

第5期幡多地域アクションプランの 進捗状況確認資料

幡 多 地 域 本 部

令和6年10月21日（月）

幡多地域アクションプランの進捗状況確認資料

R6. 10. 21

幡多地域本部

1 地域アクションプランの令和6年度上半期の実施状況(総括)

(1) 総評

令和6年度は、全30項目のアクションプランについて、実行支援チームを編成し、事業推進に向けた協議と進捗管理を行うとともに、各種支援制度の活用等により、それぞれの目標の達成に向けて取り組みを進めている。

また、一次産業の振興に向けた生産体制の強化や販路拡大に取り組むとともに、地域資源を活用した加工品開発や、道の駅等の拠点施設の機能強化を図ることにより、地域経済の活性化を目指して引き続き取り組んでいく。

農業分野

ユズ、直七、ぶしゅかん等では、栽培技術の向上や、規格外品を活用した加工品の開発や販路拡大の取り組みを強化する等、農業者の所得向上に向けた取り組みを積極的に行っている。

また、畜産関係では、四万十市西土佐地域で取り組んでいる「四万十牛」の生産拡大に向けて、畜舎増設に向けた土地の造成作業に着手している。

水産業分野

メジカ等の地域資源を活用した加工品の増産に向け、産振アドバイザー制度や産振補助金を活用しながら、施設整備及び機械設備の導入による生産体制の強化や、「食のイノベーションベース」を活用した新たな加工品開発の取り組みが進んでいる。

また、認知度向上・販路拡大に向けて、商談会への積極的な参加や、地元における様々なイベントの開催等、地域産業の活性化と担い手確保に繋がる活動を行っている。

商工業分野

生産体制の強化と併せて、新商品の開発にも積極的に取り組み、県内外で開催される商談会等への出展により、新規取引先の獲得にもつながっている。

また、道の駅や地域の拠点施設等において定期的なイベントを開催し、誘客促進・地元産品の認知度向上に取り組み、さらには、県内外の道の駅との物販交流などを実施し、交流人口の拡大を図っている。

観光分野

柏島や四万十川等の自然体験型観光メニューに加え、新たに整備された道の駅やグランピング施設等の観光拠点施設と連携した周遊ツアーの造成、インバウンド需要に対応するための「MATCHA」を活用した多言語による情報発信等、誘客促進、滞在時間の延長に向けた取り組みが進んでいる。

また、(一社)幡多広域観光協議会を中心に、SDGsを切り口としたプログラムの造成やスポーツ合宿の受入体制の強化及び誘致活動にも積極的に取り組んでいる。

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
農 業	1	宿毛市特産直七の生産・加工・販売の推進 (宿毛市) 【実施主体】 ・◎直七生産(株) ・宿毛市 地元柑橘の一つである直七の生産・加工・販売を推進することで、耕作放棄地の利用を促すとともに、農家所得の向上と雇用の創出を図る。	売上高 会計年度 1月～12月	3,438万円 (R3)	3,950万円	6,000万円	1 生産体制の強化 (1)需要増に対応した生産の拡大 ・生産者への栽培技術指導 ・獣害対策等の栽培管理の強化 ・作付面積の拡大 ・品質に応じた果実買取単価の引き上げ 2 販路拡大 (1)安定した取引先の確保 ・バイヤーへの営業等の外商強化 (2)新商品の開発及び既存商品の改良 ・市場調査によるニーズ把握 ・直七の加工に向けた市内事業者への働きかけ	1 生産体制の強化 (1)需要増に対応した生産の拡大 ・直七生産(株)による作業受託(生産者8軒) ・獣害対策の防護ネット設置(野地地区、6月完了) (宿毛市有害鳥獣被害防止対策事業費補助金、高知県鳥獣被害防止総合対策事業費補助金) →シカ等による被害が減少 ・新規作付候補地の調査(随時) ・品質(5段階)に応じた果実買取単価の引き上げ 2 販路拡大 (1)安定した取引先の確保 ・既存取引先への営業強化による関係構築 (2)新商品の開発及び既存商品の改良 ・既存取引先への聞き取りに基づく既存商品のリニューアル (4月～ボン酢、ごまドレッシング) ・市内イベントでの直七商品ふるまい(8/24)	－ (1月以降に集計)	－	(成果) ・防護ネットの設置により獣害が減少するとともに、栽培継続が困難な生産者からの作業受託を増やしたことで、既存ほ場での栽培管理が強化された。 ・既存商品の改良に積極的に取り組むとともに、継続的なPR活動により直七自体の認知度は向上している。 (課題) ・天候不良や害虫被害等による需要量に対する供給量の不足 ・安定した在庫の確保 ・既存取引先との取引継続 (今後の方向性) ・既存ほ場での栽培管理の強化 ・新規作付ほ場の確保 ・既存取引先への営業強化による関係構築
農 業	2	宿毛市イチゴ・フィンガーライムブランド化推進プロジェクト (宿毛市) 【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) ・他関連事業者 宿毛市農業公社「(一社)スタートアグリカルチャーすくも」を中心として、主要農産物である「イチゴ」の生産拡大と、新規特産柑橘である「フィンガーライム」について栽培技術を確立し安定生産を図る。また、規格外品の加工による付加価値向上や成分分析等の活用による有利販売を目指すことで、生産者の所得向上と地域活性化につなげる。	イチゴ売上高 (JA出荷額) 会計年度 1月～12月	7,514万円 (R2～4平均)	8,000万円 (R4～6平均)	9,000万円 (R7～9平均)	1 イチゴの生産・販路拡大 (1)イチゴの生産拡大 ・研修生の確保及び研修 ・新規就農者のための用地(ハウス)確保支援 ・農福連携の実証・普及推進 ・サポートハウスの整備・運営 (2)販売促進及び加工品開発 ・規格外品の加工品を開発	1 イチゴの生産・販路拡大 (1)イチゴの生産拡大 ・地域おこし協力隊員及び研修生募集ポスターの掲示(6月～) ・長期研修生を農業公社で受入れ(1名、R6.4月～) ・短期研修生を農業公社で受入れ(週1回程度、9/7～) ・公社卒業生のための中古ハウス確保・移設支援 →5月に公社を卒業した1名が市内で就農 ・出荷用箱組み立てを福祉事業所に委託 ・サポートハウス建設工事入札(下半期に予定) (2)販売促進及び加工品開発 ・自動販売機での冷凍イチゴ販売：1軒 ・JA出荷期間終了後の観光農園の実施：1軒(5月)	－ (1月以降に集計)	－	(成果) ・農業公社のイチゴ研修生1名がR6.5月に卒業し、幡多管内で中古ハウスも調達した。今年から宿毛市内で就農。 ・現在、1名(R6.4月～)が農業公社で長期研修中であり、並行して中古ハウスの確保も進めている。 (課題) ・新規研修生の確保 ・産地全体での品質の向上と収量の増加 (今後の方向性) ・研修生の募集継続 ・専門家や先輩農家の指導による生産技術の安定化
			フィンガーライム売上高 会計年度 1月～12月	150万円 (R4)	370万円	700万円	2 フィンガーライムの生産・販路拡大 (1)フィンガーライムの生産拡大 ・新規参入・栽培面積拡大に関する支援 (2)販路開拓及び加工品開発 ・成分分析データを活用した販路開拓 ・加工品の開発	2 フィンガーライムの生産・販路拡大 (1)フィンガーライムの生産拡大 ・地域おこし協力隊員及び研修生募集ポスターの掲示(6月～) (2)販路開拓及び加工品開発 ・高質系スーパーの園地見学・商談(5/27) →紀ノ国屋インターナショナル(青山店)での青果取扱い開始 ・成分分析データを活用したテストマーケティング(予定) ・6次産業化セミナー実践コースへの参加(6/18、7/25) →加工品の試作：2品(継続中)	－ (1月以降に集計)	－	(成果) ・高質系スーパーとの取引開始により、青果の販路が拡大した。 ・6次産業化セミナーで専門家のアドバイスを受けながら、規格外品を使った加工品の試作が進んでいる。 (課題) ・生産技術の向上 ・規格外品の有効活用 (今後の方向性) ・収量アップに向けた生産技術の安定化 ・規格外品の加工による付加価値の向上

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
農 業	3	四万十ぶしゅかんの産地形成と ブランド化 (四万十市) 【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 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。	生産量 収穫期 8月～10月	44,197kg (R5)	44,197kg	60,000kg	1 生産体制強化 (1)栽培面積の拡大と技術向上 ・苗木の育成、新植及び改植の推進 ・定着率向上や青玉の生産等のための栽培 指導 ・好適圃場の調査 (2)青玉の出荷を強化 ・青果買取基準の更新 ・青玉長期保存の研究 2 販路拡大 ・営業強化による青玉の出荷拡大 ・商談会等への出展	1 生産体制強化 (1)栽培面積の拡大と技術向上 ・苗木補助及び有害鳥獣対策用防護柵設置補助の継続実施 （四万十市ぶしゅかん産地化推進事業費補助金） ・ぶしゅかんの生産に関する講演会(6/29) ・好適圃場の確認 (2)青玉の出荷を強化 ・四万十ぶしゅかん生産者組合総会の開催(6/29) ・出荷基準の確認等を目的とした「ぶしゅかん目慣らし会」の実施 (8/22) ・県農業技術センターによる青玉長期保存の研究実施(R4～6) 2 販路拡大 ・県内外への営業強化 →高知市量販店等での取り扱い拡大:4件 ホテル(高知市)でぶしゅかんメニューの提供開始:1件 ・メディア等への掲載によるPR:3件(中四国1件、県内2件)	－ (10月以降に集計)	－	(成果) ・営業を強化したことにより、高知市での販路が拡大した。 (課題) ・生産拡大、安定した収穫量の確保 ・四万十ぶしゅかんの認知度向上 (今後の方向性) ・剪定講習会の実施 ・圃場の巡回・個別指導 ・イベント等でのPR ・県内外への営業の強化
			生産額	5,400千円 (R5)	5,815千円	15,900千円			－ (10月以降に集計)		
農 業	4	三原村ユズ産地化計画の推進 (三原村) 【実施主体】 ・◎(公財)三原村農業公社 ・JA高知県(幡多地区) ・三原村 三原村の環境を生かした農業 振興策として、ユズの産地化と販 路拡大による所得の向上を目指 す。	ユズ売上高 (公社)	5,755万円 (R4)	7,200万円	11,255万円	1 ユズ産地の確立 (1)栽培技術の向上と生産量の拡大 ・整枝・剪定技術の向上と適期防除等による 生産量の拡大 (2)担い手の確保 ・新・農業人フェアやWeb(HP等)でのPR活動 動等による研修生の確保 (3)販路拡大 ・商談会・催事等への参加やバイヤー等への 営業活動等、県内外への外商強化	1 ユズ産地の確立 (1)栽培技術の向上と生産量の拡大 ・整枝・剪定により収穫労力が削減できる樹形への誘導 (2)担い手の確保 ・研修生確保に向けた取り組みを推進 移住相談会でのPR: 2 回 三原村HPでの募集・PR(随時) (3)販路拡大 ・新規取引先の開拓及び現取引先の確保に向けた取り組み スーパーマーケットフェアを視察:1回 県外企業との商談: 2回(予定)	－	－	(成果) ・整枝・剪定の技術指導により、樹高の切下げが行われるようになり、 収穫労力が削減できる樹形になってきた。 (課題) ・担い手の確保に向けた研修生の確保 ・新規取引先の開拓及び現取引先の確保 (今後の方向性) ・新・農業人フェア等での研修生の確保に向けたPR活動 ・催事等への参加及び県外企業への営業活動

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
水産業	5	土佐清水メジカ関連産業再生構想の推進 (土佐清水市) 【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 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。	売上高	21.1億円 (R4)	24.1億円	25.8億円	1 保管・加工施設の円滑な運営 ・事業者の施設利用の促進 2 スープブロス製造・販売体制の確立 ・新商品の開発・販売 ・商談会・展示会への参加 3 メジカ・宗田節の認知度向上 ・商談会・展示会への参加 ・市内小中学校での食育活動の実施	1 保管・加工施設の円滑な運営 ・外国人技能実習生の受入れ 2 スープブロス製造・販売体制の確立 ・「食のイノベーションベース」を活用し、スープブロスの新商品開発に向けた取り組み開始（8月～） ・商談会・展示会への参加：5回 3 メジカ・宗田節の認知度向上 ・商談会・展示会への参加によるPR ・市内小中学校での食育活動の実施：2回(6/24、9/24)	7.3億円 (R6.4月～7月) ・R6到達目標達成率：90.9% ・対前年同期比：100.6%	B	(成果) ・メジカ産業の核として宗田節の認知度向上に取り組んでおり、昨年同期比を上回る売上となっている。 ・スープブロスは、商談会等に参加するものの売上が伸び悩んでいることから、本年度から高質系スーパー向けの新商品の開発に取り組んでいる。 (課題) ・冷凍保管施設等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 ・宗田節の認知度向上
			スープブロス 売上高	965万円 (R4)	1.3億円	2.4億円			264万円 (R6.4月～7月) ・R6到達目標達成率：6.1% ・対前年同期比：80.8%		
水産業	6	宗田節関連商品の販路拡大の推進 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎(株)ウェルカムジョン万カンパニー 宗田節関連商品の生産体制・衛生管理体制を充実し、新たな商品開発と販路拡大を図ることにより、宗田節生産者の所得向上と雇用の創出を目指す。	売上高 会計年度 7月～6月	8,659万円 (R4)	1億 250万円	1億 1,000万円	1 生産体制の強化と商品開発 (1)生産体制の強化 ・施設整備及び機械設備の導入 ・衛生管理体制の強化 (2)商品開発・改良 ・新商品の開発 ・既存商品の磨き上げ・改良 2 販路拡大 ・商談会・展示会への出展	1 生産体制の強化と商品開発 (1)生産体制の強化 ・衛生管理体制強化を含めた施設整備及び機械設備の導入（産振アドバイザー制度の活用）（産振補助金(一般事業)） (2)商品開発・改良 ・新商品の開発：2品(業務用の厚削り、粉末) ・既存商品のキャップの改良(カビ対策) 2 販路拡大 ・商談会・展示会への出展：2回	—	—	(成果) ・産振アドバイザー制度及び産振補助金(9/27採択)の活用により、施設整備及び機械導入に向けて準備を進めている。 ・商談会やイベントへ積極的に参加するとともに、新商品の開発や商品改良にも意欲的に取り組んでいる。 (課題) ・需要増に対する生産体制の強化 ・県外への販路拡大 (今後の方向性) ・生産体制強化に向けた施設整備 ・商談会やイベントへの出展

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
水産業	7	宗田節の一般向け加工商品の販売促進と体験観光の強化 (土佐清水市) 【事業実施主体】 ・◎(株)たけまさ商店 付加価値の高い一般消費者向け加工商品の開発・販売拡大と節づくり体験観光の利用者数の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向上を目指す。	売上高 会計年度 8月～7月	7,454万円 (R5)	9,946万円	1億 500万円	1 生産体制の強化、販売拡大 ・新商品の開発・販売 ・商談会・イベント等への出展 2 節納屋体験観光の強化 ・SNSを活用した情報発信の強化 ・ホテルや旅行会社との連携	1 生産体制の強化、販売拡大 (1)商品開発・販売拡大 ・端材の活用拡大に向けた取り組み ・商談会・イベントへの出展：7回 2 節納屋体験観光の強化 ・Instagramを活用した情報発信 ・足摺エリアのホテルと体験メニューに係る協議の実施(継続中)	8,383万円 (R5.8月～R6.7月) ・R6到達目標達成率：84.3% ・対前年比：112.5%	C	(成果) ・商談会やイベント等へ積極的に参加し、販路拡大及び宗田節の認知度向上に取り組んでおり、対前年比では売上も順調に伸ばしている。 (課題) ・加工商品の開発 ・宗田節の認知度向上・販路拡大 ・体験観光客の集客
			体験者数 会計年度 8月～7月	302名 (R5)	800名	950名			174名 (R5.8月～R6.7月) ・R6到達目標達成率：21.8% ・対前年比：57.6%		
水産業	8	新たな製造方式による宗田節等の生産・販売の強化 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎(有)ヤマア 宗田節等生産の培乾工程に、焼津式乾燥機等を活用し、生産性の向上や生産拡大、小売商品の磨き上げを図ることにより、安定した雇用の拡大や地域の基幹産業の振興、知名度の向上を目指す。	売上高 会計年度 7月～6月	2.5億円 (R4)	2.57億円	3億円	1 顧客のニーズに合わせた生産体制の強化 ・サバ節等の製造強化 ・小売商品の製造強化 2 販売拡大・新商品の開発 ・小売商品の開発 ・商談会、イベント等への出展	1 顧客のニーズに合わせた生産体制の強化 ・冷凍保管庫の導入(業務改善助成金) →サバ節等の生産体制強化 2 販売拡大・新商品の開発 ・「食のイノベーションベース」を活用し、商品開発に向けた取り組み開始(8月～) ・商談会、イベントへの出展：2回	—	—	(成果) ・国の助成金も積極的に活用して冷凍保管庫を導入し、メジカやサバ節の製造強化に取り組んでいる。 ・商談会やイベントへ積極的に参加するなど、小売商品の売上アップ及び宗田節の認知度向上に向けて取り組みが進んでいる。 (課題) ・小売商品の生産体制の強化 ・新商品の開発 (今後の方向性) ・生産体制の強化に向けた施設整備 ・支援策を活用した新たな小売商品の開発

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
水産業	9	宿毛湾の水産加工品等の販売拡大 (大月町) 【実施主体】 ・◎八重丸水産(株) 大月町の地域資源の一つである水産資源を活用した加工商品等について、町内事業者や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り販路拡大及び売上高向上を図る。これにより、町産水産資源の消費拡大、雇用拡大等につなげる。	売上高 会計年度 9月～8月	3,195万円 (R5)	3,275万円	3,500万円	1 販売拡大・販売促進 ・商談会出展 ・HACCPに沿った衛生管理 2 新商品開発・既存商品の磨き上げ ・既存商品の磨き上げ	1 販売拡大・販売促進 ・スーパーマーケットライフ商談会(4/26) →成約：2商品 ・関西版県産品商談会(6/11) →1件商談中 ・フーズム2024(旭食品)(7/31～8/1) →成約：2商品 ・FOODEX JAPAN in 関西(9/18～20) ・土佐の宴(9/25) ・水産製品製造業許可取得(7/8) 2 新商品開発・既存商品の磨き上げ ・業務用商品の取り扱い開始 →おせち販売事業者：県外1件 →居酒屋等飲食店：県外1件、県内1件	2,973万円 (R5.9月～R6.8月) ・R6到達目標達成率：90.8% ・対前年比：93.1%	B	(成果) ・商談会への出展により、県外取引先が増加している。 ・業務用商品の新規取り扱いにより、これまで売り先の中心であった量販店に加え飲食店等の新規取引先が増加している。 (課題) ・新商品の開発 ・既存商品の磨き上げ (今後の方向性) ・他事業者と連携した新商品の開発 ・パッケージ変更等の既存商品の磨き上げ
商工業	10	道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした地域振興 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎土佐清水市 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点として、地元の農林水産物・加工品の販売や地域への誘客促進の取り組みを強化することにより、安定した雇用の拡大や地場産業の発展を図る。	売上高	5,071万円 (R3)	1億 6,122万円	1億 7,596万円	1 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした誘客の促進 (1)誘客促進の取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の連携強化 ・直販所の品揃えの充実 ・カフェ・食堂メニューの開発 ・イベント等の企画・開催 ・他県の道の駅と連携したが外商の強化 ・SNS等を活用した情報発信の強化 (2)滞在時間の延長に関する取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の連携・取り組みの強化 ・品揃え、メニューの充実等による利用者の満足度の向上	1 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした誘客の促進 (1)誘客促進の取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の開催(7/2) ・品揃えの充実、カフェ・食堂メニューの開発 →めじかの新子の刺身定食、バスクチーズケーキ等の販売開始 ・イベント等の企画・開催 サニーマートでの催事(4/13～4/14) リニューアルオープン1周年イベント(5/11～5/12) キッチンカーマルシェ：2回 道の駅登録25周年イベント(9/1開催) ・道の駅「にちなみ日野川の郷」8周年イベント出展 ・Instagram、YouTubeを活用した情報発信 (2)滞在時間の延長に関する取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の開催(7/2) 【再掲】 ・品揃え、メニューの充実等による利用者の満足度の向上 レストランの夜間営業の開始(7、8月、土日祝限定) めじかの新子の刺身定食、バスクチーズケーキ等の販売開始	5,716万円 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率：85.1% ・対R3年同期比：290.6% ※リニューアル前との比較	B	(成果) ・売上、入込数とも目標には達していないものの、イベントの開催や新商品・食堂メニューの開発を積極的に行う等誘客促進に取り組んでいる。今後は、関係機関等との連携により滞在時間の延長、周遊促進・情報発信の強化が期待される。 (課題) ・土佐清水市全域における周遊促進 ・地域の事業者との連携強化 ・滞在時間の延長 (今後の方向性) ・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 ・各種イベントの企画、開催
			入込数	7.2万人 (R3)	15万人	16.4万人			5.4万人 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率：86.4% ・対R3年同期比：176.8% ※リニューアル前との比較		

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】				
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況			
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
商 工 業	11	売り出せ西土佐プロジェクト (四万十市) 【実施主体】 ・◎西土佐地域産業振興推進協議会 ・地域事業者 ・四万十市 西土佐地域の多様な人材や事業者が連携・協働し、地域資源の有効活用や認知度向上を図る取り組みを推進することで交流人口を拡大するとともに、西土佐地域の産業振興を図る。	売上高 (道の駅よって西土佐)	2億 1,608 万円 (R4)	2億 2,100 万円	2億 2,800 万円	1 西土佐地域の特産品の認知度・ブランド力の向上 ・西土佐地域ならではの商品のブランド化・販売促進 (①鮎②四万十牛③米ナス④栗) ・各種イベント、商談会等への出展による認知度向上・販路拡大の取り組み ・HACCPに沿った衛生管理 ・ブランド力向上に向けた情報発信の強化	1 西土佐地域の特産品の認知度・ブランド力の向上 ○全体 ・道の駅よって西土佐によるイベントの実施 8周年記念イベント「8周年だよ！よっておきゃく！」(4/14) 夏の感謝祭2024(9/1) ・「北の恵み 食べマルシェ」での出展(9/14～16) ・道の駅や商工会のHPやインスタグラムでの情報発信 ・イベント時等の広報物(ポスターやチラシ)作成による情報発信 ①鮎 ・イベントの実施 四万十一デカイ鮎釣った人が優勝！ 鮎釣りダービー(6/1～9/30) しまんと西土佐あゆフェス(6/9) ・あゆ伝統漁法の次世代への承継を目的とした、地域住民対象の「鮎漁に対する意識調査」実施(7～8月) ・地元学生を対象とした漁業体験学習の実施に向けた検討 ・あゆを使った商品開発:1商品 ②四万十牛 ・四万十市内の観光拠点施設でBBQセットの販売を開始(6月) ・畜舎増設に向けた造成作業実施 ・県内外の和牛品評会等への出品 →神戸市西部市場 中国・四国和牛連合共励会 優秀賞 第1回高知県肉用牛部会肉牛枝肉共励会 優秀2席 ・県版HACCP第2ステージ認証取得(9月) ③米ナス ・イベントの実施 ガブツと米ナスキャンペーン(8/1～9/30) ナスフェス(8/11) ④栗 ・栗産地再生に向けた栗園モデル事業の実施や、水田転換(平地新植)、新改植の推進(苗木補助)等に関する補助事業の継続実施(四万十市栗産地再生推進事業費補助金)	9,967万円 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率：108.2% ・対前年同期比：97.7%	A	(成果) ・特産品の認知度を向上させるため、地元飲食店との連携による鮎やナスをテーマとしたイベントを実施した。(様々な食べ方を紹介し、特産物の魅力を発信した。) ・四万十市内の観光拠点施設で四万十牛のBBQセットの販売を開始した。 (課題) ・地域の人口（生産者）減少に伴う生産力低下の懸念 ・情報発信の強化 ・栗の出荷量の確保 ・四万十牛飼育頭数の拡大	
			売上高 ((株)四万十牛本舗)	2億 2,034 万円 (R4)	2億 6,800 万円	2億 7,900 万円			6,745万円 (R6.4月～7月) ・R6到達目標達成率：75.5% ・対前年同期比：95.7%		C	(今後の方向性) ・将来を見据えた産業の担い手の確保に関する課題の洗い出し(西土佐地域産業振興推進協議会内) ・イベント等への出展 ・栗の収穫量アップに向けた平地新植の推進 ・畜舎の増設
			生栗出荷額 (JA西土佐支所及び (株)しまんと美野里)	1,077万円 (R4)	2,800万円	3,600万円			2 誘客促進・入込客増加に向けた各種イベントの企画・開催 ・鮎や米ナス、BBQ関連施設など西土佐地域のあらゆる資源を活用したイベント等の企画・開催 ・近隣市町村や道の駅と連携した周遊イベント等の開催 ・ツアープランの造成と受入態勢の強化 ・SNSの活用など、誘客促進に向けた情報発信の強化			2 誘客促進・入込客増加に向けた各種イベントの企画・開催 ・西土佐地域産業振興推進協議会によるイベントの企画、実施：2回（しまんと西土佐あゆフェス、ナスフェス）【再掲】 ・道の駅よって西土佐によるイベントの実施:2回【再掲】 ・近隣市町村や道の駅と連携した周遊イベント等の開催 愛媛県商店街への出張販売(毎週火曜日) 県外道の駅との物販交流:4県 高知県・愛媛県内道の駅8駅でのスイーツスタンプラリー実施 「あま〜い誘惑ぐるぐる街道」(4/27～11/30) 予土まちサイクルデジタルスタンプラリー(7/13～12/31) ・四万十川バスと連携したBBQプランの実施・PR ・地域おこし協力隊(BBQ担当)の募集 ・SNSやHPでの情報発信 ・道の駅情報紙「よりすぎタイムス」発刊(毎月)

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】								【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
商 工 業	12	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) 【実施主体】 ・◎(株)WAN LIFE 幡多地域の農水産物を中心 に、県産素材を使ったペット関連 商品を開発し、地産外商を進める とともに、幡多圏域へのペット連れ 観光客の誘客促進やドッグラン複 合施設の利用者等への販売促進 により、地域経済の活性化を図 る。	売上高 会計年度 9月～8月	5,760万円 (R4)	6,500万円	1億円	1 商品開発・販路拡大 (1)ペット関連商品の開発・磨き上げ ・市場調査、試作品作り、原料調達方法の 検討、商品開発・磨き上げ (2)販路拡大及び新事業の検討 ・ネコ用商品(自社HPでの情報発信、商談会 やイベント等への出展) ・イヌ用商品(海外展開の検討 (貿易に関す るセミナー等の受講、海外向け商談会への 出展) ・新事業展開(ペットと泊まれる宿)の検討	1 商品開発・販路拡大 (1)ペット関連商品の開発・磨き上げ ・素材の掘り起こし (2)販路拡大及び新事業の検討 ・ネコ用商品 自社HPでの情報発信 ・イヌ用商品 新規顧客開拓のための送料無料セット(ドッグフードセット)の 取り扱い開始：3種(R6.3月～) ・新事業展開(ペットと泊まれる宿)の検討	－	－	(成果) ・SNSでの情報発信が自社HPへのアクセスにつながっており、さらにドッ グラン複合施設の利用や送料無料セットの購入につながっている。 (課題) ・人手不足 (今後の方向性) ・新たな人材の雇用
商 工 業	13	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) 【実施主体】 ・◎(有)和 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。	売上高 会計年度 6月～5月	1,965万円 (R4)	2,200万円	3,000万円	1 商品開発及び改良 (1)OEM商品の開発強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の共 同開発及び受託開発 2 販路拡大 (1)外商の強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の 販売拡大 3 生産体制の強化・充実 (1)人材の確保 ・新たな人材の雇用・育成 (2)加工販売拡大に向けた事業計画等の 検討	1 商品開発及び改良 (1)OEM商品の開発強化 ・地元食材(ぶしゅかん、大葉など)を活用したアイスクリームの商品 開発 →ふるさと納税商品として販売予定(秋頃) ・おからの商品開発 2 販路拡大 (1)外商の強化 ・県外事業者と連携・開発したPB商品(焼き肉のタレ、ポン酢)の 取扱い店舗数の増 3 生産体制の強化・充実 (1)人材の確保 ・新たな職員を自社HPとハローワークで募集 (2)加工販売拡大に向けた事業計画等の検討 ・設備導入の検討	－	－	(成果) ・OEM商品等の取り扱い店舗が増えたことによりOEM商品の売り上 げが増加した。 (課題) ・新たな販路の開拓 ・人材の確保 (今後の方向性) ・商談会等への出展 ・新たな人材の募集の継続

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
商 工 業	14	地域商業活性化拠点「はれのば」を核とした中心市街地の活性化 (四万十市) 【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 地域商業活性化拠点「Shimanto+Terrace はれのば」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し、中心市街地の活性化を図る。	中心商店街エリア内の通行量	平日 4,359人 休日 2,800人 (R4)	平日 5,017人 休日 3,538人	平日 6,005人 休日 4,647人	1 拠点施設の魅力向上 (1)拠点施設に人を呼び込む仕組みづくり ・拠点施設のカフェ及びテナントの魅力向上 ・拠点施設等を活用した集客イベントの実施 2 中心市街地エリアへの賑わいの拡大 (1)中心商店街に人を呼び込む仕組みづくり ・関係団体と連携した取り組みの継続、充実 (2)エリア情報の集約及び情報発信の強化 ・広報誌の発行やSNS等による商店街でのイベント等の発信強化 (3)新規出店の促進 ・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	1 拠点施設の魅力向上 (1)拠点施設に人を呼び込む仕組みづくり ・四万十にぎわい商店(株)取締役会の開催:月1回 ・直営カフェでの期間限定メニューの提供(フード・スイーツ・ドリンク)及び「フラッペ」の提供開始(4月) ・HPや商店街広報誌、Instagramによる直営カフェやテナント店等の情報発信 ・公園スペースを活用したイベントの開催:4回 はれのば4周年イベント(4/14) 「お店の“うらがわ”見学会」、「はれのばBEERガーデン」 はれのばマルシェ(4/7,6/2,8/4)(偶数月の第一日曜日) 2 中心市街地エリアへの賑わいの拡大 (1)中心商店街に人を呼び込む仕組みづくり ・「四万十玉姫の会」の取り組み(「玉姫様の日(毎月22日)」(商店が様々なサービスを提供))の継続 →4月から参加店舗 1 増(店舗数: 23→24) ・イベントの実施 公園スペースを活用したイベントの開催: 4回 【再掲】 一条通商店街納涼祭(8/3) 天神橋・東下町商店街土曜夜市(8/10) 玉姫・おまち中村超得スタンプラリー2024(11月予定) (2)エリア情報の集約及び情報発信の強化 ・天神橋商店街のHPのリニューアル(7月) ・商店街広報誌の発刊(7月) (3)新規出店の促進 ・チャレンジショップ事業運営会議開催:月1回 ・チャレンジショップの出店者募集(2区画/ 2 区画) →R6.6月 四万十市内での独立	－ (12月に通行量調査実施)	－	(成果) ・四万十にぎわい商店(株)の売上高は好調である。 ・直営カフェで新たにフラッペの提供を開始した。 ・チャレンジショップ出店者が四万十市内で独立した。(6月) (課題) ・拠点施設公園スペースの利用促進(他団体の利用促進) ・中心商店街への集客促進 (今後の方向性) ・商店街広報誌やHP等による情報発信の継続 ・各商店街と連携した取り組みの強化 ・インバウンド対策(キャッシュレス対応のステッカー作成等)
			中心商店街エリア内の新規出店者数	16店舗 (R元～4累計)	2店舗	8店舗 (R6～9累計)			－ (R7.4月以降に集計・公表)	－	
			売上高 (四万十にぎわい商店(株))	2,180万円 (R4)	2,180万円	2,524万円			1,286万円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率: 118.0% ・対前年同期比: 102.0%	S	

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
商 工 業	15	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) 【実施主体】 ・◎(有)四万十食品 新たに整備した施設・設備を活用し、地元食材を使用した新商品の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。	売上高 会計年度 9月～8月	3億 625万円 (R5)	3億 4,258万円	3億 9,264万円	1 生産体制の強化 (1)生産体制及び衛生管理体制の強化 ・新たな人材の確保・育成 ・HACCPに沿った衛生管理 2 商品開発・販路開拓 (1)既存商品の増産、新商品の開発による販路開拓 ・商品開発担当者や営業担当者の育成 ・既存商品の増産、新商品開発依頼への対応 ・自社商品の開発、新たな原材料の確保 ・ターゲット別の商談会等への出展 (2)自社商品のブランド化 ・ロゴマークによる自社商品のPR強化 ・HPやSNS等での情報発信	1 生産体制の強化 (1)生産体制及び衛生管理体制の強化 ・職員の雇用:7人(正規職員2名、非正規職員5名) ・新規雇用者に対する衛生管理の徹底指導 ・新工場の稼働(4月)(R5:産振補助金(一般事業)) →既存商品の増産、新たな商品開発・製造を行う環境が整備 →OEM商品を海外へ輸出開始(1商品) 2 商品開発・販路開拓 (1)既存商品の増産、新商品の開発による販路開拓 ・営業担当者等の増員に伴う人材育成の実施 ・四万十の野菜や畜産等を使った新商品の開発・製造(自社商品14商品、OEM商品2商品) ・商談会等への出展:5回(7月大阪、名古屋、9月大阪、高知2回) (2)自社商品のブランド化 ・R6.1月に作成したロゴマークによる自社商品のPR強化 ・SNSの開設(9月)	2億8,916万円 (R5.9月～R6.8月) ・R6到達目標達成率:84.4% ・対前年比:94.4%	C	(成果) ・R5年度の産振補助金(一般事業)の活用により、新工場が建設され、4月より稼働が開始した。 ・新商品開発(16品)が進み、生産量が増加した。 【雇用創出数】7人(R6.8月末時点) (課題) ・新工場での円滑な稼働及び生産体制の確立 ・自社商品の販路開拓 (今後の方向性) ・新規雇用者の人材育成 ・既存商品の増産 ・商談会等への出展 ・ロゴマークによる自社商品のPR強化(タグ作成予定、HPの二次元コード等を裏面に記載) ・HPやSNS等での情報発信
商 工 業	16	道の駅「ふれあいパーク・大月」を拠点とした産業振興と賑わいの創出 (大月町) 【実施主体】 ・◎(一財)大月町ふるさと振興公社 ・大月町 道の駅「ふれあいパーク・大月」を町全体の産業振興と賑わい創出の拠点と位置付け、町内事業者等と連携しながら、農林畜水産品や加工品の開発・販売等の地産地消・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、持続可能なまちづくりと地域の活力向上を目指す。	売上高	2億 3,655万円 (R4)	2億 4,800万円	2億 8,000万円	1 地場産品の販売促進、特産品の開発・販売の強化 ・「大月町地産外商推進協議会」と連携した外商の推進 ・商談会への出展 ・既存商品の改良	1 地場産品の販売促進、特産品の開発・販売の強化 ・大月町地産外商推進協議会による外商勉強会を実施(6/27)(外商に向けての体制の勉強) ・R6関西版県産品商談会(6/11) →成約:新規2件 ・首都圏食品小売店・問屋個別商談会(6/18) →成約:新規2件 ・土佐の宴(9/25) ・ばんかんゼリーの容器変更 →賞味期限3ヶ月から5ヶ月に延長	7,200万円 (R6.4月～7月) ・R6到達目標達成率:87.1% ・対前年同期比:93.9%	B	(成果) ・商談会への出展等によって、県内外問わず取引先が増加している。 ・イベント開催や他地域との交流によって賑わいの創出に繋がっている。 (課題) ・新商品の開発 ・外商の推進 ・イベント等による集客 ・産直市の改善、2 階空きスペース活用 (今後の方向性)
							入込数	18.6万人 (R4)			18.8万人

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】								【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
商 工 業	17	三原村のどぶろくによる地域活性化 (三原村) 【実施主体】 ・◎土佐三原どぶろく合同会社 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。	売上高 会計年度 6月～5月	1,651万円 (R4)	2,410万円	3,290万円	1 販売促進 (1)新商品の開発による販路拡大 ・新商品の開発 (2)販売促進 ・県内外の商談会・イベントへの出展 ・飲食店・小売店等への営業によるどぶろく取扱店の掘り起こし ・HACCPに沿った衛生管理 ・事務作業の効率化・省力化 ・後継者の確保・育成 (3)誘客促進に向けたどぶろく関係企画の実施 ・どぶろく関係企画の提案・実施、各種イベントとの連携	1 販売促進 (1)新商品の開発による販路拡大 ・県工業技術センターへの相談：1回(7/9) →新商品開発：1品 (2)販売促進 ・イベントへの出展：7回(県内) サニーマート中万々店イベント(4/20、4/21) めじかの里 1 周年祭(5/12道の駅めじかの里土佐清水) サニーマート六泉寺店イベント(5/19) サニーマート南国店イベント(6/9) 三原・土佐清水即売会(6/15道の駅めじかの里土佐清水) 林邸カフェ×みはらどぶろくSPECIALDAY(7/7 林邸カフェ(宿毛市)) ふらっとマルシェ(7/28、シェアパークflat(黒潮町)) ・大手通販サイトへの出店(9月～) ・県内商談会への参加：1回 アグリコレット商談会(9/28) ・県版HACCP新第2ステージ取得(9月) ・事務作業の効率化・省力化に向けたECサイトにかかる県よろず支援拠点への相談：1回(4/24) ・後継者候補として、地域おこし協力隊の募集・受入れ：1名 (3)誘客促進に向けたどぶろく関係企画の実施 ・高知県観光キャンペーン「どっぶり高知旅」と連携した取り組み	227万円 (R6.6月～8月) ・R6到達目標達成率：37.7% ・対前年同期比：64.7%	D	(成果) ・県工業技術センターへの相談・試作等により、新商品開発に取り組んでいる。 ・地域おこし協力隊制度を活用し、後継者候補として 1 名受入れた。(どぶろく業務全般(製造・営業・販売など)ができるよう育成していく。) ・販売促進に向け、イベントへの出展機会が増加している。 (課題) ・販売促進活動の強化 ・社員の高齢化 ・安心安全な製品供給に向けた衛生管理 ・三原村のどぶろく文化の継承・発信 (今後の方向性) ・販売促進活動の強化(後継者の育成) ・どぶろく製造・営業・販売に携わることができる後継者の育成 ・HACCPに沿った衛生管理の徹底 ・情報発信の強化
18	黒潮町産天日塩を活用したビジネスの推進 (黒潮町) 【実施主体】 ◎(有)ソルティープ 黒潮町の代表的な特産品のひとつである天日塩の販売促進を図り、雇用の創出や地域の所得向上につなげる。また、塩づくり体験事業を通じて天日塩の認知度の向上を目指す。	売上高 会計年度 3月～2月	3,150万円 (R4)	3,672万円	4,072万円	1 販路開拓・販売促進 ・天日塩の増産 ・商談会への出展を通じた販路開拓 ・HACCPに沿った衛生管理の実施 ・塩づくり体験の受入れ 2 人材確保 (1)人材確保・育成 ・人脈等を活用した後継者の確保、OJTによる育成	1 販路開拓・販売促進 ・R5.4月に採かん施設整備(R4:産振補助金(一般事業)) →製塩量・売上高は増加見込み ・商談会への出展を通じた販路開拓：1回(東京) ・HACCPに沿った衛生管理の実施 ・塩づくり体験の受入れ:197人(3月～8月) (対前年同期比101.0%) 2 人材確保 (1)人材確保・育成 ・人脈等を活用した後継者の確保、OJTによる育成	1,839万円 (R6.3月～7月) ・R6到達目標達成率:120.2% ・対前年同期比:109.4%	S	(成果) ・R5.4月から稼働した採かん施設(R4:産振補助金(一般事業))が効率よく運転できるようになり、製塩量・売上高は増加傾向である。 ・商談会への出展を通じて、取引先が増加している。 ・塩づくり体験事業は対前年同期比(R6.8月末時点)で101.0%で増加し、天日塩の認知度の向上に寄与した。 (課題) ・人材育成 ・施設の本格稼働に対応した販路拡大 (今後の方向性) ・OJTの実践 ・販路拡大のための商談会への出展	

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
商 工 業	19	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) 【実施主体】 ・◎土佐のあまみ屋 ・黒潮町商工会 新たな採かん施設・結晶ハウスを活用し、天日塩の生産拡大による販売促進に取り組むとともに、黒潮町商工会を中心として「地域ブランド化」を推進することにより、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。	売上高 会計年度 1月～12月	3,062万円 (R4)	3,843万円	3,843万円	1 生産体制の強化及び販路拡大 ・天日塩の増産、新商品開発の検討 ・商談会への出展を通じた販路開拓 ・HACCPに沿った衛生管理の実施 ・結晶ハウス増設検討 2 地域ブランド化の推進 ・町内事業者への働きかけ	1 生産体制の強化及び販路拡大 ・R5.11月に採かん施設整備(R4:産振補助金(一般事業)) →製塩量・売上高は増加見込み ・メディア等への掲載によるPR:1件(県内) ・HACCPに沿った衛生管理の実施 ・新たな結晶ハウスの建設に適した土地を選定中 2 地域ブランド化の推進 ・黒潮町観光公式サイトで町内天日塩事業所の紹介ページを公開	1,890万円 (R6.1月～8月) ・R6到達目標達成率:73.8% ・対前年同期比:121.4%	C	(成果) ・R5.11月から採かん施設(R4:産振補助金(一般事業))が稼働し、製塩量は増加傾向であり、今後売上高の増加が見込まれている。 (課題) ・需要に対応した供給量の確保 ・地域ブランド化の推進 (今後の方向性) ・結晶ハウスの増築を検討 ・地域ブランド化に向けた町内事業者との連携方法の検討
商 工 業	20	佐賀地域の資源を活用した拠点ビジネス推進 (黒潮町) 【実施主体】 ・◎(株)なぶら土佐佐賀 ・黒潮町 道の駅「なぶら土佐佐賀」を中心として、魚介類や農産物等の地域食材を活用した商品開発・販売促進に取り組むとともに、地域の魅力の発掘・発信を強化することにより、地域の所得向上と交流人口の拡大を図る。	売上高	2億 3,147万円 (R4)	2億 5,500万円	2億 7,000万円	1 施設及び組織体制の充実 ・高速道路延伸に伴う施設整備に関する協議 ・機械器具、備品の更新 ・道の駅「ビオスおおがた」との連携・情報共有 ・観光案内所として幡多広域イベント等情報発信機能の強化 ・インバウンド需要に即した取り組みを推進 2 町内の事業者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やフードコートメニュー・テイクアウト商品の開発・販売促進	1 施設及び組織体制の充実 ・施設内にカツオのたたき体験ブース設置の検討 ・壁面や看板のリニューアルに向けた協議 ・道の駅「ビオスおおがた」との休日等の重複の回避 ・観光インフォメーション対応職員の配置 ・インスタグラム、フェイスブックを活用した情報発信(週1回投稿) ・キャッシュレス、多言語対応(フードコート)、無料Wi-Fi対応 2 町内の事業者と連携した商品開発・販売促進 ・地域食材を活用したフードコートにおける期間限定メニューの開発・販売	1億1,436万円 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率:107.6% ・対前年同期比:96.6%	A	(成果) ・地域食材を活用したフードコートメニューの充実により、フードコート売上高は対前年同期比101.3%で増加している。 (課題) ・高速道路の延伸に伴う施設整備 ・施設の魅力向上 (今後の方向性) ・壁面や看板のリニューアル ・駐車場の拡張及びトイレの設置等の検討
商 工 業	21	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) 【実施主体】 ・◎(株)黒潮町缶詰製作所 ・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・販売体制の充実・強化に取り組む、「地産」・「地消」・「外商」を推進することで、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。	売上高	1億 589万円 (R4)	1億 1,000万円	1億 1,000万円	1 施設・体制の充実強化 ・工場移転に伴う施設整備 ・HACCPに沿った衛生管理の実施 2 商品開発・販売促進 ・自社商品の開発・強化 ・OEM商品の開発 ・海外輸出の検討	1 施設・体制の充実強化 ・用地取得に向けた現地立会 ・県版HACCP新第2ステージ取得(9月) 2 商品開発・販売促進 ・自社商品の開発:1商品(新商品) ・OEM商品の開発:新規2商品 ・商談会への出展を通じた販路開拓:1回(4月東京) →新規取引先:3件	4,273万円 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率:93.2% ・対前年同期比:104.8%	B	(成果) ・高知家うまいもの大賞2024高知家賞を受賞し、認知度向上及び売上増加に寄与した。 ・6月に商品開発した「鰹と海鮮たっぷりの土佐流・玄米バエリア」は、地元の農家の米を使用した初のごはん缶詰として、地域経済の循環に寄与した。 ・都市圏への商談会に参加し、取引先が増加した。 (課題) ・物価高騰 ・商品開発、販売促進 (今後の方向性) ・原料価格の高騰に伴う、販売価格の検討 ・好評であるごはん缶詰の開発 ・商談会への出展を通じた販路開拓

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】								【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
観光	22	幡多広域における滞在型・体験型観光の推進 (幡多地域全域) 【実施主体】 ・◎(一社)幡多広域観光協議会 【事業概要】 「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。	延べ宿泊者数	389,589人 (R4)	452,000人	479,000人	1 商品造成・誘客促進 (1)地域の魅力創出・セールスの推進 ・SDGsを切り口とした体験プログラムの充実 ・長期滞在型観光の推進やインバウンド施策の強化 ・旅行会社等へのセールスの推進 (2)地域認知度向上・プロモーションの推進 ・「幡多地域」のリブランディング、広報・PRによるブランドの浸透 ・デジタルメディア(HP、SNS、MATCHA等)の活用促進	1 商品造成・誘客促進 (1)地域の魅力創出・セールスの推進 ・SDGsを切り口とした農家民宿と連携したプログラム造成(三原村) ・高知県観光キャンペーン「どっぶり高知旅」と連携した自転車イベントの実施(R7.3) ・多言語情報発信システム「MATCHA」を活用した情報発信 ・多言語パンフレットを活用したセールス活動の実施：1回 ・商談会への参加：6回 ・教育旅行セールス等(大阪、奈良)：8社、14箇所 (2)地域認知度向上・プロモーションの推進 ・デジタルサイネージを活用したプロモーション動画の放映(県内14箇所) ・「長居植物園deEXPO2025×高知県マルシェ」への出展(県主催 5/18,19) ・首都圏や関西圏の交通機関を活用したPR ・ラジオを活用した(FM幡多)観光情報の配信 ・多言語情報発信システム「MATCHA」を活用した情報発信【再掲】	－	－	(成果) ・教育旅行における受入家庭発掘の戸別訪問を行ったことによる受入家庭が増えた。(新規受入家庭6軒(第1四半期)) (課題) ・インバウンド対応の強化 ・教育旅行(民泊)の受入家庭の確保 (今後の方向性) ・多言語情報発信システム「MATCHA」等を活用した情報発信の強化 ・教育旅行(民泊)の受入家庭の確保のための個別訪問の実施
			外国人延べ宿泊者数	2,318人 (R4)	16,200人	18,700人	2 受入体制の強化 (1)来訪者満足度を向上させるための地域受入体制整備を推進 ・広域に関わる観光周遊企画の立案・情報提供・発信の推進 ・広域観光に関わる地域の受入体制基盤強化 ・研修会等の開催 ・教育旅行における田舎暮らし体験(民泊)の受入促進	2 受入体制の強化 (1)来訪者満足度を向上させるための地域受入体制整備を推進 ・自転車イベントに合わせた広域サイクリングマップの制作 ・AI通訳機(R6.2月購入)を活用した受入体制整備 ・観光地域づくり支援員の配置による市町村支援の実施 ・研修会等の開催 情報発信の研修の開催：1回(1月予定) 自然・体験型観光アドバイザー教育民泊研修会の開催：2回 教育民泊安全衛生講習会：3回 ・教育旅行における田舎暮らし体験(民泊)の受入家庭発掘のための個別訪問：10軒 →教育民泊新規受入家庭 6軒 ・市町村と連携した受入家庭増に向けた広報活動の強化	－	－	

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
観光	23	幅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 (幅多地域全域) 【実施主体】 ・◎(一社)幅多広域観光協議会 ・幅多6市町村及び観光協会等 【事業概要】 土佐西南大規模公園のスポーツ施設を核とし、幅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り、交流人口の拡大と地域経済の活性化を図る。	延べ宿泊者数	19,038人 (R4)	18,400人	20,000人	1 受入体制の充実・強化 (1)スポーツ施設や宿泊施設等との連携による受入体制の充実・強化 ・市町村・観光協会等との連携 ・ホームページを活用した管内スポーツ施設や大会・合宿の情報提供 ・関係事業者や集落活動センター等と連携した受入体制の充実・強化 ・スポーツツーリズム推進会議の開催等 ・スポーツ合宿・大会等の誘致及び受入体制の充実・強化	1 受入体制の充実・強化 (1)スポーツ施設や宿泊施設等との連携による受入体制の充実・強化 ・市町村議員等とのスポーツツーリズム勉強会の開催：年1回 ・「はた旅」JHPへの大会合宿情報掲載(スポーツやろうぜ！) ・受入施設・事業者への説明会の実施：2回 (弁当部会、宿泊部会各1回) ・スポーツツーリズム推進会議の開催：2回(4/18、9/26) ・スポーツ合宿・大会等の誘致活動(4～7月)：41件 (九州13、中国14、関西3、中部2、関東7、東北1、県内1)	—	—	(成果) ・体験プログラム利用者が増加した。 (R5年度)305人、経済効果774,700円→(R6.9月末)189人、経済効果670,000円 (課題) ・スポーツ合宿参加者の移動の利便性の向上 ・地域の受入体制づくり(人材育成) (今後の方向性) ・町内での合宿参加者に対する町所有マイクロバスの活用開始 ・複数の市町村にまたがる場合の支援制度の検討 ・受入施設・事業者への説明会の実施
							2 誘客促進の取り組み (1)セールス活動等による誘客促進の取り組み ・アドバイザーを活用した合宿やサッカー大会のセールスパromーション及び企画運営 ・スポーツ合宿と観光を組み合わせた新たな周遊プランの構築を検討 ・スポーツ合宿参加者の移動(宿舎と施設の往復等)に係る支援策の検討 ・大会の運営、市町村及び関係団体との連携 ・関西を中心とした西日本や関東・東北・北海道等の東日本エリアへのセールス活動の展開	2 誘客促進の取り組み (1)セールス活動等による誘客促進の取り組み ・スポーツ誘致アドバイザーとの推進協議：1回(5/22) (砂浜美術館と共催) ・ラインメール青森FCのホーム戦にて「高知県フェア(特産品販売・観光案内)」を開催(7/21) ・スポーツ合宿参加団体に対する体験プログラム割引の実施や、体験プログラムの営業活動を実施 ・スポーツ合宿参加者の移動(宿舎と施設の往復等)に係る支援策の検討 →黒潮町での合宿参加者に対する町所有マイクロバスの活用開始 ・大会の運営等における、受入団体の宿泊や食事の提供等に関する手配・調整 ・スポーツ合宿・大会等の誘致活動(4～7月)：41件【再掲】 (九州13、中国14、関西3、中部2、関東7、東北1、県内1)			

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
観光	24	宿毛市の地域資源を活用した観光振興 (宿毛市) 【実施主体】 ・◎(一社)宿毛市観光協会 ・宿毛市 地域の観光推進体制を強化し、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。	市内の延べ宿泊客数 1月～12月	9.0万人 (R4)	10.0万人	10.3万人	1 体験メニュー充実に向けた環境整備・推進体制の強化 (1)観光人材の育成 ・県や市町村の人材育成制度等を活用した観光人材のスキルアップ (2)地域の特性や資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ ・食や自然、歴史・文化を活用した周遊・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・中山間地域を含めた事業者間の連携強化 ・咸陽島公園周辺の整備 2 誘客促進の取り組み (1)誘客促進の強化 ・宿毛まちのえき「林邸」及び道の駅を拠点とした観光・交流事業の企画・実施 ・地元の特産物を活用したイベントの企画・実施 ・フィッシングやサイクリング、マリンアクティビティを中心とした誘客促進の強化 ・プロモーション活動の強化	1 体験メニュー充実に向けた環境整備・推進体制の強化 (1)観光人材の育成 ・「どっぶり高知旅観光商品づくりオンライン勉強会」への参加：1名(7/24、8/28) (2)地域の特性や資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ ・林邸で動画を見ながらモノづくりを体験できるキットの常時提供 幡多の自然でモノづくり！動画で見て、作る、ものづくり体験！（7月～、さんご加工アクセサリーづくり体験等4種類） (宿毛市商業系市街地振興計画推進事業費補助金、高知県商店街等振興計画推進事業費補助金) ・沖の島観光協会、宿毛市観光協会、宿毛市の連携によるイベント実施 →のんびりわくわく沖の島体験：42人(7/28、沖の島) ・咸陽島公園周辺の整備に向けた先進地視察の実施(4/24) ・道の駅すくもサニーサイドパークに物産館建設を検討 2 誘客促進の取り組み (1)誘客促進の強化 ・宿毛まちのえき「林邸」での展示会・ワークショップ等イベント開催：7回 ・道の駅「すくもサニーサイドパーク」でのイベント開催：5回 ・宿毛歴史館での企画展開催：1回 ・地元の食を活かしたライドイベント「まんぶくライド」開催(8/11) ・チヌパラダイスカップ(6/30) ・ファミリー釣り大会＆海遊びin宿毛市沖の島(8/3) ・初心者サイクリングツアー(7/21、8/17、9/8) ・レンタサイクル利用者への飲食クーポン券配布 ・ショッピングモールでの物産展に出店(8/24,25、西宮市)	－ (5月下旬頃に前年の実績を集計・公表)	－	(成果) ・宿毛まちのえき「林邸」で、雨の日でも、幡多にちなんだモノづくりを体験できるメニューが造成された。 ・沖の島観光協会、宿毛市観光協会及び宿毛市との連携により、沖の島で規模の大きなイベントをコロナ禍以降はじめて開催することができた。 ・宿毛まちのえき「林邸」に加え、R5年にリニューアルした道の駅すくもサニーサイドパークでも、時季に応じたイベントを開催する等、誘客促進につながっている。 (課題) ・道の駅のキャンプエリア利用率向上 ・イベント等運営体制の確保 ・顧客満足度の向上 ・リピーターの確保 (今後の方向性) ・キャンプ利用者をターゲットとしたSNS等を活用した情報発信 ・観光協会の人員確保 ・拠点施設を核とした周遊観光のモデルコース造成
観光	25	土佐清水まると戦略観光の展開 (土佐清水市) 【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 観光産業を地域の戦略的産業と位置づけ、ジオツーリズムをはじめとした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・充実を図るとともに、幡多地域全体での誘客・周遊促進に取り組むことにより、滞在日数の増加や消費の拡大を図る。	入込数 1月～12月	66.1万人 (R4)	72万人	75万人	1 誘客の促進 (1)環境整備 ・中心市街地・竜串・足摺の全域への周遊を促す仕組みの検討・磨き上げ (2)誘客促進・情報発信 ・秋冬観光資源の磨き上げ (3)日本ジオパークネットワーク再認定 ・情報発信、市民への普及啓発 ・ジオガイドの養成及びスキルアップ、ジオツアーの造成	1 誘客の促進 (1)環境整備 ・あしずりまつりの開催(8/3) (2)誘客促進・情報発信 ・秋冬観光資源の磨き上げに向けた足摺きらり(11月)、ジョン万ウォーク(2月)開催準備 ・「MATCHA」を活用したイベント情報の配信：12回 (3)日本ジオパークネットワーク再認定 ・市広報誌を活用した情報発信、市民への普及啓発 ・ジオガイドの養成講座(9月～)	－ (2月公表予定)	－	(成果) ・周遊促進・滞在時間の延長を図るため、イベントの拡充に向け取り組んでいる。 ・日本ジオパークの再認定に向け、ジオガイドの養成等準備を進めている。 (課題) ・誘客の促進 ・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 ・ジオツアーの販売促進 (今後の方向性) ・各種イベントの企画・開催 ・ジオガイドの育成・スキルアップ ・事業者の連携強化によるジオツアーの販売促進

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】								【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
観光	26	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) 【実施主体】 ・◎(一社)四万十市観光協会 ・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。	公共観光施設利用者数 1月～12月	155,654人 (R4)	170,000人	170,000人	1 地域資源を生かした体験型観光の推進 (1)自然体験型観光の推進 ・各種誘客イベント等の企画、運営 ・二次交通との連携等によるしまんとリバーベキューの取り組み強化 (2)周遊・滞在しやすい環境の整備 ・二次交通の充実 ・多言語化等観光案内機能の充実 2 観光推進体制の強化 (1)連絡協議会等による事業の磨き上げ ・四万十市観光振興連絡会議、四万十市西土佐観光推進協議会の開催 ・予土県境地域連携事業の推進 (2)観光人材の育成・情報発信の強化 ・観光人材の発掘と育成 ・SNS等による発信の強化、一元的な情報発信の促進 ・四万十市にゆかりのある著名人や団体等によるPR・誘致活動の実施	1 地域資源を生かした体験型観光の推進 (1)自然体験型観光の推進 ・イベントの実施 四万十川花紀行 為松公園桜ぼんぼり点灯(3/23～4/7) 土佐一條公家行列「藤まつり」(5/3) 小京都ゆかたDay(7/5) しまんと市民祭なかむら踊り提灯台パレード(7/27) しまんと市民祭全日本女郎ぐも相撲大会(8/3) 大文字の送り火(8/19) しまんと市民祭しまんと納涼花火大会(9/7) 不破八幡宮大祭(9/14～15) よさこい四万十(9/14～15) 四万十川ウルトラマラソン(10/20) ・しまんとリバーベキューの取り組み 川バスとRIVER SIDE BBQの連携 BBQインストラクター初級、中級検定の実施(9/21、10/5) 四万十食材のBBQクッキングクラスの実施(9/22) (2)周遊・滞在しやすい環境の整備 ・高知県観光キャンペーン「どっぶり高知旅」との連携による四万十川バス料金割引による利用促進(R6.4/1～R7.3/31) ・観光施設の看板の多言語への対応(かわらっこ、いやしの里) ・どっぶり四万十！旅得キャンペーンの実施(9/1～1/31) 宿泊及び体験メニューの割引クーポン発行 2 観光推進体制の強化 (1)連絡協議会等による事業の磨き上げ ・四万十市観光振興連絡会議:1回(総会、4/26) 四万十市西土佐観光推進協議会:1回(7/9) →予土線の景色や魅力を楽しむツアー(10～11月の土日祝日)実施 ・予土県境地域連携実行委員会(総会、4/22) →予土まちサイクルデジタルスタンプラリー2024(7/13～12/31) (2)観光人材の育成・情報発信の強化・観光 ・観光ガイド養成講座の受講(観光ガイドLOILOIしまんと) ・観光パンフレット「夢の流れ 四万十川」のR7年度リニューアルに向けた検討 ・四万十市観光大使の任命(本田雅人氏、サクソ奏者)(4月) ・四万十市観光大使等によるPR・誘致活動の実施 →ニトリJDリーグ(女子ソフトボール)四万十ラウンド(9/7～8) 本田雅人コンサートin Shimanto(9/29)	99,463人 (R6.1月～8月) ・R6到達目標達成率：87.8% ・対前年同期比：95.0%	B	(成果) ・高知県観光キャンペーン「どっぶり高知旅」との連携による四万十川バスの利用促進に向けた取り組みが出来ている。 (課題) ・閑散期の誘客 (今後の方向性) ・高知県観光キャンペーン「どっぶり高知旅」との連携による誘客促進策(クーポン事業)の実施(どっぶり四万十！旅得キャンペーン)

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
観光	27	大月町の地域資源を活用した観光振興 (大月町) 【実施主体】 ・◎大月町観光協会 ・大月町 ・町内事業者・関連団体 柏島や町内各所キャンプ場等大月町の強みである自然・体験型観光を推進し、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。	入込数	7.9万人 (R4)	8万人	8.3万人	1 自然・体験滞在型観光の推進と地域資源の観光活用 (1)地域資源を活用した滞在型観光の推進 ・観光と環境美化活動を連動させた事業の推進 ・自然環境を生かした体験型観光の推進 ・地域植物に関連したワークショップやウォーキングツアーの開催 2 誘客促進と周遊観光の取り組み ・催事出展等によるPR活動 ・インバウンド観光客獲得に向けた案内ツール「MATCHA」の活用強化及び対応職員のスキルアップ(語学力、コミュニケーション、広告作成、知識、資格等) ・SNS等を利用した情報発信	1 自然・体験滞在型観光の推進と地域資源の観光活用 (1)地域資源を活用した滞在型観光の推進 ・おおつきハッピークリーンプロジェクト2(7/1～) ・第4回大月町ごみゼロ大作戦(6/2) →参加者：約60名 ・大月アウトドアフィールドKASHINISHIによる滞在型観光 →利用客数：557名(R6.4月～7月) ・おおつき植物めぐり「水辺の植物をお部屋に飾ろう」(6/30) →参加者：10名 2 誘客促進と周遊観光の取り組み ・旅雑誌「旅色」への観光情報掲載(7/1～) ・「MATCHA」を活用したイベント情報の配信：3回 ・SNS等を利用した情報発信(通年) →Youtuberの招聘による観光PR	2.2万人 (R6.4月～7月) ・R6到達目標達成率：82.5% ・対前年同期比：91.1%	C	(成果) ・大月アウトドアフィールドKASHINISHIの新設(R6.3)や旅雑誌「旅色」を活用した情報発信等により、滞在型観光・周遊観光促進に向けた取り組みの強化を図ることが出来ている。 (課題) ・冬時期等の閑散期の集客 ・町内周遊観光の促進 (今後の方向性) ・旅雑誌「旅色」やSNS等を活用した情報発信の強化 ・二次元コードを活用した観光案内事業の次年度事業計画の策定

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】							【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
観光	28	三原村の魅力をいかした滞在型・体験型観光の推進 (三原村) 【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 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。	観光客入込数	1.16万人 (R4)	1.4万人	2万人	1 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 ・新たな滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・観光客と体験プログラム実施主体との橋渡し ・体験プログラム(ボタリングツアー)の実証及び運用開始 ・SNS等を通じた情報発信 2 誘客促進の取り組み ・星ヶ丘公園(ヒメノボタンの里)の維持・管理 ・誘客促進に向けた施設整備の検討 ・四万十かいどう推進協議会三原支部への支援 ・「ヒメノボタンの里めぐり」等のイベント運営 3 推進体制の強化 ・地域観光ガイドの掘り起こし・育成 ・アドバイザー等を活用した情報発信のスキルアップ ・マスコミ等を通じたPR	1 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 ・自然・体験型観光アドバイザーによる農家民宿等へのアドバイス：1回 ・体験プログラム(ボタリングツアー)の実証(高知県農村型地域運営組織形成推進交付金を活用)→商品化検討会：1回 モニターツアーの実施：1回 ・SNS等を通じた情報発信に向け、地域おこし協力隊(観光・情報発信)を募集中 2 誘客促進の取り組み ・星ヶ丘公園(ヒメノボタンの里)の維持・管理業務を、四万十かいどう推進協議会三原支部に委託(ヒメノボタンの里づくり事業(三原村)) ・誘客促進に向けた施設整備について役場内で検討 ・四万十かいどう推進協議会三原支部への支援 →星ヶ丘公園(ヒメノボタンの里)の維持・管理業務を委託 ・「ヒメノボタンの里めぐり」等のイベント運営:4回(予定) ヒメノボタンの里めぐり(9/14) 牧野富太郎の道を歩く～今の山編～(10/19) りんどうのしらべ(11/3(予定)) ヤマハンショウヅル鑑賞会(12月(予定)) 3 推進体制の強化 ・地域観光ガイドの掘り起こし・育成 →体験プログラム(ボタリングツアー)ガイド候補者：3名 →ガイド研修(説明会9/28) ・高知県観光キャンペーン「どっぷり高知旅」との連携 ・地域おこし協力隊(観光・情報発信)募集中【再掲】	－ (年度末に集計)	－	(成果) ・体験プログラム(ボタリングツアー)の実証を継続し、R7年度からの商品化に向けて取り組んでいる。 ・体験プログラムガイド候補者3名を掘り起こすことができた。 (課題) ・入込数や既存の体験メニュー利用者数が伸び悩み傾向 ・農家民宿の宿泊者や星ヶ丘公園の来園者等による経済波及効果を得られる仕組みづくり ・村全体として情報発信力の強化 (今後の方向性) ・高知県観光キャンペーン「どっぷり高知旅」との連携 ・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 ・村内での周遊促進、長期滞在や滞在時間の延長等、観光消費額の拡大や、経済波及効果を高める仕組みづくり ・情報発信力の強化のための体制づくり

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】								【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
観光	29	黒潮町の地域資源を活用した観光の推進 (黒潮町) ・◎(特非)NPO砂浜美術館 ・◎(一社)黒潮町観光ネットワーク ・黒潮町 黒潮町の豊かな自然環境や道の駅、観光施設等を活用した体験型観光の推進、教育旅行の誘致に加えて、ワーケーションの受入れを強化することにより、交流人口の拡大を図る。	観光入込数	103.5万人 (R4)	110万人	110万人	1 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 (1)新たな観光プログラム等の検討 ・「学ぶ観光」をテーマにした学習プログラムの作成(ホエールウォッチング、入野松原の再生、漂流物等) ・スポーツ合宿と体験プログラムを組み合わせた周遊プランの造成 ・モニターツアー(防災・アート・ワーケーション・ダイビング)の実施 ・インバウンド受入強化 ・砂浜美術館コンテンツの見える化整備(二次元コード) ・大学と連携強化し、ゼミフィールドとして活用できる仕組みの構築 ・ワーケーションモデルプランの作成、受入れの促進	1 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 (1)新たな観光プログラム等の検討 ・教育旅行向けに作成した「黒潮学習ノート」を誘致活動で活用 ・スポーツ合宿参加団体に対する体験プログラムの割引の実施及び体験プログラムの営業活動 ・モニターツアーの実施：2件(防災ツーリズム) ・インバウンド受入強化 ALTを対象としたモニターツアーの実施(11月予定) ・砂浜美術館コンテンツの見える化整備(二次元コード)実施に向けた検討 ・大阪経済大学との包括連携協定を締結(R6.4.1) ・ワーケーション受入れ：1件	379,543人 (R6.4月～7月) ・R6到達目標達成率:103.5% ・対前年同期比:97.9%	A	(成果) ・防災ツーリズムやその他多様な分野において、大阪経済大学との包括協定を締結(R6.4.1)した。(締結式(R6.5.2)) ・R5年度産振アドバイザー制度の活用(動画構成や季節連動コンテンツに対する助言・指導)等による取り組みにより、ユーチューブチャンネル登録者数及び再生回数が増加した。 ・防災ツーリズムを通じて自ら考え行動する力を身につけ、「人と自然のつきあい方を考える」防災学習の場が提供されていることが評価され、国土交通省の「NIPPON防災資産(優良認定)」に認定された。 (課題) ・周遊プランの造成 ・ゼミフィールドの受入れに伴う体制の構築 (今後の方向性) ・高知県観光キャンペーン「どっぷり高知旅」と連携した取り組みの実施 ・大阪経済大学国際共創学部のカリキュラム(現地研修)受け入れに向けた協議
			町内の延べ宿泊者数	22,803人 (R4)	25,000人	25,800人	2 誘客促進の取り組み (1)情報発信の強化 ・イベントを通じての情報発信、各種広報活動 ・黒潮町観光サイトの利用者分析及び広報内容の充実 ・旅行会社への誘致活動強化 ・地域おこし協力隊によるSNSを活用した情報発信強化	2 誘客促進の取り組み (1)情報発信の強化 ・NEXCO西日本7サービスエリアで、観光ガイド「はれ旅物語 in 四国」を配布(7/16～8/15) ・黒潮町観光政策推進会議(毎月開催)において、利用者属性等の情報共有や、それに基づく広報の検討を実施 ・旅行会社への誘致活動強化 ・首都圏を中心に商談会への参加：2回 ・地域おこし協力隊によるSNSを活用した情報発信強化(R5産振アドバイザー制度の活用) →YouTube「黒潮町公式チャンネルKuroshio Town」登録者数707人、再生回数189,283回(R6.8.27時点) ※産振アドバイザーの派遣前(R5.6.6時点)と比較し増加登録者数272.9%、再生回数319.2%	6,772人 (R6.4月～7月) ・R7到達目標達成率:81.3% ・対前年同期比:108.0%		

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
－	達成度の判断が困難なもの

【P(Plan)】								【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
分野	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
その他	30	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) 【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 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。	売上高	2,148万円 (R4)	2,200万円	2,400万円	1 新商品開発及び販売促進 (1)販路拡大 ・県内外の商談会・イベントへの出展による 飲食店・小売店等への販路開拓 ・ネット販売やふるさと納税の取り組み強化 (2)特産品のプロモーション活動 ・PR素材作成、商談会、イベント等への出展 (3)新商品開発 ・コンセプトづくり、試作品づくり、市場調査 (消費者の意見集約) 2 一次産業の振興 (1)米のブランド化 ・土壌調査の実施による土壌改良 ・効率化・省力化に向けた村・関係機関等との 設備導入等の検討 (2)ししとうの栽培・出荷 ・地域住民の生きがいづくりの一環としてJA 高知県へのししとうの安定出荷 ・後継者確保・育成	1 新商品開発及び販売促進 (1)販路拡大 ・イベントへの出展(県内)：3回 春のおかみさんまつり(4/20 天神橋商店街) 三原・土佐清水即売会(6/15 道の駅めじかの里土佐清水) 三原村特産品フェア(12月予定、高知市) ・イベント出展(県外)：2回 田舎まるだしフェア(10/4～10/5、新梅田食道街(大阪)) 関西AS「とさとさ」での催事(10/4～10/5、大阪) ・商談会：1回(県外) 土佐の宴in大阪(9/25、大阪) ・ふるさと納税の返礼品を新商品追加(予定)：4品 ・リピーター獲得に向けた季刊誌発行：1回(6 月) (2)特産品のプロモーション活動 ・PR動画作成予定(高知県農村型地域運営組織形成推進 交付金を活用) (3)新商品開発 ・新商品の検討・協議の実施 2 一次産業の振興 (1)米のブランド化 ・土壌調査の実施による土壌改良 R6年度に土壌調査(予定) ・精米ラインの導入に向けた検討 (R6高知県農村型地域運営組織形成推進交付金) (2)ししとうの栽培・出荷 ・ししとう農家の出荷等作業(収穫・バック詰め)における地域の 高齢者の登録：15名 ・後継者募集 →問合せ： 3 件	752万円 (R6.4月～7月) ・R6到達目標達成率： 102.5% ・対前年同期比：129.8%	A	(成果) ・新たな返礼品追加や季刊誌発行によってふるさと納税の実績はR5 年度を上回って推移している。 〔ふるさと納税実績(R6.4月～8月) 寄付件数：235件(対前年同期比：129.8%) 寄付金額：451万円(対前年同期比：129.6%)〕 ・ブランド米の品質向上、効率化・省力化につながる精米ラインの導 入の見通しが立った。(R4～6 高知県農村型地域運営組織形成 推進交付金活用) (課題) ・ネット販売(ECショップ)やふるさと納税の取り組み強化 ・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 (今後の方向性) ・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(ECショップ)やふるさと納税のPR強化、ふるさと納税の返 礼品追加 ・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の継 続 ・生産者増に向けた呼びかけ

2 令和6年度産業振興推進総合支援事業費補助金の導入状況(交付決定又は採択事業)

単位：千円

取り組み	事業概要	総事業費(補助金額)
■No. 6 宗田節関連商品の販路拡大の 推進(土佐清水市)	・製造ラインの見直し及び作業効 率の改善	10,957
※一般事業 10/17 交付決定	・生産拡大に向けた加工施設の増 築及び機械の導入	(4,980)