

◆分野を代表する目標：農業産出額等

	H30（出発点）	R 2	R 3	R 4	R 5
目 標		1,195	1,200	1,210	1,221
実 績	1,177	1,120	1,078	1,081	—
達成度				B	

単位：億円

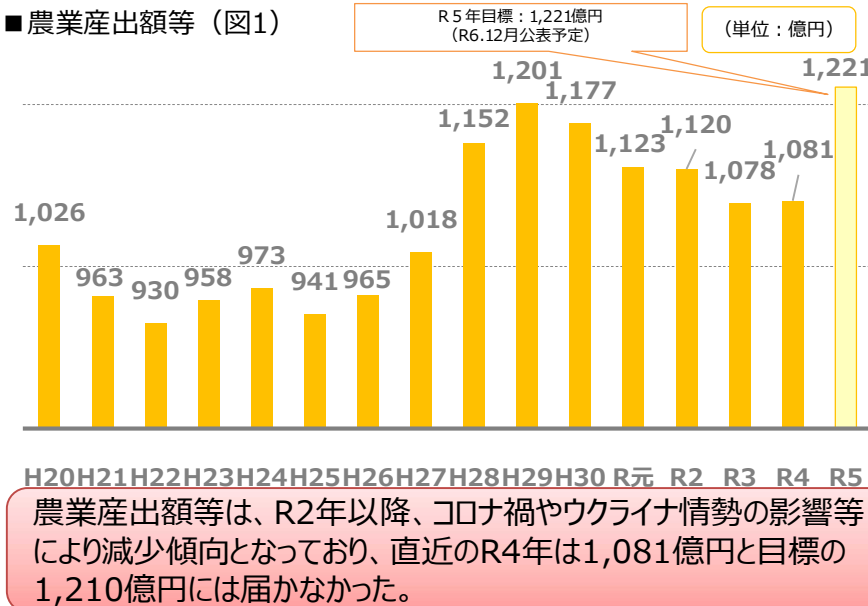
R6年12月公表予定

指標	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

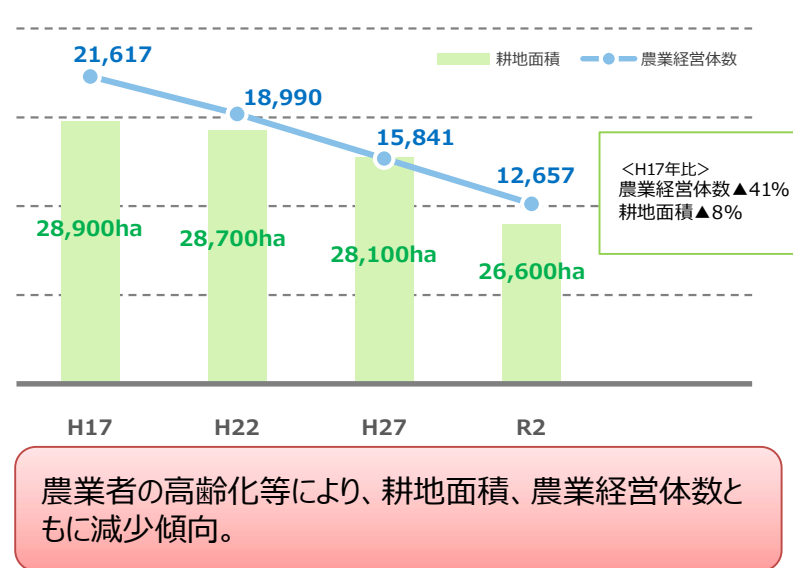
◆分野を代表する目標の達成状況（見込み含む）

- R4年の農業産出額等は1,081億円と、コロナ禍及びウクライナ情勢などを背景とした原油価格や物価高騰の影響等により目標の1,210億円には届かなかった。[図 1]
- 耕地面積と農業経営体数は減少傾向。新規就農者数もR2年度に減少して以降、横ばいで推移。一方で、Next次世代型こうち新施設園芸システムの普及拡大の取組により、野菜主要7品目の環境制御技術の普及や次世代型ハウスの整備が一定進んだことで、反収が増加した品目があるなどの成果があり、野菜主要7品目の生産量はほぼ横ばいで推移。[図 2、3、4、5、6]
- R5年の農業産出額等は、多くの品目で販売単価が高値で推移したことにより、R4年よりも増加する見込みであるが、台風被害等の影響で露地品目の生産量が低下したことや、花きの栽培面積減少による生産量の減少等の要因により、R5年目標には届かない見込み。

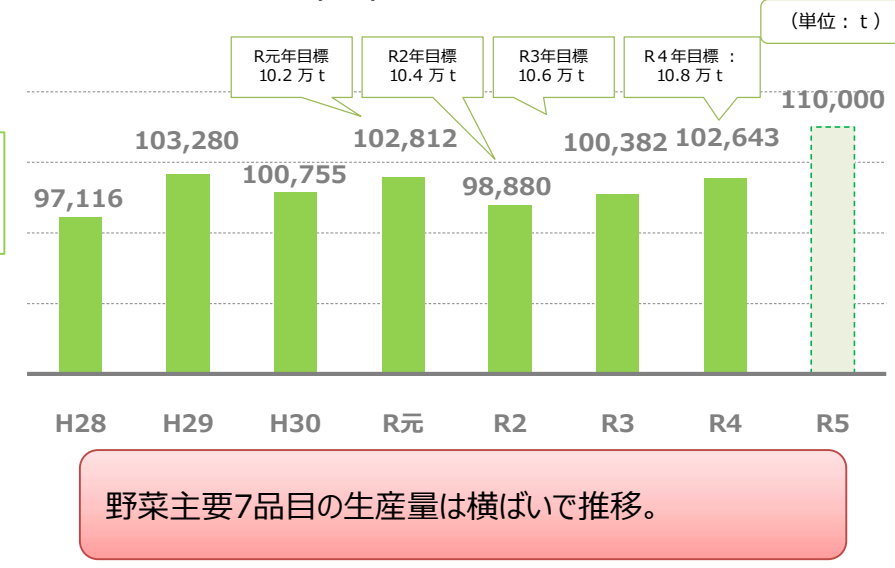
■農業産出額等（図1）



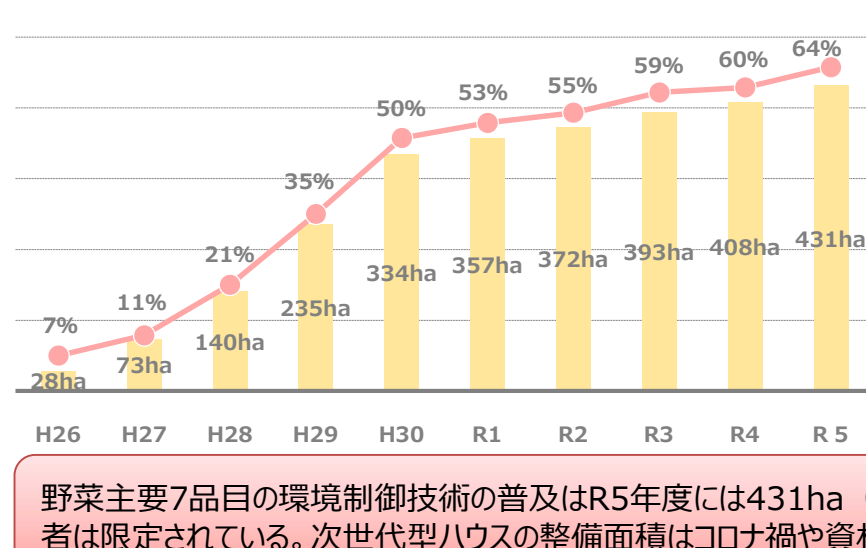
■耕地面積と農業経営体数の推移（図2）



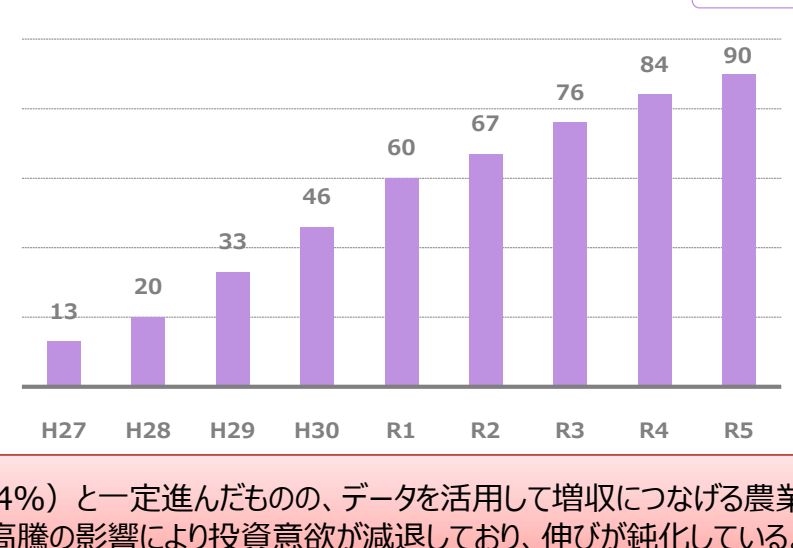
■野菜主要7品目の生産量（図3）



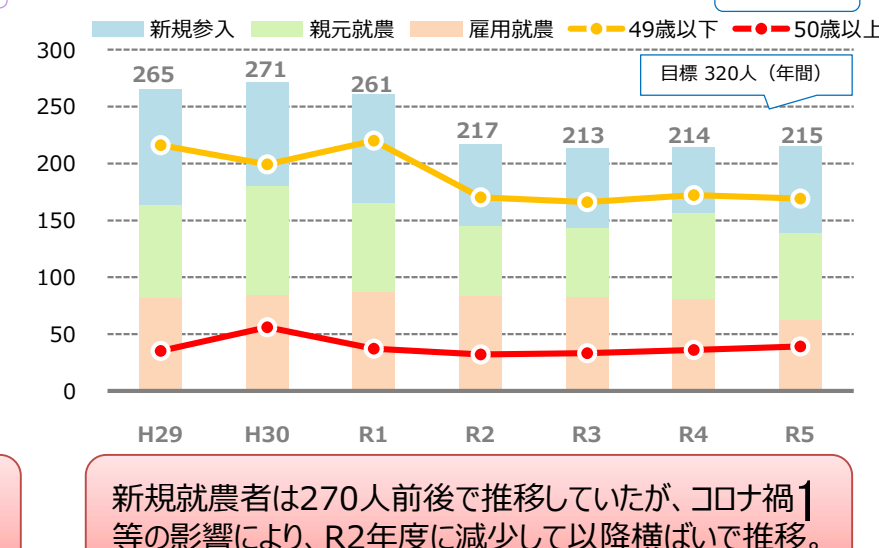
■野菜主要7品目の環境制御技術導入面積と導入面積率（図4）



■次世代型ハウスの整備面積（図5）



■新規就農者数の推移（図6）



これまでの取り組みとその成果

柱1 生産力の向上と高付加価値化による産地の強化

(1)Next次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進

①野菜主要7品目の出荷量（年間） H30：10.0万 t → R4：10.3万 t（R5目標：11.0万 t）

・IoPプロジェクトの推進

⇒IoPクラウドSAWACHIの本格運用（R4.9月～）

IoPクラウド利用（環境・画像データ）農家数:601戸（R5）

IoPクラウド利用（出荷・気象データ）農家数:1,177戸（R5）

IoPクラウドデータ収集農家数:2,593戸（R5）

・データ駆動型農業による営農支援の強化（R3～）

⇒データ駆動型農業による営農支援者数 H30:－→R5:1,742人

②次世代型ハウスの整備面積（累計） R元：59.6ha → R5：90.4ha（R5目標：120ha）

・園芸産地の生産基盤強化

⇒低コストモデルハウスの整備（R4～R5） R元:－→R5:3棟0.7ha

既存ハウスの補強等対策の実施 R元:80棟11.7ha→R5:300棟42.7ha

新たに農業参入した企業数 R元:8社10.1ha→R5:12社16.7ha

(2)IPM技術（病害版）の普及拡大 主要野菜6品目の防除面積率（累計） H30：31% → R4：45%（R5目標：47%）

③常温煙霧実証ほの設置および普及（R3～）

⇒事業活用による常温煙霧の導入面積 H30:－→R5:2.3ha

④研修会等による技術の普及拡大

⇒IPM技術（硫黄燻蒸剤、湿度制御、点滴灌水、微生物農薬）の導入面積 H30:267ha→R4:327ha

(3)肉用牛飼養頭数 H30：5,986頭（うち土佐あかうし2,399頭）（累計） → R5：6,154頭（うち土佐あかうし2,445頭）（R5目標：7,333頭（うち土佐あかうし3,725頭））

⑤生産基盤の強化

⇒レンタル畜産施設等整備事業による畜舎整備 5戸(R2～R5)

⑥IoTシステムの普及による生産性の向上

⇒発情発見装置導入農家率（R元～） H30:－→R5:70%

繁殖データベース導入農家率（R2～） H30:－→R5:100%

⑦TRB規格の導入と見直しによる土佐あかうし枝肉価格のさらなる向上（R2～）

⇒黒牛価格に対する土佐あかうしの価格比 H30:▲7.7%→R5:+10.7%

見えてきた課題

柱1 生産力の向上と高付加価値化による産地の強化

(1)

①・SAWACHI利用のメリットを伝える機会が少なかったため、利用農家数が伸び悩んでいる。

・データ分析ができる技術指導員は一定確保できたが、更なる育成が必要。

・データ分析結果を栽培現場で十分に活用できていない。[Ⅰ]

②新型コロナウイルス感染症や海外情勢の影響、燃油や肥料等の価格高騰による農業経営の悪化からハウス整備等の大型投資を見送る一方で、中古ハウスの活用や既存ハウスへの設備投資への需要が高まっている。[Ⅰ]

(2)

③、④

・常温煙霧は防除効果及び省力効果の面で概ね良い評価が得られたが、多くの品目では常温煙霧で利用できる農薬が少ない。[Ⅱ]

[その他農業のグリーン化の取組への課題]

・関係機関と連携した有機農業の推進体制等が不十分。

・有機農産物は販路拡大に向けた量販店のニーズ把握や生産者のグループ化ができていないケースが多い。

・電気代の値上がりにより、ヒートポンプの経費削減効果が低下。[Ⅱ]

(3)

⑤～⑦

・飼料価格高騰による県内肥育農家における子牛の購買意欲低下と子牛価格下落による肉用牛生産基盤の弱体化。[Ⅲ]

[その他農業の生産資材高騰の影響]

・燃油や肥料、資材などの高騰による経費の増加に伴い、農業所得が減少。[Ⅲ]

さらなる挑戦

I Next 次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進

・IoPクラウドの利便性の向上による利用農家数のさらなる拡大

・データ分析研修や現地指導、職場内研修等による技術指導員の育成及び指導技術の向上

・データ分析アドバイザーと連携したデータ分析の実践支援

・資材高騰を踏まえた新規ハウス整備に対する支援制度の見直し

・園芸用ハウス等リノベーション事業の拡充

Ⅱ 農業のグリーン化のさらなる推進

・みどりの食料システム戦略に対応した有機農業をはじめとする環境負荷低減の取り組みのさらなる推進

・生産技術の確立による有機農産物の安定供給

・生産者のグループ化による有機農産物の販売拡大

・有機農産物への理解醸成及び県内外への販路拡大

Ⅲ 資材価格高騰の影響を受けにくい農業への構造転換

・エネルギーコスト削減に向けて温水蓄熱・太陽熱等の省エネ技術の導入に対する支援を強化

・肥料・飼料コスト削減に向けて家畜ふんたい肥や稲WCSなど、国内資源の利用拡大

・生産性向上に向けてデジタル技術の活用をさらに推進

これまでの取り組みとその成果

柱2 中山間地域の農業を支える仕組みの再構築

(1)集落営農組織等の新規設立数（累計）

H30：－ → R5：15組織（R5目標：40組織）

- ①組織化等に取り組む候補集落等の掘り起こし（R2～）
⇒新規取組地区 H30：－→R2～5:27地区
- ②組織化等の意識醸成・合意形成支援（R2～）
⇒集落営農塾の参加集落 H30：－→R5:延べ241集落

柱3 流通・販売の支援強化

(1)市場流通で開拓した取引先との販売額（年間）

H30：7.5億円 → R5：27.4億円（R5目標：25億円）

- ①6地域（関東、京阪神、中京、東北、北陸、中四国）における県産青果物の販売促進
⇒販売拠点となる量販店 H30:27店舗→R5:52店舗
⇒量販店での高知フェア H30:720回→R5:7,073回

柱4 多様な担い手の確保・育成

(1)新規就農者数（年間）

H30：271人 → R5：215人（R5目標：320人）

- ①親元就農
⇒親元就農支援対象リストアップ数(R3～)H30：－→R5:35部会345人
- ②新規参入
⇒新規就農ポータルサイトによる情報発信（R2.3月～）
アクセス数 H30：－→R5:77,058
⇒就農相談会の開催 H30:18回（県外16回、県内2回）→
R5:60回（県外23回、県内37回）
⇒就農相談者数 H30:269人（県外175人）→R5:230人（県外127人）
⇒産地提案書数 H30:32市町村77提案書→R5:33市町村99提案書

柱5 農業全体を下支えする基盤整備の推進と農地の確保

(1)新規ほ場整備農地の担い手への集積率（累計）

H30：－ → R4：67.5%（R5目標：65.0%）

- ①地域計画策定モデル地区の選定 H30：－→R5:5カ所

見えてきた課題

柱2 中山間地域の農業を支える仕組みの再構築

(1) ①、②

- ・集落で組織化の必要性が共有されないことや、組織の中心となるリーダー等の人材が確保ができないことなどにより、組織化の取組を休止する地区がある。
- ・組織化の合意形成や人材の確保に時間を要している。[IV]

柱3 流通・販売の支援強化

(1)

- ①・中食・冷凍食品など新たな販路の確保や営業が不十分。
・機能性表示食品等の特徴を販売に十分に活かせていない。
・生産資材高騰分を販売価格へ十分に転嫁できていない。
[V]

柱4 多様な担い手の確保・育成

(1)

- ①・後継者候補がいても、後継者が就農できる経営状態となっていない。
・親元就農者への支援制度が十分でない。[VI]
- ②・新規就農者は30代を中心に若年層が減少しており、R5年度の女性の割合も22%にとどまる。
・若年層（女性含む）に、本県農業の魅力を認知させることができていない。
・資材高騰等による初期投資や生産コストの増大により就農を躊躇する就農相談者が増えている。
・雇用就農を希望する就農希望者はいるものの、求人が少ない。
[VI]

柱5 農業全体を下支えする基盤整備の推進と農地の確保

(1)

- ①・地域ごとの地域計画の策定プロセスが関係機関で共有できていない。
・担い手が不足する地域での地域計画の策定の取り組みが遅れている。[VII]

さらなる挑戦

Ⅳ 法人化を視野に入れた持続可能な営農組織の整備

- ・重点支援地区を絞り、法人化を視野に入れた合意形成や、オペレーターの確保など組織化への支援を強化
- ・目指すべき将来の農地利用の姿を明確化する「地域計画」の策定を契機とした地域での話し合いにおける集落営農の推進

Ⅴ 農畜産物の適正価格での取引の推進

- ・生産者や農業団体による生産コストの見える化
- ・価格交渉しやすい相対取引の増加に向け、中食・冷凍食品業者への提案強化
- ・農産物の機能性などの付加価値を適正に評価してもらえるターゲットへの提案
- ・生産コストを反映した価格への消費者や流通業者の理解醸成

Ⅵ 新規就農者の確保に向けた親元就農と若年層への就農支援の強化

- ・農業に興味を持ってもらい、仕事としての農業の魅力を知ってもらう取り組みの実施
- ・後継者の就農後の早期経営確立を支援するための支援の創設
- ・新規参入を目指す若者・女性の就農前研修中の費用負担を軽減
- ・新規就農者が定着するまでの就農支援の強化（トレーニングハウス整備の推進）
- ・女性が働きやすい環境整備と学びの場の創設
- ・雇用の受け皿となる経営体の育成

Ⅶ 地域計画の実現に向けた基盤整備の推進と担い手への農地集積の加速化

- ・基盤整備に向けた合意形成支援
- ・担い手への農地の集積・集約化支援

◆分野全体の目標

農業産出額等	
出発点(H30):1,177億円 ⇒ 現状(R3):1,078億円 ⇒ R4到達目標:1,210億円 ⇒ 4年後(R5)の目標:1,221億円	
農業生産量	
野菜(主要11品目)	出発点(H30):12.6万t ⇒ 現状(R3):12.6万t ⇒ R4到達目標:13.4万t ⇒ 4年後(R5)の目標:13.6万t
果樹(主要2品目)	出発点(H30):2.38万t ⇒ 現状(R3):2.02万t ⇒ R4到達目標:2.44万t ⇒ 4年後(R5)の目標:2.45万t
花き(主要3品目)	出発点(H30):2,019万本 ⇒ 現状(R3):1,709万本 ⇒ R4到達目標:2,020万本 ⇒ 4年後(R5)の目標:2,020万本
畜産(土佐あかうし飼養頭数)	出発点(H30):2,399頭 ⇒ 現状(R3):2,483頭 ⇒ R4到達目標:3,421頭 ⇒ 4年後(R5)の目標:3,725頭

＜戦略の柱＞
柱1 生産力の向上と高付加価値化による産地の強化
柱2 中山間地域の農業を支える仕組みの再構築
柱3 流通・販売の支援強化
柱4 多様な担い手の確保・育成
柱5 農業全体を支える基盤整備の推進と農地の確保

指標	評価の基準
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

No	戦略の柱	戦略目標	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		総括		第5期産業振興計画における展開 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容)
					目標値	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	1	○Next次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進 ①野菜主要7品目の出荷量 【モニタリング方法】 ・年次データは、農林水産省「野菜生産出荷統計」を確認 ・四半期データは、JA高知県「園芸販売取扱速報」を確認	○IoPクラウド(プロトタイプ)の構築と検証開始(R2) ・IoPクラウドプロトタイプの委託開発、検証、進捗管理、サービス運用の検討 ○IoPクラウド(プロトタイプ)の検証と改良(R3) ・クラウド運用、検証、改良点の抽出と進捗管理 ○IoPクラウドの構築とサービス展開(R4～) ・IoPクラウドの保守・運用および普及、農家に訴求する機能の充実 ・利用農家数の拡大 ○データ駆動型農業による営農支援の強化(R3～) ・データ駆動型農業の推進(指導体制の整備) ・データ駆動型農業を推進する人材の早期育成 ○データ駆動型農業の実践支援(R3～) ・品目別データ活用方法の検討 ・現地実証によるデータ駆動型農業の実践	・IoPクラウドのプロトタイプを構築しデータ収集を開始(R2.10) ⇒IoPクラウド(SAWACHI)の本格運用開始(R4.9.21) ⇒IoPクラウド利用(環境・画像データ)農家数 R2:180戸→R3:273戸→R4:417戸→R5:601戸 IoPクラウド利用(出荷・気象データ)農家数 R2:180戸→R3:326戸→R4:860戸→R5:1,177戸 出荷データ提供同意農家数 R3:1,424戸→R4:2,390戸→R5:2,593戸 ・データ分析ツール(BIツール)の導入:34ライセンス(R5) ⇒データ分析ができる技術指導員数:69名(R3～R5累計) ・実証ほ等の設置:5カ所(R3～R5累計)(R6は1カ所追加予定) ・環境モニタリング機器の設置:70カ所(8品目)(R3～R5累計) ・データ分析結果を返すためのフィードバックシート数:県域版11画面、地域版6画面(安芸、中央東、高知、須崎、高南、幡多)(～R5) ・データ共有グループ数:27グループ161名(R5) ⇒データ駆動型農業による営農支援者数 R3:351人→R5:1,742人(R5目標:2,000人) ⇒野菜主要7品目における反収の増加率(R5/H24)ナス:147%、ピーマン:168%、シシトウ:119%、 キュウリ:138%、トマト:125%(R4/H24)ニラ:106%、ミョウガ:106%(※H24は環境制御技術導入前、ニラ・ミョウガの直近値はR4)	①野菜主要7品目の出荷量 ＜目標値(R5)＞ 11.0万t(年間) ＜出発点(H30)＞ 10.0万t(年間)	＜直近の実績(R4)＞ 10.3万t [野菜生産出荷統計]	B	[評価] ・IoPクラウドのプロトタイプの改良と検証を重ね、当初計画のとおりR4.9.21に本格運用を開始し、農家のデジタル化を加速するツールとなった一方で、利用農家数は目標に達していない。 [課題] ・農家が利用する各種機能の操作性や利便性更なる向上 ・クラウド未利用農家への利用のメリット周知が十分でない ・これまで、施設野菜を優先してSAWACHIの利用農家数の拡大に取り組んで来たことから、雨よけ、露地栽培、花き、果樹等へ拡大が図られていない。 [評価] ・データ駆動型農業の実践に向けた体制整備や人材育成が進んだことで、営農支援者数の増加につながり、栽培管理の改善などにより増収など成功事例が見られ始めた。 [課題] ・データ分析ができる技術指導員の更なる育成など、指導体制の強化が必要。 ・現場での指導経験の少ない職員のため、植物生理や環境制御などの基本知識の研修を行ったが、データに基づいた指導に繋がっていない。 ・令和5園芸年度(R4.9)から本格的な支援開始のため、増収や経営改善につながる産地単位の成功事例がまだ少なく、他産地への横展開には至っていない。	・IoPクラウドの更なる利便性の向上と利用メリットの周知を図り、利用農家の拡大を図る。 [具体的な内容] ・IoPクラウドの各種機能の操作性や利便性の更なる向上。 ・IoPクラウド利用農家数拡大へ向けた周知活動等の実施(JAや農振センターと連携)。さらに雨よけ、露地栽培、花き、果樹等での利用農家拡大の取り組みの強化。 ・指導員のデータ分析技術や栽培技術の更なる向上により、農家に寄り添ったデータ駆動型の営農支援を強化し、成功事例づくりと成果の横展開を図る。 [具体的な内容] ・データ分析研修や現地指導、職場内研修等による技術指導員の育成及び指導技術の向上。 ・データ分析アドバイザーと連携したデータ分析の実践支援。 ・品目別担当者会や担当者会等を通じた成功事例の共有や課題解決に向けた連携を強化。 ・農家同士でデータを見せ合い、切磋琢磨する「データ共有グループ」の育成強化。
2	1	○Next次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進 ②次世代型ハウスの整備面積 【モニタリング方法】 ・四半期毎に事業申請状況を確認	○次世代型ハウスの整備の推進と低コスト化(R2～) ・次世代型ハウス整備に向けた事業説明会の開催 ・補助事業による環境測定装置の導入支援 ・初期投資低減に向けた勉強会の開催 ・次世代型ハウス低コスト化の検証(R4～) ○既存ハウスの強靱化及び施設の高度化(R2～) ・補助事業によるハウス補強の支援 ・既存ハウスのリノベーション(高度化・デジタル化)支援 ○産地から企業を誘致する活動強化(R2～) ・誘致企業の掘り起こし、企業への戸別訪問、「企業版産地提案書」による誘致活動 ○企業参入のための用地確保対策の強化(R2～) ・1ha以上の園芸団地候補地の選定 ・大規模用地の確保に対する支援策の創設(R2.2～) ○立地企業へのアフターフォロー(R2～) ・ワンストップ窓口による相談対応 ・経営安定に向けた栽培技術支援	・国庫事業を活用して整備した次世代型ハウス:9棟2.37ha(R2～R5累計) ・経営に応じたハウス整備費検討のための資料(冊子)の作成:(R2) ・低コストモデルハウスの整備:3棟(R4～R5) ・補助事業を活用した環境制御技術の導入:665戸(R2～R5延べ) ⇒次世代型ハウス整備面積: 162棟30.78ha(R2～R5累計) 443棟90.36ha(H27～R5累計) ・既存ハウスの補強等対策の実施:220棟31.09ha(R2～R5累計) ・既存ハウスの高度化:171棟28.35ha(R5)	②次世代型ハウスの整備面積 ＜目標値(R5)＞ 120ha(H27～R5) ＜出発点(R元)＞ 59.6ha(H27～R元)	＜実績(R5)＞ 90.36ha(H27～R5)	C	[評価] ・新型コロナウイルス感染症や海外情勢の影響、燃油や肥料等の価格高騰による農業経営の悪化から、R2以降は次世代型ハウスの新規整備が伸び悩んだ。 ・一方、R5に事業を新設して既存ハウスのリノベーションを推進し、既存ハウスでの取り組みが進んだ。 [課題] ・新規ハウス整備における農家負担を抑えるため国庫事業の活用へ誘導。 ・既存ハウスのリノベーションによる高度化・長寿命化へのさらなる支援が必要。 [評価] ・新たに4社6.6haが農業参入し、R27からの農業参入は12社16.4haでほぼ目標通りとなった。 [要因・課題] ・参入相談のあった企業の要望(条件)にあう情報(農地など)が少ない。また、3ha以上の大規模施設用農地は排水や地下水の問題などから確保が難しい(1.5ha以下であれば可能)。 ・農地の確保に向けた地元の協力を得るための仕組みづくり(地域計画策定に向けた協議の場での提案や支援策など)。 ・用地確保の取り組みが3市4地区に止まっており、新規取組地区の拡大につがっていない。	・今後、新規ハウス整備、既存ハウスの再整備について高度化・長寿命化に対する支援策の検討。 [具体的な内容等] ・新規ハウス整備については、計画的な国庫事業の活用への誘導を図るとともに、資材高騰等を加味した助成制度の見直しを検討。 ・園芸用ハウス等リノベーション事業により、既存ハウスの長寿命化に対するリノベーション内容の拡充を検討。 ・次世代型低コストモデルハウスの施策への反映。 ・引き続き、企業による農業参入を促進する。併せて、県内の農業法人の規模拡大を支援。 [具体的な内容等] ・産地から企業を誘致する仕組みの強化。 ・企業の要望に沿ったまとまった園芸用地の確保 ・参入相談から営農開始、営農定着まで切れ目ない支援の実施。 ・南国国営の能間地区3.8haの園芸団地用地において、県内の2法人の参入を確実に推進。

No	戦略の柱	戦略目標	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		総括		第5期産業振興計画における展開 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容)
					目標値	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	1	○Next次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進 ③施設園芸関係機器・システムの販売額 【モニタリング方法】 ・高知県が開発に関与した「生産システム・省力化」、「流通システム・統合管理」に係る機器・システムの販売額を補助事業の活用実績により確認	○IoPクラウド(プロトタイプ)の構築と検証開始(R2) ○IoPクラウド(プロトタイプ)の検証と改良(R3) ○IoPプロジェクト参画企業の拡大(R3～) ・通信機能を備えたデバイス等の開発促進 ○IoPクラウドの構築とサービス展開(R4～) ・IoPクラウドの保守・運用および普及、農家に訴求する機能の充実 ・利用農家数の拡大	・改良、開発されたデバイス数:23件(R2～R5累計) 環境測定装置:14機種 高度化事業による機器の改良・開発:5機種 ・開発されたアプリ、システム数:18件(R2～R5累計) ⇒IoPクラウド(SAWACHI)の本格運用開始(R4.9.21) ⇒IoPクラウド利用(環境・画像データ)農家数:601戸 IoPクラウド利用(出荷・気象データ)農家数:1,177戸 出荷データ提供同意農家数:2,593戸 (R6.3月末)	③施設園芸関係機器・システムの販売額 ＜目標値(R5)＞ 33.2億円 (H30～R5) ＜出発点(H30)＞ 2.6億円 (H30)		D	[評価] ・産地課題の抽出や関連機器等の高度化促進に向けた事業により、IoPクラウド接続機器、実装システムは41件と目標の28件を上回った。 ・一方、施設園芸関係機器・システムの販売額は、目標に対し27%の達成率に留まっている。 ・IoPクラウド利用農家数の増加に伴う、IoP関連の接続機器の販売額の増加を見込んでいたが、IoPクラウド利用農家数が目標に達していないことが要因の一つと思われる。 [課題] ・デバイスの製品化やサービス化には時間やコストを要する。 ・IT技術は分野が広いため、企業間連携の促進や、デジタル人材育成の取り組みも必要。 ・IoPクラウド利用のメリットが十分に伝え切れていない。	今後も施設園芸関連産業群の創出を推進するため、生産現場での課題抽出を継続するとともに、関係機関と連携し、事業や補助制度を活用し、製品化の支援を行う。また、IoPクラウド利用農家数を拡大し、IoP関連機器の市場拡大を図る。 [具体的な内容等] ・産地からの課題抽出の継続。 ・様々な分野の企業からの提案募集。 ・デバイスやシステム開発に向けた実証事業の実施 ・各部局との連携による製品化への支援。 ・IoPクラウド利用農家数拡大へ向けた周知活動等の実施(JAや農振センターと連携)。
4	1	○IPM技術(病害版)の普及拡大 ①主要野菜6品目の防除面積率 【モニタリング方法】 ・環境保全型農業資材及び土壌消毒材・技術の導入状況調査(毎年7～9月)により把握。	○実証ほの設置 ・省力的防除法の常温煙霧による病害防除実証:延べキュウリ10カ所(春野町5、土佐市1、須崎市1、四万十町1、黒潮町1、土佐清水市1)、ナス6カ所(室戸市1、安芸市3、土佐町1、野市町1)、メロン1カ所(夜須町1) ○みどりの食料システム戦略推進補助金による常温煙霧機の導入支援 ○常温煙霧用農薬の適用拡大 ○研修会等による技術の普及拡大 ・イオウ燐煙剤、湿度制御、点滴灌水、微生物農薬について普及指導員に対する研修等で周知	○実証ほの設置および普及 ・常温煙霧の実証は、キュウリ10戸、ナス6戸、メロン1戸で行い、その結果キュウリでは7台(補助事業3台、自己購入4台)、ナス1台(自己購入)、メロン6台(補助事業)で導入され、実証品目以外でもピーマン1台(補助事業)、シントウ1台(補助事業)で導入された。 ・殺菌剤(キュウリ6剤、ナス7剤)、殺虫剤(キュウリ2剤)15剤で適用拡大された。 ⇒常温煙霧の導入面積(補助事業による導入面積) キュウリ:0.35ha、シントウ:0.24ha ピーマン:0.20ha、メロン:1.54ha ○研修会等による技術の普及拡大 ⇒IPM技術の導入面積 イオウ燐煙剤:ピーマン47ha、シントウ9.4ha 湿度制御:ナス4.6ha、ピーマン2.7ha、シントウ0.2ha、トマト4.7ha 点滴灌水:ナス103.2ha、ピーマン17.8ha 微生物農薬:ナス1.7ha、ピーマン10.1ha、シントウ2.7ha、キュウリ1.0ha、トマト12.7ha、ニラ109ha	主要野菜6品目の防除面積率 ＜目標値(R5)＞ 47% (H30～R5) ＜出発点(H30)＞ 31% (H30)	＜直近の実績(R4)＞ > 45%	B	[評価] ○実証ほの設置 ・常温煙霧は防除効果および省力効果で概ね良い評価が得られたが、農薬の適用拡大を求める声が多い。 ○研修会等による技術の普及拡大 ・病害に対するIPM技術は、ナスの点滴灌水で徐々に拡大しているが、微生物製剤では少し減少傾向、その他の技術は横ばいである。微生物製剤については、微生物農薬に替わる新たな農薬の登録拡大が進んだことが要因と考えられる。 [課題] ○実証ほの設置 ・農薬の適用拡大および新たな地域への横展開。 ○研修会等による技術の普及拡大 ・新たな技術を含めたIPM技術のさらなる普及拡大。	防除効果および省力効果が得られた常温煙霧の導入を推進するとともに、農業のグリーン化につながる技術の確立と普及を進める。 [具体的な内容等] ・常温煙霧での農薬の適用拡大および機器の導入支援。 ・キュウリでの弱毒ウイルスを活用した防除技術の推進。 ・果菜類等での湿度制御による防除技術の推進。 ・新たな省力的な設置型防除技術の実証や普及推進。
5	1	○畜産の振興 肉用牛の生産基盤強化と生産性の向上 ・肉用牛飼養頭数(年間) 【モニタリング方法】 ・年次データは、「家畜頭羽数調査(各年度2月1日現在、畜産振興課調べ)」を確認 ・月次データは、(独)家畜改良センター「牛個体識別全国データベースの集計結果」からの推計値	○生産基盤の強化 ・畜舎整備への支援 ・肉用牛導入に必要な資金の供給(土佐和牛経営安定基金) ○生産性の向上 ・受精卵移植による土佐あかうし増頭(県内酪農家との連携) ・発情発見装置などIoTシステムの普及 ○ブランド力の向上 ・土佐あかうしブランド化の推進 加えて、R5では園芸で成果を挙げている専門家を活用した労働生産性向上への取組手法(カイゼンの取組)についてモデル農家での実施 R5:11農場(うち肉用牛4農場)	・レンタル畜産施設整備事業による畜舎整備5戸整備(R2～R5累計) ・畜産クラスター事業による畜舎整備1戸※用地確保中(R4) ・資金の供給に必要な市町村での基金造成7市町村合計470頭(R2～R5累計) ・受精卵移植による土佐あかうしの生産630頭移植(R2～R5.7累計) ・IoTシステムの普及率 繁殖データベース R2:0%→R5:100% 発情発見装置 R2:8%→R5:70% ・TRB規格の導入(R2)と見直し(R4)による土佐あかうし枝肉価格のさらなる向上 黒牛価格に対して土佐あかうしR2:▲5%→R5: +10.7% 飼育頭数 ⇒土佐あかうし H30:2,399頭→R5:2,445頭 ⇒土佐和牛(黒牛) H30:2,628頭→R5:2,818頭 ⇒ほか肉用牛 H30:959頭→R5:891頭	肉用牛飼養頭数 ＜目標値(R5)＞ 7,333頭 (年間) うち土佐あかうし 3,725頭 ＜出発点(H30)＞ 5,986頭 (年間) うち土佐あかうし 2,399頭	＜実績(R5)＞ 6,154頭 (年間) うち土佐あかうし 2,445頭	C	[評価] ・ブランド力の向上については、流通側の意見を踏まえたTRB規格の見直しと枝肉せり開始価格の値上げにより、R5年度の土佐あかうしの価格は黒牛を11%上回った。 ・一方で、コロナ禍や飼料価格高騰により、県内肥育農家の規模拡大の停滞による頭数減や県外肥育農家へ牛の流出もみられた。(→R4R5:配合飼料高騰への支援金を交付) ・買取価格がより高い黒牛の受精卵移植が優先されたため、土佐あかうしの受精卵移植頭数が伸び悩み、子牛生産頭数が減少(→R4に買取価格を見直し、移植頭数が増加) ・これらの理由により肉用牛飼育頭数は目標値に到達しなかった。 [課題] ・飼料価格高騰・高止まりによる県内肥育農家の子牛の購買意欲低下。子牛価格下落による肉用牛生産基盤の弱体化が懸念。 ・飼料価格高騰等の影響を受けにくい畜産への構造転換を図る必要。	引き続き生産基盤の強化、生産性の向上、ブランド力の向上に取り組むとともに、飼料価格高騰等の影響を受けにくい畜産への構造転換を図るため、飼料コストの低減や、労働生産性向上への取組手法(カイゼンの取組)を肉用牛農家へも導入し収益性の向上を図る。 [具体的な内容等] ・畜舎整備への支援の継続。 ・肉用牛導入に必要な資金の供給の継続。 ・受精卵移植により生産された土佐あかうしの買取価格見直しによる生産計画の達成(300頭移植)。 ・発情発見装置などIoT機器の導入支援による生産性向上。 ・稲WCSの生産拡大や広域流通に向けた取組への支援。 ・労働生産性向上への取組手法(カイゼンの取組)の導入、モデル農家での取組を県内全体へ波及。

No	戦略の柱	戦略目標	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		総括		第5期産業振興計画における展開 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容)
					目標値	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	2	○集落営農組織等の新規設立数 【モニタリング方法】 ・地域担い手育成総合支援協議会又は地域農業再生協議会からの報告(10月末時点)により確認	○組織化等に取り組む候補集落等の掘り起こし(R2～R5) ・市町村等との協議による候補集落等の掘り起こし ・推進用資料の作成配布 ○組織化等の意識醸成・合意形成支援(R2～R5) ・市町村・農業団体等と連携した集落営農塾(組織化コース)の開催によるリーダー育成 R2:19回 → R3:28回 → R4:18回 → R5:40回 ・地域営農支援事業による研修会の開催及び地域営農アドバイザーの派遣による組織化支援 ・中山間農業複合経営拠点構想の構想策定サポート R2:2回 → R3:1回	・新規取組地区の増加 R2:10地区 → R3:6地区 → R4:7地区 → R5:4地区 ・集落営農塾(組織化コース)の参加 R2:延べ189集落 → R3:延べ192集落 → R4:延べ150集落 → R5:延べ241集落 ・中山間農業複合経営拠点の構想策定サポートの参加 R2:2地区 → R3:1地区 ⇒集落営農組織の新規設立 R2:5組織 → R3:3組織 → R4:4組織 → R5:3組織	集落営農組織等の新規設立数 ＜目標値(R5)＞ 40組織 (R2～R5) ＜出発点(H30)＞ －	＜実績(R5)＞ 15組織 (R2～R5)	D	〔評価〕 ・新規取組地区の掘り起こしと合意形成支援に取り組むことで、組織化の必要性が共有され農作業のオペレーターを確保できたことなどにより、15組織(R2～R5)が新規設立 ・新規設立が進む一方で、高齢化や機械の老朽化等により解散・休止する組織や地区もあり、集落営農組織等は目標を下回り横ばいで推移 集落営農組織数:222(R元)→223(R5) 中山間農業複合経営拠点数:21(R元)→21(R5) 〔課題〕 ・集落で組織化の必要性が共有されないことや、組織の中心となるリーダー等の人材が確保できないことなどにより、組織化の取組を休止する地区がある。 ・組織化の合意形成や人材の確保に時間を要している ・新規取組地区の更なる掘り起こしが十分できていない。	地域計画の策定・実行に向けた地域での話し合いにおいて、集落営農の合意形成やオペレーターの確保を支援するとともに、新規取組地区を掘り起こし、法人化を視野に入れた持続可能な組織設立を推進する。 〔具体的な内容等〕 ・地域推進チーム(市町村、農業振興センター、JA等)が話し合いの熟度に応じて選定する重点支援地区に対し、法人化を視野に入れた合意形成や、オペレーターの確保(副業含む)などの組織化支援を強化。 ・目指すべき将来の農地利用の姿を明確化する「地域計画」の策定・実行に向けた地域での話し合いにおいて、新規取組地区の掘り起こしを推進。
7	2	○集落営農組織等の法人数 【モニタリング方法】 ・地域担い手育成総合支援協議会又は地域農業再生協議会からの報告(10月末時点)により確認 ・農業振興センターからの活動報告(7月、9月、1月末、3月末)により概算値を確認	○法人化の推進と経営発展への支援(R2～R5) ・市町村・農業団体等と連携した集落営農塾(ステップアップコース、法人化コース)の開催によるリーダー育成 R2:13回 → R3:13回 → R4:37回 → R5:45回 ・話し合いの場づくりや専門家の活用による法人化支援 ・集落営農塾(法人経営コース)の開催による経営発展支援 R2:9回 → R3:15回 → R4:57回 → R5:47回 ・地域営農支援事業の活用による経営の確立支援 ・アグリ事業戦略サポートセンターの設置による事業戦略の策定及び実行フォローアップの支援 ・営農データを活用した省力化等への支援	・集落営農塾(ステップアップコース、法人化コース、法人経営コース)の参加 R2:延べ91組織等 → R3:延べ83組織等 → R4:延べ171組織等 → R5:延べ174組織等 ・事業戦略の策定支援・実行フォローアップの参加 R2:21法人 → R3:24法人 → R4:17法人 → R5:5法人 ・営農データの見える化と共有 R4:9法人 → R5:9法人 ⇒集落営農組織の法人設立 R2:2法人 → R3:3法人 → R4:2法人 → R5:1法人 ⇒中山間農業複合経営拠点の新規整備 R2:1法人 ⇒集落営農組織等の法人数 R元:54 → R2:57 → R3:60 → R4:61 → R5:62 ⇒集落営農組織等の事業戦略策定数 R元:40 → R2:48 → R3:51 → R4:53 → R5:53	集落営農組織等の法人数 ＜目標値(R5)＞ 69法人 (H21～R5) ＜出発点(H30)＞ 45法人 (H21～H30)	＜実績(R5)＞ 62法人 (H21～R5)	B	〔評価〕 ・集落営農塾等による合意形成や人材育成などの支援で、7法人(R2～R5)が新規設立された。 ・一方、現在の経営規模では労力や資金面から、法人化に向けた経営計画が作成できないことから法人化を断念する組織があった。 ・事業戦略の策定支援で中山間農業複合経営拠点が1法人整備されたが、経営の悪化で既存1法人が解散し、中山間農業複合経営拠点は横ばいで推移 ・これらの結果、法人数の目標には届かなかった。 集落営農組織の法人数:33(R元)→41(R5) 中山間農業複合経営拠点数:21(R元)→21(R5) ・アグリ事業戦略サポートセンター(経営コンサルタント等の専門家)の活用により、事業戦略の策定と実行が定着した。 〔課題〕 ・組織に集積される農地は条件の悪い狭小なほ場も多いことに加え、生産資材等の高騰などにより生産コストも増大しており、法人化に向けた経営計画が描きにくい。 ・地域の担い手だけでは引き受けきれない農地を担い、営農等を行う法人の育成が必要。	地域計画の策定・実行に向けた組織の規模拡大や法人化の推進により、持続可能な集落営農組織を育成する。 〔具体的な内容等〕 ・地域推進チーム(市町村、農業振興センター、JA等)が集落営農組織の意向や経営状況を踏まえて選定する重点支援組織に対し、経営管理やデジタル活用等による経営計画作成への支援を強化。 ・集落営農法人が集まる情報交流の場を増やすことで、規模拡大に向けた省力化事例などの情報交換を促進。 ・集落営農組織等の農地の受け皿となる法人の育成を支援。
8	2	○地域農業戦略の策定数 【モニタリング方法】 ・農業振興センターからの活動報告(7月、9月、11月、1月末、3月末)により概算値を確認	○組織間連携の推進と中核組織の育成(R2～R5) ・市町村・農業団体等と連携した地域農業戦略協議会による地域農業戦略の策定支援 ・組織間連携に向けた研修会の開催及び地域営農アドバイザーの派遣 R2:6回 → R3:3回 → R4:11回 → R5:14回 ・地域営農支援事業の活用による中核組織の育成支援	・地域農業戦略協議会の設置 R元:5地区 → R2:14地区 → R3:15地区 → R4:15地区 → R5:15地区 ⇒地域農業戦略の策定 R元:2 → R2:5 → R3:7 → R4:8 → R5:8	地域農業戦略の策定数 ＜目標値(R5)＞ 17 (R元～R5) ＜出発点(H30)＞ －	＜実績(R5)＞ 8 (R元～R5)	D	〔評価〕 ・集落営農組織等による組織間連携の推進により、6地区(R2～R5)が地域農業戦略を新規策定したが、目標を下回った 地域農業戦略策定数:2(R元)→8(R5) 〔課題〕 ・組織間連携による機械施設の共同化など、生産コストの削減を検討しているが、取り組みの具体化に向けた話し合いができておらず、地域の中核となる組織の経営計画ができていない。 ・地域農業戦略協議会の設置が、一部の市町村にとどまっている(11市町村で15地区)。	地域計画の策定・実行に向けた地域での話し合いにおいて、組織間連携を推進し、持続可能な集落営農組織を育成する。 〔具体的な内容等〕 ・中核となる組織の経営安定と組織間連携に向けた機械施設等の整備を支援。 ・地域計画の策定・実行に向けた地域での話し合いにおいて、組織間連携の候補組織等を抽出するとともに、関係機関で課題整理を行ったうえで、新たな地域農業戦略協議会を設立する。

No	戦略の柱	戦略目標	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		総括		第5期産業振興計画における展開 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容)
					目標値 出発点	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	
9	2	○ スマート農業の実証と実装面積 ① ドローン防除 【モニタリング方法:】 ・実績値は「空中散布実績報告書」により、3月末に確定	○スマート農業技術の実証、実演(H30～) ○普及指導員によるドローン防除の実証(R3～) ○防除用ドローンの導入支援(R2～) ○農薬の適用拡大試験の実施(R元～R4)	・スマート農業技術の実証、実演数(～R5累計:12箇所) ・セミナー、フォーラム等の開催(R2～5:5回) ・ドローン防除できる普及指導員の養成(～R5:28名) ・普及指導員によるドローン防除実証回数(～R5:延べ13品目30回) ・事業導入した防除用ドローン数(～R5:31機) ・適用拡大農薬数(～R5累計:ショウガ13剤、オクラ2剤) ⇒ドローン防除面積(R5:1,345.5ha) 水稻;1,222.1ha、ダイズ;61ha、ショウガ;39.7ha、ユズ;16.7ha、カンショ;3.3ha、ミカン;1.8ha、サトイモ;0.4ha、ポンカン;0.4ha、クリ;0.2ha	ドローン防除面積/品目 <目標値(R5)> 1,500ha/7品目(年間) <出発点(H30)> 66ha/1品目(年間)	<実績(R5)> 1,345ha/9品目(年間)	B	[評価] ・国や県の補助事業活用やスマート農業技術の実証、普及指導員によるドローン防除の実証等により、ドローン防除面積は大幅に拡大したが、目標面積には届かなかった。 [課題] ・ドローン防除のほとんどが水稻であり、その他の品目ではドローン防除技術の周知が十分でない。 ・導入コストが高く、操作資格も必要であるドローン防除は、高齢の生産者にはハードルが高い。	ショウガでの農薬の適用拡大が進んだことから、戦略目標を「ショウガでのドローン防除面積」に変更し、ショウガでのドローン防除を推進する。 [具体的な内容等] ・普及指導員による実証、実演会やセミナー等の開催による理解・認知度の向上。 ・ドローン防除体系を組み込んだショウガ防除暦の作成。 ・ドローン防除作業を受託する農業支援サービス事業体の掘り起こしと農家とのマッチング。

No	戦略の柱	戦略目標	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		総括		第5期産業振興計画における展開 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容)
					目標値	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	
					出発点				
10	3	○市場流通で開拓した取引先との販売額 【モニタリング方法】 ・高知県園芸品販売拡大協議会から販売拡大委託業務先の販売額を四半期毎のヒアリングにより確認	○地域別戦略の策定と実行(R2～) 6エリア(関東、中京、京阪神、東北、北陸、中四国) ○県産園芸品の販売拡大(R2～) ・大消費地での販売拡大 卸売市場委託: 関東4社、中京2社、京阪神2社 ・地方エリアへの展開 卸売市場委託: 東北1社、北陸1社、中四国1社 ・量販店フェア、産地招へい、生産者派遣 ・中食・外食等への提案 ○新生活様式に対応した販促・PR(R2～) ・品目紹介動画の制作・発信(R2: 10品目、R3: 4品目) ・レシピ動画の制作・発信(R2: 7レシピ) ・オンラインセミナー等による品目・産地PR(R2～) ・健康宅配冷凍食品会社への提案(ナス、土佐甘とう)(R3～) ・機能性表示食品「高知なす」のPR(R3～) (宣伝隊長 三山ひろし氏によるPR、管理栄養士向けセミナー) (令和5年度の取り組み状況) ○県産園芸品の販売拡大 ・大消費地での販売拡大 卸売市場委託: 関東4社、中京2社、京阪神2社 ・地方エリアへの展開 卸売市場委託: 東北1社、北陸1社、中四国1社 ・量販店フェア、産地招へい、生産者派遣 ・中食・外食等への提案 ・産地のまとまりのためのPT会開催(4、6、7月) ・商業施設等でのPRイベント(4月まるごと高知: ナス・ピーマン・キュウリ、6月まるごと高知: ミョウガ・新ショウガ。東京ジャルシェ: ショウガ・新ショウガ。8月イオンモール高知: 米なす等青果物・米・花・茶・エコの認知度向上および飲食店14店舗での合同キャンペーン) ○新生活様式に対応した販促・PR ・雑誌等での宣伝PR(お料理家計簿、旅たび)	○6地域(関東、京阪神、中京、東北、北陸、中四国)における高知県産青果物の販売促進 ・販売拠点となる量販店の増加 R1: 27店舗→R4: 47店舗→R5: 52店舗 ・量販店フェアの定着化 毎月13日土佐の日等の定期開催(複数市場) ・量販店フェア R4: 3943回→R5: 7073回 ・産地招へい R4: 15回52人→R5: 11回34人 ・生産者派遣 R4: 10回36人→R5: 15回48人 ⇒市場流通で開拓した取引先との販売額 R2: 14.7億円→R4: 24.7億円→R5: 27.4億円(内訳) ⇒量販店等での販売額 R2: 12.5億円→R4: 21.1億円→R5: 23.9億円 ⇒中食・外食等の販売額 R2: 2.2億円→R4: 3.6億円→R5: 3.5億円	市場流通で開拓した取引先との販売額 〈当初目標値(R5)〉 15億円(年間) 〈目標値(R5)〉 25億円(年間) 〈出発点(H30)〉 7.5億(年間)	〈実績(R5)〉 27.4億円(年間)	A	[評価] ・コロナ禍においても、定期的なフェアの実施や試食宣伝にかわる推奨販売、動画でのPRなど、需要喚起を図ることで販売額はR5 当初目標(15億円)より大きく増加した。 ・コロナ禍で人の行き来が制限され量販店バイヤー等への直接的なPRの機会が少なくなる中、オンラインでのセミナーや料理教室、動画配信などデジタルを活用した販促PRに取り組み、産地にとっても販促手法の拡大となった。 ・デジタルサイネージは品目や年代、レシピによっては、需要拡大につながることが把握できた。 ・機能性を生かして健康をテーマとする冷凍食品業界への販路開拓ができた。 [課題] ・卸売市場への委託の販売額の合計値をKPIに設定しているが、県全体の販売額とは整合しておらず、成果指標の見直しができていない。 ・フェアは、棚どり、棚の継続、販売額動向の視点で実施時期の検証ができていない。 ・中食・冷凍食品対応など新たな販路確保や営業が不十分 ・機能性表示食品等の特長を十分に生かせていない ・物価高騰にあたり、生産者から適正な価格での販売や価格転嫁の要請が多い。	地域別戦略に応じた県産青果物の理解促進による需要喚起策を講じ、地域ごとの販売拡大を図る。 [具体的な内容等] (1)卸売市場等と連携した販売拡大 ①地域全体の販売額の増加 ・関東土佐会への新規委託による関東全域での計画的な取組。 ②継続した取引につながる売り場確保を目指した量販店フェアの実施 ③JA取扱量アップに向けた産地のまとまりの強化 ・PT会(JAと県で組織)による課題解決に向けた活動の実行。 ④デジタルを活用した販売PR ・購買につながる訴求力のある素材の利活用。 (2)多様化する食スタイルに対応するマーケットインの視点による業務需要拡大 ①中食・外食・冷凍食品をターゲットにした戦略の策定・実行 ・業務需要に注力できる企業との連携と戦略づくり。 ・機能性に応じたターゲットへの販売。 (例 ナス・ニラ: 量販店、健康宅配食業者。非辛みシシトウ: 飲食店、給食) ②マーケットの要望に応じた弾力的な出荷形態の検討 ・シシトウ、ミョウガ等の袋包装の検討。 ③新たな視点での取組強化 ・適正な価格形成のための消費者理解醸成に向けたPR強化。 ・将来にわたる安定出荷に向けた産地のまとまりの強化(JA取扱量のアップ)(再掲)。 ・市場流通以外の直接的な取引拡大に向けたアドバイザーの招へい。

No	戦略の柱	戦略目標	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		総括		第5期産業振興計画における展開 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容)
					目標値	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	
11	3	○直接取引等多様な流通による外商額 【モニタリング方法】 1 高知県直販流通外商拡大協議会作業部会から四半期毎の外商額をヒアリングにより確認 2 特産農畜産物販売拡大総合支援事業の実績報告(年度末)により外商額を確認	1 直接販売等による外商強化 (1)とさのさとの活用 ①広報活動による県外客誘致 ・旅たび高知、わおマップ等での観光客向け冊子での広報 ②カタログ配布による顧客拡大 ・包括連携協定企業や県人会等の顧客へのカタログ配布 ・新たなカタログ(冷凍商品)の作成と配布 ③県外ファーマーズマーケット(FM)の新規提携と連携強化 ・新たな提携先の開拓 ・提携FMでの出張販売及び提携FM招へい ④商談会や出張販売でのPRによる県外量販店や飲食店への販売拡大 ・商談会の開催 ・県外量販店でのマルシェ ・県外飲食店との取引開始 (2)Web販売サイトの販売強化 ①販売サイトの充実 ・商品数増加 ・予約や定期購買の開始 ②販売サイトの認知度向上 ・Twitterフォロー&リツイートキャンペーン ・Web広告 2 農畜産物の総合的な販売拡大支援による外商強化 ・特産農畜産物販売拡大総合支援事業費補助金(R2～R5) ・情報共有会議(R2～R5)	1 直接販売等による外商強化 (1)とさのさとの活用 ・カタログ提案企業及び組織新規開拓数 59(R2～R5累計) ・提携FM数 R元:17→R5:45 ・県外量販店出張販売 5回 商談会4回 (R2～R5累計) ・協力量販店及び飲食店新規開拓数 5(R2～R5累計) ⇒店舗外商額 R元:40百万円→R5:296百万円 ⇒県外FM販売額 R元:17百万円→R5:57百万円 ⇒カタログ販売額 R元:31百万円→R5:74百万円 (2)Web販売サイトの販売強化 ・会員登録数 R3:2,007名 →R5:6,016名 ⇒サイト販売額 R3:23百万円 →R5:45百万円 ※Webサイト開設がR3.2月のため実績はR3以降のみ。 2 農畜産物の総合的な販売拡大支援による外商強化 ・補助金活用 R2:4団体5市町村、R3:4団体6市町村 R4:5団体5市町村、R5:9団体6市町村 ・情報共有会議 R2:35人、R3:34人、R4:24人、R5:24人 ⇒品目や地域をまたがる総合的な販促活動や販路開拓事業者 R元:0→R4:3団体→R5:5団体	直接取引等多様な流通による外商額 <目標値(R5)> 8億円 (年間) <出発点(H30)> — (年間)	<実績(R5)> 4.7億円 (年間)	D	1 直接販売等による外商強化 (1)とさのさとの活用 [評価] ①目標には至らなかったが、店舗での外商販売額は増加した。 ②県人会、包括協定企業等の提案先を拡大し、目標には至らなかったが、販売額は増加した。 ③提携県外FMは増加し、目標には至っていないが、販売額は増加した。 ④飲食店等小規模BtoBは、販売手数料やピッキングの手間がかかることから取り組みとしてはメリットが少ない。 [課題] ①客単価アップとさらなる客数の増加が必要。 ②顧客ニーズに対応した高品質な商品の提供が不足している。 ③県外FMとの販売額アップにつながる交流の増加。 ④個別オーダーへの対応の継続。 (2)Web販売サイトの販売強化 [評価] ・令和2年度末に開設したECサイト「とさごろ」は掲載商品の充実や会員登録数の増加で順調に売り上げを伸ばした。 [課題] ・果実など高価格帯の品ぞろえや定期購買、業務ニーズへの対応が必要。 ・顧客ニーズの把握とメルマガ会員数のさらなる増加。 2 農畜産物の総合的な販売拡大支援による外商強化 [評価] ・和牛の販売先や販売頭数の増加により販売額が増加した。 [課題] ・補助金活用により販路開拓につながるノウハウが一定できた団体もみられる。 ・米の地産地消的販売拡大支援の強化。 ・有機農産物の販路開拓支援。 ・補助金活用団体の固定化。	1 「とさのさと」を活用した県産農産物の地産外商の強化 (1)「とさのさと」を活用した外商拡大 商品の充実や関係先との連携強化によるさらなる外商の拡大 [具体的な内容等] ①店舗県外客への販売額向上 ・果実などの高単価商品や贈答向け商品の充実 - 生産者への働きかけによる贈答向けとなる箱もの商品の増加 ・県外客にアピールできる(特徴のある高知県産品:土佐文旦、水晶文旦、フルーツトマトなど)商品の充実 ・県外客確保に向けたPR活動の継続 関西圏を中心とした県外観光客を対象とした旅行雑誌等でのPR ②ギフト・カタログ販売の強化 ・イベントや新たなアンテナショップ(とさとさ)でのPRによる顧客開拓 ・県内産地との連携強化による高品質な商品の確保 ③県外FMとの連携強化 ・新たな提携先FMとの連携 ・提携FMとの関係強化 - 出張販売等で関係を強化し、販売の拡大へ - 提携FM:高知県の商品の継続した提供(送付) - とさのさと:提携ファーマーズの特色ある商品(果実など)の仕入販売 ④食肉の外商強化 ・土佐あかうし、土佐黒牛、豚、鶏などの食肉の販売を強化 店舗販売に加えて、ブロック肉などの外商を強化し売上アップ (2)Web販売サイトの販売強化 顧客ニーズをより意識した商品充実とPRの継続 [具体的な内容等] ①定期購買商品数と予約販売商品数の増加 ②アンケート機能等を活用した顧客ニーズの把握と対応 ③Web広告、SNS広告の継続と会員向けキャンペーンの定期的実施 2 農畜産物の総合的な販売拡大支援による外商強化 各団体の戦略に沿った活動支援 [具体的な内容等] ・米の県内卸業者が連携した協議会に対する県内販売の支援強化 ・有機生産者と量販店や業務加工業者のニーズ調査、マッチングによる販路開拓支援 ・グループ化した有機生産者への補助金活用支援

No	戦略の柱	戦略目標	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		総括		第5期産業振興計画における展開 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容)																														
					目標値	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																															
					出発点																																		
12	3	○農畜産物の輸出額【モニタリング方法】 ・高知県園芸品販売拡大協議会から輸出拡大委託業務の輸出額を月別報告により確認 ・輸出に取り組む産地からの補助事業実績報告(国、県)により確認(年度末) ・ユズ輸出額について、高知県食料品輸出額で確認(毎年7月調査まとめ。9月中旬公表)	1 国(品目)別輸出戦略に基づいた需要・販路拡大【青果物、花き】 ○卸売会社との委託契約を通じた輸出ルートの拡大 ・R1:青果2社・花き1社と委託契約(予算10,000千円) R5(予算7,000千円) ・シンガポールなど東南アジアへの需要拡大を推進(青果物:シンガポール等のレストランで県産農産物使用メニューの提供: R2: 6店舗→R3: 4店舗→R4: 3店舗、スーパー等での高知県フェア開催: R2: 15店舗→R3: 12店舗→R4: 30店舗→R5: 42 店舗) ・花き:オランダでの国際見本市への出展・商談(バイヤー向けのECサイトをR2年度より立ち上げ) ・R3:オランダでの花の展示会ITTF(Webで参加、県産花きPR) ・R3:国際園芸博覧会フロリアード2022に嶺北から「みもり」出品 ・R4:オランダでの花の展示会ITTF参加 ・県産花き・青果物の輸出状況市場調査(R3年度分～) ・R5年度から委託市場変更 ○展示・商談会への出展による販路開拓支援 ・東京FOODEX JAPAN(毎年3月、R4年出展) ・シンガポール:FOOD JAPAN(毎年10月頃: R1,4,5年出展) ○シンガポールにおける、県産農産物及び農産物加工品の販売拡大に関して委託 ・県産農産物についてマーケット調査(30店舗) ・現地量販店における高知県フェアの開催(10月、1月、2月開催)	【輸出額推移】 <table><tr><td></td><td>R2</td><td>R3</td><td>R4</td><td>R5</td><td>R5目標</td></tr><tr><td>青果物</td><td>26</td><td>25</td><td>45</td><td>83</td><td>239</td></tr><tr><td>花き</td><td>24</td><td>92</td><td>85</td><td>122</td><td>159</td></tr><tr><td>ユズ(果汁・青果・皮)</td><td>368</td><td>427</td><td>745</td><td>806</td><td>434</td></tr><tr><td>計</td><td>418</td><td>544</td><td>876</td><td>1,011</td><td>862</td></tr></table> 注) ①R5目標には畜産30百万円が含まれています ②R4年のユズは前年在庫分の販売額300百万円が加算 1 国(品目)別輸出戦略に基づいた需要・販路拡大【青果物、花き】 ○卸売会社との委託契約を通じた 輸出ルートの拡大 ・青果物:シンガポール、香港、タイを中心に高知県フェア、試食宣伝実施 ⇒委託卸売市場の県産青果物輸出額、R1: 14,366千円→R2: 14,192千円→R3: 7,492千円→R4: 5,492千円→R5: 14,461千円 ・R4オランダの花の展示会ITTF(31社商談) ⇒委託卸売市場の県産花き輸出額、R1: 10,442千円→R2: 4,421千円→R3: 6,000千円→R4: 4,602千円→R5 : 34,314千円 ⇒「みもり」がフロリアード エクセレンス アワード賞受賞(将来性、ユニークさ、流通のしやすさ、珍しさを基準とした賞) ・輸出状況市場調査について、主要卸売会社等の協力が得られ、県産農産物の輸出状況がより詳しく分かり始めた ⇒輸出事業委託会社以外で、花き: R3年度から6社、青果物はR4年度より1社、さらにR5年度に1社の協力が得られた ○展示・商談会への出展による販路開拓支援 ・東京FOODEX JAPAN→R4: 2事業者出展 ・FOOD JAPAN: 出展数(R1年5事業者→R2年中止→R3年はWebでの開催となり不参加→R4年2事業者→R5年2事業者) ⇒商談件数 R4: 5件→R5: 12件 ○シンガポール現地企業に、県産農産物及び農産物加工品の販売拡大に関して委託(R5) ⇒5品目(みょうが、ししとう、ピーマン、フルーツマト、ゆず加工品)について販売拡大の可能性が見いだされた。 ・高知県フェア8店舗で開催(試食の提供)		R2	R3	R4	R5	R5目標	青果物	26	25	45	83	239	花き	24	92	85	122	159	ユズ(果汁・青果・皮)	368	427	745	806	434	計	418	544	876	1,011	862	農畜産物の輸出額 〈目標値(R5)〉 8.6億円 (年間) 〈出発点(H30)〉 4.0億円 (年間)	農産物の輸出額 〈実績(R5)〉 10.1億円 (年間)	S	1 国(品目)別輸出戦略に基づいた需要・販路拡大[評価] ・コロナ感染症によるロックダウン等の影響もあり、引き合いのあるゆず以外は目標に対しての達成度が低く、特に青果物において、対象や品目を絞った取組ができていない。 ・青果物:東南アジアを中心に取り組んできたが、主要県産農産物の認知度向上への取組や輸出先国に合った活用への提案などができておらず伸び悩んだ。 ・花き:輸送コストの高騰などもあり、EU圏主体から輸出先国の変更をするなど新たな方向性が明確となった。 ・ゆず果汁については、新たなフレーバーとして好評で世界的に需要が拡大しており、さらなる拡大が期待できる。 ・輸出商談会や展示会への参加などの活動が定着してきた。 [課題] ・欧米は安全基準のハードルが高い (青果物) ・野菜はアジア周辺地域に安価な物がある品目の輸出増が早急には難しい。 ・需要があるみかんは、生産量が減少傾向。 (花き) ・米国、中国への輸出の拡大。 (ユズ果汁) ・世界的に需要が高まっており、ニーズに応え切れていない。 ・毎年新植されており、今後、慣行栽培のユズ生産量が増加してくるため、慣行栽培ユズの販路の確保。	1 国(品目)別輸出戦略に基づいた需要・販路拡大 ・東南アジアにおいて、シンガポール以外へのアプローチの強化と県産農産物の認知度向上による輸出拡大 ・花きはグロリオサを主とし他品目についても販路拡大 [具体的な内容等] (青果物) ・シンガポール以外の経済成長率の高い東南アジア国への販路開拓。 ・農林水産物・食品輸出促進団体(品目団体)主催の展示・商談会を活用した商談機会の拡大。 (花き) ・花きは中国市場に加えて、米国を対象にグロリオサを主として、その他品目の需要の有無を確認しながら輸。 - 出拡大(卸売市場への委託) ・品目団体主催の展示見本市等を活用した県産花きのPR強化。 (ユズ果汁) ・東南アジアにおいて、展示・商談会への出展や量販店での県フェアによる販路開拓。 ・嶺北地域において、慣行栽培からより訴求力の高い有機的栽培へ誘導。
	R2	R3	R4	R5	R5目標																																		
青果物	26	25	45	83	239																																		
花き	24	92	85	122	159																																		
ユズ(果汁・青果・皮)	368	427	745	806	434																																		
計	418	544	876	1,011	862																																		

No	戦略の柱	戦略目標	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		総括		第5期産業振興計画における展開 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容)
					目標値	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	
12	3	○農畜産物の輸出額【モニタリング方法】 ・高知県園芸品販売拡大協議会から輸出拡大委託業務の輸出額を月別報告により確認 ・輸出に取り組む産地からの補助事業実績報告(国、県)により確認(年度末) ・ユズ輸出額について、高知県食料品輸出額で確認(毎年7月調査まとめ。9月中旬公表)	2 輸出に意欲的な産地への支援強化 ○輸出に意欲的な産地への支援体制の整備 ・輸出拡大を図るための事業者の輸出事業計画作成支援及び策定された事業計画推進への支援(課題整理等協議:適宜) ・輸出先の法規制・貿易基準に応じた生産への支援(作成に向けた現地調査への支援R5:4産地) ・欧米市場の有機ニーズへの対応支援(ゆず)(R4:ゆず出荷場全担当者研修会1回、JA高知県中山ゆず加工場職員研修1回) ○高知県農産物輸出拡大プロジェクトチームによる新たな輸出品目の発掘 ・プロジェクトチーム会(毎年2回開催) ○事業者の残留農薬検査や商談会参加等への支援 ・高知県農産物輸出促進事業費補助金(1組織につき上限:1百万円、補助率1/2以内)(R元年10件→R2年4件→R3年3件→R4年4件→R5年5件) ○その他(補正対応) ・コロナ感染症拡大で失った海外需要の掘り起こしのため。海外及び在留外国人向けの雑誌に県産花きの特集記事を掲載(R2:4,000千円) ・新しい生活様式に対応した輸出商談会等のオンライン化に対応するため、英語版のデジタルコンテンツ制作(R3:3,977千円)	2 輸出に意欲的な産地への支援強化 ○輸出に意欲的な産地への支援体制の整備 ・輸出事業計画策作成に向けた助言を適宜実施⇒グロリオサ、おおきみいちご輸出事業計画認定(R3:2件認定) ⇒輸出先国の法規制・防除基準に対する書類作成への支援(R4:米国向けメロン、R5:米国向けキュウリ、ナス、ショウガ、シシトウ、ミョウガ) ・有機認証についての研修会(R4:研修会参加のべ16名) ⇒嶺北地区において慣行栽培ゆずを有機栽培へ誘導する取り組みが始まった(R5) ○高知県農産物輸出拡大プロジェクトチームによる新たな輸出品目の発掘 ・県域のPT会を毎年2回開催し、輸出事業者の状況などを情報共有し、輸出に対する意識向上が図れた。 ⇒輸出に取り組もうとする産地R元:5産地→R4:10産地→R5:15産地 ○事業者の残留農薬検査や商談会参加等への支援 ⇒輸出促進事業費活用 R元:5,805千円→R5:5件、2,211千円 ○その他 ・家庭画報国際版に県産花きの紹介記事掲載(A4サイズ8ページ、デジタル版も刊行し10の販売サイトで取り扱い、パンフレットも1,000部作成) ・英語版調理動画17本制作、高知県HP、JA高知県HP、YouTubeへの掲載など ⇒デジタル技術を活用したPRができた	農畜産物の輸出額 <目標値(R5)> 8.6億円(年間) <出発点(H30)> 4.0億円(年間)	農産物の輸出額 <実績(R5)> 10.1億円(年間)	S	2 輸出に意欲的な産地への支援強化 [評価] ・輸出に取り組んでいる産地は、着実な取組により前進している。 ・輸出事業計画作成(R元:0件→R5:2件) ・輸出事業計画策定産地に対し、支援チームによるサポートなどもあり、グロリオサ(JA高知市)、おおきみいちご(JA高知県幡多地区中村支所)の輸出額は概ね増加傾向となっている。 ・輸出拡大プロジェクトチーム会などでの情報共有や市場からの要望もあり、輸出に取り組もうとする産地がR元:5産地→R5:15産地に増加した。 ・輸出商談会や展示会への参加などの活動が定着してきた(再掲)。 [課題] ・青果物は欧米の安全基準のハードルが高い(再掲)。 ・国の補助事業は規模感等ハードルが高い。 ・意欲的に輸出に取り組もうとする産地が限られている。 ・需要のあるゆず、みかんについては要望量を満たしていない。	2 輸出に意欲的な産地への支援強化 ・新たに輸出に取り組む事業者や品目の掘り起こしを行うとともに、すでに輸出を行っている事業者への支援を継続して支援していく。 [具体的な内容等] ・品目団体主催の展示商談会等を活用し、県産農産物のPRと輸出拡大。 ・高知県農産物輸出促進事業費補助金活用により支援(展示商談会出展への支援、輸出先国ごとの法規制等に応じた生産への支援)。 ・海外のバイヤー・シェフ等を招へいし、新たな輸出品目の探索と輸出に取り組もうとする産地の強化。 ・生産拡大に向けた取り組みへの支援(ゆず、みかん)。

No	戦 略 の 柱	戦略目標	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		総括		
					目標値	実績	評価	第 5 期産業振興計画における展開 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容)	
					出発点				
13	4	○新規就農者数 【モニタリング方法】 ・各農業振興センター単位で新規就農者調査(期間4月～5月、集計6月～7月)を実施し、7月末を目処に前年度における新規就農者数を確認	○産地での担い手確保に向けた取り組みの強化 (1)産地提案型担い手確保対策の推進 【新規参入】 ・ポータルサイトの開設による情報発信力強化 ・相談体制の強化 就農コンシェルジュの増員 4人 社会人の相談しやすい出張相談窓口の設置及び相談フェアへの参加 ・新たな層へのアプローチおよびイベント等参加者の継続したつなぎとめ イベント開催:東京・大阪各 3回 ・農業体験(アグリ体験合宿・オーダーメイド型農業体験)の実施 アグリ体験合宿:3回、オーダーメイド型農業体験5回 ・産地提案書の更新と有効活用による受入体制の強化 ・関係機関(UIターンコンシェルジュ・市町村等)との連携強化による相談体制の再構築 【親元就農】 ・後継者候補がいる農家(リストアップ農家)の調査 ・リストアップ農家及び後継者候補へのpush型アプローチ ・親元就農支援策パンフレットの作成と支援策のPR 【雇用就農】 ・雇用就農相談会の開催 ・ポータルサイト求人ページの開設 ○シニア世代の就農促進 ・相談窓口の設置(農業経営・就農支援センター) ・担い手Cリカレント講座のオンライン及びオンデマンド配信の環境整備	【新規参入】 ・新規就農ポータルサイト開設(R2年3月) アクセス数 R3:100,221件 →R4: 72,561件 →R5: 77,058件 ・就農相談会(出張窓口設置・相談フェア参加) R元:18回(県外:15回、県内:3回) →R 2:11回(県外:1回、オンライン:10回) →R 5:60回(県外:23回、県内:37回) ・産地提案書数 R元:32市町村79提案→R2:33市町村87提案 →R5:33市町村99提案 ・農業体験実施回数 R元:3回→R2:0回→R5:8回 【親元就農】 ・親元就農支援対象リストアップ R元:0→R3:10部会132人→R5:35部会345人 ⇒相談者数(農業経営・就農支援センター) R元:200人→R2:186人→R5:230人(15%増) うち県外相談者数 R元:122人→R2:92人→R5:127人(4%増) ⇒農業体験参加者数 R元:20人→R2:0→R5:41人 ⇒農業担い手育成センター研修生数 R元:23人→R2:30人→R5:29人(26%増) ⇒新規就農者数R元:261人→R2:217人→R5:215人 うち 新規参入 R元:94人→R2: 72人→R5: 76人 親元就農 R元:80人→R2: 61人→R5: 76人 雇用就農 R元:87人→R2: 84人→R5: 63人 20歳代以下 R元:71人→R2:58人→R5:64人 30歳代 R元:97人→R2:67人→R5:60人 40歳代 R元:52人→R2:45人→R5:45人 女性 R元:52人→R2:51人→R5:47人 県外からのUIターン就農者数(%:UIターン就農者数/新規就農者数) R元:34人(13%)→R2:36人(17%) →R5:28人(13%) ・シニア世代の就農相談件数 R元:28人(14%)→R2:23人(12%) →R5:49人(21%) ※()内は相談者数に占める割合 ⇒シニア世代の新規就農者数 R元:37人(14%)→R2:32人(15%) →R5:39人(18%) ※()内は新規就農者に占める割合	新規就農者数 ＜目標値(R5)＞ 320人 (年間) ＜出発点(H30)＞ 271人 (年間)	＜実績(R5)＞ 215人 (年間)	D	【評価】 ・新規就農ポータルサイトは、支援制度のほか県内各地の産地提案書や就農相談イベント等の本県の情報を総合的に発信することにより、安定したアクセス数となっている。 ・就農相談者数は、コロナ禍での相談会中止及びオンライン開催等の影響を受け減少していたが、R4年度から対面による社会人のライフスタイルに合わせた出張相談会等を県内外で開催したこと等によりR5年度はR元年度との比較で15%増加した。 ・R5年度には、就農コンシェルジュを3名から4名に増員し、相談者にきめ細かなフォローを行うための体制を強化した。 ・施設野菜主要品目のJA園芸部会において、後継者候補のいる農家をリスト化したことで、ターゲットを絞った就農支援が実施できた。 ・新規就農者数は、コロナ禍の影響等により、R2年度には前年度に比べ44人減の217人まで減少し、その後も210人台と横ばいで目標数を下回った。 ・特に30歳代を中心に若年層の就農者が減少した。女性の就農者が占める割合はほぼ横ばい。県外からのUIターン就農者の閉める割合は2割程度と低い状況が続いている。 【課題】 ○若者・女性への就農支援の強化 ・主要ターゲットである県外からUIターンする若年層(女性の就農者含む)に対して、農業に対するネガティブイメージを払拭し、農業を職業として選択してもらうための取り組みが必要。 ・R5年度の新規相談数230人のうち女性は33%(75人)と少なく、女性向けの就農促進対策ができていない。 ・資材高騰等による初期投資や生産コストの増大に伴い就農への不安が高まっている。 ○親元就農の推進 ・後継者の就農へのインセンティブとなる支援策が不十分。 ・親元就農者を増やすためには、親世代の経営安定や経営発展への支援が必要。 ○雇用就農の促進 ・企業的経営体を目指す農業者の掘り起こしが不十分。 ・経営体育成による雇用の受け皿の拡大が必要。	減少している若者や女性の新規就農者を増やすため、農業に関心が薄い若者・女性に興味をもってもらい、農業のイメージアップとなる情報の発信を強化し、職業として選択されるよう農業の魅力を知ってもらう体験等の機会を増やす。また、就農相談者の増加に向け県内外での情報発信や就農イベントの充実を図る。 【具体的な内容等】 1 若者・女性への就農支援の強化 ・本県農業の魅力を伝え、いきいきと活躍する農業者と交流する就農イベント等の開催(東京・大阪)。 ・若者・女性就農者のロールモデルとなる事例の発信(パンフレット・WEBページ)及び本県農業の魅力を拡散するSNSキャンペーン(#投稿の呼びかけ)の実施。 ・中高生に対する出前授業や職業体験等の拡大。 ・農業担い手育成センターにおいて女性限定のアグリ体験合宿や農業機械研修を実施。 ・若者・女性の就農前研修中の資金給付への加算額を増加。 ・就農前に、技術力・経営力の早期習得を図る模擬経営研修の推進及びトレーニングハウスの整備を支援。 2 親元就農の推進 ・親元就農する後継者の就農前研修中及び就農後の早期経営確立を支援するための資金助成制度を創設。 ・農業経営・就農支援センターによる親世代への経営改善支援の強化。 3 雇用就農者への就農支援の強化 ・雇用就農から独立自営就農を目指す者の就農前研修中の費用負担軽減を支援。 ・ビジネス感覚に優れた担い手の育成に協力的な農業法人のもとで、法人経営を目指して研修する者を支援(県版地域おこし協力隊制度の活用)。 ・農業経営・就農支援センターによる企業的経営発展をめざす農業者の掘り起こしと雇用の受け皿となる経営体の育成。
14	4	○農業法人数 【モニタリング方法】 ・市町村に対して、農業法人数調査を高知県独自で実施することで、毎年の12月末、3月末時点を把握する	1 法人経営体への誘導 ・法人化を目指す農業者の掘り起こし ・農業経営力向上セミナーの開催 2 経営発展への支援 ・農業経営相談センターによる経営相談対応や経営改善指導等の実施(H30～) ・農業経営・就農支援センターによる重点支援対象者への伴走型支援の実施(R4～) 高知県農業経営相談センターを開設し、セミナーの開催や伴走型支援を実施(H30) 高知県農業経営・就農支援センターを開設、県内9カ所サテライト窓口を設置(R4) ※高知県農業経営相談センターの活動を継承。	・農業経営力向上セミナーの参加者 R元:延べ100人(15回) R2:延べ151人(15回) R3:延べ131人(15回) R4:延べ126人(15回) R5:延べ77人(6回) ・経営発展への支援 経営改善指導を実施した農業者数 R元:22経営体 R2:14経営体 R3:12経営体 R4:24経営体 R5:27経営体 ⇒農業法人数 R元:223 → R2:217 → R3:236→ R4:258→R5:281	農業法人数 ＜目標値(R5)＞ 445 (H30～R5) ＜出発点(H30)＞ 206 (H30)	＜実績(R5)＞ 281 (H30～R5)	D	【評価】 ・農業者への経営力の向上や経営発展への支援により、農業法人数は増加してきており、R5年度末では281法人となったが、目標達成には至っていない。 ・R4年度より農業経営・就農支援センターを開設し、経営体の課題に応じた専門家派遣などの伴走型支援の実施により法人化や経営発展の支援を強化することができた。 ・農業経営力向上セミナーでは、経営計画の作成方法や労務管理のほか、事業継承・経営継承など、法人化につながる項目をテーマに講習し、法人化への啓発を図ることができた。 【課題】 ・燃油・生産資材等が高騰する中、コスト削減や販売額の向上などを図るための中長期的な経営戦略作成の必要性について、農業者の関心が薄く、また、農業者への意識付けが十分できていない。 ・雇用の受け皿となる経営体力のある農業法人を増加させることが必要。	高知県農業経営・就農支援センターの専門家の充実を図り、様々な経営課題に応じた対応が行える体制とする。また、経営改善に意欲的な支援対象者を掘り起こし、法人化や経営発展を目指す経営体の育成に取り組む。 【具体的な内容等】 ・農業経営・就農支援センターによる経営改善事例集を作成し、経営改善支援の取組を周知するとともに、重点支援対象者数を30から50経営体に拡大するなど支援体制の強化を図る。 ・法人化や経営発展を目指す経営体の掘り起こしと、それぞれの経営課題の解決に向けた経営改善支援の実施。

No	戦略の柱	戦略目標	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		総括		第5期産業振興計画における展開 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容)
					目標値	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	5	○ほ場整備率 ○新たなほ場整備の実施面積 【モニタリング方法】 ・各農業振興センター月例報告により、工事の発注状況、進捗状況を把握し、達成状況を確認。	○ほ場整備事業の実施 ・県営事業:12地区(R5時点) ・国営事業:高知南国地区 ○地域ニーズに応じた基盤整備の推進 ・市町村への啓発活動の強化(地域ニーズの把握) ・候補地58地区の選定と共有 ・推進新体制の強化(PTの立ち上げ) ・モデル地区の選定と事業化 ・ニーズに応じた計画策定と合意形成への支援 ○施設園芸用農地整備の推進 ・IoPプロジェクトの推進(4地区) ○ほ場整備の推進における課題への対応 ・入札不調・不落 見積活用方式の初回からの導入 農政局及び国営事業所との協議 建設業者(国営、県営)との意見交換 ・未相続農地 農政局との登記制度に関する協議 法務局との登記方法に関する協議 対応方針の整理	○ほ場整備率 ・R2:49% ⇒ R5:49.4% ○ほ場整備の実施面積(R2～R5) ・県営事業:69.6ha ・国営事業:44.0ha ・面積計:113.6ha ○地域ニーズに応じた基盤整備の推進 ・権利関係調査等の実施:8地区(R2～R5) ・ほ場整備計画の策定:8地区(R2～R5) ・新規採択地区:8地区(R2～R5) ○施設園芸用農地整備の推進 ・基盤整備の実施(1地区) ・候補地の選定(1地区) ・候補地の調整(2地区) ○ほ場整備の推進における課題への対応 ・入札不調・不落 見積活用方式の初回からの導入(1件) ⇒ 1件落札:庄毛地区(室戸市)	新たなほ場整備の実施面積 ＜目標値(R5)＞ 実施面積 239ha (R2～R5) ＜出発点(H30)＞ 実施面積 -	＜実績(R5)＞ 実施面積 113.6ha (R2～R5)	D	[評価] ・地域の現状を踏まえた全体計画の見直しや、入札不調・不落により、整備面積(率)は目標の約半分となる。 ・地域のニーズに応じたほ場整備の新規地区(8地区)を事業化した。 ・資材など物価高騰に伴い、ハウス建設を希望する担い手が減少し、農地整備の実施は1地区と低迷した。 [課題] ・未相続の農地が多いため事業区域の設定など、地元調整に時間を要し、事業化が遅延。 ・ほ場整備導入について、地域の合意形成は図れるが、担い手不足から営農計画の策定に難航し事業化が遅延。 ・地域によっては、入札不調・不落が多いため対策が必要。 ・施設園芸と併せて、露地園芸推進(国営事業を契機)の強化が必要。	今後は、新規地区の掘り起こしと優良農地の持続的活用など、人口減少下で持続的に発展する農業全体を下支えし、地域計画(地域ニーズ)の実現に寄与する。 [具体的な内容等] ・事業着手前の権利関係調査(未相続含む)の徹底と、市町村との連携による早期事業化への取組を強化。 ・基盤整備済み地域の現状把握と、関係者への共有、現状を踏まえた対策の実施。 ・施設園芸用農地整備の推進と併せて、露地園芸用農地の迅速な整備を推進。 ・地域ニーズに応じた、きめ細かな基盤整備の推進。
16	5	○新規ほ場整備農地の担い手への集積率(集積面積／整備済面積) 【モニタリング方法】 ・新規ほ場整備地区について、3月末現在の集積率を調査	1 地域での農地集積に向けた合意形成の推進 (1)重点基盤整備地区における担い手集積支援 (2)地域計画策定に向けた取組支援(R5～) ・市町村、農業委員会等の取組をサポートし、地域計画の策定を通じた担い手への集積 2 担い手への農地集積の推進 ・農地中間管理事業による出し手・受け手の掘り起こし	・重点基盤整備地区(7地区) ⇒担い手への集積率67.5%(R5年3月) ・地域計画策定予定地区258地区(R6年3月現在) ・県域連絡会議の開催(県域での支援体制の整備。6月、9月、3月の3回開催。) ・広域連絡会議の開催(県内5ヶ所での情報共有等を進める体制を整備。6月、8～10月、1～3月の各3回開催) ・地域計画策定に向けたファシリテーター研修会の開催(7/25開催) ⇒地域計画策定モデル地区の選定(R5年6月に県内5カ所を選定)し、進め方を広域連絡会議等で共有。 ・出し手・受け手の掘り起こし R元:出し手443件、131.8ha 受け手92件、85.6ha R2: 出し手326件、91.2ha 受け手76件、100.3ha R3: 出し手381件、104.6ha 受け手64件、72.5ha R4: 出し手260件、63.7ha 受け手69件、61.2ha R5: 出し手307件、84.6ha 受け手62件、80.5ha	新規ほ場整備農地の担い手への集積率 ＜目標値(R5)＞ 65% (R2～R5) ＜出発点(H30)＞ -	＜実績(R5)＞ 68.9% (R2～R5)	A	[評価] ・重点基盤整備地区における担い手集積率は、土地改良区等の団体・機関の連携した取組や営農計画の実行支援等により、ほぼ計画どおり進んでいる。 ・地域計画の策定に向け、モデル地区や他県の事例を共有し、各地区に合った進め方を検討・提案し策定を推進した。約7割の地区で協議の結果の公表ができた。 ・農地中間管理事業による出し手・受け手の応募面積がやや増加している。 [課題] ・重点基盤整備地区での集積の状況や営農の定着について継続した進捗の確認が必要。 ・市町村等の人出不足から、話し合いの進め方や受け手の意向把握に苦労している市町村が多く、策定スケジュールがやや遅れている。 ・担い手に提供できる優良農地の情報が少ない。	目指すべき将来の農地利用の姿を明確化する地域計画の目標達成に向け、担い手への農地の集積、集約化を進めていく。 [具体的な内容] ・各市町村が地域計画の策定スケジュールどおりに進められるよう、座談会の進め方や目標地図の作り方等について提案を行い、進捗管理のもと令和6年度内の地域計画策定を支援する。 ・地域計画の実行に向け、担い手の確保・育成、担い手への農地の集積、基盤整備などの取り組みを支援。 ・地域計画の定期的な見直し・更新を支援。 ・新規就農者や規模拡大農業者に提供できる優良農地の確保に向けた支援。

第 1 期関西戦略の取り組みの総括【食品等外商拡大プロジェクト】

戦略の方向性	近距離に位置し、歴史的にも深いつながりを持つ関西圏とのこれまでのネットワークを土台としながら、各分野の「さらなる経済連携の強化」により、コロナ禍における社会の構造変化への対応などを踏まえた関西圏におけるさらなる外商拡大の取り組みを進める。	<プロジェクトの戦略> 戦略1 パートナーとの連携強化による外商拡大 戦略2 ウィズコロナ時代に対応する商品開発や外商活動の推進	指標	評価の基準
			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

No	戦略	分野	数値目標	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		総括		第 2 期関西戦略における展開 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容)
						目標値	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	
						目標設定時				
1	1.2	農業	関西圏の卸売市場を通じた 県産青果物の販売額(年間) 【モニタリング方法】 ・JA高知県から関西圏の卸 売市場を通じた販売額を9 月にヒアリングにより確認	1 関西圏の卸売市場関係者との連携強化による県産 青果物の販売拡大 (1)卸売市場と連携した販売拡大とデジタル活用 ○卸売市場2社との委託契約(R3) ○関西土佐会全社(11社)との委託契約(R4～) ○品目別戦略の策定・実行(R4～) ・キュウリ、ピーマン、ナス、ニラ、シシトウ、ミョウガ ○量販店等での高知フェアの開催 R3:47回、R4:103回 R5:4～6月:60回 ○卸売市場や量販店バイヤーの産地招へい R4:9回 R5:1回 ○消費地への生産者派遣 R4:6回、R5:7月1回 ○トップセールス(R4～) ○農水連携フェア(R4～) ○ミョウガの販売拡大の強化(R4～) ・ミョウガー斉販売の実施(6月) ・関西在住の高知野菜サポーターによる「みょうが ぞっこんファイブ」の結成(R5) ・惣菜等の調理会社を通じ、関西を中心とした企業の 社食でのミョウガ試食 (ミョウガを使った惣菜提供)(R4) ○農水連携レシピ動画作成(2種)(R4～) ○高知野菜サポーターによる農水連携レシピ開発(18 種)、リーフレット作成(5種)、関西風レシピ開発(20 種)・SNS発信(R4) (2)業務需要の開拓 ○エコや機能性表示食品等のPR(R3～) ○業務用への提案(R4～)	1 関西圏の卸売市場関係者との連携強化による県産 青果物の販売拡大 (1)卸売市場と連携した販売拡大とデジタル活用 ・関西圏の卸売市場と連携し、関西全エリアで高知県 産青果物の販売PRが実施可能となった ・量販店等での高知フェア R3:663店舗、R4:1,548店 舗、R5:2,090店舗 ・卸売市場や量販店バイヤーの産地招へい R4:38人 R5:25人 ・生産者派遣 R4:20人、R5:55人 ・トップセールス 2回(R4:1月、R5:7月) ・農水連携フェアの定期的開催5回(R4:1月、R5:4月2 回、6月1回、7月1回、11月2回) ・ミョウガー斉販売の実施 R3:50店(大阪・京都)→R4:562店(関西全域)→R5: 790店(関西全域) ・「みょうがぞっこんファイブ」による販売PR(R5:6月2回) ・関西を中心とした企業の社食でのミョウガ試食 (R4) 303社、6,500食 ・農水連携レシピ動画による発信 2回(R5～) (2)業務需要の開拓 ・機能性表示「高知ナス」の健康宅配冷凍食品の販売 (R3～) ・非辛みシシトウの飲食店でのサンプル活用11店舗 (R5～) ・業務用への採用(R4～2社)(1社通年取引)(ヨシケ イ:ニラ・ナス、ロックフィールド:ミニトマト、ピーマン、シ シトウ) ⇒R4園芸年度販売額(R3.9～R4.8) R4目標:105億円 実績:93.8億円 ⇒R5園芸年度販売額(R4.9～R5.8) R5目標:120億円 実績:98.8億円	関西圏の卸売市場 を通じた県産青果物 の販売額(年間) ※【関西圏における 外商額】に同じ 〈目標値(R5)〉 120億円 (年間R4.9～R5.8) 〈目標設定時(R元)〉 108億円 (年間H30.9～R1.8)	〈R5年度末実績〉 98.8億円 (年間R4.9～R5.8)	C	(1)卸売市場と連携した販売拡大とデジタル活用 [評価] ・コロナ禍で休止していた量販店フェアやバイヤーの産地招 へいが関西全エリアで徐々に実施でき、販売額が回復した。 ・品目別戦略によって効果的なフェア実施時期が明確になっ た。 ・増量期前の1～2月に高知フェアを集中して実施することで、 量販店の棚の確保と、3月以降の増量期の販売増加につな がった。 ・農水連携では、農産物の卸売市場と量販店が連携して産地 (農業・水産を含め)を訪問するなど、新たな動きが出てきた。 ・関西圏での消費が弱いミョウガの社食アンケートからは、ミョ ウガを購入したことがない方の4割は調理方法がわからず、 ミョウガの食べ方提案が十分でないことがわかった。 ・コロナ禍で新たなPR手法となったデジタルサイネージを活用 した産地や品目PRの効果は、販売額増につながる報告があ るが、消費者の属性や具体的な分析ができていない。 [課題] ・品目別戦略において、ナスのように系統率の低い品目はイ ベント時に十分な量の確保が必要。 ・フェア開催から棚の確保につながるが見えてきたので、 効果的なフェア実施の検討。 ・販売拡大の取り組みをするうえで、系統率向上(総量の増 加)の取り組みが必要でPT会を設置。 ・農水連携は、相乗効果があると評価していただいているが、 農産物・水産物の流通ルートの異なる量販店側の調整の場 が必要。 ・「みょうがぞっこんファイブ」の本格的な活動によるミョウガの 認知度向上、販売拡大。 ・デジタルサイネージの効果検証。 (2)業務需要の開拓やデジタルの活用 [評価] ・市場関係者からコロナ後の動きとして量販店の冷凍売り場 の拡大や中食・外食の需要拡大への対応が提案された。 ・機能性表示による明らかな単価差は見えていないが、コロ ナ禍で免疫機能等が注目され、生協宅配による紙面での紹介 や、健康食宅配業者など業務取扱など反応がでている。 [課題] ・中食や冷凍食品をターゲットにした戦略が必要。 ・機能性表示の販売拡大に向けて、業務用に対する提案方 法の検討。	卸売市場と連携し、品目別戦略に沿ったフェアの開催に より単価の底上げを図ると共に、マーケットインの視点 で業務需要に対応した販売拡大を図る。 [具体的な内容等] (1)卸売市場と連携した青果物の販売拡大 ①品目別戦略の運用(キュウリ、ピーマン、ナス、 ニラ、シシトウ、ミョウガ) ・継続した取扱につながる売り場を確保するために 量販店フェアを実施。 ・系統取扱量アップに向けた産地のまとまりの強 化。 ・農水連携による販売拡大。 (2)マーケットインの視点による業務需要拡大 ①業務需要の拡大 ・中食・外食・冷凍食品をターゲットにした戦略の 策定・実行。 ・機能性など特徴的な品目に応じたターゲットへの 販売。 ②マーケットのニーズに応じた弾力的な出荷形態の 検討 ③新たな視点での取組強化 アドバイザーや高知野菜サポーターなどの 専門家のネットワークを活用した販路拡大。 (2)マーケットインの視点による業務需要拡大 1)業務需要拡大 ・中食・外食・冷凍食品をターゲットにした戦略の選定。 ・戦略に基づく提案先の選定。 ・マーケットのニーズに応じた弾力的な出荷形態の検 討。

第4期産業振興計画の取り組みの総括【連携テーマプロジェクト】

記載にあたっての注意事項

※進捗状況の基準について

指標	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

プロジェクト名	IoT推進プロジェクト
プロジェクトマネージャー	農業振興部 副部長 青木敏純
関係部局	農業振興部、商工労働部、産業振興推進部、総務部

目指す姿	IoTクラウドを活用するための対応デバイスの普及や関連サービスの創出を図ることで、施設園芸農業の高収量・高品質化や省力化を実現するとともに、施設園芸関連産業群の創出・集積につなげる。	
	(第4期計画)	○県内野菜主要7品目の出荷量 R元 10.3万t → R5 11.0万t ○施設園芸関係機器・システムの販売額(累計) R元 4.0億円 → R5 33.2億円

項目	実施主体	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		総括		第5期産業振興計画における展開 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容)
				目標値 出発点	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	
クラウドサービスに対応したデバイス 関連産業の創出	【関係事業者】 JA高知県、デバイス機器開発 メーカー、通信事業者 【県】 農業イノベーション推進課、 産業デジタル化推進課、 産業振興センター	○デバイスの改良、開発への支援 (農業イノベーション推進課) ・データ連携型の産業創出に向けた実証の実施 データ連携基盤活用実証事業の実施 R4:3社、R5:3社 (産業デジタル化推進課) ・オープンイノベーションプラットフォーム(OIP)の活用	・改良、開発されたデバイス数:23件(R2～R5累計) 環境測定装置:14機種 高度化事業による機器の改良、開発:5機種 (R2:9件、R3:5件、R4:6件、R5:3件) ⇒IoTクラウド利用(環境・画像データ)農家数:601戸 IoTクラウド利用(出荷・気象データ)農家数:1,177戸 出荷データ提供同意農家数:2,593戸 (R6.3末現在)	○県内野菜主要7 品目の出荷量 ＜目標値(R5)＞ 11.0万t (年間) ＜出発点(H30)＞ 10.0万t (年間)	＜直近の実績＞ 6.36万t (年間) (R4.1～12)	D	[評価] ・産地課題の抽出や関連機器等の高度化促進に向け た事業により、IoTクラウド接続機器、実装システムは 41件と目標の28件を上回った。 ・一方、施設園芸関係機器・システムの販売額は、目 標に対し27%の達成率に留まっている。 ・IoTクラウド利用農家数の増加に伴う、IoT関連の接 続機器の販売額の増加を見込んでいたが、IoTクラウ ド利用農家数が目標に達していないことが要因の一つ と思われる。 [課題] ・デバイスの製品化やサービス化には時間やコストを 要する。 ・IT技術は分野が広いため、企業間連携の促進や、デ ジタル人材育成の取り組みも必要。 ・IoTクラウド利用のメリットが十分に伝え切れていな い。	今後も施設園芸関連産業群の創出を推進するため、生 産現場での課題抽出を継続するとともに、関係機関と連 携し、事業や補助制度を活用し、製品化の支援を行う。ま た、IoTクラウド利用農家数を拡大し、IoT関連機器の市 場拡大を図る。 [具体的な内容等] ・産地からの課題抽出の継続。 ・様々な分野の企業からの提案募集。 ・デバイスやシステム開発に向けた実証事業の実施。 ・各部局との連携による製品化への支援。 ・IoTクラウド利用農家数拡大へ向けた周知活動等の実 施(JAや農振センターと連携)。
	データ連携を行うソ フトウェアの開発促 進	【関係事業者】 JA高知県、システム開発会社 【県】 農業イノベーション推進課、 産業デジタル化推進課	○アプリ、システム等の開発への支援 (農業イノベーション推進課) ・データ連携型の産業創出に向けた実証の実施 同上 (産業デジタル化推進課) ・オープンイノベーションプラットフォーム(OIP)の活用	・開発されたアプリ、システム数:18件(R2～R5累計) (R2:8件、R3:4件、R4:5件、R5:1件)				(産業デジタル化推進課) ○オープンイノベーションプラットフォーム(OIP)の活用に よる開発支援。 ・時流の変化に合わせて事業の見直しを行う。 [具体的な内容等] ・民間・行政各方面でデジタル化に取り組む体制が整っ たことを踏まえ、オープンイノベーションプラットフォームの 課題抽出から解決までの一貫支援について、見直しを検 討。
	デジタル人材の育 成	【関係事業者】 JA高知県、デバイス機器開発 メーカー、システム開発会社 【県】 農業イノベーション推進課 産業デジタル化推進課	○取り組みを進めるためのデジタル人材の育成 (農業イノベーション推進課) ・IoTクラウドに関連するデジタル技術の知見の習得等 を目的としたIoT技術者コミュニティの設立(R4.8) ・企業間交流促進や実証事業の取組共有等を行う定例 会及び成果報告会の開催(R4:6回、R5:9回) ・IoTクラウドを通じて最新のクラウド技術を習得する人 材育成講座の開催(R4:3回、R5:5回) (産業デジタル化推進課) ・高知デジタルカレッジ AIビジネス活用講座の開催:(R 3:2コース、R4:1コース)	・IoT技術者コミュニティ参画企業:42社(県内企業27 社、県外企業15社)(R6.3月末現在) ・IoTクラウドを通じた最新のクラウド技術を習得する人 材育成講座の受講者(R4:12社41名、R5:26社31名) ⇒IoTクラウドの設計、施工、運用保守に係る管理業務 を委託し、IoT技術者コミュニティの人材育成を担ってい るプロンプト・K㈱が本県に高知オフィスを開設(R5.4) ・AIビジネス活用講座の受講者数(R3～R4累計:25社 58名)	○施設園芸関係係 器・システムの販 売額 ＜目標値(R5)＞ 33.2億円 (累計) ＜出発点(H30)＞ 2.6億円 (累計)	＜R5年度末＞ 8.92億円 (累計)	D	(農業イノベーション推進課) IT技術は分野が広いため、企業間連携の促進や、デジ タル人材育成の取り組みを継続するとともに、IoT技術者 コミュニティに様々な分野からの企業参加を呼びかけ交 流の機会を広げる。 [具体的な内容等] ・IoT技術者コミュニティの継続。 ・様々な分野からのIoT技術者コミュニティへの参加の呼 びかけ。 (産業デジタル化推進課) 事業者(①IT企業、②一般(非IT)企業))のニーズを見 極め、企業のデジタルレベル等に応じて、IoT、AI、DXな どの高度な受講メニューを提案していく。