

## 新規・重点 嶺北地域アクションプラン（案）

嶺北地域本部  
令和6年1月24日（水）

## 事業の概要

地域おこし協力隊等の地域定着率アップによる林業・木材関連産業における新たな担い手の確保を図るため、川上～川下までの一体的な人材育成体制を構築するとともに、小規模事業者の経営安定化のため、林業以外の収入確保（森林資源を活用した多様な働き方）への支援を強化する。

【実施主体】 ◎本山町、◎大豊町、◎土佐町、◎大川村  
 小規模林業事業者（事業体）、森林組合、木材加工業・木工製品等製造業者

第5期(R6~R9)		
指標	出発点	R9(目標)
地域おこし協力隊(林業)の着任数	3人(R4)	10人

## これまでの取り組み

- (1) 中山間地域における移住・定住促進、担い手確保のため、林業分野における地域おこし協力隊の受入れが拡大  
 本山町：7人、土佐町：5人、大川村：1人、大豊町：0人（R5在任人数）
- (2) 地域おこし協力隊任期終了後は小規模事業者として地域に定着するケースが多く、LLP（有限責任事業組合）を設立し、間伐・造林・下刈り、木材加工等を行う小規模林業事業体も生まれてきている。  
 例：山番LLP（本山町）、LLPトサイチヨン（土佐町）



## 直面する課題

- (1) 林業従事者の高齢化が進行  
 → 嶺北管内(R3)：平均年齢53.8歳（60歳以上の割合45.5%）
- (2) 川上（林業）側の担い手不足だけでなく、川中・川下（木材関連産業）側においても担い手（後継者）不足が顕著  
 → 産業の維持・成長にあたっては、新たな担い手の確保が急務
- (3) 新たな担い手として、地域おこし協力隊等が小規模事業者（事業体）として地域に定着していくためには、経営の安定化（林業以外での収入の確保）が必要



## 今後の取り組み

- (1) 川上（林業）  
 林業（間伐・造林・下刈り作業等）の地域でのOJT体制を強化
- (2) 川中・川下（木材関連産業）  
 木材加工業・木工製品等製造業者における研修等の受入れを促進  
 → 地域おこし協力隊在任中に、林業で必要なスキルの習得に加えて、川中・川下の基礎を学べる環境づくりを推進。任期終了後の働き方の選択肢を増やすとともに、新たな担い手の育成につなげる
- (3) 小規模事業者（事業体）の経営安定化  
 → 林業 + αの収入確保として、森林資源を活用した木材加工や薪の生産、特用林産物生産、森林体験等の実施を支援・促進
- (4) 効果的な情報発信  
 → 暮らしフェア等において現役の地域おこし協力隊が地域での暮らしや働き方について語るなど、UIターン検討者への積極的なPRを実施

# [新規] APNo.10 どぶろくによる「杉の大杉」エリアの活性化

<嶺北地域本部>

## 事業の概要

農家食堂ファミリー大杉において、どぶろくの既存商品の磨き上げと新商品の開発を行い、販路拡大・売上げの増加を目指すとともに、規模拡大に応じた生産・加工設備の導入も視野に入れ、地場産業としての振興を図る。

また、隣接する「杉の大杉」や「道の駅大杉」を含めた大杉エリア全体において、どぶろく振興による稼げる仕組みを構築する。

【実施主体】 ◎農家食堂ファミリー大杉、大豊町商工会、大豊町

第5期(R6~R9)		
指標	出発点	R9(目標)
どぶろく商品販売額	150万円 (R4)	500万円
大杉周辺エリア入込数 (道の駅、杉の大杉)	97,364人 (R4)	110,000人

## これまでの取り組み

- (1)農家食堂ファミリー大杉の既存商品どぶろく「輝」は、先代が国内のどぶろく品評会で最優秀賞を受賞するなどの実績があり、現在は先代の長女が事業を継承している。
- (2)既存商品だけでなく新たな事業の柱になりうる新商品の開発に積極的に取り組んでおり、事業者において自社の内部環境・外部環境における強み・弱みの分析や自社商品の位置づけを確認した上で新たな事業戦略を策定している。
- (3)この事業戦略を具体的に展開していくために、産振アドバイザーを導入(R4~R5)し、既存商品や新商品のリブランディング、どぶろく自体がもつ特徴を生かした販促方法などの提案をもらったところ。
- (4)R5年度には産振補助金（ステップアップ事業）を活用し、商品パッケージ等デザインの刷新や成分分析を実施している。

## 直面する課題

- (1)どぶろく「輝」は火入れをしていない「生」であり、一定の温度下で管理しないと、瓶詰めした状態でも絶えず発酵を続けるため、購入者の商品管理が難しい
- (2)酒を購入する幅広い年齢層が楽しめるような、関連製品の充実及び販路開拓
- (3)雇用創出につながる生産体制の構築（売上げ1,000万円規模）
- (4)大杉エリア全体での集客アップ



## 今後の取り組み

- (1)既存商品の販売方法の見直し  
→購入客がそのまま持って帰っても品質が安定するよう、保冷剤や発泡スチロールの提供を開始。
- (2)どぶろくの新商品開発  
→厳密な温度管理がいらぬ火入れしたどぶろくや、アイスを新たに開発する。
- (3)販売促進活動の強化  
→①生 酒：県内宿泊施設と連携し、ここでしか飲めない「幻のどぶろく」として宿泊プラン化する。  
②火入れ：県外の県人会総会等の場を活用したPR活動を強化する。  
③その他：幅広い年齢層が楽しめるよう商品開発を強化するとともに、嶺北エリアの小売店での販売を充実させる。
- (4)新たな加工場整備の検討  
→売上げ目標：4年後 500万円 ⇒ 10年後 1,000万円
- (5)大杉エリア全体での集客アップ  
→隣接する「杉の大杉」の入場券と、どぶろくの試飲、道の駅及び農家食堂ファミリー大杉で使える金券をセットにしたクーポンを造成し、旅行エージェントに売り込んでいく。 など



## 事業の概要

大豊町の2大観光施設である「ゆとりすとパークおおとよ」、「山荘梶ヶ森」それぞれの施設がポテンシャルを生かした観光コンテンツを造成するなど、両施設の再活性化を図り、交流人口の拡大を目指す。

【実施主体】 ◎大豊町 ◎指定管理者

第5期(R6~R9)		
指標	出発点	R9(目標)
ゆとりすとパークおおとよ 入込数 (入場者+宿泊者)	23,321 (R4)	27,000人
山荘梶ヶ森宿泊者数	1,133人 (R4)	1,300人

## これまでの取り組み

### 【ゆとりすとパーク】

- (1)指定管理者として西日本高速道路エンジニアリング四国(株)(香川県本社)が受託。
- (2)近年は、「眺望×展望」をコンセプトに、景観を活用した入込客数の増加を促進するために、全7棟のコテージの大幅リニューアルをはじめ、新たに雲海テラスの整備や老朽化が目立つ遊具のリニューアル等を実施。
- (3)また、利便性の向上を目的に公衆無線LAN、キャッシュレス決済を導入。

### 【山荘梶ヶ森】

- (1)指定管理者として(株)アンバーパートナーズ(神奈川県本社)が受託。
- (2)県立自然公園としての景観保全に加え、施設のリニューアルなど魅力向上に取り組んでいる。

## 直面する課題

### 【ゆとりすとパーク】

- (1)雲海テラスの整備(R元)、全7棟のコテージのリニューアル(R3)等を行ったものの、コテージ以外は利用者が伸びていない。  
→ オープン当時はハーブを中心とした花等の施設として魅力があったが、今の施設は若年層が魅力的に感じるものが少ない。  
(入込数推移(宿泊含む) R元: 32,659人 → R4: 23,321人)

### 【山荘梶ヶ森】

- (1)冬季は休業となり、年間を通じた営業ができていない  
(宿泊者数推移 R元: 1,323人 → R4: 1,133人)
- (2)宿泊以外の商品が少なく売上げが伸びない

## 課題への対応

## 今後の取り組み

### 【ゆとりすとパーク】

- (1)コンセプトの「風とあそぶ」を体感できる施設にリニューアルする必要があるが、まずは、「ゆとりすとパーク」の存在を知ってもらうため、広大な芝生を活用した集客イベントを実施。(月1回定期的に開催等)
- (2)こうした誘客につながるイベント等の企画や新たな整備の方向性、コストカットを意識した経営戦略の策定等、魅力ある施設へと改善する取り組みをリードする、能力を持った人材の確保(「地域活性化起業人」制度の活用等)

### 【山荘梶ヶ森】

- (1)冬季営業に向け周辺インフラの整備(他県の事例等を情報収集し、水道設備の凍結防止等を検討)
- (2)夏と冬のそれぞれにおいて、立地のメリットを生かした客単価アップにつながる集客イベント(天体観測や観月イベントなど)の実施による売上げの拡大



〈ゆとりすとパーク〉



〈山荘梶ヶ森〉

# [重点] APNo.1 本山町のブランド米を核とした地域産業の活性化

## 事業概要

ブランド米「土佐天空の郷」の安定生産及び品質向上による米販売額の増加や、直販所「本山さくら市」の魅力化等による売上拡大に取り組み、若者が魅力を感じる雇用創出を目指す。

第4期(R2~R5)					評価※ (達成率)
指標	出発点	R4	R5(見込)	R5(目標)	
「土佐天空の郷」、 「天空の棚田米」 合計販売額	0.6億円 (R元)	0.6億円	-	1億円	<b>D</b> (60.0%)
「本山さくら市」 売上高	1.2億円 (R元)	1.17億円	-	1.8億円	<b>D</b> (65.0%)

※R5(目標)に対するR4実績の達成状況 **S**:110%以上 **A**:100%以上110%未満 **B**:85%以上100%未満  
**C**:70%以上85%未満 **D**:70%未満

分野	農業
実施主体	◎(一財)本山町農業公社、 本山町特産品ブランド化推進協議会、 本山さくら市生産組合、本山町
APへの位置付け	H21.4月

第5期(R6~R9)		
指標	出発点	R9(目標)
「土佐天空の郷」、 「天空の棚田米」 合計販売額	0.6億円 (R4)	0.7億円
「本山さくら市」 売上高	1.17億円 (R4)	1.5億円

## 現状と課題

### 【土佐天空の郷・天空の棚田米の安定生産・売上増】

(現状)  
生産状況

	生産者数	生産面積	袋数	販売額
R元	34人	26ha	2,678袋	55,643千円
R2	36人	27ha	2,825袋	54,402千円
R3	35人	27ha	3,682袋	59,781千円
R4	33人	28ha	3,027袋	59,507千円

<参考>生産量ピーク時(H25) : 39人・32ha・4,419袋

(課題)

- (1)生産面積は安定しているものの、生産量にバラツキがある
- (2)価格優位性を維持していくためにはブランド力を高めていく必要がある

### 【本山さくら市の魅力化による売上増】

(現状)  
売上げは伸び悩み状態



(課題)

- (1)生産量および品目不足(特に冬場)
- (2)低い販売価格
- (3)集客力不足

## 第5期における取り組みの内容

### 拡【土佐天空の郷・天空の棚田米の安定生産・売上増】

- (1)生産量の拡大  
→農地の流動化を図り、(一財)本山町農業公社が中心となって米づくりを实践(地域おこし協力隊等の導入による生産班の人材確保も検討)することで、現状の作付面積を維持  
→栽培技術の見直しにより反収をアップさせ、生産量をピーク時に回復させる
- (2)売上増に向けた取り組み  
→既存の卸業者への玄米販売の定着・拡大に加え、反収アップによる生産増分をより収益性の高い精米の直営販売に切り替える  
→栽培管理技術の見直しによる品質向上を進め、高いブランド力維持する

### 拡【本山さくら市の魅力化による売上増】

- 売上増に向けた機能強化
  - ①商品の産地間交流拡大 ②適正価格設定
  - ③来店者・購入者の属性分析 ④土日の利用者増に向けたイベント開催
  - ⑤飲食機能の検討 ⑥店舗内レイアウト等の見直し
  - ⑦店舗運営の人材確保・育成

# [重点] APNo.2 大豊町の伝統作物の地域産業化の推進

第4期  
 統合 APNo.4 銀不老による地域活性化の取り組み  
 APNo.6 (株)大豊ゆとりファームを核とした地域産業を持続化させる取り組み  
 APNo.14 碁石茶を中心とした加工品ビジネスの展開  
 < 嶺北地域本部 >

## 事業概要

大豊町の伝統作物である「銀不老」、「碁石茶」について、これまでの大豊町銀不老生産組合、大豊町碁石茶協同組合に、大豊町の農業を支えている(株)大豊ゆとりファームを加えた生産体制を構築することで、生産及び消費拡大の取り組みを効果的に推進し、伝統作物の産業化を進め地域経済の活性化を図る。

第4期(R2~R5)					評価※ (達成率)
指標	出発点	R4	R5(見込)	R5(目標)	
銀不老出荷量	0.59 t (R元)	0.36 t	-	1.2 t	<b>D</b> (30.0%)
クールベジタブルの 販売額	913万円 (H28~30平均)	403万円	-	1,400万円	<b>D</b> (28.8%)
碁石茶関連商品 の総販売額	2,440万円 (H30)	1,684万円	-	6,000万円	<b>D</b> (28.1%)

※R5(目標)に対するR4実績の達成状況 **S**:110%以上 **A**:100%以上110%未満 **B**:85%以上100%未満  
**C**:70%以上85%未満 **D**:70%未満

分野	農業
実施主体	◎(株)大豊ゆとりファーム、◎大豊町銀不老生産組合、◎大豊町碁石茶協同組合、(株)城西館、日本航空(株)高知支店、大豊町
APへの位置付け	H21.4月

第5期(R6~R9)		
指標	出発点	R9(目標)
銀不老出荷量	0.36 t (R4)	3 t
碁石茶関連商品 の総販売額	1,684万円 (R4)	3,000万円

## 現状と課題

### 【銀不老】

(現状)  
 (1)城西館、JALと連携した観光・農業体験がメインとなるなど産業化が進んでいない。  
 (2)めずらしさから大口の引き合いはあるものの生産量が少ないため対応できていない。  
 (課題)  
 経済効果を出していくためには、生産量の大幅な拡大が必要だが、生産組合の体制面で増産は難しい。

### 【碁石茶】

(現状)  
 (1)生産農家の高齢化や減少により生産者が減少。  
 (ピーク時(H18頃)：7農家、1法人 → R5：2農家、1法人)  
 (2)大口取引先の取扱金額が大幅に減少。  
 (課題)  
 (1)新たな生産者が確保できていない。  
 (2)専任営業スタッフの不在等により、きめ細かな営業ができなくなった。

### 【(株)大豊ゆとりファーム】

非収益事業(農地保全や就農支援など)を担える安定した経営体制が構築されていない。

## 第5期における取り組みの内容

### 拡【銀不老】

- (1)生産規模を拡大するため、(株)大豊ゆとりファームが地域おこし協力隊を導入し、銀不老を生産する仕組みを構築する。
- (2)県内小売店と連携したレシピコンテストを開催するなど、銀不老の消費量増につながる販促活動を強化する。



### 拡【碁石茶】

- (1)営業活動を海外も含め強化するため、大豊町碁石茶協同組合が営業担当職員(県貿易協会OB)を新たに雇用する。
- (2)生産量の減少に対応するため、(株)大豊ゆとりファームが地域おこし協力隊を導入し、自社による碁石茶生産を増やしていく。
- (3)販路拡大や担い手確保のキーとなる碁石茶のブランド力向上のため、文化庁の無形文化財として確実に指定されるよう手続きを進める。



### 拡【(株)大豊ゆとりファーム】

上記の生産活動を実施することで安定収入が確保できるよう組織体制の見直しを進める。

# [重点] APNo.8 嶺北地域で140年続く酒蔵を核とした地域活性化

<嶺北地域本部>

## 事業概要

嶺北地域の酒米にこだわった、土佐酒造(株)の高品質な日本酒のさらなる生産体制の強化及び海外への販路拡大を図り、売上増につなげるとともに、経済効果を地域に波及させるため、地元産の酒米を大量かつ安定的に生産できる体制を確立する。

また、日本酒の販路拡大と、酒米の生産拡大の取り組みを通じて、地域における雇用創出を図る。

分野	商工業
実施主体	◎土佐酒造(株)
APへの位置付け	H30.4月

### 第4期(R2~R5)

指標	出発点	R4	R5(見込)	R5(目標)	評価※ (達成率)
売上高	1億5,067万円 (H30)	3億2,275万円	3億3,000万円	3億6,000万円	<b>B</b> (91.7%)
地元産原料米 調達量	88 t (H30)	168 t	170 t	170 t	<b>A</b> (100.0%)
従業者数	15人 (H30)	19人	23人	25人	<b>B</b> (92.0%)

※R5(目標)に対するR5(見込)の達成状況 **S**:110%以上 **A**:100%以上110%未満 **B**:85%以上100%未満  
**C**:70%以上85%未満 **D**:70%未満

### 第5期(R6~R9)

指標	出発点	R9(目標)
売上高	3.3億円 (R5見込)	4.5億円
地元産原料米 調達量	170 t (R5見込)	230 t
従業者数	23人 (R5見込)	33人

## 現状と課題

### 【販路拡大・売上増】

(現状)

品質や衛生管理面が強化された新工場及び酒造設備が整備され、高品質な日本酒の生産が可能となり、売上高は順調に増加

(課題)

国内外における継続的な販路開拓

### 【地元産原料米の調達拡大】

(現状)

地元産原料米の調達量は順調に増加

(課題)

地元産の酒米を大量かつ安定的に確保できる体制づくりが必要

## 第5期における取り組みの内容

### 拡【販路拡大・売上増】

- (1)新工場建設による生産能力の向上を踏まえ、欧州やアジア地域に加えて、今後は北米にも販路を広げ売上げの増加を図る。
- (2)国内外でのイベントや各種商談会への参加、飲食店等への個別の営業活動を継続する。
- (3)生産性の向上につながる製造設備等のさらなる導入。



### 拡【地元産原料米の調達拡大】

生産量の拡大に伴い必要となる地元産の酒米(年15t増)を確保するため、土佐町松ヶ丘地区(集落活動センター)と連携し、大量かつ安定的に地元産の酒米を確保できる体制を構築する。

