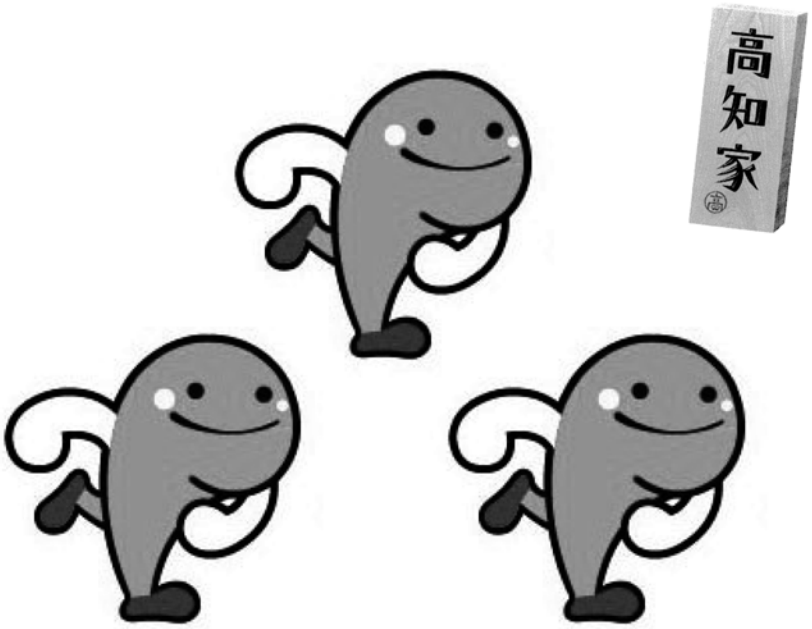
飛躍への挑戦！
高知県産業振興計画

変わろう・変えよう・産業と暮らし

# 第３期高知県産業振興計画

～ みんなが主役 高知の元気発進プロジェクト ～

## 《　地域アクションプラン　》




平成 28 年３月

高　知　県

【目次】


Ⅰ　地域区分　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　1

Ⅱ　各地域の具体的な取組　・・・・・・・・・・・・・・・・・　3

1　安芸地域　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　3

2　物部川地域　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　43

3　高知市地域　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　71

4　嶺北地域　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　109

5　仁淀川地域　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　145

6　高幡地域　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　185

7　幡多地域　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　241

Ⅲ　地域アクションプランからの自立プラン　・・・・・・・・・　285

＜付属資料＞

用語の解説　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　292

推進経過　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　298

地域アクションプランフォローアップ会議委員名簿　・・・　305

■地域アクションプランとは

地域アクションプランは、地域の文化や特色といった地域性や、生活圏域、行政サービス面でのまとまりを考慮して県内７つの地域を設定し、それぞれの地域で進める具体的な取組を明らかにしています。

その取組は、「地域からの発案で提案されるもの」と「産業成長戦略を地域で具体化する取組として提案されるもの」の２つに大別されます。地域アクションプランは、地域の雇用の創出や所得の向上を目指そうとする取組を、市町村との連携のもとに支援する県の計画ですが、プランの内容は、事業実施主体の行動計画としての性格を有しています。

プランの実行段階では、随時、取組の状況を検証し、より大きな成果につなげていくための見直しや、各地域での新たな取組の追加を適宜行いながら、広く地域の暮らしを支えていける産業としての成長を期待して、官民協働で取組を進めています。

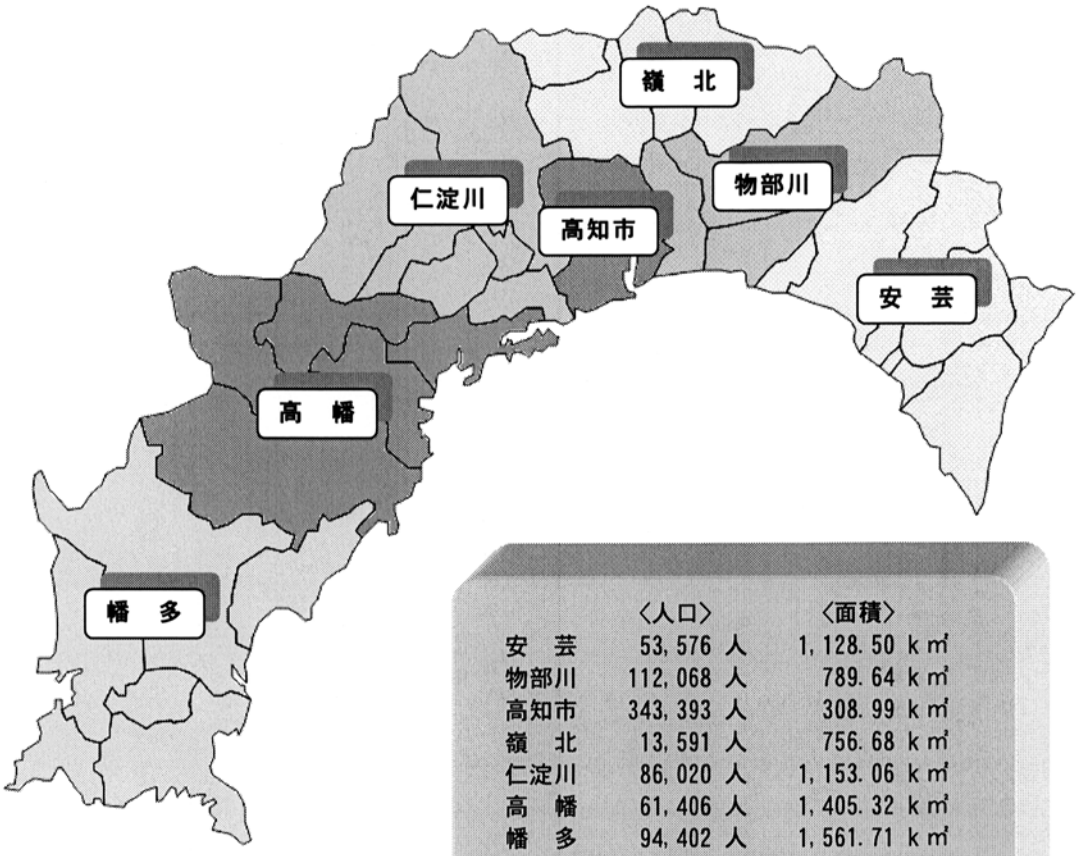
第３期計画の地域アクションプラン（計画期間：平成２８年度～３１年度）は、新たな展開が見込まれないプランや産業成長戦略との整理が必要なプランの削除、効率的・効果的に進めていくためのプランの統合・分割、地域からの新しい発案などによるプランの追加をするなど、２３４の取組を推進していきます。

# Ⅰ　地域区分

地域アクションプランは、県内を７つの地域（ブロック）に区分して、それぞれの地域ごとに策定しています。

この７つの地域区分は、地域の文化や特色といった地域性、広域行政圏としての市町村の結びつきやまとまり、また、生活圏や商圏、通学圏などといったこれまで社会的に形成されてきたつながりを重視して区分したものです。

| 地域名 | 市　町　村　名　（ ）は市町村数 | |
|---|---|---|
| 安　芸　地域 | 室戸市、安芸市、東洋町、奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村、芸西村 | (9) |
| 物部川　地域 | 南国市、香南市、香美市 | (3) |
| 高知市　地域 | 高知市 | (1) |
| 嶺　北　地域 | 本山町、大豊町、土佐町、大川村 | (4) |
| 仁淀川　地域 | 土佐市、いの町、仁淀川町、佐川町、越知町、日高村 | (6) |
| 高　幡　地域 | 須崎市、中土佐町、檮原町、津野町、四万十町 | (5) |
| 幡　多　地域 | 宿毛市、土佐清水市、四万十市、大月町、三原村、黒潮町 | (6) |




| | 〈人口〉 | 〈面積〉 |
|---|---|---|
| 安　芸 | 53,576 人 | 1,128.50 k㎡ |
| 物部川 | 112,068 人 | 789.64 k㎡ |
| 高知市 | 343,393 人 | 308.99 k㎡ |
| 嶺　北 | 13,591 人 | 756.68 k㎡ |
| 仁淀川 | 86,020 人 | 1,153.06 k㎡ |
| 高　幡 | 61,406 人 | 1,405.32 k㎡ |
| 幡　多 | 94,402 人 | 1,561.71 k㎡ |
| 合　計 | 764,456 人 | 7,103.90 k㎡ |

※人口はＨ22 国勢調査による

■各地域の具体的な取組の構成について

（１）地域の産業を取り巻く状況

地域性や生活圏域、行政サービスの面でのまとまりを考慮して設定した７つの地域について、これまで（平成２１～２７年度）の地域アクションプランの取組の成果や、地域の抱える課題を踏まえた産業の状況としてまとめています。

（２）地域アクションプランの概要

第３期計画（平成２８年３月）に位置付けられた地域アクションプランの個々の取組について、地域全体での産業分野を意識した概要としてまとめています。

（３）地域産業クラスターの展開

第３期計画から取り組む地域産業クラスターの創出について、クラスターごとに関連する地域アクションプランの項目とクラスターの概要をまとめています。

（４）主要な指標及び目標

取組の進捗の目安として、主要な指標を設定し、第３期計画策定時の直近の実績値と平成３１年度の目標値を表記しています。

（５）具体的な取組

地域アクションプランの取組について、取組ごとの関係する市町村を表した項目の一覧と地図、あわせて、個別項目の事業主体や事業概要、取組の年次計画などを表記しています。

# Ⅱ　各地域の具体的な取組

## 1　安芸地域

## 1　安芸地域

### （1）　地域の産業を取り巻く状況

安芸地域は、海・山・川の恵まれた自然を活かし、古くから第一次産業を中心に営んできましたが、その衰退とともに人口減少が進み、昭和30年代半ばには10万人余であったものが、平成17年の国勢調査では58,340人、平成27年には48,329人（速報値）と、近年の10年間でも17.2％減少するという状況になっています。

さらに、将来人口は、国立社会保障・人口問題研究所に準拠した国のまち・ひと・しごと創生本部事務局の推計によると、平成72年（2060年）には約19,000人にまで減少することが予想されています。

このため、安芸地域の各市町村ではそれぞれ人口ビジョンを策定し、平成72年の人口の目標値を定めるとともに、それを実現するための５年間の具体的な施策（雇用創出や移住促進等による人口増の取組）をまとめたまち・ひと・しごと創生総合戦略（平成31年度まで）を策定しています。

農業では、平野部はナスを中心とするハウス園芸地帯として、中山間地域は古くからのユズの産地として、それぞれ日本一の生産量を誇っています。ユズについては高齢化の進展に伴い管理作業が比較的容易な果汁出荷へ移行しています。平成24年度に始まった日本初のヨーロッパへの青果輸出は、以後毎年継続して行われており、ヨーロッパでの知名度が徐々に高まってきています。

林業では、森林率が89％と県下平均を上回っているものの、かつて「魚梁瀬杉」を中心とした優良で豊富な天然資源を背景に大いに栄えた林業・木材産業は、天然資源の減少や木材価格の長期低迷等により、情勢が極めて厳しい状況にあります。こうした中、近年では、「森の工場」の整備等により、間伐を中心とする施業の集約化・効率化を進めるとともに、皆伐を組み合わせることで、原木生産の拡大に取り組んでいます。また、木質ペレット燃料を生産する工場の整備や木質バイオマスボイラーの導入により、未利用材等の活用も進んでいます。

水産業では、資源の減少や魚価の低迷、燃油価格の高止まりによる漁業経費の増大など、取り巻く環境は厳しさを増しており、担い手の減少に拍車をかけています。このような中、第２期計画では、釣り漁業の水揚げの大半を占めるキンメダイについて、関西市場を中心とした消費拡大や販売促進に取り組んだ結果、高級食材としての認知度が定着し、魚価の向上につながりました。また、安芸市で盛んなイワシシラス漁業については、新たにシラス干しの加工施設を整備し処理能力の増強を図ったところ、好漁だったこともあり水揚高が増加しました。さらに、加工施設において16人の雇用が新たに創出されるなどの成果がみられました。今後は、地域の基幹漁業の一つである定置網漁業なども含めた販売促進や付加価値向上等の取組の進展が期待されます。

商工業では、「海の駅東洋町」や「キラメッセ室戸　楽市」の加工施設を整備する等、地元の農産物や魚の販路拡大等を目指した取組を進めた結果、「海の駅東洋町」には、約157,000人（平成26年度実績）、「キラメッセ室戸　楽市」の加工施設にはオープン（平成27年８月）から４カ月で約12,000人の来客数があり、様々な課題を抱えながらも一定の成果

が出ています。

観光では、圏内には自然や歴史、文化遺産などの多彩な魅力をもった観光資源があります。しかし、交通面では幹線道路が単線で２次交通の整備も進んでいないことや、圏域内の宿泊キャパシティが少ないことなどから、通過型旅行が中心の地域となっています。

一方で、平成27年度に開催された東部地域博覧会を契機として、新たな地域資源の掘り起こしも進み、民間事業者と行政の連携も強化されました。そして、この流れを引き継ぐ体制の整備も進み、広域観光を推進する素地ができつつあります。

### （２）　地域アクションプランの概要

当地域では、各市町村のまち・ひと・しごと創生総合戦略の取組と歩調を合わせて、第一次産業の振興に向けた生産・加工体制等の充実・強化や、販路の拡大の取組を継続するとともに、地域の一次産品等を活用した加工品づくりや、道の駅・直販所における機能の強化にも引き続き取り組みます。

農業分野では、ユズの青果出荷の拡大と品質の向上のための新植、改植を進めていくとともに、ユズ果汁等の安定供給と販路拡大を図ります。

林業分野では、高級品として紀州産と並び称される土佐備長炭については、後継者の育成や生産施設の整備が進んだことから生産量は伸びており、さらなる飛躍が期待されます。今後も引き続き、生産体制の拡充に取り組んでいきます。また、木材加工品の販売についても、設計士と連携した邸別販売や消費者ニーズに合った木製品の開発などに取り組みます。

水産業分野では、地域への波及効果の大きい定置網漁業の漁獲物を中心に、鮮度を売りにした付加価値向上や民間企業との連携による販売促進に取り組むとともに、イワシシラスについては平成24年度に整備した加工施設を活用し、特産品としての認知度を高め、漁業所得の向上や地域への経済効果に繋げていきます。

商工業分野では、新たに、有害鳥獣（イノシシ、シカなど）を活用した商品開発と販路開拓に取り組むほか、引き続き天日塩などの地域資源を活かした農商工連携による加工品開発や販路の拡大、道の駅や農産物直販所などの情報発信機能を高めるなど、観光分野とも密接に連携した取組を進めます。

観光分野では、東部地域博覧会で蓄積された広域でのイベント開催や広報、誘客活動などの実績（ノウハウ）を将来に引き継ぐため、東部地域が一体となった広域観光組織を立ち上げます。また、東部地域博覧会の成果を継続させるために、世界認定された「室戸ジオパーク」や、「魚梁瀬森林鉄道遺産」、北川村「モネの庭」マルモッタンなどの観光資源や道の駅等の直販施設を核として、地域間の連携を深め、それぞれの地域の観光資源を組み合わせた周遊型の旅行商品の開発により１泊以上滞在できる地域づくりを目指すとともに、地域での受入体制の充実や東部博を契機として数多く開発された体験プログラムのブラッシュアップを行うことにより、リピーターの増加による交流人口の拡大を図り、地域への経済効果を高める取組を進めていきます。

## （３）　地域産業クラスターの展開

地域に持続的な雇用とより大きな経済波及効果をもたらすため、地域アクションプランの取組を通して、地域産業クラスターの創出に取り組みます。

○奈半利町の集落活動センターを中心としたクラスター

ア）関連する地域アクションプラン

No.13　地域食材を活かした奈半利町の特産品づくりの推進

No.27　奈半利ブランドの確立と販路の拡大

イ）内容

奈半利町に新たに立ち上げる集落活動センターを拠点として、ふるさと納税制度の返礼品として寄付者に送る商品を開発し、地産外商に取り組むことにより、奈半利ブランドを確立していきます。あわせて、観光や移住の窓口として情報発信に取り組むほか、農機具の貸出等によって一次産業を地域で支える仕組みづくりを行う等、様々な取組を推進していくことにより、人口減少に立ち向かっていきます。

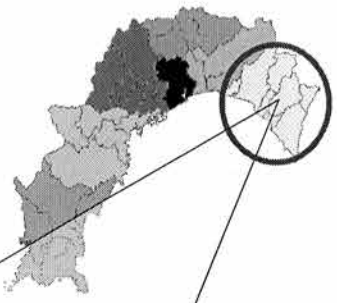
## （４）　主要な指標及び目標

| 項　　目 | 実　　績 | 目　　標 |
|---|---|---|
| ユズの加工仕向量 | H26：4,489ｔ | H31：5,000ｔ |
| 土佐備長炭の出荷量 | H26：1,076ｔ | H31：1,580ｔ |
| 圏内主要施設訪問者数<br>＜注１＞ | H27：2,401,821人 | H31：2,606,000人 |
| 圏内宿泊者数<br>※県旅館ホテル生活衛生同業組合調べ | H27：138,229人 | H31：150,000人 |

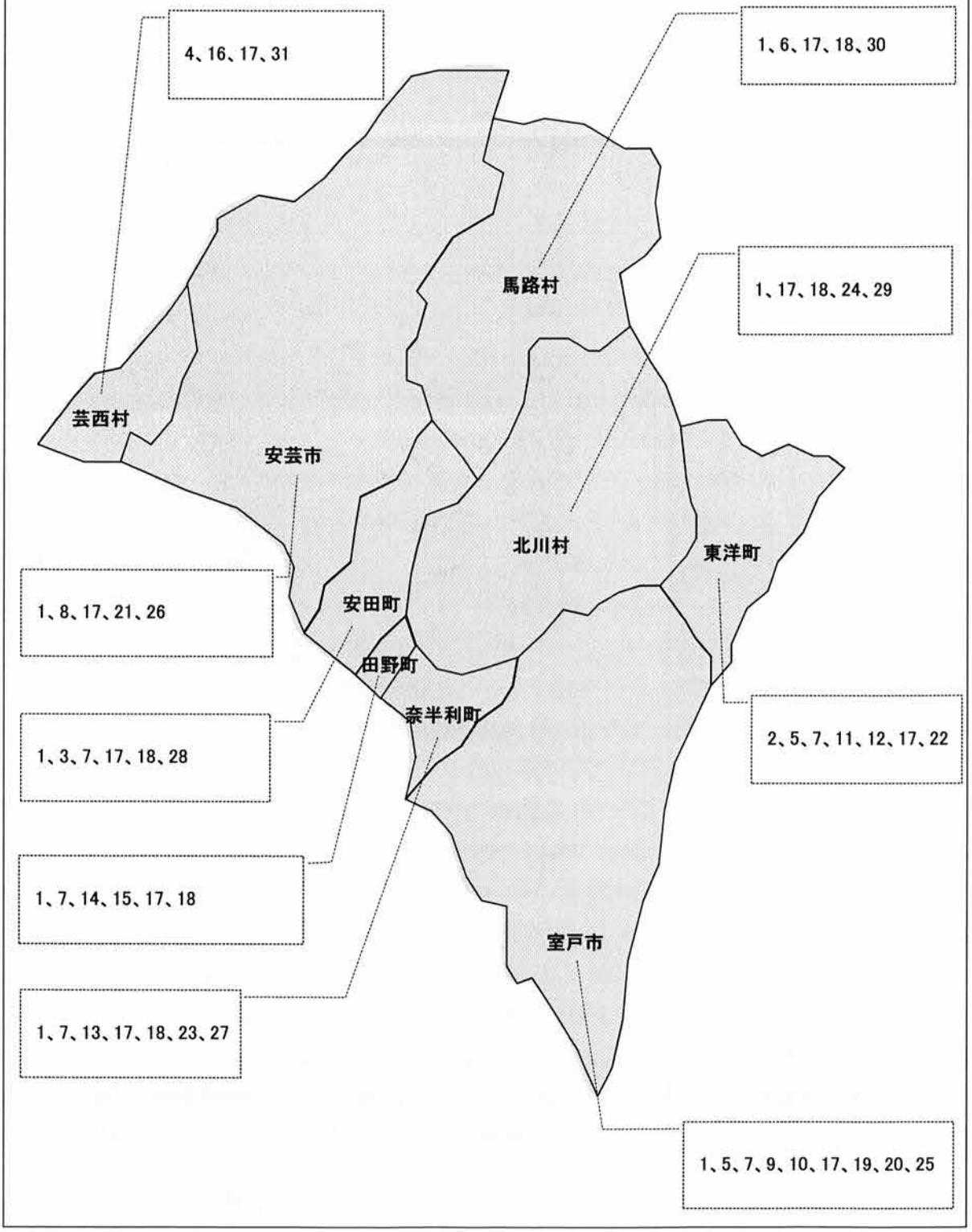
注１：室戸世界ジオパークセンター、キラメッセ室戸（鯨館）、北川村「モネの庭」マルモッタン、中岡慎太郎館、安芸市立書道美術館、安芸市歴史民俗資料館、内原野陶芸館、安芸こころざし社中等安芸地域９市町村内の観光施設、体験プログラム、直販施設及びイベント集客数

（５）　具体的な取組

| No. | 項目 | 室戸市 | 安芸市 | 東洋町 | 奈半利町 | 田野町 | 安田町 | 北川村 | 馬路村 | 芸西村 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ユズを中心とした中山間振興 | ● | ● | | ● | ● | ● | ● | ● | |
| 2 | ポンカンの加工品開発と後継者確保による地域振興 | | | ● | | | | | | |
| 3 | やすだ資源を活かした6次産業化事業の推進 | | | | | | ● | | | |
| 4 | 白下糖の生産拡大と新商品の開発 | | | | | | | | | ● |
| 5 | 土佐備長炭の生産・出荷・販売体制の強化 | ● | | ● | | | | | | |
| 6 | 林業加工品の販売の促進 | | | | | | | | ● | |
| 7 | 芸東地域の水産物の付加価値向上と販路拡大 | ● | | ● | ● | ● | ● | | | |
| 8 | 安芸市のシラス漁業者所得の向上 | | ● | | | | | | | |
| 9 | 海洋深層水による地域産業の推進 | ● | | | | | | | | |
| 10 | キラメッセ室戸「楽市」を核とした地産地消・外商の拡大 | ● | | | | | | | | |
| 11 | 海の駅東洋町を拠点とした地域振興 | | | ● | | | | | | |
| 12 | 有害鳥獣を活用した商品開発と販路開拓 | | | ● | | | | | | |
| 13 | 地域食材を活かした奈半利町の特産品づくりの推進 | | | | ● | | | | | |
| 14 | 完全天日塩を活用した産業振興及び観光への活用 | | | | | ● | | | | |
| 15 | 道の駅「田野駅屋」の機能強化に向けた取組 | | | | | ● | | | | |
| 16 | 地場産品直販所「かっぱ市」による地域活性化 | | | | | | | | | ● |
| 17 | 安芸地域の観光振興の推進 | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 18 | 魚梁瀬森林鉄道遺産を活用した交流人口の拡大 | | | | ● | ● | ● | ● | ● | |
| 19 | 世界ジオパーク認証を活かした観光の振興 | ● | | | | | | | | |
| 20 | 「海の駅とろむ」を核とした交流人口の拡大 | ● | | | | | | | | |
| 21 | 岩崎弥太郎や地域食材等を活用した観光の推進 | | ● | | | | | | | |
| 22 | 東洋町における体験観光の推進 | | | ● | | | | | | |
| 23 | 藤村製絲を活用した観光振興 | | | | ● | | | | | |
| 24 | 北川村観光3施設の誘客強化による交流人口の拡大 | | | | | | | ● | | |
| 25 | 旧椎名小学校を活用した地域振興 | ● | | | | | | | | |
| 26 | 集落活動センター「かまん東川」を拠点とした魅力ある地域づくり | | ● | | | | | | | |
| 27 | 奈半利ブランドの確立と販路の拡大 | | | | ● | | | | | |
| 28 | 安田中山地区の活性化プロジェクト | | | | | | ● | | | |
| 29 | 北川村中部地区の活性化プロジェクト | | | | | | | ● | | |
| 30 | 馬路村魚梁瀬地区の活性化プロジェクト | | | | | | | | ● | |
| 31 | 集落活動センター「げいせい」を拠点とした“小さくてももっと元気で輝くむら”づくり | | | | | | | | | ● |

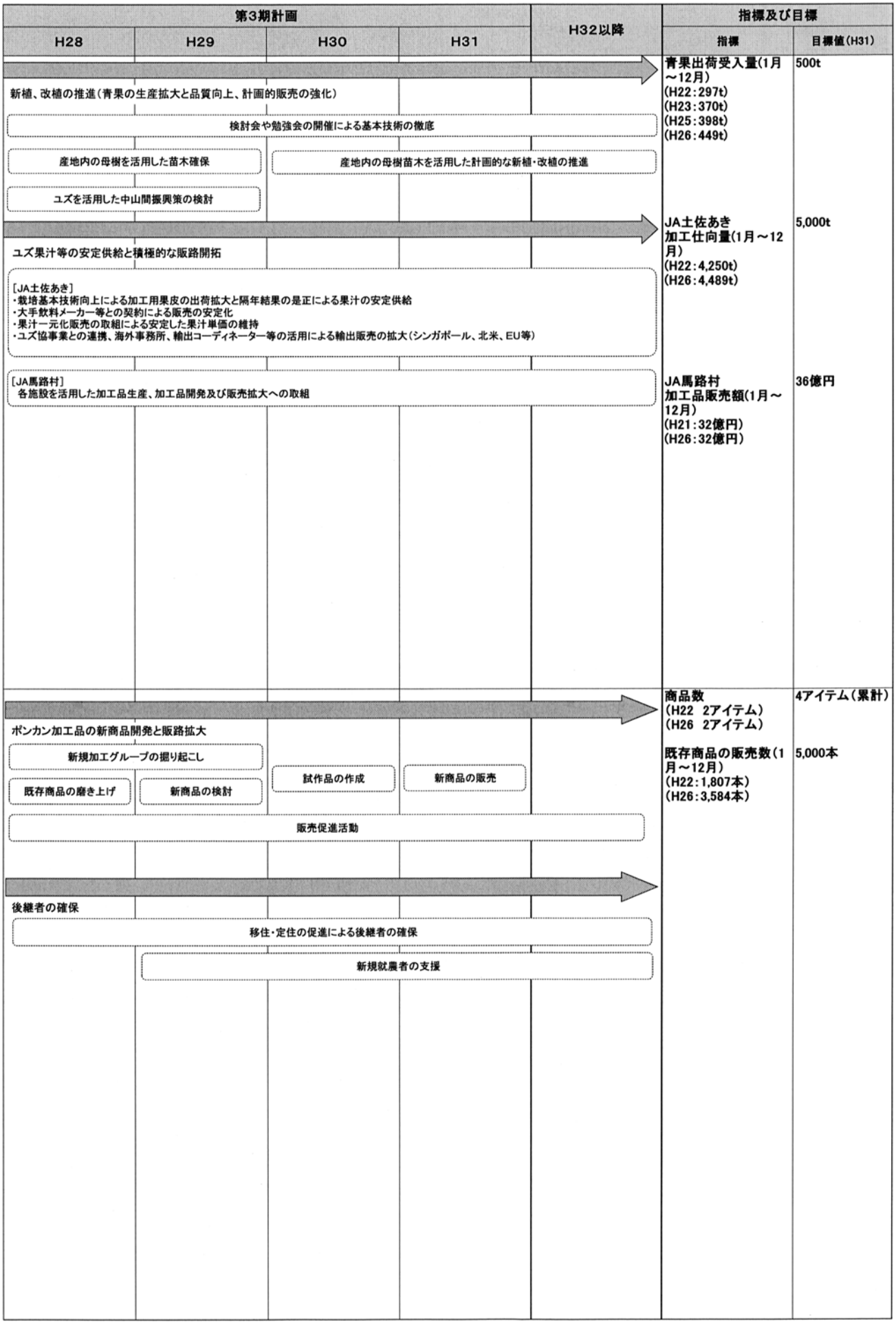


## 【安芸地域】


4、16、17、31
1、6、17、18、30
馬路村
1、17、18、24、29
芸西村
安芸市
北川村
東洋町
1、8、17、21、26
安田町
田野町
奈半利町
1、3、7、17、18、28
2、5、7、11、12、17、22
1、7、14、15、17、18
室戸市
1、7、13、17、18、23、27
1、5、7、9、10、17、19、20、25

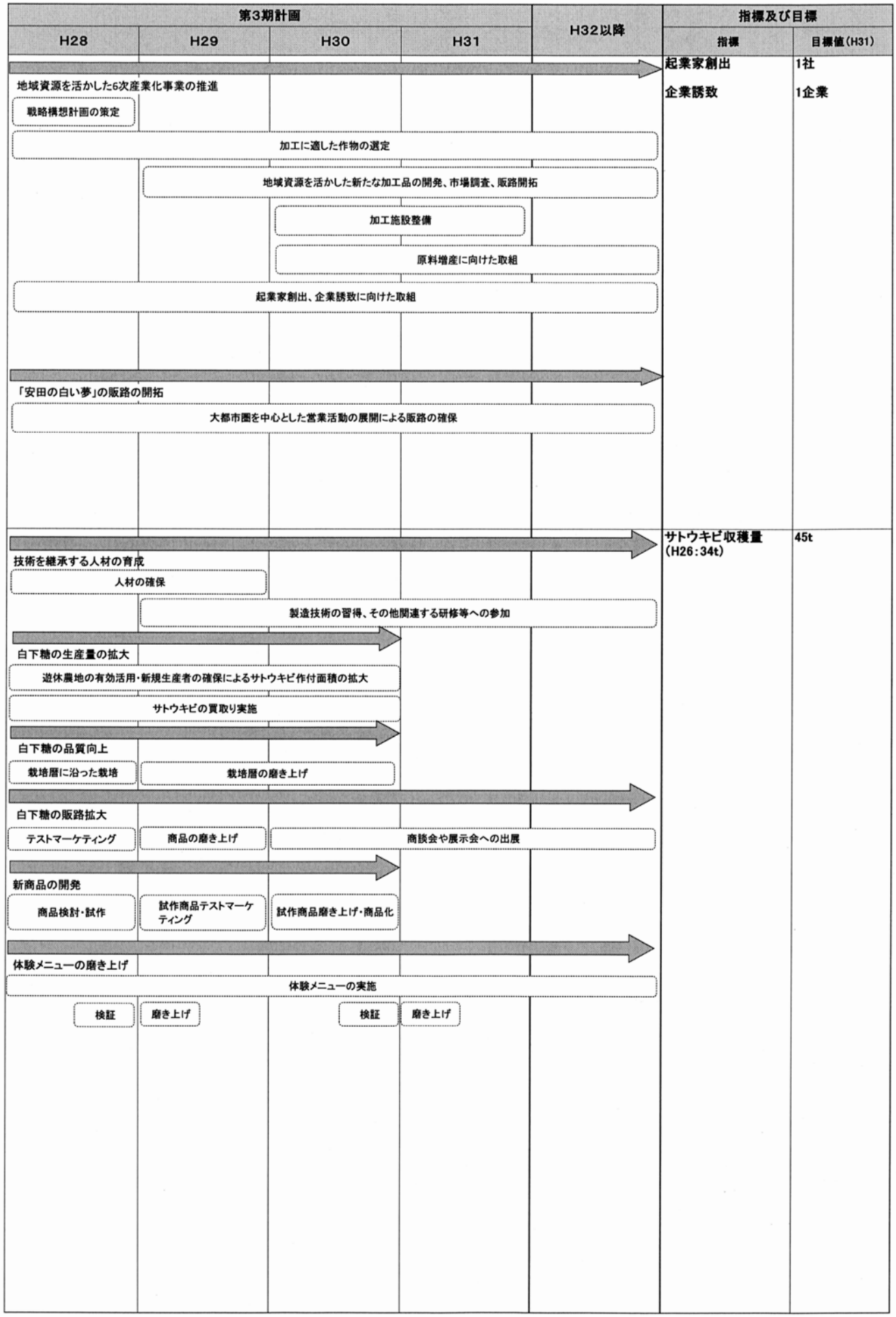
## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 ユズを中心とした中山間振興<br><br>《室戸市、安芸市、奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》 | 日本一のユズ産地として、生産性の向上や品質の低下の防止とともに、ユズ果汁等の販路拡大に取り組み、ユズ販売額の向上を図る。 | ・JA土佐あき<br>・JA馬路村 | アクションプランの取組開始：H21<br>[JA土佐あき]<br>・新植、改植の推進への取組（H21～27）<br>◆県選抜系統を活用した母樹園が設置された（H22）。<br>◆母樹園の優良系統樹から穂木を採取し、苗木業者での育苗が開始された（H27）。<br>・果汁の販売対策として計画的な施設整備（北川村：H21：搾汁施設、H24：果汁殺菌設備）、JA内に販売対策チームの設立（H24）<br>◆EU向けに青果輸出に取り組み始めた（H24：3t、H25：3t、H26：3t、H27：4t）。<br>◆H24から実施している消費者との交流イベント（収穫祭、料理コンテスト）により、ユズのPRに繋がっている。<br><br>[JA馬路村]<br>・ユズ茶（H21）、化粧品（H22）及びアルミ缶対応ドリンク充填ライン（H26）の加工施設の導入<br>◆加工品の販売実績が増加した。<br>◆販売拡大に向けて新商品開発が進み、販売に至った（H24：シャーベット2種、ポン酢1種、H25：化粧品3種、ポン酢1種、H26：化粧品2種、調味料3種、H27：化粧品1種、清涼飲料水2種）。<br>◆H18から実施している消費者との交流イベント（ゆずはじまる祭）により、ユズ及びユズ関連商品のPRに繋がっている。 | [JA土佐あき]<br>・青果出荷へのシフト<br><br>・隔年結果及び品質低下対策<br><br>・母樹園を活用した優良系統の普及<br><br>[JA馬路村]<br>・加工施設の活用による安定した加工品販売及び生産者単価の維持向上 | ◆新植、改植の推進<br>[JA土佐あき]<br><br>◆ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓 |
| 2 ポンカンの加工品開発と後継者確保による地域振興<br><br>《東洋町》 | 東洋町の特産品であるポンカンを活用した加工品の開発をすすめるとともに、移住・定住の促進による後継者の確保に取り組むことにより地域振興を図る。 | ・ポンカン生産者<br>・甲浦の果樹仲間<br>・東洋町 | アクションプランの取組開始：H24<br>・ポンカンを活用した商品の開発（H22）<br>・ポンカンドリンクのチラシ作成（H24）<br>・関西方面での営業活動（H24～27）<br>◆業務用酒販や飲食店などの新規取引が成立し、既存商品の販路拡大は徐々に進んできた。<br>販売数<br>【H22】 1,807本<br>（ドリンク1,112、ドレッシング695）<br>【H23】 1,764本<br>（ドリンク1,239、ドレッシング525）<br>【H24】 2,602本<br>（ドリンク2,133、ドレッシング469）<br>【H25】2,454本<br>（ドリンク2,122、ドレッシング332）<br>【H26】3,584本<br>（ドリンク2,520、ドレッシング1,064） | ・ポンカンを活用した新商品開発と販路拡大<br><br>・後継者の確保 | ◆ポンカン加工品の新商品開発と販路拡大<br><br>◆後継者の確保 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
新植、改植の推進(青果の生産拡大と品質向上、計画的販売の強化)
検討会や勉強会の開催による基本技術の徹底
産地内の母樹を活用した苗木確保
産地内の母樹苗木を活用した計画的な新植・改植の推進
ユズを活用した中山間振興策の検討
青果出荷受入量(1月～12月)
(H22:297t)
(H23:370t)
(H25:398t)
(H26:449t)
500t
ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓
[JA土佐あき]
・栽培基本技術向上による加工用果皮の出荷拡大と隔年結果の是正による果汁の安定供給
・大手飲料メーカー等との契約による販売の安定化
・果汁一元化販売の取組による安定した果汁単価の維持
・ユズ協事業との連携、海外事務所、輸出コーディネーター等の活用による輸出販売の拡大(シンガポール、北米、EU等)
JA土佐あき
加工仕向量(1月～12月)
(H22:4,250t)
(H26:4,489t)
5,000t
[JA馬路村]
各施設を活用した加工品生産、加工品開発及び販売拡大への取組
JA馬路村
加工品販売額(1月～12月)
(H21:32億円)
(H26:32億円)
36億円
ポンカン加工品の新商品開発と販路拡大
新規加工グループの掘り起こし
既存商品の磨き上げ
新商品の検討
試作品の作成
新商品の販売
販売促進活動
商品数
(H22 2アイテム)
(H26 2アイテム)
4アイテム(累計)
既存商品の販売数(1月～12月)
(H22:1,807本)
(H26:3,584本)
5,000本
後継者の確保
移住・定住の促進による後継者の確保
新規就農者の支援

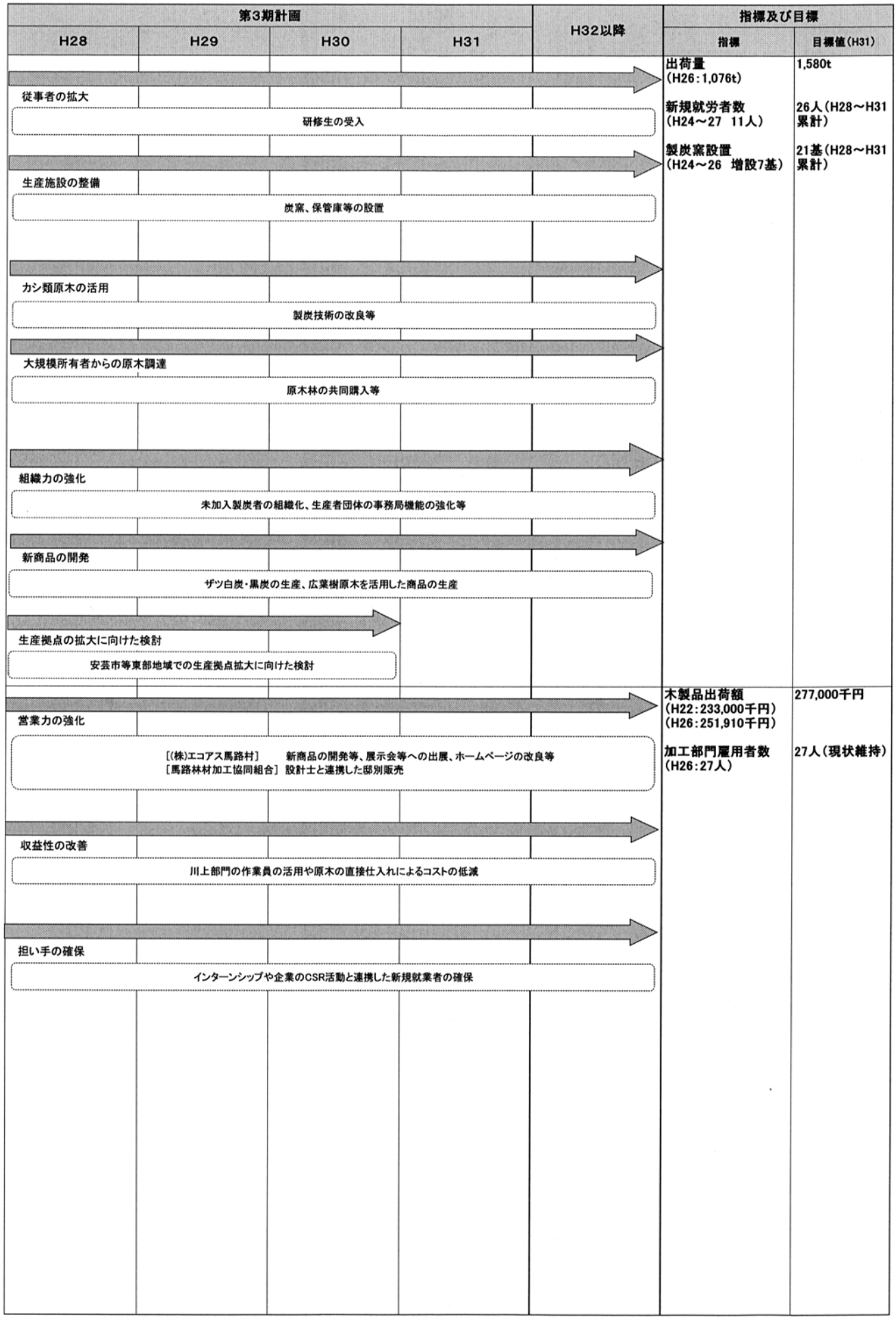
## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 3 やすだ資源を活かした6次産業化事業の推進<br><br>《安田町》 | 安田町内の地域資源を活かした6次産業化事業を実施し、新商品開発・販路開拓・拡大生産に取り組み、地産外商を推進する。<br>また、マンゴー大福「安田の白い夢」の販路拡大に向け、大都市圏を中心とした販売促進活動に取り組む。<br>これらの取組により安定かつ継続した雇用の創出を目指す。 | ・安田町<br>・生産者<br>・製造販売者 | アクションプランの取組開始：H24<br>・製造販売拠点「安田（あんた）と夢ファクトリー『キララ』」施設整備（H23）、開業（H24）<br>・高知龍馬空港でのキャンペーンの展開（H24）<br>・JAL麗か四国キャンペーンとのタイアップ（H25）<br>・県外百貨店での高知フェアに出展（H25：銀座三越4月、大阪高島屋5月）<br>・まるごと高知の報告会・商談会へ参加（H24）<br>・まるごと高知での安田町フェアの実施（H26）<br>◆ニッポン全国物産展ご当地おやつランキング5位入賞（H25）、2位受賞（H27）<br>・東部博関連イベント等での販売活動の実施（H27）<br>・年間製造量：34,000個（H26）<br>◆H24に「安田と夢ファクトリー『キララ』」を整備し、生産販売拠点ができ、一定雇用は確保しているが、大都市圏での安定した販路の確保には至っていない。 | ・6次産業化のための加工に適した作物の選定<br><br>・6次産業化の担い手となる人材の確保<br><br>・導入した製造機械での「安田の白い夢」の本格生産に向けた新たな販路開拓<br><br>・「安田の白い夢」の認知度向上に向けた販売促進活動の継続した取組 | ◆地域資源を活かした6次産業化事業の推進<br><br>◆「安田の白い夢」の販路の開拓 |
| 4 白下糖の生産拡大と新商品の開発<br><br>《芸西村》 | 伝統ある芸西村の白下糖の生産を拡大し、白下糖を活用した新商品を開発・販売することにより、白下糖のブランド化を図り、認知度の向上を目指す。 | ・芸西村<br>・芸西村製糖組合<br>・生産者グループ | アクションプランの取組開始：H24<br>・生産者アンケート調査実施（H24、圃場確認・栽培継続の可否）<br>・脱葉機導入（H25）<br>・伝承館改修（製糖体験スペース増築）（H26）<br>・土壌検査の実施（化学性）（H26）<br>・栽培暦の作成（H26）<br>・栽培暦に沿ったサトウキビの試験的栽培（H27）<br>・サトウキビ買取りの試験的実施（H27）<br>・土壌検査の実施（物理性）（H27）<br>・体験メニューの実施（H27）<br>◆保冷庫を導入したことにより白下糖の品質保持及び年間を通した販売が可能となった。 | ・後継者の育成<br><br>・品質の統一化<br><br>・白下糖を活用した新商品の開発<br><br>・販売先の拡大<br><br>・体験メニューの検証と磨き上げ | ◆技術を継承する人材の育成<br><br>◆白下糖の生産量の拡大<br><br>◆白下糖の品質向上<br><br>◆白下糖の販路拡大<br><br>◆新商品の開発<br><br>◆体験メニューの磨き上げ |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
起業家創出
1社
企業誘致
1企業
地域資源を活かした6次産業化事業の推進
戦略構想計画の策定
加工に適した作物の選定
地域資源を活かした新たな加工品の開発、市場調査、販路開拓
加工施設整備
原料増産に向けた取組
起業家創出、企業誘致に向けた取組
「安田の白い夢」の販路の開拓
大都市圏を中心とした営業活動の展開による販路の確保
サトウキビ収穫量
(H26:34t)
45t
技術を継承する人材の育成
人材の確保
製造技術の習得、その他関連する研修等への参加
白下糖の生産量の拡大
遊休農地の有効活用・新規生産者の確保によるサトウキビ作付面積の拡大
サトウキビの買取り実施
白下糖の品質向上
栽培層に沿った栽培
栽培層の磨き上げ
白下糖の販路拡大
テストマーケティング
商品の磨き上げ
商談会や展示会への出展
新商品の開発
商品検討・試作
試作商品テストマーケティング
試作商品磨き上げ・商品化
体験メニューの磨き上げ
体験メニューの実施
検証
磨き上げ
検証
磨き上げ

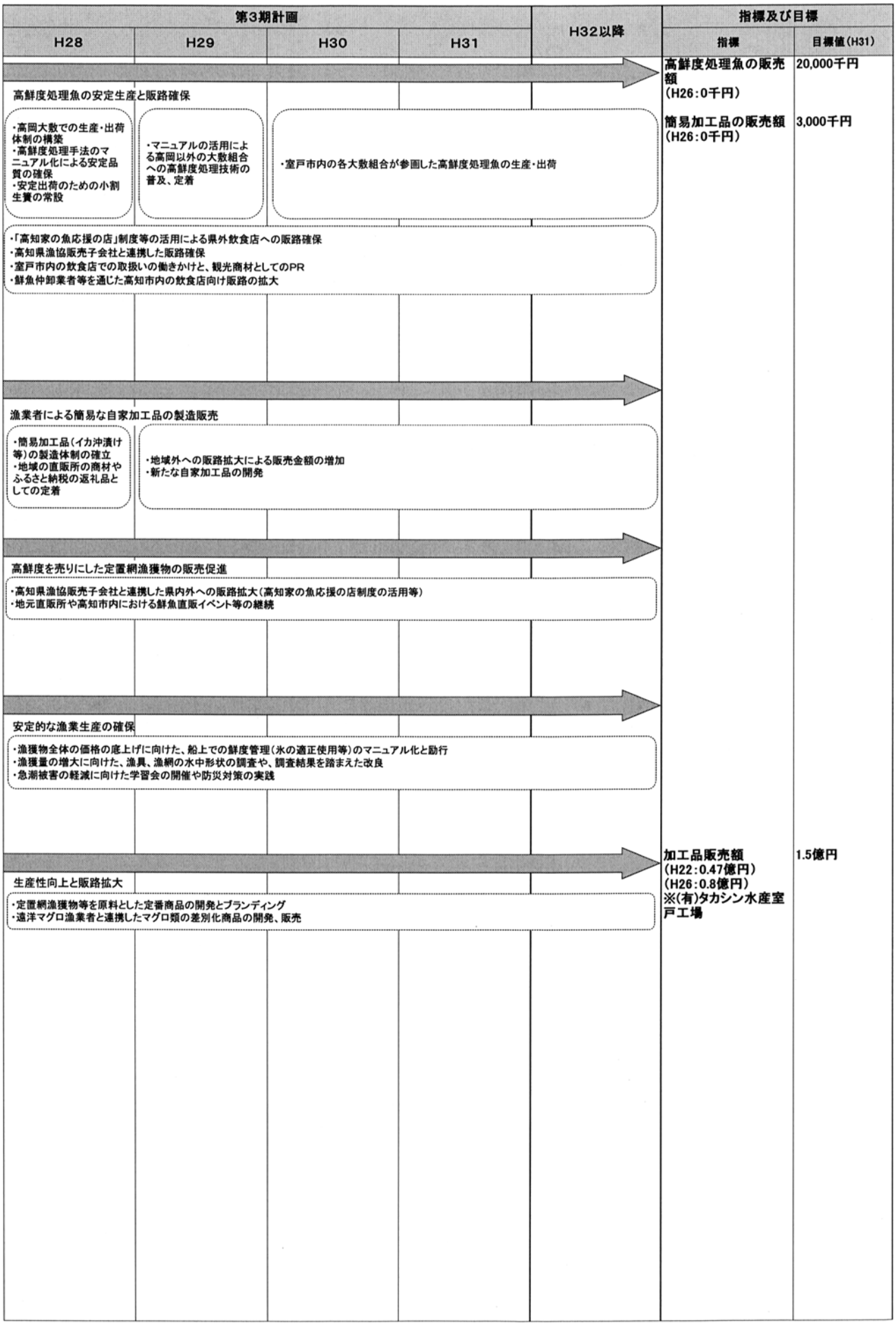
## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 5 土佐備長炭の生産・出荷・販売体制の強化<br><br>《室戸市、東洋町》 | 土佐備長炭の生産量の増大と後継者の育成を図ることにより、産地としてのブランド力の向上を図る。 | ・室戸市木炭振興会<br>・室戸木炭生産組合(仮称)<br>・土佐備長炭生産組合 | アクションプランの取組開始:H21<br>[室戸市木炭振興会]<br>・組織化:H19設立<br>・施設等整備(H21:研修窯2基、H22:研修窯1基)<br>・研修生の受入<br>(H21:3人、H22:5人、H23:2人、H24:0人、H25:0人、H26:2人、H27:2人)<br>◆施設整備により、研修生の継続した受入につながっている。<br><br>[土佐備長炭生産組合]<br>・組織化:H21設立<br>・施設等整備(H21:共同窯2基、H22:共同窯1基、保管庫1棟、H25:共同窯4基、フォークリフト1台)<br>◆施設整備により月産出荷能力(箱=12kg)が増加した。<br>(H21:2,150箱、H22:3,425箱、H23:3,548箱、H24:3,670箱、H25:4,190箱、H26:3,630箱)<br><br>・研修生の受入<br>(H21:3人、H22:2人、H23:2人、H24:0人、H25:2人、H26:1人、H27:2人)<br><br>・原木の一括購入と製品の一括出荷(H21～)<br>◆出荷量の拡大と品質の安定化につながっている。<br><br>・末端利用者のニーズに対応して、製品規格を10種から19種へ拡大(H21～) | ・担い手の育成<br><br>・生産施設等の整備<br><br>・原木の確保<br><br>・経営の強化と安定化<br><br>・ブランド力の向上 | ◆従事者の拡大<br><br>◆生産施設の整備<br><br>◆カシ類原木の活用<br><br>◆大規模所有者からの原木調達<br><br>◆組織力の強化<br><br>◆新商品の開発<br><br>◆生産拠点の拡大に向けた検討 |
| 6 林業加工品の販売の促進<br><br>《馬路村》 | 木材加工品の販売を促進し、事業体の雇用の確保と経営安定を図る。 | ・(株)エコアス馬路村<br>・馬路林材加工協同組合<br>・馬路村森林組合 | [(株)エコアス馬路村]<br>アクションプランの取組開始:H21<br>・モナッカ新バッグの商品化(H21)<br>・モナッカの塗装の改良(H24)<br>・新商品Kutu-boraの開発(H25)<br>・国内外の展示会への出展(H21～)<br>・HPのリニューアルによる直販の強化(H25～)<br>◆商品開発、展示会・商談会への出展やHPの改良により営業面は善戦している。<br><br>[馬路村森林組合]<br>・骨壷、子供用ベッドを新商品として開発(H22～)<br>・中期経営計画書の作成(H24～)<br>・丸棒削機1台、材乾燥機1基の導入(H25)<br>◆職員全員が経営者的な感覚で今後の事業展開や組織運営を考えるようになってきた。また、機械導入により製品品質が向上した。 | [(株)エコアス馬路村]<br>[馬路林材加工協同組合]<br>・顧客の確保<br><br>[馬路村森林組合]<br>・小径木の加工場であるため付加価値のある製品の製造が困難<br><br>[全体]<br>・村内の人口減少により従事者の確保が困難 | ◆営業力の強化<br>[(株)エコアス馬路村]<br>[馬路林材加工協同組合]<br><br>◆収益性の改善<br>[馬路村森林組合]<br><br>◆担い手の確保 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
出荷量
(H26:1,076t)
1,580t
従事者の拡大
研修生の受入
新規就労者数
(H24～27 11人)
26人(H28～H31累計)
生産施設の整備
炭窯、保管庫等の設置
製炭窯設置
(H24～26 増設7基)
21基(H28～H31累計)
カシ類原木の活用
製炭技術の改良等
大規模所有者からの原木調達
原木林の共同購入等
組織力の強化
未加入製炭者の組織化、生産者団体の事務局機能の強化等
新商品の開発
ザツ白炭・黒炭の生産、広葉樹原木を活用した商品の生産
生産拠点の拡大に向けた検討
安芸市等東部地域での生産拠点拡大に向けた検討
木製品出荷額
(H22:233,000千円)
(H26:251,910千円)
277,000千円
営業力の強化
[(株)エコアス馬路村] 新商品の開発等、展示会等への出展、ホームページの改良等
[馬路林材加工協同組合] 設計士と連携した部別販売
加工部門雇用者数
(H26:27人)
27人(現状維持)
収益性の改善
川上部門の作業員の活用や原木の直接仕入れによるコストの低減
担い手の確保
インターンシップや企業のCSR活動と連携した新規就業者の確保

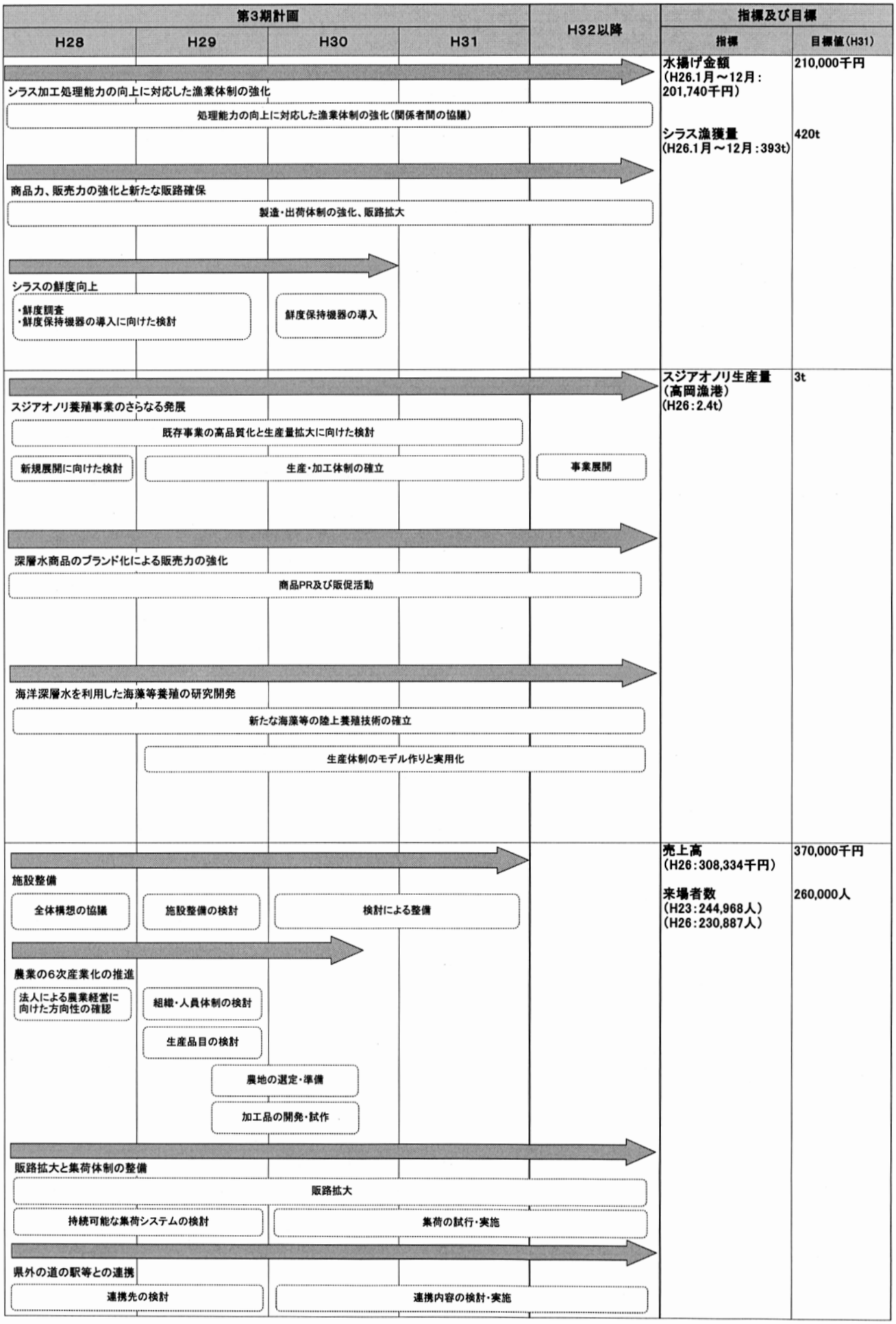
## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 7 芸東地域の水産物の付加価値向上と販路拡大<br><br>《室戸市、東洋町、奈半利町、田野町、安田町》 | 芸東地域の水揚高の6割以上を占め地域経済への波及効果の大きい定置網の漁獲物を中心に、高鮮度化（神経〆等）や加工による高付加価値化、新たな販路の開拓による有利販売の取組を促進することにより、漁業所得の向上につなげる。 | 〔定置網漁獲物〕<br>・室戸市定置漁業振興協議会<br>・中芸定置網漁業振興協議会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・キンメダイの冷凍フィレがサンプル出荷（H25）を経て、定番化<br>・定置網漁獲物の簡易加工（イカ沖漬け）を試行（H26）<br>・大阪の量販店での宣伝販売の実施（H26）<br>・ハダカイワシ等、低利用魚の加工商品を製造販売（H26）<br>・定置網漁獲物の高鮮度処理（神経〆等）を試行（H27）<br>◆関西市場を中心にキンメダイのPRを行ってきた結果、高級食材としてのキンメダイの認知度が向上し魚価の上昇につながった。<br>　また、キンメダイの冷凍フィレが業務筋から高い評価を受けるとともに、地域グルメのキンメ丼の材料として定着し、販売額が増加した。 | ・定置網漁獲物の付加価値向上<br><br>・定置網経営体の収入の安定化 | ◆高鮮度処理魚の安定生産と販路確保<br>［室戸市定置漁業振興協議会］<br><br>◆漁業者による簡易な自家加工品の製造販売<br>［中芸定置網漁業振興協議会］<br><br>◆高鮮度を売りにした定置網漁獲物の販売促進<br>［中芸定置網漁業振興協議会］<br><br>◆安定的な漁業生産の確保 |
| | | 〔水産加工〕<br>・(有)タカシン水産 | ・水産加工施設（室戸工場）を整備し、地域の定置網漁獲物等を中心とした加工事業に着手（H21）<br>・主力の「しめサバ」に加え、ギフト用漬け商品、メジカフレーク、キンメフィレ等をはじめとする定番商品を開発し、販売（H21～27）<br>◆地域の雇用（11人）に貢献していることに加え、加工生産技術の向上等に伴い安定品質及び安定生産が確保されており、取引先が順調に増加してきている。 | ・水産加工の促進による付加価値向上 | ◆生産性向上と販路拡大 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
高鮮度処理魚の販売額
(H26:0千円)
20,000千円
簡易加工品の販売額
(H26:0千円)
3,000千円
高鮮度処理魚の安定生産と販路確保
・高岡大敷での生産・出荷体制の構築
・高鮮度処理手法のマニュアル化による安定品質の確保
・安定出荷のための小割生簀の常設
・マニュアルの活用による高岡以外の大敷組合への高鮮度処理技術の普及、定着
・室戸市内の各大敷組合が参画した高鮮度処理魚の生産・出荷
・「高知家の魚応援の店」制度等の活用による県外飲食店への販路確保
・高知県漁協販売子会社と連携した販路確保
・室戸市内の飲食店での取扱いの働きかけと、観光商材としてのPR
・鮮魚仲卸業者等を通じた高知市内の飲食店向け販路の拡大
漁業者による簡易な自家加工品の製造販売
・簡易加工品(イカ沖漬け等)の製造体制の確立
・地域の直販所の商材やふるさと納税の返礼品としての定着
・地域外への販路拡大による販売金額の増加
・新たな自家加工品の開発
高鮮度を売りにした定置網漁獲物の販売促進
・高知県漁協販売子会社と連携した県内外への販路拡大(高知家の魚応援の店制度の活用等)
・地元直販所や高知市内における鮮魚直販イベント等の継続
安定的な漁業生産の確保
・漁獲物全体の価格の底上げに向けた、船上での鮮度管理(氷の適正使用等)のマニュアル化と励行
・漁獲量の増大に向けた、漁具、漁網の水中形状の調査や、調査結果を踏まえた改良
・急潮被害の軽減に向けた学習会の開催や防災対策の実践
加工品販売額
(H22:0.47億円)
(H26:0.8億円)
※(有)タカシン水産室戸工場
1.5億円
生産性向上と販路拡大
・定置網漁獲物等を原料とした定番商品の開発とブランディング
・遠洋マグロ漁業者と連携したマグロ類の差別化商品の開発、販売

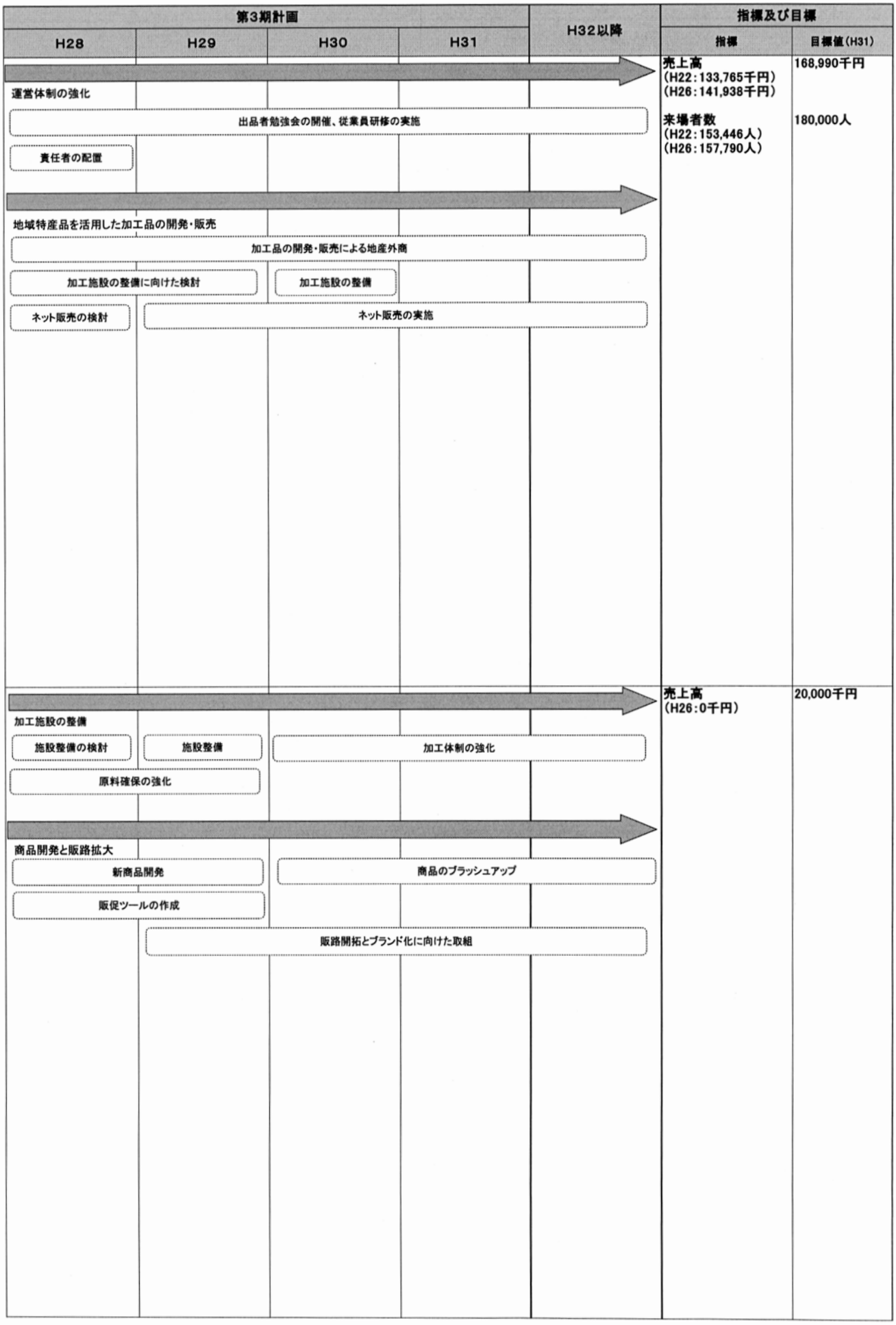
## 【安芸地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 8 | 安芸市のシラス漁業者所得の向上<br><br>《安芸市》 | 平成25年に設立したシラス加工所によるシラス加工処理能力の向上に対応した漁業体制の強化と、シラスの水揚げ量の増加、及び漁家所得の向上を図る。 | ・安芸漁協<br>・(株)安芸水産 | アクションプランの取組開始:H21<br>・企業、漁協、漁業者による加工処理能力向上に向けた協議(H23)<br>・シラス加工施設完成(H24)<br>・地元からの雇用創出(H24～)<br>◆漁業者・漁協・シラス加工業者との協議を実施した結果、漁業関係者はシラス加工処理能力の向上による水揚げ量の増加、及び漁家所得の向上を希望していることが確認できた。<br>◆各種イベントでのPRや直販所での販売を通じて商品の認知度が高まった。 | ・漁業者、漁協、シラス加工業者による関係者の事業収入向上に向けた取組体制の構築<br><br>・製造・出荷体制の強化、収益性の向上、販路拡大<br><br>・シラス漁の鮮度保持体制の構築 | ◆シラス加工処理能力の向上に対応した漁業体制の強化<br><br>◆商品力、販売力の強化と新たな販路確保<br><br>◆シラスの鮮度向上 |
| 9 | 海洋深層水による地域産業の推進<br><br>《室戸市》 | スジアオノリの陸上養殖事業のさらなる発展と、海洋深層水を利用した商品のブランド化をすすめることにより、地域産業の推進を図る。 | ・室戸市<br>・深層水関連事業者 | アクションプランの取組開始:H21<br>・高知県漁協高岡支所(H27から室戸市が三島食品(株)に指定管理)がスジアオノリの小袋商品を「まるごと高知」や各種イベントなどで販売(H22～23)<br>◆生産性の向上や、新たな販売先を確保するなどにより、H21から収支が黒字化し、大幅な経営改善が図られた。 | ・スジアオノリの高品質化<br><br>・新規参入者による養殖事業の展開<br><br>・養殖事業の採算性の向上<br><br>・深層水商品のPR<br><br>・企業・研究機関等との連携 | ◆スジアオノリ養殖事業のさらなる発展<br><br>◆深層水商品のブランド化による販売力の強化<br><br>◆海洋深層水を利用した海藻等養殖の研究開発 |
| 10 | キラメッセ室戸「楽市」を核とした地産地消・外商の拡大<br><br>《室戸市》 | 新たに整備された加工施設を活用し、地域産品を使った商品を開発するとともに、商品の充実や販売を促進することにより、地産地消・外商の拡大と生産者の所得向上を図る。 | ・室戸市<br>・協同キラメッセ室戸(有) | アクションプランの取組開始:H25<br>・基本構想・基本計画の策定(H25)<br>・加工施設の整備及び駐車場の造成、トイレの改修(H26～27)<br>◆加工施設の整備及び駐車場の造成、トイレの改修により、道の駅キラメッセ室戸の機能が一体的に強化された。また、加工施設の整備に合わせて、新たな加工品の開発等、来場者の増加や満足度の向上に向けた取組が進んでいる。 | ・出荷作業スペースの確保<br><br>・夏場の生鮮品不足<br><br>・農産物出荷者の高齢化に伴う商品量の低下 | ◆施設整備<br><br>◆農業の6次産業化の推進<br><br>◆販路拡大と集荷体制の整備<br><br>◆県外の道の駅等との連携 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
水揚げ金額
(H26.1月～12月：
201,740千円)
210,000千円
シラス漁獲量
(H26.1月～12月：393t)
420t
シラス加工処理能力の向上に対応した漁業体制の強化
処理能力の向上に対応した漁業体制の強化(関係者間の協議)
商品力、販売力の強化と新たな販路確保
製造・出荷体制の強化、販路拡大
シラスの鮮度向上
・鮮度調査
・鮮度保持機器の導入に向けた検討
鮮度保持機器の導入
スジアオノリ生産量
(高岡漁港)
(H26：2.4t)
3t
スジアオノリ養殖事業のさらなる発展
既存事業の高品質化と生産量拡大に向けた検討
新規展開に向けた検討
生産・加工体制の確立
事業展開
深層水商品のブランド化による販売力の強化
商品PR及び販促活動
海洋深層水を利用した海藻等養殖の研究開発
新たな海藻等の陸上養殖技術の確立
生産体制のモデル作りと実用化
売上高
(H26：308,334千円)
370,000千円
来場者数
(H23：244,968人)
(H26：230,887人)
260,000人
施設整備
全体構想の協議
施設整備の検討
検討による整備
農業の6次産業化の推進
法人による農業経営に向けた方向性の確認
組織・人員体制の検討
生産品目の検討
農地の選定・準備
加工品の開発・試作
販路拡大と集荷体制の整備
販路拡大
持続可能な集荷システムの検討
集荷の試行・実施
県外の道の駅等との連携
連携先の検討
連携内容の検討・実施

## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 11 海の駅東洋町を拠点とした地域振興<br><br>《東洋町》 | 高知県の東の玄関口である東洋町の観光拠点施設および地元特産品の販売、飲食施設等の機能を持つ「海の駅東洋町」により地域の活性化を図る。 | ・東洋町<br>・東洋町観光振興協会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・H20.1月、海の駅東洋町（木造平屋建、171㎡）開設<br>来場者：H21、134,896人<br>H22、153,446人<br>H23、156,063人<br>・H24.7月の火災による焼失のため、産業振興総合補助金を活用しH25.12月再建（木造平屋建、267㎡）<br>・H26.1月から運営再開<br>◆順調に売り上げを伸ばしている。 | ・運営体制の強化<br><br>・地域産品を活用した加工品の確保<br><br>・観光拠点機能の強化 | ◆運営体制の強化<br><br>◆地域特産品を活用した加工品の開発・販売 |
| 12 有害鳥獣を活用した商品開発と販路開拓<br><br>《東洋町》 | 有害鳥獣であるイノシシやシカなどを活用して、食肉加工のほか町内で未利用となっている魚や野菜と組み合わせたペットフードを生産・販売するための加工施設を整備し、生産・販売体制を確立することにより、ジビエ振興による地域の活性化を図る。 | ・(株)熊谷ファーム | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆加工施設の整備<br><br>◆商品開発と販路拡大 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
運営体制の強化
出品者勉強会の開催、従業員研修の実施
責任者の配置
地域特産品を活用した加工品の開発・販売
加工品の開発・販売による地産外商
加工施設の整備に向けた検討
加工施設の整備
ネット販売の検討
ネット販売の実施
売上高
(H22:133,765千円)
(H26:141,938千円)
来場者数
(H22:153,446人)
(H26:157,790人)
168,990千円
180,000人
加工施設の整備
施設整備の検討
施設整備
加工体制の強化
原料確保の強化
商品開発と販路拡大
新商品開発
商品のブラッシュアップ
販促ツールの作成
販路開拓とブランド化に向けた取組
売上高
(H26:0千円)
20,000千円

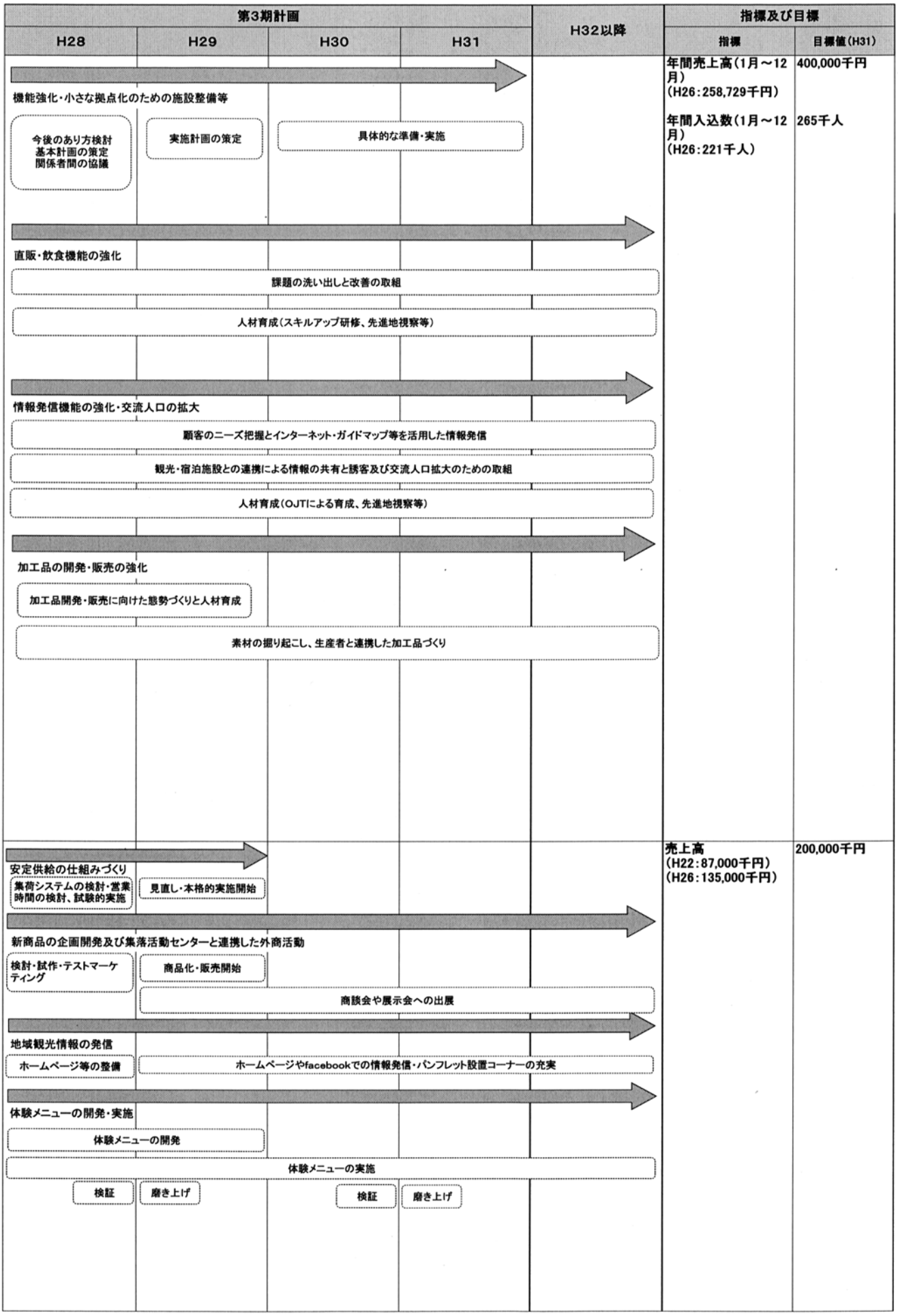
## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 13 地域食材を活かした奈半利町の特産品づくりの推進<br><br>≪奈半利町≫ | 地域資源を活用した加工品をつくるために整備した施設を活用し、地域特産品の生産と販路の拡大を図るとともに地域の生産者の収入の安定化を目指す。 | ・奈半利町<br>・JA土佐あき<br>・奈半利なんでも市加工グループ<br>・奈半利のおかって加工グループ<br>・加領郷魚舎加工グループ | アクションプランの取組開始：H26<br>【JA加工施設（奈半利味噌）】<br>・産振補助金の活用による施設の増床及び機械の追加導入（H26）<br>◆「奈半利味噌」の増産体制が整備された。<br><br>【農水産加工施設】<br>・新商品の開発及び担い手の人材育成のため、エリアマネジメントを実施（H26）<br>・地域づくり支援事業費補助金を活用した加工施設の設計及び建設に着手（H27）<br><br>【水産加工施設】<br>・新商品の開発及び担い手の人材育成のため、エリアマネジメントを実施（H26）<br>・地域づくり支援事業費補助金を活用した加工施設の設計及び建設に着手（H27） | ・加工商品の販路拡大<br><br>・新商品の開発及び販売体制の強化 | ◆商品づくり<br><br>◆運営体制の強化 |
| 14 完全天日塩を活用した産業振興及び観光への活用<br><br>《田野町》 | 製塩体験施設での塩づくり体験を通じて交流人口の拡大を図るとともに、新たな就業者の育成と関連産業への波及を図る。 | ・田野町<br>・民間事業者 | アクションプランの取組開始：H24<br>・塩づくりの過程を見学・体験できる施設を整備（H24）、H25オープン<br>・町内の産業振興等の業務とあわせて、体験施設運営や塩づくりに携わる地域おこし協力隊を導入（H25：4人、H26：2人、H27：2人（H27.12月末時点で3人））<br>・台風被害によりH26.8月以降休止、H27.4月から再開。<br>・新たな体験メニューの実施（H27）<br>・塩に関する掲示物の作成及び多言語表記（H27）<br>◆H27の入込客数はオープンでにぎわったH25と同程度まで回復。<br>◆施設の知名度が上がって、町内外から多くの学校が訪れるようになり、体験教育の場として活用されている。 | ・体験施設の実施体制の確立<br><br>・集客できる体験メニューの充実<br><br>・新規就業者の育成と関連産業への波及 | ◆製塩体験施設の運営体制の整備と誘客増<br><br>◆新規就業者の育成に向けた検討・環境整備<br><br>◆関連産業への波及 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
JA加工施設(奈半利味噌)の売上高
(H26:5,140千円)
9,120千円
農水産加工施設の売上高
(H26:0千円)
9,000千円
水産加工施設の売上高
(H26:3,220千円)
12,000千円
商品づくり
アドバイザーの活用等による加工商品の磨き上げ
新商品の開発
販売ルートの開拓
運営体制の強化
人材育成事業の実施
なんでも市加工グループ法人化
奈半利のおかってグループ法人化
加領郷魚舎グループ法人化
後継者の確保及び育成
体験受入回数
(H25:24回)
28回
受入人数
(H25:体験226人、見学:960人
計1,186人)
体験:271人
見学:1,152人
計 1,423人
塩関連での就業者数
(H26:2人)
10人(累計)
製塩体験施設の運営体制の整備と誘客増
施設の運営体制の整備、塩づくり体験を取り入れた観光メニューの造成と更なるPRによる誘客増
新規就業者の育成に向けた検討・環境整備
方向性の検討
実施方法の検討・関係者間の調整
関連産業への波及
農産物等への活用検討、加工品開発の支援、販路拡大の支援

## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 15 道の駅「田野駅屋」の機能強化に向けた取組<br><br>《田野町》 | 田野駅屋の集客力を最大限に活用し、地域の特産品の直販機能や観光情報の発信機能を強化するとともに、地域農産物等を活用した加工品を開発・販売し、消費拡大を図っていく。<br>さらに、地域の産業振興における今後の田野駅屋のあり方について、施設整備等も含めた検討を行い、更なる地域の活性化をめざす。 | ・田野町<br>・道の駅指定管理者<br>・加工施設指定管理者<br>・生産者組織<br>・地域団体 | アクションプランの取組開始：H21<br>【直販・飲食】<br>・直販コーナーのレジ更新に伴うPOSシステム導入（H26）<br>◆国道沿い、ごめんなはり線田野駅の敷地内という地の利を生かし、20万人超の入込数と2億円超の売上高を安定的に保っている。<br><br>【情報発信】<br>・田野駅屋拡張（74㎡増）（H23.3月）<br>・情報発信コーナーの整備<br>◆中芸以東の観光情報発信の拠点として、観光客に情報提供が可能となった。<br>・地域イベントへの参加や独自イベント開催（H21～）<br>◆田野町や地場産品のPRに貢献している。<br><br>【加工品開発・販売】<br>・10品目の加工品を開発・試作したが、販売継続には至らなかった（H21、H22）<br>・酒粕スイーツ「蔵乃風」「蔵人の菓」等の開発、販売開始（H22～23）<br>・塩シャーベット「塩姫」等、生姜のお菓子「爪の垢」の開発、販売開始（H24～25）<br>◆酒粕スイーツに関しては、数種類の商品を開発することができた。その後、新しい商品開発も行い、商品構成を充実させることができた。<br>◆酒粕以外の商品についても開発に取り組み、数種類の商品が販売となった。<br><br>【交流人口の拡大】<br>・体験活動による交流事業の受入、主催（H22～）<br>◆大野地区では、H22から大野倶楽部が体験交流事業の受入、実施に取り組んでおり、なかでもごめんなはり線ウォーキングイベントの受入は定着し、毎年多くの参加者が地区を訪れるなど、交流人口の拡大に一定の成果が見られる。 | ・直販、飲食機能の強化<br><br>・情報発信機能の強化<br><br>・地場産品を活用した魅力ある特産品（加工品）の開発と販売体制の強化<br><br>・機能強化のための施設整備に向けた検討及び調整 | ◆機能強化・小さな拠点化のための施設整備等<br><br>◆直販・飲食機能の強化<br><br>◆情報発信機能の強化・交流人口の拡大<br><br>◆加工品の開発・販売の強化 |
| 16 地場産品直販所「かっぱ市」による地域活性化<br><br>《芸西村》 | 地場産品直販所「かっぱ市」において、安定供給の仕組みを作るとともに、芸西村に開所する集落活動センターと連携し、新商品開発や販路開拓等の外商活動に取り組むことにより、地域経済の活性化につなげる。 | ・芸西村<br>・(有)かっぱ市<br>・生産者グループ | アクションプランの取組開始：H22<br>・H23.10月に産業振興総合補助金を活用しリニューアルオープン（H23）<br>・店内調理場での弁当等加工品の販売開始（H24.10月～）<br>・産振アドバイザーの助言による既存商品及び売り場の改善（H25）<br>・新商品「黒みつ」の販売と、黒みつを使用したかき氷の販売開始（H26）<br>・店内にイートインコーナー設置（H26）<br>・東京のアンテナショップ視察研修（H26）<br>・集荷システムの構築についての検討開始（H27）<br>・野菜ソムリエ取得講習受講（H27）<br>◆積極的な研修への参加や活動計画の作成によりサービス向上が図られ、売上増加につながった。 | ・商品集荷システムの構築による商品不足の解消<br><br>・新商品の開発<br><br>・集落活動センターとの連携 | ◆安定供給の仕組みづくり<br><br>◆新商品の企画開発及び集落活動センターと連携した外商活動<br><br>◆地域観光情報の発信<br><br>◆体験メニューの開発・実施 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
機能強化・小さな拠点化のための施設整備等
今後のあり方検討
基本計画の策定
関係者間の協議
実施計画の策定
具体的な準備・実施
年間売上高(1月～12月)
(H26:258,729千円)
400,000千円
年間入込数(1月～12月)
(H26:221千人)
265千人
直販・飲食機能の強化
課題の洗い出しと改善の取組
人材育成(スキルアップ研修、先進地視察等)
情報発信機能の強化・交流人口の拡大
顧客のニーズ把握とインターネット・ガイドマップ等を活用した情報発信
観光・宿泊施設との連携による情報の共有と誘客及び交流人口拡大のための取組
人材育成(OJTによる育成、先進地視察等)
加工品の開発・販売の強化
加工品開発・販売に向けた態勢づくりと人材育成
素材の掘り起こし、生産者と連携した加工品づくり
安定供給の仕組みづくり
集荷システムの検討・営業時間の検討、試験的実施
見直し・本格的実施開始
売上高
(H22:87,000千円)
(H26:135,000千円)
200,000千円
新商品の企画開発及び集落活動センターと連携した外商活動
検討・試作・テストマーケティング
商品化・販売開始
商談会や展示会への出展
地域観光情報の発信
ホームページ等の整備
ホームページやfacebookでの情報発信・パンフレット設置コーナーの充実
体験メニューの開発・実施
体験メニューの開発
体験メニューの実施
検証
磨き上げ
検証
磨き上げ

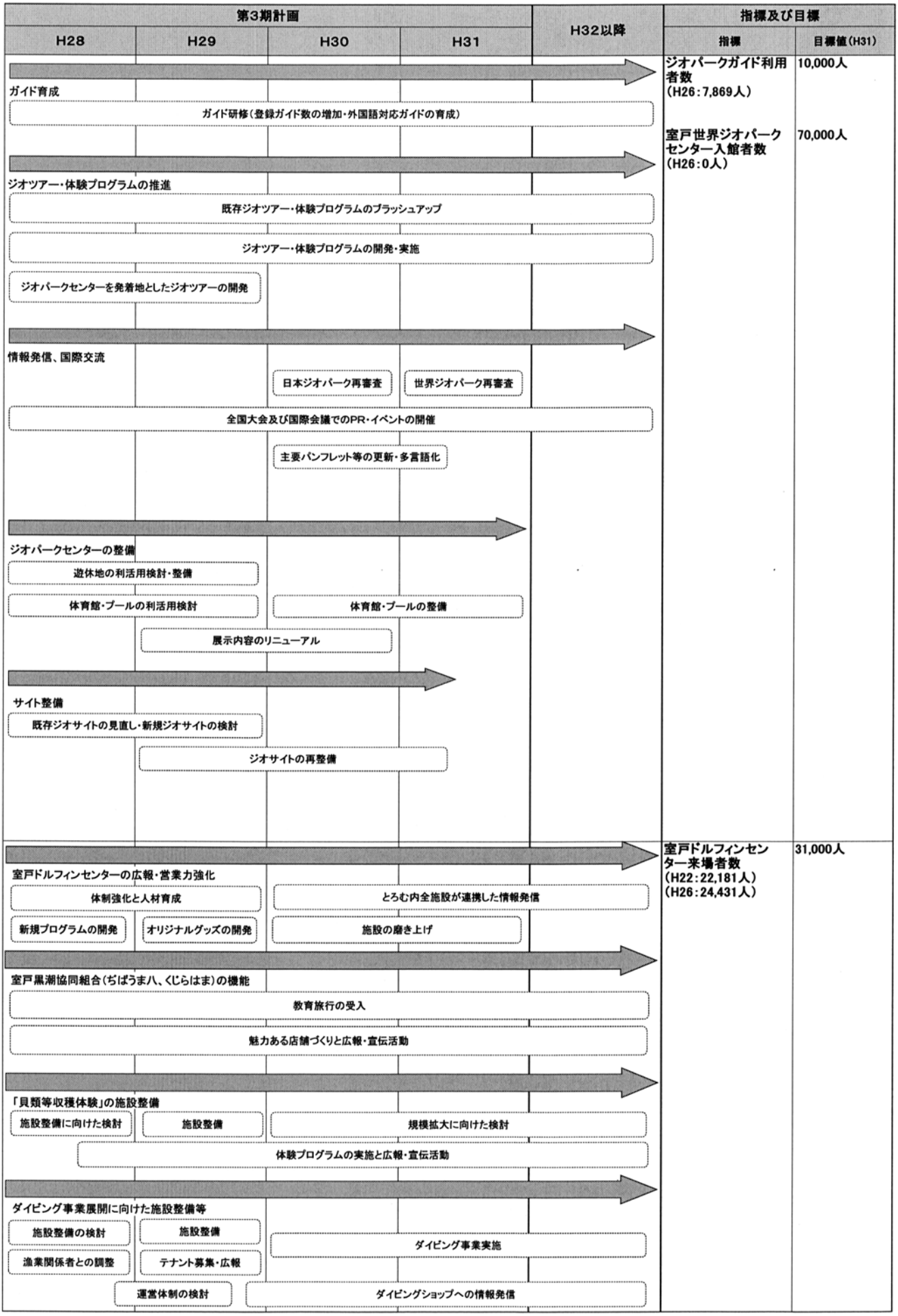
## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 17 安芸地域の観光振興の推進<br><br>《安芸地域全域》 | H27年度に開催された東部地域博覧会で培った安芸地域の観光のノウハウを引き継ぎ、同博覧会の成果を更に拡大させることにより、安芸地域外からの誘客を増加させて地域経済の活性化を図る。併せて新たに設立した広域観光組織の基盤を整備し、体験プログラムの磨き上げ、民泊の推進、情報発信等を行うとともに、歴史と食、地域文化の組み合わせによる観光クラスターの整備を推進する。 | ・(一社)高知県東部観光協議会<br>・安芸広域市町村圏事務組合<br>・市町村<br>・観光協会等<br>・地域団体<br>・民間事業者 | アクションプランの取組開始:H21<br>・観光素材集「土佐東方見聞録」の作成5万部(H21～22)<br>・DVDの作成　500枚(H21)<br>・ランドオペレーター1人雇用(H22.6月～)<br>・安芸球場キャンプ誘致活動(H21～23)<br>・安芸球場改修基本設計(H23)<br>・エージェントセールス(H25.1.10～11中四国、H25.2.5～6関西)<br>・教育旅行誘致用の広域パンフレット作成(H25)<br>・東部地域博覧会の「基本計画」(H25)、「実施計画」(H26)の策定<br>・東部地域博覧会の推進に向けたイベント審査会、企画運営部会、企画運営コアメンバー会、広報誘客部会、受入おもてなし部会の設置及び開催(H26)<br>・広域観光アドバイザー研修:13回(H26)<br>・東部博現地研修:3回(H27)<br>・東部地域博覧会実施計画に基づく広報PR及びセールス活動(H26～H27)<br>◆素材集を活用した県外エージェントやマスコミへの営業活動を展開。特に森林鉄道、室戸ジオパーク、モネの庭をメインに東部地域の面的なPRを実施。今後の足がかりにつながった。<br>また、東部地域博覧会(H27.4.29～12.23)の開催により、新たなイベントや体験プログラム等の造成、観光素材の磨き上げが行われた。さらに、東部地域博覧会の広報PR、セールス活動により、東部地域の観光素材が広く認知された。<br>しかし、東部地域全体への集客や経済効果には十分つながっていない。 | ・東部博の成果の継続<br><br>・広域観光組織の基盤整備及びミッションの明確化<br><br>・東部地域内の行政や住民との連携強化<br><br>・戦略的な商品造成<br><br>・教育旅行に向けた民泊及び体験メニューの充実と人材育成 | ◆策定した広域観光組織の事業計画(3か年)に基づく基盤整備等の実施<br><br>◆観光協会等の機能強化と広域観光組織との連携<br><br>◆戦略的な広報・PR活動の展開<br><br>◆観光クラスターの整備に向けた観光資源の組み合わせによる周遊観光の商品化や観光拠点等の磨き上げ<br><br>◆教育旅行の受入体制の強化、スポーツツーリズムの推進及びインバウンド対策の実施 |
| 18 魚梁瀬森林鉄道遺産を活用した交流人口の拡大<br><br>《奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》 | 森林鉄道遺産(産業遺産、森の仕事、当時の生活文化等)を中芸地区の新しい地域資源(地域遺産)ととらえ、一般層の利用も視野に入れた活用に取り組み、地域連携を通して、交流人口の拡大や文化活動の促進を図る。 | ・奈半利町<br>・田野町<br>・安田町<br>・北川村<br>・馬路村<br>・中芸地区森林鉄道遺産を保存・活用する会 | アクションプランの取組開始:H21<br>・旅行会社等によるツアーの催行(H22～)<br>・案内看板、遊歩道、駐車場の設置(H21～23)<br>・観光用ビデオの作成(H22)<br>・開通100周年事業の実施(H23～H24)<br>・ガイドの育成27人(H21～23)<br>・旧魚梁瀬森林鉄道施設保存活用計画策定協議会の設置(H25)<br>・中芸地区森林鉄道遺産を保存・活用する会の自主的な活動の充実(H25)<br>・東部博関連イベントとして魚梁瀬森林鉄道ジオラマ展及びアート＆ライブの実施(H27)<br>◆魚梁瀬森林鉄道に係る様々なイベントや研究活動等がなされており、林鉄ガイドも中芸地域の体験型観光の一つとして定着している。 | ・高知家まるごと東部博の成果を活かした更なる情報発信<br><br>・5カ町村の整備・活用に向けた推進体制、仕組みづくり | ◆遺産の活用と普及啓発活動<br><br>◆保存活用計画策定後の整備、活用に向けた組織体制及び活用策の検討 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
策定した広域観光組織の事業計画(3か年)に基づく基盤整備等の実施
旅行業の取得
マーケティング調査及び分析の実施並びに調査結果に基づく観光戦略づくり
圏内主要施設訪問者数(圏内観光施設、体験プログラム、直販施設及びイベント集客数)(1月～12月)
(H27:2,401,821人)
2,606,000人
観光協会等の機能強化と広域観光組織との連携
観光協会等の機能強化
圏内宿泊者数(1月～12月)
(H27:138,229人)
150,000人
戦略的な広報・PR活動の展開
東部地域のホームページ作成
旅行エージェント、マスコミ等への戦略的な広報活動の展開及びホームページ、パンフレット等による観光情報の発信強化
観光クラスターの整備に向けた観光資源の組み合わせによる周遊観光の商品化や観光拠点等の磨き上げ
観光拠点等の磨き上げ
<室戸・東洋エリア>室戸ジオパーク、生見・白浜海岸・吉良川町並みなど
<中芸エリア>モネの庭・魚梁瀬森林鉄道遺産、中岡慎太郎館、奈半利海浜センター、安田まちなみ交流館・和、唐浜食わず貝、塩づくり体験ハウス、藤村製絲記念館など
<安芸・芸西エリア>岩崎弥太郎生家、土居廓中、野良時計、伝承館、琴ヶ浜など
周遊観光の商品化や体験プログラムの磨き上げ
教育旅行の受入体制の強化、スポーツツーリズムの推進及びインバウンド対策の実施
教育旅行の受入体制の強化による誘客の推進
地域内スポーツ拠点施設等を活用した大会や合宿等の誘致と施設整備
民泊の推進、人材の養成、インバウンド対策など受入体制の整備
遺産の活用と普及啓発活動
魚梁瀬森林鉄道ジオラマを活用した拠点づくりの検討
拠点施設整備
魚梁瀬森林鉄道ジオラマを活用した交流人口の拡大に向けた取組
ツアー等による林鉄ガイド実績
(H26:846人)
1,500人
拠点施設年間来館者数
(H26:0人)
1,000人
遺構見学ツアー等の実施と森林鉄道のネットワークを活用した普及・啓発活動
大学連携事業を契機とした全国に向けた情報発信の取組
保存活用計画策定後の整備、活用に向けた組織体制及び活用策の検討
計画に基づく施設整備等、保存と活用を支える仕組みづくり

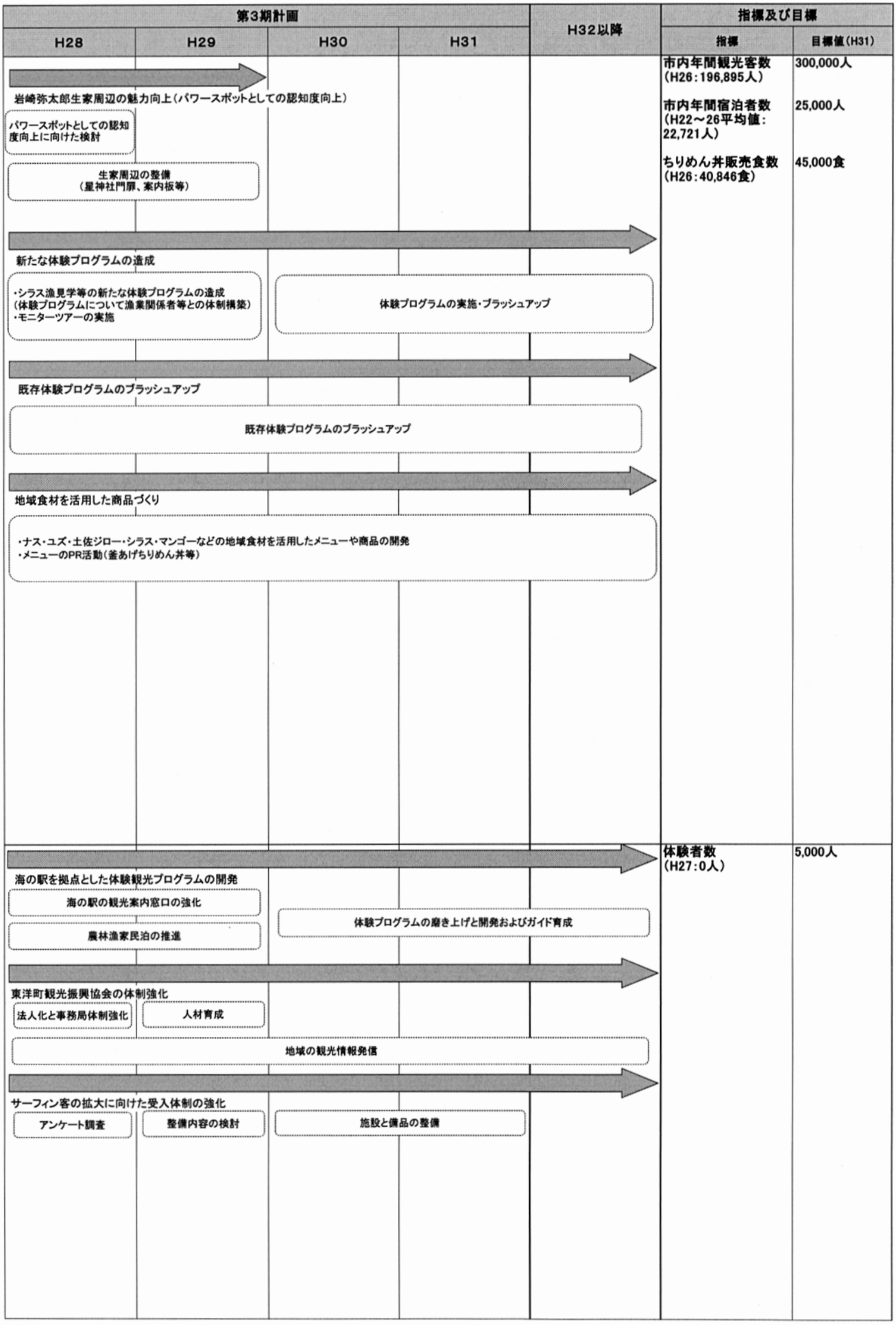
## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 19 世界ジオパーク認証を活かした観光の振興<br><br>《室戸市》 | 世界ジオパークに認証された室戸ジオサイトにおける受入体制の整備や旅行商品開発に取り組み交流人口の拡大を図る。 | ・室戸市<br>・室戸ジオパーク推進協議会<br>・室戸市観光協会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・看板や遊歩道、駐車場などの環境整備（H21～27）<br>・ガイド養成講座等の実施（H21～27）<br>・世界ジオパーク認証（H23）<br>・日本ジオパーク全国大会の開催（H24）<br>・室戸世界ジオパークセンターの整備（H25～26）<br>・室戸世界ジオパークセンターオープン（H27）<br>・世界ジオパーク再認定（H27）<br>◆日本ジオパーク全国大会（参加者：約2,200人）を開催し、宿泊・食事利用等の経済効果や地域住民との連携が図られるとともに、室戸ジオパークの理解が促進された。<br>また、ジオパークの拠点となる「室戸世界ジオパークセンター」の整備により、受入体制が強化された。 | ・受入体制の強化<br><br>・ジオパークセンターの整備<br><br>・ジオサイトの見直し | ◆ガイド育成<br><br>◆ジオツアー・体験プログラムの推進<br><br>◆情報発信、国際交流<br><br>◆ジオパークセンターの整備<br><br>◆サイト整備 |
| 20 「海の駅とろむ」を核とした交流人口の拡大<br><br>《室戸市》 | 室戸岬漁港（新港）の「海の駅とろむ」を核として、マリンレジャーや体験プログラムの充実による交流人口の拡大を図る。 | ・NPO法人室戸ドルフィンプロジェクト<br>・室戸黒潮協同組合<br>・（一社）うみ路<br>・室戸市 | アクションプランの取組開始：H21<br>・施設・設備等（ウエットスーツ、浮き桟橋、倉庫、屋外看板）の充実（H21～23）<br>・広告宣伝の強化（H21～23）<br>・体験プログラムの見直し（H22～23）<br>・陸上施設の建築及び陸上プール（直径10m、水深5m）の整備（H24）<br>・補助プールの整備（H25）<br>◆高額プログラムのドルフィンスイムの参加者が大幅に増加した。（H20：1,204人からH26：1,464人）<br>また、施設や設備の充実で、安心・安全にふれあい体験が利用できるようになった。さらに、物販・休憩スペースも確保され、来場者の満足度の向上、事業収入の増加に向けた土台を築いた。 | ・より多くの集客を図るための広報・営業の検討<br><br>・とろむ内の全施設と連携した集客<br><br>・ダイビング事業展開のための事業推進体制の整備 | ◆室戸ドルフィンセンターの広報・営業力強化<br><br>◆室戸黒潮協同組合（ぢばうま八、くじらはま）の機能強化<br><br>◆「貝類等収穫体験」の施設整備<br><br>◆ダイビング事業展開に向けた施設整備等 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
ジオパークガイド利用者数
(H26:7,869人)
10,000人
室戸世界ジオパークセンター入館者数
(H26:0人)
70,000人
ガイド育成
ガイド研修(登録ガイド数の増加・外国語対応ガイドの育成)
ジオツアー・体験プログラムの推進
既存ジオツアー・体験プログラムのブラッシュアップ
ジオツアー・体験プログラムの開発・実施
ジオパークセンターを発着地としたジオツアーの開発
情報発信、国際交流
日本ジオパーク再審査
世界ジオパーク再審査
全国大会及び国際会議でのPR・イベントの開催
主要パンフレット等の更新・多言語化
ジオパークセンターの整備
遊休地の利活用検討・整備
体育館・プールの利活用検討
体育館・プールの整備
展示内容のリニューアル
サイト整備
既存ジオサイトの見直し・新規ジオサイトの検討
ジオサイトの再整備
室戸ドルフィンセンター来場者数
(H22:22,181人)
(H26:24,431人)
31,000人
室戸ドルフィンセンターの広報・営業力強化
体制強化と人材育成
とろむ内全施設が連携した情報発信
新規プログラムの開発
オリジナルグッズの開発
施設の磨き上げ
室戸黒潮協同組合(ぢばうまハ、くじらはま)の機能
教育旅行の受入
魅力ある店舗づくりと広報・宣伝活動
「貝類等収穫体験」の施設整備
施設整備に向けた検討
施設整備
規模拡大に向けた検討
体験プログラムの実施と広報・宣伝活動
ダイビング事業展開に向けた施設整備等
施設整備の検討
施設整備
ダイビング事業実施
漁業関係者との調整
テナント募集・広報
運営体制の検討
ダイビングショップへの情報発信

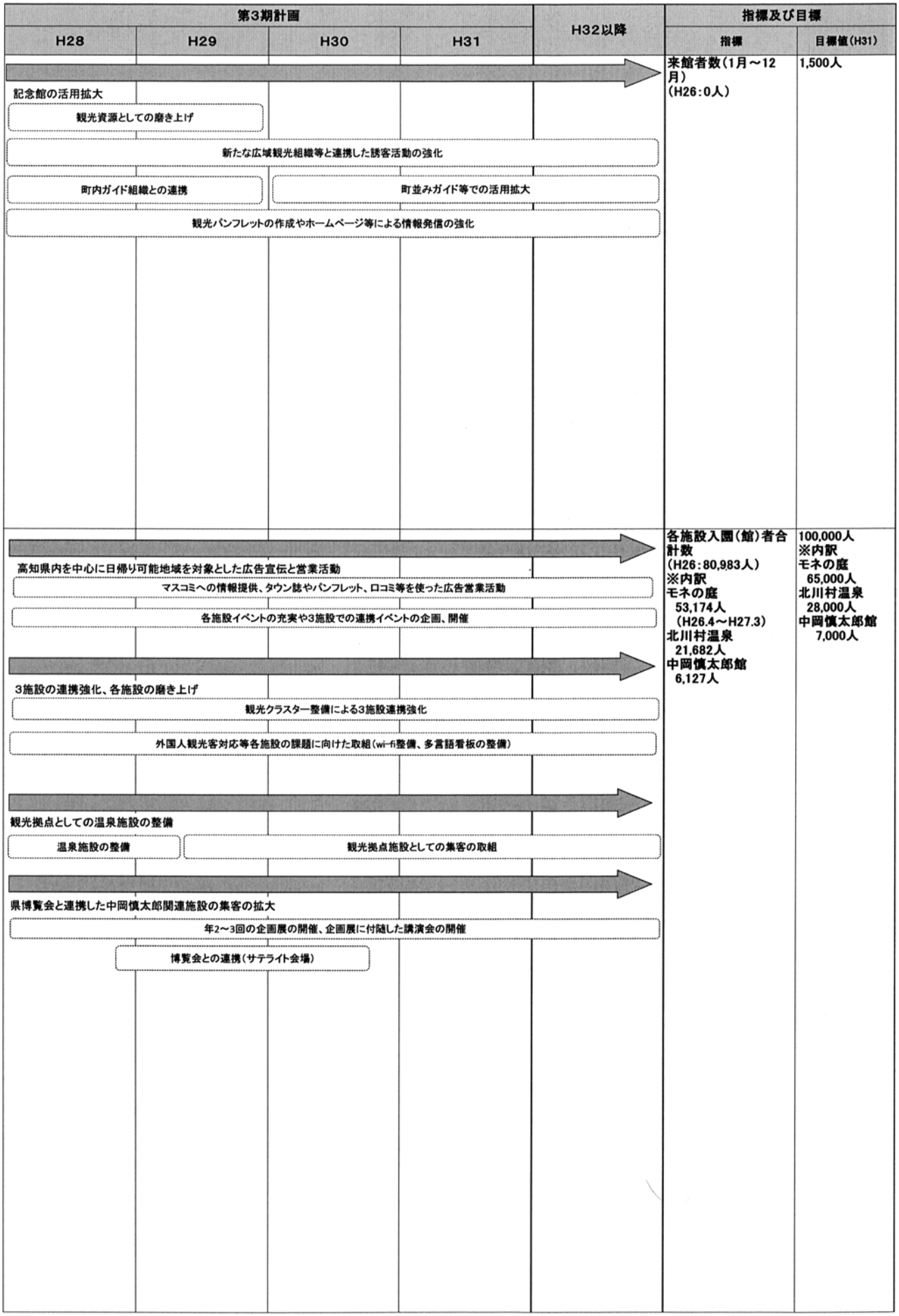
## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 21 岩崎弥太郎や地域食材等を活用した観光の推進<br><br>《安芸市》 | 既存の観光資源の磨き上げや、自然・歴史文化等の地域資源を活用した新たな体験プログラムの造成、地域食材を活用したメニューや商品の開発等により観光客の満足度の向上を図り、交流人口の拡大及び観光関連産業の活性化に繋げる。 | ・安芸市<br>・安芸市観光協会<br>・漁協<br>・伊尾木あなごう保存会<br>・内原野陶芸館<br>・JA土佐あき<br>・安芸市観光ボランティアガイドの会<br>・廓中ふるさと館<br>・メリーガーデン<br>・はたやま夢楽<br>・安芸「釜あげちりめん丼」楽会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・土佐龍馬であい博での、こころざし社中開催（H22入場者、113千人、目標100千人）<br>・H23.3月、安芸観光情報センターの設置<br>・岩崎弥太郎像の移転（H26）<br>・廓中ふるさと館の施設改修（H26）<br>・安芸観光情報センターの改修（H26）<br>・内原野陶芸館の改修（H26）<br>・安芸「釜あげちりめん丼」楽会による、ちりめん丼の市内外でのPR活動やちりめん丼提供店舗拡大の取組（H22～）<br>◆岩崎弥太郎像の生家周辺への移転や廓中ふるさと館の改修等が行われ、観光に関連した施設等の魅力が向上した。また、H27に行われた「じゃこサミット」（高知東海岸グルメまつり、おさかな祭り、安芸市産業祭と同時開催）には、2日間で延べ約3万人の来場があった。 | ・体験プログラムの充実<br><br>・市内での滞在時間の延長 | ◆岩崎弥太郎生家周辺の魅力向上（パワースポットとしての認知度向上）<br><br>◆新たな体験プログラムの造成<br><br>◆既存体験プログラムのブラッシュアップ<br><br>◆地域食材を活用した商品づくり |
| 22 東洋町における体験観光の推進<br><br>《東洋町》 | サーフィンやダイビングなどを中心としたマリンスポーツ等の体験を目的とした修学旅行や企業研修、サークル活動の受入施設を整備するとともに、新たな体験プログラムの開発を行うことにより交流人口の拡大を図る。 | ・東洋町<br>・地元マリンスポーツ関係事業者<br>・東洋町観光振興協会 | アクションプランの取組開始：H25<br>・高知県観光拠点整備事業費補助金を活用し、白浜キャンプ場炊事場を整備（H26）<br>・地域おこし協力隊（観光）1人着任（H26）<br><br>◆整備対象施設の現況調査により、課題が明確化され、今後の取組の方針決定につながった。 | ・地域資源を活かした体験プログラムの開発<br><br>・地元事業者（サーフショップ等）との協調<br><br>・受入施設の整備 | ◆海の駅を拠点とした体験観光プログラムの開発<br><br>◆東洋町観光振興協会の体制強化<br><br>◆サーフィン客の拡大に向けた受入体制の強化 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
市内年間観光客数
(H26:196,895人)
300,000人
市内年間宿泊者数
(H22～26平均値:
22,721人)
25,000人
ちりめん丼販売食数
(H26:40,846食)
45,000食
岩崎弥太郎生家周辺の魅力向上(パワースポットとしての認知度向上)
パワースポットとしての認知度向上に向けた検討
生家周辺の整備
(星神社門扉、案内板等)
新たな体験プログラムの造成
・シラス漁見学等の新たな体験プログラムの造成
(体験プログラムについて漁業関係者等との体制構築)
・モニターツアーの実施
体験プログラムの実施・ブラッシュアップ
既存体験プログラムのブラッシュアップ
既存体験プログラムのブラッシュアップ
地域食材を活用した商品づくり
・ナス・ユズ・土佐ジロー・シラス・マンゴーなどの地域食材を活用したメニューや商品の開発
・メニューのPR活動(釜あげちりめん丼等)
体験者数
(H27:0人)
5,000人
海の駅を拠点とした体験観光プログラムの開発
海の駅の観光案内窓口の強化
農林漁家民泊の推進
体験プログラムの磨き上げと開発およびガイド育成
東洋町観光振興協会の体制強化
法人化と事務局体制強化
人材育成
地域の観光情報発信
サーフィン客の拡大に向けた受入体制の強化
アンケート調査
整備内容の検討
施設と備品の整備

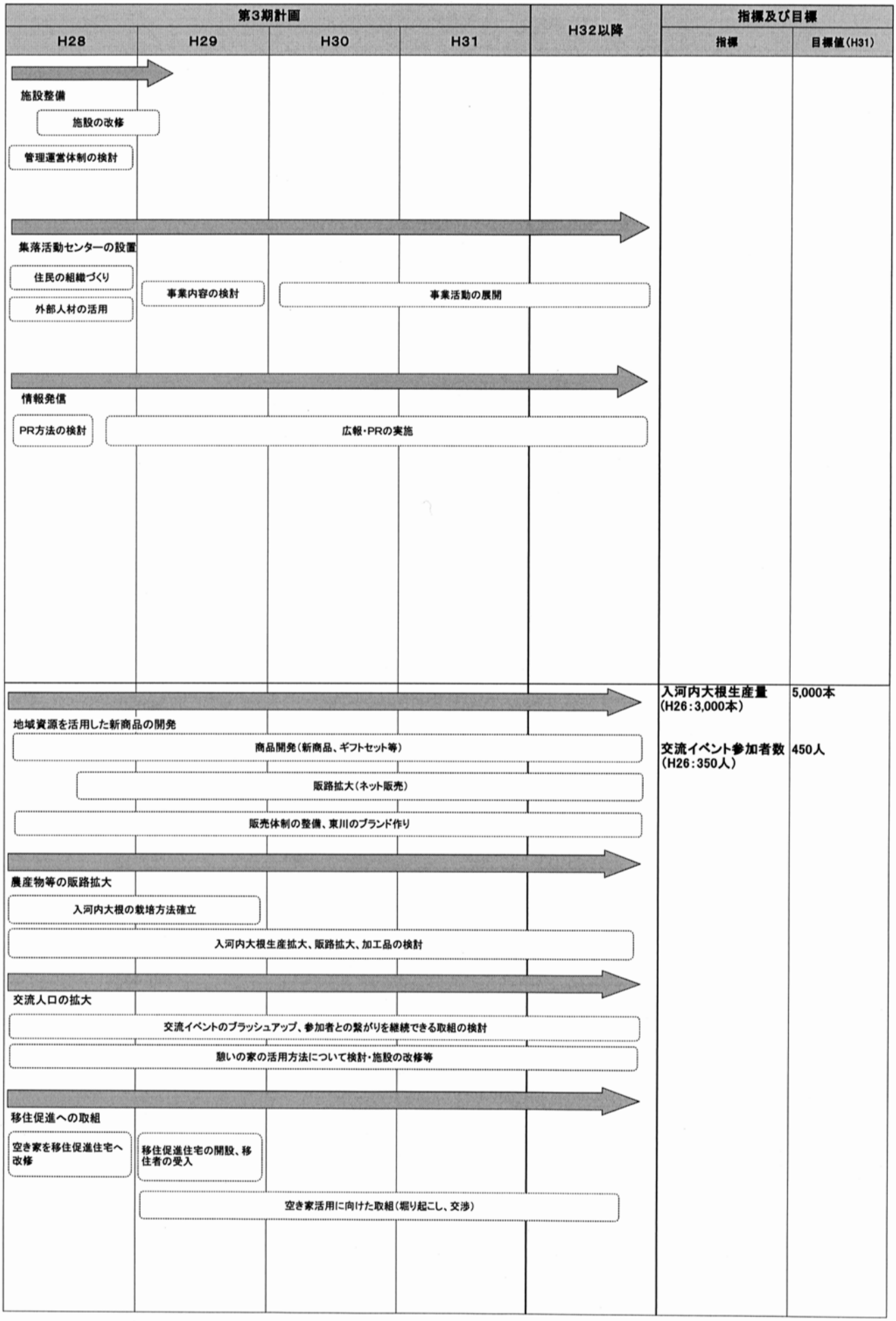
## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 23 藤村製絲を活用した観光振興<br><br>≪奈半利町≫ | 藤村製絲記念館を活用した観光振興に取り組むことにより、交流人口の拡大を図る。 | ・藤村製糸(株)<br>・奈半利町<br>・なはり観光文化協会 | アクションプランの取組開始：H26<br>・高知県観光拠点等整備事業費補助金を活用し、観光拠点施設となる藤村製絲記念館を建設（H26） | ・藤村製絲記念館の活用拡大<br><br>・関係機関との連携<br><br>・広報等の強化 | ◆記念館の活用拡大 |
| 24 北川村観光3施設の誘客強化による交流人口の拡大<br>《北川村》 | 北川村温泉、北川村「モネの庭」マルモッタン及び中岡慎太郎関連施設の北川村観光3施設で実施するイベントの開催に関する広告宣伝や営業活動の強化等に取り組むことにより、集客力を高め、交流人口の拡大を図る。 | ・北川村<br>・(株)きたがわジャルダン<br>・北川村観光協会<br>・中岡慎太郎先生顕彰会 | 【北川村「モネの庭」マルモッタン】<br>アクションプランの取組開始：H23年度<br>・旧ワイナリーを多目的ホールへ改修（H22）<br>・TVや専門誌等様々な広告媒体を用いたPR（H22～23）<br>・経営コンサルタントのアドバイスを受けたコスト削減への取組（H23～）<br>・庭園整備（H22、H23）<br>・新支配人の着任（H25）<br>・接客アドバイザーによる接遇マナー研修の実施（H25～）<br>◆入園者数（決算期の毎年2月から翌年1月までの年間入園者数）<br>H21.2～H22.1　60,040人<br>H22.2～H23.1　53,369人<br>H23.2～H24.1　59,101人<br>H24.2～H25.1　55,288人<br>H25.2～H26.1　56,281人<br>H26.2～H27.1　54,115人<br>H27.2～H28.1　66,533人<br><br>【北川村温泉】<br>アクションプランの取組開始：H26年度<br>・北川村温泉リニューアル基本計画策定（H25）<br>・基本設計及び実施設計（H26）<br>・北川村温泉改修工事のため閉館（H27.8月～） | ・東部博終了を踏まえた誘客対策の強化<br><br>・県外での認知度の向上<br><br>・外国人観光客の受入態勢の強化<br><br>・3施設の連携強化 | ◆高知県内を中心に日帰り可能地域を対象とした広告宣伝と営業活動<br><br>◆3施設の連携強化、各施設の磨き上げ<br><br>◆観光拠点としての温泉施設の整備<br><br>◆県博覧会と連携した中岡慎太郎関連施設の集客の拡大 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
来館者数(1月～12月)
(H26:0人)
1,500人
記念館の活用拡大
観光資源としての磨き上げ
新たな広域観光組織等と連携した誘客活動の強化
町内ガイド組織との連携
町並みガイド等での活用拡大
観光パンフレットの作成やホームページ等による情報発信の強化
各施設入園(館)者合計数
(H26:80,983人)
※内訳
モネの庭
53,174人
(H26.4～H27.3)
北川村温泉
21,682人
中岡慎太郎館
6,127人
100,000人
※内訳
モネの庭
65,000人
北川村温泉
28,000人
中岡慎太郎館
7,000人
高知県内を中心に日帰り可能地域を対象とした広告宣伝と営業活動
マスコミへの情報提供、タウン誌やパンフレット、口コミ等を使った広告営業活動
各施設イベントの充実や3施設での連携イベントの企画、開催
3施設の連携強化、各施設の磨き上げ
観光クラスター整備による3施設連携強化
外国人観光客対応等各施設の課題に向けた取組(wi-fi整備、多言語看板の整備)
観光拠点としての温泉施設の整備
温泉施設の整備
観光拠点施設としての集客の取組
県博覧会と連携した中岡慎太郎関連施設の集客の拡大
年2～3回の企画展の開催、企画展に付随した講演会の開催
博覧会との連携(サテライト会場)

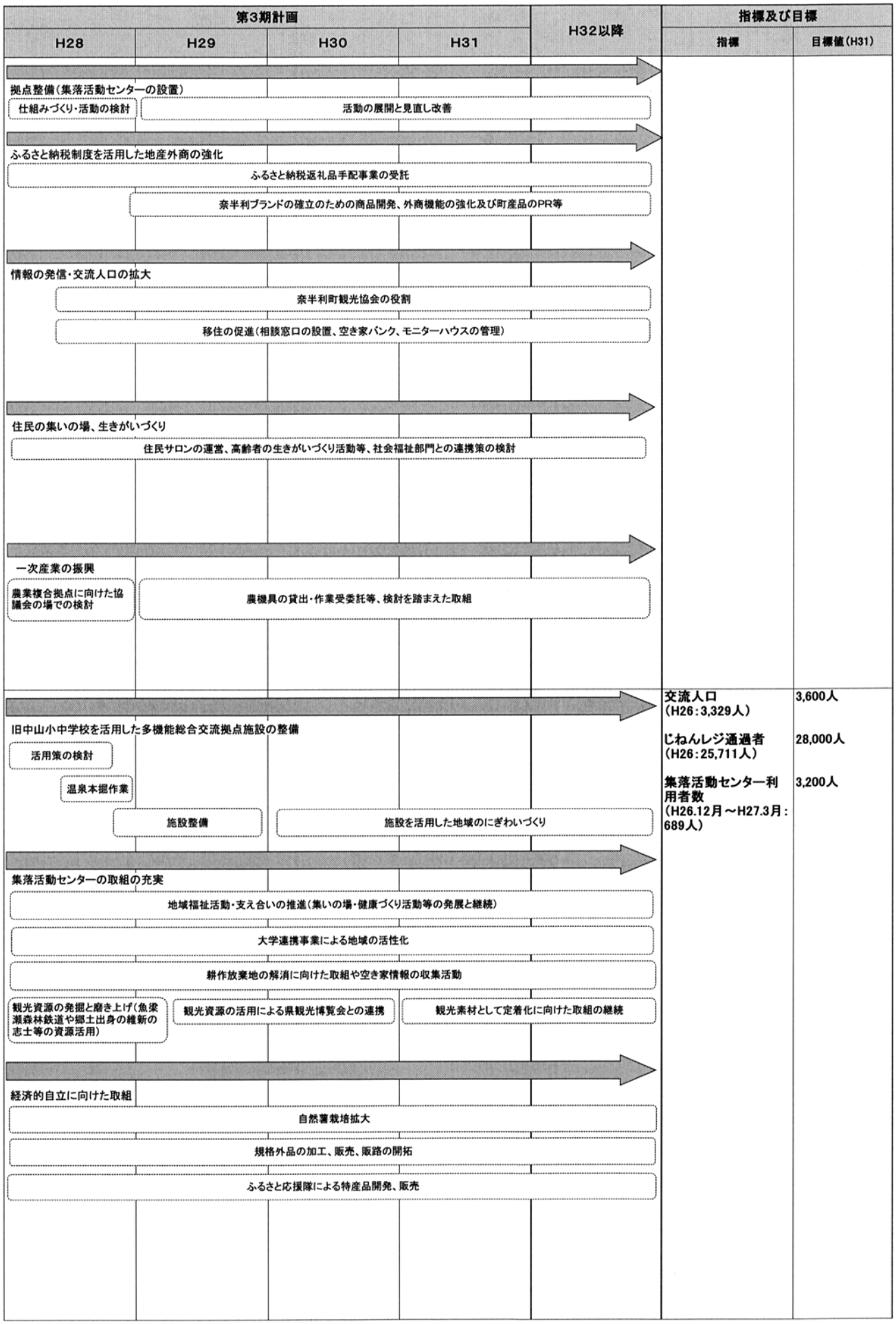
## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 25 旧椎名小学校を活用した地域振興<br><br>《室戸市》 | 旧椎名小学校の改修にあわせてミニ水族館、標本などの模型の展示、魚さばき体験スペースなどを整備するとともに、住民主体の活動を促進し、地域の課題解決や交流人口の拡大を図るため集落活動センター設置に向けて取り組む。 | ・室戸市<br>・地域住民団体（椎名常会）<br>・椎名大敷組合 | アクションプランの取組開始：H27<br>・椎名小学校利活用検討委員会（3回）<br>・地元説明会（H27.9.10） | ・施設の利活用及び運営体制の検討<br><br>・ウミガメ協議会や椎名大敷組合との連携<br><br>・住民の組織づくり<br><br>・外部人材の活用 | ◆施設整備<br><br>◆集落活動センターの設置<br><br>◆情報発信 |
| 26 集落活動センター「かまん東川」を拠点とした魅力ある地域づくり<br><br>《安芸市》 | 安芸市東川地区の資源を活用した加工品の開発や、農産物の販路の拡大を通じて所得の向上を図るとともに、交流人口の拡大や移住促進の取組を通じて、持続可能な集落づくりを目指す。 | ・東川地域おこし協議会<br>・かまん企画 | アクションプランの取組開始：H26<br>・集落活動センター「かまん東川」の開設（H25.9月）<br>・地域おこし協力隊による地域資源を活用した商品開発（紅茶やはちみつ等）や東京等での商品販売（H26）<br>・東川若いもんグループによるモニターツアー等イベントの企画、運営（H26～H27）<br>・東川ふれあい市の開催（H26～）<br>・HPの立ち上げ（H26）<br>・フェイスブックでの情報発信（H26～）<br>・入河内集落内の空き家調査（H26）<br><br>◆地域おこし協力隊により、地域資源を活用した新たな商品が出来た。また、HPやフェイスブックでの情報発信、新たな交流イベントの実施等により、地域外の方に関心を持ってもらえる機会が増えた。 | ・活動を収入につなげていく仕組みづくり<br><br>・集落活動センターの体制強化<br><br>・地域資源を活用した加工品や農産物の販路の拡大<br><br>・地域おこし協力隊への定住支援<br><br>・移住促進に向けた住居の確保<br><br>・交流イベントの内容充実と参加者の確保 | ◆地域資源を活用した新商品の開発<br><br>◆農産物等の販路拡大<br><br>◆交流人口の拡大<br><br>◆移住促進への取組 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
施設整備
施設の改修
管理運営体制の検討
集落活動センターの設置
住民の組織づくり
外部人材の活用
事業内容の検討
事業活動の展開
情報発信
PR方法の検討
広報・PRの実施
地域資源を活用した新商品の開発
商品開発(新商品、ギフトセット等)
販路拡大(ネット販売)
販売体制の整備、東川のブランド作り
農産物等の販路拡大
入河内大根の栽培方法確立
入河内大根生産拡大、販路拡大、加工品の検討
交流人口の拡大
交流イベントのブラッシュアップ、参加者との繋がりを継続できる取組の検討
憩いの家の活用方法について検討・施設の改修等
移住促進への取組
空き家を移住促進住宅へ改修
移住促進住宅の開設、移住者の受入
空き家活用に向けた取組(掘り起こし、交渉)
入河内大根生産量
(H26:3,000本)
5,000本
交流イベント参加者数
(H26:350人)
450人

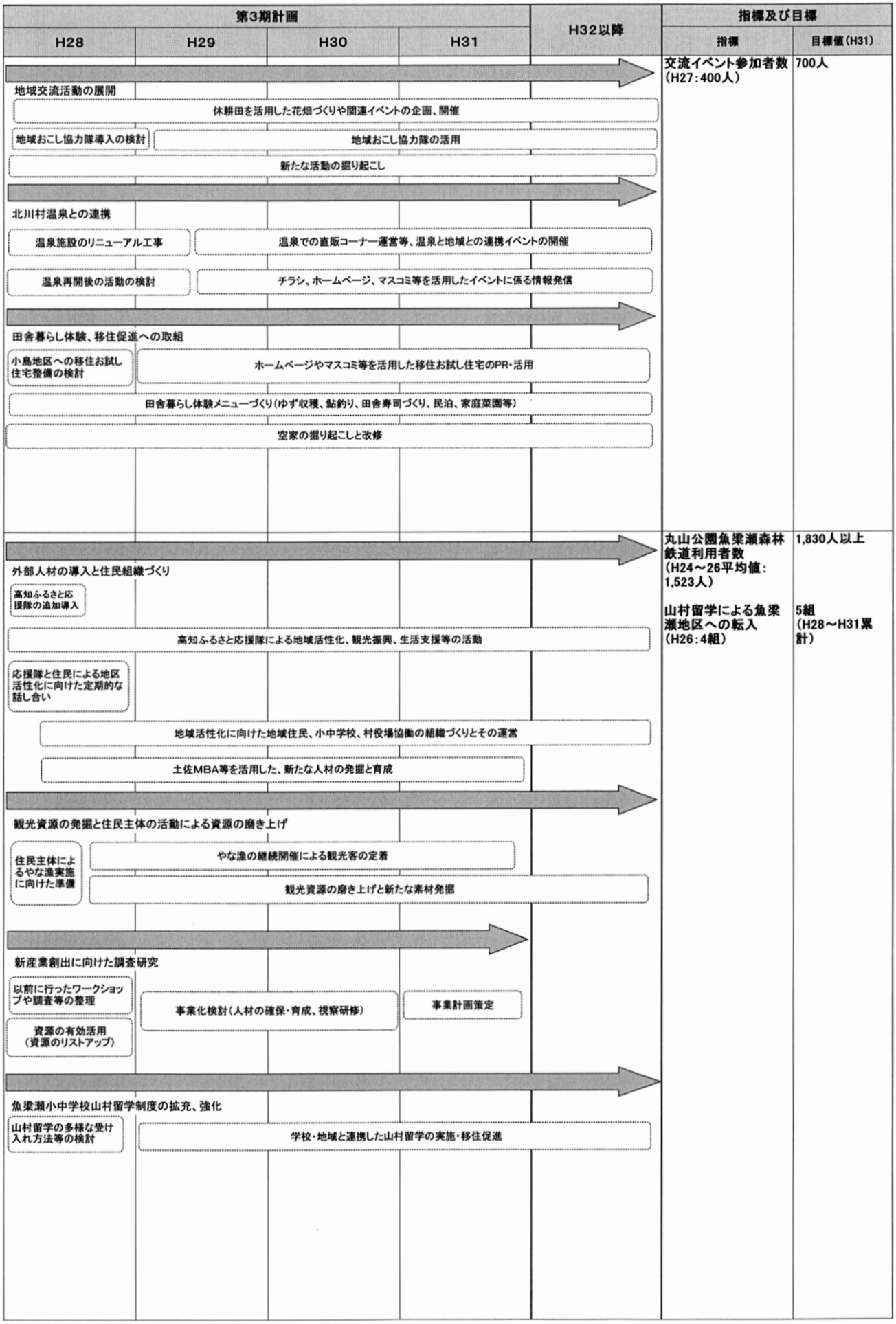
## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 27 奈半利ブランドの確立と販路の拡大<br><br>《奈半利町》 | 集落活動センターを拠点として、奈半利町内の生産物の増産及び新たな加工品の企画・開発を促進するとともに、ふるさと納税の取組や情報発信の強化による奈半利ブランドの確立を図ることで、外商や交流人口を拡大し、地域のにぎわいを生み出す。 | ・奈半利町<br><br>・集落活動センター運営主体 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆拠点整備（集落活動センターの設置）<br><br>≪地産地消・外商推進部門≫<br>◆ふるさと納税制度を活用した地産外商の強化<br><br>≪観光・移住部門≫<br>◆情報の発信・交流人口の拡大<br><br>≪社会福祉部門≫<br>◆住民の集いの場、生きがいづくり<br><br>≪一次産業部門≫<br>◆一次産業の振興 |
| 28 安田中山地区の活性化プロジェクト<br><br>《安田町》 | 地区住民が主体となり、安田ふるさと応援隊と協力して集落活動センターの運営を行い、地域資源である自然薯の生産拡大に取り組むとともに、地域の観光資源を活用して交流人口の拡大を図るなど、中山地区を元気にする取組を推進する。 | ・安田町<br>・中山を元気にする会<br>・安田川漁協<br>・自然薯生産組合<br>・味工房じねん<br>・中山合同女性部 | アクションプランの取組開始：H24<br>【施設改修】<br>・旧中山小学校（集落活動センター）の耐震診断（H25）<br>・旧中山小学校（集落活動センター）の改修工事（H26）<br>【運営主体の取組】<br>・中山を元気にする会運営会開催（H24）<br>・中山を元気にする会運営会の月例化（H25～）<br>・集落活動センター「なかやま」の開設（H25.4月）<br>・山芋試験栽培の実施（H26～）<br>・町シェアオフィス事業との連携開始（H26～）<br>・なかやま山芋まつりの活性化（H27来場者約1,400人、前年比約1.2倍）<br>【高知大学との連携】<br>・高知大学・安田町連携事業協議会設置（H24）<br>【外部人材の導入】<br>・安田町ふるさと応援隊の導入（H25～）<br>H28.3月時点で4人が活動支援<br>・集落調査員2人の採用（H25）<br>◆ふるさと応援隊の活動や大学との連携を通して地域住民の集落活性化への取組に対する参加意識が醸成されつつある。<br>また、地域の拠点が整備されたことにより、住民の集う機会も増加するなど集落活動センターを中心にした新たな動きが生まれてきた。 | ・集落活動センターの円滑な運営の継続、経済的自立に向けた仕組みづくり<br><br>・旧中山小中学校未改修部分の活用策の検討 | ◆旧中山小中学校を活用した多機能総合交流拠点施設の整備<br><br>◆集落活動センターの取組の充実<br><br>◆経済的自立に向けた取組 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
拠点整備(集落活動センターの設置)
仕組みづくり・活動の検討
活動の展開と見直し改善
ふるさと納税制度を活用した地産外商の強化
ふるさと納税返礼品手配事業の受託
奈半利ブランドの確立のための商品開発、外商機能の強化及び町産品のPR等
情報の発信・交流人口の拡大
奈半利町観光協会の役割
移住の促進(相談窓口の設置、空き家バンク、モニターハウスの管理)
住民の集いの場、生きがいづくり
住民サロンの運営、高齢者の生きがいづくり活動等、社会福祉部門との連携策の検討
一次産業の振興
農業複合拠点に向けた協議会の場での検討
農機具の貸出・作業受委託等、検討を踏まえた取組
交流人口
(H26:3,329人)
3,600人
じねんレジ通過者
(H26:25,711人)
28,000人
集落活動センター利用者数
(H26.12月～H27.3月:689人)
3,200人
旧中山小中学校を活用した多機能総合交流拠点施設の整備
活用策の検討
温泉本掘作業
施設整備
施設を活用した地域のにぎわいづくり
集落活動センターの取組の充実
地域福祉活動・支え合いの推進(集いの場・健康づくり活動等の発展と継続)
大学連携事業による地域の活性化
耕作放棄地の解消に向けた取組や空き家情報の収集活動
観光資源の発掘と磨き上げ(魚梁瀬森林鉄道や郷土出身の維新の志士等の資源活用)
観光資源の活用による県観光博覧会との連携
観光素材として定着化に向けた取組の継続
経済的自立に向けた取組
自然薯栽培拡大
規格外品の加工、販売、販路の開拓
ふるさと応援隊による特産品開発、販売

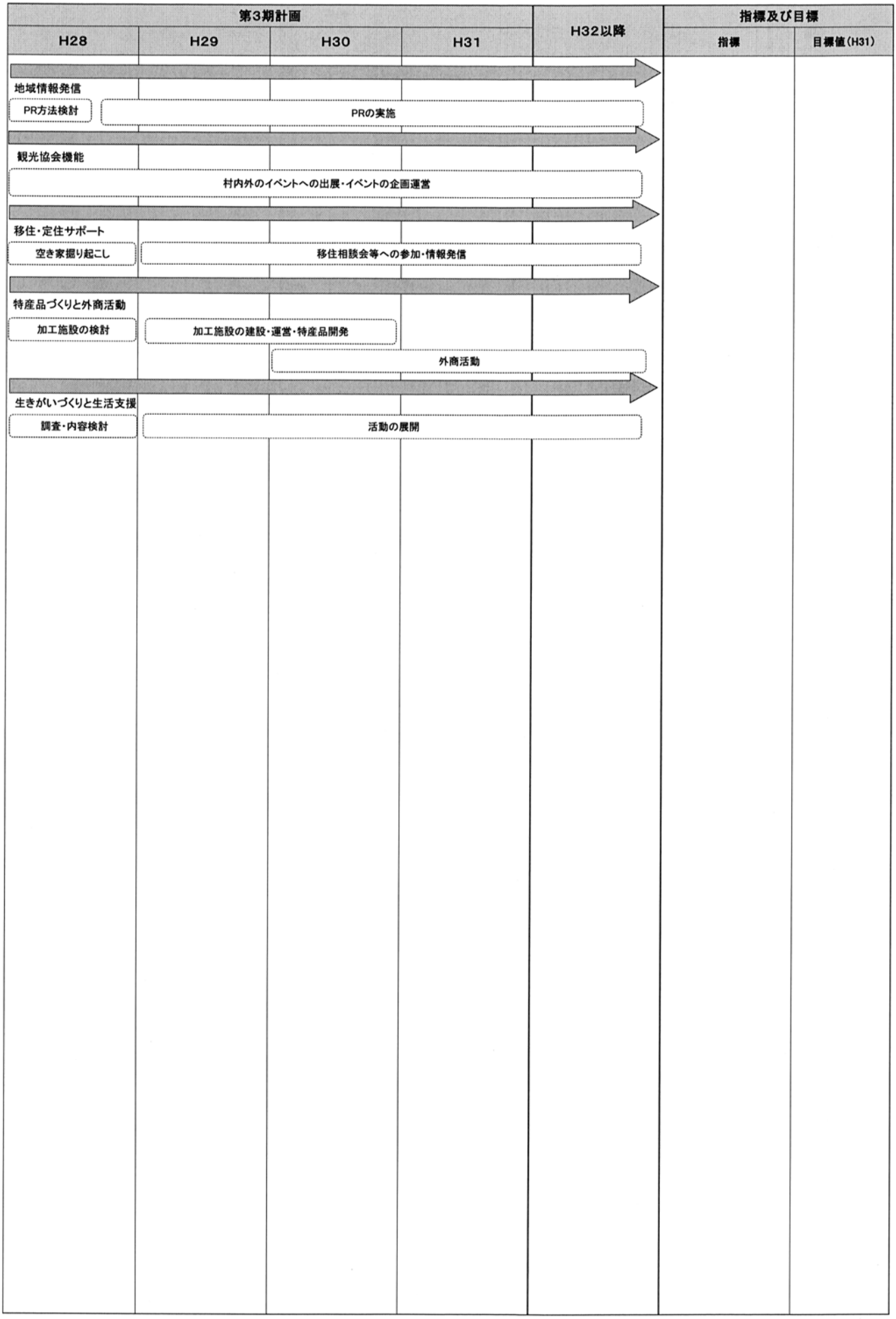
## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 29 北川村中部地区の活性化プロジェクト<br><br>《北川村》 | 北川村中部地区の集落活動の展開と北川村温泉の改修を契機とした誘客の強化により、交流人口を拡大することで、中山間地域の振興を図る。 | ・北川村<br><br>・北川村中部地区集落活動協議会<br><br>・北川村観光協会 | ・アクションプランの取組開始：H26<br>・地場産品を販売する温泉直販市の設置（H25～）<br>・休耕田の整地と花畑作り、イベントの開催（H26～）<br>・温泉レストランでの地元産品の活用（H26） | ・地域住民の高齢化にともなう人手不足<br><br>・交流人口増加<br><br>・中部地区集落活動協議会事務局体制の強化<br><br>・地域住民の団結力や参画意識の醸成 | ◆地域交流活動の展開<br><br>◆北川村温泉との連携<br><br>◆田舎暮らし体験、移住促進への取組 |
| 30 馬路村魚梁瀬地区の活性化プロジェクト<br><br>《馬路村》 | 馬路村魚梁瀬地区の資源と人材を有機的に結合させ、交流人口の拡大と新ビジネスの創出を目標とした事業を展開する。 | ・馬路村<br>・魚梁瀬地区住民団体（自治会） | アクションプランの取組開始：H26<br>・魚梁瀬ふるさと応援隊2人の採用（H26）<br>・ふるさと応援隊による魚梁瀬パスポート、雛祭りなど交流人口の拡大に向けた活動の開始（H26）<br>◆ふるさと応援隊がイベントや誘客の仕組みづくりを企画し、交流人口の拡大に向けた取組を行っている。地域住民もイベントに参加し、取組への参加意識が醸成されつつある。 | ・住民組織の活性化<br><br>・ふるさと応援隊による地域の巻き込み、住民との連携（リーダー・担い手の確保、育成）<br><br>・新たな外部人材の導入による体制の強化 | ◆外部人材の導入と住民組織づくり<br><br>◆観光資源の発掘と住民主体の活動による資源の磨き上げ<br><br>◆新産業創出に向けた調査研究<br><br>◆魚梁瀬小中学校山村留学制度の拡充、強化 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
交流イベント参加者数
(H27:400人)
700人
地域交流活動の展開
休耕田を活用した花畑づくりや関連イベントの企画、開催
地域おこし協力隊導入の検討
地域おこし協力隊の活用
新たな活動の掘り起こし
北川村温泉との連携
温泉施設のリニューアル工事
温泉での直販コーナー運営等、温泉と地域との連携イベントの開催
温泉再開後の活動の検討
チラシ、ホームページ、マスコミ等を活用したイベントに係る情報発信
田舎暮らし体験、移住促進への取組
小島地区への移住お試し住宅整備の検討
ホームページやマスコミ等を活用した移住お試し住宅のPR・活用
田舎暮らし体験メニューづくり(ゆず収穫、鮎釣り、田舎寿司づくり、民泊、家庭菜園等)
空家の掘り起こしと改修
丸山公園魚梁瀬森林鉄道利用者数
(H24～26平均値:1,523人)
1,830人以上
山村留学による魚梁瀬地区への転入
(H26:4組)
5組
(H28～H31累計)
外部人材の導入と住民組織づくり
高知ふるさと応援隊の追加導入
高知ふるさと応援隊による地域活性化、観光振興、生活支援等の活動
応援隊と住民による地区活性化に向けた定期的な話し合い
地域活性化に向けた地域住民、小中学校、村役場協働の組織づくりとその運営
土佐MBA等を活用した、新たな人材の発掘と育成
観光資源の発掘と住民主体の活動による資源の磨き上げ
住民主体によるやな漁実施に向けた準備
やな漁の継続開催による観光客の定着
観光資源の磨き上げと新たな素材発掘
新産業創出に向けた調査研究
以前に行ったワークショップや調査等の整理
事業化検討(人材の確保・育成、視察研修)
事業計画策定
資源の有効活用
(資源のリストアップ)
魚梁瀬小中学校山村留学制度の拡充、強化
山村留学の多様な受け入れ方法等の検討
学校・地域と連携した山村留学の実施・移住促進

## 【安芸地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 31 集落活動センター「げいせい」を拠点とした“小さくてももっと元気で輝くむら”づくり<br><br>《芸西村》 | 村内で活躍する住民が集落活動センターを中心に集結し、村産品の加工品づくりや磨き上げ、観光資源の発掘や活用等に取り組むことにより、村の強みを活かし、地域活性化を図る。 | ・芸西村<br>・集落活動センター運営主体 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆地域情報発信<br><br>◆観光協会機能<br><br>◆移住・定住サポート<br><br>◆特産品づくりと外商活動<br><br>◆生きがいづくりと生活支援 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
地域情報発信
PR方法検討
PRの実施
観光協会機能
村内外のイベントへの出展・イベントの企画運営
移住・定住サポート
空き家掘り起こし
移住相談会等への参加・情報発信
特産品づくりと外商活動
加工施設の検討
加工施設の建設・運営・特産品開発
外商活動
生きがいづくりと生活支援
調査・内容検討
活動の展開

# Ⅱ　各地域の具体的な取組

# ２　物部川地域

## ２　物部川地域

### （１）　地域の産業を取り巻く状況

物部川の流域に位置する当地域は、上流域では豊かな森林資源を活かした林業やユズ栽培、肥沃な下流域は県内最大の穀倉地帯であるとともに施設園芸が盛んです。また、高知龍馬空港や高知自動車道、ＪＲ土讃線、土佐くろしお鉄道ごめん・なはり線といった交通インフラが整備され、高知東部自動車道も延伸へと順次整備が進められています。

農業分野では、水稲、施設・露地野菜、果樹、花き等、多様で多品目の生産が行われており、中には全国屈指の生産量や品質を誇るものもあります。また、消費者ニーズに対応した環境保全型農業など特色ある取組も行われています。

しかし、最近では、生産者の高齢化や担い手の減少及び栽培面積の減少などによる産地力の低下や、難防除病害虫の発生など生産面での課題に加え、長引く農産物価格の低迷、燃油価格の変動や生産資材価格の高止まりが農業経営を圧迫しています。

林業分野では、木材価格の低迷が続いていますが、地域の豊富な森林資源を活かし、小規模な森林所有者でも間伐材の収入が得られるよう、「森の工場」としての集約化施業の合意形成に積極的に取り組み、その結果、認定面積の拡大が図られてきました。

また、国の森林・林業再生プランの認定を受けた香美森林組合及び物部森林組合が、ドイツやオーストリアの林業を参考にした先進的な作業システムを導入し、原木の増産に取り組んでいます。

水産業分野でも、魚価の低迷、燃油、資材の高騰等により厳しい状況にあります。こうした状況の中、高知県漁協手結支所では、平成 21 年から地域の主要魚種であるシイラについて、漁協自ら入札に参加するとともに加工を行い、漁業者の所得向上と地域雇用の創出に取り組んでいます。また、養殖業の振興を図るため、養殖業者等との協業化に向けた検討を行っています。

工業分野では、充実した交通インフラのもと、早くから工業団地が整備され、従来のものづくり製造業や半導体等の先端産業、情報産業の集積が県内ではトップクラスでした。しかしながら、昨今、半導体市場では海外企業との競争激化によって、生産が縮小せざるを得なくなり、平成 27 年 12 月、ルネサス高知工場の閉鎖が決定するなど、厳しい状況にあります。

商業分野では、小規模事業者が多く、地域に進出した大型量販店や隣接する高知市などに消費者が流出し、地域の商店街では空き店舗が増加しています。

観光分野では、アンパンマンミュージアムやのいち動物公園、西島園芸団地などのファミリー向けスポットから、龍河洞や長宗我部元親の史跡、絵金蔵などの歴史スポットまで、幅広い層に人気がある地域ですが、その魅力を活かしきれているとは言えない状況にあります。そのため、体験型観光メニューの造成や観光情報の発信、地域連携による周遊促進を行うとともに、新たな観光拠点の整備に向けた検討などの観光活性化への取組を進めています。また、高知中央広域観光協議会においては、恵まれた自然環境や豊富な歴史資源、おいしい食などの魅力あふれる観光資源を活かした、圏域ならではの広域観光の推進に取り組んでいます。

## （２）　地域アクションプランの概要

当地域では、園芸基幹品目の振興や林業の素材生産の拡大などに引き続き重点的に取り組むほか、地産地消の拡大や食品加工などにも取り組みます。

また、水産加工や商業振興、さらには交流人口の拡大に向けて、観光振興などに取り組み、地域の活性化、産業の振興を図ります。

農業分野では、施設園芸の基幹品目の中からニラ、シシトウ、エメラルドメロンに対象を絞って振興を図っていくこととし、品質の向上や生産量の増大、コスト低減の技術を普及するとともに、消費地との連携を進め、ブランド力の強化や消費拡大に取り組みます。

また、中山間地域の基幹品目であるユズでは青果出荷日本一の産地維持のため、担い手の育成・確保に取り組む他、大規模経営体の育成を行います。さらに、荒選果作業の軽減など高齢化に対応した生産体制を整備します。

地産地消に関しては、学校給食及び業務筋への食材供給の拡大や直販所の体制整備、サービスの充実等による農産物の販売拡大に取り組みます。

林業分野では、森林所有者の所得向上のために森林の団地化を推進し、施業を集約化するとともに、高性能林業機械の導入や効率的な作業道の開設により、搬出間伐の労働生産性の向上を図ります。また、大型製材工場「高知おおとよ製材」や木質バイオマス発電施設「土佐グリーンパワー」などの需要にも応えられるよう、原木生産量の増産を目指します。

水産業分野では、主要魚種のシイラや養殖魚の加工品について、加工技術及び衛生管理の向上に取り組みます。

商工業分野のうち、伝統産業である土佐打刃物やフラフについては、その魅力のＰＲや販路開拓等により販売拡大に取り組むとともに、技術や文化の継承を図るため、後継者の育成に取り組みます。

また、地域の商店などが一体となってイベントの開催や販路の開拓、販売拡大に取り組むとともに、地域資源を活用した商品開発に取り組むグループの支援を行います。さらに、地域の中心商店街や中山間地域の暮らしを支える商店など、エリアの実情に合わせて支援を行い、移住者の起業・創業も見据えた空き店舗対策による商店街の活性化を図ります。

観光分野では、既存の観光施設とともに、地域にある自然や歴史などの観光資源を有効に活用した体験型観光プログラムの開発や磨き上げ、情報発信、周遊の促進などに取り組み、さらに新たな取組として、三宝山の観光拠点化に向けた検討を進め、観光の活性化を図ります。

また、広域観光の推進においては、高知中央広域観光協議会を活用し、地域内の観光事業者が一体となって、観光商品の開発や磨き上げに取り組むとともに、物部川地域の魅力あるおいしい食を集めた企画イベントの開催など、流域をＰＲする新たな取組をバージョンアップさせながら、物部川地域全体の交流人口の拡大に取り組みます。

## （３）　主要な指標及び目標

| 項　　目 | 実　　績 | 目　　標 |
|---|---|---|
| シシトウ出荷量　　＜注１＞ | H27：679ｔ | H31：760ｔ |
| ニラ販売額<br>エメラルドメロン販売額<br>＜注２＞ | H27：27.1億円<br>H27：4.5億円 | H31：29.7億円<br>H31：4.6億円 |
| ユズ販売額 | H27：5.2億円 | H31：5.2億円 |
| 原木生産量 | H26：35,887㎥ | H31：50,000㎥ |
| シイラ等加工事業の販売額 | H26：16,011千円 | H31：20,000千円 |
| 観光客入込数　　＜注３＞ | H26：132.1万人 | H31：140.5万人 |

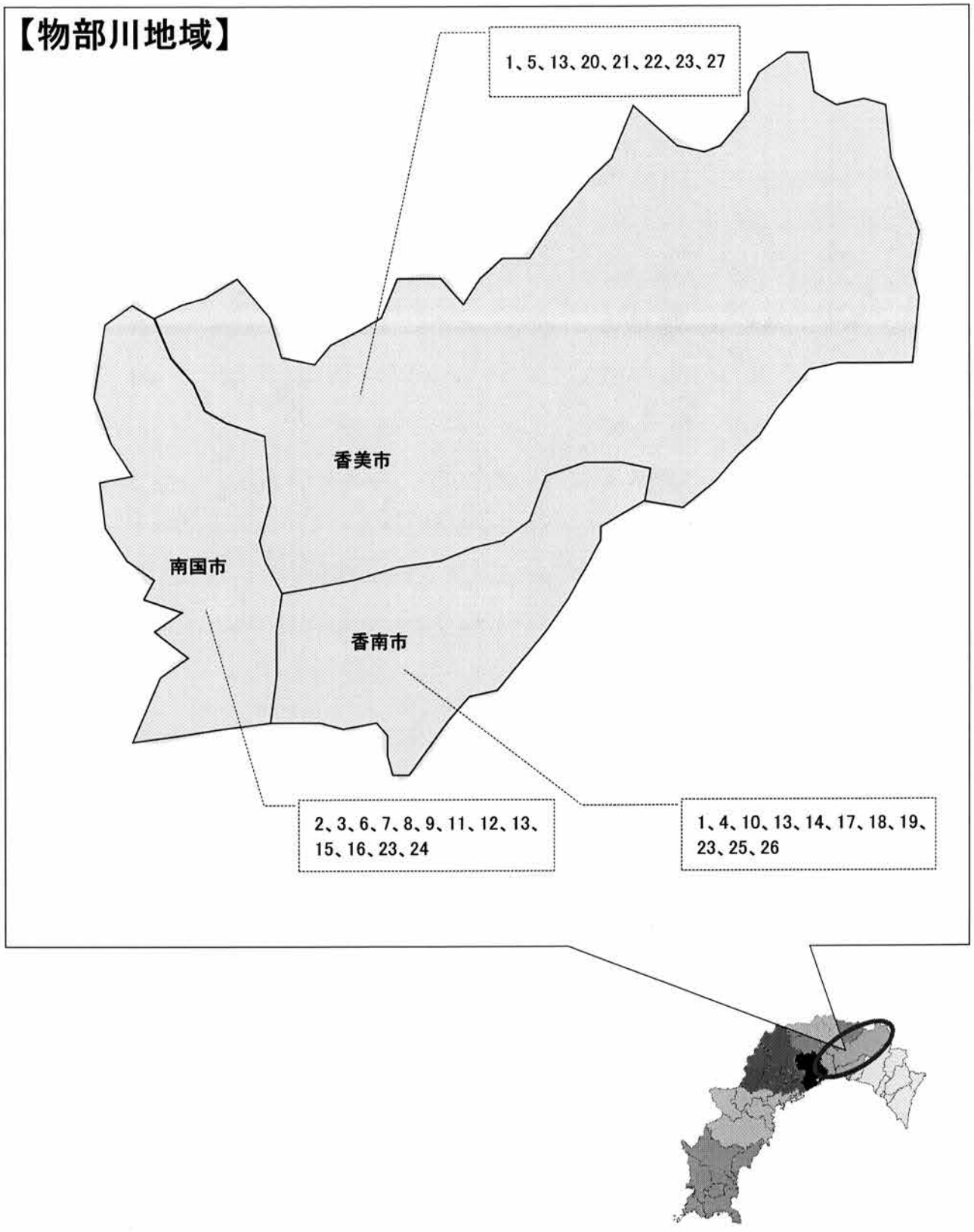
注１：シシトウは南国市のＪＡの取扱分

２：ニラ、エメラルドメロンはＪＡ土佐香美

３：地域内の主要観光施設訪問者数

（４）　具体的な取組

| No. | 項目 | 南国市 | 香南市 | 香美市 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | ニラの産地力強化「日本一のニラ産地の維持・拡大へ向けた仕組みづくり」 | | ● | ● |
| 2 | 南国市の園芸基幹品目シシトウの振興 | ● | | |
| 3 | 還元水を活用した野菜の生産体制の構築とブランド化 | ● | | |
| 4 | エメラルドメロンの販売力向上対策 | | ● | |
| 5 | 生産から販売までのユズの総合的な産地強化対策 | | | ● |
| 6 | 「なの市」「なのカフェ」の売上拡大による農家所得の向上 | ● | | |
| 7 | 「ごとおち市」の売上拡大による農家所得の向上 | ● | | |
| 8 | 地元野菜の消費拡大による地域農業の活性化 | ● | | |
| 9 | 農園レストランによる地域食材の消費拡大 | ● | | |
| 10 | 加工品販売による夜須地域の活性化 | | ● | |
| 11 | 「ごめんケンカシャモ」のブランド化の取組 | ● | | |
| 12 | ヤギミルクの生産体制強化及び流通促進事業 | ● | | |
| 13 | 民有林における原木の増産 | ● | ● | ● |
| 14 | シイラ等の加工商材活用 | | ● | |
| 15 | 地域の特産品づくり　～農産物加工への取組～ | ● | | |
| 16 | 海洋堂ファクトリーと連携・連動した「ごめん」の賑わいづくり | ● | | |
| 17 | 地域産品を活用したヤ・シィパークを核とする地域の活性化 | | ● | |
| 18 | 香南市の地場産品販売促進 | | ● | |
| 19 | 香南市の商業振興への取組 | | ● | |
| 20 | 香美市における特産品づくりの推進 | | | ● |
| 21 | 地場産業（土佐打刃物、フラフ）の振興 | | | ● |
| 22 | 土佐山田えびす商店街を中心とする地域の活性化 | | | ● |
| 23 | 広域観光の取組の推進 | ● | ● | ● |
| 24 | 南国市の地域資源を活用した参加型観光の推進 | ● | | |
| 25 | 体験観光等の旅行商品化と販売の推進・地域の観光情報の発信 | | ● | |
| 26 | 三宝山プロジェクト | | ● | |
| 27 | 香美市における滞在型・体験型観光の推進 | | | ● |


【物部川地域】
1、5、13、20、21、22、23、27
香美市
南国市
香南市
2、3、6、7、8、9、11、12、13、15、16、23、24
1、4、10、13、14、17、18、19、23、25、26

## 【物部川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 ニラの産地力強化<br>「日本一のニラ産地の維持・拡大へ向けた仕組みづくり」<br><br>《香南市、香美市》 | H38園芸年度を目標に策定した産地ビジョンに基づき、作型改善や環境制御技術の導入による経営の安定化等に取り組むことにより、農家所得の向上を図るとともに、日本一のニラ産地の維持・拡大を目指す。 | ・JA土佐香美 | アクションプランの取組開始：H21<br>・トレーサビリティシステムの構築（H21～24）<br>・新技術や有望品種の導入などによる反収の増加とコスト削減（H24～）<br>・農家への意向調査を基に、経営改善の取組や機械化を推進（H24～）<br>・イベント等における産地の取組紹介や試食宣伝（H24～）<br>・鮮度保持対策や異物混入防止策の推進（H25～）<br>・作型改善など経営安定化対策及び新規就農者受入れ対策（H26～）<br>・新規就農者への栽培講習会の開催（H26～）<br>◆指導農業士や受入れ農家の拡充など、新規就農者対策の取組によって新規栽培者が増加した。<br>◆作業の省力化に向けた積極的な取組により、調整機械の導入農家が増えてきている。 | ・生産者の高齢化<br>・規模拡大への取組<br>・新規就農者の受入れ体制の強化<br>・調整作業労力の確保と軽減<br>・商品への異物混入や腐敗事故対策 | ◆生産上の対策<br><br>◆流通・販売上の対策 |
| 2 南国市の園芸基幹品目シシトウの振興<br><br>≪南国市≫ | 全国一のシシトウ産地維持のため、関係機関と協力の上、コスト削減や品質改善などに取り組み、生産・流通・販売上の課題を解決する。 | ・JA南国市<br>・JA長岡<br>・JA十市 | アクションプランの取組開始：H21<br>・生産上の対策（H21～27）<br>・流通・販売上の対策（H21～27）<br>◆市販天敵を主体とした天敵導入率は90%以上、土着天敵タバコカスミカメの導入農家は50戸となり、IPM技術の普及が進んだ。<br>◆3JA合同の生産者大会や現地検討会、販売促進活動など南国市全体での取組を推進した結果、3JAの生産者間での生産技術や販売促進に関する交流が活発になった。 | ・増収に繋がる技術の確立<br>・安全安心の取組<br>・産地の維持拡大 | ◆生産上の対策<br><br>◆流通・販売上の対策 |
| 3 還元水を活用した野菜の生産体制の構築とブランド化<br><br>≪南国市≫ | 還元水を活用した栽培技術を確立し、「還元野菜」としてのブランド化を図るとともに成分分析をし、機能性の検証を行う。 | ・JA南国市出資農業生産法人（株）南国スタイル<br>・(株)トリムエレクトリックマシナリー<br>・高知大学 | アクションプランの取組開始：H25<br>・機能性の検証(H25)<br>・還元野菜の販売(H26)<br>・協力農家への整水器の導入(H27)<br>◆高知大学での試験栽培では、特定の品目で有意差のあるデータが得られている。協力農家へも整水器が導入され、生産体制の構築、機能性の検証は進みつつある。 | ・生産体制の強化<br>・販路の拡大<br>・機能性の検証 | ◆「還元野菜」の生産・栽培技術の確立<br><br>◆「還元野菜」の販路開拓<br><br>◆「還元野菜」の機能性の検証 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 生産上の対策<br>既存農家の経営安定、規模拡大志向農家の支援、新規就農者・品目転換農家の支援<br>流通・販売上の対策<br>販売PR活動、加工品の検討、機能性成分の検証 | | | | | ニラ販売額<br>(H23園芸年度:28.4億円)<br>(H27園芸年度:27.1億円)<br>※販売額はJAへの入金額 | 29.7億円 |
| 生産上の対策<br>増収・品質向上対策、環境保全型農業の推進、担い手の育成など<br>流通・販売上の対策<br>消費宣伝活動、市場との連携など | | | | | JAシシトウ出荷量<br>(H27園芸年度:679t) | 760t |
| 「還元野菜」の生産・栽培技術の確立<br>・協力農家の募集<br>・栽培技術の確立<br>・栽培技術のマニュアル化 | | | | | 協力農家の戸数<br>(H27 3戸) | 7戸(H28～H31累計) |
| 「還元野菜」の販路開拓<br>直接販売、料理教室への提供、商談会等出展等 | | | | | 「還元野菜」の売上<br>(H27 1,200千円) | 10,000千円 |
| 「還元野菜」の機能性の検証<br>・「還元野菜」の成分分析およびメカニズムの解明<br>・機能性の検証 | | | | | 機能性に基づく差別化ができた品目数<br>(H27 累計0品目) | 3品目(H28～H31累計) |

## 【物部川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 4 エメラルドメロンの販売力向上対策<br><br>《香南市》 | エメラルドメロンの生産性の強化と、さらなるブランド化の推進に取り組むことにより、農家所得の向上を図る。 | ・JA土佐香美 | アクションプランの取組開始：H21<br>・日射比例かん水制御システムの導入による生産農家のかん水作業の省力化（H21～23）<br>・関東地区での百貨店等における試食宣伝やバイヤーの産地招聘など継続した販売促進活動の実施（H21～27）<br>・難防除病害虫対策としてIPM実証に取り組みマニュアル作成（H24～27）<br>◆現地検討会や講習会などでの情報共有により、生産者の技術レベルが向上した。栽培戸数や面積は減少したものの、販売促進活動による知名度の向上により、単価は上昇し、販売額の維持につながった。 | ・難防除病害虫被害の軽減<br>・低温期収量増の徹底<br>・燃料費等の経費の節減 | ◆生産性強化の対策<br><br>◆知名度・販売力の向上対策 |
| 5 生産から販売までのユズの総合的な産地強化対策<br><br>《香美市》 | 高齢化により生産の維持が困難になっている国内最大のユズ青果出荷産地を維持するため、労働力を省力化した大規模経営体の育成を推進する。<br>また、高齢者が生産活動をしやすい生産活動を継続しやすい生産体制を整備する。 | ・香美市<br>・JA土佐香美 | アクションプランの取組開始：H21<br>・作業受託組織「ゆずもり」の整備（H22～24）<br>・生産者調査により、樹種・樹齢の状況や生産者の意向を把握（H24）<br>・貯蔵性に優れた系統（公文2号）「柚月」の販売開始（H24）<br>・ものべゆず女性倶楽部による消費宣伝の体制整備（H24 ）<br>・産地協議会と部会活動の活性化（H24～27）<br>・リレー出荷及び防除作業を省力化する経営モデル(1.5ha規模)の作成（H25）<br>・ほ場整備や防除作業の省力化及び集出荷体制の整備などを盛り込んだ「産地構造改革計画」の策定（H25）<br>◆小袋包装機の導入により一般消費者向け商品の出荷が開始し、新たな販路が拡大した。<br>◆スピードスプレヤーの導入により、防除作業が省力化された。 | ・担い手の育成や確保<br>・大規模経営体(1.5ha以上)の育成<br>・基盤整備の推進とスピードスプレヤーの導入<br>・荒選果作業の省力化<br>・廃業する際のルールづくり | ◆担い手の育成・確保<br><br>◆大規模経営体の育成<br><br>◆高齢化に対応した生産体制の整備 |
| 6 「なの市」「なのカフェ」の売上拡大による農家所得の向上<br><br>《南国市》 | 旧直販所「あけぼの市」を国道195号通称「あけぼの街道」沿いに移転拡充した「なの市」「なのカフェ」で、地域農産物の販売や地域資源を活用した加工品の開発・販売及び飲食物の提供を行い、地域農業者の所得向上を図る。 | ・JA長岡<br>・(株)なの工房 | アクションプランの取組開始：H24<br>・国道195号線沿いへの直販所・飲食店の移転・拡充・オープン(H25～26)<br>・売上目標達成に向けた商品構成の見直しやイベントを企画開催<br>◆移転拡充により、売上・雇用者数が共に目標値を上回る数字となっており、農家所得の向上に繋がっている。 | ・新商品、新メニューの開発<br>・経費削減 | ◆利益率が高く、客層にあった新商品、新メニューの開発<br><br>◆組織体制や運営方法の改善による経費削減 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 生産性強化の対策<br>増収、高品質生産向上対策、生産コスト低減技術、環境保全型農業の推進<br>知名度・販売力の向上対策<br>ブランド力の強化、有利販売につながる市場や量販店、実需者との連携 | | | | | エメラルドメロン販売額<br>(H23園芸年度:4.4億円)<br>(H27園芸年度:4.5億円)<br>※販売額はJAへの入金額 | 4.6億円 |
| 担い手の育成・確保<br>・研修生受け入れ体制の整備<br>・指導農業士の増員<br>・研修支援事業の受託<br>大規模経営体の育成<br>・改植やほ場整備の推進と省力機械(スピードスプレヤー)の導入<br>・集落の維持が困難となっている地区へのユズ園の造成<br>・機械化に対応した栽培方法の推進<br>高齢化に対応した生産体制の整備<br>・放棄園を出さない仕組みづくり<br>・荒選果作業の軽減 | | | | | ユズ販売額<br>(H23園芸年度:4.3億円)<br>(H27園芸年度:5.2億円) | 5.2億円 |
| 利益率が高く、客層にあった新商品、新メニューの開発<br>・地域特産物を使ったパン、惣菜等の利益率の高いオリジナル商品の開発を行う<br>・客層に合わせた商品やメニューの開発を行う<br>組織体制や運営方法の改善による経費削減<br>・会計システムの導入や勤務シフトの見直しによる人件費削減<br>・原価率の見直しや財務分析による経費削減 | | | | | 直販所等の売上高<br>(H22:33,000千円)<br>(H26:171,000千円)<br>直販所等の雇用者数<br>(H22:3人)<br>(H26:32人) | 171,000千円<br>32人 |

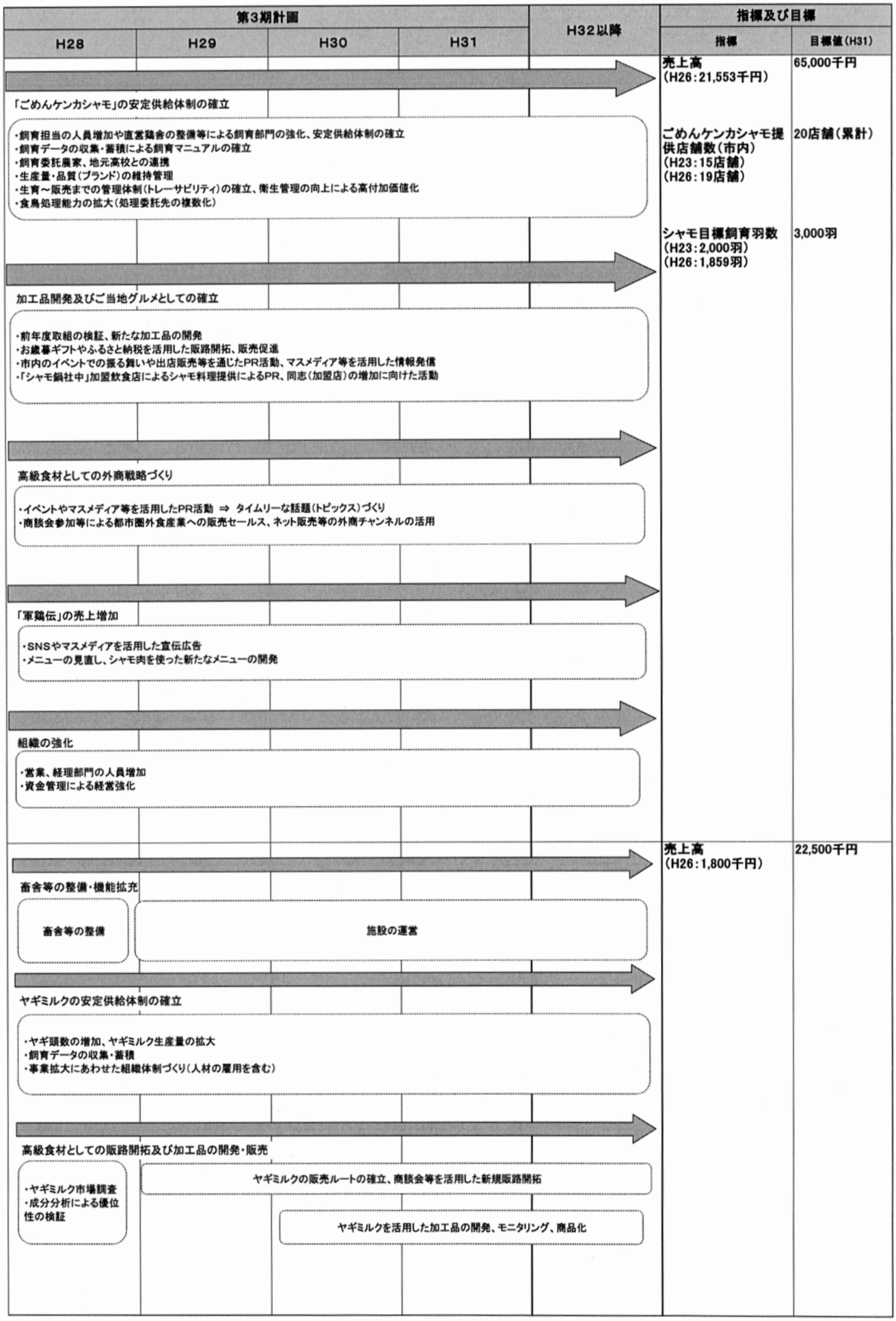
## 【物部川地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 7 | 「ごとおち市」の売上拡大による農家所得の向上<br><br>《南国市》 | 旧直販所「ひかり市」を移転拡充した直販所「ごとおち市」で、地域農産物の販売や地域資源を活用した商品の開発・販売を行うことで、地域農業者の所得向上を図る。 | ・JA十市 | アクションプランの取組開始：H24<br>・直販所の移転・整備（H24）<br>・商品構成の充実のため、市場からの仕入れを開始（H25）<br>・地域農産物を活用した加工品（生姜ジュース）の開発、既存商品（ぶどうジュース）のリニューアル（H26）<br>◆移転拡充により、フロア面積の拡大や品揃えの充実、営業日の増加など直販所としての機能強化が進んだ。 | ・生産者会員の販売意欲向上<br>・店舗運営体制の改善<br>・オリジナル商品の開発 | ◆品揃えの充実及び情報発信による顧客獲得 |
| 8 | 地元野菜の消費拡大による地域農業の活性化<br><br>《南国市》 | (株)南国スタイルを中心に学校給食や業務筋への地元野菜の供給を行うとともに、生産者と消費者をつなぐ場である「農家レストランまほろば畑」の経営の安定化を図ることにより、地産地消を推進し、地域産業の活性化を図る。 | ・JA南国市出資農業生産法人(株)南国スタイル<br>・農家レストランまほろば畑<br>・南国市<br>・道の駅南国風良里 | アクションプランの取組開始：H21<br>・「農家レストランまほろば畑」のオープン（H22）<br>・学校給食への食材供給体制の整備及び供給拡大<br>・業務筋への供給体制の整備<br>◆学校給食における地元野菜の供給割合及び業務筋への供給割合は、ともに目標値を上回る数字であり、農家レストランについても安定的に客数が見込めるようになっている。 | ・(株)南国スタイルの配送にかかる人員及び配送車の不足<br>・「農家レストランまほろば畑」メンバーの高齢化<br>・利益の出る体制づくり | ◆学校給食・業務筋への食材供給体制の整備及び供給拡大<br><br>◆「農家レストランまほろば畑」の経営安定化 |
| 9 | 農園レストランによる地域食材の消費拡大<br><br>《南国市》 | 地域の農家所得の向上を図るため、地元食材をフル活用したオリジナル料理を堪能できるレストランとベーカリーを運営し、地元食材の消費を拡大するとともに新たな魅力を発信する。 | ・(株)ナイフアンドフォークカンパニー | アクションプランの取組開始：H26<br>・レストランとベーカリーの整備、オープン（H27） | 地元食材の供給割合を増加及び安定させるための仕組みづくり | ◆レストランとベーカリーの運営、情報発信 |
| 10 | 加工品販売による夜須地域の活性化<br><br>《香南市》 | 地場産品を活かした加工品開発・販売を行い、生産農家の所得向上につなげる。 | ・協同組合やすらぎ市 | アクションプランの取組開始：H24<br>・加工組織（製造部）の結成及び高知県産業振興推進総合支援事業費補助金を活用した加工場の整備（H25）<br>・加工品開発及び改善（H25～27）<br>・地元加工業者と連携した商品開発（H24～27）<br>・民間情報誌等での取組紹介や商品情報等の発信(H26～27)<br>・新商品の開発・販売及び、既存商品の改善や新たなアイテムの追加(H27)<br>・専門家のアドバイスによる情報発信や売場改善(H27)<br>◆加工場の整備や新規雇用（4人）により生産体制が強化し、主力商品に加え、新商品の開発にも意欲的に取り組むことで加工品販売額が増加した。 | ・主力商品の定着<br>・加工品の安定生産<br>・商品数の充実<br>・顧客ニーズに基づく商品開発 | ◆主力商品の定着・充実による経営の安定化<br><br>◆新商品の開発及び既存商品の改善による顧客満足度の向上 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 品揃えの充実及び情報発信による顧客獲得<br>・生産者会員の販売意欲向上に向けた働きかけによる品揃えの充実、店舗の賑わいづくり<br>・イベントの開催、HPの活用等による情報発信 | | | | | 直販所の売上高<br>(H22:4,325千円)<br>(H26:28,250千円)<br><br>直販所への出店者数<br>(H22:11人)<br>(H26:97人) | 50,000千円<br><br>100人 |
| 学校給食・業務筋への食材供給体制の整備及び供給拡大<br>・地場食材の配送業務の拡大<br>・人員、配送車の確保による配送体制の強化<br>・過年度の給食食材のデータ整理及び分析<br>・受発注、食材確保等の仕組みづくり | | | | | 学校給食における地元野菜の供給金額(割合)<br>(H22:3,080千円(10.71%))<br>(H26:5,373千円(20.81%))<br><br>業務筋への供給<br>(H22:6事業体)<br>(H26:20事業体) | 6,455千円(25%)<br><br>25事業体 |
| 「農家レストランまほろば畑」の経営安定化<br>・お客様の満足度向上のための取組(入店方法の改善、新メニューの開発等)<br>・安定的な経営維持のための取組(労働時間の短縮・負担軽減策の検討・実施)<br>・運営グループ増またはメンバー増による経営基盤の安定化 | | | | | | |
| レストランとベーカリーの運営、情報発信<br>・地域食材を活用したメニューの開発<br>・メディア等によるPR活動、来客数増加のための取組<br>・生産者との連携強化による地域食材の安定供給のための仕組みづくり | | | | | 売上高<br>(H26:0円)<br><br>食材の地産地消率<br>(H27:83%) | 200,500千円<br><br>83% |
| 主力商品の定着・充実による経営の安定化<br>・主力商品の生産販売計画の策定、継続販売<br>・主力商品の評価、改善及び再編<br>・FB等による顧客への商品情報の発信 | | | | | 加工販売額<br>(H22:0.7億円)<br>(H26:0.96億円) | 1億円 |
| 新商品の開発及び既存商品の改善による顧客満足度の向上<br>・新商品の開発及び既存商品の改善<br>・新商品等の販売、評価、改善<br>・主力商品への格上げの検討<br>・FB等による顧客への商品情報の発信 | | | | | | |

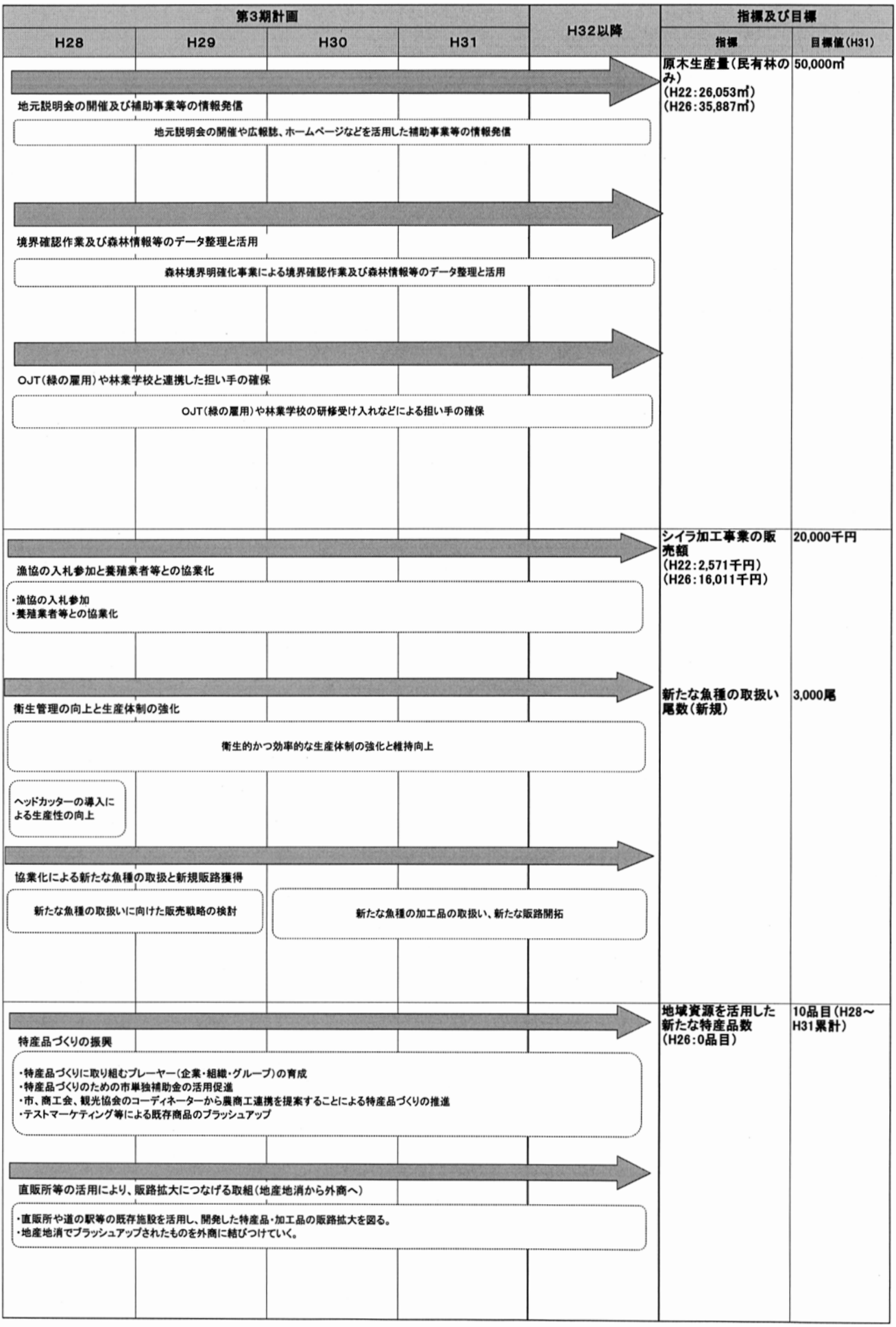
## 【物部川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 11 「ごめんケンカシャモ」のブランド化の取組<br><br>《南国市》 | 坂本龍馬の逸話を活かした「シャモ鍋」等の新たなメニューを創出し、イベントでの販売や加工品販売により、県内外に向けてご当地グルメとして情報発信を行う。<br>また、ごめんケンカシャモの飼育・安定供給体制を整備し、トレーサビリティの確立等による高付加価値化を図ることで、ブランド鶏肉としての外商戦略を展開していく。<br>これら、生産から販売までの過程を通して、ごめんケンカシャモを知ってもらい南国市を訪れてもらう『地産「来」消』の仕組みの確立を図る。 | ・企業組合ごめんシャモ研究会<br>・南国市商工会<br>・南国市 | アクションプランの取組開始：H23<br>・「シャモ鍋」等の加工品開発、商談会等への参加（H23～）<br>・企業組合としての活動開始（H24）<br>・直営鶏舎の整備、飼育開始（H24）<br>・貯卵・孵卵設備を高知農業高校に整備（H26）<br>・飼育マニュアルの作成（H27）<br>・直営のシャモ料理専門店「軍鶏伝」のオープン（H27）<br>◆全国的な大会での入賞やメディア露出等を契機として、シャモ肉・加工品の販路が拡大した。また、お歳暮ギフトやふるさと納税等のツールも活用し、売上が増加した。<br>◆鶏舎整備や高知農業高校との連携、飼育データの蓄積により、生産体制が強化された。 | ・生産体制の強化（安定供給量の確保、シャモ肉の高品質化・均一化）<br>・組織の強化 | ◆「ごめんケンカシャモ」の安定供給体制の確立<br><br>◆加工品開発及びご当地グルメとしての確立<br><br>◆高級食材としての外商戦略づくり<br><br>◆「軍鶏伝」の売上増加<br><br>◆組織の強化 |
| 12 ヤギミルクの生産体制強化及び流通促進事業<br><br>《南国市》 | 流通の少ない、ヤギミルクの安定供給を図るため、畜舎の整備等により生産体制を強化する。また、飲料・原料としての商品づくりのほか、県内事業者との連携による新たな加工品の開発により高付加価値化を図り、ヤギミルクを中心とした外商戦略を展開していく。 | ・川添ヤギ牧場 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆畜舎等の整備・機能拡充<br><br>◆ヤギミルクの安定供給体制の確立<br><br>◆高級食材としての販路開拓及び加工品の開発・販売 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
売上高
(H26:21,553千円)
65,000千円
「ごめんケンカシャモ」の安定供給体制の確立
・飼育担当の人員増加や直営鶏舎の整備等による飼育部門の強化、安定供給体制の確立
・飼育データの収集・蓄積による飼育マニュアルの確立
・飼育委託農家、地元高校との連携
・生産量・品質(ブランド)の維持管理
・生育～販売までの管理体制(トレーサビリティ)の確立、衛生管理の向上による高付加価値化
・食鳥処理能力の拡大(処理委託先の複数化)
ごめんケンカシャモ提供店舗数(市内)
(H23:15店舗)
(H26:19店舗)
20店舗(累計)
シャモ目標飼育羽数
(H23:2,000羽)
(H26:1,859羽)
3,000羽
加工品開発及びご当地グルメとしての確立
・前年度取組の検証、新たな加工品の開発
・お歳暮ギフトやふるさと納税を活用した販路開拓、販売促進
・市内のイベントでの振る舞いや出店販売等を通じたPR活動、マスメディア等を活用した情報発信
・「シャモ鍋社中」加盟飲食店によるシャモ料理提供によるPR、同志(加盟店)の増加に向けた活動
高級食材としての外商戦略づくり
・イベントやマスメディア等を活用したPR活動 ⇒ タイムリーな話題(トピックス)づくり
・商談会参加等による都市圏外食産業への販売セールス、ネット販売等の外商チャンネルの活用
「軍鶏伝」の売上増加
・SNSやマスメディアを活用した宣伝広告
・メニューの見直し、シャモ肉を使った新たなメニューの開発
組織の強化
・営業、経理部門の人員増加
・資金管理による経営強化
売上高
(H26:1,800千円)
22,500千円
畜舎等の整備・機能拡充
畜舎等の整備
施設の運営
ヤギミルクの安定供給体制の確立
・ヤギ頭数の増加、ヤギミルク生産量の拡大
・飼育データの収集・蓄積
・事業拡大にあわせた組織体制づくり(人材の雇用を含む)
高級食材としての販路開拓及び加工品の開発・販売
・ヤギミルク市場調査
・成分分析による優位性の検証
ヤギミルクの販売ルートの確立、商談会等を活用した新規販路開拓
ヤギミルクを活用した加工品の開発、モニタリング、商品化

## 【物部川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 13 民有林における原木の増産<br><br>《物部川地域全域》 | 森林所有者の所得の向上と、山村地域の振興を図るため、原木の増産に取り組む。 | ・各森林組合<br>・林業事業体等 | アクションプランの取組開始:H21<br>・森の工場の推進(H21～26)<br>・森林経営計画の策定(H24～26)<br>・林業事業体の育成(H21～26)<br>・担い手の育成確保(H21～26)<br>・放置林の解消(H21～26)<br>◆上記取り組みの結果、事業地となる森の工場の面積が拡大し、あわせて作業道の開設や高性能林業機械の導入を図ることで原木生産量が増加した。 | ・森の工場における森林施業の同意率のアップ<br>・過疎化や高齢化等により境界の明確化が困難<br>・担い手の確保と技術の向上 | ◆地元説明会の開催及び補助事業等の情報発信<br><br>◆境界確認作業及び森林情報等のデータ整理と活用<br><br>◆OJT(緑の雇用)や林業学校と連携した担い手の確保 |
| 14 シイラ等の加工商材活用<br>《香南市》 | シイラや養殖魚等の加工による浜値向上と付加価値増加を通じて、漁業者の所得の向上を図る。 | ・高知県漁協手結支所 | アクションプランの取組開始:H21<br>・漁協の入札参加(H21～27)<br>・前処理加工の実施(H21～27)<br>・施設整備(H21、H23)<br>・高知県食品高度衛生管理手法認定を取得(H26)<br>◆県外水産会社と連携した学校給食用加工品の開発と納品(H26～) | ・原魚の安定確保<br>・衛生管理の向上と生産体制の強化<br>・新魚種の取扱いと新規販売先の確保 | ◆漁協の入札参加と養殖業者等との協業化<br><br>◆衛生管理の向上と生産体制の強化<br><br>◆協業化による新たな魚種の取扱いと新規販路獲得 |
| 15 地域の特産品づくり<br>～農産物加工への取組～<br><br>《南国市》 | 農産物等の6次産業化の推進に向けて、地域資源を活用して特産品開発に取り組む組織・グループを育成するとともに、顧客ニーズに沿った特産品づくりを促進する。また、商品化された加工品の売り込みを通じて、地域の魅力を発信する。 | ・なんこく空の駅推進協議会・西島園芸団地など既存企業・組織・グループ、新しい組織・グループ<br>・JA南国市出資農業生産法人(株)南国スタイル<br>・南国市商工会<br>・南国市観光協会 | アクションプランの取組開始:H21<br>・地域産品を活用した特産品づくり(H21～)<br>・農業生産法人実証組織(地域雇用創造実現事業)をもとに、JA南国市が出資する農業生産法人が設立された(H24)<br>・特産品づくりのための市単独補助金の創設(H24～)<br>・南国市雇用創出推進協議会による試作品開発や公開セミナー等の実施(H25～27)<br>◆特産品づくりに取り組む組織・グループが新たに設立され、商品開発やパッケージ改良等がすすみ、開発商品売上高は増加している。 | ・特産品づくりに取り組むプレーヤーの育成<br>・顧客ニーズに沿った商品づくり、既存商品のさらなる磨き上げ<br>・開発商品の販路拡大及び外商促進 | ◆特産品づくりの振興<br><br>◆直販所等の活用により、販路拡大につなげる取組(地産地消から外商へ) |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
原木生産量(民有林のみ)
(H22:26,053㎥)
(H26:35,887㎥)
50,000㎥
地元説明会の開催及び補助事業等の情報発信
地元説明会の開催や広報誌、ホームページなどを活用した補助事業等の情報発信
境界確認作業及び森林情報等のデータ整理と活用
森林境界明確化事業による境界確認作業及び森林情報等のデータ整理と活用
OJT(緑の雇用)や林業学校と連携した担い手の確保
OJT(緑の雇用)や林業学校の研修受け入れなどによる担い手の確保
シイラ加工事業の販売額
(H22:2,571千円)
(H26:16,011千円)
20,000千円
漁協の入札参加と養殖業者等との協業化
・漁協の入札参加
・養殖業者等との協業化
新たな魚種の取扱い尾数(新規)
3,000尾
衛生管理の向上と生産体制の強化
衛生的かつ効率的な生産体制の強化と維持向上
ヘッドカッターの導入による生産性の向上
協業化による新たな魚種の取扱と新規販路獲得
新たな魚種の取扱いに向けた販売戦略の検討
新たな魚種の加工品の取扱い、新たな販路開拓
地域資源を活用した新たな特産品数
(H26:0品目)
10品目(H28～H31累計)
特産品づくりの振興
・特産品づくりに取り組むプレーヤー(企業・組織・グループ)の育成
・特産品づくりのための市単独補助金の活用促進
・市、商工会、観光協会のコーディネーターから農商工連携を提案することによる特産品づくりの推進
・テストマーケティング等による既存商品のブラッシュアップ
直販所等の活用により、販路拡大につなげる取組(地産地消から外商へ)
・直販所や道の駅等の既存施設を活用し、開発した特産品・加工品の販路拡大を図る。
・地産地消でブラッシュアップされたものを外商に結びつけていく。

## 【物部川地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 16 | 海洋堂ファクトリーと連携・連動した「ごめん」の賑わいづくり<br><br>《南国市》 | 海洋堂ファクトリーの誘致を契機として、関係者が連携して賑わい創出に取り組むことにより、空き店舗の活用を促進し、商店街の活性化を図る。 | ・南国市商工会<br>・南国市<br>・南国市中心市街地活性化推進協議会<br>・(株)海洋堂 | アクションプランの取組開始：H21<br>・軽トラ市の定期的開催(H23～ )<br>・高知農業高校アンテナショップの定期的な開催(H25～ )<br>・ごめんよってこ広場を中心としたイベントの開催(H25～ )<br>・ごめん町イベント実行委員会が組織された(H26)<br>・後免防災コミュニティセンターの完成(H27)<br>◆軽トラ市や農業高校アンテナショップも定着し、安定的に集客が行われている。ごめん町イベント実行委員会も各種イベントを行っており、少しずつ賑わいが戻りつつある。 | ・イベント時の賑わいを日常的な賑わい創出につなげていくために、地域住民を巻き込んでいくこと | ◆ビジョンに基づく賑わいの創出<br><br>◆各種イベントの開催や空き店舗の活用等 |
| 17 | 地域産品を活用したヤ・シィパークを核とする地域の活性化<br><br>《香南市》 | ヤ・シィパークの新たな魅力となる施設として、香南市産のメロン、ミカン、文旦などを使用した氷菓と焼き菓子類を製造・販売する加工所兼店舗を整備することにより、地域産品の活用促進による生産農家の所得の向上と、交流人口の拡大を図る。 | ・(株)ヤ・シィ<br>・香南市 | アクションプランの取組開始：H27<br>・「ヤ・シィパーク周辺地域活性化事業検討委員会」の開催(H27)<br>・高知県産業振興推進総合支援事業費補助金を活用した加工所兼店舗の整備に着手(H27)<br>・商談会の実施(H27)<br>◆加工所兼店舗についての検討、計画づくりが進み、開業に向けた実施体制が関係者の間で共有された。 | ・安定した利用客、売上の確保<br>・新商品の開発 | ◆加工所兼店舗の開業<br><br>◆販路開拓<br><br>◆商品開発 |
| 18 | 香南市の地場産品販売促進<br><br>《香南市》 | 香南市の地場産品を事業者が一体となり販売活動を行い売り出すことで、香南市の知名度の向上や地域の農業者、商業者等の所得の向上を図る。 | ・香南市観光協会<br>・香南市内の事業者 | アクションプランの取組開始：H21<br>・商品開発(H21～27)<br>・商品カタログ販売(H22～27)<br>・商品ネット販売(H23～27)<br>◆市内事業者の商品をカタログやネットで販売することにより、事業者の商品開発やメニュー開発意欲の向上につながった。<br>◆ふるさと寄付金の記念品等への採用で販売額が増加。 | ・商品及び販売機会の増加<br>・商品販売体制の継続 | ◆地場産品の開発と販売促進<br><br>◆地場産品販売促進体制の検討 |

<table>
<tr><th colspan="4">第3期計画</th><th rowspan="2">H32以降</th><th colspan="2">指標及び目標</th></tr>
<tr><th>H28</th><th>H29</th><th>H30</th><th>H31</th><th>指標</th><th>目標値(H31)</th></tr>
<tr><td colspan="5">ビジョンに基づく賑わいの創出<br>市などの関係機関、団体だけでなく、地元・地域を巻き込んだビジョンの実行<br>各種イベントの開催や空き店舗の活用等<br>・海洋堂と連携・連動した各種イベントや取組を行う。<br>・空き店舗や地域資源を生かしたイベントや取組を行う。</td><td>空き店舗活用数<br>(H26:1件(累計))</td><td>7件(累計)</td></tr>
<tr><td colspan="5">加工所兼店舗の開業<br>・開業準備<br>・研修<br>・加工所兼店舗の開業<br>・イベント等の実施による集客<br>・近隣店舗との連携<br>販路開拓<br>・商談会参加<br>・催事出店<br>・広報・営業活動<br>・ネット販売の実施、ギフトカタログ等への掲載<br>商品開発<br>・試作品の作成<br>・試食会<br>・新商品の開発、既存商品の改善<br>・旬の地域食材を活用した季節ごとの目玉商品の開発</td><td>加工所兼店舗の売上高<br>(新規)<br>(H27:0円)</td><td>54,193千円</td></tr>
<tr><td colspan="5">地場産品の開発と販売促進<br>・地場産品の開発<br>・カタログ・ネット販売の促進<br>・販路開拓への取組<br>地場産品販売促進体制の検討<br>自立した継続運営を目指し、組織化等の検討<br>自立運営体制の構築<br>事業者が主体となった取組の実施</td><td>売上高<br>(H26:8,407千円)</td><td>20,000千円</td></tr>
</table>

## 【物部川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 19 香南市の商業振興への取組<br><br>《香南市》 | 「生活情報ガイド」の配布や「コミュニティイベント」の開催及びポイントカード事業の導入により、地域の消費者に対し生活の利便性を提供するとともに、商業者のまとまりを再構築し、商業者が一体となった取組として、地域内での顧客の増加、さらには地域外への商圏拡大を目指す。 | ・香南市商工会<br>・香南市内の商業者 | アクションプランの取組開始：H21<br>・お店紹介BOOK「香南市の・おいしい・たのしい・うれしい」の発刊（H21、H23）<br>・コミュニティイベント「香南百貨店おひろめ市」を開催し、商業者自らが店舗PRやアンケートを実施（H22～24）<br>・消費者及び商店者を対象としたポイントカードの導入に関するアンケートを実施するなど、新しいポイントカード制度導入に向けた調査・検討の実施（H25～）<br>◆「お店紹介BOOK」の発行が新規顧客の開拓につながった。 | ・来店客の増加 | ◆商業者が一体となった取組の推進 |
| 20 香美市における特産品づくりの推進<br><br>《香美市》 | 地域資源を活用した魅力ある特産品（加工食品）づくりを行うことを通じて、働く場の確保と所得の向上を図る。 | ・(一社)香美市観光協会<br>・(協)韮生の里<br>・奥ものべじじばばあんぜん会<br>・コハマ農産物直販所 | ・アクションプランの取組開始：H21<br>・地域特産品の加工・販売の仕組みづくり（H21～27）<br>・新たな加工食品の開発・販売（H21～27）<br>・H21年度から23年度まで香美市地域雇用創造協議会等が中心となり、シカ肉等を使った新商品の開発や地域特産品の県内外への販売促進、ショッピングサイトの開設等を行った。<br>・H24年度から香美市雇用創造協議会から事業を継承した（一社）香美市観光協会や食品加工グループが地域内外のイベントに参加し、特産品の販売とPR活動を実施した。また、商談会等にも参加し、販路拡大に取り組んでいる。<br>・H26年度からふるさと納税（香美市まちづくり寄附金）者への返礼品のセットとして、シカニクソーセージやじじばばあんぜん会の商品が選定された。<br>◆香美市のユズやシカ肉を活用した特産品を開発し、緩やかながら順調な販路拡大に伴い、売上高も増加している。 | ・特産品開発が必要<br>・販路が固定化<br>・経営が脆弱<br>・後継者が不足 | ◆特産品開発、販路拡大<br><br>◆経営安定化、後継者育成 |
| 21 地場産業（土佐打刃物、フラフ）の振興<br><br>《香美市》 | 販路開拓のため、新商品の開発やイベント等への出展、海外向けにもアプローチできるネットでのPR・広報を強化する。また、昔ながらの技術や文化の継承を図るため、次世代を担う後継者の育成にも取り組む。 | ・高知県土佐刃物連合協同組合<br>・香美市商工会<br>・フラフ製造業者<br>・香美市観光協会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・土佐打刃物とフラフは、伝統的産業であり、生活様式等の変化を受けて需要減少傾向の中ではあるが、技術、文化の継承を図るため、新商品の開発及び販路開拓を行った（H21～27）<br>・あかめナイフの販売を開始した（H25）<br>・地域アンテナショップ2店舗を開設し、地場産業の紹介等を行った（H23～26）<br>・高知新港に寄港する大型客船の乗員乗客向け物販ブースにてくじらナイフの販売を行った（H25～26）<br>◆海外での認知度が高まり、香美市観光協会の物販サイトを通して、海外からの継続受注につながっている。<br>・中小企業団体中央会の「連携組織活性化推進事業」を活用し、「土佐刃物製造業の後継者育成に向けたモデルプラン」を策定した。（H24）<br>・県の「伝統的工芸品産業等育成対策事業」の周知のため説明会を開催した（H26）<br>◆市の土佐打刃物後継者育成助成事業により、研修生1人を2年間の計画で受入することができた。（H27.4～） | ・市の土佐打刃物後継者育成助成事業（県「伝統的工芸品産業等育成対策事業」）の周知及び研修者受入事業者の発掘 | ◆土佐打刃物・フラフの普及及び新たな販路開拓<br><br>◆次世代を担う人材の育成 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 商業者が一体となった取組の推進<br>・コミュニティイベントの開催<br>・市内外へのPR強化<br>・生活情報の提供<br>・ポイントカード事業導入<br>・新たな取組の検討、実施 | | | | | ポイントカード事業加盟店舗数<br>(H27:0店舗) | 100店舗(累計) |
| 特産品開発、販路拡大<br>・魅力ある特産品の開発(セミナー、勉強会等へ参加)<br>・県内外へ販路拡大(商談会、展示会等への参加、アンテナショップ、ネットショップ等での販売)<br>経営安定化・後継者育成<br>・経営安定化による所得向上(事業計画等の作成、規模拡大の検討)<br>・後継者確保、育成(OJTによる育成、セミナー、勉強会等へ参加) | | | | | 開発商品売上高<br>(H22:5,218千円(8商品)<br>(H26:8,717千円(14商品) | 10,000千円<br>(17商品) |
| 土佐打刃物・フラフの普及及び新たな販路開拓<br>・各種イベント等での土佐打刃物商品の販売促進活動の実施<br>・土佐打刃物・フラフ産地及び商品PRの充実<br>・体験観光プログラム化による土佐打刃物・フラフの魅力のPR<br>・土佐打刃物の新商品の検討<br>次世代を担う人材の育成<br>土佐打刃物製造の後継者育成の支援 | | | | | 地場産業(土佐打ち刃物、フラフ)後継者数 | 3人(H28～H31累計) |

## 【物部川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 22 土佐山田えびす商店街を中心とする地域の活性化<br><br>《香美市》 | 利用可能な空き店舗の改修や、土佐山田えびす商店街のチャレンジショップであり、商店街と地域住民、移住者等の情報交流拠点施設でもある「ふらっと中町」の情報発信力を強化することなどにより、移住者による新規創業も含めた新たな店舗の開業を支援するとともに、商店街を含む地域の活性化を図る。 | ・香美市商工会<br>・えびす街協同組合<br>・地域活動団体<br>・香美市 | アクションプランの取組開始：H26<br>・香美市民の移住や定住等に関する意識を調べるための地域状況調査（H26）<br>・土佐山田えびす商店街に「ふらっと中町チャレンジショップ（1店舗）」がオープン（H27）<br>・「ふらっと中町」において、情報交流拠点施設としての活動再開（H27）<br>◆H26の途中より閉店していた、土佐山田えびす商店街の地域アンテナショップ「ふらっと中町」が店舗を再開し、チャレンジショップと情報交流拠点としての活動を開始したことにより、商店街の賑わいができた。 | ・チャレンジャーの確保<br>・空き店舗の調査及び活用策の検討 | ◆商店街を含む地域の活性化策の推進 |
| 23 広域観光の取組の推進<br><br>《物部川地域全域》 | 高知中央広域定住自立圏共生ビジョンの観光事業において、物部川地域の自然、観光施設、体験メニュー等の多様な観光資源を広域的に組み合わせ、魅力的な観光商品とするとともに、民間事業者の視点も踏まえて地域の観光資源を一層磨き上げ、情報発信を行うことにより、観光客の広域的な誘致を推進し、交流人口の拡大を図る。 | ・高知中央広域観光協議会のうち、南国市、香南市、香美市、（一社）南国市観光協会、（一社）香南市観光協会、（一社）香美市観光協会 | アクションプランの取組開始：H24<br>・広域観光を推進する母体となる物部川地域観光振興協議会を設立（H23）、エージェントセールス活動やモニターツアーを行い、エージェントのニーズを全体で共有するとともに、旅行商品化に向け検討した。（～H24）<br>・高知中央広域定住自立圏構想の枠組みのもと、高知市と物部川地域（南国市・香南市・香美市）が連携して、高知中央広域観光協議会を設立し、広域観光パンフレットやポスター等を作成し、プロモーション（エージェントセールス・モニターツアー）、観光・物産展を開催した。（H25～）<br>◆4市（高知市及び物部川地域を構成する3市）による取り組みがスタートし、広域観光を推進する体制がより充実した。 | ・地域の観光資源の一層の発掘・磨き上げによる更なる誘客促進<br>・広域観光組織の体制の充実強化に向けた研究・検討 | ◆観光商品の充実<br><br>◆観光客の広域誘致<br><br>◆広域観光組織体制の充実・整備<br><br>◆地域連携による周遊促進 |
| 24 南国市の地域資源を活用した参加型観光の推進<br><br>《南国市》 | 地域が誇る史跡資源（長宗我部等）を活用したイベント・ツアーへの参加をきっかけとして、周辺の観光名所・施設への来訪や市内観光への動機づけとなるよう繋げる「参加型観光」を推進していく。また、ユニークな地名を活かした観光プロモーション・情報発信を行うとともに、主要観光施設の整備等により観光客の利便性向上を図る。 | ・（一社）南国市観光協会<br>・市内各観光に関わる企業・団体・グループ | アクションプランの取組開始：H21<br>・観光コーディネート組織の設立（H21～23）<br>・観光協会に専任スタッフを配置（H24）<br>・観光協会の一般社団法人化（H25）<br>・観光ガイド組織「南国市観光案内人の会」の設立（H23）<br>◆観光協会の組織強化により、イベント運営体制の強化や観光資源のブラッシュアップが進んだ。<br>◆市内の各観光施設の整備により、観光客の受入れ体制が整いつつある。 | ・市内観光名所・施設に観光客を呼び込むための情報発信の強化<br>・史跡の観光資源としての磨き上げ<br>・観光協会の体制強化 | ◆参加型観光の推進<br><br>◆地域での消費拡大に繋げる仕組みづくり |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 商店街を含む地域の活性化策の推進<br>・空き店舗の調査及び改修<br>・空き店舗の活用及び活性化策の推進<br>・「ふらっと中町チャレンジショップ」の運営、PRの推進<br>・情報交流拠点「ふらっと中町」の活動の活性化、PRの推進 | | | | | 空き店舗等を活用した新規開業<br>(H27:3件) | 16件(H28～H31累計) |
| 観光商品の充実<br>・農林漁家民泊の推進<br>農林漁業者や行政との連携による研修会の開催<br>・体験メニュー等の新商品の開発・磨き上げ<br>関係団体等との連携による新たな観光資源の発掘・磨き上げの実施 | | | | | 観光客入込数<br>(H26:132.1万人) | 140.5万人 |
| 観光客の広域誘致<br>・広域観光プロモーションツールの作成<br>・ターゲット地域の旅行会社等に対する販売促進活動の実施<br>・地域内観光情報の発信<br>・観光物産展の開催 | | | | | (対象施設)<br>南国市:県立歴史民俗資料館、西島園芸団地、パシフィックゴルフ、道の駅南国風良里(ショップ、直販所レジ通過人数)<br>香南市:県立のいち動物公園、アクトランド、月見山こどもの森、絵金蔵、ヤ・シィパーク、弁天座(歌舞伎関係)、香南市サイクリングターミナル(宿泊以外)<br>香美市:アンパンマンミュージアム、龍河洞、べふ峡温泉 | |
| 広域観光組織体制の充実・整備<br>・体制・機能の段階的充実<br>・広域観光の推進に関する関係団体、県等との協議 | | | | | | |
| 地域連携による周遊促進<br>・広域観光活性化計画に関する関係機関、県等との協議<br>・関係団体等との連携企画イベント等の実施 | | | | | | |
| 参加型観光の推進<br>・南国市の地域資源を活用した参加型観光の新たなメニューづくり、既存メニュー(長宗我部元親ラリー、土佐の食1グランプリなど)のブラッシュアップ<br>・SNSやメディア等のツールを有効活用した情報発信、プロモーション活動<br>・県内外からの観光客の利便性向上に向けた主要観光施設の整備 | | | | | 主要4観光施設※の観光客入込数<br>(H21:483,000人)<br>(H26:539,000人)<br>※県立歴史民俗資料館、西島園芸団地、パシフィックゴルフ(以上、来場者)、道の駅南国風良里(ショップ、直販所のレジ通過人数) | 555,000人 |
| 地域での消費拡大に繋げる仕組みづくり<br>イベントの企画や情報発信とあわせて、訪れた観光客の滞在時間を延ばし、市内回遊、飲食、宿泊、交通機関の利用など市内にお金を落としてもらう仕組みづくり | | | | | | |

## 【物部川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 25 体験観光等の旅行商品化と販売の推進・地域の観光情報の発信<br><br>《香南市》 | 香南市の海と山と文化や歴史などの地域資源を活用した体験観光等を推進するとともに、観光資源としての歌舞伎を活用し、歌舞伎を核とした交流の場づくりを行うことにより、交流人口の拡大を図る。 | ・(一社)香南市観光協会<br>・香南市<br>・香南市歌舞伎でまちおこし実行委員会<br>・地域の体験メニュー等提供団体 | アクションプランの取組開始:H21<br>・体験メニューのブラッシュアップ(H21～27)<br>・旅行商品化に必要な観光情報の一元把握(H21～27)<br>・旅行商品の造成(H21～27)<br>・旅行商品の販売(H23～27)<br>・地域の観光情報の発信(H21～27)<br>・歌舞伎によるワークショップの開催(H27)<br>・歌舞伎による体験メニューの開発(H27)<br>・歌舞伎によるまちおこしの情報発信(H27)<br>◆香南市観光協会は、一般社団法人化し、旅行業第3種の登録を行ったことにより、旅行商品の企画から販売までの体制が整った。これに伴い、ウォーキングや坐禅体験、トレイルランニングレース大会、サンセット・シーカヤックツアーなど多様な商品を毎年企画・販売することで、地域資源の掘り起こし、活用につながった。 | ・旅行商品の企画・販売の継続<br><br>・体験メニュー等商品素材の開発<br><br>・エージェントに対するプロモーション<br><br>・広域で連携した滞在型観光メニューの開発<br><br>・観光資源としての歌舞伎の活用 | ◆体験観光等に関する情報の一元把握<br><br>◆体験メニューのブラッシュアップ等<br><br>◆旅行商品の造成と販売<br><br>◆地域の観光情報の発信<br><br>◆歌舞伎を核とした交流の場づくり |
| 26 三宝山プロジェクト<br><br>《香南市》 | 香南市のシンボルである三宝山を観光拠点施設として整備するとともに、近隣の観光施設等と連携して、いろいろな楽しみ方ができる体験観光エリアを作ることにより、県内外からの観光客の増加を目指す。 | ・香南市<br>・民間事業者(予定) | アクションプランの取組開始:H28 | | ◆施設整備<br><br>◆委員会の開催<br><br>◆周辺施設との連携 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
観光客入込数(H26:51.8万人)
(対象施設)
県立のいち動物公園、アクトランド、月見山こどもの森、絵金蔵、ヤ・シィパーク、弁天座(歌舞伎関係)、香南市サイクリングターミナル(宿泊以外)
55万人
体験観光等に関する情報の一元把握
タリフ集の修正・追加
体験メニューのブラッシュアップ等
体験メニューの掘り起こし、磨き上げ
旅行商品の造成と販売
・コースプラン作成と販売、旅行代理店への売り込み
・募集型企画旅行の実施
地域の観光情報の発信
インターネット等を活用したPRの展開
歌舞伎を核とした交流の場づくり
・地歌舞伎等の招致及び公演
・土佐絵金歌舞伎伝承会定期公演及びワークショップ
・歌舞伎による体験メニューの開発
・歌舞伎によるまちおこしの情報発信
観光客入込数
(H27:0人)
20万人
施設整備
基本計画の策定
実施設計
施設整備
開業
運営開始
委員会の開催
三宝山基本計画策定委員会で協議
周辺施設との連携
既存施設間での協力体制の強化、連携した取組の推進
三宝山を核とした体験型観光エリアの形成

## 【物部川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 27 香美市における滞在型・体験型観光の推進<br><br>《香美市》 | 香美市の地域の資源を活かした体験型観光メニューを充実させるとともに、主要な観光施設を核とした周遊プランの造成・情報発信を行うことにより地域外からの交流人口増を図り、滞在型・体験型観光を推進する。 | ・香美市<br>・(一社)香美市観光協会<br>・地域内の観光施設及び体験型観光メニュー等の提供団体 | アクションプランの取組開始：H21<br>・観光案内所「香美市いんふぉめーしょん」、地域アンテナショップ「ふらっと中町」「龍河荘ぐる里」を開設(H22～23)<br>・観光コーディネート等を行う組織として、(一社)香美市観光協会が発足(H23～)<br>◆雇用の創出及び観光情報発信の強化が図られた。<br>◆観光情報の一元化と香美市の観光推進を図ることを目的とした組織体制が構築された。<br><br>・香美市地域雇用創造協議会が県観光アドバイザーによるガイド研修や先進地視察研修を実施(H21～23)。<br>・観光協会職員や地域の体験型観光メニュー提供者が、県主催の「とさ旅セミナー」「観光創生塾」に参加(H24～27)<br>◆多くの関係者が地域の観光資源を知り、座学と実践を通して観光商品について深い知識を得ることができた。<br><br>・べふ峡温泉林間広場の基盤整備、龍河洞の洞内照明LED化、「ほっと平山」の案内板の設置などの環境整備を行った(H25)。<br>・龍河洞と工科大とで多言語対応アプリの共同開発を行った(H26)<br>・香美市地域雇用創造協議会や(一社)香美市観光協議会による体験型観光ツアーや観光イベントを実施(H21～27)<br>◆主要な観光施設において、観光客の受け入れ体制の充実が図られた。<br>◆外国人観光客の来場が顕著で今後も増加が見込まれる龍河洞において、外国人観光客の受入れ体制ができた。 | ・体験型観光メニューの受け入れ体制づくり<br>・(一社)香美市観光協会の体制強化 | ◆体験型観光メニューづくりと推進<br><br>◆観光協会の組織体制の充実と取組の推進 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| | | | | | 主要3観光施設※の入り込み数<br>(H26:264,593人)<br><br>※アンパンマンミュージアム、龍河洞、べふ峡温泉 | 300,000人 |

体験型観光メニューづくりと推進

・体験型観光メニューの造成、実施
・体験型観光メニューの受け皿(ガイド要請や受け入れ団体)づくり

観光協会の組織体制の充実と取組の推進

・観光協会のホームページ、広報誌等を活用した情報発信
・既存の観光施設を核とした周遊プランの造成、実施
・観光イベントの企画、実施
・旅行業の取得、旅行商品の開発、セールス

# Ⅱ　各地域の具体的な取組

# 3　高知市地域

## 3　高知市地域

### （1）　地域の産業を取り巻く状況

高知市地域は「平成の大合併」により、都市部を中心とした県域の中核機能に加え、田園地域と中山間地域を併せ持つ都市となりました。

総人口は、平成27年の国勢調査では337,360人で、県全体の４割余りを占めています。65歳以上の高齢者の比率は、県平均を下回っているものの、他地域と同様に高齢化が進行しています。

総生産額は県全体の５割近くを占めていますが、部門別の構成比は、第３次産業が約９割という突出した形になっています。

農業については、平野部では、水稲、野菜、花き等の早出しを主体とする営農形態となっています。北部の中山間地域では、地理的な特性を活かして、ユズや四方竹の生産・加工、有機による野菜づくりなどが行われ、大消費地に近い地の利を活かして、直販所や街路市等を通じた地産地消の取組が進められています。また、ショウガ等新たな加工に向けた検討や商品化の取組も行われています。

南部の里山地域と中山間地域では酪農が行われており、出荷される牛乳の大半は県内で加工・販売・消費されています。また、酪農関係者によるスイーツの製造販売の取組も行われています。

林業については、総面積の約60％を占める森林の約半分が杉やヒノキといった人工林であり、林道、作業道等の基盤整備や森林組合を中心とした間伐などが進められていますが、木材価格の低迷をはじめ、担い手の高齢化などによる後継者不足等の課題があります。その一方で、国際的な木材の需給の状況や、地球温暖化の防止等に対する森林への関心の高さなどを背景に、国産材を見直す動きが見られます。

水産業においては、魚価の低迷や漁場環境の悪化、燃油・資材の高騰、担い手の高齢化などにより、漁業者の経営環境が厳しさを増しています。

商業については、特に中心商店街や近隣商店街では、郊外型大型商業施設の増加や商店街の核店舗の減少、消費者の購買方法の多様化などにより、空き店舗の増加や歩行者通行量の減少など厳しい状況が続いていましたが、近年のひろめ市場の活況に加え、新たな複合施設等がオープンするなど状況が徐々に好転しており、新図書館「オーテピア」や高知城歴史博物館の整備なども進んでいます。

製造業は、機械、食料品、鉄鋼や製紙業等を中心に操業が行われ、高い技術力によって全国展開している企業もありますが、全般的には伸び悩みの傾向にあります。

観光面では、「高知城」や「はりまや橋」、「桂浜」などの名所、「よさこい祭り」をはじめとする様々なイベントのほか、「坂本龍馬」「長宗我部元親」などの「歴史」や「食」など、本県を代表するような観光資源を多く有しています。また、効果的な情報発信や周辺地域との広域での連携に加え、龍馬ゆかりの地を巡るまち歩きや市場見学、写経などの体験型・着地型観光の取組も進んでいます。大型外国客船の寄港も年々増加しており、外国人観光客に対する受け入れ態勢の整備にも取り組んでいます。

## （２）　地域アクションプランの概要

高知市地域では、県都・中核市としての都市機能や役割を十分に果たしつつ、主要農産物の振興に加え、それらを活かした６次産業化の促進や中心市街地の活性化、歴史・文化・自然・食を体感できる観光振興などの取組を進めていきます。

分野別にみると、農業分野では、県内一の生産を誇るキュウリや日本一の産地であるグロリオサをはじめ、針木産新高梨の更なるブランド化に向けた活動などを独立した項目として位置づけ、それぞれの各事業主体が、より強力に進めていきます。中山間地域では、基幹品目であるユズ・四方竹の振興に加え、（一財）夢産地とさやま開発公社を中心に展開する「まるごと有機プロジェクト」の推進などにより、山の恵みを所得につなげる地産外商の取組を一層促進します。また、ＪＡ高知市が行う「食」の提供による地域農産物の消費拡大の取組など、これまで以上に消費者を意識した展開を図っていきます。さらに、伝統作物の生産拡大と加工品開発により、生産者と消費者の交流拡大や地域観光への活用を図ります。

畜産分野では、生乳加工品の製造・販売による新たな酪農経営モデルの確立に向けて、引き続き関係者が連携して取り組みます。

林業分野では、「森の工場」を核として素材生産量の増大を目指すとともに、県産材を使った木造住宅の普及促進活動など、森林資源の有効活用を図っていきます。

商工業分野では、春野地区の農産物加工品の開発・販売拡大の取組や民間活力を活かした６次産業化の支援体制づくり、また、地元鮮魚を活用した食品の製造などの食品加工の取組を一層推進していきます。さらに、新たな分野への製品展開を進めている竹製品の製造を土佐山地区の地域産業として発展させるとともに、県内中山間地域の産業創出につなげるよう関係機関等と連携して取り組みます。

また、高知市中心市街地活性化基本計画に位置づけられた取組を各事業主体が具体的に推進することにより、県都中心部の活性化を図っていきます。

観光分野では、市内のみならず近隣地域等で人気のある観光施設や体験プログラムとの連携を進め、多様で魅力ある広域観光エリアの形成を図ります。また、「よさこい祭り」や、坂本龍馬をはじめとする「土佐の偉人」、観光客に評価の高い「食」などをテーマとしたまち歩きや効果的なイベントの展開、情報発信の仕組みづくり、県民性を活かして外国人観光客の受入態勢を充実させる取組などを民間団体等と連携して進め、土佐観光の拠点としての役割を果たしていきます。

## （３）　地域産業クラスターの展開

地域に持続的な雇用とより大きな経済波及効果をもたらすため、地域アクションプランの取組を通して、地域産業クラスターの創出に取り組みます。

○竹資源の活用による中山間地域の新たな産業の創出

ア）関連する地域アクションプラン

No.19　県産竹材を用いた新規分野への製品展開

イ）内容

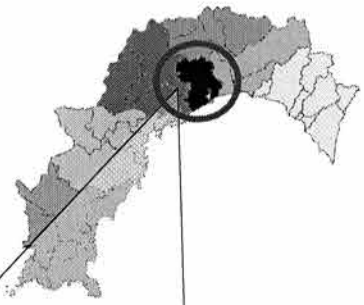
県産竹材を活用した自動車用竹ハンドル素材の製造を竹ブラシや竹チップなどの製造にまで拡大することで、一本の竹すべてが商品となる仕組みが整ってきました。今後は、土佐山地域に新たな組織を立ち上げ、竹材の集荷や一次加工、竹チップの販売を行うなど、竹資源を活用した事業展開を図ることにより新たな産業を創出し、土佐山地区の雇用創出はもとより県内各地で問題となっている山林や農地を侵食する竹害対策や鳥獣害対策にもつなげていきます。

## （4） 主要な指標及び目標

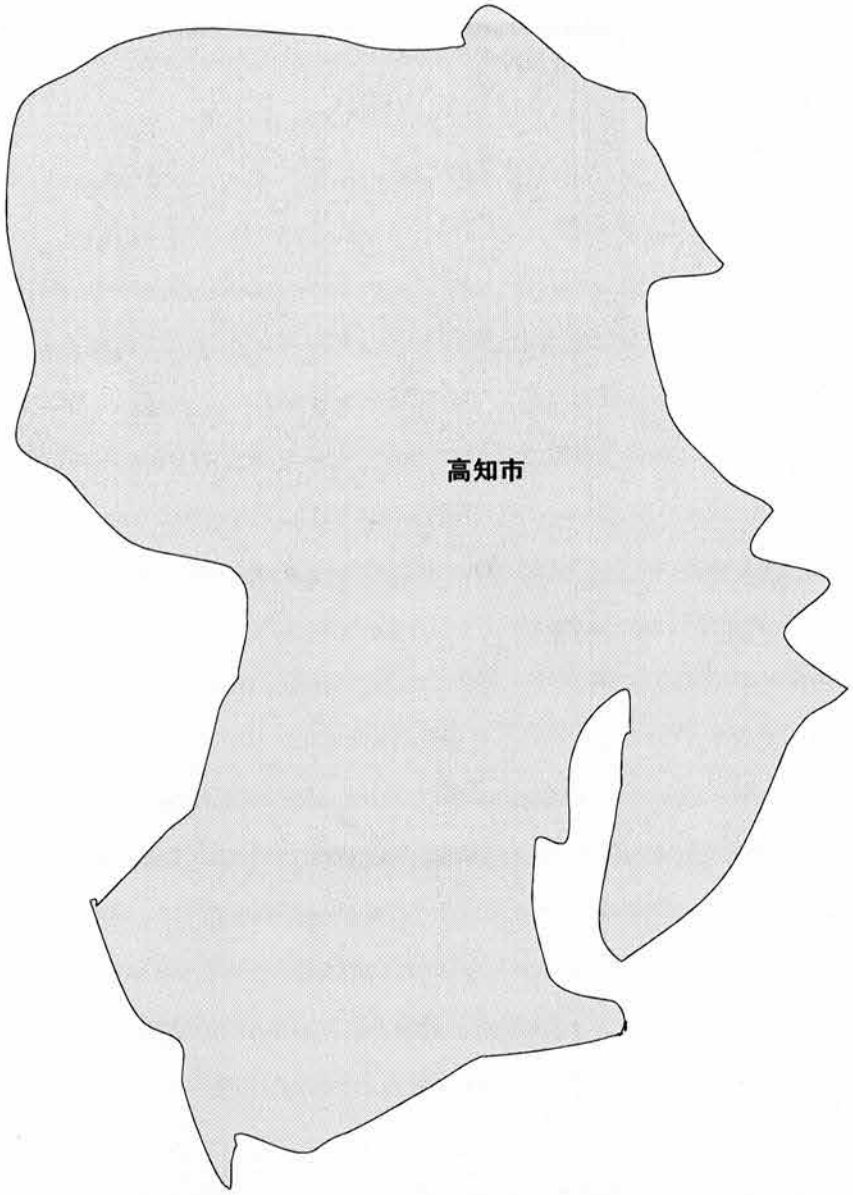
| 項　　目 | 実　　績 | 目　　標 |
|---|---|---|
| 主要農産物の販売額<br>（グロリオサ、新ショウガ等６品目の合計） | H26：21.1 億円 | H31：21.6 億円 |
| 森の工場における素材生産量 | H26：2,660 ㎥ | H31：4,200 ㎥ |
| 農産物加工品の販売額<br>（(一財）夢産地とさやま開発公社、<br>（有）スタジオ・オカムラの合計） | H26：1.48 億円 | H31：3.22 億円 |
| 商店街等の通行量<br>（平日・休日合計） | H26：95 千人/2 日・14 地点 | H30：105 千人/2 日・14 地点 |
| 宿泊者数 | H26：93.4 万人 | H31：127.3 万人 |

（５）　具体的な取組

| No. | 項目 |
|---|---|
| 1 | キュウリの生産販売対策の強化による産地振興 |
| 2 | グロリオサの生産販売対策の強化による産地振興 |
| 3 | 生産と販売促進対策の強化による消費地に選ばれるユリ産地の振興 |
| 4 | イチゴの生産販売対策の強化による産地振興 |
| 5 | ナシ産地の生産安定及びブランド強化 |
| 6 | 時代のニーズに対応できる米産地の振興 |
| 7 | 新ショウガの生産振興 |
| 8 | ユズを核とした中山間農業の活性化 |
| 9 | 四方竹のブランド化による中山間地域の振興 |
| 10 | 「まるごと有機プロジェクトの推進」による中山間地域の振興 |
| 11 | 直販店を核とした鏡地域の活性化 |
| 12 | 「食」の提供による地域農産物の消費拡大 |
| 13 | 伝統作物の復活と関連産業の振興 |
| 14 | 異業種間のコラボレーションによる新たな商品・サービスの創出 |
| 15 | 生乳加工品の製造・販売による新しい酪農経営モデルの創出 |
| 16 | 森の工場の拡大による原木の増産 |
| 17 | 県産材を使った安心・安全な木造住宅の普及促進 |
| 18 | 春野地区の農産物（トマト等）の付加価値向上 |
| 19 | 県産竹材を用いた新規分野への製品展開 |
| 20 | 防災食の開発・製造・販売 |
| 21 | 「弘化台ブランドの創出」地元鮮魚を活用した食品の製造・販売 |
| 22 | 中心市街地における商業、観光等の基盤強化による都市機能の増進及び経済活力の向上 |
| 23 | 日曜市をはじめとする土佐の街路市の活性化 |
| 24 | 近隣地域等との連携による滞在型・体験型観光の推進 |
| 25 | 本家よさこいのブランド力確立とよさこい文化の継承・発展 |
| 26 | 温泉開発による観光地としての魅力の向上 |
| 27 | 浦戸湾を活用した観光の振興 |
| 28 | 土佐の偉人を活かした観光の振興 |
| 29 | 食による観光の推進 |
| 30 | 県民性を活かした外国人観光客受入態勢の充実 |



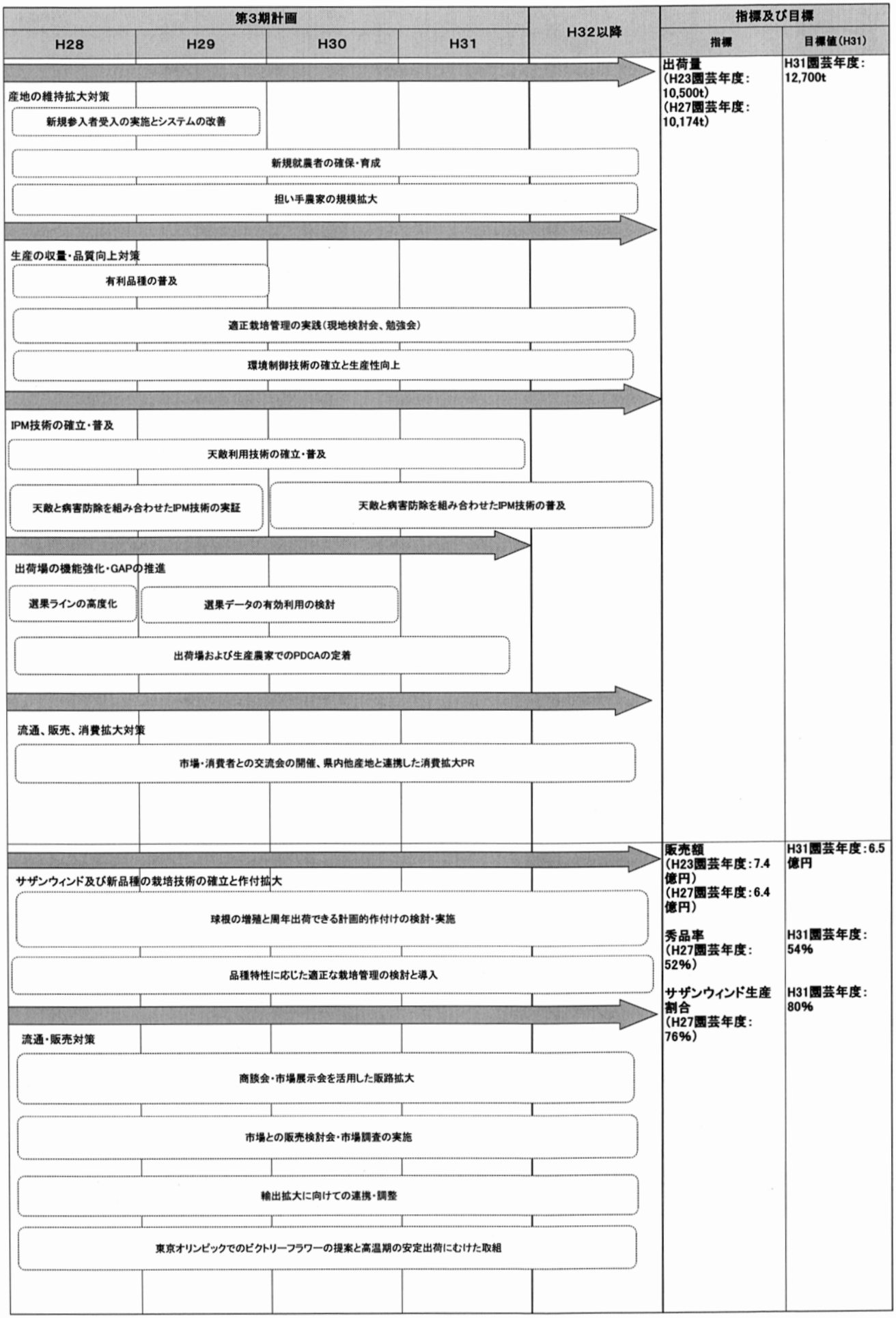
## 【高知市地域】




1、2、3、4、5、6、7、8、9、10、11、12、13、14、15、16、17、18、19、20、
21、22、23、24、25、26、27、28、29、30

## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1　キュウリの生産販売対策の強化による産地振興 | 県内一のキュウリ産地の生産から流通・販売までの課題解決に取り組み、産地基盤の強化と農家所得の向上を図る。 | ・JA高知春野<br>・JA高知春野キュウリ部会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・黄化エソ病対策（H21～27）<br>・有利品種の探索と導入（H21～25）<br>・品質向上対策（H21～27）<br>・優良苗の確保（H22～23）<br>・消費宣伝対策（H21～27）<br>・選果ラインの改善検討（H22～）<br>・新規就農者の確保育成（H25～27）<br>◆高収量、高品質化等の対策が進み、出荷量もほぼ目標とする水準を維持している。<br>◆天敵利用技術導入農家の増加（H24園芸年度：8戸→H27園芸年度：53戸） | ・産地の維持拡大<br><br>・生産の高収量、高品質化、コスト高騰対策<br><br>・高知ブランドをPRする流通・販売対策の強化<br><br>・新しい防除技術の確立・普及 | ◆産地の維持拡大対策<br><br>◆生産の収量・品質向上対策<br><br>◆IPM技術の確立・普及<br><br>◆出荷場の機能強化・GAPの推進<br><br>◆流通、販売、消費拡大対策 |
| 2　グロリオサの生産販売対策の強化による産地振興 | 需要の高いサザンウィンドと新品種の生産拡大を進め、品種の多様性を活かした販売対策を強化し、日本一のグロリオサ産地の活性化と農家所得の向上を図る。 | ・JA高知市<br>・JA高知市三里園芸部花卉部会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・モニタリング事業の実施（H21～25）<br>・市場との販売検討会の開催（H21～27）<br>・輸出への取組（H21～27）<br>・病害虫対策の徹底と有望資材の導入による秀品率向上に向けた取組（H27）<br>・東京オリンピックを活用したグロリオサの需要拡大に向けた取組（H27）<br>・商談会を活用した販路拡大に向けた取組（H25～27）<br>◆高収量、高品質化等の対策に取り組み、品質（秀品率）はほぼ目標値を達成した。 | ・生産の高品質化対策<br><br>・産地ブランドをPRする流通・販売対策 | ◆サザンウィンド及び新品種の栽培技術の確立と作付拡大<br><br>◆流通・販売対策 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
出荷量
(H23園芸年度:10,500t)
(H27園芸年度:10,174t)
H31園芸年度:12,700t
産地の維持拡大対策
新規参入者受入の実施とシステムの改善
新規就農者の確保・育成
担い手農家の規模拡大
生産の収量・品質向上対策
有利品種の普及
適正栽培管理の実践(現地検討会、勉強会)
環境制御技術の確立と生産性向上
IPM技術の確立・普及
天敵利用技術の確立・普及
天敵と病害防除を組み合わせたIPM技術の実証
天敵と病害防除を組み合わせたIPM技術の普及
出荷場の機能強化・GAPの推進
選果ラインの高度化
選果データの有効利用の検討
出荷場および生産農家でのPDCAの定着
流通、販売、消費拡大対策
市場・消費者との交流会の開催、県内他産地と連携した消費拡大PR
販売額
(H23園芸年度:7.4億円)
(H27園芸年度:6.4億円)
H31園芸年度:6.5億円
サザンウィンド及び新品種の栽培技術の確立と作付拡大
球根の増殖と周年出荷できる計画的作付けの検討・実施
秀品率
(H27園芸年度:52%)
H31園芸年度:54%
品種特性に応じた適正な栽培管理の検討と導入
サザンウィンド生産割合
(H27園芸年度:76%)
H31園芸年度:80%
流通・販売対策
商談会・市場展示会を活用した販路拡大
市場との販売検討会・市場調査の実施
輸出拡大に向けての連携・調整
東京オリンピックでのビクトリーフラワーの提案と高温期の安定出荷にむけた取組

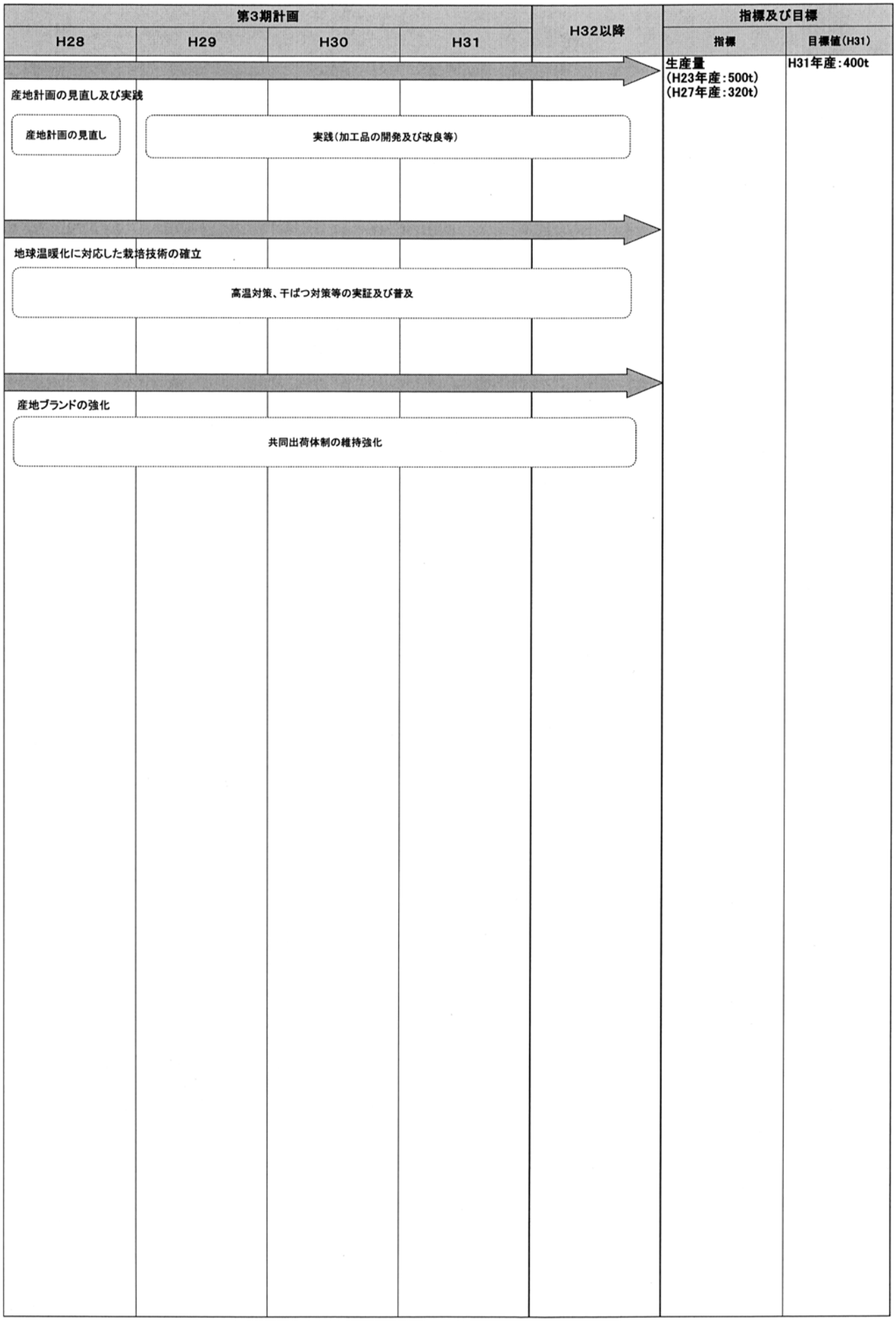
## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 3 生産と販売促進対策の強化による消費地に選ばれるユリ産地の振興 | 消費地ニーズに基づいた生産出荷対策を強化し、有利販売による農家所得の向上を図る。 | ・JA高知市<br>・JA高知市長浜支所園芸部花卉部会<br>・JA高知春野<br>・JA高知春野花卉部会球根部会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・モニタリング事業の実施（H21～25）<br>・市場との販売検討会の開催（H21～27）<br>・産振補助金（ステップアップ事業）を活用した販促・市場調査等の実施（H24）<br>・共販体制の整備・出荷によるブランド力向上の取組（春野：H26～27）<br>・関西市場仲卸でのPR活動（春野：H26）<br>・摘蕾技術向上のための実証ほの設置、勉強会、現地検討会の実施（高知：H26～27）<br>・商談会の参加による需要調査と、販路拡大の取組（H25～27）<br>・週1回の目慣らし会の実施による品質の安定に向けた取組（春野：H26～27）<br>・産地提案型新規就農者の確保に向けた取組と、指導農業士2人の確保（長浜：H27）<br>◆高品質化等の対策が進んだ。<br>◆PR活動で収集した情報・ニーズをもとに共販体制が確立された。（春野）<br>◆適正な土壌消毒の徹底や定期的な目慣らし会により、安定した品質が維持できている。<br>◆消費地での市場・花屋の情報収集により、需要に合った生産出荷体制ができている。 | ・産地ブランドをPRする流通・販売対策の強化 | ◆消費地の情報収集<br>◆新たな販売戦略の検討と実践<br>◆市場ニーズに応じた生産出荷対策 |
| 4 イチゴの生産販売対策の強化による産地振興 | 生産安定対策（夏場の育苗、冬期の収量や品質向上など）や販売戦略の実践による介良イチゴの知名度アップと農家所得の向上を図る。 | ・JA高知市<br>・JA高知市介良支所苺部会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・炭そ病対策（H21～27）<br>・品種の統一（H21～23）と出荷規格の見直し（H23,27）<br>・栽培マニュアルの作成（H22,26）<br>・消費拡大PRの実践（H22～27）<br>・出荷形態の検討（業務用イチゴ）（H25～26）<br>◆秀品率の高い品種に転換し、高品質化と調整作業の効率化が進んだ。 | ・生産安定対策（健全苗の確保、高収量、高品質化）<br>・介良ブランドをPRする流通・販売対策の強化 | ◆生産安定対策<br>◆流通・販売対策 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| | | | | | 販売額<br>(H23園芸年度:4.2億円)<br>(H27園芸年度:3.8億円) | H31園芸年度:3.8億円 |
| 消費地の情報収集 | | | | | | |
| 商談会・市場展示会を活用した消費動向調査 | | | | | | |
| 市場調査による情報収集 | | | | | 摘蕾実施農家率<br>(H27園芸年度:50%) | H31園芸年度:67% |
| 新たな販売戦略の検討と実践 | | | | | | |
| 産地戦略の見直し、実践 | | | | | | |
| 市場ニーズに応じた生産出荷対策 | | | | | | |
| 需要に応じた品種の選定と絞り込み・出荷量の調整(植え付け検討会)、摘蕾処理技術の普及 | | | | | | |
| 生産安定対策 | | | | | 10aあたり収量<br>(H27園芸年度:3.3t) | H31園芸年度:4.0t |
| 健全苗の確保・育苗管理の徹底(高温対策、病害虫(特に炭そ病)対策、肥培管理など) | | | | | | |
| 栽培管理技術の高位平準化、環境制御技術等の検討・普及による収量・品質向上 | | | | | 販売額<br>(H23園芸年度:1.09億円)<br>(H27園芸年度:0.72億円) | H31園芸年度:1億円 |
| 流通・販売対策 | | | | | | |
| HPの充実など「介良イチゴ」をPRする取組の強化 | | | | | | |

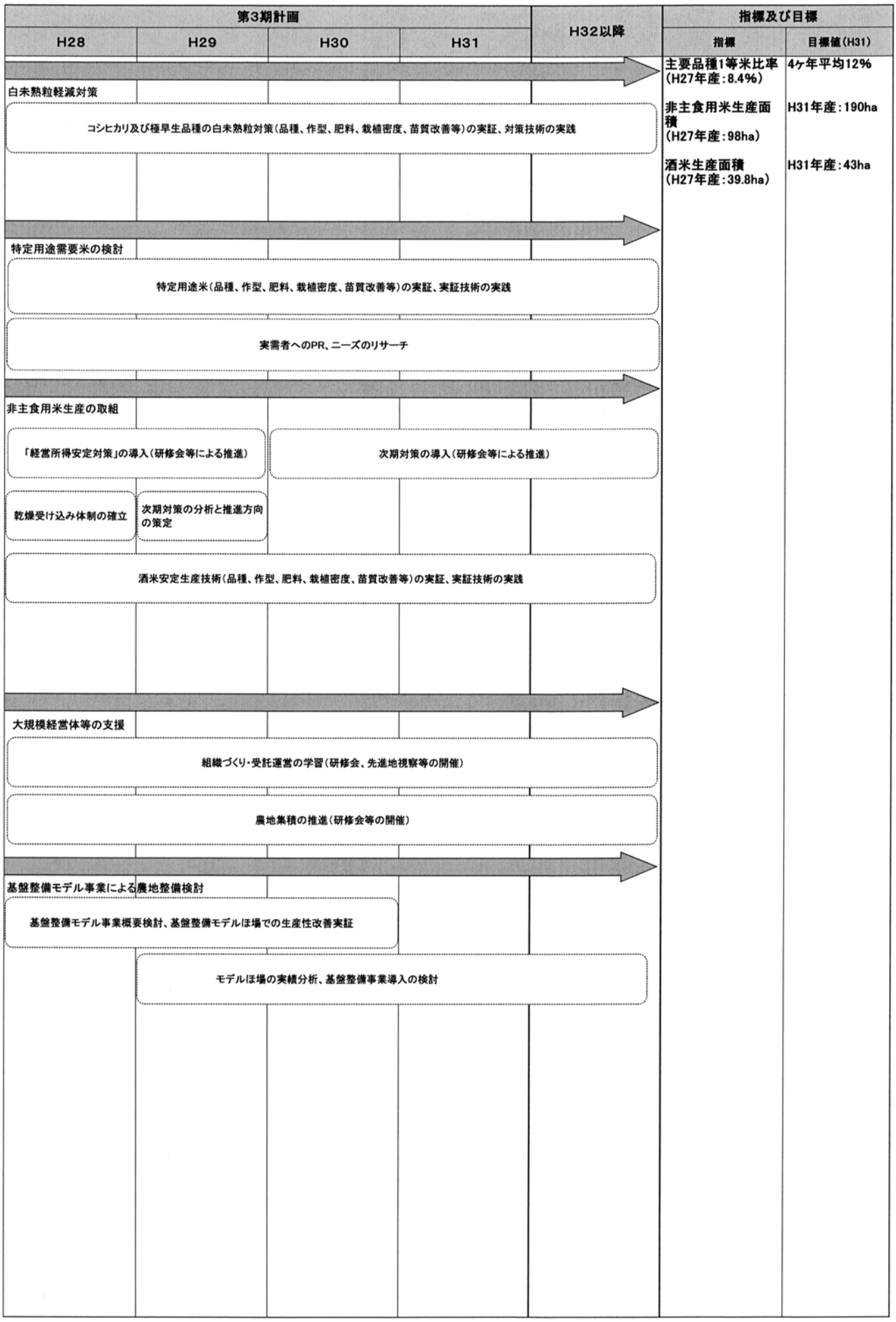
## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 5　ナシ産地の生産安定及びブランド強化 | 生産安定のための基本技術の習得と温暖化に対応した対策を行うとともに、針木産新高梨のブランド「まるはり」を強化し、農家所得の向上を図る。 | ・JA高知市<br>・針木梨組合 | アクションプランの取組開始：H21<br>・高付加価値販売、加工品の開発、販売（H21～27）<br>・高温障害等対策（H21～27）<br>・カラス対策協議会の設置（H23）<br>・鳥獣害対策の実践（H24～27）<br>・パッケージデザインの統一、商標の取得（H24）<br>◆高収量、高品質化等の対策が進んだ。 | ・針木産新高梨「まるはり」ブランドをPRする流通・販売対策<br><br>・温暖化による収量の減少 | ◆産地計画の見直し及び実践<br><br>◆地球温暖化に対応した栽培技術の確立<br><br>◆産地ブランドの強化 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
生産量
(H23年産:500t)
(H27年産:320t)
H31年産:400t
産地計画の見直し及び実践
産地計画の見直し
実践(加工品の開発及び改良等)
地球温暖化に対応した栽培技術の確立
高温対策、干ばつ対策等の実証及び普及
産地ブランドの強化
共同出荷体制の維持強化

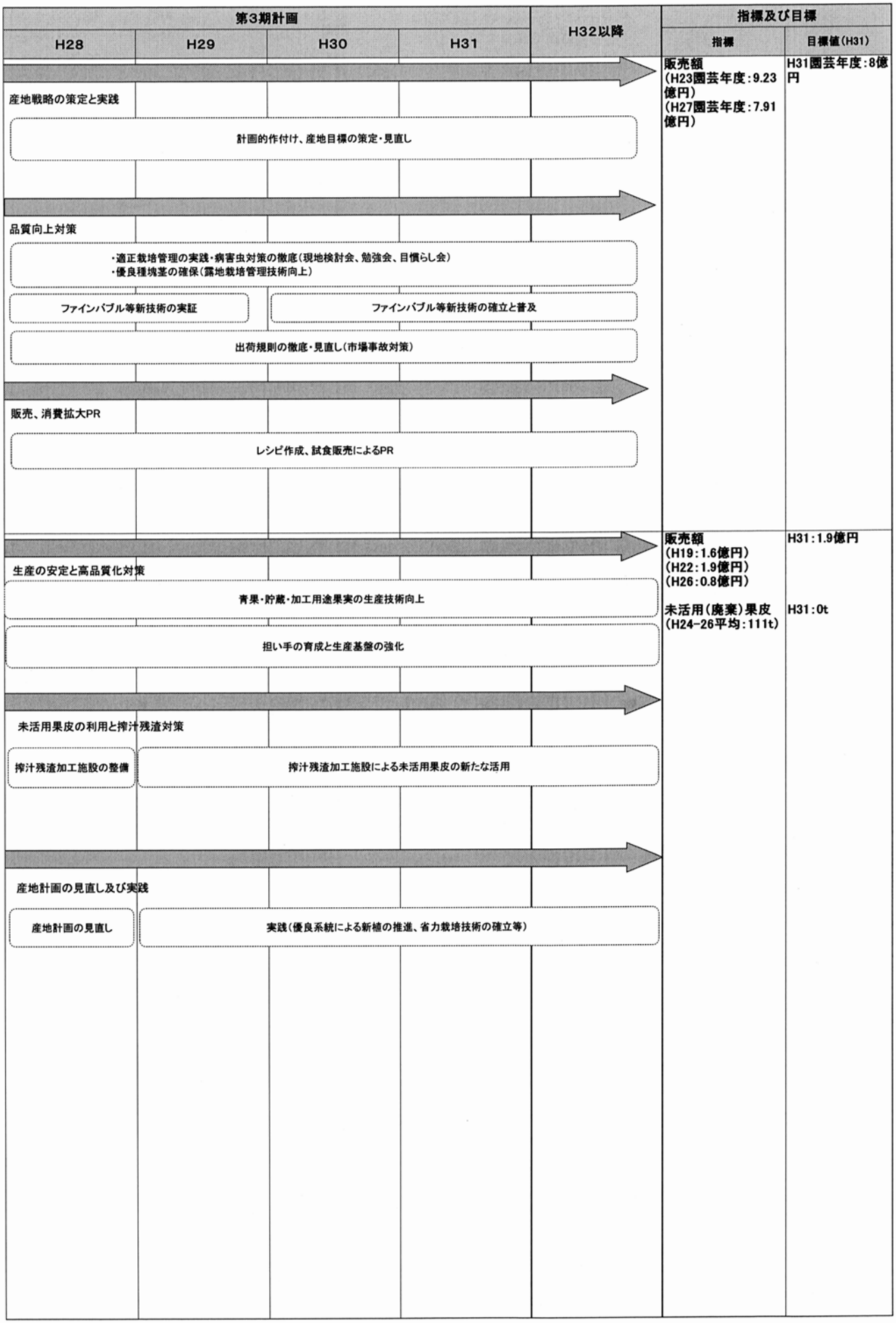
## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 6　時代のニーズに対応できる米産地の振興 | 栽培技術や耕作環境の改善により所得向上を図ることで、永続的な稲作経営を定着させる。 | ・JA高知市<br>・JA高知市稲作部会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・乾燥機等の整備（H21～25）<br>・各種調査ほの設置、講習会、現地検討会等の実施（H21～27）<br>◆リレー出荷体制（南国そだち→ナツヒカリ→コシヒカリ）が確立し、集荷量もほぼ目標とする水準を維持している。<br>◆無人防除ヘリ1機の導入により、効果的な防除体制が整備された（H26）。 | ・多様なニーズに対応した米づくり<br><br>・水田経営の合理化を目指した地区戦略の推進<br><br>・水田フル活用を促進する耕作環境の改善 | ◆白未熟粒軽減対策<br><br>◆特定用途需要米の検討<br><br>◆非主食用米生産の取組<br><br>◆大規模経営体等の支援<br><br>◆基盤整備モデル事業による農地整備検討 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
主要品種1等米比率
(H27年産:8.4%)
4ヶ年平均12%
非主食用米生産面積
(H27年産:98ha)
H31年産:190ha
酒米生産面積
(H27年産:39.8ha)
H31年産:43ha
白未熟粒軽減対策
コシヒカリ及び極早生品種の白未熟粒対策(品種、作型、肥料、栽植密度、苗質改善等)の実証、対策技術の実践
特定用途需要米の検討
特定用途米(品種、作型、肥料、栽植密度、苗質改善等)の実証、実証技術の実践
実需者へのPR、ニーズのリサーチ
非主食用米生産の取組
「経営所得安定対策」の導入(研修会等による推進)
次期対策の導入(研修会等による推進)
乾燥受け込み体制の確立
次期対策の分析と推進方向の策定
酒米安定生産技術(品種、作型、肥料、栽植密度、苗質改善等)の実証、実証技術の実践
大規模経営体等の支援
組織づくり・受託運営の学習(研修会、先進地視察等の開催)
農地集積の推進(研修会等の開催)
基盤整備モデル事業による農地整備検討
基盤整備モデル事業概要検討、基盤整備モデルほ場での生産性改善実証
モデルほ場の実績分析、基盤整備事業導入の検討

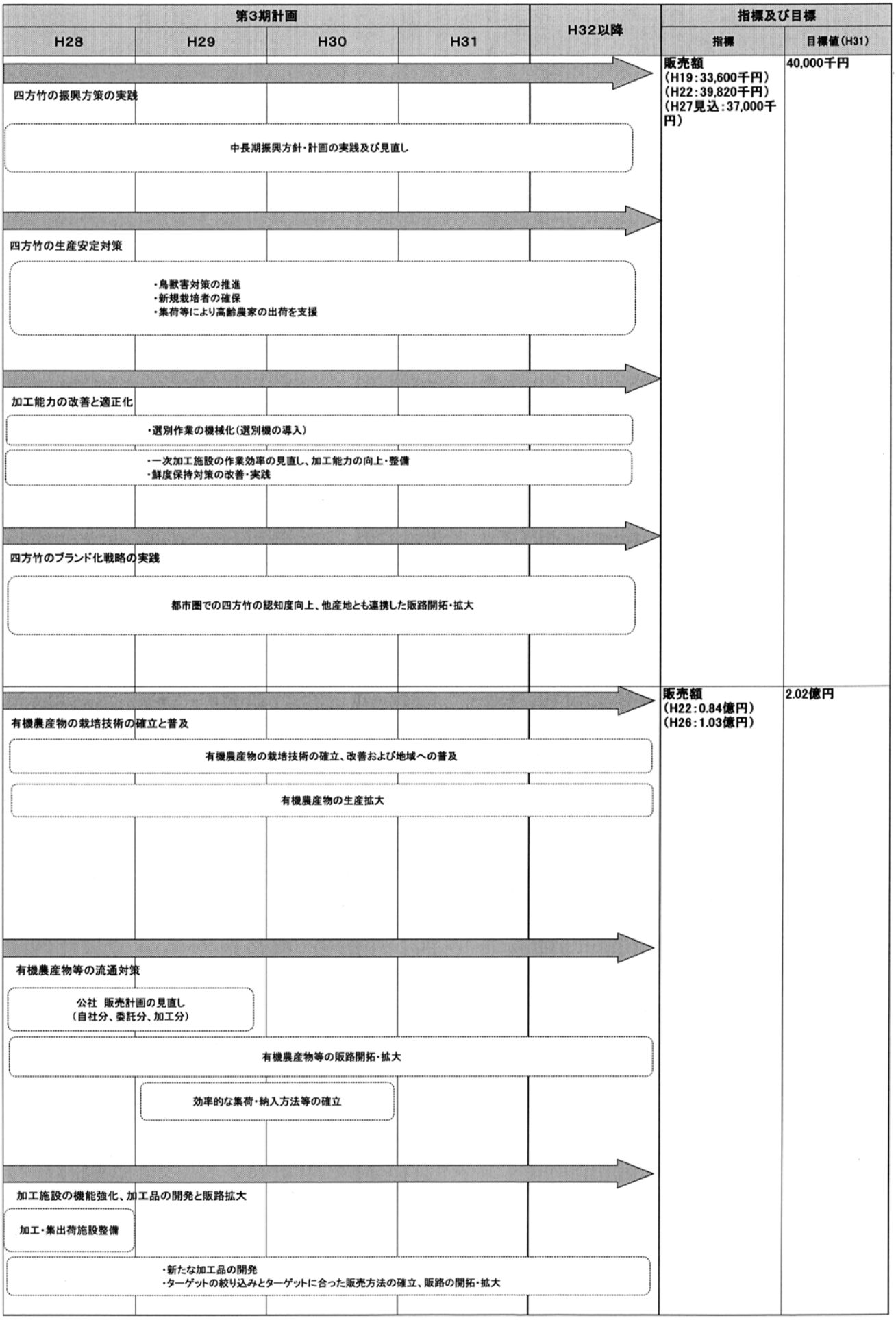
## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 7　新ショウガの生産振興 | 県内一の新ショウガ産地における生産・出荷体制の強化と販売・消費の拡大などにより、産地基盤の強化と農家所得の向上を図る。 | ・JA高知春野<br>・JA高知春野ショウガ部会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・洗浄機の整備（H21）<br>・出荷場の整備（H23）<br>・加工品の開発、販売（H21～25）<br>・品質向上対策（H21～27）<br>・消費宣伝対策（H21～27）<br>・洗浄水再処理装置の整備（H24）<br>◆洗浄水再処理装置の導入で、洗浄作業最盛期でも水不足はなくなり、出荷物の品質が向上した。 | ・安定生産と販売戦略の確立 | ◆産地戦略の策定と実践<br>◆品質向上対策<br>◆販売、消費拡大PR |
| 8　ユズを核とした中山間農業の活性化 | 中山間地域の基幹品目であるユズの生産拡大と高品質化や未利用の部位の活用により農家の経営の安定化を図る。 | ・JA高知市<br>・JA高知市土佐山柚子生産組合<br>・土佐山ファクトリー協同組合 | アクションプランの取組開始：H21<br>・搾汁施設の整備（H21）<br>・県版HACCP取得（H23）<br>・優良複製母樹の確保と技術指導（H21～27）<br>・ユズ園の状況把握のためのユズ生産者台帳やユズマップの作製作業（H25～27）<br>◆ユズ搾汁施設の改修により加工体制が強化され、また、大口需要者との継続的な取引が実現し、販売が安定した。<br>◆ユズについての広報誌が毎月発刊され、基本的技術や玉出し出荷の有利性が理解されつつある。 | ・生産の安定、高品質化対策と核となる担い手の育成による生産基盤強化 | ◆生産の安定と高品質化対策<br>◆未活用果皮の利用と搾汁残渣対策<br>◆産地計画の見直し及び実践 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
販売額
(H23園芸年度:9.23億円)
(H27園芸年度:7.91億円)
H31園芸年度:8億円
産地戦略の策定と実践
計画的作付け、産地目標の策定・見直し
品質向上対策
・適正栽培管理の実践・病害虫対策の徹底(現地検討会、勉強会、目慣らし会)
・優良種塊茎の確保(露地栽培管理技術向上)
ファインバブル等新技術の実証
ファインバブル等新技術の確立と普及
出荷規則の徹底・見直し(市場事故対策)
販売、消費拡大PR
レシピ作成、試食販売によるPR
販売額
(H19:1.6億円)
(H22:1.9億円)
(H26:0.8億円)
H31:1.9億円
生産の安定と高品質化対策
青果・貯蔵・加工用途果実の生産技術向上
担い手の育成と生産基盤の強化
未活用果皮の利用と搾汁残渣対策
搾汁残渣加工施設の整備
搾汁残渣加工施設による未活用果皮の新たな活用
未活用(廃棄)果皮
(H24-26平均:111t)
H31:0t
産地計画の見直し及び実践
産地計画の見直し
実践(優良系統による新植の推進、省力栽培技術の確立等)

## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 9 四方竹のブランド化による中山間地域の振興 | 全国的に希少性の高い四方竹を高知県のブランド品として育て、中山間地域の産業として振興するため、加工施設の整備等により、生産と地域加工の促進を図る。 | ・JA高知市<br>・JA高知市特産部会<br>（七ツ渕筍加工組合、土佐山四方竹生産組合、鏡特産部会）<br>・(一財)夢産地とさやま開発公社 | アクションプランの取組開始：H21<br>・製氷機の導入（H22）<br>・冷水機の導入（H24）<br>・販路開拓（H22～27）<br>・高知市四方竹振興計画の策定（H25）<br>・放棄園及び園地マップの個票整理（H25）<br>・四方竹加工施設の整備（H25～26）<br>・選別作業の機械化に関する検討（H25～27）<br>◆商品性のアップを目指し、消費期限の延長や調理済み加工品の開発に取り組み、高級量販店への真空パック商品の販売が開始されるなど、販路拡大の動きも具体化している。<br>◆加工施設の整備等により作業能力が向上し、出荷量が増加。<br>販売額　H22：39,820千円→H26：41,530千円 | ・加工能力の増強および適正化<br><br>・特産品としての魅力アップ<br><br>・中山間地域農業の6次産業化モデルへの挑戦<br><br>・鳥獣害（イノシシ）による被害増<br><br>・高齢化による園地の管理・収穫作業不足 | ◆四方竹の振興方策の実践<br><br>◆四方竹の生産安定対策<br><br>◆加工能力の改善と適正化<br><br>◆四方竹のブランド化戦略の実践 |
| 10 「まるごと有機プロジェクトの推進」による中山間地域の振興 | (一財)夢産地とさやま開発公社を中心として、有機・無農薬野菜などの生産と販売および加工品の開発・販売の取組を通じて農家所得の向上と地域の活性化を図り、土佐山百年構想を推進する。 | ・(一財)夢産地とさやま開発公社　等 | アクションプランの取組開始：H21<br>・有機農産物の栽培技術の確立、普及（H21～27）<br>・加工品の開発、販売（H21～27）<br>・生産農家からの集荷販売(H21～27）<br>・土づくりセンター増強整備（H24）<br>・堆肥機能性向上のための研究施設に選定され、長期研究に係る調査開始（H26）<br>・四方竹加工場稼働（H26）<br>・6次産業化（2期計画）検討（H26～27）<br>◆首都圏をはじめとした有機農業分野での取引業者の拡大や、土づくりセンターの増強によるたい肥の製造・販売により、農家所得の向上へつながりつつある。<br>◆四方竹加工場が稼働し、公社が加工作業を行うことで、生産・加工の分業化が図られ、生産の安定化につながった。また、食品衛生基準の向上、一次加工作業の効率化が図られた。<br>販売額 H22：84,000千円→H26：103,000千円 | ・農家及び公社の所得の向上<br><br>・新たな加工品の開発と新加工場の整備 | ◆有機農産物の栽培技術の確立と普及<br><br>◆有機農産物等の流通対策<br><br>◆加工施設の機能強化、加工品の開発と販路拡大 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
販売額
(H19:33,600千円)
(H22:39,820千円)
(H27見込:37,000千円)
40,000千円
四方竹の振興方策の実践
中長期振興方針・計画の実践及び見直し
四方竹の生産安定対策
・鳥獣害対策の推進
・新規栽培者の確保
・集荷等により高齢農家の出荷を支援
加工能力の改善と適正化
・選別作業の機械化(選別機の導入)
・一次加工施設の作業効率の見直し、加工能力の向上・整備
・鮮度保持対策の改善・実践
四方竹のブランド化戦略の実践
都市圏での四方竹の認知度向上、他産地とも連携した販路開拓・拡大
販売額
(H22:0.84億円)
(H26:1.03億円)
2.02億円
有機農産物の栽培技術の確立と普及
有機農産物の栽培技術の確立、改善および地域への普及
有機農産物の生産拡大
有機農産物等の流通対策
公社 販売計画の見直し
(自社分、委託分、加工分)
有機農産物等の販路開拓・拡大
効率的な集荷・納入方法等の確立
加工施設の機能強化、加工品の開発と販路拡大
加工・集出荷施設整備
・新たな加工品の開発
・ターゲットの絞り込みとターゲットに合った販売方法の確立、販路の開拓・拡大

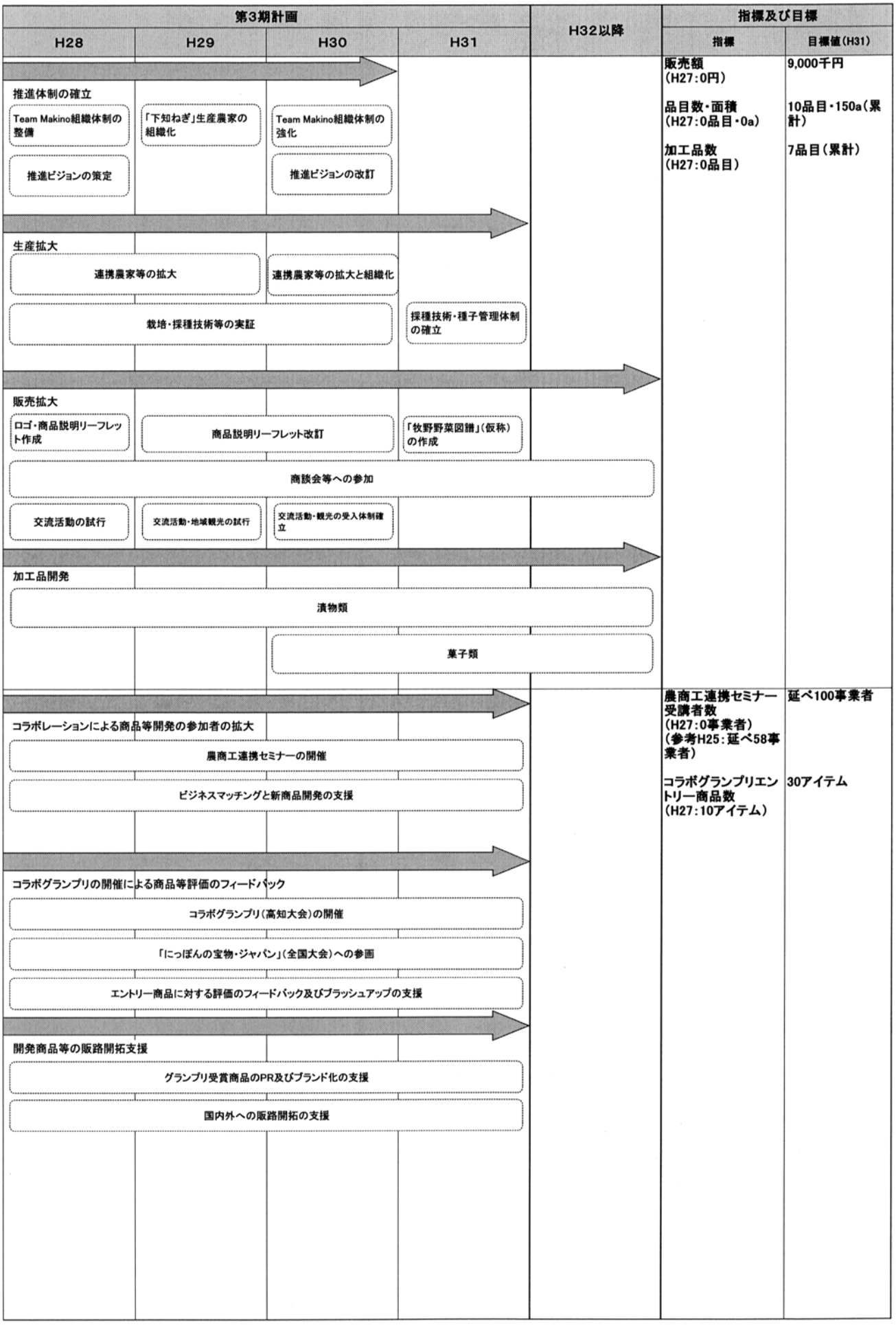
## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 11　直販店を核とした鏡地域の活性化 | 需給ギャップの解消や新規顧客開拓など、消費者ニーズに基づく活力ある直販所づくりと農家所得の向上を図る。 | ・鏡村直販店組合 | アクションプランの取組開始：H21<br>・生産履歴活動の推進（H22～25）<br>・需給ギャップの検証（H23）<br>・顧客ニーズ把握のためのアンケートや需給改善の分析などを実施（H24～25）<br>・夏場の品薄対策、葉物野菜試験栽培の実施（H25～27）<br>・料理教室や販促イベントの実施（H25～27）<br>・野菜の乾燥や粉末等試作品づくり（H26～27）<br>・産振アドバイザーの活用によるクレーム対応研修会の実施（H26～27）<br><br>◆生産履歴記帳率100%となり「安全・安心」な直販所としてPRできた。<br>顧客ニーズを把握することで、品薄対策が一部進み、また消費者との交流イベントも実施し、販促に取り組めた。<br>クレーム対応研修により、ガイドランができ、店舗職員の対応能力が向上した。 | ・生産農家の高齢化による出荷量および品目の減少と需給ギャップ<br><br>・消費者ニーズに基づく直販所と生産体制づくり | ◆消費者ニーズに対応した生産対策<br><br>◆消費者ニーズに対応した販売対策及び販促活動<br><br>◆新たな事業展開の検討及び実践 |
| 12　「食」の提供による地域農産物の消費拡大 | 地域の農産物に加え、加工施設「新農村婦人の家」で加工した商品等を直販所「真心ふぁーむらぶ」で販売しており、特に消費者ニーズの高い弁当や総菜の充実に力を入れている。新農村婦人の家を商品開発やバイキングレストランなど地産地消の拠点施設として活用することにより、地域住民の農業への関心を高め、地域農産物の消費拡大を図る。 | ・JA高知市<br>・JA高知市女性部 | アクションプランの取組開始：H24<br>・産振補助事業を活用した加工施設の改修（H25～26）<br>・産振アドバイザーの活用による直販店舗の改善や新規加工メニューの提案（H24～25）<br>・加工組織なるクラブチーム会を発足、定期的に開催（H26～27）<br>・直販所らぶチーム会を発足、不定期開催（H27）<br>・バイキングレストランの開催（H24～27）<br>◆産振アドバイザーの提案を受けて直販所や加工品の販売強化計画を作成し、店舗の改善、丼物や麺類の販売に取り組んだ結果、販売額が伸びた。<br>また、なるクラブチーム会では販売実績を細かく分析しながら製造計画を立て、日曜日にも製造販売を行うなどの取組により販売額はH27目標を達成した。 | ・消費者ニーズに基づく直販所づくりと惣菜等商品レパートリーの拡充 | ◆消費者ニーズに対応した販売対策及び販促活動<br><br>◆加工施設の有効活用による新たな事業展開 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| | | | | | 販売額<br>(H22:1.65億円)<br>(H27:1.62億円) | 1.7億円 |
| 消費者ニーズに対応した生産対策 | | | | | | |
| 計画生産など需給ギャップの解消への取組強化 | | | | | | |
| 消費者ニーズに対応した販売対策及び販促活動 | | | | | | |
| ・午後の集出荷体制の構築と他産地生産者の出荷の検討<br>・料理教室や販促イベントの定例化 | | | | | | |
| 新たな事業展開の検討及び実践 | | | | | | |
| 新しい惣菜や加工品の販売意向調査、インターネットなどでの販売意向調査 | | | | | | |
| 消費者ニーズに対応した販売対策及び販促活動 | | | | | 直販所らぶ販売額<br>(H24:64,852千円)<br>(H27:74,609千円) | 76,000千円 |
| らぶチーム会で販売強化策を検討・実践 | | | | | なるクラブ販売額<br>(H22:15,000千円)<br>(H24:18,990千円)<br>(H27:25,136千円) | 26,000千円 |
| バイキングレストランなどのイベント開催による消費者交流の実施 | | | | | | |
| 加工施設の有効活用による新たな事業展開 | | | | | | |
| ・なるチーム会で弁当・総菜メニューや加工品の開発<br>・イベントメニューの販路開拓 | | | | | | |

## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 13 伝統作物の復活と関連産業の振興 | 「牧野野菜」を中心に、伝統野菜の生産拡大と業務・加工需要を含む販路を開拓することにより、伝統作物のブランド化と生産者の所得向上を目指す。また、伝統的な加工品の復活や新たな加工品を開発する。併せて、生産者と消費者の交流拡大や地域観光への活用を目指す。 | ・Team Makino | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆推進体制の確立<br>◆生産拡大<br>◆販売拡大<br>◆加工品開発 |
| 14 異業種間のコラボレーションによる新たな商品・サービスの創出 | 農林水産事業者と食品加工事業者など分野の異なる事業者の連携による新たな加工商品等開発の取組を促進するとともに、商品のブランド化と販路開拓の支援を行う。 | ・コラボネットワーク高知事務局<br>・高知市 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆コラボレーションによる商品等開発の参加者の拡大<br>◆コラボグランプリの開催による商品等評価のフィードバック<br>◆開発商品等の販路開拓支援 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
推進体制の確立
Team Makino組織体制の整備
「下知ねぎ」生産農家の組織化
Team Makino組織体制の強化
推進ビジョンの策定
推進ビジョンの改訂
生産拡大
連携農家等の拡大
連携農家等の拡大と組織化
栽培・採種技術等の実証
採種技術・種子管理体制の確立
販売拡大
ロゴ・商品説明リーフレット作成
商品説明リーフレット改訂
「牧野野菜図譜」(仮称)の作成
商談会等への参加
交流活動の試行
交流活動・地域観光の試行
交流活動・観光の受入体制確立
加工品開発
漬物類
菓子類
コラボレーションによる商品等開発の参加者の拡大
農商工連携セミナーの開催
ビジネスマッチングと新商品開発の支援
コラボグランプリの開催による商品等評価のフィードバック
コラボグランプリ(高知大会)の開催
「にっぽんの宝物・ジャパン」(全国大会)への参画
エントリー商品に対する評価のフィードバック及びブラッシュアップの支援
開発商品等の販路開拓支援
グランプリ受賞商品のPR及びブランド化の支援
国内外への販路開拓の支援
販売額
(H27:0円)
9,000千円
品目数・面積
(H27:0品目・0a)
10品目・150a(累計)
加工品数
(H27:0品目)
7品目(累計)
農商工連携セミナー受講者数
(H27:0事業者)
(参考H25:延べ58事業者)
延べ100事業者
コラボグランプリエントリー商品数
(H27:10アイテム)
30アイテム

## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 15 生乳加工品の製造・販売による新しい酪農経営モデルの創出 | 地場産品を活用した安全・安心な生乳加工品を消費者に提供するとともに、観光地や教育の場として牧場を活用するなど、新しい酪農経営のモデル牧場を創出する。 | ・高知市酪農農業協同組合 | アクションプランの取組開始：H21<br>・菓子販売店舗のリニューアルオープン（H22）<br>・酪農教育ファーム、オープンファームの実施（H21～27）<br>・龍馬パスポートへの参加、体験観光ツアーの商品化、ピザ焼き体験の提供開始（H26～）<br>◆乳牛やヤギ、ウサギなどの動物と触れ合いながらスイーツ等が楽しめる牧場直営の菓子店舗として知られるようになっており、酪農教育ファームへの参加児童数も年間で千人を超えるなど教育の場としても活用され、酪農を身近に感じてもらう取組が続いている。 | ・新規顧客の開拓とリピーターの確保<br><br>・顧客ニーズにあった商品開発 | ◆地場産品による生乳加工品の製造・販売<br><br>◆観光地及び教育の場としての牧場の活用 |
| 16 森の工場の拡大による原木の増産 | 森の工場を拡大して事業地を確保するとともに、作業システムの改善や現場作業員の技術力の向上を図りながら搬出間伐を中心とする原木の増産に取り組む。 | ・高知市森林組合 | アクションプランの取組開始：H21<br>・森林施業に伴う集約化や作業道開設、間伐の実施（H21～27）<br>◆森の工場内での間伐面積等は増加している。 | ・森の工場の拡大による事業地の確保<br><br>・原木増産に向けた森林組合の人員体制の確保<br><br>・効率的な作業システムの構築<br><br>・作業員の技術力の向上 | ◆地元説明会の開催及び補助事業等の情報発信<br><br>◆OJT（緑の雇用）や林業学校等と連携した技術者の確保<br><br>◆作業システムの改善<br><br>◆作業員の技術力の向上 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 地場産品による生乳加工品の製造・販売 | | | | | 店舗の販売額<br>(H20:0円)<br>(H22:8,173千円)<br>(H26:11,330千円) | 16,000千円 |
| 生乳加工品の開発・販売、外販の拡大 | | | | | | |
| 観光地及び教育の場としての牧場の活用 | | | | | | |
| 酪農教育ファーム等のふれあい機能の拡大 | | | | | | |
| 体験観光ツアー受入の拡大に向けた体験メニュー等の磨き上げ | | | | | | |
| 地元説明会の開催及び補助事業等の情報発信 | | | | | 森の工場面積<br>(H22:1,174ha)<br>(H26:1,453ha) | 2,000ha(累計) |
| 地元説明会の開催及び広報誌やホームページによる情報発信 | | | | | 素材生産量<br>(H22:1,707㎥)<br>(H26:2,660㎥) | 4,200㎥ |
| OJT(緑の雇用)や林業学校等と連携した技術者の確保 | | | | | | |
| OJT(緑の雇用)や林業学校、林業就業相談会と連携した就労希望者の掘り起こしと確保 | | | | | | |
| 作業システムの改善 | | | | | | |
| 森林技術センター等と連携した作業システムの改善 | | | | | | |
| 作業員の技術力の向上 | | | | | | |
| 作業員の技術研修や先進地視察研修の実施 | | | | | | |

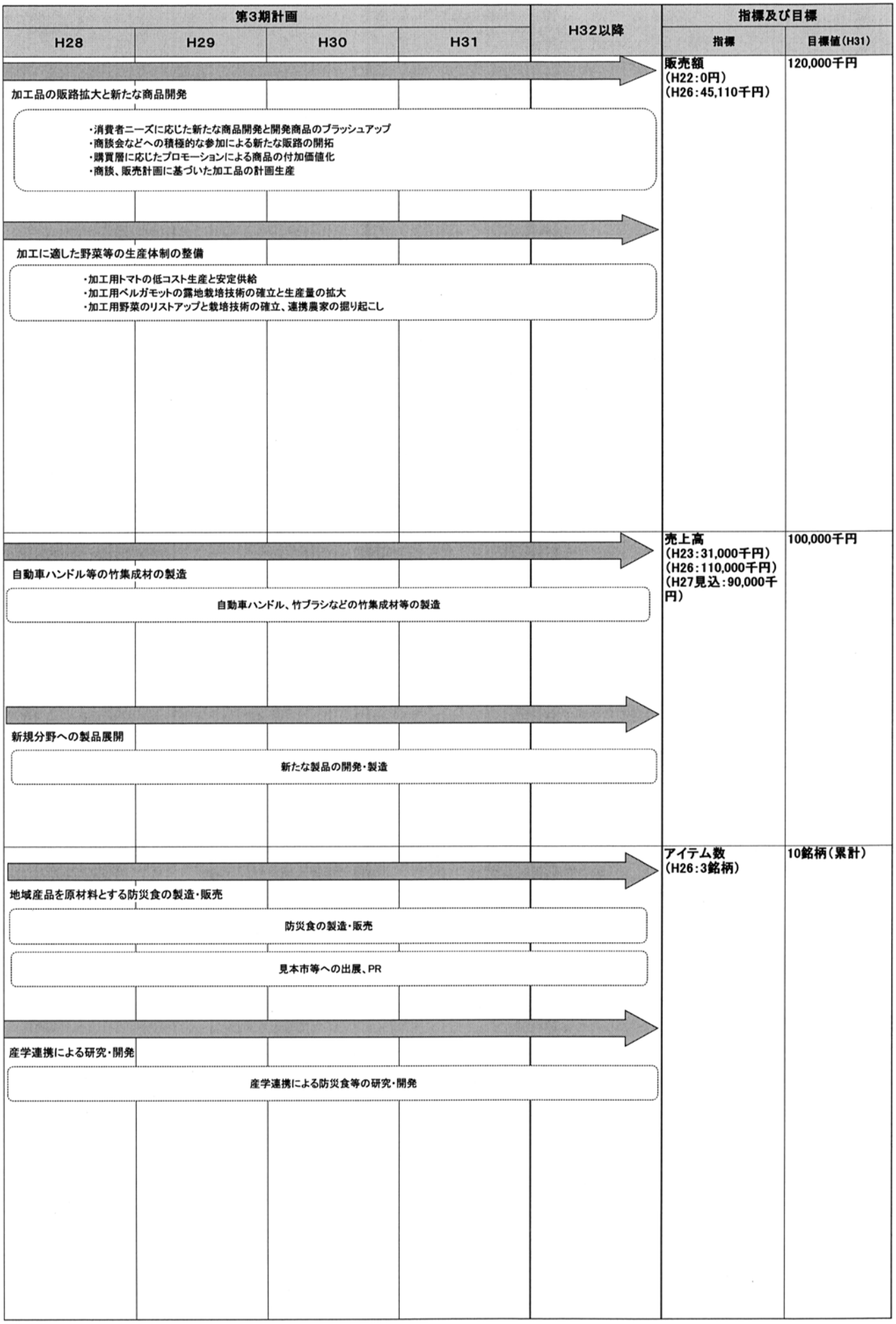
## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 17　県産材を使った安心・安全な木造住宅の普及促進 | 県内の森林から生産された木材を使った木造住宅（こうち里山の家）の販売、普及促進に取り組み、木材の地産地消を推進する。 | ・木の家ネットワーク | アクションプランの取組開始：H21<br>・こうち里山の家モデルハウスやもくもくランド等イベントでのPR活動（H23～27）<br>◆商談件数も徐々に増え、成約実績もあがっている。<br>H22：2棟→H26：6棟 | ・県産材に対する信頼性と里山の家の認知度の向上 | ◆「こうち里山の家（自由設計）」の受注増<br>◆低価格の「こうち里山の家（規格住宅）」の普及促進<br>◆トレーサビリティの普及促進 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 「こうち里山の家(自由設計)」の受注増 | | | | | こうち里山の家の受注<br>(H22:2棟)<br>(H26:6棟) | 20棟 |
| モデルハウスやホームページ等を活用したPR活動 | | | | | | |
| 低価格の「こうち里山の家(規格住宅)」の普及促進 | | | | | | |
| パンフレットや見学会の開催などによるPR活動 | | | | | | |
| トレーサビリティの普及促進 | | | | | | |
| 参加事業体を増やす取組、消費者へのPR | | | | | | |

## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 18　春野地区の農産物(トマト等)の付加価値向上 | 地区内農産物を活用した新たな加工品を開発するとともに、当該加工品の新たな販路を確保し、農家所得の向上及び雇用の創出による地域の活性化を図る。 | ・(有)スタジオ・オカムラ<br>・連携農家 | アクションプランの取組開始:H22<br>・加工場の整備(H23)<br>・加工品の開発、販路開拓(H22～27)<br>・OEM・PB商品及び普及価格帯商品の生産を開始(H25～)<br>◆積極的な販路開拓や新たな商品開発を続け、有名百貨店の商品企画やギフトカタログで連続採用されるなどの成果があがっている。<br>　また、首都圏の高質系スーパーのPB商品の出荷が始まるなど、連携農家の生産品を活用した商品の売上が増加している。<br>　地元柑橘農家オリジナルサイダーの生産を受注するなど、地域の農産物生産者と連携した取組が進んでいる。 | ・加工品の受注拡大による操業度の安定化<br><br>・新たな加工品の開発<br><br>・加工の原材料となる農産物の安定供給 | ◆加工品の販路拡大と新たな商品開発<br><br>◆加工に適した野菜等の生産体制の整備 |
| 19　県産竹材を用いた新規分野への製品展開 | 高知県産の竹を使用した竹集成材等の製造技術を活かした新製品の製造を行い、地域経済の発展と雇用の拡大を図る。 | ・(株)コスモエ房 | アクションプランの取組開始:H25<br>・竹材の安定供給のための連携体制を構築(H25)<br>・ものづくり補助金を活用しロールプレス設備を導入(H25)<br>・高知ビジネスチャレンジ基金事業により海外事業展開に着手(H25)<br>・土佐山に第2工場を整備(H27)<br>◆竹ハンドルの需要は好調であり、竹シートや集成材を使った新製品の開発・販売も開始した。<br>◆雇用の創出:14人(H24:5人→H26:19人) | ・竹ハンドル材料の安定出荷<br><br>・主力となる商品の開発と販路拡大 | ◆自動車ハンドル等の竹集成材の製造<br><br>◆新規分野への製品展開 |
| 20　防災食の開発・製造・販売 | 南海地震に備え、地域産品を原材料とする防災食の製造販売を行うことで、防災産業の振興を図る。 | ・高知県食品工業団地事業組合の企業など | アクションプランの取組開始:H25<br>・土佐のミリメシ(5アイテム)が完成し、高知県防災関連認定製品の認定を受けた(H25)<br>・防災展等での宣伝活動(H25～27)<br>◆各地で開催された防災展への出展により、防災関係者への広報活動を行ったことにより認知度が高まった。 | ・販路開拓 | ◆地域産品を原材料とする防災食の製造・販売<br><br>◆産学連携による研究・開発 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
加工品の販路拡大と新たな商品開発
・消費者ニーズに応じた新たな商品開発と開発商品のブラッシュアップ
・商談会などへの積極的な参加による新たな販路の開拓
・購買層に応じたプロモーションによる商品の付加価値化
・商談、販売計画に基づいた加工品の計画生産
販売額
(H22:0円)
(H26:45,110千円)
120,000千円
加工に適した野菜等の生産体制の整備
・加工用トマトの低コスト生産と安定供給
・加工用ベルガモットの露地栽培技術の確立と生産量の拡大
・加工用野菜のリストアップと栽培技術の確立、連携農家の掘り起こし
自動車ハンドル等の竹集成材の製造
自動車ハンドル、竹ブラシなどの竹集成材等の製造
売上高
(H23:31,000千円)
(H26:110,000千円)
(H27見込:90,000千円)
100,000千円
新規分野への製品展開
新たな製品の開発・製造
地域産品を原材料とする防災食の製造・販売
防災食の製造・販売
見本市等への出展、PR
アイテム数
(H26:3銘柄)
10銘柄(累計)
産学連携による研究・開発
産学連携による防災食等の研究・開発

## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 21 「弘化台ブランドの創出」地元鮮魚を活用した食品の製造・販売 | 規格外の地元鮮魚を活用して食品加工を行い、弘化台ブランドとして販売していくことで、水産物の消費拡大を図る。 | ・(株)かつら | アクションプランの取組開始:H25<br>・加工設備の整備(H25)<br>・各種許可の取得(H25)<br>・主力商品の完成(H25)<br>・医療機関や介護施設に対する業務用食材としての販路開拓(H26)<br>・(株)永邦水産から(株)かつらに社名変更(H27.9月)<br>◆各関係機関からアドバイスを受け、主力となる商品が完成したことで、本格的な商談を開始し、契約実績ができてきた。 | ・安定した売上のための商品づくり<br><br>・販路拡大 | ◆地元鮮魚を活用した食品加工<br><br>◆販路拡大・販売促進 |
| 22 中心市街地における商業、観光等の基盤強化による都市機能の増進及び経済活力の向上 | 高知市中心市街地活性化基本計画に基づき、多様な主体の参画のもとに、中核市としてにぎわいと活力ある中心市街地の再生を目指し、都市機能の増進と経済活力の向上を図る。 | ・高知市<br>・高知市商店街振興組合連合会ほか関係団体 | アクションプランの取組開始:H21<br>・中心市街地活性化基本計画検討委員会(H21～23)<br>・国との協議(H23)<br>・中心市街地活性化協議会の設置及び開催(H23～)<br>・高知市中心市街地活性化基本計画策定(H24)<br>◆H24年度に高知市中心市街地活性化基本計画が内閣総理大臣認定を受け、新図書館建設事業や空き店舗対策事業など計画登載事業の実施につながった。<br>◆高知県立大学永国寺キャンパスの整備がされたことにより、学生の増加や社会人教育の充実が図られ、街なかの回遊性の向上につながった。 | ・登載51事業のブラッシュアップ | ◆高知市中心市街地活性化基本計画の推進 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 地元鮮魚を活用した食品加工 | | | | | 食品加工品の売上高<br>(H23:0円)<br>(H26:0.9億円) | 1.5億円 |
| 地元鮮魚を活用した商品の製造、量販店とタイアップした販売 | | | | | | |
| 販路拡大・販売促進 | | | | | | |
| 展示・商談会への参加及び新商品の開発 | | | | | | |
| 高知市中心市街地活性化基本計画の推進 | | | | | 商店街等の通行量<br>(平日・休日合計)<br>(H22:103千人/2日・14地点)<br>(H26:95千人/2日・14地点) | 105千人/2日・14地点)[H30] |
| 計画登載51事業の実施<br><br>(1)市街地の整備改善のための事業<br>・商店街にぎわい創出支援事業<br>・花とみどりのまちづくり事業<br>・はりまや橋公園沿道都市美形成事業　など<br><br>(2)都市福利施設を整備する事業<br>・新図書館の整備<br>・新資料館整備事業　など<br><br>(3)居住環境の向上のための事業<br>・住生活基本計画の推進<br>・来街者にやさしい環境づくり　など<br><br>(4)商業の活性化のための事業<br>・おもてなし拠点の魅力向上事業<br>・おまちの情報発信事業(街なかイベントマネージメント事業含む)<br>・観光まち歩きガイド事業の推進<br>・フラフ等による商店街の演出<br>・案内板等の充実や多彩なまち歩きの促進　など | | | | | 空き店舗率<br>(H22:13.1%)<br>(H23:14.4%)<br>(H26:12.6%) | 13.4%[H30] |
| | | 計画の見直しの検討 | | | | |

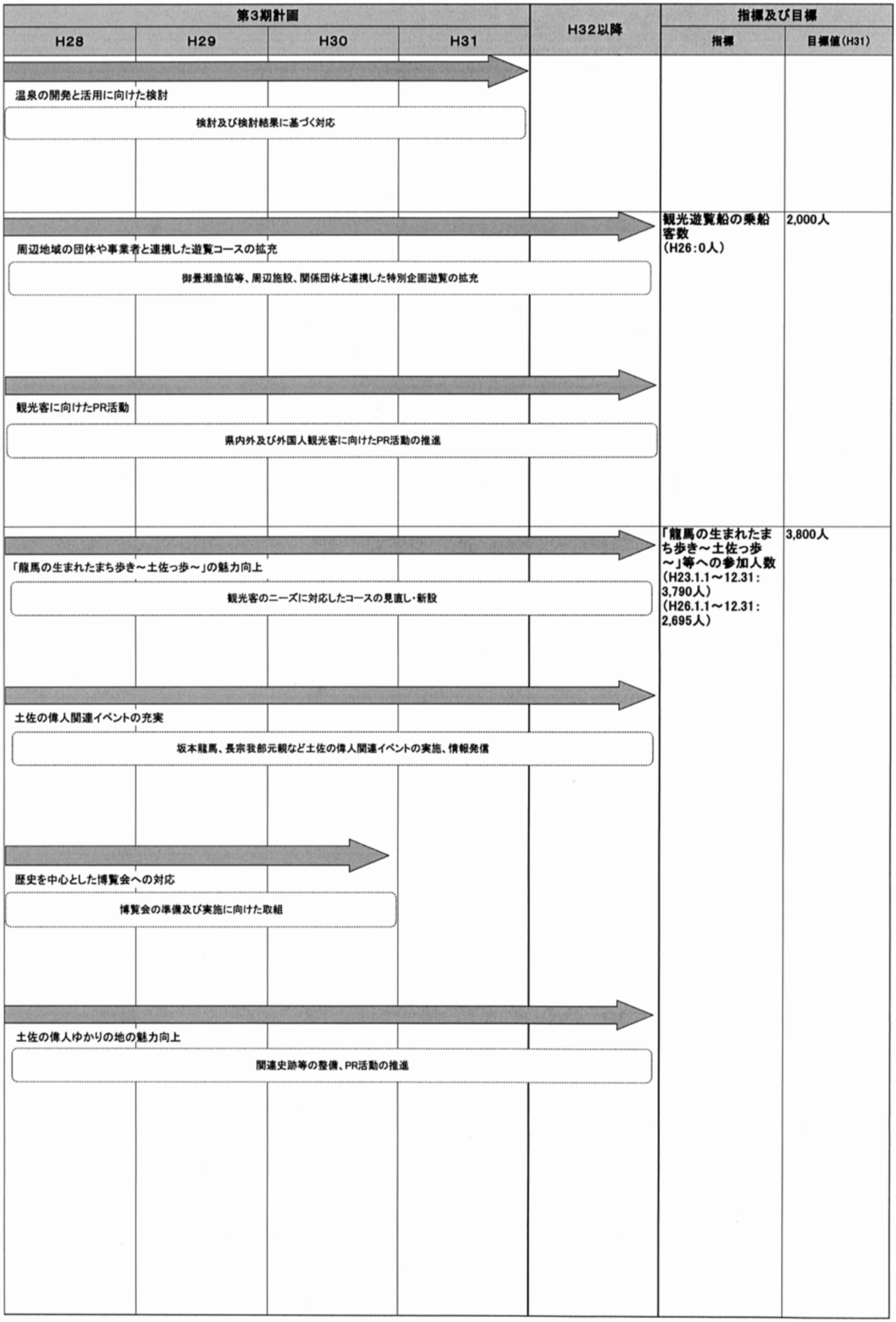
## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 23 日曜市をはじめとする土佐の街路市の活性化 | 「高知市街路市活性化構想」に掲げた事業を実施することにより、地元利用者や観光客、出店者等、関係者にとって魅力ある街路市を創造し、来客数、出店者数の増加を図り、地域経済の活性化を目指す。 | 高知市、出店者4組合ほか関係団体等 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆街路市活性化構想登載41事業の推進 |
| 24 近隣地域等との連携による滞在型・体験型観光の推進 | 周辺市町村等とのネットワークを強化し、情報発信機能の強化やPR活動の充実、着地型観光の周遊ルートづくりを行うことによって、宿泊客の増加を図る。 | ・(株)城西館等<br>・高知市 | アクションプランの取組開始：H21<br>・仁淀川地域観光協議会へのオブザーバー参加（H22～27）<br>・高知中央広域観光協議会設立（H25）<br>・着地型旅行商品追加開発（H22）<br>・(株)城西館の旅行業2種取得（H24）<br>・産振補助金（ステップアップ事業）を活用し、城西館の「とさ恋ツアー」の新パンフレット及びホームページ（日本語、英語、中国語）を作成。（H26）<br>・高知中央エリア（高知市、南国市、香南市、香美市）における体験型観光を紹介する教育旅行ガイドブック「こい・こい・高知」の発行（H26）<br>◆民間事業者による着地型旅行商品造成の動きが、高知市内だけでなく周辺地域の自然や伝統文化、食材等の地域資源を観光資源に育てることへ繋がり、周辺地域の活性化へ寄与している。<br>◆「とさ恋ツアー」<br>旅行商品数 H23：32コース→H26：46コース<br>利用客数 H23：1,118人→H26：2,175人 | ・近隣地域との連携の強化 | ◆高知市内や近隣地域の観光資源を活かした体験型観光の推進<br><br>◆広域観光の推進 |
| 25 本家よさこいのブランド力確立とよさこい文化の継承・発展 | 年間を通じてよさこいの魅力を向上させることにより観光客の誘致を図るとともに、「よさこい」発祥の地としての地位の確立・ブランド化に取り組む。 | ・高知市<br>・(公社)高知市観光協会ほか関係団体等 | アクションプランの取組開始：H21<br>・君が踊る夏のロケ地マップの作成、配布（H22～23）<br>・地方車用音響設備の整備（H23）<br>◆2011サッカー「アジア大会」でよさこいが披露され、認知度アップにつながった。<br>・高知よさこい情報交流館オープン（H25.4.27）<br>・高知よさこい情報交流館展示スペース拡張（H27）<br>◆オープン以降、入館者数は年間予定の2万人を大幅に上回り、累計入館者数16万人を達成（H27.11.16）するなど、県内外観光客に対し本家よさこいの魅力を伝えることができた。<br>◆隣接するはりまや橋商店街と連携を図りながら、商店街でのよさこい鳴子踊り披露など、よさこい情報発信を通じた賑わいの創出を図っている。 | ・年間を通して「よさこい」で集客できるよう事業スキームの見直し | ◆年間を通じた「よさこい」の魅力づくり及び「よさこい」のブランド力の確立 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 街路市活性化構想登載41事業の推進 | | | | | 新規出店数<br>(H26:14件) | 20件/年 |
| 登載41事業のうち、着手済みの事業及び実施期間が長期(10年以内着手)のものを除く20事業に順次着手するとともに、着手済み事業の継続と長期計画の実施に向けた検討も並行して進めていく。<br><br>(1)地元客対象事業<br>・メディア・マスコミへの情報提供の強化<br>・パンフレットやFacebook等による情報提供の強化<br>・地元客向けリーフレット，ポスターの作成，配布<br>・空き小間を活用した取組<br>・駐車場マップ・トイレマップ等の情報提供<br>・手荷物預かり所の設置<br>・ミニ観光案内所の開設　など<br><br>(2)観光客対象事業<br>・観光事業者，外国人への街路市パンフレット等の提供<br>・エコバック配布，買い物・宅配支援の研究<br>・イベント情報の提供<br>・観光宣伝隊など県外PR活動の強化　など<br><br>(3)出店者対象事業<br>・出店者台帳の作成と定期的な出店者訪問活動<br>・ボランティアによる出店サポートの充実<br>・「経営力アップのヒント」チラシの作成・配布　など<br><br>(4)景観対象事業<br>・街路市図の作成，掲示，配布等<br>・空き小間を活用した街路市情報・グルメパネルの設置　など<br><br>(5)教育・学び対象事業<br>・お客様感謝事業の充実<br>・高知商業高校等の日曜市での活動への協力<br>・高知大学等の日曜市での活動への協力<br>・SMS等の活動への協力　など | | | | | | |
| 高知市内や近隣地域の観光資源を活かした体験型観光の推進 | | | | | 高知市内の宿泊施設の延べ宿泊者数<br>(H22:約123万人)<br>(H26:約93.4万人)<br><br>(参考　H21:約99万人) | 127.3万人 |
| 観光資源の発掘、磨き上げ、商品化 | | | | | | |
| 広域観光の推進 | | | | | | |
| 高知中央広域観光協議会、(一社)仁淀ブルー観光協議会等とのネットワークの強化によるPR活動及び情報発信機能の充実、周遊ルートづくり | | | | | | |
| 年間を通じた「よさこい」の魅力づくり及び「よさこい」のブランド力の確立 | | | | | よさこい祭り来場者数<br>(H22:1,200千人)<br>(H26:1,200千人) | 1,200千人<br>(近年の最高来場者数の維持) |
| 夏場以外の「よさこい」イベントの充実、年間スケジュール等の効果的な情報発信 | | | | | 高知よさこい情報交流館入館者数<br>(H25.4.27～<br>H27.3.31:119,643人) | 400千人(累計) |
| 高知よさこい情報交流館の運営、PRの推進、近隣商店街との連携 | | | | | | |
| 高知よさこい情報交流館のあり方の検討 | | | | | | |

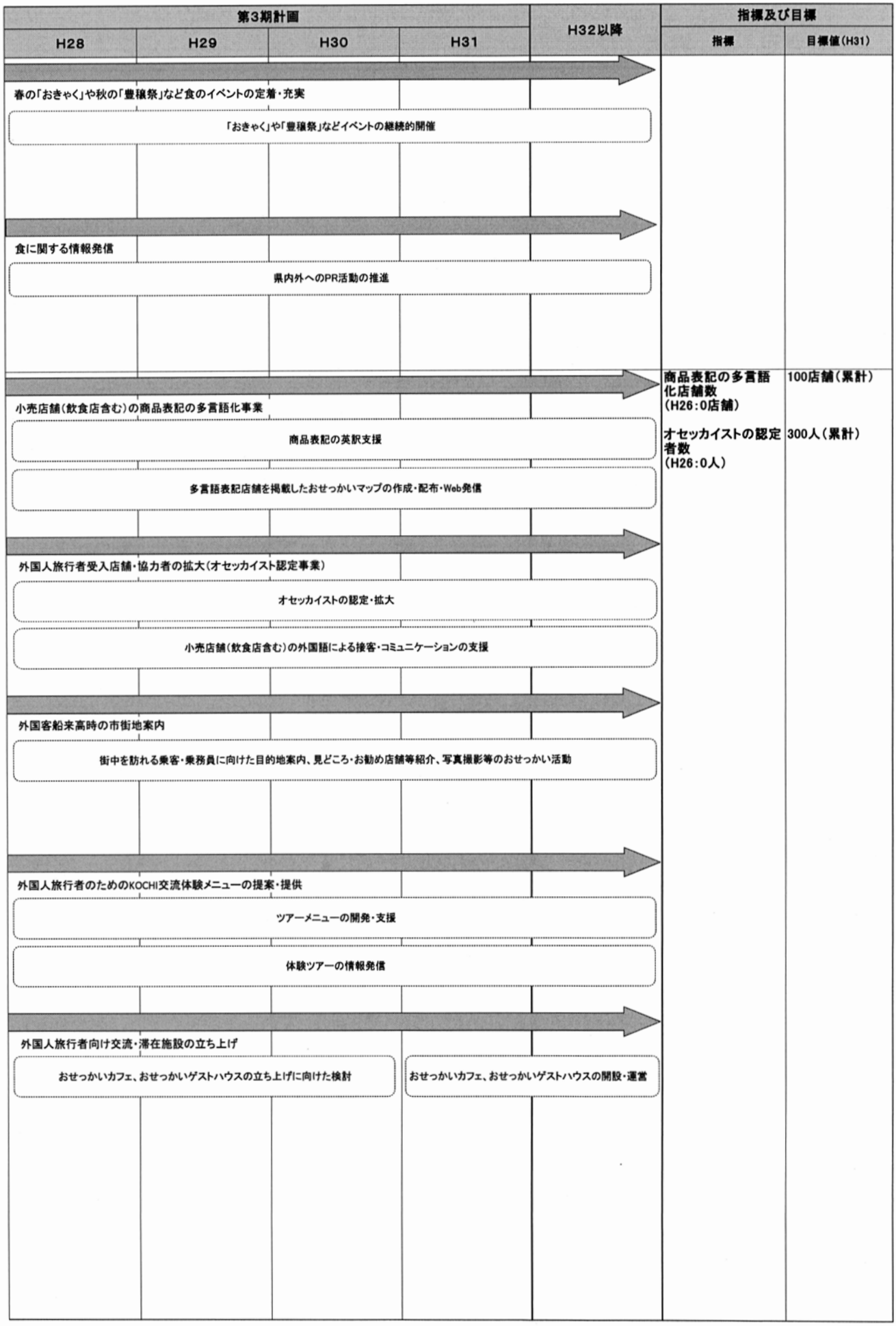
## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 26 温泉開発による観光地としての魅力の向上 | 観光目的として非常にニーズが高い温泉を開発することにより、観光客の増加につなげる。 | ・高知市旅館ホテル協同組合（高知市旅館ホテル温泉協同組合） | アクションプランの取組開始：H21<br>・温泉フェアの実施（H22）<br>・泉源調査の実施（H27）<br>・新規温泉開発によるビジネスモデルを検討（H23） | ・新規温泉開発及びコスト、リスクの再検討 | ◆温泉の開発と活用に向けた検討 |
| 27 浦戸湾を活用した観光の振興 | 浦戸湾を活用した観光遊覧船の取組等により県内外からの観光客の誘客を図る。 | ・土佐レジン | アクションプランの取組開始：H21<br>・事業存続に向けた方策の検討（H25～26）<br>・新規事業者の掘り起こし（H26）<br>・土佐レジンによる運航開始（H27）<br>◆H27から観光遊覧船は1隻体制で運航開始し、知名度も上がってきている。 | ・乗船客数の増加のための企画商品づくりとPR<br>・運航体制の充実 | ◆周辺地域の団体や事業者と連携した遊覧コースの拡充<br>◆観光客に向けたPR活動 |
| 28 土佐の偉人を活かした観光の振興 | 坂本龍馬をはじめとする土佐の偉人ゆかりの地の魅力を高め、県外に情報発信するとともに、歴史、文化、町並みや食などを活用した「まち歩き」を充実させることにより県内外からの観光客の誘客につなげる。 | ・高知市<br>・(公社)高知市観光協会<br>・特定非営利活動法人土佐観光ガイドボランティア協会<br>・長宗我部連絡協議会等関係団体 | アクションプランの取組開始：H21<br>・龍馬の生まれたまち記念館のパンフレット作成及び展示物の外国語ガイド開始（H22）<br>◆土佐っ歩はH23.4月からコースをリニューアルして参加者のニーズに対応したコースとなり、また、高知市郊外を巡る「土佐勤王党コース」及び「長宗我部コース」を設定する等魅力が向上している。<br><br>・瑞山記念館のリニューアル（H22）<br>・瑞山記念館来館者用のトイレを整備（H25）<br>・長宗我部関連マップの作成、配布（H22～27）<br>◆武市半平太旧宅と墓周辺の観光資源の磨き上げを行ったことにより、県内外からの観光客から好評を得ている。また、長宗我部関連イベントも定着しつつある。<br>◆龍馬生誕180年という節目を活かした各種記念事業の実施により、県内外より多くの観光客及び龍馬ファンが訪れ、龍馬のふるさと高知のPRを図ることができた。 | ・まち歩きの更なる魅力向上と団体客の確保<br>・土佐の偉人関連施設の整備充実とルート化 | ◆「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩～」の魅力向上<br>◆土佐の偉人関連イベントの充実<br>◆歴史を中心とした博覧会への対応<br>◆土佐の偉人ゆかりの地の魅力向上 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
温泉の開発と活用に向けた検討
検討及び検討結果に基づく対応
観光遊覧船の乗船客数
(H26:0人)
2,000人
周辺地域の団体や事業者と連携した遊覧コースの拡充
御畳瀬漁協等、周辺施設、関係団体と連携した特別企画遊覧の拡充
観光客に向けたPR活動
県内外及び外国人観光客に向けたPR活動の推進
「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩～」等への参加人数
(H23.1.1～12.31:3,790人)
(H26.1.1～12.31:2,695人)
3,800人
「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩～」の魅力向上
観光客のニーズに対応したコースの見直し・新設
土佐の偉人関連イベントの充実
坂本龍馬、長宗我部元親など土佐の偉人関連イベントの実施、情報発信
歴史を中心とした博覧会への対応
博覧会の準備及び実施に向けた取組
土佐の偉人ゆかりの地の魅力向上
関連史跡等の整備、PR活動の推進

## 【高知市地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 29　食による観光の推進 | 高知市内で開催される「おきゃく」や「豊穣祭」などの食イベントを定着・充実させること等により高知の強みである「食」を活かした観光を推進する。 | ・土佐のおきゃく推進会議<br>・土佐の豊穣祭実行委員会<br>・高知市観光協会<br>ほか関係団体 | アクションプランの取組開始：H21<br>・新名物料理を市内の飲食店で提供（H21）<br>・エンジン04など他イベントと合同で開催することで、豊穣祭への集客の向上を狙った。（H25）<br>・東京都台東区浅草に全国各地の物産販売や観光情報を発信する「まるごとにっぽん」がオープンし、館内に高知市ブースを出店（H27）<br>◆春には「おきゃく」、秋には「豊穣祭」が例年実施されてきており、定着しつつある。また、他のイベントと連携することにより、内容の充実も図られ、来場者数の増加につながった。 | ・食をテーマにした事業の構築 | ◆春の「おきゃく」や秋の「豊穣祭」など食のイベントの定着・充実<br><br>◆食に関する情報発信 |
| 30　県民性を活かした外国人観光客受入態勢の充実 | 外国人観光客を県民の温かい人柄やおもてなしの心で歓迎するための仕組みづくりを行い、高知の良さを知ってもらうことにより誘客につなげるとともに、県内各地への周遊を促進する。 | ・高知おせっかい協会 | アクションプランの取組開始：H27<br>・多言語表記店舗を掲載したマップの作成・配布（H27）<br>・外国客船乗客に向けた街中ガイドの活動（H27）<br>・メニュー等英訳相談会及び英語・中国語接客講座の開催（H27）<br>◆大型外国客船寄港の際は高校生・大学生等も加わった街中ガイド活動が行われ、外国人観光客から高い評価を得た。<br>　また、協会の支援により英語のメニューを表記した店舗や外国人観光客との接客・対話について学ぶ事業者が増加した。 | ・外国人観光客の接客に対応できる店舗及びガイド等を行う県民の拡大<br><br>・協会とその活動の認知度向上<br><br>・取組の維持・拡大に向けた財源の確保 | ◆小売店舗（飲食店含む）の商品表記の多言語化事業<br><br>◆外国人旅行者受入店舗・協力者の拡大（オセッカイスト認定事業）<br><br>◆外国客船来高時の市街地案内<br><br>◆外国人旅行者のためのKOCHI交流体験メニューの提案・提供<br><br>◆外国人旅行者向け交流・滞在施設の立ち上げ |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
春の「おきゃく」や秋の「豊穣祭」など食のイベントの定着・充実
「おきゃく」や「豊穣祭」などイベントの継続的開催
食に関する情報発信
県内外へのPR活動の推進
小売店舗(飲食店含む)の商品表記の多言語化事業
商品表記の英訳支援
多言語表記店舗を掲載したおせっかいマップの作成・配布・Web発信
商品表記の多言語化店舗数
(H26:0店舗)
100店舗(累計)
外国人旅行者受入店舗・協力者の拡大(オセッカイスト認定事業)
オセッカイストの認定・拡大
小売店舗(飲食店含む)の外国語による接客・コミュニケーションの支援
オセッカイストの認定者数
(H26:0人)
300人(累計)
外国客船来高時の市街地案内
街中を訪れる乗客・乗務員に向けた目的地案内、見どころ・お勧め店舗等紹介、写真撮影等のおせっかい活動
外国人旅行者のためのKOCHI交流体験メニューの提案・提供
ツアーメニューの開発・支援
体験ツアーの情報発信
外国人旅行者向け交流・滞在施設の立ち上げ
おせっかいカフェ、おせっかいゲストハウスの立ち上げに向けた検討
おせっかいカフェ、おせっかいゲストハウスの開設・運営

# Ⅱ　各地域の具体的な取組

# ４　嶺北地域

## ４　嶺北地域

### （１）　地域の産業を取り巻く状況

嶺北地域の人口（国勢調査ベース）は平成27年現在で11,941人と、ピークであった昭和30年（44,709人）と比較して７割以上も減少しています。近年においても減少傾向に歯止めがかからず、特に少子化や高齢化が著しく進んだために経済活動の基盤となる生産年齢人口比率は50％を下回るなど厳しい経済状況にあります。

さらに、将来人口は、国立社会保障・人口問題研究所（社人研）に準拠した国のまち・ひと・しごと創生本部事務局の推計によると、2060 年(平成72年)には7,103人にまで減少することが予想されています。

人口の減少は、地域内の消費活動の低下を招き経済活動の縮小につながるほか、いずれの産業においても、就労者の高齢化の進行と後継者の不足を招いています。

一方で、豊かな山や川、森の資源に恵まれた当地域は、気候を生かした農作物や木材を供給するとともに、それぞれの地区で伝統的文化や風習を受け継いでいるなど、本県にとって重要な役割を果たすとともに、潜在的に発展しうる可能性を秘めた地域でもあります。

そうした状況のもと、基幹産業である農林業を中心として産業振興に引き続き取り組むためには、人材の地元定着と移住を含むＵＩターンによる担い手の確保を積極的に進めていくとともに、県外資本の活用を視野に入れて取り組む必要があります。

農業分野では、耕作放棄地の増加や生産資材の高騰など、経営にとって不利な状況は続いていますが、気温の寒暖差を生かした作物栽培、肉用牛や食鳥のブランド化など地域性を生かした取組も進んできました。

林業分野は、県内でも有数の森林資源を持つ地域として、これまで誘致を進めてきた大型製材工場が平成 25 年に操業を開始するなど生産体制が大きく拡大しました。これにより地域内を中心として原木供給を行い、木材価格の低迷が続く中でも地域での木材の好循環につながる素地ができてきました。

商工業分野では、これまで碁石茶など一部の商品が堅調であったことに加え、農商工連携や６次産業化といった視点で進めてきた製品開発や販路の開拓が進むなど広がりが出始めています。その中には、独自のアイディアにより付加価値を高めインターネット販売を行う事例も出てきています。

観光分野では、これまでも豊かな自然や様々な文化をアピールしてきましたが、その魅力を十分に伝えられていなかったことから経済効果が得られるまでにはいたっていませんでした。しかし、近年の移住者の増加や、大阪圏を中心とする県外の大学等との連携などにより、若い人々の交流と情報の発信が増えています。また、自然を生かした体験型の観光・交流メニューづくりや施設整備などの取組も始まっています。

平成 27 年度には、構成４町村はそれぞれまち・ひと・しごと創生総合戦略を策定し、人口の維持と交流人口の拡大、地域の特性を生かした地域づくりによって地方創生に改めて取り組むこととしています。産業振興の取組はこの地方創生の重要な要素であり、各町村と県がそれぞれの産業分野で目指すべき方向、目標などを共有するとともに、役割分担をしながら事業を進め、相互発展を目指す必要があります。

## （２）　地域アクションプランの概要

当地域では、これまで取り組んできた事業の成果や課題を踏まえて継続する取組に加え、県外の人材や資本を活用した新たな取組や、地域産業クラスター化を目指して拡大・統合を行う取組など、中山間地域の活性化に取り組んでいきます。

農業分野では、ブランド米の生産、「れいほく八菜」の取組など環境保全型農業の拡大・定着、園芸野菜やユズ、花きの栽培とブランド化、米粉など加工品の販売促進に加え、地域ブランドの肉用牛（土佐あかうし、大川黒牛）や土佐はちきん地鶏の生産拡大と販売体制の充実など畜産業の取組を強化します。

また、地域外からの就農体験を進め、新たな担い手確保につなげる試みを継続するとともに、生産条件が不利な中山間地域の農業を守る地域づくりを進めます。さらに、高品質・高収量の生産により若者が夢と希望を持てる農業の実現を目指して、環境制御などの先進技術を取り入れた「次世代型こうち新施設園芸システム」の導入や、中山間農業の複合経営拠点化を推進していきます。

林業分野では、大型製材工場の生産の拡充にあわせた原木供給を進めることで、豊富な森林資源の利用の促進と安定供給体制の構築を進め、嶺北地域全体での林業クラスター化を目指します。また、地球環境への関心の高まりなどから、木の良さが見直されるなど森林資源の活用の機運が広がっており、嶺北材を消費地に売り込むとともに、間伐の拡大や苗木の栽培などにより循環資源である森林の維持に努めていきます。さらに、地域の豊かな山林とそこで培われた技術・人材を最大限に生かした担い手育成の取組も実施します。

商工業分野では、嶺北産の農産物を始めとした特産品を集約して大阪圏の小中規模飲食店等を対象に販売する仕組みづくりとともに、県外でも評価が高い「碁石茶」をはじめ、農産物を加工した特産品を開発し販路を拡大していく取組を支援します。また、地域の特徴である木材資源を生かし付加価値を高めた木工製品の製造や、インターネットを中心とした販売体制の強化などを支援します。さらに、銀行、大学、企業、行政、関係団体等が協働して、クラウドファンディングによる起業化の推進や新たな商品開発等に取り組みます。

観光分野では、県外企業との協働によりアウトドアの拠点を整備するほか、地域内の観光関係者の連携を図り、広域観光に対応する体制づくりを推進します。また、豊かな環境が残る山岳や川、棚田などの景観を生かし、体験型の観光資源の開発に取り組むとともに、大学生の地域づくり活動の受け入れなど地域外とのつながりを深め、交流人口の拡大を引き続き進めていきます。

各産業分野と横断的に関わり、担い手としても期待されるＵターンを含む移住者の受け入れを促進するため、市町村とNPO法人等が協力して、地域情報の発信やネットワークづくりなどに引き続き取り組んでいきます。

また、県内大学の卒業生や学生を中心として設立する「事業創出支援プラットホーム“ONE れいほく”」や集落活動センター等におけるビジネス創出の取組により、地域イメージの向上と雇用の場の確保を図ることで、さらなる移住者の増加や地域の若者定着につなげていきます。

## （３）　地域産業クラスターの展開

地域に持続的な雇用とより大きな経済波及効果をもたらすため、地域アクションプランの取組を通して、地域産業クラスターの創出に取り組みます。

① 嶺北畜産クラスターによる地域の活性化

ア) 関連する地域アクションプラン

No. 2　JA 出資型法人（㈱れいほく未来）を核とする地域活性化の取組
No. 6　土佐あかうしの競争力の確保による肉用牛産業の再興
NO. 7　土佐はちきん地鶏・大川黒牛を活用した畜産業の活性化
No. 12　嶺北地域の特産品販路拡大への支援
No. 20　さめうら湖の活用をはじめとしたスポーツツーリズムの振興

イ) 内容

嶺北地域で生産される「土佐あかうし」、「大川黒牛」、「土佐はちきん地鶏」について、生産基地や食肉処理・加工施設の整備を進めることによってさらなる生産拡大を図るとともに、６次産業化による加工品の開発により付加価値を高め、増産しながら販路拡大に取り組みます。また、生産現場への研修生の受け入れや加工・販売等に携わる人材の確保などを通じて、地域における多様な担い手の育成・確保を進めるとともに、さめうら湖や山岳資源を活用したスポーツツーリズムにより観光・交流人口の拡充を図りながら、レストラン事業の展開についても検討等を進めます。

② 嶺北地域の林業クラスターによる地域の活性化

ア） 関連する地域アクションプラン

No. 8　嶺北地域における林業クラスター化の取組
No. 9　れいほくスケルトン（嶺北材の邸別販売）の促進及び建築人材の育成
No. 10　特用林産物（シキミ、サカキ）の販売促進
No. 11　嶺北の山林をフィールドとした「森の教習所」による担い手育成の取組
No. 14　ばうむ合同会社による地域資源（木材・米）活用の取組
No. 16　嶺北材を活かしたオリジナル木工品の製造・販売による地域活性化
No. 23　大豊町西峯地区におけるビジネス創出による地域活性化の取組

イ) 内容

嶺北地域は豊富な森林資源を有しており、移住者も含めた若者が山で働くことができる環境整備を推進するため、安定的な木材生産・供給システムを構築します。

具体的には、素材生産の拡大やコンテナ苗の生産・供給による再造林の推進、ストックヤードの新設による原木供給体制の強化、さらに、ＣＬＴパネル工場等の整備に向けた検討や木工品の製造・販売、そして、川上から川下のそれぞれの分野における人材の育成を通じ、森林資源を余すところなく活用し、地域経済の活性化につなげます。

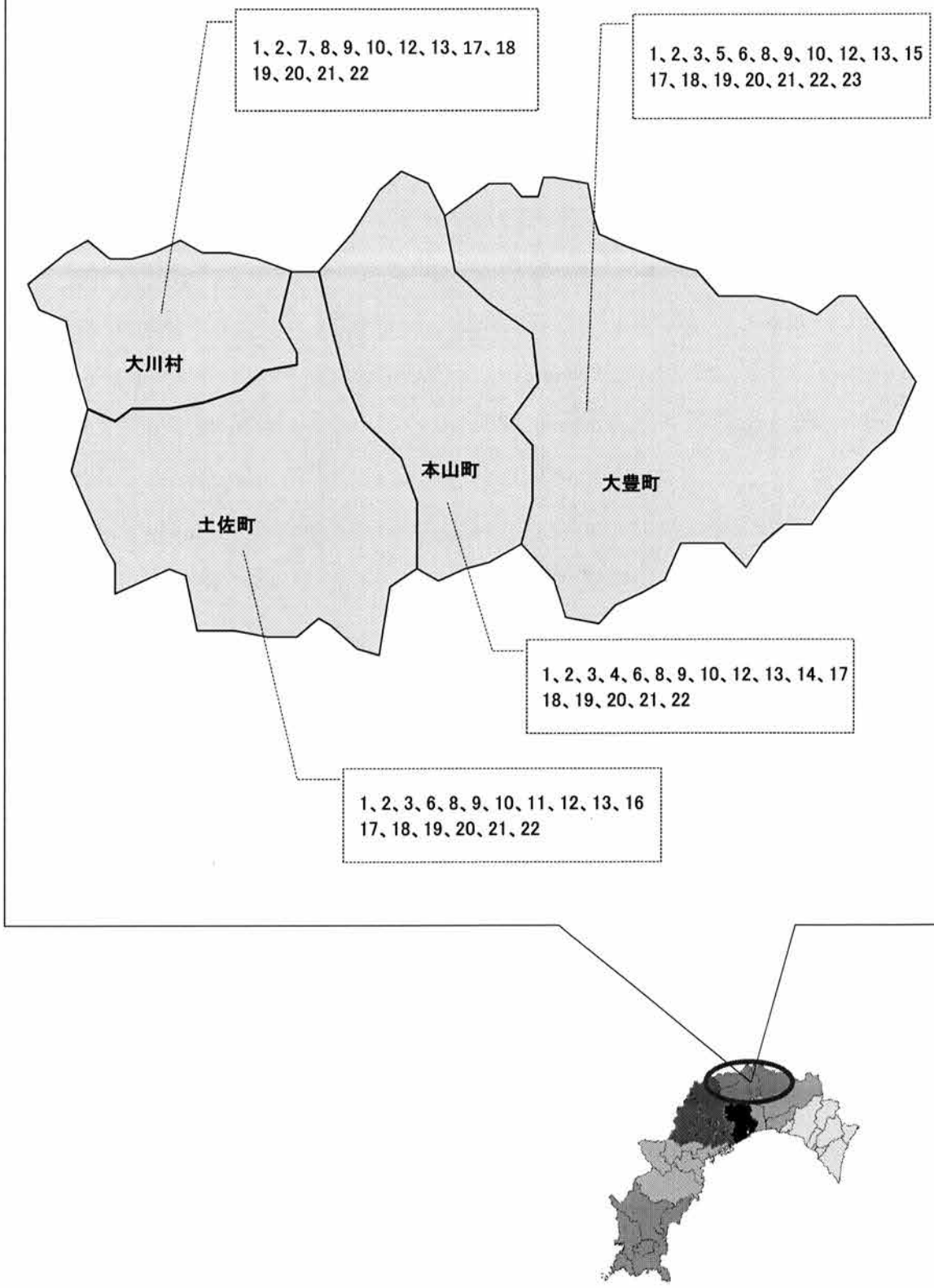
（４）　主要な指標及び目標

| 項　　目 | 実　　績 | 目　　標 |
|---|---|---|
| JA出資型法人の農業経営事業(園芸)の売上高 | H26：23,670千円 | H31：50,000千円 |
| ユズ加工品の販売額 | H26：3.1億円 | H31：6.0億円 |
| ブランド米「土佐天空の郷」の販売額 | H26：0.37億円 | H31：1.0億円 |
| ㈱大豊ゆとりﾌｧｰﾑのｸｰﾙﾍﾞｼﾞﾀﾌﾞﾙの販売額 | H26：6,000千円 | H31：14,000千円 |
| 「土佐あかうし」の販売額 | H26：1.5億円 | H31：3.0億円 |
| 「土佐はちきん地鶏」の出荷羽数 | H26：5.2万羽 | H31：12.5万羽 |
| 木材の素材生産量 | H26：98,515㎥ | H31：130,000㎥ |
| 県外飲食店等との直接取引による販売額 | H27：0千円 | H31：85,200千円 |
| クラウドファンディングの調達額 | H27：0千円 | H31：15,000千円<br>(H28-31累計) |
| アウトドア拠点施設の利用者数 | H27：0人 | H31：50,000人 |
| 移住者数 | H26：214人<br>(H24-26累計) | H31：280人<br>(H28-31累計) |

（５）　具体的な取組

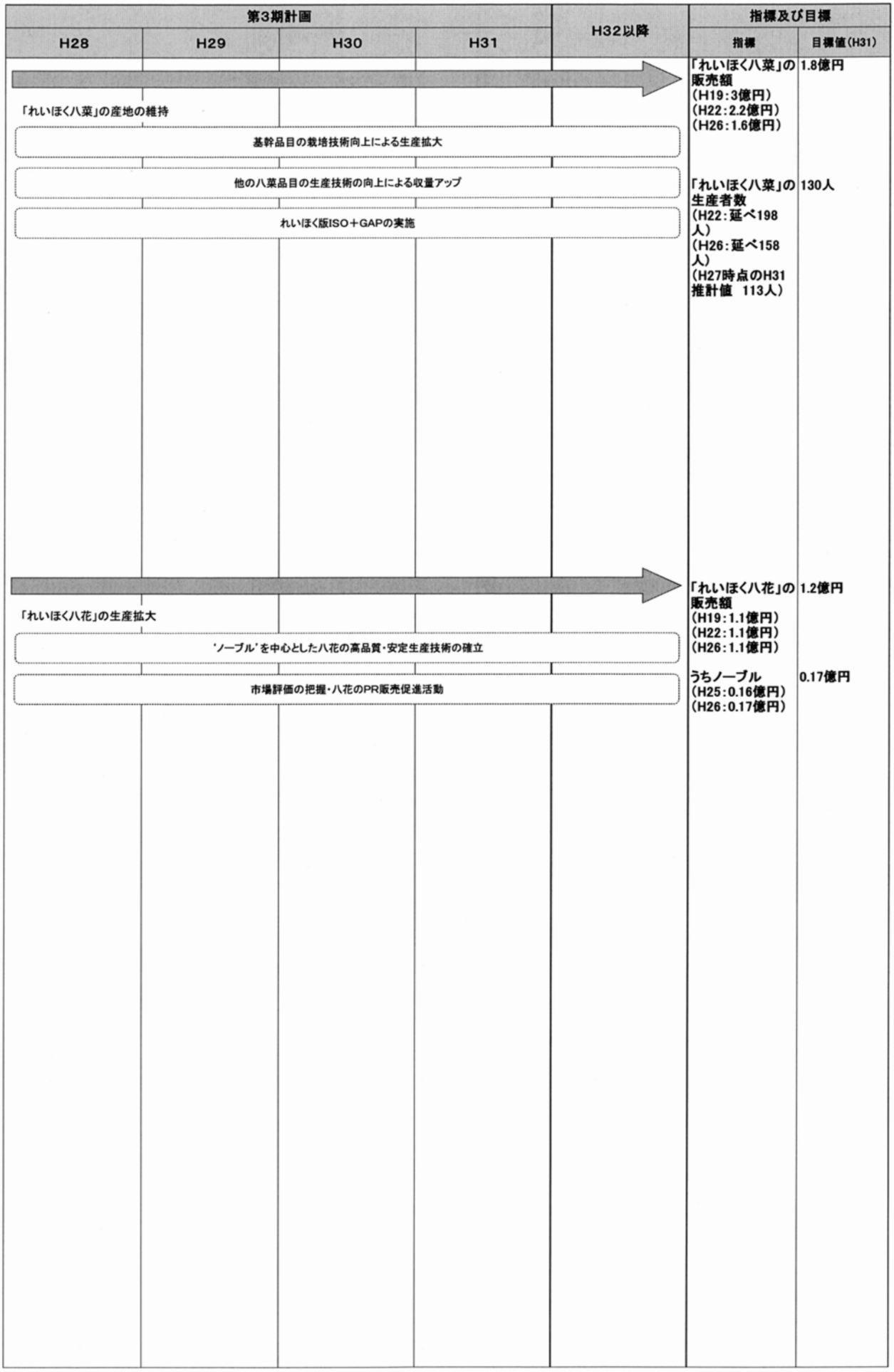
| No. | 項目 | 本山町 | 大豊町 | 土佐町 | 大川村 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | れいほくブランドの園芸産地の維持 | ● | ● | ● | ● |
| 2 | JA出資型法人（(株)れいほく未来）を核とする地域活性化の取組 | ● | ● | ● | ● |
| 3 | ユズ産地の確立と加工・販売の促進 | ● | ● | ● | |
| 4 | 天空の郷ブランドによる地域活性化の取組 | ● | | | |
| 5 | (株)大豊ゆとりファームを核として地域資源の活用により地域産業を持続化させる取組 | | ● | | |
| 6 | 土佐あかうしの競争力の確保による肉用牛産業の再興 | ● | ● | ● | |
| 7 | 土佐はちきん地鶏・大川黒牛を活用した畜産業の活性化 | | | | ● |
| 8 | 嶺北地域における林業クラスター化の取組 | ● | ● | ● | ● |
| 9 | れいほくスケルトン（嶺北材の邸別販売）の促進及び建築人材の育成 | ● | ● | ● | ● |
| 10 | 特用林産物（シキミ、サカキ）の販売促進 | ● | ● | ● | ● |
| 11 | 嶺北の山林をフィールドとした「森の教習所」による担い手育成の取組 | | | ● | |
| 12 | 嶺北地域の特産品販路拡大への支援 | ● | ● | ● | ● |
| 13 | クラウドファンディングを活用した地域活性化 | ● | ● | ● | ● |
| 14 | ばうむ合同会社による地域資源（木材・米）活用の取組 | ● | | | |
| 15 | 碁石茶を中心とした加工品ビジネスの展開 | | ● | | |
| 16 | 嶺北材を活かしたオリジナル木工品の製造・販売による地域活性化 | | | ● | |
| 17 | 嶺北地域の連携による交流人口の拡大 | ● | ● | ● | ● |
| 18 | 嶺北広域観光アウトドアの里づくり | ● | ● | ● | ● |
| 19 | 嶺北地域における山岳観光の拠点整備 | ● | ● | ● | ● |
| 20 | さめうら湖の活用をはじめとしたスポーツツーリズムの振興 | ● | ● | ● | ● |
| 21 | 嶺北地域の連携による移住促進の取組 | ● | ● | ● | ● |
| 22 | 学生・若者と地域の連携による事業創出支援プラットホーム「ONEれいほく」の構築 | ● | ● | ● | ● |
| 23 | 大豊町西峯地区におけるビジネス創出による地域活性化の取組 | | ● | | |

## 【嶺北地域】


1、2、7、8、9、10、12、13、17、18
19、20、21、22
1、2、3、5、6、8、9、10、12、13、15
17、18、19、20、21、22、23
大川村
本山町
大豊町
土佐町
1、2、3、4、6、8、9、10、12、13、14、17
18、19、20、21、22
1、2、3、6、8、9、10、11、12、13、16
17、18、19、20、21、22

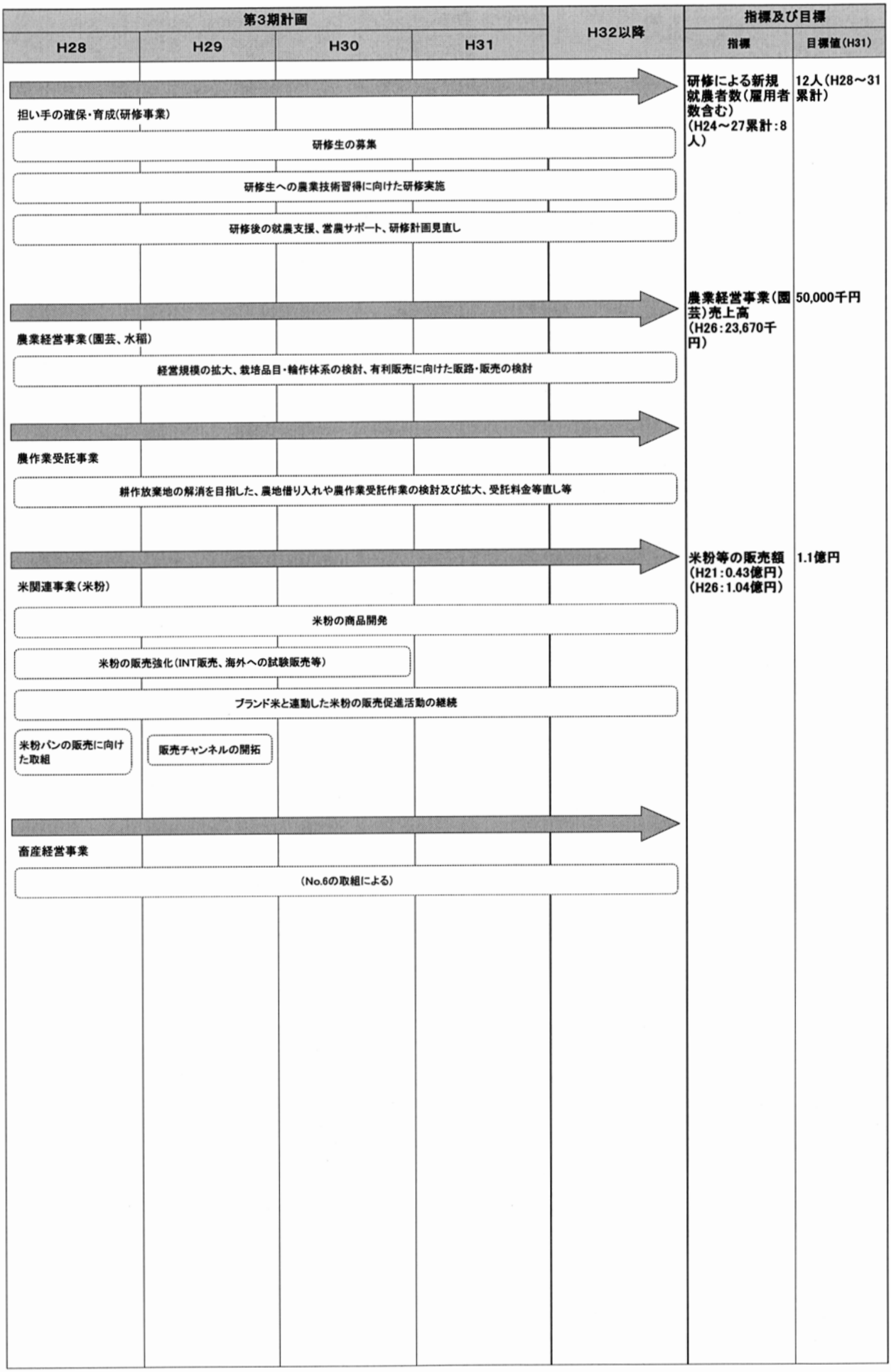
## 【嶺北地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1　れいほくブランドの園芸産地の維持<br><br>《嶺北地域全域》 | 「環境」、「安全・安心」をキーワードにして、農業所得の向上を図るため「れいほく八菜」、「れいほく八花」の収量・品質の向上に取り組む。 | ・JA土佐れいほく（園芸部会、花卉部会、コンフィデンスフラワー） | アクションプランの取組開始：H21<br><れいほく八菜><br>・販売額及び生産者数の推移（H21～27）<br>◆れいほく八菜の販売額及び生産者数は、生産者の高齢化や後継者不足などにより年々減少し、特にH20以降は著しい減少傾向となっている。しかし、生産者の確保育成の取組により、減少傾向は小さくなった。<br><br>・環境保全型農業の推進と重点および基幹品目の栽培技術の向上（H21～27）<br>◆嶺北の売りである環境に優しい農業の一層の推進と新技術の普及、さらにれいほく八菜の重点品目である米ナスの面積拡大や三色ピーマンなど推進品目を中心に収量アップの取組を実施したことから、H27.11月末までで八菜販売額は1.72億円で目標を達成した。 | <れいほく八菜><br>・農業担い手の発掘・育成<br>・新規就農希望者の基幹品目への集約<br><br>・基幹品目の栽培確立及び生産技術の向上 | ◆「れいほく八菜」の産地の維持 |
| | | | <れいほく八花><br>・ノーブルを中心とした八花の高品質・安定生産技術確立のための実証調査及び現地巡回指導（H21～27）<br>◆花き生産者は少数であり、高齢化が進んでいるが、嶺北地域の冷涼な気候を活かし、概ね一定の販売額を保った。<br>◆嶺北にしかない花であるノーブルは、市場の評価を保ち、最近では新たな市場からの引き合いも出てきている。<br>◆限られた生産者数と栽培面積であるが、組織培養苗や病害虫防除の徹底等の新たな取組を行い、高品質・安定生産技術の確立に向けた部会活動を行うことで、農家の所得維持・向上につなげることができた。<br>◆ノーブル由来の新品種の登録申請（3品種）により新たな販売展開ができるようになり、東京での花の商談会でも産地紹介を行い、直接使用してくれる花販売店へもPRを行った。<br><br>・ノーブルの球根供給システムの整備（H21～27）<br>◆ノーブルの出荷本数および販売額は概ね一定の値を保っている。 | <れいほく八花><br>・'ノーブル'由来の新品種の特性把握と'ノーブル'を中心とした八花の高品質・安定栽培技術の確立<br><br>・市場評価の把握とブランド化による付加価値化 | ◆「れいほく八花」の生産拡大 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
「れいほく八菜」の産地の維持
基幹品目の栽培技術向上による生産拡大
他の八菜品目の生産技術の向上による収量アップ
れいほく版ISO＋GAPの実施
「れいほく八菜」の販売額
(H19:3億円)
(H22:2.2億円)
(H26:1.6億円)
1.8億円
「れいほく八菜」の生産者数
(H22:延べ198人)
(H26:延べ158人)
(H27時点のH31推計値　113人)
130人
「れいほく八花」の生産拡大
'ノーブル'を中心とした八花の高品質・安定生産技術の確立
市場評価の把握・八花のPR販売促進活動
「れいほく八花」の販売額
(H19:1.1億円)
(H22:1.1億円)
(H26:1.1億円)
1.2億円
うちノーブル
(H25:0.16億円)
(H26:0.17億円)
0.17億円

## 【嶺北地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2　JA出資型法人((株)れいほく未来)を核とする地域活性化の取組<br><br>《嶺北地域全域》 | 農業生産の維持や担い手の確保、耕作放棄地の解消などの課題解決を図り、農業所得の向上と就業機会を創出するため、新たな担い手としてのJA出資型法人が農作業受託や遊休農地等を活用した農業経営、就農希望者の研修事業などを実施する。<br>米粉に関しては、米粉の製造・販売や米粉加工商品の開発・販売、関西圏をターゲットにした、安全・安心な食の提供による地産外商など、米粉を活用したビジネスを展開し、新たな雇用の創造につなげる。 | ・(株)れいほく未来<br>・JA土佐れいほく | アクションプランの取組開始：H22<br>・JA出資法人(株)れいほく未来の設立に向けた取組(H22～23)<br>・農作業受託の取組、研修等担い手育成の取組(H24～27)<br>◆(株)れいほく未来がH23.4月に設立され、事業が開始された。<br>同社は、農作業の受託による耕作放棄地の防止や農業担い手の育成などを行うこととしており、地域農業の新たな担い手として大きな役割を担っている。<br>◆事業による機械導入により作業効率の改善が図られた。(H21～22)<br><br>・農業経営事業の安定化と地域農業振興の取組(H24～27)<br>◆米ナスやピーマン類を中心に園芸作物の栽培・販売や水稲・野菜の育苗事業、水稲を中心とした作業受託を経営の核とし売上高は伸びてきている。<br>◆H25から始まったインターンシップ事業がこれまで14回(74人参加)実施され、事業体への雇用(3人)に繋がった。<br><br>・米粉ビジネスの展開(H21～27)<br>◆米粉製粉工場稼動(H21)、米粉パン工房オープン(H22)により、米粉ビジネスが徐々に進み始め、H23までは販売額も増加し、地域内の雇用も増加した。H23まで全国的に米粉事業が増え、H24には全国的に米粉が余り、地域内でもH25～27と生産調整を実施してきた。一方、H25から大阪の米販売業者とのマッチングによる新たなブランド米の販売が始まり、米及び米粉商品の販売拡大に繋がっている。また、H24からは、地元嶺北高等学校とコラボし、新商品開発に取り組み、H24に1品目、H25に4品目、H26に2品目の新商品を開発した。併せて、H26からは米粉料理研究家や県外大学と連携した新商品開発にも取り組んでいる。さらに、H27から県内企業と県立大学と三者で商品開発に取り組み、新商品(1品)が開発された。 | ・経営の安定化<br><br>・インターンシップ事業等による新規研修生・雇用者の確保<br><br>・経営の安定、拡大<br><br>・米粉の高付加価値化<br><br>・販路開拓<br><br>・新商品(加工品)開発 | ◆担い手の確保・育成(研修事業)<br><br>◆農業経営事業(園芸、水稲)<br><br>◆農作業受託事業<br><br>◆米関連事業(米粉)<br><br>◆畜産経営事業 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
担い手の確保・育成(研修事業)
研修生の募集
研修生への農業技術習得に向けた研修実施
研修後の就農支援、営農サポート、研修計画見直し
研修による新規就農者数(雇用者数含む)
(H24～27累計:8人)
12人(H28～31累計)
農業経営事業(園芸、水稲)
経営規模の拡大、栽培品目・輪作体系の検討、有利販売に向けた販路・販売の検討
農業経営事業(園芸)売上高
(H26:23,670千円)
50,000千円
農作業受託事業
耕作放棄地の解消を目指した、農地借り入れや農作業受託作業の検討及び拡大、受託料金等直し等
米関連事業(米粉)
米粉の商品開発
米粉の販売強化(INT販売、海外への試験販売等)
ブランド米と連動した米粉の販売促進活動の継続
米粉パンの販売に向けた取組
販売チャンネルの開拓
米粉等の販売額
(H21:0.43億円)
(H26:1.04億円)
1.1億円
畜産経営事業
(No.6の取組による)

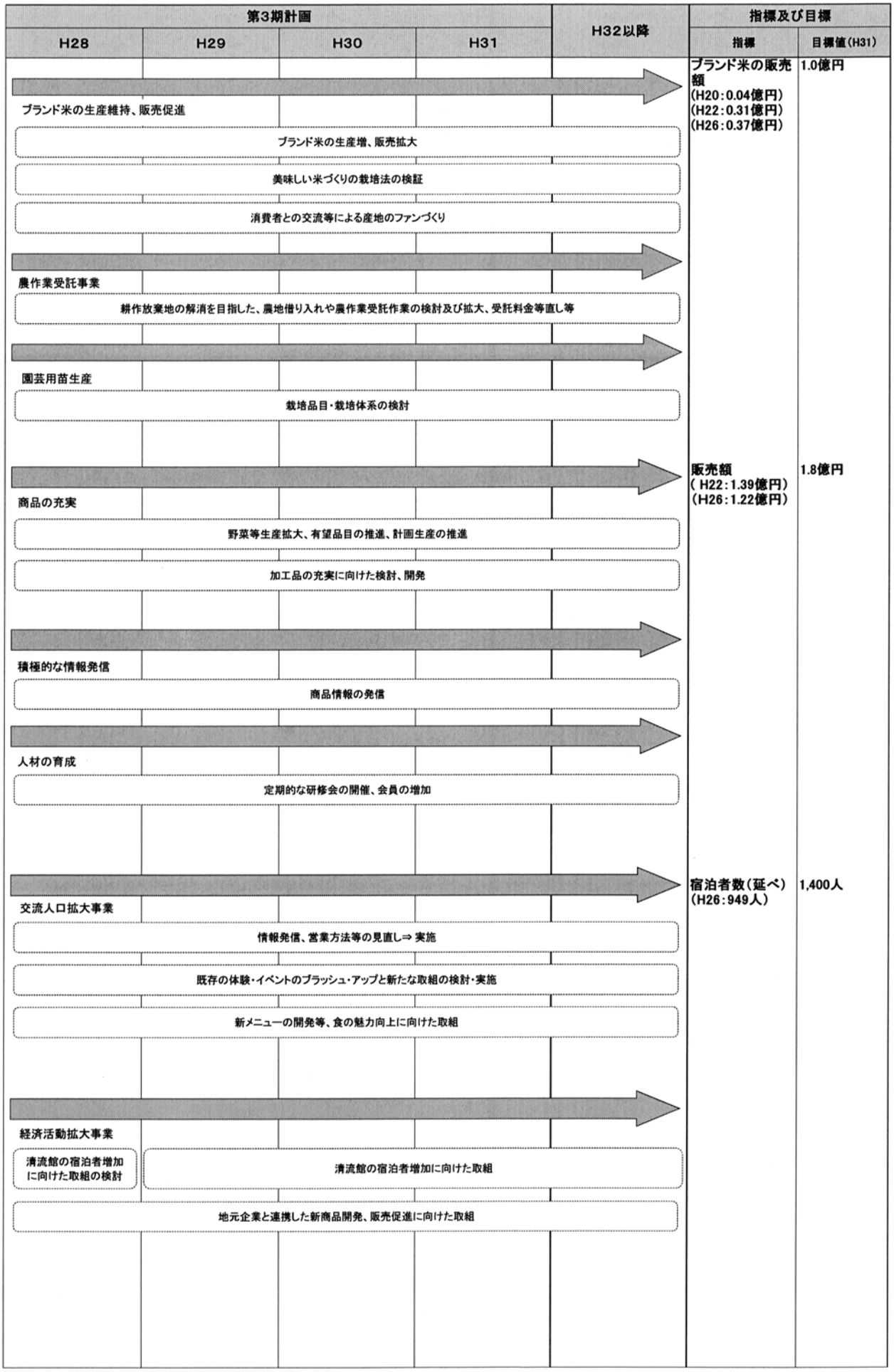
## 【嶺北地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 3　ユズ産地の確立と加工・販売の促進<br><br>《大豊町、本山町、土佐町》 | 「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化により、農業所得の向上を図るため、ユズのブランド化に向けた取組のレベルアップを行うとともに、ユズの加工・販売の促進に取り組む。 | ・嶺北地域果樹(ゆず)産地協議会<br>・JA土佐れいほく | アクションプランの取組開始：H21<br>・ユズ産地構造計画変更・作成(H21～22)<br>・ユズ加工場の建設・整備(H22)<br>◆旧ユズ加工場によるユズ加工品の開発・製造と販売努力により、売上が年々向上した。この結果、農協加工場へのユズの出荷量の増加に伴い、処理能力の不足が顕著となったため、ユズ加工場を新たに建設した。新加工場は、搾汁ライン増設により果汁の搾汁率や品質が向上するとともに、ジュースラインの製造能力と衛生管理が強化された。新加工場はH23より本格稼働が始まった。<br>◆H24にジュースライン、H25にPET充填ラインに県版HACCPを導入した。<br><br>・国内・海外での販促活動の強化(H21～27)<br>◆販売面では、国内・海外の展示販売会など商談に積極的に参加し商談を行った。<br>オランダでの賞味会現地情報し等でアピールし、商談をしてきた結果、EUへ青果ユズを0.9t(H26)輸出でき、現地で好評だった。 | ・生産体制の強化<br><br>・販売体制の強化<br><br>・原材料の安定的確保 | ◆ユズの生産拡大と高付加価値化 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| ユズの生産拡大と高付加価値化 | | | | | ユズ加工品の販売額<br>(H19:3.4億円)<br>(H22:4.6億円)<br>(H26:3.1億円) | 6億円 |
| ・新・改植の支援、担い手となる生産者の育成、優良系統の導入<br>・省力的な栽培技術、モノレールの導入<br>・こだわりを持った栽培による生産開発 | | | | | | |
| ・新商品開発、国内外への商品宣伝及び販促活動、ブランド化<br>・新ユズ加工施設の経営安定化 | | | | | | |

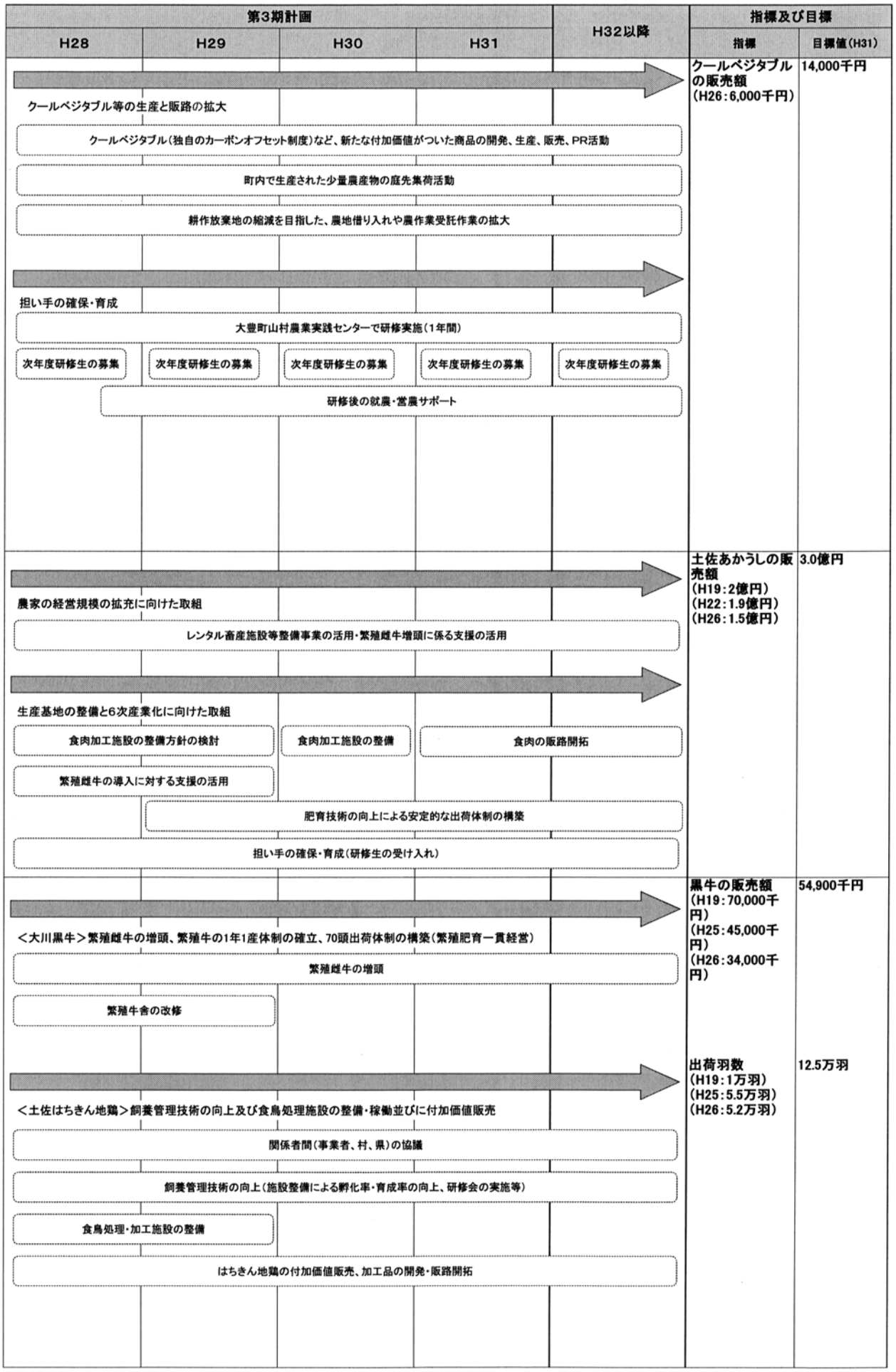
## 【嶺北地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 4 天空の郷ブランドによる地域活性化の取組<br><br>《本山町》 | 農家の高齢化や担い手不足に対応した農作業受委託事業を展開するとともにブランド米「土佐天空の郷」の販売促進、園芸用苗生産拡大や特産品の6次産業化と食材供給拠点施設の活用に取り組み、地域での担い手確保や雇用の創出につなげる。 | ・本山町特産品ブランド化推進協議会<br>・(一財)本山町農業公社<br>・本山町 | アクションプランの取組開始：H21<br>＜ブランド米の生産・販売＞<br>・本山町特産品ブランド化推進協議会の設置(H20)<br>・棚田米のブランド化に向けた栽培技術の向上、販売促進に向けた取組(H22～27)<br>・産業振興推進総合支援事業費補助金の活用による色彩選別機、米選機、食味計、穀粒判別器等の導入(H21～23)<br>・コンクールへの出品(H21～27)<br>◆農業公社がブランド米を全量買い取りする仕組を構築し、生産農家の収入の安定化が図られた。(H21)<br>◆H24.11月、お米日本一コンテストinしずおかで最優秀賞を受賞し、ブランド米の地位を確立した。<br>◆米専門店を中心に取引先が全国100店舗以上に拡大した。<br>◆H27.11月、お米日本一コンテストinしずおかで金賞を受賞した。 | ＜ブランド米の生産・販売＞<br>・生産者の増加<br>・生産量の増加<br>・品質の安定化<br>・生産者価格の向上 | ◆ブランド米の生産維持・販売促進<br>◆農作業受託事業<br>◆園芸用苗生産 |
| | | ・本山町 | ＜直販所「さくら市」を核とした地域活性化＞<br>・さくら市の販売額向上に向けた取組<br>・産振総合支援事業費補助金(ステップアップ事業)を活用し、商品の情報発信や集客のためのチラシ、リーフレットの作成及び配布を実施した(H24)<br>・会員対象にPOP作成講習会を開催し、出荷品の情報発信方法の習得による販売額向上、魅力ある店づくりを行った(H24)<br>・商品充実に向けた栽培講習会の実施(H25)・調理加工施設の検討を行い、地域づくり支援事業を活用して施設の整備を実施した(H25～26)<br>・加工調理施設「さくら茶屋」を開設し、農産物の試食PRや軽食を販売した(H27) | ＜直販所「さくら市」を核とした地域活性化＞<br>・地域外からの顧客の確保<br>・若手新規会員の開拓・確保<br>・オリジナル加工品の開発<br>・販売促進活動を行う人材の育成 | ◆商品の充実<br>◆積極的な情報発信<br>◆人材の育成 |
| | | ・汗見川活性化推進委員会<br>・本山町 | ＜集落活動センター「汗見川」による地域活性化＞<br>・集落活動センター開所(H24.6月)<br>・研修棟、ピザ釜の整備(H25)、トイレ・洗面所の整備(H26)、太陽光発電設備の整備(H27)<br>・若手女性グループによるシソ等を使った菓子の商品化(H25)<br>・地元企業と連携したシソ加工品の商品化(H26：氷菓2種類、H27：ドレッシング2種類)<br>・ソバ打ち・ピザ焼き体験インストラクター研修(H25～26)<br>・新たなイベント「川遊び体験・グッズレンタル」、「ランチ・バイキング」の開始(H26～27)<br>・薬草図鑑の作成(H26)<br>◆地域で栽培されたシソを買い取りシソ原液を製造、地元企業に販売し、それを原料にした新商品を共同開発し、販売するという新らたな地域内経済循環の仕組と収益事業を創設した。<br>◆清流館の宿泊件数の安定化、新たなイベントの開始、視察の増加により、交流人口が拡大し、活動に関わる住民のモチベーションが向上した。<br>◆菓子作りの若手女性グループが誕生するなど活動の担い手が拡大した。 | ＜集落活動センター「汗見川」による地域活性化＞<br>・宿泊や特産品に関する情報発信、営業活動の不足<br>・活動の企画・コーディネートや事務を担う若手人材の不足 | ◆交流人口拡大事業<br>◆経済活動拡大事業 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
ブランド米の生産維持、販売促進
ブランド米の生産増、販売拡大
美味しい米づくりの栽培法の検証
消費者との交流等による産地のファンづくり
ブランド米の販売額
(H20:0.04億円)
(H22:0.31億円)
(H26:0.37億円)
1.0億円
農作業受託事業
耕作放棄地の解消を目指した、農地借り入れや農作業受託作業の検討及び拡大、受託料金等直し等
園芸用苗生産
栽培品目・栽培体系の検討
商品の充実
野菜等生産拡大、有望品目の推進、計画生産の推進
加工品の充実に向けた検討、開発
販売額
(H22:1.39億円)
(H26:1.22億円)
1.8億円
積極的な情報発信
商品情報の発信
人材の育成
定期的な研修会の開催、会員の増加
交流人口拡大事業
情報発信、営業方法等の見直し⇒実施
既存の体験・イベントのブラッシュ・アップと新たな取組の検討・実施
新メニューの開発等、食の魅力向上に向けた取組
宿泊者数(延べ)
(H26:949人)
1,400人
経済活動拡大事業
清流館の宿泊者増加に向けた取組の検討
清流館の宿泊者増加に向けた取組
地元企業と連携した新商品開発、販売促進に向けた取組

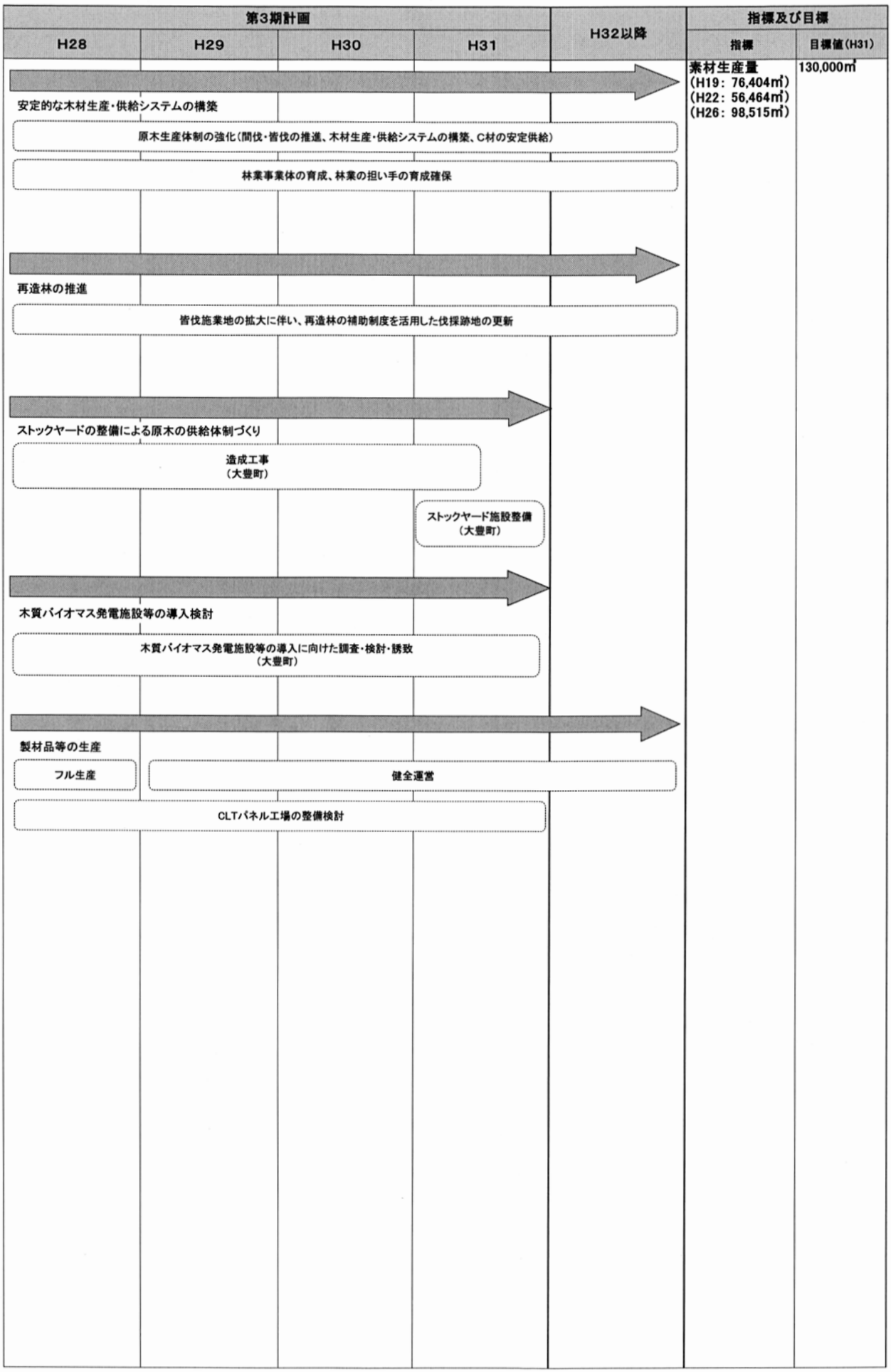
## 【嶺北地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 5 (株)大豊ゆとりファームを核として地域資源の活用により地域産業を持続化させる取組<br><br>《大豊町》 | 中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、伝統製法や農業の6次産業化・環境問題など時代に即した切り口により、農業を中心とした地域産業を持続化させるために、拠点型ビジネスを展開する。 | ・(株)大豊ゆとりファーム<br>・大豊町 | アクションプランの取組開始：H21<br>・遊休農地を活用したビジネスの展開（H21～23）<br>・野菜等の地産地消ビジネスの展開（H21～23）<br>・加工品づくりビジネスの展開（H21～23）<br>・ふるさと支援ビジネスの展開（H21～23）<br>・新たな付加価値を持つ地域産品の販路拡大（H24～27）<br>・農地借り入れや作業受託による農地保全の推進（H24～27）<br>◆農作業の受委託、集荷システムの取組は、地域の過疎化・高齢化が進む中で、耕作放棄地の縮減など地域への貢献が高い取組である。クールベジタブルなど新たな付加価値を持つ地域商品の開発などを通じて、取組の継続発展が求められている。<br>また、H27に県山間試験室を町山村農業実践センターとして改修し、研修生受入体制を充実させた。 | ・農家の高齢化による減少<br><br>・クールベジタブルなど新たな付加価値を持つ地域商品の生産と販路の拡大 | ◆クールベジタブル等の生産と販路の拡大<br><br>◆担い手の育成・確保 |
| 6 土佐あかうしの競争力の確保による肉用牛産業の再興<br><br>《本山町、土佐町、大豊町》 | 土佐あかうしの産地を守り、地域の畜産振興を図るため、意欲ある生産者の規模拡大を推進するとともに、土佐あかうし生産基地について、繁殖・肥育一貫経営を軌道に乗せ、安定的な出荷体制を構築する。また、生産と食肉加工から販売に至る畜産の6次産業化に向けた取組を進める。 | ・JA土佐れいほく<br>・(株)れいほく未来<br>・飼養者<br>・本山町<br>・土佐町<br>・大豊町 | アクションプランの取組開始：H21<br>・土佐あかうし生産施設の整備（H26）<br>◆嶺北地域では、土佐あかうしの未来を担う産地事業が始まり、あかうしの一大基地として繁殖雌牛150頭・肥育牛250頭規模の畜舎が完成し、繁殖雌牛の導入や子牛の育成が進んでいる。一方、個人でもレンタル畜産施設等整備事業にて経営規模を拡充し、永続的な経営の出来る中規模農家が育ってきている。これらにより、土佐あかうし増頭の取組が進行している。 | ・農家戸数及び繁殖雌牛が減少する中での繁殖素牛の確保・増頭<br><br>・あかうし生産基地の整備後の運営 | ◆農家の経営規模の拡充に向けた取組<br><br>◆生産基地の整備と6次産業化に向けた取組 |
| 7 土佐はちきん地鶏・大川黒牛を活用した畜産業の活性化<br><br>《大川村》 | 大川村の基幹産業である畜産の振興により地域の活性化を図り、雇用の確保、所得の向上につなげる。 | ・(株)むらびと本舗<br>・大川村 | アクションプランの取組開始：H21<br>＜大川黒牛＞<br>・繁殖雌牛の保留・更新（H21～27）<br>◆大川村の支援等により、56頭（H26）まで繁殖雌牛が増頭できた。<br>・国のクラスター事業及び県の産業振興推進事業費補助金を活用し、肥育牛舎の建替を行った。（H27）<br>◆肥育牛舎の建替により、年間70頭の出荷体制による繁殖肥育一貫経営が構築できるようになった。<br><br>＜土佐はちきん地鶏＞<br>・生産施設の整備（レンタル鶏舎）（H21～27）<br>◆産業振興推進事業費補助金を活用し、施設整備や施設の改築を行い、10万羽まで生産が可能になった。（H21～22）<br>・販売促進活動（H21～27）<br>・大川村プロジェクトを定期的に開催し、生産体制の改善と収益性確保について検討した（H26～27） | ＜大川黒牛＞<br>・繁殖雌牛の高齢化<br><br>・繁殖雌牛の増頭及び育成経費の確保<br><br>・肥育牛の増産<br><br>＜土佐はちきん地鶏＞<br>・飼養管理技術の習得<br><br>・出荷体制の改善<br><br>・生産原価の上昇<br><br>・収益性確保のための増羽体制及び施設整備 | ＜大川黒牛＞<br>◆繁殖雌牛の増頭、繁殖牛の1年1産体制の確立、70頭出荷体制の構築（繁殖肥育一貫経営）<br><br>＜土佐はちきん地鶏＞<br>◆飼養管理技術の向上及び食鳥処理施設の整備・稼働並びに付加価値販売 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
クールベジタブルの販売額
(H26:6,000千円)
14,000千円
クールベジタブル等の生産と販路の拡大
クールベジタブル(独自のカーボンオフセット制度)など、新たな付加価値がついた商品の開発、生産、販売、PR活動
町内で生産された少量農産物の庭先集荷活動
耕作放棄地の縮減を目指した、農地借り入れや農作業受託作業の拡大
担い手の確保・育成
大豊町山村農業実践センターで研修実施(1年間)
次年度研修生の募集
次年度研修生の募集
次年度研修生の募集
次年度研修生の募集
次年度研修生の募集
研修後の就農・営農サポート
土佐あかうしの販売額
(H19:2億円)
(H22:1.9億円)
(H26:1.5億円)
3.0億円
農家の経営規模の拡充に向けた取組
レンタル畜産施設等整備事業の活用・繁殖雌牛増頭に係る支援の活用
生産基地の整備と6次産業化に向けた取組
食肉加工施設の整備方針の検討
食肉加工施設の整備
食肉の販路開拓
繁殖雌牛の導入に対する支援の活用
肥育技術の向上による安定的な出荷体制の構築
担い手の確保・育成(研修生の受け入れ)
黒牛の販売額
(H19:70,000千円)
(H25:45,000千円)
(H26:34,000千円)
54,900千円
<大川黒牛>繁殖雌牛の増頭、繁殖牛の1年1産体制の確立、70頭出荷体制の構築(繁殖肥育一貫経営)
繁殖雌牛の増頭
繁殖牛舎の改修
出荷羽数
(H19:1万羽)
(H25:5.5万羽)
(H26:5.2万羽)
12.5万羽
<土佐はちきん地鶏>飼養管理技術の向上及び食鳥処理施設の整備・稼働並びに付加価値販売
関係者間(事業者、村、県)の協議
飼養管理技術の向上(施設整備による孵化率・育成率の向上、研修会の実施等)
食鳥処理・加工施設の整備
はちきん地鶏の付加価値販売、加工品の開発・販路開拓

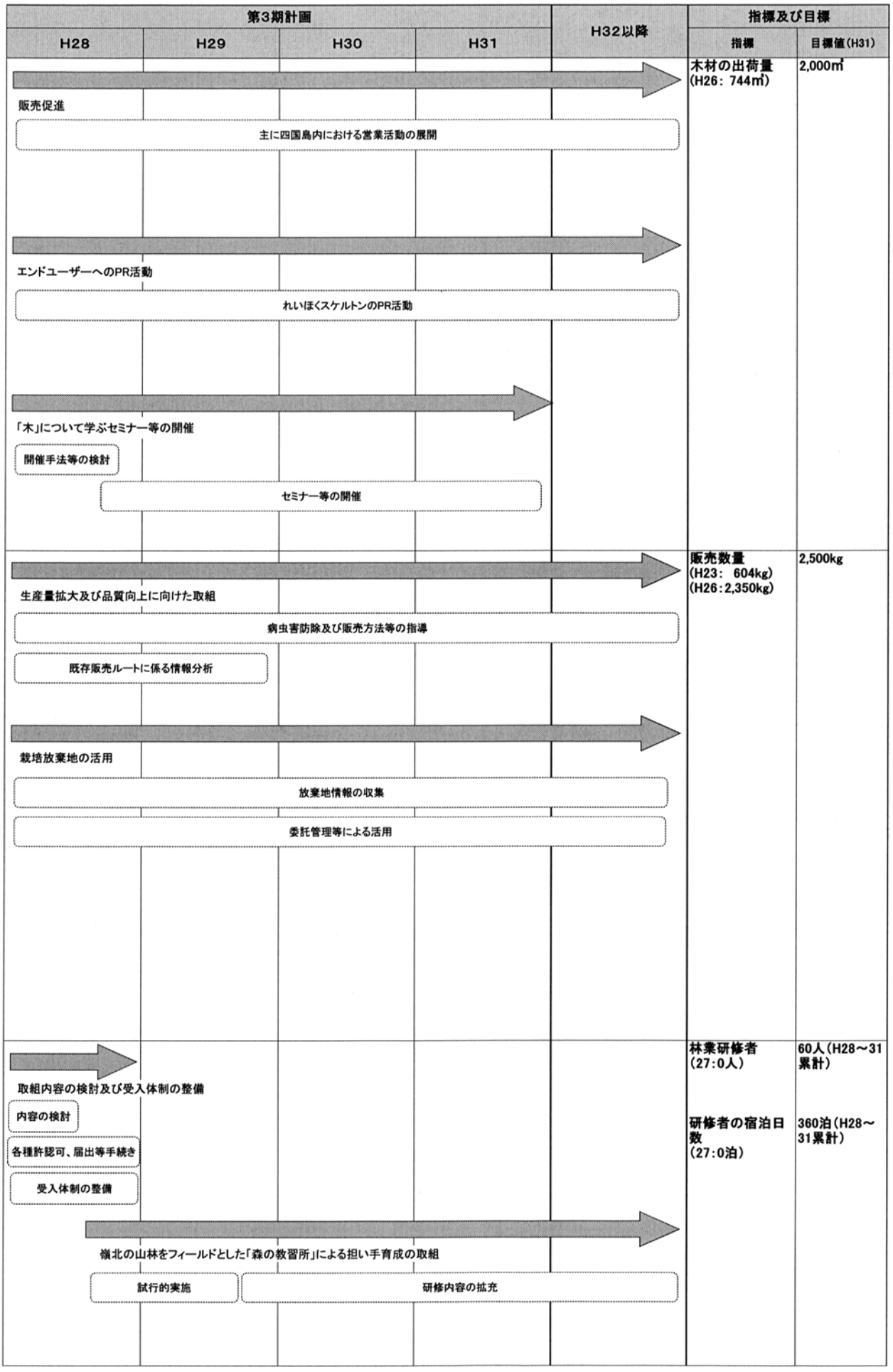
## 【嶺北地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 8　嶺北地域における林業クラスター化の取組<br><br>《嶺北地域全域》 | 嶺北地域の豊かな森林資源を活かし、間伐から素材生産、製材・加工を集約したクラスター化を図ることにより、林業での地域活性化を目指す。 | ・森林所有者<br>・自伐林家<br>・森林組合<br>・素材生産事業体<br>・高知おおとよ製材(株)<br>・大豊町<br>・本山町<br>・土佐町<br>・大川村 | アクションプランの取組開始：H21<br>＜木材生産・供給システム＞<br>・森の工場の推進（H21～27）<br>18工場（3,515.30ha）<br>・林業事業体の育成（H21～27）<br>・林業の担い手の育成確保（H21～27）<br>◆林業の担い手の減少や木材製品販売の低迷などにより、第2期計画ではH27末の目標に達しなかったが、大型製材工場の本格稼働に伴い、木材の安定供給を図る必要があるため、搬出（利用）間伐を通じて更なる森林整備の推進が期待される。<br><br>＜大型製材工場＞<br>・大型製材工場の誘致（H21～25）<br>◆誘致先企業と具体的な誘致交渉の結果、H23.9月に大豊町への進出協定の締結が実現した。<br>◆造成工事等を経てH25.8月操業開始した。<br>・生産体制の確立（H25～27）<br>◆計画に従い、生産量、人員体制等の拡充を実施した。 | ＜木材生産・供給システム＞<br>・搬出間伐の生産性向上<br>・皆伐事業地の拡大に伴う再造林の推進<br><br>・林業事業体の体質強化<br><br>・林業従事者及び担い手の育成確保<br><br>・原木の安定供給体制の構築<br><br>＜大型製材工場＞<br>・フル生産に向けた原木の安定供給（高知おおとよ製材(株)） | ◆安定的な木材生産・供給システムの構築<br><br>◆再造林の推進<br><br>◆ストックヤードの整備による原木の供給体制づくり<br><br>◆木質バイオマス発電施設等の導入検討<br><br>◆製材品等の生産 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
素材生産量
(H19：76,404㎥)
(H22：56,464㎥)
(H26：98,515㎥)
130,000㎥
安定的な木材生産・供給システムの構築
原木生産体制の強化(間伐・皆伐の推進、木材生産・供給システムの構築、C材の安定供給)
林業事業体の育成、林業の担い手の育成確保
再造林の推進
皆伐施業地の拡大に伴い、再造林の補助制度を活用した伐採跡地の更新
ストックヤードの整備による原木の供給体制づくり
造成工事
(大豊町)
ストックヤード施設整備
(大豊町)
木質バイオマス発電施設等の導入検討
木質バイオマス発電施設等の導入に向けた調査・検討・誘致
(大豊町)
製材品等の生産
フル生産
健全運営
CLTパネル工場の整備検討

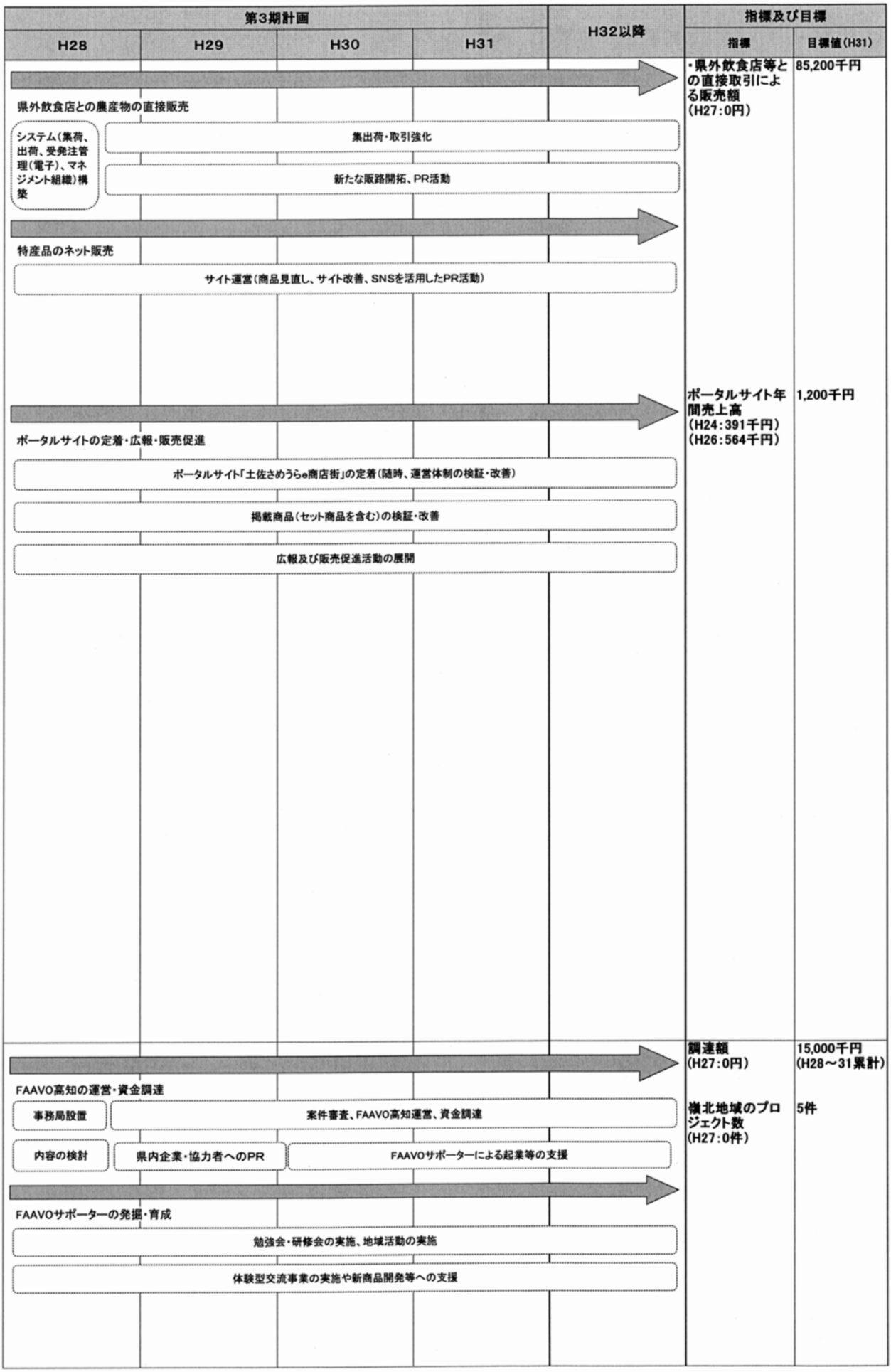
## 【嶺北地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 9 | れいほくスケルトン(嶺北材の邸別販売)の促進及び建築人材の育成<br><br>《嶺北地域全域》 | れいほくスケルトン(嶺北材の邸別販売)の促進に向けた取組により、嶺北材の販路拡大を図る。 | ・(株)SUN SHOW<br>・レイホク木材工業(協)<br>・吉野川リビング(協)<br>・本山町<br>・土佐町 | アクションプランの取組開始:H21<br>・企画・品質管理(H21～23)<br>・販売先との連携(H21～23)<br>・PR活動(H21～27)<br>◆四国島内を中心とする邸別販売実施により1,644㎥(H24～26合計)の嶺北材が出荷できた。 | ・嶺北材の販路拡大<br><br>・エンドユーザーへの木の良さのPR強化<br><br>・建築士等との連携 | ◆販売促進<br><br>◆エンドユーザーへのPR活動<br><br>◆「木」について学ぶセミナー等の開催 |
| 10 | 特用林産物(シキミ、サカキ)の販売促進<br><br>《嶺北地域全域》 | シキミ、サカキの生産量の増加及び品質の向上に取り組むとともに、生産者の高齢化等により発生する栽培放棄地を有効活用することにより、収益へとつなげる取組を実施する。 | ・生産者<br>・(一財)本山町農業公社<br>・土佐町森林組合 | アクションプランの取組開始:H21<br>・栽培管理等の研修(H21～23)<br>◆病害虫防除研修や束ね方研修などを通じ、生産者への生産技術向上が図られた。<br><br>・共同出荷の開始(H23～25)<br>◆シキミ・サカキの共同集出荷体制の整備を目標とし、取組を実施してきた結果、少量ではあるが共同出荷を行うことができた。<br><br>・栽培放棄地の活用(H26～27)<br>◆生産者自身での管理が困難となった栽培地について、生産者台帳等を整備するとともに、公社へ生産管理を委託する取組を実施し、公社と土地所有者との間でシキミ栽培地の委託契約締結(大豊町、本山町、土佐町)ができた。 | ・生産量の増加<br><br>・品質の向上<br><br>・高齢化に伴う栽培放棄地の活用 | ◆生産量拡大及び品質向上に向けた取組<br><br>◆栽培放棄地の活用 |
| 11 | 嶺北の山林をフィールドとした「森の教習所」による担い手育成の取組<br><br>《土佐町》 | 集落活動センター「いしはらの里」を拠点に、主に土佐町内の山林(石原地区校下林、町有林等)等をフィールドとする実践的な林業および林産業研修の企画・実施・コーディネートを行う。<br>本事業を通じて林業の担い手を育成するとともに、フィールドとなる山林の維持管理及び集落活動センターの収益向上を図る。 | ・いしはらの里協議会<br>・土佐町<br>・民間事業者<br>((株)FPI)等 | アクションプランの取組開始:H28 | | ◆取組内容の検討及び受入体制の整備<br><br>◆嶺北の山林をフィールドとした「森の教習所」による担い手育成の取組 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
木材の出荷量
(H26：744㎥)
2,000㎥
販売促進
主に四国島内における営業活動の展開
エンドユーザーへのPR活動
れいほくスケルトンのPR活動
「木」について学ぶセミナー等の開催
開催手法等の検討
セミナー等の開催
販売数量
(H23： 604kg)
(H26：2,350kg)
2,500kg
生産量拡大及び品質向上に向けた取組
病虫害防除及び販売方法等の指導
既存販売ルートに係る情報分析
栽培放棄地の活用
放棄地情報の収集
委託管理等による活用
林業研修者
(27：0人)
60人(H28～31累計)
研修者の宿泊日数
(27：0泊)
360泊(H28～31累計)
取組内容の検討及び受入体制の整備
内容の検討
各種許認可、届出等手続き
受入体制の整備
嶺北の山林をフィールドとした「森の教習所」による担い手育成の取組
試行的実施
研修内容の拡充

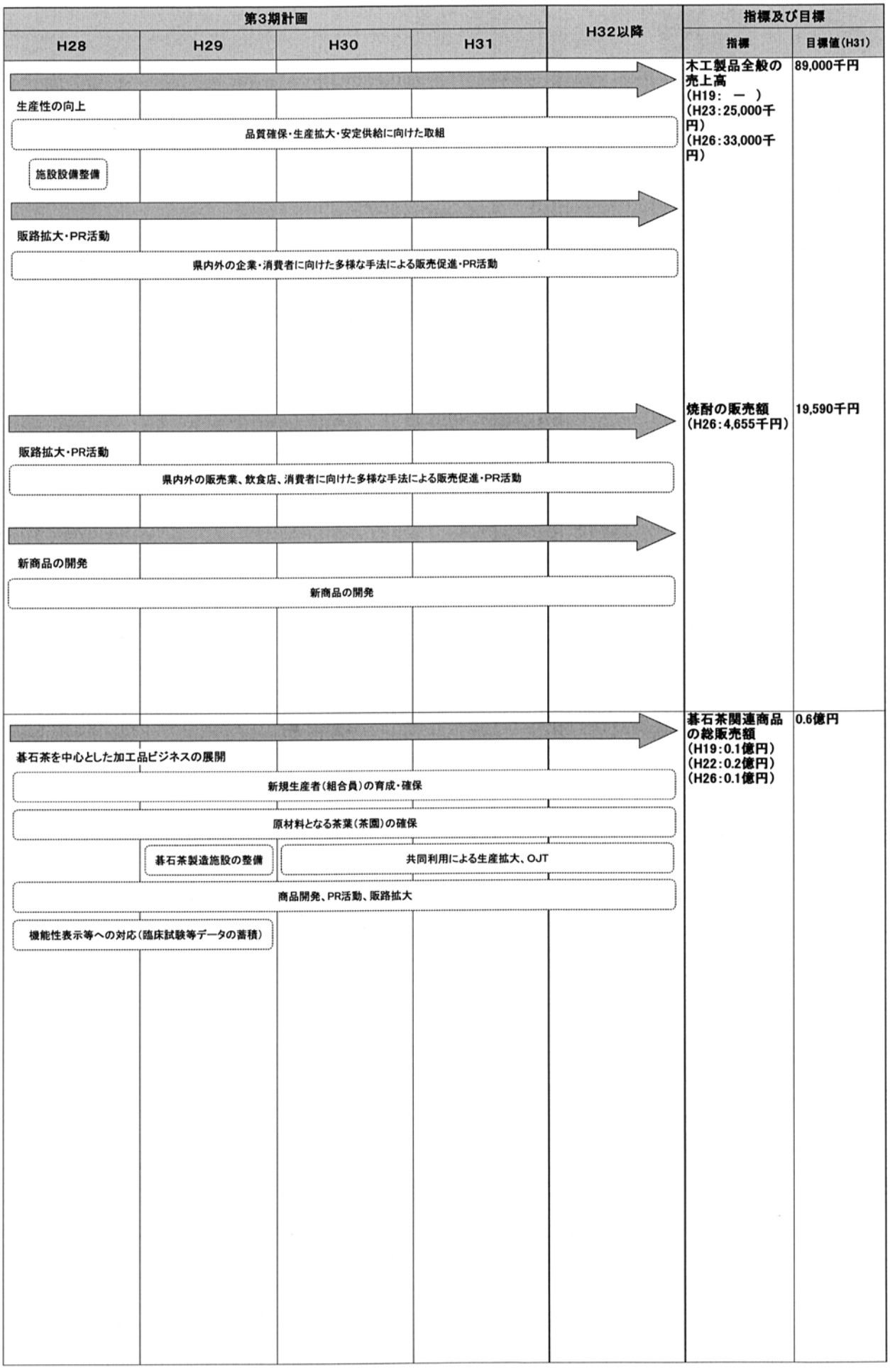
## 【嶺北地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 12　嶺北地域の特産品販路拡大への支援<br><br>《嶺北地域全域》 | 移住者等を受入している農業法人等が大阪圏の関係者（行政、企業等）と連携し、小規模農家等の直接販売向けの農産物を集約して大阪圏の小中規模飲食店等を対象に販売する仕組みをつくる。あわせて、ネット販売等により嶺北地域の特産品の地産外商を促進する。 | ・(株)れいほく未来<br>・NPO法人土佐さめうら観光協会<br>・ポータルサイト利用事業者<br>・土佐町<br>・本山町<br>・大豊町<br>・大川村 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆県外飲食店との農産物の直接販売<br><br>◆特産品のネット販売<br><br>◆ポータルサイトの定着・広報・販売促進 |
| 13　クラウドファンディングを活用した地域活性化<br><br>《嶺北地域全域》 | 嶺北地域を主なフィールドとして、金融機関、大学、企業、行政、関係団体等が協働し、クラウドファンディングによる起業化の推進や新たな商品開発、体験型交流事業に取り組むことで地域活性化を目指す。 | ・金融機関・高知大学・町村等で構成する協議会<br>・商工会<br>・本山町<br>・大豊町<br>・土佐町<br>・大川村 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆FAAVO高知の運営・資金調達<br><br>◆FAAVOサポーターの発掘・育成 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
・県外飲食店等との直接取引による販売額
(H27:0円)
85,200千円
県外飲食店との農産物の直接販売
システム(集荷、出荷、受発注管理(電子)、マネジメント組織)構築
集出荷・取引強化
新たな販路開拓、PR活動
特産品のネット販売
サイト運営(商品見直し、サイト改善、SNSを活用したPR活動)
ポータルサイト年間売上高
(H24:391千円)
(H26:564千円)
1,200千円
ポータルサイトの定着・広報・販売促進
ポータルサイト「土佐さめうらe商店街」の定着(随時、運営体制の検証・改善)
掲載商品(セット商品を含む)の検証・改善
広報及び販売促進活動の展開
調達額
(H27:0円)
15,000千円
(H28～31累計)
FAAVO高知の運営・資金調達
事務局設置
案件審査、FAAVO高知運営、資金調達
内容の検討
県内企業・協力者へのPR
FAAVOサポーターによる起業等の支援
嶺北地域のプロジェクト数
(H27:0件)
5件
FAAVOサポーターの発掘・育成
勉強会・研修会の実施、地域活動の実施
体験型交流事業の実施や新商品開発等への支援

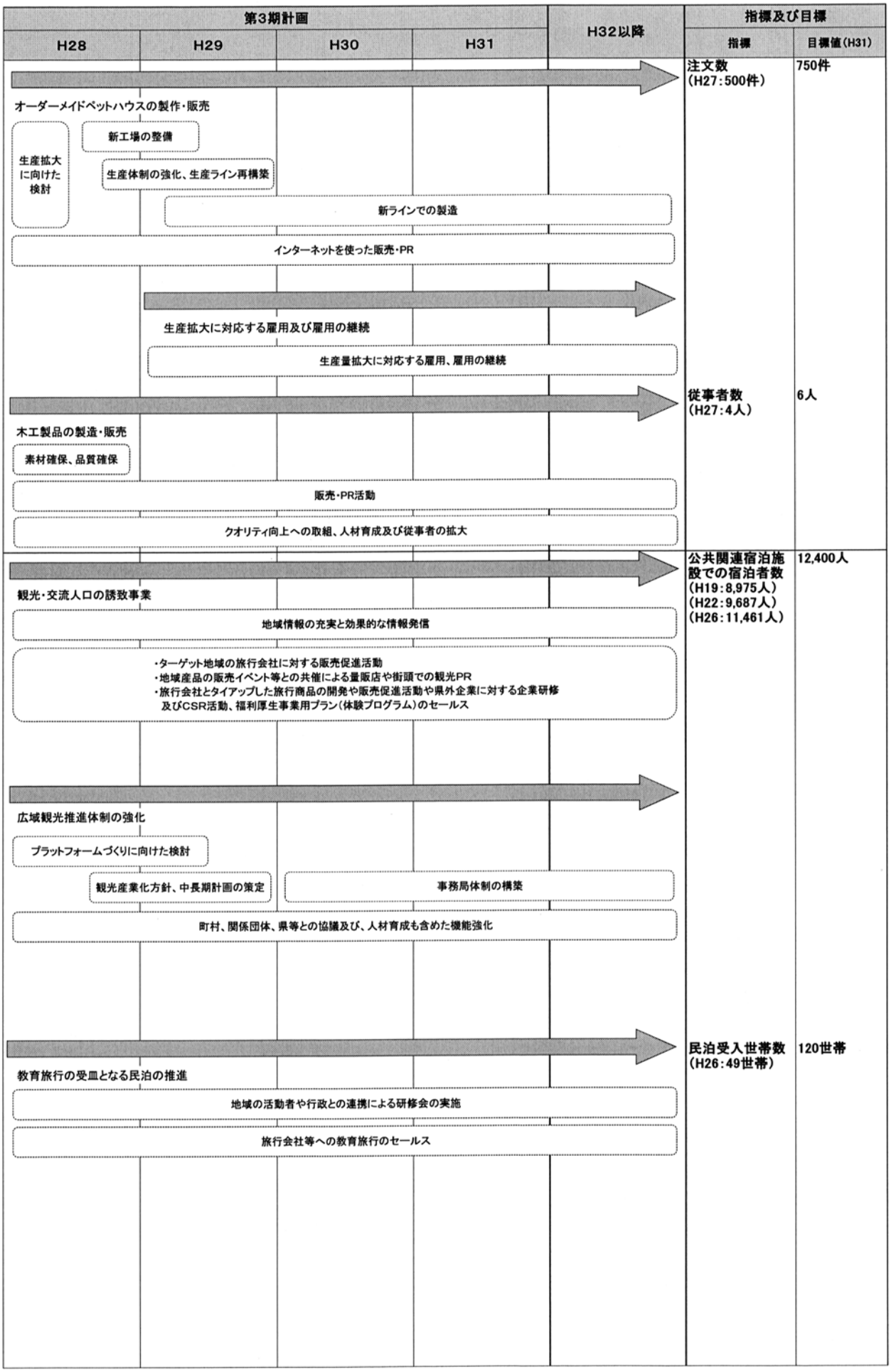
## 【嶺北地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 14 ぱうむ合同会社による地域資源（木材・米）活用の取組<br><br>《本山町》 | 嶺北産材やブランド米などの地域資源を活用し、新たな産業を生み出す活動を通じて、地域の活性化を目指す。 | ・ぱうむ合同会社<br>・本山町 | アクションプランの取組開始：H21<br>＜木材製品の製造・販売＞<br>・杉柾目フリーパネルや学習机等の製造販売（H21～27）<br>・レーザー加工機の導入による「もくレース」等オリジナル木製雑貨の開発と製造販売（H22～27）<br>・木工教室や親子学習机づくり体験ツアー等の実施（H22～27）<br>・インターネットや県外への営業による販路拡大・PR活動（H21～27）<br>◆レーザー加工したオリジナル木製雑貨が評価を得て、ノベルティ・グッズ等を受注し、売上増につながった。<br>◆親子学習机づくり体験ツアーが好評でツアーを増設するなど、嶺北産材のPR、交流人口の拡大に資することができた。 | ＜木材製品の製造・販売＞<br>・生産体制が脆弱 | ◆生産性の向上<br><br>◆販路拡大・PR活動 |
| | | | ＜米焼酎の製造・販売＞<br>・産業振興推進総合支援事業費補助金を活用した地元ブランド米加工品「米焼酎」の製造施設の整備（H24）<br>・「米焼酎」の製造販売及び営業・販促活動（H26.2月～） | ＜米焼酎の製造・販売＞<br>・売上の増加<br><br>・認知度の向上 | ◆販路拡大・PR活動<br><br>◆新商品の開発 |
| 15 碁石茶を中心とした加工品ビジネスの展開<br><br>《大豊町》 | 高知県大豊町で生産される日本で唯一の微生物発酵茶「碁石茶」の需要拡大に取り組み、400余年継承される製造技術の伝承と農家所得の向上を図る。 | ・大豊町碁石茶協同組合<br>・(株)大豊ゆとりファーム<br>・大豊町 | アクションプランの取組開始：H21<br>・加工品づくりビジネスの展開（H21～23）<br>・碁石茶を中心にした加工品ビジネスの展開（H24～27）<br>◆H26.12月末時点までは、過年産の在庫を大量に持つ状況が続き、H24～26は生産調整せざるを得ないなど、厳しい状況であった。<br>この間、カートカンやティーバッグなど入口商品の開発を行い、地道な販促活動を行うことで、主に関東圏での取引先が徐々に増え、全国に商流を持つ食品卸業者との取引も開始された。H27.3月に全国放送のテレビ番組に取り上げられたことから、一気に知名度が向上し、注文が殺到、過年産在庫の課題は一掃された。 | ・新規生産者の育成・確保<br><br>・原材料となる茶葉（茶園）の確保<br><br>・販路の維持・拡大<br><br>・機能性表示等の活用による付加価値の向上 | ◆碁石茶を中心とした加工品ビジネスの展開 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
生産性の向上
品質確保・生産拡大・安定供給に向けた取組
施設設備整備
木工製品全般の売上高
(H19: ー )
(H23:25,000千円)
(H26:33,000千円)
89,000千円
販路拡大・PR活動
県内外の企業・消費者に向けた多様な手法による販売促進・PR活動
販路拡大・PR活動
県内外の販売業、飲食店、消費者に向けた多様な手法による販売促進・PR活動
焼酎の販売額
(H26:4,655千円)
19,590千円
新商品の開発
新商品の開発
碁石茶を中心とした加工品ビジネスの展開
新規生産者(組合員)の育成・確保
原材料となる茶葉(茶園)の確保
碁石茶製造施設の整備
共同利用による生産拡大、OJT
商品開発、PR活動、販路拡大
機能性表示等への対応(臨床試験等データの蓄積)
碁石茶関連商品の総販売額
(H19:0.1億円)
(H22:0.2億円)
(H26:0.1億円)
0.6億円

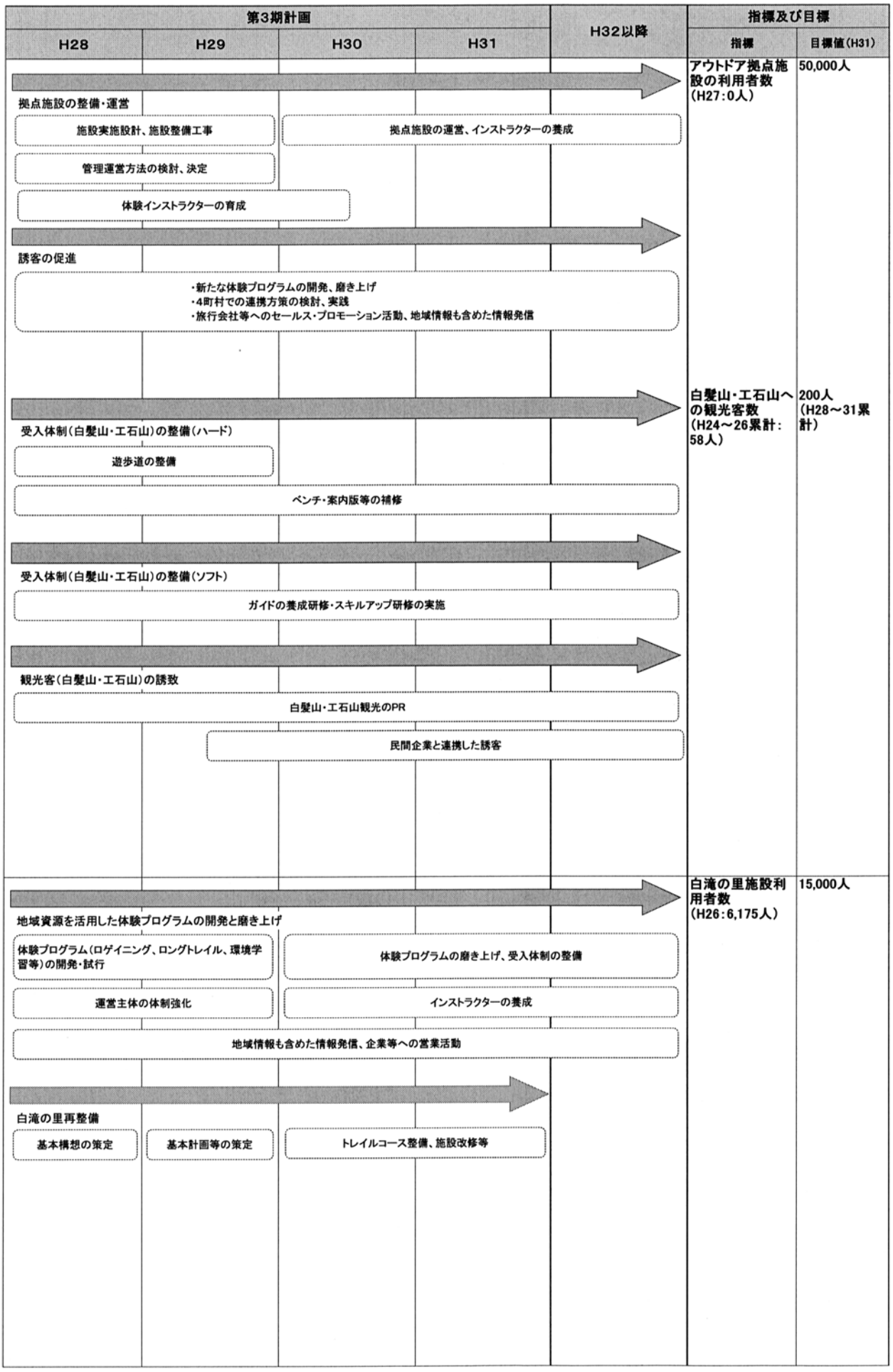
## 【嶺北地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 16 嶺北材を活かしたオリジナル木工品の製造・販売による地域活性化<br><br>《土佐町》 | 嶺北産の自然木の魅力を活かしたオーダーメードの木工製品の製造・販売を通じ、地域活性化を目指す。 | ・さめうらこむ<br>・犬小屋製作工房K<br>・土佐地区商工会 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆オーダーメイドペットハウスの製作・販売<br>[犬小屋製作工房K]<br><br>◆生産拡大に対応する雇用及び雇用継続<br>[犬小屋製作工房K]<br><br>◆木工製品の製造・販売<br>[さめうらこむ] |
| 17 嶺北地域の連携による交流人口の拡大<br><br>《嶺北地域全域》 | 観光を軸として、吉野川の水源地域における豊富な地域資源や特色のある取組などを横断的につなぐ場と仕組みをつくることにより、「れいほく」の魅力をグレードアップさせるとともに、一元的な情報発信や教育旅行の誘致を通じて、交流人口の拡大を目指す。 | ・嶺北地域観光・交流推進協議会<br>・本山町<br>・大豊町<br>・土佐町<br>・大川村 | アクションプランの取組開始：H22<br>・H22.10月に嶺北地域観光・交流推進協議会を設立<br>・観光・交流パンフレット「逢える」の製作・PR活動への活用、ガイド研修、モニターツアーの実施など、嶺北4町村が連携した活動を実施（H22～27）<br>・大学等との連携した旅行商品の磨き上げなど、地域外の誘客推進と人材の有効活用の取組の実施（H22～27）<br>◆嶺北地域観光・交流推進協議会において、4町村が連携して、モニターツアーや商品開発に取り組み、「れいほく」全体の広域的な交流人口の拡大につなげることができた。 | ・広域観光を担うコーディネート組織（人）の機能強化<br><br>・継続した営業体制の構築に向けた人材の確保・育成<br><br>・教育旅行の誘致促進に向けた受入先の確保 | ◆観光・交流人口の誘致事業<br><br>◆広域観光推進体制の強化<br><br>◆教育旅行の受皿となる民泊の推進 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
注文数
(H27:500件)
750件
オーダーメイドペットハウスの製作・販売
生産拡大に向けた検討
新工場の整備
生産体制の強化、生産ライン再構築
新ラインでの製造
インターネットを使った販売・PR
生産拡大に対応する雇用及び雇用の継続
生産量拡大に対応する雇用、雇用の継続
従事者数
(H27:4人)
6人
木工製品の製造・販売
素材確保、品質確保
販売・PR活動
クオリティ向上への取組、人材育成及び従事者の拡大
公共関連宿泊施設での宿泊者数
(H19:8,975人)
(H22:9,687人)
(H26:11,461人)
12,400人
観光・交流人口の誘致事業
地域情報の充実と効果的な情報発信
・ターゲット地域の旅行会社に対する販売促進活動
・地域産品の販売イベント等との共催による量販店や街頭での観光PR
・旅行会社とタイアップした旅行商品の開発や販売促進活動や県外企業に対する企業研修及びCSR活動、福利厚生事業用プラン(体験プログラム)のセールス
広域観光推進体制の強化
プラットフォームづくりに向けた検討
観光産業化方針、中長期計画の策定
事務局体制の構築
町村、関係団体、県等との協議及び、人材育成も含めた機能強化
民泊受入世帯数
(H26:49世帯)
120世帯
教育旅行の受皿となる民泊の推進
地域の活動者や行政との連携による研修会の実施
旅行会社等への教育旅行のセールス

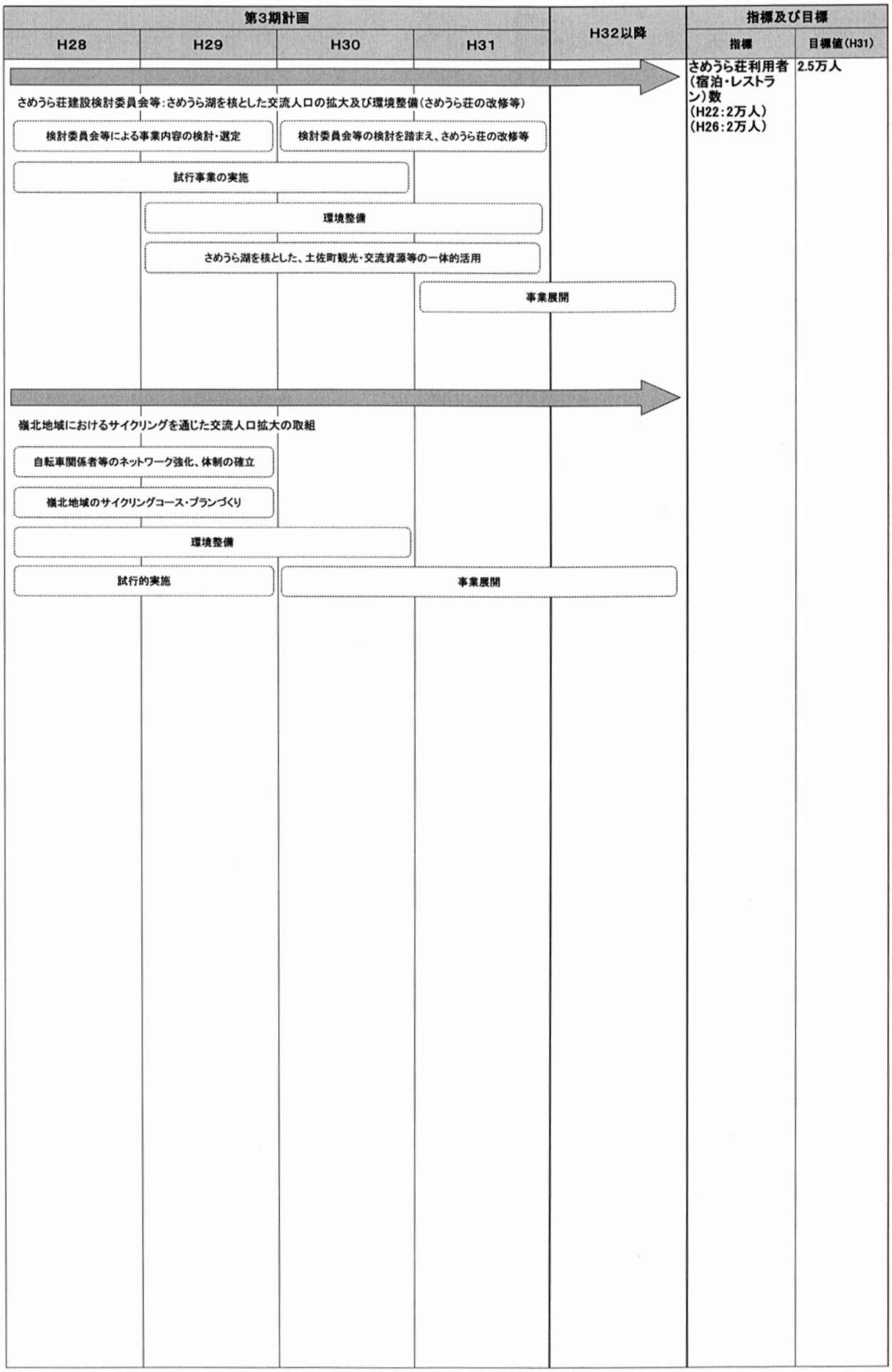
## 【嶺北地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 18 嶺北広域観光アウトドアの里づくり<br><br>《嶺北地域全域》 | 嶺北地域の豊かな自然を活かし、全国ブランドを有する企業の監修によるアウトドア拠点施設を整備し、広域観光の推進につなげる。 | ・本山町<br>・大豊町<br>・土佐町<br>・大川村<br>・本山町白髪山・工石山保全活用推進協議会 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆拠点施設の整備・運営<br><br>◆誘客の促進<br><br>◆受入体制（白髪山・工石山）の整備（ハード）<br><br>◆受入体制（白髪山・工石山）の整備（ソフト）<br><br>◆観光客（白髪山・工石山）の誘致 |
| 19 嶺北地域における山岳観光の拠点整備<br><br>《嶺北地域全域》 | 四国山脈、吉野川、さめうら湖といった自然の資源を活かし、嶺北地域を中心として、近隣エリアの資源をつなぎ、自然や人とのふれあい・交流を深める新たな観光コンテンツをつくり、交流人口の拡大を目指す。 | ・大川村<br>・(一社)大川村ふるさとむら公社<br>・本山町<br>・大豊町<br>・土佐町 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆地域資源を活用した体験プログラムの開発と磨き上げ<br><br>◆白滝の里再整備 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
アウトドア拠点施設の利用者数（H27：0人）
50,000人
拠点施設の整備・運営
施設実施設計、施設整備工事
拠点施設の運営、インストラクターの養成
管理運営方法の検討、決定
体験インストラクターの育成
誘客の促進
・新たな体験プログラムの開発、磨き上げ
・4町村での連携方策の検討、実践
・旅行会社等へのセールス・プロモーション活動、地域情報も含めた情報発信
白髪山・工石山への観光客数（H24～26累計：58人）
200人（H28～31累計）
受入体制（白髪山・工石山）の整備（ハード）
遊歩道の整備
ベンチ・案内版等の補修
受入体制（白髪山・工石山）の整備（ソフト）
ガイドの養成研修・スキルアップ研修の実施
観光客（白髪山・工石山）の誘致
白髪山・工石山観光のPR
民間企業と連携した誘客
白滝の里施設利用者数（H26：6,175人）
15,000人
地域資源を活用した体験プログラムの開発と磨き上げ
体験プログラム（ロゲイニング、ロングトレイル、環境学習等）の開発・試行
体験プログラムの磨き上げ、受入体制の整備
運営主体の体制強化
インストラクターの養成
地域情報も含めた情報発信、企業等への営業活動
白滝の里再整備
基本構想の策定
基本計画等の策定
トレイルコース整備、施設改修等

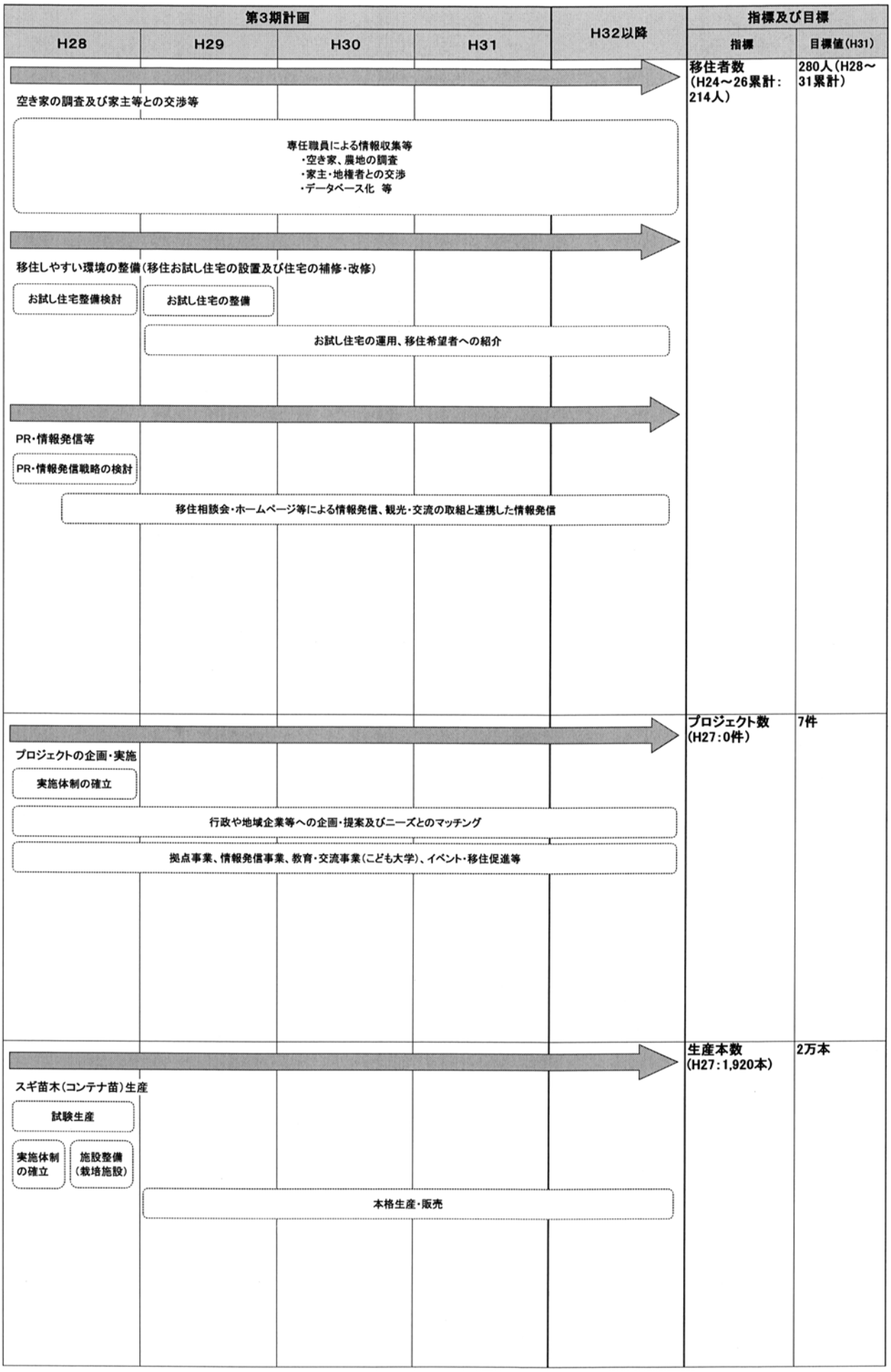
## 【嶺北地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 20 さめうら湖の活用をはじめとしたスポーツツーリズムの振興<br><br>《嶺北地域全域》 | 早明浦ダムでのスポーツフィッシング大会の開催や、湖面を活用したウォータースポーツなどのアクティビティ等のほか、嶺北地域内の資源と連携し、さめうら湖を核とした交流人口の拡大を図るため、H25年度に組織した「さめうら荘建設検討委員会」の検討を踏まえ、宿泊施設等、湖面一帯の整備を行う。<br>また、早明浦ダムの湖畔を中心に嶺北地域内でサイクリングコースを設定するとともに、サイクリストの受入環境等を整備する。 | ・民間事業者（NPO法人さめうらプロジェクト）等<br>・土佐町<br>・大川村<br>・本山町<br>・大豊町 | アクションプランの取組開始：H21<br>・モニターツアーの実施（H22～27）<br>・スポーツフィッシング大会の開催（H22～27）<br>・PR活動（H21～27）<br>・研修会等への参加（H21～27）<br>・地域（出身）学生等との連携事業（H22～27）<br>・NPOさめうらプロジェクト設立（H24）<br>・さめうら湖の利用に関する検討委員会（H23～24）<br>・さめうら荘建設検討委員会（H25～27）<br>◆NPOさめうらプロジェクトを中心に、さめうら湖を利用した交流事業等が模索され、地域（出身）学生との連携や各種利用メニューなど、一定のかたちができてきている。しかし、湖面でのアクティビティについては実施コストの高さや、気象条件等により安定した湖面利用が難しいことなどから、本格的な事業化には課題が多い。<br>H26には活動フィールドの拡大に向け、さめうら湖畔でのロードバイクの取組を開始した、高知工科大サイクリング部等とも連携し、モニター大会を開催するなど、一定の成果が上がっている。<br>◆土佐町ではH23から、さめうら湖の利用に関する検討委員会が開催され、水をキーワードにした観光振興案が示された。H25からは新たに、さめうら荘建設検討委員会が組織され、上記観光振興の具体化とさめうら荘の改修について検討が進められている。<br>H26には検討委員会の答申がまとめられ、それを踏まえた改修設計案が出されたが、財源の確保等課題も多く、慎重に検討を進めていく予定である。 | ・嶺北内町村の連携による事業の展開<br><br>・年間を通して利用者が訪れる取組の構築<br><br>・地域経済へ波及効果が生まれる仕組みづくり | ◆さめうら荘建設検討委員会等：早明浦湖を核とした交流人口の拡大及び環境整備（さめうら荘の改修等）<br><br>◆嶺北地域におけるサイクリングを通じた交流人口拡大の取組 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
さめうら荘利用者(宿泊・レストラン)数
(H22:2万人)
(H26:2万人)
2.5万人
さめうら荘建設検討委員会等:さめうら湖を核とした交流人口の拡大及び環境整備(さめうら荘の改修等)
検討委員会等による事業内容の検討・選定
検討委員会等の検討を踏まえ、さめうら荘の改修等
試行事業の実施
環境整備
さめうら湖を核とした、土佐町観光・交流資源等の一体的活用
事業展開
嶺北地域におけるサイクリングを通じた交流人口拡大の取組
自転車関係者等のネットワーク強化、体制の確立
嶺北地域のサイクリングコース・プランづくり
環境整備
試行的実施
事業展開

## 【嶺北地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 21 嶺北地域の連携による移住促進の取組<br><br>《嶺北地域全域》 | 4町村が各町村内の空き家や農地等の情報を収集して嶺北地域の移住に関する情報をデータベース化し、嶺北地域に移住しやすい環境を整えることにより、嶺北地域への移住・定住人口の拡大を図る。<br>また、観光・交流の取組とも連携して、地域の情報発信を行い、観光・交流から移住に繋げる取組を実施する。 | ・れいほく田舎暮らしネットワーク<br>・本山町<br>・大豊町<br>・土佐町<br>・大川村 | アクションプランの取組開始：H24<br>・4町村連携した移住相談への対応（H24～27）<br>・空き家調査の実施（H24～27）<br>・移住体験ツアーの開催（H24～27）<br>・移住相談会の開催及び参加（H24～27）<br>・移住者交流会の開催（H24～27）<br>・お山のてづくり市の開催（H24～27）<br>◆れいほく田舎暮らしネットワークと4町村に配置された移住窓口担当者が連携し、移住相談への対応・情報共有等を行うことにより、H24は50人を超える移住者が生まれるなどの成果をあげた。れいほく田舎暮らしネットワークによる移住希望者の側に立った相談対応が評価をされている。<br>◆H25からは移住者の発表の場づくりや地域外とのネットワーク形成を目的に「お山のてづくり市」を開催し、一定の集客に繋がった。<br>◆H26には、れいほく田舎暮らしネットワークがNPO法人化し、組織体制を確立した。土佐町で実施されている農業インターンシップ事業や、高知移住プロジェクトを通じた県内団体との連携など、団体の認知度も上がり、着実に成果が上がっている。 | ・受け入れ体制の整備（空き家確保、お試し住宅など）<br><br>・PR、情報発信 | ◆空き家の調査及び家主等との交渉等<br><br>◆移住しやすい環境の整備（移住お試し住宅の設置及び住宅の補修・改修）<br><br>◆PR・情報発信等 |
| 22 学生・若者と地域の連携による事業創出支援プラットホーム「ONEれいほく」の構築<br><br>《嶺北地域全域》 | 県内大学のOBや学生たちが中心となって、若者と地域をつなぐ組織を構築し、地域活性化の具体的な企画・提案を行うとともに、地域からの協力要請（イベント、移住促進、学習支援等）にも応じる仕組みをつくることで地域への若者の流入・定着を目指す。 | ・NPO法人ONEれいほく（予定）<br>・高知大学<br>・嶺北高校<br>・本山町<br>・大豊町<br>・土佐町<br>・大川村 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆プロジェクトの企画・実施 |
| 23 大豊町西峯地区におけるビジネス創出による地域活性化の取組<br><br>《大豊町》 | 集落活動センター西峯が、遊休施設（廃校のグランド）を活用し、新たなビジネスとして、林業用苗木（コンテナ苗）の生産・販売に取り組み、地域の活性化を目指す。 | ・西峯地区活性化推進委員会<br>・大豊町 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆スギ苗木（コンテナ苗）生産 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
移住者数
(H24～26累計：214人)
280人(H28～31累計)
空き家の調査及び家主等との交渉等
専任職員による情報収集等
・空き家、農地の調査
・家主・地権者との交渉
・データベース化 等
移住しやすい環境の整備(移住お試し住宅の設置及び住宅の補修・改修)
お試し住宅整備検討
お試し住宅の整備
お試し住宅の運用、移住希望者への紹介
PR・情報発信等
PR・情報発信戦略の検討
移住相談会・ホームページ等による情報発信、観光・交流の取組と連携した情報発信
プロジェクト数
(H27：0件)
7件
プロジェクトの企画・実施
実施体制の確立
行政や地域企業等への企画・提案及びニーズとのマッチング
拠点事業、情報発信事業、教育・交流事業(こども大学)、イベント・移住促進等
生産本数
(H27：1,920本)
2万本
スギ苗木(コンテナ苗)生産
試験生産
実施体制の確立
施設整備(栽培施設)
本格生産・販売

# Ⅱ　各地域の具体的な取組

# 5　仁淀川地域

## 5　仁淀川地域

### （1）　地域の産業を取り巻く状況

仁淀川地域では、仁淀川の豊かな自然や風土に育まれた農林水産業や紙産業、観光産業など、水資源とのつながりがある産業を中心に地域が発展してきました。

一方、平成22年の国勢調査の当地域の人口は86,020人で、前回（平成17年）と比較して6.2％減少し、少子高齢化の進行により人口に占める65歳以上の高齢者が約33％を占め、生産年齢人口は約56％と前回調査に比較して約2ポイント減少するなど、産業の担い手の育成や確保が大きな課題となっています。

産業分野別の現状として、農業では、仁淀川の下流域を中心とする平地・丘陵地において、ピーマン、キュウリ、ショウガ、ニラ、文旦、メロンなどの基幹品目の生産を維持しています。また、選果ラインの高度化により品質の向上を図った高糖度トマトのブランド化が進展するとともに、茶、薬用作物や本川きじといった山間地域の特性を生かした農業に取り組んでいます。一方で、農家人口の減少、農業従事者の高齢化や耕作放棄地の増加など、農業を取り巻く環境は一層厳しいものになっています。

林業では、施業地の集約化、作業道の整備や高性能林業機械の整備等を進めることで原木の生産量が年々増加するとともに、県内第2位の規模となる大型製材工場が整備されるなど新たな動きが出ています。また、佐川町の自伐型林業の取組が起点となって、県内での小規模林業を推進する機運も高まってきました。特用林産物の分野では、中山間地域における集落の維持・発展の仕組みである集落活動センターの基幹事業として、原木マイタケの栽培がスタートするなど、地理的な特性を活かした取組が進んでいます。

水産業では、地域が支える企業のモデルとなる「宇佐の一本釣りうるめいわし」事業を推進することで地域資源の活用、雇用の確保、地産外商の推進による売上の増が実現しました。今後、原材料を安定して調達するために漁業者の確保が課題となっています。

商工業では、衰退する地域の商業に活力を呼び戻すために、集客施設となる「ドラゴン広場」、「村の駅ひだか」の整備や商工会の活性化計画に基づく商店街の活性化に取り組んできましたが、まだ道半ばであり、引き続き集客施設の経営改善、商店街の賑わいづくりを進めることが必要です。また、地域資源を活用した加工品の製造販売では、売上増や雇用の創出といった地産外商の成果が表れてきています。

仁淀川地域の伝統産業である「土佐和紙」の販売促進では、国際版画展に合わせたイベントやＰＲの実施、高知家プロモーションとの連携による商談会を開催しましたが、出口対策や手すき和紙職人の後継者育成といった課題を抱えています。

観光では、広域観光のキャッチフレーズである「仁淀ブルー」の知名度向上の効果もあり、仁淀川地域観光協議会関連のツアー客、屋形船仁淀川やカヌー・ラフティング等の体験型観光、観光ガイドによるまち歩きへの入込客数は年々増加しています。また、平成27年12月には仁淀川地域観光協議会を法人化し、「一般社団法人仁淀ブルー観光協議会」を設立して、推進体制の強化と事業のバーションアップを図りました。さらに、越知町において集客力のある新たな観光資源として、大手アウトドアメーカー監修によるキャンプ場の整備が予定されています。

## （２）　地域アクションプランの概要

当地域では、地域アクションプランのこれまでの成果と課題を踏まえ、各市町村のまち・ひと・しごと創生総合戦略の取組とも歩調を合わせながら、仁淀川地域の個性や強みにスポットを当てて、一次産業をはじめとする地域産業の振興に取り組みます。一次産業共通の課題である担い手の育成や確保については、県と市町村が協働して進める移住政策ともリンクさせながら、人材育成の仕組みも活用して担い手づくりを進めます。

また、地域資源を活用した商品づくりや販売促進を行うことで、地産外商を一層強化するとともに、３年連続で全国の一級河川水質ランキングで１位となった仁淀川をテーマとして、オール仁淀川による広域観光をさらに充実させ、観光客の誘致を図ることとしています。合わせて、地域商業の拠点となる商店街の活性化にも引き続きチャレンジします。

農業分野では、立地条件を活かした野菜、花き、果樹等の園芸作物を主体とした基幹品目のさらなる振興を図るほか、高糖度トマトの生産・出荷体制の強化、メロンの販売促進やブランド化、本川きじの販路拡大に取り組みます。また、地域の特徴的な産品である「仁淀川流域茶」（仕上げ茶）やショウガの販売拡大、ミシマサイコ、サンショウ、ダイダイ等の薬用作物の栽培地の拡大を推進します。

林業分野では、関係機関が連携して施業地の確保や担い手の育成に取り組み計画的な原木増産を進めるとともに、新たな大型製材工場を中心とした木材の加工力の向上を図ります。また、自伐型林業の仕組みづくりを進めることによって、原木生産の増加、木質バイオマス燃料としての利用拡大やものづくり製品の開発・販売など、身近な森林資源を活用した地域経済の活性化を目指します。特用林産物についても、安定的な需要が期待できるシキミやサカキの生産拡大、きのこ類の生産量の増加や品質向上を進めることによって、生産者の所得の向上、担い手の確保や集落の維持・発展を図ります。

水産業分野では、地域の特産品である「宇佐の一本釣りうるめいわし」を活用した新たな加工品の開発や鮮魚の販路の開拓などに取り組むとともに、加工施設の整備による衛生管理の高度化、作業の効率化や生産性の向上を実現し、消費を拡大します。また、地域限定の名物食として地域の飲食店等を巻き込んだ取組として、観光と連携したＰＲ活動を行い、うるめいわしの認知度向上とブランド化を目指します。

商工業分野では、行政と商工会等との連携による商店街の活性化、地域資源を活用した特産品や新商品の開発、販売の拠点となる直販所の運営体制の強化に取り組みます。また、地域の伝統産業である「土佐和紙」については、出口対策を強化するため、県外への販促活動や県内の学校及び公共団体等での消費拡大に向けた取組を進めます。

観光分野では、四国山地、仁淀川、太平洋といった恵まれた自然環境をフィールドとして、歴史、文化、生活、アクティビティ、産業などの地域資源を生かし、一般社団法人仁淀ブルー観光協議会を推進役として、市町村・関係団体・関係施設等との連携により、「奇跡の清流仁淀川」や「仁淀ブルー」をキャッチフレーズに、旅行会社へのセールス活動や一般旅行者への情報発信を強化するとともに、外国人旅行者の受入体制の整備を行うなど、認知度の向上とさらなる観光客の誘致に取り組みます。

## （３）　地域産業クラスターの展開

地域に持続的な雇用とより大きな経済波及効果をもたらすため、地域アクションプランの取組を通して、地域産業クラスターの創出に取り組みます。

①仁淀川町の㈱フードプランを中心としたカット野菜事業クラスター

ア）関連する地域アクションプラン

No. 21　㈱フードプランのカット野菜事業等の展開による雇用の確保と販売拡大

イ）内容

仁淀川流域はもとより県内の農業関係団体や集落営農組織との連携（契約栽培）によって、カット野菜事業の主要原材料となるダイコン、キャベツ、レタス等の県内での調達を進め、安定的な原材料の確保と事業規模拡大への対応を図るとともに、県内産野菜を前に立てた商品開発によって付加価値を高めることで、より一層の販売拡大を目指します。

②佐川町で展開する自伐型林業での木材産業クラスター

ア）関連する地域アクションプラン

No. 14　自伐型林業を核とした産業づくりと地域の活性化

イ）内容

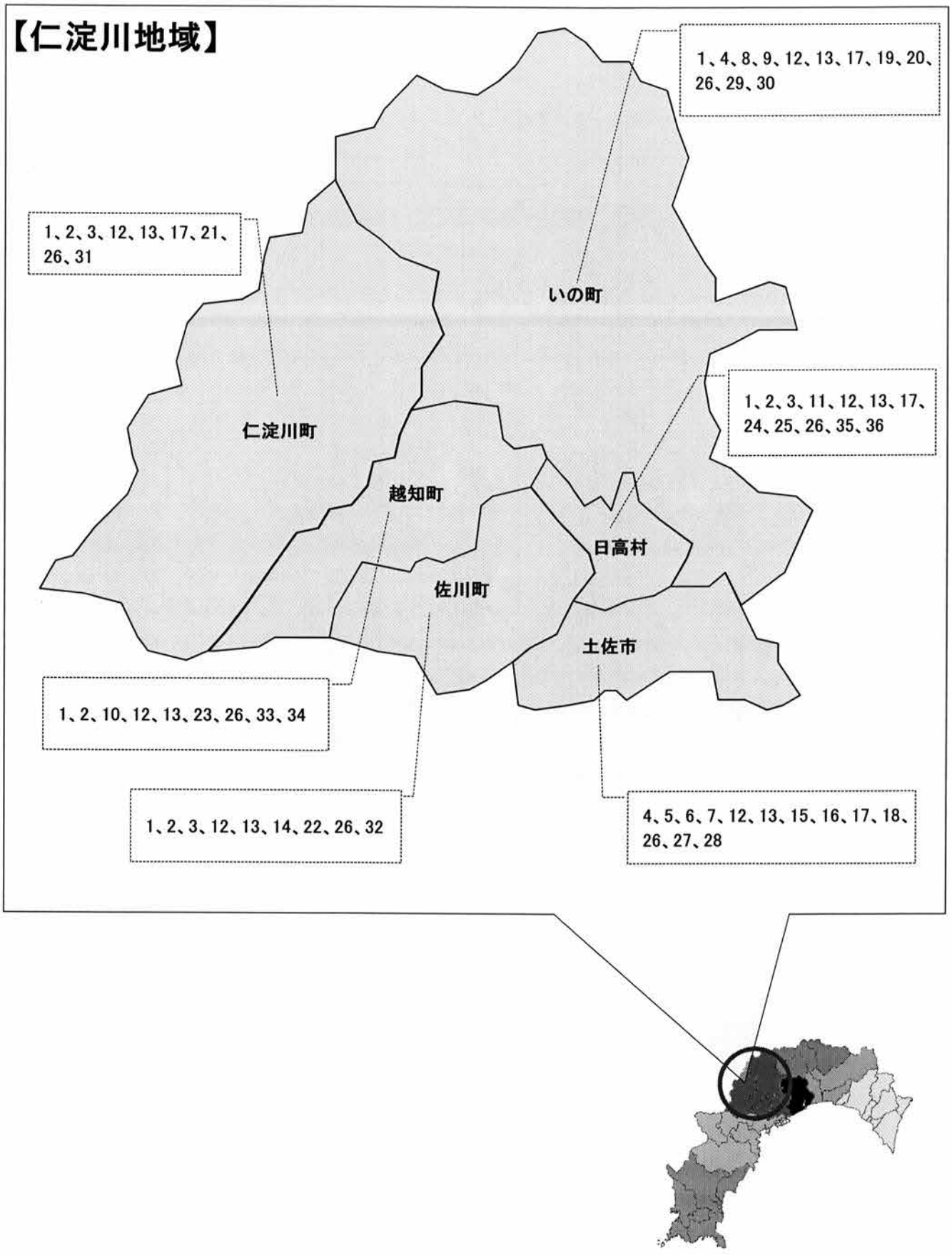
佐川町で先行的に取り組んでいる自伐型林業について、行政が進める施業地の集約や人材育成を継続するとともに、自伐林家を束ねる施業グループを企業として立ち上げ、１次産業の担い手の確保や農林業の生産部門を担います。また、別途設立するＮＰＯ法人では起業家の育成と合わせ、商品開発やものづくり製品の販売の機能も持たせることで地域での６次産業化を進めます。さらに、佐川町の特産品を販売する拠点となる道の駅について、広く町民の意向を聞きながら整備に向けた検討を行い、将来的にものづくり製品の販売や自伐型林業の情報発信の場として活用します。

## （４）　主要な指標及び目標

| 項　　目 | 実　　績 | 目　　標 |
|---|---|---|
| 仕上げ茶の販売量 | H26：25.5ｔ | H31：27ｔ |
| 薬用作物の作付面積 | H27：ﾐｼﾏｻｲｺ 55ha<br>ｻﾝｼｮｳ 73ha<br>ﾀﾞｲﾀﾞｲ 28ha | H31：ﾐｼﾏｻｲｺ 70ha<br>ｻﾝｼｮｳ 80ha<br>ﾀﾞｲﾀﾞｲ 30ha |
| 高糖度トマトの販売額 | H26：4.6億円 | H31：5.1億円 |
| 生姜等加工品の販売額 | H26：3.4億円 | H31：3.6億円 |
| 本川きじの販売額 | H26：4,913千円 | H31：13,580千円 |
| 原木生産量<br>池川木材工業㈲原木利用量 | H26：8.0万㎥<br>H26：1.7万㎥ | H31：12.0万㎥<br>H31：5.0万㎥ |
| うるめ商品の販売額 | H26：61,550千円 | H31：100,000千円 |
| フードプランの販売額 | H26：4.7億円 | H31：7.6億円 |
| 仁淀ブルー観光協議会関連のツアー客数<br>公共宿泊施設の宿泊者数<br>主要観光施設の入込客数 | H26：　4,153人<br>H26：65,410人<br>H26：216,458人 | H31：　5,500人<br>H31：72,000人<br>H31：276,000人 |

（５）　具体的な取組

| No. | 項目 | 土佐市 | いの町 | 仁淀川町 | 佐川町 | 越知町 | 日高村 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 仁淀川流域茶の生産体制の強化と販売促進 | | ● | ● | ● | ● | ● |
| 2 | 薬用作物の産地拡大による所得の向上 | | | ● | ● | ● | ● |
| 3 | 力強い高糖度トマト産地の確立 | | | ● | ● | | ● |
| 4 | 園芸産地における高収量技術の普及推進と出荷・販売体制の強化 | ● | ● | | | | |
| 5 | 加工用ワサビの生産と販売 | ● | | | | | |
| 6 | 加工用土佐文旦の販売促進 | ● | | | | | |
| 7 | 生姜の増産と加工品の生産拡大 | ● | | | | | |
| 8 | いの町での生姜等加工品製造施設の整備と販売促進 | | ● | | | | |
| 9 | 本川きじの販路拡大 | | ● | | | | |
| 10 | 食用山椒の生産体制の確立と販売促進 | | | | | ● | |
| 11 | 日高村アグリネットワークによる日高村まるごとブランド化 | | | | | | ● |
| 12 | 仁淀川流域における林業・木材産業の振興 | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 13 | 地域性の高い特用林産物の生産拡大 | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 14 | 自伐型林業を核とした産業づくりと地域の活性化 | | | | ● | | |
| 15 | 宇佐の一本釣りうるめいわしのブランド化 | ● | | | | | |
| 16 | 宇佐のアサリ資源を活用した地域の活性化 | ● | | | | | |
| 17 | 「土佐和紙」の販売促進と保存・継承 | ● | ● | ● | | | ● |
| 18 | 「ドラゴン広場」を核にした高岡商店街の活性化 | ● | | | | | |
| 19 | いの町中心市街地の活性化 | | ● | | | | |
| 20 | 地域産品を活用した冷菓等の製造販売 | | ● | | | | |
| 21 | (株)フードプランのカット野菜事業等の展開による雇用の確保と販売拡大 | | | ● | | | |
| 22 | 地域資源を活用した売れる商品づくりと地産外商の推進 | | | | ● | | |
| 23 | 柑橘類等地域の農産物を活用した加工品の生産と販売拡大 | | | | | ● | |
| 24 | ネコ砂（木質系排泄物処理剤）の生産・販売促進 | | | | | | ● |
| 25 | 「村の駅ひだか」を拠点とした交流人口の拡大と地域の活性化 | | | | | | ● |
| 26 | 「奇跡の清流仁淀川」流域の広域観光推進 | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 27 | 観光交流施設の整備・運営による新居地区の活性化 | ● | | | | | |
| 28 | 土佐市における体験型観光と食観光の推進 | ● | | | | | |
| 29 | いの町の地域資源を活かした体験型観光等の推進 | | ● | | | | |
| 30 | いの町本川地区での山岳観光の推進 | | ● | | | | |
| 31 | 仁淀川町での観光情報の発信強化と受入体制の充実 | | | ● | | | |
| 32 | 歴史と文教を活かしたまちづくりによる観光の推進 | | | | ● | | |
| 33 | 越知町の総合的な観光振興と地場産品の販売促進 | | | | | ● | |
| 34 | 体験型観光の拠点となるキャンプ場の整備による交流人口の拡大と地域の活性化 | | | | | ● | |
| 35 | 「屋形船仁淀川」を核とした交流人口の拡大と地域の活性化 | | | | | | ● |
| 36 | 小村神社周辺の仁淀川かわまちづくり整備による交流人口の拡大と地域の活性化 | | | | | | ● |


【仁淀川地域】
1、4、8、9、12、13、17、19、20、26、29、30
1、2、3、12、13、17、21、26、31
いの町
1、2、3、11、12、13、17、24、25、26、35、36
仁淀川町
越知町
日高村
佐川町
土佐市
1、2、10、12、13、23、26、33、34
1、2、3、12、13、14、22、26、32
4、5、6、7、12、13、15、16、17、18、26、27、28

## 【仁淀川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 仁淀川流域茶の生産体制の強化と販売促進<br><br>《いの町、仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》 | 良質茶の主産地である仁淀川流域の生産者が共通認識のもと「仁淀川流域茶」(仕上げ茶)の販売を拡大するとともに、適正な栽培管理と効率的な生産体制の整備や、新たな加工品の開発と販路の開拓により、茶生産農家の所得の向上を図る。 | ・JAコスモス<br>・管内の茶生産組織 | アクションプランの取組開始:H21<br>・優良茶園の維持(H21～27)<br>◆侵入害虫ﾁｬﾄﾊﾞｴｿﾅｼﾞﾗﾐの防除指導、施肥改善指導、茶改植事業に取り組み、優良茶園の維持を図った。<br><br>・さらなる知名度向上と消費拡大(H21～27)<br>◆仁淀川流域茶産地で一体化した販促資材を活用し、JAコスモスと土佐茶カフェによる合同出店などの販促イベントやPR活動を実施することで、ブランドイメージの構築と知名度の向上を一定図ることができた。<br><br>・小売販売量の増加(H21～27)<br>◆JAや自園自製茶業者が小売販売を重視し、注力した結果、小売販売量の目標を達成した。<br><br>・新商品の開発(H21～27)<br>◆煎茶以外の紅茶・ほうじ茶などの商品開発・販売にも取り組み、商品のレパートリーの拡充を図ることができた。<br><br>・産業振興総合補助金を活用してJAコスモス吾川茶工場を整備(H24)<br>◆仕上げ茶販売量が増加 | ・優良茶園の維持<br><br>・担い手や後継者の確保<br><br>・さらなる知名度向上と消費拡大<br><br>・小売販売量の増加<br><br>・新商品の開発 | ◆栽培管理体制の確立・後継者の育成確保<br><br>◆プロモーション能力の高い生産者の育成<br><br>◆新たな取引先・販売先の確保<br><br>◆魅力のある商品の開発 |
| 2 薬用作物の産地拡大による所得の向上<br><br>《仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》 | 大手製薬会社と契約栽培を行っているミシマサイコ・サンショウ・ダイダイなどの薬用作物の栽培について、その産地を漢方薬の需要増に対応できるように拡大することで、越知町をはじめとする生産農家の所得の向上と就労の場の確保を図る。 | ・農事組合法人ヒューマンライフ土佐 | アクションプランの取組開始:H21<br>・薬用作物の産地の育成(H21～27)<br>・栽培実試験、個別巡回指導(H23～27)<br>◆農事組合法人ヒューマンライフ土佐が中心となって進めてきた薬用作物の産地拡大は、仁淀川流域から嶺北、幡多地域まで拡大し、作付面積が伸びてきた。サンショウ、ダイダイの栽培は順調であり、製薬会社のオーダーに対応した生産を進めている。<br><br>・乾燥機追加導入や加工場整備の検討(H26～27) | ・薬用作物の産地の育成<br>・ミシマサイコの栽培面積の維持・拡大<br>・担い手の確保と普及体制の整備 | ◆薬用作物の安定生産<br><br>◆ヒューマンライフ土佐の体制強化 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| | | | | | 仕上茶の販売量<br>(H26:25.5t) | 27t |
| 栽培管理体制の確立、後継者の育成・確保 | | | | | | |
| 栽培管理技術の向上、管理体制の検討・確立、後継者の育成・確保 | | | | | | |
| プロモーション能力の高い生産者の育成 | | | | | | |
| プロモーション講習会、イベントへの積極的参加による能力向上 | | | | | | |
| 新たな取引先・販売先の確保 | | | | | | |
| イベント販売・商談会への参加 | | | | | | |
| 魅力のある商品の開発 | | | | | | |
| 加工品(紅茶、ウーロン茶など)の新たな商品アイテムの開発 | | | | | | |
| | | | | | 薬用作物の作付面積<br>(ヒューマンライフ土佐) | |
| 薬用作物の安定生産 | | | | | | |
| 薬用作物の安定生産、ミシマサイコの収量向上 | | | | | ミシマサイコ<br>(H19:38ha)<br>(H22:47ha)<br>(H27:55ha) | 70ha |
| ミシマサイコの共同作業等の実施(育苗、根切り、洗浄、乾燥など) | | | | | | |
| サンショウ及びダイダイの乾燥機及び予冷庫等の整備、拠点共同作業場の整備・運用 | | | | | サンショウ<br>(H19:12ha)<br>(H22:59ha)<br>(H27:73ha) | 80ha |
| ヒューマンライフ土佐の体制強化 | | | | | | |
| 担い手の確保、普及体制の強化、経営基盤の強化 | | | | | ダイダイ<br>(H22:18ha)<br>(H27:28ha) | 30ha |

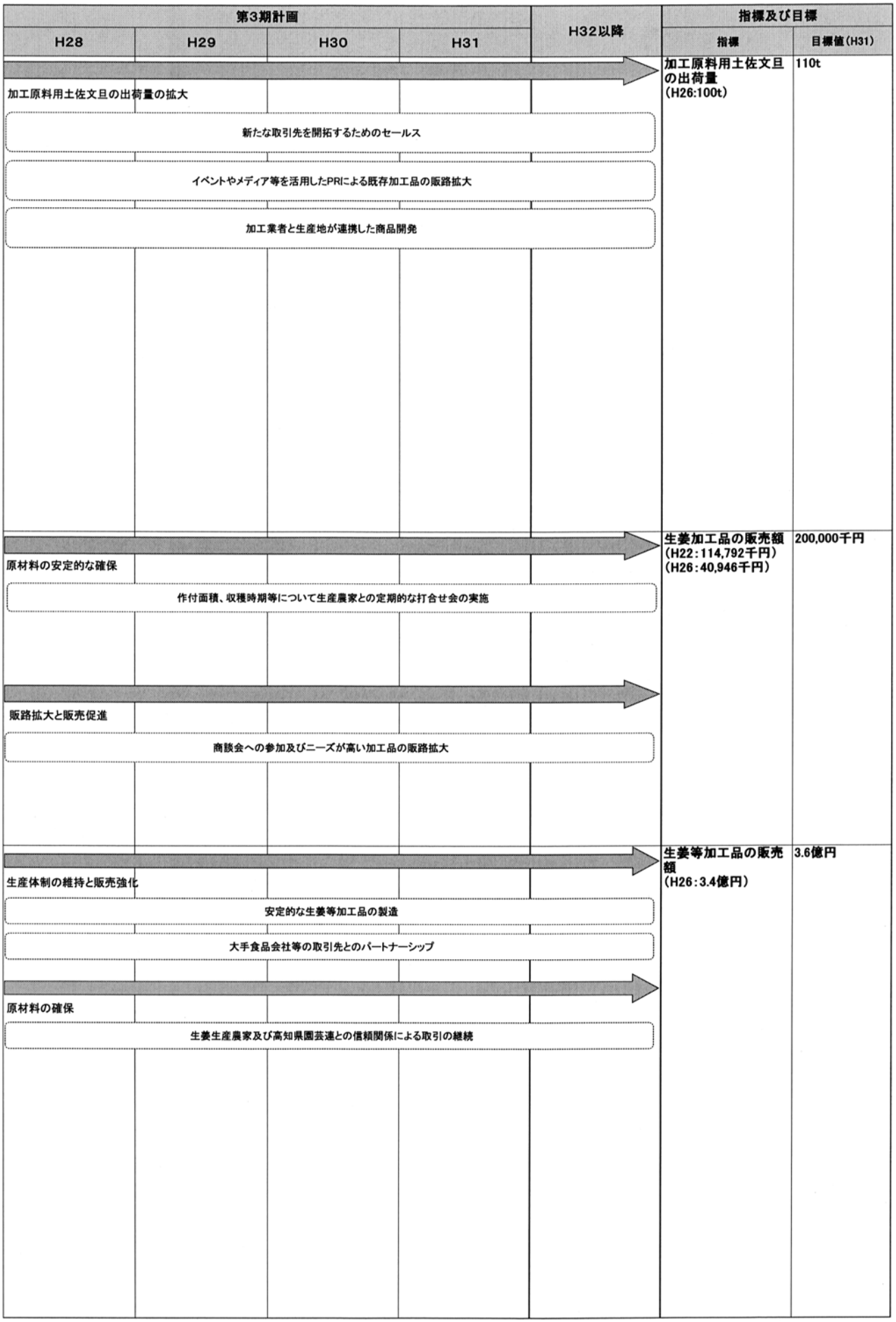
## 【仁淀川地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 | 力強い高糖度トマト産地の確立<br><br>《仁淀川町、佐川町、日高村》 | 「学び教え合う場」を中心とした技術の平準化から一歩進めて次世代型の環境制御技術を活用した生産技術の強化を推進する。また、市場や卸売り業者と連携した販路拡大を図るとともに、担い手の確保育成を進めることで高糖度トマトの産地の確立を目指す。 | ・JAコスモス<br>・JAコスモストマト生産部会 | アクションプランの取組開始：H21<br>〈高糖度トマトの産地間競争力の強化〉<br>・人材育成及び産地の体制づくりに向けた組織力の強化、栽培マニュアルによる栽培技術の平準化（H21～）<br>◆生産技術の向上により生産量アップが図られた。<br><br>・食の安全・安心への取組強化、新たな糖度区分による商品開発、販促活動（H21～）<br>◆高品質なトマトを生産し、安定した出荷が実施できる産地としてのブランド化が進み、販売単価が向上した。<br><br>・「攻めの農業実践緊急対策事業」を活用した集出荷施設整備及び選果ラインの高度化（H26.12月稼働）（H24～27）<br>◆軟化果実・芯腐れ果実の選別作業の効率化等につながった。 | ・生産技術の向上、高位平準化<br>・担い手の確保、育成<br>・他産地商品との差別化、販売促進の強化 | ◆経営管理能力及び生産力の強化<br><br>◆産地力強化のための担い手の確保・育成<br><br>◆市場関係者と連携した業務需要の強化 |
| 4 | 園芸産地における高収量技術の普及推進と出荷・販売体制の強化<br><br>《土佐市・いの町》 | 農産物価格の低迷、農業者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など農業を取り巻く厳しい環境の中で、高収量技術の取り組みを推進するとともに、安全・安心を求める消費者ニーズに対応した出荷・販売体制を強化することによって園芸産地を維持・発展させる。 | ・JAとさし<br>・JAコスモス伊野支所 | アクションプランの取組開始：H21<br>・JAとさし園芸産地ビジョン及びJAコスモス伊野支所管内の園芸産地ビジョンに基づき、技術の向上、担い手の育成等を推進<br><br>・ピーマンを中心にオランダを参考にした環境制御による高品質安定生産技術（炭酸ガス施用や飽差等）への取組の推進（JAとさしH25～27）<br>◆環境制御技術新規導入農家の増に伴い導入面積が2.8ha増えた。<br><br>・JAとさし宇佐ピーマン集出荷場を整備、自動秤量包装機の導入（H22～23）<br>・JAとさしのキュウリの集荷場整備を行い、2JAの合同集出荷を開始（H27）<br>◆販売力強化につながった。<br><br>・産業振興総合補助金（ステップアップ事業）によるミネラルメロンのPRやブランド化（H27） | ・JAとさし・JAコスモス伊野支所における園芸産地ビジョンの早期実現と販売力強化 | ◆各品目ごとのビジョンに基づいた対策の実践<br><br>◆高品質・高収量技術の普及<br><br>◆販売力の強化 |
| 5 | 加工用ワサビの生産と販売<br><br>《土佐市》 | 農産物価格の低迷、農業者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など、厳しい環境の中で、加工用ワサビを製造する食品加工会社の取組を支援することにより、生産農家の規模拡大や産地育成を図る。 | ・(株)マルカ | アクションプランの取組開始：H22<br>・加工出荷施設の整備（H22）<br>・加工用ワサビの生産振興（H22～27）<br>・原材料を調達するため自社栽培を開始（H25～）<br>◆販売先である金印㈱が希望する200tの一次加工処理能力は備えることができた。 | ・生産者の拡大<br><br>・既存生産者の規模拡大<br><br>・栽培技術向上による生産者の負担軽減<br><br>・一次加工処理機械等の有効活用 | ◆加工用ワサビの仕入量の拡大 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 経営管理能力及び生産力の強化<br>個別カウンセリングや農業簿記記帳による経営管理の強化、栽培マニュアルの改正・環境制御技術の導入による生産技術の強化<br>複合経営拠点整備の仕組みづくり・検討 | | 複合経営拠点整備・運用 | | | トマト販売額<br>(H19:4.2億円)<br>(H22:3.7億円)<br>(H26:4.6億円) | 5.1億円 |
| 産地力強化のための担い手の確保・育成<br>産地提案型等による担い手の確保、研修生の受け入れ体制及び就農支援体制の強化、企業との連携 他 | | | | | | |
| 市場関係者と連携した業務需要の強化<br>市場関係者との販売戦略等の連携、新たな販路の確保、地域ネットワークの活用 等 | | | | | | |
| 各品目ごとのビジョンに基づいた対策の実践<br>提案型担い手確保及び環境保全型農業等の推進、進捗状況の確認による対策の見直し | | | | | ・JAとさしピーマン出荷量(うち環境制御技術導入農家の出荷量)<br>(H27園芸年度:3,386t(767t)) | 3,488t (844t) |
| | | | | | ・JAとさしキュウリ出荷量(うち環境制御技術導入農家の出荷量)<br>(H27園芸年度:1,991t(0t)) | 2,051t(202t) |
| 高品質・高収量技術の普及<br>「まとまりのある園芸産地総合対策事業」、「環境制御技術普及加速化事業」等の実施による生産者への技術導入 | | | | | ・JAとさしメロン出荷量<br>(うち環境制御技術導入農家の出荷量)<br>(H27園芸年度:11,963ケース(803ケース)) | 12,322ケース<br>(880ケース) |
| 販売力の強化<br>GAPエコシステム、ブランド化等による販売力の強化 | | | | | | |
| 加工用ワサビの仕入量の拡大<br>関係機関との連携強化による新規栽培者の掘り起こしや栽培規模の拡大 | | | | | 加工用ワサビの販売額<br>(H21:32,000千円)<br>(H23:28,532千円)<br>(H26:25,075千円) | 60,000千円 |

## 【仁淀川地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 6 | 加工用土佐文旦の販売促進<br><br>《土佐市》 | 土佐市の主要品目である土佐文旦は、県内市場の飽和化や贈答需要の減少による単価安の状況が続いている。このため、業務用の加工原料として出荷し、土佐文旦を土佐市の資源として有効活用する。 | ・JAとさし<br>・土佐文旦加工組合<br>・菊水酒造(株) | アクションプランの取組開始:H21<br>・菊水酒造とJAとさしが連携し、下級品の加工を検討(H21)<br>・菊水酒造が産業振興総合補助金を活用して搾汁機を設置。加工品の販売を開始(H21～)<br>・関係機関による下級品利用の協議(H21～)<br>・JAとさしにおいて、文旦酒を入れた贈答用セットを販売(H22～)<br>・加工品の消費拡大に向けた、土佐文旦まつりでのPR販売(H24～)<br>・土佐市(ドラゴン広場)において、文旦酒の店舗販売(H25～)<br>・土佐文旦加工組合が文旦飲料「土佐文旦ぶんぶん」をOEM生産して販売(H21～) | ・加工原料用土佐文旦の出荷量が伸びていない。<br>・メインの取引先である菊水酒造(株)への出荷量が伸び悩み。 | ◆加工原料用土佐文旦の出荷量の拡大 |
| 7 | 生姜の増産と加工品の生産拡大<br><br>《土佐市》 | 地域の基幹品目である生姜の増産を図るとともに、加工品の生産性の向上を推進し、生姜生産農家の所得向上を目指す。 | ・(株)前川博之商店 | アクションプランの取組開始:H22<br>・加工用設備の整備(H22)<br>・生産工場の新設(H23)<br>◆充填機等の導入及び工場の新設を行うことによって利益率が高い加工品の生産性が向上している。<br><br>・加工用原材料の生産振興(H22～27)<br>・生産農家との栽培面積拡大や増収に向けた打ち合わせ会の実施(栽培技術の指導、植付面積・生育状況の報告、収穫時期・収穫状況の確認等) | ・生姜原体の受込量の確保<br>・利益率の高い加工品の開発 | ◆原材料の安定的な確保<br><br>◆販路拡大と販売促進 |
| 8 | いの町での生姜等加工品製造施設の整備と販売促進<br><br>《いの町》 | 仁淀川地域の基幹品目である生姜の増産及び加工品の生産性の向上を図り、顧客からの受注に対応できる安定的な生産体制を確立することにより、いの町内をはじめとする生姜生産者の所得の向上及び地域の雇用拡大につなげる。 | ・西村青果(株) | アクションプランの取組開始:H26<br>・産業振興総合補助金を活用して保冷施設の整備に着手(H27)<br>・生姜生産農家及び高知県園芸連(当該事業者が生姜原料供給の指定業者となっている)との長年の信頼関係による取引を継続(H27) | ・生姜等の加工品の生産能力の維持及び販売力の強化<br>・原材料となる生姜の安定的な調達 | ◆生産体制の維持と販売強化<br><br>◆原材料の確保 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
加工原料用土佐文旦の出荷量の拡大
新たな取引先を開拓するためのセールス
イベントやメディア等を活用したPRによる既存加工品の販路拡大
加工業者と生産地が連携した商品開発
加工原料用土佐文旦の出荷量
(H26:100t)
110t
原材料の安定的な確保
作付面積、収穫時期等について生産農家との定期的な打合せ会の実施
販路拡大と販売促進
商談会への参加及びニーズが高い加工品の販路拡大
生姜加工品の販売額
(H22:114,792千円)
(H26:40,946千円)
200,000千円
生産体制の維持と販売強化
安定的な生姜等加工品の製造
大手食品会社等の取引先とのパートナーシップ
原材料の確保
生姜生産農家及び高知県園芸連との信頼関係による取引の継続
生姜等加工品の販売額
(H26:3.4億円)
3.6億円

## 【仁淀川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 9 本川きじの販路拡大<br><br>《いの町》 | いの町本川地区の特産品である「本川きじ」の販路の拡大と顧客ニーズに対応した商品の開発に取り組み、中山間地域の基幹産業として定着させる。 | ・本川手箱きじ生産企業組合<br>・いの町 | アクションプランの取組開始：H21<br>・生産体制の強化（H21～26）<br>◆生産設備（貯卵庫、脱毛器、液体型急速冷凍機）の整備（H26）により増産体制を確立した。<br>◆本川手箱きじ生産企業組合を設立（H26.12.5）し、経営組織を強化した。<br><br>・「きじ鍋セット」など首都圏百貨店でインターネット販売を開始（H24）<br>・通年商品として新商品「きじ重」を開発し、高知市内の料理店でメニュー化、村の駅ひだか、ドラゴン広場、レストパークいのでの販売を開始（H26）<br>◆メディアに取り上げられたことで認知度が高まり、販売先も増やしたことで売上アップにつながった。 | ・販路拡大（県内の知名度アップ、首都圏・関西圏）<br>・大口の販売先の確保<br>・需要に対応した安定的な生産体制 | ◆営業力の強化による販路拡大<br><br>◆安定した生産体制の確保 |
| 10 食用山椒の生産体制の確立と販売促進<br><br>《越知町》 | 県内一の食用山椒の生産量を誇る越知町において、圃場条件や気象条件を生かした安定的な生産を推進し、農家所得の向上を図る。 | 越知町食用山椒生産者等 | アクションプランの取組開始：H21<br>・山椒の生育不良樹対策(H21～27)<br>◆土壌pHを適正pHに管理することことや剪定を行うことにより、安定した収量が確保できるようになった。<br><br>・加工品の検討と開発(H21～27)<br>◆加工品として粉山椒の生産、販売に取組み、業務用として県内外4業者に供給している。 | ・山椒の生産安定技術の普及<br><br>・山椒加工品の開発と販売拡大 | ◆山椒の安定的な生産の確立<br><br>◆加工品の開発と販売促進 |
| 11 日高村アグリネットワークによる日高村まるごとブランド化<br><br>《日高村》 | 生産農家、加工品製造者、農産物等販売者等によるネットワークを活用し、日高村ブランドの特産品等の開発や販売活動を行うことにより、日高村の知名度の向上、ネットワークメンバーの所得向上及び地域の活性化を目指す。 | ・日高村<br>・JAコスモス<br>・日高村商工会<br>・特定非営利活動法人日高わのわ会<br>・農事組合法人霧山茶業組合<br>・(株)村の駅ひだか | アクションプランの取組開始：H24<br>・日高村アグリネットワークの開催（H24～）<br>・県外への特産品等販促活動（サニーマート、福島屋、まるごと高知他）（H25～）<br>・日高あぐり大会の開催（H26）<br>・PR資材の制作(H26)<br>◆生産農家、加工品製造者、農産物販売者等のネットワークの構築と日高村の知名度向上につながった。 | ・日高村アグリネットワークの連携強化<br>・日高村及び日高村農産物の知名度の向上<br>・新たな特産品の開発 | ◆日高村アグリネットワークの連携強化<br><br>◆日高村ブランド商品の開発・販売 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 営業力の強化による販路拡大 | | | | | 販売額<br>(H25:7,444千円)<br>(H26:4,913千円) | 13,580千円 |
| 既存商品のブラッシュアップ | 新商品の開発・販売 | | | | | |
| 各種イベントでのPR、商談会等への出展 | | | | | | |
| サンプル送付先への後追い営業などによる新規取引先の開拓 | | | | | | |
| インターネットを活用した販売 | | | | | | |
| 安定した生産体制の確保 | | | | | | |
| 生産、販売、経営状況を検討する定例会の開催 | | | | | | |
| 安定した飼養技術による品質の向上及び生産量の拡大 | | | | | | |
| 山椒の安定的な生産の確立 | | | | | 食用山椒出荷量<br>(H22:30t)<br>(H27:23.5t)<br>注:隔年結果の影響のため | 30t |
| 生産安定対策の普及(剪定講習、老齢木の改植、適正な土壌pHへの誘導、病害虫防除対策) | | | | | | |
| 加工品の開発と販売促進 | | | | | 加工品製造量<br>(H27:85kg) | 150kg |
| 山椒加工品の開発、販売促進 | | | | | | |
| 日高村アグリネットワークの連携強化 | | | | | 農産物等の販売額<br>(H22:3.2億円)<br>(H26:4.3億円) | 4.5億円 |
| 定期的なネットワーク会議の開催 | | | | | | |
| 新たな事業者等の参加を促す仕組みづくりとネットワーク組織の強化 | | | | | | |
| 日高村ブランド商品の開発・販売 | | | | | | |
| 展示商談会等への参加、連携した販促活動の実施 | | | | | | |
| 日高村ブランド商品の検討・試作品づくり | 日高村ブランド商品の販売 | | | | | |
| 村を売り出すためのPRグッズ等の制作 | | | | | | |
| テレビ・新聞・雑誌等のメディアやインターネットを活用した情報発信 | | | | | | |
| 村の駅ひだかと連携した情報発信 | | | | | | |

## 【仁淀川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 12 仁淀川流域における林業・木材産業の振興<br><br>≪仁淀川地域全域≫ | 仁淀川流域における原木生産の増加及び安定供給に取り組むことにより、加工・流通の安定化を促進し林業・木材産業の振興を図る。 | ・森林組合<br>・林業事業体<br>・素材生産業者<br>・製材業者<br>・自伐林家等 | アクションプランの取組開始：H21<br>・補助事業の有効活用に向けた林業事業体等への説明会及び個別指導　(H21～27)<br>・事業体等の技術向上及び経営安定支援(H21～27)<br>◆事業地の拡大や設備投資が進み、素材生産量が年々増加している。<br><br>・増産体制の整備(H27)<br>◆仁淀川町における素材生産の拡大や人材の育成を加速するため、「仁淀川町森林管理推進協議会」が設立され、推進体制が整った。<br><br>・池川木材工業㈱の大型製材工場建設支援(H26～27)<br>◆県内で第2位の規模となる製材工場の操業により、素材生産及び製品の流通拡大に向けた体制が整った。<br><br>・仁淀川森林組合の2製材工場の統合及び施設整備(H25～26)<br>◆製材の効率化とコスト削減が図られた。<br><br>・自伐林家等支援のため2協議会の設立(県全域及び佐川町単独)(H26)<br>◆自伐林家等への支援策が具体化 | ・施業地の確保、集約化<br><br>・担い手の育成<br><br>・コストの低減化<br><br>・川上と川下の情報共有及び需給調整体制の整備 | ◆原木生産量拡大及び需給調整体制の整備 |
| 13 地域性の高い特用林産物の生産拡大<br><br>≪仁淀川地域全域≫ | 地域の特色を持った特用林産物(シキミ・サカキ、きのこ類)の生産量の増加や品質向上により、販売を拡大し生産者の所得の向上を図る。 | ・特用林産物生産団体 | アクションプランの取組開始：H21<br>・シキミ、サカキの生産の拡大と品質向上への取組(H21～27)<br>◆生産者や森林技術センターとの連携により作成された栽培指針及び病虫害防除マニュアルが地域内外の生産者に活用されているが、高齢化等によりH25以降生産量は若干減少傾向にある。<br>・越知町野老山地区では、補助事業により約17haのシキミ・サカキの圃場整備がされたものの、現在、放置状態となっている。<br><br>・マッシュルームの栽培技術及び生産団体の経営改善にかかる支援、乾燥機導入、商品販売拡大(H25～27)<br>◆乾燥機導入や栽培技術支援によりマッシュルームの品質が向上するとともに、有利な販路の開拓等により収益増となった。<br><br>・原木マイタケの栽培技術支援(H26～27)<br>◆いの町越裏門・寺川地区で集落による原木マイタケ栽培が新たに開始された。 | ・シキミ・サカキ生産の組織化及び産地化<br><br>・生産量の増加<br><br>・品質の向上<br><br>・病虫害対策の徹底 | ◆栽培技術・品質の向上 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 原木生産量拡大及び需給調整体制の整備 | | | | | 原木生産量<br>(H19:5.9万㎥)<br>(H22:3.7万㎥)<br>(H26:8.0万㎥) | 12.0万㎥ |
| 市町村と林業事業体等の連携による施業地の集約化及び計画的な原木生産の推進 | | | | | 池川木材工業㈱<br>原木利用量<br>(H26:1.7万㎥) | 5.0万㎥ |
| 林業事業体、人材の育成 | | | | | | |
| 大型製材工場の原木の安定的確保及び製品の安定供給 | | | | | | |
| 川上と川下の情報共有及び需給調整体制の整備 | | | | | | |
| 栽培技術・品質の向上 | | | | | シキミ・サカキ生産量<br>(H27:0.0t) | 17.0t |
| 移住者の参画や副業者の掘り起こしによる生産体制の拡大 | | | | | マッシュルーム出荷量<br>(H25:9.5t)<br>(H26:14.3t) | 22.0t |
| 生産者の栽培技術向上と安定的な生産 | | | | | 原木マイタケ生産量<br>(H27:0.1t) | 0.6t |
| 流通体制の整備に向けた支援 | | | | | | |
| 遊休地や放棄地を活用した栽培地の拡大　(シキミ・サカキ) | | | | | | |
| 栽培施設の増設、資材の安定的な調達による生産環境の整備　(マッシュルーム) | | | | | | |

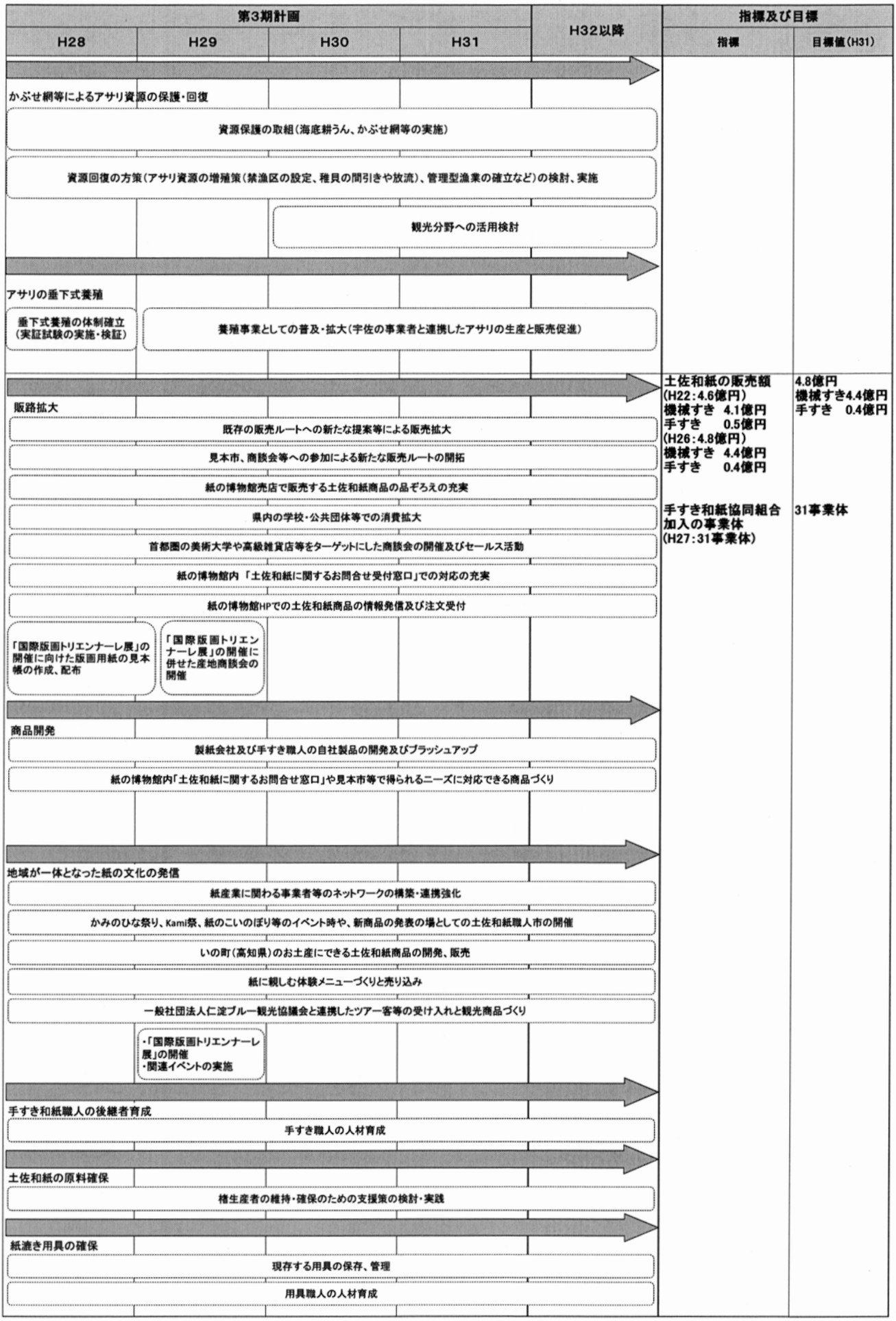
## 【仁淀川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 14 自伐型林業を核とした産業づくりと地域の活性化<br><br>《佐川町》 | 自伐型林業を核とした産業づくりを推進することで、森林環境の保全及び関連事業を含めた雇用の創出と人材育成を目指す。 | ・佐川町<br>・自伐型林業に取組む個人・団体 | アクションプランの取組開始：H27<br>＜自伐型林業の確立に向けた取組＞<br>・佐川町自伐型林業推進協議会の設立（H26）<br>・山林資源を活用した地産地消・地産外商を進めるため、林業者の育成に向けた町民対象の研修等の開催や林業学校等の技術力向上研修への誘導等を行うとともに、町内の山林の調整に着手（H27）<br>◆山林の集約化が進展<br>◆自伐林家等への支援策が具体化<br><br>・低質材の活用促進（H27）<br>◆木質バイオマス活用にかかる住民の意識の高まりが見られる。 | ・自伐型林業を担う人材の育成、産業として成立するビジネスモデルの構築と推進のための組織づくり | ◆自伐型林業の確立<br><br>◆低質材の活用促進<br><br>◆さかわ産木材を活用したものづくりの推進<br><br>◆学校教育・地域等と連携した人材育成 |
| 15 宇佐の一本釣りうるめいわしのブランド化<br><br>《土佐市》 | 「宇佐の一本釣りうるめいわし」を原料にした新たな加工品の開発や鮮魚の販路の開拓により需要の拡大を図るとともに、地域限定の名物食として提供する体制づくりを進め、地域での雇用創出と経済効果の波及を目指す。 | ・企業組合宇佐もん工房 | アクションプランの取組開始：H21<br>・宇佐の一本釣りうるめいわしのブランド化（H21～27）<br>◆年間を通じての生産・販売体制の構築、市場調査、うるめを使ったレシピの開発により、販売拡大とブランド化が一定進んだ。<br><br>・加工場の新設及び加工機械等の整備（H22）<br>◆加工場の新設によって、顧客からのニーズに対応でき、取引件数や売上も着実に伸びてきている。<br><br>・食の旅行商品化に向けた取組（H26～27）<br>◆食のイベント「一本釣りうるめ祭り」は、市内飲食店等との連携により地域を巻き込んだ取り組みに成長した。また、共通メニュー（つみれ団子を使ったうるめ丼）づくりが進み、うるめいわしの利用促進と関係者の意欲向上につながっている。 | ・宇佐もん工房の経営の安定化と営業力の強化<br>・原材料の安定的な確保 | ◆販路拡大と販売促進<br><br>◆原材料の確保、新商品の開発 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| | | | | | 林業関連新規就業者数<br>(H27:5人) | 24人(H28～31累計) |
| 自伐型林業の確立 | | | | | | |
| 地域おこし協力隊の採用とその自立化 | | | | | | |
| | | | | | 山林の集約化面積<br>(H27:0ha) | 400ha(H28～31累計) |
| 林地の集約化 | | | | | | |
| 自伐型林業研修の実施 | | | | | | |
| 低質材の活用促進 | | | | | | |
| バイオマス燃料の利用促進と販路拡大 | | | | | | |
| 中間土場の整備と運営の検討 | | | | | | |
| | | | | | ものづくりと連携した起業者<br>(H27:0人) | 3人(H28～31累計) |
| さかわ産木材を活用したものづくりの推進 | | | | | | |
| 佐川ものづくり大学の開設・運営とその自立化 | | | | | | |
| デジタル加工機の導入・活用 | | | | | | |
| 低質材を活用した木工品の開発・販売 | | | | | | |
| 学校教育・地域等と連携した人材育成 | | | | | | |
| 環境教育の実施、体験学習の受入 | | | | | | |
| 学校教育の現場への加工機導入・活用 | | | | | | |
| 集落活動センターなどのものづくり拠点の整備・運営 | | | | | | |
| 販路拡大と販売促進 | | | | | うるめ商品の販売額<br>(H19:　0千円)<br>(H22:5,493千円)<br>(H26:61,550千円) | 100,000千円 |
| 展示・商談会への参加 | | | | | | |
| 加工施設の増設の検討・整備 | | | | | | |
| 原材料の確保、新商品の開発 | | | | | | |
| 原材料を安定的に確保できる仕組みづくり(漁業者の確保等)、新商品の開発 | | | | | | |

## 【仁淀川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 16 宇佐のアサリ資源を活用した地域の活性化<br><br>《土佐市》 | 「かぶせ網」や「海底耕うん」によるアサリ資源の保護・回復を推進するとともに、資源回復後は観光分野への活用を検討する。また、垂下式養殖技術の確立によるアサリの販売促進及び宇佐アサリのブランド化を進める。これらの取組によって、宇佐地域にかつてのような賑わいを取り戻し、地域の活性化につなげていく。 | ・宇佐地区協議会<br>・宇佐アサリ垂下式養殖プロジェクトチーム<br>・土佐市 | アクションプランの取組開始：H27<br>・かぶせ網によりアサリの外敵（主にエイやチヌ）から守り、アサリ資源を増加させるとともに試験的にアサリを間引し、間引き後の増加等の検証を実施（H27）<br>・垂下式養殖は実証試験として採苗ネットを干潟に並べて生育状況を確認し、湾内の小割りに移して筏から垂下する養殖を実施（H27） | ・アサリ資源の保護・回復<br>・アサリ養殖のビジネスとしての事業化 | ◆かぶせ網等によるアサリ資源の保護・回復<br><br>◆アサリの垂下式養殖 |
| 17 「土佐和紙」の販売促進と保存・継承<br><br>《土佐市、いの町、仁淀川町、日高村》 | 地域の伝統産業である「土佐和紙」は、売上げが低迷し、生産が減少していることから、手すき和紙及び機械すき和紙の県内外での消費拡大を図り、担い手や原料の確保につなげる。 特に担い手については、手すき和紙職人、用具職人、楮栽培農家のいずれもが高齢化が深刻な状況となっており、後継者の育成につながる取組を行う。<br>また、機械すき和紙については、用途拡大に向け、異業種連携やマッチング等を実施し、さらなる販路拡大を目指す。 | ・手すき和紙協同組合<br>・高知県製紙工業会<br>・いの町紙の博物館 | アクションプランの取組開始：H21<br>・土佐和紙の消費拡大に向けた取組（H21～23）<br>◆景気低迷やデフレ等の要因で、紙産業全体が大幅に落込む中、土佐和紙の知名度の向上、下降の一途をたどっていた販売額減少の鈍化や原料栽培、加工技術の継承に一定の効果が出ている。特に、土佐和紙が認知されるようになり、利用しようという機運の向上が見られた。（卒業証書利用学校の増加、清酒のﾗﾍﾞﾙ、龍馬ふるさと博名刺等）<br>◆廃業していた書道用紙事業の復活や、新規書道半紙の誕生した。<br><br>・「土佐和紙」の保存・継承に向けて職人へのヒアリング調査を実施（H24）<br>・いの町商工会が小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業（全国商工会連合会）を導入し策定した「いの町中心市街地の活性化プラン」において紙部会が新しい紙の文化を発信する方向で検討を開始（H25～）<br>・紙の博物館リニューアル準備会（H26～）<br>・「高知国際版画トリエンナーレ展」の開催（H26）<br>・「土佐和紙職人市」の開催（H26）<br>・「紙のまち博覧会」の開催（H26）<br>・「高知家統一セールスキャンペーン」（H26重点プロモーション品目：土佐和紙）との連携<br>・土佐和紙のプロモーション、販路拡大等に関する情報交換会（手すき和紙協同組合、製紙工業会、いの町、県）の実施（H26）<br>◆プラチナプリントの印画紙「土佐白金紙」を開発して国内外への販売を開始した。<br>◆紙のまち博覧会は、事業者等の商品づくり、営業等への意欲向上及び商工会や観光協会等の関係者間の連携強化につながった。Kami祭として継続開催が決定している。<br>◆プロモーション関連事業「土佐和紙商談会in高知」の開催<br>⇒参加県外企業：6社<br>参加県内事業者：8社<br>商談結果：試作依頼5件、見積依頼3件 | ・土佐和紙の販売促進のためのキーマンとなる立場の組織や人材が不在<br>・付加価値をつけた商品づくりと販売戦略の構築<br>・鳥の子名刺、清帳紙、納経帳、がんぴ紙等のニーズの高い商品の生産体制が脆弱<br>・日本三大和紙産地としての認知度の向上<br>・手すき和紙職人等の高齢化、後継者不足<br>・土佐和紙の原料、紙漉き用具の確保 | ◆販路拡大<br><br>◆商品開発<br><br>◆地域が一体となった紙の文化の発信<br><br>◆手すき和紙職人の後継者育成<br><br>◆土佐和紙の原料確保<br><br>◆紙漉き用具の確保 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
かぶせ網等によるアサリ資源の保護・回復
資源保護の取組(海底耕うん、かぶせ網等の実施)
資源回復の方策(アサリ資源の増殖策(禁漁区の設定、稚貝の間引きや放流)、管理型漁業の確立など)の検討、実施
観光分野への活用検討
アサリの垂下式養殖
垂下式養殖の体制確立
(実証試験の実施・検証)
養殖事業としての普及・拡大(宇佐の事業者と連携したアサリの生産と販売促進)
土佐和紙の販売額
(H22:4.6億円)
機械すき 4.1億円
手すき 0.5億円
(H26:4.8億円)
機械すき 4.4億円
手すき 0.4億円
4.8億円
機械すき4.4億円
手すき 0.4億円
販路拡大
既存の販売ルートへの新たな提案等による販売拡大
見本市、商談会等への参加による新たな販売ルートの開拓
紙の博物館売店で販売する土佐和紙商品の品ぞろえの充実
県内の学校・公共団体等での消費拡大
手すき和紙協同組合
加入の事業体
(H27:31事業体)
31事業体
首都圏の美術大学や高級雑貨店等をターゲットにした商談会の開催及びセールス活動
紙の博物館内「土佐和紙に関するお問合せ受付窓口」での対応の充実
紙の博物館HPでの土佐和紙商品の情報発信及び注文受付
「国際版画トリエンナーレ展」の開催に向けた版画用紙の見本帳の作成、配布
「国際版画トリエンナーレ展」の開催に併せた産地商談会の開催
商品開発
製紙会社及び手すき職人の自社製品の開発及びブラッシュアップ
紙の博物館内「土佐和紙に関するお問合せ窓口」や見本市等で得られるニーズに対応できる商品づくり
地域が一体となった紙の文化の発信
紙産業に関わる事業者等のネットワークの構築・連携強化
かみのひな祭り、Kami祭、紙のこいのぼり等のイベント時や、新商品の発表の場としての土佐和紙職人市の開催
いの町(高知県)のお土産にできる土佐和紙商品の開発、販売
紙に親しむ体験メニューづくりと売り込み
一般社団法人仁淀ブルー観光協議会と連携したツアー客等の受け入れと観光商品づくり
・「国際版画トリエンナーレ展」の開催
・関連イベントの実施
手すき和紙職人の後継者育成
手すき職人の人材育成
土佐和紙の原料確保
楮生産者の維持・確保のための支援策の検討・実践
紙漉き用具の確保
現存する用具の保存、管理
用具職人の人材育成

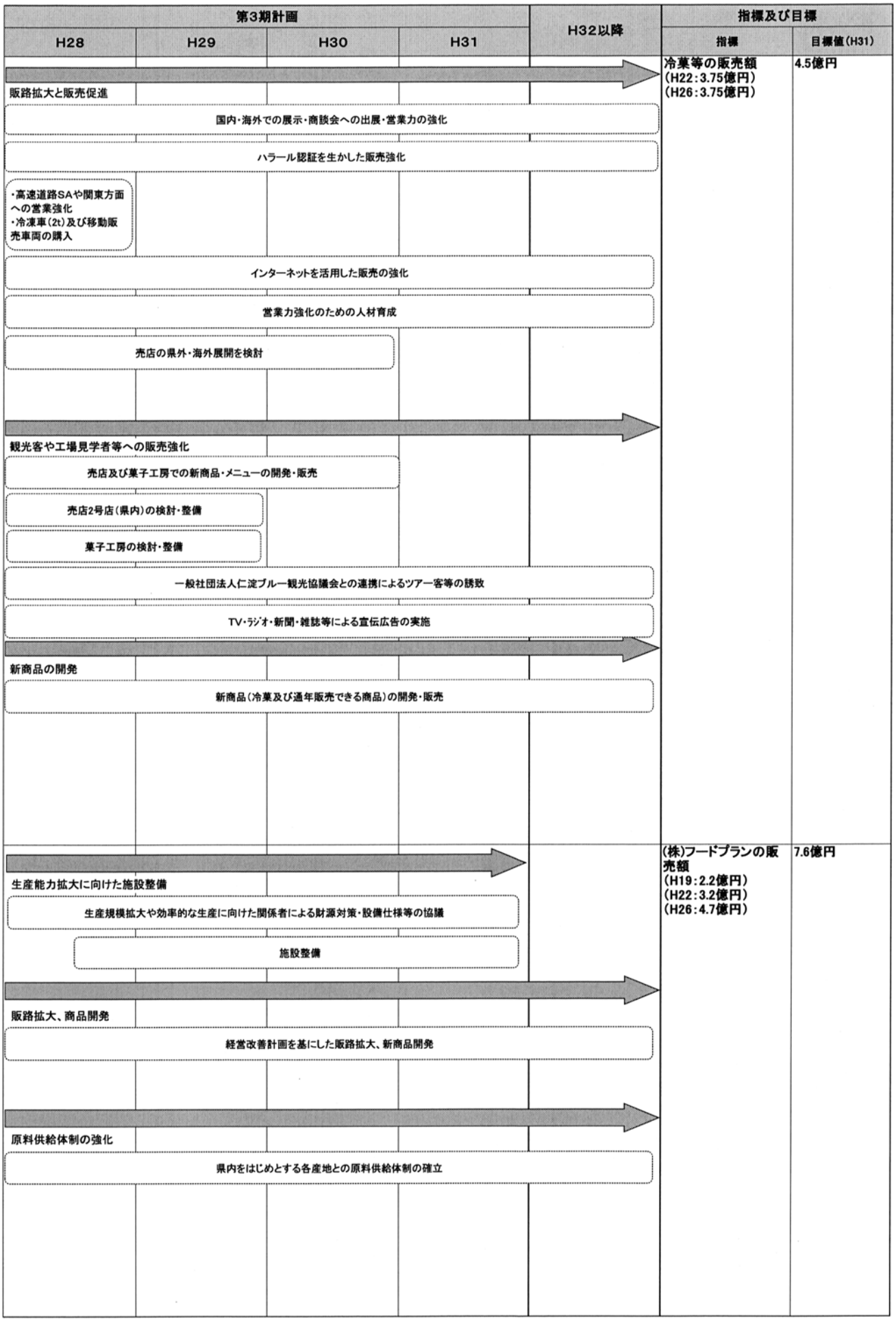
## 【仁淀川地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 18 | 「ドラゴン広場」を核にした高岡商店街の活性化<br><br>《土佐市》 | サンシャイン高岡跡地に観光案内機能や農産物等の直販所などを備えた拠点施設を整備し、テナントミックスの「にぎわいのまち」をつくることによって来街者の増加を図り、地域商業の振興につなげる。 | ・土佐市<br>・土佐市商工会<br>・JAとさし　他 | アクションプランの取組開始：H23<br>・基本計画の策定（H23）<br>・「ドラゴン広場」整備（H24）<br>・「ドラゴン広場」オープン(H25）<br>・「ドラゴン広場」の安定した運営に向けた取組(H26～27）<br>◆土佐市、商工会、JA等の関係者でドラゴン広場運営協議会を立ち上げ、運営改善に向けた協議を継続して実施しており、関係者のドラゴン広場運営改善に対する意識の高まりと売上増につながった。 | ・「ドラゴン広場」の安定的な運営<br>・高岡商店街への来街者の増 | ◆高岡商店街への来街者を増加させる仕組みづくり |
| 19 | いの町中心市街地の活性化<br><br>《いの町》 | いの町中心市街地の空き店舗・旧町屋・倉庫等を有効活用して、街の活力を高めるとともに、「紙の町をお金にする」「まちなかを元気にする」をキーワードとして商店街の各店舗の魅力を高め、新たな開業を促進する。 | ・いの町<br>・いの町商工会 | アクションプランの取組開始：H24<br>・イベント『によどがわ七色ロード』の実施（H24～25）<br>・暮らしのかけ橋交流館「なないろ」開設（H24.12月）<br>・小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業（全国商工会連合会）を導入し、中心市街地の活性化プランを策定（H25）<br>・商工会、観光協会、紙の博物館、手すき和紙職人、製紙会社、生産農家、飲食店等の実践者による協議を経て、「紙」、「職人」、「食」、「仁淀川」の4つをテーマにそれぞれの部会で商品開発やイベント企画を行い、「紙のまち博覧会」を開催(H26）<br>・いの町商店街を含む町内の飲食店（21店舗）による「～いのは生姜やき～ないろ生姜焼き街道スタンプラリー」を開催(H26、27）<br>・いの町商工会による空き店舗活用への家賃補助（2年間家賃の半額補助。上限5万円）をH27.4月から開始。2店舗が事業を活用して開業。（H27）<br>・「紙のまち博覧会」の後継事業を行う実行委員会「いの逓信局」を立ち上げ、大国さまの大祭に合わせて紙、職人、食をPRする「Kami祭」を開催(H27）<br>・いの町全域で空き店舗、空き家調査を実施(H27）<br>・産業競争力強化法に基づき、いの町が関係団体と連携して行う、新規創業者に対する支援計画を策定した。経済産業省が認定する見込み（H28.1月）<br>◆全国展開支援事業の取組を通じて事業者等の商品づくり、営業等への意欲向上及び商工会や観光協会等の関係者間の連携強化につながった。また、商店街の注目度が上がり、新規開店、店舗の改装、移転など新たな展開を行う事業者が現れるとともに、空き店舗に関する問い合わせも増え、活気が出てきつつある。 | ・商店街の店舗が一体となって取り組んでいくという意識醸成<br>・商店街の活性化イベントを継続させていくための組織体制づくり<br>・空き店舗の活用 | ◆中心市街地の連携強化<br><br>◆「いの逓信局」によるイベント等の定着<br><br>◆町内への開業の誘致 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 高岡商店街への来街者を増加させる仕組みづくり | | | | | 施設直販所での販売額<br>(H26:43,466千円) | 79,000千円 |
| 経営改善による集客施設の安定した運営 | | | | | | |
| 観光案内、情報発信の強化 | | | | | | |
| 一般社団法人仁淀ブルー観光協議会と連携したツアー客の誘致 | | | | | | |
| 商店街を巻き込んだイベントの実施 | | | | | | |
| 中心市街地の連携強化 | | | | | 中心市街地での事業所の新規開業<br>(H26:2事業所) | 8事業所(H28～31累計) |
| 暮らしのかけ橋交流館「ないろ」の運営・体制の見直し | 情報発信等の機能強化 | | | | | |
| 生姜焼街道の推進 | | | | | | |
| 「いの逓信局」によるイベント等の定着 | | | | | | |
| 定期的な「いの逓信局」各部会の開催 | | | | | | |
| 「いの逓信局」によるKami祭等のイベント開催 | | | | | | |
| 町内への開業の誘致 | | | | | | |
| 空き店舗の賃貸、売却に関する意向調査を実施 | 顧客ニーズに合った店舗の誘致 | | | | | |
| 創業、移住及び補助制度等に関するワンストップ窓口(いの町産業経済課)対応 | | | | | | |
| 空き店舗活用への家賃補助事業 | | | | | | |
| 町内に工場や店舗を新設等する事業者に対する奨励金(新設等した店舗や工場等に係る固定資産税相当額)による支援 | | | | | | |
| 中心市街地での開業者及び個店経営者の経営支援 | | | | | | |

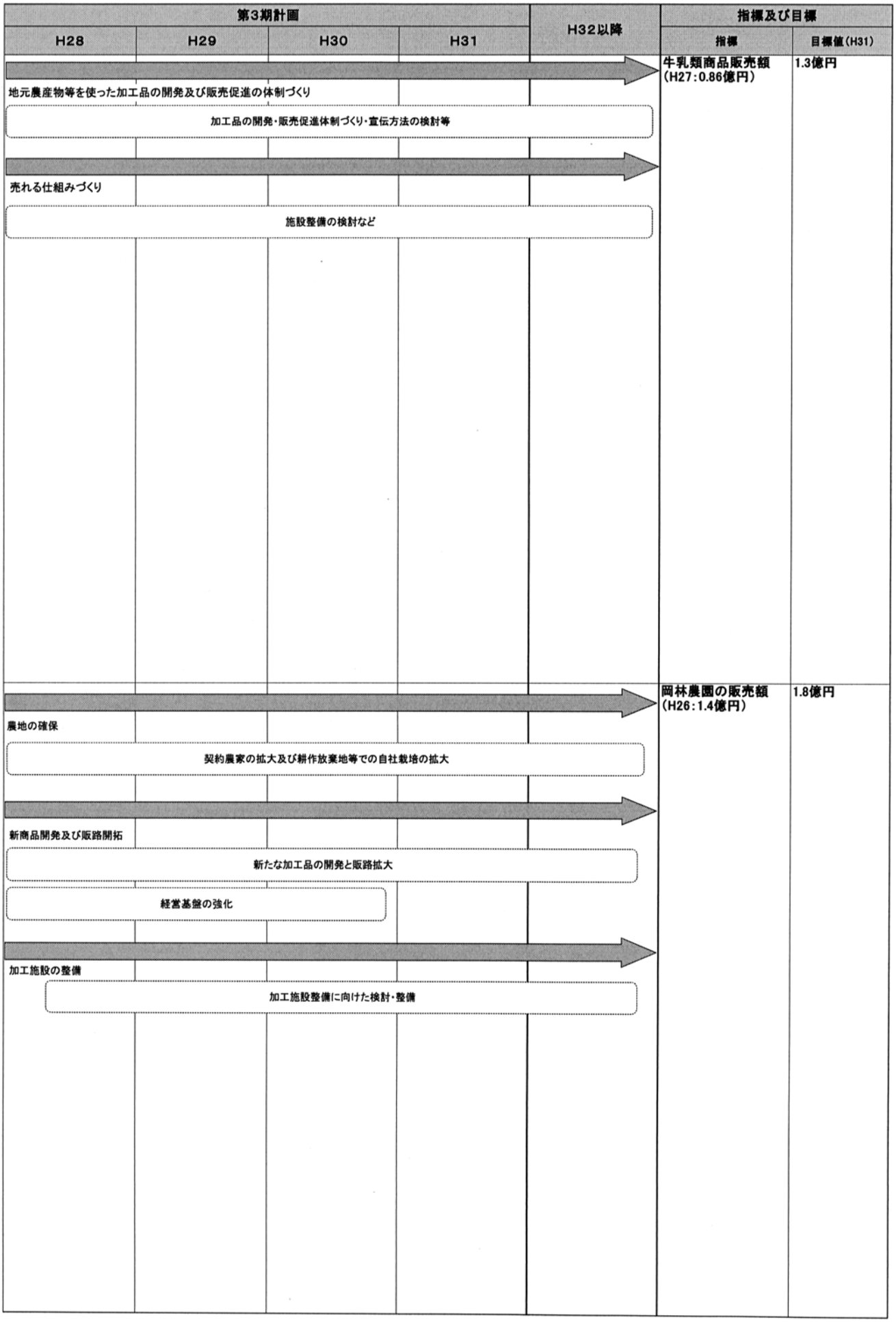
## 【仁淀川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 20 地域産品を活用した冷菓等の製造販売<br><br>《いの町》 | 地域の特産品であるゆず、トマト、いちご、文旦等を活用したアイスクリーム、シャーベット、ドリンク等の生産性の向上と販売拡大を図るとともに、生産者の所得向上を目指す。 | ・(有)高知アイス | アクションプランの取組開始:H22<br>・生産体制及び品質管理の強化(H22～24)<br>・商品開発及び販路拡大(H22～27)<br>◆給水設備の改良並びに冷凍保管庫建屋、発送室及び冷凍設備の増設により、安定した生産ラインへの水の供給、海外向けアイテムのストックヤードの確保、出荷作業等の効率化及び、コスト削減につながった。<br>◆海外の商談会等への出展を通じて販路開拓に結びついた。また、アイスクリーム・飲料メーカーで四国初のハラール認証を受けたことによってマレーシア等への販路も広がり、日本国内でのハラール商品の取扱いも始まった。未開発地である中東地域(UAE)での市場調査や商談会に出展し、ジャパンハラールエキスポを通して国内での取引先が増加(5社)した。<br>◆直営売店の飲食・売り場スペースの拡張、視察用施設(窓・見学通路)を整備し観光客等の満足度が向上したことで売店の売上が大きく伸びている。 | ・国内外での販路拡大<br>・通年販売できる商品の開発<br>・直営売店や工場を仁淀川流域の観光拠点施設としてツアー客など観光客の満足度向上 | ◆販路拡大と販売促進<br><br>◆観光客や工場見学者等への販売強化<br><br>◆新商品の開発 |
| 21 (株)フードプランのカット野菜事業等の展開による雇用の確保と販売拡大<br><br>《仁淀川町》 | カット野菜事業を展開する(株)フードプランを仁淀川町での基幹産業として位置付け、事業の継続的な実施と販売拡大によって雇用の確保や農業者の所得向上につなげる。 | ・(株)フードプラン<br>・仁淀川町<br>・庭先集荷の農家 | アクションプランの取組開始:H21<br>・産業振興総合補助金を活用して仁淀川町が専用水道施設を整備(H21)<br>◆加工処理能力が向上し、カット野菜の販売が拡大された。<br><br>・産業振興推進総合支援事業費補助金による施設規模の拡大に向けた現状分析と事業計画策定(H25、26)<br><br>・四国(H25～)、関西圏(H27～)への営業強化<br>・カット野菜のブランド化推進(H26、27)<br>・農商工等連携事業による新商品開発(H26～)<br>◆新商品の開発や販路の拡大により、売上高が増加した。<br>3.2億円(H22)→4.6億円(H27)<br>◆中山間地域の雇用増につながった。<br><br>・県内における原料供給体制の検討・推進(H20～)<br>◆県内農家と連携して大根やグリーンリーフの県内調達が進んだ。 | ・現施設の生産能力の限界と老朽化 | ◆生産能力拡大に向けた施設整備<br><br>◆販路拡大、商品開発<br><br>◆原料供給体制の強化 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
販路拡大と販売促進
国内・海外での展示・商談会への出展・営業力の強化
ハラール認証を生かした販売強化
・高速道路SAや関東方面への営業強化
・冷凍車(2t)及び移動販売車両の購入
インターネットを活用した販売の強化
営業力強化のための人材育成
売店の県外・海外展開を検討
観光客や工場見学者等への販売強化
売店及び菓子工房での新商品・メニューの開発・販売
売店2号店(県内)の検討・整備
菓子工房の検討・整備
一般社団法人仁淀ブルー観光協議会との連携によるツアー客等の誘致
TV・ﾗｼﾞｵ・新聞・雑誌等による宣伝広告の実施
新商品の開発
新商品(冷菓及び通年販売できる商品)の開発・販売
冷菓等の販売額
(H22:3.75億円)
(H26:3.75億円)
4.5億円
生産能力拡大に向けた施設整備
生産規模拡大や効率的な生産に向けた関係者による財源対策・設備仕様等の協議
施設整備
販路拡大、商品開発
経営改善計画を基にした販路拡大、新商品開発
原料供給体制の強化
県内をはじめとする各産地との原料供給体制の確立
(株)フードプランの販売額
(H19:2.2億円)
(H22:3.2億円)
(H26:4.7億円)
7.6億円

## 【仁淀川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 22 地域資源を活用した売れる商品づくりと地産外商の推進<br><br>《佐川町》 | 地元の事業者が一次産品等を使った特長のある商品づくりを行うとともに、販売促進のための仕組みを構築することで地産外商を推進し、外貨の獲得を目指す。 | ・佐川町<br>・JAコスモス<br>・地元農家<br>・地元酪農家<br>・佐川町商工会<br>・地元商工業者 | アクションプランの取組開始：H21<br>・酪農家を含めた農商工連携組織「さかわの地乳プロジェクト推進会議」を設置し、産業振興総合補助金を活用して広報・販促資材を整備（H22、23）<br>・地乳を使った加工品の開発等を進め、「さかわの地乳」のブランド化や商品づくり、そのPR・販売促進の取組を実施（H21～27）<br>・地乳商品認定要綱を策定し、4事業者の25品目の商品を「ぢちちブランド」に認定(H26)<br>◆地乳を使ったプリンやアイスクリーム、パン等の新商品を開発し、町内外の直販所等で販売されている。牛乳についても県内外の量販店との取引が広がっている。<br><br>・地元農家で結成された「黒岩じるし」や尾川地区で紅茶生産を行う「明郷園」が、農業創造セミナーや産振アドバイザー事業を活用するなど、積極的に新商品の開発や商品の磨き上げを実施（H25～27）<br>◆H27から県内老舗旅館で紅茶の取り扱いが開始した。 | ・地乳ブランドを向上させるためには、酪農家の顔が見える商品づくりを進め、佐川ならではの地乳ネームバリューを上げていくことが必要。 | ◆地元農産物等を使った加工品の開発及び販売促進の体制づくり<br><br>◆売れる仕組みづくり |
| 23 柑橘類等地域の農産物を活用した加工品の生産と販売拡大<br><br>《越知町》 | 越知町をはじめとした地域の柑橘類等の農産物を活用した新たな加工品の開発や生産と販売の拡大をさらに進めるとともに、農地や生産者情報を行政と共有することで原材料の確保を図ることにより、雇用の拡大と地域農業の維持発展を目指す。 | (株)岡林農園 | アクションプランの取組開始：H27<br>・産業振興補助金（ステップアップ事業）を活用して経営分析を実施（H27） | ・施設整備に向けた経営の基盤強化<br>・原材料の安定的な確保 | ◆農地の確保<br><br>◆新商品開発及び販路開拓<br><br>◆加工施設の整備 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
牛乳類商品販売額
(H27:0.86億円)
1.3億円
地元農産物等を使った加工品の開発及び販売促進の体制づくり
加工品の開発・販売促進体制づくり・宣伝方法の検討等
売れる仕組みづくり
施設整備の検討など
岡林農園の販売額
(H26:1.4億円)
1.8億円
農地の確保
契約農家の拡大及び耕作放棄地等での自社栽培の拡大
新商品開発及び販路開拓
新たな加工品の開発と販路拡大
経営基盤の強化
加工施設の整備
加工施設整備に向けた検討・整備

## 【仁淀川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 24 ネコ砂（木質系排泄物処理剤）の生産・販売促進<br><br>《日高村》 | 木質系のネコ砂製造事業に取り組む県内企業を日高村に誘致し、村内での新たな雇用を創出する。また、原材料の木材チップや茶葉を仁淀川流域で調達することで、地元生産者への経済効果の波及を目指す。 | ・(株)エスエス | アクションプランの取組開始：H22<br>・産業振興総合補助金を活用して製造施設の整備（H22）<br>・OEM先であるアース・バイオケミカル(株)から要望のあった原料・製品をストックする倉庫（村所有）の供用開始（H26.6月）<br>◆製造施設の操業により村内での雇用（4名）が創出された。<br>◆H27からは生産体制が採算ラインを超える日産400～450ケースで稼働している。 | ・アース社の販売ルートに合わせた新商品の提案に対応できる製造体制の構築<br>・村内雇用及び原材料の仁淀川流域での調達の促進<br>・製造コストの削減 | ◆ネコ砂（木質系排泄物処理剤）の安定的な製造<br><br>◆新商品の開発・販売のサポート |
| 25 「村の駅ひだか」を拠点とした交流人口の拡大と地域の活性化<br><br>《日高村》 | 村の駅ひだかを拠点とし、日高村をはじめとする特産品の販売を促進するとともに、周辺の観光施設と連携したネットワークを形成することで、交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。 | ・日高村<br>・(株)村の駅ひだか | アクションプランの取組開始：H21<br>・産業振興総合補助金（ステップアップ事業）を活用してさんさん市施設整備計画策定（H24）<br>・産業振興アドバイザー事業を活用し日高村総合発信拠点施設整備検討委員会を実施し運営体制等を検討（H25）<br>・日高村観光資源活用調査事業を実施し、エリアごとの活用案を取りまとめ、観光ガイド組織の立上げやガイド育成、モニターツアー等を実施（H25）<br>・産業振興総合補助金を活用してさんさん市施設の拡充整備（直販所に加えて、観光情報発信コーナー、喫茶店、厨房・イートインコーナーを新設）（H25～）<br>・公募により駅長（支配人）を採用（H26.7月）<br>・運営母体となる第三セクターを設立し、「村の駅ひだか」をオープン（H26.11月）<br>・駐車スペース拡大により47台分を確保（村事業）<br>◆「村の駅ひだか」としてリニューアルオープンし、特産品のトマトをはじめとする地域ならではの商品を前面に出した売り場づくりや地域住民のための毎日買えるワンストップ店舗づくりに取り組んでおり、オープン以降売上が好調。また、施設内に「村の案内所ひだか」が併設されたことで、観光をはじめとする日高村の情報発信機能が充実し、日高村の魅力を十分にPRできるようになった。 | ・夏場や時間帯での野菜等の品薄<br>・日高村の商品のラインアップの増<br>・加工品の充実<br>・出荷者部会活動の停滞 | ◆直販市の機能強化及び観光情報の発信 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| ネコ砂(木質系排泄物処理剤)の安定的な製造 | | | | | ネコ砂(木質系排泄物処理剤)の販売額<br>(H23:4,500千円)<br>(H26:46,760千円) | 90,000千円 |
| OEM先の販売促進と連動した安定的な製造 | | | | | | |
| 増産に向けた生産ライン拡充の検討・整備 | | | | | | |
| 新商品の開発・販売のサポート | | | | | | |
| OEM先の新商品の開発(試作品の製造)・販売(県内での販売先の紹介)のサポート | | | | | | |
| 直販市の機能強化及び観光情報の発信 | | | | | 直販市の販売額<br>(H23:59,126千円)<br>(H26:104,382千円) | 200,000千円 |
| 経営改善による直販市の安定した運営 | | | | | フットパス等体験観光客数<br>(H26:241人) | 400人 |
| 継続した品揃えの充実や集荷体制の確立など出荷者部会との連携強化 | | | | | | |
| 特産品等の開発・販売 | | | | | | |
| 日高村の情報発信拠点としての機能の充実 | | | | | | |

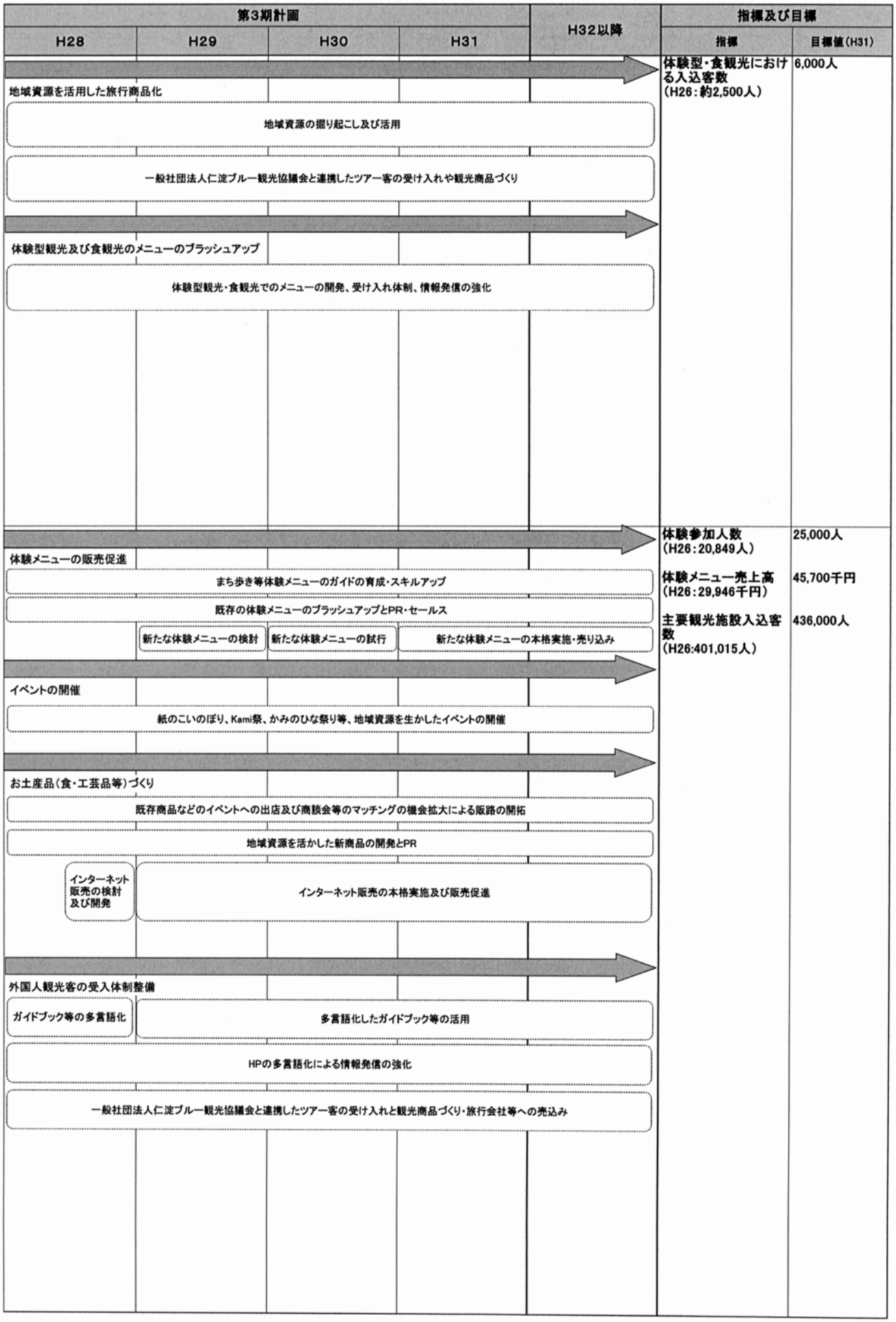
## 【仁淀川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 26 「奇跡の清流仁淀川」流域の広域観光推進<br><br>≪仁淀川地域全域≫ | 仁淀川地域の自然、歴史、文化、生活、産業などの多様な地域資源を生かして旅行商品化を進めることで仁淀川ファンの拡大を図る。また、全国屈指の水質を誇る仁淀川のブランド化を進め、国内外での知名度を高めることで交流人口の拡大を図り、地域の活性化を目指す。 | ・(一社)仁淀ブルー観光協議会<br>・土佐市<br>・いの町<br>・仁淀川町<br>・佐川町<br>・越知町<br>・日高村<br>・いの町観光協会<br>・仁淀川町観光協会<br>・(一社)さかわ観光協会<br>・越知町観光協会 | アクションプランの取組開始:H23<br>・広域観光を推進する母体となる仁淀川地域観光協議会を設立(H22)<br>・「奇跡の清流仁淀川」ブランドを生かした観光・物販情報の発信(H23～)<br>・旅行商品及び観光資源等のプロモーション活動と商品化に向けた旅行会社のサポート(H23～)<br>・着地型観光旅行商品の造成(H23～)<br>・市町村や観光協会の観光資源の磨き上げに関するサポート(H23～)<br>・中長期計画の策定(H27.3月)<br>・インバウンド対応の推進(H27～)<br>・一般社団法人化(H27.12月)<br>◆H22の仁淀川地域観光協議会設立以降、地域の観光施設や観光資源にマッチした旅行会社を中心にセールスやサポートを行い、実現したツアーによる流域への誘客数は、年々実績を伸ばしている。<br>◆旅行会社のパンフレット掲載、HP，ブログ、FB，観光物産展の開催など、一般旅行者に向けた観光情報の発信事業にも取り組み、テレビや雑誌等マスコミにも仁淀川が取り上げられ、着実に知名度が向上している。<br>◆H27.3月には広域観光の推進及び協議会の安定した運営を目指して「中長期計画」を策定し、毎月の幹事会で中長期計画の実践に向けた協議を継続して行っている。この中でこれまでの任意団体から法人化(「一般社団法人仁淀ブルー観光協議会」を設立(H27.12月))することで運営組織の体制強化が図られ、取組のバージョンアップに着手している。<br>・ツアー催行本数<br>H24:110本<br>H25:149本<br>H26:164本<br>・ツアー客数<br>H24:2,477人<br>H25:3,660人<br>H26:4,153人 | ・旅行会社や観光客の多様なニーズに対応できる旅行商品の企画及び商品化<br>・観光地としての認知度のさらなる向上<br>・外国人観光客の受け入れ環境の整備<br>・6市町村、観光協会及び地域の観光関係者とのさらなる連携の強化<br>・安定した組織運営(自主財源の確保、旅行業の登録等) | ◆観光客の誘致<br><br>◆観光資源の旅行商品化<br><br>◆「奇跡の清流仁淀川」ブランドを生かした情報発信の強化<br><br>◆外国人観光客(クルーズ客船含む)の受け入れ体制の整備<br><br>◆仁淀川地域の観光に携わる人材の育成<br><br>◆中長期計画に基づく組織体制の強化 |
| 27 観光交流施設の整備・運営による新居地区の活性化<br><br>《土佐市》 | 土佐市の新たな地域振興や情報発信の拠点として「観光交流施設を整備し、新居地区における交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。 | ・土佐市<br>・特定非営利活動法人新居を元気にする会など | アクションプランの取組開始:H24<br>・新居地区への新たな観光交流施設の整備の検討(H24～25)<br>・観光交流施設の整備(H27)<br>・観光交流施設の安定的な運営に向けた協議(H26～27)<br>◆施設運営組織の体制づくりや施設の活用策等について、特定非営利活動法人新居を元気にする会が施設全体の指定管理及び1階部分の直販所の運営を行い、2階部分には住民組織で構成する企業組合(H28.1月発足)がカフェの運営をすることが決定した。 | ・観光交流施設の安定的な運営 | ◆観光客等の交流人口を増加させるための仕組みづくり |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 観光客の誘致 | | | | | 仁淀ブルー観光協議会関連のツアー送客数<br>(H23:500人)<br>(H26:4,153人) | 5,500人 |
| 旅行会社へのプロモーション活動(旅行会社への売り込み、旅行商品販売に向けたチラシ・パンフレット等の作成) | | | | | | |
| 「奇跡の清流仁淀川」を生かした仁淀川地域での観光戦略の策定、知名度の向上(ブランド化) | | | | | 主要宿泊施設の宿泊者数<br>(H26:65,410人) | 72,000人 |
| ワンストップ窓口の機能強化(ランドオペレーター機能及び地域コーディネート機能の強化) | | | | | | |
| 観光関係調査の実施(モニターツアー等によるアンケート調査の実施、指標や目標の設定、効果測定のために把握する必要のある基礎数値の調査) | | | | | 主要観光施設の入込客数<br>(H26:216,458人) | 276,000人 |
| 観光資源の旅行商品化 | | | | | | |
| 観光資源の発掘・レベルアップ(市町村や観光関係者と連携した観光資源の発掘、体験プログラム等の磨き上げ及び実施体制の整備) | | | | | | |
| 旅行商品化への取組(ターゲット別・テーマ別など観光資源を組み合わせた周遊ツアー・滞在型ツアーの造成、旅行会社と連携した魅力ある旅行商品の造成) | | | | | | |
| 「奇跡の清流仁淀川」ブランドを生かした情報発信の強化 | | | | | | |
| 地域の観光情報の収集及び発信(各市町村及び関係団体からの情報収集、HP等のインターネットツールやパンフレット等を活用した観光情報等の発信) | | | | | | |
| 広域観光案内(来訪や電話による紹介への対応、地域のお勧め情報の提供) | | | | | | |
| 外国人観光客(クルーズ客船含む)の受け入れ体制の整備 | | | | | | |
| Webサイト等を活用した仁淀川地域の魅力発信、看板やメニュー標記の多言語化等による受け入れ環境の整備 | | | | | | |
| 仁淀川地域の観光に携わる人材の育成 | | | | | | |
| 旅行商品化、観光のトレンド、観光資源のレベルアップ等のための研修会等の開催(対象:市町村、観光協会、仁淀川地域情報員、観光施設、宿泊施設、道の駅など) | | | | | | |
| 中長期計画に基づく組織体制の強化 | | | | | | |
| 中長期計画に基づいた取組の実践及び見直し(PDCAサイクル) | | | | | | |
| 一般社団法人仁淀ブルー観光協議会のパートナーとの連携強化 | | | | | | |
| 自主財源の確保(賛助会費、旅行会社等からの販売手数料、HPバナー・パンフレット等での有料広告など) | | | | | | |
| 旅行業登録に向けた検討 | 旅行業登録 | 旅行業を活用した旅行商品の企画・造成・販売 | | | | |
| 観光客等の交流人口を増加させるための仕組みづくり | | | | | | |
| 直販所及びカフェの整備・オープン | | | | | | |
| 関係者での経営会議による直販所及びカフェを含めた観光交流施設の安定した運営 | | | | | | |
| 他の観光施設と連携した観光メニューづくりや観光案内、情報発信など | | | | | | |
| 一般社団法人仁淀ブルー観光協議会と連携したツアー客の受け入れや観光商品づくり | | | | | | |

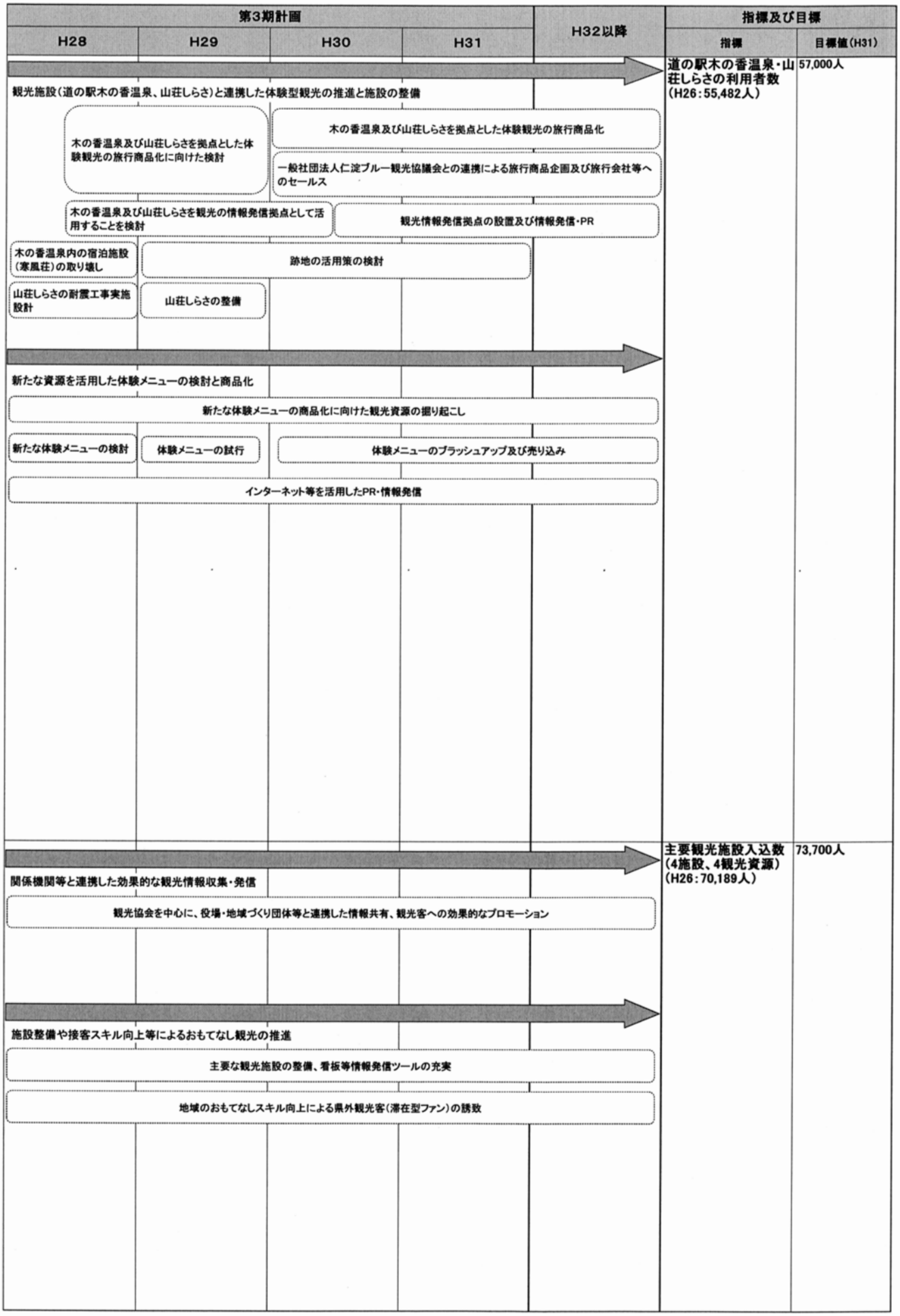
## 【仁淀川地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 28 | 土佐市における体験型観光と食観光の推進<br><br>《土佐市》 | 地域の観光や食の資源を活用し、体験型観光と食観光を組み合わせることによって滞在時間の延長を図り、宿泊を伴う滞在型観光につなげる。 | ・土佐市<br>・土佐市商工会<br>・宇佐ホエールウォッチング協会<br>・地域づくり団体 | アクションプランの取組開始：H21<br>・体験型観光及び食観光の推進（H21～27）<br>◆まちあるきコースや宇佐土曜市が旅行商品に組み込まれるなど、体験型観光メニューとして販売されている。<br>◆従来実施してきた宇佐ホエールウォッチングに加え、宇佐のクルージングメニューが開発され、旅行会社から高評価を得ている。<br>◆体験型観光メニューを開発、実施する事業者や地域づくり団体が設立され、地域資源の旅行商品化に向けた民間での取組が進んでいる。 | ・体験型観光及び食観光でのメニューの開発、受入体制の整備、情報発信の強化 | ◆地域資源を活用した旅行商品化<br><br>◆体験型観光及び食観光のメニューのブラッシュアップ |
| 29 | いの町の地域資源を活かした体験型観光等の推進<br><br>《いの町》 | 仁淀川の美しい自然、土佐和紙の歴史、古い町並みなど、いの町の持つ魅力を活かして体験メニューや土産品づくりを進めるとともに、季節ごとの特色あるイベントを開催することで交流人口の拡大を図り、地域の活性化につなげる。 | ・いの町<br>・いの町観光協会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・新たな体験メニューの開発(H21～)<br>・仁淀川地域観光協議会の設立(H22)<br>◆いの町内の公共関連宿泊施設の利用者が増加しており、雇用の増加（土佐和紙工芸村他）につながっている。<br><br>・体験メニューによる観光客の受け入れ体制の強化（カヌー、バーベキュー）(H24～25)<br>◆いの町観光協会が中心となって体験メニューの開発を進め、H26年度にはいの町グリーンツーリズム研究会、仁淀川地域観光協議会等と連携して移住をテーマにした「田舎暮らし体験のロングステイ」企画が商品化された。<br>◆新しいメニューのカヌー・ラフティング、にこにこBBQは好調である。<br><br>・イベントの開催（いの町紙のこいのぼり、かみのひな祭り、グリーンパークほどの梅もぎ体験、仁淀川国際水切り大会、仁淀川神楽と鮎と酒に酔う）(H24～27)<br>・紙の博物館、いの町商工会等と連携して「紙のまち博覧会」(H26)及び「Kami祭」(H27)の開催。<br>◆体験型観光及び地域資源を生かしたイベントに合わせて、土佐和紙などの特産品を一体的にPRすることにより、地域にお金を落とす仕組みを構築した。 | ・外国人を含む観光客の満足度の向上<br>・県外に向けた情報発信<br>・新たな体験メニューやお客様の思い出に残る土産品の開発 | ◆体験メニューの販売促進<br><br>◆イベントの開催<br><br>◆お土産品（食・工芸品等）づくり<br><br>◆外国人観光客の受入体制整備 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
体験型・食観光における入込客数
(H26：約2,500人)
6,000人
地域資源を活用した旅行商品化
地域資源の掘り起こし及び活用
一般社団法人仁淀ブルー観光協議会と連携したツアー客の受け入れや観光商品づくり
体験型観光及び食観光のメニューのブラッシュアップ
体験型観光・食観光でのメニューの開発、受け入れ体制、情報発信の強化
体験参加人数
(H26：20,849人)
25,000人
体験メニュー売上高
(H26：29,946千円)
45,700千円
主要観光施設入込客数
(H26:401,015人)
436,000人
体験メニューの販売促進
まち歩き等体験メニューのガイドの育成・スキルアップ
既存の体験メニューのブラッシュアップとPR・セールス
新たな体験メニューの検討
新たな体験メニューの試行
新たな体験メニューの本格実施・売り込み
イベントの開催
紙のこいのぼり、Kami祭、かみのひな祭り等、地域資源を生かしたイベントの開催
お土産品(食・工芸品等)づくり
既存商品などのイベントへの出店及び商談会等のマッチングの機会拡大による販路の開拓
地域資源を活かした新商品の開発とPR
インターネット販売の検討及び開発
インターネット販売の本格実施及び販売促進
外国人観光客の受入体制整備
ガイドブック等の多言語化
多言語化したガイドブック等の活用
HPの多言語化による情報発信の強化
一般社団法人仁淀ブルー観光協議会と連携したツアー客の受け入れと観光商品づくり・旅行会社等への売込み

## 【仁淀川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 30 いの町本川地区での山岳観光の推進<br><br>《いの町》 | 木の香温泉や山荘しらさを拠点とし、他の観光施設や民間企業と連携して、UFOラインと呼ばれる石鎚山系の景観や山岳資源を生かした体験メニューを観光客や山歩き愛好者に提供することで、交流人口の拡大を図る。 | ・いの町<br>・いの町観光協会 | アクションプランの取組開始：H21<br>＜体験メニュー等の開発＞<br>・産振アドバイザー事業を活用して冬期のフィールドを活用するためのモニターツアーの開催、観光商品化、本川地区の未使用観光施設の活用方法等の協議（H26）<br>・UFOラインウォーキングと東黒森ハイキングツアーを城西館が商品化(H26)<br>◆城西館による商品化に伴い地元女性グループによる「あけぼの弁当」の売上増につながった。また、冬山体験イベント「本川スノーパーク」を開催(H27.2月)し好評であったため、継続開催が決定している。 | ・道の駅木の香や山荘しらさの施設整備<br>・体験メニューの商品化に向けた資源の掘り起こしと販売先のリサーチ | ◆観光施設（道の駅木の香温泉、山荘しらさ）と連携した体験型観光の推進と施設の整備<br><br>◆新たな資源を活用した体験メニューの検討と商品化 |
| 31 仁淀川町での観光情報の発信強化と受入体制の充実<br><br>《仁淀川町》 | 仁淀川町において、観光情報の収集・発信の強化やソフト・ハード面の受入態勢の充実を図ることで、滞在型観光を推進する。 | ・仁淀川町観光協会<br>・仁淀川町<br>・仁淀川町内の地域づくり団体 | アクションプランの取組開始：H21<br>・ひょうたん桜公園整備（H24）<br>・公式ガイドブック作成・更新（H24～）<br>◆観光拠点の整備やガイドブック作成により観光客への情報発信が進んだ。<br><br>・地域づくり団体のガイド研修（H24、26）<br>◆地域において徐々にガイドの活動が定着し、観光資源を売り出そうという機運が高まった。<br>ガイド数　7人<br>ツアー数　5本（H25）、2本（H26）<br><br>・仁淀川町観光協会設立（H27.4月）<br>◆観光協会が設立され、関係機関との連携による情報発信や受入体制づくりがスタートした。 | ・関係機関の連携による効果的な情報収集・発信<br><br>・ソフト・ハード面における受入態勢の整備 | ◆関係機関等と連携した効果的な観光情報収集・発信<br><br>◆施設整備や接客スキル向上等によるおもてなし観光の推進 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
観光施設(道の駅木の香温泉、山荘しらさ)と連携した体験型観光の推進と施設の整備
木の香温泉及び山荘しらさを拠点とした体験観光の旅行商品化に向けた検討
木の香温泉及び山荘しらさを拠点とした体験観光の旅行商品化
一般社団法人仁淀ブルー観光協議会との連携による旅行商品企画及び旅行会社等へのセールス
木の香温泉及び山荘しらさを観光の情報発信拠点として活用することを検討
観光情報発信拠点の設置及び情報発信・PR
木の香温泉内の宿泊施設(寒風荘)の取り壊し
跡地の活用策の検討
山荘しらさの耐震工事実施設計
山荘しらさの整備
道の駅木の香温泉・山荘しらさの利用者数
(H26:55,482人)
57,000人
新たな資源を活用した体験メニューの検討と商品化
新たな体験メニューの商品化に向けた観光資源の掘り起こし
新たな体験メニューの検討
体験メニューの試行
体験メニューのブラッシュアップ及び売り込み
インターネット等を活用したPR・情報発信
関係機関等と連携した効果的な観光情報収集・発信
観光協会を中心に、役場・地域づくり団体等と連携した情報共有、観光客への効果的なプロモーション
主要観光施設入込数
(4施設、4観光資源)
(H26:70,189人)
73,700人
施設整備や接客スキル向上等によるおもてなし観光の推進
主要な観光施設の整備、看板等情報発信ツールの充実
地域のおもてなしスキル向上による県外観光客(滞在型ファン)の誘致

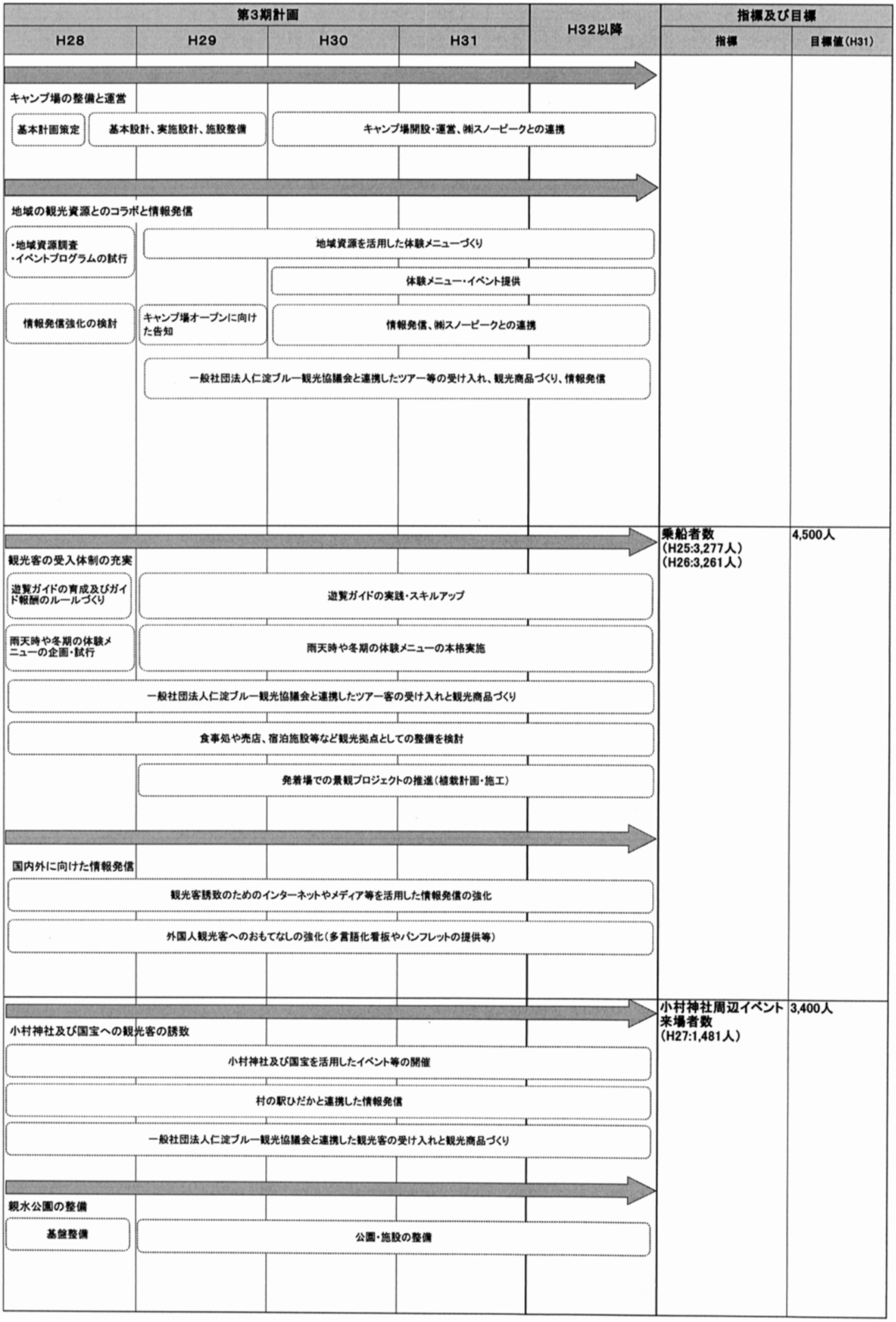
## 【仁淀川地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 32 歴史と文教を活かしたまちづくりによる観光の推進<br>《佐川町》 | 歴史的な街並みの整備を行うとともに、観光資源の効果的な活用により、「歴史と文教のまち・佐川」の魅力を存分に感じられるまちづくりを行政・観光協会・地域が一体となって進める。 | ・佐川町<br>・さかわ観光協会<br>・佐川町内の地域づくり団体 | アクションプランの取組開始：H21<br>・牧野富太郎生家を復元した牧野富太郎ふるさと館の整備・開設（H25.4月）<br>・浜口邸の改修整備・開設（H25.10月）<br>・名教館の移築整備・供用開始（H26.3月）<br>◆歴史と文教をテーマにした一体的なまちづくりの取組により、歴史的町並みの整備が進んだ。<br><br>・さかわ観光協会設立（H25）<br>・さかわ観光協会事務局長を全国公募により配属（H27.4月）<br>・上町まち歩きガイドの充実強化（H25～27）<br>◆さかわ観光協会の体制強化により関係機関の連携が進むなどソフト面が整備され、おもてなし体制が強化された。<br>◆産振アドバイザー事業の活用により、まち歩きガイドの充実やさかわ観光協会の体制強化を図るなど組織づくりも進んでいる。<br>◆仁淀川地域観光協議会のセールス活動による団体客の誘致も成果を上げており、佐川を訪れる観光客は増大している。 | ・さらなる誘客に向けて、観光協会を中心に関係機関・団体や住民が一体となったチーム佐川でのおもてなしの体制づくり | ◆観光資源の利活用、効果的な情報発信<br><br>◆体験型観光の推進<br><br>◆おもてなしの体制づくり |
| 33 越知町の総合的な観光振興と地場産品の販売促進<br><br>《越知町》 | 情報発信機能と物販機能を持った「越知町観光物産館おち駅」を拠点に越知町における観光振興と物産販売体制の強化を図る。また、地域の様々な観光資源を組み合わせた体験型観光のメニューづくりや地場産品等を活用した新商品開発に取り組み、交流人口の拡大と販売促進を図り、地域の活性化につなげる。 | ・越知町観光協会<br>・おち駅物販経営協議会<br>・JAコスモス<br>・越知町　など | アクションプランの取組開始：H21<br>・観光物産館おち駅整備（H21）<br>・おち駅物販部門の売上拡大（H21～27）<br>◆越知町、JA、観光協会等の関係者によるおち駅物販経営協議会において販売促進の検討を毎月行い、販売実績が向上。また、H27.2月から始まった越知町のふるさと納税返礼品をおち駅で取り扱い、生産者の所得向上につながっている。<br><br>・横倉山案内人養成（H24～27）<br>・横倉山ガイドメニューづくり（H27）<br>◆ガイド養成研修や観光メニューづくりが進展し、個人客や仁淀川地域観光協議会のセールスによるツアー客への案内等を行っている。<br><br>・体験メニュー実施のためのカヌー、ラフティングの整備、簡易ログハウスの整備（H22、25、26）<br>・インストラクターの養成・確保（H22～27）<br>・カヌー、ラフティング事業の開始（H23）<br>・カヌー、ラフティングのネット予約システム導入（H25）<br>◆カヌー、ラフティングはシーズン中の天候に左右されるものの、仁淀ブルー効果もあり、県内を中心に関東、関西など年々利用者数が伸びている。<br><br>・高知工科大学への委託による体験型観光拠点施設整備に向けた調査の実施（H26）<br>◆カヌー、ラフティングの基地整備を行う候補地の選定を行った。<br><br>・観光拠点等整備事業の活用により、スノーピーク監修によるキャンプ場整備基本計画策定に着手（H27.11月～） | ・地域の農産物や加工品販売拠点としてのおち駅物販の体制強化、商品の品揃え<br>・地域資源を活かした体験型観光のメニューの充実、人材育成等体制整備<br>・体験型観光利用者の利便性向上のための拠点施設整備 | ◆観光物産館おち駅の利用者拡大<br><br>◆横倉山等を活用した体験型観光の人材育成と仕組みづくり<br><br>◆カヌー、ラフティングの利用者拡大 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 観光資源の利活用、効果的な情報発信 | | | | | 上町地区への入込客数<br>(H26:15,000人) | 20,000人 |
| 歴史的な遺産や街並みの維持・管理、既存施設や資料等の見せ方の工夫、パンフレット・HP等の活用、関係機関との連携による情報共有・情報発信など | | | | | | |
| 体験型観光の推進 | | | | | 上町まち歩きガイド利用者数<br>(H26:4,585人) | 5,000人 |
| 体験型観光メニューづくり・実施 | | | | | | |
| おもてなしの体制づくり | | | | | | |
| 観光エキスパート人材の育成、観光客受け入れ体制の強化(観光協会・行政・住民の協働、仁淀川地域での広域観光の推進など) | | | | | | |
| 観光物産館おち駅の利用者拡大 | | | | | おち駅での販売額<br>(H22:56,000千円)<br>(H26:65,567千円) | 100,000千円 |
| 直販所の機能強化・安定した運営 | | | | | | |
| 観光案内・情報発信 | | | | | | |
| 横倉山等を活用した体験型観光の人材育成と仕組みづくり | | | | | 観光ガイドの養成数<br>(H26:6人) | 10人 |
| ガイドの養成・確保 | | | | | | |
| ガイドを活用した体験型観光提供の仕組みづくり | | | | | | |
| ガイドを活用した体験型観光の情報発信(HP、各種媒体の活用) | | | | | | |
| カヌー、ラフティングの利用者拡大 | | | | | カヌー・ラフティング利用者数<br>(H27:2,288人) | 2,500人 |
| 県内外へのPR(HP、各種媒体の活用) | | | | | | |
| インストラクターの養成・確保 | | | | | | |
| アクティビティ等他の観光資源と連携したメニューの提供 | | | | | | |

## 【仁淀川地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 34 | 体験型観光の拠点となるキャンプ場の整備による交流人口の拡大と地域の活性化<br><br>《越知町》 | 仁淀川でのカヌー・ラフティングや横倉山などの地域資源を活用した体験型観光を束ねる拠点として、㈱スノーピーク監修によるキャンプ場を整備・運営し、仁淀ブルーの全国発信と観光客誘致による交流人口の拡大と、地域の活性化を目指す。 | 越知町 | ・アクションプランの取組開始：H28 | | ◆キャンプ場の整備と運営<br><br>◆地域の観光資源とのコラボと情報発信 |
| 35 | 「屋形船仁淀川」を核とした交流人口の拡大と地域の活性化<br><br>《日高村》 | 仁淀川流域の主要な観光資源として屋形船を中心とした魅力的な地域の観光拠点づくりを行い、乗船客の増加による地域の賑わいづくりや発着場をフィールドとしたコミュニティの活性化を進めることで、仁淀川流域の観光振興につなげる。 | ・日高村<br>・(株)屋形船仁淀川 | ・アクションプランの取組開始：H21<br>＜交流人口の拡大のための条件整備＞<br>・屋形船拠点整備計画策定委員会の立ち上げ(H24)<br>・仁淀川漁協との協定締結(H24)<br>・観光拠点等整備事業費補助金を活用して観光拠点整備計画の策定(H24)<br>・屋形船の運航開始(H24.5月)<br>・公衆トイレ整備(H26)<br>・観光拠点等整備事業費補助金を活用して屋形船乗り場周辺の遊歩道を整備(H26)<br>・屋形船を中心とした魅力的な地域の観光拠点づくり検討会の開催(H27)<br>・遊覧コースのガイド本の作成、雨天時や冬期における集客メニュー造成の検討を行った。(H27)<br>◆屋形船発着場周辺の環境整備や4隻運行の実施などハード面においては、団体ツアー客にも対応できる体制が整ってきた。<br>◆発着場での花火大会の復活など、地域住民の集いの場となっている。 | ・外国人観光客を含む乗船客の満足度の向上<br>・屋形船の知名度の向上<br>・雨天や冬期(減客期)の集客に向けた対策 | ◆観光客の受入体制の充実<br><br>◆国内外に向けた情報発信 |
| 36 | 小村神社周辺の仁淀川かわまちづくり整備による交流人口の拡大と地域の活性化<br><br>《日高村》 | 日高村江尻地区かわまちづくり事業により、自然に恵まれた水辺空間を整備することにより、小村神社の国宝等の文化財や歴史遺産も活用して小村神社エリアでの交流人口の拡大を図り、地域の活性化を目指す。 | ・日高村 | ・アクションプランの取組開始：H21<br>＜交流人口の拡大のための基盤整備＞<br>・日高村観光資源活用調査事業を実施し、エリアごとの活用案を取りまとめ、観光ガイド組織の立上げやガイド育成、モニターツアー等の取組を実施(H25)<br>・「村の駅ひだか」内に国宝に指定された大刀(レプリカ)を展示し、小村神社の魅力を発信(新図書館完成後移設の予定)(H26)<br>・江尻地区かわまちづくり事業により仁淀川沿いに親水公園を整備することが決定(H27) | ・小村神社の認知度や国宝の太刀の観光面での活用が不十分<br>・親水公園の整備に向けた来客の楽しませ方や自然と文化財のコラボ企画によるエリアの魅力の整備 | ◆小村神社及び国宝への観光客の誘致<br><br>◆親水公園の整備 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
キャンプ場の整備と運営
基本計画策定
基本設計、実施設計、施設整備
キャンプ場開設・運営、㈱スノーピークとの連携
地域の観光資源とのコラボと情報発信
・地域資源調査
・イベントプログラムの試行
地域資源を活用した体験メニューづくり
体験メニュー・イベント提供
情報発信強化の検討
キャンプ場オープンに向けた告知
情報発信、㈱スノーピークとの連携
一般社団法人仁淀ブルー観光協議会と連携したツアー等の受け入れ、観光商品づくり、情報発信
観光客の受入体制の充実
遊覧ガイドの育成及びガイド報酬のルールづくり
遊覧ガイドの実践・スキルアップ
雨天時や冬期の体験メニューの企画・試行
雨天時や冬期の体験メニューの本格実施
一般社団法人仁淀ブルー観光協議会と連携したツアー客の受け入れと観光商品づくり
食事処や売店、宿泊施設等など観光拠点としての整備を検討
発着場での景観プロジェクトの推進(植栽計画・施工)
乗船者数
(H25:3,277人)
(H26:3,261人)
4,500人
国内外に向けた情報発信
観光客誘致のためのインターネットやメディア等を活用した情報発信の強化
外国人観光客へのおもてなしの強化(多言語化看板やパンフレットの提供等)
小村神社及び国宝への観光客の誘致
小村神社及び国宝を活用したイベント等の開催
村の駅ひだかと連携した情報発信
一般社団法人仁淀ブルー観光協議会と連携した観光客の受け入れと観光商品づくり
小村神社周辺イベント来場者数
(H27:1,481人)
3,400人
親水公園の整備
基盤整備
公園・施設の整備

# Ⅱ　各地域の具体的な取組

# 6　高幡地域

## 6　高幡地域

### （1）　地域の産業を取り巻く状況

高幡地域は、地域の大部分を占める森林資源を活かした林業分野をはじめ、山・川・海の恵まれた自然環境を活かした第一次産業を中心に栄えてきましたが、年々人口減少、高齢化が進行しており、平成22年の国勢調査では61,406人と前回（平成17年）と比較して7.5%減少し、高齢化率は約36%と4%増加、生産年齢人口も約53%と2.3%減少するなど、地域を取り巻く環境は厳しさを増しています。

こうした状況に歯止めをかけるため、国の地方創生の動きや、各市町のまち・ひと・しごと創生総合戦略とも連動し、官民協働、市町村との連携協調を図りながら、取組を進めています。

産業分野別にみると、農業分野では、まとまりのある産地づくりによる環境制御技術の普及等により収量及び品質が向上しつつあり、中でも、基幹品目であるみょうがについては、平成27園芸年度には過去最高の販売額を達成しました。また、中山間地域では、多品目生産による複合経営により農家所得の向上に向けた取組が進んでいます。

畜産業分野では、県内産豚肉の7割以上を生産する基幹的な養豚地帯である四万十町地域において、ＪＡ、流通業者、行政等関係機関が一体となって、地域ブランドポークとして生産から流通までを支援する体制を構築し、雇用の創出や高付加価値化を目指して取り組んでいます。

林業分野では、県内の大型製材工場の操業開始に伴う木材需要量の増加等を背景に、林地残材等を活用した木質バイオマスの利用拡大が進むとともに、シイタケ栽培などの特用林産物の生産・販売や自伐林家等による小規模林業の振興等、中山間地域を活性化する取組を進めています。

水産業分野では、漁獲量の減少や魚価の低迷により経営の厳しい状況が続いていますが、処理能力と衛生管理を強化した水産加工場の整備や、スラリーアイスの活用による高鮮度なブランド魚の加工・販売等に取り組んでおり、その成果が期待されています。

商工業分野では、農商工連携や6次産業化などにより地域資源を活用した新商品の開発を進めるとともに、販売の拠点となる施設の整備や物流システムの構築により、地産外商に取り組んでいます。

観光分野では、全国的にも貴重な地形の四国カルストや、清流四万十川や新荘川、横浪半島に代表される変化に富んだ海岸線などの恵まれた大自然のほか、龍馬脱藩の道、津野山神楽などの歴史的・文化的遺産といった魅力的な観光資源や、さらに「海洋堂ホビー館四万十」「海洋堂かっぱ館」といった観光拠点もあります。こうした観光資源の魅力を高めるとともに、効果的な情報発信等を行うため、「高幡広域観光推進本部会」を設置し、県外旅行会社などへの広報・セールス活動を行っています。また、「2016 奥四万十博」の開催に向けて「2016奥四万十博推進協議会」を設置し、5市町が連携して広域観光の推進に取り組んでいます。

## （２）　地域アクションプランの概要

当地域では、第一次産業の振興に向けた生産体制等の充実・強化や販路の拡大の取組を継続します。また、それら地域の一次産品を活用した加工品づくりが各地域に広がっており、今後は更なる販売拡大のほか、製造施設の整備や新たな特産品づくりにも取り組んでいきます。

さらに、地域の優れた資源を活かした魅力ある観光ルートや体験プログラムの造成等により滞在延長につなげるとともに、交流人口の拡大に引き続き取り組んでいきます。

農業分野では、まとまりのある産地づくりなどにより、みょうがやにらなど全国トップのシェアを誇る園芸品目の品質確保と生産拡大に取り組み、農家所得の向上を目指します。また、中山間地域では、ゆずや加工用わさびなど補完品目の生産拡大や複合経営に取り組むほか、津野茶の付加価値を高めるため、荒茶の加工施設の整備や茶葉を活用したスイーツ等の開発を進めていきます。併せて、四万十栗のブランド化を進めるため、生産拡大に向けた担い手の育成や加工施設の整備などに取り組んでいきます。さらに、生産者グループによるエコ米の生産や、有機栽培を行う生産者グループと流通販売者との連携による地産外商の取組など、特色ある商品づくりや販路拡大を進めていきます。

畜産業分野では、四万十町産豚肉のブランド化を図るため、畜舎整備による生産力の強化や６次産業化による付加価値の向上に取り組みます。

林業分野では、四万十地域の森林資源の利用促進を図るため、「四万十ヒノキ」をはじめとする地域森林資源のブランド化、販売促進に取り組みます。また、津野山地域においては、循環型社会の構築を目指し、引き続き木質バイオマスの有効利用に積極的に取り組みます。

水産業分野では、カンパチやマダイ等養殖魚の加工場の整備により出荷体制を強化し、販路拡大に取り組みます。また、スラリーアイスを活用した高鮮度のカツオやメジカ等のブランド化を進めていきます。

商工業分野では、観光拠点でもある大正町市場で世代や地域を超えた交流を図り、将来にわたって持続するよう中心商店街の活性化と地域への波及効果の拡大を目指します。また、カツオ等地域の資源を活用した商品開発や販路開拓のほか、インターネット販売や直販所の拡充等、販売チャンネルの多様化に取り組みます。

観光分野では、平成 28 年４月 10 日から開催される「2016 奥四万十博」を契機に、多種多様な地域の観光資源を磨き上げ、高幡地域全体で有機的、効果的に繋げるとともに、受入体制の整備や体験プログラムを充実させることにより、滞在型、体験型観光を積極的に推進し、観光交流人口の拡大と地域経済への波及効果の拡大を図ります。さらに、継続した広域連携による魅力ある旅行商品づくりやＰＲ等に取り組みます。

## （３）　地域産業クラスターの展開

地域に持続的な雇用とより大きな経済波及効果をもたらすため、地域アクションプランの取組を通して、地域産業クラスターの創出に取り組みます。

○四万十ポークブランド推進プロジェクト

ア）関連する地域アクションプラン

No.12　地域資源活用推進と加工場等の整備

No.14　四万十のうまい豚プロジェクト

イ）内容

四万十町産豚肉のブランド価値を高め、関連産業を含めた収益性の向上とさらなる雇用の創出を図るため、養豚農家と関係機関が連携して安心安全な「四万十ポーク」を消費者に安定的に提供できる体制を構築し、養豚農家の生産力強化に向けた畜舎等の整備や、生産者自らが地元食材を活用して加工・販売を行う６次産業化ビジネスなどに取り組みます。

## （４）　主要な指標及び目標

| 項　　目 | 実　　績 | 目　　標 |
|---|---|---|
| 主要農産物販売額　＜注１＞ | H26：109.7 億円 | H31：　122 億円 |
| 四万十地域の森林資源生産量 | H26：　13,999 ㎥ | H31：　15,400 ㎥ |
| スラリーアイスを活用した魚販売額 | H26：6,635 千円 | H31：35,987 千円 |
| 主要施設宿泊者数　＜注２＞ | H26：　40,925 人 | H31：　51,300 人 |
| ビジネス拠点組織の直販所等販売額　＜注３＞ | H26：　4.3 億円 | H31：　5.8 億円 |

注１：　ＪＡ土佐くろしお（みょうが、きゅうり、ししとう）及びＪＡ四万十（みょうが、にら、しょうが、ピーマン）、ＪＡ津野山（みょうが、土佐甘とう、ししとう、米なす、小なす）の販売額
期間は、園芸年度（各年９月～翌年８月）ただし、ＪＡ津野山は年度（４月～３月）

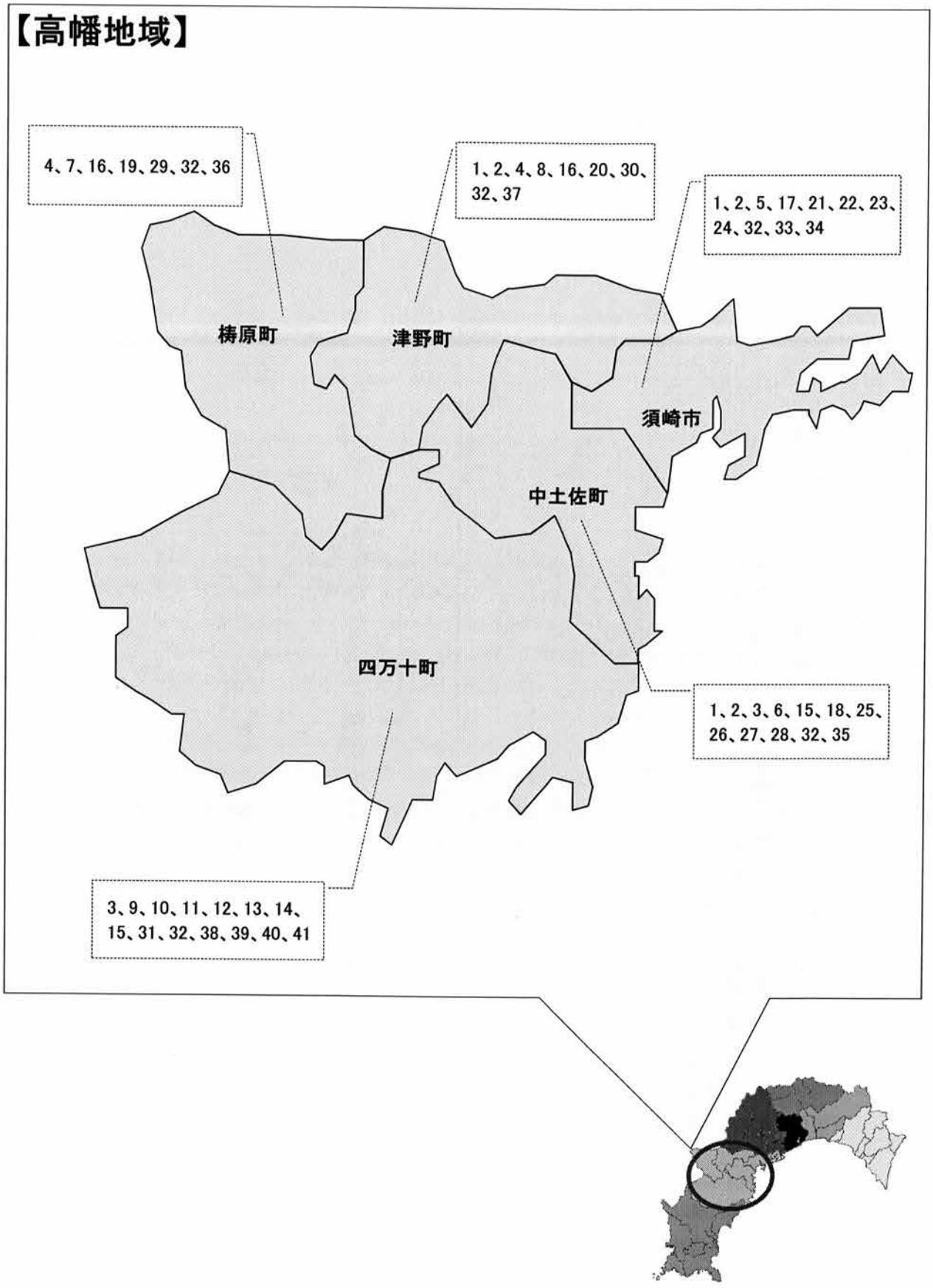
２：雲の上のホテル、マルシェユスハラ、松葉川温泉、天狗荘、黒潮本陣、四万十源流の家等高幡地域管内の主要な 11 施設の合計

３：津野町関連直販所６店舗の直販所販売額と「道の駅」あぐり窪川の販売額の合計

（５）　具体的な取組

| No. | | 須崎市 | 中土佐町 | 梼原町 | 津野町 | 四万十町 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 地域基幹園芸品目の生産振興と農家の所得向上 | ● | ● | | ● | |
| 2 | JA土佐くろしおが担う地域農業の活性化 | ● | ● | | ● | |
| 3 | 基幹品目等の維持・発展による地域農業の活性化 | | ● | | | ● |
| 4 | 中山間地域での持続可能な農林業経営の確立 | | | ● | ● | |
| 5 | 葉にんにくを活用した加工食品の生産・販売の拡大 | ● | | | | |
| 6 | 大野見米のブランド化 | | ● | | | |
| 7 | 梼原産キジ肉の生産・販売の拡大 | | | ● | | |
| 8 | つの茶販売戦略 | | | | ● | |
| 9 | みどり市を核とした「地消地産」の推進 | | | | | ● |
| 10 | 四万十の栗再生プロジェクト | | | | | ● |
| 11 | 滞在型市民農園等を活用した四万十町の移住を受け入れやすい風土づくり | | | | | ● |
| 12 | 地域資源活用推進と加工場等の整備 | | | | | ● |
| 13 | 四万十町畑作振興プロジェクト | | | | | ● |
| 14 | 四万十のうまい豚プロジェクト | | | | | ● |
| 15 | 「四万十ヒノキ」をはじめとする地域森林資源の販売促進 | | ● | | | ● |
| 16 | 「1億円産業の復活」をスローガンとする津野山産原木シイタケの産地化の推進 | | | ● | ● | |
| 17 | 県産竹材を活用した加工品づくりのための竹材の安定供給 | ● | | | | |
| 18 | 四万十川源流クロモジ等中山間資源活用ビジネスの創出 | | ● | | | |
| 19 | 循環型社会の構築を促進するための森林資源の有効活用 | | | ● | | |
| 20 | 津野町森林・林業再生プロジェクト | | | | ● | |
| 21 | 美味しい！須崎の魚（いお）消費拡大プロジェクト | ● | | | | |
| 22 | 野見湾産養殖カンパチの販路拡大 | ● | | | | |
| 23 | 浦ノ内湾産養殖マダイの販路拡大 | ● | | | | |
| 24 | 楠木鮮魚一を活用した南地区の活性化 | ● | | | | |
| 25 | 中土佐町地域ブランドの創出と販売促進 | | ● | | | |
| 26 | 大正町市場商店街活性化事業 | | ● | | | |
| 27 | 久礼の浜屋敷整備事業 | | ● | | | |
| 28 | 「中土佐のうまいもん食わしちゃお」商品開発プロジェクト | | ● | | | |
| 29 | 梼原町地場産品の地産地消・外商の促進 | | | ● | | |
| 30 | 津野町地産地消・外商販売戦略 | | | | ● | |
| 31 | 四万十町拠点ビジネス体制の強化 | | | | | ● |
| 32 | 高幡地域における広域観光の推進 | ● | ● | ● | ● | ● |
| 33 | 須崎市立スポーツセンターを活用した体験型観光等の推進による地域の活性化 | ● | | | | |
| 34 | 須崎市の教育旅行や団体旅行の誘致に向けた体制の整備 | ● | | | | |
| 35 | 中土佐町の地域資源を活用した体験型・滞在型観光の推進 | | ● | | | |
| 36 | 梼原町の体験型・滞在型観光の推進 | | | ● | | |
| 37 | 清流と風と歴史に会えるまち津野町まるごと体感！～観光集客アップ作戦～ | | | | ● | |
| 38 | わざわざいこう「海洋堂ホビー館四万十」を核としたミュージアムのまちづくり | | | | | ● |
| 39 | 四万十町観光交流促進事業 | | | | | ● |
| 40 | 四万十町大正地区の地域経済活性化の核となる事業への取組 | | | | | ● |
| 41 | しまんと時間満喫プロジェクト | | | | | ● |

## 【高幡地域】


4、7、16、19、29、32、36
1、2、4、8、16、20、30、32、37
1、2、5、17、21、22、23、24、32、33、34
梼原町
津野町
須崎市
中土佐町
四万十町
1、2、3、6、15、18、25、26、27、28、32、35
3、9、10、11、12、13、14、15、31、32、38、39、40、41

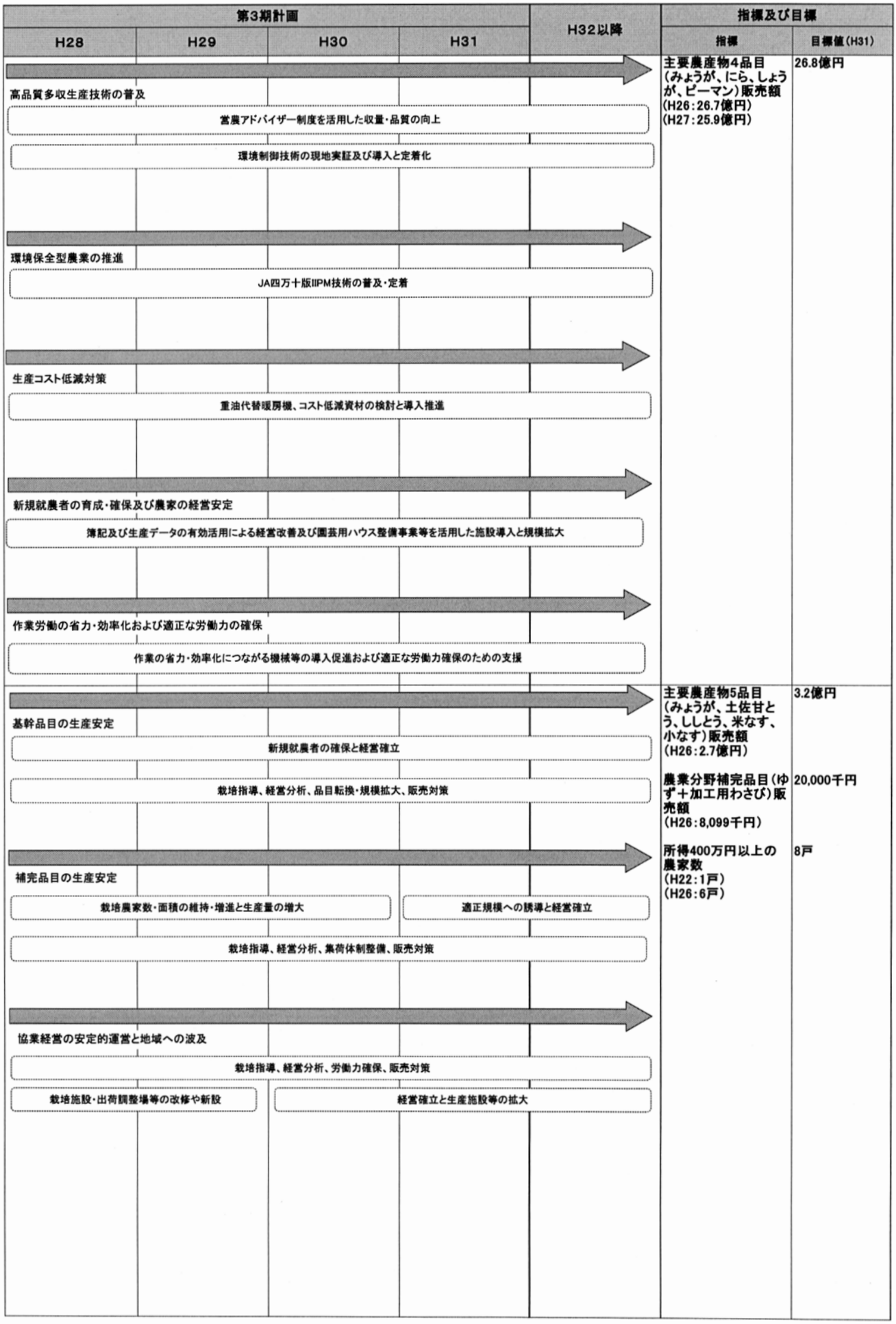
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 地域基幹園芸品目の生産振興と農家の所得向上<br><br>《須崎市、中土佐町、津野町》 | まとまりのある園芸産地づくりの推進や環境制御技術の向上などによる収量・品質の向上に努める。同時に、消費者からの安全・安心の要望に応えるために環境保全型農業を推進する。さらに、産地のこだわりを「見える化」した販売に対応したエコシステム栽培品目の増加などにより、販売額の維持・増加を目指す。あわせて、重油等の資材高騰への対応などの経営改善により農家の所得を向上させ、産地の安定的な発展を目指す。 | ・JA土佐くろしお | アクションプランの取組開始：H21<br>・「学び教え会う場」の設定(H21～27)<br>◆栽培技術や経営分析診断の指導等により、主幹品目の収量・品質が向上して、販売額が高まった。特にミョウガではH27園芸年度の販売額が59.7億円となった。<br><br>・環境制御技術の現地実証（H25～27）<br>◆キュウリやインゲン等では二酸化炭素の施用により収量が増加する事例がみられた。また、ハウス内環境制御への関心が高まり、二酸化炭素施用装置が50台（998a）、環境測定機器が20戸で導入された。<br><br>・IPM技術の取組(H21～27)<br>◆主要8品目で取り組んだ。実証圃での成功により、シシトウ栽培では全戸で天敵が導入され、農薬使用量が低減した。キュウリ等でも天敵の有効性が認められ、IPM技術の導入が始まった。<br><br>・省エネ対策(H21～27)<br>◆多層被覆や変温管理、重油代替加温機（ヒートポンプエアコン）の導入が進んだ。特に、重油代替加温機は、ミョウガ等の高温性品目を中心に導入された（H24～H26に939台、内ミョウガに833台導入）。<br><br>・くろしお版GAPの推進(H21～27)<br>◆流通・販売上の対策として、主要8品目で取り組み、くろしお版GAP点検シートがほぼ定着した（H26園芸年度提出率： ミョウガ92%、キュウリ 100%、シシトウ100%、ピーマン 100%、ニラ68%）。 | ・農家所得の向上と安定化<br><br>・環境制御技術の向上<br><br>・重油代替加温機の活用技術の改善<br><br>・IPM技術の安定化<br><br>・新規就農者の増加<br><br>・ミョウガ養液栽培における排液処理対策 | ◆収量・品質向上対策<br><br>◆生産コスト低減対策<br><br>◆環境保全型農業の推進<br><br>◆流通・販売上の対策 |
| 2 JA土佐くろしおが担う地域農業の活性化<br><br>《須崎市、中土佐町、津野町》 | JA出資農業生産法人を設立し、農作業受託等による地域の農業者の作業軽減及び農地の維持等を図る。<br>また、「くろしお市」「みのり市」の2つの直販所を移転統合、拡充して、地域農産物や地元食材を活かした惣菜、加工品の販売を行い、農業者の所得向上を目指す。 | ・(株)土佐くろしお村村営みのり<br>・JA土佐くろしお | アクションプランの取組開始：H26<br>・JA出資農業生産法人の設立及び施設・機械等の整備(H26～H27)<br>◆株式会社「土佐くろしお村村営みのり」が設立（H27）され、米の耕作を受託する仕組みが構築できた。<br><br>・農産物直販所の整備(H26～H27)<br>◆高知県産業振興推進総合支援事業を活用して新たな産直市の整備が進み、農業者の所得向上に向けた取組への意欲が高まった。 | ・作業受託用機械、施設の計画的な整備による円滑な事業実施<br><br>・産直市の運営安定のための体制整備、人材育成等による事業計画の実践、目標達成 | ◆作業受託面積の拡大<br><br>◆販売額の向上 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
主要農産物3品目（みょうが、きゅうり、ししとう）販売額
(H22：70.2億円)
(H26：80.3億円)
(H27：85.6億円)
92億円
収量・品質向上対策
篤農家の高い技術を学び合い教え合うことによる収量・品質の向上
環境制御技術の現地実証及び導入
環境制御技術の現地実証及び改善・定着化
環境制御技術のマニュアル作成および改善
新作物・新品種・新技術の情報収集
新品種・新技術の実証・展示ほ設置
新品種・新技術のマニュアル作成ならびに定着推進
生産コスト低減対策
コスト低減につながる生産資材の検討と導入推進
重油代替暖房機の効率的利用方法の検証
重油代替暖房機の効率的利用技術の推進
環境保全型農業の推進
新しいIPM技術の情報収集
新しいIPM技術の実証・展示ほ設置
新しいIPM技術のマニュアル作成や栽培暦への反映と定着化
ミョウガの排液低減対策の推進と排液処理装置導入計画の推進
流通・販売上の対策
GAPの徹底・改善とエコシステム栽培の拡充
需要に合わせた出荷方法の検討
全作業受託面積
(H27：5ha)
10ha
作業受託面積の拡大
一部作業受託面積
(H27：28ha)
54ha
作業受託用機械、施設の計画的な整備
育苗施設等の改修
オペレーターの確保、人材育成
販売額
(H26：77,185千円)
195,100千円
販売額の向上
産直市の設置
会員及び商品の安定確保
運営安定のための人材育成
機械、施設の計画的な整備

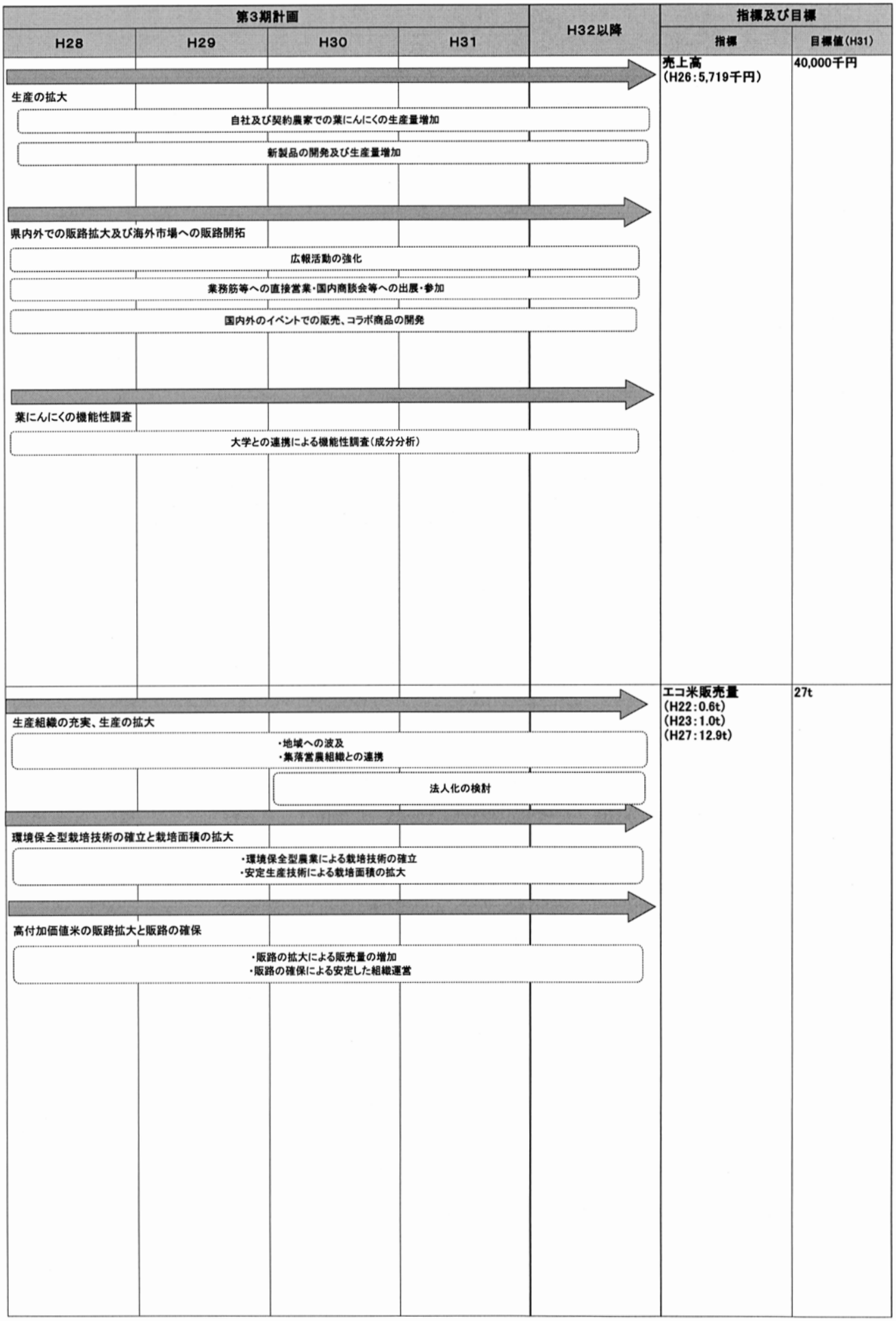
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 3 基幹品目等の維持・発展による地域農業の活性化<br><br>《中土佐町、四万十町》 | 農業の基幹品目及び推進品目等の維持発展のために、農業者と関係機関が一体となって、収量・品質の向上、経営改善、環境制御技術の推進、販売促進などに取り組む。 | ・JA四万十 | アクションプランの取組開始：H21<br>・学び教え合う場（H21～27）<br>◆ミョウガなど基幹品目の販売額増加、新規就農者の確保や園芸用ハウス整備事業等による施設整備など、産地の維持・発展が図られ、地域農業の活性化に繋がった。ニラでは新技術導入による収量向上や雇用、担い手対策など産地課題の解決に向けた取組が図られ始めた。<br><br>・栽培技術の向上による収量・品質の向上（H21～27）<br>◆目標収量達成率<br>H21：75%、H22：76%、H23：55%、H24：76%、H25：74%、H26：50 %<br><br>・環境制御技術の現地実証（H25～27）<br>◆H25園芸年度から実証を開始し、収量増の品目が認められた。<br><br>・環境保全型農業の推進（H21～27）<br>◆JA部会でのエコシステム認証出荷を開始（H21はミョウガ、ピーマン、キュウリ、H22には露地ショウガを追加）<br><br>・新規就農者の確保（H21～27）<br>◆関係機関と連携した取組により98名の新規就農者を確保できた。<br>H21：19人、H22：9人、H23：11人、H24：9人、H25：20人、H26：30人 | ・生産出荷指標の達成に向けた計画生産の実施<br><br>・ニラの販売額10億円に向けた生産拡大<br><br>・環境制御技術の確立と普及<br><br>・作業の省力化、雇用の確保 | ◆高品質多収生産技術の普及<br><br>◆環境保全型農業の推進<br><br>◆生産コスト低減対策<br><br>◆新規就農者の育成・確保及び農家の経営安定<br><br>◆作業労働の省力・効率化および適正な労働力の確保 |
| 4 中山間地域での持続可能な農林業経営の確立<br><br>《檮原町、津野町》 | 園芸基幹品目において、平坦地域と遜色ない所得を得る生産規模の確保、栽培技術向上、有利販売の取組を推進する。<br>また、安定的な所得を得る複合経営（農業、林業、直販所出荷、農林産物加工を含む）を確立し、地域内への波及を図る。 | ・JA津野山 | アクションプランの取組開始：H21<br>・基幹品目の生産安定（H21～27）<br>◆中山間地域での所得向上の可能性が見えてきた。H24年度から4年間で17人が新規就農した。<br><br>・複合経営（個人経営、協業経営）の確立と地域への波及（H21～27）<br>◆農協間連携によるゆずの導入により、H25から新植園の出荷量が増大し新たな産地化、所得の確保の可能性が出てきた。<br>◆基幹品目とあまり労力的に重ならない秋から初夏に栽培できる園芸品目の加工用わさびの栽培農家・面積が増加してきた。<br>◆「こうち型集落営農」の推進により「協業型施設園芸」の経営が始まり、生産が安定してきた。 | ・中山間地域の持続可能な農業経営推進<br><br>・新規就農者の確保及び担い手の育成<br><br>・園芸以外の地域主要品目及び補完品目の維持 | ◆基幹品目の生産安定<br><br>◆補完品目の生産安定<br><br>◆協業経営の安定的運営と地域への波及 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
高品質多収生産技術の普及
営農アドバイザー制度を活用した収量・品質の向上
環境制御技術の現地実証及び導入と定着化
環境保全型農業の推進
JA四万十版IPM技術の普及・定着
生産コスト低減対策
重油代替暖房機、コスト低減資材の検討と導入推進
新規就農者の育成・確保及び農家の経営安定
簿記及び生産データの有効活用による経営改善及び園芸用ハウス整備事業等を活用した施設導入と規模拡大
作業労働の省力・効率化および適正な労働力の確保
作業の省力・効率化につながる機械等の導入促進および適正な労働力確保のための支援
主要農産物4品目(みょうが、にら、しょうが、ピーマン)販売額
(H26:26.7億円)
(H27:25.9億円)
26.8億円
基幹品目の生産安定
新規就農者の確保と経営確立
栽培指導、経営分析、品目転換・規模拡大、販売対策
補完品目の生産安定
栽培農家数・面積の維持・増進と生産量の増大
適正規模への誘導と経営確立
栽培指導、経営分析、集荷体制整備、販売対策
協業経営の安定的運営と地域への波及
栽培指導、経営分析、労働力確保、販売対策
栽培施設・出荷調整場等の改修や新設
経営確立と生産施設等の拡大
主要農産物5品目(みょうが、土佐甘とう、ししとう、米なす、小なす)販売額
(H26:2.7億円)
3.2億円
農業分野補完品目(ゆず+加工用わさび)販売額
(H26:8,099千円)
20,000千円
所得400万円以上の農家数
(H22:1戸)
(H26:6戸)
8戸

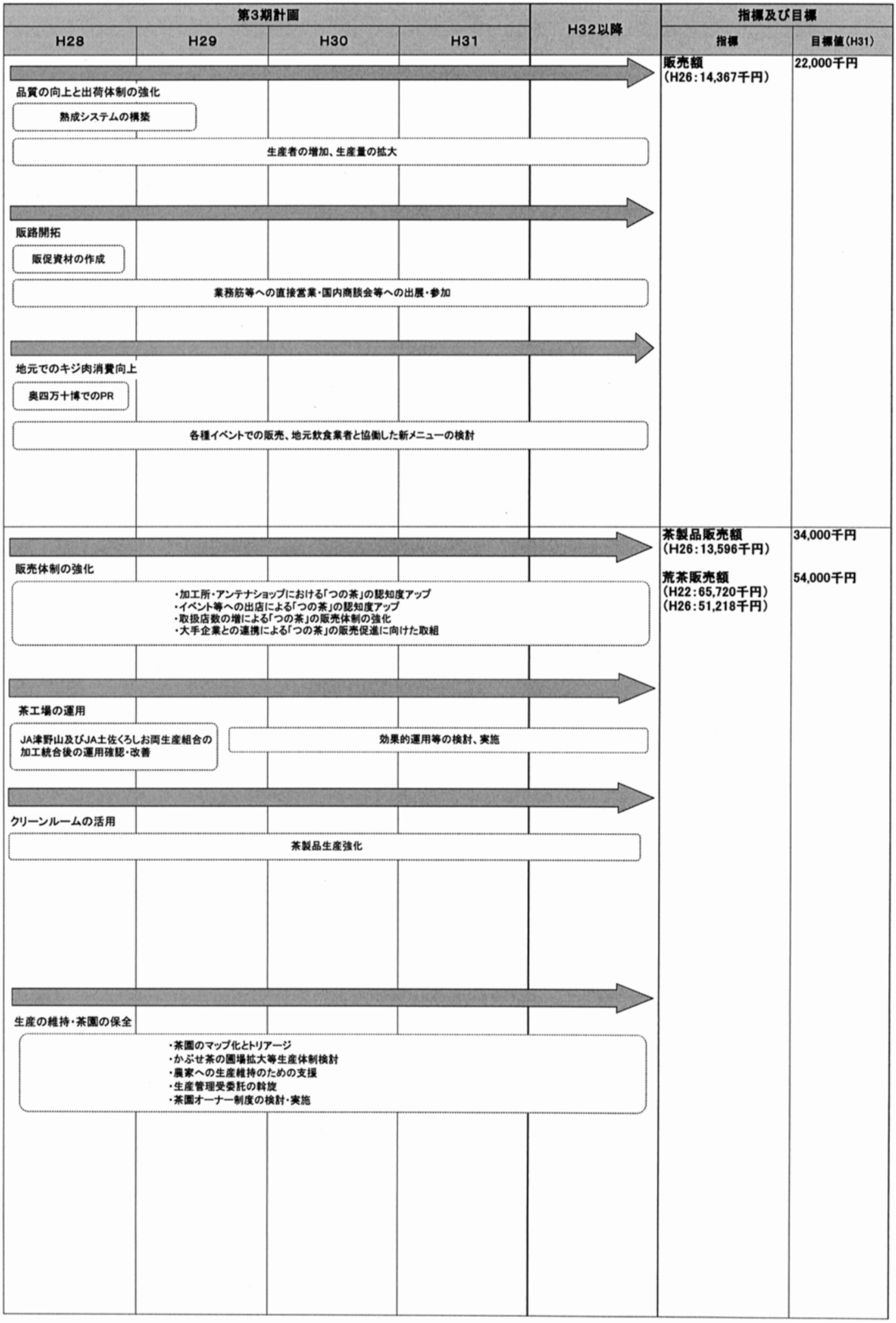
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 5 葉にんにくを活用した加工食品の生産・販売の拡大<br><br>《須崎市》 | 須崎市浦ノ内地区産の葉にんにく、国産の麦味噌、白味噌を使用したぬたを生産しており、東京の料亭やホテルなどに販売している。今後、契約農家等での増産を行い、新商品の開発に取り組むとともに販路の拡大を行う。 | ・㈱アースエイド | アクションプランの取組開始：H25<br>・産業振興総合支援事業費補助金による冷凍庫、フードプロセッサー等を整備（H25）<br>◆冷凍庫等必要機器の整備により、生産体制の強化充実を図ることができた。<br><br>・展示商談会等への参加（H25～H27）<br>◆県内外のスーパー等での新規取引先の開拓に繋げた。<br><br>・新商品の開発（H25～H27）<br>◆高知県地場産業大賞地場産業奨励賞及び日本ソムリエ協会主催の調味料選手権2015にて審査員特別賞を受賞した（H27）。また、常温で取扱える商品（黒にんにく）を開発した。 | ・新商品の開発<br><br>・取引先の確保<br><br>・葉にんにくの成分による機能性分析 | ◆生産の拡大<br><br>◆県内外での販路拡大及び海外市場への販路開拓<br><br>◆葉にんにくの機能性調査 |
| 6 大野見米のブランド化<br><br>《中土佐町》 | 四万十川の豊かな自然条件を活用して生産される大野見米のブランド化をキーワードとして、まとまりのある生産・販売体制を構築し、消費者に選ばれる米産地づくりを推進する。 | ・おおのみエコロジーファーマーズ | アクションプランの取組開始：H21<br>・おおのみエコロジーファーマーズ（旧：大野見産米エコ研究会）の特別栽培米への取組、会員自ら対面販売や販売促進活動及び消費者等との交流活動を実施（H21～27）<br>◆大野見米のブランド化に向けた販路拡大、イメージづくりやPRのための消費者等との交流活動が積極的に企画、実践され、毎年着実に販売量が増加した。 | ・安定した組織の確立<br><br>・生産量の確保<br><br>・販路の拡大<br><br>・安定した販路の確保 | ◆生産組織の充実、生産の拡大<br><br>◆環境保全型栽培技術の確立と栽培面積の拡大<br><br>◆高付加価値米の販路拡大と販路の確保 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
売上高
(H26:5,719千円)
40,000千円
生産の拡大
自社及び契約農家での葉にんにくの生産量増加
新製品の開発及び生産量増加
県内外での販路拡大及び海外市場への販路開拓
広報活動の強化
業務筋等への直接営業・国内商談会等への出展・参加
国内外のイベントでの販売、コラボ商品の開発
葉にんにくの機能性調査
大学との連携による機能性調査(成分分析)
エコ米販売量
(H22:0.6t)
(H23:1.0t)
(H27:12.9t)
27t
生産組織の充実、生産の拡大
・地域への波及
・集落営農組織との連携
法人化の検討
環境保全型栽培技術の確立と栽培面積の拡大
・環境保全型農業による栽培技術の確立
・安定生産技術による栽培面積の拡大
高付加価値米の販路拡大と販路の確保
・販路の拡大による販売量の増加
・販路の確保による安定した組織運営

## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 7 椿原産キジ肉の生産・販売の拡大<br><br>《椿原町》 | 椿原町内で生産されているキジの品質向上等のために飼育環境の改善を行い、飲食店や百貨店等への販路拡大の取組を行うとともに町内飲食店での消費の向上を図る。<br>また、生産者の所得の向上を図り、後継者の育成を行う。 | ・椿原町雉生産組合<br>・椿原町 | アクションプランの取組開始：H25<br>・品質の向上（H25～27）<br>◆一部の組合員の厩舎のエサにミネラルを投入することによる①死亡率の改善②成長が早い③糞等の匂いの減少が確認でき、H26には全組合員でミネラルを投入。<br><br>・産業振興総合補助金により熟成を行うための設備を導入(H27)<br><br>・キジグルメの開始（H26～27）<br>◆町内飲食店でのキジ肉を使用したメニューの提供を開始し、多くの新聞、テレビ等に取り上げてもらい認知度が向上した。 | ・組合員の高齢化による後継者不足<br><br>・新規の販路拡大 | ◆品質の向上と出荷体制の強化<br><br>◆販路開拓<br><br>◆地元でのキジ肉消費向上 |
| 8 つの茶販売戦略<br><br>《津野町》 | 四万十川源流域でとれた茶にこだわり、原材料から製品まで一貫して生産加工した茶製品の販売拡大により、荒茶販売単価を引き上げ、生産所得を向上し、茶産地の維持を目指す。 | ・JA津野山<br>・津野町 | アクションプランの取組開始：H21<br>・加工開発販売ビジネス（H21～27）<br>◆地域食材に付加価値を付けた商品の開発販売、専門家によるメニュー開発、販売計画の策定、食材供給体制の整備を行った。<br>ペットボトル「てっぺん四万十茶」の改良を行い、四万十川源流茶500mlの緑茶・ほうじ茶ペットボトルとしてリニューアル、外商活動の展開による茶製品の販売額の拡大、取引先の増加。<br>◆かぶせ茶を生産・製品化に加え、かぶせ茶パウダーを活用した「みるく豆」を製品化、「津野山ビール」といった新たな飲み方の提案等によりかぶせ茶圃場の拡大につながった。<br><br>〈つの茶販売戦略検討会〉<br>・茶生産組合・JA津野山・行政により戦略会議による「つの茶販売戦略計画」の策定(H25)<br>・生産農家対象のアンケートの実施(H25)<br>・つの茶のブランディング、販路拡大に関して、産業振興アドバイザーを招聘し、「ボトルティ」、「雫茶」開発検討（H25）<br>・荒茶（原材料の市場販売）から茶製品（JA津野山ならびに満天の星）の販売拡大重視の計画策定(H27)<br><br>〈組織再編、茶工場改修〉<br>・葉山・津野山茶生産組合の加工部門の統合(H26)<br>◆H27に老朽化した茶工場改修、クリーンルーム及び自動充填機等を整備し、生産体制を整えた。<br>（国：強い農業づくり交付金、県：産業振興推進総合支援事業費補助金） | ・6次化による荒茶販売単価の確保<br><br>・地域ブランドの確立<br><br>・生産農家の高齢化、放棄茶園対策<br><br>・機械リースシステムの構築<br><br>・品質保持・生産履歴・安心安全農業の確立<br><br>・茶産地の維持と生産量の確保 | ◆販売体制の強化<br><br>◆茶工場の運用<br><br>◆クリーンルームの活用<br><br>◆生産の維持・茶園の保全 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
販売額
(H26:14,367千円)
22,000千円
品質の向上と出荷体制の強化
熟成システムの構築
生産者の増加、生産量の拡大
販路開拓
販促資材の作成
業務筋等への直接営業・国内商談会等への出展・参加
地元でのキジ肉消費向上
奥四万十博でのPR
各種イベントでの販売、地元飲食業者と協働した新メニューの検討
茶製品販売額
(H26:13,596千円)
34,000千円
荒茶販売額
(H22:65,720千円)
(H26:51,218千円)
54,000千円
販売体制の強化
・加工所・アンテナショップにおける「つの茶」の認知度アップ
・イベント等への出店による「つの茶」の認知度アップ
・取扱店数の増による「つの茶」の販売体制の強化
・大手企業との連携による「つの茶」の販売促進に向けた取組
茶工場の運用
JA津野山及びJA土佐くろしお両生産組合の
加工統合後の運用確認・改善
効果的運用等の検討、実施
クリーンルームの活用
茶製品生産強化
生産の維持・茶園の保全
・茶園のマップ化とトリアージ
・かぶせ茶の圃場拡大等生産体制検討
・農家への生産維持のための支援
・生産管理受委託の斡旋
・茶園オーナー制度の検討・実施

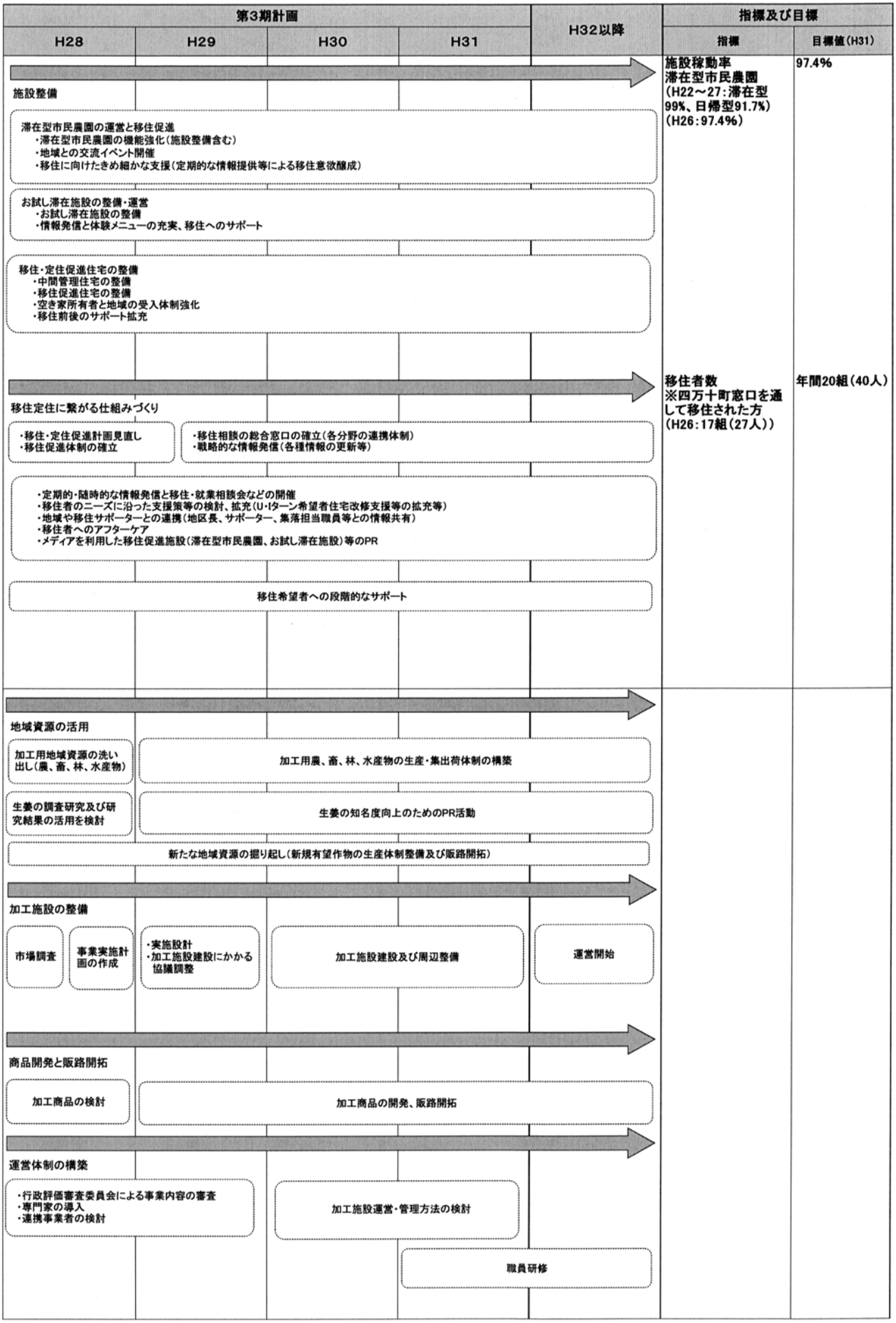
## 【高幡地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 9 | みどり市を核とした「地消地産」の推進<br><br>《四万十町》 | みどり市の「産直コーナー」での野菜等の農産物の品揃えの強化や加工品の開発、さらに「手づくりキッチン」での弁当や惣菜の充実で販売額の増加を図り、地消地産による地域の農業者の所得向上を目指す。 | ・JA四万十 | アクションプランの取組開始：H21<br>・農産物の安定供給<br>◆みどり市の販売部会員数が460人を達成し、農産物等の安定供給に努めた。<br>311人(H19)→460人（H27.11月末）<br><br>・「産直コーナー」での農産物の品揃えや加工品の開発（H21～27）<br>◆売上は、単価安の厳しい状況の中でわずかではあるが、年々増加し、加工品の開発販売にも取り組むなど農家所得の向上に努めた。<br>産直コーナー販売額：<br>（H27.11月末：103百万円<br>前年対比：105%）<br><br>・「手づくりキッチン」での商品の充実(H25～27)<br>◆産業振興推進総合支援事業費補助金（総事業費約1億円）を活用して「手づくりキッチン」が「産直コーナー」に併設（H25）され、弁当や惣菜の販売を開始した。<br>手づくりキッチン販売額：<br>（H27.11月末：21.5百万円：<br>前年対比：109%） | ・野菜等の安定供給<br><br>・「産直コーナー」「手づくりキッチン」の販売促進 | ◆野菜等の栽培推進<br><br>◆「産直コーナー」での販促活動の充実<br><br>◆「手づくりキッチン」での商品のブラッシュアップ |
| 10 | 四万十の栗再生プロジェクト<br><br>《四万十町》 | 北幡地域で生産される栗の産地力強化に向け、新技術の導入や民間直営農場等の担い手の育成、労働力補完の仕組みづくり等により生産拡大を図る。また、貯蔵や加工施設の整備などを行い、安定的な加工商品の生産と需要の拡大を図り、中山間地域の活性化を目指す。 | ・四万十の栗再生プロジェクト推進協議会 | アクションプランの取組開始：H22<br>・生産拡大(H22～27)<br>◆四万十の栗再生プロジェクト推進協議会(四万十ドラマ(株)、JA高知はた、(有)タネヒサ、(株)浜幸、十和大正・西土佐栗部会代表、(株)しまんと新一次産業、四万十町十和・大正振興局、四万十市西土佐総合支所　他）を設置し、生産から加工、流通販売に至るブランド化の一元的な体制を構築するとともに、栗技術チーム会による栽培指導体制を整えた。<br>「特選栗」栽培認定者（累計）23経営体<br>植栽苗木数（14,204本、H27累計）、新改植面積34.5ha　累計）栗技術チーム会設立(H27)<br><br>・施設整備（H25）<br>道の駅とおわの敷地内に、カフェを併設した加工場を整備した（H25産業振興推進総合支援事業）。<br>「おちゃくりカフェ」オープン（H26.4月）<br><br>・担い手育成（H22～27）<br>◆主要な担い手となる「しまんと新一次産業(株)」が設立された(H24)。また、その下津井栗園作業道（L＝2,930m）を整備し（H25こうち農業確立総合支援事業）、新改植予定地が整地された（H25 1.7ha）。<br>◆「しまんと新一次産業(株)」が先進地(岐阜県)の栗栽培技術者1人を雇用(H26)。<br><br>・雇用の創出（H26～27）<br>◆H26に稼働したおちゃくりカフェでは、8人の新規雇用が生まれている。<br><br>・販路開拓（H21～27）<br>◆道の駅とおわが商品開発や販路開拓に取り組んだ。<br>「おちゃくりカフェ」売上高33,320千円(H26) | ・生産者の高齢化と園地の老木化による原料供給不足、鳥獣被害による生産意欲低下、幡地域(西土佐、十和・大正)のまとまりが弱い<br><br>・しまんと新一次産業(株)等担い手の経営安定<br><br>・「四万十の栗」がブランド化されていない<br><br>・栗貯蔵、加工品製造機械施設が不足 | ◆生産拡大<br><br>◆担い手育成<br><br>◆ブランド化<br><br>◆施設整備 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 野菜等の栽培推進<br>野菜等の周年安定供給の推進(栽培講習会、現地巡回指導、売れ筋商品の分析と作付計画の見直し) | | | | | 「産直コーナー」の販売額<br>(H22:224,678千円)<br>(H26:221,286千円)<br>※肉類の販売額含む | 300,000千円 |
| | | | | | 「手づくりキッチン」の販売額<br>(H26:30,047千円) | 32,000千円 |
| 「産直コーナー」での販促活動の充実<br>販売促進(商品ディスプレイ、POP、表示、包装の充実、定期的なイベントの開催、接客方法の改善等) | | | | | | |
| 「手づくりキッチン」での商品のブラッシュアップ<br>メニューの開発及び充実(地元の旬の食材を活用した商品開発、商品ディスプレイ、POP、表示、容器の充実等) | | | | | | |
| 生産拡大<br>栽培講習会、特選菜の推進・優良品種への改植の推進、有害鳥獣対策 | | | | | 原材料供給量<br>(JA集荷量)<br>(H20:59t)<br>(H22:56t)<br>(H26:17t) | 45t |
| 担い手育成<br>モデル経営体・菜せん定士育成、労働補完の仕組みづくり | | | | | 加工品売上高<br>(H24:10,000千円)<br>(H26:33,320千円) | 60,000千円 |
| ブランド化<br>・商標等の取得、情報発信<br>・商品開発及び販路開拓 | | | | | | |
| 施設整備<br>洗い機・加工機械・高機能冷蔵庫の導入、加工場などの整備 | | | | | | |

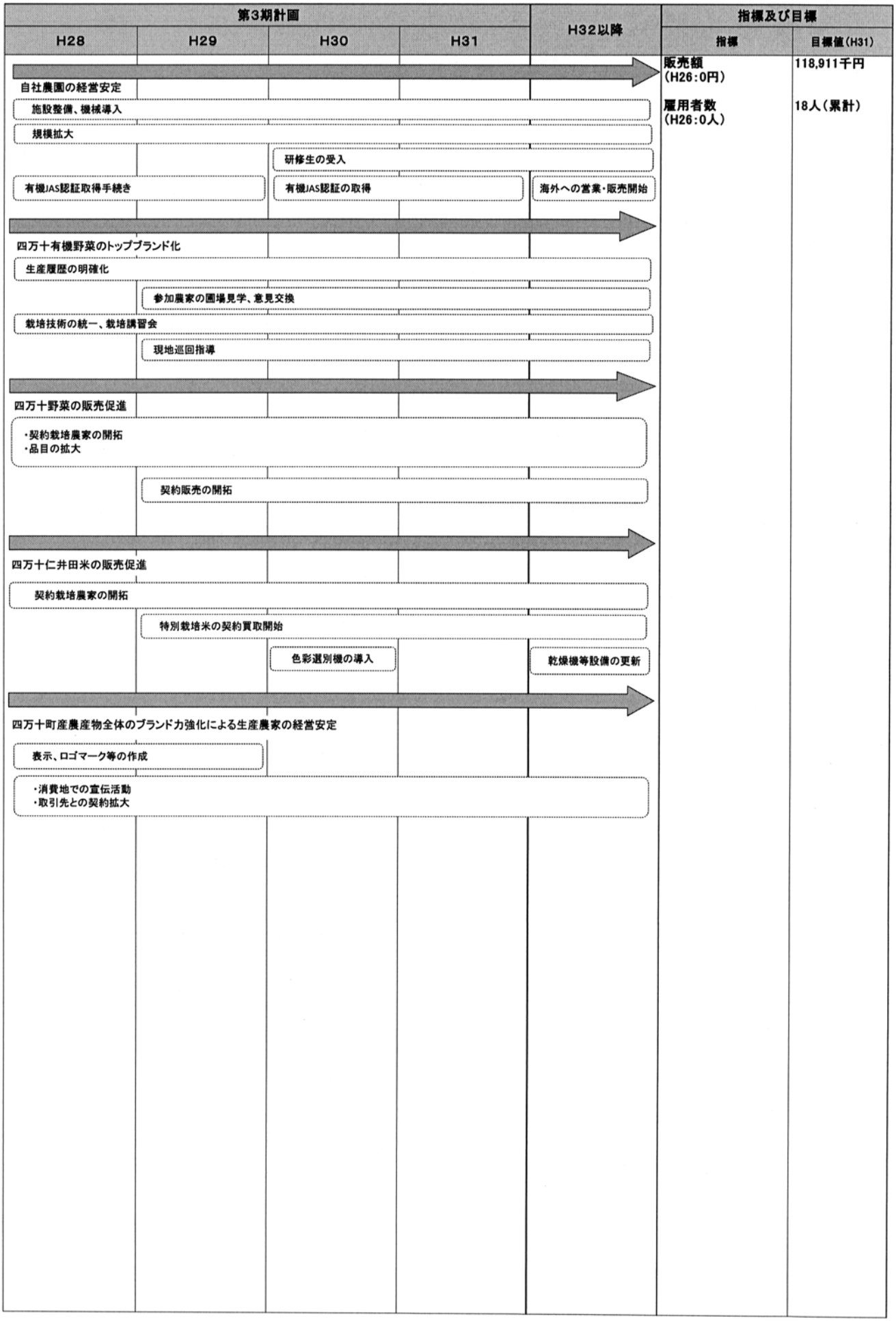
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 11 滞在型市民農園等を活用した四万十町の移住を受け入れやすい風土づくり<br><br>《四万十町》 | 滞在型市民農園の機能強化やお試し滞在施設の整備などを行い、窪川、大正、十和の3地域ごとに地域との交流を含めた受入体制を整えるとともに、移住希望者等のニーズに沿った支援策を実施し、四万十町全体で移住に繋がりやすい風土づくりを目指す。 | ・四万十町<br>・営農支援センター四万十(株) | アクションプランの取組開始:H21<br>・施設整備及び運営(H21～27)<br>◆H21年度に滞在型市民農園「クラインガルテン四万十」を整備し、H22.4月に運営開始。H24年度には、滞在型施設7棟増設とコミュニティ施設を整備し機能拡充を図った。施設稼働率は95%で目標の90%を超えて達成しており、施設利用者のうち4組の町内移住に繋がった。<br>滞在型施設稼働率:95%(21棟)<br>日帰型 〃 :94%<br>(16区画のうち利用15区画)<br>◆お試し滞在施設<br>H24年度から広井地区、中津川地区に設置。<br>利用者27組のうち、4組が移住。(H27.12月現在)<br>◆中間管理住宅施設<br>H26年度に3施設(窪川1件、十和2件)を整備し、2組が利用開始(うち移住者1組)<br><br>・交流の促進(H22～27)<br>◆クラインガルテン施設内イベント及び町内各種イベント等への施設利用者の積極的な参加、住民との交流が広がっている。<br><br>・移住の促進(H22～27)<br>◆役場に移住相談窓口を設置し、空家調査の実施やホームページでの情報発信、移住体験ツアーの実施、移住希望者への補助事業の創設、地域との協力関係づくりなどに取り組み、移住促進への支援策が強化されている。 | ・移住定住促進計画に基づく仕組みの確立<br><br>・相談窓口体制の強化<br><br>・空き家活用を含む地域の受入意欲の醸成<br><br>・生活と産業関連分野の連帯・連携<br><br>・施設利用者への移住意欲の醸成に繋がる取組 | ◆施設整備<br><br>◆移住定住に繋がる仕組みづくり |
| 12 地域資源活用推進と加工場等の整備<br><br>《四万十町》 | 四万十町の地域資源を広く活用し付加価値を付けた加工品の開発に取り組むとともに、高品質で安定的な供給体制を確保できる拠点的な加工施設を整備することにより、農林水産業所得の向上と雇用の確保に繋げる。 | ・四万十町 | アクションプランの取組開始:H24<br>・運営体制の構築(H23～25)<br>◆四万十町地域資源活用協議会(H23～24)を設置し、農業大学校用地及び周辺施設を活用した農業経営モデルと加工施設の整備についての検討を行い、今後の方向性をとりまとめた。<br>◆四万十町6次産業化構想準備会の設置や研修会の開催により、関係者への取組の浸透を図った。(H25)<br><br>・生姜について高知大学との連携により成分分析や調査研究、市場調査を実施(H26～27)<br>・枝豆を試験的に栽培～販売流通を行い、生産経費や流通価格及びニーズ調査を行った。(H26～27) | ・事業実施計画の策定<br><br>・運営体制の構築<br><br>・集出荷生産加工体制の構築<br><br>・商品開発と販路開拓 | ◆地域資源の活用<br><br>◆加工施設の整備<br><br>◆商品開発と販路開拓<br><br>◆運営体制の構築 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
施設稼動率
滞在型市民農園
(H22～27:滞在型99%、日帰型91.7%)
(H26:97.4%)
97.4%
施設整備
滞在型市民農園の運営と移住促進
・滞在型市民農園の機能強化(施設整備含む)
・地域との交流イベント開催
・移住に向けたきめ細かな支援(定期的な情報提供等による移住意欲醸成)
お試し滞在施設の整備・運営
・お試し滞在施設の整備
・情報発信と体験メニューの充実、移住へのサポート
移住・定住促進住宅の整備
・中間管理住宅の整備
・移住促進住宅の整備
・空き家所有者と地域の受入体制強化
・移住前後のサポート拡充
移住者数
※四万十町窓口を通して移住された方
(H26:17組(27人))
年間20組(40人)
移住定住に繋がる仕組みづくり
・移住・定住促進計画見直し
・移住促進体制の確立
・移住相談の総合窓口の確立(各分野の連携体制)
・戦略的な情報発信(各種情報の更新等)
・定期的・随時的な情報発信と移住・就業相談会などの開催
・移住者のニーズに沿った支援策等の検討、拡充(U・Iターン希望者住宅改修支援等の拡充等)
・地域や移住サポーターとの連携(地区長、サポーター、集落担当職員等との情報共有)
・移住者へのアフターケア
・メディアを利用した移住促進施設(滞在型市民農園、お試し滞在施設)等のPR
移住希望者への段階的なサポート
地域資源の活用
加工用地域資源の洗い出し(農、畜、林、水産物)
加工用農、畜、林、水産物の生産・集出荷体制の構築
生姜の調査研究及び研究結果の活用を検討
生姜の知名度向上のためのPR活動
新たな地域資源の掘り起し(新規有望作物の生産体制整備及び販路開拓)
加工施設の整備
市場調査
事業実施計画の作成
・実施設計
・加工施設建設にかかる協議調整
加工施設建設及び周辺整備
運営開始
商品開発と販路開拓
加工商品の検討
加工商品の開発、販路開拓
運営体制の構築
・行政評価審査委員会による事業内容の審査
・専門家の導入
・連携事業者の検討
加工施設運営・管理方法の検討
職員研修

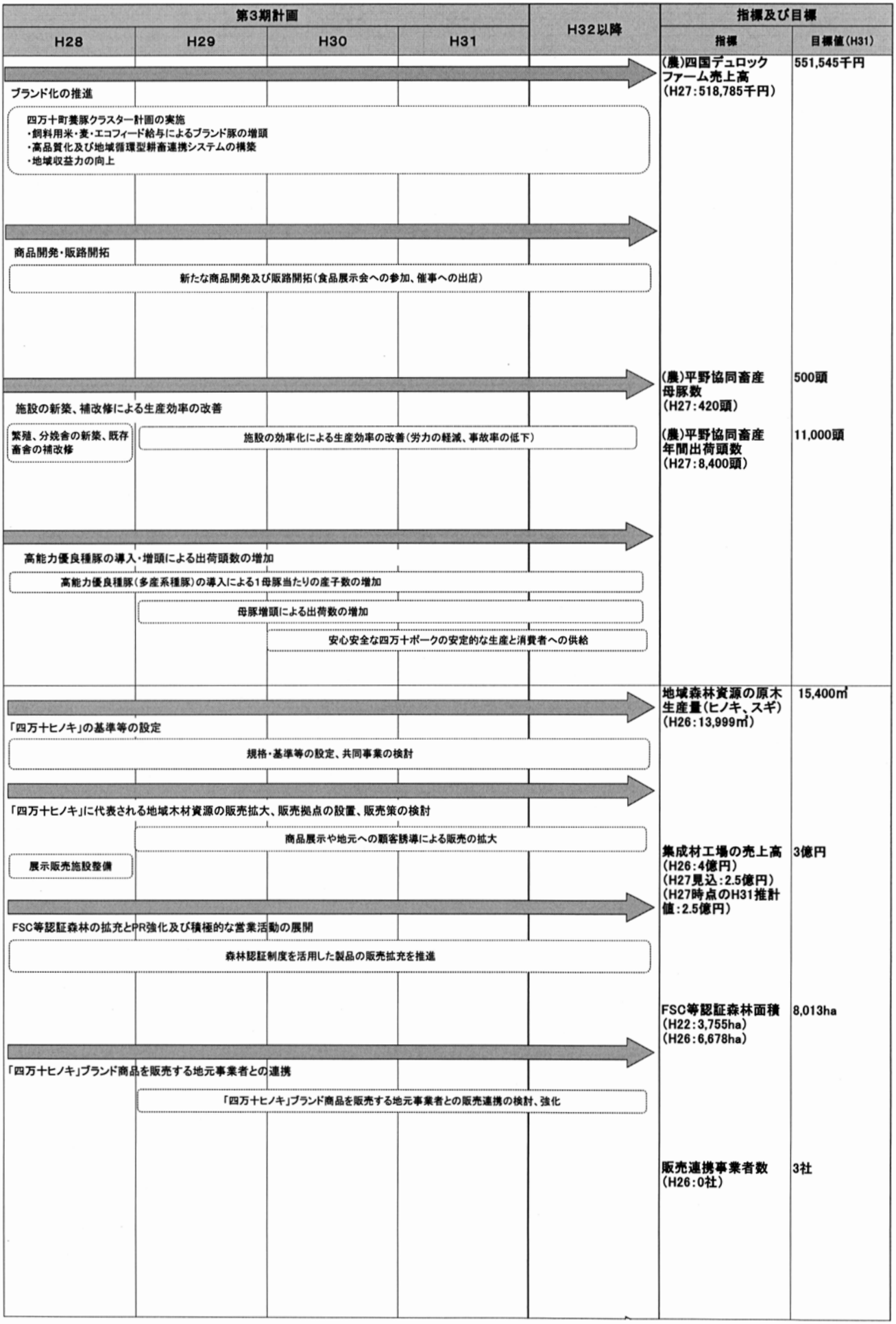
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 13　四万十町畑作振興プロジェクト<br><br>《四万十町》 | 四万十野菜合同会社及び栽培委託農家が生産した農産物を県内外の高質スーパー、外食チェーン、専門店に直接販売し、こだわり野菜の一大産地として四万十町の認知を高めることにより、地域の農業者の所得向上を目指す。 | ・四万十野菜合同会社<br>・(株)ハマヤ | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆自社農園の経営安定<br><br>◆四万十有機野菜のトップブランド化<br><br>◆四万十野菜の販売促進<br><br>◆四万十仁井田米の販売促進<br><br>◆四万十町産農産物全体のブランド力強化による生産農家の経営安定 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
販売額
(H26:0円)
118,911千円
雇用者数
(H26:0人)
18人(累計)
自社農園の経営安定
施設整備、機械導入
規模拡大
研修生の受入
有機JAS認証取得手続き
有機JAS認証の取得
海外への営業・販売開始
四万十有機野菜のトップブランド化
生産履歴の明確化
参加農家の圃場見学、意見交換
栽培技術の統一、栽培講習会
現地巡回指導
四万十野菜の販売促進
・契約栽培農家の開拓
・品目の拡大
契約販売の開拓
四万十仁井田米の販売促進
契約栽培農家の開拓
特別栽培米の契約買取開始
色彩選別機の導入
乾燥機等設備の更新
四万十町産農産物全体のブランド力強化による生産農家の経営安定
表示、ロゴマーク等の作成
・消費地での宣伝活動
・取引先との契約拡大

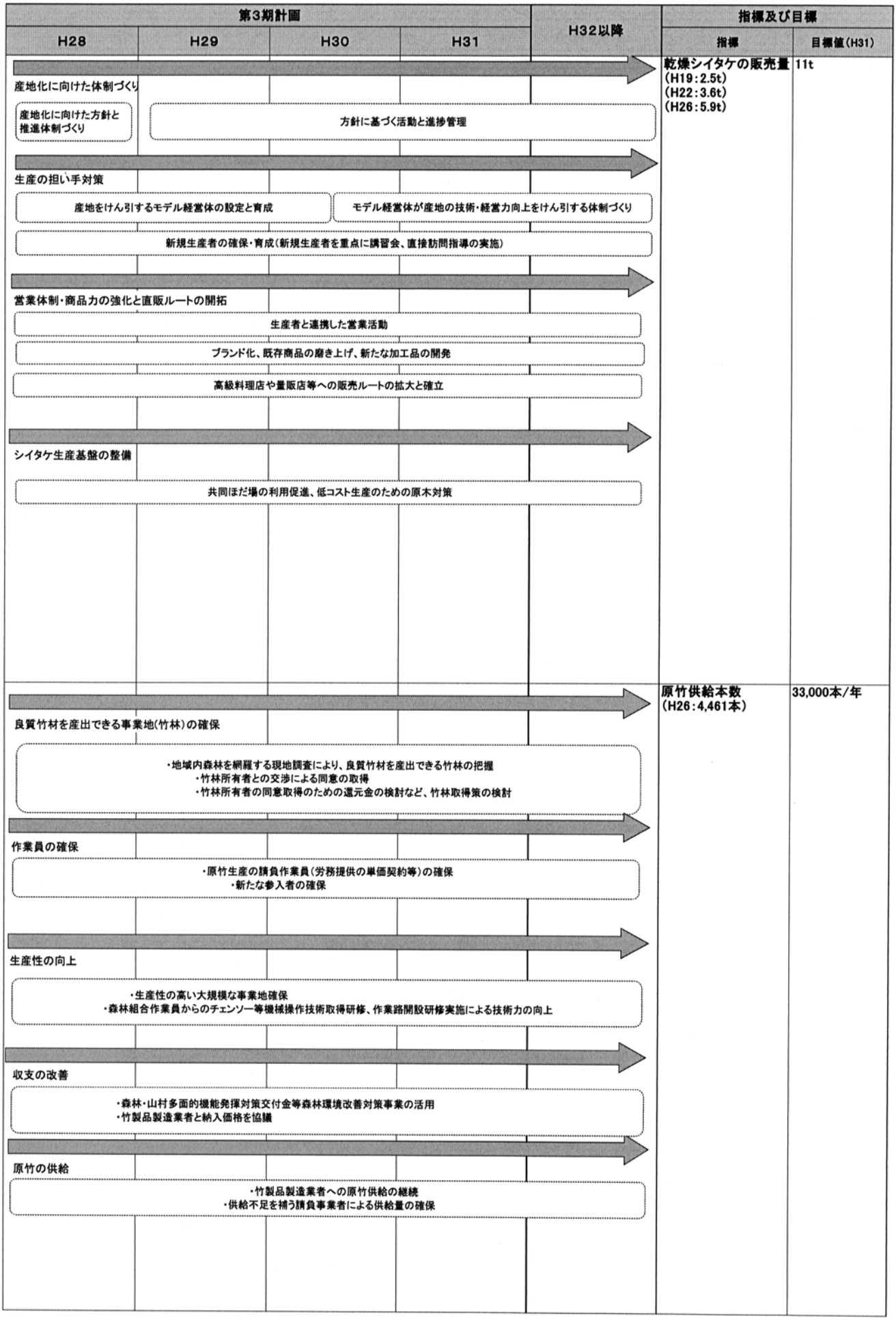
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 14 四万十のうまい豚プロジェクト<br><br>《四万十町》 | 生産者自らが四万十町産の豚肉と、米・野菜等の地元食材を活用した加工事業に取り組むとともに、直営精肉店等を出店し、生産から販売までの一貫した事業展開を図る。また、畜舎の新築等により、養豚農家の生産性の向上を図るとともに増産体制を確立する。さらに、安心・安全な豚肉を安定的に消費者に提供できる体制を再構築し、関係機関が連携して一体的な取組を進めることにより、四万十町産豚肉のブランド価値の向上と関連産業を含めた収益性の向上を目指す。 | ・四万十ポークブランド推進協議会<br><br>・農事組合法人四国デュロックファーム<br><br>・農事組合法人平野協同畜産 | アクションプランの取組開始：H27<br>・四万十ポークブランド推進協議会を設立（H27.3.2）<br>◆四万十町養豚クラスター計画を策定し、ブランド化の方針が定まった。事務局は、JA四万十。協議会の主な構成員は、養豚農家、JA、全農、飼料会社、荷受業者、四万十町、高知県。<br>・畜産競争力強化整備事業申請（H27）<br><br>・加工所及び直販所の整備（H27）<br>◆産業振興推進総合支援事業費補助金を活用し、デュロックファーム直営の加工所及び直販所を整備し、加工販売体制が整った。 | ・加工品の安定生産と販路の確保<br><br>・全体的に施設の老朽化が進み、効率的な養豚経営が進めにくい<br><br>・後継者が育っていることから、施設の建替え需要が高い<br><br>・1養豚家が廃業することから、窪川養豚協会の出荷頭数が減少し、四万十町産豚肉の供給が需要を満たさない状況になる恐れがある | [四万十ポークブランド推進協議会]<br>◆ブランド化の推進<br><br>[農事組合法人四国デュロックファーム]<br>◆商品開発・販路開拓<br><br>[農事組合法人平野協同畜産]<br>◆施設の新築、補改修による生産効率の改善<br><br>◆高能力優良種豚の導入・増頭による出荷頭数の増加 |
| 15 「四万十ヒノキ」をはじめとする地域森林資源の販売促進<br><br>《中土佐町、四万十町》 | 四万十森林資源の販売拡大を進めるため、地域産材の原木の増産と、広域で取り組む「四万十ヒノキ」のブランド化を図ると共に、「四万十ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との連携による販売力の強化を進める。 | ・四万十町森林組合<br>・須崎地区森林組合<br>・四万十町<br>・中土佐町<br>・地元事業者 | アクションプランの取組開始：H21<br>・「高幡ヒノキ」から「四万十ヒノキ」としてのブランド化への広域的な取組（H21～25）<br>・FSC認証制度等を活用した製品の販売を継続（H21～27）<br>◆製材品需要が低迷するなか、継続的な営業展開により四万十町森林組合集成材工場の売上高4.0億円（H26）を達成。<br>・知名度不足で地域団体商標の取得が困難であるため「商標」の取得を検討（H26）<br>・「四万十ヒノキブランド化推進協議会」において「四万十ヒノキ」のロゴマークを作成（H27） | ・「四万十ヒノキ」としての規格・基準等が定まっていない<br><br>・「四万十ヒノキ」ブランド商品を販売する事業者が存在し、共通する四万十ヒノキの定義が必要<br><br>・「四万十ヒノキブランド化推進協議会」メンバーで協調して行う「四万十ヒノキ」販売方法が未確定<br><br>・素材生産事業と連携した「四万十ヒノキ」の流通の構築（新たな分別）が必要 | ◆「四万十ヒノキ」の基準等の設定<br><br>◆「四万十ヒノキ」に代表される地域木材資源の販売拡大、販売拠点の設置、販売策の検討<br><br>◆FSC等認証森林の拡充とPR強化及び積極的な営業活動の展開<br><br>◆「四万十ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との連携 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
(農)四国デュロックファーム売上高
(H27:518,785千円)
551,545千円
ブランド化の推進
四万十町養豚クラスター計画の実施
・飼料用米・麦・エコフィード給与によるブランド豚の増頭
・高品質化及び地域循環型耕畜連携システムの構築
・地域収益力の向上
商品開発・販路開拓
新たな商品開発及び販路開拓(食品展示会への参加、催事への出店)
(農)平野協同畜産母豚数
(H27:420頭)
500頭
施設の新築、補改修による生産効率の改善
繁殖、分娩舎の新築、既存畜舎の補改修
施設の効率化による生産効率の改善(労力の軽減、事故率の低下)
(農)平野協同畜産年間出荷頭数
(H27:8,400頭)
11,000頭
高能力優良種豚の導入・増頭による出荷頭数の増加
高能力優良種豚(多産系種豚)の導入による1母豚当たりの産子数の増加
母豚増頭による出荷数の増加
安心安全な四万十ポークの安定的な生産と消費者への供給
地域森林資源の原木生産量(ヒノキ、スギ)
(H26:13,999㎥)
15,400㎥
「四万十ヒノキ」の基準等の設定
規格・基準等の設定、共同事業の検討
「四万十ヒノキ」に代表される地域木材資源の販売拡大、販売拠点の設置、販売策の検討
商品展示や地元への顧客誘導による販売の拡大
展示販売施設整備
集成材工場の売上高
(H26:4億円)
(H27見込:2.5億円)
(H27時点のH31推計値:2.5億円)
3億円
FSC等認証森林の拡充とPR強化及び積極的な営業活動の展開
森林認証制度を活用した製品の販売拡充を推進
FSC等認証森林面積
(H22:3,755ha)
(H26:6,678ha)
8,013ha
「四万十ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との連携
「四万十ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との販売連携の検討、強化
販売連携事業者数
(H26:0社)
3社

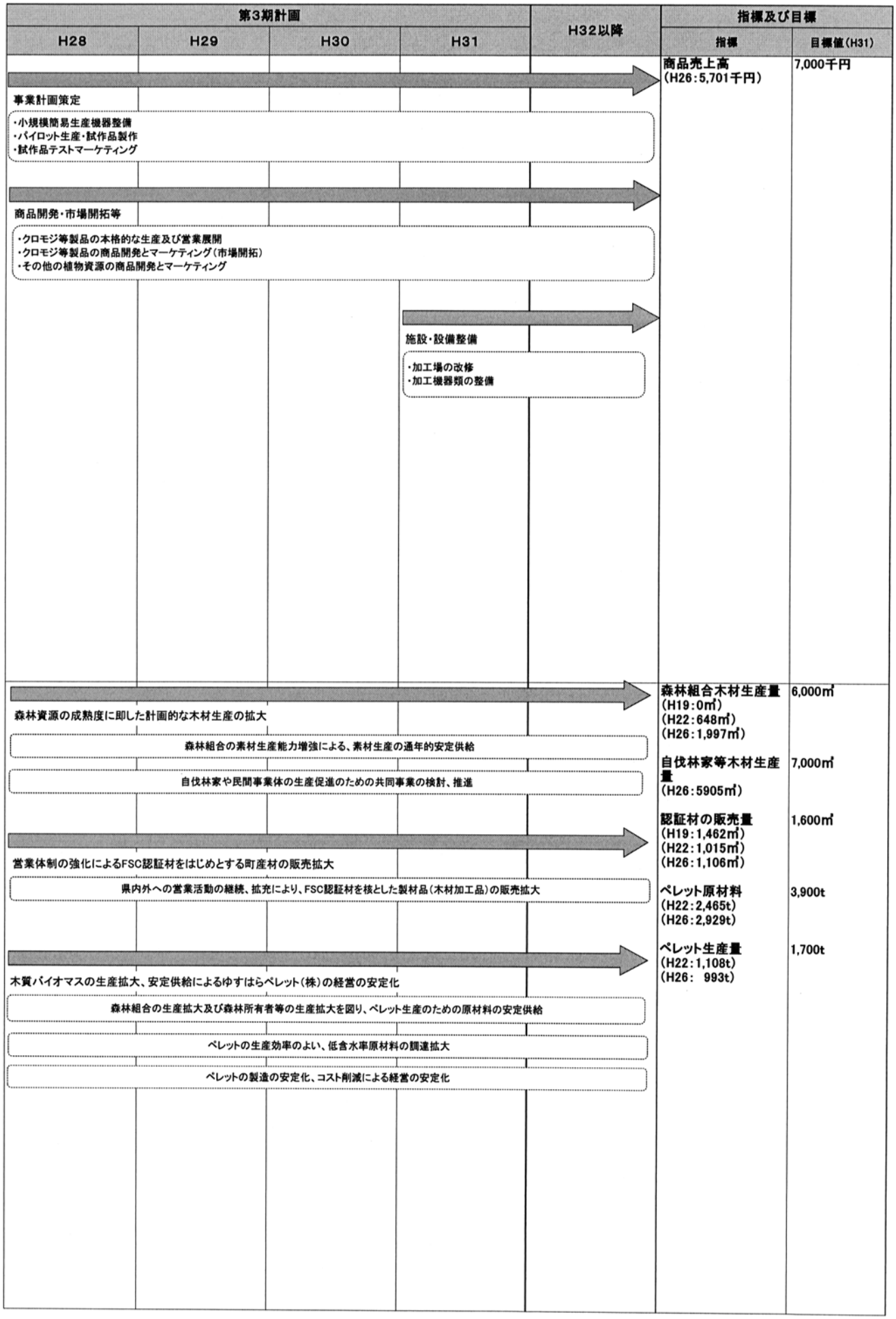
## 【高幡地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 16 | 「1億円産業の復活」をスローガンとする津野山産原木シイタケの産地化の推進<br><br>《檮原町、津野町》 | 「大上厚シイタケ」を筆頭とする有望品目「原木乾シイタケ」を地域の特産品として磨き上げ、生産者の所得向上につなげることを目的として、生産者のスローガンである「1億円産業の復活」を実現するための方針・推進体制づくりや、基幹生産者の育成と新規生産者の確保育成による担い手対策、商品力の向上や加工品開発、生産者と連携した営業活動による営業体制の強化と直販ルートの拡大、生産施設の増強や低コストで原木を確保する対策など生産基盤施設の整備を実施する。 | ・JA津野山 | アクションプランの取組開始：H21<br>・販路開拓（H21～27）<br>◆県内量販店への直販ルートが確立、県外大手百貨店や高級料理店等の取引先を確保。<br>・原発事故等の風評被害による取扱量及び価格の下落を受けた、販路拡大を図る取組（H25～27）<br><br>・シイタケ生産施設整備（H22～25）<br>◆H22は天候不順の影響により生産量が大幅に落ち込んだが、H23年度からはこれまでの活動により、6tを超える大幅な増産となった。<br>◆H24に共同ホダ場が整備され、生産体制の強化が図られた。<br><br>・担い手対策（H21～27）<br>・椎茸生産部会に小部会「億産会」を設置し、意欲のある生産者が主体となり、今後の販路や生産についての意見交換等がされた(H25.8月)<br>◆産業振興アドバイザーによりH25にシイタケ料理の講習会を開催。H26には外部からの意見を取り入れ、シイタケの利用方法や販売方法に対する意識が向上した。<br>◆檮原町の檮原人の元気が出る補助金（H25）により都内レストランでのしいたけ試食会を実施したことにより、洋食食材としての価値を共通認識とすることができた。 | ・生産技術の向上と新規生産者の確保<br><br>・原木の価格上昇により数量確保が困難 | ◆産地化に向けた体制づくり<br><br>◆生産の担い手対策<br><br>◆営業体制・商品力の強化と直販ルートの開拓<br><br>◆シイタケ生産基盤の整備 |
| 17 | 県産竹材を活用した加工品づくりのための竹材の安定供給<br><br>《須崎市》 | 県内の竹製品製造業者に対して原材料である県産竹材を安定的に供給することにより地域産業の発展に貢献するとともに、森林組合の収益の向上と雇用の創出による地域の活性化を図る。 | ・須崎地区森林組合 | アクションプランの取組開始：H25<br>・原材料の確保（H25）<br>◆竹生産のための事業対象地を確保した。<br>◆県内最終加工事業者と県外納品先との調整ができた。<br><br>・産業振興推進総合支援事業費補助金による林業機械導入（H25）<br>◆バックホウ等機械設備の導入による生産体制が整備された。<br><br>・作業員確保による事業継続（H26）<br>◆作業員2人との請負（単価）契約による生産を継続 | ・良質竹材を産出できる竹林の確保<br><br>・生産性の向上<br><br>・作業員の確保<br><br>・高生産性作業システムの構築<br><br>・森林・山村多面的機能発揮対策交付金による収支改善 | ◆良質竹材を産出できる事業地（竹林）の確保<br><br>◆作業員の確保<br><br>◆生産性の向上<br><br>◆収支の改善<br><br>◆原竹の供給 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
産地化に向けた体制づくり
産地化に向けた方針と推進体制づくり
方針に基づく活動と進捗管理
生産の担い手対策
産地をけん引するモデル経営体の設定と育成
モデル経営体が産地の技術・経営力向上をけん引する体制づくり
新規生産者の確保・育成(新規生産者を重点に講習会、直接訪問指導の実施)
営業体制・商品力の強化と直販ルートの開拓
生産者と連携した営業活動
ブランド化、既存商品の磨き上げ、新たな加工品の開発
高級料理店や量販店等への販売ルートの拡大と確立
シイタケ生産基盤の整備
共同ほだ場の利用促進、低コスト生産のための原木対策
乾燥シイタケの販売量
(H19:2.5t)
(H22:3.6t)
(H26:5.9t)
11t
良質竹材を産出できる事業地(竹林)の確保
・地域内森林を網羅する現地調査により、良質竹材を産出できる竹林の把握
・竹林所有者との交渉による同意の取得
・竹林所有者の同意取得のための還元金の検討など、竹林取得策の検討
作業員の確保
・原竹生産の請負作業員(労務提供の単価契約等)の確保
・新たな参入者の確保
生産性の向上
・生産性の高い大規模な事業地確保
・森林組合作業員からのチェンソー等機械操作技術取得研修、作業路開設研修実施による技術力の向上
収支の改善
・森林・山村多面的機能発揮対策交付金等森林環境改善対策事業の活用
・竹製品製造業者と納入価格を協議
原竹の供給
・竹製品製造業者への原竹供給の継続
・供給不足を補う請負事業者による供給量の確保
原竹供給本数
(H26:4,461本)
33,000本/年

## 【高幡地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 18 | 四万十川源流クロモジ等中山間資源活用ビジネスの創出<br><br>《中土佐町》 | 四万十源流域のクロモジやヒノキ等の資源を活用して、原料調達・加工・製品化まで廃棄物を発生させないゼロエミッション型システムによるビジネスを創出し、地元関係機関と連携して、これらの商品を活用することにより地域の魅力度向上を図る。 | ・高知精工(株) | アクションプランの取組開始:H26<br>・資源の確保(H26～27)<br>◆クロモジ賦存量調査を実施し、クロモジ自体は、高幡地域(中土佐、津野、檮原)に枯渇せずに十分収穫できる量であることを確認できている。<br><br>・工業技術センターとの連携(H26～27)<br>◆工業技術センター及びその共同研究グループにおいて、シャンプー、トリミングウォーター、クロモジ配合茶等の試作を行い、一定の評価を得た。<br><br>・高知精工(株)と工業技術センターが共同で、低温抽出乾燥試験装置を製作し、クロモジ等の抽出支援を実施(H26～27)<br>◆工業技術センターの紹介により、クロモジを使用し食品メーカーでの試作が順調に進んでいる。 | ・クロモジ採取可能時期が限定(5～10月)されていることに対応できる複合的な商品の開発<br><br>・クロモジ原料の採取地・時期の把握<br><br>・マーケット開拓 | ◆事業計画策定<br><br>◆商品開発・市場開拓等<br><br>◆施設・設備整備 |
| 19 | 循環型社会の構築を促進するための森林資源の有効活用<br><br>《檮原町》 | 持続可能な森林経営のもとで計画的な木材生産を行い、FSC森林認証基準に基づき生産した木材製品の販売、及び林地残材等を活用した木質ペレットの製造・販売等を通じて、地域林業の中核となる森林組合の経営体質を強化し、森林所有者の所得向上を目指す。 | ・檮原町森林組合<br>・檮原町<br>・ゆすはらペレット(株) | アクションプランの取組開始:H21<br>・安定的な木材生産(H21～27)<br>◆森林所有者との共同により民有林面積の59%の森林において森林経営計画を作成し、有利な森林整備が促進されている。<br>10,744ha(H24～H27)<br>◆H27に森林組合が高性能林業機械を導入し、自らの素材生産力の強化を図った。<br><br>・FSC認証材の拡充による製材品の販売強化、継続(H21～27)<br>◆製材品需要が低迷するなか、継続的な営業展開によりFSC認証材の販売量は、消費税増税で一時的に落込んだが回復している。<br><br>・木質ペレットの製造の継続(H21～27)<br>◆受入条件の見直しや支援策の拡大により、原材料供給の拡大につながった。<br>◆材種による生産効率の低下を改善するため、H24におが粉製造機械等を導入し、生産性の向上につながった。 | ・通年的な生産体制の確立と生産性の向上<br><br>・素材生産者の増加、生産能力の拡大<br><br>・一般材との区別化を図るFSC認証材のPR強化<br><br>・土佐材の販売戦略と協調した販売の実施<br><br>・通年的な原材料の安定供給による原料在庫量の確保 | ◆森林資源の成熟度に即した計画的な木材生産の拡大<br><br>◆営業体制の強化によるFSC認証材をはじめとする町産材の販売拡大<br><br>◆木質バイオマスの生産拡大、安定供給によるゆすはらペレット(株)の経営の安定化 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
商品売上高
(H26:5,701千円)
7,000千円
事業計画策定
・小規模簡易生産機器整備
・パイロット生産・試作品製作
・試作品テストマーケティング
商品開発・市場開拓等
・クロモジ等製品の本格的な生産及び営業展開
・クロモジ等製品の商品開発とマーケティング(市場開拓)
・その他の植物資源の商品開発とマーケティング
施設・設備整備
・加工場の改修
・加工機器類の整備
森林組合木材生産量
(H19:0㎥)
(H22:648㎥)
(H26:1,997㎥)
6,000㎥
森林資源の成熟度に即した計画的な木材生産の拡大
森林組合の素材生産能力増強による、素材生産の通年的安定供給
自伐林家等木材生産量
(H26:5905㎥)
7,000㎥
自伐林家や民間事業体の生産促進のための共同事業の検討、推進
認証材の販売量
(H19:1,462㎥)
(H22:1,015㎥)
(H26:1,106㎥)
1,600㎥
営業体制の強化によるFSC認証材をはじめとする町産材の販売拡大
県内外への営業活動の継続、拡充により、FSC認証材を核とした製材品(木材加工品)の販売拡大
ペレット原材料
(H22:2,465t)
(H26:2,929t)
3,900t
ペレット生産量
(H22:1,108t)
(H26: 993t)
1,700t
木質バイオマスの生産拡大、安定供給によるゆすはらペレット(株)の経営の安定化
森林組合の生産拡大及び森林所有者等の生産拡大を図り、ペレット生産のための原材料の安定供給
ペレットの生産効率のよい、低含水率原材料の調達拡大
ペレットの製造の安定化、コスト削減による経営の安定化

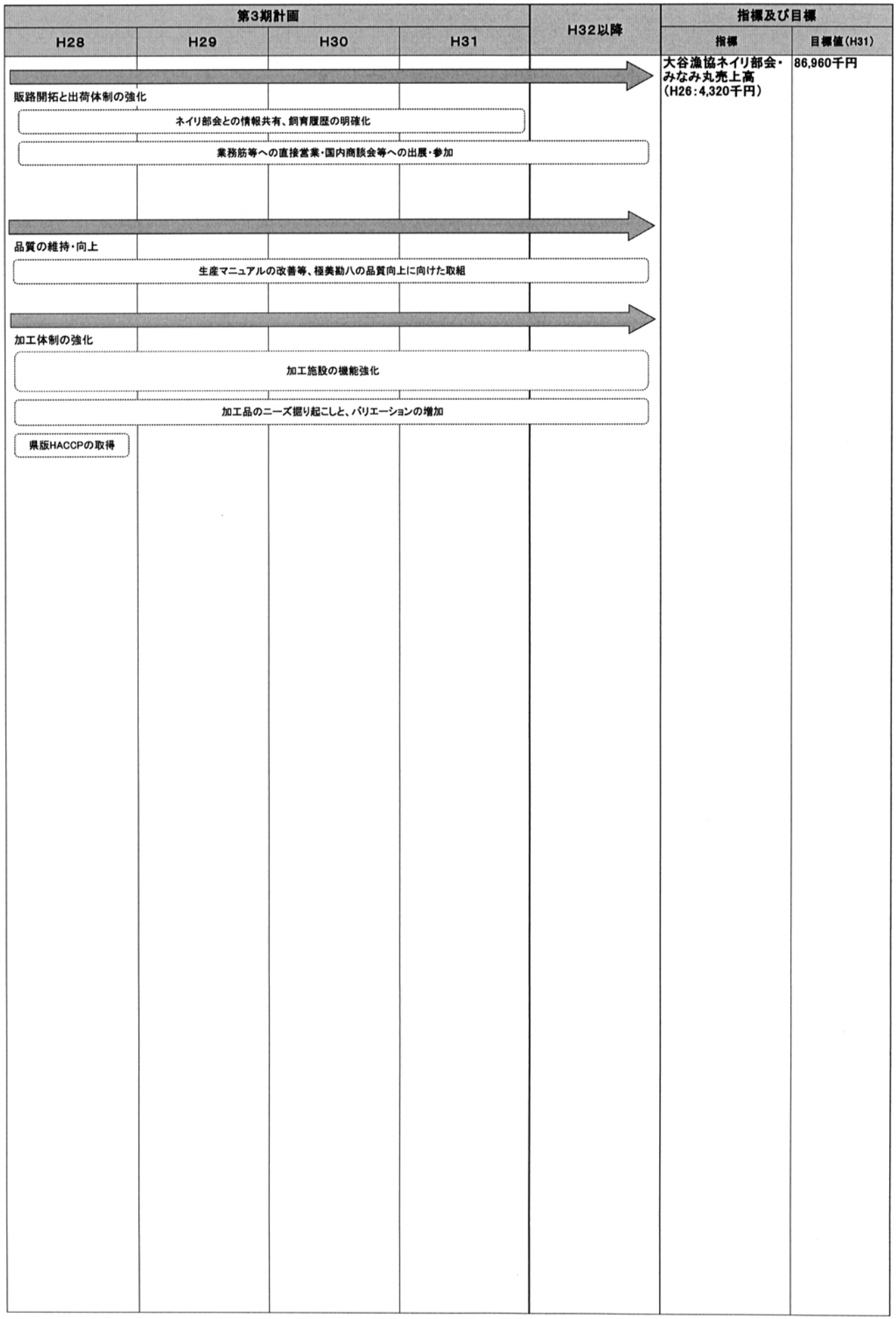
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 20 津野町森林・林業再生プロジェクト<br><br>《津野町》 | 豊富な森林資源の有効活用及び森林所有者の所得向上を図るため、山元貯木場の増設等を行うとともに、林地残材等の資源化や地域経済の活性化を目的とした地域資源活用システムを新たに構築する。 | ・津野町森林組合<br>・津野町 | アクションプランの取組開始：H26<br>・山元貯木場整備(H26)<br>◆津野町森林組合が素材生産の増産に向けた山元貯木場を整備し、原木の受入を開始(11/4～)<br><br>・産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業）を活用して、「地域資源循環システム実施可能性調査」を実施、調査報告に基づき、引き続き検討（H26～H27） | ・山元貯木場の受入体制の整備<br><br>・林地残材等の資源の有効活用する仕組みづくり<br><br>・木質バイオマスシステムの導入 | ◆山元貯木場の拡張等<br><br>◆地域資源活用システムの構築 |
| 21 美味しい！須崎の魚（いお）消費拡大プロジェクト<br><br>《須崎市》 | 美味しい旬の須崎の魚を広くPRすることで須崎の魚の消費を拡大し、水産業の振興に繋げる。 | ・須崎市<br>・海の駅「須崎の魚」 | アクションプランの取組開始：H21<br>・販売促進活動（H21～H27）<br>◆旬の魚まつりの開催や土佐のたたきフェア、ぼっとこうちランチパスポート、龍馬パスポート、高知家プレミアム旅行券へ参加することで、認知度の向上や販売促進につながった。 | ・ぐるーめ須崎の認知度向上 | ◆ぐるーめ須崎の利活用の促進<br><br>◆魚の地産地消・外商の推進 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 山元貯木場の拡張等<br>・貯木場拡張<br>・選木機の導入<br>・搬入環境の整備 | | | | | 山元貯木場木材取扱数量(1月～12月)<br>(H27:17,000㎥) | 23,000㎥ |
| 地域資源活用システムの構築<br>・大規模バイオマス発電施設への木質チップの供給<br>・木質バイオマス(チップ)製造事業者への支援<br>・林家所得向上・地域経済活性化のための地域通貨上乗せの検討 | | | | | | |
| ぐるーめ須崎の利活用の促進<br>旬の地魚が食べられるイベントの開催<br>須崎市で開催する各種イベント等との連携によるPRの促進<br>パンフレット、臨時看板の作製やHPによる周知<br>遠足等たたき体験の誘致<br>具体的な振興策の検討 | | | | | 売上高<br>(H26:8,027千円)<br><br>交流人口 | 10,000千円<br><br>10,000人 |
| 魚の地産地消・外商の推進<br>地魚の販売促進 | | | | | | |

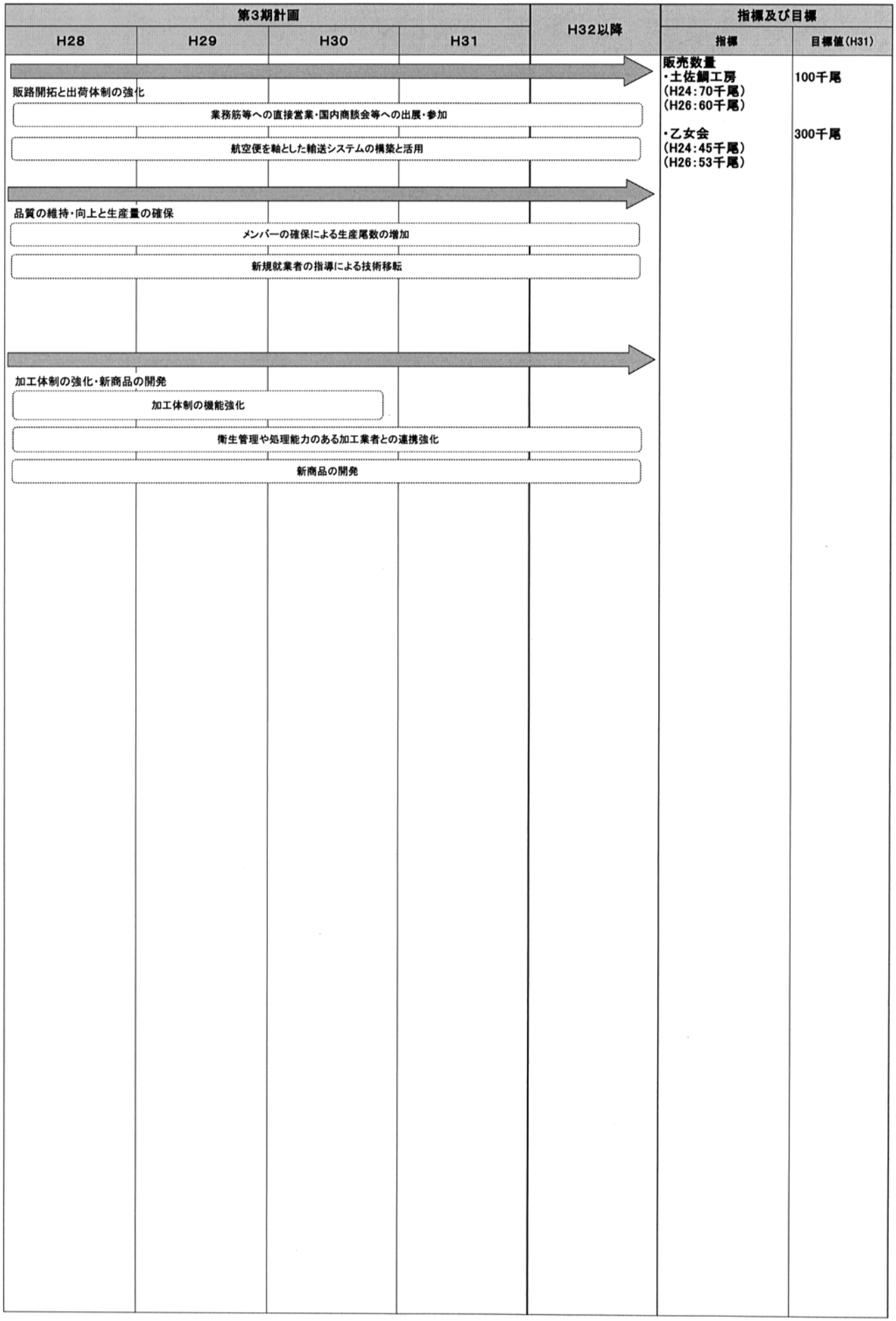
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 22　野見湾産養殖カンパチの販路拡大<br><br>《須崎市》 | 野見湾カンパチ養殖生産者グループと漁協、民間企業とが連携し、他産地の生産動向や県外大手出荷業者の販売戦略に左右されにくい販売力（魚価形成力、取引量の拡大等）を構築し、養殖業の振興に資する。 | ・大谷漁協<br>・大谷漁協ネイリ部会<br>・（株）みなみ丸 | アクションプランの取組開始：H25<br>・販路の開拓と出荷体制の強化（H25～H27）<br>◆H25にシェフツアーに参加した関西圏のレストラン等5店舗及び奈良生協と取引が開始した。<br>◆H27に高知県水産物地産外商補助金を活用して奈良生協における「極美勘八」PR活動や大都市圏での商談会に参加し、認知度が高まった。<br>◆H27に「極美勘八」が奈良生協の産直商品として、周年出荷となり、販売が拡大した。<br><br>・品質の維持・向上（H25～H27）<br>◆H25に直七みかんの皮を餌に添加し、物性試験、食味試験を実施したが、本格実施には至らなかった。<br>◆H27に「極美勘八」の生産マニュアル策定、出荷を開始し、ブランド力の強化が図られた。<br><br>・加工体制の強化（H26～H27）<br>◆H26に産業振興推進総合支援事業費補助金を活用し、（株）みなみ丸の加工場の改修、冷蔵庫等の機器を整備し、取引拡大につながった。<br>「極美勘八」 取引先8社（H27）<br><br>・県版HACCPの取得を目指し、（株）みなみ丸の衛生担当職員が県が主催する衛生管理研修に参加（H27） | ・カンパチの高品質化<br><br>・出荷体制の構築<br><br>・販路拡大 | ◆販路開拓と出荷体制の強化<br><br>◆品質の維持・向上<br><br>◆加工体制の強化 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
大谷漁協ネイリ部会・みなみ丸売上高
(H26:4,320千円)
86,960千円
販路開拓と出荷体制の強化
ネイリ部会との情報共有、飼育履歴の明確化
業務筋等への直接営業・国内商談会等への出展・参加
品質の維持・向上
生産マニュアルの改善等、極美勘八の品質向上に向けた取組
加工体制の強化
加工施設の機能強化
加工品のニーズ掘り起こしと、バリエーションの増加
県版HACCPの取得

## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 23 浦ノ内湾産養殖マダイの販路拡大<br><br>《須崎市》 | 浦ノ内湾における養殖マダイ生産者グループと漁協、民間企業とが連携し、他産地の生産動向や県外大手出荷業者の販売戦略に左右されにくい販売力（魚価形成力、取引量の拡大等）を構築し、養殖業の振興に資する。 | ・高知県漁協深浦支所<br>・土佐鯛工房<br>・乙女会<br>・（株）大東冷蔵<br>・（有）小島水産 | アクションプランの取組開始：H25<br>【土佐鯛工房】<br>・販路の開拓と出荷体制の強化（H25～H27）<br>◆H25に奈良生協の産直産品として認定された。<br>◆H25に土佐鯛工房が高知県産業技術功労賞を受賞した。<br>◆H26に産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業）の活用により、新規開拓7件と取扱尾数増につながった。<br>◆H27に高知県水産物地産外商補助金の活用により複数の商談会へ参加、2件の取引先を開拓した。<br><br>・品質の維持・向上と生産量の確保（H25～H27）<br>◆H26に土佐鯛工房が高知県中核的養殖生産者協業体に認定された。<br><br>・新規就業者の確保を目指した新規就業者セミナーの開催（H27）<br>参加者9人（内県外5人）<br><br>【乙女会】<br>・販路の開拓と出荷体制の強化（H25～H27）<br>◆H25にレストランシェフ産地視察ツアー、高知フェアへ参加により5件の取引先を開拓した。<br>◆H25に産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業）を活用してHP、販促資材の整備を行った。<br>◆H27に高知県水産物地産外商補助金の活用によりシーフードショーへ参加した。<br>◆H26から航空便の活用により北関東・東北方面へ販路を拡大した。<br><br>・品質の維持・向上と生産量の確保（H25～H27）<br>◆H26に乙女会が高知県中核的養殖生産者協業体に認定され、メンバーが4人増加した。<br><br>・加工体制の強化・新商品の開発（H25～H27）<br>◆H26にものづくり補助金を活用して加工場の機能を強化した。<br>◆H27に新商品「マダイのたたき」開発・販売 | ・生産量の確保のための生産者の加入促進が必要 | ◆販路開拓と出荷体制の強化<br><br>◆品質の維持・向上と生産量の確保<br><br>◆加工体制の強化・新商品の開発 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
販売数量
・土佐鯛工房
(H24:70千尾)
(H26:60千尾)
100千尾
・乙女会
(H24:45千尾)
(H26:53千尾)
300千尾
販路開拓と出荷体制の強化
業務筋等への直接営業・国内商談会等への出展・参加
航空便を軸とした輸送システムの構築と活用
品質の維持・向上と生産量の確保
メンバーの確保による生産尾数の増加
新規就業者の指導による技術移転
加工体制の強化・新商品の開発
加工体制の機能強化
衛生管理や処理能力のある加工業者との連携強化
新商品の開発

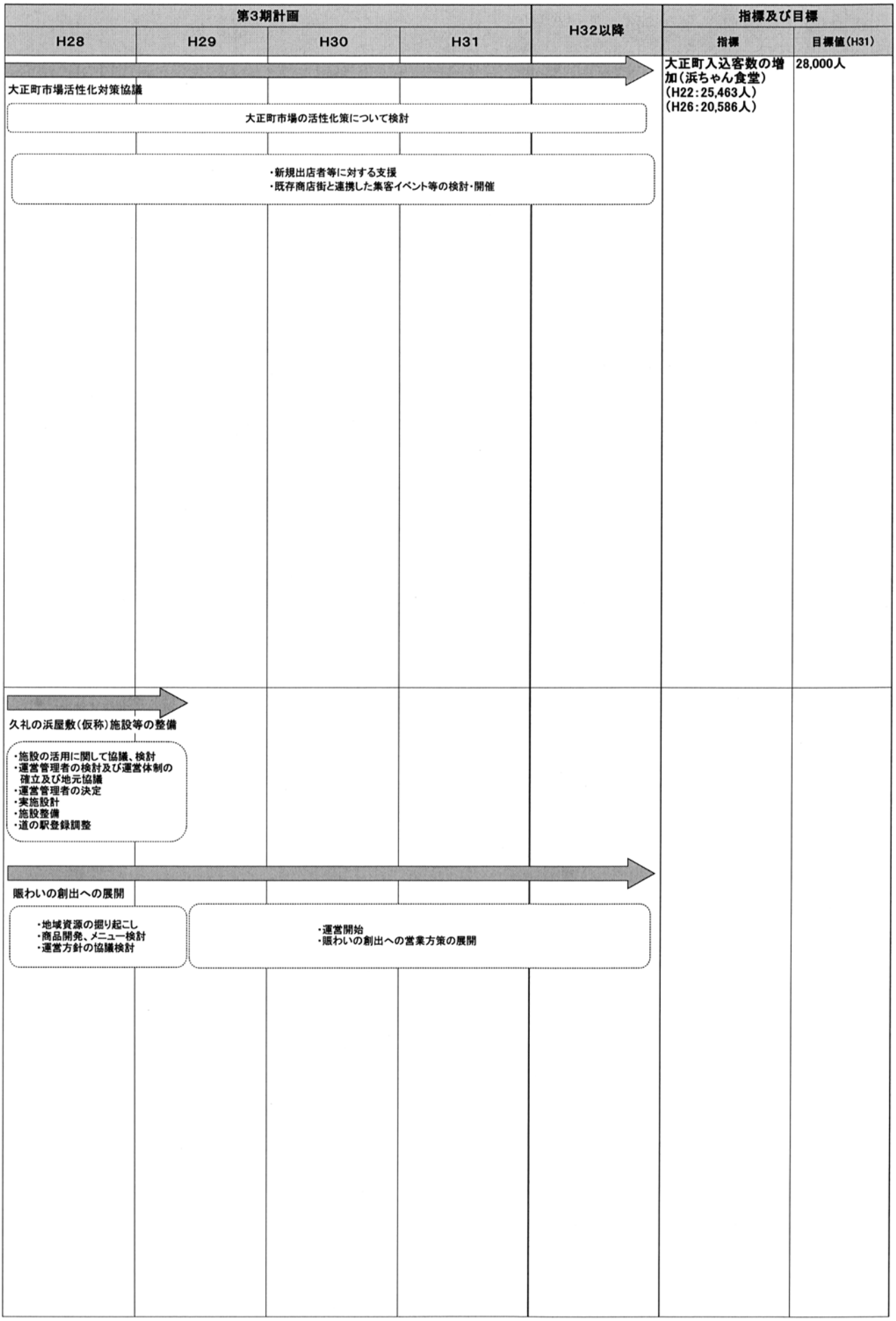
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 24 楠木鮮魚一を活用した南地区の活性化<br><br>《須崎市》 | 須崎市南地区の漁業者グループにより構成・運営される鮮魚直売所の楠木鮮魚一において、定置の朝獲れ鮮魚や養殖魚といった野見湾の地魚を中心とした鮮魚商品の販売力を強化することにより、将来的な南地区の地域振興に資する。 | ・楠木鮮魚一<br>(大谷漁協<br>野見漁協<br>双子大敷組合<br>観音小型定置組合<br>大谷漁協タイ部会) | アクションプランの取組開始:H25<br>・漁村の滞在型・体験型の観光資源及び観光客受け入れ施設の整備<br>(H25)<br>・生産基盤維持向上事業を用いて、簡易飲食所兼加工場整備のための基本設計作成と先進地の視察を行った結果、施設整備は当面見送り、基本設計作成も中止となった。<br>(H25)<br><br>・高鮮度流通に関する取組(H27)<br>◆定置等の漁獲物を高鮮度処理を施し、高知家の魚応援の店に宅配便で出荷する体制が整備された。 | ・施設を運営、管理する人材の育成<br><br>・現施設を活用した、鮮魚一の売り上げ増及び南地区活性化の取組 | ◆地域の新鮮な魚介類の販売と地域の魅力の情報発信 |
| 25 中土佐町地域ブランドの創出と販売促進<br><br>《中土佐町》 | スラリーアイスを活用した付加価値の高い水産物(カツオ、メジカ、ウルメ、アマダイ等)のブランド化を図り、販路を開拓するとともに、町内の他の地域産品を併せて総合的に販売促進に繋げていく。 | ・中土佐町<br>・中土佐町地域振興公社 | アクションプランの取組開始:H21<br>・スラリーアイスの活用(H21～)<br>◆H21に鮮度保持研究施設を整備し、スラリーアイスを活用した魚価向上対策として実証実験、官能試験を実施してきた。その結果、地元漁師や協力店等から高い評価を得ており、特にカツオは、新しい保存方法を用いると48時間後でも刺身で食べることが可能との結果となり、有効性が証明された。<br>官能試験の協力店<br>(県外2店、高知市内8店、町内9店)<br><br>・高鮮度ブランドとして「びんび」ブランドを立ち上げ、「びんび鰹のたたき」「びんびめじか」の販売開始(H24～H27)<br>・スラリーアイスを活用した高鮮度の鰹のたたきを主力商品とした水産加工場の整備(H25～27)<br>・水産加工場において、県合併流通支援課、地産外商公社等が実施する県外シェフ等の産地見学会を積極的に受け入れ、高鮮度の鰹のたたきをPR(H27)<br>◆中土佐町のカツオの認知度が向上した。 | ・スラリーアイスを活用した高鮮度の魚を管理し、安定して流通させ、販路開拓を行えるシステムの確立<br><br>・スラリーアイスを活用した高鮮度の魚の認知向上<br><br>・水産加工場で使用する高鮮度の鰹の安定供給体制の確立<br><br>・鰹の水揚げがない時期に販売できる加工商品の開発 | ◆地域物産品の販売促進活動<br><br>◆スラリーアイスを活用した高鮮度水産物の販売ルートの開拓<br><br>◆鰹以外の水産物を使った新商品の開発 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 地域の新鮮な魚介類の販売と地域の魅力の情報発信<br>高鮮度流通に関する取組<br>地域イベントの運営と参加<br>地域の魅力の情報発信 | | | | | 売上高<br>(H26:27,535千円)<br><br>交流人口<br>(H24:25千人)<br>(H26:16千人) | 33,000千円<br><br>25千人 |
| 地域物産品の販売促進活動<br>地域物産品の販売先の開拓と流通販売の拡大<br>スラリーアイスを活用した高鮮度水産物の販売ルートの開拓<br>県内外への販売ルート開拓と安定した供給体制の確立<br>鰹以外の水産物を使った新商品の開発<br>町内で水揚げされる鰹以外の水産物を使った加工品等の商品開発 | | | | | 商品売上高<br>(H24:8,408千円)<br>(H26:6,635千円) | 35,987千円 |

## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 26 大正町市場商店街活性化事業<br><br>《中土佐町》 | 中土佐町の観光拠点であり、地域の中心商店街でもある「大正町市場商店街」の空店舗の活用により、大正町市場の活性化を目指すとともに、町内全体への観光客の集客を図り、町全体への波及効果を促す。 | ・大正町市場組合<br>・中土佐町商工会<br>・中土佐町 | アクションプランの取組開始：H21<br>・空き店舗の活用(H22～27)<br>◆H25年に大正町市場の入り口空き店舗に、ﾁｬﾚﾝｼﾞｼｮｯﾌﾟを経た山本鮮魚店が入り活用。H26年には、大正町市場の空き店舗2軒に鮨屋と干し物屋が入ったが、H26.11月をもって1店（鮨屋）が閉店。<br><br>・商店街組織の連携（H25～27）<br>◆西町、八幡通、大正町、平成通、昭和通を「久礼のお宮さん通り商店街組合」に一本化して具体的な連携が始まった。<br><br>・集客イベント等の実施（H25～27）<br>◆「久礼乙姫塾」や「久礼のおきゃく」、「おとひめの夜市」、H27.10月には『久礼大正町市場百年祭（前夜祭、本祭）』などのイベントを開催して、大正町市場周辺の活性化に繋がっている。<br><br>・大正町市場のホームページを立ち上げ、「市場のめしや浜ちゃん」ブログを公開して情報発信を開始（H25～27）<br>◆H27.2.9、共同通信社主催地域再生大賞優秀賞受賞<br><br>・H27.2月に、市場のめし屋・浜ちゃんのリニューアルに伴い、立ち食いスタンドと七輪コーナーを設置（H26）<br>◆大正町市場の認知度が向上した。<br>◆H27年の久礼のひなまつり街道では、お宮さん通り、大正町市場、新町商店街において、28軒がおひな様を飾り、地域を盛り上げている（2/21～3/8）。 | ・大正町市場内の出店者の高齢化による空き店舗の増加と露店の減少<br><br>・商店街組織の連携強化<br><br>・街づくり団体との連携 | ◆大正町市場活性化対策協議 |
| 27 久礼の浜屋敷整備事業<br><br>《中土佐町》 | 久礼新港背後地において、中土佐町の豊かな自然や食材、伝統文化や人といった地域資源を有効に活用して、町全体の賑わいの創出につながる施設等を整備し、所得向上や雇用の創出をはじめ町全体に経済効果を波及させる。 | ・中土佐町 | アクションプランの取組開始：H21<br>・久礼新港背後地利用計画（H21～24）<br>◆久礼新港の背後地利用については、「まちづくり検討委員会」や関係者と賑わいの創出に繋がる施設整備に向けて協議検討するとともに、用地取得や経営計画を策定した。<br><br>・庁内プロジェクトチームを立ち上げ、改めて実施計画を検討（H26.12月～）<br>・施設を道の駅として位置付けることができるよう、関係機関と調整（H27） | ・施設の運営管理者の決定及び育成<br><br>・計画に参画する多様なニーズを持つ関係者との調整<br><br>・道の駅登録に向けた関係機関との内容及びスケジュール調整 | ・久礼の浜屋敷（仮称）施設等の整備<br><br>・賑わいの創出への展開 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
大正町入込客数の増加(浜ちゃん食堂)
(H22:25,463人)
(H26:20,586人)
28,000人
大正町市場活性化対策協議
大正町市場の活性化策について検討
・新規出店者等に対する支援
・既存商店街と連携した集客イベント等の検討・開催
久礼の浜屋敷(仮称)施設等の整備
・施設の活用に関して協議、検討
・運営管理者の検討及び運営体制の確立及び地元協議
・運営管理者の決定
・実施設計
・施設整備
・道の駅登録調整
賑わいの創出への展開
・地域資源の掘り起こし
・商品開発、メニュー検討
・運営方針の協議検討
・運営開始
・賑わいの創出への営業方策の展開

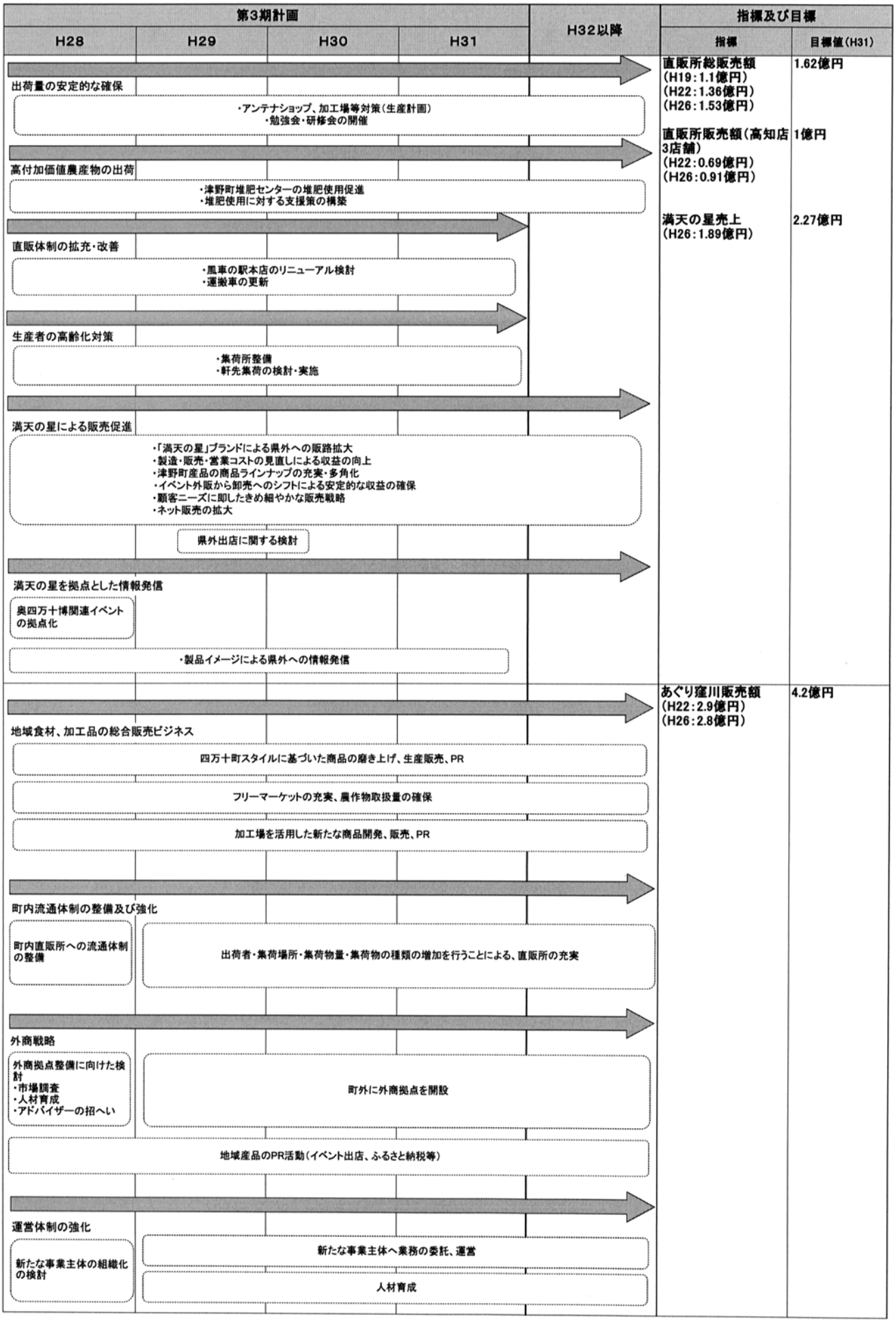
## 【高幡地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 28 | 「中土佐のうまいもん食わしちゃお」商品開発プロジェクト<br><br>《中土佐町》 | 現在進めている地域資源を使った商品開発を継続発展的に進めていくことにより、中土佐町の地域産業の向上を図るとともに大正町市場を中心にした地域の活性化を図り、賑わいづくりの創出を行う。<br>中土佐町の海からの物語性のある商品を開発し、次世代ターゲットとなる若者層の関心を高め、新規顧客を開拓することにより、都市部との交流や消費拡大を図り、漁師のおばちゃん達が売るという大正町市場周辺及び中土佐町の価値を高める。 | ・企画・ど久礼もん企業組合 | アクションプランの取組開始：H21<br>・「かつお」を使った商品開発と販路開拓（H21～27）<br>◆辛焼味噌カラヤン、なぶらスープカレー、漁師のラー油、しょうがの恋、俺のたれなど目標の5商品以上を開発し、漁師のラー油、しょうがの恋は、一時、生産体制が追いつかないほどのヒット商品となった。新商品として、H25に「俺のたれ」、H27に「かつおしょうが煮」を投入。<br><br>・大正町市場の活性化（H22～27）<br>◆H25.8月に「市場食堂ど久礼もん」にリニューアルし、かつお丼、海鮮丼をメニューに追加。中土佐の食文化を広めるとともに雇用の創出に繋がっている。<br>（従業員数：常勤1人、パート等6人）<br>◆地域のいいもの再発見ワークショップ等を実施し、世代を超えて外部と地域の交流を図ることができた。 | ・新たな商品を加工するために人材の育成と加工施設の整備<br><br>・販路の開拓 | ◆中土佐の食文化を使った商品開発<br><br>◆地元や都市部等での販路開拓 |
| 29 | 梼原町地場産品の地産地消・外商の促進<br><br>《梼原町》 | 梼原町にある一次産品や加工品など、さまざまな地場産品の町内外への販売を、IT等の活用、町内外への販売促進活動、並びに、町内の福祉施設及び小中学校の給食に地域産品を調達する仕組みづくりによって促進するとともに、地場産品の商品力向上を促進する。 | ・梼原町商工振興協同組合<br>・JA津野山<br>・町内事業者、生産団体 | アクションプランの取組開始：H21<br>・販売促進（H21～27）<br>◆イベントや商談会への参加といったこれまでの活動に加えて、地域関係者が連携し松山市の量販店での店頭販売を定期的に行うなどの新たな取組が生まれている。<br>◆「まちの駅」への出荷登録者数<br>H22.8月：77人（オープン時）<br>H26年度：92人　15人増<br><br>・商品開発（H21～27）<br>◆地域住民19人がフードコーディネーターの指導のもと地域食材を使った加工品づくりの技術を習得した。<br>◆町が地元産食材等を使った新商品（お土産、飲食メニュー）を募集し、H26に5件、H27に2件の応募があり町内で提供・販売につながった。<br>・キジグルメの開始（H26～27）<br>◆町内飲食店でのキジ肉を使用したメニューの提供を開始し、多くの新聞、テレビ等に取り上げてもらい認知度が向上した。<br><br>・ITの活用（H21～23）<br>◆町内事業者を主体とする研修会を開催し、3年間で延べ86人が参加し、ITを活用した販売知識を深めた。<br><br>・学校給食の地産地消（H21～27）<br>◆栄養教諭の積極的な関与もあり利用率は年々増加している。<br>◆ゆすはら応援隊により、集出荷を行い、学校給食等への地産地消が進展した。 | ・地産外商の拡大<br><br>・新規商品（お土産物等）の開発<br><br>・学校給食等の地産地消について、生産や供給体制の確立 | ◆地場産品の販売促進<br><br>◆地場産品の商品力向上 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 中土佐の食文化を使った商品開発<br>・商品開発<br>・地域での生産－加工－販売－販促活動の各体制の確立 | | | | | 開発する商品数 | 年1商品(4商品) |
| 地元や都市部等での販路開拓<br>・販路開拓・拡大(商談会及びアンテナショップ等によるプロモーション活動)<br>・通販、ふるさと納税への対応<br>・中土佐の食文化を広めることによる、賑わいづくりの創出 | | | | | 商品売上高<br>(H22:22,748千円)<br>(H26:32,180千円) | 50,000千円 |
| 地場産品の販売促進<br>・生産、販売体制の検討と確保<br>・町内外への販路開拓<br>給食に使う地場産品を町内の生産者や業者から調達する仕組みづくり(生産者の確保、供給体制の確立、ルートの調整と設定) | | | | | 「まちの駅」出荷登録者数<br>(H22:77人)<br>(H26:92人) | 120人 |
| | | | | | 「まちの駅」販売額<br>(H22:15,120千円)<br>(H26:18,136千円) | 40,000千円 |
| 地場産品の商品力向上<br>商品開発、既存商品の磨き上げ | | | | | | |

## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 30 津野町地産地消・外商販売戦略<br><br>《津野町》 | (有)津野町ふるさとセンターにおいて、機能向上した直販所販売システムの活用及び直販体制の拡充・改善を図るとともに、満天の星(株)における6次産業化等による高付加価値商品の積極的な地産地消・外商戦略を通じ、拠点ビジネスを安定させ、売上の向上と町内外への情報発信による交流人口の拡大及び農家所得の向上を目指す。 | ・(有)津野町ふるさとセンター<br>・(株)満天の星<br>・津野町 | アクションプランの取組開始:H21<br>・地産地消ビジネス(H21～23)<br>◆集荷所整備、町内直販拠点施設(道の駅等)の整備による町内流通網の拡充<br>◆販売組織・機能の統一(手数料、清算方式等)による町内1直販所構想の実現<br>◆生産性向上(ハウス、実証圃等)対策等による会員・販売額の増加<br><br>・アンテナショップ、加工所の整備運営(H23～27)<br>◆H24.4.11津野町船戸に加工所、高知市南川添にアンテナショップを同時オープン。指定管理者である(株)満天の星が初年度2億円を超える売上を達成し、H25～27も売上は堅調に推移。<br><br>・直販システムの高度化(H27)<br>◆既存直販システムのメール配信機能、返品管理機能の拡充による生産者への情報提供の向上が図られた。<br><br>・十津店、瀬戸店の体制等の改善(H27)<br>◆瀬戸店を花弁類販売に特化し、十津店での販売力のを強化が図られた。 | ・(有)津野町ふるさとセンターの経営改善計画(体制、戦略等)の実行<br><br>・アンテナショップ・加工場への食材供給や加工所商品の販売の安定化<br><br>・野菜の供給量確保<br><br>・老朽化した風の駅本店の改修<br><br>・集荷所の改善(段差があり高齢者による搬入が困難)<br><br>・運搬車(2トントラック保冷車、50万km超)の更新<br><br>・県外への販売展開 | ◆出荷量の安定的な確保<br><br>◆高付加価値農産物の出荷<br><br>◆直販所の拡充・改善<br><br>◆生産者の高齢化対策<br><br>◆満天の星による販売促進<br><br>◆満天の星を拠点とした情報発信 |
| 31 四万十町拠点ビジネス体制の強化<br><br>《四万十町》 | 地域資源を有効に活用するため、地産地消や加工品開発販売などを一体的に担うビジネス拠点組織を中心とした仕組みや体制を整備し、地域の活性化や所得の向上を目指す。 | ・(株)あぐり窪川<br>・四万十町 | アクションプランの取組開始:H21<br>・運営体制づくり(H21)<br>◆H21に行政、地域団体、生産者等による「四万十町拠点ビジネス事業運営協議会」を設置し、基本戦略である「四万十町スタイル」を取りまとめた。<br><br>・生産流通システムの構築(H21～27)<br>◆バラエティに富んだ個性ある旧3町村(十和－大正－窪川)の産品を一元的に流通販売し、コスト削減を図るとともに新たな販路を開拓した。(県内12店舗、県外2店舗)<br>◆H24には、高知市内にアンテナショップ四万十の蔵を設置し、販売先を一元化。<br>◆H25に産振アドバイザーを導入し、集客に繋がる店舗づくりに取り組んだ結果、H26の販売額、来客数の増加に繋がったが、増加率も低いためH27に店舗を閉店し、外商への戦略を練り直すこととした。<br><br>・商品開発・販売(H22～23)<br>◆四万十町の地域資源を活用した加工商品を開発(5商品)するとともに、3つの道の駅での連携商品(3丼)を開発し、販売に至った。 | ・事業主体の経営体質の向上<br><br>・農産物等取扱量の確保<br><br>・農産物取扱種類の増加 | ◆地域食材、加工品の総合販売ビジネス<br><br>◆町内流通体制の整備及び強化<br><br>◆外商戦略<br><br>◆運営体制の強化 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
出荷量の安定的な確保
・アンテナショップ、加工場等対策(生産計画)
・勉強会・研修会の開催
高付加価値農産物の出荷
・津野町堆肥センターの堆肥使用促進
・堆肥使用に対する支援策の構築
直販体制の拡充・改善
・風車の駅本店のリニューアル検討
・運搬車の更新
生産者の高齢化対策
・集荷所整備
・軒先集荷の検討・実施
満天の星による販売促進
・「満天の星」ブランドによる県外への販路拡大
・製造・販売・営業コストの見直しによる収益の向上
・津野町産品の商品ラインナップの充実・多角化
・イベント外販から卸売へのシフトによる安定的な収益の確保
・顧客ニーズに即したきめ細やかな販売戦略
・ネット販売の拡大
県外出店に関する検討
満天の星を拠点とした情報発信
奥四万十博関連イベントの拠点化
・製品イメージによる県外への情報発信
直販所総販売額
(H19:1.1億円)
(H22:1.36億円)
(H26:1.53億円)
1.62億円
直販所販売額(高知店3店舗)
(H22:0.69億円)
(H26:0.91億円)
1億円
満天の星売上
(H26:1.89億円)
2.27億円
地域食材、加工品の総合販売ビジネス
四万十町スタイルに基づいた商品の磨き上げ、生産販売、PR
フリーマーケットの充実、農作物取扱量の確保
加工場を活用した新たな商品開発、販売、PR
町内流通体制の整備及び強化
町内直販所への流通体制の整備
出荷者・集荷場所・集荷物量・集荷物の種類の増加を行うことによる、直販所の充実
外商戦略
外商拠点整備に向けた検討
・市場調査
・人材育成
・アドバイザーの招へい
町外に外商拠点を開設
地域産品のPR活動(イベント出店、ふるさと納税等)
運営体制の強化
新たな事業主体の組織化の検討
新たな事業主体へ業務の委託、運営
人材育成
あぐり窪川販売額
(H22:2.9億円)
(H26:2.8億円)
4.2億円

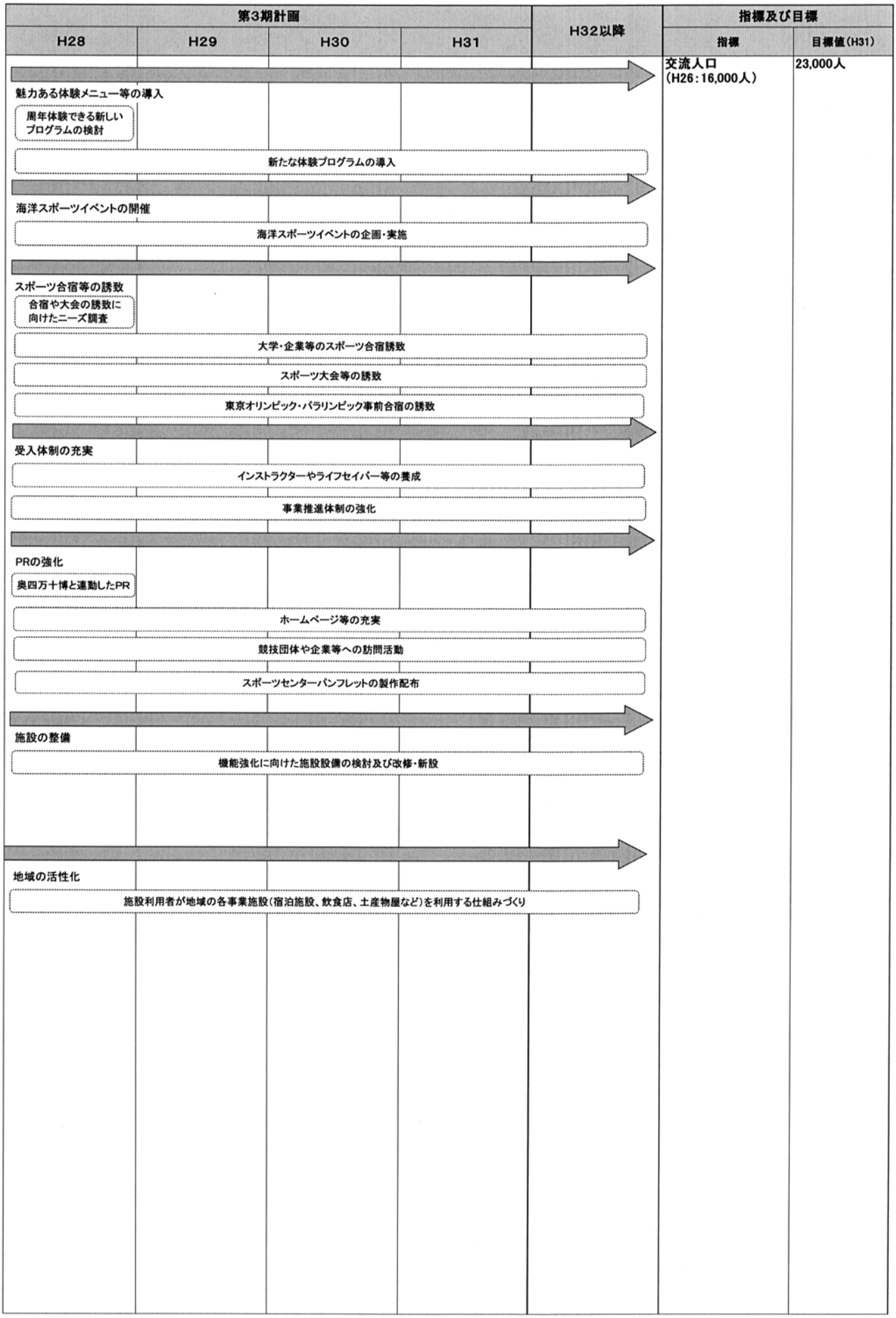
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 32 高幡地域における広域観光の推進<br><br>《高幡地域全域》 | 高幡地域内の観光地、自然、食、人などの観光資源を組み合わせて新たな商品を造成するとともに、高幡地域ならではの魅力をPRすることで知名度の向上及び観光客数の増加を図る。そして、奥四万十博で培われたノウハウを活かし、地域の商品を県内外に情報発信するとともに、旅行会社への積極的な営業活動を展開することで誘客を促進し、広域への経済効果を波及させていく。 | ・高幡広域市町村圏事務組合（高幡広域観光推進本部） | アクションプランの取組開始：H26<br>・観光情報の管理及び情報発信（H26）<br>◆H26.10月に観光HPが完成し、情報等の集約、集計がスムーズに行える体制が整った。<br><br>・商品及び観光資源の営業販売（H26～H27）<br>◆県外旅行会社営業(H26：20回)、PRにより旅行会社のパンフレットに掲載された。<br><br>・2016奥四万十博開催に向けた取組（H25～H27）<br>◆H25.11.1に高幡地域の広域観光組織として「高幡広域観光推進本部会」を設立した。<br>◆H26.1.17に高幡広域観光推進本部会を開催し、地域博覧会開催が決定した。<br>◆H26.12月に地域博覧会を推進していく組織として「奥四万十博推進協議会」を設立し、実施態勢が整った。<br>◆H27.12月に奥四万十博実施計画を策定した。 | ・構成各市町における体験プログラム等の商品化力の向上<br><br>・奥四万十博終了後も継続的に広域観光を推進していくための組織体制の強化 | ◆観光情報の発信<br><br>◆商品の造成・磨き上げ・セールス<br><br>◆2016奥四万十博開催及び博覧会終了後の広域観光組織の機能強化 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 観光情報の発信 | | | | | 主要観光施設入込客数<br>(H26:1,954,206人) | 2,459,000人 |
| ・5市町及び観光関係団体からの観光情報の収集、管理<br>・観光素材の写真や関係情報のデータベース化<br>・Webやパンフレット、メディアを活用した広域観光情報の発信 | | | | | | |
| 商品の造成・磨き上げ・セールス | | | | | 宿泊者数<br>(H26:40,925人) | 51,300人 |
| ・商品及び周遊プランの造成・磨き上げ<br>・観光資源や商品のエージェントへのセールス | | | | | | |
| 2016奥四万十博開催及び博覧会終了後の広域観光組織の機能強化 | | | | | | |
| 博覧会の開催 | 博覧会終了後も持続的に広域観光を推進していくための組織体制の強化 | | | | | |

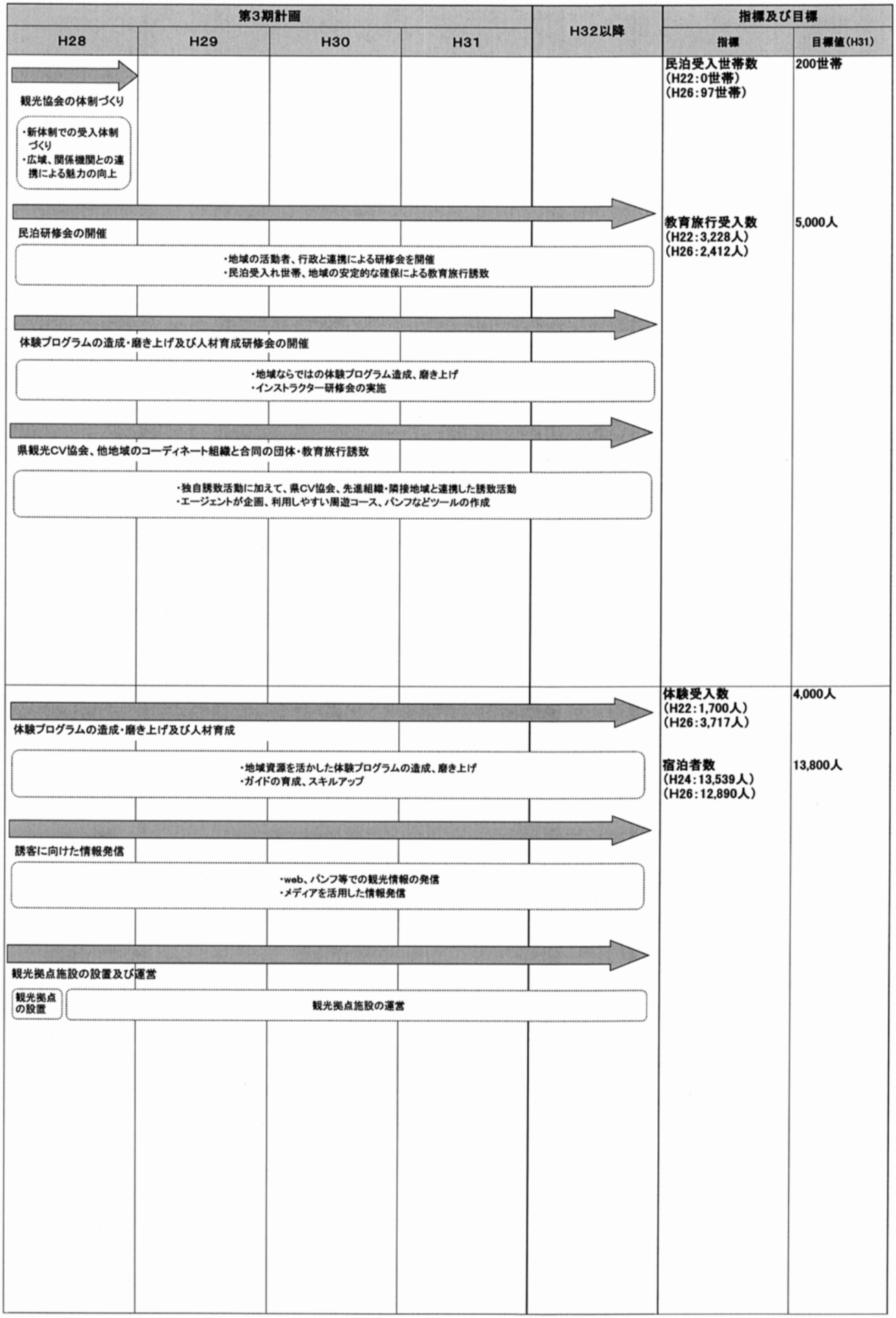
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 33 須崎市立スポーツセンターを活用した体験型観光等の推進による地域の活性化<br><br>《須崎市》 | 海洋スポーツを活かした新たな体験型観光の充実を図るとともに、浦ノ内湾を活用した海洋スポーツイベントの開催などを通して交流人口の拡大を目指す。併せて、同時にスポーツ合宿が行える環境の整備を図り、初心者から競技者まで利用できる総合的な海洋スポーツ拠点の実現を目指す。 | ・須崎市 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆魅力ある体験メニュー等の導入<br><br>◆海洋スポーツイベントの開催<br><br>◆スポーツ合宿等の誘致<br><br>◆受入体制の充実<br><br>◆PRの強化<br><br>◆施設の整備<br><br>◆地域の活性化 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
交流人口
(H26：16,000人)
23,000人
魅力ある体験メニュー等の導入
周年体験できる新しいプログラムの検討
新たな体験プログラムの導入
海洋スポーツイベントの開催
海洋スポーツイベントの企画・実施
スポーツ合宿等の誘致
合宿や大会の誘致に向けたニーズ調査
大学・企業等のスポーツ合宿誘致
スポーツ大会等の誘致
東京オリンピック・パラリンピック事前合宿の誘致
受入体制の充実
インストラクターやライフセイバー等の養成
事業推進体制の強化
PRの強化
奥四万十博と連動したPR
ホームページ等の充実
競技団体や企業等への訪問活動
スポーツセンターパンフレットの製作配布
施設の整備
機能強化に向けた施設設備の検討及び改修・新設
地域の活性化
施設利用者が地域の各事業施設(宿泊施設、飲食店、土産物屋など)を利用する仕組みづくり

## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 34 須崎市の教育旅行や団体旅行の誘致に向けた体制の整備<br><br>《須崎市》 | 須崎市への教育旅行や団体旅行を増やすため、地域資源を活かした体験メニューの充実、民泊受入世帯の拡大を図る。 | ・須崎市観光協会<br>・NPOすさきスポーツクラブ | アクションプランの取組開始：H21<br>・教育旅行の誘致事業（H21～H27）<br>◆体験型観光パンフの作成、旅行会社へのセールス、インストラクター研修などを実施し、関西方面からの中学校修学旅行が定着した。<br><br>・一般団体の誘致事業（体験型観光）（H21～H27）<br>◆ドラゴンカヌー・鰹タタキづくり体験などを主体に受入数を確保した。<br>H24：703人<br>H25：473人<br>H26：1,282人<br><br>・民泊の推進（H21～H27）<br>◆民泊受入件数が目標の100軒を超え、民泊受入回数も増加している。<br>◆関西の旅行代理店を中心に営業を行い、民泊受入について、H26に2校、H27に4校、H28は5校受入が決定した。 | ・教育旅行民泊受入世帯の確保<br><br>・プロモーション活動<br><br>・体験プログラムの増及びインストラクター養成<br><br>・営業スタッフの確保と経営体制の強化 | ◆観光協会の体制づくり<br><br>◆民泊研修会の開催<br><br>◆体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成研修会の開催<br><br>◆県観光CV協会、他地域のコーディネート組織と合同の団体・教育旅行誘致 |
| 35 中土佐町の地域資源を活用した体験型・滞在型観光の推進<br><br>《中土佐町》 | 観光拠点施設を設置し、中土佐町の観光情報発信及び観光客の誘致を行うとともに、重要文化的景観を活かした久礼のまち歩きや漁業体験など体験型観光メニューの充実を図り、中土佐町における交流人口の拡大を目指す。 | ・中土佐町 | アクションプランの取組開始：H21<br>・人材育成（H24～H26）<br>久礼のまち歩きガイドの育成を行い、マップの作成配布とともに、随時受入を行った。<br><br>・誘客に向けたセールス（H27）<br>◆日本旅行パンフレット「赤い風船」平成27年度上期に久礼大正町市場の掲載。<br><br>・観光物産センターの設置及び改修（H25～27）<br>◆H25に観光物産センターを大正町商店街に移転し、町外客（県内外）への観光案内が可能となった。<br>◆H27に観光案内機能の向上などのため、観光物産センターに代わる観光拠点施設の整備に着手（H27）<br><br>・漁業体験（H24～H26）<br>◆県内小学校、老人クラブ等への積極的なPRや、県内の旅行代理店の商品に掲載されたことにより誘客の増加に繋がった。<br><br>・重要文化的景観（H23）<br>◆H23に「久礼の港と漁師町の景観」認定、同時に「四万十川流域の文化的景観上流域の農山村と流通・往来」に旧大野見地区萩中川と下ル川の流域が追加認定を受けた。 | ・体験メニューの充実と受入体制の構築<br><br>・ガイドの確保及び資質向上<br><br>・観光客の滞在時間の延長 | ◆体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成<br><br>◆誘客に向けた情報発信<br><br>◆観光拠点施設の設置及び運営 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
観光協会の体制づくり
・新体制での受入体制づくり
・広域、関係機関との連携による魅力の向上
民泊受入世帯数
(H22:0世帯)
(H26:97世帯)
200世帯
民泊研修会の開催
・地域の活動者、行政と連携による研修会を開催
・民泊受入れ世帯、地域の安定的な確保による教育旅行誘致
教育旅行受入数
(H22:3,228人)
(H26:2,412人)
5,000人
体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成研修会の開催
・地域ならではの体験プログラム造成、磨き上げ
・インストラクター研修会の実施
県観光CV協会、他地域のコーディネート組織と合同の団体・教育旅行誘致
・独自誘致活動に加えて、県CV協会、先進組織・隣接地域と連携した誘致活動
・エージェントが企画、利用しやすい周遊コース、パンフなどツールの作成
体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成
・地域資源を活かした体験プログラムの造成、磨き上げ
・ガイドの育成、スキルアップ
体験受入数
(H22:1,700人)
(H26:3,717人)
4,000人
宿泊者数
(H24:13,539人)
(H26:12,890人)
13,800人
誘客に向けた情報発信
・web、パンフ等での観光情報の発信
・メディアを活用した情報発信
観光拠点施設の設置及び運営
観光拠点の設置
観光拠点施設の運営

## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 36 梼原町の体験型・滞在型観光の推進<br><br>《梼原町》 | 「龍馬脱藩の郷」としての取組を継続しつつ、まち歩きやセラピーロードをはじめとした体験型観光、住民主体のおもてなし・受入体制や基盤の一層の充実を図り、環境・いやしのまち梼原の取組と併せて旅行会社、企業、大学などへの誘致活動を行い、体験型・滞在型観光を推進する。 | ・梼原町商工会<br>・梼原町<br>・松原まろうど会<br>・坂本龍馬脱藩の郷　ゆすはらであいの会 | アクションプランの取組開始：H21<br>・誘客、受入・もてなし体制（H21～27）<br>◆地域（住民）組織「ゆすはら社中」による町内が一体となった龍馬伝・龍馬博、それに続くふるさと博を活かした誘客、受入・おもてなしが行えた。<br>◆2016奥四万十博に向け、梼原町奥四万十博本部会を設置、素材の洗い出しを行い、体験メニューを造成した。<br><br>・ハード整備及び活用（H21～26）<br>◆「ゆすはら維新の道社中」、まちの駅マルシェ・ユスハラ、雲の上のギャラリーの整備などが行われ、これらを活かした県外エージェントへの誘客活動、県内ホテルとの連携などにより多くの観光客が訪れ「龍馬脱藩の郷」としてのイメージの定着が図られた。<br>◆H25年度には、千百年物語りと題して町立歴史民俗資料館をリニューアルし、受入体制の充実が図られた。<br><br>・森林セラピー推進による地域活性化（H21～26）<br>◆松原地区や宮野々地区での体制づくりや整備が進むことで、県内外からの集客により、地域活性化が図られた。 | ・「龍馬脱藩の郷」を継続活用した誘客活動の強化<br><br>・環境のまち、癒しのまち「ゆすはら」のアピールによる、一般企業のCSR研修、スポーツ合宿などの誘致活動強化<br><br>・滞在型の森林セラピーの基盤整備<br><br>・道の駅ゆすはらの再整備による雲の上のホテル等の改修 | ◆体験プログラムの造成、磨き上げ及び受入体制の充実<br><br>◆誘客活動<br><br>◆森林セラピーの受入体制の充実<br><br>◆受入基盤の整備 |
| 37 清流と風と歴史に会えるまち津野町まるごと体感！～観光集客アップ作戦～<br><br>《津野町》 | 四国カルスト天狗高原や四万十川源流点、風の里公園、セラピーロードなどを中心とした津野町の観光スポットと歴史や伝統文化、地域の食など津野町をまるごとPRし、年間を通じて多くの観光客の集客を図る。 | ・津野町 | アクションプラン取組開始：H21<br>・「ふる」活用ビジネス事業・観光交流ネットワークビジネス（H21～23）<br>◆案内板の整備や、観光図鑑の作成などを行い、予約時の町内の宿の連携と来てくださった方へのおもてなし力の向上や、観光ガイドの育成に取り組み、目標であった、年間宿泊数9,000人超を維持することができた。<br><br>・全国源流サミットの開催（H24）<br>◆参加者569人<br><br>・観光情報の発信（H24～27）<br>◆県内外へのテレビ、ラジオ、雑誌等の情報発信により、中四国をはじめとする県外からの観光客が増加した。 | ・観光ガイドの養成と、全体のスキルアップ<br><br>・県外への情報発信の強化<br><br>・閑散期の集客 | ◆受入体制の整備<br><br>◆観光商品の造成・磨き上げ及び情報発信の強化 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| 体験プログラムの造成、磨き上げ及び受入体制の充実<br>・地域資源を活かした体験プログラムの造成、磨き上げ<br>・2016奥四万十博を踏まえた地域住民による受入体制の充実 | | | | | 宿泊者数<br>(H22:6,485人)<br>(H26:6,841人) | 8,265人 |
| 誘客活動<br>・「環境の町」「龍馬脱藩の郷」「セラピー基地・ロードによるいやしのまち」等を前面に出した旅行会社、企業、大学等へのセールス<br>・高知市内等のホテル、旅館との連携による誘客<br>・メディア等を活用した情報発信の強化 | | | | | 施設利用者<br>(H22:82,299人)<br>(H26:82,582人) | 97,500人 |
| 森林セラピーの受入体制の充実<br>医療保健施設管理者と連携したセラピー基地・ロードでの受入体制の充実 | | | | | | |
| 受入基盤の整備<br>・重点道の駅として選定されたセラピー基地である太郎川公園の新たな整備<br>・セラピーロード等の魅力を向上させるための整備 | | | | | | |
| 受入体制の整備<br>・ガイドの育成・スキルアップ<br>・観光スポットの整備(案内板を含む)<br>・イベントの企画・開催 | | | | | 主要宿泊施設年間宿泊数<br>(H19:8,925人)<br>(H22:9,616人)<br>(H26:8,114人) | 10,710人 |
| 観光商品の造成・磨き上げ及び情報発信の強化<br>・体験プログラムの充実、モデルコースの設定<br>・メディアへの情報発信<br>・観光拠点施設の整備 | | | | | | |

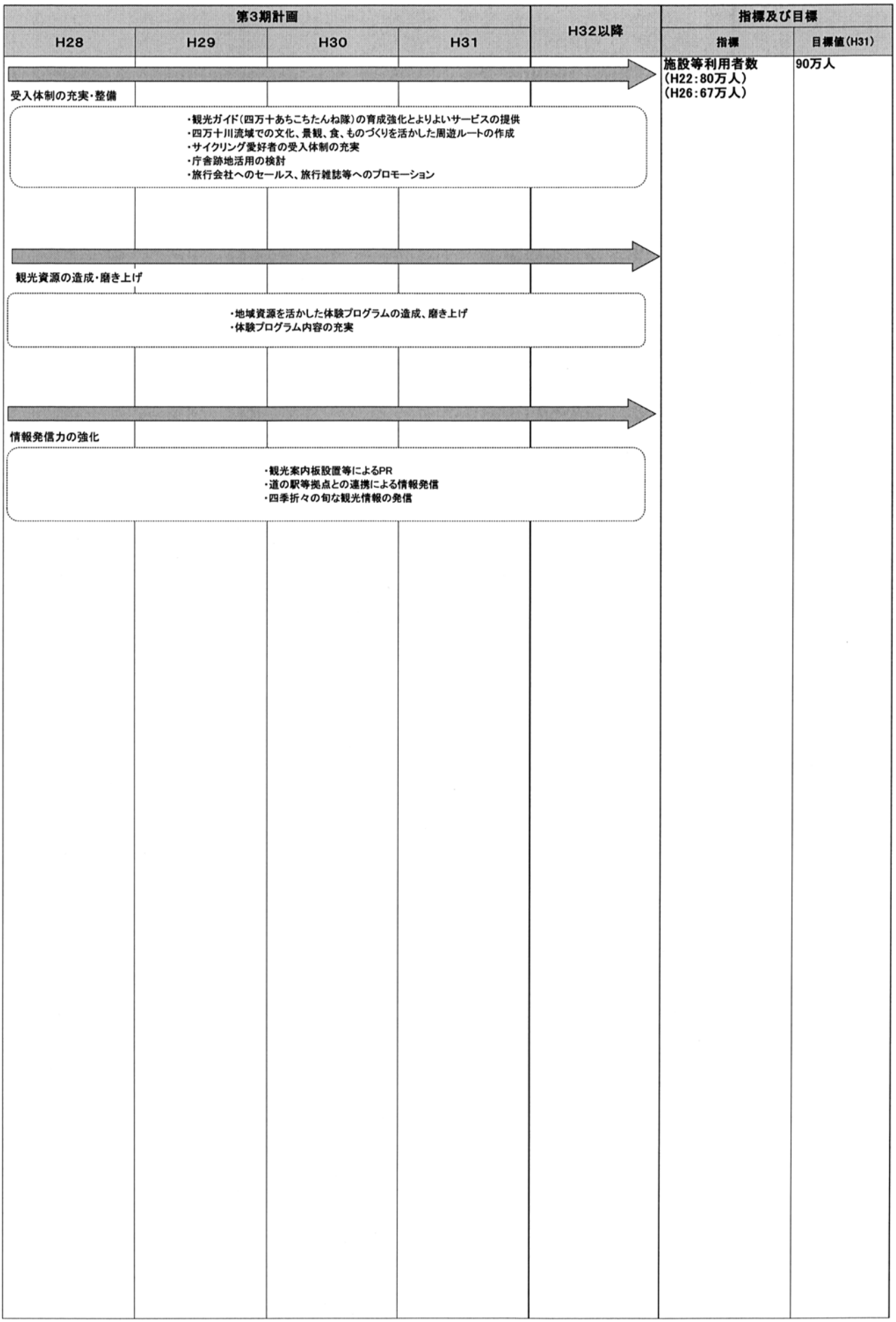
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 38 わざわざいこう「海洋堂ホビー館四万十」を核としたミュージアムのまちづくり<br><br>《四万十町》 | 「海洋堂ホビー館四万十」の校舎等を企画展示や体験教室として整備し、四万十町の観光拠点としてブラッシュアップを図るとともに、四万十川流域の豊かな自然や食、伝統文化など四万十町全体の魅力ある資源を有効に組み合わせ更なる観光交流人口の拡大を図る。 | ・四万十町<br>・(株)海洋堂<br>・(株)奇想天外 | アクションプランの取組開始：H21<br>・海洋堂ホビー館四万十を核とした観光交流人口の拡大（H21～27）<br>◆世界的なフィギュアメーカーである(株)海洋堂との連携により、廃校となった小学校を活用し「海洋堂ホビー館四万十」を整備、開館（H23.7月）。<br>目標の15,000人を開館後約1か月半で達成し、交流人口の拡大や雇用の創出など、中山間地域の活性化に繋げた。企画展やイベントを積極的に開催し、館内展示では常に少しづつ入替を行うなど、工夫を重ねている。<br>入場者数：300,306人（H27.11月末時点、累計）<br>◆全国初のミュージアム列車ホビートレインの運行を開始しJR予土線の利用向上に繋げた。<br>◆町内道の駅の入込客数や売上増加に貢献した。<br>◆「海洋堂かっぱ館」や地元の方による「かっぱ茶屋」「谷小屋」がオープンし、町内量販店との連携が活発化した。<br><br>・2次交通体制の整備（H23～27）<br>◆誘導案内看板や第2駐車場の整備、臨時駐車場の設置等により受入の円滑化を図った。<br>◆打井川バイパスの開通により大型観光バスの乗り入れが可能となった（H27.4月）。 | ・リピーターの確保や効果的な広報の仕組みづくり<br><br>・町内事業者への波及効果や地元と連携した取組の充実 | ◆海洋堂ホビー館四万十の付帯施設の整備<br><br>◆ミュージアム機能及び体験交流機能の強化充実 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| | | | | | ホビー館の年間入場客数<br>(H23:72,196人)<br>(H26:44,033人) | 50,000人 |
| 海洋堂ホビー館四万十の付帯施設の整備 | | | | | | |
| 第2駐車場内の整備 | | | | | | |
| | | | | | 常勤雇用者数<br>(H22:3人)<br>(H26:5人) | 5人 |
| ミュージアム機能及び体験交流機能の強化充実 | | | | | | |
| 校舎活用による企画展示・体験教室等の実施 | | | | | | |
| 県内外関連施設、地域団体等との連携(連携企画事業、イベント、商品開発、生涯学習の取組への協力等) | | | | | | |
| オリジナル土産物商品開発・販売 | | | | | | |
| 広報・営業活動 | | | | | | |

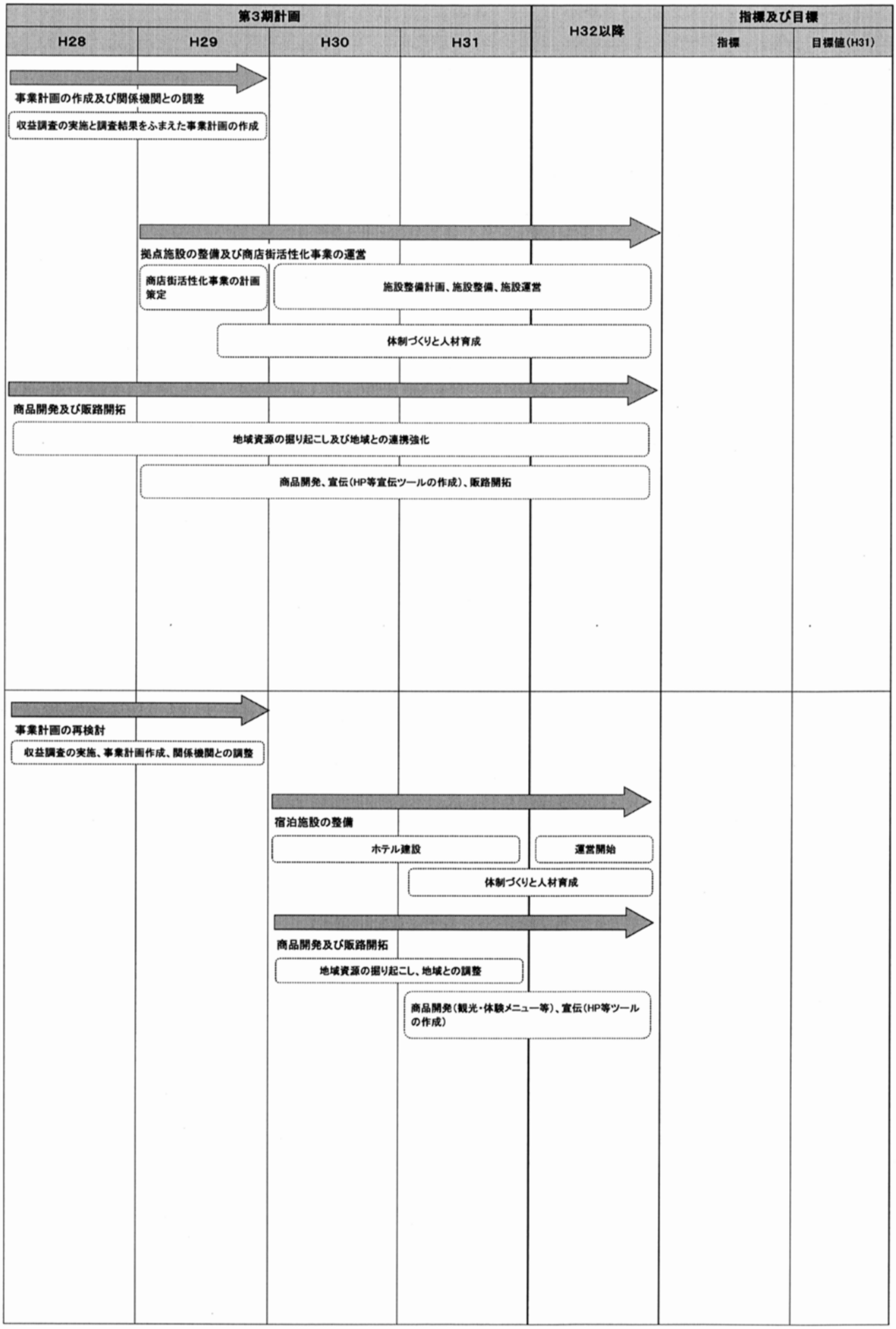
## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 39 四万十町観光交流促進事業<br><br>《四万十町》 | 高速道路の延伸や海洋堂ホビー館四万十の整備を踏まえ、四万十町の山・川・海の豊かな地域資源がつくりあげた景観や歴史、文化等に磨きをかけるとともに、ものづくりや食を中心としたまちづくりを進めることで、四万十町流域での滞在型観光を推進する。 | ・四万十町<br>・(一社)四万十町観光協会<br>・四万十町商工会等 | アクションプラン取組開始:H23<br>・受入体制の整備・充実(H23～27)<br>◆観光ガイドの養成:21人(H23)<br>◆四万十あちこちたんね隊の育成強化について、月1回の定例会を開催し、新コースの設定や既存コースの磨き上げができた。<br>◆H24から四万十の食をテーマに「四万十ポークどんぶり街道」の取組を開始し、町内全域の店舗でスタンプラリーを行うなど町内の誘客につなげている。<br>◆H26にヤイロチョウネイチャーセンターがオープンし、観光客の誘客に向けた新たなコンテンツとして活用できることとなった。<br>◆H27に打井川のバイパス開通によりホビー館まで大型バスが乗り入れ可能となった。<br><br>・観光資源の磨き上げ(H24～H25)<br>◆「興津の家」の改修を実施し、スキューバダイビングやマリンスポーツの体験メニューの充実に繋がった。<br>◆ツーリバービューライドの開催により、地域連携が図られサイクリングコースとしての認知度が向上した。<br><br>・案内機能の強化(H23～H26)<br>◆町内3つの道の駅への観光情報案内電光掲示板の設置や、ひろめ市場への特大看板の設置により、観光案内機能が充実した。<br>◆主要施設5箇所(興津青少年旅行村、松葉川温泉、四万十町ホビー館、ウエル花夢、ふるさと交流センター)への看板の設置により、観光客の町内周遊に繋がった。<br>◆観光協会HPをリニューアルするとともに、地域ならではの食、川、橋、泊、祭りなど各リーフレットの作成により、案内機能が充実した。 | ・メディア、パンフ、HP等を活用した観光・イベント情報、周遊ルートの提供及び3つの道の駅が連携した情報発信の強化<br><br>・観光資源の磨き上げ、交流人口拡大につなげるための仕掛けや体制の強化 | ◆受入体制の充実・整備<br><br>◆観光資源の造成・磨き上げ<br><br>◆情報発信力の強化 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
施設等利用者数
(H22:80万人)
(H26:67万人)
90万人
受入体制の充実・整備
・観光ガイド(四万十あちこちたんね隊)の育成強化とよりよいサービスの提供
・四万十川流域での文化、景観、食、ものづくりを活かした周遊ルートの作成
・サイクリング愛好者の受入体制の充実
・庁舎跡地活用の検討
・旅行会社へのセールス、旅行雑誌等へのプロモーション
観光資源の造成・磨き上げ
・地域資源を活かした体験プログラムの造成、磨き上げ
・体験プログラム内容の充実
情報発信力の強化
・観光案内板設置等によるPR
・道の駅等拠点との連携による情報発信
・四季折々の旬な観光情報の発信

## 【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 40 四万十町大正地区の地域経済活性化の核となる事業への取組<br><br>《四万十町》 | 拠点施設を整備し、海洋堂ホビー館や海洋堂かっぱ館、奥四万十自然体験村構想等の地域資源を活用することで、通過型から滞在型観光へのシフトを図り、観光分野を産業として構築、四万十町の経済波及効果に繋げていく。 | ・(株)デベロップ大正<br>・四万十町商工会大正支所<br>・四万十町 | アクションプランの取組開始：H24<br>・ステップアップ事業の導入（H24）<br>◆収益調査等の実施により、プラモ館を核施設として設置した場合の事業収支シミュレーションができた。<br><br>・商店街にぎわい事業調査研究事業の実施（H25）<br>◆大正商店街活性化推進協議会を設置し、地域活性化に資する各事業の中核的な推進体制を組織化するとともに、個別テーマごとに分科会を設置し、実践活動を展開するための体制が整備された。<br><br>・産業振興アドバイザーの導入（H25）<br>◆商店街及び周辺地域の地域資源の活用や連携方策を検討し、取組の基本的視点の確認を行った。<br><br>・大正商店街活性化推進協議会の各分科会活動と拠点施設整備に向けた活動の推進（H25～26）<br>◆地元特産品として塩麹の開発・販売、各種イベントへの協力、「大正まちなかギャラリー」などの分科会活動、拠点施設整備への気運が醸成された。<br><br>・コーディネート機能の充実（H26～H27）<br>◆地域おこし協力隊が着任し、大正商店街活性化協議会とともにJR土佐大正駅前のにぎわい拠点が整備されたことで、来訪者の案内・ニーズ把握、地域資源の紹介が可能になった。 | ・事務局体制づくりとコーディネーターの育成<br><br>・地元住民の主体的な参画<br><br>・地域資源との連携 | ◆事業計画の作成及び関係機関との調整<br><br>◆拠点施設の整備及び商店街活性化事業の運営<br><br>◆商品開発及び販路開拓 |
| 41 しまんと時間満喫プロジェクト<br><br>《四万十町》 | 四万十ならではの食と癒しの時間を提供できる宿泊施設を建設し、町内にある魅力あふれる観光素材と合わせて、通過型から滞在型観光へと人の流れをつくることで四万十町の地域経済活性化に繋げていく。 | ・(株)生田組 | アクションプランの取組開始：H26<br>・事業計画の作成（H25～26）<br>・収益調査の実施（H25）<br>・ホテル基本設計の実施（H26） | ・関係機関との協議調整 | ◆事業計画の再検討<br><br>◆宿泊施設の整備<br><br>◆商品開発及び販路開拓 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
事業計画の作成及び関係機関との調整
収益調査の実施と調査結果をふまえた事業計画の作成
拠点施設の整備及び商店街活性化事業の運営
商店街活性化事業の計画策定
施設整備計画、施設整備、施設運営
体制づくりと人材育成
商品開発及び販路開拓
地域資源の掘り起こし及び地域との連携強化
商品開発、宣伝(HP等宣伝ツールの作成)、販路開拓
事業計画の再検討
収益調査の実施、事業計画作成、関係機関との調整
宿泊施設の整備
ホテル建設
運営開始
体制づくりと人材育成
商品開発及び販路開拓
地域資源の掘り起こし、地域との調整
商品開発(観光・体験メニュー等)、宣伝(HP等ツールの作成)

# Ⅱ　各地域の具体的な取組

# 7　幡多地域

## 7　幡多地域

### （1）　地域の産業を取り巻く状況

高知県の西南部に位置する当地域では、温暖な気候や黒潮の恵などの自然環境を活かしながら、第一次産業を中心とした産業づくりを展開しています。また、近年では、地元の農林水産物や自然素材を活用した加工品づくりのほか、四万十川・足摺岬など全国に誇れる観光資源を活かした体験型観光や、バイオマス発電ほか自然エネルギー関連の施設の誘致など、新たな産業振興の取組が見られるようになりました。

平成 27 年の国勢調査（速報値）では、幡多地域全体の人口は、86,903 人。この５年間で 7,499 人減少（△7.9％）しており、人口減少に歯止めが掛からず、大変厳しい状況が続いています。

このような人口減少は、労働力の減少や地域経済の縮小を引き起こし、さらに地域の経済の萎みが、社会サービスなどの様々な社会基盤の弱体化を招き、若者の流出など更なる人口減少を引き起こすといった悪循環に陥っており、地域の衰退に拍車をかけています。

こうした負の連鎖（負のスパイラル）を断ち切り、人口減少に歯止めをかけるためには、若者が安心して生活していくための雇用の場づくりや、安定的な所得の確保が不可欠になっています。

このため、地域の基幹産業である第一次産業の生産基盤づくりをはじめ、地域資源を活かした特産品の開発や磨き上げ、地域が一体となった着地型観光の商品造成など、地域経済の活性化に向けた取組を進めています。

産業分野別にみますと、まず、農業分野では、野菜、花卉、果樹、水稲などが栽培されていますが、国内外の産地間競争の激化や価格の低迷、生産コストの上昇などにより、産地の維持が課題となっています。そのため、農産物の高付加価値化や環境制御技術の普及による生産性の向上など生産力の強化を図るとともに、集落営農の推進と法人組織の育成などによる組織強化や、地域内での加工原材料となる栗・芋・ユズ・直七・ブシュカンなどの栽培にも取り組んでいます。

林業分野では、森林の小規模所有者の集約化に時間等を要することや、林道・作業道の開設の遅れ、長引く木材価格の低迷などにより、依然として厳しい状況が続いています。こうした状況のもと、作業システムの改善などによる木材生産の効率化や、ヒノキなどの地域内の木材ブランド化など、森林資源の付加価値を高める取組が進められています。また、土佐備長炭の生産の再興や、再生可能エネルギー（木質バイオマス）としての木材活用など、森林資源をより広く、有効的に活かしていくための取組も始まっています。

水産業の分野では、これまで豊かな漁場に恵まれ、多種多様な漁船漁業や魚類養殖業が営まれてきましたが、魚価の低迷や資材費の高騰などが漁業者の所得に影響を及ぼしています。また、四万十川のアユやアオノリなどの天然資源の減少も、年々、深刻化しています。こうした状況を打開するために、産地加工の推進などによる水産物の付加価値の向上をはじめ、磯焼け対策、造礁サンゴの保全、産官学連携による四万十川の調査・研究などの天然資源の保護活動、更には民間事業者との連携による養殖種苗の生産活動などにも取り組んでいます。

商工業分野では、郊外への大規模小売店を中心とした新たな商業集積などの影響を受け、圏域商業の拠点的な役割を果たす四万十市をはじめ、市街地の小売業を取り巻く環境は厳しさが増しています。また、製造業や建設業の販売総額や生産額は、依然として低迷しています。

こうしたことから、幡多地域の産業界の連携を一層促進し、観光分野の取組などとも融

合させながら、中心市街地等の魅力づくりやイベント等を通じて、全国に通用し、競争力のある商品づくりなどに取り組んでいます。

観光分野では、幡多地域の持つ「自然」や「食」、「歴史文化」、「人柄」を活かした滞在型・体験型観光の取組が着実に進んでいます。

また、県、幡多6市町村、観光関係団体・事業者など官民一体のもと、平成25年に開催した地域博覧会「楽しまんと！はた博」を契機として、地域の魅力を全国に発信するための広域観光組織の機能強化はもとより、地域資源を活かした体験メニューの造成・磨き上げを進めるとともに、地域全体が連携を図りながら観光地づくりに取り組むことで、国内外からの誘客促進に向けた取組を進めています。

### （2） 地域アクションプランの概要

本計画では、第2期産業振興計画での取組を土台として、市町村や関係団体等と連携を密にしながら、更なる取組のバージョンアップと加速化を図り、新たな雇用創出や地域住民の所得向上に繋げていきます。

まず、様々な産業づくりの基盤であり、地域の基幹産業となっている第一次産業の振興に引き続き取り組んでいきます。

また、こうした第一次産業の素材を効果的に活用した加工品づくりを推進し、そのための生産基盤の充実・拡大や、地産外商による販路拡大、新たなものづくりなどの取組を後押ししていきます。

観光面においても、これまでの取組を更に強化し滞在が可能な観光周遊ルートの策定をはじめ、体験メニューの磨き上げや拡充、魅力ある「道の駅」などの交流拠点づくりなどに取り組むことで、交流人口の拡大を図っていきます。

農業分野では、地域特性を活かした産地づくりを推進し、果樹ではユズ、直七、ブシュカンなどの柑橘類の生産拡大、花卉では、洋ランのブランド化を推進します。また、加工用の施設整備や機械導入により、農産物加工品の生産拡大と新商品の開発を進めるとともに、地産外商に向けた販売体制の強化に取り組みます。さらに、地域外からの就農体験や研修の受入れに積極的に取り組むことで、移住等による農業後継者を育成していきます。

林業分野では、四万十ヒノキを利用した住宅建築を促進し、四万十ヒノキのブランド化を目指します。また、土佐備長炭の生産体制の拡大や販売面での強化を図るとともに、地域の森林資源の高付加価値化に向けた取組を継続して推進します。

水産業分野では、メジカ（宗田節）、キビナゴ、清水サバなどの地域を代表する水産物の知名度の向上やブランド化に向けた取組を引き続き進めていきます。メジカ・カツオ・ブリ（養殖含む）・タイ（養殖含む）・キビナゴなどの水産加工品の販路拡大を図り、拡大再生産や新事業展開などを進めていくことで、安定的に収入が確保できる仕組みを確立し、後継者の確保・育成に繋げていきます。

商工業分野では、引き続き、地域資源を活用した加工品づくりを進め、生産管理の高度化や新たな商品開発、販売拡大などに取り組みます。また、各地域の道の駅などの拠点施設において、定期的なイベントの実施などによる賑わいづくりや地元独自の農産物等の販売を行うなど、「拠点ビジネス」をより一層強化し、売上アップと交流人口の増大を図ることで、地域への経済的な波及効果を拡げていきます。

また、当地域は、首都圏など大消費地から遠く、経済基盤が弱い零細事業者も多いことから、事業者の商品力の強化に向けた取組はもとより、メディアを通じた情報発信、アンテナショップや各種催事や商談会などあらゆるチャネルを活用した外商活動を展開していきます。

観光分野については、地域博覧会「楽しまんと！はた博」を契機として構築された民間事業者、市町村や観光協会等による広域連携体制の強化や、県内外に向けたプロモーション活動、魅力的な観光商品づくりなどに継続して取り組むことにより、さらなる誘客促進を図ります。

具体的には、幡多の広域観光を推進する（一社）幡多広域観光協議会に、民間事業者、観光関係者、商工関係事業者等で構成される広域観光推進部会を設置し、地域が一体となった観光地づくりを推進するとともに、同協議会に地域コーディネーターを配置し、協議会の組織体制の強化、観光商品の磨き上げ、広域の周遊や長期滞在が可能な魅力ある観光地づくりを目指して取り組んでいきます。

また、スポーツ合宿と体験型観光等を融合させた新たな観光商品の造成等に取り組むなど、西南大規模公園を核としたスポーツツーリズムを推進し、交流人口を拡大していきます。

このような各分野の取組に加えて、研修事業や移住促進の取組などを通じて、産業の下支えをし、地域活性化の源になる人材の育成や担い手の確保などに取り組んでいきます。また、県、市町村、地域の事業者、団体等が一体となり、地域に根差した様々な地域産業クラスターを生み出していきます。

### （3） 地域産業クラスターの展開

地域に持続的な雇用とより大きな経済波及効果をもたらすため、地域アクションプランの取組を通して、地域産業クラスターの創出に取り組みます。

○土佐清水メジカ関連産業再生クラスター

ア）関連する地域アクションプラン

No.18　土佐清水メジカ関連産業再生プロジェクト

イ）内容

土佐清水市の主要な産業の一つであるメジカ関連産業を核として、原材料の確保から加工食品の製造、販売促進を一体的に取り組む連携体制を構築することで地産地消外商を強化し、雇用の創出と地域経済の活性化を図る。

### （4） 主要な指標及び目標

| 項　　目 | 実　績 | 目　標 |
|---|---|---|
| 主要農産物の生産量等 | | |
| 直七 | H27：　117ｔ | H31：　200ｔ |
| ユズ（三原村の生産量） | H27：　150ｔ | H31：　495ｔ |
| 「四万十の家」着工戸数 | H27：　23戸 | H31：　30戸 |
| 水産加工品の売上高　＜注１＞ | H26：2.7億円 | H31：4.0億円 |
| ビジネス拠点組織の売上高　＜注２＞ | H26：1.8億円 | H31：2.5億円 |
| 幡多地域への入込客数　＜注３＞ | H26：1,274,622人 | H31：1,296,000人 |

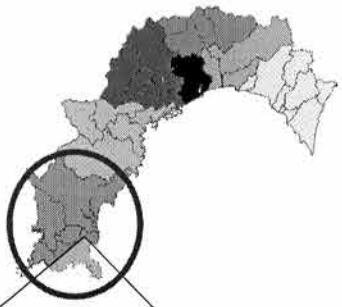
注１：水産加工品の売上額は、（株）ピアーサーティーの売上額

２：ビジネス拠点組織の売上額は、ふれあいパーク大月の売上額

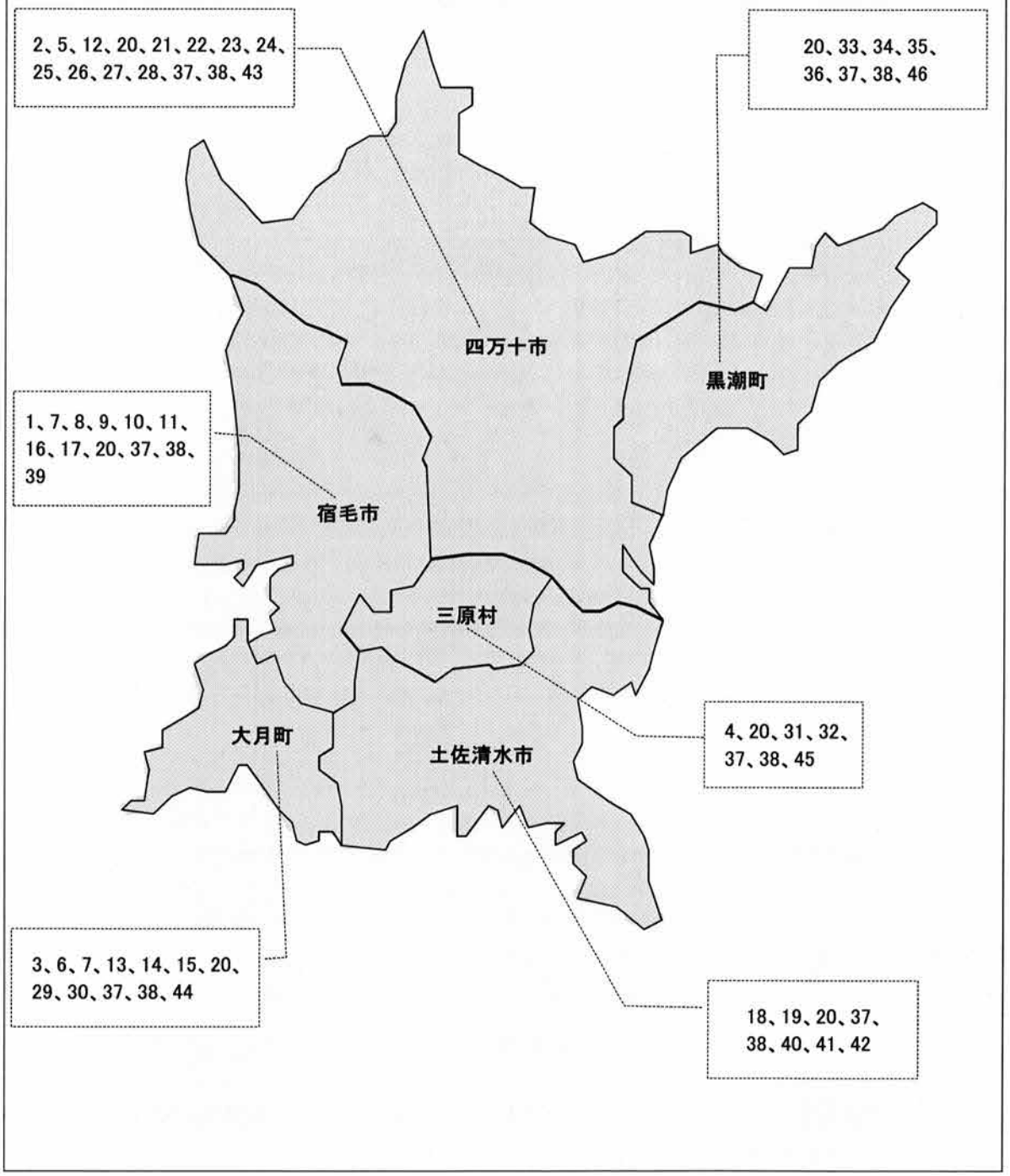
３：幡多地域への入込客数は、幡多広域観光の集計数

（５）　具体的な取組

| No. | 項　　目 | 宿毛市 | 土佐清水市 | 四万十市 | 大月町 | 三原村 | 黒潮町 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 高知県産洋ランのブランド確立・流通促進事業 | ● | | | | | |
| 2 | 四万十ぶしゅかん産地の形成とブランド化事業 | | | ● | | | |
| 3 | 6次産業化の推進による地域農業振興事業 | | | | ● | | |
| 4 | 三原村ユズ産地化計画の推進事業 | | | | | ● | |
| 5 | 「四万十の家」と地域産ヒノキの販売推進事業 | | | ● | | | |
| 6 | 町内の持続可能な山林資源を活用した製炭事業 | | | | ● | | |
| 7 | すくも湾漁協と民間事業者の連携による水産物の加工・販売事業 | ● | | | ● | | |
| 8 | すくも湾漁協による水産物の加工・販売事業 | ● | | | | | |
| 9 | レストランチェーンと連携した地域水産物の流通・加工体制の推進事業 | ● | | | | | |
| 10 | 宿毛近海の水産資源を活用した地域ブランド確立・推進事業 | ● | | | | | |
| 11 | 宿毛湾の養殖魚を中心とした付加価値の高い加工品の販売事業 | ● | | | | | |
| 12 | 四万十川の環境と資源を活用した産業振興事業 | | | ● | | | |
| 13 | キビナゴ加工商品の生産販売体制強化事業 | | | | ● | | |
| 14 | 大月町種苗生産施設活用による県内産養殖種苗のシェア拡大事業 | | | | ● | | |
| 15 | 衛生管理強化等による干物等水産加工品販路拡大事業 | | | | ● | | |
| 16 | 直七の生産、加工、販売の促進事業 | ● | | | | | |
| 17 | 昭和初期からの地域伝統商品の販売拡大等事業 | ● | | | | | |
| 18 | 土佐清水メジカ関連産業再生プロジェクト | | ● | | | | |
| 19 | だしが良くでる宗田節商品の販路拡大促進事業 | | ● | | | | |
| 20 | 幡多地域産品販売体制構築事業 | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 21 | 「いちじょこさん市場」を拠点とした中心市街地活性化推進事業 | | | ● | | | |
| 22 | 栗からはじまる西土佐地産外商プロジェクト推進事業 | | | ● | | | |
| 23 | 四万十牛の生産・販売拡大事業 | | | ● | | | |
| 24 | 売り出せ西土佐プロジェクト推進事業(拠点ビジネス) | | | ● | | | |
| 25 | 四万十地域の素材を活かした新たな外商戦略構築事業 | | | ● | | | |
| 26 | 地元農産物等を活用したペット関連商品の開発・販売拡大事業 | | | ● | | | |
| 27 | 四万十の地域食材を中心とした商品開発・販売事業 | | | ● | | | |
| 28 | 素材の特性を活かした地域色豊かな冷凍加工食品の開発・製造・販売事業 | | | ● | | | |
| 29 | 大月町まるごと販売事業(拠点ビジネス) | | | | ● | | |
| 30 | 苺を核とした6次産業化確立事業 | | | | ● | | |
| 31 | 三原村のどぶろくによる地域活性化事業 | | | | | ● | |
| 32 | 地域産トマトの加工・販売の推進事業 | | | | | ● | |
| 33 | 天日海塩を活用したビジネス推進事業 | | | | | | ● |
| 34 | 佐賀地域の資源を活用した拠点ビジネス推進事業 | | | | | | ● |
| 35 | 幡多地域の資源を活用した水産加工品等販売促進事業 | | | | | | ● |
| 36 | 地域資源を活かした防災関連商品推進事業 | | | | | | ● |
| 37 | 幡多広域における滞在型・体験型観光推進プロジェクト | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 38 | 幡多広域におけるスポーツツーリズムを核とした交流人口拡大プロジェクト | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 39 | 宿毛市観光振興事業 | ● | | | | | |
| 40 | 竜串地域観光再生プロジェクト | | ● | | | | |
| 41 | 土佐清水まるごと戦略観光展開事業 | | ● | | | | |
| 42 | 土佐清水ジオパーク推進事業 | | ● | | | | |
| 43 | 四万十市の地域資源を活かした通年・滞在型観光推進事業 | | | ● | | | |
| 44 | 大月町自然体験・環境教育交流推進事業 | | | | ● | | |
| 45 | 三原村の魅力を活かした滞在型観光推進事業 | | | | | ● | |
| 46 | 黒潮町の地域資源を活かした体験型観光推進事業 | | | | | | ● |

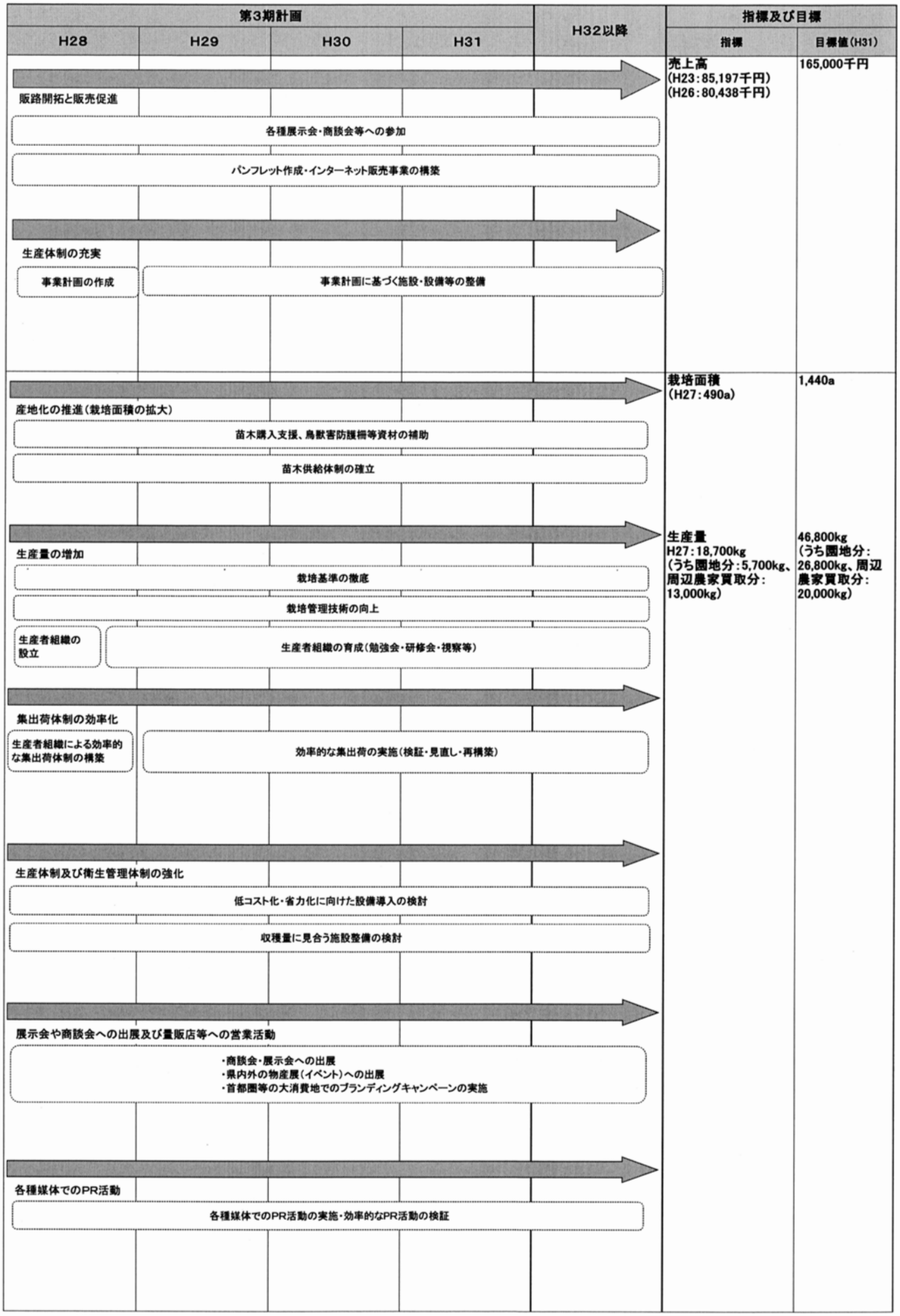


## 【幡多地域】


2、5、12、20、21、22、23、24、25、26、27、28、37、38、43
20、33、34、35、36、37、38、46
四万十市
黒潮町
1、7、8、9、10、11、16、17、20、37、38、39
宿毛市
三原村
4、20、31、32、37、38、45
大月町
土佐清水市
3、6、7、13、14、15、20、29、30、37、38、44
18、19、20、37、38、40、41、42

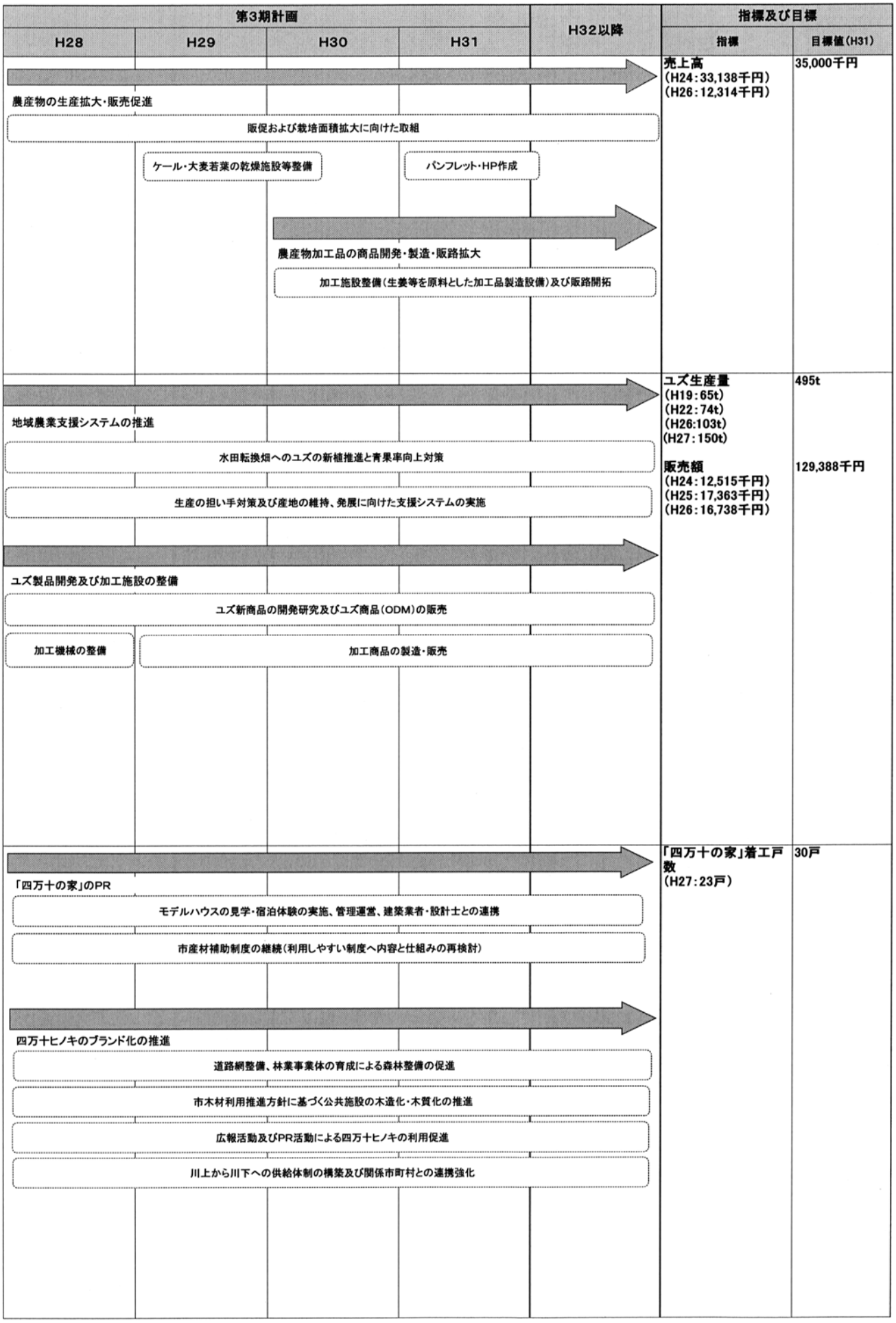
## 【幡多地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 高知県産洋ランのブランド確立・流通促進事業<br><br>《宿毛市》 | 県内の有志6軒の洋ラン生産者が組織を立ち上げ、新たな流通手段の確保等による販売促進や、生産手段の充実に取り組むことで、オリジナルテーブルシンビジウムのPR及び付加価値の向上を図る。 | ・石田蘭園<br>・蘭遊六志会 | アクションプランの取組開始：H25<br>・産業振興総合補助金を活用し集出荷施設を整備（H25）<br>・県外出展等販促活動（H25～27）<br>国際フラワーEXPOへ出展<br>◆蘭遊六志会が高知県洋蘭生産組合に声かけをして、大阪市で商談会を開催（H26・27）<br>H26年の大阪商談会での蘭遊六志会販売額は、30,725千円<br>・ネットショップの立ち上げ（H27） | ・体制の充実・強化 | ◆販路開拓と販売促進<br><br>◆生産体制の充実 |
| 2 | 四万十ぶしゅかん産地の形成とブランド化事業<br><br>《四万十市》 | 地域特産のぶしゅかんを産地化し、全国展開できるブランド力を育成することで、農家所得の向上を目指す。 | ・四万十市<br>・生産者<br>・四万十ぶしゅかん（株） | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆産地化の推進（栽培面積の拡大）<br><br>◆生産量の増加<br><br>◆集出荷体制の効率化<br><br>◆生産体制及び衛生管理体制の強化<br><br>◆展示会や商談会への出展及び量販店等への営業活動<br><br>◆各種媒体でのPR活動 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
売上高
(H23:85,197千円)
(H26:80,438千円)
165,000千円
販路開拓と販売促進
各種展示会・商談会等への参加
パンフレット作成・インターネット販売事業の構築
生産体制の充実
事業計画の作成
事業計画に基づく施設・設備等の整備
栽培面積
(H27:490a)
1,440a
産地化の推進(栽培面積の拡大)
苗木購入支援、鳥獣害防護柵等資材の補助
苗木供給体制の確立
生産量
H27:18,700kg
(うち園地分:5,700kg、
周辺農家買取分:
13,000kg)
46,800kg
(うち園地分:
26,800kg、周辺
農家買取分:
20,000kg)
生産量の増加
栽培基準の徹底
栽培管理技術の向上
生産者組織の
設立
生産者組織の育成(勉強会・研修会・視察等)
集出荷体制の効率化
生産者組織による効率的
な集出荷体制の構築
効率的な集出荷の実施(検証・見直し・再構築)
生産体制及び衛生管理体制の強化
低コスト化・省力化に向けた設備導入の検討
収穫量に見合う施設整備の検討
展示会や商談会への出展及び量販店等への営業活動
・商談会・展示会への出展
・県内外の物産展(イベント)への出展
・首都圏等の大消費地でのブランディングキャンペーンの実施
各種媒体でのPR活動
各種媒体でのPR活動の実施・効率的なPR活動の検証

## 【幡多地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 | 6次産業化の推進による地域農業振興事業<br><br>《大月町》 | ケール等の農産物の加工設備を整備し生産拡大、加工品等開発、販路強化に取り組むことで、地域の雇用を生み出す。また、地域農家との連携協力体制を構築し、遊休農地の活用につなげる。 | ・(株)大月農園 | アクションプランの取組開始:H26<br>・高知県緊急雇用創出臨時特例基金事業を活用して2人を雇用(H26年度)<br>・加工品の商品開発<br>・年間を通してのケール、コガネセンガン等の栽培と収穫の安定化に向けた取組<br>◆OEM5商品の製造販売を開始した(H26) | ・手作業が多く加工量が限られる<br><br>・圃場の拡大、機械化などによる生産量の向上<br><br>・最適な栽培の時期、栽培方法の検証 | ◆農産物の生産拡大・販売促進<br><br>◆農産物加工品の商品開発・製造・販路拡大 |
| 4 | 三原村ユズ産地化計画の推進事業<br><br>《三原村》 | 三原村の環境を生かした農業振興策として、ユズの産地化に取り組むことにより、生産者の所得の向上と新たな雇用の創出を目指す。 | ・(公財)三原村農業公社<br>・三原村<br>・JA高知はた | アクションプランの取組開始:H21<br>・農業機械高度化(H21～H23)<br>・栽培維持、発展支援システムの構築(H21～H23)<br>・公社施設の整備(H22)<br>・ユズ選果加工施設整備(H26～H27)<br>◆三原村農業公社の農地集積により、ユズの栽培面積が増加。(H19:7.6ha→H23:28.1ha→H27予定:43.3ha)<br>◆栽培～収穫～加工～販売までの一連の体制を構築した結果、販売額も増加(H24:販売額12,515千円、H25:17,363千円、H26:16,738千円)<br><br>・商品づくり・販路開拓(H21～)<br>・ODMでユズ商品の開発(H27)<br>◆H22よりオリジナル加工品販促活動が本格化。各種フェア等への出展等により商品が浸透し始めている。 | ・担い手の確保<br><br>・ユズ加工製品増加による競争の激化に向けた対策 | ◆地域農業支援システムの推進<br><br>◆ユズ製品開発及び加工施設の整備 |
| 5 | 「四万十の家」と地域産ヒノキの販売推進事業<br><br>《四万十市》 | 平成22年度に建築したモデルハウス「四万十の家」をPRし、四万十ヒノキを利用した住宅建築を促進するとともに、四万十ヒノキのブランド化を図ることにより、地域内外での販売を促進し、地域経済の活性化を図る。 | ・四万十市 | アクションプランの取組開始:H21<br>・モデルハウス建設(H22)<br>・モデルハウス「四万十の家」利用開始(H23.4月～)<br>・市産材補助事業(H23～)<br>◆モデルハウスについて、林業関連事業者の学習会場利用や一般利用等により当初想定を超える利用状況であり「四万十の家」のPRにつながった。あわせて、市産材補助制度により、「四万十の家」着工件数もH23:23件、H24:29件、H25:38件、H26:32件、H27:申請17件(12月現在)と順調である。<br><br>・地域産ヒノキのブランド化に向けた4市町村推進協議会の設立(H23)<br>◆四万十市、三原村、四万十町、中土佐町の推進協議会が設立されたことで、従来の幡多ヒノキ・高幡ヒノキとの区分等、整理すべき課題解決に向けた検討の場ができた。<br>今後は、ブランド化にあたってのロゴマークの具体的な活用方法について課題を整理・検討していくとともに、イベント等でのPR活動を継続する。 | ・モデルハウス活用による、より積極的なPR<br><br>・四万十ヒノキのロゴマークの具体的な活用方法<br><br>・四万十ヒノキの利用拡大 | ◆「四万十の家」のPR<br><br>◆四万十ヒノキのブランド化の推進 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
農産物の生産拡大・販売促進
販促および栽培面積拡大に向けた取組
ケール・大麦若葉の乾燥施設等整備
パンフレット・HP作成
農産物加工品の商品開発・製造・販路拡大
加工施設整備(生姜等を原料とした加工品製造設備)及び販路開拓
売上高
(H24:33,138千円)
(H26:12,314千円)
35,000千円
地域農業支援システムの推進
水田転換畑へのユズの新植推進と青果率向上対策
生産の担い手対策及び産地の維持、発展に向けた支援システムの実施
ユズ製品開発及び加工施設の整備
ユズ新商品の開発研究及びユズ商品(ODM)の販売
加工機械の整備
加工商品の製造・販売
ユズ生産量
(H19:65t)
(H22:74t)
(H26:103t)
(H27:150t)
495t
販売額
(H24:12,515千円)
(H25:17,363千円)
(H26:16,738千円)
129,388千円
「四万十の家」のPR
モデルハウスの見学・宿泊体験の実施、管理運営、建築業者・設計士との連携
市産材補助制度の継続(利用しやすい制度へ内容と仕組みの再検討)
四万十ヒノキのブランド化の推進
道路網整備、林業事業体の育成による森林整備の促進
市木材利用推進方針に基づく公共施設の木造化・木質化の推進
広報活動及びPR活動による四万十ヒノキの利用促進
川上から川下への供給体制の構築及び関係市町村との連携強化
「四万十の家」着工戸数
(H27:23戸)
30戸

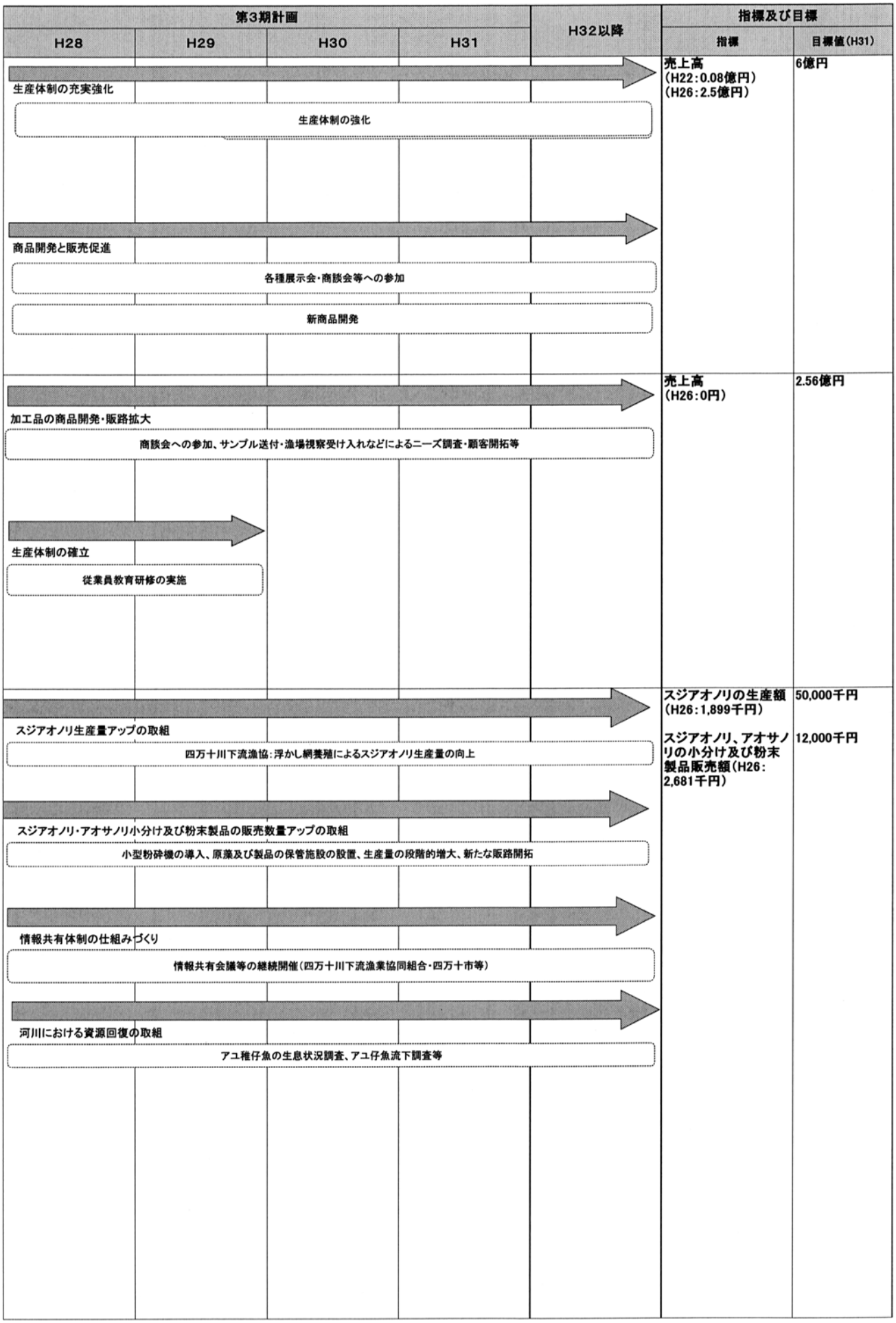
## 【幡多地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 6 | 町内の持続可能な山林資源を活用した製炭事業<br><br>《大月町》 | 町内に生育する最高級のウバメガシ等の山林資源を活用して、古くから行われていた白炭の生産を復活し、製炭の産業化を目指す。 | ・大月町備長炭生産組合 | アクションプランの取組開始：H22<br>・協議会立ち上げ（H21）<br>・組合立ち上げ（H22）<br>◆H23、H24産業振興総合補助金を活用し、生産窯を設置。あわせて、ふるさと雇用事業を活用し、生産から販売までの仕組みづくりに取り組んだ。その結果、H26末時点で生産窯10基体制が確立し、8人の雇用を創出、取引先も確保できている。 | ・生産規模が少ない<br><br>・生産量の安定と質の向上<br><br>・収益の多様化、チャネルの多角化<br><br>・当面の自主財源不足<br><br>・安定的な原木の確保 | ◆生産力向上<br><br>◆加工品づくり<br><br>◆販路拡大・広報活動 |
| 7 | すくも湾漁協と民間事業者の連携による水産物の加工・販売事業<br><br>《宿毛市・大月町》 | 漁協・民間会社の連携により漁協市場付近に整備した加工施設を核として、地元水産物の付加価値向上、地産地消・外商を進めることで、雇用創出につなげていく。 | ・すくも湾漁業協同組合 | アクションプランの取組開始：H22<br>・加工施設整備（H22）<br>・加工品の製造、出荷開始（H23.4月）<br>・真空包装機、ヘッドカッターの導入（H26.8月）<br>・フィレマシンの導入（H27.4月）<br>◆H22産業振興総合補助金を活用し、加工施設等を整備。H23.4月下旬から稼働。キビナゴなどを使用した惣菜を製造し、飲食店チェーン企業へ出荷。H26からは水産商社等と連携し、養殖ブリのフィレ加工に着手し、販売を開始した。<br>H27.12月末現在9人の雇用（ブリフィレ加工時期の5～11月は11人）。 | ・加工量の増大 | ◆加工原魚の安定調達と加工体制の強化 |
| 8 | すくも湾漁協による水産物の加工・販売事業<br><br>《宿毛市》 | 宿毛市片島地区に整備した施設を核として、水産物の加工・販売を展開し地産地消・外商を進めることで、漁業者の所得向上や雇用創出につなげていく。 | ・すくも湾漁業協同組合 | アクションプランの取組開始：H21<br>・加工施設整備（H21）<br>・加工商品の製造、販売及び販路開拓（H21～）<br>・事業内容の精査（H25）<br>・事業内容の再構築（H26）<br>◆学校給食や病院関係を中心とした販路開拓により売上が増加。<br>◆H26に事業内容を再構築し、経営改善が図られた。 | ・経営の安定化 | ◆製造、販売体制の維持、強化 |
| 9 | レストランチェーンと連携した地域水産物の流通・加工体制の推進事業<br><br>《宿毛市》 | 民間事業者による地域産水産物の利用促進と消費拡大を目指す。 | ・（株）ピアーサーティー | アクションプランの取組開始：H22<br>・加工施設の整備（H22）<br>・中国・青島での国際漁業博覧会への出展（H26）<br>◆H22産業振興総合補助金を活用し、施設整備。H22売上高は1.4億円、H23は1.6億円、H24は1.8億円、H25は2.0億円と若干計画を下回っているが、経営は安定している。<br>施設の規模拡大や衛生管理の向上により、贈答品商品の提供が可能となり、売上増につながっている。また、新商品の開発や海外販路の開拓に着手するなど、新たな試みも開始しており、今後の展開が期待できる。 | ・雇用の確保<br><br>・保管場所の確保<br><br>・原材料の確保 | ◆生産体制の充実 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| | | | | | 販売量<br>(H26:75.7t) | 200t |
| 生産力向上<br>・町内での生産者の育成研修<br>・生産備長炭窯の建設(研修生の育成に合わせて) | | | | | | |
| 加工品づくり<br>備長炭のハネ炭を利用した小売商品の開発、営業活動(利益の底上げ、商品PR) | | | | | | |
| 販路拡大・広報活動<br>白炭(燃料用)の四国内での営業活動、販売促進用グッズ作成<br>ホームページ更新、産地化に向けた情報発信(生産組合、生産者の情報発信)<br>観光体験メニューの実施、町内のイベント等への出展・即売会の実施 | | | | | | |
| | | | | | 売上高<br>(H26:1.04億円)<br><br>加工量(原魚ベース)<br>(H26:191.4t) | 1.22億円<br><br>400t |
| 加工原魚の安定調達と加工体制の強化<br>・加工原魚の安定調達の仕組みづくり<br>・加工工程の見直し等による体制強化 | | | | | | |
| | | | | | 売上高<br>(H26:37,553千円) | 50,000千円 |
| 製造、販売体制の維持、強化<br>・既存販売先への商品の安定供給と販路拡大<br>・利益率の高い商品の開発と販売 | | | | | | |
| | | | | | 売上高<br>(H22:1.4億円)<br>(H26:2.7億円) | 4.0億円 |
| 生産体制の充実<br>継続的な雇用情報収集、需要に見合う生産体制の見直し・強化、保管場所の確保<br>加工原魚の安定調達<br>新たな販路の拡大 | | | | | | |

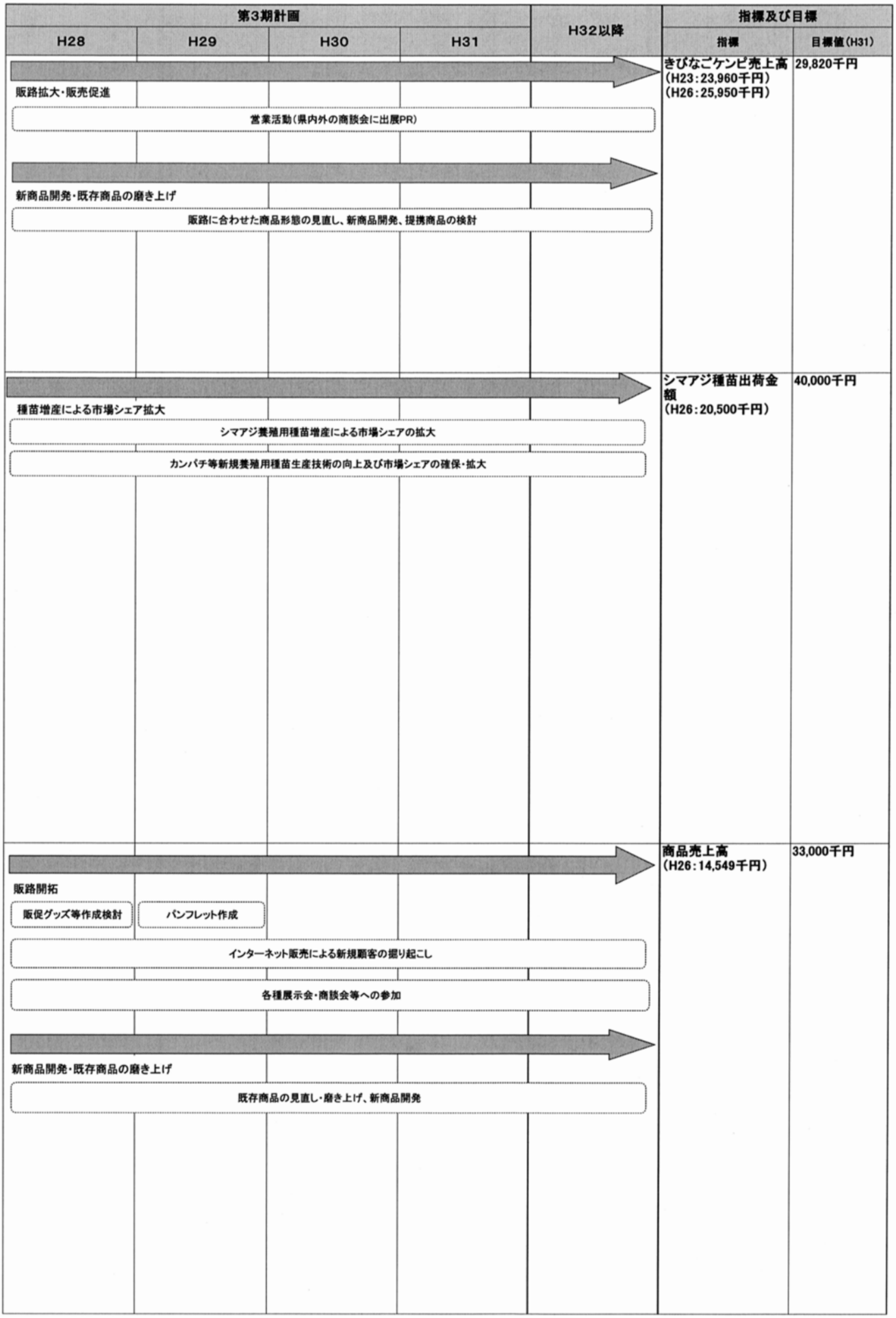
## 【幡多地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 10 宿毛近海の水産資源を活用した地域ブランド確立・推進事業<br><br>《宿毛市》 | ブリやカツオ等、宿毛近海で獲れる魚を活用した加工品の生産体制充実や販売促進に取り組むことで、宿毛産の魚のブランド化を推進し、漁業者所得の向上を図る。 | ・(株)沖の島水産 | アクションプランの取組開始:H24<br>・県「弥太郎！商人塾」参加(H22.H23.H25.H26)<br>・県ステップアップ事業による冷凍施設整備、パッケージデザイン制作、販売促進の実施(H23)<br>・県産業振興総合補助金活用による加工施設整備(H25)<br>◆加工品売上高は、H22:800万円、H23:1,929万円、H24:4,209万円、H25:7,158万円、H26:2.5億円と順調に伸びている。<br>また、H25の加工施設整備により、衛生管理面の向上とあわせ、生産体制の強化充実を図ることができ、今後のさらなる展開が期待できる。 | ・人材育成<br><br>・販路の拡大<br><br>・消費者ニーズに応じた新商品の開発 | ◆生産体制の充実強化<br><br>◆商品開発と販売促進 |
| 11 宿毛湾の養殖魚を中心とした付加価値の高い加工品の販売事業<br><br>《宿毛市》 | 養殖場近辺に整備した加工施設を核に原魚の鮮度を保持した付加価値の高い加工品製造に取り組み、通年・一定価格で販売する。これにより経営の安定化を図り、地域漁家との連携協力体制を構築して、宿毛湾産養殖魚のPRを実施するとともに、漁業者の減少を防ぎ、地域雇用を生み出す。 | ・(株)勇進 | アクションプランの取組開始:H27<br>・「目指せ！弥太郎商人塾」参加(H27)<br>・県産業振興推進総合支援事業費補助金を活用した加工施設整備(H27)<br>◆商談成約件数17件(H27.11月末現在) | ・原魚の周年確保<br><br>・販売契約件数の増大 | ◆加工品の商品開発・販路拡大<br><br>◆生産体制の確立 |
| 12 四万十川の環境と資源を活用した産業振興事業<br>《四万十市》 | 四万十川の汽水域を中心に、スジアオノリをはじめとする漁業資源を回復させ、付加価値を付けて売り出すことで、地域における雇用創出と所得向上を図る。<br>あわせて、資源や環境のモニタリング及び保全活動を継続し、アユをはじめとする四万十川の恵みを持続的に利用していくための方策を検討していく。 | ・四万十市<br>・四万十川下流漁業協同組合 | アクションプランの取組開始:H22<br>・高知大学との連携による調査(H21～23)<br>◆アユやスジアオノリの資源については、四万十市と高知大学が連携して科学的な調査に乗り出し、「汽水域シンポジウム」や連携事業の報告会を通じて、関係機関や地域住民と情報交換を行う事で、徐々にではあるが現状把握や資源の回復に向けての協力体制ができつつある。<br>・アオノリ・アオサノリの漁協ブランドでの販売(H21～23)<br>◆H21から試験的にはじめた下流漁協のアオノリやアオサノリの製造・販売事業について、H23.10月に6次産業化法に基づく総合化事業計画の二次認定を受け、取組にはずみがついた。<br>・6次産業化の取組(H24～)<br>◆H24.8月に6次産業化法に基づく総合化事業計画承認。アオノリ・アオサノリの粉末製品を作成し、H24から商談会等での販路開拓を行い、H25から販売を開始した。新たな取引先も増え、今後も積極的に販売していく予定。<br>◆スジアオノリ、アオサノリの漁協販売額H22:490千円→H25:2,120千円(H25は粉末製品を含んだ額)。H26:2,681千円。 | ・生産力及び生産効率の向上<br><br>・関係者間の情報共有の強化と協力体制の構築<br><br>・資源及び環境の現状把握 | ◆スジアオノリ生産量アップの取組<br><br>◆スジアオノリ・アオサノリ小分け及び粉末製品の販売数量アップの取組<br><br>◆情報共有体制の仕組みづくり<br><br>◆河川における資源回復の取組 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
生産体制の充実強化
生産体制の強化
商品開発と販売促進
各種展示会・商談会等への参加
新商品開発
売上高
(H22:0.08億円)
(H26:2.5億円)
6億円
加工品の商品開発・販路拡大
商談会への参加、サンプル送付・漁場視察受け入れなどによるニーズ調査・顧客開拓等
生産体制の確立
従業員教育研修の実施
売上高
(H26:0円)
2.56億円
スジアオノリ生産量アップの取組
四万十川下流漁協:浮かし網養殖によるスジアオノリ生産量の向上
スジアオノリ・アオサノリ小分け及び粉末製品の販売数量アップの取組
小型粉砕機の導入、原藻及び製品の保管施設の設置、生産量の段階的増大、新たな販路開拓
情報共有体制の仕組みづくり
情報共有会議等の継続開催(四万十川下流漁業協同組合・四万十市等)
河川における資源回復の取組
アユ稚仔魚の生息状況調査、アユ仔魚流下調査等
スジアオノリの生産額
(H26:1,899千円)
50,000千円
スジアオノリ、アオサノリの小分け及び粉末製品販売額(H26:2,681千円)
12,000千円

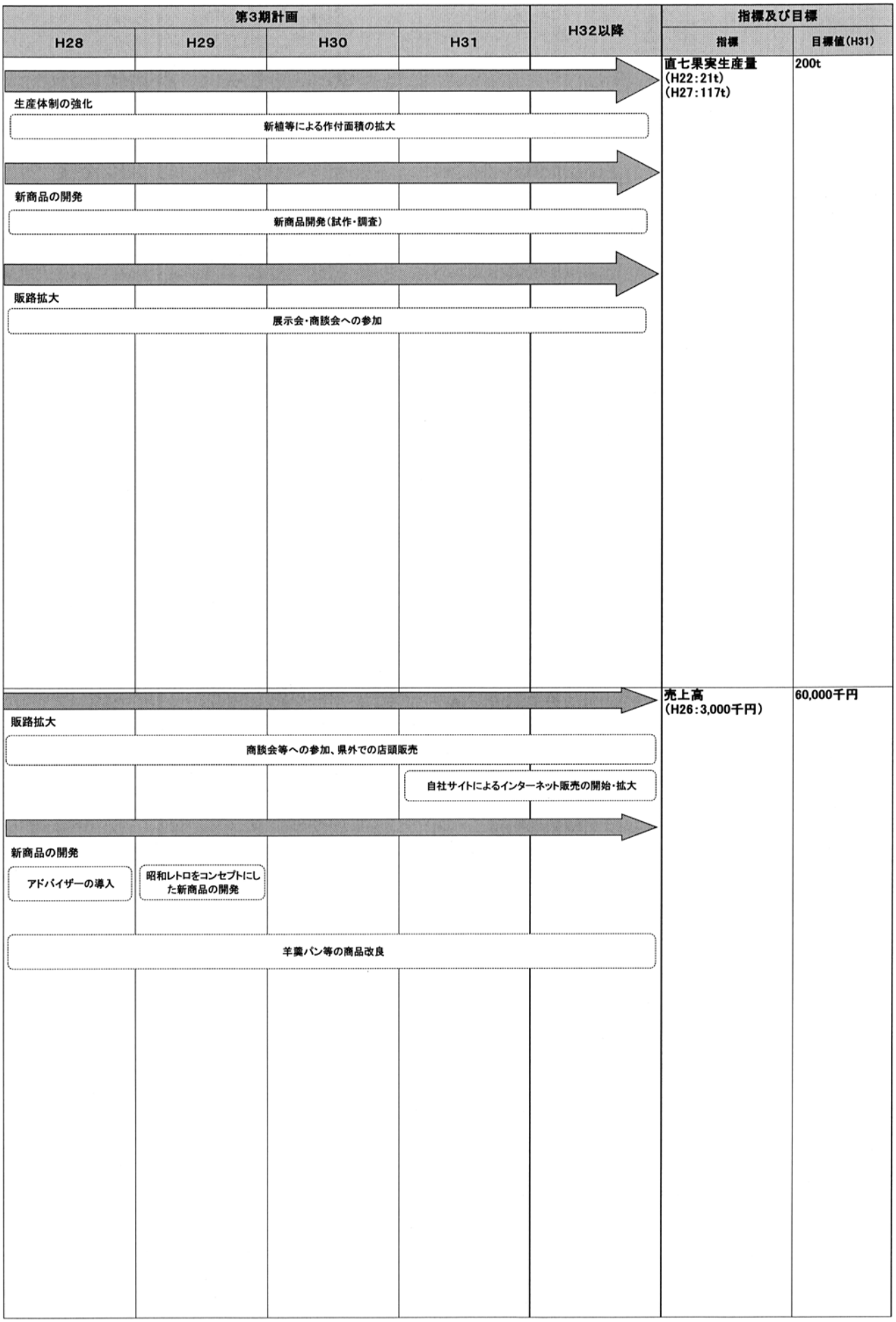
## 【幡多地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 13 キビナゴ加工商品の生産販売体制強化事業<br><br>《大月町》 | 大月町の地域資源の一つであるキビナゴを活用した商品加工体制の基盤強化を図るとともに、町内の道の駅等との連携による県内外の販売促進活動を行う。これにより、キビナゴの消費拡大、雇用拡大、連携先の売上増等につなげる。 | ・八重丸水産(株) | アクションプランの取組開始:H23<br>・加工場改修・撹拌機の整備(H23)<br>・県外への展示会へ出展・販促資材の整備(H24)<br>・業務用商品開発プロジェクト等の県等の補助事業の積極的利用(H23～H27)<br>・塩麹味、化学調味料不使用タイプの商品開発、スタンドパック、小包装商品等、消費者ニーズに応じた商品の開発(H26～)<br>◆製造能力の増加、展示会等への積極的参加により、H24地場産業大賞奨励賞受賞や、問屋等と取引増等、県内外の認知度も高まり、売上も好調である。H22:5.3万袋→H26:11.0万袋 | ・キビナゴ原魚の確保<br><br>・販路拡大<br><br>・市場ニーズに対応した新商品の開発・商品の改良 | ◆販路拡大・販売促進<br><br>◆新商品開発・既存商品の磨き上げ |
| 14 大月町種苗生産施設活用による県内産養殖種苗のシェア拡大事業<br><br>《大月町》 | 県内民間事業者が、大月町種苗生産施設を活用することにより、養殖用種苗としてのマダイ・シマアジの増産による市場シェアの拡大と、カンパチ等新魚種の生産技術の確立を図り、ビジネスチャンスの拡大を目指す。 | ・大月町<br>・(株)山崎技研 | アクションプランの取組開始:H24<br>・海上育成施設整備(H24)<br>・シマアジ、マダイの種苗生産開始(H24.11月～)<br>◆H25、H27にシマアジの種苗をそれぞれ約18.3万尾及び12.5万尾出荷した。マダイの種苗生産はH25に魚病が発生し、一時中止している。<br><br>・カンパチ人工種苗生産試験開始(H24.6月～)<br>◆H25～26にカンパチの人工採卵に成功。高知県内の養殖業者は中国産の天然カンパチ種苗に依存しているため、県内でカンパチ人工種苗が供給可能となれば、養殖業者の種苗安定確保と事業者の収益増加が期待できる。<br><br>・イサキ、ノコギリガザミ放流種苗生産開始(H24.5月～)<br>◆H24～26にノコギリガザミ、イサキの種苗を無償放流し、地元漁業へ貢献。 | ・マダイ、シマアジ種苗の安定生産と魚病対策<br><br>・カンパチ人工種苗生産については採卵技術の確立及び孵化後の生残率の向上 | ◆種苗増産による市場シェア拡大 |
| 15 衛生管理強化等による干物等水産加工品販路拡大事業<br><br>《大月町》 | 干物等水産加工物の業務筋・小売店への販路拡大に向け、衛生管理型の加工場新設や、加工機器の導入を行い、新たな販路開拓を行うとともに、業務筋・小売業、個人の休眠顧客等の掘り起こしを行う。また、原魚調達についても地元商人との連携により多様な食材に対応できる商品ラインアップの拡充を進める。 | ・土佐大月海産 | アクションプランの取組開始:H26<br>・県産振補助金を活用し、新工場に機械設備を導入(H27)<br>・県版HACCP講座受講(H27)<br>・アドバイザー導入(商工会)(H27)<br>◆衛生管理の向上<br>◆工場新設により、これまでの個人顧客を中心とした販売から、小売等業務筋への販売へと体制が強化され、業務用商品の製造を本格的に開始した。<br>◆商品パッケージのリニューアルや、インターネット販売の開始により、売上が増加。 | ・業務筋の取引に関するノウハウの蓄積<br><br>・経営意識や衛生管理、営業などの向上<br><br>・新商品開発や既存商品のブラッシュアップ | ◆販路開拓<br><br>◆新商品開発・既存商品の磨き上げ |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
きびなごケンピ売上高
(H23:23,960千円)
(H26:25,950千円)
29,820千円
販路拡大・販売促進
営業活動(県内外の商談会に出展PR)
新商品開発・既存商品の磨き上げ
販路に合わせた商品形態の見直し、新商品開発、提携商品の検討
シマアジ種苗出荷金額
(H26:20,500千円)
40,000千円
種苗増産による市場シェア拡大
シマアジ養殖用種苗増産による市場シェアの拡大
カンパチ等新規養殖用種苗生産技術の向上及び市場シェアの確保・拡大
商品売上高
(H26:14,549千円)
33,000千円
販路開拓
販促グッズ等作成検討
パンフレット作成
インターネット販売による新規顧客の掘り起こし
各種展示会・商談会等への参加
新商品開発・既存商品の磨き上げ
既存商品の見直し・磨き上げ、新商品開発

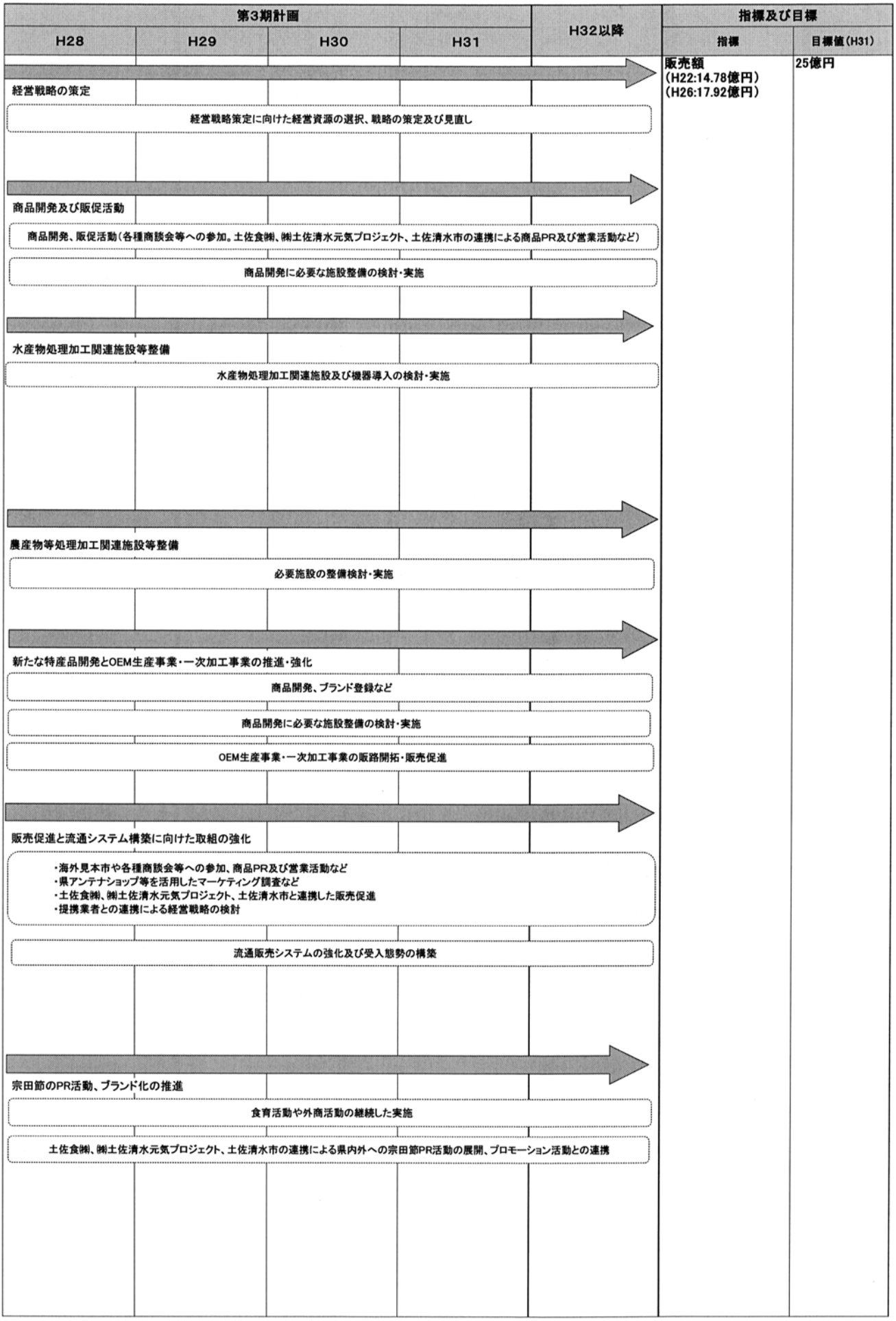
## 【幡多地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 16 | 直七の生産、加工、販売の促進事業<br><br>《宿毛市》 | 地元柑橘の一種である直七をはじめとした地域農産物の加工・販売を推進することで、雇用創出、農家所得向上、地域活性化を図る。 | ・直七生産(株)<br>・直七の里(株)<br>・直七酒販(株) | アクションプランの取組開始：H21<br>・直七生産組合の設立(H21)<br>・搾汁施設等の整備(H22)<br>・新商品の開発、商品パッケージの見直し(H22～23)<br>◆H22産業振興総合補助金を活用して、搾汁施設を整備。品質向上に伴い大手メーカー等、県内外で取引が拡大。<br>・「直七の里(株)」設立(H23)<br>・「直七酒販(株)」設立(H25)<br>・直七生産組合の法人化(直七生産(株))による組織体制の強化(H27)<br>◆商品の販売増に伴い、青果生産量も増加<br>4t(H19)→13t(H20)→10t(H21)→21t(H22)→36t(H23)→66t(H24)→101t(H25)→130t(H26)→117t(H27) | ・生産拡大に向けた取組<br><br>・販路の拡大 | ◆生産体制の強化<br><br>◆新商品の開発<br><br>◆販路拡大 |
| 17 | 昭和初期からの地域伝統商品の販売拡大等事業<br><br>《宿毛市》 | 昭和40年代から製造し、地元で愛されている「羊羹パン」など昭和レトロをコンセプトとした商品の販売を拡大し、全国に展開していくことで、独自ブランドを確立するとともに、新たな雇用の創出による地域の活性化を図る。 | ・(有)菱田ベーカリー | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆販路拡大<br><br>◆新商品の開発 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
直七果実生産量
(H22:21t)
(H27:117t)
200t
生産体制の強化
新植等による作付面積の拡大
新商品の開発
新商品開発(試作・調査)
販路拡大
展示会・商談会への参加
販路拡大
商談会等への参加、県外での店頭販売
自社サイトによるインターネット販売の開始・拡大
売上高
(H26:3,000千円)
60,000千円
新商品の開発
アドバイザーの導入
昭和レトロをコンセプトにした新商品の開発
羊羹パン等の商品改良

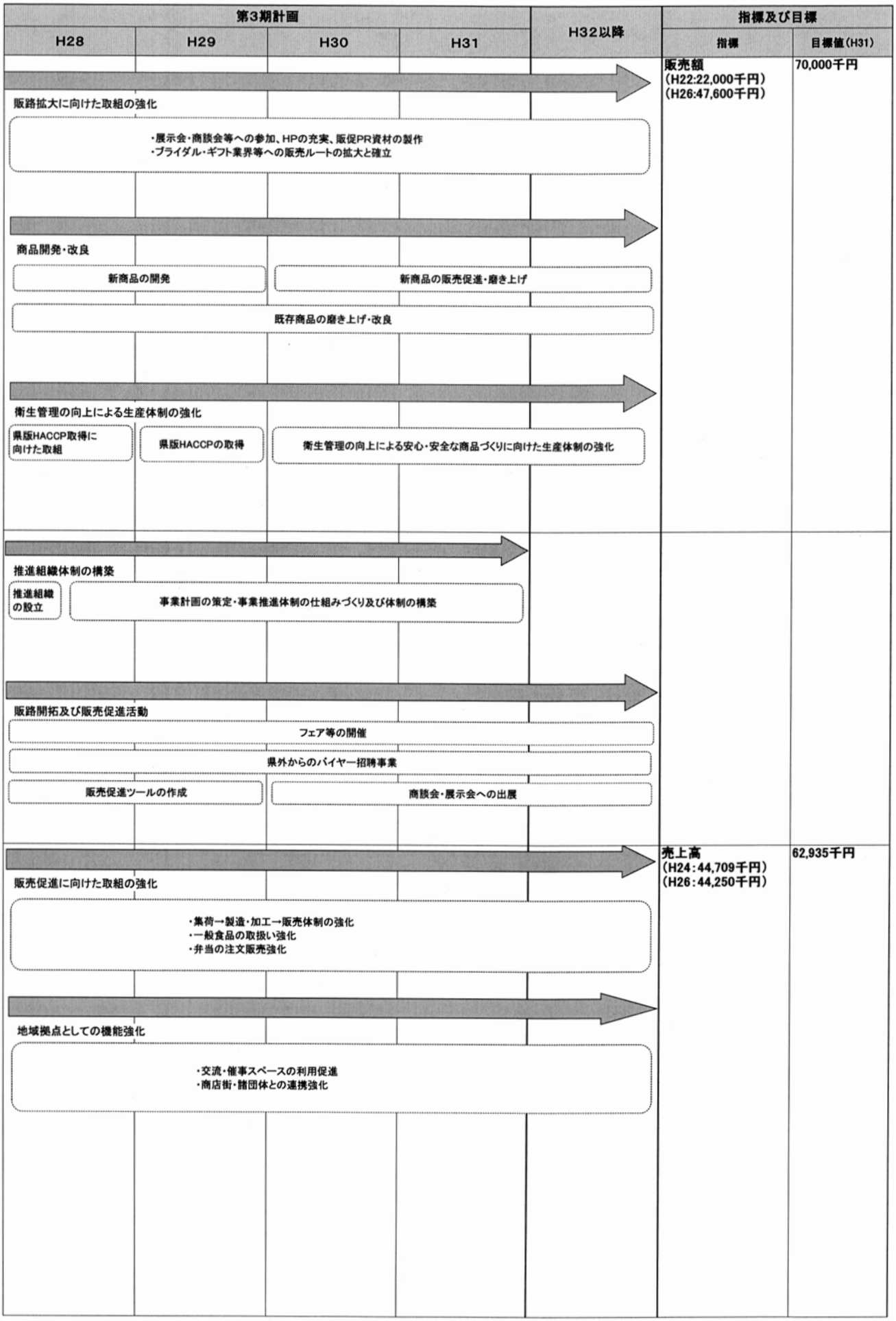
## 【幡多地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 18 土佐清水メジカ関連産業再生プロジェクト<br><br>《土佐清水市》 | 土佐清水市の主要な産業の一つであるメジカ関連産業を核として、原材料の確保から加工食品の製造、販売促進を一体的に取り組む連携体制を構築することで地産地消外商を強化し、雇用の創出と地域経済の活性化を図る。 | ・土佐清水ホールディングス(株)<br>・土佐食(株)<br>・(株)土佐清水元気プロジェクト<br>・宗田節をもっと知ってもらいたい委員会<br>・土佐清水市 | アクションプランの取組開始:H21<br>[土佐食(株)]<br>・水産物処理加工施設用機器導入(H22)<br>◆H22産業振興総合補助金を活用し、機器等を導入したことで、ペットフード安全法改正に適応でき、かつ新商品開発も可能となった。<br>◆H25～H26実績で、原魚取扱量(3,500t)及び売上高(16.8億円)ともにH27目標値を上回っており、雇用についても197人と、H27目標値をほぼ達成し、地域の産業振興に大きく貢献している。<br>・食品部門の販路販売拡大のための、アジア圏をターゲットとした市場調査<br>・道の駅「めじかの里土佐清水」の指定管理者(H26.7.1～H29.3.31)となり、H26.7.19にリニューアルオープン。<br><br>[(株)土佐清水元気プロジェクト]<br>・集出荷システムの構築及び関連施設整備(H21)<br>◆H21産業振興総合補助金を活用し、農産物の集出荷システムを構築。農業者の所得向上や、水産物の冷凍事業により漁業者の所得向上にもつながっている。<br>・特産品開発及び流通販売システムの構築(H21～)<br>◆約30種類の商品を販売。H25には『土佐の清水さば漁師漬け』が、H27には『宗田だし小夏ノンオイルドレッシング』が展示会等で評価を受けるなど、宗田節関連商品が順調に売上を伸ばしている。<br>・OEM生産事業の取組(H24～)<br>◆高知県産業振興センター所管助成事業を活用し、体制づくり及び商品開発。OEM生産が地域貢献(地域内事業者の商品開発・販路拡大の手助け)につながっている。<br>・一次加工体制の構築(H26～)<br>◆県漁協が整備した一次加工施設の運営を開始。未利用資源・低価格魚を冷凍事業との連携(既存施設の有効活用)により、一次加工品として販売し、売上増、雇用創出につながっている。<br><br>[宗田節をもっと知ってもらいたい委員会]<br>・宗田節PRの推進組織「宗田節をもっと知ってもらいたい委員会」設立(H22)<br>◆積極的なPRにより、宗田節の認知度が一定向上した。<br>・一般消費者向け宗田節新製品を開発(H23～24:7商品開発)<br>◆継続した商談会への参加により売上が順調に推移している。(新商品売上高＝H24:8,870千円→H25:18,360千円→H26:24,950千円) | ・土佐清水全体でのメジカ関連産業の事業化に向けた仕組みづくり<br><br>[土佐食(株)]<br>・ペットフード以外の商品販売促進<br><br>・施設の老朽化対策<br><br>[(株)土佐清水元気プロジェクト]<br>・原料の確保及び生産効率の向上(生産量の拡大)<br><br>・OEM生産事業、一次加工事業の強化<br><br>・売れ筋商品の販売拡大<br><br>・流通販売システムの強化と受入態勢の構築<br><br>[宗田節をもっと知ってもらいたい委員会]<br>・宗田節のさらなる認知度の向上 | ◆経営戦略の策定<br>[土佐清水ホールディングス(株)]<br><br>◆商品開発及び販促活動<br><br>◆水産物処理加工関連施設等整備<br>[(株)土佐清水元気プロジェクト]<br><br>◆農産物等処理加工関連施設等整備<br><br>◆新たな特産品開発とOEM生産事業・一次加工事業の推進・強化<br><br>◆販売促進と流通システム構築に向けた取組の強化<br><br>◆宗田節のPR活動、ブランド化の推進<br>[宗田節をもっと知ってもらいたい委員会] |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
販売額
(H22:14.78億円)
(H26:17.92億円)
25億円
経営戦略の策定
経営戦略策定に向けた経営資源の選択、戦略の策定及び見直し
商品開発及び販促活動
商品開発、販促活動(各種商談会等への参加。土佐食㈱、㈱土佐清水元気プロジェクト、土佐清水市の連携による商品PR及び営業活動など)
商品開発に必要な施設整備の検討・実施
水産物処理加工関連施設等整備
水産物処理加工関連施設及び機器導入の検討・実施
農産物等処理加工関連施設等整備
必要施設の整備検討・実施
新たな特産品開発とOEM生産事業・一次加工事業の推進・強化
商品開発、ブランド登録など
商品開発に必要な施設整備の検討・実施
OEM生産事業・一次加工事業の販路開拓・販売促進
販売促進と流通システム構築に向けた取組の強化
・海外見本市や各種商談会等への参加、商品PR及び営業活動など
・県アンテナショップ等を活用したマーケティング調査など
・土佐食㈱、㈱土佐清水元気プロジェクト、土佐清水市と連携した販売促進
・提携業者との連携による経営戦略の検討
流通販売システムの強化及び受入態勢の構築
宗田節のPR活動、ブランド化の推進
食育活動や外商活動の継続した実施
土佐食㈱、㈱土佐清水元気プロジェクト、土佐清水市の連携による県内外への宗田節PR活動の展開、プロモーション活動との連携

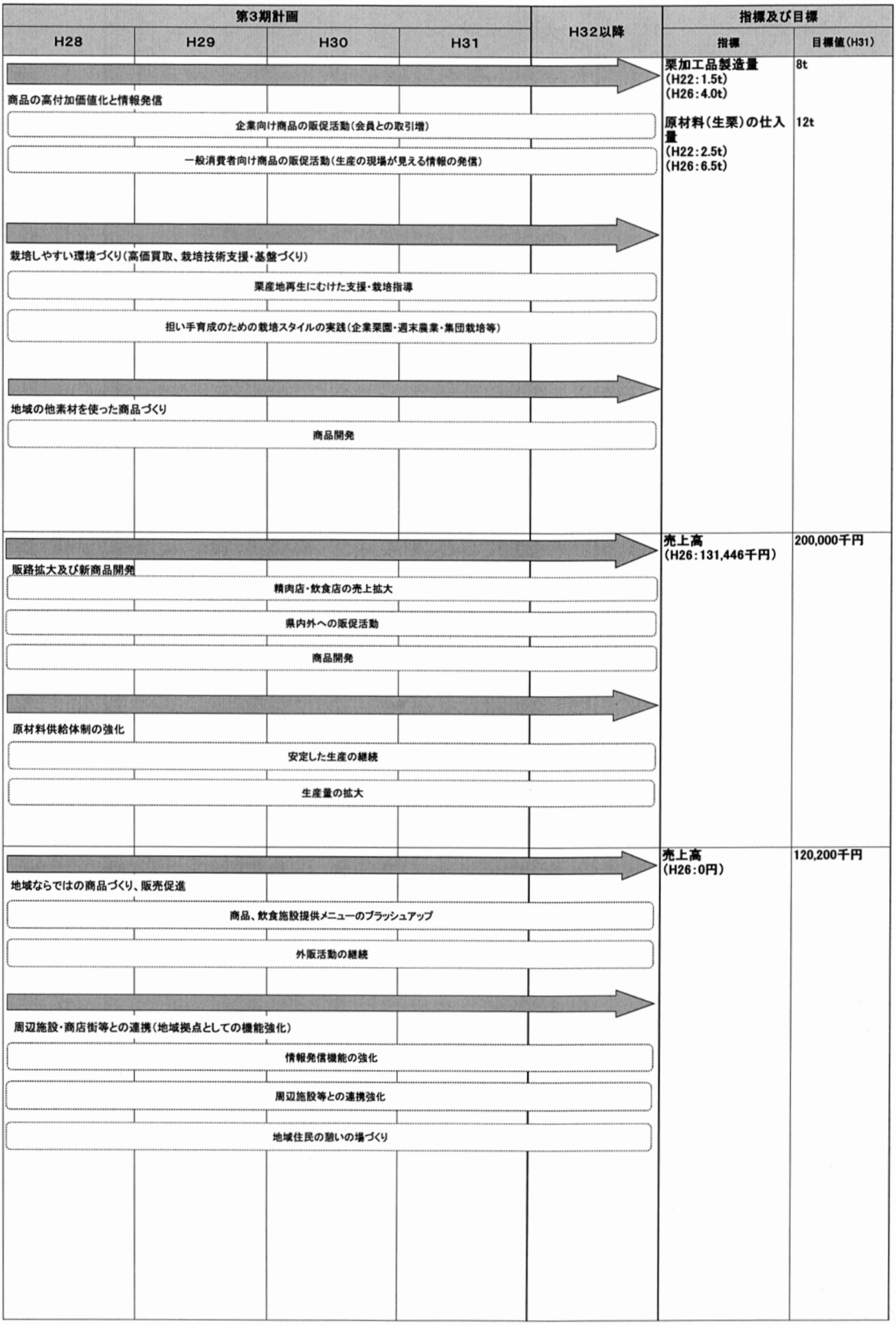
## 【幡多地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 19 | だしが良くでる宗田節商品の販路拡大促進事業<br><br>《土佐清水市》 | 宗田節関連商品の生産力の向上や衛生管理体制の充実により、販路の拡大を図るとともに、新たな商品開発等に取り組むことで宗田節生産者の所得向上と雇用の創出を目指す。 | ・(株)ウェルカムジョン万カンパニー | アクションプランの取組開始:H26<br>・加工施設の整備(H26)<br>◆H25のメディア露出による大幅な売上増(特需)の反動が予想されたが、加工施設完成後も順調に売上を伸ばしている。また、新たに開発した宗田節おかきが「高知家 土産物コンクール2015」の大賞を受賞し、売上を伸ばした。<br>◆H26産業振興総合補助金を活用し、衛生管理体制並びに安定的な製造体制を整備。さらなる売上の向上を図り、地域の雇用創出につなげる。 | ・県外での販路開拓(営業部門の強化)<br><br>・新たな商品開発<br><br>・衛生管理と生産体制の向上 | ◆販路拡大に向けた取組の強化<br><br>◆商品開発・改良<br><br>◆衛生管理の向上による生産体制の強化 |
| 20 | 幡多地域産品販売体制構築事業<br><br>《幡多地域全域》 | 幡多の市町村や民間事業者等が連携を図りながら、地域内にある地域食材、加工品等の資源を結びつけ、量販店でのフェア等の開催を通じた一次産品や特産品、観光資源等の情報発信・PRを一体的に行うことにより、さらなる地域産品の販路開拓及び販売の拡大、並びに交流人口の拡大につなげる連携体制を構築することで地域活性化を図る。 | ・宿毛市<br>・土佐清水市<br>・四万十市<br>・大月町<br>・三原村<br>・黒潮町<br>・生産者<br>・加工事業者 | アクションプランの取組開始:H28 | | ◆推進組織体制の構築<br><br>◆販路開拓及び販売促進活動 |
| 21 | 「いちじょこさん市場」を拠点とした中心市街地活性化推進事業<br><br>《四万十市》 | 四万十市一条通商店街のスーパー跡地を利用して整備された「いちじょこさん市場」を拠点に、地元の素材を活用した地産地消の交流拠点として、商店街の活性化を図る。 | ・まちづくり四万十(株) | アクションプランの取組開始:H21<br>・四万十市中心市街地活性化の一環として、地産地消を推進する「食育プラザ」開店(H21)<br>・中小企業基盤整備機構の支援を受け、集荷・販売・経営全般の改善(H21～23)<br>・H23産業振興総合補助金を活用し、集客アップに向け店舗内外装の全面改修や総菜部門を追加する取組を実施し、「いちじょこさん市場」としてH23.9.2リニューアルオープン。<br>◆売上高は改修前を大きく上回った。近年では、約45,000千円程度で推移している(H22売上高31,121千円→H24売上高44,709千円→H25売上高45,172千円→H26売上高44,250千円)。<br>◆H23にふるさと雇用事業で雇用した2人を、H24から正職員としている。 | ・安定的な売上の確保<br><br>・集荷業務の継続<br><br>・催事、交流スペースの有効活用<br><br>・商店街との連携強化 | ◆販売促進に向けた取組の強化<br><br>◆地域拠点としての機能強化 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
販売額
(H22:22,000千円)
(H26:47,600千円)
70,000千円
販路拡大に向けた取組の強化
・展示会・商談会等への参加、HPの充実、販促PR資材の製作
・ブライダル・ギフト業界等への販売ルートの拡大と確立
商品開発・改良
新商品の開発
新商品の販売促進・磨き上げ
既存商品の磨き上げ・改良
衛生管理の向上による生産体制の強化
県版HACCP取得に向けた取組
県版HACCPの取得
衛生管理の向上による安心・安全な商品づくりに向けた生産体制の強化
推進組織体制の構築
推進組織の設立
事業計画の策定・事業推進体制の仕組みづくり及び体制の構築
販路開拓及び販売促進活動
フェア等の開催
県外からのバイヤー招聘事業
販売促進ツールの作成
商談会・展示会への出展
売上高
(H24:44,709千円)
(H26:44,250千円)
62,935千円
販売促進に向けた取組の強化
・集荷→製造・加工→販売体制の強化
・一般食品の取扱い強化
・弁当の注文販売強化
地域拠点としての機能強化
・交流・催事スペースの利用促進
・商店街・諸団体との連携強化

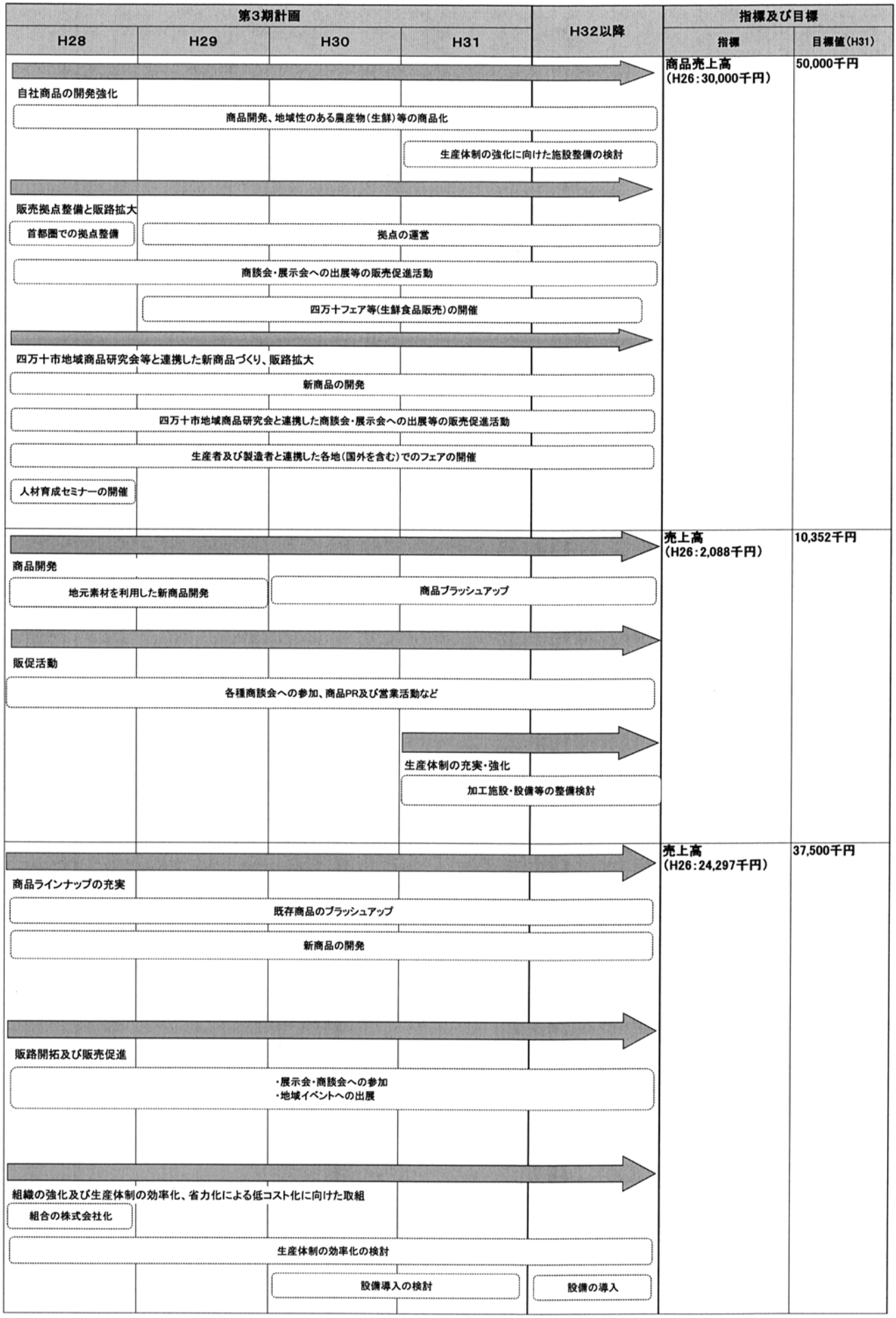
## 【幡多地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 22 | 栗からはじまる西土佐地産外商プロジェクト推進事業<br><br>《四万十市》 | 西土佐地区の栗園再生に向け、「より高く、より多く売るしくみ」と「栽培しやすい環境づくり」に平行して取り組むとともに、他の地域素材を活かした加工品づくり、外商を行うことで地域内外を巻き込んだ新しいビジネスを目指す。 | ・(株)しまんと美野里 | アクションプラン取組開始：H22<br>・加工施設整備（H22）<br>◆H22産業振興総合補助金を活用し加工施設を整備、H23.1月より操業開始。菓子業者等、加工品受注量は増加している。（H23：4.5t、H24：8.9t、H25：7.1t、H26：6.5t、H27：8.3t）<br><br>・栗栽培支援体制づくり（H23～）<br>◆栗栽培支援策として、H23.9月、協賛制度による支援組織を設立し、廃栗園の再生等に取り組んでいる。 | ・より高く、より多く売る仕組みづくり<br><br>・原材料となる栗の確保<br><br>・開散期対策 | ◆商品の高付加価値化と情報発信<br><br>◆栽培しやすい環境づくり（高価買取、栽培技術支援・基盤づくり）<br><br>◆地域の他素材を使った商品づくり |
| 23 | 四万十牛の生産・販売拡大事業<br><br>《四万十市》 | 西土佐地域の畜産家、販売・加工業者が生産から販売まで連携して販路拡大に取り組むことで、四万十牛の地域内外での認知度・売上の向上による地域経済の活性化を図る。 | ・(株)四万十牛本舗<br>・西土佐中央牧場 | アクションプランの取組開始：H25<br>・新たなビジネスの検討（H25～H27）<br>◆H25全国商工会連合会事業、H26県産業振興アドバイザーを活用し、ブランド力を活かした経営戦略について検討。H27.3月直営飲食店（焼肉屋）を開業、H27.6月法人化。<br>・新商品開発（H23～）<br>◆H23全国商工会連合会事業を活用し、商品開発のノウハウを習得。<br>・畜産体制強化（H24～）<br>◆H24に自己資金で、H27に県レンタル畜舎施設等整備事業を活用して生産量の拡大に向けた畜舎増築を実施し、生産拡大の体制が整った。 | ・販売額のアップ<br><br>・生産量の拡大 | ◆販路拡大及び新商品開発<br><br>◆原材料供給体制の強化 |
| 24 | 売り出せ西土佐プロジェクト推進事業（拠点ビジネス）<br><br>《四万十市》 | 道の駅を核として、西土佐地域の多様な人材や事業者等が連携し、地域素材を活用した加工品の開発・販売や交流体験観光の情報発信等を行うことで、幡多地域の北の玄関口として交流人口を拡大し、地域の活性化を図る。 | ・(株)西土佐ふるさと市<br>・四万十市 | アクションプランの取組開始：H24<br>・施設整備計画（H24～）<br>・H28営業開始に向け、H24基本計画、H25実施設計、H26用地取得完了。H27木造公共施設等整備事業費補助金および木の香るまちづくり推進事業費補助金を活用し施設整備（H28.4.10オープン予定）。<br>・体制づくり（H25～）<br>◆H24商人塾参加やH25～出荷者向け研修の実施等、運営体制強化。H26～地域人づくり事業により1人雇用。H27.4月、ふるさと市組合（指定管理者）の株式会社化により運営体制が確立。<br>・商品開発（H24～）<br>◆全国展開支援事業、四万十市道の駅地域産品開発等特別支援補助事業、県産業振興アドバイザー制度等を活用し、地元民間事業者の新商品開発を支援。その結果、開発商品数は増加している。（開発商品数＝H23：6商品、H24：11商品、H25：18商品、H26：22商品）<br>・道の駅開業に向けた準備（H27～）<br>・開業に向けた戦略会議を開催<br>◆H27.11月道の駅登録、名称が「よって西土佐」に決定。 | ・魅力ある商品開発・販売戦略の推進（地域の魅力発信）<br><br>・道の駅を中心とする活力ある地域づくり | ◆地域ならではの商品づくり、販売促進<br><br>◆周辺施設・商店街等との連携（地域拠点としての機能強化） |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
商品の高付加価値化と情報発信
企業向け商品の販促活動(会員との取引増)
一般消費者向け商品の販促活動(生産の現場が見える情報の発信)
栽培しやすい環境づくり(高価買取、栽培技術支援・基盤づくり)
栗産地再生にむけた支援・栽培指導
担い手育成のための栽培スタイルの実践(企業栗園・週末農業・集団栽培等)
地域の他素材を使った商品づくり
商品開発
栗加工品製造量
(H22:1.5t)
(H26:4.0t)
8t
原材料(生栗)の仕入量
(H22:2.5t)
(H26:6.5t)
12t
販路拡大及び新商品開発
精肉店・飲食店の売上拡大
県内外への販促活動
商品開発
原材料供給体制の強化
安定した生産の継続
生産量の拡大
売上高
(H26:131,446千円)
200,000千円
地域ならではの商品づくり、販売促進
商品、飲食施設提供メニューのブラッシュアップ
外販活動の継続
周辺施設・商店街等との連携(地域拠点としての機能強化)
情報発信機能の強化
周辺施設等との連携強化
地域住民の憩いの場づくり
売上高
(H26:0円)
120,200千円

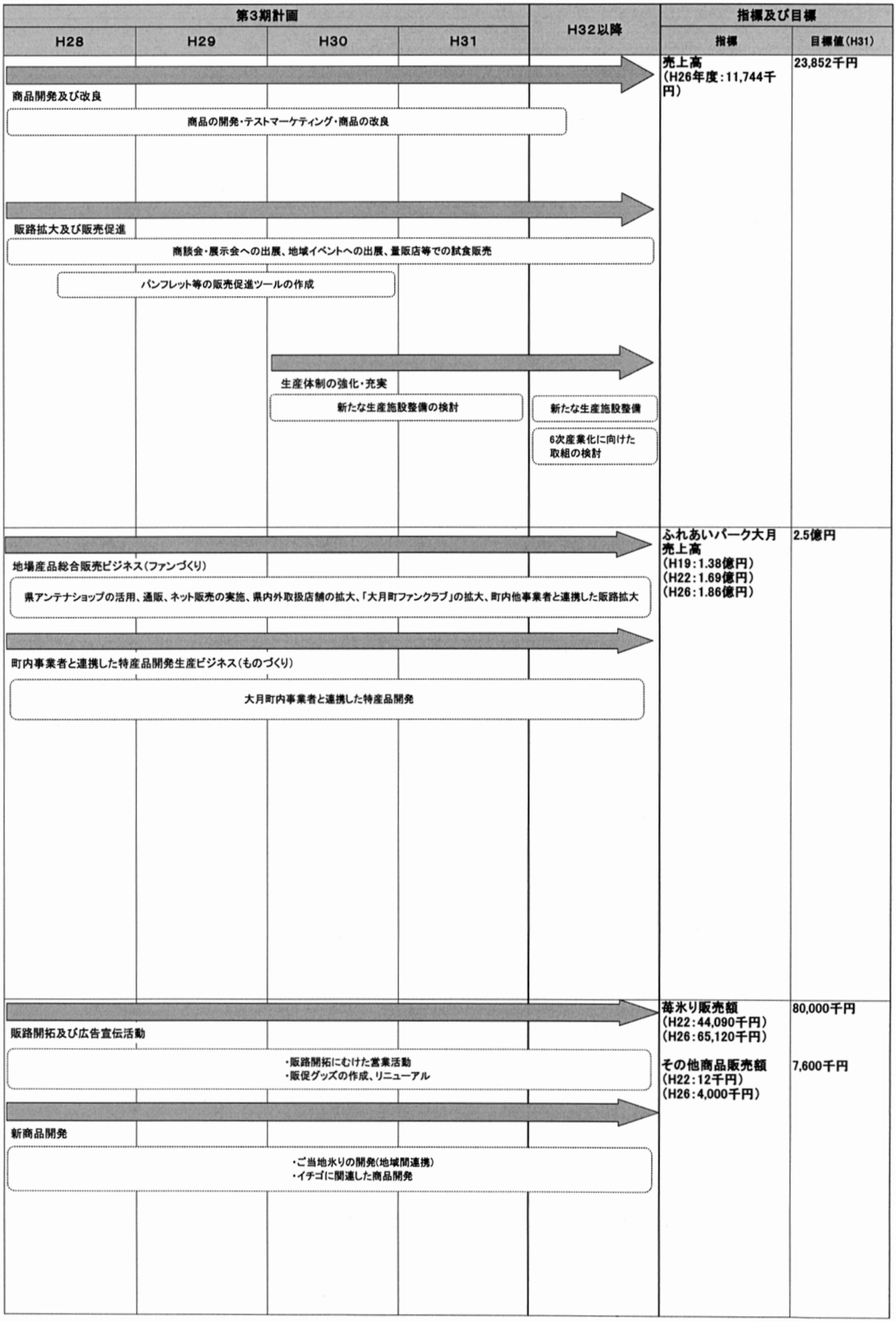
## 【幡多地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 25 | 四万十地域の素材を活かした新たな外商戦略構築事業<br><br>《四万十市》 | 四万十市の漁業者、農家、加工業者、販売者が連携し、四万十の食材を中心とした加工商品を開発・製造・販売することで、地域内外での売上を拡大し、地域活性化を目指す。 | ・しまんと百笑かんぱに(株)<br>・四万十市地域商品研究会 | アクションプランの取組開始:H26<br>・新商品開発(H26～)<br>◆3アイテム(9種類)の商品開発により、ラインナップの充実を図った。<br><br>・販路開拓及び拡大(H26～)<br>◆国内の商談会、展示会、イベント出展により、順調に販路が拡大している。また、H27にはジェトロの事業を活用し、海外での販路開拓に向けた調査等を実施したことにより、販路開拓に向けたノウハウを習得した。<br><br>・生産体制の強化(H26～)<br>◆加工場増設や生産設備の効率化により、増産が可能となった。<br><br>・四万十市地域商品研究会の継続開催(H26～)<br>・四万十市人材育成研修事業の実施(H27～)<br>・県の頑張る人づくり事業を活用し、外商に耐えうる商品づくりを目的に研修会を実施<br>◆四万十市の事業者が定期的に集い、情報・意見交換やセミナーを実施、商品開発等のスキルアップにつながっている。 | ・商品ラインナップの充実<br><br>・地域商社としての役割強化 | ◆自社商品の開発強化<br><br>◆販売拠点整備と販路拡大<br><br>◆四万十市地域商品研究会と連携した新商品づくり、販路拡大 |
| 26 | 地元農産物等を活用したペット関連商品の開発・販売拡大事業<br><br>《四万十市》 | 四万十市の農産物を中心に、県産素材にこだわったペット関連商品を開発し、地産外商を進めることで、地域経済の活性化を図る。 | ・WAN LIFE | アクションプランの取組開始:H28 | | ◆商品開発<br><br>◆販促活動<br><br>◆生産体制の充実・強化 |
| 27 | 四万十の地域食材を中心とした商品開発・販売事業<br><br>《四万十市》 | 四万十川流域の素材を使用したかりんとう等の商品開発により、県内外での販売を拡大し、生産者の所得向上及び安定した収入の確保を目指す。 | ・有限責任事業組合LLPしまんと | アクションプランの取組開始:H28 | | ◆商品ラインナップの充実<br><br>◆販路開拓及び販売促進<br><br>◆組織の強化及び生産体制の効率化、省力化による低コスト化に向けた取組 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
自社商品の開発強化
商品開発、地域性のある農産物(生鮮)等の商品化
生産体制の強化に向けた施設整備の検討
販売拠点整備と販路拡大
首都圏での拠点整備
拠点の運営
商談会・展示会への出展等の販売促進活動
四万十フェア等(生鮮食品販売)の開催
四万十市地域商品研究会等と連携した新商品づくり、販路拡大
新商品の開発
四万十市地域商品研究会と連携した商談会・展示会への出展等の販売促進活動
生産者及び製造者と連携した各地(国外を含む)でのフェアの開催
人材育成セミナーの開催
商品売上高
(H26:30,000千円)
50,000千円
商品開発
地元素材を利用した新商品開発
商品ブラッシュアップ
販促活動
各種商談会への参加、商品PR及び営業活動など
生産体制の充実・強化
加工施設・設備等の整備検討
売上高
(H26:2,088千円)
10,352千円
商品ラインナップの充実
既存商品のブラッシュアップ
新商品の開発
販路開拓及び販売促進
・展示会・商談会への参加
・地域イベントへの出展
組織の強化及び生産体制の効率化、省力化による低コスト化に向けた取組
組合の株式会社化
生産体制の効率化の検討
設備導入の検討
設備の導入
売上高
(H26:24,297千円)
37,500千円

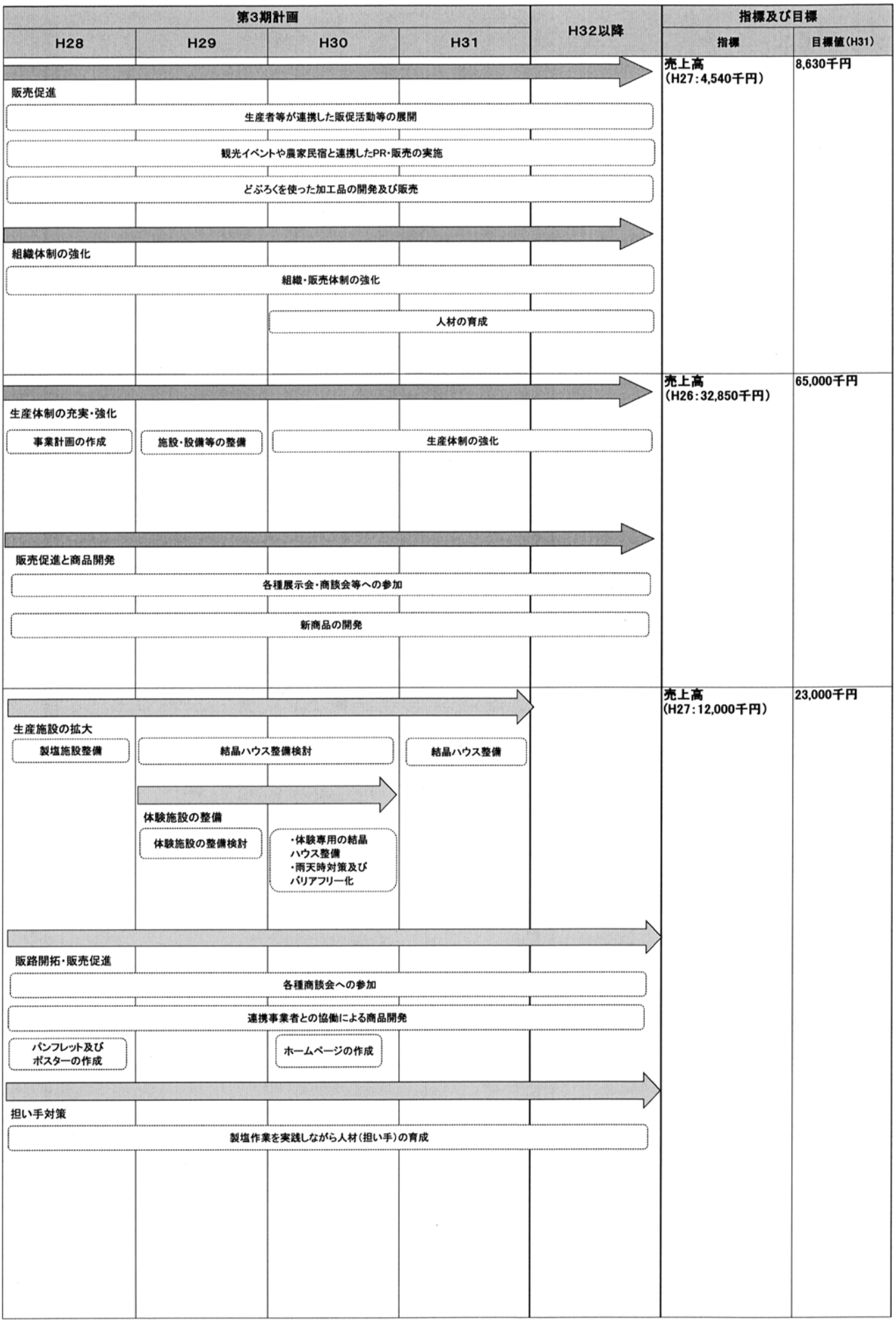
## 【幡多地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 28 素材の特性を活かした地域色豊かな冷凍加工食品の開発・製造・販売事業<br><br>《四万十市》 | 地域色豊かな食材を活用した冷凍加工食品を開発・製造・販売することで、食材自体の認知度を向上させ、生産者の所得向上を目指す。 | ・(有)和 | アクションプランの取組開始:H28 | | ◆商品開発及び改良<br><br>◆販路拡大及び販売促進<br><br>◆生産体制の強化・充実 |
| 29 大月町まるごと販売事業（拠点ビジネス）<br><br>《大月町》 | ふれあいパーク大月を拠点に、特色ある地域資源を活用した拠点ビジネスモデルの構築に向けた事業を展開することにより、地域経済の活性化を目指す。 | ・(一財)大月町ふるさと振興公社 | アクションプランの取組開始:H21<br>・新商品開発(H21～26)<br>・H21産業振興総合補助金を活用し、加工場を整備<br>・産振アドバイザーを導入(H26:販売戦略の構築、商品改良)<br><br>・販路拡大(H21～27)<br>◆H21、22産業振興総合補助金を活用し、インターネット通販、カタログ販売の仕組みづくり、県外商談会への参加など販促活動を充実・強化。その結果、大手百貨店や生協など県外での販売も拡大。所得向上につながっている。<br><br>・道の駅の施設改修・整備(H22、H24、H26)<br>◆直販所、売店で販売する商品の増加により売上も徐々に伸びている。売店は観光客に左右されることが多いが、直販所は、地元住民の認知度も高くなり。また販売する農作物や鮮魚販売に参加する個人事業者が増え、地元貢献度も高く、売上も増加傾向にある。<br><br>・町内事業者と連携して「大月まるごと販売プロジェクト」の立ち上げ(H25) | ・将来を見据えた、販売戦略づくり<br><br>・道の駅のにぎわいづくり継続<br><br>・町内事業者と連携した商品づくり | ◆地場産品総合販売ビジネス(ファンづくり)<br><br>◆町内事業者と連携した特産品開発生産ビジネス(ものづくり) |
| 30 苺を核とした6次産業化確立事業<br><br>《大月町》 | 大月町の新しい加工品として注目されている苺氷りの販売拡大および新商品開発により、苺を大月町の新しい特産品として育成し、生産から加工、販売までの一貫体制の構築を目指す。 | ・農業生産法人　苺氷り本舗(株) | アクションプランの取組開始:H22<br>・販路開拓・販売促進(H22～27)<br>◆販売店舗数も160店舗を超え、雑誌やメディアで取り上げられる機会も多くなるなど、地域を代表する事業者となっている。<br>◆シークワーサー、みかん、ゆず、抹茶などのご当地氷りも商品化。OEMにより取引先が拡大。<br>◆苺のやりくりや苺氷りの在庫管理等、効率的な事業運営による新たなビジネスモデルを確立。 | ・売上高の向上<br><br>・苺の栽培・収量調整<br><br>・生産施設の体制整備 | ◆販路開拓及び広告宣伝活動<br><br>◆新商品開発 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
売上高
(H26年度:11,744千円)
23,852千円
商品開発及び改良
商品の開発・テストマーケティング・商品の改良
販路拡大及び販売促進
商談会・展示会への出展、地域イベントへの出展、量販店等での試食販売
パンフレット等の販売促進ツールの作成
生産体制の強化・充実
新たな生産施設整備の検討
新たな生産施設整備
6次産業化に向けた
取組の検討
ふれあいパーク大月
売上高
(H19:1.38億円)
(H22:1.69億円)
(H26:1.86億円)
2.5億円
地場産品総合販売ビジネス(ファンづくり)
県アンテナショップの活用、通販、ネット販売の実施、県内外取扱店舗の拡大、「大月町ファンクラブ」の拡大、町内他事業者と連携した販路拡大
町内事業者と連携した特産品開発生産ビジネス(ものづくり)
大月町内事業者と連携した特産品開発
苺氷り販売額
(H22:44,090千円)
(H26:65,120千円)
80,000千円
販路開拓及び広告宣伝活動
・販路開拓にむけた営業活動
・販促グッズの作成、リニューアル
その他商品販売額
(H22:12千円)
(H26:4,000千円)
7,600千円
新商品開発
・ご当地氷りの開発(地域間連携)
・イチゴに関連した商品開発

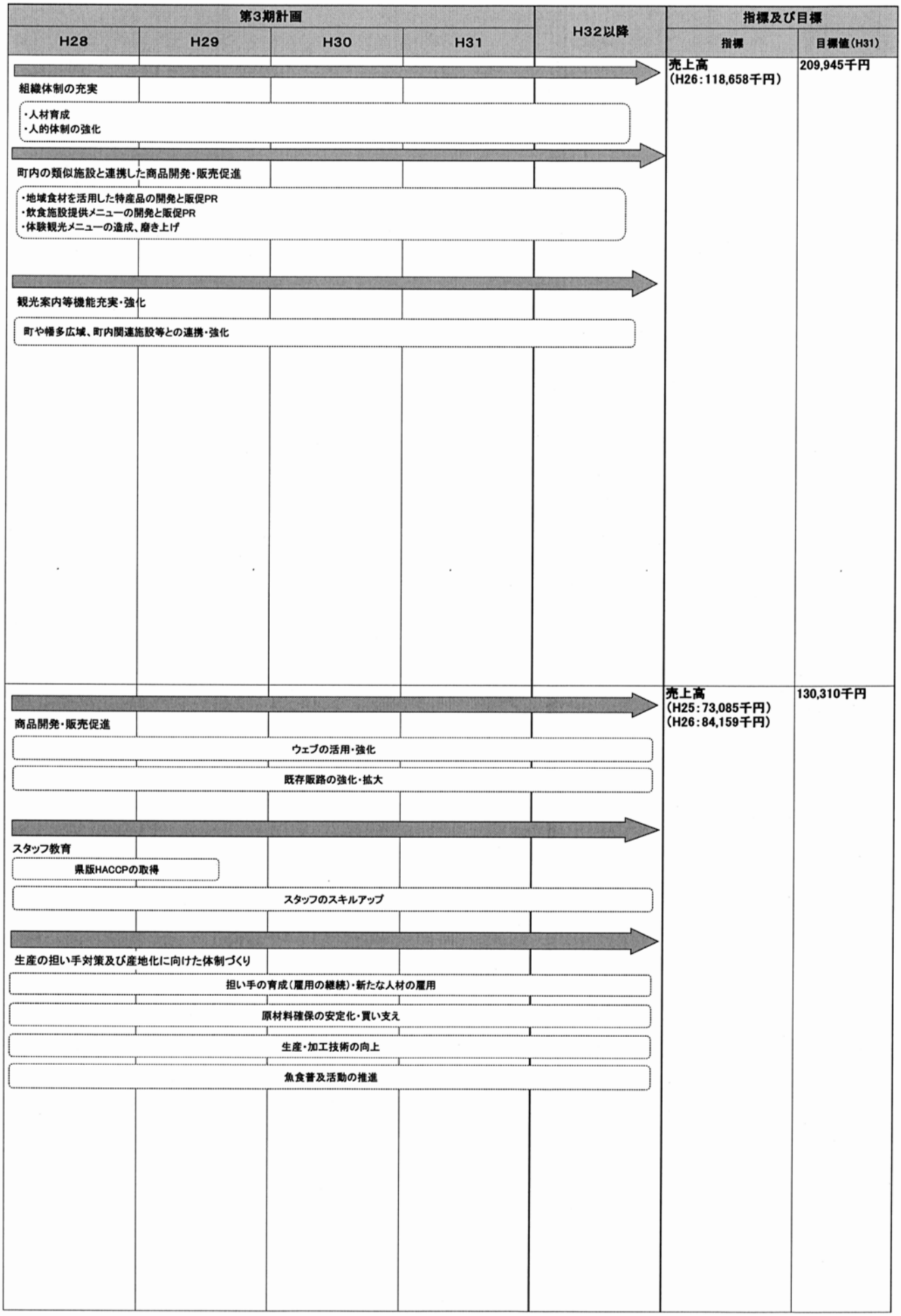
## 【幡多地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 31 三原村のどぶろくによる地域活性化事業<br><br>《三原村》 | 地域の特産品である「どぶろく」にかかる村内の組織体制を強化し、地域が一体となって販売促進を図ることで地域活性化につなげる。 | ・三原村どぶろく組合 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆販売促進<br><br>◆組織体制の強化 |
| 32 地域産トマトの加工・販売の推進事業<br><br>《三原村》 | 地域産トマトを活用した加工品の生産体制を強化するとともに、地産外商による販路拡大を進めることで、新たな雇用の創出による地域の活性化を図る。 | ・(株)ベストグロウ | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆生産体制の充実・強化<br><br>◆販売促進と商品開発 |
| 33 天日海塩を活用したビジネス推進事業<br><br>《黒潮町》 | 黒潮町の特産品づくりの取り組みとして推進する『さしすせそ』計画の中心的な役割を担う天日海塩の増産体制を整備し、加工品の増産や新たな商品の開発を行うとともに、塩に関連した観光体験事業を強化、充実させることで、黒潮町の新たな地域ビジネスを確立し、他事業者と連携を図りながら、地域の所得向上につなげる。 | ・(有)ソルティーブ | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆生産施設の拡大<br><br>◆体験施設の整備<br><br>◆販路開拓・販売促進<br><br>◆担い手対策 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
売上高
(H27:4,540千円)
8,630千円
販売促進
生産者等が連携した販促活動等の展開
観光イベントや農家民宿と連携したPR・販売の実施
どぶろくを使った加工品の開発及び販売
組織体制の強化
組織・販売体制の強化
人材の育成
売上高
(H26:32,850千円)
65,000千円
生産体制の充実・強化
事業計画の作成
施設・設備等の整備
生産体制の強化
販売促進と商品開発
各種展示会・商談会等への参加
新商品の開発
売上高
(H27:12,000千円)
23,000千円
生産施設の拡大
製塩施設整備
結晶ハウス整備検討
結晶ハウス整備
体験施設の整備
体験施設の整備検討
・体験専用の結晶ハウス整備
・雨天時対策及びバリアフリー化
販路開拓・販売促進
各種商談会への参加
連携事業者との協働による商品開発
パンフレット及びポスターの作成
ホームページの作成
担い手対策
製塩作業を実践しながら人材(担い手)の育成

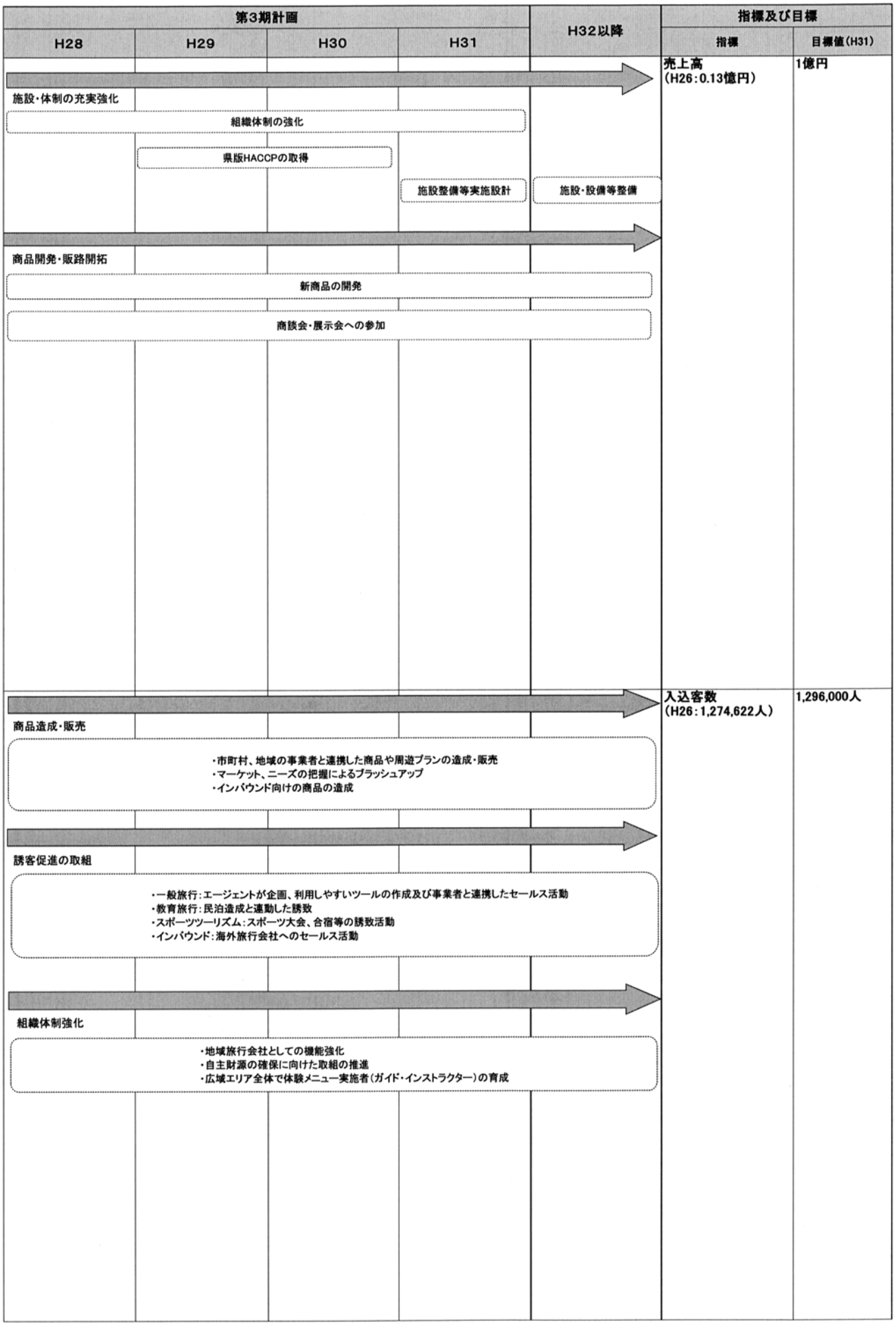
## 【幡多地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 34 佐賀地域の資源を活用した拠点ビジネス推進事業<br><br>《黒潮町》 | 地元の魚介類や農産物を使ったレストラン、農林水産物加工品の直販、幡多地域の観光関連情報発信機能を有する道の駅「なぶら土佐佐賀」を中心として、地域食材の活用や地域の魅力の発掘・発信に取り組むことにより、地域の所得向上と交流人口の拡大を図る。 | ・(株)なぶら土佐佐賀<br>・黒潮町 | アクションプランの取組開始：H24<br>・道の駅整備に向けて、道の駅設立準備委員会で施設内容や運営体制等を協議（設立：H21）<br>・道の駅の名称を町内公募（H25）<br>・道の駅の運営母体となる、（株）なぶら土佐佐賀を設立（H25）<br>・県産業振興総合補助金を活用し、道の駅「なぶら土佐佐賀」施設を整備、オープン（H26）<br>◆幡多地域の東の玄関口として、観光客等からの問い合わせ等も多くあり、パンフレットやインフォメーションコーナーで対応している。<br>◆H26入込客数：308,420人 | ・運営力の強化<br><br>・店舗の売上の向上<br><br>・誘客の促進<br><br>・来客者のニーズに応じた対応策の強化 | ◆組織体制の充実<br><br>◆町内の類似施設と連携した商品開発・販売促進<br><br>◆観光案内等機能充実・強化 |
| 35 幡多地域の資源を活用した水産加工品等販売促進事業<br><br>《黒潮町》 | 衛生・品質管理が行き届いた水産物加工施設を中心に、地産外商の取組を充実・強化することで、地域内の漁業者の所得向上、地域での雇用を拡大する。 | ・(有)土佐佐賀産直出荷組合 | アクションプランの取組開始：H24<br>・町単支援事業等を活用し、積極的な販促活動（H24～）<br>◆取引業者数が年々増加（H23：40社、H24：60社、H25：70社、H26：75社）<br>◆地場の魚の残渣も捨てずに使用する丁寧な商品開発へ力を入れ、ラインナップを増やしている。（新商品開発数＝H23：3種、H24:1種、H25：5種）<br>◆H24、25、26と3年連続で、「むらおこし特産品コンテスト（全国商工会連合会）」審査員特別賞を受賞。<br>＜受賞商品＞<br>H24：きびなごフィレ<br>H25：きびなごペースト<br>H26：きびなご魚醤<br>・加工施設整備（H26）<br>◆産振補助金を活用し、新加工施設を整備（H27.5月末完成）により品質管理や衛生管理等の向上に繋がった。 | ・売上の向上<br><br>・衛生管理面の充実 | ◆商品開発・販売促進<br><br>◆スタッフ教育<br><br>◆生産の担い手対策及び産地化に向けた体制づくり |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
組織体制の充実
・人材育成
・人的体制の強化
町内の類似施設と連携した商品開発・販売促進
・地域食材を活用した特産品の開発と販促PR
・飲食施設提供メニューの開発と販促PR
・体験観光メニューの造成、磨き上げ
観光案内等機能充実・強化
町や幡多広域、町内関連施設等との連携・強化
売上高
(H26:118,658千円)
209,945千円
商品開発・販売促進
ウェブの活用・強化
既存販路の強化・拡大
スタッフ教育
県版HACCPの取得
スタッフのスキルアップ
生産の担い手対策及び産地化に向けた体制づくり
担い手の育成(雇用の継続)・新たな人材の雇用
原材料確保の安定化・買い支え
生産・加工技術の向上
魚食普及活動の推進
売上高
(H25:73,085千円)
(H26:84,159千円)
130,310千円

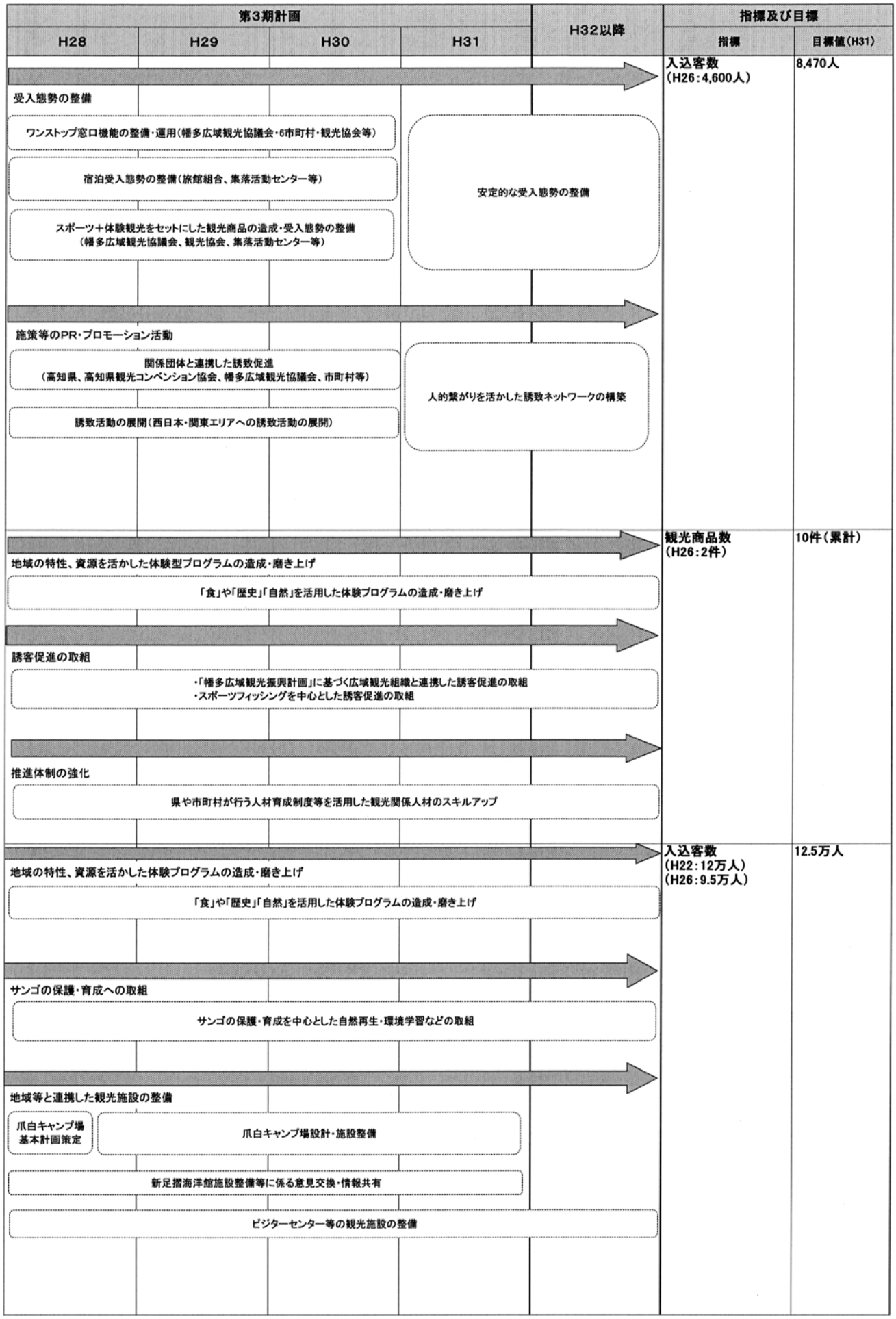
## 【幡多地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 36 地域資源を活かした防災関連商品推進事業<br><br>《黒潮町》 | 農水産物等、地域産品を活用した防災関連食品の製造・販売体制を構築し、「地産」・「地消」・「外商」を図ることで、雇用機会の創出はもちろん、地域生産者の所得向上につなげていく。 | ・黒潮町<br>・(株)黒潮町缶詰製作所 | アクションプランの取組開始:H21<br>・加工商品の製造<br>◆らっきょう漬けや黒糖商品(スタンドパック)等を開発し、百貨店等へ販売を実施。<br>・黒潮町が出資主体となる(株)黒潮町缶詰製作所を設立(H25)黒潮町特産品開発推進協議会の事業を継承<br>◆主力商品として防災関連部門では缶詰商品を、特産品部門では黒糖と天日塩商品に絞り込み、製造・販売を行っている。<br>・加工施設整備(H25)<br>◆缶詰商品として5アイテムを完成させ、町内の道の駅で販売を開始(H26)<br>・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業を導入し、缶詰製造機械を拡充(H26)<br>◆こうちビジネスチャレンジプランにて「優良」を受賞(H26)<br>◆高知県防災関連製品として認定(H27)<br>・備蓄商品が6アイテム完成し、県内市町村へのトップセールスを実施(H27) | ・生産の効率化<br><br>・商品アイテム数の増<br><br>・自社販売等の増強など販路の拡大 | ◆施設・体制の充実強化<br><br>◆商品開発・販路開拓 |
| 37 幡多広域における滞在型・体験型観光推進プロジェクト<br><br>《幡多地域全域》 | 自立した組織運営に向けた体制強化に取り組むとともに、幡多地域におけるコーディネート組織として、「幡多広域観光振興計画」に基づき一般旅行・教育旅行・インバウンド等の質の高い商品造成や販売、情報発信を行うことで、幡多広域全体への誘客促進を図り交流人口の拡大を目指す。 | ・(一社)幡多広域観光協議会 | アクションプランの取組開始:H21<br>・法人化及び増員(H22)<br>・第2種旅行業取得(H22)<br>・「はた博」の開催(H25)<br>・「はた旅」の開催(H26～)<br>・「幡多広域観光振興計画」に基づく取組の実施(H27～)<br>◆「はた博」開催により、西部地域が観光地として認知度が向上するとともに、組織・連携体制が強化された。<br>◆「はた博」で強化された体制の継続や強化を「はた旅」を通じて実施することで、更なる誘客に繋がった。<br>◆幡多広域6市町村が連携して観光地づくりや誘客促進に取り組んでいくための「幡多広域観光振興計画」を策定し、6年後の目標数値として「県外観光客7万人増、観光総消費額19億円増」を目指した観光振興を推進するための土台づくりが出来た。 | ・周遊観光の推進<br><br>・誘客に繋がるプロモーションの実施<br><br>・組織の自立的な運営 | ◆商品造成・販売<br><br>◆誘客促進の取組<br><br>◆組織体制強化 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
売上高
(H26:0.13億円)
1億円
施設・体制の充実強化
組織体制の強化
県版HACCPの取得
施設整備等実施設計
施設・設備等整備
商品開発・販路開拓
新商品の開発
商談会・展示会への参加
入込客数
(H26:1,274,622人)
1,296,000人
商品造成・販売
・市町村、地域の事業者と連携した商品や周遊プランの造成・販売
・マーケット、ニーズの把握によるブラッシュアップ
・インバウンド向けの商品の造成
誘客促進の取組
・一般旅行:エージェントが企画、利用しやすいツールの作成及び事業者と連携したセールス活動
・教育旅行:民泊造成と連動した誘致
・スポーツツーリズム:スポーツ大会、合宿等の誘致活動
・インバウンド:海外旅行会社へのセールス活動
組織体制強化
・地域旅行会社としての機能強化
・自主財源の確保に向けた取組の推進
・広域エリア全体で体験メニュー実施者(ガイド・インストラクター)の育成

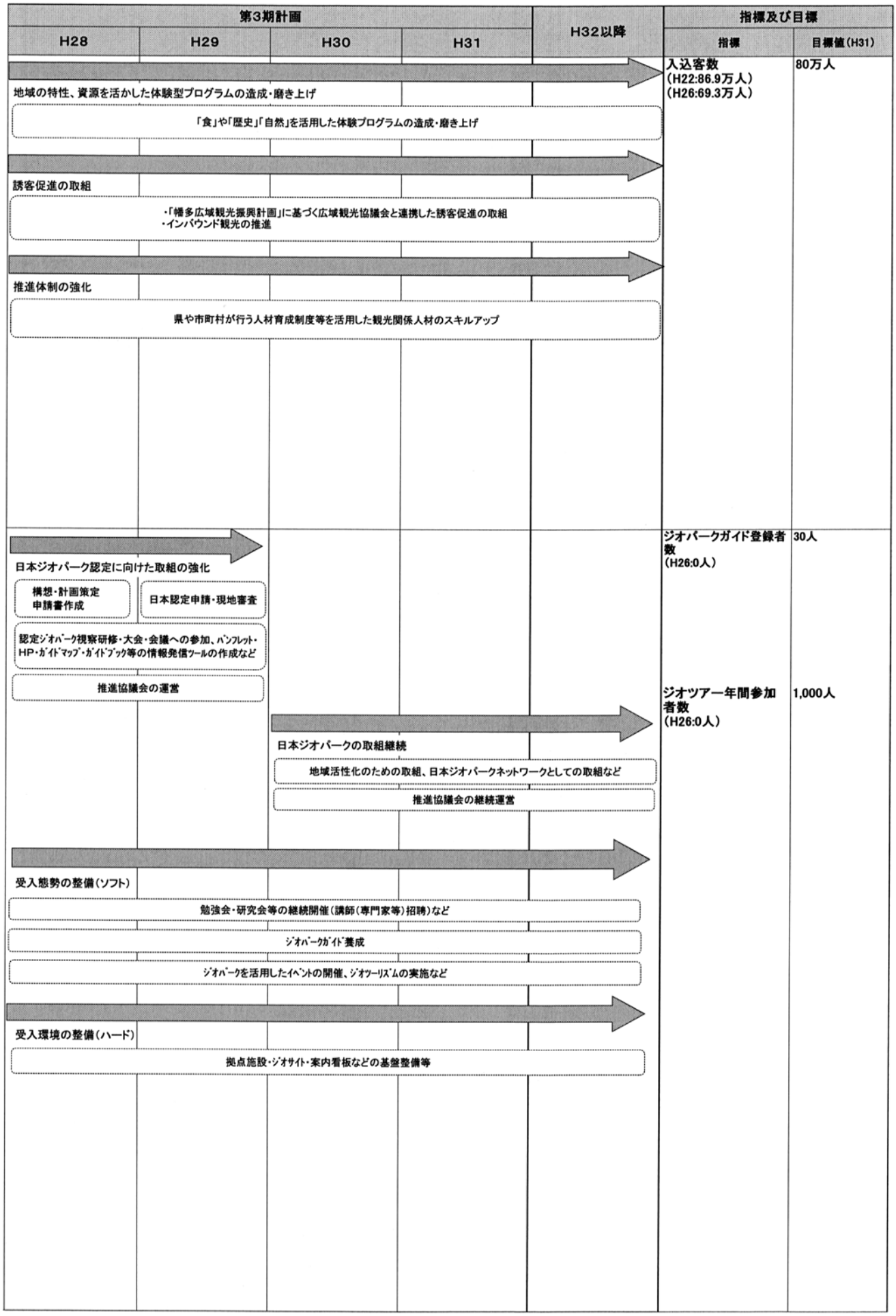
## 【幡多地域】

| | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 38 | 幡多広域におけるスポーツツーリズムを核とした交流人口拡大プロジェクト<br><br>《幡多地域全域》 | 土佐西南大規模公園(大方地区)に整備される施設を地域資源として活用し、スポーツと体験型観光等を融合させた観光商品の造成及び受入態勢の整備に取り組むことにより、幡多地域におけるスポーツを核とした交流人口を拡大し、地域の活性化を図る。 | ・(一社)幡多広域観光協議会 | アクションプランの取組開始:H27<br>・人工芝整備に係る設計の委託<br>・ワンストップ窓口整備に向けた担当者会の開催<br>◆関係者による担当者会を実施し、ワンストップ窓口整備に係る課題等が整理・共有できた。<br>・合宿等の誘致活動<br>◆黒潮町を中心に、これまで合宿実績のある、中国、関西、九州などの大学等へ訪問し、営業活動を実施したことで、来年度の合宿等の予約につながった。 | ・スポーツを核とした体験観光等を融合させた新たな誘客の仕組みづくり<br><br>・市町村・地域との連携強化<br><br>・誘致促進の強化 | ◆受入態勢の整備<br><br>◆施策等のPR・プロモーション活動 |
| 39 | 宿毛市観光振興事業<br><br>《宿毛市》 | 地域の観光推進体制の強化と、宿毛市の資源を活用した体験型観光商品の造成に取り組むとともに、幡多地域全体で連携して誘客を促進することにより、交流人口の拡大を図る。 | ・(一社)宿毛市観光協会<br>・宿毛市 | アクションプランの取組開始:H21<br>・宿毛市の自然を活かした体験プログラムの造成、ブラッシュアップ(H20～)<br>◆(一社)宿毛市観光協会が中心となり体験プログラムの造成、ブラッシュアップや誘客促進を行う仕組みが構築された。 | ・関係団体や地域住民と連携した体験メニューづくり<br><br>・広域的な周遊観光に向けた取組 | ◆地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ<br><br>◆誘客促進の取組<br><br>◆推進体制の強化 |
| 40 | 竜串地域観光再生プロジェクト<br><br>《土佐清水市》 | 足摺宇和海国立公園ビジターセンターや、(株)スノーピーク監修による爪白キャンプ場の整備を行うとともに、サンゴ保全や地域資源を活用した観光商品づくりを行う地域団体との連携により竜串地域が一体となって観光振興に取り組むことにより、地域の活性化を図る。 | ・土佐清水市<br>・(一社)土佐清水市観光協会<br>・NPO竜串観光振興会<br>・竜串自然再生協議会 | アクションプランの取組開始:H21<br>・ギャップ調査(H22)<br>・観光資源の情報発信(H23)<br>◆H22ステップアップ事業を活用し、竜串の観光資源の認知度と関心度のギャップ調査を実施。調査結果を基に、H23産業振興総合補助金を活用し、情報発信、認知度向上に取り組み入込客数の増加につながった。<br><br>・イベント開催(H21～23)<br>・海のギャラリー運営管理(H22～23)<br>・はた博開催を契機として、体験プログラムを造成し、旅行商品として販売(H25～)<br>◆地元NPO竜串観光振興会を中心に、新たな観光メニューづくり、清掃活動、サンゴ保全、イベント開催、地元小学校の学習活動支援等を行い誘客促進につながった。<br>・足摺海洋館のリニューアルに合わせ、足摺海洋館を核とした、竜串地域の活性化を検討(H26～)。 | ・地域や新たに整備される観光施設との連携 | ◆地域の特性、資源を活かした体験プログラムの造成・磨き上げ<br><br>◆サンゴの保護・育成への取組<br><br>◆地域等と連携した観光施設の整備 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
入込客数
(H26:4,600人)
8,470人
受入態勢の整備
ワンストップ窓口機能の整備・運用(幡多広域観光協議会・6市町村・観光協会等)
宿泊受入態勢の整備(旅館組合、集落活動センター等)
スポーツ+体験観光をセットにした観光商品の造成・受入態勢の整備
(幡多広域観光協議会、観光協会、集落活動センター等)
安定的な受入態勢の整備
施策等のPR・プロモーション活動
関係団体と連携した誘致促進
(高知県、高知県観光コンベンション協会、幡多広域観光協議会、市町村等)
誘致活動の展開(西日本・関東エリアへの誘致活動の展開)
人的繋がりを活かした誘致ネットワークの構築
観光商品数
(H26:2件)
10件(累計)
地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ
「食」や「歴史」「自然」を活用した体験プログラムの造成・磨き上げ
誘客促進の取組
・「幡多広域観光振興計画」に基づく広域観光組織と連携した誘客促進の取組
・スポーツフィッシングを中心とした誘客促進の取組
推進体制の強化
県や市町村が行う人材育成制度等を活用した観光関係人材のスキルアップ
入込客数
(H22:12万人)
(H26:9.5万人)
12.5万人
地域の特性、資源を活かした体験プログラムの造成・磨き上げ
「食」や「歴史」「自然」を活用した体験プログラムの造成・磨き上げ
サンゴの保護・育成への取組
サンゴの保護・育成を中心とした自然再生・環境学習などの取組
地域等と連携した観光施設の整備
爪白キャンプ場
基本計画策定
爪白キャンプ場設計・施設整備
新足摺海洋館施設整備等に係る意見交換・情報共有
ビジターセンター等の観光施設の整備

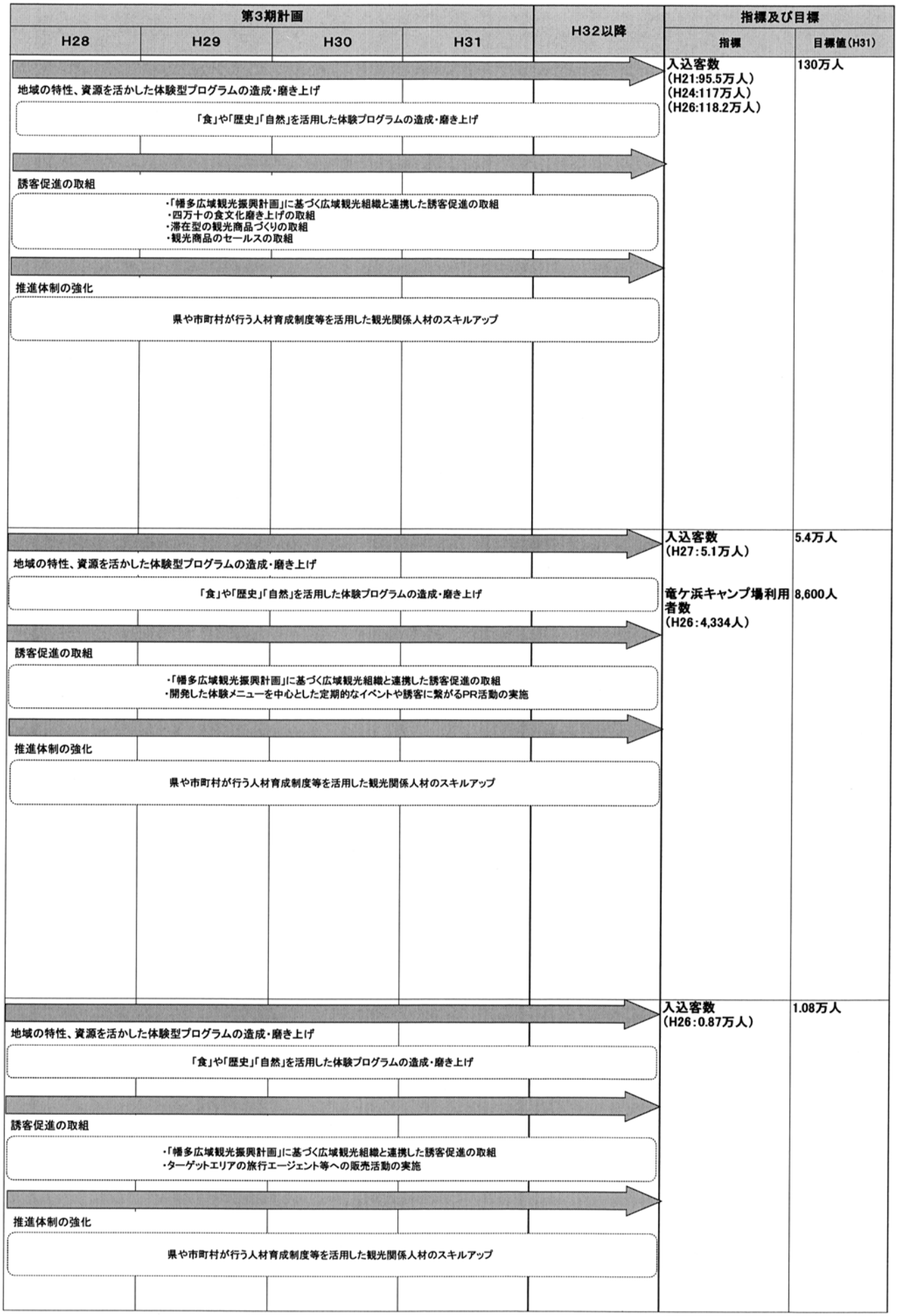
## 【幡多地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 41 土佐清水まるごと戦略観光展開事業<br><br>《土佐清水市》 | 観光産業を地域の戦略的産業と位置づけ、体験型観光をはじめ、教育やスポーツ、国際観光等の誘客促進の強化と受入態勢の整備・充実に取り組むことで、滞在日数の延長や消費の拡大を図るとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。 | ・(一社)土佐清水市観光協会<br>・土佐清水市 | アクションプランの取組開始:H22<br>・龍馬博・ふるさと博と連動した各種イベントの開催(H22～23)<br>・「はた博」をきっかけとした誘客促進に向けた体験プログラムの造成(H25)<br>・団体客誘客促進事業の実施(H27)<br>◆「海の駅あしずり」に土佐清水市観光協会事務局を配置。ジョン万次郎資料館もリニューアルオープンし、異業種が連携したイベントの実施や体験型観光の受入の窓口となるなど、交流拠点として機能している。<br>◆観光客の滞在時間延長に向けた取組として連泊客を対象として、体験商品券の進呈を行うなどにより、圏内での体験プログラムの利用促進に繋がった。 | ・観光客の減少<br><br>・滞在日数延長のための取組<br><br>・幡多広域全体での誘客促進 | ◆地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ<br><br>◆誘客促進の取組<br><br>◆推進体制の強化 |
| 42 土佐清水ジオパーク推進事業<br><br>《土佐清水市》 | 足摺岬、竜串・見残し、唐人駄場など、日本でも貴重な地域の資源を活かして「日本ジオパーク」の認定に向けた取り組みを進めるとともに、地域資源の保全や環境教育等の普及により交流人口の拡大につなげる。 | ・土佐清水市<br>・土佐清水ジオパーク推進協議会 | アクションプランの取組開始:H26<br>・市役所内にジオパーク推進係を設置(H26)、ジオパーク推進室を設置(H27)<br>・土佐清水ジオパーク推進準備会設立及び開催(H26)<br>・地質専門員の配置(H26)<br>・土佐清水ジオパーク推進協議会設立(H26)<br>◆庁内連携研修及び地域各地における講演会、勉強会、視察研修等を実施し、(H26～)認定に向けた取組内容等を学んだことで、参加者の意欲が向上した。<br>◆日本ジオパークネットワーク関連の大会及び会合等へ参加し、(H26～)認定に向け関係者との人的繋がりができた。<br>・市広報誌を活用した住民周知活動(H26～)<br>・土佐清水ジオパーク推進協議会の第1回総会を開催(H27)<br>・テーマ、キャッチコピー、ロゴマークの決定(H27)<br>・地域おこし協力隊の配置(H27)<br>◆推進室の設置や推進協議会の開催、専門員等の配置により、推進体制(組織)を構築することができた。 | ・日本ジオパーク認定に向けた取組の強化<br><br>・地域における推進体制の強化 | ◆日本ジオパーク認定に向けた取組の強化<br><br>◆日本ジオパークの取組継続<br><br>◆受入態勢の整備(ソフト)<br><br>◆受入環境の整備(ハード) |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
入込客数
(H22:86.9万人)
(H26:69.3万人)
80万人
地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ
「食」や「歴史」「自然」を活用した体験プログラムの造成・磨き上げ
誘客促進の取組
・「幡多広域観光振興計画」に基づく広域観光協議会と連携した誘客促進の取組
・インバウンド観光の推進
推進体制の強化
県や市町村が行う人材育成制度等を活用した観光関係人材のスキルアップ
ジオパークガイド登録者数
(H26:0人)
30人
日本ジオパーク認定に向けた取組の強化
構想・計画策定
申請書作成
日本認定申請・現地審査
認定ｼﾞｵﾊﾟｰｸ視察研修・大会・会議への参加、ﾊﾟﾝﾌﾚｯﾄ・HP・ｶﾞｲﾄﾞﾏｯﾌﾟ・ｶﾞｲﾄﾞﾌﾞｯｸ等の情報発信ﾂｰﾙの作成など
推進協議会の運営
ジオツアー年間参加者数
(H26:0人)
1,000人
日本ジオパークの取組継続
地域活性化のための取組、日本ジオパークネットワークとしての取組など
推進協議会の継続運営
受入態勢の整備(ソフト)
勉強会・研究会等の継続開催(講師(専門家等)招聘)など
ｼﾞｵﾊﾟｰｸｶﾞｲﾄﾞ養成
ｼﾞｵﾊﾟｰｸを活用したｲﾍﾞﾝﾄの開催、ｼﾞｵﾂｰﾘｽﾞﾑの実施など
受入環境の整備(ハード)
拠点施設・ｼﾞｵｻｲﾄ・案内看板などの基盤整備等

## 【幡多地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 43 四万十市の地域資源を活かした通年・滞在型観光推進事業<br><br>《四万十市》 | 四万十市内での滞在期間を延ばし、宿泊を促す「通過型観光からの脱却」と閑散期(秋・冬)にも誘客できる通年型観光に取り組むことにより、宿泊者数の増加を図るとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み交流人口の拡大を図る。 | ・(一社)四万十市観光協会<br>・四万十市 | アクションプランの取組開始:H21<br>・花まつりの通年化(H22～)<br>・二次交通の補強(H23～)<br>・食まつりとしてのイベント合同開催(H23～)<br>・自転車観光の推進(H24～)<br>・予土県境地域連携協議会でのサイクリングイベントの実施(H26～)<br>◆通過型観光からの脱却と閑散期(秋・冬)における集客増のため、秋に特化した宿泊を促すイベント開催にあたって、飲食店組合や旅館組合等との連携を強化したことにより、官民一体となった観光客受入体制の足場を築くことができた。<br>◆「四万十川周遊川バス」の運行や「しまんと・あしずり号」の運行支援を行うことにより、四万十市、土佐清水市を中心とした周遊及び滞在時間の延長に繋がった。 | ・滞在時間の延長に繋がる観光商品の造成や磨き上げ<br><br>・広域的な周遊観光に向けた取組 | ◆地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ<br><br>◆誘客促進の取組<br><br>◆推進体制の強化 |
| 44 大月町自然体験・環境教育交流推進事業<br><br>《大月町》 | 竜ヶ浜を中心とした大月町全体の周遊観光を推進するため、大月町観光協会の組織体制の強化を図るとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。 | ・大月町観光協会<br>・大月町 | アクションプランの取組開始:H21<br>・基本計画策定(H22)<br>・施設整備(H23)<br>・教育旅行、一般旅行者の受け入れを実施(H24～)<br>◆H23産業振興総合補助金を活用し、キャンプ場(管理棟・炊事棟・駐車場・テントサイト等)を整備しH24.4月より運営開始。<br>(H27利用者:4,655人(対前年比2,210人増)) | ・関係団体や地域住民と連携した体験メニューづくり<br><br>・広域的な周遊観光に向けた取組<br><br>・大月町観光協会の組織強化 | ◆地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ<br><br>◆誘客促進の取組<br><br>◆推進体制の強化 |
| 45 三原村の魅力を活かした滞在型観光推進事業<br><br>《三原村》 | 豊かな自然環境のもと村内の農家民宿・農家レストランや濁酒特区の取組等を活かした滞在型・体験型観光を推進するとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。 | ・三原村商工会<br>・三原村 | アクションプランの取組開始:H21<br>・三原村の魅力を活かした体験プログラムの造成、ブラッシュアップ(H21～)<br>◆どぶろく祭の定期開催による誘客促進が進み、リピーターの確保に繋がっている。 | ・体験プログラムのブラッシュアップ<br><br>・広域的な周遊観光に向けた取組 | ◆地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ<br><br>◆誘客促進の取組<br><br>◆推進体制の強化 |


第3期計画
H28
H29
H30
H31
H32以降
指標及び目標
指標
目標値(H31)
地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ
「食」や「歴史」「自然」を活用した体験プログラムの造成・磨き上げ
誘客促進の取組
・「幡多広域観光振興計画」に基づく広域観光組織と連携した誘客促進の取組
・四万十の食文化磨き上げの取組
・滞在型の観光商品づくりの取組
・観光商品のセールスの取組
推進体制の強化
県や市町村が行う人材育成制度等を活用した観光関係人材のスキルアップ
入込客数
(H21:95.5万人)
(H24:117万人)
(H26:118.2万人)
130万人
地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ
「食」や「歴史」「自然」を活用した体験プログラムの造成・磨き上げ
誘客促進の取組
・「幡多広域観光振興計画」に基づく広域観光組織と連携した誘客促進の取組
・開発した体験メニューを中心とした定期的なイベントや誘客に繋がるPR活動の実施
推進体制の強化
県や市町村が行う人材育成制度等を活用した観光関係人材のスキルアップ
入込客数
(H27:5.1万人)
5.4万人
竜ケ浜キャンプ場利用者数
(H26:4,334人)
8,600人
地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ
「食」や「歴史」「自然」を活用した体験プログラムの造成・磨き上げ
誘客促進の取組
・「幡多広域観光振興計画」に基づく広域観光組織と連携した誘客促進の取組
・ターゲットエリアの旅行エージェント等への販売活動の実施
推進体制の強化
県や市町村が行う人材育成制度等を活用した観光関係人材のスキルアップ
入込客数
(H26:0.87万人)
1.08万人

## 【幡多地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 46 黒潮町の地域資源を活かした体験型観光推進事業<br><br>《黒潮町》 | 黒潮町の豊かな自然環境のほか、道の駅「なぶら土佐佐賀」や体験観光施設「黒潮一番館」などの観光資源を活かした体験型観光の推進や、防災プログラムを中心とした教育旅行の誘致に加えて、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組むことにより、交流人口の拡大を図る。 | ・NPO砂浜美術館<br>・黒潮町 | アクションプランの取組開始：H21<br>・体験型観光の推進（H21～25）<br>・体験プログラムの開発、ブラッシュアップによる旅行商品化（H21～27）<br>・黒潮一番館の通年営業（H23～）や「もどりカツオ祭り等」の開催<br>◆交流人口の実績<br>H23：16,148人→H26：909,514人<br>・「はた博」をきっかけとした誘客促進に向けた体験プログラムの造成（H25）<br>・道の駅「なぶら土佐佐賀」のオープン（H26）<br>・防災プログラムの検討、磨き上げ（H26～）<br>◆「はた博」の開催や道の駅「なぶら土佐佐賀」のオープンにより、入込客数が伸び、幡多地域の玄関口としての機能を果たしている。<br>◆「NPO砂浜美術館」や黒潮町が中心となり、体験プログラムの造成・ブラッシュアップやモニターツアーの実施を継続的に行い、誘客につながっている。 | ・体験プログラムのブラッシュアップ<br><br>・広域的な周遊観光に向けた取組 | ◆地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ<br><br>◆誘客促進の取組<br><br>◆推進体制の強化 |

| 第3期計画 | | | | H32以降 | 指標及び目標 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | | 指標 | 目標値(H31) |
| | | | | | 入込客数<br>(H22：57.8万人)<br>(H26：90.9万人) | 99万人 |
| 地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ | | | | | | |
| 「食」や「歴史」「自然」を活用した体験プログラムの造成・磨き上げ | | | | | | |
| 誘客促進の取組 | | | | | | |
| ・「幡多広域観光振興計画」に基づく広域観光組織と連携した誘客促進の取組<br>・スポーツツーリズムに体験型観光をセットにしたプランによる誘客促進の取組 | | | | | | |
| 推進体制の強化 | | | | | | |
| 県や市町村が行う人材育成制度等を活用した観光関係人材のスキルアップ | | | | | | |

# Ⅲ　地域アクションプランからの自立プラン

## 地域アクションプランからの自立プラン

地域アクションプランとして目指した姿が実現し、今後においてさらなる取組の拡充がないものや、自ら課題解決できる力が備わった取組など、地域アクションプランとしてのサポートを必要としなくなったプランについて、「地域アクションプランからの自立プラン」として整理します。

なお、自立プランに位置付けたプランについては、産業振興推進地域本部において、定期的（年に一回程度）な状況把握を行い、新たな事業展開があり、サポートが必要な場合は、再度地域アクションプランに位置付けを行います。

| 地域 | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 |
|---|---|---|---|---|
| 物部川 | 大学生による地域応援団（サポーター）づくり<br><br>《物部川流域全域》 | 地域と大学等の学生の交流機会を増やし、相互の理解を深めることにより、物部川地域をサポートする『地域応援団（サポーター）』を作っていく。 | ・人と地域の研究所<br>・学生グループ | 取組期間：H21～H27<br>・高知工科大学、NPO、地元、市など関係機関との連携協議(H21)<br>・NPO法人(人と地域の研究所)がふるさとインターンシップ事業(県から委託)を実施（H21～23）<br>・(一社)いなかパイプが重点分野雇用創造地域暮らし体験実施事業（田舎ビジネスマネージャー育成プログラム「マネチャレ！」(県から委託)）を実施（H24）<br>・学生グループと地域団体等のマッチングを行い、交流活動を実施(H24～27)<br>◆交流した学生数<br>19名（H23）→278名（H27.12月末時点） |
| 高知市 | 中心商店街でのアンテナショップの運営 | 中心商店街で開設した常設のアンテナショップ「てんこす」の運営により、地域産品の販売を促進し、地域の生産者等の収入の確保につなげるとともに、各種の情報提供により、来街者の利便性の向上や商店街の売上げの増加を図る。 | ・(株)まこと | 取組期間：H21～H27<br>・アンテナショップ「てんこす」の整備（H21）<br>・地域産品の掘り起こしと販売（H21～27）<br>・県外や大型客船入港時の出張販売（H23～27）<br>・NPOと連携したタウンモビリティの実施（H25～27）<br>◆加工品販売額<br>89,181千円（H22）→146,589千円（H26）<br>◆取扱いアイテム数（累計）<br>2,136品目(H22)→4,972品目(H26) |

| 地域 | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 |
|---|---|---|---|---|
| 嶺北 | 濁酒等を活用した地域資源との連携による地域の活性化<br><br>《大豊町、本山町》 | 地域の特産品となる濁酒等の製造・販売と地域の観光資源との連携によって、交流人口の拡大を図り、地域の活性化につなげる。 | ・生産者<br>・大豊町濁酒協議会<br>・本山町濁酒協議会 | 取組期間：H21～H27<br>・濁酒製造免許を取得し、濁酒製造を開始（H22～24）<br>H22.5月 大豊町　H23.4月 本山町（1件目）<br>H24.12月 本山町（2件目）<br>・ステップアップ事業の導入による販促資材等の導入<br>H22 大豊町濁酒協議会<br>H24 本山町濁酒協議会<br>・販促活動（延べ24日(H26)）<br>◆生産者数<br>1名（H22）→3名（H27） |
| | 滞在型市民農園の推進による地域の活性化<br><br>《本山町》 | 滞在型市民農園を整備し、都市部の住民の農業や田舎暮らしへの関心を高めて地域への移住につなげ、産業の活性化、雇用の創出、交流人口の拡大、農業の担い手づくり等による地域の活性化を図る。 | ・本山町 | 取組期間：H23～H27<br>・整備、運営を担う「本山町市民農園整備促進協議会」の設立（H23.12月）<br>・施設整備（H24～H25.4月）、運営開始（H25.6月）<br>・パンフレットの作成・配布、ウェブ、移住相談会等における滞在型市民農園のPR（H24～）<br>・農機具の使い方講習会、道づくり等の集落活動、イベント等による利用者と住民の交流（H25～）<br>・農業体験、フットパス等のイベント開催による地域外との交流（H25～）<br>◆本山町への移住者数（H24～H27.11月累計）<br>48人（H27目標30人の160%）<br>◆滞在型市民農園の稼働率向上<br>40%（H27.3月末現在）<br>→80%（H27.11月末現在） |

| 地域 | 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 |
|---|---|---|---|---|
| 仁淀川 | 地元企業の活性化（芋菓子加工販売拡大事業）<br><br>《日高村》 | 高知県産のさつま芋を活用した新製品の開発などによる生産販売の拡大を推進する。 | ・渋谷食品㈱ | 取組期間：H21～H27<br>・産業振興推進総合支援事業費補助金を活用し菓子製造工場を整備（H21）<br>・商品開発（H21～）<br>・「芋屋金次郎松山店」を出店（H23）<br>・「芋屋金次郎日本橋店」を出店（H25）<br>・「芋屋金次郎道後店」を出店（H27）<br><br>◆芋屋金次郎部門の売上高<br>2.0億円（H21）→7.3億円（H26）<br>◆大月町芋づくり等産地化育成協議会からのさつま芋仕入量<br>100t（H22）→400t（H26） |
| 高幡 | 四万十町のこだわり野菜を使った加工品の生産販売による地域活性化<br><br>《四万十町》 | 四万十町の農薬や化学肥料を使わずこだわりを持って栽培した野菜を利用して、価値を最大限に活用した加工品の開発と販売拡大を行い、農家所得の向上と地域雇用の確保、農業の担い手づくりなど地域の活性化を図る。 | ・桐島畑 | 取組期間：H22～H27<br>・加工施設の整備（H22）<br>・新商品開発と販売（H22～27）<br>・農業研究生の受け入れ（H22～27）<br>◆加工品販売額<br>6,558千円（H21）→30,000千円（H27見込）<br>◆雇用の創出<br>9名（4名（H22）→13名（H27））<br>◆農業研修修了生の地域への定住　5名 |

# ＜付属資料＞

# 用語の解説

## アルファベット

| 用語 | 解　説 |
|---|---|
| A材、B材、C材 | 木材を品質（主に曲がりなどの形状）や用途によって分類する際の通称。基本的に、A材は製材、B材は集成材や合板、C材はチップ等に用いられる。 |
| CLT | 直交集成板（CLT)は、ひき板を幅方向に並べたものを繊維方向が直交するように積層接着した製品。日本農林規格（JAS規格）平成25年12月20日制定、平成26年１月19日施行。CLTは、「Cross Laminated Timber」の略。 |
| FSC認証 | FSC(Forest Stewardship Council 森林管理協議会）が行う森林認証。森林認証とは、環境、社会、経済の観点から持続可能な森林管理が適正に行われているかどうかを審査・認証する制度。 |
| GAP | 「Good Agricultural Practice」の略。農作物の生産において、農産物の食品安全性や品質確保、環境負荷低減、労働安全の確保等を目的に、農業生産工程を点検し、記録し、見直し改善していく管理手法。 |
| HACCP | 「Hazard Analysis and Critical Control Point」の略。日本語では「危害分析重要管理点」と訳されており、「ハサップ」と呼ばれている。製造における重要な工程を連続的に監視・記録することによって、一つひとつの製品の安全性を保証しようとする食品の衛生管理手法のこと。 |
| ISO14001 | 環境に配慮した組織運営を行うための国際規格。企業などが環境問題に取り組んでいくため「仕組み」を定めて、実行していくための様々な事柄が要求されており、ISO14001を取得するためには、求められている事柄を満たす仕組みを確立し、維持して、審査登録機関による審査を受けることが必要である。 |
| IPM | IPM（Integrated Pest Management 総合的病害虫・雑草管理）とは、病害虫や雑草防除において、化学農薬だけに頼るのではなく天敵、防虫ネット、防蛾灯など様々な防除技術を組み合わせ、農作物の収量や品質に経済的な被害が出ない程度に発生を抑制しようとする考え方。これに基づく防除技術は安全・安心な農産物の安定生産と、環境への負荷を軽減した持続可能な農業生産を両立するために有効である。 |
| JA出資型法人 | JAが出資して設立された法人。県内で設立を進めようとするJA出資型法人は、担い手が不足している地域などで、地域農業の振興のために、JAが経営を主導して事業（農作業の受託、農業経営など）を行う農業生産法人。 |
| NPO | 「NonProfit Organization」の略。政府・自治体や私企業とは独立した存在として、市民・民間の支援のもとで社会的な公益活動を行う組織・団体。特定非営利活動法人、非営利組織、非営利団体、市民活動法人、市民事業体をいう。 |
| ODM | 「Original Design Manufacturing」の略。委託者のブランドで製品を設計・生産すること。OEMでは委託者が設計するが、ODMでは受託者が設計から開発まで行う。 |
| OEM | 「Original Equipment Manufacturer」の略。他社ブランドの製品を製造すること、またはその企業。日本では「相手先ブランド名製造」などと訳される。なお、販売ブランドが流通業の場合はプライベートブランド（PB）と呼ぶことが多い。 |
| OJT | 「On-the-Job Training」の略。仕事の現場等で、業務に必要な知識や技術を日々の仕事を通じて習得させる能力開発手法又は習得させる研修、教育訓練。 |
| POSシステム | 「Point Of Sales system」の略。物品販売の売上実績を単品単位で集計する販売時点情報管理のこと。商品名や価格、数量、日時などの販売実績情報を収集するため、「いつ・どの商品が・どんな価格で・いくつ売れたか」を経営者側が把握しやすく、売れ行き動向を観察できるという利点がある。 |
| SNS | 「Social Networking Service」の略。インターネットを通じて個人間の幅広いコミュニケーションを支援するサービスのこと。代表的なSNSとしては、Facebookなどがある。 |

## あ行

| 用語 | 解　説 |
|---|---|
| アオサノリ<br>アオノリ | アオサノリはアオサ科アオサ属の海藻、緑色で、薄く柔らか、主に海苔の佃煮の原料に使われる。アオノリはアオサ科アオノリ属の海藻。濃青緑色から黄緑色をしており、風味、香気が良く、アオサノリよりも高級とされる。 |
| 苺氷り | イチゴの形のまま入った氷をかき氷にすることで、イチゴのスライスがまんべんなく入ったイチゴ本来の味を楽しめるかき氷。プロ野球のスタジアム等でも販売されている。 |
| インバウンド | 一般的には、外から中に入ってくる意味を持ち（inbound）、観光分野では日本を訪れる外国人旅行者を指す（反対語：アウトバウンド（outbound）…海外旅行をする日本人）。 |

| | |
|---|---|
| エコシステム栽培（認証） | 園芸連が、生産者の取組を認証し表示する制度。化学合成農薬の使用だけに頼らず、生態系や生産物への影響を少なくする、人と環境にやさしい栽培方法として、総合的病害虫・雑草管理技術（ＩＰＭ技術）を取り入れた栽培管理の基準や高知県版ＧＡＰ、土づくり等の要件を設け、審査し登録する。 |
| エージェント | 代理人。旅行業界では、旅行業者（旅行代理店）を「エージェント」と呼称することが多い。 |
| 小村神社の国宝（大刀） | 正式には金銅装環頭大刀拵・大刀身（こんどうそうかんとうたちごしらえ・たちみ）。日高村小村神社の御神体として伝わる７世紀前半の直刀とその外装。この種の上古刀の現存品はほとんどが古墳等からの出土品であるが、本品は伝世品である点で貴重であり、日本刀剣史上重要な作品。（昭和33年国宝指定） |

## か行

| 用語 | 解　説 |
|---|---|
| カートカン | 紙を原材料として作られた円筒状の飲料用の容器。間伐材や端材を積極的に利用して作られており、地球温暖化防止に貢献するパッケージとして活用されている。 |
| 花き（花卉） | 観賞用に利用される植物の総称。観賞の対象となる部分により、葉物・花物・実物（みもの）などと分ける。また、生態や形態等によって、草花類、球根類、花木類、樹木類、シダ類、ラン類、観葉植物、多肉類などに分けられる。 |
| 環境保全型農業 | 農業の持つ物質循環機能を活かし、生産性との調和などに留意しつつ、土づくり等を通じて化学肥料、農薬の使用等による環境負荷の軽減に配慮した持続的な農業をいう。 |
| 間伐 | 育成段階にある森林において、樹木の混み具合に応じて樹木の一部を伐採（間引き）すること。残存木の利用価値の向上と森林の有する諸機能の維持増進を図るために行う。 |
| 企業組合 | 中小企業等協同組合の一種で、組合員が資本と労働力を出し合って事業を行う組合組織。組合員の３分の２以上が自ら組合の事業に従事しなければならず、しかも、組合の事業に従事している者の半分以上は組合員でなければならない。事業協同組合は一般に中小企業の連合体であるが、企業組合は個人の協同による独立事業体であり、弱者の相互扶助という協同主義をより強く反映している。 |
| 拠点ビジネス | 農協や第三セクターなど、地域の中核となる組織を拠点にして、野菜や加工品などの製造販売や、グリーンツーリズムなど観光交流のサービスなどを多角的、複合的に組み合わせたビジネス。 |
| クラインガルテン | ドイツ語で「小さな庭」という意味の簡易宿泊施設のある滞在型市民農園。１区画ごとに休憩や簡易宿泊が可能な小屋（ラウベ）が設けられる。日本では1990年代から全国各地で整備されている。 |
| クラウドファンディング | 企業やその他の機関が、多数の個人から寄付または投資の形態で、インターネットにより資金調達を行う仕組み。 |
| グリーン・ツーリズム | 農山漁村地域の豊かな自然に親しみ、そこに息づく暮らしや文化、人々との交流を楽しむ滞在型の余暇活動のこと。 |
| ケール | アブラナ科の野菜。栄養に富み、緑黄色野菜の中でもビタミン含有量が多く、主に青汁の材料として利用される。 |
| 碁石茶 | 大豊町において独特の製法で作られる発酵茶であり、煎茶とはちがい、蒸す・寝かす（カビ発酵）・漬ける（乳酸発酵）・切る・乾燥の工程で製造されている。国内には、ほかにも発酵茶があるが、碁石茶のように２回の発酵を経て製造されるものは非常に珍しい。名前の由来は、約３センチ四方に切った茶をムシロの上に広げて乾燥する様子が、ちょうど碁盤に黒い碁石を並べたように見えるところから名づけられたとされている。 |
| 高性能林業機械 | 従来のチェーンソーや集材機等に比べ、作業の効率化や労働強度の軽減等の面で優れた性能を持つ林業機械。 |
| こうち型集落営農 | 集落内の合意形成により、園芸品目等や農産加工などの経営の複合化を行い、農業で生活のできる所得の確保を目指す取り組み。 |
| 国際版画トリエンナーレ展 | ３年に一度開催され、国際的にも注目される版画コンクール。2008年に行われた第７回国際版画トリエンナーレ展には77ヶ国 1,382人が応募。和紙の産地・高知で開催することから出展作品の素材は紙に限定。 |

## さ行

| 用語 | 解　説 |
|---|---|
| 作業道 | 林道などから分岐し、立木の伐採、搬出、造林などの林内作業を行うために作設される簡易な構造の道路。 |

| | |
|---|---|
| さしすせそ計画 | 黒潮町が自然環境の中に持っている黒砂糖、天日塩、柑橘類、醤油、味噌など、和食の基本「さ・し・す・せ・そ」を組み合わせた地域資源の高付加価値化を図る計画。 |
| ジオパーク | ジオパークとは、地形や地質、それに影響を受ける自然、文化資源などを見どころとする一種の自然公園のこと。ユネスコが支援する世界ジオパークネットワークへは、18か国で57か所が加盟している。 |
| 実需者 | 実際に商品を購入して消費する者。例えば、地産地消の取組で、野菜を作る人を生産者、それを材料として購入して客に食事を提供する宿泊施設を実需者という。青果物流通の場合の実需者とは、卸会社、仲卸から先の量販店、量販店の共同仕入れ組織、外食（レストラン等）、中食（惣菜業者等）、食品加工業者（漬物等）、食品問屋等のこと。 |
| 実証ほ（実証圃） | 開発された新技術や新品種などを、地域に適応できるかどうかを検証するための田や畑などをいう。 |
| 自伐林家 | 自己の所有する森林で伐採・搬出などを行い林業を営む林家。 |
| 集成材 | 多数の板材を接合してつくった木材。 |
| 重油代替暖房機 | 重油以外のエネルギー源を使用する暖房機。施設栽培用暖房機のエネルギー源として、木質バイオマス、電気等が検討されている。 |
| 重要文化的景観 | 地域における人々の生活又は生業及び当該地域の風土により形成された景観地で、国民の生活又は生業の理解のために欠くことのできないものを文化的景観といい、その中でも、文化財としての価値から特に重要なものについて、都道府県等の申出に基づき、国が選定したもの。 |
| 集落営農 | 集落の農地と集落を守っていくために、集落で営農について話し合い、集落での合意のもと、共同で作業を行ったり、機械や施設を共同利用したりしながら、集落ぐるみで営農活動を行うもの。<br>組織に関する定款または規約があり、総会、収支の計画、事業計画等に基づき農業生産活動の一部又は全部を共同で行う組織を「集落営農組織」という。 |
| 集落活動センター | 地域住民が主体となって、旧小学校や集会所等を拠点に、地域外の人材等を活用しながら、近隣の集落との連携を図り、生活、福祉、産業、防災などの活動について、それぞれの地域の課題やニーズに応じて、総合的に地域ぐるみで取り組む仕組み。 |
| 種苗（大型・小型） | 養殖用や放流用の魚類などの稚魚のこと。 県では、クロマグロ、カンパチについて、養殖用種苗を卵から安定生産する技術開発を進めている。 |
| 種苗生産 | 生物を人為的に育成・保護した後、自然へ戻して漁業の促進を図るシステムを栽培種苗（つくる漁業）と言い、稚魚を育てることを種苗生産、育てた稚魚を海に放すことを種苗放流という。 |
| 食育 | 生涯を通じた健全な食生活の実現、食文化の継承、健康の確保等が図られるよう、自らの食について考える習慣や食に関する様々な知識と食を選択する判断力を楽しく身につけるための学習等の取組をいう。 |
| 白下糖 | 芸西村では、江戸時代から昭和中期まで、サトウキビが多く栽培され、「白下糖」が製造されていた。<br>製造方法は、サトウキビのしぼり汁に石灰を加え、不純物を取り除き（清浄処理）、上澄み（糖液）に熱を加えて濃縮したあと、通常「黒糖」は、紙箱などの容器にいれて結晶化させるが、「白下糖」は、冷しカメと呼ばれる素焼きのカメに移して、熱を取り冷却させる。<br>このため、「白下糖」は、ショ糖の結晶に液状の糖密がからんだ半固形状態となっている。 |
| 森林施業 | 効率的な森林整備を行うために、小規模に分かれている林地を取りまとめて、団地化して広い面積を確保し、路網整備などを行う。集約化することで、効率化を図り、低コスト化の実現や森林所有者への利益の還元が可能となる。 |
| 森林セラピー | 森林浴、森林レクリエーションを通じ、森林が彩なす風景や香り、音色、肌触りなどによる、森のいのちや力を感じるような心理的効果や、森林の地形、自然を利用した医療、リハビリテーション、カウンセリングによる健康回復、維持、増進活動。 |
| 森林認証制度 | 持続可能な森林経営の行われている森林を第三者機関が評価、認証し、そこから生産された木材などの林産物を区分することにより、消費者がこれらの林産物を選択し、購入できるようにする民間主体の制度。 |
| スジアオノリ | アオサ科アオノリ属の海藻の一種。スジアオノリの文字通り、細長い筋状で鮮やかな濃青緑色から黄緑色をしている。風味、香気が素晴らしく、四万十川産のスジアオノリは「最高級品」として取引されている。 |
| スラリーアイス | シャーベット状の氷のこと。0℃～-2℃のスラリーアイスで保存した魚介類は、長期間高い鮮度を保持することが分かっている。 |

| | |
|---|---|
| 生産履歴記帳 | ＪＡグループが実施する「生産履歴記帳運動」で、資材の誤った使用を防ぎ、適正に使用するため、主に農薬や肥料の種類、施用時期、使用量などについての記帳、回収、チェックを実施する。 |
| ゼロエミッション | 廃棄物として捨てられているものを有効活用し、廃棄物を発生させない概念。 |

## た行

| 用語 | 解　説 |
|---|---|
| 多層被覆 | 園芸用施設の保温性を高めるため、被覆を重ねる方法の一つ。一般的には、固定式・可動式を区別しない場合もあるが、正式には、固定被覆の場合は被覆枚数を１重・２重と呼び、可動式カーテンの場合は、１層・２層と呼ぶ。 |
| タリフ | 運賃や料金表を表す言葉として使われているが、旅行代理店では、各会社から提供される取扱商品の情報を束ねたファイルを指す。 |
| 地域コーディネート組織 | 広域的な観光情報の発信や問い合わせへの対応、着地での旅行手配などをワンストップで行う組織のこと。この組織があると観光客の利便性が格段に向上し、旅行会社も旅行商品を作りやすくなる。また、広域的に観光振興を図る際に中心的な役割を担うことになる。 |
| 地域産業クラスター | 地域地域に多種多様な雇用の場を生み出すために、第一次産業や観光など、地域に根差した産業を核とし、その周辺に関連産業を集積した産業群（クラスター）。 |
| 地球温暖化 | 人間活動による二酸化炭素やメタンなどの放出量が増大し、大気中の温室効果ガスの濃度が高まることによって起こる現象で、地球の気温が気候の自然な変動の範囲を超えて上昇すること。 |
| 中心市街地活性化基本計画 | 「中心市街地の活性化に関する法律」に基づき、中心市街地の活性化に関する施策を総合的かつ一体的に推進するため、市町村が策定する基本的な計画のこと。内閣総理大臣が認定を行い、認定を受けた基本計画に基づく事業に対して、国より集中的かつ効果的な支援が受けられる。 |
| 直販店・直販所 | 常設店舗であって、生産者又は生産者グループが自らが生産、又は製造したものを直接販売するところ。 |
| 土佐ジロー | 高知県原産の天然記念物土佐地鶏の雄と米国原産のロードアイランドレッドの雌を交配して生まれた卵肉兼用の地鶏。卵は小ぶりながら濃厚な味、肉は適度な歯ごたえがあり深い味わいが特徴。 |
| 土佐はちきん地鶏 | いずれも高知県原産の土佐九斤と大軍鶏を交配させたクキンシャモの雄と白色プリマスロックの雌から生まれた高品質肉用鶏。ほど良い歯ごたえと脂質の少ない地鶏本来の旨さが特徴。平成18年に商標登録された。 |
| 篤農家 | 優れた生産技術を持ち、高収量・高品質を実現することで安定した農業経営を行っている、地域のモデルとなる農家をいう。 |
| 特用林産物 | 林野から産出される木材以外の産物。きのこ、木炭等。 |
| トレーサビリティ | 食品の生産から加工・流通・販売までの過程を明確に記録し、商品からさかのぼって確認できるようにすること。また、そのシステム。これにより、事故発生時の原因究明や食品回収、品質管理の向上や効率化、消費者に伝える各種情報の充実等に資することが期待される。 |

## な行

| 用語 | 解　説 |
|---|---|
| 直七 | 宿毛市特産のユズやスダチに似た柑橘類の一種。酸味はやや優しく、まろやかな味わいが特徴。 |

## は行

| 用語 | 解　説 |
|---|---|
| ハラール認証 | ハラールとは、イスラム法にて「合法」を意味するものであり、ハラール認証とは、認証機関が商品等の原料やその製造過程でハラールでないものが混入していないことを証明するもの。 |
| 販売チャネル | 流通経路。チャンネルと同意語であるが、製造業や商社などではチャネルと言うことが多い。 |

| | |
|---|---|
| ファインバブル | 直径０．１㎜以下の微細気泡のこと。県内企業が発生器を開発し、県内では養殖漁業の低酸素状態の改善などに活用されている。その他、野菜の育成、農産物や工業用品の洗浄、水質浄化などでの活用が期待されている。 |
| フィレ | 魚の場合、背骨に対して平行に切られた身で、魚の右または左側を構成するもの。頭、内臓、ひれ等は除去されている。関税分類上では小片に切られたフィレもフィレに含む。 |
| ぶしゅかん | 酸味のきいた果汁で初夏の味わいを彩る柑橘類の一種。ぶしゅかんの本名は「餅柚（もちゆ）」。人間の手のような形をした黄色い「仏手柑」とは別物。 |
| フラフ | 男の子の健やかな成長を願って、端午の節句に高知県内の高知市から東部の海岸地域で主に立てられる大漁旗のようなもの。絵柄は、金太郎や武者絵が多い。 |
| ほだ場 | シイタケを栽培する木（ほだ木）を置き栽培する場所。シイタケが発生しやすく、採取しやすい環境（適度の光、風、水分）が必要。 |

## ま行

| 用語 | 解　説 |
|---|---|
| 前処理加工 | 魚類の場合では、料理や加工品の材料とするために、魚のうろこを剥ぎ、エラや内臓あるいは頭部を除いた状態やさらに３枚におろしたり、切り身の状態に加工することをいう。下ごしらえのことをいう。 |
| メジカ（宗田節） | 標準和名はマルソウダ。小型のカツオの近縁種で、最大で全長40cmほどまでにしか成長しない。土佐清水で製造される宗田節の原料。 |
| 木質バイオマス | バイオマスとは再生可能な生物由来の有機性資源で、樹木からなるバイオマスのことを木質バイオマスという。樹木の木部、樹皮、葉などで、林地に残された材や製材工場の残材、建築解体木材も含む。 |
| 木質ペレット | 木材を粉砕、圧縮、成型した固形燃料で、長さは１～２ｃｍ、太さは６～12mm程度の円筒状のもの。 |
| 森の工場 | 一団の森林を対象に、林業事業体が森林所有者と森林の管理に関する協定や受委託契約を結び、計画的・効率的に間伐などの森林整備を実施し、収益や安定的な雇用の確保等を図りながら、持続的な林業経営を行う森林の団地。 |

## や行

| 用語 | 解　説 |
|---|---|
| やな漁 | 河川を遮断する施設、魚をのせる水流を造る施設、魚を誘導し、漁獲する施設を組み合わせて構成された施設を用い、魚をとる漁法。馬路村では、壇の浦から逃げ延びた平教経がやな（簗）を流し、そのやながかかった所（瀬）に居住するようになったことにより、「魚梁瀬」という地名が起こったと伝えられている。 |
| 有機ＪＡＳ（有機ＪＡＳ認証制度） | 農林水産大臣に登録を受けた第三者機関（登録認定機関）が、有機農産物等の生産工程管理者（農家や農業生産法人等）や製造業者を認定し、認定を受けた者は、有機農産物や有機加工食品について、有機ＪＡＳ規格に適合しているかどうかを格付けし、その結果、適合していると判断したものに有機ＪＡＳマークを付すことができる制度。有機ＪＡＳマークがない農産物に「有機」や「オーガニック」等の表示を付すことは法律で禁止されている。 |
| 有機農業 | 化学的に合成された肥料及び農薬を使用しないこと、遺伝子組換え技術を利用しないことを基本として、農業生産に由来する環境への負荷をできる限り低減した農業生産の方法を用いて行われる農業をいう。 |

## ら行

| 用語 | 解　説 |
|---|---|
| ランドオペレーター機能 | 旅行者が旅行先で利用する宿泊施設、移動手段、食事、ガイドなどを事前に手配し、旅行中は旅程を管理、旅行後は旅行代金の収受と支払い等の清算を行うなど、旅行先での旅行を円滑に実施するための総合的な機能。 |
| 林業事業体 | 森林所有者などからの委託又は立木の購入等により、造林、伐採などの林業作業を行う森林組合、素材生産業者など。世界農林業センサスでは「林業サービス事業体等」に相当する。 |
| れいほくスケルトン | 高知県の嶺北地方で生産されたスギ材を100％使用した、住宅の基本構造体のキット商品として平成23年度前半期まで販売した際の名称。現在、本山町の製材業者が生産する製材品を、住宅用部材として邸別販売する際に使用されている。 |

| | |
|---|---|
| れいほく八菜・れいほく八恵・れいほく八花 | 嶺北地区で栽培された野菜、花き、果樹、特産品などのブランド名。「八」は末広がりの意味。八菜・八花は、環境に配慮した栽培方式で生産した、米ナス、パプリカ、スナップエンドウ、プチヴェールなど11品目の野菜と、スターピューティ、ノーブル、オリエンタル系ユリなどの花。八恵は、嶺北の山々から採れるユズやギンナン、モモなどの果樹とゼンマイ、お茶などの特産品とこれらの加工品のこと。 |

# 『地域アクションプラン』推進経過（H21年度）

**4月**
- 県内7地域に産業振興推進地域本部を立ち上げ（安芸、物部川、高知市、嶺北、仁淀川、高幡、幡多）
- 全ての地域アクションプランに実行支援チームを設け、支援体制を整備

【産業振興推進地域本部員　メンバー構成】
◆県職員
・地域産業振興監等　・出先機関長（農・林・水）
・本庁関係課長（商工・観光）　・地域支援企画員

【実行支援チーム　メンバー構成】
◆県職員　◆市町村職員
・出先機関職員　◆関係団体職員
・地域支援企画員

**5月**

**6月**
- 知事による地域住民説明会（県内6地域）

高知県産業振興計画（産業成長戦略及び地域アクションプラン）の説明と意見交換

**7月**

**8月**

【地域APフォローアップ会議　メンバー構成】
◆市町村長
◆地域関係団体の長
◆地域住民の代表者

**9月**

**①地域アクションプランフォローアップ会議**
・地域APの進捗状況の確認
・産業成長戦略の進捗状況の確認（情報共有）
・地域APの追加、修正等に関する意見交換 他

**第1回産業振興計画フォローアップ委員会**
・進捗状況の検証、評価
・修正・追加についての検討
・平成22年度予算編成に向けての提案

**10月**

**11月**

**12月**

**1月**

**②地域アクションプランフォローアップ会議**
・地域APの進捗状況の確認
・産業成長戦略の進捗状況の確認（情報共有）
・地域APの次年度の改定に向けた意見交換 他

**第2回産業振興計画フォローアップ委員会**
・産業振興計画の取り組みの成果等の検証、評価
・産業成長戦略の改定についての検討

**2月**

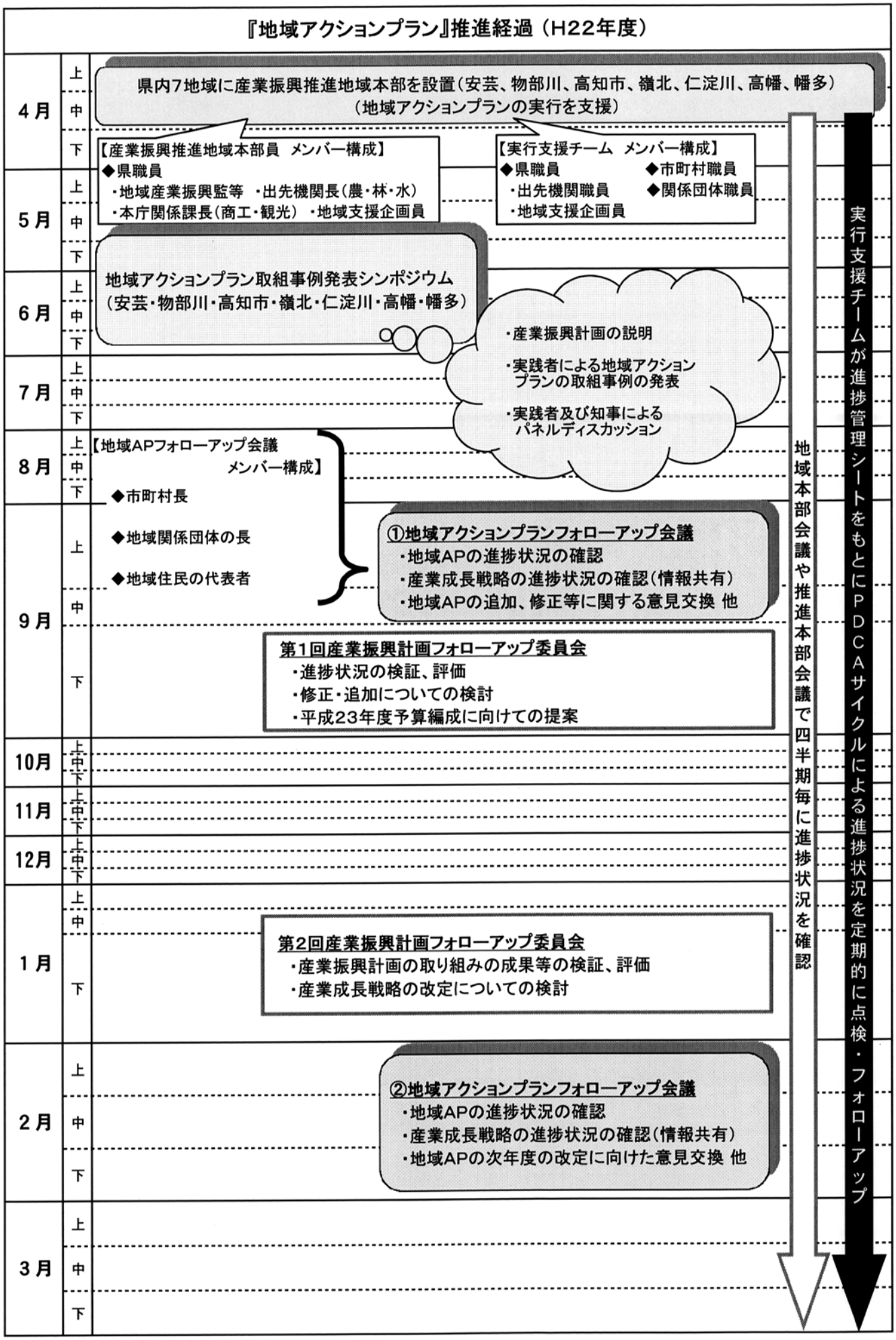
**3月**

**第3回産業振興計画フォローアップ委員会**
・地域アクションプランの成果と今後の展開
・計画改定案の最終確認
・H22年度のフォローアップの進め方　等

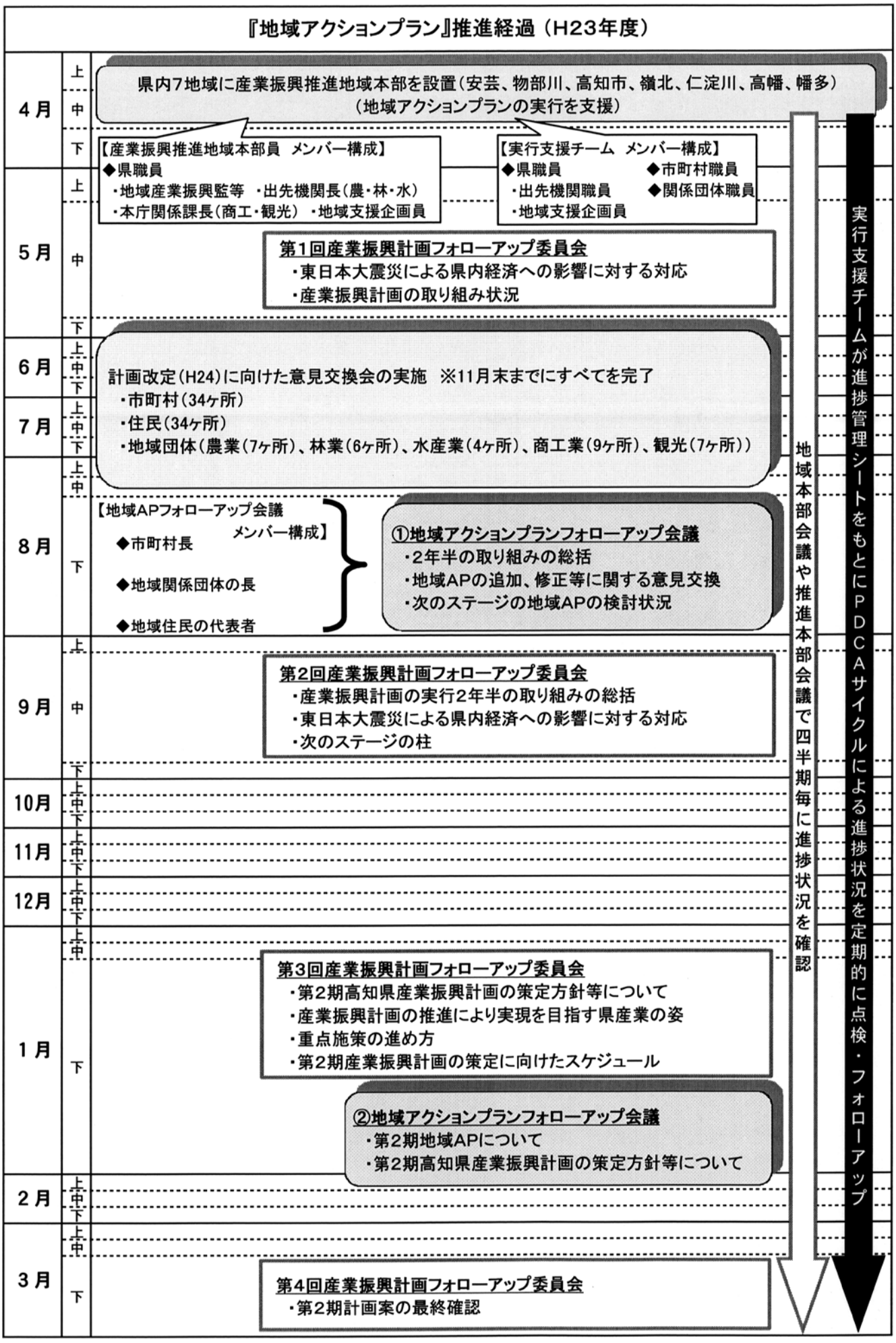
地域本部会議や推進本部会議で四半期毎に進捗状況を確認

実行支援チームが進捗管理シートをもとにＰＤＣＡサイクルによる進捗状況を定期的に点検・フォローアップ

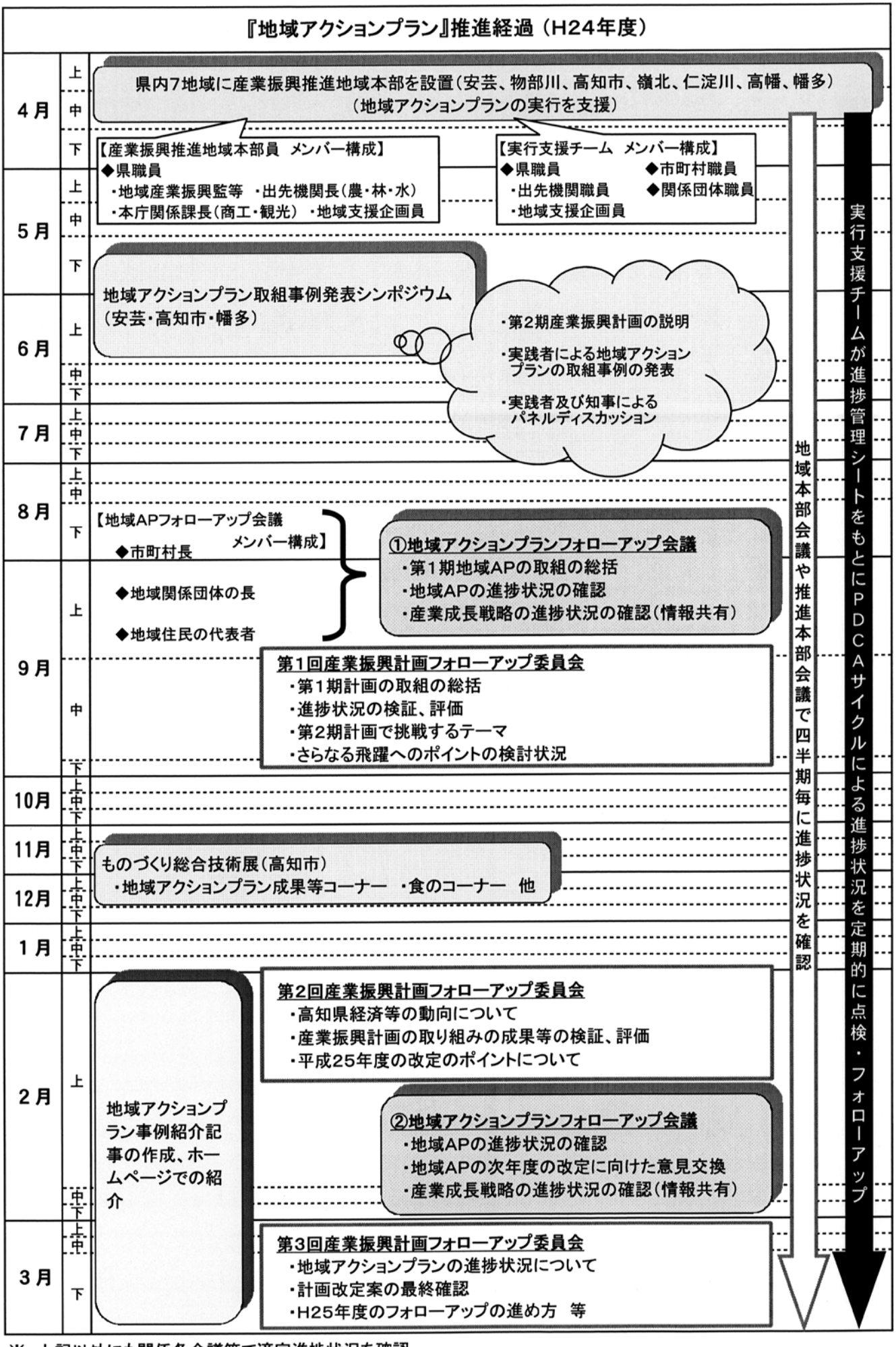
※　上記以外にも関係各会議等で適宜進捗状況を確認




※　上記以外にも関係各会議等で適宜進捗状況を確認




※　上記以外にも関係各会議等で適宜進捗状況を確認




※　上記以外にも関係各会議等で適宜進捗状況を確認

# 『地域アクションプラン』推進経過（H25年度）

**4月**

県内7地域に産業振興推進地域本部を設置（安芸、物部川、高知市、嶺北、仁淀川、高幡、幡多）
（地域アクションプランの実行を支援）

【産業振興推進地域本部員　メンバー構成】
◆県職員
・地域産業振興監等　・出先機関長（農・林・水）
・本庁関係課長（商工・観光）　・地域支援企画員

【実行支援チーム　メンバー構成】
◆県職員　◆市町村職員
・出先機関職員　◆関係団体職員
・地域支援企画員

**5月**

地域アクションプラン取組事例発表シンポジウム
（物部川、嶺北、仁淀川、高幡）

**6月**

・第2期産業振興計画の説明
・実践者による地域アクションプランの取組事例の発表
・実践者及び知事によるパネルディスカッション

**7月**

**8月**

【地域APフォローアップ会議　メンバー構成】
◆市町村長
◆地域関係団体の長
◆地域住民の代表者

①地域アクションプランフォローアップ会議
・地域APの進捗状況の確認
・産業成長戦略の進捗状況の確認（情報共有）

**9月**

第1回産業振興計画フォローアップ委員会
・高知県経済等の動向について
・進捗状況の検証、評価
・第2期計画Ver.3へのバージョンアップのポイント

**10月**

**11月**

ものづくり総合技術展（高知市）
・地域アクションプラン成果等コーナー　・食のコーナー　他

**12月**

**1月**

第2回産業振興計画フォローアップ委員会
・高知県経済等の動向について
・産業成長戦略の進捗状況の検証、評価
・産業成長戦略の平成26年度の改定のポイントについて
・第2期計画Ver.3へのバージョンアップのポイント

**2月**

地域アクションプラン事例紹介記事の作成、ホームページでの紹介

②地域アクションプランフォローアップ会議
・地域APの進捗状況の確認
・地域APの次年度の改定に向けた意見交換

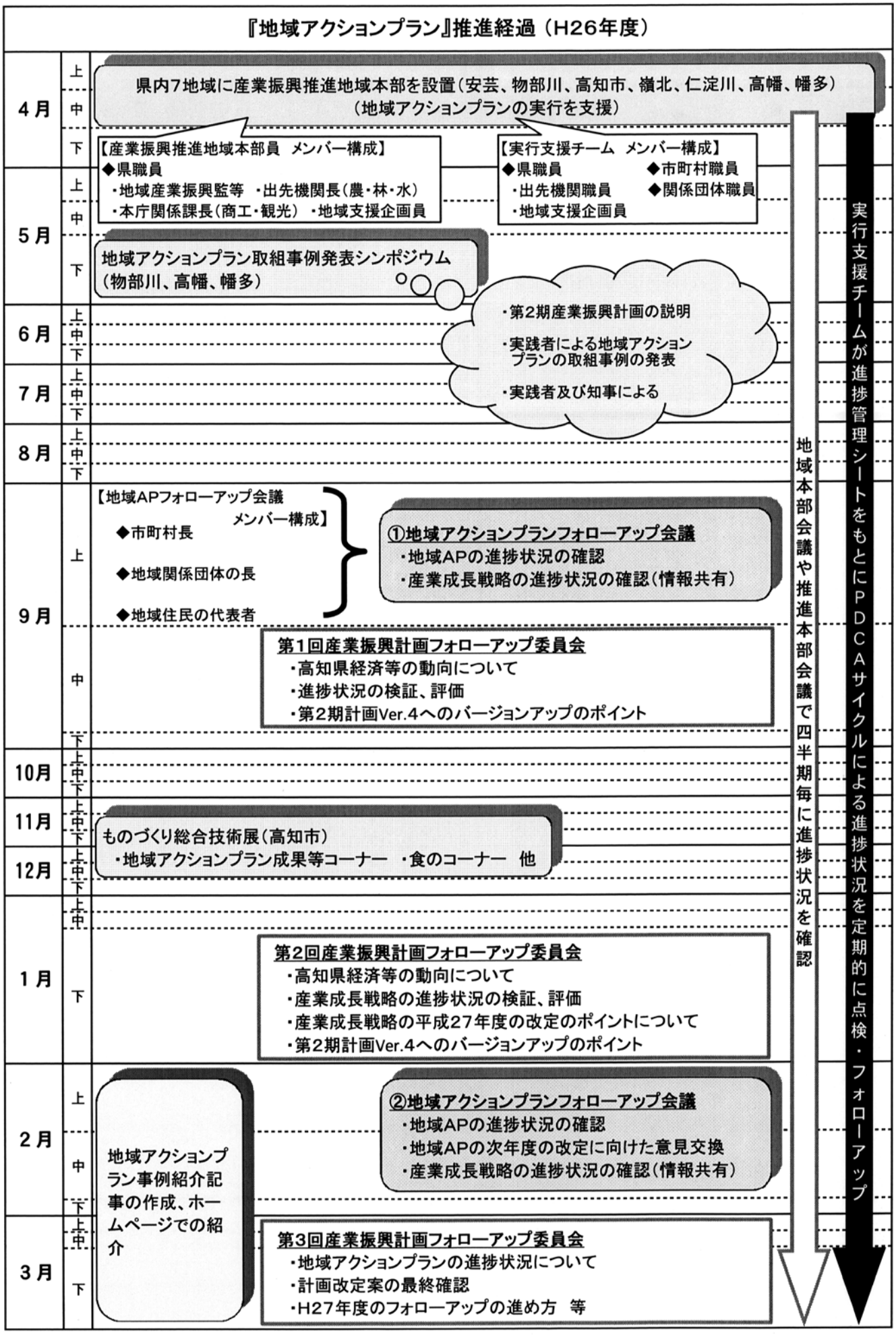
**3月**

第3回産業振興計画フォローアップ委員会
・地域アクションプランの進捗状況について
・計画改定案の最終確認
・H26年度のフォローアップの進め方　等

地域本部会議や推進本部会議で四半期毎に進捗状況を確認

実行支援チームが進捗管理シートをもとにＰＤＣＡサイクルによる進捗状況を定期的に点検・フォローアップ

※　上記以外にも関係各会議等で適宜進捗状況を確認




※　上記以外にも関係各会議等で適宜進捗状況を確認

# 『地域アクションプラン』推進経過（H27年度）

**4月**（上）
県内7地域に産業振興推進地域本部を設置（安芸、物部川、高知市、嶺北、仁淀川、高幡、幡多）
（地域アクションプランの実行を支援）

**4月**（中）
【産業振興推進地域本部員　メンバー構成】
◆県職員
・地域産業振興監等　・出先機関長（農・林・水）
・本庁関係課長（商工・観光）　・地域支援企画員

【実行支援チーム　メンバー構成】
◆県職員　◆市町村職員
・出先機関職員　◆関係団体職員
・地域支援企画員

**4月**（下）～**5月**
計画改定（H28）に向けた意見交換会の実施　※8月末までにすべてを完了
・市町村（34ヶ所）
・住民（34ヶ所）
・地域団体（農業（7ヶ所）、林業（6ヶ所）、水産業（6ヶ所）、商工業（14ヶ所）、観光（13ヶ所））

**8月**（下）
**第1回産業振興計画フォローアップ委員会**
・高知県まち・ひと・しごと創生総合戦略の改定について

**9月**（上）
【地域APフォローアップ会議　メンバー構成】
◆市町村長
◆地域関係団体の長
◆地域住民の代表者

**①地域アクションプランフォローアップ会議**
・地域APの3年半の取り組みの総括
・追加・削除等に関する意見交換

**9月**（中）
**第2回産業振興計画フォローアップ委員会**
・高知県まち・ひと・しごと創生総合戦略のバージョンアップのポイント
・進捗状況の検証、評価
・産業振興計画の実行3年半の取り組みの総括
・次のステージにおける「さらなる挑戦」について

**10月**～**11月**
ものづくり総合技術展（高知市）
・地域アクションプラン成果等コーナー　・土佐うまいもの市　他

**1月**（下）
**第3回産業振興計画フォローアップ委員会**
・第3期産業振興計画について
・高知県まち・ひと・しごと創生総合戦略の平成28年度の重点施策

**2月**（中）
**②地域アクションプランフォローアップ会議**
・第3期地域APについて
・第3期産業振興計画の戦略等について

**3月**（下）
**第4回産業振興計画フォローアップ委員会**
・第3期産業振興計画の最終確認
・高知県まち・ひと・しごと創生総合戦略（平成28年度版）の最終確認

地域本部会議や推進本部会議で四半期毎に進捗状況を確認

実行支援チームが進捗管理シートをもとにＰＤＣＡサイクルによる進捗状況を定期的に点検・フォローアップ

※　上記以外にも関係各会議等で適宜進捗状況を確認

# 地域アクションプランフォローアップ会議　委員名簿

（敬称略）

## 【安芸地域】

| | 氏　　名 | 所　　属　　等 | 備　　考 |
|---|---|---|---|
| 市町村長 | 小松　幹侍 | 室戸市長 | |
| | 横山　幾夫 | 安芸市長 | 座長 |
| | 松延　宏幸 | 東洋町長 | |
| | 齊藤　一孝 | 奈半利町長 | |
| | 安岡　雅徳 | 田野町長 | |
| | 有岡　正幹 | 安田町長 | |
| | 上村　誠 | 北川村長 | |
| | 上治　堂司 | 馬路村長 | |
| | 竹内　强 | 芸西村長 | |
| 関係団体の代表 | 有澤　敦實 | 土佐あき農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 東谷　望史 | 馬路村農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 田中　静夫 | 高知東部森林組合　代表理事組合長 | |
| | 戎井　康豊 | 高知県定置漁業協同組合 代表理事組合長 | |
| | 富岡　一成 | 室戸市商工会　会長 | |
| | 岡村　明彦 | 安芸商工会議所　専務理事 | |
| | 市原　明 | 東洋町商工会　会長 | |
| | 村田　秀作 | 中芸地区商工会　会長 | |
| | 竹内　英樹 | 芸西村商工会　会長 | |
| | 植田　壮一郎 | 一般社団法人　室戸市観光協会　会長 | |
| | 畠中　純水 | 一般社団法人　安芸市観光協会　会長 | |
| | 福井　宣博 | 東洋町観光振興協会　会長 | |
| 地域住民代表 | 中平　香予 | （安芸市在住） | |

※第2回フォローアップ会議開催時点（H28.2）
　２２名

（敬称略）

## 【物部川地域】

| | 氏　　名 | 所　　属　　等 | 備　　考 |
|---|---|---|---|
| 市町村長 | 橋詰　壽人 | 南国市長 | 座長 |
| | 清藤　真司 | 香南市長 | |
| | 法光院　晶一 | 香美市長 | |
| 関係団体の代表 | 髙田　幸一 | 南国市農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 金堂　元彦 | 長岡農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 中沢　猛男 | 十市農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 中内　英夫 | 土佐香美農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 野島　常稔 | 香美森林組合　代表理事組合長 | |
| | 小松　律男 | 物部森林組合　代表理事組合長 | |
| | 佐竹　伸一 | 高知県漁業協同組合　赤岡統括支所長 | |
| | 浜田　英城 | 南国市商工会　会長 | |
| | 山地　善久 | 香南市商工会　会長 | |
| | 寺村　勉 | 香美市商工会　会長 | |
| | 吉村　雅男 | 南国市観光協会　会長 | |
| | 安岡　宏 | 香南市観光協会　会長 | |
| | 依光　陽一郎 | 一般社団法人　香美市観光協会　代表理事 | |
| 地域住民の代表 | 中屋　宏二 | （南国市在住） | |
| | 島内　俊 | （香南市在住） | |

※第2回フォローアップ会議開催時点（H28.2）
１８名

（敬称略）

## 【高知市地域】

| | 氏　　名 | 所　　属　　等 | 備　　考 |
|---|---|---|---|
| 市町村長 | 岡﨑　誠也 | 高知市長 | 座長 |
| 関係団体の代表 | 宮脇　眞道 | 高知市農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 島田　信行 | 高知春野農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 髙橋　英雄 | 高知市森林組合　代表理事組合長 | |
| | 久保　修一郎 | 高知県漁業協同組合卸畳瀬支所　地区委員長 | |
| | 杉本　雅敏 | 高知商工会議所　専務理事 | |
| | 西込　嵩 | 春野商工会　会長 | |
| | 吉野　和守 | 高知県食品工業団地事業協同組合 理事長 | |
| | 西内　豊 | 一般社団法人　高知県工業会　常務理事・事務局長 | |
| | 竹内　克之 | 公益社団法人　高知市観光協会　会長 | |
| 地域住民の代表 | 内田　洋子 | （高知市在住） | |
| | 泉　真弓 | （高知市在住） | |

※第2回フォローアップ会議開催時点（H28.2）
１２名

（敬称略）

## 【嶺北地域】

| | 氏　　名 | 所　　属　　等 | 備　　考 |
|---|---|---|---|
| 市町村長 | 今西　芳彦 | 本山町長 | |
| | 岩﨑　憲郎 | 大豊町長 | |
| | 和田　守也 | 土佐町長 | |
| | 和田　知士 | 大川村長 | 座長 |
| 関係団体の代表 | 西村　行雄 | 土佐れいほく農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 稲田　繁治 | 大豊町森林組合　代表理事組合長 | |
| | 大石　哲雄 | 本山町商工会　会長 | |
| | 小笠原　妙子 | 大豊町商工会　会長 | |
| | 髙橋　豊明 | 土佐地区商工会　会長 | |
| | 大石　教政 | 嶺北地域観光・交流推進協議会　会長 | |
| 地域住民の代表 | 細川　茂幸 | （本山町在住） | |
| | 前田　昭子 | （本山町在住） | |
| | 佐々木　和子 | （大豊町在住） | |
| | 山中　教夫 | （大川村在住） | |
| | 小笠原　徳孝 | （大豊町在住） | |
| | 藤川　豊文 | （本山町在住） | |
| | 川井　高廣 | （土佐町在住） | |
| | 筒井　順一郎 | （土佐町在住） | |

※第2回フォローアップ会議開催時点（H28.2）
　１８名

（敬称略）

## 【仁淀川地域】

| | 氏　　名 | 所　　属　　等 | 備　　考 |
|---|---|---|---|
| 市町村長 | 板原　啓文 | 土佐市長 | 座長 |
| | 塩田　始 | いの町長 | |
| | 大石　弘秋 | 仁淀川町長 | |
| | 堀見　和道 | 佐川町長 | |
| | 小田　保行 | 越知町長 | |
| | 戸梶　眞幸 | 日高村長 | |
| 関係団体の代表 | 馬場　義人 | 土佐市農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 伊藤　喜男 | コスモス農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 西内　德幸 | 高知中央森林組合　代表理事組合長 | |
| | 西森　善光 | 仁淀川森林組合　代表理事組合長 | |
| | 柿本　啓輔 | 高知県漁業協同組合宇佐統括支所　統括支所長 | |
| | 金子　尚浴 | 土佐市商工会　会長 | |
| | ・村　哲也 | いの町商工会　会長 | |
| | 高木　幸彦 | 仁淀川町商工会　会長 | |
| | | 仁淀川町観光協会　会長 | |
| | 永田　耕朗 | 佐川町商工会　会長 | |
| | 坂本　健常 | 越知町商工会　会長 | |
| | 横山　泰昌 | 日高村商工会　会長 | |
| | 藤原　健 | 一般社団法人　高知県製紙工業会　専務理事 | |
| | 岡林　弘 | いの町観光協会　会長 | |
| | 大山　端 | 一般社団法人　さかわ観光協会　会長 | |
| | 岡林　友一 | 越知町観光協会　会長 | |

※第2回フォローアップ会議開催時点（H28.2）
２１名

（敬称略）

## 【高幡地域】

| | 氏　　名 | 所　　属　　等 | 備　　考 |
|---|---|---|---|
| 市町村長 | 楠瀬　耕作 | 須崎市長 | 座長 |
| | 池田　洋光 | 中土佐町長 | |
| | 矢野　富夫 | 檮原町長 | |
| | 池田　三男 | 津野町長 | |
| | 中尾　博憲 | 四万十町長 | |
| 関係団体の代表 | 西森　慶郎 | 土佐くろしお農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 中平　紀善 | 津野山農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 武政　盛博 | 四万十農業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 戸田　昭 | 津野町森林組合　代表理事組合長 | |
| | 中越　利茂 | 梼原町森林組合　代表理事組合長 | |
| | 中平　博康 | 高知県漁協池ノ浦支所　委員長 | |
| | 崎山　義澄 | 久礼漁業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 田部　博史 | 須崎商工会議所　会頭 | |
| | | 須崎市観光協会　会長 | |
| | 川島　昭代司 | 中土佐町商工会　会長 | |
| | 新谷　章男 | 梼原町商工会　会長 | |
| | 谷脇　幸秀 | 津野町商工会　会長 | |
| | 武田　秀義 | 四万十町商工会　会長 | |
| | 松下　和孝 | 一般社団法人　四万十町観光協会　会長 | |
| 地域住民の代表 | 矢野　博正 | （檮原町在住） | |
| | 田中　隆博 | （中土佐町在住） | |
| | 佐々木　貞壽 | （四万十町在住） | |

※第2回フォローアップ会議開催時点（H28.2）
２１名

（敬称略）

## 【幡多地域】

| | 氏　　名 | 所　　属　　等 | 備　　考 |
|---|---|---|---|
| 市町村長 | 中平　富宏 | 宿毛市長 | |
| | 泥谷　光信 | 土佐清水市長 | |
| | 中平　正宏 | 四万十市長 | 座長 |
| | 岡田　順一 | 大月町長 | |
| | 田野　正利 | 三原村長 | |
| | 大西　勝也 | 黒潮町長 | |
| 関係団体の代表 | 長尾　理夫 | 高知はた農業協同組合　代表理事理事長 | |
| | 堀　孝 | 幡東森林組合　代表理事組合長 | |
| | 浦尻　和伸 | すくも湾漁業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 問可　柾善 | 高知県漁業協同組合　清水ブロック常勤理事 | |
| | 堀岡　喜久雄 | 四万十川中央漁業協同組合　組合長 | |
| | 沖　辰巳 | 四万十川下流漁業協同組合　代表理事組合長 | |
| | 田村　章 | 宿毛商工会議所　会頭 | |
| | 程岡　庸 | 土佐清水商工会議所　会頭 | |
| | 福田　充 | 中村商工会議所　会頭 | |
| | 長山　誠久 | 大月町商工会　会長 | |
| | 小八木　喜尊 | 三原村商工会　会長 | |
| | 小笠原　武 | 黒潮町商工会　会長 | |
| | 浜田　敦夫 | 四万十市西土佐商工会　会長 | |
| | 岡村　剛承 | 一般社団法人　幡多広域観光協議会　代表理事 | |
| 地域住民代表 | 中脇　裕美 | （四万十市在住） | |

※第2回フォローアップ会議開催時点（H28.2）
　２１名

変わろう・変えよう・産業と暮らし

第３期高知県産業振興計画

～ みんなが主役 高知の元気発進プロジェクト ～

《地域アクションプラン》

平成２８年３月

高知県 産業振興推進部 計画推進課

〒780-8570 高知市丸ノ内１丁目２－２０

TEL 088-823-9334

FAX 088-823-9255

E-mail:120801@ken.pref.kochi.lg.jp

http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/120801/