

第5期幡多地域アクションプランの 進捗状況確認資料

幡 多 地 域 本 部
令和7年1月22日（水）

幡多地域アクションプランの進捗状況確認資料

R7.1.22
幡多地域本部

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、全30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、市町村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。

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

農業分野

ユズ、直七、ぶしゅかん等では、栽培技術の向上や、規格外品を活用した加工品の開発、販路拡大の取り組みを強化する等、農業者の所得向上に向けた取り組みを積極的に行っており、令和7年度もこの取り組みを継続して進めていく。

また、畜産関係では、四万十市西土佐地域で取り組んでいる「四万十牛」の生産拡大に向けた土地の造成を行った後、新たな牛舎を建て、増頭に取り組んでいくこととしている。

水産業分野

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

また、商談会への積極的な参加や、地元における様々なイベントの開催等、地域産業の活性化と担い手確保に繋がる取り組みを行っており、令和7年度も認知度向上や販路拡大に向けて継続して進めていく。

商工業分野

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

また、道の駅や地域の拠点施設等において定期的なイベントを開催し、誘客促進・地元製品の認知度向上に取り組むとともに、県内外の道の駅との物販交流等を実施し、交流人口の拡大を図っている。

不作が続いているアオサノリやスジアオノリの復活に向けて、高知大学を中心に四万十市や県、食品メーカー等の産学官が連携したプロジェクト「しまんと海藻エコイノベーション共創拠点」がスタートした。このプロジェクトでは、四万十川流域の海藻の生産等を進めていくことから、令和7年度も協働して取り組んでいく。

観光分野

柏島や四万十川等の自然体験型観光メニューに加え、新たに整備された道の駅やグランピング施設等の観光拠点と連携した周遊ツアーの造成のほか、土佐清水市窪津で漁村暮らしの滞在型観光の取り組みが始まっている。

令和7年度も（一社）幡多広域観光協議会を中心に6市町村と連携し、現在進めている「どっぷり高知旅キャンペーン」と連動した滞在時間の延長に向けた旅行商品の造成やプロモーション活動、誘致活動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. 8 新たな製造方式による宗田節等の生産・販売の強化

<幡多地域本部>

分野	水産業
実施主体	◎(有)ヤマア
APへの位置付け	R3.4月

指標	第5期(R6~R9)					評価※ (達成率)
	出発点 (R4)	R6実績 (7月~11月)	R6目標	R7目標	R9目標	
売上高 (7月~6月)	2.5億円	9,678万円	2.57億円	2.58億円	3億円	B (90.4%)

※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

宗田節等生産の培乾工程に、焼津式乾燥機等を活用し、生産性の向上や生産拡大、小売商品の磨き上げを図ることに
より、安定した雇用の拡大や地域の基幹産業の振興、知名度
の向上を目指す。

主な スケジュール	R6	R7	R8	R9
顧客のニーズに合わせた生産 体制の強化	生産体制の強化			
		施設整備	稼働開始	
販売拡大・新商品の開発	販売拡大			
	新商品開発・販売			

現状と課題

【現状】

- ・焼津式乾燥機、煮熟設備等の導入(R3)
→メジカ不漁時もサバ節等を生産することにより、
通年雇用が可能
→作業の省力化・効率化により、小売商品の生産
拡大・売上増
- ・冷凍保管庫の導入(R5)
→50トンの原魚の保管が可能
- ・美味アワード2024 継承すべき和の食セット受賞
(土佐清水宗田節 万能だし)

●売上高：2億8,869万円(R5)
(対R4比115.1%)



【課題】

- ・小売商品の生産体制の強化
- ・新商品の開発、販路拡大

R7年度(第5期ver.2)における取り組みの内容

(1)顧客のニーズに合わせた生産体制の強化

- 新** ①生産体制強化に向けた施設整備(産振補助金活用予定)
- ②サバ節等の製造強化(冷凍保管庫の活用)
- ③小売商品の製造強化(施設整備及び機械導入)
- ④衛生管理体制の強化
- ⑤生産増に伴う雇用の確保(外国人技能実習生の受入れ)



(2)販売拡大・新商品の開発

- 新** ①支援策を活用した小売商品の開発
- 拓** ②県内外の商談会・イベント等への出展



<産振補助金申請~工場稼働までのスケジュール(案)>

- R7.5月 産業振興推進総合支援事業費補助金審査会
- R7.8月~ 工事着手
- R8.1月~ 工場稼働



[重点] APNo.10 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした地域振興

<幡多地域本部>

(R7年度からはAPNo.を11に変更)

分野	商工業
実施主体	◎土佐清水市
APへの位置付け	R4.4月

指標	出発点 (R3)	第5期(R6~R9)				評価※ (達成率)
		R6実績 (4月~11月)	R6目標	R7目標	R9目標	
売上高	5,071万円	8,581万円	1億6,122万円	1億6,598万円	1億7,596万円	C (79.8%)
入込数	7.2万人	7.4万人	15.0万人	15.4万人	16.4万人	C (74.0%)

※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

道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点として、地元の農林水産物・加工品の販売や地域への誘客促進の取り組みを強化することにより、安定した雇用の拡大や地場産業の発展を図る。

主なスケジュール	R6	R7	R8	R9
誘客促進の取り組みの強化	直販所の品揃えの充実 カフェ・レストランのメニュー開発 イベント等の企画・開催			
滞在時間の延長に関する取り組みの強化	滞在時間の延長に関する取り組みの強化			

現状と課題

【現状】

- 直販所の品揃えの充実(生産者の掘り起こし)
(登録事業者数：162事業者)
- カフェ・レストランメニューの開発
(めじかの新子定食、さばドッグなど)
- 土佐丼グランプリ2024受賞
(船上漁師飯)
- イベント等の企画・開催
- 夜間営業の実施
(夏休み期間・土日祝限定)



・実績(R6.4月~R6.11月)

売上高 85,815千円(対前年同期比104.1%)
入込数 74,473人(対前年同期比121.8%)

※対前年は、R5.4.29からの数値

【課題】

- 竜串地域へのさらなる誘客促進と滞在時間の延長

R7年度(第5期ver.2)における取り組みの内容

道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした誘客の促進

(各種取り組みの進捗を「新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会」で検討・共有)

①誘客促進の取り組みの強化

- 直販所の品揃えの充実
- 新** 観光拠点施設と連携したカフェ・レストランのメニュー開発
- イベント等の企画・開催

- 道の駅が主催する誘客促進のイベント
- 県・市が開催するイベントとの連携
- 地域の事業者が実施するイベントとの連携

- 拡** 県内外の道の駅と連携した外商の強化
- 拡** テレビやSNSを活用した情報発信の強化

②滞在時間の延長に関する取り組みの強化

- 品揃え、メニューの充実等による満足度の向上
- 観光拠点施設や地域事業者と連携したイベント等の企画・開催
- 周遊手段の検討、周遊ツアーの造成
- 土佐清水全体の周遊促進に向けた情報発信



【SODABUSHI Cafe】

【リニューアル1周年記念】

[重点] APNo.11 売り出せ西土佐プロジェクト

<幡多地域本部>

(R7年度からはAPNo.を12に変更)

分野	商工業
実施主体	◎西土佐地域産業振興推進協議会 地域事業者、四万十市
APへの位置付け	H22.4月

指標	出発点 (R4)	第5期(R6~R9)				評価※ (達成率)
		R6実績	R6目標	R7目標	R9目標	
売上高 (道の駅よって西土佐)	2億1,608万円 (R4)	1億6,295万円 (4月~11月)	2億2,100万円	2億2,300万円	2億2,800万円	S (110.6%)
売上高 (株)四万十牛本舗)	2億2,034万円 (R4)	1億3,753万円 (4月~11月)	2億6,800万円	2億6,800万円	2億7,900万円	C (77.0%)
生栗出荷額 (JA西土佐支所+ (株)しまんと美野里)	1,077万円 (R4)	1,415万円	2,800万円	3,000万円	3,600万円	D (50.5%)

※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

西土佐地域の多様な人材や事業者が連携・協働し、地域資源の有効活用や認知度向上を図る取り組みを推進することで交流人口を拡大するとともに、西土佐地域の産業振興を図る。



主なスケジュール	R6	R7	R8	R9
特産品の生産・加工・販売体制の強化	☆鮎加工品・試作			
PRイベントや商談会等への出展によるブランド化・販売促進	PRイベント等の企画・開催			
	商談会等への出展			
情報発信の強化	HP更新 四万十牛PRポスター作成	HP等での情報発信		

現状と課題

【現状】

- 道の駅よって西土佐の入込数や売上高は順調に推移
- 県内外の和牛品評会等への出品・受賞によるブランド力の向上
- 道の駅よって西土佐以外の四万十市観光施設でも四万十牛BBQセットの販売を実施
- 栗の収穫量は獣害や生産者の高齢化などにより減少し、需要に対して供給が不足

【課題】

- 地域の人口(生産者)減少に伴う生産力低下の懸念
- 情報発信の強化
- 四万十牛のブランド力の強化・販路拡大
- 栗の出荷量の確保



R7年度(第5期ver.2)における取り組みの内容

地域事業者の連携による産業振興に関する取り組みの充実・強化

(各種取り組みの進捗を「西土佐地域産業振興推進協議会」で検討・共有)

(1)西土佐地域の特産品の認知度・ブランド力の向上

- ① 鮎 イベント(「しまんと西土佐あゆフェス」「四万十にしとさ利き鮎会」等)の実施
鮎漁の体験学習の実施、加工品の商品化
- ② 四万十牛 県内外の品評会等への出品、牛舎の増築、商品開発
- ③ 米ナス イベント(「ナスフェス」「ガブッと米ナスキャンペーン」)の実施
- ④ 栗 栗産地再生に向けた取り組みの強化
- ⑤ 各種PR用リーフレット等の作成

- ⑥ 各種イベント、商談会等への出展による認知度向上・販路拡大の取り組み
- ⑦ ブランド力向上に向けた情報発信の強化

(2)誘客促進・入込客増加に向けた各種イベントの企画・開催

- ① 鮎や米ナス、BBQ関連施設など西土佐地域のあらゆる資源を活用したイベント等の企画・開催
- ② 近隣市町村や道の駅と連携した周遊イベント等の開催
- ③ ツアープランの造成と受入態勢の強化
- ④ SNSの活用など、誘客促進に向けた情報発信の強化



[重点] APNo.29 黒潮町の地域資源を活用した観光の推進

＜幡多地域本部＞

分野	観光
実施主体	◎(特非)NPO砂浜美術館 ◎(一社)黒潮町観光ネットワーク 黒潮町
APへの位置付け	H21.4月

指標	出発点 (R4)	第5期(R6~R9)				評価※ (達成率)
		R6実績 (4月~11月)	R6目標	R7目標	R9目標	
観光客入込数	103.5万人	759,686人	110万人	110万人	110万人	A (103.6%)
町内の延べ 宿泊者数	22,803人	14,671人	25,000人	25,300人	25,800人	B (88.0%)

※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

黒潮町の豊かな自然環境や道の駅、観光施設等を活用した体験型観光の推進、教育旅行の誘致に加えて、ワーケーションの受入れを強化することにより、交流人口の拡大を図る。

主なスケジュール	R6	R7	R8	R9
学習プログラム・スポーツ合宿+体験プログラム	体験プログラムの造成・検証	セールス活動の強化（閑散期の合宿誘致等）・受入宿泊施設の確保	受入等開始	
新たな観光プログラムの検討	モニターツアー(インバウンド)の実施・防災手帳の作成	国際認証取得・インバウンド向け観光プログラムの作成	インバウンド受入環境整備	インバウンド本格受入れ
情報発信の強化(SNS)	地域資源を生かした動画制作	体験動画コンテンツ・人流データを活用したモデル旅動画の制作の強化 ☆産振アドバイザー招へい		

現状と課題

【現状】

- ・防災ツーリズムの推進・磨き上げ
 - ⇒ 大阪経済大学との包括連携協定を締結
 - ⇒ モニターツアーの実施
 - ⇒ 国土交通省のNIPPON防災資産(優良認定)に認定
- ・西南大規模公園を中心としたスポーツ合宿・大会の受入れ
 - ⇒ スポーツツーリズムの宿泊者数が過去最高(R5:15,043人泊)となり、町内の宿泊施設や集落活動センター等への経済波及効果も拡大
 - ⇒ スポーツ庁「スポーツ・健康まちづくり」表彰で「優良自治体」に認定
- ・インバウンド受入れ強化
 - ⇒ 持続可能な観光の国際認証(グリーン・デスティネーションズトップ100)取得に向けて関係機関との協議を実施
 - ⇒ インバウンド向け防災手帳の作成
- ・ワーケーションの受入れ開始:2社(R6.12月時点)

【課題】

- ・観光消費額の拡大
- ・周遊プランの磨き上げ
- ・ゼミフィールド等の受入れに伴う体制の構築等
- ・町公式SNS等による情報発信の強化



R7年度(第5期ver.2)における取り組みの内容

※ 滞在時間延長や複数の観光資源をリンクさせた観光商品の造成、PRの推進

(1) 地域の特性、資源を活用した体験型プログラムの造成・磨き上げ

- 新** ① 大阪経済大学国際共創学部での現地研修(防災ツーリズム)受け入れ
- ② スポーツ合宿と体験プログラムを組み合わせた周遊プランの造成
- 拡** ③ 周遊プラン(個人・団体向け)の磨き上げ
 - ・周遊分析に基づいた施策立案
- ④ インバウンド受入体制の強化
 - ・持続可能な観光の国際認証(グリーン・デスティネーションズトップ100)取得
 - ・モニターツアーの実施に伴う受入れ環境整備の検討
- 新** ⑤ ワーケーション受入れの推進



【大方ホエールウォッチング】

(2) 誘客促進の取り組み

- 新** ① YouTubeの視聴データに基づく視聴者属性等の分析及び配信動画の充実
 - ⇒ 産振アドバイザー制度を活用し、専門家を招へい
- ② YouTubeをはじめとする情報発信担当の地域おこし協力隊を配置(2名)
- 新** ③ 黒潮町観光公式サイトの多言語(英語)対応

[重点] APNo.10 道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点とした地域振興

＜幡多地域本部＞

(「No.24 宿毛市の地域資源を活用した観光振興」から分割/R7年度から追加)

分野	商工業
実施主体	◎宿毛市
APへの位置付け	R4.4月

第5期(R6～R9)			
指標	出発点 (R5)	R7目標	R9目標
売上高	2,126万円 (R5.5月～R6.3月)	2,500万円	3,150万円
レジ通過者数	2.1万人 (R5.5月～R6.3月)	2.8万人	4.2万人

事業概要

R5.5月にリニューアルした道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点として、地元特産品等の販売を促進するとともに、宿毛まちのえき「林邸」等との連携を通じて情報発信拠点としての機能強化を図り、交流人口の拡大と地域経済のさらなる活性化を目指す。

主なスケジュール	R6	R7	R8	R9
施設整備及び体制強化	事業計画策定	実施設計・施設整備	物産館稼働・販売促進	
特産品等の販売促進	イベントの開催	グルメ商品の開発	グルメ商品のPR	
道の駅を核とした市内周遊促進の強化	情報発信の強化 周遊促進事業の実施			

現状と課題

【現状】

＜道の駅「すくもサニーサイドパーク」＞

- 施設の老朽化や利用者ニーズとの乖離による集客力の低下を背景に、R5.5月にリニューアル
 - キャンプ場・RVパークの設置、月例イベントの開催
- ⇒ 宿毛市への入込数が増加

(改修前 R3:93,900人⇒改修後 R5:264,140人)

＜実績＞

- 市内の延べ宿泊客数：93,429人 (R5.1月～12月)
(対前年比103.6%)
- 道の駅の売上高：2,126万円(R5.5月～R6.3月)
- 道の駅の入込数：216,000人(R5.5月～R6.3月)
＜参考＞改修前：47,000人(R3.5月～R4.3月)

【課題】

- 物販スペースが狭く、宿毛ならではの特産品等を求める観光客や地域住民のニーズに応えていない
- ⇒ リニューアルによる集客力アップを地域経済の活性化に結びつけるため、物販や観光を核とした魅力発信を強化

R7年度 (第5期ver.2)における取り組みの内容

道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点とした誘客の促進

- 新** (1)施設整備及び体制強化
 - ①物産館整備に向けた事業計画の策定、実施設計、施設整備(産振補助金活用予定)
 - ②出品者等との連携強化
 - ③運営状況等に関するミーティングの実施(毎月)
- (2)特産品等の販売促進
 - ①宿毛市推奨品認定制度を活用した特産品のPR
 - 新** ②宿毛まちのえき「林邸」と連携した目玉グルメ商品の開発
 - 新** ③道の駅グルメ全国コンテストへの出場
 - ④キッチンカー事業者と連携した季節ごとのイベント開催
- (3)道の駅を核とした市内周遊促進の強化
 - 拡** ①SNS等を活用した情報発信の強化
 - 新** ②人流データを活用したマーケティング分析
 - 拡** ③他団体と連携した周遊促進事業の実施

＜産振補助金申請～物産館稼働までのスケジュール(案)＞

- R7.8月以降 産業振興推進総合支援事業費補助金審査会
- R7.9月以降 工事着手
- R8年度 物産館稼働



(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	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標			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 (※)		
農業	1	<p>宿毛市特産直七の生産・加工・販売の推進 (宿毛市)</p> <p>【実施主体】 ・◎直七生産(株) ・宿毛市</p> <p>地元柑橘の一つである直七の生産・加工・販売を推進することで、耕作放棄地の利用を促すとともに、農家所得の向上と雇用の創出を図る。</p>	売上高 会計年度 1月～12月	3,438万円 (R3)	3,950万円	6,000万円	<p>1 生産体制の強化 (1)需要増に対応した生産の拡大 ・生産者への栽培技術指導 ・獣害対策等の栽培管理の強化 ・作付面積の拡大 ・品質に応じた果実買取単価の引き上げ</p> <p>2 販路拡大 (1)安定した取引先の確保 ・バイヤーへの営業等の外商強化 (2)新商品の開発及び既存商品の改良 ・市場調査によるニーズ把握 ・直七の加工に向けた市内事業者への働きかけ</p>	<p>1 生産体制の強化 (1)需要増に対応した生産の拡大 ・直七生産(株)による作業受託(生産者8軒) ・獣害対策の防護ネット設置(野地地区、6月完了) (宿毛市有害鳥獣被害防止対策事業費補助金、高知県鳥獣被害防止総合対策事業費補助金) →シカ等による被害が減少 ・新規作付候補地の調査(随時) ・品質(5段階)に応じた果実買取単価の設定 ・栽培部会の立ち上げ(1月下旬予定)</p> <p>2 販路拡大 (1)安定した取引先の確保 ・既存取引先への営業強化による関係構築 (2)新商品の開発及び既存商品の改良 ・既存取引先への聞き取りに基づく既存商品のリニューアル(4月～ボン酢、ごまドレッシング) ・直七商品販売事業者へ販売促進事業を委託(特産農畜産物販売拡大総合支援事業費補助金) ・市内イベントでの直七商品ふるまい(8/24) ・果皮を活用した精油の試作</p>	- (1月以降に集計)	-	<p>(成果) ・防護ネットの設置により獣害が減少するとともに、栽培継続が困難な生産者からの作業受託を増やしたことで、既存ほ場での栽培管理が強化された。 (直七生産(株)による栽培管理面積 R5:5.8ha→R6:約8ha) ・既存商品の改良に積極的に取り組むとともに、継続的なPR活動により直七自体の認知度は向上している。</p> <p>(課題) ・天候不良や害虫被害等による需要量に対する供給量の不足 ・安定した在庫の確保 ・既存取引先との取引継続</p> <p>(今後の方向性) ・既存ほ場での栽培管理の強化 ・新規作付ほ場の確保 ・既存取引先への営業強化による関係構築</p>	<p>1 生産体制の強化 (1)需要増に対応した生産の拡大 ・栽培指針の見直しによる適切な病害虫防除 ・新規作付候補地の調査</p> <p>2 販路拡大 (1)安定した取引先の確保 ・既存取引先への営業強化による関係構築 (2)新商品の開発及び既存商品の改良 ・市場調査によるニーズ把握 ・直七の加工に向けた市内事業者への働きかけ</p>	
農業	2	<p>宿毛市イチゴ・フィンガーライムブランド化推進プロジェクト (宿毛市)</p> <p>【実施主体】 ・◎宿毛市 ・◎(一社)スタートアグリカルチャーずくも ・JA高知県(幡多地区) ・他関連事業者</p> <p>宿毛市農業公社「(一社)スタートアグリカルチャーずくも」を中心として、主要農産物である「イチゴ」の生産拡大と、新規特産柑橘である「フィンガーライム」について栽培技術を確立し安定生産を図る。また、規格外品の加工による付加価値向上や成分分析等の活用による有利販売を目指すことで、生産者の所得向上と地域活性化につなげる。</p>	イチゴ売上高 (JA出荷額) 会計年度 1月～12月	7,514万円 (R2～4 平均)	8,000万円 (R4～6 平均)	9,000万円 (R7～9 平均)	<p>1 イチゴの生産・販路拡大 (1)イチゴの生産拡大 ・研修生の確保及び研修 ・新規就農者のための用地(ハウス)確保支援 ・農福連携の実証・普及推進 ・サポートハウスの整備・運営</p> <p>(2)販売促進及び加工品開発 ・規格外品の加工品を開発</p>	<p>1 イチゴの生産・販路拡大 (1)イチゴの生産拡大 ・地域おこし協力隊員及び研修生募集ポスターの掲示(6月～) ・移住フェアや就農相談会への参加：3回(10/19、10/27、12/8) ・長期研修生を農業公社で受入れ(1名、R6.4月～) ・短期研修生を農業公社で受入れ(週1回程度、9/7～) ・公社卒業生のための中古ハウス確保・移設支援 →5月に公社を卒業した1名が市内で就農 ・出荷用箱組み立てを福祉事業所に委託 ・サポートハウス建設工事入札(下半期に予定)</p> <p>(2)販売促進及び加工品開発 ・自動販売機での冷凍イチゴ販売：1軒 ・JA出荷期間終了後の観光農園の実施：1軒(5月)</p>	7,872万円 (1月～11月のR4～6平均) ・R6到達目標達成率：107.3% ・対前年同期比：110.1%	A	<p>(成果) ・農業公社のイチゴ研修生1名がR6.5月に卒業し、幡多管内で中古ハウスも調達した。R6年から宿毛市内で就農。 ・現在、1名(R6.4月～)が農業公社で長期研修中であり、並行して中古ハウスの確保も進めている。</p> <p>(課題) ・新規の地域おこし協力隊員及び研修生の確保 ・産地全体での品質の向上と収量の増加 ・規格外品の有効活用</p> <p>(今後の方向性) ・地域おこし協力隊員及び研修生の募集継続 ・専門家や先輩農家の指導による生産技術の安定化 ・規格外品の加工による付加価値の向上</p>	<p>1 イチゴの生産・販路拡大 (1)イチゴの生産拡大 ・就農相談会等への参加 ・公社卒業生への継続的な技術指導</p> <p>(2)販売促進及び加工品開発 ・規格外品の加工品開発</p>	
			フィンガーライム売上高 会計年度 1月～12月	150万円 (R4)	370万円	700万円	<p>2 フィンガーライムの生産・販路拡大 (1)フィンガーライムの生産拡大 ・新規参入・栽培面積拡大に関する支援 (2)販路開拓及び加工品開発 ・成分分析データを活用した販路開拓 ・加工品の開発</p>	<p>2 フィンガーライムの生産・販路拡大 (1)フィンガーライムの生産拡大 ・地域おこし協力隊員及び研修生募集ポスターの掲示(6月～) (2)販路開拓及び加工品開発 ・高質系スーパーの園地見学・商談(5/27) →紀ノ国屋インターナショナル(青山店)での青果取扱い開始 ・東京の西洋料理店でのPRイベント開催(11/19) ・6次産業化セミナー実践コースへの参加(5回：6/18、7/25、10/2、11/5、11/27) →加工品の製品化：1品</p>	532万円 (R6.1月～11月推定値) ・R6到達目標達成率：156.9% ・対前年同期比：-	S	<p>(成果) ・高質系スーパーとの取引開始により、青果の販路が拡大した。 ・6次産業化セミナーで専門家のアドバイスを受け、規格外品を使った加工品1品を製品化した。</p> <p>(課題) ・生産技術の向上 ・認知度の向上 ・規格外品の有効活用</p> <p>(今後の方向性) ・収量アップに向けた生産技術の安定化 ・PRイベント開催による認知度の向上 ・規格外品の加工による付加価値の向上</p>	<p>2 フィンガーライムの生産・販路拡大 (1)フィンガーライムの生産拡大 ・生産技術の安定化 (2)販路開拓及び加工品開発 ・県内外でのPRイベント開催 ・6次産業化セミナー受講</p>	

(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.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
		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	3	四万十ぶしゆかんの産地形成とブランド化 (四万十市) 【実施主体】 ・◎四万十ぶしゆかん生産者組合 ・◎四万十ぶしゆかん(株) ・四万十市 地域特産のぶしゆかんを産地化し生産量の拡大を図るとともに、全国展開できるブランド力を育成することで、農家所得の向上を目指す。	生産量 収穫期 8月～10月	44,197kg (R5)	44,197kg	60,000kg	1 生産体制強化 (1)栽培面積の拡大と技術向上 ・苗木の育成、新植及び改植の推進 ・定着率向上や青玉の生産等のための栽培指導 ・好適圃場の調査 (2)青玉の出荷を強化 ・青果買取基準の更新 ・青玉長期保存の研究	1 生産体制強化 (1)栽培面積の拡大と技術向上 ・苗木補助及び有害鳥獣対策用防護柵設置補助の継続実施(四万十市ぶしゆかん産地化推進事業費補助金) ・ぶしゆかんの生産に関する講演会(6/29) ・好適圃場の確認 (2)青玉の出荷を強化 ・四万十ぶしゆかん生産者組合総会の開催(6/29) ・出荷基準の確認等を目的とした「ぶしゆかん目慣らし会」の実施(8/22) ・県農業技術センターによる青玉長期保存の研究実施(R4～6)	22,427kg ・R6到達目標達成率：50.7% ・対前年比：50.7%	D (成果) ・営業を強化したことにより、高知市等での販路が拡大した。(5件) また、青玉の出荷先が増え(2件)、出荷量は対前年同期比125.1%に増加した。 (課題) ・生産拡大、安定した収穫量の確保 ・四万十ぶしゆかんの認知度向上 (今後の方向性) ・カムムンによる被害を踏まえた緊急時の対応策の検討(栽培マニュアルの見直し等) ・イベント等でのPR	1 生産体制の強化 (1)栽培面積の拡大と技術向上 ・苗木補助メニュー、有害鳥獣対策用防護柵設置費補助メニューの継続活用 ・栽培管理指導、巡回指導(ぶしゆかん栽培現地検討会等) ・栽培マニュアルの更新 (2)青玉の出荷を強化 ・青玉の輸送方法(鮮度維持・運賃)の検討 (3)増産に伴う課題の検討 ・搾汁機械等導入の検討	
		生産額 収穫期 8月～10月	5,400千円 (R5)	5,815千円	15,900千円	2 販路拡大 ・営業強化による青玉の出荷拡大 ・商談会等への出展	2 販路拡大 ・県内外への営業強化 →高知市量販店等での取り扱い拡大:5件 ホテル(高知市)でぶしゆかんメニューの提供開始:1件 →青玉の取り扱い拡大:2件(高知市、東京都) ・イベントへの出店:4件(四万十市3件、大阪府1件) ・メディア等への掲載によるPR:3件(中四国1件、県内2件)	2,718千円 ・R6到達目標達成率：46.7% ・対前年比：50.3%	D	2 販路拡大 ・営業強化による青玉の出荷拡大 ・イベント、商談会への出展		
農業	4	三原村ユズ産地化計画の推進 (三原村) 【実施主体】 ・◎(公財)三原村農業公社 ・JA高知県(幡多地区) ・三原村 三原村の環境を生かした農業振興策として、ユズの産地化と販路拡大による所得の向上を目指す。	ユズ売上高 (公社)	5,755万円 (R4)	7,200万円	11,255万円	1 ユズ産地の確立 (1)栽培技術の向上と生産量の拡大 ・整枝・剪定技術の向上と適期防除等による生産量の拡大 (2)担い手の確保 ・新・農業人フェアやWeb(HP等)でのPR活動等による研修生の確保 (3)販路拡大 ・商談会・催事等への参加やバイヤー等への営業活動等、県内外への外商強化	1 ユズ産地の確立 (1)栽培技術の向上と生産量の拡大 ・整枝・剪定により収穫効率が削減できる樹形への誘導 (2)担い手の確保 ・研修生確保に向けた取り組みを推進 移住相談会等でのPR:3回 (大阪(6/29)、東京(6/30)、東京(12/7～8)) 三原村HPでの募集・PR(随時) 新・農業人フェアでのPR活動:1回(大阪(10/27)) (3)販路拡大 ・新規取引先の開拓及び現取引先の確保に向けた取り組み スーパーマーケットフェアを視察:1回(7/24～25) 県外企業との商談:2回(10月)	5,221万円 (R6.4月～11月推定値) ・R6到達目標達成率：108.8% ・対前年同期比：114.8%	A (成果) ・整枝・剪定の技術指導により、樹高の切下げが行われるようになり、収穫効率が削減できる樹形になってきた。 (課題) ・担い手の確保に向けた研修生の確保 ・新規取引先の開拓及び現取引先の確保 (今後の方向性) ・新・農業人フェア等での研修生の確保に向けたPR活動 ・催事等への参加及び県外企業への営業活動	1 ユズ産地の確立 (1)栽培技術の向上と生産量の拡大 ・整枝・剪定技術の向上と適期防除等による生産量の拡大 (2)担い手の確保 ・新・農業人フェアやWeb(HP等)でのPR活動等による研修生の確保 (3)販路拡大 ・商談会・催事等への参加やバイヤー等への営業活動等、県内外への外商強化	

(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	【D(Do)】 R6取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】 R7計画
			指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標			現時点の進捗状況			
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
水産業	5	土佐清水メジカ関連産業再生構想の推進 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎土佐清水食品(株) ・宗田節をもっと知ってもらいたい委員会 ・土佐清水市 土佐清水市の主要な産業の一つであるメジカ関連産業を核として、原材料の確保から加工食品の製造、販売の促進を一体的に取り組み連携体制を構築することで地産地消・外商を強化し、雇用の創出と地域経済の活性化を図る。	売上高	21.1億円(R4)	24.1億円	25.8億円	1 保管・加工施設の円滑な運営 ・事業者の施設利用の促進 2 スープロス製造・販売体制の確立 ・新商品の開発・販売 ・商談会・展示会への参加 3 メジカ・宗田節の認知度向上 ・商談会・展示会への参加 ・市内小中学校での食育活動の実施	1 保管・加工施設の円滑な運営 ・外国人技能実習生の受入れ(20人) 2 スープロス製造・販売体制の確立 ・「食のイノベーションベース」を活用し、スープロスの新商品開発に向けた取り組み →新商品開発(1品)(2月販売開始予定) ・商談会・展示会への参加：5回 3 メジカ・宗田節の認知度向上 ・商談会・展示会への参加によるPR ・市内小中学校での食育活動の実施：3回(6/24、9/24、10/24) ・宗田節まつりの開催(11/30)	10.4億円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：86.3% ・対前年同期比：98.7% 404万円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：6.2% ・対前年同期比：77.9%	B (成果) ・宗田節まつりの開催や食育活動を行うなど、メジカ産業の核である宗田節の認知度向上につながった。 ・スープロスは、商談会等に参加するものの売上が伸び悩んでいることから、本年度から高質系スーパー向けの新商品を開発した。(2月に販売開始予定) (課題) ・冷凍保管施設等3施設の効率的な運営 ・スープロスをはじめとした宗田節加工品の販路拡大 ・宗田節の認知度向上 (今後の方向性) ・節納屋の3施設の利用促進 ・未開拓エリア(東北・九州)での販路開拓 ・OEM商品製造による稼働率の向上 ・商談会やイベントへの出展による販路拡大及び宗田節の認知度向上	1 保管・加工施設の円滑な運営 ・生産管理等による施設の円滑な運営 2 スープロス製造・販売体制の強化 ・新商品の販路開拓 ・商談会・展示会への参加 3 メジカ・宗田節の認知度向上 ・商談会やイベントへの出展 ・市内での普及活動	
水産業	6	宗田節関連商品の販路拡大の推進 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎(株)ウェルカムジョン万カンパニー 宗田節関連商品の生産体制・衛生管理体制を充実し、新たな商品開発と販路拡大を図ることにより、宗田節生産者の所得向上と雇用の創出を目指す。	売上高 会計年度 7月～6月	8,659万円(R4)	9,469万円	1億332万円	1 生産体制の強化と商品開発 (1)生産体制の強化 ・施設整備及び機械設備の導入 ・衛生管理体制の強化 (2)商品開発・改良 ・新商品の開発 ・既存商品の磨き上げ・改良 2 販路拡大 ・商談会、展示会への出展	1 生産体制の強化と商品開発 (1)生産体制の強化 ・衛生管理体制強化を含めた施設整備及び機械設備の導入(産振アドバイザー制度の活用)(産振補助金(一般事業)) (2)商品開発・改良 ・新商品の開発：2品(業務用の厚削り、粉末) ・既存商品のキャップの改良(カビ対策) 2 販路拡大 ・商談会・展示会への出展：4回	2,496万円 (R6.7月～9月) ・R6到達目標達成率：105.4% ・対前年同期比：84.7%	A (成果) ・生産拡大や製造ラインの見直し等に向け、産振補助金を活用し施設整備等に着手した。 ・新商品として業務用の厚削り及び粉末を開発するとともに既存商品を改良することができた。 (課題) ・需要増に対する生産体制の強化 ・県外への販路拡大 (今後の方向性) ・生産体制強化に向けた施設整備 ・商談会(業務用)やイベントへの出展	1 生産体制の強化と商品開発 (1)生産体制の強化 ・施設の本格稼働 (2)商品開発・改良 ・既存商品の磨き上げ・改良 2 販路拡大 ・商談会やイベントへの出展	

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
S	数値目標の達成率 110%以上
A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
D	数値目標の達成率 70%未満
-	達成度の判断が困難なもの

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R6計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標			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 (%)		
水産業	7	宗田節の一般向け加工商品の販売促進と体験観光の強化 (土佐清水市) 【事業実施主体】 ・◎(株)たけまさ商店 付加価値の高い一般消費者向け加工商品の開発・販売拡大と節づくり体験観光の利用者数の増加を図ることにより、地域の基幹産業である宗田節の販売拡大及び知名度向上を目指す。	売上高 会計年度 8月～7月	7,454万円 (R5)	9,946万円	1億 500万円	1 生産体制の強化、販売拡大 (1)商品開発・販売拡大 ・新商品の開発・販売 ・商談会・イベント等への出展 2 節納屋体験観光の強化 ・SNSを活用した情報発信の強化 ・ホテルや旅行会社との連携	1 生産体制の強化、販売拡大 (1)商品開発・販売拡大 ・端材の活用拡大に向けた取り組み ・商談会・イベントへの出展：9回 2 節納屋体験観光の強化 ・Instagramを活用した情報発信 ・足摺エリアのホテルと体験メニューに係る協議の実施(継続中) ・観光コンサルタントの導入	8,383万円 (R5.8月～R6.7月) ・R6到達目標達成率：84.3% ・対前年比：112.5%	C	(成果) ・商談会やイベント等へ積極的に参加し、販路拡大及び宗田節の認知度向上に取り組んでおり、対前年比では売上も順調に伸ばしている。 (課題) ・加工商品の開発 ・宗田節の認知度向上・販路拡大 ・体験観光客の集客 (今後の方向性) ・端材を活用した新商品の開発 ・商談会・イベント等への出展 ・SNSを活用した情報発信の強化 ・体験者数増加に向けた関係機関との連携強化 ・高知県観光キャンペーン「どっぶり高知旅」との連携	1 生産体制の強化、販売拡大 (1)商品開発・販売拡大 ・新商品の開発・販売 ・県内外の商談会やイベントへの出展 2 節納屋体験観光の強化 ・Instagram、HPを活用した情報発信 ・観光商談会への参加 ・販促物の強化 ・ホテルや旅行会社との連携	
			体験者数 会計年度 8月～7月	302名 (R5)	800名	950名		174名 (R5.8月～R6.7月) ・R6到達目標達成率：21.8% ・対前年比：57.6%	D				
水産業	8	新たな製造方式による宗田節等の生産・販売の強化 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎(有)ヤマア 宗田節等生産の培乾工程に、焼津式乾燥機等を活用し、生産性の向上や生産拡大、小売商品の磨き上げを図ることにより、安定した雇用の拡大や地域の基幹産業の振興、知名度の向上を目指す。	売上高 会計年度 7月～6月	2.5億円 (R4)	2.57億円	3億円	1 顧客のニーズに合わせた生産体制の強化 ・サバ節等の製造強化 ・小売商品の製造強化 ・生産増に伴う雇用の確保(外国人技能実習生の受入れ) 2 販売拡大・新商品の開発 ・小売商品の開発 ・商談会、イベント等への出展	1 顧客のニーズに合わせた生産体制の強化 ・冷凍保管庫の導入(業務改善助成金) →サバ節等の生産体制強化 ・外国人技能実習生の受入れ(1名) 2 販売拡大・新商品の開発 ・「食のイノベーションベース」を活用し、商品開発に向けた取り組み開始(8月～) →生産性向上推進アドバイザーの導入(12/12) ・商談会、イベントへの出展：8回	9,678万円 (R6.7月～11月) ・R6到達目標達成率：90.4% ・対前年同期比：78.6%	B	(成果) ・国の助成金を積極的に活用して冷凍保管庫を導入し、メジカやサバ節の製造体制を強化することができた。 ・商品開発に係る支援策を活用し、宗田節を使用した小売商品の開発を進めることができた。 ・商談会やイベントへの積極的な参加等により、宗田節の認知度向上につながった。 (課題) ・小売商品の生産体制の強化 ・小売商品の開発、販路拡大 (今後の方向性) ・生産性の向上及び生産拡大に向けた工場の新設 ・商談会・イベントへの参加	1 顧客のニーズに合わせた生産体制の強化 ・生産体制強化に向けた施設整備(産振補助金活用予定) ・サバ節等の製造強化 ・小売商品の製造強化 ・衛生管理体制の強化 ・生産増に伴う雇用の確保(外国人技能実習生の受入れ) 2 販売拡大・新商品の開発 ・支援策を活用した小売商品の開発 ・県内外の商談会・イベントへの出展	

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
S	数値目標の達成率 110%以上
A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
D	数値目標の達成率 70%未満
-	達成度の判断が困難なもの

分野	No.	【P(Plan)】 項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	【D(Do)】 R6取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】 R7計画
									現時点の進捗状況			
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (%)	現状分析	
水産業	9	宿毛湾の水産加工品等の販売拡大 (大月町) 【実施主体】 ・◎八重丸水産(株) 大月町の地域資源の一つである水産資源を活用した加工商品等について、町内事業者や町内の道の駅との連携、商品力の強化及び県内外の展示商談会への参加等により販路拡大及び売上高向上を図る。これにより、町産水産資源の消費拡大、雇用拡大等につなげる。	売上高 会計年度 9月～8月	3,195万円 (R5)	3,275万円	3,500万円	1 販売拡大・販売促進 ・商談会出展 ・HACCPに沿った衛生管理 2 新商品開発・既存商品の磨き上げ ・既存商品の磨き上げ	1 販売拡大・販売促進 ・スーパーマーケットライフ商談会(4/26) →成約：2商品 ・関西販路商談会(6/11) →1件商談中 ・フーズム2024(旭食品)(7/31～8/1) →成約：2商品 ・FOODEX JAPAN in 関西(9/18～20) ・土佐の宴(9/25) ・幡多商談会(9/28) ・高知県産品商談会(11/7) ・FOOD STYLE Kyushu 2024(11/13～15) ・水産製品製造業許可取得(7/8) 2 新商品開発・既存商品の磨き上げ ・業務用商品の取り扱い開始 →おせち販売事業者：県外1件 →居酒屋等飲食店：県外1件、県内1件 →県外1件：取扱量・月12kgから週36kgに増加 (R6.11～)	2,982万円 (R5.9月～R6.8月) ・R6到達目標達成率：91.1% ・対前年比：93.3%	B (成果) ・商談会への出展により、県外取引先が増加している。 ・業務用商品の新規取り扱いにより、これまで売り先の中心であった量販店に加え飲食店等の新規取引先が増加している。 ・業務用商品が好評につき取扱量が増加し、売上にも貢献している。 (課題) ・新商品の開発 ・既存商品の磨き上げ (今後の方向性) ・パッケージ変更等の既存商品の磨き上げ ・他事業者と連携した新商品の開発	1 販売拡大・販売促進 ・商談会出展 ・HACCPに沿った衛生管理 ・既存取引先との取引安定化 2 新商品開発・既存商品の磨き上げ ・既存商品の磨き上げ ・新商品開発	
商工業	10	道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした地域振興 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎土佐清水市 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点として、地元の農林水産物・加工品の販売や地域への誘客促進の取り組みを強化することにより、安定した雇用の拡大や地場産業の発展を図る。	売上高	5,071万円 (R3)	1億 6,122万円	1億 7,596万円	1 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした誘客の促進 (1)誘客促進の取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の連携強化 ・直販所の品揃えの充実 ・カフェ・食堂メニューの開発 ・イベント等の企画・開催 ・他県の道の駅と連携した外商の強化 ・SNS等を活用した情報発信の強化 (2)滞在時間の延長に関する取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の連携・取り組みの強化 ・品揃え、メニューの充実等による利用者の満足度の向上	1 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした誘客の促進 (1)誘客促進の取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の開催(7/2) ・品揃えの充実、カフェ・食堂メニューの開発 →めじかの新子の刺身定食、バスチーズケーキ等の販売開始 ・イベント等の企画・開催 サニーマーケットでの催事(4/13～4/14) リニューアルオープン1周年イベント(5/11～5/12) キッチンカーマルシェ：2回 道の駅登録25周年イベント(9/1開催) 秋の味覚フェア(10/13、11/9、11/10) 土佐丼グランプリ受賞(10/20) ・道の駅「にちなん日野川の郷」8周年イベント出展 ・Instagram、YouTubeを活用した情報発信 (2)滞在時間の延長に関する取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の開催(7/2) 【再掲】 ・品揃え、メニューの充実等による利用者の満足度の向上 レストランの夜間営業の開始(7、8月、土日祝限定) めじかの新子の刺身定食、バスチーズケーキ等の販売開始	8,581万円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：79.8% ・対前年同期比：104.1% ※R5.4月の営業日は2日のみ 7.4万人 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：74.0% ・対前年同期比：121.8% ※R5.4月の営業日は2日のみ	C (成果) ・売上、入込数とも目標には達していないものの、誘客促進に向け、イベントの開催や新商品・食堂メニューの開発を行うことができた。 (課題) ・土佐清水市全域における周遊促進 ・地域の事業者との連携強化 ・滞在時間の延長 (今後の方向性) ・地域事業者と関係機関の連携強化による周遊ツアーの造成 ・地域色を出したメニューの開発 ・各種イベントの企画、開催	1 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした誘客の促進 (1)誘客促進の取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の開催 ・直販所の品揃えの充実 ・観光拠点施設と連携したカフェ・食堂のメニュー開発 ・イベントの企画、開催 ・県内外の道の駅との連携した外商の強化 ・テレビやSNSを活用した情報発信の強化 (2)滞在時間の延長に関する取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の開催【再掲】 ・品揃え、メニューの充実等による利用者の満足度の向上 ・観光拠点施設や地域事業者と連携したイベント等の企画・開催 ・周遊手段の検討、周遊ツアーの造成 ・土佐清水全体の周遊促進に向けた情報発信	

(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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R6計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標			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 (%)		
商 工 業	11	売れ出し西土佐プロジェクト (四万十市) 【実施主体】 ・西土佐地域産業振興推進協議会 ・地域事業者 ・四万十市 西土佐地域の多様な人材や事業者が連携・協働し、地域資源の有効活用や認知度向上を図る取り組みを推進することで交流人口を拡大するとともに、西土佐地域の産業振興を図る。	売上高 (道の駅よって西土佐)	2億 1,608 万円 (R4)	2億 2,100 万円	2億 2,800 万円	1 西土佐地域の特産品の認知度・ブランド力の向上 ・西土佐地域ならではの商品のブランド化・販売促進 (①鮎②四万十牛③米ナス④栗) ・各種イベント、商談会等への出展による認知度向上・販路拡大の取り組み ・HACCPに沿った衛生管理 ・ブランド力向上に向けた情報発信の強化	1 西土佐地域の特産品の認知度・ブランド力の向上 ○全体 ・道の駅よって西土佐によるイベントの実施 8周年記念イベント「8周年だよ！よっておきゃく！」(4/14) 夏の感謝祭2024(9/1) 冬の感謝祭2024(12/30) ・「北の恵み 食ベマルシェ」での出展(北海道旭川市、9/14～16) ・「枚方市 友好都市交流都市 物産展」での出展(大阪府枚方市、11/16～17) ・「ふるさとまつり」での出展(高知市、11/15～17) ・西土佐地域産業振興推進協議会によるイベントの実施 うまいもの商店街(10/27) ・道の駅や商工会のHPやInstagramでの情報発信 ・イベント時等の広報物(ポスターやチラシ)作成による情報発信 ①鮎 ・イベントの実施 四万十一デカイ鮎釣った人が優勝！鮎釣りダービー(6/1～9/30) しまと西土佐あゆフェス(6/9) ・あゆ伝統漁法の次世代への承継を目的とした、地域住民対象の「鮎漁に対する意識調査」実施(7～8月、12月) ・地元学生を対象とした漁業体験学習の実施に向けた検討 ・あゆを使った商品開発:1商品 ②四万十牛 ・四万十市内の観光拠点施設でBBQセットの販売を開始(6月) ・畜舎増設に向けた造成作業実施 ・県内外の和牛品評会等への出品 →神戸市西部市場 中国・四国和牛連合共励会 優秀賞 第1回高知県肉用牛部会肉牛枝肉共励会 優秀2席 ・四万十牛の販促ポスター作成 ・店舗で定期的に肉(29)の日セールの実施及び情報発信 ・県版HACCP新第2ステージ認証取得(9月) ③米ナス ・イベントの実施 ガブツと米ナスキャンペーン(8/1～9/30) ナスフェス(8/11) ④栗 ・栗産地再生に向けた栗園モデル事業の実施や、水田転換(平地新植)、新改植の推進(苗木補助)等に関する補助事業の継続実施(四万十市栗産地再生推進事業費補助金) ・JA剪定作業班による剪定受託(20件、240a) ・JA仲介によるドローン委託防除の実施(2戸、約1ha) ・JAによる特定品種(「美玖里」)の区分出荷の試行実施 ・イベント等への出店による焼き栗の販売	1億6,295万円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率:110.6% ・対前年同期比:98.5%	S 【成果】 ・地元飲食店との連携による鮎やナスをテーマとしたイベントを実施し、道の駅の売上増及び特産品の認知度向上につながった。(様々な食べ方を紹介し、特産物の魅力を発信した。) ・四万十市内の観光拠点施設で四万十牛のBBQセットの販売を開始した。 【課題】 ・地域の人口(生産者)減少に伴う生産力低下の懸念 ・情報発信の強化 ・四万十牛のブランド力の強化・販路拡大 ・四万十牛飼育頭数の拡大 ・栗の出荷量の確保 【今後の方向性】 ・体験等も含めた各種イベントの実施 ・イベント等への出展 ・四万十牛の情報発信の強化 ・牛舎の増築 ・栗の収穫量アップに向けた平地への新植・改植の推進	1 西土佐地域の特産品の認知度・ブランド力の向上 ・西土佐地域ならではの商品のブランド化・販売促進 (①鮎②四万十牛③米ナス④栗) ・各種イベント、商談会等への出展による認知度向上・販路拡大の取り組み ・HACCPに沿った衛生管理 ・ブランド力向上に向けた情報発信の強化 ・牛舎の増築 ・栗の収穫量アップに向けた取り組みの継続		
			売上高 (株)四万十牛本舗)	2億 2,034 万円 (R4)	2億 6,800 万円	2億 7,900 万円	2 誘客促進・入込客増加に向けた各種イベントの企画・開催 ・鮎や米ナス、BBQ関連施設など西土佐地域のあらゆる資源を活用したイベント等の企画・開催 ・近隣市町村や道の駅と連携した周遊イベント等の開催 ・ツアープランの造成と受入態勢の強化 ・SNSの活用など、誘客促進に向けた情報発信の強化	2 誘客促進・入込客増加に向けた各種イベントの企画・開催 ・西土佐地域産業振興推進協議会によるイベントの企画、実施 :3回(しまと西土佐あゆフェス、ナスフェス、うまいもの商店街) 【再掲】 ・道の駅よって西土佐によるイベントの実施:3回【再掲】 ・近隣市町村や道の駅と連携した周遊イベント等の開催 愛媛県商店街への出張販売(毎週火曜日) 県外道の駅との物販交流:4県 高知県・愛媛県内道の駅8駅でのスイーツスタンプラリー実施 「あま〜い誘惑ぐるぐる街道」(4/27～11/30) 予土まちサイクルデジタルスタンプラリー(7/13～12/31) ・四万十川バスと連携したBBQプランの実施・PR ・地域おこし協力隊(BBQ担当)の募集 ・SNSやHPでの情報発信 ・道の駅情報紙「よすぎタイムス」発刊(毎月)	1億3,753万円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率:77.0% ・対前年同期比:96.2%	C	2 誘客促進・入込客増加に向けた各種イベントの企画・開催 ・鮎や米ナス、BBQ関連施設など西土佐地域のあらゆる資源を活用したイベント等の企画・開催 ・近隣市町村や道の駅と連携した周遊イベント等の開催 ・ツアープランの造成と受入態勢の強化 ・SNSの活用など、誘客促進に向けた情報発信の強化		
			生栗出荷額 (JA西土佐支所及び(株)しまと美野里)	1,077万円 (R4)	2,800万円	3,600万円		1,415万円 ・R6到達目標達成率:50.5% ・対前年比:123.4%	D				

(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)】				【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			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	12	<p>幡多地域の農水産物を活用したペット関連商品の開発・販売拡大 (四万十市)</p> <p>【実施主体】 ・◎(株)WAN LIFE</p> <p>幡多地域の農水産物を中心に、県産素材を使ったペット関連商品を開発し、地産外商を進めるとともに、幡多圏域へのペット連れ観光客の誘客促進やドッグラン複合施設の利用者等への販売促進により、地域経済の活性化を図る。</p>	売上高 会計年度 9月～8月	5,760万円 (R4)	6,500万円	1億円	<p>1 商品開発・販路拡大 (1)ペット関連商品の開発・磨き上げ ・市場調査、試作品作り、原料調達方法の検討、商品開発・磨き上げ (2)販路拡大及び新事業の検討 ・ネコ用商品(自社HPでの情報発信、商談会やイベント等への出展) ・イヌ用商品(海外展開の検討(貿易に関するセミナー等の受講、海外向け商談会への出展)) ・新事業展開(ペットと泊まれる宿)の検討</p>	<p>1 商品開発・販路拡大 (1)ペット関連商品の開発・磨き上げ ・素材の掘り起こし (2)販路拡大及び新事業の検討 ・ネコ用商品 自社HPでの情報発信 ・イヌ用商品 新規顧客開拓のための送料無料セット(ドッグフードセット)の取り扱い開始：3種(R6.3月～) ・新事業展開(ペットと泊まれる宿)の検討</p>	-	-	<p>(成果) ・SNSでの情報発信が自社HPへのアクセスにつながっており、さらにドッグラン複合施設の利用や送料無料セットの購入につながっている。</p> <p>(課題) ・人材不足 ・販路拡大</p> <p>(今後の方向性) ・新たな人材の雇用</p>	<p>1 商品開発・販路拡大 (1)ペット関連商品の開発・磨き上げ ・市場調査、試作品作り、原料調達方法の検討、商品開発・磨き上げ (2)販路拡大及び新事業の検討 ・イヌ用商品の販路拡大に向けた取り組みの検討 ・新事業展開(ペットと泊まれる宿)の検討</p>
商 工 業	13	<p>幡多地域産品を活用した冷凍加工食品の開発・製造・販売の推進 (四万十市)</p> <p>【実施主体】 ・◎(有)和</p> <p>地域色豊かな食材を活用した加工食品を開発・製造・販売することで、食材自体の認知度を向上させ、生産者の所得向上を目指す。</p>	売上高 会計年度 6月～5月	1,965万円 (R4)	2,200万円	3,000万円	<p>1 商品開発及び改良 (1)OEM商品の開発強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の共同開発及び受託開発</p> <p>2 販路拡大 (1)外商の強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の販売拡大</p> <p>3 生産体制の強化・充実 (1)人材の確保 ・新たな人材の雇用・育成</p> <p>(2)加工販売拡大に向けた事業計画等の検討</p>	<p>1 商品開発及び改良 (1)OEM商品の開発強化 ・地元食材等(ふしゆかん、大葉等)を活用したアイスクリームの商品開発:3品 →ふるさと納税商品等として販売予定 ・おからの商品開発:1品 →販売予定</p> <p>2 販路拡大 (1)外商の強化 ・県外事業者と連携・開発したPB商品(焼き肉のタレ、ボン酢)の取扱い店舗数の増</p> <p>3 生産体制の強化・充実 (1)人材の確保 ・新たな職員を自社HPとハローワークで募集 →職員の雇用:4人(正規職員1名、非正規職員3名) 【継続して募集中】 ・人材の育成 (2)加工販売拡大に向けた事業計画等の検討 ・設備導入の検討</p>	703万円 (R6.6月～10月) ・R6到達目標達成率：76.7% ・対前年同期比：86.2%	C	<p>(成果) ・OEM商品等の取扱い店舗が増えたことによりOEM商品の売り上げが増加した。</p> <p>(課題) ・新たな販路の開拓 ・人材の確保・育成</p> <p>(今後の方向性) ・商談会等への出展 ・新たな人材の募集の継続</p>	<p>1 商品開発及び改良 (1)OEM商品の開発強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の共同開発及び受託開発</p> <p>2 販路拡大 (1)外商の強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の販売拡大</p> <p>3 生産体制の強化・充実 (1)人材の確保 ・新たな人材の雇用・育成</p> <p>(2)加工販売拡大に向けた事業計画等の検討</p>

(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.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
		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	15	<p>地元食材を活用した加工品の開発・製造による地産地消・外商の推進 (四万十市)</p> <p>【実施主体】 ・◎(有)四万十食品</p> <p>新たに整備した施設・設備を活用し、地元食材を使用した新商品の開発や既存商品の増産による販売拡大を図ることにより、生産者等の所得向上や雇用の創出を目指す。</p>	売上高 会計年度 9月～8月	3億 625万円 (R5)	3億 4,258万円	3億 9,264万円	<p>1 生産体制の強化 (1)生産体制及び衛生管理体制の強化 ・新たな人材の確保・育成 ・HACCPに沿った衛生管理</p> <p>2 商品開発・販路開拓 (1)既存商品の増産、新商品の開発による販路開拓 ・商品開発担当者や営業担当者の育成 ・既存商品の増産、新商品開発依頼への対応 ・自社商品の開発、新たな原材料の確保 ・ターゲット別の商談会等への出展</p> <p>(2)自社商品のブランド化 ・ロゴマークによる自社商品のPR強化 ・HPやSNS等での情報発信</p>	<p>1 生産体制の強化 (1)生産体制及び衛生管理体制の強化 ・職員の雇用:7人(正規職員2名、非正規職員5名) ・新規雇用者に対する衛生管理の徹底指導 ・新工場の稼働(4月)(R5:産振補助金(一般事業)) →既存商品の増産、新たな商品開発・製造を行う環境が整備 →OEM商品を海外へ輸出開始(1商品)</p> <p>2 商品開発・販路開拓 (1)既存商品の増産、新商品の開発による販路開拓 ・営業担当者等の増員に伴う人材育成の実施 ・四万十の野菜や畜産等を使った新商品の開発・製造 →自社商品15商品、OEM商品3商品の販売開始 ・商談会等への出展:7回(大阪、愛知、福岡、高知)</p> <p>(2)自社商品のブランド化 ・R6.1月に作成したロゴマークによる自社商品のPR強化 四万十川流域の素材を使用した商品に付けるタグをリニューアル(裏面に二次元コードを印刷)(11月) ・SNS(X、Instagram)の開設(9月) ・HPの開設(10月)</p>	2億8,916万円 (R5.9月～R6.8月) ・R6到達目標達成率:84.4% ・対前年比:94.4%	C	<p>(成果) ・R5年度の産振補助金(一般事業)の活用により、新工場が建設され、4月より稼働が開始した。 ・新商品開発(18品)が進み、生産量が増加した。</p> <p>【雇用創出数】7人(R6.11月末時点)</p> <p>(課題) ・新工場での円滑な稼働及び生産体制の確立 ・自社商品の販路開拓</p> <p>(今後の方向性) ・新規雇用者の人材育成 ・既存商品の増産 ・商談会等への出展 ・HPやSNS等での情報発信</p>	<p>1 生産体制の強化 (1)生産体制及び衛生管理体制の強化 ・新たな人材の確保・育成 ・HACCPに沿った衛生管理</p> <p>2 商品開発・販路開拓 (1)既存商品の増産、新商品の開発による販路開拓 ・既存商品の増産、新商品開発依頼への対応 ・自社商品の開発、新たな原材料の確保 ・ターゲット別の商談会等への出展</p> <p>(2)自社商品のブランド化 ・HPやSNS等での情報発信 ・ロゴマークによる自社商品のPR(継続)</p>

(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)】				【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			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	17	三原村のどぶろくによる地域活性化 (三原村) 【実施主体】 ・◎土佐三原どぶろく合同会社 地域の特産品である「どぶろく」にかかる村内の組織体制を強化し、地域が一体となって販売促進を図ることで地域活性化につなげる。	売上高 会計年度 6月～5月	1,651万円 (R4)	2,410万円	3,290万円	1 販売促進 (1)新商品の開発による販路拡大 ・新商品の開発 (2)販売促進 ・県内外の商談会・イベントへの出展 ・飲食店・小売店等への営業によるどぶろく取扱店の掘り起こし ・HACCPに沿った衛生管理 ・事務作業の効率化・省力化 ・後継者の確保・育成 (3)誘客促進に向けたどぶろく関係企画の実施 ・どぶろく関係企画の提案・実施、各種イベントとの連携	1 販売促進 (1)新商品の開発による販路拡大 ・県工業技術センターへの相談：1回(7/9) →新商品開発：1品 ・日南町産コンヒカリを使用した甘酒、どぶろくの製造を受注 →新商品開発：3品 ・県内事業者へ原材料(甘麹)を提供 →県内事業者による新商品開発：1品 (2)販売促進 ・イベントへの出展(県内)：14回 サニーマート中万々店イベント(4/20、4/21) めじかの里1周年祭(5/12道の駅めじかの里土佐清水) サニーマート六泉寺店イベント(5/19) サニーマート南国店イベント(6/9) 三原・土佐清水即売会(6/15道の駅めじかの里土佐清水) 林邸カフェ×みはらどぶろくSPECIALDAY(7/7 林邸カフェ(宿毛市)) ぷらっとマルシェ(7/28、シェアパークflat(黒潮町)) ヒメノボタンの里めぐり(9/14) 地域総力感謝祭(9/16、宿毛市) ゆすはらグルメまつり(10/5～10/6、梶原町) 佐賀のもどりガツオ祭り(10/26、黒潮町) どぶろく農林文化祭(11/3) 蛭湖まつり(11/9、中筋川ダム(宿毛市)) ふるさとまつり(11/15～11/17、高知市) ・イベントへの出展(県外)：1回 大月・三原のごちそうマルシェ(11/16、11/17とさとさ(大阪)) ・大手通販サイトへの出店(9月～) ・県内商談会への参加：2回 アグリコレット商談会(9/28) 県産品商談会(11/7) ・県版HACCP新第2ステージ取得(9月) ・事務作業の効率化・省力化に向けたECサイトにかかる県よろず支援拠点への相談：1回(4/24) ・後継者候補として、地域おこし協力隊の募集・受入れ：1名 ・高知県観光キャンパーン「どぶろく高知旅」と連携した取り組み ・中筋川ダムへのどぶろく貯蔵(9月) ・蛭湖まつりでのダム貯蔵どぶろく販売(11/9)	481万円 (R6.6月～10月) ・R6到達目標達成率：47.9% ・対前年同期比：71.5%	D (成果) ・県工業技術センターへの相談・試作等により新商品開発に取り組んだほか、県外事業者からのOEM受注生産、県内事業者への原材料提供により、新商品を5品開発した。 ・地域おこし協力隊制度を活用し、後継者候補として1名受入れた。(どぶろく業務全般(製造・営業・販売など)ができるよう育成している。) ・販売促進に向け、イベントへの出展機会が増加している。 (課題) ・販売促進活動の強化 ・社員の高齢化 ・安心安全な製品供給に向けた衛生管理 ・三原村のどぶろく文化の継承・発信 (今後の方向性) ・販売促進活動の強化(後継者の育成) ・どぶろく製造・営業・販売に携わることができる後継者の育成 ・HACCPに沿った衛生管理の徹底 ・情報発信の強化	1 販売促進 (1)新商品の開発による販路拡大 ・新商品の開発 (2)販売促進 ・県内外の商談会・イベントへの出展 ・飲食店・小売店等への営業によるどぶろく取扱店の掘り起こし ・HACCPに沿った衛生管理 ・事務作業の効率化・省力化 ・後継者の確保・育成 (3)誘客促進に向けたどぶろく関係企画の実施 ・どぶろく関係企画の提案・実施、各種イベントとの連携	

(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)】				【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			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	18	<p>黒潮町産天日塩を活用したビジネスの推進 (黒潮町)</p> <p>【実施主体】 ○(有)ソルティープ</p> <p>黒潮町の代表的な特産品のひとつである天日塩の販売促進を図り、雇用の創出や地域の所得向上につなげる。また、塩づくり体験事業を通じて天日塩の認知度の向上を目指す。</p>	売上高 会計年度 3月～2月	3,150万円 (R4)	3,672万円	4,072万円	<p>1 販路開拓・販売促進 ・天日塩の増産 ・商談会への出展を通じた販路開拓 ・HACCPに沿った衛生管理の実施 ・塩づくり体験の受入れ</p> <p>2 人材確保 (1)人材確保・育成 ・人脈等を活用した後継者の確保、OJTによる育成</p>	<p>1 販路開拓・販売促進 ・R5.4月に採かん施設整備(R4:産振補助金(一般事業)) →製塩量・売上高は増加見込み ・商談会への出展を通じた販路開拓:3回(東京・大阪) ・HACCPに沿った衛生管理の実施 ・塩づくり体験の受入れ:254人(3月～10月) (対前年同期比117.6%)</p> <p>2 人材確保 (1)人材確保・育成 ・人脈等を活用した後継者の確保、OJTによる育成</p>	<p>3,494万円 (R6.3月～11月)</p> <p>・R6到達目標達成率:126.9% ・対前年同期比:114.8%</p>	<p>S</p> <p>(成果) ・R5.4月から稼働した採かん施設(R4:産振補助金(一般事業))が効率よく運転できるようになり、製塩量・売上高は増加している。 ・商談会への出展を通じて、取引先が増加している。 ・塩づくり体験事業は対前年同期比(R6.10月末時点)で117.6%で増加し、天日塩の認知度の向上に寄与した。</p> <p>(課題) ・人材育成 ・施設の本格稼働に対応した販路拡大</p> <p>(今後の方向性) ・OJTの実践 ・販路拡大のための商談会への出展</p>	<p>1 販路開拓・販売促進 ・天日塩の増産 ・商談会への出展を通じた販路開拓 ・HACCPに沿った衛生管理の実施 ・塩づくり体験の受入れ</p> <p>2 人材確保 (1)人材確保・育成 ・人脈等を活用した後継者の確保、OJTによる育成</p>	
商 工 業	19	<p>黒潮町産天日塩の販売拡大及び地域ブランド化の推進 (黒潮町)</p> <p>【実施主体】 ・◎土佐のあまみ屋 ・黒潮町商工会</p> <p>新たな採かん施設・結晶ハウスを活用し、天日塩の生産拡大による販売促進に取り組むとともに、黒潮町商工会を中心として「地域ブランド化」を推進することにより、黒潮町産の天日塩全体の販売拡大と知名度の向上を図る。</p>	売上高 会計年度 1月～12月	3,062万円 (R4)	3,843万円	3,843万円	<p>1 生産体制の強化及び販路拡大 ・天日塩の増産、新商品開発の検討 ・商談会への出展を通じた販路開拓 ・HACCPに沿った衛生管理の実施 ・結晶ハウス増設検討</p> <p>2 地域ブランド化の推進 ・町内事業者への働きかけ</p>	<p>1 生産体制の強化及び販路拡大 ・R5.11月に採かん施設整備(R4:産振補助金(一般事業)) →売上高は増加見込み ・メディア等への掲載によるPR:1件(県内) ・HACCPに沿った衛生管理の実施</p> <p>2 地域ブランド化の推進 ・黒潮町観光公式サイトで町内天日塩事業所の紹介ページを公開</p>	<p>2,474万円 (R6.1月～10月)</p> <p>・R6到達目標達成率:77.3% ・対前年同期比:118.2%</p>	<p>C</p> <p>(成果) ・R5.11月から採かん施設(R4:産振補助金(一般事業))が稼働し、売上高の増加が見込まれている。</p> <p>(課題) ・販路開拓 ・地域ブランド化の推進</p> <p>(今後の方向性) ・商談会への出展を通じた販路開拓 ・地域ブランド化に向けた町内事業者との連携方法の検討</p>	<p>1 生産体制の強化及び販路拡大 ・天日塩の増産 ・商談会への出展を通じた販路開拓 ・ネットショッピングサイトの更新 ・HACCPに沿った衛生管理の実施 ・結晶ハウスの増設検討</p> <p>2 地域ブランド化の推進 ・特産品販売会等を通じたPRの実施 ・天日塩事業所のプロモーションビデオの作成</p>	

(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の

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R6計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			指標	出発点	R6到達目標	R9目標			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(※)		
商工業	20	佐賀地域の資源を活用した拠点ビジネス推進 (黒潮町) 【実施主体】 ・◎(株)なぶら土佐佐賀 ・黒潮町 道の駅「なぶら土佐佐賀」を中心として、魚介類や農産物等の地域食材を活用した商品開発・販売促進に取り組むとともに、地域の魅力の発掘・発信を強化することにより、地域の所得向上と交流人口の拡大を図る。	売上高	2億 3,147万円 (R4)	2億 5,500万円	2億 7,000万円	1 施設及び組織体制の充実 ・高速道路延伸に伴う施設整備に関する協議 ・機械器具、備品の更新 ・道の駅「ビオスおおがた」との連携・情報共有 ・観光案内所として幅多広域イベント等情報発信機能の強化 ・インバウンド需要に即した取り組みを推進 2 町内の事業者と連携した商品開発・販売促進 ・地域食材を活用した特産品やフードコートメニュー・テイクアウト商品の開発・販売促進	1 施設及び組織体制の充実 ・施設内にカツオのたたき体験ブース設置の検討 ・壁面や看板のリニューアルに向けた協議 ・道の駅「ビオスおおがた」との休日等の重複の回避 ・観光インフォメーション対応職員の配置 ・Instagram、フェイスブックを活用した情報発信(週1回投稿) ・キャッシュレス、多言語対応(フードコート)、無料Wi-Fi対応 ・食品表示研修の受講 2 町内の事業者と連携した商品開発・販売促進 ・地域食材を活用したフードコートにおける期間限定メニューの開発・販売	1億9,569万円 (R6.4月～12月) ・R6到達目標達成率:102.3% ・対前年同期比:101.3%	A (成果) ・地域食材を活用したフードコートメニューの充実により、フードコート売上高は対前年同期比104.7%(R6.12月)で増加している。 (課題) ・高速道路の延伸に伴う施設整備 ・施設の魅力向上 (今後の方向性) ・壁面や看板のリニューアル ・駐車場の拡張及びトイレの設置等の検討	1 施設及び組織体制の充実 ・高速道路延伸に伴う施設整備に関する協議 ・機械器具、備品等の更新 ・壁面、看板のリニューアル ・既存トイレの改修 ・冷凍冷蔵庫の更新 ・道の駅「ビオスおおがた」との連携・情報共有 ・観光案内所として幅多広域イベント等情報発信の強化 ・インバウンド需要に即した取り組みを推進 2 町内の事業者と連携した商品開発・販売促進 ・地域食材を活用した特産品やフードコートメニュー・テイクアウト商品の開発・販売促進		
商工業	21	黒潮町の地域資源を中心とした防災関連商品づくりの推進 (黒潮町) 【実施主体】 ・◎(株)黒潮町缶詰製作所 ・黒潮町 農水産物等、地域産品を活用した防災関連商品の製造・販売体制の充実・強化に取り組み、「地産」「地消」「外商」を推進することで、雇用機会の創出及び地域生産者の所得向上につなげていく。	売上高	1億 589万円 (R4)	1億 1,000万円	1億 1,000万円	1 施設・体制の充実強化 ・工場移転に伴う施設整備 ・HACCPに沿った衛生管理の実施 2 商品開発・販路開拓 ・自社商品の開発・強化 ・OEM商品の開発 ・海外輸出の検討	1 施設・体制の充実強化 ・用地取得に向けた現地立会 ・県版HACCP新第2ステージ取得(9月) 2 商品開発・販路開拓 ・自社商品の開発:1商品(新商品) →新商品である「鰹と海鮮たっぷりの土佐流・玄米バエリア」が高知家うまいもの大賞2025 SDGs賞を受賞 ・OEM商品の開発:7商品(新商品) ・商談会への出展を通じた販路開拓:2回(4月東京、11月高知) →新規取引先:6件 ・メディア等への掲載によるPR:1件(全国) ・(株)フタガミと連携した「防災缶詰・にげるプロジェクト」の始動(12月) ・HPのリニューアル	7,568万円 (R6.4月～12月) ・R6到達目標達成率:91.7% ・対前年同期比:101.2%	B (成果) ・6月に商品開発した「鰹と海鮮たっぷりの土佐流・玄米バエリア」は、地元の農家の米を使用した初のごはん缶詰として、地域経済の循環に寄与した。 ・高知家うまいもの大賞2024では、「土佐あかうしのスジ煮込み鍋」が「高知家賞」、高知家のうまいもの大賞2025では、「鰹と海鮮たっぷりの土佐流・玄米バエリア」が「SDGs賞」を受賞し、企業や商品の認知度向上及び売上増加に寄与した。 ・県内産の原材料を活用し、備蓄食料の市場開拓や地元の米農家の販路拡大に貢献したことが評価され、「ディスカバー 農山漁村(むら)の宝 地区奨励賞」(中国四国農政局)に選定された。 ・(株)フタガミと連携した「防災缶詰・にげるプロジェクト」の開始により、防災意識の向上に寄与した。 ・都市圏への商談会に参加し、取引先が増加した。 (課題) ・商品開発、販路開拓 ・物価高騰 (今後の方向性) ・(株)フタガミと連携した防災缶詰の開発 ・原料価格の高騰に伴う、販売価格の検討 ・商談会への出展を通じた販路開拓	1 施設・体制の充実強化 ・工場移転に伴う施設整備 ・(用地取得及び設計) ・HACCPに沿った衛生管理の実施 2 商品開発・販路開拓 ・自社商品の開発 ・OEM商品の開発 ・商談会への出展を通じた販路開拓 ・海外輸出の検討		

(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

分野	No.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
		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	<p>幅多広域における滞在型・体験型観光の推進 (幅多地域全域)</p> <p>【実施主体】 ・◎(一社)幅多広域観光協議会</p> <p>【事業概要】 「幅多広域観光振興計画(第二期計画)」に基づき、マーケティング機能を強化し、データに基づくエリアプロモーションを実施することで幅多地域全体への宿泊者数の増加を目指す。</p>	延べ宿泊者数	389,589人 (R4)	452,000人	479,000人	<p>1 商品造成・誘客促進 (1)地域の魅力創出・セールスの推進 ・SDGsを切り口とした体験プログラムの充実 ・長期滞在型観光の推進やインバウンド施策の強化 ・旅行会社等へのセールスの推進</p> <p>(2)地域認知度向上・プロモーションの推進 ・「幅多地域」のリブランディング、広報・PRによるブランドの浸透 ・デジタルメディア(HP、SNS、MATCHA等)の活用促進</p>	<p>1 商品造成・誘客促進 (1)地域の魅力創出・セールスの推進 ・SDGsを切り口とした農家民宿と連携したプログラム造成(三原村) ・多言語情報発信システム「MATCHA」を活用した情報発信 ・多言語パンフレットを活用したセールス活動の実施：4回 ・商談会への参加：13回 ・教育旅行セールス等(大阪、奈良、東京、神奈川、千葉、埼玉他)：14社、49箇所</p> <p>(2)地域認知度向上・プロモーションの推進 ・デジタルサイネージを活用したプロモーション動画の放映(自社：県内15箇所、委託事業：県内・高松で各1箇所) ・「長居植物園deEXPO2025×高知県マルシェ」への出展(県主催 5/18,19) ・首都圏や関西圏の交通機関を活用したPR ・ラジオを活用した(FM幅多)観光情報の配信 ・多言語情報発信システム「MATCHA」を活用した情報発信【再掲】</p>	- (R7.6月頃公表)	-	<p>(成果) ・教育旅行における受入家庭発掘の個別訪問や説明会等を行ったことにより受入家庭が増えた。(新規受入家庭13軒(第3四半期))</p> <p>(課題) ・インバウンド対応の強化 ・教育旅行(民泊)の受入家庭の確保</p> <p>(今後の方向性) ・多言語情報発信システム「MATCHA」等を活用した情報発信の強化 ・教育旅行(民泊)の受入家庭の確保のための個別訪問の実施</p>	<p>1 商品造成・誘客促進 (1)地域の魅力創出・セールスの推進 ・SDGsを切り口とした体験プログラムの充実 ・長期滞在型観光の推進やインバウンド施策の強化 ・旅行会社等へのセールスの推進</p> <p>(2)地域認知度向上・プロモーションの推進 ・「幅多地域」のリブランディング、広報・PRによるブランドの浸透 ・デジタルメディア(HP、SNS、MATCHA等)の活用促進</p>
		外国人延べ宿泊者数	2,318人 (R4)	16,200人	18,700人	<p>2 受入体制の強化 (1)来訪者満足度を向上させるための地域受入体制整備を推進 ・広域に関わる観光周遊企画の立案・情報提供・発信の推進 ・広域観光に関わる地域の受入体制基盤強化 ・研修会等の開催 ・教育旅行における田舎暮らし体験(民泊)の受入促進</p>	<p>2 受入体制の強化 (1)来訪者満足度を向上させるための地域受入体制整備を推進 ・自転車イベントに合わせた広域サイクリングマップの制作 ・AI通訳機(R6.2月購入)を活用した受入体制整備 ・観光地域づくり支援員の配置による市町村支援の実施 ・研修会等の開催 情報発信の研修の開催：1回(1月予定) 自然・体験型観光アドバイザー教育民泊研修会の開催：2回 教育民泊安全衛生講習会：3回 ・教育旅行における田舎暮らし体験(民泊)の受入家庭発掘のための個別訪問や説明会の実施 →教育民泊新規受入家庭13軒 ・市町村と連携した受入家庭増に向けた広報活動の強化</p>	- (R7.6月頃公表)	-	<p>2 受入体制の強化 (1)来訪者満足度を向上させるための地域受入体制整備を推進 ・広域に関わる観光周遊企画の立案・情報提供・発信の推進 ・広域観光に関わる地域の受入体制基盤強化 ・研修会等の開催 ・教育旅行における田舎暮らし体験(教育民泊)の受入促進(受入体制の強化)</p>		

(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.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
		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	<p>幅多広域におけるスポーツツーリズムを核とした交流人口の拡大(幅多地域全域)</p> <p>【実施主体】 ・◎(一社)幅多広域観光協議会 ・幅多6市町村及び観光協会等</p> <p>【事業概要】 土佐西南大規模公園のスポーツ施設を核とし、幅多広域におけるスポーツと体験型観光を融合させたスポーツツーリズムを推進することにより、交流人口の拡大と地域経済の活性化を図る。</p>	延べ宿泊者数	19,038人(R4)	18,400人	20,000人	<p>1 受入体制の充実・強化 (1)スポーツ施設や宿泊施設等との連携による受入体制の充実・強化 ・市町村・観光協会等との連携 ・ホームページを活用した管内スポーツ施設や大会・合宿の情報提供 ・関係事業者や集落活動センター等と連携した受入体制の充実・強化 ・スポーツツーリズム推進会議の開催等 ・スポーツ合宿・大会等の誘致及び受入体制の充実・強化</p> <p>2 誘客促進の取り組み (1)セールス活動等による誘客促進の取り組み ・アドバイザーを活用した合宿やサッカー大会のセールスプロモーション及び企画運営 ・スポーツ合宿と観光を組み合わせた新たな周遊プランの構築を検討 ・スポーツ合宿参加者の移動(宿舎と施設の往復等)に係る支援策の検討 ・大会の運営、市町村及び関係団体との連携 ・関西を中心とした西日本や関東・東北・北海道等の東日本エリアへのセールス活動の展開</p>	<p>1 受入体制の充実・強化 (1)スポーツ施設や宿泊施設等との連携による受入体制の充実・強化 ・市町村議員等とのスポーツツーリズム勉強会の開催：年1回 ・「はた旅」HPへの大会合宿情報掲載(スポーツやうぜ！) ・受入施設・事業者への説明会の実施：2回(弁当部会、宿泊部会各1回) ・スポーツツーリズム推進会議の開催：2回(4/18、9/26) ・スポーツ合宿・大会等の誘致活動(4～11月):124件(九州29、中国41、関西33、中部4、関東13、東北2、北海道1、県内1)</p> <p>2 誘客促進の取り組み (1)セールス活動等による誘客促進の取り組み ・スポーツ誘致アドバイザーとの推進協議：1回(5/22)(砂浜美術館と共催) ・ラインメール青森FCのホーム戦にて「高知県フェア(特産品販売・観光案内)」を開催(7/21) ・スポーツ合宿参加団体に対する体験プログラム割引の実施や、体験プログラムの営業活動を実施 ・スポーツ合宿参加者の移動(宿舎と施設の往復等)に係る支援策の検討 →黒潮町での合宿参加者に対する町所有マイクロバスの活用開始 ・大会の運営等における、受入団体の宿泊や食事の提供等に関する手配・調整 ・スポーツ合宿・大会等の誘致活動(4～11月):124件【再掲】(九州29、中国41、関西33、中部4、関東13、東北2、北海道1、県内1)</p>	- (R7.5月上旬に集計・公表)	-	<p>(成果) ・体験プログラム利用者が増加した。 (R5年度)305人、経済効果774,700円→(R6.9月末)189人、経済効果670,000円</p> <p>(課題) ・スポーツ合宿参加者の移動の利便性の向上 ・スポーツ合宿等の閑散期対策 ・地域の受入体制づくり(人材育成)</p> <p>(今後の方向性) ・町内での合宿参加者に対する町所有マイクロバスの活用開始 ・合宿地等が複数の市町村にまたがる場合の支援制度の検討 ・スポーツ合宿等の年間を通じた受入れに向けた誘致活動 ・受入施設・事業者への説明会の実施</p>	<p>1 受入体制の充実・強化 (1)スポーツ施設や宿泊施設等との連携による受入体制の充実・強化 ・市町村・観光協会等との連携 ・ホームページを活用した管内スポーツ施設や大会・合宿の情報提供 ・関係事業者や集落活動センター等と連携した受入体制の充実・強化 ・スポーツツーリズム推進会議の開催等 ・スポーツ合宿・大会等の誘致及び受入体制の充実・強化</p> <p>2 誘客促進の取り組み (1)セールス活動等による誘客促進の取り組み ・アドバイザーを活用した合宿やサッカー大会のセールスプロモーション及び企画運営 ・スポーツ合宿と観光を組み合わせた新たな周遊プランの構築を検討 ・スポーツ合宿参加者の移動(宿舎と施設の往復等)に係る支援策の検討 ・大会の運営、市町村及び関係団体との連携 ・関西を中心とした西日本や関東・東北・北海道等の東日本エリアへのセールス活動の展開 ・誘致対象競技圏の充実を図るなど、年間を通じた受入れにつなげるための誘致の強化</p>

(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	指標	【P(Plan)】			【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		【P(Plan)】		
				出発点	R6到達目標	R9目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況			
									R6到達目標に対する現状		達成度(※)	現状分析
観光	24	宿毛市の地域資源を活用した観光振興 (宿毛市) 【実施主体】 ・〇(一社)宿毛市観光協会 ・宿毛市 地域の観光推進体制を強化し、宿毛市の資源を活用した体験型観光商品の造成に取り組みとともに、幡多地域全体で連携して誘客を促進することにより、交流人口の拡大を図る。	市内の延べ宿泊客数 1月～12月	9.0万人(R4)	10.0万人	10.3万人	1 体験メニュー充実に向けた環境整備・推進体制の強化 (1)観光人材の育成 ・県や市町村の人材育成制度等を活用した観光人材のスキルアップ (2)地域の特性や資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ ・食や自然、歴史・文化を活用した周遊・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・中山間地域を含めた事業者間の連携強化 ・咸陽島公園周辺の整備 2 誘客促進の取り組み (1)誘客促進の強化 ・宿毛まちのえき「林邸」及び道の駅を拠点とした観光・交流事業の企画・実施 ・地元の特産物を活用したイベントの企画・実施 ・フィッシングやサイクリング、マリンスポーツを中心とした誘客促進の強化 ・プロモーション活動の強化	1 体験メニュー充実に向けた環境整備・推進体制の強化 (1)観光人材の育成 ・「どぶり高知旅観光商品づくりオンライン勉強会」への参加：1名(7/24、8/28) (2)地域の特性や資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ ・林邸で動画を見ながらモノづくりを体験できるキットの常時提供 幡多の自然でモノづくり！動画を見て、作る、ものづくり体験！(7月～、さんご加工アークセラーづくり体験等4種類) (宿毛市商業系市街地振興計画推進事業費補助金、高知県商店街等振興計画推進事業費補助金) ・沖の島観光協会、宿毛市観光協会、宿毛市の連携によるイベント実施 →のんびりわくわく沖の島体験：42人(7/28 沖の島) ・沖の島妹背山登山道の整備(11/30) ・咸陽島公園周辺の整備に向けた先進地視察の実施(4/24) ・道の駅すくもサニーサイドパークに物産館建設を検討 2 誘客促進の取り組み (1)誘客促進の強化 ・宿毛まちのえき「林邸」での展示会・ワークショップ等イベント開催：11回 ・道の駅「すくもサニーサイドパーク」でのイベント開催：9回 ・宿毛歴史館での企画展・特別展開催：2回 ・チヌパラダイススカープ(6/30) ・ファミリー釣り大会＆海遊びin宿毛市沖の島(8/3) ・地元の食を活かしたライドイベント「まんぷくライド」開催(8/11) ・初心者サイクリングツアー(7/21,8/17,9/8,11/24) ・すくもサイクルフェスティバル(10/20) ・レンタサイクル利用者への飲食クーポン券配布 ・ショッピングモールでの物産展に出店(8/24,25 西宮市) ・クルーズ客船「バイキング・エデン」が宿毛湾港に寄港(12/6,20,27)	- (5月下旬頃に前年の実績を集計・公表)	-	(成果) ・宿毛まちのえき「林邸」で、雨の日でも、幡多にちなんだモノづくりを体験できるメニューが造成された。 ・沖の島観光協会、宿毛市観光協会及び宿毛市との連携により、沖の島で規模の大きなイベントをコロナ禍以降はじめて開催することができた。 ・宿毛まちのえき「林邸」に加え、R5年にリニューアルした道の駅すくもサニーサイドパークでも、時季に応じたイベントを開催する等、誘客促進につながっている。 (課題) ・イベント等運営体制の確保 ・道の駅のキャンピングエリア利用率向上 ・リピーターの確保 ・顧客満足度の向上 (今後の方向性) ・拠点施設における運営体制の強化 ・キャンプ利用者をターゲットとしたSNS等を活用した情報発信 ・拠点施設を核とした周遊観光のモデルコース造成	1 体験メニュー充実に向けた環境整備・推進体制の強化 (1)観光人材の育成 ・拠点施設における人員確保 ・県や市町村の人材育成制度等を活用した観光人材のスキルアップ (2)地域の特性や資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ ・食や自然、歴史・文化を活用した周遊・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・中山間地域を含めた事業者間の連携強化 2 誘客促進の取り組み (1)誘客促進の強化 ・SNS等を活用した情報発信の強化 ・どぶり高知旅キャンペーンに即応した周遊促進事業
観光	25	土佐清水まるごと戦略観光の展開 (土佐清水市) 【実施主体】 ・〇土佐清水市 ・(一社)土佐清水市観光協会 ・(一社)土佐清水ジオパーク推進協議会 観光産業を地域の戦略的産業と位置づけ、ジオツーリズムをはじめとした体験型観光や国際観光等の誘客促進の強化と受入態勢の整備・充実を図るとともに、幡多地域全体での誘客・周遊促進に取り組むことにより、滞在日数の増加や消費の拡大を図る。	入込数 1月～12月	66.1万人(R4)	72万人	75万人	1 誘客の促進 (1)環境整備 ・中心市街地・竜串・足摺の全域への周遊を促す仕組みの検討・磨き上げ (2)誘客促進・情報発信 ・秋冬観光資源の磨き上げ (3)日本ジオパークネットワーク再認定 ・情報発信、市民への普及啓発 ・ジオガイドの養成及びスキルアップ、ジオツアーの造成	1 誘客の促進 (1)環境整備 ・あしずりまつりの開催(8/3) ・足摺さらりの開催(11/23,11/24) ・パリアフリー観光を考える勉強会(12/7) (2)誘客促進・情報発信 ・ジョンワトラベルキャンペーンの実施(10月～) ・秋冬観光資源の磨き上げに向けたジョンワワーク(2月)開催準備 ・「MATCHA」を活用したイベント情報の配信：12回 ・外国人観光客受入れに向けた観光コンサルタントの導入 (3)日本ジオパークネットワーク再認定 ・市広報誌を活用した情報発信、市民への普及啓発 ・ジオパーク学習(市内小学校3校(清水、足摺岬、三崎)、中学校1校、高校1校) ・ジオガイドの養成講座(9月～) ・ジオパーク市民公開講座(11/16) ・ジオパーク巡回展開催記念トークショー(11/17) ・WEBサイトの繁体字ページの作成	- (2月公表予定)	-	(成果) ・周遊促進・滞在時間の延長を図るため、イベントの拡充に向け市内事業者と連携し各種イベントを開催できた。 ・R7年秋の日本ジオパークの再認定に向け、ジオガイドの養成講座やWEBサイトの繁体字ページを作成することができた。 (課題) ・誘客の促進 ・滞在時間の延長を図る取り組みの強化 ・ジオガイドの不足 ・ジオツアーの販売促進 (今後の方向性) ・各種イベントの企画・開催 ・ジオガイドの育成・スキルアップ ・事業者の連携強化によるジオツアーの販売促進	1 誘客の促進 (1)環境整備 ・中心市街地・竜串・足摺の全域への周遊を促す仕組みの検討・磨き上げ(既存イベントの魅力向上による周遊促進) (2)誘客促進・情報発信 ・情報発信の強化(販促物の作成) ・体験型メニューの造成(長期滞在に向けたコンテンツ造成) (3)日本ジオパークネットワーク再認定 ・情報発信、市民への普及啓発 ・ジオガイドのスキルアップ、新規ジオツアーの造成

(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.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
		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	26	<p>四万十市の地域資源を活用した 通年・滞在型観光の推進 (四万十市)</p> <p>【実施主体】 ・◎四万十市 ・(一社)四万十市観光協会</p> <p>四万十市内での滞在期間を延ばし、宿泊を促す「通過型観光からの脱却」と閑散期(秋・冬)にも誘客できる通年型観光に取り組むことにより、宿泊者数の増加を図るとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。</p>	公共観光施設利用者数 1月～12月	155,654人 (R4)	170,000人	170,000人	<p>1 地域資源を生かした体験型観光の推進 (1)自然体験型観光の推進 ・各種誘客イベント等の企画、運営 ・二次交通との連携等によるしまんとリバーベキューの取り組み強化</p> <p>(2)周遊・滞在しやすい環境の整備 ・二次交通の充実 ・多言語化等観光案内機能の充実</p> <p>2 観光推進体制の強化 (1)連絡協議会等による事業の磨き上げ ・四万十市観光振興連絡会議、四万十市西土佐観光推進協議会の開催 ・予土県境地域連携事業の推進</p> <p>(2)観光人材の育成・情報発信の強化 ・観光人材の発掘と育成 ・SNS等による発信の強化、一元的な情報発信の促進 ・四万十市にゆかりのある著名人や団体等によるPR・誘致活動の実施</p>	<p>1 地域資源を生かした体験型観光の推進 (1)自然体験型観光の推進 ・イベントの実施 四万十川花紀行 為松公園桜ぼんぼり点灯(3/23～4/7) 土佐一條公家行列「藤まつり」(5/3) 小京都ゆかたDay(7/5) しまんと市民祭なかも踊り提灯台パレード(7/27) しまんと市民祭全日本女郎くも相撲大会(8/3) 大文字の送り火(8/19) しまんと市民祭しまんと納涼花火大会(9/7) 不破八幡宮大祭(9/14～15) よさこい四万十(9/14～15) 四万十川ウルトラマソン(10/20) 一條大祭(11/22～24) 具同地区クリスマスイルミネーション(11/17～1/31) かわらっこクリスマスイルミネーション(12/1～25)</p> <p>・しまんとリバーベキューの取り組み 川バスとRIVER SIDE BBQの連携(川バスプランの継続) BBQインストラクター初級、中級検定の実施(9/21、10/5) 四万十食材のBBQクッキングクラスの実施(9/22) SCAALしまんと2024(12/14)</p> <p>・どっぷり高知旅キャンペーンの観光商品造成にむけた素材等の提供 1地域(四万十市田出川川地区(「かわらっこ」周辺地域)) 7素材(「レンタサイクルを活用した自由な四万十川・四万十市散策」など7体験)</p> <p>(2)周遊・滞在しやすい環境の整備 ・川バスの利用促進(周遊促進・滞在延長支援事業費補助金) 四万十市観光協会HPへの特設ページ作成(予定) チラシ・ポスターの作成 川バスPR動画の作成等 ・川バス料金割引による利用促進(R6.4/1～R7.3/31) ・観光施設の看板等の多言語への対応(かわらっこ、いやしの里) ・どっぷり四万十！旅得キャンペーンの実施(9/1～1/31) 宿泊及び体験メニューの割引クーポン発行</p> <p>2 観光推進体制の強化 (1)連絡協議会等による事業の磨き上げ ・四万十市観光振興連絡会議:1回(総会、4/26) 四万十市西土佐観光推進協議会:1回(7/9) →予土線の景色や魅力を楽しむツアー(10～11月の土日祝日)実施 ・予土県境地域連携実行委員会(総会、4/22) →予土まちサイクルデジタルスタンプラリー2024(7/13～12/31)</p> <p>(2)観光人材の育成・情報発信の強化 ・県観光ガイド養成講座の受講(観光ガイドLOILOIしまんと) ・全国京都会議(四万十市開催)での観光ガイド(LOILOIしまんと)による案内(11/14) ・バリアフリー観光セミナーの開催(6/2) 14団体、22名の参加 ・プロモーションの強化 観光パンフレットのリニューアル 観光情報サイト「KOCHI TRAVEL COMPASS」への特集記事の掲載(「れんけいこうち広域都市圏」関連事業) ・四万十市観光大使の任命(本田雅人氏、サクセス奏者)(4月) ・四万十市観光大使等によるPR・誘致活動の実施 →コトリDリーグ(女子ソフトボール)四万十ラウンド(9/7～8) 本田雅人コンサートin Shimanto(9/29) 間六口氏 47都道府県巡業達成(11/14) やくみつる氏 一條大祭参加(11/22～24)</p>	<p>124,131人 (R6.1月～10月)</p> <p>・R6到達目標達成率:87.6% ・対前年同期比:95.8%</p>	B	<p>(成果) ・高知県観光キャンペーン「どっぷり高知旅」との連携による自然体験型観光の推進や四万十川バスの利用促進等に向けた取り組みが出来ている。(四万十川バスの利用者数は前年同期比で123.7%)</p> <p>(課題) ・自然体験型観光の推進 ・通年型観光の推進(閑散期の誘客) ・既存観光拠点施設の老朽化</p> <p>(今後の方向性) ・既存観光拠点施設の改修等に向けた検討 ・情報発信の強化</p>	<p>1 地域資源を生かした体験型観光の推進 (1)自然体験型観光の推進 ・各種誘客イベント等の企画、運営 ・しまんとリバーベキューの取り組みの推進 ・高知県観光キャンペーンとの連携</p> <p>(2)周遊・滞在しやすい環境の整備 ・二次交通の充実 四万十川バス/循環周遊バスあかめ号の運行 ・既存観光拠点施設の改修等に向けた検討</p> <p>2 観光推進体制の強化 (1)連絡協議会等による事業の磨き上げ ・四万十市観光振興連絡会議、四万十市西土佐観光推進協議会の開催 ・予土県境地域連携事業の推進</p> <p>(2)観光人材の育成・情報発信の強化 ・観光人材の発掘と育成 ・SNS等による発信の強化、一元的な情報発信の促進 ・四万十市にゆかりのある著名人や団体等によるPR・誘致活動の実施</p>

(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.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
		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	27	大月町の地域資源を活用した観光振興 (大月町) 【実施主体】 ・◎大月町観光協会 ・大月町 ・町内事業者・関連団体 柏島や町内各所キャンプ場等大月町の強みである自然・体験型観光を推進し、食や花、歴史文化や景観も観光資源として磨き上げるにより、年間通して誘客できる魅力ある観光地域づくりに取り組む。また、事業者等との連携により町内周遊観光の促進を図るとともに、周辺観光資源も絡めた広域的な周遊の構成に取り組み、滞在交流人口の増大と地域の活性化を目指す。	入込数	7.9万人 (R4)	8万人	8.3万人	1 自然・体験滞在型観光の推進と地域資源の観光活用 (1)地域資源を活用した滞在型観光の推進 ・観光と環境美化活動を連動させた事業の推進 ・自然環境を生かした体験型観光の推進 ・地域植物に関連したワークショップやウォーキングツアーの開催 2 誘客促進と周遊観光の取り組み ・催事出展等によるPR活動 ・インバウンド観光客獲得に向けた案内ツール「MATCHA」の活用強化及び対応職員のスキルアップ(語学力、コミュニケーション、広告作成、知識、資格等) ・SNS等を利用した情報発信	1 自然・体験滞在型観光の推進と地域資源の観光活用 (1)地域資源を活用した滞在型観光の推進 ・おつきハッピーグリーンプロジェクト2(7/1～) ・第4回大月町ごみゼロ大作戦(6/2) →参加者：約60名 ・大月アウトドアフィールドKASHINISHIによる滞在型観光 →利用客数：1,227名(R6.4月～11月) →サウナの設置(12月) ・おつき植物めぐり「水辺の植物をお部屋に飾ろう」(6/30) →参加者：10名 ・かつおの薫焼きたたき体験(8/1～) →参加者：9名 2 誘客促進と周遊観光の取り組み ・土佐丼グランプリ出展(観光PR)(10/19,20) ・「MATCHA」を活用したイベント情報の配信(6月) ・SNS等を利用した情報発信(通年) →Youtuberの招聘による観光PR(5/22,23) →動画再生回数：11万回(R6.7.10～R6.12) ・旅雑誌「旅色」への観光情報掲載(7/1～)	5.9万人 (R6.4月～10月) ・R6到達目標達成率：126.4% ・対前年同期比：97.3%	S	(成果) ・大月アウトドアフィールドKASHINISHIの新設(R6.3)、同施設へのサウナの設置(R6.12)や旅雑誌「旅色」を活用した情報発信等により、滞在型観光・周遊観光促進に向けた取り組みの強化を図ることが出来ている。 ・自然体験型メニュー(かつおの薫焼きたたき体験)を新たに造成する等、自然・体験滞在型観光の取り組みが進んでいる。 ・釣り関連のYoutuberの招聘による観光PRを行ったことで、動画の再生回数が11万回を超え、当該動画視聴者からのふるさと納税につながるなど、PR効果は大きかった。 (課題) ・冬時期等の閑散期の集客 ・町内周遊観光の促進 (今後の方向性) ・観光と環境美化活動を連動させたイベント等の開催 ・自然環境を生かした体験型メニューの充実 ・旅雑誌「旅色」やSNS等を活用した情報発信の強化 ・二次元コードを活用した観光案内事業の次年度事業計画の策定	1 自然・体験滞在型観光の推進と地域資源の観光活用 (1)地域資源を活用した滞在型観光の推進 ・観光と環境美化活動を連動させた事業の推進 ・自然環境を生かした体験型観光の推進 ・地域植物に関連したワークショップやウォーキングツアーの開催 ・二次元コードを活用した周遊観光案内事業の展開 2 誘客促進と周遊観光の取り組み ・催事出展、マスメディアへの掲載等によるPR活動 ・インバウンド観光客獲得に向けた案内ツール「MATCHA」の活用強化 ・SNS等を利用した情報発信

(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

分野	No.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
		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	28	<p>三原村の魅力をかいた滞在型・体験型観光の推進 (三原村)</p> <p>【実施主体】 ・◎三原村 ・◎(一社)三原村集落活動センターやまびこ ・三原村商工会</p> <p>豊かな自然環境のもと村内の農家民宿・農家レストランや濁酒特区の取り組み等を活用した滞在型・体験型観光を推進するとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。</p>	観光客入込数	1.16万人(R4)	1.4万人	2万人	<p>1 地域の特性、資源を活用した滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・新たな滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・観光客と体験プログラム実施主体との橋渡し ・体験プログラム(ボタリングツアー)の実証及び運用開始 ・SNS等を通じた情報発信</p> <p>2 誘客促進の取り組み ・星ヶ丘公園(ヒメノボタンの里)の維持・管理 ・誘客促進に向けた施設整備の検討 ・四万十かいどう推進協議会三原支部への支援 ・「ヒメノボタンの里めぐり」等のイベント運営</p> <p>3 推進体制の強化 ・地域観光ガイドの掘り起こし・育成 ・アドバイザー等を活用した情報発信のスキルアップ ・マスコミ等を通じたPR</p>	<p>1 地域の特性、資源を活用した滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・自然・体験型観光アドバイザーによる農家民宿等へのアドバイス：1回 ・体験プログラム(ボタリングツアー)の実証(高知県農村型地域運営組織形成推進交付金) →商品化検討会：2回 モニターツアーの実施：1回 申込用HPの検証 ・SNS等を通じた情報発信に向け、地域おこし協力隊(観光・情報発信)を募集中</p> <p>2 誘客促進の取り組み ・星ヶ丘公園(ヒメノボタンの里)の維持・管理業務を、四万十かいどう推進協議会三原支部に委託(ヒメノボタンの里づくり事業(三原村)) ・誘客促進に向けた施設整備について役場内で検討 →四万十かいどう推進協議会三原支部への支援 →星ヶ丘公園(ヒメノボタンの里)の維持・管理業務を委託 ・「ヒメノボタンの里めぐり」等のイベント運営：4回 ヒメノボタンの里めぐり(9/14) 牧野富太郎の道を歩く～今の山編～(10/19) りんどうのしらべ(11/3) ヤマハンショウザル鑑賞会(12/14)</p> <p>3 推進体制の強化 ・地域観光ガイドの掘り起こし・育成 →体験プログラム(ボタリングツアー)ガイド候補者：3名 →ガイド研修(説明会9/28) (R6高知県農村型地域運営組織形成推進交付金) ・高知県観光キャンペーン「どっぷり高知旅」との連携 ・地域おこし協力隊(観光・情報発信)募集中【再掲】</p>	- (年度末に集計)	-	<p>(成果) ・体験プログラム(ボタリングツアー)の実証を継続し、R7年度からの商品化に向けた検討会やモニターツアーを開催した。 ・体験プログラムガイド候補者3名を掘り起こすことができた。</p> <p>(課題) ・入込数や既存の体験メニュー利用者数が伸び悩み傾向 ・農家民宿の宿泊者や星ヶ丘公園の来園者等による経済波及効果を得られる仕組みづくり ・村全体として情報発信力の強化</p> <p>(今後の方向性) ・高知県観光キャンペーン「どっぷり高知旅」との連携 ・メディアや旅行会社、幡多広域観光協議会等の他団体との連携による村のPR ・村内での周遊促進、長期滞在や滞在時間の延長等、観光消費額の拡大や、経済波及効果を高める仕組みづくり ・情報発信力の強化のための体制づくり</p>	<p>1 地域の特性、資源を活用した滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・新たな滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・観光客と体験プログラム実施主体との橋渡し ・体験プログラム(ボタリングツアー)の運用開始 ・SNS等を通じた情報発信</p> <p>2 誘客促進の取り組み ・星ヶ丘公園(ヒメノボタンの里)の維持・管理 ・誘客促進に向けた施設整備の検討 ・四万十かいどう推進協議会三原支部への支援 ・「ヒメノボタンの里めぐり」等のイベント運営</p> <p>3 推進体制の強化 ・地域観光ガイドの掘り起こし・育成 ・アドバイザー等を活用した情報発信のスキルアップ ・マスコミ等を通じたPR</p>

(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.	【P(Plan)】					【D(Do)】		【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】
		項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況			
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析	
観光	29	黒潮町の地域資源を活用した観光の推進 (黒潮町) <ul style="list-style-type: none"> ◎(特非)NPO砂浜美術館 ◎(一社)黒潮町観光ネットワーク 黒潮町 黒潮町の豊かな自然環境や道の駅、観光施設等を活用した体験型観光の推進、教育旅行の誘致に加えて、ワーケーションの受入れを強化することにより、交流人口の拡大を図る。	観光客入込数	103.5万人(R4)	110万人	110万人	1 地域の特性、資源を活用した体験型プログラムの造成・磨き上げ (1)新たな観光プログラム等の検討 ・「学ぶ観光」をテーマにした学習プログラムの作成(ホエールウォッチング、入野松原の再生、漂流物等) ・スポーツ合宿と体験プログラムを組み合わせた周遊プランの造成 ・モニターツアー(防災・ワーケーション等)の実施 ・インバウンド受入強化 ・砂浜美術館コンテンツの見える化整備(二次元コード) ・大学と連携強化し、ゼミフィールドとして活用できる仕組みの構築 ・ワーケーションモデルプランの作成、受入れの促進 2 誘客促進の取り組み (1)情報発信の強化 ・イベントを通じての情報発信、各種広報活動 ・黒潮町観光サイトの利用者分析及び広報内容の充実 ・旅行会社への誘致活動強化 ・地域おこし協力隊によるSNSを活用した情報発信強化	1 地域の特性、資源を活用した体験型プログラムの造成・磨き上げ (1)新たな観光プログラム等の検討 ・教育旅行向けに作成した「黒潮学習ノート」を誘致活動で活用 ・スポーツ合宿参加団体に対する体験プログラムの割引の実施及び体験プログラムの営業活動 ・モニターツアーの実施:3件(防災・ウェルネス・ウェルネス・ウェルネス) ・インバウンド受入強化 持続可能な観光の国際認証(グリーン・デスティネーションズトップ100)取得に向けて関係機関との協議を実施 インバウンド向け防災手帳の作成(3月予定) ALTを対象としたモニターツアーの実施(2月予定) ・砂浜美術館コンテンツの見える化整備(二次元コード)実施に向けた検討 ・大阪経済大学との包括連携協定を締結(R6.4.1) ・ワーケーション受入れ:1件 ・プロボノ受入れ:1社 2 誘客促進の取り組み (1)情報発信の強化 ・NEXCO西日本7サービエリアで、観光ガイド「はれ旅物語 in 四国」を配布(7/16~8/15) ・黒潮町観光政策推進会議(毎月開催)において、利用者属性等の情報共有や、それに基づく広報の検討を実施 ・旅行会社への誘致活動強化 ・首都圏を中心に商談会への参加:2回 ・地域おこし協力隊によるSNSを活用した情報発信強化(R5産振アドバイザー制度の活用) →YouTube「黒潮町公式チャンネルKuroshio Town」登録者数779人、再生回数227,944回(R6.12.4時点) ※産振アドバイザーの派遣前(R5.6.6時点)と比較し増加登録者数298.0%、再生回数384.4%	759,686人 (R6.4月~11月) ・R6到達目標達成率:103.6% ・対前年同期比:96.3%	A	(成果) ・防災・ウェルネスやその他多様な分野において、大阪経済大学との包括協定を締結(R6.4.1)した。(締結式 R6.5.2)) ・R5年度産振アドバイザー制度の活用(動画構成や季節運動コンテンツに対する助言・指導)等による取り組みにより、ユーチューブチャンネル登録者数及び再生回数が増加した。 ・防災・ウェルネスを通じて自ら考え行動する力を身につけ、「人と自然のつきあい方を考える」防災学習の場が提供されていることが評価され、国土交通省の「NIPPON防災資産(優良認定)」に認定された。 ・防災文化をまちの強みに変え、スポーツ・防災・観光によるウェルネスを展開し、自然の二面性を理解しながら、温暖な気候と豊かな自然の中でスポーツに親しむ機会を提供していることが評価され、スポーツ庁の「スポーツ・健康まちづくり」表彰において「優良自治体」に認定された。 (課題) ・観光消費額の拡大 ・周遊プランの磨き上げ ・ゼミフィールド等の受入れに伴う体制の構築等 ・町公式SNS等による情報発信の強化 (今後の方向性) ・観光消費額拡大に向けた周遊プランの磨き上げ ・高知県観光キャンペーン「どっぷり高知旅」と連携した取り組みの実施 ・大阪経済大学国際共創学部(防災・ウェルネス)受入れに向けた協議 ・データに基づく視聴者属性等の分析及び配信動画の充実	1 地域の特性、資源を活用した体験型プログラムの造成・磨き上げ (1)新たな観光プログラム等の検討 ・「学ぶ観光」をテーマにした学習プログラムの作成(ホエールウォッチング、入野松原の再生、漂流物等) ・周遊プラン(個人・団体向け)の磨き上げ ・スポーツ合宿と体験プログラムを組み合わせた周遊プランの造成 ・モニターツアー(防災・ワーケーション等)の実施 ・インバウンド受入体制の強化 ・大阪経済大学国際共創学部の現地研修(防災・ウェルネス)受入れ ・ワーケーション受入れの推進 2 誘客促進の取り組み (1)情報発信の強化 ・イベントを通じての情報発信、各種広報活動 ・黒潮町観光サイトの利用者分析及び広報内容等の充実 ・旅行会社への誘致活動強化 ・地域おこし協力隊によるSNSを活用した情報発信強化
			町内の延べ宿泊者数	22,803人(R4)	25,000人	25,800人	14,671人 (R6.4月~11月) ・R6到達目標達成率:88.0% ・対前年同期比:96.9%	B				

(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.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
		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	
その他	30	集落活動センターやまびこによる三原村の産業振興 (三原村) 【実施主体】 ・◎(一社)三原村集落活動センターやまびこ ・(農)三原やまびこ 特産品の開発及び販売、並びに一次産業の振興等を地域一体となって総合的に進めることで地域の活性化を図る。	売上高	2,148万円 (R4)	2,200万円	2,400万円	1 新商品開発及び販売促進 (1)販路拡大 ・県内外の商談会・イベントへの出展による飲食店・小売店等への販路開拓 ・ネット販売やふるさと納税の取り組み強化 (2)特産品のプロモーション活動 ・PR素材作成、商談会、イベント等への出展 (3)新商品開発 ・コンセプトづくり、試作品づくり、市場調査(消費者の意見集約)	1 新商品開発及び販売促進 (1)販路拡大 ・イベントへの出展(県内)：5回 春のおかみさんまつり(4/20 天神橋商店街(四万十市)) 三原・土佐清水即売会(6/15 道の駅めじかの里土佐清水) 秋のおかみさんまつり(10/26 天神橋商店街(四万十市)) どぶろく農林文化祭(11/3) 三原村特産品フェア(11/30～12/1、高知市) ・イベントへの出展(県外)：3回 田舎まるだしフェア(10/4～10/5、新梅田食道街(大阪)) 三原村特産品フェア(10/4～10/5、とさとさ(大阪)) 田舎まるだしフェアin広島(12/24～12/25、シャレオ広島(広島)) ・商談会：1回(県外) 土佐の宴in大阪(9/25、大阪) ・ふるさと納税の新たな返礼品を追加：4品 ・リピーター獲得に向けた季刊誌発行：2回(6月、10月) (2)特産品のプロモーション活動 ・イベントへの出展(県内)：5回【再掲】 ・イベントへの出展(県外)：3回【再掲】 (3)新商品開発 ・新商品の検討・協議の実施	1,734万円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率：118.2% ・対前年同期比：86.2%	S 【成果】 ・新たな返礼品追加や季刊誌発行によってふるさと納税の寄付金額はR5年度を上回って推移している。 〔ふるさと納税実績(R6.4月～11月)〕 寄付件数：586件(対前年同期比：100.0%) 寄付金額：788万円(対前年同期比：132.6%) ・ブランド米の品質向上、効率化・省力化につながる精米ラインを導入した。 (R4～R6 高知県農村型地域運営組織形成推進交付金活用) 【課題】 ・ネット販売(ECショップ)やふるさと納税の取り組み強化 ・米のブランド化において品質向上に向けた土壌改良の継続や付加価値向上に向けた取り組み強化及び生産者増加に向けた販路拡大 ・猛暑によるししとうの収量減少 【今後の方向性】 ・イベント・商談会等への出展によるブランド米、特産品の販売促進 ・ネット販売(ECショップ)やふるさと納税のPR強化、ふるさと納税の返礼品追加 ・ブランド米栽培田の土壌改良など品質向上に向けた取り組みの継続 ・ブランド米生産者増に向けた呼びかけ ・ししとうの栽培における高温対策(夏期)の検討	1 新商品開発及び販売促進 (1)販路拡大 ・県内外の商談会・イベントへの出展による飲食店・小売店等への販路開拓 ・ネット販売やふるさと納税の取り組み強化 (2)特産品のプロモーション活動 ・PR素材作成、商談会、イベント等への出展 (3)新商品開発 ・コンセプトづくり、試作品づくり、市場調査(消費者の意見集約)	
						2 一次産業の振興 (1)米のブランド化 ・土壌調査の実施による土壌改良 ・効率化・省力化に向けた村・関係機関等との設備導入等の検討 (2)ししとうの栽培・出荷 ・地域住民の生きがいづくりの一環としてJA高知県へのししとうの安定出荷 ・後継者確保・育成	2 一次産業の振興 (1)米のブランド化 ・土壌調査の実施による土壌改良 ・精米ラインの導入 (R6高知県農村型地域運営組織形成推進交付金) ・お米関連コンテストへの出品：2回 (2)ししとうの栽培・出荷 ・ししとう農家の出荷等作業(収穫・バック詰め)における地域の高齢者の登録：15名 ・ハウス内の環境データ(温度・湿度)の収集・分析 ・後継者募集 →問合せ：3件		S	2 一次産業の振興 (1)米のブランド化 ・土壌調査の実施による土壌改良 ・設備導入による効率化・省力化 (2)ししとうの栽培・出荷 ・地域住民の生きがいづくりの一環としてJA高知県へのししとうの安定出荷 ・高温対策の実施 ・後継者確保・育成		

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

単位：千円

取り組み	事業概要	総事業費(補助金額)
■No.6 宗田節関連商品の販路拡大の 推進(土佐清水市) ※一般事業 10/17 交付決定	<ul style="list-style-type: none"> ・製造ラインの見直し及び作業効率の改善 ・生産拡大に向けた加工施設の増築及び機械の導入 	10,957 (4,980)