

幡多地域アクションプラン 実行3年半の取り組みの総括 [個別]

【評価方法】

R5数値目標に対するR5年度末見込みまたは直近の実績の達成状況により
5段階評価を実施

区分	数値目標に対する評価基準
S	数値目標の達成率 110%以上
A	数値目標の達成率 100%以上 110%未満
B	数値目標の達成率 85%以上 100%未満
C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
D	数値目標の達成率 70%未満

幡 多 地 域 本 部

令和5年9月6日（水）

【地域アクションプラン 総括シート】
 ≪幡多地域≫

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
1 幡多産柑橘等を活用した新たな事業展開による販路拡大等の推進 ≪宿毛市≫ 地元産の柑橘等を利用した新たな事業を展開し、新規顧客やリピーターを獲得していくとともに、時代の変化と市場のニーズに対応した柑橘の販売方法を確立し、販路を拡大していくことで、売上アップと新たな雇用の創出に繋げていく。 【実施主体】 ・(有)成田果樹園	農業	<新事業の展開> ・加工品開発 はるか(柑橘類)ジュース販売 (R4.4~) 文旦ジュースのリニューアル販売 (R5.3~) 市内洋菓子店がベルガモットを使ったスイーツを販売(R4.4~) ・教育旅行の受け入れに向けモニターツアーの実施(R4.12) (幡多広域観光協議会) <既存商品の販路拡大> ・販路拡大 ダイレクトメールの対象拡大(R2) 物産展・商談会への出展 地産外商会社の仲介によるバイヤーの視察受け入れ 2社(R3.10) EC サイトへの出品 (高知かわうそ市場 (R4.12~))	<新事業の展開> ・加工品開発・販売開始 2品 ⇒商品の売れ行きは好調 はるかジュース：285本完売 文旦ジュース：600~700本販売 ・果樹栽培の体験プログラムの受入開始 ⇒幡多広域観光協議会の教育旅行として登録、協議会のホームページに掲載 <既存商品の販路拡大> ・減農薬や味へのこだわりを訴求し、青果販売の固定客が増加 ⇒約1,500名(R5.6時点) ⇒売上高も着実に増加(新商品を含む) R2：5,400万円 →R3：6,049万円	売上高 <目標値(R5)> 7,500万円 (年間) <出発点(H30)> 5,420万円 (年間) ※会計年度：8~7月	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 6,049万円 (年間) 【R3年度末】 ※会計年度：8~7月	C	【評価】 ・青果のリピーターが増加するとともに、オンラインショップの売り上げも増加するなど、目標には届かなかったものの、着実に売上高を伸ばしている。 ・新たな取り組みとして、教育旅行にも対応することとしており、今後はさらなる成長が期待される。 【課題】 ・販路拡大にむけた商品開発 ・新規顧客の獲得 ・生産拡大のための人員体制の強化 ・営業の強化	・多品目栽培を生かした商品開発 ・商談成約率を高めるための研修等の受講 ・外国人材の活用を含めた人員体制の強化の検討 ・教育旅行の受け入れ
2 土佐極鶏あしずりキングの生産加工・流通・販売の推進 ≪土佐清水市≫ 土佐清水産の長期肥育鶏「土佐極鶏あしずりキング」のブランド化を目指して、鶏の生産・加工体制をさらに強化するとともに、県内外での販売流通をさらに推進することにより、地域連携による、食の魅力を生かした観光振興と地域経済の活性化に繋げていく。 【実施主体】 ・◎(株)足摺農園 ・土佐清水市	農業	<流通・販売の拡大> ・県内外の商談会・イベントへの出展 ・県外卸会社への営業活動 主たる取引先の卸会社への納入がコロナ禍により休止(R4.2) ・肥育する品種の変更(R4.6) 主たる卸会社との取引休止に伴い、地鶏系の品種に変更 ・改めて、県内外の商談会に参加 <生産(肥育)体制の向上> ・品種を地鶏系に変更(R4.6)(再掲)	<流通・販売の拡大> ・品種の変更により、味の評価が向上 ⇒高知市内の飲食店等への出荷開始 (R4.9~) 出荷先 H29：0件 → R4：3件	あしずりキングの生産羽数 <目標値(R5)> 7,438羽 (年間) <出発点(H30)> 1,950羽 (年間)	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 340羽 (年間) 【R4年度末】	D	【評価】 ・コロナ禍により、県外卸会社への出荷が休止し、再開が難しい状況にあるものの、品種をブロイラーから地鶏系の赤鶏に変更したことにより、飲食店からの評価も向上し、販路拡大につながりつつある。 【課題】 ・売上の減少 ・販路開拓に向けた在庫の確保 ・新品種によるブランド化 ・衛生管理の向上 ・鶏舎の確保	・商談会等への出展 ・在庫確保に向けた冷凍保管の検討 ・鶏舎の増築・移転
				あしずりキングの加工出荷額 <目標値(R5)> 3,375万円 (年間) <出発点(H30)> 519万円 (年間)	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 239万円 (年間) 【R4年度末】	D		

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
3 四万十ぶしゅかんの産地形成とブランド化 ≪四万十市≫ 地域特産のぶしゅかんを産地化し生産量の拡大を図るとともに、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。 【実施主体】 ・◎四万十ぶしゅかん生産者組合 ・◎四万十ぶしゅかん(株) ・四万十市	農業	<生産体制の強化> ・作付面積の拡大、生産技術の向上 市の支援策の活用 [苗木購入 有害鳥獣対策用防護柵設置 農業振興センターによる育苗指導 ・集出荷体制の見直し(R2) 生産者を回って回収 →集荷場への持ち込み ・出荷基準表の作成(R4) ・栽培マニュアルの見直し(R4・R5) <加工品製造体制の強化> ・熱処理殺菌庫の導入(R3) 国事業再構築補助金 ・HACCP研修等参加(R4・R5) <販路拡大> ・生産者組合のHP開設(R4) ・イベント、商談会への出展(計15回) ・メディアを活用した認知度向上(R4) 新型コロナウイルス感染症対応 地方創生臨時交付金 R4：5,395千円 ・地元小中学校でぶしゅかん学習を実施	<生産体制の強化> ・市の支援策等を活用することにより、市内のぶしゅかん栽培面積が拡大 ⇒栽培面積 R2：1,727a→R4：2,109a ⇒四万十ぶしゅかん生産組合員数が増加 R2：49名→R5：58名 ・集出荷体制の変更による回収作業の効率化 <加工品製造体制の強化> ・研修等の受講を通じて、衛生管理の意識向上と体制を構築 <販路拡大> ・イベント等への出展による認知度向上 ・新商品の開発：4品	栽培面積 <目標値(R5)> 2,506a (年間) <出発点(H30)> 1,106a (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 2,109a (年間) 【R4年度末】	C	[評価] ・栽培マニュアル等の作成、技術指導等を通じて、栽培方法の確立、青玉出荷の拡大にむけ着実に取り組みを進めている。 ・コロナ禍において、業務用果汁の販売に注力した結果、R4年度には、四万十ぶしゅかんアイス等が商品化されており、今後は、新たな加工品の開発、販路拡大が期待される。 [課題] ・生産拡大、安定した収穫量の確保 ・販路拡大と青玉出荷の拡大 ・衛生管理の向上	・栽培面積の拡大、組合員数の増加や栽培技術の向上による生産拡大 ・認知度の向上
生産量 <目標値(R5)> 61,154kg (年間) <出発点(H30)> 32,592kg (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 21,615kg (年間) 【R4年度末】	D						
4 三原村ユズ産地化計画の推進 ≪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。また青果率向上による所得の向上を目指す。 【実施主体】 ・◎(公財)三原村農業公社 ・JA高知県(幡多地区) ・三原村	農業	<ユズ産地の確立> ・選果出荷運営協議会(R2~R4) ・研修生への栽培・経営指導及び農業体験(R2~R4) ・Webによる研修生の募集(R4) <青果率の向上> ・開花時期、降雨の状況等に応じた適期防除の実施等(R2~R4) ・栽培管理用タブレット導入(R2)	<ユズ産地の確立> ・研修生の確保・育成 ⇒研修生の確保・育成(R2~R4) 1名 指導農業士の確保(R4) 1名 <青果率の向上> ・適期防除等による農業公社の生産性向上 ⇒青果出荷量の増加 R元：34t→R2：41t→R3：50t →R4：24t(裏年)	青果出荷量(公社) <目標値(R5)> 61t (年間) <出発点(R元)> 34.4t (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 24t (年間) 【R4年度末】	D	[評価] ・ユズ産地の確立に向け、研修生の確保や育成に取り組むとともに、研修体制の充実を図るため指導農業士の確保を行った。 ・数値目標として掲げた青果出荷量に関しては、適期防除等の実施により生産性の向上を図り、概ね目標を達成できた。(直近実績は裏年のため未達成) [課題] ・産地の確立に向けた研修生の確保・育成 ・収穫量の確保・増加 ・適期収穫に向けた労働力の確保	・Webの活用など募集方法の工夫による研修生の確保及び研修体制の充実による育成 ・さらなる収穫量の確保 青果出荷量の増加にむけた適期防除の実施 果実をつける樹冠(樹木の枝や葉の集まった部分)が拡大するよう整枝・剪定等を実施 ・労働力の分散を図るため、収穫開始時期の繰り上げを試行
5 大月町内の持続可能な山林資源を活用した製炭業の推進 ≪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た備長炭の生産を安定的に行い、地域の主要産業としての推進を図る。 【実施主体】 ・大月町備長炭生産組合	林業	<生産力向上> ・担い手確保・育成(R2~R3)・(R5~) 特用林産業新規就業者支援事業 ・作業道の開設(R2~R5) 地域林業総合支援事業の活用(R2~R5) ・町内ウバメガシ林の造成(R3~R5) ・生産性向上研修開催(R2~R5) <販路拡大> ・新たな販売先の開拓 <広報活動> ・町内小学生を対象に製炭学習会の実施 ・地元農業高校生を対象にコンテナ苗の作成及び植樹祭の実施 ・大月町産業祭への出店 ・道の駅大月での備長炭PR活動	<生産力向上> ・新規炭生産者の確保等 ⇒1名が、R3から炭生産を開始 ⇒新規研修生1名が、R5.6から製炭技術習得中 ・作業道の開設による原木供給、森林施業(除伐等)の効率化 ⇒R2~5(累計)：2,160m(見込み) ・町有林でのモデル林造成による植栽や生産技術の向上により原木確保、生産量について一定の成果を得た <販路拡大> ・県内ホームセンターでの販売 <広報活動> ・大月町産「備長炭」の認知度向上	生産量 <目標値(R5)> 120t (年間) <出発点(H30)> 112t (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 85.2t (年間) 【R4年度末】	C	[評価] ・目標値とした備長炭生産量には届いていないものの、町内でのウバメガシ林の造成による原木確保、担い手育成による生産拡大など、目標達成に向け、着実に取り組みを進めている。 特に、組合としての生産技術等は、研修会への参加等を通じて成長し、自立したものと評価している。 [課題] ・安定した原木の確保・生産拡大 ・担い手の確保 ・認知度の向上	・原木の確保 山づくり整備(作業道開設、植栽、択伐、除伐等)により、町内で安定した原木供給できる仕組みの構築 ・担い手確保による生産拡大 特用林産業新規就業者支援事業を活用しつつ、製炭技術者の確保・育成による生産量の拡大を図る ・販路拡大 関東・関西圏の間屋、県内ホームセンター等への営業 ・広報活動 道の駅のイベント等への出展 小中高生を対象とした学習会 植樹祭の開催 等

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性	
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価		
6 宿毛市イチゴ・柑橘成長クラスタープロジェクト 《宿毛市》 H31.4月からクラスタープランの取り組みを開始。宿毛市の主要農産物である文旦等の「柑橘類」と「イチゴ」の生産拡大を核に、加工・観光などの事業者との連携を強化することで、地域産業クラスター化を図り、地域活性化につなげる。 【実施主体】 ・◎宿毛市 ・◎(一社)スタートアグリカルチャーすくも ・JA高知県(幡多地区) ・(一社)宿毛市観光協会 ・他関連事業者	農業	<生産体制の強化> ・イチゴ生産者に対する技術指導等巡回指導や勉強会等の実施 大果・良食味品種「あまえくぼ」の試験栽培(R3~) 公社の研修生確保の取り組み 就農相談会への参加 (計8回：R2~R5見込) 卒業生向けハウスの確保支援 →幡多地域全域を対象とする →サポートハウス整備(R5予定) 卒業生がハウスを確保するまでの支援策 ・文旦の生産拡大に向けた取り組み ほ場整備の新規候補地の選定 生産者への説明会実施(R4) JA集出荷場の選果機の更新方針の決定(R6更新予定) ・フィンガーライム生産技術の向上 公社卒業生1名が生産(R3から出荷) 高知大学と連携した取り組み(R4~) 味・香りの成分分析、保存試験 <商品開発> ・市内事業者による加工品の開発 イチゴの加工品について協議(R2) 公社で生産したイチゴジャムがふるさと納税返礼品に採用(R2) 「直七フェア」開催(毎年10月) →市内で直七を使ったメニューを提供 ・観光関連の取り組み イチゴ観光農園の実施(R2、R5) 教育旅行の受け入れに向けモニターツアーの実施(R4.12) (幡多広域観光協議会) 「すくも文旦フェア」開催(R2、R4) 「直七フェア」開催(再掲) <推進体制の強化> ・行政担当者による情報共有・協議	<生産体制の強化> ・市内外から研修生6名を確保(R2~R4) ⇒全員が新規就農(就農準備中1名を含む) イチゴ5名 フィンガーライム1名 (現在1名研修中(イチゴ、R4.6~)) ・技術指導を通じて、青果の品質が向上 ⇒イチゴ出荷額の増加 R2：6,988万円 →R4：8,466万円 ・研修生指導者として公社職員を雇用 ⇒2名(R5.6時点) うち1名は、地域おこし協力隊を卒業後公社職員として採用 <商品開発> ・市内飲食店等で、イチゴ・柑橘を使用したメニューの開発、提供を開始 ⇒恒常的なメニュー、加工品4品(R2~R5) ⇒期間限定メニューの増加 ⇒直七フェア参加店舗の増加 R2：13店→R4：16店	イチゴ生産量 <目標値(R5(暦年))> 63t (年間) <出発点(H30(暦年))> 48t (年間)	<R5年度末見込> - (年間) 【R5(暦年)】 <直近の実績> 51t (年間) 【R4(暦年)】	C	【評価】 ・農業公社の指導等を通じてイチゴの生産技術が向上し、生産量は順調に増加している。 ・農業公社卒業生全員が就農(準備中を含む)するなど、公社の取り組みが生産者戸数の増加、生産拡大に貢献している。 ・文旦の生産拡大は、ほ場整備の候補地に高規格道路の整備が決定したため、ほ場整備の予定を変更し、新規候補地の整備について調整中 【課題】 ・ハウス建設費の高騰により、研修生等の経営計画の策定が困難となり、研修生の募集にも支障を生じている ・宿毛市内では中古ハウスが見つかりづらい ・イチゴ加工品の開発・販売に向けた生産拡大 ・文旦の生産規模の維持	・幡多地域全域でのほ場・ハウス確保に向けた取り組み 中古ハウス等の活用 サポートハウスの運営 ・宿毛市外からの研修生確保の取り組み 幡多管内で市町村の枠を超えた研修生受け入れ体制を構築 移住促進フェアへの参加 SNS等による情報発信 ・文旦栽培面積の拡大 説明会等によるほ場整備の合意形成	
				イチゴ生産者戸数 <目標値(R5)> 15戸 (R2~5累計) <出発点(H30)> 9戸	<R5年度末見込> - (R2~5累計) <直近の実績> 13戸 (累計) 【R2~4累計】				B
				文旦栽培面積 <目標値(R5)> 96ha (年間) <出発点(H30)> 90ha (年間)	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 90ha (年間) 【R4年度末】				
7 すくも湾漁協による水産物の加工・販売 《宿毛市》 宿毛市片島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・外需を進めることで、漁業者の所得向上や雇用創出につなげていく。 【実施主体】 ・すくも湾漁業協同組合	水産業	<宿毛湾産の水産物を活用した商品開発及び販路拡大> ・新規取引先開拓(R3・R4) ・販売商品のラインナップの追加・削除、製造・販売数量の見直し(R2~R4) R2：94品目 → R4：86品目 ・ふるさと納税返礼品への登録(R4) すくも湾の養殖「ブリと真鯛」贅沢セット <加工商品のPR> ・宿毛まるごと産業祭など県内イベント等への積極的な出展(R3・R4) <未利用水産物の有効活用> ・管内で水揚げされるサメ類等を用いた1次加工商品の製造及び販売の継続実施(R2~R4)	<宿毛湾産の水産物を活用した商品開発及び販路拡大> ・販路開拓による取引先の増加 ⇒取引先の増加 R3：67件 → R4：75件 ・商品ラインナップ、製造数量見直しによる作業等の効率化 ⇒取引先増加と効率化による売上高増加 R2：2,849万円 →R4：3,679万円 ・ふるさと納税返礼品への登録による認知度の向上 <加工商品のPR> ・各種イベント等への出展による商品の認知度向上 <未利用水産物の有効活用> ・サメ加工販売量 R2：328.4kg→R4：404.0kg	売上高 <目標値(R5)> 5,000万円 (年間) <出発点(H30)> 3,399万円 (年間)	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 3,679万円 (年間) 【R4年度末】	C	【評価】 ・学校給食や介護施設を中心に出荷しており、コロナ禍においても、売上の大幅な落ち込みは見られず、安定した加工・販売体制が構築されているものと評価している。 【課題】 ・昨今の原材料不足と魚価の高騰 ・加工場の老朽化対策の検討	・学校給食や介護施設への加工品供給の継続 ・加工場の改修や、すくも湾中央市場近隣への移転の検討 ・一般消費者向けの新商品の開発	

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>8 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</p> <p>《宿毛市》</p> <p>養殖場周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。</p> <p>【実施主体】 ・株勇進</p>	水産業	<p>＜加工品の商品開発・販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 個人向け販売の強化 SNSの活用(R2~) HP・ECサイト新設(R3) その他各種即売促進の取り組み ギフト用包装資材リニューアル 新聞折り込みチラシ 期間限定割引キャンペーン 販路開拓 県内外大手スーパーへの販促活動(R2) 香港への輸出開始(R4、プリ加工品) 商談会への参加 2回(R5予定) <p>＜生産体制の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 新船の造船(R3) プリ人工種苗の試験導入(R4) 県種苗普及促進事業費補助金 出荷量増加を見越した求人強化(R4~) 	<p>＜加工品の商品開発・販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> コロナ禍からの回復による需要拡大やR3のプリ稚魚不漁の影響を受け、R4の養殖プリの浜値・加工品単価が上昇 ⇒売上高は目標を大幅に超えて増加 R2：3.91億円 →R4：6.53億円 ⇒雇用拡大(R2~R5見込) 5名(正規3名、非正規2名) 関連事業者でも、新規雇用1名 「ぶりのさしみ&たたきセット」が「高知を贈ろうギフトコンクール」で入賞(島崎和歌子賞)(R4) ⇒認知度・ブランド力が向上し、売上の増加に寄与 <p>＜生産体制の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 人工孵化されたプリは順調に生育 養殖場・加工場管理のための従業員雇用 ⇒新規雇用(R2~R5見込(再掲)) 5名(正規3名、非正規2名) 関連事業者でも、新規雇用1名 	<p>売上高</p> <p>＜目標値(R5)＞ 5億円 (年間)</p> <p>＜出発点(H30)＞ 1.7億円 (年間)</p> <p>※会計年度：5~4月</p>	<p>＜R5年度末見込＞ — (年間)</p> <p>＜直近の実績＞ 6.5億円 (年間) 【R4年度末】</p> <p>※会計年度：5~4月</p>	S	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> これまでの地道な販路開拓により、コロナ禍でも売上が増加している。販売単価の上昇もあり、目標を大きく上回る売上高となっている。 取引の拡大に合わせて、社内の体制を強化しており、地域を代表する企業として成長している。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 餌代や燃料価格の高騰により、製造原価が大幅に上昇 商品の付加価値向上 〔市場の動向に左右されにくい〕 〔商品の開発・販売〕 安定した原魚の確保 衛生管理向上のための従業員教育 	<ul style="list-style-type: none"> ECサイトを活用した直接販売の強化 商談会への出展等による販路開拓 県版HACCP新第2ステージ認証取得に向けた従業員教育
<p>9 宿毛湾のキビナゴ加工商品等の販売拡大</p> <p>《大月町》</p> <p>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等の加工体制の強化を図るとともに、町内の道の駅との連携、商品力の強化及び県内外の展示商談会への参加等による販路拡大及び売上向上を図る。これにより、キビナゴの消費拡大、雇用拡大等につなげる。</p> <p>【実施主体】 ・八重丸水産(株)</p>	水産業	<p>＜販路拡大・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 展示会、集団会等への出展 加工場改修及び冷蔵設備等整備(R3) 新型コロナウイルス感染症対策 産業振興推進特別支援事業費補助金 R2：2,276千円 <p>＜新商品開発・既存商品の磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> きびなごロースト、本マグロのホルモンカレーの販売開始(R2) 鯛めし、おさかなケンピの販売開始(R3) 	<p>＜販路拡大・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 商談会等で25件成約(R4) ⇒新規取引先の開拓だけでなく、コロナ禍で休止していた取引の再開や、既存取引先との計画拡大につながる ⇒売上高の増加 R2：2,565万円 →R4：2,830万円 加工場の改修等により、作業効率向上 ⇒主力商品「きびなごロースト」の生産性が大幅に向上、売上高の増加につながる(再掲) <p>＜新商品開発・既存商品の磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 「本マグロのホルモンカレー」が「高知家のうまいもの大賞2021」入賞(R2) ⇒商品及び事業者の認知度が向上し、売上の増加に寄与 R2以降に販売を開始した4つの新商品は、現在も主力商品として販売 ⇒きびなごロースト売上 R3：110万円 →R5：137万円(R4.9~R5.5) 	<p>売上高</p> <p>＜目標値(R5)＞ 3,400万円 (年間)</p> <p>＜出発点(R元)＞ 2,855万円 (年間)</p> <p>※会計年度：9~8月</p>	<p>＜R5年度末見込＞ — (年間)</p> <p>＜直近の実績＞ 2,830万円 (年間) 【R4年度末】</p> <p>※会計年度：9~8月</p>		C	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> コロナ禍によりR2,3の売上は減少したものの、きびなごローストなど新商品の売り上げが好調であり、R4以降は、回復傾向にある。 商品がコンテストで入賞したほか、R2年度以降に開発した商品は、現在も売れ行きが好調であるなど、商品開発の能力は高い。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 新たな主力商品の開発・販売 高利益率商品の販路拡大 安定した原魚の確保・調達 衛生管理の向上 従業員の高齢化

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
10 宿毛湾の干物等水産加工品の販売拡大 ≪大月町≫ 干物等水産加工品の業務筋や小売店への販路拡大に向け、衛生管理体制の強化を図るとともに、新商品開発や既存商品の磨き上げ、個人顧客の掘り起こし等による売上向上を図る。また、原魚は地域資源のみを活用し、商品ラインナップの拡充を進めることで、地元漁業者の所得向上につなげる。 【実施主体】 ・土佐大月海産	水産業	<販路拡大・販売促進> ・個人顧客を重視した販路拡大 ふるさと納税返礼品送付時にリーフレット等を同封 お中元、お歳暮商品のDM発送 ・HACCP専門家派遣(R4) <新商品開発・既存商品の磨き上げ> ・急速冷凍庫の導入(R4) 小規模事業者持続化給付金	<販路拡大・販売促進> ・個人顧客を重視した販売を行うことでコロナ禍においても、一定の売上・利益を確保 ⇒売上高 R2：2,822万円 →R4：2,846万円 ・HACCP専門家研修を通じて、現状の課題を再確認 ⇒従業員の意識改革につながる <新商品開発・既存商品の磨き上げ> ・鮮度管理が向上し、きびなごやブリの刺身を販売開始(R4)	売上高 <目標値(R5(暦年))> 3,300万円 (年間) <出発点(H30(暦年))> 2,602万円 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) 【R5(暦年)】 <直近の実績> 2,846万円 (年間) 【R4(暦年)】	B	[評価] ・個人顧客をターゲットにした経営戦略により、コロナ禍においても安定した売上・利益率を確保している。 ・HACCP専門家派遣により職場環境を見直し、従業員のモチベーション向上に努めた。 [課題] ・高齢化に伴う今後の事業展開の検討 ・雇用の確保 ・商品開発 ・HACCPの認証の更新 ・きびなごの不漁による原魚の確保	・事業展開の方向性の検討
11 幡多地域産品販売体制の構築 ≪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。 【実施主体】 ・◎幡多広域地産外商推進協議会 ・生産者 ・加工事業者	商工業	<推進組織体制の強化> ・総会の開催(R2：開催せず、R3.12、R4.6、R5.5) ・作業部会の開催(R2：0回、R3：4回、R4：7回、R5：1回) <販路開拓及び販売促進> ・TSUNAGUマーケットへの参加(R3) ・土佐くろしお鉄道での商品提供(R3)「高知横断特急ツアー」 ・土佐幡多の会10周年記念交流会での商品販売(R4：東京) ・幡多フェアの開催(R4：2回)	<推進組織体制の強化> ・幡多地域の6市町村が連携して地域の事業者の協力の下、主に高知市の大型商業施設で物販の機会を提供 <販路開拓及び販売促進> ・れんげいこうち広域都市圏での共同物販等各種フェア等への出展を通じて、幡多地域の事業者、特産品等のPR・認知度向上に向けた取り組みを実施	<目標値(R5)> — <出発点(H30)> —	<R5年度末見込> — <直近の実績> —	—	[評価] ・コロナ禍により開催が見送られたイベント等もあったが、幡多地域の6市町村が連携・協力して地域の事業者に呼びかけ、主に高知市の大型商業施設で物販・PRの機会を提供してきた。幡多地域の特産品のPRに、貢献したものと評価している。 [課題] ・コロナ禍の影響もあり、市町村の取り組みが中心となっており、改めて事業者との連携強化が必要 ・さらなる販売促進のためには、県外にもPRしていく必要あり	・地域内の生産者や事業者情報のとりまとめ ・れんげいこうち広域都市圏でのイベント出展 ・県外でのイベント・フェアの検討
12 宿毛市特産直七の生産・加工・販売の促進 ≪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。 【実施主体】 ・◎直七生産(株) ・直七の里(株)	商工業	<生産体制の強化> ・搾汁機械の改修(R2) ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金 ・ほ場の拡大(R3・R4) R2：0ha→R4：5.8ha (耕作放棄地の拡大を防止するため) (撤退する生産者のほ場を引き継ぎ) <販路拡大> ・販売会社と連携した販路開拓 大手スーパー、コンビニ等への販促 商談会への出展 飲食店への卸売事業を開始(R2) 首都圏の飲食店の視察受入(R4) 都市圏でのインターネット広告配信 特産農畜産物販売拡大総合支援事業費補助金 ※輸出に向けた取り組み 米国の日本料理店にサンプル送付(R3) 柚子の代替品としてフランス・中国へ営業(R4) ・商品開発 大手メーカー等による新商品開発 5品 (R2~R4) 自社ドレッシングの改良 2品 ・イベント等への出展 直七フェア	<生産体制の強化> ・搾汁機械の改修による能率向上(R2) ⇒作業時間の短縮 ・栽培面積の拡大(R3・R4) ⇒新規雇用 1名(長期非正規) <販路拡大> ・大手メーカー等での新商品開発 5品 (R2~R4) ⇒売上高の増加 R2：2,967万円 →R4：6,570万円 ・「直七フェア」参加店舗の増加 R2：13店→R4：16店	売上高 <目標値(R5(暦年))> 9,400万円 (年間) <出発点(H30(暦年))> 2,900万円 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) 【R5(暦年)】 <直近の実績> 6,570万円 (年間) 【R4(暦年)】	D	[評価] ・ほ場の拡大による雇用拡大や積極的な販路開拓に取り組むなど、着実に事業を展開している。 ・大手メーカーによる商品の販売などを通して、県外でも直七の知名度は上がっており、積極的な営業活動を継続していくことにより、さらなる販路拡大が期待される。 [課題] ・搾汁機器の老朽化 ・安定した販路の確保(リスク分散) ・大口需要に対応するための在庫確保 ・栽培面積の拡大 ・収穫や搾汁のための人員体制の強化	・販路拡大による安定した販路の確保 ・収穫量の増加(栽培面積の拡大) ・収穫・搾汁人員の確保

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
13 幡多地域における昭和初期からの地域伝統商品の販売拡大等の推進 ≪宿毛市≫ 昭和40年代から製造し、地元で愛されている「羊羹ばん」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。 【実施主体】 ・(有)菱田ペーカリー	商工業	<生産体制の強化> ・経営力強化のための研修受講 土佐MBA「経営マネジメントセミナー」受講(R3、3回) ・衛生管理向上に向けた社内体制整備等 県版HACCP第3ステージ認証取得に向けた取り組み(R2) 産業振興アドバイザー(課題解決型)招へい2回(R2) 衛生管理講座等の受講・書類作成指導等 10回(R2~R4) ・衛生管理向上のための施設整備 発酵機の導入、壁の補修(R2) 食品加工施設緊急整備事業費補助金 R2:3,768千円 工場屋根の改修(R3) 食品産業総合支援事業費補助金 R3:2,727千円 <販路拡大> ・県内外の商談会、イベント等への参加 43回(R2~R4) 一部イベント等への参加についてビジネスチャレンジ支援補助金 R4:436千円 ・インターネット販売の強化 「一人商店しまんと」オープン(R2.7) 自社HPリニューアル(R3.3) 他 <新商品の開発> ・定番商品の開発 3品(R2~R4) 「ヤキリンゴ」復刻販売開始(R3) 産業振興アドバイザー(課題解決型)招へい3回(R3) 「いも栗さんとんパン」販売開始(R4) ビジネスチャレンジ専門家派遣招へい5回(R4) 「割烹仕込みの熟成すき焼きパン」販売開始(R5.3)	<生産体制の強化> ・生産拡大・衛生管理向上に向け体制を見直し ⇒新規雇用(R2~R5見込み) 4名(うち派遣2名、副業人材2名) ⇒県版HACCP新第2ステージ認証取得に向け申請書提出済み(R5.6) <販路拡大> ・県内外販促活動の実施 43回(R2~R4) 近隣の市場が縮小傾向にある中、外商を意識して販路開拓に取り組む ⇒売上高の増加 R2:3,849万円 →R4:5,347万円 <新商品の開発> ・定番商品の開発 3品(R2~R4) 近隣の市場が縮小傾向にある中、外商を意識した商品開発により、販路開拓 ⇒売上高の増加(再掲) R2:3,849万円 →R4:5,347万円	売上高 <目標値(R5)> 9,000万円(年間) <出発点(H30)> 4,567万円(年間)	<R5年度末見込> —(年間) <直近の実績> 5,347万円(年間) 【R4年度末】	D	[評価] ・県内外のイベントや商談会に出展し積極的に販路拡大に取り組むとともに、メディアへの露出の増加に伴い主力商品である「羊羹ばん」の知名度は向上 ・販売戦略に基づき、付加価値の高い商品開発を精力的に進めることで、売上高は年々増加 ・雇用も拡大しながら、企業として着実に成長している [課題] ・原材料価格や電気代、ガス代の高騰による製造原価の上昇 ・価格転嫁の影響を受けにくい高単価商品へのシフト ・従業員の確保 ・衛生管理の向上に向けた従業員教育	・商品開発(高単価商品のシリーズ化) ・人員体制の強化 当面は、外部委託等の手立てを講じながら、体制強化を図る ・効率的な衛生管理システムの構築 県版HACCP新第2ステージ認証取得
14 土佐清水メジカ関連産業再生構想の推進 ≪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、販売の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。 【実施主体】 ・◎土佐清水食品(株) ・宗田節をもっと知ってもらいたい委員会 ・土佐清水市	水産業	<保管・加工施設の整備及び運営> ・冷凍保管施設の稼働開始(H3.1) ・残渣加工施設の稼働開始(R3) ・共同加工施設の本格稼働開始(R4) <スープブロスを核とした、製造・販売体制の確立> ・スープブロス製造ラインの整備(R3) 産業振興推進総合支援事業費補助金 R2(R3繰越):60,110千円 ・エアシャワー等の導入による衛生管理の強化(R3) 新型コロナウイルス感染症対策 産業振興推進特別支援事業費補助金 R2(R3繰越):12,386千円 ・商談会、イベント等への出展 <メジカ・宗田節の全国的なPR> ・宗田節ロード(スタンラリー)実施(R2) ・宗田節まつりの開催(R3・R4)	<保管・加工施設の整備及び運営> ・市の基幹産業である宗田節加工業の復興を図るため、原魚の安定確保、人手不足、加工残渣の処理に関する3施設の整備が完了、運用を開始 <スープブロスを核とした、製造・販売体制の確立> ・宗田節を原材料とする一般消費者向け加工品(スープブロス)の販売拡大に向け製造施設の整備が完了、製造を開始 ⇒土佐清水食品(株)の売上高の増加 R2:18.9億円 →R4:21.1億円 ⇒販路拡大に向け、土佐清水食品(株)の営業担当職員1名を新規雇用(R3) ・施設整備による衛生管理の向上 ⇒県版HACCP新第2ステージ認証取得に向け申請書提出済み(R5.6) ・イベント等を活用したマーケティング ⇒「和風だしパウダー」の商品化(R4) <メジカ・宗田節の全国的なPR> ・各種商談会・イベント等への出展 ⇒宗田節、加工品の認知度向上	売上高 <目標値(R5)> 23.6億円(年間) <出発点(H30)> 18.5億円(年間)	<R5年度末見込> —(年間) <直近の実績> 21.1億円(年間) 【R4年度末】	B	[評価] ・メジカの不漁や高齢化等による宗田節加工業者が減少する中、原魚の安定確保、人手不足、残渣処理に対応するため3施設の整備が完了し、運営を開始した。 ・新たな加工品「スープブロス」の生産拡大を図るための、施設整備が完了。営業担当職員を増員したもののコロナ禍により、営業活動に制約があり、今後の販路拡大が求められる。 [課題] ・原魚の確保 ・冷凍保管施設など3施設の効率的な運営 ・スープブロスをはじめとした宗田節加工品の販路拡大 ・宗田節及び加工品の認知度向上	・原魚の確保 ・共同加工施設等の節納屋の利用促進 ・商談会やイベントへの出展等によるスープブロス、加工品の販売強化・認知度の向上

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
15 宗田節だし加工商品の販路拡大の促進 ≪土佐清水市≫ 宗田節関連商品の生産体制・衛生管理体制の充実により、県外及び海外への販路拡大を図るとともに、新たな商品開発等や付随する設備機器導入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。 【実施主体】 ・株式会社ウェルカムジョン万カンパニー	商工業	<生産体制の強化> ・衛生管理体制の維持・向上のための社内勉強会開催 ・県版HACCP新第3ステージ認証取得に向け申請書提出(R5) <商品開発・改良> ・「宗田節おかきカレー味」の販売開始(R2) ・宗田節粉末機及び衛生環境の整備 新型コロナウイルス感染症対策 産業振興推進特別支援事業費補助金 R2：5,393千円 <県外での販路拡大> ・各種商談会への出展 ・JAL 中国向けWeChat出品	<生産体制の強化> ・粉末機導入により受注が増加 ⇒生産拡大に伴い、雇用拡大 正規職員1名(R4) <商品開発・改良> ・コロナ禍により売上が落ちたものの、粉末機導入により商品の注文が増加、全国旅行支援等によるお土産需要の増加に伴い、売上高は回復傾向 ⇒売上高の増加 R2：7,713万円 →R4：7,382万円 (対R3比：120.1%) ⇒生産拡大に伴い、雇用拡大(再掲) 正規職員1名(R4) <県外での販路拡大> ・商談会出展により、受注が増加 ⇒工場の拡張や将来的な海外展開も視野にいたした事業展開を検討中	売上高 <目標値(R5(暦年))> 1億円 (年間) <出発点(H30(暦年))> 8,516万円 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) 【R5(暦年)】 <直近の実績> 7,382万円 (年間) 【R4(暦年)】	C	【評価】 ・土産物の商品等の売上を伸ばしていた矢先、コロナ禍の影響を大きく受けたが、積極的に商談会やイベント等へ参加するとともに、商品の改良に取り組み、観光需要の増加に合わせ、順調に売上を伸ばしている。 【課題】 ・注文増加に伴い工場が手狭になり、生産拡大に支障が生じている ・消費者のニーズや衛生管理に適した商品の改良、デザインの上 ・県外への販路・販売の拡大、将来的な海外進出の検討	・工場増築の検討 ・商品の見直しの検討 パッケージの改善等 ・県版HACCP新第3ステージ認証取得 ・県外・海外への販路拡大
16 幡多地域産品を活用した加工商品の開発販売と流通システムの構築 ≪土佐清水市≫ 地域の生産者や民間事業者等が連携を図りながら、土佐清水市のゆかりの店を始めとする飲食店(土佐清水ワールド・幡多バル)等への取引拡大に向け、地域産品を活用した新たな加工商品を開発・販売するとともに、地域食材の調達の手組みや流通システムの構築に取り組むことにより、メジカ産業をはじめとする基幹産業の再生を図る。 【実施主体】 ・◎(株)郷土活性化組合 (土佐清水活性化組合) ・土佐清水外商流通組合 ・土佐清水市	商工業	<流通システムの構築> ・生産・加工事業者との混載による物流の効率化 <地域産品を活用した加工商品の開発・販売促進> ・地域食材や加工品等の販売促進	<流通システムの構築> ・新型コロナウイルスの影響で休業・閉店をよぎなくされたが、現在は営業を再開 ⇒土佐清水ワールド9店舗営業中(R5)	出荷事業者数 <目標値(R5)> 50 (年間) <出発点(R元)> 33 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 28 (年間) 【R4年度末】	D	【評価】 ・コロナ禍の影響が非常に大きく、休業・閉店となった店舗が相次いだものの、首都圏・関西圏の店舗が営業を再開するなど、回復の兆しが見えつつある。 【課題】 ・出品事業者の拡大 ・効率的な流通システムの構築	・地域食材や加工品等の掘り起こし、販売促進
17 宗田節の一般向け削り加工商品の販売促進と体験観光の強化 ≪土佐清水市≫ 新たな加工販売・体験型観光施設を核として、付加価値の高い一般消費者向け削り節商品の販売拡大や、節づくり体験観光の利用者数増加を図ることにより、地域の基幹産業である宗田節の販売拡大及び知名度の向上を目指す。 【実施主体】 ・(株)たけまさ商店	商工業	<生産体制の強化> ・「宗田節加工販売・体験観光施設」の整備(R2) 産業振興推進総合支援事業費補助金 R2：39,455千円 ・土佐MBA 「商人塾・短期集中コース」受講(R2) <販売拡大> ・商談会・イベント等への参加 ・販売拡大に向けたセミナーの受講(R2)(オンライン商談、スマホ動画撮影) ・「鯉だし薫るポタージュースープ Dashi Pota」の販売開始(R4) ・新商品の開発及び店内レイアウトの改良 産振アドバイザー(課題解決型) 招へい3回(R2) <節納屋体験観光の強化> ・飲食店の営業許可を取得(R3) ・オンライン体験の試行(R3) ・だしバーガー、宗田節定食の販売(R4)	<生産体制の強化> ・宗田節加工施設の整備により、生産体制を強化・充実 <販売拡大> ・商談会等を通じて新規顧客を獲得 ⇒新たな分野での加工品の活用 介護食宅配メニューへの採用 ペットフードとしての活用 など ⇒売上高の増加 R2：5,889万円 →R4：6,539万円 <節納屋体験観光の強化> ・飲食の営業許可を取得することにより宗田節の加工と併せ、食事の提供が可能となり、ツアー客をはじめ利用者からの好評を得る。 ⇒コロナ禍でも、体験者数が大幅に増加 R2：96名 →R4：465名	売上高 <目標値(R5)> 9,600万円 (年間) <出発点(R元)> 7,400万円 (年間) ※会計年度：8～7月 体験者数 <目標値(R5)> 700名 (年間) <出発点(R元)> 200名 (年間) ※集計期間：8～7月	<R5年度末見込> 7,240万円 (年間) <直近の実績> 6,539万円 (年間) 【R4年度末】 ※会計年度：8～7月 <R5年度末見込> 313人 (年間) <直近の実績> 465人 (年間) 【R4年度末】 ※集計期間：8～7月	C	【評価】 ・伝統的な宗田節の卸に加え、一般消費者向けに削り節など付加価値を付けた商品の販売を強化し、売上を伸ばしている。 ・宗田節や加工品の認知度向上にも、積極的に取り組んでおり、商談会や各種イベントへの参加、自らの体験観光施設を活用したイベントの開催を発信するなど、地域を代表する節納屋の一つとして成長している。 【課題】 ・原魚の確保 ・加工商品の開発・充実 ・宗田節の知名度向上・販路拡大 ・衛生管理の向上 ・職員の高齢化 ・体験観光客数の増加	・焙乾技術を生かした商品開発 ・商談会・イベント等への出展 ・情報発信の強化 商品のPR イベント開催、体験観光 ・県版HACCP新第2ステージ認証取得 ・イベントの企画・開催 ・人材派遣の活用等の検討

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
18 新たな製造方式の導入による宗田節等の生産・販売の強化 ≪土佐清水市≫ 宗田節等生産の焙乾工程に、新たに焼津式乾燥機等を導入し、生産性の向上や生産拡大、削り節小売商品の磨き上げにつなげることにより、安定的な雇用拡大や地域の基幹産業の振興、知名度向上を目指す。 【実施主体】 ・(有)ヤマア	商工業	<顧客のニーズに合わせた節生産体制の強化> ・経営戦略策定(R2) 産業振興アドバイザー(発掘支援型)招へい4回(R2) ・焼津式乾燥機、煮熟設備の導入(R3) 産業振興推進総合支援事業費補助金 R3: 15,038千円 <販売拡大・新商品の開発> ・商品開発、改良の取り組み ・各種商談会・イベント等への出展 <雇用体制の強化> ・旧来の節納屋の雇用形態の見直し(R2) ・外国人技能実習生の受け入れ(R4~)	<顧客のニーズに合わせた節生産体制の強化> ・焼津式乾燥機等の整備、稼働開始 ⇒メジカ不漁時も、サバ節等を生産することにより、通年雇用に貢献 ⇒作業の省力化、効率化により、小売商品の生産拡大・売上増に貢献 (R4年度における小売商品の販売は、対R3年度比で約400%に増加見込み) <販売拡大・新商品の開発> ・「ラーメンにのせる宗田節オイル」が「高知家のうまいもの大賞優秀賞」受賞(R3) ⇒商品及び事業者の認知度向上、売上の増加に寄与 <雇用体制の強化> ・焼津式乾燥機の整備を行い作業を効率化するとともに、生産拡大にあわせて社内の体制の強化充実を図っている ⇒外国人技能実習生1名増加予定(R5夏頃予定)	売上高 <目標値(R5)> 2.5億円 (年間) <出発点(R元)> 1.9億円 (年間) ※会計年度: 7~6月	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 1.6億円 (年間) 【R3年度末】 ※会計年度: 7~6月	D	[評価] ・焼津式乾燥機を導入し、メジカの代替品としてサバ節の製造を増産するなど、売上の確保と通年雇用に組み組んでいる。 ・一般消費者向けの商品展開も強化しており、小売商品の売り上げは、大幅に増加した。 ・商談会への出展や情報発信など、販路拡大だけでなく宗田節の認知度向上にも取り組んでおり、地域を代表する節納屋の一つとして成長している。 [課題] ・原魚の確保 ・商品開発 ・衛生管理の向上	・原魚の確保 原魚を保管するための冷凍保管設備の導入検討 ・新たな小売商品の開発 ・販路開拓 ・県版HACCP新第2ステージ認証取得
19 西土佐産栗の地産外商の推進 ≪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」に並行して取り組むとともに、イベントでの販売や加工品販売により、県内外に向けて情報発信を行うことで、栗の栽培及び販売額の向上を図る。 【実施主体】 ・(株)しまんと美野里	商工業	<販売力の強化> ・オンラインショップ(楽天)で、生栗の販売 ・対面での販売促進 <経営体制の強化> ・収穫・出荷時期の臨時人材の雇用(R4~) <栽培しやすい環境づくり> ・収穫量増に向けて、栗栽培肥料を農家へ配布 ・農家へ市補助金の紹介・活用促進 ・栗園を活用した学生向け地域学習プログラムの開発検討 産業振興アドバイザー(課題解決型)招へい3回(R4)	<販売力の強化> ・オンラインショップでの生栗の販売が好調 ⇒オンラインショップ販売量 R2: 2t → R4: 2.65t ・焼栗の対面販売を再開(R4)し、固定客の獲得につながる ⇒焼栗販売量約500kg(R4) <経営体制の強化> ・収量増、販売拡大にむけた体制強化 ⇒雇用の創出 R2: 0名 → R5: 2名(非・短) <栽培しやすい環境づくり> ・苗木の新植やほ場環境改良による生産性向上(R2~R4) ⇒苗木の新植 65件の事業活用(2,094本の苗木補助) ⇒ほ場環境改良(水田転換推進事業) 21件(340.9aのほ場改良)	売上高 <目標値(R5)> 2,000万円 (年間) <出発点(H30)> 1,250万円 (年間) ※会計年度: 6~5月	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 899万円 (年間) 【R4年度末】 ※会計年度: 6~5月	D	[評価] ・オンラインによる販売強化や対面販売の再開などにより、固定客を獲得しており、コロナ禍においても、一定の売上を確保している。 [課題] ・栗の収穫量の確保 (菓子製造業者等からの引き合いは多いものの、需要に対応できないオンラインショップや対面販売の需要もあるが、在庫が不足)	・収量増に向けた取り組み 人材確保の検討 栽培面積拡大等 鳥獣被害対策(防護柵の設置等) ・オンラインショップを活用した販路拡大 ・対面販売の強化 ・商品パッケージ・ロゴ開発によるブランド化・差別化
				生栗の仕入量 <目標値(R5)> 10.0t (年間) <出発点(H30)> 7.8t (年間)	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 5.6t (年間) 【R4年度末】	D		

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
20 四万十牛の生産・加工・販売体制の強化 ≪四万十市≫ 西土佐地区の四万十牛の生産者及び加工販売事業者が、生産から加工、販売まで一貫してその強化に取り組むとともに、地域の道の駅、アクティビティ、宿泊等の関連事業者と連携し、四万十牛の地域内外での認知度向上及び販売拡大を推進することにより地域経済の活性化を図る。 【実施主体】 ・◎(株)四万十牛本舗 ・(株)横山畜産 ・地域事業者	農業	＜新たな加工販売施設の整備・運営＞ ・加工販売施設等の整備(R2) 産業振興推進総合支援事業費補助金R元(R2繰越)：49,740千円 ・衛生管理向上のためHACCPアドバイザー活用(R3) ＜商品開発及び販売促進＞ ・「はれのば」テナントとして焼肉店「いぶき」を出店(R2) ・自社HP及び通販サイト改修(R3) ・「土佐丼王国」のガイドブックに「四万十牛丼」を掲載(R4) ・「土佐丼グランプリ」への出展(R4) ＜地元事業者との連携強化＞ ・西土佐地域産業振興推進協議会への参画(H30～) ・西土佐地域産業振興推進協議会と連携、協力した取り組み 「モニターツアー「半径3kmの旅」しまんとリバーベキュープロジェクト」 ・道の駅「よって西土佐」等が主催する各種イベントへの出展 ＜生産体制の強化＞ ・畜舎・堆肥舎の新設に向けた調整 ・堆肥舎が完成(R4)	＜新たな加工販売施設の整備・運営＞ ・加工販売施設の整備により、精肉・加工品の製造の拡大につながった ⇒売上高の増加 R2：1億8,524万円 →R4：2億2,034万円 ・衛生管理に関する意識の向上 ⇒県版HACCP新第2ステージ認証取得に向け申請書提出済み(R5.7) ＜商品開発及び販売促進＞ ・第13回神戸市西部市場銘柄和牛共進会優秀賞受賞(R4) ・四万十牛丼が「土佐丼グランプリ2022」グランプリ受賞(R4) ・HP及びECサイトの改修により販売体制を強化 ⇒ふるさと納税の増加 R2：745万円 →R4：1,096万円 ⇒売上高の増加(再掲) R2：1億8,524万円 →R4：2億2,034万円 ＜地元事業者との連携強化＞ ・西土佐地域産業振興推進協議会によるモニターツアーの開催(R4) ⇒ツアーの商品化に向け関係機関で調整中 ・しまんとリバーベキュープロジェクトとの連携 ⇒道の駅で販売する四万十牛のBBQセットメニューを販売開始(R4) ＜生産体制の強化＞ ・畜舎の増設に向けた手続きに着手 ⇒完成後は、四万十牛の生産が拡大	売上高 <目標値(R5)> 2億6,800万円 (年間) <出発点(H30)> 1億9,000万円 (年間)	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 2億2,034万円 (年間) 【R4年度末】	C	【評価】 ・コロナ禍による休業などにより、売上額が減少したものの、イベント等への積極的な参加や、自宅需要の増加に応じた自社HPやECサイトの改修により、売上高の増加につなげることができた。 ・西土佐地域産業振興推進協議会に参画するなど、四万十牛の認知度向上に加え、地域への入込客の増加等に繋げる取り組みを、地域の事業者と連携して取り組んでいる。 【課題】 ・ブランド力の強化 ・衛生管理の向上 ・地域事業者と連携した、西土佐地域への誘客促進を図る取り組みの強化 ・人材不足	・イベント、コンテスト等への出展 ・県版HACCP新第2ステージ認証取得 ・地域事業者と連携した誘客促進の取り組み ・生産・販売(営業)体制の強化
21 売り出せ西土佐プロジェクト推進(拠点ビジネス) ≪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、幅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。 【事業主体】 ・◎(株)西土佐ふるさと市 ・四万十市	商工業	＜地域ならではの商品づくり及び販売促進＞ ・「四万十川天然鮎のコンフィ」の販売開始(H30) ・新商品「四万十川天然鮎のコンフィ缶詰」販売開始(R4) ・地域特産品を活用した飲食メニューの開発・提供 ＜周辺施設・商店街等との連携(地域拠点としての機能強化)＞ ・西土佐地域産業振興推進協議会の活動(H30～) 「ナスフェス(H27～)しまんと西土佐あゆフェス(R5)四万十にしとさ利き鮎会(R4)モニターツアー「半径3kmの旅」(R4)他」 ・しまんとリバーベキュープロジェクトとの連携(R2～R4) ・予土まちサイクルデジタルスタンプラリーイベントの実施(愛媛県との連携)(H28～)	＜地域ならではの商品づくり及び販売促進＞ ・地域資源を活用した「四万十川天然鮎のコンフィ缶詰」の売上が好調 ⇒売上数797個(R4) 1,031缶分を追加発注 ＜周辺施設・商店街等との連携(地域拠点としての機能強化)＞ ・地域産品の品揃えの充実と誘客イベント等の開催により、コロナ禍に関わらず、入込客数、売上高が増加 ⇒入込客数(レジ通過者)の増加 R2：約13万人 →R4：約14万4千人 ⇒オープンからの通算レジ通過者数が累計100万人突破(R4) ⇒売上高の増加 R2：1億4,604万円 →R4：1億7,960万円 ⇒雇用の創出(R2～R5見込) 2名(うち正規1名、非正規1名) ・BBQ施設「リバーサイド(道の駅)」「ルーフトップ(星羅四万十)」オープン	売上高 <目標値(R5)> 1億7,300万円 (年間) <出発点(H30)> 1億6,400万円 (年間)	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 1億7,960万円 (年間) 【R4年度末】	A	【評価】 ・コロナ禍で来場者数が減少し、売上額が伸び悩んだ時期があったもののイベント等の開催など誘客促進に努め売上額は回復傾向にある。特にR4年度の売上高は、R5目標額を上回り、達成した。 ・地域産品を活用した鮎のコンフィ缶を開発・販売を開始した他、地域事業者等と連携したモニターツアーの実施など、地域の産業振興の取り組みの中心となって活動している。 【課題】 ・地域資源を活用したイベント等の企画・開発の強化 ・交流人口の増加 ・新商品・加工品の開発・販売 ・人口減少に伴う一次産品の生産者の減少	・西土佐産業推進協議会と連携した、各種事業の企画・開催 ・観光情報、イベント情報等の発信の強化 ・地域の生産者への働きかけ

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
22 四万十地域の素材を活用した加工商品の外商強化 ≪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、四万十地域の食材を主な原材料とする加工商品を開発・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。 【実施主体】 ・◎しまんと百笑かんに(株) ・四万十市地域商品研究会	商工業	<自社商品の開発強化> ・新商品開発・販売開始(3品) ・ペット用おやつ加工場の整備(R4~5) 新事業チャレンジ支援事業費補助金 ・ペット用おやつ販売開始：7品目 <高付加価値路線への販路拡大> ・県外商談会への出展、オンライン商談 ・他企業とのコラボ商品の開発 ・オンラインクレーンゲーム上で四万十市フェアを開催(R2) ・自社HP上にバーチャル展示ルームを作成(R3) <地域商社機能の強化> ・四万十市地域商品研究会での情報交換等による地域資源の掘り起こし ・自社ホームページ等を活用した地域の特産品の掲載・販売促進	<自社商品の開発強化> ・新商品の開発、展示会への出展等を通じて販路拡大 ・新加工場を整備し、新たにペット用おやつを開発・販売の取り組みを開始 ⇒売上高の増加 R2：3,296万円 →R4：5,743万円 ⇒雇用の創出：正規1名(R5見込み) <高付加価値路線への販路拡大> ・商談会出展：26件(R2~R5) ⇒商談会への出展等により販路拡大やコラボ商品の開発につながる ⇒カタログギフトへの採用 <地域商社機能の強化> ・地域の事業者・特産品の認知度向上、売上増加に寄与	売上高 <目標値(R5)> 1億円 (年間) <出発点(H30)> 4,844万円 (年間)	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 5,743万円 (年間) 【R4年度末】	D	【評価】 ・コロナ禍により目標には達しなかったものの、EC販売を行う事業者への積極的な営業活動やオンライン商談会への参加、バーチャル展示ルームを作成するなど、IT技術を積極的に活用しつつ、着実に販路を拡大してきた。 ・近年では、複数回にわたりメディアで紹介されたことから、数千本単位の大口契約につながっており、売上は大きく増加している。 【課題】 ・商品開発・販路拡大 ・人材確保(営業体制) ・ペット用おやつ製造・販売体制の構築	・地域素材の掘り起こし ・商品開発・ブラッシュアップ ・商談会等への出展 ・社内体制の整備
23 幡多地域の農水産物を活用したペット関連商品の開発・販売拡大 ≪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。 【実施主体】 ・(株)WAN LIFE	商工業	<商品開発> ・イヌ用、ネコ用おやつ開発 <販促活動> ・SNSやHPでの情報発信 ・ドッグショーや商談会等への出展 ・四万十市ふるさと納税返礼品への登録 ・ドッグラン複合施設の整備(R3) 新事業チャレンジ支援事業費補助金 ・自社HPのリニューアル(R4) ・法人化(R4) <生産体制の充実・強化> ・ドッグラン複合施設の整備(R3) 【再掲】	<商品開発> ・ペット用おやつ及びカフェで販売するデリカ商品の販売：9品 ⇒新たにフリーダー向けの商品を開発し、購買層が拡大 <販促活動> ・ドッグラン複合施設のオープン(R4) SNSやHPの活用により、県内外から来店あり ⇒併設のカフェや販売コーナーで、ペット用おやつ等を購入することも多く、顧客拡大につながっている ・ふるさと納税返礼品の登録拡大：3品 ⇒商品のファン獲得につながる <生産体制の充実・強化> ・ドッグラン複合施設のオープン(R4) ⇒雇用の創出 4名(うち正規1名、非正規3名)	売上高 <目標値(R5(暦年))> 6,000万円 (年間) <出発点(H30(暦年))> 2,064万円 (年間)	<R5年度末見込> - (年間) 【R5(暦年)】 <直近の実績> 4,576万円 (年間) 【R4(暦年)】	C	【評価】 ・ドッグラン複合施設のオープンやふるさと納税返礼品の拡大による顧客の獲得につなげ、売上は増加傾向にある。 【課題】 ・ドッグラン複合施設のオープンや商品取引量の増加になど業務量増加に伴う人材の確保	・商品開発及び販売の継続 ・人材獲得による運営体制の強化 ・新規事業(宿泊施設)の検討にある。
24 四万十の地域食材を活用した商品開発・製造・販売の推進 ≪四万十市≫ 四万十川流域の素材を使用した菓子類の開発・製造・外商を行い、素材生産者の所得向上と雇用の創出を目指す。 【実施主体】 ・(株)LLP しまんと	商工業	<商品ラインナップの充実> ・新商品開発 3品(R2~R4) <販路開拓> ・県外商談会への出展 <生産体制の強化> ・県版HACCP新第1ステージ認証取得に向け研修受講(R5) ・生産拡大にむけ施設整備の検討	<商品ラインナップの充実> ・自社商品ソイチップスの販売が好調 ⇒R4.4月の販売開始以降3,000個以上を販売 R4年度の売上目標を達成 <販路開拓> ・ソイチップスが商談会で10件以上成約し、取引先増加(R4) ⇒売上高の増加 R2：2,394万円→R4：2,893万円	売上高 <目標値(R5)> 3,500万円 (年間) <出発点(H30)> 2,584万円 (年間)	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 2,893万円 (年間) 【R4年度末】	C	【評価】 ・新商品の発売や商談会への出展による商談の成立、また観光需要の増加に伴う土産物店の販売増加により、売上高は着実に増加している。 【課題】 ・製造部門の人材確保 ・機械設備の導入による生産拡大 ・衛生管理の向上	・従業員募集の取り組み強化 ・将来的な工場の拡張、移転の検討 ・県版HACCP新第2ステージ認証取得

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
25 幡多地域産品を活用した冷凍加工食品の開発・製造・販売の推進 ≪四万十市≫ 地域色豊かな食材を活用した加工食品を開発・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。 【実施主体】 ・(有)和	商工業	＜商品開発及び改良＞ ・OEM商品開発<自社商品開発> ＜販路拡大＞ ・自社HPの開設(R3) ・まるごと高知Online Shopでの通販開始(R3) ・四万十市ふるさと納税返礼品への出品 ・商談会への出席 ＜生産体制の強化・充実＞ ・県版HACCP旧第2ステージの取得(R2) ・事業戦略の策定(R3) ・県版HACCP新第2ステージの取得に向けた取り組み ・食品表示セミナーの受講	＜商品開発及び改良＞ ・自社商品2品、OEM商品1品販売開始 ＜販路拡大＞ ・販促活動の結果、商品が大手デパートのカatalogギフトに掲載され、通販が好調 ⇒売上高の増加 R2：1,444万円 →R4.6～R5.2末時点：1,574万円 ＜生産体制の強化・充実＞ ・県版HACCP新第2ステージの認証取得による衛生管理体制の向上	売上高 <目標値(R5)> 3,500万円 (年間) <出発点(H30)> 2,288万円 (年間) ※会計年度：6～5月	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 1,459万円 (年間) 【R3年度末】 ※会計年度：6～5月	D	【評価】 ・コロナ禍により、売上高は目標に達しなかったものの、ふるさと納税返礼品の出品やギフトカタログへの掲載により売上高は増加、回復傾向にある。 【課題】 ・商品開発・販売促進 ・人材不足(商品開発・営業)	・自社商品、OEM商品の開発及び販売 ・人材の確保 ・新施設(加工場を含む障害者福祉施設)整備の検討
26 地域商業活性化拠点「はれのぼ」を核とした中心市街地の活性化 ≪四万十市≫ 中心商店街内に整備した地域商業活性化拠点「Shimanto+Terrace はれのぼ」を核に、県内外の観光客といった新たな顧客を官民協働で呼び込むことにより、商店街等に継続的な賑わいをもたらす、中心市街地の活性化を図る。 【実施主体】 ・◎四万十市中心商店街活性化協議会 ・◎四万十にぎわい商店(株) ・四万十市	商工業	＜拠点施設の魅力向上と情報発信＞ ・四万十市中心商店街活性化計画の策定(R元) ・「Shimanto+Terraceはれのぼ」の整備(R元) 地域経済活性化拠点施設整備等事業費補助金 R元：23,014千円 ・公園スペースでのイベント開催、持ち込みイベントの募集 ・PR動画の作成(R2) ・フォトコンテストの実施(R2) ・定期的なマルシェの開催(R4～) ・直営カフェの魅力向上 [メニュー開発などメニューの充実 インスタグラム等による情報発信 ＜中心市街地エリアへの経済波及促進＞ ・情報発信 商店街広報誌の発刊(R2～5、年2回) [SNSや商店街でのイベント情報等の発信 ・商店街と連携したにぎわいの創出 商店街マップの作成(R3) 店舗紹介サービスの実施(R4～) 各種イベントの実施 [玉姫様の日(毎月22日) 身内で商店街ツアー(年2回) おまち中村超特スタンプラリー等 商店街メンバーを対象とした「自己研鑽のためのリーダーシップセミナー」開催(R4・5) チャレンジショップ事業の推進 (エリア内空き店舗情報の共有)	＜拠点施設の魅力向上と情報発信＞ ・中心市街地活性化の拠点施設として「Shimanto+Terraceはれのぼ」がオープン(R2) 直営カフェのメニュー充実、情報発信等により、入込客数、売上が増加 ⇒直営カフェの入込客数 R2：1.0万人→R4：1.8万人 ⇒直営カフェの売上 R2：1,224万円 →R4：1,731万円 四万十にぎわい商店(株)は3年連続で売上目標を達成 ・公園スペースを活用した、マルシェや各種イベントの開催(R2～R5) 主催イベント 14件 持ち込みイベント 12件 ⇒施設整備、マルシェなど各種イベントの定着により、商店街の客層が変化し小中高生を含む若年層が増加 商店街の新規出店者にも、若い世代が増加 ＜中心市街地エリアへの経済波及促進＞ ・商店街の関係者同士で互いの店の取り扱い商品やサービスを詳しく知り、互いに紹介し合える環境を整える「身内で商店街ツアー」や自己啓発セミナー等を実施 利用者にとって、より身近で使いやすい商店街を目指し、積極的に取り組みを続けている ・チャレンジショップ、新規出店等の要望にも丁寧に対応し、中心商店街の新規出店は、R4年度時点で目標を達成 ⇒中心商店街エリアへの出店者の増加 R元～4(累計)：16店舗 ⇒チャレンジショップの新規参入の増加 R2～5：5店舗 ⇒施設整備等により、若年層の人の流れが増加(再掲)	中心商店街エリア内の売上額 <目標値(R5)> 9億1,411万円 (年間) <出発点(H30)> 8億3,100万円 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 7億2,100万円 (年間) 【R4年度末】	C	【評価】 ・直営カフェや各テナントには、県内外から多くの来店があり、にぎわい創出につながっている。 ・中心商店街エリア内の売上高と通行量については、コロナ禍の影響もあり、厳しい状況である。 ・そのような中でも、商店街マップの作成や店舗紹介サービスの実施に加え、女性や子供たちを対象としたイベントの開催など、より幅広い世代の方々に訪れてもらうための取り組みも実施している。 ・こうした取り組みを継続していくことにより、人の流れが定着し、中心商店街と市街地の活性化につながるよう期待している。 【課題】 ・はれのぼ及び公園スペースの知名度向上 ・公園スペースの利用促進 ・中心商店街への集客促進	・広報誌、SNS等を活用した情報発信の強化 ・公園スペース活用促進 ・四万十市中心商店街活性化協議会の開催や商店街関係者等を対象としたワークショップ等の機会を活用し、集客促進に向けた取り組みを検討 ・チャレンジショップの活用促進
				中心商店街エリア内の通行量 <目標値(R5)> 平日 6,005人 休日 4,647人 <出発点> 平日 5,226人 休日 4,036人 (H26～30平均)	<R5年度末見込> — <直近の実績> 平日4,359人 休日2,800人 【R4年度】	D		
				中心商店街エリア内の新規出店者数 <目標値(R5)> 16店舗 (R元～5累計) <出発点(H30)> 2店舗	<R5年度末見込> — (R元～5累計) <直近の実績> 16店舗 (R元～4累計)	A		
				売上高(四万十にぎわい商店(株)) <目標値(R5)> 1,861万円 (年間) <出発点(H30)> —	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 2,180万円 (年間) 【R4年度末】	S		

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
27 地元食材を活用した加工品の開発・製造による地産地消・外商の推進 ≪四万十市≫ 新たな施設・設備を整備し、地元食材を活用した新商品開発や既存商品の増産による販売拡大を図ることにより、生産者等の所得向上や雇用の創出を目指す。 【実施主体】 ・(有)四万十食品	商工業	<生産体制の強化> ・加工施設設備(R5) 産業振興推進支援事業費補助金 R5：50,000千円 <商品開発・販路開拓> ・施設稼働後を見据えた既存商品の取引量の拡大や新商品(OEM)の開発 ・自社新商品の開発 ・販売戦略の検討	<生産体制の強化> ・設備整備に伴う生産拡大を見据えた、職員の確保 ⇒雇用の創出：5名(見込み含む) (正規1名、非正規4名)	売上高 <目標値(R5)> 2億9,267万円 (年間) <出発点(R4)> 2億6,492万円 (年間) ※会計年度：9～8月	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 2億6,492万円 (年間) 【R4年度末】 ※会計年度：9～8月	B	【評価】 ・R5年度の売上高は、製造する商品を絞り込んで作業効率を上げたことにより、前年度以上の売上を見込んでいる。 ・新加工施設の整備に伴い15名の新規雇用も予定しており、今後は、地域を代表する事業者として、より一層の成長が期待される。 【課題】 ・加工施設の生産体制の確立 ・自社商品の開発、ブランド化 ・商談会への出展等、販路拡大に向けた取り組みの強化	・従業員の確保と育成、新施設の稼働に伴う体制確立 ・自社商品の開発・販売、ブランド化 ・増産依頼のあるOEM商品の増産や新たなOEM商品の開発 ・県版HACCP新第2ステージ認証取得
28 道の駅「ふれあいパーク・大月」を基盤とした産業振興と販わいの創出 ≪大月町≫ 道の駅「ふれあいパーク・大月」を産業振興と町全体の販わい創出の拠点と位置付け、農林畜水産品の販売や特産品の開発・販売など地産地消・外商を推進するとともに、町内外から人が集う交流の場を提供し、道の駅を大月町の基盤(エンジン)として多機能型地域拠点へのモデルチェンジに取り組み、持続可能なまちづくりと地域の活力向上を目指す。 【実施主体】 ・◎(一財)大月町ふるさと振興公社 ・◎大月町	商工業	<地場産品の販売促進、特産品の開発・販売の強化> ・地産地消・外商の推進 専門家派遣制度活用(R2) HACCP研修受講(R2) ギフトカタログの活用 新商品の開発、検討 フィッシュレザークーホルダー販売開始(R4) 町内事業者と連携した商談会へ参加(R4) ・paypayとタイアップしたポイントバックキャンペーン(R3,R4) ・満足度の向上に向けた受入体制強化(R2) 産業振興アドバイザー(課題解決型)招へい4回(R2) <販わいの創出> ・各種イベント開催 おおつきふれあいマーケット もろこしまつり(備長炭のPR) ・他イベント出店(R3：2回,R4：7回) ・(株)高知県観光開発公社と観光振興に関する協定締結 →パネル、水槽の設置(R4) ・ウッドデッキ制作(R4)	<地場産品の販売促進、特産品の開発・販売の強化> ・商品の充実、販促イベントの開催等により、売上額は増加 ⇒売上高 R2：2億443万円 →R4：2億3,665万円 R4は、過去最高の売上を達成 ・大月町地産外商推進協議会の設立により、地域の外商の取り組みを集約(R5) <販わいの創出> ・商品の充実、販促イベントの開催等により、コロナ禍においても、入込客数は増加 ⇒レジ通過者数 R2：約17万9千人→R4：18万6千人	売上高 <目標値(R5)> 2億5,000万円 (年間) <出発点(H30)> 1億9,400万円 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 2億3,665万円 (年間) 【R4年度末】	B	【評価】 ・売上については目標値を超えてはいないものの、販促促進や新商品開発等の要因から増加傾向にある。 ・課題であった外商についても、R5.4に「大月町地産外商推進協議会」を設置し、町内の事業者が連携して外商活動を推進することとしており、さらなる産業振興が期待される。 【課題】 ・商品開発 産直市の販売強化に向けた、商品の充実と質の向上 ・商品のPR強化・情報発信 ・外商体制の強化 ・既存施設の改修の検討	・既存商品の見直し、商品開発 ・商談会の出展等による外商活動の強化 ・既存加工施設の見直し検討
29 三原村のどぶろくによる地域活性化 ≪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。 【実施主体】 ・土佐三原どぶろく(同)	商工業	<販売促進> ・新商品開発に向けた先進地視察2回(R2) ・「甘酒」の販売開始(R2) ・「甘酒」の製造拡大に向け加工場整備(R2) ・「甘酒」のパウチタイプの開発(R3) ・情報発信の強化(R3) HP及びECサイト開設 インスタグラムの活用 <組織体制の強化> ・商品開発やネット販売に関するノウハウの習得 よろず支援拠点アドバイザー招へい2回(R2) ・製造・販売機能の集約及びHACCP対応に向けた共同製造施設の整備(R4) 事業再構築補助金 R4：15,053千円(見込)	<販売促進> ・新たな収益の柱となった「甘酒」など商品開発を行い、売上高が増加 ⇒新商品開発8品(R2：6品、R4：1品) R5：1品) ⇒売上高の向上 R2：1,284万円 →R4：1,651万円	売上高 <目標値(R5)> 1,900万円 (年間) <出発点(H30)> 1,479万円 (年間) ※会計年度：6～5月	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 1,651万円 (年間) 【R4年度末】 ※会計年度：6～5月	B	【評価】 ・コロナ禍の影響でどぶろくの売上高が低迷したものの、甘酒をはじめとする新商品開発・販売促進に取り組んだ結果、売上は回復傾向にある。 ・どぶろくの製造に関しては、製造と販売機能の集約やノウハウ結集を目的とした新たな共同製造施設を整備しており、どぶろく文化の継承に向け、着実に取り組んでいる。 【課題】 ・どぶろくの製造工程の集約 ・各農家の持つ販売チャネルの共有 ・社員の高齢化 ・衛生管理の向上 ・三原村のどぶろく文化の継承・発信	・どぶろく製造方法・ノウハウの集約と製造体制の確立 ・各どぶろく農家の販売チャネルの整理・集約 ・新たなどぶろくを含めた販促活動の強化 ・どぶろく製造・営業・販売に携わることができる後継者の確保 ・県版HACCPの認証取得 ・新酒祭の再開や新たなどぶろく関連企画の検討・開催 ・情報発信の強化

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
30 三原産トマトを中心とした加工・販売の推進 ≪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。 【実施主体】 ・株式会社グロウ	商工業	<販売促進> ・各種商談会、イベント等への出展 ・SNSによる情報発信 <生産・加工体制の強化> ・HACCP講習会へ参加(R2) ・食品衛生と食品表示に関するセミナー受講(R3) ・ジュース製造体制の見直し(R4)	<販売促進> ・商談会等への出展を通じて、JAL国内線ファーストクラスの飲料に採用(R2)されるなど、認知度が向上 ⇒コロナ禍においても売上を確保 H30：9,395万円 →R4：1億1,106万円 ⇒雇用の創出(R2～R5見込)1名(正規) <生産・加工体制の強化> ・講習会等の受講を通じて、衛生管理の向上を図った ・人員不足・生産能力向上を図るため、ジュース製造を外部委託し、より高単価な製品を販売予定	売上高 <目標値(R5)> 1億円 (年間) <出発点(H30)> 9,395万円 (年間) ※会計年度 H30：4～3月 R元以降：12～11月	<R5年度末見込> ー (年間) <直近の実績> 1億1,106万円 (年間) 【R4年度末】 ※会計年度：12～11月	S	[評価] ・コロナ禍においても、安定した青果の出荷の継続や販路拡大によって売上高は各年度で目標を上回って達成しているほか、正規職員として5名を雇用するなど村を代表する産業として成長を続けている。 ・R4年度は、ジュース製造の工程を外部委託することにより、人員不足の解消や製造体制の強化、衛生管理の向上という成果に結びつけることができた。 [課題] ・コロナ禍の影響で停滞した青果輸出に向けた取り組みの再開 ・加工品販売の拡大に向けた販促活動の強化	・青果の海外展開を視野に入れた情報収集や海外向け商談会への出展強化 ・リニューアルしたジュースをはじめとする加工品販売の強化
31 黒潮町産天日海塩を活用したビジネスの推進 ≪黒潮町≫ 黒潮町の特産品づくりの取り組みの中心的な役割を担う天日海塩の増産体制を整備し、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。 【実施主体】 ・(有)ソルティープ	商工業	<生産施設の拡大及び体験受入の体制強化> ・灘製塩所の結晶ハウス整備(R元) 産業振興推進総合支援事業費補助金 R元：2,576千円 ・HACCPアドバイザーの活用(R元～2) 県版HACCP第2ステージの認証取得 ・灘製塩所の採かん施設の改築及び結晶ハウスの増築(R4) 産業振興推進総合支援事業費補助金 R4：8,360千円 <販路開拓・販売促進> ・各種商談会への出展 ・メディア媒体を活用した情報発信 ・連携事業者による新商品発売 ・くろしおくんパッケージの限定発売 <人材確保> ・OJTによる製塩技術者の育成	<生産施設の拡大及び体験受入の体制強化> ・施設の改築等により生産体制を強化 ⇒売上高 R2：2,985万円 →R4：3,150万円 ※ R4に整備した施設は、R5.4から本格稼働 ・県版HACCP新第2ステージの認証はデータ蓄積後、取得予定 <販路開拓・販売促進> ・商談会や連携事業者による商品販売等を通じて、事業者及び製品の認知度が向上 <人材確保> ・製塩技術者の確保 ⇒非正規職員1名を正社員へ変更(R4)	売上高 <目標値(R5)> 3,467万円 (年間) <出発点(H30)> 2,195万円 (年間) ※会計年度：3～2月	<R5年度末見込> ー (年間) <直近の実績> 3,150万円 (年間) 【R4年度末】 ※会計年度：3～2月	B	[評価] ・採かん施設の改築及び結晶ハウスの増築により、R5の製塩量、売上高は増加が見込まれており、機会損失の解消、販路拡大が期待される。 ・製塩作業の体験観光も、R4.3月～R5.2月で551人を受け入れており入込客数の増加とともに、天日塩の知名度向上に貢献している。 [課題] ・人材育成 ・施設の本格稼働に対応した販路拡大 ・衛生管理の向上	・OJTの実践 ・販路拡大のための商談会への出展 ・県版HACCP新第2ステージ認証取得
32 黒潮町産天日塩の販売拡大及び地域ブランド化の推進 ≪黒潮町≫ 新たな採かん施設を核として、天日塩の生産量不足による売上げの機会損失を解消し、新たな加工品の開発・販売を行うとともに、黒潮町商工会による「地域ブランド化」の推進により、黒潮町産の天日塩全体の販売拡大と知名度の向上を図る。 【実施主体】 ・◎土佐のあまみ屋 ・黒潮町商工会	商工業	<生産体制の強化> ・採かん施設の増築及び結晶ハウス内の結晶箱の増設(R4) 産業振興推進総合支援事業費補助金 R4：14,156千円 <販売拡大> ・オンラインショップ(ストアーズ)開設 産業振興アドバイザー(発掘支援型) 招へい4回(R2) ・黒潮町ふるさと納税返礼品に登録(R3) ・パンフレットリニューアル(R4) ・連携事業者による新商品の発売 <地域ブランド化の推進> ・地域団体商標制度についての勉強会開催(R2) ・黒潮町商工会から町内5事業者への説明・呼びかけを実施	<生産体制の強化> ・オンラインショップの展開等により販路拡大 ⇒売上高の増加 R2：2,593万円 →R4：3,062万円 ※ R4に整備した施設は、R5.8から本格稼働	売上高 <目標値(R5(暦年))> 3,338万円 (年間) <出発点(R元(暦年))> 2,442万円 (年間)	<R5年度末見込> ー (年間) 【R5(暦年)】 <直近の実績> 3,062万円 (年間) 【R4(暦年)】	B	[評価] ・オンラインショップ(ストアーズ)を開設するなど、着実に販路を拡大している。 ・採かん施設の増築及び結晶ハウス内の結晶箱の増設(R4)により、製塩量の増加が期待され、これまで断ってきた顧客への供給が可能になる見込みである。 [課題] ・生産拡大 需要に対応した供給量の確保 ・従業員教育 ・衛生管理の向上 ・地域ブランド化の推進	・さらなる生産拡大に向け、結晶ハウスの増築を検討 ・OJTの実践 ・県版HACCP新第2ステージ認証取得 ・町内事業者との連携方法の検討

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
33 佐賀地域の資源を活用した拠点ビジネス推進 ≪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。 【実施主体】 ・◎㈱なぶら土佐佐賀 ・黒潮町	商工業	<施設整備及び組織体制の充実> ・空調及び観光表示板の改修(R2) 新型コロナウイルス感染症対策産業振興推進特別支援事業費補助金 R2(R3繰越)：2,550千円 ・キャッシュレス決済対応券売機(多言語対応)の導入(R4) 観光振興推進総合支援事業費補助金 R4：2,000千円 <町内の事業者と連携した商品開発・販売促進> ・町内事業者と連携したPR番組の作成(R元) 黒潮町産業振興推進事業費補助金 ・地域の特産品を活用したフードコートメニュー、テイクアウト商品の提供 <観光案内等機能充実・強化> ・道の駅ビオスおおがたとの休館日の情報共有(HP、SNS等で周知)	<施設整備及び組織体制の充実> ・施設整備による生産性の向上や全国旅行支援等による観光需要の回復により売上高及びレジ通過客数は過去最高を記録 ⇒売上高の増加 R2：1億6,874万円 →R4：2億3,147万円 ⇒レジ通過客数 R2：15万9千人 →R4：21万9千人	売上高 <目標値(R5)> 2億2,600万円 (年間) <出発点(H30)> 2億1,628万円 (年間)	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 2億3,147万円 (年間) 【R4年度末】	A	【評価】 ・インバウンド需要に対応した多言語対応のキャッシュレス決済対応券売機の導入や観光表示板の改修を行い情報発信力の強化を行った。 ・R4年度は、売上高・レジ通過客数が過去最高を記録するなど、観光需要の回復にあわせて、売上高も着実に回復している。 【課題】 ・施設の魅力向上 商品の品揃え、イベント、食事等の充実等により、㈱なぶら土佐佐賀を訪れる動機付けが必要 ・高速道路の延伸	・インバウンド需要に即した取り組みを推進 ・インフルエンサーを活用した情報発信 ・駐車場の拡張及びトイレの設置等の検討
34 黒潮町の地域産品を中心とした水産加工品等の販売促進 ≪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、「家族に安心して食べさせられるもの」をコンセプトとした商品の地産外商を充実・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。 【実施主体】 ・(有)土佐佐賀産直出荷組合	商工業	<加工体制の整備> ・生産性・衛生環境向上のための設備導入等(R2) 新型コロナウイルス感染症対策産業振興推進特別支援事業費補助金 R2：4,189千円 ・生産効率を上げるための薫焼き製造ライン増設(R4) 小規模事業者持続化補助金 <商品開発・販売促進> ・自社ネットショップ等による情報発信力の強化 産業振興アドバイザー(課題解決型)招へい4回(R2) 直売通販の取組強化 ・ギフトセットなどの商品開発 ・各種商談会への出展(オンライン含む) <スタッフ教育> ・県版HACCP新第3ステージ取得済〔R6.3.31まで、現行基準への移行のための経過措置期間中〕 ・HACCP研修受講、衛生管理担当職員育成 <生産の担い手対策及び産地化に向けた体制づくり> ・外国人材の受入 ・㈱黒潮町伍詰製作所への原料供給	<加工体制の整備> ・施設整備により、生産性・衛生環境が向上、売上増加に貢献 ⇒売上高の増加 R2：1億1,417万円 →R4：1億3,360万円 <商品開発・販売促進> ・産振アドバイザーの活用により、インターネットを活用したビジネス展開のノウハウを習得 ⇒R3年度は、ネット販売の売上増加等により、全体の売上高が対前年度比で約120%を達成	売上高 <目標値(R5)> 1億3,031万円 (年間) <出発点(H30)> 8,600万円 (年間) ※会計年度：3～2月	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 1億3,360万円 (年間) 【R4年度末】 ※会計年度：3～2月	A	【評価】 ・コロナ禍においても、インターネットを活用したビジネス展開について習得するとともに、オンライン商談会にも積極的に参加。商談機会を失うことなく販売促進に取り組み、地域を代表する事業者として成長した。 【課題】 ・人材不足 ・商品開発 ・衛生管理の向上	・外国人材の受入継続 ・需要が高まっているミールキット商品の取り組み強化 ・県版HACCP新第2ステージ認証取得

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
35 黒潮町の地域資源を中心とした防災関連商品づくりの推進 ≪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、雇用機会の創出及び地域生産者の所得向上につなげていく。 【実施主体】 ・◎(株)黒潮町缶詰製作所 ・黒潮町	商工業	<施設・体制の充実強化> ・中期事業戦略を策定(R元～) (産業振興センター事業戦略策定)支援制度の活用 ・集落活動センターであいの里蜷川へのしめじカットの作業依頼(R3～) <商品開発・販路開拓> ・地域資源を活用したアレルギーフリーの新商品開発 ・OEM商品の開発	<商品開発・販路開拓> ・R2～R4まで連続して売上目標を達成⇒売上高の増加 H28～H30平均：7,600万円 →R4：1億589万円 ・地域資源を活用したアレルギーフリーの新商品、OEM商品の開発 ・高知家うまいもの大賞2019審査員特別賞受賞	売上高 <目標値(R5)> 1億円 (年間) <出発点> 7,600万円 (H28～H30平均)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 1億589万円 (年間) 【R4年度末】	A	【評価】 ・7大アレルギー不使用の商品開発やスイーツの缶詰の開発など、災害時の支援物資としても高い評価を受けており、売上目標を連続して達成している。 【課題】 ・物価高騰 ・商品開発、販売促進 ・衛生管理の強化 ・高速道路の延伸	・原料価格の高騰に伴う、販売価格の検討 ・海外市場への進出 ・県版HACCP新第2ステージ認証取得 ・工場移設
36 幡多広域における滞在型・体験型観光の推進 ≪幡多地域全体≫ 「幡多広域観光振興計画(第Ⅱ期計画)」に基づき、マーケティング機能を強化し、データに基づくエリアプロモーションを実施することで幡多地域全体への宿泊者数の増加を目指す。 【実施主体】 ・(一社)幡多広域観光協議会	観光	<商品造成・誘客促進> ・既存商品の磨き上げ支援、新規商品の開発支援 ・はた旅クーポン(R2)、ENJOY! はた旅クーポンⅡ(R3)の実施 ・外国人観光客向け商品の造成 ・「観光×SDGs」商品の造成 <広報PR> ・ガイドブック制作・配付 ・観光PRイベントへの参加 ・旅行会社へのセールスの推進 ・説明会、商談会への参加 <組織体制の強化> ・研修会等の開催	<商品造成・誘客促進> ・顧客ニーズに対応し誘客力の高い体験商品造成(R4実績) ⇒はた旅体験商品数：99商品 はた旅体験利用者数：39,790人 ・教育旅行受入及び体験プログラムの造成(R4実績) ⇒教育旅行の受入：25団体 (生徒787人、教員他185人) 新規商品の開発支援：9件 教育旅行商品：3商品 ・外国人観光客向け商品の造成：9商品 ・「観光×SDGs」の取り組み推進 第17回エコツーリズム大賞 特別賞受賞(R3) 商品造成：7件(R4) <広報PR> ・観光庁「日本版持続可能な観光ガイドライン(JSTS D)」認証ラベル・ロゴマーク使用許可を取得(R3) ・旅行会社等へのセールス(R4実績) セールス件数：7回(80社訪問) 説明会・商談会：3回(21社参加) ・SNSを活用した情報発信 <組織体制の強化> ・職員1名が「サステナビリティ・コーディネーター候補講習」受講(R4) ・教育旅行研修会(R4：10名参加) ・民泊説明会 (R4：集落活動センター対象)	延べ宿泊者数 <目標値(R5)> 443,000人 (年間) <出発点(H30)> 398,797人 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 389,589人 (年間) 【R4年度末】	B	【評価】 ・コロナ禍により、大きな影響を受けた観光業界において、幡多6市町村の連携による「はた旅クーポン」事業を実施するなど、幡多地域全体の入込客の増加、観光需要の回復に向け、積極的に取り組んでいる。特に、観光庁「日本版持続可能な観光ガイドライン(JSTS D)」認証ラベル・ロゴマーク使用許可を取得するなど、ブランド化の取り組みも強化しており、R4の目標達成率は89.8%まで回復するなど、着実に成果に結びつけている。 ・SDGsを切り口にした周遊観光商品づくりに取り組んでおり、今後は、観光庁の事業を活用したインバウンド向け「観光×SDGs」プログラムの造成も予定している。こうした取り組みを通じて、外国人宿泊者数の回復や、国内外を問わず滞在時間の延長などの効果が、幡多地域全域に波及することが、期待される。 【課題】 ・インバウンド対応 ・教育旅行の受入家庭の確保	・「観光×SDGs」商品の造成、販売促進 ・インバウンド誘致の強化 ・民泊の再開(教育旅行の受入促進)
			外国人延べ宿泊者数 <目標値(R5)> 15,400人 (年間) <出発点(H30)> 12,101人 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 2,318人 (年間) 【R4年度末】	D			
37 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の拡大と地域の活性化 ≪幡多地域全体≫ 土佐西南大規模公園に整備されたスポーツ施設を地域資源の核として活用し、幡多広域におけるスポーツと体験型観光を融合させたスポーツツーリズムを推進することによって、交流人口の拡大と地域経済の活性化を図る。 【実施主体】 ・◎(一社)幡多広域観光協議会 ・幡多6市町村及び観光協会等	観光	<受入体制の整備> ・新型コロナウイルス感染症対策の実施(R2～ 受入運営ガイドラインの作成、更新) <誘客促進の取り組み> ・スポーツ大会・合宿のセールス及び受入 ・砂浜トレーニングのプログラム作成、更新 産業振興アドバイザー(課題解決型)招へい5回(R2)	<受入体制の整備> ・砂浜トレーニングのプログラム作成、更新 <誘客促進の取り組み> ・R4年度の延べ宿泊者数は、過去最高 R元：11,773人 →R2：4,840人 →R4：14,331人 ・直接的経済効果も過去最高(宿泊費、弁当代、会場使用料等の集計) R元：9,528万円 →R2：4,148万円 →R4：1億2,737万円	延べ宿泊者数 <目標値(R5)> 15,000人 (年間) <出発点(H30)> 11,964人 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 14,331人 (年間) 【R4年度末】	B	【評価】 ・黒潮町のNPO砂浜美術館と黒潮町観光ネットワークが中心となり、土佐西南大規模公園に整備された人工芝グラウンドを拠点に、サッカーや野球、ゴルフなど各種スポーツの大会や合宿の誘致活動を行っており、幡多地域全体のスポーツによる誘客や交流人口の拡大に寄与している。 ・コロナ禍で、合宿やスポーツ大会の中止が相次いだR2・3は目標値に大きく届かなかったが、その間も受入対応の基準を定め、関西を中心としたセールス活動も行い、R4には延べ宿泊者数と直接的経済効果が過去最高を記録した。 【課題】 ・交通面の利便性向上	・スポーツ合宿参加者が利用する交通面の利便性向上に向けた支援策を検討(空港・駅⇄宿舎・施設、宿舎⇄施設) ・スポーツ合宿と観光を合わせた周遊体制の構築を検討

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
39 竜串地域の観光再生構想の推進 ≪土佐清水市≫ 県立足摺海洋館のリニューアルオープンや足摺宇和海国立公園竜串ビジターセンター及びスノーピーク土佐清水キャンプフィールドのオープン等を地域観光再生の好機と捉え、地域資源を活用した観光商品づくりを行う地域団体と連携して、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。 【実施主体】 ・◎土佐清水市 ・竜串海洋観光クラスター推進協議会 ・(一社)土佐清水市観光協会 ・NPO竜串観光振興会 ・観光事業者 ・ガイド団体	観光	＜事業者間連携強化及び誘客の仕組みづくり＞ ・観光拠点のオープン [スノーピーク土佐清水キャンプフィールド(H31.4) 竜串ビジターセンター「うみのわ」(R2.3) 県立足摺海洋館「SATOUMI」(R2.7)] ・「SATOUMI」のプロモーション活動の活性化に向けた外部人材の活用(R2) 産業振興推進総合支援事業費補助金 R2：2,900千円 ・観光コンシェルジュのスキルアップ及び地域事業者との連携強化 産業振興アドバイザー(課題解決型) 招へい3回(R3)	＜事業者間連携強化及び誘客の仕組みづくり＞ ・観光拠点施設の整備と、地域事業者と連携した企画・イベント等開催により入込客数は、好調に推移 ⇒観光施設利用者数 R元：8.7万人→R4：18.0万人 主な内訳 足摺海洋館「SATOUMI」 R元：4.1万人→R4：12.7万人 足摺海底館 R元：3.7万人→R4：4.4万人	入込客数 <目標値(R5(暦年))> 17万人 (年間) <出発点(H30(暦年))> 8.7万人 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) 【R5(暦年)】 <直近の実績> 18.0万人 (年間) 【R4(暦年)】	A	【評価】 ・コロナ禍にかかわらず、入込客数は3年連続で目標を達成している。 ・道の駅「めじかの里土佐清水」のリニューアルオープンにより竜串地域の観光関連のハード整備が完了。新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会やSATOUMI、うみのわ、スノーピークによる三者協議を定期的に開催するなど、地域の活性化に向けた連携強化に取り組んでいる。 【課題】 ・周遊促進 ・滞在時間の延長 ・地域の事業者の連携強化	・各種イベントの企画、開催 ・地域事業者と関係機関の連携強化による周遊ツアーの造成
		＜竜串地域利用計画の推進＞ ・ぐるっと竜串イーストパーク、ウエストパークオープン(R3・R5) ・海ギャラテラスオープン(R4)	＜竜串地域利用計画の推進＞ ・イーストパーク、ウエストパークの整備により、竜串地域の観光関連の基盤整備が完了	道の駅入込客数 <目標値(R5)> 14.5万人 (年間) <出発点(R2)> 6.2万人 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 0.6万人 (年間) 【R4年度末】			
		＜道の駅「めじかの里土佐清水」改修による誘客の促進＞ ・道の駅改修に伴い、地域の事業者・関係団体等の連携・協力を強化するため「新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会」発足(R3) ・道の駅の食堂メニュー改良及び道の駅改修に関する検討(R3) 産業振興アドバイザー(課題解決型) 招へい3回(R3) ・道の駅「めじかの里土佐清水」リニューアルオープン(R5) 産業振興推進総合支援事業費補助金 R4：45,771千円	＜道の駅「めじかの里土佐清水」改修による誘客の促進＞ ・課題であった入込客の屋食の場の整備により、今後は、滞在時間の延長、周遊促進・情報発信の強化が期待される ⇒道の駅の入込客数の増加 R2.4～5月：7,777人 →R5.4～5月：19,846人 ⇒道の駅の売上高の増加 R2.4～5月：448万円 →R5.4～5月：1,987万円	道の駅売上高 <目標値(R5)> 1億5,659万円 (年間) <出発点(R2)> 4,716万円 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 2,118万円 (年間) 【R4年度末】			

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
40 土佐清水まるごと戦略観光の展開 ≪土佐清水市≫ 観光産業を地域の戦略的産業と位置づけ、体験型観光や国際観光等の誘客促進の強化と受入態勢の整備・充実に取り組むとともに、「日本ジオパーク」の加盟認定により、ジオツーリズムをさらに推進し、滞在日数の増加や消費の拡大を図る。 【実施主体】 ・◎土佐清水市 ・(一社)土佐清水市観光協会 ・(一社)土佐清水ジオパーク推進協議会	観光	<誘客の促進> ・ジョン万トラベルキャンペーン ・足摺宇和海国立公園50周年記念事業実施(R4) 国立公園50!GO!キャンペーン 国立公園50周年記念スタンプラリー等 ・その他各種誘客イベント等の開催 あしずりまつり、ジョン万ウォーク 椿祭り等 <推進体制の強化> ・足摺岬展望台の改修に着手 R6:解体・施工 R7秋:供用開始予定 ・展望台改修工事中の誘客促進のため 天狗の鼻テラス整備 設計(R4~R5) 工事(R5予定) 観光振興推進総合支援事業費補助金 R5:979千円(見込) <日本ジオパークネットワーク加盟によるさらなる誘客促進> ・ツアー商品開発、WEBページ拡充(R2) 観光拠点等整備事業費補助金 R2:803千円 ・土佐清水ジオパーク周遊促進計画策定(R3) 観光振興推進総合支援事業費補助金 R3:495千円 ・総合解説板改修、解説看板盤面改修、案内看板改修(R4) 観光振興推進総合支援事業費補助金 R4:1,651千円 ・チラシ等印刷製本、パネル誘導看板設置等(R4) 博覧会受入環境等整備支援事業費補助金 R4:2,818千円 ・ジオガイド養成講座の開催	<誘客の促進> ・コロナ禍で入込客数が減少したものの各種イベントの開催や誘客促進策の実施により、入込客数は回復傾向 ⇒入込客数の増加 R2:63.0万人→R4:66.1万人 <日本ジオパークネットワーク加盟によるさらなる誘客促進> ・研究者との連携を深め、地球科学的な価値を整理し、拠点施設の整備やジオツーリズム、教育活動を充実 ⇒日本ジオパークに認定(R3.9) ⇒ジオガイド登録者 R2:28名→R4:27名 ⇒ジオツアーの販売件数、販売額 R2:23件、159,600円 →R4:34件、322,200円	入込客数 <目標値(R5(暦年))> 75万人 (年間) <出発点(H30(暦年))> 65.7万人 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) 【R5(暦年)】 <直近の実績> 66.1万人 (年間) 【R4(暦年)】	B	[評価] ・日本ジオパークの認定を受けた。認定時の指摘事項に対しては「土佐清水ジオパーク基本計画」を定め、計画的に対応している。 ・入込客数については、コロナ禍により、一時的に減少したが、ジョン万トラベルキャンペーンや各種誘客促進イベント等の企画、開催により、回復傾向にある。 ・老朽化の進む足摺岬展望台についても、改修に着手することが決定するとともに、工事期間中を含め新たな観光スポットとして天狗の鼻のテラス整備が進められている。 [課題] ・ジオツアーの販売促進 ・土佐清水市全域を周遊し、滞在時間の延長を図る取り組みの強化 ・ジオガイドの不足	・ジオツアーの造成 事業者の連携強化による販売促進 ・ジオガイドの育成・スキルアップ ・各種イベントの企画・開催 ・中心市街地・竜串・足摺全域の周遊・宿泊を促す企画・ツアーの造成 ・展望台改修中(R6~R7秋)の足摺岬観光スポット「天狗の鼻」への誘客促進

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
41 四万十市の地域資源を活用した通年・滞在型観光の推進 ≪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。 【実施主体】 ・◎(一社)四万十市観光協会 ・四万十市	観光	＜地域の特性、資源をいかした体験型プログラムの造成・磨き上げ＞ ・四万十ひろばカヌー館オートキャンプ場の整備(R元) 地域観光振興交付金 R2: 17,280千円 ・しまんとリバーベキュープロジェクトの推進 BBQ施設の整備(R3) しまんとリバーサイド(道の駅よって西土佐) しまんとルーフトップ(ホテル星羅四万十) 観光振興推進総合支援事業費補助金 R3: 10,605千円 ・既存観光拠点施設の改修 ・土佐の観光創生塾への参加 ＜誘客の促進＞ ・二次交通の運行 周遊観光バスしまんと・あしずり号 四万十川バス 循環周遊バス(トロリーバス) ・予土線サイクルトレイン四万十号の運行 ・SNS活用講座の開催(R2) 産業振興アドバイザー(課題解決型) 招へい5回(R2) ＜推進体制の強化＞ ・四万十市観光振興連絡会議 ・西土佐観光振興連絡会議 ・予土県境地域連絡会議	＜地域の特性、資源をいかした体験型プログラムの造成・磨き上げ＞ ・四万十ひろばカヌー館オートキャンプ場のオープン(R2) ・しまんとリバーベキュープロジェクトと連携し、コロナ禍における受入環境を充実 ・BBQ施設のオープン(R4) ⇒2施設ともにスマートバーベキューパークに認定 ＜誘客の促進＞ ・二次交通運行に伴う利便性の向上 ⇒利用者数(R2~4) 周遊観光バスしまんと・あしずり号: 1,400名 四万十川バス: 878名 循環周遊バス(トロリーバス): 516名	公共観光施設利用者数 <目標値(R5(暦年))> 170,000人(年間) <出発点(H30(暦年))> 143,785人(年間)	<R5年度末見込> —(年間) 【R5(暦年)】 <直近の実績> 155,654人(年間) 【R4(暦年)】	B	【評価】 ・公共観光施設利用者数は、コロナ禍の影響で一時期落ち込んだものの、観光需要の回復や国や市の各種キャンペーンにより、増加傾向にある。 ・四万十ひろばカヌー館オートキャンプ場やバーベキュー施設の整備により、西土佐地域での周遊促進の基盤整備が進んだ。 【課題】 ・四万十市の自然体験や観光拠点、バーベキュー施設等の認知度向上	・誘客促進に向けた情報発信の強化及び受入体制の充実
42 大月町の地域資源を活用した観光振興 ≪大月町≫ 柏島や町内各所キャンプ場など大月町の強みである自然・体験滞在型等観光を推進し、食や花、歴史文化や景観も観光資源として磨き上げることで、年間通して誘客できる魅力ある観光地域づくりに取り組む。また、事業者等との連携により町内周遊観光の促進を図るとともに、周辺観光資源も絡めた広域的な周遊の構成に取り組み、滞在交流人口の増大と地域の活性化を目指す。 【実施主体】 ・◎(一社)大月町観光協会 ・◎大月町 ・町内事業者・関連団体	観光	＜自然・体験滞在型等観光の推進と地域資源の観光活用＞ ・大月エコロジーキャンプ場改修(R元~R3) 観光拠点等整備事業費補助金 R元: 10,005千円 R2: 519千円 観光施設等緊急整備事業費補助金 R2~R3: 6,605千円 ・秋の自然体験イベント開催(R2) 国立・国定公園への誘客の推進事業 ・樫西園地キャンプ場にグランピング施設を整備(R5) デジタル田園都市国家構想交付金 R5: 22,500千円 ・地域資源を生かしたイベント開催 月光桜ライトアップ マグロまつりin大月町産業祭 他 ＜誘客促進と周遊観光の取り組み＞ ・大月エコロジーキャンプ場がキャプテンスタッグ(株)と提携(R2~) ・SNS等を活用した観光情報の発信 ＜推進体制の強化・受入環境の充実＞ ・観光協会中期計画策定 産業振興アドバイザー(課題解決型) 招へい 3回(R2)	＜自然・体験滞在型等観光の推進と地域資源の観光活用＞ ・観光客の満足度向上を図るための施設整備や、自然を生かしたイベント等の開催により誘客を促進した ⇒入込客数は増加傾向 H30: 5.3万人 → R4: 7.9万人	入込客数 <目標値(R5)> 7万人(年間) <出発点(H30)> 5.3万人(年間)	<R5年度末見込> —(年間) <直近の実績> 7.9万人(年間) 【R4年度末】	S	【評価】 ・主要な観光拠点の入込客数については、コロナ禍の影響により、一時落ち込んだものの地域資源を生かしたイベント等の開催により、目標値を上回るまで回復した。 【課題】 ・自然体験型観光施設等の活用促進による柏島一極集中の解消 ・閑散期や悪天候時の入込客の確保 新たな誘客促進策・ツアー等の造成 ・滞在型観光の推進	・樫西園地のグランピング施設等の活用促進 ・閑散期等にも誘客可能な新たな観光資源の検討 ・SNS等を活用した情報発信の強化 ・周辺エリアも含む広域の滞在型観光の推進

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
43 三原村の魅力をかきた滞在型・体験型観光推進 ≪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り組み等を活用した滞在型・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。 【実施主体】 ・◎三原村 ・◎(一社)三原村集落活動センターやまびこ ・三原村商工会	観光	<地域の特性、資源を活用した滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ> ・モニターツアー実施(R2) ・ヒメノボタンの里交流棟・遊歩道の整備(R2) 観光拠点等整備事業費補助金 R2:10,527千円 ・地域資源を活用した観光プログラム造成(R3) 観光アドバイザー招へい2回 山村活性化対策事業 ・体験メニュー(ボタリング)の造成(R4~) アドバイザー招へい3回 農村RMO形成推進事業 ・星ヶ丘公園(ヒメノボタンの里)の老朽化した橋、遊歩道等の整備(R4) 博覧会受入環境等整備事業費補助金 R4:6,312千円 <誘客促進の取り組み> ・三原村フォトコンテストの開催(R元~) ・コロナ禍におけるカフェ運営のノウハウ習得(R2) 中山間地域振興アドバイザー招へい1回 ・各種イベント等の開催 こいのぼりイベント ヒメノボタンの里めぐり どぶろく農林文化祭 他 <推進体制の強化> ・Facebook「三原村星ヶ丘公園/ヒメノボタンの里」の開設(R2) ・土佐の観光創生塾受講 1名(R4) ・草花ガイド養成講座受講 4名(R4)	<地域の特性、資源を活用した滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ> ・体験モニターやアドバイザー招へいを通じて新たな体験プログラム開発に取り組んでいる ・来園者の満足度向上と村内周遊促進の取り組みとして星ヶ丘公園に交流棟を建築したほか、遊歩道、駐車場、老朽化した階段等の整備を実施 <誘客促進の取り組み> ・コロナ禍の状況を注視しつつ、各種イベント等の開催、情報発信に取り組む ⇒入込客数は回復傾向 R2:0.83万人→R4:1.16万人 <推進体制の強化> ・Facebookを開設し、情報発信を強化 ・研修等を通じて、地域観光ガイドを育成 ⇒地域観光ガイド数(R2~R5見込) 4人	入込客数 <目標値(R5)> 2万人(年間) <出発点(H29)> 1.62万人(年間)	<R5年度末見込> ー(年間) <直近の実績> 1.16万人(年間) 【R4年度末】	D	[評価] ・村への入込客数については、コロナ禍により目標を下回る状況が続いたが、R4年度には村内の主要イベントを再開できたことで、回復傾向にある。 ・村の主要な観光スポットである星ヶ丘公園はリピーターが増加傾向にあり、受入環境整備や案内機能強化の効果が着実に表れている。 [課題] ・入込客数や既存の体験メニュー利用者は伸び悩み傾向にある。 ・農家民宿の宿泊者や星ヶ丘公園の来園者などによる十分な経済波及効果を得られていない。 ・村全体として情報発信力の強化	・誘客促進策の検討 各イベント等の企画段階に、マンネリ対策、新商品の造成等について検討 幅広い層にアプローチできる通年実施可能な体験メニューの造成 新商品(ボタリングなど)の開発加速 ・長期滞在の促進、滞在時間の延長、観光消費の拡大など村内での周遊促進、波及効果を高める仕組みづくり ・情報発信力の強化 発信するための体制づくりのほか、メディアや旅行会社、幡多広域観光協議会等の他団体との連携による村のPR
44 黒潮町の地域資源を活用した観光推進 ≪黒潮町≫ 黒潮町の豊かな自然環境のほか、道の駅や体験観光施設などの観光資源を活用した体験型観光の推進や、防災学習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。 【実施主体】 ・◎(特非)NPO砂浜美術館 ・◎(一社)黒潮町観光ネットワーク ・黒潮町	観光	<地域の特性、資源を活用した体験型プログラムの造成・磨き上げ> ・砂浜トレーニングプログラムの作成 産業振興アドバイザー(課題解決型)招へい5回(R2) <誘客促進の取り組み> ・情報発信 [ユーチューブチャンネル「黒潮町公式チャンネル Kuroshio Town」開設(R元) 黒潮町観光プロモーション動画作成(R元) 観光ネットワークHP作成(R4) ・イベント等の開催 [Tシャツアート展、漂流紀行文学賞「潮風のキルト展 他 ・商談会への参加 ・モニターツアーの実施(R4) 防災ツーリズム:3回、 一般観光:1回 ・観光キャンペーン「くろしおFUN! FUN! クーボンの実施」(R4) <推進体制の強化> ・防災ツーリズム・一般観光の取組強化に向けたアンケート分析等(R2) 外部人材活用支援事業活用(R2) ・黒潮町観光ネットワーク一社化(R2)	<地域の特性、資源を活用した体験型プログラムの造成・磨き上げ> ・砂浜トレーニングプログラムや、防災ツーリズムのパンフレットの作成など地域資源を生かした誘客に取り組んだ <誘客促進の取り組み> ・スポーツツーリズムと観光需要の回復に合わせ、国・町の支援策の導入など誘客促進の取り組みを強化することにより入込客数、宿泊者数等は増加傾向 ⇒入込客数の増加 R2:79.4万人→R4:103.5万人 ⇒町内の延べ宿泊者数の増加 R2:12,409人→R4:22,803人 ⇒体験入込客数(天日塩、サーフィン等) R2:4,799人→R4:7,610人 ⇒イベント入込客数(Tシャツアート展等) R2:12,716人→R4:31,658人 ⇒防災ツーリズム入込客数 R2:133人→R4:759人 <推進体制の強化> ・アンケート分析、体制強化等の取り組みを通じて、入込・宿泊客数の増加に貢献	入込客数 <目標値(R5)> 100万人(年間) <出発点(H30)> 99.3万人(年間)	<R5年度末見込> ー(年間) <直近の実績> 103.5万人(年間) 【R4年度末】	A	[評価] ・観光需要の回復に合わせて、入込客数、宿泊者数ともに回復傾向。 ・スポーツツーリズムが好調であり、R4の延べ宿泊者数は過去最高の14,331人泊(幡多全体)を達成。そのうち、黒潮町が全体の82%の11,734人泊となった。 町内の宿泊施設や昼食用の弁当を提供している集落活動センター等への波及効果の拡大が期待される。 [課題] ・スポーツ合宿参加者が利用する交通面の利便性向上 ・宿泊施設の確保 ・スポーツ合宿と観光を合わせた周遊体制の構築 ・町公式SNSの活用等による、情報発信の強化 ・新たな観光戦略の検討	・滞在時間延長や複数の観光資源をリンクさせた観光商品造成、PRの促進 ・「黒潮町公式チャンネル Kuroshio Town」における流行にあった動画の公開 [動画作成に関する助言指導]に産振アドバイザー活用 ・データ収集・分析に向けたサーファーの実態調査 ・ワーケーションの受入環境整備
				町内の延べ宿泊者数 <目標値(R5)> 25,369人(年間) <出発点(H30)> 22,538人(年間)	<R5年度末見込> ー(年間) <直近の実績> 22,803人(年間) 【R4年度末】	B		

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
45 集落活動センターやまびこによる三原村の産業振興 ≪三原村≫ 特産品の開発及び販売、並びに一次産業の振興等を地域一体となって総合的に進めることで地域の活性化を図る。 【実施主体】 ・◎(一社)三原村集落活動センターやまびこ ・(農)三原やまびこ	その他	＜新商品開発及び販売促進＞ ・付加価値向上に向け、特産品の成分分析及び保存検査を実施(H30～R2) ・ECサイト「ししとう家族商店」開設(R2) ・ECサイト運用のノウハウ習得(R3)よろず支援拠点アドバイザー招へい1回 ・ふるさと納税プロジェクトチーム会の発足(R3) ・酒類通信販売業免許の取得(R3) ・商談会、イベント等への出展 ＜一次産業の振興＞ ・ブランド化、付加価値向上に向け、コンテスト等へ出品(R元～) [米・食味分析鑑定コンクール お米日本一コンテスト ・ブランド米の販路拡大の取り組み「五ツ星お米マイスター」招へい(R3)山村活性化対策事業の活用 先進地視察(山形県)(R4) 農村RMO形成推進事業の活用	＜新商品開発及び販売促進＞ ・商談会への出展やECサイト開設のほか、酒類通信販売業免許を取得するなど販売体制の強化により、シシトウやブランド米の販売が増加 ⇒売上高の増加 R2：1,634万円 →R4：2,148万円 ＜一次産業の振興＞ ・栽培田の改良やアドバイザー招へい等を通じて生産技術の向上を図り、コンテストへ出品するなどブランド化・認知度向上に向けた取り組みを推進し、販路拡大に貢献した。	売上高 <目標値(R5)> 1,700万円 (年間) <出発点(H30)> 1,207万円 (年間)	<R5年度末見込> — (年間) <直近の実績> 2,148万円 (年間) 【R4年度末】	S	【評価】 ・コロナ禍において活動が制限される中、さしみこんにゃくやブランド米の売上や村の特産品販売額を着実に積み上げた。 特に、シシトウの販売は、数量・金額ともに右肩上がりに伸びており、売上高は目標を上回って推移するなど村の地域活性化において中心的な役割を果たしている。 ・土壌調査やコンテストへの出品のほか、アドバイザー招へいなどにより三原米のブランド化に向けた取り組みを着実に進めており、一次産業の振興に貢献している。 【課題】 ・村の特産品を販売促進につなげるため、ネット販売やふるさと納税の取組強化が必要 ・米のブランド化において、品質向上に向けた土壌改良の継続や付加価値向上に向けた取り組み強化及び生産者増加に向けた販路拡大	・イベント・商談会等への出展によるブランド米、特産品の販売促進 ・ネット販売及びふるさと納税の取り組み強化 ・ブランド米栽培田の土壌改良など品質向上に向けた取り組み強化