

第5期高幡地域アクションプランの 進捗状況確認資料

高 幡 地 域 本 部
令和7年1月31日（金）

高幡地域アクションプランの進捗状況確認資料

R7. 1. 31

高幡地域本部

1 地域アクションプランの令和6年度第3四半期の実施状況及び令和7年度の展開(総括)

(1)総評

令和6年度は、須崎市における「スケートパークを核とした地域の活性化」を新たに加えた、全25項目のアクションプランごとに関係機関の担当者等で構成する実行支援チームを編成し、市町や事業者と事業推進に向けた協議や進捗管理を行うとともに、各種支援制度等を活用しながらそれぞれの目標の達成に向けて取り組みを進めている。

一次産業、商工業分野では、デジタル技術の活用などにより安定的な生産に向けた体制強化を図るとともに販売拡大に取り組んでいる。観光分野では、「どっぷり高知旅キャンペーン」と連動した周遊促進や滞在期間の延長を図りながら地域経済への波及効果につながるよう取り組みを進めている。

農業分野

施設園芸分野ではデジタル化による生産性の向上に取り組んでおり、IoTクラウドを活用した温度・湿度管理や環境データ及び出荷データの分析を行うなど、生産体制の強化が図られた。

また、露地では、芋・栗の生産量が見込みを下回ったが、新商品の開発等により加工品販売額は順調に伸びている。

畜産業では、四万十ポークにおいて、畜舎の増築による生産拡大等に取り組んでいるほか、梶原町産キジ肉の新たな販路開拓や、ブランド力向上に向けた取り組みを進めている。

令和7年度も、生産体制・販売強化に向けた取り組みへの支援を継続していく。

林業分野

梶原町では、林業体験ツアーや森林フェスティバルの開催を通じ、交流人口の拡大につなげていく取り組みを進めるとともに、地元の木を加工した木工品のPR・販売をイベントやECサイトで行うなど、販路拡大にも取り組んでいる。

令和7年度は、木質バイオマス発電施設の整備が始まることから、町有林の有効活用に向けた取り組みや林業に携わる人材確保に向け取り組んでいく。

水産業分野

マダイ養殖については、飼料代が高騰している中、生産者に対して飼料の販売価格の値上げ幅を低く調整することで経営の下支えを行い、生産者の維持に努めている。また、継続的な営業により県外企業との取引につながるなどの成果もうまれている。

令和7年度は、新商品の開発、ふるさと納税返礼品や自社ECサイトを通じた販売拡大に取

り組んで行く。

商工業分野

産振アドバイザー制度を活用した新商品開発の取り組みや、商談会等への積極的な出展により、取引につなげている。

さらなる販売拡大につなげていくため、令和7年度も引き続きニーズに合わせた商品開発と販路開拓の取り組みを進めていく。

観光分野

各市町において、地域の特色を生かした観光体験プログラムや様々なイベントにより、地域の魅力を深く感じていただくとともに、滞在期間の延長につなげる取り組みを進め、主要施設の入込数は概ね好調に推移している。

また、一般社団法人奥四万十高知を中心に、インバウンドや閑散期の誘客・教育旅行の誘致等、高幡地域の周遊促進と奥四万十のブランディングにも取り組んでいる。

令和7年度は、「どっぷり高知旅キャンペーン」と連動した周遊促進・滞在期間の延長につながる取り組みを継続するとともに、大阪・関西万博を活用したインバウンドの誘客に向けたセールス活動を展開していく。

[重点] APNo.3 四万十流域資源のブランド力を活かした地域の活性化

<高幡地域本部>

分野	農業
実施主体	◎四万十の栗再生プロジェクト推進協議会、 ◎(株)四万十ドラマ、四万十町
APへの位置付け	H22.4月

第5期(R6～R9)						評価※ (達成率)
指標	出発点 (R4)	R6実績	R6目標	R7目標	R9目標	
JA栗集荷量 (大正、十和、西土佐)	26.6t	18.1t	28t	29t	30t	D (64.6%)
芋生産量 (四万十の芋プロジェクト協議会)	44t	45.7t	50t	60t	70t	B (91.4%)
(株)四万十ドラマ 新規雇用者数	－	2人 (4月～12月)	5人	5人	10人 (R6～R9累計)	D (40.0%)
(株)四万十ドラマ 加工品販売額	3.4億円	2.83億円 (4月～9月)	4億円	4.5億円	5億円	S (141.5%)

※R6(目標)に対するR6(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

事業概要

四万十川流域の資源を活かして地域の生産者と加工事業者が連携して、6次産業化の取り組みを拡大することで、農業者の所得向上と雇用の創出を図り、中山間地域の活性化を目指す。

主なスケジュール	R6	R7	R8	R9
生産の強化	農業部門立ち上げ			
	農業法人との連携による栽培拡大			
加工流通・ 販売拡大		生産体制の拡大・検討		施設整備
		ブランド力UPに向けた商品展開・開発		

現状と課題

【現状】

- ・R6年に(株)四万十ドラマの農業部門を立ち上げ、地域の生産者と連携しながら栗や芋の栽培に取り組んでいる。
- ・「しまんと分校」(R7.4月開校予定)のモニターツアーと連携し、地域内外の交流を促進する体制の構築を図っている。
- ・加工品の冷凍保管等、繁忙期の製造体制を見直し、生産性の向上につなげている。

【課題】

- ・生産拡大に向けた(株)四万十ドラマの農業部門の栽培技術の向上
- ・さらなる販売拡大に向けた販路の開拓
- ・収穫期が集中する芋や栗以外の新たな地域資源を活かした商品開発

R7年度(第5期ver.2)における取り組みの内容

(1)生産量の増大

- ・しまんと流域農業organicプロジェクトの推進
地域の農業法人と連携した栗・芋等の栽培を拡大する。
- ・しまんと地栗植樹プロジェクトの推進
R6年度に新植した栗が収穫できる5～10年後に向けて、地域の生産者から剪定や鳥獣対策等の技術指導を受けるとともに、優良園地の継承も視野に入れた新植を進め、生産の拡大を図る。

(2)人材育成

- ・「しまんと分校」(R7.4月開校予定)の研修プログラムと連携し、農業体験の受入れや体験プログラムの講師を通じて地域の生産者が研修受講者と地域内外の交流の拡大を図る。

(3)施設機械整備とブランド化

- ・生産拡大に向けた施設整備の検討(貯蔵庫、冷凍庫、農作物流通センター等)
- ・営業体制の強化(関西圏の営業代行、自社通販サイトの外部委託及び販売エリアの拡大)
- ・紅茶等の流域の地域資源を活用した新商品の開発



分野	観光
実施主体	◎須崎市、須崎市海のまちプロジェクト推進協議会、 (一社)須崎海のまち公社
APへの位置付け	R3.9月

第5期(R6～R9)						評価※ (達成率)
指標	出発点 (R4)	R6実績 (4月～11月)	R6目標	R7目標	R9目標	
主要施設等の入込数	28,089人	44,947人	33,000人	42,000人	53,000人	S (204.3%)

※R6(目標)に対するR6(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

【入込数】 → 須崎大漁堂、須崎のサカナ本舗、観光漁業センター、すさきまちかどギャラリー、エリア内における関連イベント

事業概要

須崎駅を含む中心市街地を「海のまち」と定義し、コアゾーンとして整備・活用することにより、地域活性化の拠点づくりを行うとともに、「海のまち」を起点にさまざまな事業と連携することで須崎市を拠点に奥四万十エリア全域まで波及効果を促す仕組みづくりを行う。

主なスケジュール	R6	R7	R8	R9
まちまるごとホテル整備事業	設計	整備	※主要3拠点 (宿泊施設(2箇所))	入浴施設
	大型バス駐車場、宿泊施設等の掘り起こし	設計、整備		

現状と課題

【現状】

須崎大漁堂、須崎のサカナ本舗のオープンをはじめ主要施設が増加したことで入込数は年々増加している。
エリア内にとどまらず、浦ノ内マリパーク(ロゴスパーク)の完成記念や、高知アニメ聖地クリエイタープロジェクトと連携したイベント等、さまざまな連携・協力によるイベントを開催してきた。
人通りのなかったところに、人の流れができていることを地域住民も認知し始めており、新たな人の流れが創出できている。

【課題】

・周遊促進に向けた宿泊施設、駐車場等の不足
・市内周遊はもとより、高幡地域の玄関口として周辺地域への周遊促進施策の充実が必要

R7年度(第5期ver.2)における取り組みの内容

(1)海のまち創り・リノベーション

- ①海のまちのブランディング
・商店街エリアを中心とした魅力度向上の取り組み
- ②まちまるごとホテル整備事業の推進
海のまち須崎駅をエントランス、須崎大漁堂をフロントとしエリア全体を宿泊施設に見立た取り組み
・R7年度に主要拠点となる宿泊施設(2箇所)及び入浴施設の整備
- ③大型バス用駐車場や新たな宿泊施設等の掘り起こし

(2)海のまちの魅力の向上・再発見

- ①観光クラスター整備事業の推進
・海のまちエリアにある施設を活用したイベントの開催
- ②釣りバカシティプロジェクトの推進
「釣りバカシティ宣言」を行い、「世界で一番釣り人に優しいまち」をテーマに、須崎の誇る海と新荘川を活用した遊漁振興による交流人口の拡大プロジェクト
・定期的な釣りイベントの開催、初心者向けの釣りツアーの企画造成
- ③のぼりやステッカーを活用したPRの強化

(3)エリア外との連携促進

- ①市内、高幡エリアへの周遊促進
・須崎市内の周遊プランの企画造成



分野	観光
実施主体	◎津野町
APへの位置付け	H21.4月

【入込数】星ふるヴィレッジTENGU、風車の駅、道の駅布施ヶ坂、吉村虎太郎邸、フォレストアドベンチャー・高知、カルステラス 【宿泊者数】星ふるヴィレッジTENGU、遊山四万十 せいらの里、森の巣箱、葉山の郷
【観光消費額】県内平均消費額(24,294円)×宿泊者数

第5期(R6～R9)						評価※ (達成率)
指標	出発点 (R4)	R6実績 (4月～10月)	R6目標	R7目標	R9目標	
主要観光施設入込数	414,146人	281,477人	424,500人	435,000人	456,000人	S (113.7%)
主要宿泊施設宿泊者数	13,946人	8,546人	14,450人	14,900人	15,800人	A (101.4%)
観光消費額	338,000千円	207,617千円	356,800千円	366,200千円	385,000千円	B (99.8%)

※R6(目標)に対するR6(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

事業概要

四国カルスト天狗高原や四万十川源流点、風の里公園、セラピーロードなどを中心とした観光資源と歴史や伝統文化、地域の食や体験プログラムなど津野町をまるごとPRし、年間を通じて多くの観光客の集客を図り、地域経済の波及効果につなげていく。

主な スケジュール	R6	R7	R8	R9
簡易宿泊所等の整備	検討・基本構想 → 設計 → 施設整備			

現状と課題

【現状】
・「津野町観光振興計画」に基づき、星ふるヴィレッジTENGU(R3.7)及び遊山四万十せいらの里(R3.7)、フォレストアドベンチャー・高知(R3.3)を整備
・四国カルストエリアの施設整備等による観光振興強化により観光客数が大幅に増加
(H30:70,206人→R5:174,935人)
・おんぱく手法を活用した体験キャンペーン「つのつねづね」による地域の魅力発信の強化(R2～5は年1回、R6は夏・冬の年2回開催)

【課題】
・人手不足により受入体制が弱い
・観光資源の磨き上げと情報発信の強化が必要
・観光ガイドの養成とスキルアップが必要
・四国カルストへの集客を強化し、町内への波及効果を生む取り組みが必要

R7年度(第5期ver.2)における取り組みの内容

- (1)観光資源を生かした魅力づくりの推進
- ・津野町の美しい「星」や県重要無形民俗文化財「津野山古式神楽」をVR技術で鑑賞・体験できるコンテンツの開発
・四国カルストエリアの観光客に町内各地の魅力を伝えるための取り組みの継続(プラネタリウムを活用や観光案内)
- (2)観光基盤の整備
- ・星ふるヴィレッジTENGUの人材確保に向け、県内外での人材募集及び外国人労働者の受入協議を継続するとともに、働きやすい職場環境を整備
・観光客の受入体制の更なる充実を図るため、町の中心部に新たな簡易宿泊所等の開発を検討
- (3)戦略的な情報発信
- ・観光に関するオープンデータの活用や観光客へのアンケート調査によるターゲットや目的に合わせた情報発信
・インバウンドに対応できるようHP(津野ぶら)を多言語化
・デジタルスタンプラリーや体験キャンペーン等による周遊促進
- (4)魅力を伝える人材の育成と観光推進体制の構築
- ・観光ガイドの育成、スキルアップのための講習会の実施(森林セラピー基地中四国ブロック研修会:R7津野町事務局)
・観光の地域おこし協力隊(例えば観光推進員、自然体験コーディネーター等)を配置
・町内の観光関連事業者間の連携(四国カルストエリアに町内事業者の食事を提供できる仕組みづくり)
・(一社)奥四万十高知や四国カルストエリア広域連携推進協議会との連携した取り組みの継続

(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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
農 業	1	くろしおミョウガ販売拡大プロジェクト (須崎市・中土佐町・津野町) 【事業実施主体】 ・◎JA土佐くろしお ・須崎市 ・中土佐町 ・津野町 ・(株)E-システム JA土佐くろしお管内(須崎市・中土佐町・津野町)で栽培するミョウガの販売拡大を核として、生産体制強化に向けたデータ駆動型農業の支援、新規就農者の育成確保、販売拡大に向けた県内外消費宣伝活動に取り組む。	ミョウガ出荷量 園芸年度： 9月～8月	3,521t (R5)	3,600t	3,800t	1 収量・品質向上 ・令和6年度の活動計画の確認(チーム会：4月) 〈基本技術の周知と改善〉 ・データ駆動型農業の実践支援 ・実証試験・調査等の実施(調査、試験：4～6月) (環境制御技術・花蕾腐敗対策・循環型溶液肥料・病害虫防除)	1 収量・品質向上 ・活動計画の確認(JA土佐くろしお管内振興連絡協議会：5/22) 〈基本技術の周知と改善〉 ①データ駆動型農業の実践支援 ・IoPクラウド「SAWACHI」の利用登録の推進と春期の気温の上昇に伴う適正な温湿度管理の徹底(目慣らし会：4月・12回、7月・13回) ・IoPクラウド「SAWACHI」から取得した環境データと出荷データの分析(6月・2回、8月・1回、9月・1回、10月・1回) ②実証試験・調査等の実施 ・葉鞘腐敗症調査(4～7月・4回) ・循環処方肥料試験調査(生育調査：4～10月・7回、養液分析：7回) ・天敵(ミヤコカブリダニ)調査 ・夏期の高温がミョウガの生育・収量に及ぼす影響の実証は設置	3,464t ・R6到達目標達成率：96.2% ・対前年比：98.4%	B	(成果) ・IoPクラウド「SAWACHI」の利用登録者が増加した。(26人) ・IoPクラウド「SAWACHI」から取得したデータから、日射量が出荷量に影響していることが判明した。 ・ミョウガの葉鞘腐敗症に対する苗床消毒及び定植時の農薬散布の効果を確認できた。 ・ミョウガの生育は養液の排水率が50%で順調、排水pHは定植180日後に低下を確認できた。 ・天敵(ミヤコカブリダニ)によりハダニの抑制効果を確認できた。 (課題) ・データ活用(栽培管理、収益向上等)による生産者数の向上 (今後の方向性) ・IoPクラウド「SAWACHI」のデータを活用した産地の収量・品質向上	1 収量・品質向上 〈基本技術の周知と改善〉 ・夏期の高温対策(遮光資材、夜間冷房等)の検討 ・IoPクラウド「SAWACHI」利用登録者増加
			新規雇用者数(新規就農者を含む) 園芸年度： 9月～8月	6名 (R2～R5累計)	8名	10名 (R6～R9累計)	・令和6年度活動計画の確認(チーム会4月) 〈新規就農に向けた支援対策の検討および実践〉 ・新規就農者等の情報整理・共有(須崎市地域農業再生協議会幹事会：4/16,5/27、中土佐町地域農業再生協議会幹事会：4/30,5/29) ・就農相談対応(4～6月) 〈新規就農者の技術向上〉 ・現地巡回指導(4～6月)	7名 ・R6到達目標達成率：87.5%	(成果) ・関係機関が連携し、就農の相談対応を行うことができた。(2人) (課題) ・データ活用(栽培管理、収益向上等)による生産者数の向上〔再掲〕 (今後の方向性) ・親元就農する後継者への就農支援の強化		〈新規就農者に向けた支援対策の検討および実践〉 ・就農相談対応の継続 〈新規就農者の技術向上〉 ・栽培技術の早期習得に向けた現地巡回指導	
			販売額 園芸年度： 9月～8月	68億円 (R5)	69億円	70億円	2 販売促進 ・令和6年度活動計画の確認(チーム会4月) 〈消費者ニーズに対応した販売〉 ・県内外消費宣伝活動(4～6月) ・地産・地消活動の提案、支援(4～6月)	2 販売促進 ・JA土佐くろしお管内振興連絡協議会で活動内容確認(5/22)〔再掲〕 〈消費者ニーズに対応した販売〉 ・イオンでの消費宣伝(名古屋市：4/20、21 神戸市：6/1、2)・「1(いい)3(みょうが)の日」にフレスコ青果(大阪府)のみょうが試食宣伝(6/13) ・みょうがの料理教室(①みょうが寿司～インゲン添え～②菜味たっぷりカツオのたたき③みょうがエール)(大阪市：6/15) ・「高知のみょうがを買って5,000円GETしよう」キャンペーン(5/1～8/31)(キャンペーン応募者数：85,252通)	72億円 ・R6到達目標達成率：104.3% ・対前年比：105.9%	A	(成果) ・栽培面積の減少等により出荷量は前年に比べ減少したものの、販売単価は上がり販売額が向上した。 (課題) ・継続的な消費宣伝活動の実施 (今後の方向性) ・県外消費宣伝活動の実施(須崎市、中土佐町、津野町の3首長によるトップセールス等)	2 販売促進 〈消費者ニーズに対応した販売〉 ・ミョウガのビロー包装による試験販売 ・県内外消費宣伝活動

(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	

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R6計画	R6取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】
			指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標			現時点の進捗状況		R7計画	
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)		
農業	2	梶原町産キジ肉の販売拡大プロジェクト (梶原町) 【実施主体】 ・◎(株)四万川 ・梶原町 梶原町で生産されているキジ肉の加工品について、安定的な生産体制を確保するとともに町内飲食店での消費の向上を図るとともに、梶原町の特産品として県内外の飲食店や個人への販売拡大、他産地と連携した高知県産キジ肉としての認知度向上の取り組みを行う。	販売額	1,160万円 (R4)	1,935万円	2,655.4万円	1 生産体制の確立と生産羽数の向上 ・新規生産者の確保、育成 ・HACCPに添った衛生管理 ・ふ化率向上のため他産地と連携した生産体制の強化 ・デジタル技術、設備の導入等生産羽数の増加 ・家畜保健衛生所からの指導に基づいた感染症対策 2 販路の開拓・拡大 ・県外飲食店との取引強化に向けた、地産外商公社と連携した営業活動 ・生産羽数に対する販売計画の策定 3 キジ肉消費向上 ・愛媛県鬼北町、いの町本川地区との連携の検討 ・地元梶原高校との連携 ・イベントへの積極的な出店	1 生産体制の確立と生産羽数の向上 ・西部家保・畜産試験場による生産指導（全４回の検卵指導、飼育指導、投棄指導） ・家畜保健衛生所が、鶏舎の衛生面、飼育環境等の状況について問題がないことを確認 ・ふ化機の更新について検討開始 2 販路の開拓・拡大 ・農振6次産業化セミナー受講 →(株)KIREcubと連携した商品開発等 ・高級旅館(大阪府高槻市)との取引継続 ・リゾートレストラン(東京)及び高級ホテル(東京)と商談(R5) ・地産外商公社の紹介による商談会への出展(R6.10：2回) ・地産外商公社による視察商談の受け入れ(R6.11：2回) 3 キジ肉消費向上 ・町内イベントへの出店 ・農振6次産業化セミナー受講((株)KIREcubと連携した商品開発等)[再掲] ・R5年度に開発したキジナゲットの販売開始 ・いの町本川手箱キジと連携した「第5回土佐のキジ祭り」開催(R6.12)	786万円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：60.9% ・対前年同期比：102.4%	D (成果) ・ふ化率が前年度比20%向上した。 ・県外のホテル・レストランとの商談によりキジ肉を使った料理の提供が開始された。 (リゾートレストラン(東京)：R6.5～) (高級ホテル(東京)：R6.7～) ・新作キジナゲットを本格的に販売開始した。(R6.7～) ・視察商談によりサンプルを送付し、メニュー開発に着手できた。 (R6.11～) (課題) ・飼育羽数が増えたことによる育成率の低下 R5：82.2% → R6：81.3% ・ふ化作業の効率化 ・都内の店舗では、キジ肉自体が低認知 (今後の方向性) ・死亡羽数日報等の家畜保健衛生所への共有 ・早期の投棄、感染症予防 ・ふ化作業の効率化に向けた取り組み ・キジ肉の認知度向上への取り組み ・既存取引先への継続営業 ・新たな販路開拓(居酒屋) ・ブランディングの再検討	1 生産体制の確立と生産羽数の向上 ・新規生産者の育成 ・HACCPに沿った衛生管理 ・ふ化率向上のため他産地と連携した生産体制の強化 ・デジタル技術、設備の導入等による生産羽数の増加(鶏舎の温度・湿度管理、ふ化器等) ・家畜保健衛生所からの指導に基づいた感染症対策 2 販路の開拓・拡大 ・県外飲食店との取引強化に向けた、地産外商公社と連携した営業活動(ブランディング再検討) ・生産羽数に対する販売計画の策定 3 キジ肉消費向上 ・愛媛県鬼北町、いの町本川地区との連携の検討 ・地元梶原高校との連携(出前授業) ・イベントへの積極的な出店 ・「第6回土佐のキジ祭り」の開催	
農業	3	四万十流域資源のブランド力を活かした地域の活性化 (四万十町) 【実施主体】 ・◎四万十の栗再生プロジェクト推進協議会 ・◎(株)四万十ドラマ ・四万十町 四万十川流域の資源を活かして流域の生産者と加工事業者が連携して、6次産業化の取り組みを拡大することで、農業者の所得向上と雇用の創出を図り、中山間地域の活性化を目指す。	JA栗集荷量 (大正、十和、西土佐)	26.6t (R4)	28t	30t	1 生産量の増大 ・しまんと流域農業organicプロジェクトの推進(地域の農業法人との連携による栗・芋等の栽培拡大) ・しまんと地栗植樹プロジェクト(農業部門の立ち上げ)	1 生産量の増大 ・しまんと流域農業organicプロジェクトの推進 →・(株)しまんと流域野菜による栗・芋・カボチャの作付(栽培期間中農業不使用) ・栗目慣らし会(9/20)、反省会(12/18) ・四万十の芋プロジェクト協議会での栽培技術等の支援及び仕入れ・販売方針等の共有 現地研修会(4/26)、総会(6/27)、目慣し会(10/11) ・(株)四万十ドラマ農業部門での栗の栽培を開始 →地元生産者の指導を受け栽培(鳥獣対策等) ・天候不順により「四万十栗」の収穫量が減少 →県外産地(熊本県等)と連携し原材料を確保	18.1t (R6.4月～12月) ※12月で収穫終了 ・R6到達目標達成率：64.6% ・対前年比：66.1%	D (成果) ・(株)四万十ドラマ農業部門を立ち上げ、栗の新植が進んだ。 (0.8ha) ・(株)しまんと流域野菜と連携し、(株)四万十ドラマの農業部門が芋の生産を開始した。 (課題) ・農業部門の栗の栽培技術の向上 ・芋の収量減少(高温障害・鳥獣被害等) (今後の方向性) ・地域の生産者と連携した芋・栗等の生産量のさらなる拡大 →栗の新植：0.1ha(予定) ・農業部門で新植した栗の栽培管理の徹底 ・四万十の芋プロジェクト協議会における収量減少に対する対策の検討(情報共有、技術研修等)	1 生産量の増大 ・しまんと流域農業organicプロジェクトの推進(地域の農業法人との連携による栗・芋等の栽培拡大) ・しまんと地栗植樹プロジェクトの推進(農業部門による栽培管理)	
			芋生産量 (四万十の芋プロジェクト協議会)	44t (R4)	50t	70t	2 人材育成 ・四万十の人々の日々の営みから学ぶ「しまんと分校」と連携した研修プログラムの実施 3 施設機械整備とブランド化 ・生産拡大に向けた施設整備の検討(貯蔵庫、冷凍庫、農作物流通センター等) ・加工技術の向上及び繁忙期の平準化による生産性の向上 ・営業体制の強化、イベント企画と連動したギフト商品の展開 ・自社EC販売強化(公式LINEを通じた情報発信やクーポン配布)	2 人材育成 ・「しまんと分校」研修・宿泊施設完成(R6年8月末、開校はR7年4月予定) ・「しまんと分校」開校に向けたモニターツアーの開催 →茶ゼミ、栗ゼミ等、毎回テーマを変えて実施(7回、計40人参加) 3 施設機械整備とブランド化 ・生産拡大に向けた施設整備及び、地域産品の物販スペース等の増設を検討 ・繁忙期に向けた製造体制見直し →製造商品を冷凍保管(県外)することで、繁忙期に対応 ・営業課及び農業部門の人員拡充：2名 ・県内企業と連携したギフト商品の販売開始 →馬路村のユズガラスせとしまんと紅茶のセット ・公式LINEによる情報発信やクーポンの配布 ・有機紅茶の量産化及び紅茶祭り開催に向けた取り組み(産振アドバイザー制度の活用)	45.7t (R6.4月～12月) ※12月で収穫終了 ・R6到達目標達成率：91.4% ・対前年比：97.2%	B (今後の方向性) ・地域の生産者と連携した芋・栗等の生産量のさらなる拡大 →栗の新植：0.1ha(予定) ・農業部門で新植した栗の栽培管理の徹底 ・四万十の芋プロジェクト協議会における収量減少に対する対策の検討(情報共有、技術研修等)	2 人材育成 ・四万十の人々の日々の営みから学ぶ「しまんと分校」と連携し、地域内外の交流の拡大 3 施設機械整備とブランド化 ・生産拡大に向けた施設整備の検討(貯蔵庫、冷凍庫、農作物流通センター等) ・加工技術の向上及び繁忙期の平準化による生産性の向上 ・営業体制の強化 (関西圏の営業代行、自社通販サイトの外部委託、販売エリアの拡大) ・地域資源を活かした新商品開発	
			(株)四万十ドラマ新規雇用者数	－	5人	10人 (R6～9累計)	2 人材育成 ・四万十の人々の日々の営みから学ぶ「しまんと分校」と連携した研修プログラムの実施 3 施設機械整備とブランド化 ・生産拡大に向けた施設整備の検討(貯蔵庫、冷凍庫、農作物流通センター等) ・加工技術の向上及び繁忙期の平準化による生産性の向上 ・営業体制の強化、イベント企画と連動したギフト商品の展開 ・自社EC販売強化(公式LINEを通じた情報発信やクーポン配布)	2 人材育成 ・「しまんと分校」研修・宿泊施設完成(R6年8月末、開校はR7年4月予定) ・「しまんと分校」開校に向けたモニターツアーの開催 →茶ゼミ、栗ゼミ等、毎回テーマを変えて実施(7回、計40人参加) 3 施設機械整備とブランド化 ・生産拡大に向けた施設整備及び、地域産品の物販スペース等の増設を検討 ・繁忙期に向けた製造体制見直し →製造商品を冷凍保管(県外)することで、繁忙期に対応 ・営業課及び農業部門の人員拡充：2名 ・県内企業と連携したギフト商品の販売開始 →馬路村のユズガラスせとしまんと紅茶のセット ・公式LINEによる情報発信やクーポンの配布 ・有機紅茶の量産化及び紅茶祭り開催に向けた取り組み(産振アドバイザー制度の活用)	2人(営業課、農業部門) (R6.4月～12月) ・R6到達目標達成率：40.0% ・対前年同期比：-%	D (成果) ・製造体制の見直しにより労働生産性が向上した。 【雇用創出数】2人(R6.12月時点) (課題) ・「しまんと分校」の来年度開校に向けた運営体制づくり ・栗や芋以外の新たな地域資源を活かした商品開発 ・さらなる販売拡大に向けた販路の開拓 (今後の方向性) ・「しまんと分校」のモニターツアー開催を通じて、体験プログラムのブラッシュアップとともにスタッフの資質向上と講師(地域の生産者)との連携強化による運営体制の充実 ・営業体制の見直しと販売エリアの拡大 ・新商品開発(紅茶の活用)	2 人材育成 ・四万十の人々の日々の営みから学ぶ「しまんと分校」と連携し、地域内外の交流の拡大 3 施設機械整備とブランド化 ・生産拡大に向けた施設整備の検討(貯蔵庫、冷凍庫、農作物流通センター等) ・加工技術の向上及び繁忙期の平準化による生産性の向上 ・営業体制の強化 (関西圏の営業代行、自社通販サイトの外部委託、販売エリアの拡大) ・地域資源を活かした新商品開発	
			(株)四万十ドラマ加工品販売額	3.4億円 (R4)	4億円	5億円	2 人材育成 ・四万十の人々の日々の営みから学ぶ「しまんと分校」と連携した研修プログラムの実施 3 施設機械整備とブランド化 ・生産拡大に向けた施設整備の検討(貯蔵庫、冷凍庫、農作物流通センター等) ・加工技術の向上及び繁忙期の平準化による生産性の向上 ・営業体制の強化、イベント企画と連動したギフト商品の展開 ・自社EC販売強化(公式LINEを通じた情報発信やクーポン配布)	2 人材育成 ・「しまんと分校」研修・宿泊施設完成(R6年8月末、開校はR7年4月予定) ・「しまんと分校」開校に向けたモニターツアーの開催 →茶ゼミ、栗ゼミ等、毎回テーマを変えて実施(7回、計40人参加) 3 施設機械整備とブランド化 ・生産拡大に向けた施設整備及び、地域産品の物販スペース等の増設を検討 ・繁忙期に向けた製造体制見直し →製造商品を冷凍保管(県外)することで、繁忙期に対応 ・営業課及び農業部門の人員拡充：2名 ・県内企業と連携したギフト商品の販売開始 →馬路村のユズガラスせとしまんと紅茶のセット ・公式LINEによる情報発信やクーポンの配布 ・有機紅茶の量産化及び紅茶祭り開催に向けた取り組み(産振アドバイザー制度の活用)	2.83億円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：141.5% ・対前年同期比：132.8%	S (今後の方向性) ・「しまんと分校」のモニターツアー開催を通じて、体験プログラムのブラッシュアップとともにスタッフの資質向上と講師(地域の生産者)との連携強化による運営体制の充実 ・営業体制の見直しと販売エリアの拡大 ・新商品開発(紅茶の活用)	2 人材育成 ・四万十の人々の日々の営みから学ぶ「しまんと分校」と連携し、地域内外の交流の拡大 3 施設機械整備とブランド化 ・生産拡大に向けた施設整備の検討(貯蔵庫、冷凍庫、農作物流通センター等) ・加工技術の向上及び繁忙期の平準化による生産性の向上 ・営業体制の強化 (関西圏の営業代行、自社通販サイトの外部委託、販売エリアの拡大) ・地域資源を活かした新商品開発	

(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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
農 業	4	四万十町畑作振興プロジェクト (四万十町) 【実施主体】 ・◎四万十野菜(同) ・(株)ハマヤ 有機栽培や特別栽培等の野菜・米を栽培する農業者と連携して、外商活動等を強化し野菜の産地化を進める。また、地域の食材を使用した加工品の製造・販売により地域の農業者の所得向上を目指す。	四万十野菜 (同)売上高	1.28億円 (R5)	1.30億円	1.36億円	1 農業者連携の拡大・強化 ・栽培技術現地検討会(圃場クリニック)・勉強会の実施 ・新規有機農業者との連携、就農希望者の研修受入れ ・有機栽培における水稲と野菜による輪作の実践 ・有機米専用施設・機械導入の検討 ・有機農産物等にかかる外商活動の強化、輸送システムの検討 2 6次産業化の推進 ・商談会等への参加による販売拡大 ・輸出を視野に入れた体制整備 ・マーケットインによる新商品開発と既存商品のブラッシュアップ	1 農業者連携の拡大・強化 ・有機農業者 4 名のほか町内外のこだわり野菜(特裁)の生産者22名で出荷 ・有機栽培における水稲・野菜の輪作実践 ・自社の有機野菜栽培(ショウガ・里芋・サツマイモ・ソラマメ・ゴボウ)を作付 ・有機農産物(野菜・米)の外商拡大のため、営業活動の実施や機器購入を計画中 ・関西量販店との里芋取引(1tまで)を再開 ・現地検討会(米・ショウガ)の開催 ・有機栽培志向者の研修受入→1名雇用(R6.12月時点) 2 6次産業化の推進 ・県内外レストラン等にTOSA七味のサンプル提供 ・菓子製造業及び密封包装食品の製造許可を取得 ・コーディネート(※)の機能性食品表示取得の検討(産振補助金(ステップアップ事業)(12/17交付決定)を活用) ※四万十町産の有機新生姜をメイン材料とし、精製された砂糖を使用しない自然派のシロップであり、シンプルで応用力のある多用途の商品として開発	0.83億円 (R6.4月～10月) ・R6到達目標達成率：109.5% ・対前年同期比：95.5%	A	(成果) ・積極的な外商活動等により、青果を中心とした販売の拡大につながった。 ・機能性表示の取得(R7予定)により、高付加価値化した加工品の販売拡大が見込まれる。 【雇用創出数(見込)】1人 (R6.12月時点) ※有機農業志向者 (課題) ・天候不順により、ショウガは作付けが例年よりもやや遅れ、さらに夏期の高温・少雨により収穫量が例年よりも低下 (今後の方向性) ・次年度の適正な時期の定植に向けたほ場の準備 ・営業活動等によるさらなる販売拡大	1 農業者連携の拡大・強化 ・栽培技術現地検討会(圃場クリニック)・勉強会の実施 ・新規有機農業者との連携、就農希望者の研修受入れ ・有機栽培における水稲と野菜による輪作の実践 ・有機米の栽培面積の拡大(70～80 a) ・有機米専用施設・機械導入の検討 ・有機農産物等にかかる外商活動の強化、輸送システムの検討 2 6次産業化の推進 ・商談会等への参加による販売拡大 ・輸出を視野に入れた体制整備 ・マーケットインによる新商品開発と既存商品のブラッシュアップ ・機能性表示食品の取得の検討(コーディネートの機能性成分の定期的分析等) (産振補助金(ステップアップ事業)活用予定)
農 業	5	四万十ポークのブランド化の推進 (四万十町) 【実施主体】 ・◎四万十ポークブランド推進協議会 ・(農)平野協同畜産 ・(有)渡辺畜産 ・(株)山中畜産 ・(農)四国デュロックファーム 安心・安全な豚肉を安定的に消費者に提供できる体制のもと、関係機関が連携して一体的な取り組みを進め、四万十町産豚肉のブランド価値と収益性の向上を目指す。	四万十ポーク 売上高	10.4億円 (R4)	13億円	15.2億円	1 ブランド化の推進 ・イベント参加やPRキャンペーン等による四万十ポークの認知度の向上 ・地域団体商標取得に向けた体制等の検討及び課題整理 2 商品開発と販路開拓 ・新商品の開発、催事・商談会等への参加による販路拡大 3 生産基盤の強化 ・(株)山中畜産施設整備	1 ブランド化の推進 ・町内飲食店との連携強化のためのリーフレットの増刷 ・とさのさとイベントに出店(7/6) ・四万十ポークブランド推進協議会の総会(5/27) ・四万十ポークPRのためのポロシャツ作成、販売 ・ホームページリニューアル(10/16) ・第20回米こめフェスタ出店、アンケート実施 ・第49回台地まつり出店 ・キリンビールCM撮影、放送 2 商品開発と販路開拓 ・新商品販売：3点 (R5商品づくりワーキングにて企画) ・商談会等で外販に向けて必要な情報を収集 3 生産基盤の強化 ・豚舎の施設整備に着手(産振補助金(県)(12/24交付決定)、畜産・酪農収益力強化整備等特別対策事業補助金(国)を活用) ・飼養衛生管理及び疾病対策を改善 ・(有)渡辺畜産の肥育豚の出荷再開(6月～)	9.2億円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：106.2% ・対前年同期比：128.3%		A	(成果) ・イベントへの出店やテレビCMの放送、また、四万十ポーク取扱店舗にのぼりを設置してもらうことでPRにつながった。 ・産振補助金と国の補助金を活用した豚舎の施設整備が進んでおり、今後、出荷頭数の増加が見込まれる。 (課題) ・県内での四万十ポークのさらなる認知度向上 ・伝染性疾病の低減 (今後の方向性) ・県内イベントでの四万十ポークの販売、PRを実施 ・飲食店や精肉店と連携したさらなるPRを実施(チラシの配布等) ・疾病に応じた飼養衛生管理の再確認(講習会や文書・チラシの配布等) ・衛生環境の整備による事故率の抑制及び生産頭数の増加
		年間出荷頭数 [うち(株)山中畜産の年間出荷頭数]	25,332頭 [1,783頭] (R4)	33,122頭 [500頭]	38,896頭 [4,514頭]		18,252頭 [568頭] (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：82.7% [113.6%] ・対前年同期比：104.5% 対前年比 [36.7%] ※豚舎の施設整備のため、(株)山中畜産の出荷は7月で終了	C				
		四万十ポーク取扱店舗数	2軒 (R4)	25軒	40軒 (R6～9累計)		25軒 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：100.0% ・対前年同期比：－	A				

(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)】			【P(Plan)】			
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			R7計画		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析			
林業	6	梶原100年の森林・人づくりプロジェクト ～森と水の文化を訪ぐ～ (梶原町) ・◎梶原町 ・梶原町森林組合 ・ゆすはらベレット(株) ・ゆすはらエネルギー(株) ・(株)KIRecub 梶原町の根幹をなす『森林と水の文化』は、森林と水によって形成されてきた「産業の発展」と、森林と水に留意しながらすすめられる「自然環境の保全」・「生活環境の整備」、心豊かな町民の生活の中から生まれる「人・食・自然・伝統・文化」である。 この伝統を将来にわたって生かしながら、新たな『森林と水の文化』を形成するため、森林の有する機能の高度発揮に取り組み、地域内経済の循環、林業経営のイノベーション、地域人材を育む力を醸成し、町有林の伐採から再造林の実現、再生可能エネルギーの地産地消化に取り組む。	林業の新規就業者数	6人 (R4)	3人	16人 (R6～9累計)	1 森林と関わる新たな人づくり ・地域おこし協力隊の確保・育成 ・退任後の収入確保に向けた森林サービス産業創出の促進 ・半林半Xといった働き方の提案 ・町有林(分収林含む)を主体とした安定的な事業量の確保 2 森林資源の循環利用 ・森林由来の商品開発 ・木質ペレットの増産 ・環境先進企業に対する「梶原町の森林と水の文化」の理解促進 ・環境先進企業・高校生・地域おこし協力隊の協働事業の実施	1 森林と関わる新たな人づくり ・地域おこし協力隊の募集(R6.4～) ・林業体験ツアーを実施し県内外から5名が参加(10/18～20) ・木工品等の開発及びECサイトでの販売開始 ・森林フェスティバル等県内外のイベントでの木工品販売 ・森林経営管理制度に係る森林所有者への皆伐等の意向調査の実施(41ha:69名) 2 森林資源の循環利用 ・レーザー加工機の導入及びHPのPR動画の作成・開設(高知県地域林業総合支援事業費補助金の活用) ・木工品等の開発及びECサイトでの販売開始(再掲) ・森林経営管理制度に係る森林所有者への皆伐等の意向調査の実施(41ha：69名)(再掲)	0人 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：0.0% ・対前年同期比：0.0%	D (成果) ・ブランド名「mori wo aruku」で木工加工品5品、アロマオイル1品を商品化し、イベントやECサイトでの販売を開始できた。 ・林業体験ツアーを実施した結果、県内外から5名が参加(10/18～20)し、うち2名は地域おこし協力隊員としての移住を検討している。 (課題) ・移住希望者の住居の確保が難しい(空き家はあっても町に貸してくれる方が少ない) ・木質ペレットはボイラーを設置している施設から受注が減少し、R5年度の在庫分が残っているため、R6年度の生産を控えている状況(ペレット工場の増設工事が開始され、原木のストック場所が減るため生産量を落としている) (今後の方向性) ・地域おこし協力隊の募集方法について、「林業」から「木工加工品やアロマオイルの製造」といった形でアプローチ(情報発信) ・移住者用住居の整備 ・安定的な供給先の確保のため、木質バイオマス発電所の整備、ペレット工場の増設を実施中 ・3月までに町有地で10ha再造林を実施予定(森林組合が中心となつて実施) ・木工品等は、町内の販売施設やイベント及びECサイトでの販売促進	1 森林と関わる新たな人づくり ・地域おこし協力隊員の人材確保するため林業体験ツアー(2泊3日)を開催 ・(株)KIRecubのHPの内容を充実させ、PRを実施・地域おこし協力隊の継続募集 ・移住定住フェアでのPR ・移住者向け住居の整備開始			
			町実施の再造林面積	2.08ha (R4)	10ha	30ha			0ha (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：0.0% ・対前年同期比：0.0% ※3月までに町有地で10ha再造林を実施予定			D	2 森林資源の循環利用 ・町有林の再造林の実施 ・森林管理制度による意向調査実施 ・調査箇所の皆伐実施と再造林の準備 ・環境先進企業・高校生・地域おこし協力隊の協働事業の実施(協働の森づくり事業等) ・既存商品のブラッシュアップ ・木工品加工機械の導入(地域林業創造支援事業) ・イベント、ECサイトでの販売促進 ・ふるさと納税返礼品への登録検討 ・木質バイオマス発電施設整備(R7年度末完成予定) ・バイオマス発電施設へのペレット供給に向けた、ゆすはらペレットの施設整備(増設)(R7年度末完成予定)	
			森林由来の新商品開発(もの・サービス)	—	1品	4品 (R6～9累計)			6品 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：600.0%					S
			木質ペレット生産量	1,446t (R4)	1,400t	2,300t			460t (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：49.3% ・対前年同期比：47.9%					
			太郎川公園の利用者数	8,083人 (R4)	15,000人	30,000人			9,963人 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：99.6% ・対前年同期比：109.1%			B (課題) ・さらなる交流人口の拡大 (今後の方向性) ・イベント等を通じた交流人口の拡大		3 交流人口の拡大 ・次世代への森林環境教育の実施 ・体験型のイベントやシンポジウムの開催 ・観光協会など関係機関と連携強化

(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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
水産業	7	須崎市産養殖マダイ等の販路拡大 (須崎市) 【実施主体】 ・◎(株)小島水産 ・◎乙女会 ・高知県漁協深浦支所 養殖魚(マダイ)生産者グループと養殖業に関連した民間企業、漁協と連携し、他産地の生産動向や県外大手出荷業者の販売戦略に左右されにくい販売力(自社価格の設定、加工による付加価値の向上、取引量の拡大等)を構築し、養殖業の振興を図る。	乙女鯛 売上高 会計年度： 10月～9月 ※R5.10から 1月末決算に 変更	103,909 千円 (R4)	105,280 千円	200,000 千円	1 品質の維持・向上と生産量の確保 ・生産者の乙女会への新規加入の促進 2 販路の開拓・拡大 ・県内外商談会への出展 ・ふるさと納税返礼品の取り扱いの拡大 ・個別の商談等による販路の拡大 3 加工体制の強化・新商品の開発 ・安定的な加工体制の確保 ・新商品の開発	1 品質の維持・向上と生産量の確保 ・飼料仕入れ価格の値上がり分に対して、乙女鯛の買取価格の引き上げや生産者への飼料販売価格の値上げ幅を低く調整するなどし、生産者の経営を支え →生産者数の維持に努めたものの、1名減少 2 販路の開拓・拡大 ・県内外商談会への出展：0回 (商談会等への参加は、関東方面については、主要取引先の範疇とパッシングするため、商慣習に基づき控えている状況) ・販売体制を強化するため、自社ECサイトの立ち上げを準備 →2月中に開設予定 ・個別商談：1件 →飲食店等を営む大阪の企業1社と取引開始 3 加工体制の強化・新商品の開発 ・新たに商品化を検討している薫焼きたたきについては、加工機器が高額なため、当初はOEMでの生産を開始 ・新商品の開発に向けた社内コンペを実施 →薫焼きたたきの他、複数のアイデアについて商品化を検討し、乙女鯛の燻製スライスを開発	56,341千円 (R6.2月～11月) ・R6到達目標達成率：64.2% ・対前年同期比：67.8%	D	(成果) ・生産者数は1名減少したが、必要な生産量を確保できた。 ・個別商談の実施により、飲食店等を営む大阪の企業と6月から新規取引を開始した。 (月1～2回の販売：概ね2400尾/回で12月末時点では11回、計26,100尾の販売実績) ・OEM先となる水産加工事業者を確保し、委託製造を開始した。 ・新商品の開発に向けた社内コンペを実施した結果、乙女鯛の燻製スライスが開発できた。 (課題) ・今後、高齢化による生産者数の減少が懸念 ・さらなる販路の開拓・拡大 ・新商品の開発 (今後の方向性) ・担い手の確保に向けた地元の調整等、取り組みへの支援 ・生産者の経営基盤を強化するため、アザリ等との複合養殖の導入を検討 ・大阪・名古屋方面での販路の開拓・拡大 ・新たな高付加価値商品の開発等、加工販売事業のさらなる強化	1 品質の維持・向上と生産量の確保 ・生産者の乙女会への新規加入の促進 →必要に応じて新規加入を促進 2 販路の開拓・拡大 ・県内外商談会への出展 (大阪、名古屋方面) ・ふるさと納税返礼品及びECサイトによる販売の拡大 ・個別の商談等による販路の拡大 3 加工体制の強化・新商品の開発 ・OEM先との連携による高付加価値商品等の安定生産 ・新商品の開発 (検討中のアイデアのさらなる商品化)
水産業	8	ゆずはらアメゴの生産・販売促進 (梶原町) 【実施主体】 ・◎集落活動センター「おちめん」 ・梶原町 梶原町の伝統産業であるアメゴ養殖事業を持続発展させるため、担い手の確保と育成、デジタル技術を導入した最適な養殖環境の構築による安定生産と販売拡大を図る。	売上高	376万円 (R5)	483万円	1,626万円	1 生産体制の確立・強化 ・アメゴ養殖に関わる人材の確保 ・デジタル化により取得したデータを活用した養殖事業の効率化に向けた取り組み ・販売・収支計画の見直し 2 販路拡大 ・「ゆずはらアメゴ」としてのブランディングについて、産振アドバイザー制度を活用したマーケティング戦略の策定を検討 ・HPやSNS等による広報活動 ・「遊友館」等を活用したアメゴ関連イベントの開催 ・県内企業とのコラボ商品の開発・販売 ・PRや営業活動による販路の開拓・拡大	1 生産体制の確立・強化 ・アメゴ養殖に関わる人材を募集(R6.4～) ・移住・定住フェアでの募集(R6.6)→1名雇用 ・デジタル技術を活用した監視カメラによる害獣等の施設侵入の探知やIPカメラ・温度計設置による生態調査を実施中 2 販路拡大 ・県内宿泊事業者への営業活動 (城西館、三翠園、ヴィラサントリーニ)(R6.4～) ・「雲の上ストア」への掲載(R6.7～) ・津野山畜産公社と連携した県庁内販売の実施 ・地域イベント開催によるアメゴのPR(春、夏開催) ・県内量販店等と取引に向け交渉中 ・食品検査センターへ成分分析依頼	382万円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：118.6% ・対前年同期比：101.6%	S	(成果) ・デジタル技術の活用により、養殖現場の確認がスマートフォンで可能となり、省力化が図られた。 ・移住・定住フェアでのアメゴ養殖に関わる人材の募集により、集落支援員として1名を雇用することができた。(R6.12～) (課題) ・冷凍アメゴの一般家庭での調理方法の提案 ・ふるさと納税返礼品の提案及び販路開拓に向けた準備 ・受精卵の水カビ病への対応が必要 (今後の方向性) ・冷凍アメゴの一般家庭での調理方法を周知するため動画やレシピをHPに掲載 ・ふるさと納税返礼品の開発 ・R7年度の本格的な販売に向けた販路開拓(営業活動) ・内水面漁業センターの指導による水カビ対策検討	1 生産体制の確立・強化 ・デジタル化により取得したデータを活用した養殖事業の効率化に向けた取り組み 2 販路拡大 ・「ゆずはらアメゴ」のブランディングについて、産振アドバイザー制度を活用したマーケティング戦略の策定を検討(販売・収支計画の見直し) ・HPやSNS等による情報発信 ・「遊友館」等を活用したアメゴ関連イベントの開催の継続 ・県内企業とのコラボ商品の開発・販売 ・営業活動による販路の開拓・販売拡大 ・専門業者による水カビ病対策の実施

(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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
商 工 業	9	「鯉乃國水産」ブランドの創出・販売促進 (中土佐町) 【実施主体】 ・◎企画・ど礼もん企業組合 ・中土佐町 中土佐町の特産品であるカツオについて、冷凍カツオの価値を高め供給体制を構築し販売拡大することで、地元のカツオの一本釣りの文化や風土を含めたブランド化を図り漁業の活性化を目指す。	売上高	3,072万円 (R4)	4,400万円	5,900万円	1 安定的な生産体制の構築 ・冷凍カツオの製造のための人員確保 ・タキ製品製造の効率化に向けた施設整備(真空パック等)の検討 2 販路拡大 ・冷凍カツオを中心とした商品の販路拡大(首都圏・関西圏：イベント出店、商談会参加、営業活動) ・販売力強化に向けたECサイト改修(動線分析) ・ブランドイメージ構築に向けた情報の発信(ブランドサイト作成)	1 安定的な生産体制の構築 ・地域おこし協力隊(団体委託型)の導入検討 ・冷凍カツオを活用した新商品の試作：2商品(ユッケ丼・漬け丼) ・商品製造の効率化や生産体制の強化のため真空包装機を導入予定(R7.1～2月導入予定) 2 販路拡大 ・県外百貨店催事への参加：2回 ・高知空港での中土佐町フェアの開催(R6.4月～6月) ・商談会への参加：6回 ・県外の企業が経営するカフェや物販店でど礼もん商品の取り扱い開始(R6.12月～) ・高知空港において鯉ユッケ丼が定番商品化(R6.7月～) ・鯉ユッケ丼の新パッケージ完成(R6.11月) (産振アドバイザー制度を活用) ・ECサイトリニューアル(R6.5月) →商品画像の更新やど礼もんの紹介動画を追加 ・ECサイトへの誘導を目的として、県外催事等での二次元コード(HP・ECサイト・SNS)付きメッセージカードを配布	3,008万円 (R6.4月～10月) ・R6到達目標達成率：117.2% ・対前年同期比：109.5%	S	(成果) ・産振アドバイザー制度の活用により、新商品鯉ユッケ丼のパッケージが完成し県外催事や商談会等でPRを行った結果、成約につながった。 (課題) ・ゴシ(身が固く生臭いため生で食べられないカツオ)を活用した商品の検討 ・ECサイトの売上向上 (今後の方向性) ・新商品の開発・商品化 ・県外の催事・商談会への積極的な参加による販売拡大 ・情報発信の強化 ・ECサイトへの顧客の誘導方法の検討	1 安定的な生産体制の構築 ・新商品の開発・商品化に向けた試作・検討 ・商品の製造効率化や生産体制強化に向けた施設整備の検討(急速冷凍機等) 2 販路拡大 ・県外での催事や商談会への参加 ・継続的なECサイトの分析・改良 ・SNSやメールマガジン等を活用した情報発信の強化
商 工 業	10	道の駅なかとさSEAプロジェクト (中土佐町) 【実施主体】 ・◎(株)SEAプロジェクト ・中土佐町 「道の駅なかとさ」を拠点に、中土佐町の伝統文化や人をはじめとする地域資源を有効に活用して、中土佐町の魅力向上や町全体の賑わいの創出を図り、所得向上及び雇用の創出等町全体に経済効果を波及させる。	売上高 (施設全体)	3.0億円 (R4)	3.5億円	3.9億円	1 賑わい創出への展開 ・生産者・事業者への声かけや説明会による新たな出荷者の掘り起こし ・各テナント・生産者との連携によるイベント開催 2 周辺施設との連携強化 ・観光客周遊促進に向けた情報共有による連携や共同企画の実施 ・広報・PR活動(SNS等含む)による商品・イベント情報発信強化 3 地産外商の強化 ・ECサイト内容見直し(商品情報の更新・追加、購入しやすい操作性を向上)による販売力強化(修正点の洗い出し) ・町内産品を活用した道の駅オリジナル商品による中土佐町の魅力発信 ・外商活動強化による販売拡大(イベント・商談会・催事への参加)	1 賑わい創出への展開 ・各テナント・生産者と連携したイベントの開催：4回 ・ラジオやTV取材等のメディア出演やSNSを活用したPR 2 周辺施設との連携強化 ・事業者と連携した外商活動 ・メジカシーズンのオーバーツーリズム対策として、観光協会・大正町市場と連携しITを活用した情報発信を開始(R6.8月～) 3 地産外商の強化 ・ECサイトの内容見直し(R6.10月) 新商品及びオリジナル商品の紹介動画を追加 ・町内産品を活用した道の駅オリジナル商品「おのおみ米ボンおこし」の販売開始(R6.10月) ・県外イベントへの参加：8回 ・県外商談会への出展：2回 ・県外の道の駅への商品出荷(秋田県・青森県) ・関西圏アンテナショップへの出品	2.48億円 (R6.4月～12月) ・R6到達目標達成率：94.5% ・対前年同期比：97.9%	B	(成果) ・各テナント・生産者と連携したイベントを開催したことにより、幅広い客層の集客ができた。 (スプリングフェア来場者：1,393人、7周年祭来場者：1,429人) ・ITを活用したメジカの情報発信により、メジカを目的として道の駅を利用する観光客が増加した。 (課題) ・商品の保管スペース、作業場の確保 ・冬シーズンの集客 (今後の方向性) ・商品の保管スペースや作業場に活用できる場所の検討 ・ファストフードコーナーの商品の充実 ・室外のオープンスペースの防寒対策や活用方法の検討	1 賑わい創出への展開 ・各テナントや生産者と連携したフェアや季節毎のイベント開催 ・新規出荷者・出品事業者の獲得 ・集客促進や施設の利便性向上のための改修の検討 2 周辺施設との連携強化 ・町内事業者の商品を含めた外商活動の展開 ・町内事業者との情報共有による連携や共同企画の検討 3 地産外商の強化 ・町内産品を活用したオリジナル商品の開発 ・ファストフードコーナーの商品ラインナップの充実(産振アドバイザー制度の活用検討等)

(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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
商 工 業	11	梶原町地産地消・外商の促進 (梶原町) 【実施主体】 ・◎梶原町商工振興協同組合 ・梶原町 ・JA高知県(高西地区) ・町内事業者 ・生産団体 生産者の確保や新商品の開発等により、雲の上商品のブランド化等地場産品の商品力を強化するとともに、多くの人が訪れ魅力的に感じられる新たな道の駅を整備し、地産地消・外商を一層推進する。	直販所等の販売額	4,832万円 (R4)	5,866万円	1億円	1 地場産品の販売促進 ・運営主体、運営手法の検討選定 ・新しい道の駅で販売する商品の検討選定 ・人材確保、専門家派遣による従業員の意識改革 ・専門家を導入した売り場づくりの検討 2 地場産品の商品力向上 ・6次産業化セミナーへの参加、既存の町内地場産品の掘り起こし ・「雲の上ブランド」商品のブラッシュアップと新たなPB商品の検討開発 ・道の駅にて販売するテイクアウト商品の検討開発 ・産振アドバイザー制度の活用を検討 ・道の駅登録者(商品を卸している生産者)訪問と、新規登録者の開拓 ・商品パッケージの検討 ・食品表示研修等商品の魅力向上に向けた各種研修の受講 ・町外への積極的な販促活動による認知度向上	1 地場産品の販売促進 ・定例会議「雲まち会」(月1回)による打合せ ・先進地視察(山形県庄内町) ・ECサイトの更新(アメゴページの追加) ・「雲の上の七夕まつり」開催(7/6) ・集出荷実証事業(5月～) ・ライダーズイン雲の上において特産品販売開始(5月～) ・町単AD事業による特産品魅力化WSの実施(5月～) ・四国カルスト産ゆずはら牛の販促活動(5月こうち春花まつり出店、6月安芸地域販売、愛媛高知県人会出品、愛媛県砥部焼まつり出店、7月雲の上の七夕まつり出店、高知県庁・須崎地域販売、(株)ケンジン50周年祝賀会出品、8月高知ユナイテッド試合出店、9月ザマナビレッジ出店、肉食麦飲出店、10月ゆずはらグルメまつり出店、土佐の豊穰祭出店、西宮市民まつり出店、11月馬路村ゆずはじまる祭出店、須崎サカナ文化祭出店、ふるさと祭り出店) 2 地場産品の商品力向上 ・6次産業化セミナー実践コースへの参加：(株)四万川 ・6次産業化セミナーグレードアップコースへの参加：すまいる ・ECサイトの更新(アメゴページの追加)[再掲]	4,042万円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：103.4% ・対前年同期比：94.2%	A	(成果) ・四国カルスト産ゆずはら牛の積極的な販売活動により、売上が大幅に増加した。 R5：167千円 → R6：1,425千円(11月末時点) ・特産品魅力化WSの実施により、町内の外商体制づくりの検討を開始できた。 (課題) ・雲の上の市場の売上げ低下(魅力ある商品の開発が必要) (今後の方向性) ・梶原町の特産品開発の検討 ・ふるさと納税返礼品の検討・開発	1 地場産品の販売促進 ・新しい道の駅で販売する商品の検討 ・地域産品を組み合わせ等、ふるさと納税返礼品の商品開発 ・専門家を導入した売り場づくりの検討 2 地場産品の商品力向上 ・6次産業化セミナーへの参加、既存の町内地場産品の掘り起こし ・産振アドバイザー制度の活用を検討 ・道の駅登録者(商品を卸している生産者)訪問と、新規登録者の開拓 ・町外への積極的なイベント出展及び販促活動による認知度向上
商 工 業	12	梶原町産の桜を活用した加工品等の生産・販売拡大 (梶原町) 【実施主体】 ・◎(株)SAKURA club 梶原町産の桜等を活用して、商品の開発・加工・販売に取組み、「梶原町産桜商品」の知名度のさらなる向上を目指すと共に、地域での雇用の創出を目指す。	売上高	230万円 (R4)	300万円	1,000万円	1 新事業の展開 ・原材料の安定的な確保に向け県内事業者や県関係機関と桜産地化の検討 ・衛生管理に対応した加工場の整備に向けた取り組み 2 既存商品の販路拡大 ・消費者ニーズを把握した商品開発 ・県外商談会への参加等の営業活動 ・海外販路への展開を検討 3 生産体制の強化 ・経営体制の強化のための雇用 ・繁忙期における継続的なパート人材の確保	1 新事業の展開 ・加工場の整備(R6.3) →新商品の試作 ・高知県地産外商公社のアドバイザー制度の採択を受け、県外有名シェフ監修の新商品を開発中(レモンの搾りカスを活用) 2 既存商品の販路拡大 ・道の駅とおわにて商談会出展(6/25) ・資金集めのため高知銀行が行うクラウドファンディングに参加 ・R5年度にデザインをした自社ロゴを用いたグッズを展開 3 生産体制の強化 ・従業員(常勤)の募集(R6.4～) ・加工作業に関わるパート人材を3名雇用(R6～)	325万円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：162.5% ・対前年同期比：158.8%	S	(成果) ・加工場が整備され、作業スペース及び作業導線が確保できたため、作業効率が向上した。(1回の作業で20個製造→100個製造) (課題) ・従業員(常勤)の雇用 ・今年の桜の収穫期に収穫メンバーが不足していたことから、原材料不足が発生 (今後の方向性) ・R7年度より従業員(常勤)を雇用 ・高知県林業振興課による特用林産の商談会へ商品を出品 ・観光協会、町内事業者と連携した梶原町産桜の商標登録の検討	1 新事業の展開 ・原材料の安定的な確保に向け県内事業者や県関係機関と桜産地化の検討 ・加工所敷地内にてテイクアウト形態を検討 2 既存商品の販路拡大 ・消費者ニーズを把握した商品開発 ・県外商談会への参加等を活用した営業活動 ・海外販路への展開を検討 3 生産体制の強化 ・経営体制の強化のための雇用 ・繁忙期における継続的なパート人材の確保 ・オープンの導入による作業の効率化、省力化

(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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
商 工 業	13	津野町地産地消・外商推進プロジェクト (津野町) 【実施主体】 ・〇津野町 ・(有)津野町ふるさとセンター ・(株)満天の星 ・JA高知県(高西地区) 町内の生産者や事業者、観光施設等が連携し、生産・流通・販売を一体的に進めるとともに、新商品開発や販売・PRを通じて道の駅やアンテナショップ等における地場産品の地産地消・外商を推進する。併せて、つの茶ブランドの推進やティーツーリズムの取り組みによる茶製品の販売促進と中山間地域における茶園の景観維持を目指す。	主要 2 社の 総売上高	3.70億円 (R4)	4.18億円	4.46億円	1 アンテナショップの魅力向上と外商の拡大につなげる商品づくりの推進 ・アンテナショップ「満天の星」リニューアルに向けた財源検討 ・アンテナショップ「満天の星」の運営協議	1 アンテナショップの魅力向上と外商の拡大につなげる商品づくりの推進 ・デジタル田園都市国家構想交付金の活用に向けた、地域再生計画の作成及び事前相談	2.55億円 (R6.4月～10月) ・R6到達目標達成率：104.6% ・対前年同期比：100.4%	A	(成果) ・財源の確保に向けて地方再生計画を作成できた。 (課題) ・アンテナショップ「満天の星」についてR8年度リニューアルオープン予定としていたが、財源の確保や方向性の協議が整わず計画が遅延 (今後の方向性) ・アンテナショップのリニューアルオープン(R9年度中)を目指した協議の実施	1 アンテナショップの魅力向上と外商の拡大につなげる商品づくりの推進 ・アンテナショップリニューアルにおける基本構想・基本設計 ・アンテナショップリニューアルに向けた新商品開発検討
			直販所 総販売額	1.33億円 (R4)	1.36億円	1.40億円	2 出荷量の確保と地産地消の推進 ・津野町直販所営農コーディネーターによる生産者指導 ・食品衛生法改正による漬物業者への事業継続支援 ・ティーバッグ加工機の導入協議 ・直販所定例会の実施	2 出荷量の確保と地産地消の推進 ・(有)津野町ふるさとセンター加工場にティーバッグ加工機、粉砕機、自動計量器を導入(高知県土佐茶生産強化事業費補助金(品質向上)) →つの茶や直販所に出荷される野草茶のティーバッグ化を行える環境を整備(R7.2整備完了予定) ・野草茶のティーバッグ商品開発の検討(よろず支援拠点及び高知大学FBCへ相談)	0.84億円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：92.6% ・対前年同期比：88.4%	B	(成果) ・つの茶や野草茶のティーバッグ化を行える施設整備(R7.2整備完了予定)が進んでおり、商品の付加価値向上及び直販商品数の増加が期待される。 (課題) ・ティーバック用加工茶葉の確保 ・野草茶ティーバッグ商品化に向けた内容量やパッケージの検討 (今後の方向性) ・生産者にティーバッグ加工用の野草茶や茶葉の出荷の呼びかけ(桑、ハブ、ドクダミ：各約40名、きしまめ：約20名) ・よろず支援拠点を活用しながらパッケージを制作	2 出荷量の確保と地産地消の推進 ・ティーバッグ商品の開発・販売 ・生産者にティーバッグ加工用の野草茶や茶葉の出荷の呼びかけ
			茶製品 販売額	3,936万円 (R4)	4,130万円	4,400万円	3 「つの茶」ブランドの推進による茶製品の販売拡大 ・イベントや商談会でのつの茶PR ・つの茶を活用した新商品の開発 ・つの茶振興協議会総会・分科会の実施	3 「つの茶」ブランドの推進による茶製品の販売拡大 ・イベントや商談会への参加：5回 →新規取引先：1件(R6.11時点) ・つの茶を使った新商品の誕生：2箇所(カルストテラス、道の駅布施ヶ坂) →5品(かぶせ茶ラテ、黒糖ほうじ茶ラテ、グリーンティー、かぶせ茶プリン、ほうじ茶ロイヤルミルクティー) ・つの茶振興協議会総会の実施：2回 (つの茶のロゴ作成に向けた検討)	1,750万円 (R6.4月～10月) ・R6到達目標達成率：72.6% ・対前年同期比：93.0%	C	(成果) ・つの茶を使った新たな商品の誕生(5品)により、町内の施設で提供できるようになった。 (課題) ・つの茶の新商品の売り上げが好調だったが、原材料のかぶせ茶パウダーが品切れとなり11月上旬に販売中止 道の駅布施ヶ坂における販売数：1,883杯 (売上：約75万円、販売期間：R6.8～11/4) (今後の方向性) ・かぶせ茶の生産拡大に向けた生産体制の調整 ・SNS等を活用した新商品を含む情報発信の強化 ・地域おこし協力隊の募集継続	3 「つの茶」ブランドの推進による茶製品の販売拡大 ・JAを中心としたかぶせ茶の生産体制の調整 ・つの茶を気軽に味わう場所、商品の拡大 ・つの茶のブランディングに向けた協議検討 ・ティーツーリズム可能性調査の実施 ・地域おこし協力隊の募集及びSNS等を活用した情報発信

(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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
商 工 業	14	道の駅「あぐり窪川」の機能強化と地域の活性化 (四万十町) 【実施主体】 ・◎四万十町 ・(株)あぐり窪川 道の駅兼地場産業振興センターであるあぐり窪川を拠点とし、地域の特産品の直販やレストランでの提供、観光情報の発信、地域資源を活用した加工品の開発と販売により、地場産業の振興と地域活性化を目指す。	売上高	3.15億円 (R4)	3.74億円	4.41億円	1 物販・レストランの強化 ・物販・直販所の魅力向上に向けた商品や売り場の見直し、出品者の新規獲得等 ・土産物コーナーと直販所の一元化に向けた検討 ・レストランの提供方法やメニューの見直し及び受入態勢の強化とサービスの向上 2 商品開発・販路拡大 ・新商品の開発、新たな地域資源の掘り起こし ・営業活動の強化 3 情報発信機能の強化 ・SNSを活用した情報発信 ・情報発信のための社内体制構築	1 物販・レストランの強化 ・物販、レストランの見直しの検討(町の人材育成アドバイザーの活用) →レストランの運用体制の見直し(セルフサービスからフルサービスに回帰) →季節に応じたメニューの展開 →地域資源を生かした新商品の提供開始(ハンバーグ) →物販の見直し：大正・十和の道の駅との3 駅連携コーナー設置 →効果的な売り場配置の検討(土産物コーナーと直販所の一元化) 2 商品開発・販路拡大 ・新商品開発及び外商の取り組み(産振アドバイザー(課題一貫型)制度の活用) →・新製品の開発と既存商品の改良のポイントについてアドバイスを受け、社内会議にて定期的に試食会を実施 ・既存の豚まんより小さいサイズの商品を試作 ・販売拡大のため、大量生産できる丸型餃子を製造、販売(9月下旬～) ・新商品の冷凍ハンバーグの販売開始(10月下旬～) ・商談会への参加：7回 ・新規取引先の獲得に向けた営業活動の強化 →新たな取引先で豚まんの販売(コンビニ、TV通販)開始 3 情報発信機能の強化 ・職員のSNS運用研修への参加及びInstagramでのリアルタイムの情報発信	1.39億円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：74.3% ・対前年同期比：91.9%	C	(成果) ・町の人材育成アドバイザーを導入し、レストランの運用体制の見直しや地域資源を生かした新商品の提供を開始することができた。 ・営業活動を強化した結果、新たな取引先で豚まんの販売(コンビニ、TV通販)が開始した。 (課題) ・施設の利用客の減少 ・豚まんの売上の伸び悩み (今後の方向性) ・土産物コーナーと直販所の一元化による利便性の向上 ・レストランのメニュー見直し等による魅力向上 ・小型豚まんの商品化 ・新商品を契機とした販売戦略の検討 ・SNSの運用体制の検討	1 物販・レストランの強化 ・物販・直販所の魅力向上に向けた商品や売り場の見直し、出品者の新規獲得等 ・レストランの受入態勢の強化とサービスの向上 2 商品開発・販路拡大 ・新商品の開発、新たな地域資源の掘り起こし ・営業活動の強化 3 情報発信機能の強化 ・SNSを活用した情報発信 ・情報発信のための社内体制構築
商 工 業	15	四万十町生姜生産農家と連携した集出荷体制の整備と販売拡大 (四万十町) 【実施主体】 ・◎RELA GREEN VILLAGE(株) 生姜の生産者かつ集出荷者としての経験を生かし、病害発生により早期収穫した生姜の受入・加工・販売に取り組む。それらの販路開拓や新規事業の実施により、四万十町産をはじめとした近隣地域の生姜の知名度向上を狙う。また、町内の生姜農家や企業等と連携し、減農薬栽培に向けた取り組みを進めることで、地域の生姜農家の所得安定・向上や雇用の創出を目指す。	売上高 会計年度：9月～8月	962万円 (R4)	630万円	1,480万円	1 施設整備 ・加工施設整備の計画策定 2 商品開発、販売促進 ・新商品の開発 ・減農薬等こだわりの原材料の栽培、SDGsを意識した栽培方法の検討	1 施設整備 ・加工施設整備に向けての再検討(効率化及び自然環境への負荷軽減) 2 商品開発、販売促進 ・町のふるさと納税を活用した商品の販売：1 商品 新たに申請中の商品：1 商品(若生姜) ・生姜栽培について、四万十川の水質への影響を抑える排水方法の検討 →日米共同の水質研究グループの視察受入れ(8/31) →研究グループと連携した実証実験の準備 ・働きやすい環境の整備	151万円 (R6.9月～12月) ・R6到達目標達成率：71.9% ・対前年同期比：148.1%	C	(成果) ・商品の付加価値の向上に向けて、環境に配慮したほ場整備の検討が進んだ。 ・各従業員が希望する時間での出勤を可能とすることで、働きやすい環境が整備できた。 (課題) ・環境負荷低減の加工施設整備の検討 (今後の方向性) ・加工施設整備の計画見直し ・環境循環型の加工事業についての情報収集 ・効率的な加工品の製造体制(OEM)の検討 ・R7年度からの実証実験栽培に向けた圃場の整備	1 施設整備 ・加工施設整備の計画策定 2 商品開発、販売促進 ・加工品の製造体制の検討 ・環境負荷低減が可能な栽培方法の実証実験

(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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
観光	16	高幡地域における広域観光の推進 (高幡地域全域) 【実施主体】 ・◎(一社)奥四万十高知 ・須崎市 ・中土佐町 ・梶原町 ・津野町 ・四万十町 (一社)奥四万十高知を中心に高幡地域内の観光、自然、食、人等の観光資源を組み合わせ新たな商品を作成するとともに、高幡地域ならではの魅力を情報発信し、セールス活動を行うことでエリアの知名度向上や誘客を促進し、地域経済の波及効果につなげていく。	主要観光施設入込数	2,081,383人 (R4)	2,056,110人	2,646,000人	1 観光情報の発信 ・関西及びインバウンド向けのプロモーション ・HP、SNS等による情報発信 2 地域観光商品等の造成、磨き上げ、販売 ・県キャンペーンや旅行トレンドに合わせた商品の造成、販売 ・着地型商品(ツアー・体験)の造成・販売強化 ・HPを通じた観光商品の販売 ・域内周遊企画の実施による周遊促進	1 観光情報の発信 ・大阪・関西万博ポータルサイトに向けた観光商品の造成・PR →「クールジャパンを感じる！海洋堂ホビー館四十万でジオラマ制作【四国・高知県】」 ・県と連携したインバウンド富裕層向けプレミアムコンテンツ造成 →旅行会社向けモニターツアーの実施(3名参加、R6.12.2～4) ・HP、SNS(Instagram)等による域内イベント等の情報発信 ・アクティビティ施設の動画作成による情報発信 ・「奥四万十温泉郷」PR活動 →動画(YouTube)の公開、HP「奥四万十時間」へのリンク掲載 →SNS(Instagram)アカウント開設 →キャンペーンの実施(R6.9.1～R7.3.1)※2本同時開催 「行こう！奥四万十温泉郷へ」 「奥四万十泊まらんと！巡らんと！キャンペーン2024」 2 地域観光商品等の造成、磨き上げ、販売 ・募集ツアー販売回数:3商品(3/6本催行) 「夏の四国カルスト天狗高原とゆずはら建築・歴史まちあるき」 →催行:1/2本(29名参加) 「秋の四国カルスト天狗高原とゆずはら建築・歴史まちあるき」 →催行:2/2本(22名、21名参加) 「奥四万十で釣って、作って どっぷり・まんぶくの旅」 →催行:0/2本(最少催行人数を集客できず、催行中止) ・自然・体験型アドバイザー派遣による商品の磨き上げ →7月～11月 5回実施 ・農泊・食文化海外発信地域「SAVOR JAPAN」への取り組み →申請期間内での申請に間に合わず、来年度の申請を検討 ・「みどりの学習旅行」の実施(R6.11.2～R6.11.4) →関西大学の学生10名をモニターとするツアーを開催 教育旅行および一般旅行商品として来年度以降の販売を検討	※未報告施設あり、参考数値 1,173,684人 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率:114.2% ・対前年同期比:96.2%	S	(成果) ・全国旅行支援があった昨年に比べ、道の駅を利用する団体ツアーバスが減少している。(一社)奥四万十高知では、対策として旅行会社向け貸切バス助成金制度を実施した。7社20本(台)助成によるバスツアー(観光客)の誘致も功を奏し、主要観光施設入込数がR6目標に対して堅調に推移している。 (課題) ・域内観光施設のプロモーション ・県のどっぷり高知旅キャンペーンと連動した募集型旅行商品を作成し、催行につなげるための内容のブラッシュアップや効果的なPR ・企画職員の退職に伴う、情報発信力の低下 (今後の方向性) ・旅行会社向けファミトリップや県外へのセールスキャラバンの企画等、セールス活動の強化を図る。 ・募集型商品については、自然体験アドバイザー制度を活用し、得られたノウハウにより年度内に合計10商品の催行を目指す。 ・マンパワー不足を補うため早期に組織体制の安定化を目指す。	1 観光情報の発信 ・ツーリズムEXPOを主体とした県外イベントへ出展(とさとさなど関西を中心としたPR) ・広域エリアと連携した誘客促進(四国カルスト協議会、他広域等)、大阪関西万博を活用したインバウンド誘客 ・高知県や四国ツーリズム創造機構が推進する誘客活動への積極的な参加と、独自セールス活動の強化 2 地域観光商品等の造成、磨き上げ、販売 ・「どっぷり高知旅キャンペーン」と連動した周遊促進・滞在期間延長への取り組み ・奥四万十ブランドの確立に向けたミニキャンペーン等、商品造成拡充 ・台湾等、海外商談会への出展・ファミツアー事業展開強化
			主要宿泊施設宿泊者数	59,120人 (R4)	59,960人	64,000人	3 広域観光組織の機能強化 ・各種イベントへの出展によるPR活動 ・クルーズ船向けオプションツアーの企画提案 ・デジタルを活用したデータ分析、マーケティング ・教育旅行受入準備 ・体験事業者やガイド等の観光人材の育成 3 広域観光組織の機能強化 ・旅行客誘致に向けたセールス活動 →台湾の旅行会社向けファミトリップを開催(R6.11.13～R6.11.16)旅行会社2者招聘 →九州からの誘客を狙ったセールスキャラバンを実施予定 ・旅行客受入体制基盤・マーケティング機能の強化 →閑散期の対策として行ラスタンプラリーに合わせて、宿泊施設の利用促進につなげるため、OTA活用を呼びかけ、効果検証の実証事業に取り組み中 (デジタルデータ活用事業、R6.12.2～R7.2.3実施中) (1者新規参画、3者申込中、4者検討中) →貸切バス助成金交付制度(奥四万十高知助成金)の実施(予算100万円、7社20本(台)72万円を助成(R6.11.30時点)) →民泊先進地である徳島県そらの郷および受入地域を視察((R6.11.15～R6.11.16)4市町、県合わせ7名参加)	30,286人 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率:101.0% ・対前年同期比:92.2%	A	(成果) ・域内宿泊施設のOTA利用促進を呼びかけた結果、主要宿泊施設のひとつである黒潮本陣等、4施設のOTA登録が完了し、予約が入り始めている。 (課題) ・引き続き、宿泊施設の利用促進のため、OTA活用等、幅広いチャネルでPRを実施 (今後の方向性) ・観光庁のDMO登録を目指し、中期計画の見直しや幅広い事業者を巻き込んだ観光地域づくりの体制強化に取り組む。 ・R5年度に制作した奥四万十PR動画(温泉郷)の活用により、開催中の周遊キャンペーンと合わせて温泉施設のPRを行う。 ・デジタルデータ活用事業により、域内宿泊施設のOTA活用を呼びかけ、各施設の販売チャネルを増やすとともに、奥四万十スタンプラリーの実施による周遊促進を図る。 ・民泊先進地(徳島県祖谷地域)の視察により得られたノウハウを取り入れ、民泊家庭の復活や拡大に向けた取り組みを進める。	3 広域観光組織の機能強化 ・人材登用等、組織体制の安定化 ・教育旅行への取り組み促進(教育旅行受け入れ業務)	

(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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
観光	17	須崎市海のまちプロジェクト (須崎市) 【事業実施主体】 ・◎須崎市 ・須崎市海のまちプロジェクト推進協議会 ・(一社)須崎海のまち公社 須崎駅を含む中心市街地を「海のまち」と定義し、コアゾーンとして整備・活用することにより、地域活性化の拠点づくりを行うとともに、「海のまち」を起点にさまざまな事業と連携することで須崎市を拠点に奥四万十エリア全域まで波及効果を促す仕組みづくりを行う。	主要施設等の入込数	28,089人 (R4)	33,000人	53,000人	1 海のまち創り・リノベーション ・宿泊施設等への利活用を目的とした候補物件の選定、設計	1 海のまち創り・リノベーション ・R7年度の施設整備に向け準備中(まちまるごとホテル事業) →宿泊施設：旧岩井レコード(R6.10設計業者の決定) 吉村旅館(交渉中) →入浴施設：旧錦湯(R6.10設計業者の決定) ・須崎のサカナ文化祭の開催(R6.11)	44,947人 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：204.3% ・対前年同期比：273.0%	S	(成果) ・まちまるごとホテル事業の主要2拠点の設計業者が決定し、R7.4月の入札に向けて準備が進んだ。 ・須崎のサカナ文化祭を開催したことで入込数の増加につながった。 (来場者数：17,500人(開催4日間の延べ人数)) (課題) ・まちまるごとホテル事業の主要拠点の1拠点で整備計画策定の遅れ (今後の方向性) ・宿泊施設の交渉継続 ・大型バス駐車場の整備に向けた検討	1 海のまち創り・リノベーション ・宿泊施設及び入浴施設の整備 ・大型バス用駐車場や新たな宿泊施設等への利活用を目的とした候補物件の選定、設計
							2 海のまちの魅力の向上・再発見 ・アニメクリエイター聖地プロジェクト祭との連携 ・釣りバカ市民大会の開催 ・市民向け釣り教室の検討・開催 ・民間事業者との連携・協力依頼	2 海のまちの魅力の向上・再発見 ・「高知アニクリ祭2024」開催(R6.4.20、R6.4.21) →来場者数16,700人 ・須崎市を舞台とした長編アニメ映画の制作に向けた検討 ・釣りイベント開催にあたり釣り具メーカーの協賛、地元の飲食店との連携(魚捌きへの協力等) ・釣りバカシティプロジェクト関連ののぼり及びステッカーの製作(協力店等へののぼりの設置、R7.1大阪フィッシングショーにてステッカー配布予定) ・すさきがすきさファミリー釣りフェスタの開催(R6.10) ・すさき釣りバカ グレ大会(R7.1.19開催予定(定員30名))			(成果) ・釣りバカシティプロジェクト関連ののぼり及びステッカーを製作したことで、市内・市外において認知度向上につながった。 ・釣りフェスタへ30名が参加し、釣りバカシティプロジェクトとして初めてのイベントが開催できた。 (課題) ・釣りバカシティプロジェクトに関して地域飲食店と連携した仕組みの構築が必要 ・須崎市内の釣り場等の情報整理が必要 (今後の方向性) ・釣りバカシティプロジェクトの協力店マニュアルの作成、募集 ・エリア内における交流人口拡大に向けた取り組みの実施	2 海のまちの魅力の向上・再発見 ・釣りバカ市民大会の開催 ・市民向け釣り教室の検討・開催 ・釣りバカシティプロジェクト協力店情報等を含んだ、リーフレットの製作 ・エリアの施設、商店街を活用したイベント等の継続開催による賑わいを創出
							3 エリア外との連携促進 ・旅行企画の造成 ・拠点における情報発信の検討、実施	3 エリア外との連携促進 ・須崎市海のまちプロジェクト推進協議会(R6.7) ((一社)奥四万十高知、(一社)須崎市観光協会参加) ・須崎のサカナ文化祭の開催(R6.11)(再掲)			(成果) ・須崎のサカナ文化祭を開催したことで入込数の増加につながった。 (来場者数：17,500人(開催4日間の延べ人数)) (再掲) (課題) ・(一社)奥四万十高知との連携強化(旅行企画造成、イベント連携等)が必要 (今後の方向性) ・情報共有を密にし、定期的なイベントの実施等によるリピーターの確保(食、文化、芸術) ・初心者向けの釣りコンテンツを盛り込んだ須崎市内でのツアー企画の造成	3 エリア外との連携促進 ・旅行企画の造成(初心者向け釣りコンテンツの造成等)

(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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
観光	18	浦ノ内マリンパークにおける交流人口の拡大による地域の活性化 (須崎市) 【実施主体】 ・〇須崎市 ・(一社)須崎市観光協会 ・NPO法人すさきスポーツクラブ ・(株)ロゴスコーポレーション ・その他関係事業者等 須崎市海洋スポーツパーク構想による海洋スポーツの振興と海洋レジャー等の体験型観光を推進するとともに、野外体験施設ロゴスパークとの連携による交流人口の拡大を図り地域の活性化を目指す。	主要施設等の入込数	46,958人 (R5)	50,000人	63,000人	1 海洋スポーツの振興 ・カヌー競技大会の開催 ・企業、大学等へのPR活動 ・施設外での魅力向上 ・競技連盟等へのアプローチ(水泳、カヌー)	1 海洋スポーツの振興 ・ドラゴンカヌー大会募集開始(R6.6.3～R6.6.28) →申込数25チーム ・各地カヌー大会会場でのアンケート及び宣伝活動等 ・代表クラスの合宿実施(カヌー競技) →U-18日本代表合宿実施(R6.4.18～R6.4.21) →U-23、ジュニア日本代表合宿実施(R6.6.17～R6.6.20) ・オープンウォータースイミング2024開催(R6.10)	31,965人 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：95.9% ・対前年同期比：89.1%	B	(成果) ・過去の参加チームや女性単独チームへの参加呼びかけによりドラゴンカヌー大会の参加チームが増加した。 (R5：21チーム→R6：25チーム) ・オープンウォータースイミング2024に総数256名が参加した。 (課題) ・ドラゴンカヌー大会のさらなる参加チーム増加や合宿等の誘致に向けた取り組みが必要 ・オープンウォータースイミング参加者増加に向けた取り組みが必要 (今後の方向性) ・合宿誘致やイベント開催 ・SNSの活用や県のスポーツポータルサイト等と連携した広報活動の促進 ・オープンウォータースイミングの新規の参加者をターゲットにした誘致	1 海洋スポーツの振興 ・カヌー競技大会の開催 ・企業、大学等への合宿誘致活動 ・競技連盟等へのアプローチ(水泳、カヌー) ・オープンウォータースイミング参加者増に向けたPR活動等
							2 体験型観光の推進 ・ファミリー層やこどもへの効果的なアプローチの検討 ・情報発信の充実、マスコミ等を通じたPR ・イベントの開催 (ロゴスパークフェスタ(スヌーピーコラボ))	2 体験型観光の推進 ・公園機能の充実させるため、整備を実施 トイレの新設(R6.4.18) 日陰確保のビックリリーシェードの設置(R6.7) ピアノの設置を検討 ・KUTV「あさコレ！」でロゴスパークを定期的に紹介 ・ロゴスパークフェスタ実施(R6.4.27～R6.4.28) →来場者数843人 ・オープンウォータースイミング参加者向けの周遊プランの実施(R6.10)			(成果) ・ロゴスパークフェスタを開催したところ、前年の約3倍となる843人が来場した。 ・トイレの新設や日陰を確保するためのシェードを設置したことで、公園の機能を充実させることができた。 (課題) ・ロゴスパーク来場者数の減少 (前年同期比3割減(全体数)) (今後の方向性) ・集客力の向上に向け、定期的なイベント実施 (ロゴスの宿泊エリアの有効活用)	2 体験型観光の推進 ・ファミリー層やこどもへの効果的なアプローチの検討 ・情報発信の充実、マスコミ等を通じたPR ・イベントの開催 (ロゴスパークフェスタ(スヌーピーコラボ)) ・ロゴスパーク宿泊エリアにおけるイベント等への活用を検討
							3 地域活性化に向けた連携強化 ・近隣事業者との連携による滞在時間延長に向けた取り組みの検討 ・市内事業者との周遊に向けた取り組みの検討 ・海のまちプロジェクトとの情報共有、連携 ・予約方法の改善検討	3 地域活性化に向けた連携強化 ・周辺飲食店を活用した周遊ルートの作成 →周遊ルートのモニターツアー(5事業)を企画実証中(R7.2に実証結果集計予定) (周遊促進・滞在延長支援事業費補助金) ・浦ノ内湾での釣りイベントの企画提案 ・自動予約システムの導入(R6.7.1～)			(成果) ・滞在時間の延長に向け、周辺飲食店を活用した周遊ルートを作成することができた。 (周遊ルートのモニターツアー(5事業)を企画実証中) (課題) ・合宿や既存のイベント以外の企画立案について、関係者間協議が必要 (今後の方向性) ・関係者間協議による体験メニューの企画立案や磨き上げ、民泊事業の検討	3 地域活性化に向けた連携強化 ・近隣事業者との連携による滞在時間延長に向けた取り組みの検討 ・市内事業者との周遊に向けた取り組みの検討 ・海のまちプロジェクトとの情報共有、連携

(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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
観光	19	スケートパークを核とした地域の活性化 (須崎市) 【事業主体】 ・◎須崎市 魅力的な「公共スケートパーク」を整備し、新たなスポーツ分野であるストリートスポーツを通じて、地域の若年層やファミリー層をはじめ、これまで須崎市を訪れることのなかった層に訪れてもらうことにより交流人口の拡大を図るとともに、既存の観光客の滞在時間の延長を図り、地域への経済波及効果を促す。	主要施設等の入込数	－	－	27,000人	1 魅力ある施設の整備に向けた協議等 ・基本・実施設計の契約 ・財源の検討 ・運営体制の検討	1 魅力ある施設の整備に向けた協議等 ・設計業者の選定(R6.8) ・農地転用の申請→許可(R6.9) ・デジタル田園都市国家構想交付金拠点事業補助金の申請(R6.12) ・スケートパーク全容の3D図面の作成(R6.12) ・工事費の概算額の算出(R6.12) ・基本設計の策定(R6.12)	－	－	(成果) ・スケートパークの基本設計の策定及び全容の3D図面が作成できた。 (課題) ・財源確保に向け、国費、県費、市費の各々の調整が必要 ・完成後の定期的なイベント開催の検討 ・スケートパークを活用した効果的なイベント及び情報発信が必要 ・須崎市らしさのある親しみやすいネーミングが必要 (今後の方向性) ・R7年度着工に向け、関係者との情報共有等の連携強化 ・(公財)日本スケートパーク協会と連携を強化し、定期的なイベントの開催やスケート教室の運営等の具体的な方法を模索 ・地元及び市外からの利用者のニーズ調査を基にした魅力的なオープニングイベントの開催を検討 ・施設の名称について、ネーミングライツや公募等の決定方法の検討	1 魅力ある施設の整備に向けた協議等 ・R7.4～工事 ・指定管理者選定に向けた検討 ・競技力向上及び競技人口増加に向けた事業計画の策定
							2 ストリートスポーツを活用した誘客方法の検討 ・施設機能の検討	2 ストリートスポーツを活用した誘客方法の検討 ・3D図面を活用し、NPO法人日本スケートパーク協会と協議→スパインランブゾーンを活用した全国規模の大会誘致を検討			2 ストリートスポーツを活用した誘客方法の検討 ・具体的なイベントの検討 ・全国規模の大会誘致の検討	
							3 効果的なプロモーションの検討 ・情報発信方法の検討 ・イベントの可能性についての検討	3 効果的なプロモーションの検討 ・須崎市議会へ3D図面を用いたスケートパーク整備概要の説明(R6.9.24)			3 効果的なプロモーションの検討 ・情報発信方法の検討 ・オープニングイベントの検討	

(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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
観光	20	カツオを起点とした持続可能な観光を主軸とする地域産業の振興 (中土佐町) 【実施主体】 ・◎(一社)なかとさ観光協会 ・中土佐町 ・(株)中土佐町地域振興公社 ・大正町市場協同組合 ・中土佐町商工会 10年後も「土佐久礼かつお」の本場としてカツオを食べにお越しいただける町を目指して、町内関係者が連携してカツオによる観光を推進することでカツオ産業を守り、カツオを起点とした持続可能な観光地域づくりを行う。	観光施設入込数	476,457人 (R4)	490,000人	524,000人	1 受入態勢の強化 ・観光案内を強化するための拠点整備の検討及び体制強化 ・観光客等の利便性向上(コインロッカー整備等) ・機能強化(観光客おもてなしのための物販機能の検討や商品開発)	1 受入態勢の強化 ・拠点施設の整備(観光協会の駅舎への移転)オープニングセレモニー開催(R6.10) ・JR利用者等の利便性向上を目的に駅舎にコインロッカーを設置→29人利用(R6.10.19～12.19) ・観光協会の体制強化のため地域おこし協力隊を2名募集	397,052人 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：121.5% ・対前年度比：107.1%	S	(成果) ・高知空港でのイベントや東京、関西圏でのカツオ関連商品の出展により、県外の消費者に向けて「土佐久礼かつお」の認知度向上が図られた。 ・観光拠点施設及びコインロッカー・レンタサイクルの整備により、観光客の町内周遊を促進する体制ができた。 (課題) ・観光協会の人員体制強化(現在1名)及び持続可能な運営体制の構築 ・ツアー商品としてのスナックや居酒屋等、地元の夜のコンテンツ化 (今後の方向性) ・観光協会の人員確保(地域おこし協力隊)、人材育成 ・観光協会の自主事業の開発及び収益化に向けた検討 ・ツアー商品化に向けたスナック・居酒屋等、地域の関係者との連携・調整	1 受入態勢の強化 ・観光協会の体制強化(産振アドバイザー制度の活用等) →確保した人材に応じた人材育成 →自主事業の開発と収益化
			黒潮本陣宿泊者数	8,529人※ (R4) ※3ヵ月の休業あり	10,000人	12,000人	2 土佐久礼かつおのファンづくり ・関西圏や高知空港等でのイベント・催事による「土佐久礼かつお」のファンづくり(関西圏を中心とした県外でのPR活動) ・インバウンドを意識した観光客向けカツオプロモーション(観光客へのPR) ・カツオ授業の実施(小学生、大人、観光客向け)	2 土佐久礼かつおのファンづくり ・東京や関西圏、高知空港でのイベント・催事への参加 空港フェア(タタキオブジェ受渡式)(R6.4～6) 阪神梅田本店フードロップ(R6.6) 東京・大阪アンテナショップ「土佐久礼かつおフェア」(R6.10) メイドイン中土佐フェア アグリコレットへ観光ブース設置(R6.11) 大阪モルレルの土佐酒列車「高知家よさこい号」での土佐久礼かつおのPR(R6.12) ・「土佐久礼かつお」のブランド化に向けた地域団体商標に係る勉強会の実施(R6.10) ・台湾旅行会社観光説明会・意見交換会への参加(R6.11) ・ガストロノミーツーリズムの多言語化動画全8動画の配信 ・観光列車における台湾観光客向けの鯉フォトブースの設置 ・カツオ授業の実施(町内小中学校6回/年、昭和小学校、椿原中学校、JICA研修、台湾留学生研修、奥四万十高知研修等)	6,322人 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：94.8% ・対前年同期比：84.2%	B	2 土佐久礼かつおのファンづくり ・県外イベントや催事への参加による土佐久礼かつおのPR ・土佐久礼かつおのブランド化に向けた地域団体商標取得の検討	
			タタキ体験受入数	1,512人 (R4)	1,550人	1,800人			1,936人 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：187.4% ・対前年同期比：70.2%	S		
			町内事業者へのカツオ販売額	143百万円 (R4)	147百万円	157百万円	3 観光客の町内周遊促進 ・中土佐町内の観光素材を周遊する観光コースの提案(土佐久礼駅、久礼大正町市場、道の駅なかとさ、黒潮本陣、久礼八幡宮、双名島、西岡酒造店、美術館、漁業体験等) ・観光客向けのサービス充実(レンタサイクル事業、手荷物預かりサービス) ・中心商店街周辺の駐車場整備(検討)	3 観光客の町内周遊促進 ・どぶり高知旅商品造成事業において新たな周遊コースの造成→黒潮本陣のコテージ宿泊、朝の競り見学、塩作り体験、タタキ体験等を盛り込んだプランを作成中 ・駅舎へのコインロッカー整備(再掲) ・レンタサイクル開始(土日のみ)(R6.10月～) ・中心商店街周辺の駐車場整備検討の結果、当面の間は警備員の配置などのソフト対策により対応	101百万円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：103.1% ・対前年同期比：81.2%	A		3 観光客の町内周遊促進 ・新たな観光周遊コースの提案 ・どぶり高知旅商品造成事業による商品の磨き上げ ・レンタサイクルの営業日の拡大、稼働率向上 ・中心商店街周辺の駐車場整備検討
観光	21	梶原町の体験型・滞在型観光の推進 (梶原町) 【実施主体】 ・◎(一社)ゆすはら雲の上観光協会 ・梶原町 ・梶原町商工会 ・松原まろうど会 ・坂本龍馬脱藩の郷 ゆすはらであいの会 梶原町の玄関口である太郎川公園を拠点とし、新たなホテル等の整備と併せて、観光スポットである隈研吾建築群、坂本龍馬脱藩の道や森林セラピーロードなどの滞在型観光や新たな体験プログラムの造成による体験型観光等により、周遊観光や交流人口の拡大を図っていく。	主要宿泊施設宿泊者数	10,335人 (R4)	11,500人	14,000人	1 体験プログラムの造成、磨き上げ及び受入体制の充実 ・体験プログラムの造成 ・運営主体、運営方法の検討 ・施設整備と並行し誘客の方法について検討 ・公園内にアクティビティ施設を整備 ・専門家の導入による地域食材を使ったメニューの開発 ・梶原町産ブドウを使用したワインの活用検討 2 誘客活動 ・専門家の導入による町内周遊プランの作成 ・(一社)奥四万十高知と連携した観光情報発信 3 受入基盤の整備 ・町内宿泊事業者の受入体制の整備 ・観光・宿泊拠点施設から町内への波及を目指し町内事業者間の連携を推進	1 体験プログラムの造成、磨き上げ及び受入体制の充実 ・観光庁「地域観光新発見事業」申請 ・(株)KIRecubによる植林体験ツアーの造成検討 ・「梶原町の自然環境や歴史、風土を活かした地域活性化に関する包括協定」を締結(R6.7) ・太郎川公園内アクティビティ施設の整備について観光振興推進総合支援事業費補助金交付決定(R6.9) →地域おこし協力隊の配置：2名(観光協会1名、キャンプ場1名) 2 誘客活動 ・大阪府長居スタジアムイベントにて梶原町産ブドウを使用したワイン販売を通じたPR(R6.5) ・(一社)雲の上観光協会主催の「七夕まつり」の開催(R6.7) →集客：約450人 ・ゆすはらグルメまつりの開催(R6.10) →集客：約12,000人 3 受入基盤の整備 ・運営組織検討委員会の開催(R6.5) ・各区行政懇談会での町内宿泊事業者等への説明会(R6.6) ・町内事業者へのインスタグラム活用講座の開催(R6.7)	8,705人 (R6.4月～10月) ・R6到達目標達成率：129.8% ・対前年同期比：98.6%	S	(成果) ・受入体制の充実に向け、地域おこし協力隊を観光協会と太郎川公園キャンプ場に1名ずつ配置した。 (課題) ・小さな拠点「道の駅ゆすはら・ホテル・レストラン」の再実施設計により、完成が遅れるが、先を見据えた誘客等の検討が必要 (今後の方向性) ・小さな拠点「道の駅ゆすはら・ホテル・レストラン」を含めた太郎川公園再整備のスケジュールの見直しを検討 ・新しい体験メニューの造成を検討 ・太郎川公園内の施設活用による誘客方法の検討	1 体験プログラムの造成、磨き上げ及び受入体制の充実 ・(一社)ゆすはら雲の上観光協会と連携した体験プログラムの造成 ・運営主体、運営方法の検討 ・専門家の導入による地域食材を使ったメニューの開発 2 誘客活動 ・定期的な観光情報の発信 ・「茅葺き屋根体験プラン」の造成 ・太郎川公園内の雲の上ギャラリースイートルームを活用した誘客の検討 3 受入基盤の整備 ・太郎川公園再整備(道の駅ゆすはら・ホテル・レストラン)のスケジュールの見直しを検討しており、令和9年度の開業は2年伸びる予定 ※町では、脱炭素先行地域推進事業(木質バイオマス発電事業)を先行して取り組むことが決定し、幅広い産業に影響のある観光産業は、今後しっかりと進めていく必要があると判断
			主要観光施設入込数	113,131人 (R4)	125,000人	120,000人			104,743人 (R6.4月～10月) ・R6到達目標達成率：143.6% ・対前年同期比：123.7%	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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
観光	22	津野町まるごと体感！観光推進プロジェクト (津野町) 【実施主体】 ・◎津野町 四国カルスト天狗高原や四万十川源流点、風の里公園、セラピーロードなどを中心とした観光資源と歴史や伝統文化、地域の食や体験プログラム等津野町をまるごとPRし、年間を通じて多くの観光客の集客を図り、地域経済の波及効果につなげていく。	主要観光施設入込数	414,146人 (R4)	424,500人	456,000人	1 観光資源を生かした魅力づくりの推進 ・プラネタリウムを活用した集客への取り組み ・四国カルストから麓への波及を促す観光コンテツツの造成 ・津野町版体験博“つのつねづね”の実施 ・VRを活用した新たな体験プログラムを整備 ・四国カルストの星をテーマにしたイベントの開催 2 観光基盤の整備 ・アウトドアコンテンツの開発・磨き上げや宿泊キャパシティ増に向けた検討 ・津野町観光情報サイトの多言語化の検討 ・インバウンド観光客の受入れ環境整備の推進 ・パンフレットの修正・増刷・多言語化 3 戦略的な情報発信 ・HPやSNS、マスコミ等を通じた情報発信 ・トクツクを活用した広報と情報発信 ・星に特化した情報サイトによる情報発信 ・「星」をテーマにしたイベントと謎解き周遊キャンペーンの実施 (どっぷり高知旅キャンペーン)	1 観光資源を生かした魅力づくりの推進 ・星に関する地域おこし協力隊募集 →地域おこし協力隊着任：1名(4/1～) ・津野町植物トレッキング牧野博士が見た不入山の開催(2回) ・つのつねづね#5[夏]開催(8/3～9/14) ・つのつねづね#5[冬]開催(12/15～2/16) ・VR環境整備事業プロポーザル審査実施(12月) ・つのフェス2024～紫金山アトラス彗星の輝きを求めて～開催(10/19～27、入込数：約1,500人) 2 観光基盤の整備 ・英語版パンフレット「津野ぶらBOOK」及びのぼり旗の配布 →インバウンドへの対応(町内61施設) ・パンフレット「星と大地」の増刷10,000部、パンフレット「つのぶら」の増刷5,000部 3 戦略的な情報発信 ・観光推進業務の地域おこし協力隊募集(4/17～) ・HPやSNS、マスコミ等を通じた情報発信 →AMラジオ(高知3回)、NHKこういちばん、高知龍馬空港看板広告設置 ・トクツク定期周遊及び高知市内PR運行 →4月：15人、5月：60人、6月：18人、7月：58人、8月：102人、9月：96人 ・デジタルスタンプラリー「津野町キラリ周遊ラリー」開催(9/1～2/28) (周遊促進・滞在延長支援事業費補助金の活用)	281,477人 (R6.4月～10月) ・R6到達目標達成率：113.7% ・対前年同期比：100.2%	S	(成果) ・「つのつねづね」の開催にあたり、体験プログラムを24件造成することができた。(＃5[夏]：10件、＃5[冬]：14件) ・高知龍馬空港に四国カルストのコルトン看板広告の設置により認知度向上が図られた。 (課題) ・星ふるヴィレッジTENGUの人材確保 ・観光資源の磨き上げと情報発信の強化が必要 ・観光ガイドの養成とスキルアップが必要 ・四国カルストへの集客を強化し、町内への波及効果を生む取り組みが必要	1 観光資源を生かした魅力づくりの推進 ・津野町の魅力(星など)をVR技術で鑑賞・体験できるコンテンツの開発 ・四国カルストエリアの観光客に町内各地の魅力を伝えるための取り組みの継続 2 観光基盤の整備 ・人材確保に向けた県内外での人材募集及び外国人労働者の受入協議を継続 ・労働条件や福利厚生の見直し ・簡易宿泊所等の開発検討 3 戦略的な情報発信 ・ターゲットや目的に合わせた情報発信 ・HPの多言語化 ・デジタルスタンプラリーや体験キャンペーン等による周遊促進
			主要宿泊施設宿泊者数	13,946人 (R4)	14,450人	15,800人	8,546人 (R6.4月～10月) ・R6到達目標達成率：101.4% ・対前年同期比：85.0%	A	(今後の方向性) ・星ふるヴィレッジTENGUの人材確保に向け、県内外での人材募集及び外国人労働者の受入協議を継続しつつ、労働条件の見直しや福利厚生の実をを図る。 ・満天の星のまち津野町の定着を目指した取り組みの継続とターゲットや目的に合わせた情報発信の強化 ・森林セラピー基地中四国ブロック研修会や講習会の実施による観光ガイドの育成とスキルアップ ・町内の観光関連事業者間の連携した取り組みの検討			
			観光消費額	338,000千円 (R4)	356,800千円	385,000千円	207,617千円 (R6.4月～10月) ・R6到達目標達成率：99.8% ・対前年同期比：85.0%	B		4 魅力を伝える人材の育成と観光推進体制の構築 ・事業者間連携強化のための津野町観光推進会議の開催(4月) ・(一社)奥四万十高知との協議：5回 ・四国カルスト広域連携推進協議会との協議：9回 →Instagramキャンペーン、デジタルサイクリングマップ制作を企画 ・観光ガイド総会実施(6/17) →観光ガイドの育成として、新人ガイド(4名)がベテランガイドのツアーに同行し、OJTで学べる機会の創出(観光ガイド全17名) ・星ふるヴィレッジTENGUにて観光案内実施(5/3～5/5) →星ふるヴィレッジTENGUのGW入込：9,579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)】			【P(Plan)】	
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			R7計画
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
観光	23	わざわざいこう「海洋堂ホビー館 四万十」を核としたミュージアムの まちづくり (四万十町) 【実施主体】 ・◎四万十町 ・(株)海洋堂 ・(株)奇想天外 四万十町の観光拠点として「海 洋堂ホビー館四万十」のブラッシュ アップを図るとともに、四万十川流 域の豊かな自然や食、伝統文化 など四万十町の魅力ある資源を 組み合わせ、周遊促進やインパ ウンドの誘致など、地域と連携を強 化して交流人口の拡大を図る。	ホビー館年間 入場客数	2.7万人 (R4)	3万人	5万人	1 ミュージアム機能の強化 ・企画展やイベント等の開催 ・予土線を活用した集客とPR ・オリジナルキャラクター(うまのすけっぴ等)を活用 した広報 ・SNS等を通じた情報発信の強化 ・食事提供システムの検討・導入 2 関係機関と連携した集客力の向上 ・滞在時間の延長を促す仕組みづくり ・南国市等との周遊企画の展開 ・地域等との連携(観光協会、(一社)奥四万 十高知、大正地域観光推進協議会等)	1 ミュージアム機能の強化 ・GWイベント開催(5/4,5) ※4/27～5/6まで毎日開館 ・8月からオリジナルキャラを活用した周遊イベント開催(8/3～ 2/24) うまのすけっぴ等を活用したチラシ、ポスター、のぼり旗による 広報 2 関係機関と連携した集客力の向上 ・南国市と連携した周遊イベント開催(8/3～2/24) ・(一社)奥四万十高知と連携した周遊商品販売 観光ポータルサイト「Expo 2025 Official Experiential Travel」にて掲載・販売開始(11月末～)	11,472人 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：76.5% ・対前年同期比：96.7%	C (成果) ・インパウンドを視野に入れた周遊商品の造成・販売ができた。(1件) (課題) ・入館者数の伸び悩み(開館から13年目) (今後の方向性) ・観光協会や広域観光組合との連携や集客を図るイベント等の開催 が可能な人員体制の検討 ・地域と連携した食事提供システムの検討 ・予土線の活用や愛媛県方面との連携の検討	1 ミュージアム機能の強化 ・企画展やイベント等の開催 ・予土線を活用した集客とPR ・オリジナルキャラクター(うまのすけっぴ等)を 活用した広報 ・SNS等を通じた情報発信の強化 ・地域と連携した食事提供システムの検討 2 関係機関と連携した集客力の向上 ・リピーターの獲得を促す仕組みづくり ・地域等との連携(観光協会、(一社)奥四万 十高知、大正地域観光推進協議会等)	
観光	24	～しまんとがわのまんなか～四万 十町観光交流促進事業 (四万十町) 【実施主体】 ・◎四万十町 ・(一社)四万十町観光協会 等 四万十町の山・川・海の豊かな 地域資源が作りあげた景観や歴 史、文化等に磨きをかけるととも に、ものづくりや食を中心としたまち づくりを進めることで、四万十町流 域での滞在型観光を推進する。	施設等利用 者数	78.3万人 (R4)	80.1万人	82万人	1 受入態勢の充実・整備 ・草花ガイドの育成、植物観察ツアーの企画 ・民泊の受入検討、インパウンド環境の整備 ・四万十川流域での文化、景観、食、 ものづくりを生かした周遊ルートの作成 ・旅行会社へのセールス、旅行雑誌等を活用 したプロモーション 2 観光資源の造成・磨き上げ ・町有観光関連施設の整備・磨き上げ、自然 や文化、食を生かした体験プログラムの造成・ 磨き上げ 3 情報発信力の強化 ・道の駅等拠点との連携やSNSを活用した 効果的な情報発信 ・「花とみどりのまちづくり」によるPR ・旅行会社へのセールス、旅行雑誌等を活用 したプロモーション	1 受入態勢の充実・整備 ・植物観察会の実施 →5/11(34人)、6/15(30人)、9/28(27人) ・ホビー館オリジナルキャラクターを活用した周遊イベント (8/3～2/24) ・(一社)奥四万十高知と連携した、民泊受入の先進地視察 (11/15～11/16) 2 観光資源の造成・磨き上げ ・ふるさと交流センター基本構想策定に向けた協議 ・イベント等の開催(6回) 3 情報発信力の強化 ・(一社)四万十町観光協会の公式SNSを活用したPR ・四万十町公式noteを活用したPR ・「旅色」(Webメディア)への掲載によるPR(6月～)	38.1万人 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：95.1% ・対前年同期比：88.5%	B (成果) ・新たな媒体(Webメディア)での観光PRの開始により若年層への認 知度向上が図られた。 (課題) ・四万十町単独の商品PRでは旅行会社のニーズに合わず、商談会 等で成果を得ることが困難 (今後の方向性) ・(一社)奥四万十と連携し、高幡地域でのPRを実施 ・SNSでの宣伝につながるような新たなイベントの開催を検討(フोटコ ンテスト等)	1 受入態勢の充実・整備 ・草花ガイドの育成、植物観察ツアーの企画 ・民泊の受入検討、インパウンド環境の整備 ・四万十川流域での文化、景観、食、 ものづくりを生かした周遊ルートの作成 2 観光資源の造成・磨き上げ ・町有観光関連施設の整備・磨き上げ、自然 や文化、食を生かした体験プログラムの造成・ 磨き上げ 3 情報発信力の強化 ・道の駅等拠点との連携やSNSを活用した 効果的な情報発信 ・「花とみどりのまちづくり」によるPR	
観光	25	四万十町観光交流拠点施設の 整備 (四万十町) 【実施主体】 ・◎四万十町 高速道路の延伸を見据え、窪 川中央インターから窪川地区、大 正地区、十和地区への交流人口 の拡大など人の流れをつくるため、 花などをテーマとした全町的な展 開で、事業・拠点施設整備を実 施することにより、新たな観光客等 を含め町内での滞留・滞在を推進 する。また、町内への周遊促進に よる商工・観光事業者の所得向 上と地域の活性化につなげる。	道の駅集客 数	40.5万人 (R4)	45.1万人	49.7万人	1 受入体制の充実・整備 ・観光交流拠点の活用・運営等に関する関係 団体等との協議・連携 ・町内各地の花をテーマとした施設の整備や 既存の取り組みの磨き上げ 2 観光交流拠点施設の整備 ・意見公募の結果を反映した基本計画の 見直し 3 周遊、滞留・滞在型観光の推進 ・デジタルサイネージ設置等によるPR ・道の駅等拠点との連携による情報発信 ・町内周遊観光促進事業の実施	1 受入体制の充実・整備 ・観光交流拠点施設の基本計画及び基本設計策定 2 観光交流拠点施設の整備 ・意見公募の結果を反映し、公園整備へ方針転換 →四万十町の魅力発信及び大規模災害時の避難場所等として 活用できる施設整備を検討 ・関係団体及び地域住民(公募)を集めたワークショップの開催 により整備内容を検討(10/23、12/6、1～2月) →計画プラン(案)を作成 3 周遊、滞留・滞在型観光の推進 ・ホビー館を中心とした町内周遊イベントの実施(8/3～2/24)	20.2万人 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：89.6% ・対前年同期比：88.8%	B (成果) ・ワークショップを実施した結果、観光交流拠点の計画プラン(案)を作 成できた。 (課題) ・観光交流拠点の計画プラン(案)への合意形成が必要 (今後の方向性) ・第3回目のワークショップにて観光交流拠点の計画プランに係る合意 形成	1 受入体制の充実・整備 ・観光交流拠点の活用・運営等に関する関係 団体等との協議・連携 ・町内各地の花をテーマとした施設の整備や 既存の取り組みの磨き上げ 2 観光交流拠点施設の整備 ・実施設計の策定 3 周遊、滞留・滞在型観光の推進 ・道の駅等拠点との連携による情報発信 ・町内周遊観光促進事業の実施	

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. 4 四万十町畑作振興プロジェクト (四万十町) ※ステップアップ事業 12/17 交付決定	・生姜加工品の機能性成分の測定指導 ・機能性を活かした商品の販売促進にかかる学術指導	317 (144)
■No. 5 四万十ポークのブランド化の推進 (四万十町) ※特別承認事業 12/24 交付決定	・畜舎整備による生産拡大 ・機械化による労働生産性の向上 ・ブランド化に向けた安定的な出荷体制の確立	474,643 (50,000)