

# 第5期嶺北地域アクションプランの 進捗状況確認資料

嶺北地域本部  
令和7年1月29日（水）

## 嶺北地域アクションプランの進捗状況確認資料

R7. 1. 29

嶺北地域本部

### 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16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、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。

当地域では、これまで取り組んできた事業の成果や課題を踏まえて、農林業の振興に向けた生産・販路拡大及び担い手確保、地域の特産品を活用した加工品づくり、新たな交流人口の拡大等、中山間地域の産業振興に取り組んでいる。

#### 農業分野

ブランド米「土佐天空の郷」や地域で代々受け継がれてきた銀不老、碁石茶等の伝統作物の生産拡大を図りながら、中山間農業複合経営拠点を中心に販路拡大・売上増に取り組むとともに、直販所「本山さくら市」では、産地間交流の拡大やイベントの開催等、売上増に向けた取り組みが進んでいる。

また、大豊町の伝統作物である「碁石茶」について、協同組合に配置した営業担当職員を中心に、販路拡大に取り組むとともに、「銀不老」については、(株)大豊ゆとりファームが新たに生産事業を開始するなど、伝統作物の産業化に向けた取り組みが進んでいる。

令和7年度も引き続き、ブランド米や伝統作物の生産拡大とともに、イベントの開催や営業戦略の強化等により、販路拡大と売上増に取り組んでいく。

畜産分野では、地域ブランドである土佐あかうしや大川黒牛の生産拡大のほか、土佐はちきん地鶏について、休止となっていた食鳥処理施設の再開に向けた準備を進めており、生産から加工・販売までの一貫した取り組みを円滑に進めていく。

#### 林業分野

県内でも有数の森林資源を有する地域であり、搬出間伐や皆伐による原木生産を進めている。今後も、豊富な森林資源の利用促進を進めるとともに、地域の豊かな山林とそこで培われた技術・人材を最大限に生かして、地域おこし協力隊在任中に川上(林業)から川下(木材関連産業)における林業従事者に必要な基礎を学べる環境づくりを推進していく。また、小規模事業者(事業体)の経営安定化に向けて、林業以外の木材加工や特用林産等、森林資源を活用した多様な働き方への支援を強化し、新たな担い手育成の取り組みを進めていく。

#### 商工業分野

地元産酒米にこだわった日本酒の販路拡大について、国内外における継続的な販路開拓とあわせて、地元産の酒米を大量かつ安定的に生産できる体制づくりを進めている。

シソ・ユズを活用した商品の販路拡大では、商談会等への参加により関東・関西を中心に取引先が拡大し、売上は順調に推移している。あわせて、売上増に応じたシソ原液を安定して生産できる体制の整備も進めていく。

さらに、嶺北産の農産物等を、県外の中小規模飲食店等へ直接販売している事業者において、規模拡大に向けた法人化の準備が進んでいる。また、土佐町石原地区では、加工品の販路拡大及び売上増に向けた事業戦略を策定するとともに、観光資源や直販所等を活用した地域全体で稼げる仕組みの構築に取り組んでいる。

令和7年度も引き続き、地元の農産物等を活用した加工品等を安定的に生産できる体制づくりを進め、国内外へのさらなる販路拡大と売上増に取り組んでいく。

#### **観光分野**

観光分野では、アウトドアヴィレッジもとやま、さめうらレイクタウン等の拠点施設を中心に、豊かな自然を生かした、嶺北ならではの体験プログラムの磨き上げ、経済効果につながる観光基盤の整備を進めている。あわせて、(一社)土佐れいほく観光協議会が中心となって、四国の真ん中に位置し、高知市や他府県からのアクセスの良さを生かした周遊観光の促進や、新たな教育旅行の誘致等、さらなる交流人口の拡大に取り組んでいる。

また、今年度から開始された大川村さめうら遊覧船事業において、魅力ある観光・交流メニューの造成・PR強化に取り組むとともに、大豊町の2大観光施設である「ゆとりすとパークおおとよ」、「山荘梶ヶ森」では、それぞれの施設がポテンシャルを生かした観光コンテンツの造成を進めながら、両施設を含めた吉野川流域の見所ある観光資源を活用し、周遊観光の仕組みづくりに取り組んでいく。

(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	1	<b>本山町のブランド米を核とした地域産業の活性化</b> (本山町)  【実施主体】 ・〇(一財)本山町農業公社 ・本山町特産品ブランド化推進協議会 ・本山さくら市生産組合 ・本山町  ブランド米「土佐天空の郷」の安定生産及び品質向上による米販売額の増加や、直販所「本山さくら市」の魅力化等による売上拡大に取り組み、若者が魅力を感じる雇用創出を目指す。	「土佐天空の郷」、「天空の棚田米」合計販売額	0.6億円 (R4)	0.7億円	0.7億円	<b>1 土佐天空の郷・天空の棚田米の安定生産・販路拡大</b> <生産量の拡大> ・作付面積31haの維持 ・地域おこし協力隊等の導入による生産班の人材確保 ・栽培技術の見直しによる反収アップ (生産量4,000袋の確保)  <売上増に向けた取り組み> ・販売戦略の策定 ・既存の卸業者への玄米販売の定着・拡大 ・反収アップによる生産増分をより収益性の高い精米の直営販売に切り替え ・栽培管理技術の見直しによる品質向上を進め、高いブランド力を維持	<b>1 土佐天空の郷・天空の棚田米の安定生産・販路拡大</b> <生産量の拡大> ・本山町農業公社生産班に臨時職員を1名雇用 ・普及所による育苗・水管理、病害虫・雑草防除等の指導を見直し →R6年産米の作付面積は35人・27ha、収量は3,293袋に減少 (参考：R5 作付面積 33人・31ha、収量4,066袋)  <売上増に向けた取り組み> ・既存取引先への営業強化(R5在庫(1,000袋:30kg/袋)を完売) ・売上増のために東京・山梨の米屋へ直営配送(玄米)を試験実施(6/6~7) ・「とささき」の催事ブースに出展(11/1~4)するなど精米のPR強化 ・県産品商談会における個別商談の実施 →新たに2企業との精米取引を調整中 ・商品紹介リーフレットの改訂 ・(再掲)普及所による育苗・水管理、病害虫・雑草防除等の指導を見直し	0.48億円 (R6.4月~11月)	・R6到達目標達成率：102.9% ・対前年同期比：116.0%	<b>(成果)</b> ・営業強化等によりR5在庫を完売できた。また、単価の値上がりにより、収量は減少したものの目標の売上は達成見込みである。 ・精米の販売強化が順調に進んでいる。  <b>(課題)</b> ・天候の影響により、収量が安定しない ・ブランド米としての価格優位性の維持  <b>A</b> <b>(今後の方向性)</b> ・普及所によるきめ細かな栽培指導の徹底 ・品質向上による高いブランド力の維持 ・各種商談会への出展による新規取引先の開拓 (特に精米の販路開拓)	<b>1 土佐天空の郷・天空の棚田米の安定生産・販路拡大</b> <生産量の拡大> ・地域おこし協力隊等の導入により生産班の体制を強化し、現状の生産面積を維持 ・栽培技術の見直し ・天候などの状況に臨機応変した栽培指導の強化  <売上増に向けた取り組み> ・既存の卸業者への玄米販売の定着・拡大に加え、反収アップによる生産増分をより収益性の高い精米の直営販売に切り替え ・栽培管理技術の見直しによる品質向上を進め、高いブランド力を維持 ・各種商談会への出展による新規取引先の開拓
							<b>2 本山さくら市の魅力化による売上増</b> <売上増に向けた機能強化> ・商品の産地間交流の拡大に向け県内外での営業強化 ・適正価格設定 ・来店者・購入者の属性分析 →LINE公式アカウントによる情報発信 ・土日の利用者増に向けたイベント開催 ・飲食機能の検討 ・店内レイアウト等の見直し ・店舗運営の人材確保・育成	<b>2 本山さくら市の魅力化による売上増</b> <売上増に向けた機能強化> ・直販所交流商談会への参加(6/14) →新たに土佐市(ファーマーズマーケットひなた)との産地間交流を開始 R5：9ヶ所→R6：10ヶ所 ※産地間交流：R5年5月から開始、R5売上が開始前と比較し月平均で60万円程度アップ ・今後の運営方針について本山さくら市生産組合と本山町農業公社が協議 ・LINE公式アカウントの構築及び情報発信(10月運用開始、登録者約150名) ・「こめのみみ」の再開(6月~7月の毎週日曜日) →継続体制が構築できず再び休業中 ・土日のイベント開催 R5:5回→R6:2回(新米祭、20周年祭)	0.81億円 (R6.4月~11月)	・R6到達目標達成率：101.3% ・対前年同期比：95.9%	<b>(成果)</b> ・新たに土佐市(ファーマーズマーケットひなた)との産地間交流を開始する等、産地間交流の拡大により目標通りの売上を確保できた。  <b>(課題)</b> ・産地間交流の拡大に向けた営業活動の強化 ・店舗販売商品の充実及び価格見直し ・土日イベント開催による集客増 ・上記に対応できる本山町農業公社の体制づくり  <b>A</b> <b>(今後の方向性)</b> ・商品の産地間交流のさらなる拡大 ・店舗販売商品の充実に向けた、野菜等の安定生産の仕組みづくり(委託生産の検討など) ・適正価格設定 ・土日の域外利用者増に向けたイベント開催 ・店舗の運営体制強化、人材確保・育成 (「こめのみみ」の再検討を含む)	<b>1 本山さくら市の魅力化による売上増</b> <売上増に向けた機能強化> ・商品の産地間交流のさらなる拡大 ・店舗販売品目を踏まえて、不足する品目について地元農家へ苗を配布し、委託生産を開始 ・適正価格設定 ・土日の利用者増に向けたイベント開催 ・店舗の運営体制強化、人材確保・育成

(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.	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	
農業	2	<b>大豊町の伝統作物の地域産業化の推進</b> (大豊町)  【実施主体】 ・〇(株)大豊ゆとりファーム ・〇大豊町銀不老生産組合 ・〇大豊町碁石茶協同組合 ・(株)城西館 ・日本航空(株)高知支店 ・大豊町  大豊町の伝統作物である「銀不老」、「碁石茶」について、これまでの大豊町銀不老生産組合、大豊町碁石茶協同組合に、大豊町の農業を支えている(株)大豊ゆとりファームを加えた生産体制を構築することで、生産及び消費拡大の取り組みを効果的に推進し、伝統作物の産業化を進め地域経済の活性化を図る。	銀不老出荷量	0.36 t (R4)	0.8 t	3 t	<b>1 希少価値の高い豆「銀不老」の生産拡大</b> <生産拡大に向けた取り組み> 【(株)大豊ゆとりファーム】 ・伝統作物生産の担い手として地域おこし協力隊の導入 ・銀不老生産事業の実施 【銀不老生産組合】 ・新規組合員の確保と組織体制の強化及び運営の適正化  <消費拡大に向けた取り組み> 【銀不老生産組合】 ・関係事業者と連携したイベント等の実施 ・商品開発、販促活動(県内小売店と連携したレシピコンテストの実施等)	<b>1 希少価値の高い豆「銀不老」の生産拡大</b> <生産拡大に向けた取り組み> 【(株)大豊ゆとりファーム】 ・伝統作物振興にかかる地域おこし協力隊を募集中 ・黒石地区の圃場(2ルガ・100kg)を活用し、ゆとりファームによる生産事業を開始 【銀不老生産組合】 ・豆の買い取りについて町内放送の実施(R6.12月に1週間放送)  <消費拡大に向けた取り組み> 【銀不老生産組合】 ・銀不老収穫イベントの実施(株)城西館との収穫イベント(11/9) 日本航空(株)高知支店との収穫イベント(11/10) ・大豊町と連携協定を締結している日本航空(株)高知支店と連携し、新商品を開発 →・レシピ(水ようかん系統)完成(6月) ・首都圏のパン製造事業者と銀不老を使用した商品開発中	0.13 t (R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率: 24.4% ・対前年同期比: 108.3%	<b>D</b> (成果) ・(株)大豊ゆとりファームが銀不老生産事業を開始したことにより新たに0.1tを確保できた。  (課題) ・銀不老生産組合が豆を集荷できず、出荷量が伸びない ・銀不老生産組合の自主的な組織の見直しが進んでいない ・生産拡大に見合う販路を開拓するスタッフがいない ・新商品を製造できる事業者がいない  (今後の方向性) ・(株)大豊ゆとりファームにおいて地域おこし協力隊を導入し、大豊ゆとりファームを中心とした生産体制を構築 ・銀不老生産組合の組織体制の強化 ・協定締結企業(JAL)と連携し、販路を含め新商品を開発・販売 ・銀不老の消費拡大につながる販促活動の強化(レシピコンテスト等の実施)	<b>1 希少価値の高い豆「銀不老」の生産拡大</b> ・(株)大豊ゆとりファームの体制強化による生産事業の本格化(地域おこし協力隊の導入、生産圃場の確保等) ・(株)大豊ゆとりファームを中心とした生産・集荷体制の構築  <消費拡大に向けた取り組み> ・銀不老の消費拡大につながるレシピコンテスト等の開催 ・現在、新商品の開発中の事業者との関係性を構築し、幅広い商品開発を依頼 ・新商品の企画、製造、販売を一括して行う事業者を新たに発掘	
			碁石茶関連商品の総販売額	1,684万円 (R4)	1,900万円	3,000万円	<b>2 伝統製法の後発酵茶「碁石茶」の消費拡大</b> <販路拡大> 【碁石茶協同組合】 ・営業担当職員による海外も含めた新たな販路開拓 ・生産者増加に向けた新規組合員の確保(R5:2農家、1法人 →ピーク時7農家、1法人(H18頃)) 【(株)大豊ゆとりファーム】 ・銀不老とセットにした伝統作物生産の担い手として地域おこし協力隊の導入(再掲)  <ブランド力の向上> 【碁石茶協同組合】 ・新商品開発(イベント出展等を通じた需要把握) ・国重要無形文化財指定を見越した販売戦略	<b>2 伝統製法の後発酵茶「碁石茶」の消費拡大</b> <販路拡大> 【碁石茶協同組合】 ・首都圏在住の県貿易協会OBに営業活動を委託(4月～) →・既存取引業者(大手2社)との取引額がコロナ前(R元)まで回復 ・新規販路開拓の検討(首都圏及び海外含む) ・東京駅、松屋銀座にてお茶関連イベント出店(10月) 【(株)大豊ゆとりファーム】 ・伝統作物振興にかかる地域おこし協力隊を募集中(再掲)  <ブランド力の向上> 【碁石茶協同組合】 ・営業担当職員による商品の需要把握、売れ筋商品等の状況分析 ・(再掲)東京駅、松屋銀座にてお茶関連イベント出店(10月) ・碁石茶製造技術調査委員会開催(国重要無形文化財指定関係)	1,240万円 (R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率: 97.9% ・対前年同期比: 117.3%		<b>B</b> (成果) ・営業活動を委託したことにより、営業体制が強化され、既存大手取引業者2社との取引が回復するなど、前年同期の売上を上回ることができた。  (課題) ・(株)大豊ゆとりファームによる生産へ切り替えるためのスタッフ不足 ・営業活動のPDCAが回せておらず、効果的、戦略的な販路拡大が進まない  (今後の方向性) ・(株)大豊ゆとりファームにおいて地域おこし協力隊を導入し生産体制を強化(移住相談フェア等での新規生産者募集活動の推進) ・営業担当職員の活動内容の共有分析等PDCAサイクルの徹底による営業戦略の確立 ・国の重要無形文化財指定を見越した販売戦略	<b>2 伝統製法の後発酵茶「碁石茶」の消費拡大</b> ・(株)大豊ゆとりファームにおいて地域おこし協力隊を導入し生産体制を強化 ・海外も含めた営業活動を強化するとともに、新たな販路開拓による新規組合員の確保 ・移住相談フェア等での新規生産者募集活動の推進 ・営業担当、生産組合、町による営業戦略会議を四半期ごとに開催し、戦略的に取り組む  <ブランド力の向上> ・新商品開発 ・国の重要無形文化財指定を見越した販売戦略

(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	
農業	3	<b>土佐あかうしを活用した地域産業の活性化</b> (土佐町、本山町、大豊町)  【実施主体】 ・〇(株)れいほく未来 ・〇肉用牛生産組合 ・〇(株)れいほく畜産 ・JA高知県(土長地区) ・土佐町 ・本山町 ・大豊町  ブランド化が進み販売額が着実に伸びている土佐あかうしについて、今後も生産基盤の強化や生産性向上に取り組むとともに、ブランド力向上による高付加価値化などの取り組みを強化し、嶺北産土佐あかうしの販売額の増につなげていく。また、地域イベントの実施等、交流人口拡大につながる機会もあわせて創出していくことで、さらなる地域活性化を目指す。	土佐あかうしの販売額	4億円(R4)	4.1億円	4.5億円	<b>1 生産基盤強化、生産性向上</b> 【(株)れいほく未来、肉用牛生産組合】 ・レンタル畜舎施設等整備事業の活用、増殖基金の活用、飼養技術向上による安定的な出荷体制の構築、IoT機器の導入検討、堆肥の積極的な利用、稲WCS等の利用拡大  <b>2 ブランド力向上による高付加価値化</b> 【(株)れいほく畜産、土佐町、本山町、大豊町】 ・老朽化した施設、設備機器等の更新(嶺北畜産ミートセンター：HACCP対応) ・ブランド力向上に向けた営業活動の強化・販促活動  <b>3 交流人口拡大</b> 【土佐町、本山町、大豊町】 ・関係団体等と連携し、土佐あかうしをメインとした地域イベント等の実施による交流人口拡大	<b>1 生産基盤強化、生産性向上</b> ・家畜保健衛生所による巡回指導(月1回) →農家に対して、レンタル畜舎施設等整備事業の活用、飼養技術向上による安定的な出荷体制の構築、稲WCS等の利用拡大等の技術支援 ・(株)れいほく未来の専属アドバイザーによる飼養技術向上の支援(月2回) →出荷頭数：R6計画(1月～12月) 131頭 →R6(1月～12月)実績 132頭 (参考)・枝肉単価(県平均) R5:2,656円/kg →R6:2,502円/kg  <b>2 ブランド力向上による高付加価値化</b> ・高付加価値化に向けた(株)れいほく畜産における加工設備機器等の更新(11月着工～2月完了予定)  <b>3 交流人口拡大</b> ・土佐の豊穰祭in嶺北(10/27)における「肉肉カーニバル」の実施 →あかうし関係出展者数:5件 来場者数:2,300人(対前年比135%) ・あかうし街道スタンプラリーの継続実施(10月～2月)	3.0億円 (R6.4月～12月)  ・R6到達目標達成率：97.6% ・対前年同期比：89.7%	<b>B</b>  <b>(成果)</b> ・(株)れいほく未来における肥育成績が向上した。 → A2(R5：16.2% → R6.12月：23.6%) A3(R5：38.5% → R6.12月：29.0%) A4(R5：40.0% → R6.12月：41.9%) A5(R5：3.8% → R6.12月：4.5%) ・今年の土佐の豊穰祭in嶺北では、「肉肉カーニバル」の実施により、来場者数が前年比135%に増加し、土佐あかうしのPRにつながった。  <b>(課題)</b> ・着実な増頭対策及びさらなる肥育成績の向上に向けた取り組みの継続 ・さらなるブランド力の向上と消費拡大  <b>(今後の方向性)</b> ・増頭に向けた畜舎整備等の検討 ・家畜保健衛生所の巡回指導等によるさらなる飼養技術の向上 ・ブランド力向上に向けた営業活動、販促活動の強化 ・土佐あかうしをメインとした嶺北ならではの消費拡大イベントの実施	<b>1 生産基盤強化、生産性向上</b> ・畜舎整備等の検討による増頭対策 ・家畜保健衛生所の巡回指導等による飼養技術の向上 ・(株)れいほく未来における継続した肉質改善  <b>2 ブランド力向上による高付加価値化</b> ・関係機関によるブランド力向上に向けた営業活動・販促活動の強化  <b>3 交流人口拡大</b> ・(一社)土佐れいほく観光協議会が中心となって、関係団体等が連携し、土佐あかうしをメインとした嶺北ならではの消費拡大イベントの実施	

(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

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			
										R6到達目標 に対する現状	達成度 (%)		現状分析
農業	4	<b>土佐はちきん地鶏・大川黒牛を核とした畜産の活性化</b> (大川村) 【実施主体】 ・〇(株)むらびと本舗 ・〇(一社)大川村ふるさとむら公社 ・大川村 大川村の基幹産業である畜産の振興により地域の活性化を図り、雇用の確保、所得の向上につなげる。	黒牛の販売額	6,815万円(R4)	7,050万円	7,800万円	<b>1 生産体制の強化</b> ・牛舎増築及び改修 ・「まるごと大川」ブランディング推進事業による畜産物のPR・販路拡大 ・家畜保健衛生所の巡回指導等による技術支援	<b>1 生産体制の強化</b> ・牛舎はR5年度中に増築済み。引き続き一部改修を検討中 ・(株)むらびと本舗における増頭計画の作成 ・「まるごと大川」ブランディング推進事業によるアドバイザーを活用した黒牛の単価アップの検討(アドバイザーとの協議R6:4回) ・家畜保健衛生所による巡回指導(月1回)	3,655万円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率:77.8% ・対前年同期比:84.8%	<b>C</b> (成果) ・R5年度の牛舎増築により、増頭に向けた体制構築が進んだ。 ・「まるごと大川」ブランディング推進事業により、黒牛の単価アップの検討が進んだ。 (課題) ・増頭計画に基づく着実な増頭対策 ・枝肉平均単価は県平均を下回っており、肥育成績の向上による販売単価の引き上げ (R6県平均:2,544円/kg→大川黒牛2,424円/kg) (今後の方向性) ・飼育環境改善に向けた家畜保健衛生所の定期指導及び牛舎改修 ・生産技術の高度化による肥育成績の向上 ・大川黒牛としてのブランド化の推進及び販路拡大	<b>1 生産体制の強化</b> ・牛舎改修または増築の検討 ・家畜保健衛生所の巡回指導等による技術支援、生産技術の高度化による牛の品質向上 ・アドバイザーを活用した大川黒牛としてのブランド化の推進、畜産物のPR及び販路拡大		
			はちきん地鶏販売額	1億2,673万円(R4)	1億3,950万円	1.8億円	<b>2 経営改善・販路拡大</b> ・食鳥処理施設の安定運営に向けたと外国人技能実習生の受入れ ・収支の改善 販売規模に見合った処理羽数の見直し(処理羽数5,000羽/月→3,500羽/月) 適正価格の設定 ・営業強化、販路拡大 ・家畜保健衛生所の巡回指導による鳥の安定生産	<b>2 経営改善・販路拡大</b> ・人員不足により食鳥処理業務を休止している食鳥処理施設の再開に向けた準備 →食鳥処理衛生管理者の確保、外国人技能実習生の受入れ ・関係機関において定期的に収支状況、適正な販売価格の設定等、黒字化に向けた協議を実施 →大川村ふるさとむら公社と地域本部との定例会:3回 県庁における支援チーム会:2回 関係機関によるはちきん地鶏事業チーム再建会議:1回 ・処理羽数5,000羽→3,500羽へ縮小 ・処理業務の外部委託→外国人技能実習生による処理 ・販売促進活動の実施 →県庁職員へのはちきん地鶏の販売(5月～) ・新規顧客獲得に向けた営業活動(11/7県産品商談会、12/3県アンテナショップ・高知龍馬空港との商談会) ・イベント出展:原宿スーパーよさこい(8月:東京) ロハスフェスタ(10月:東京) ・家畜保健衛生所による巡回指導 →鶏舎の飼育環境確認(月1回程度)	7,986万円 (R6.4月～11月) ・R6到達目標達成率:85.9% ・対前年同期比:101.2%	<b>B</b> (成果) ・休止している食鳥処理施設の再開に向けた準備が進んだ。 ・上半期の赤字幅が約6割減少した。 (課題) ・処理羽数3,500羽の着実な推進による収支改善 ・固定販売先の確保に向けた営業体制の強化 (今後の方向性) ・食鳥処理の再開(R7.4月予定)による自社処理を復活・処理委託費の削減 ・支の見直し、適正価格の設定による抜本的な収支改善 ・営業強化、販路拡大による売上増	<b>2 経営改善・販路拡大</b> ・食鳥処理施設の安定運営、生産効率化に向けた設備導入の検討 ・収支の改善(支の見直し、適正価格の設定:再建会議等でPDCAを回す) ・営業強化、販路拡大に向けたスタッフ配置 ・家畜保健衛生所の巡回指導による鳥の安定生産		

(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)】					R6計画	【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
林業	5	<b>嶺北地域の林業・木材関連産業の担い手確保による地域活性化</b> (嶺北地域全域)  【実施主体】 ・〇 本山市 ・〇 大豊町 ・〇 土佐町 ・〇 大川村 ・小規模林業事業者（事業者） ・森林組合 ・木材加工業・木工製品等製造業者  地域おこし協力隊等の地域定着率アップによる林業・木材関連産業における新たな担い手の確保を図るため、川上～川下までの一体的な人材育成体制を構築するとともに、小規模事業者の経営安定化のため、林業以外の収入確保（森林資源を活用した多様な働き方）への支援を強化する。	地域おこし協力隊(林業)の着任数	3人 (R4)	5人	10人	<b>1 地域おこし協力隊（林業）の受入れ</b> <一体的な人材育成体制の構築> ・地域おこし協力隊在任中に川上～川下までの一連の林業関係スキルを修得できる学習環境づくり →林業（間伐、造林、下刈り作業等）の地域でのOJT体制の検討 →木材加工業・木工製品等製造業者における研修等の受入体制整備に向けた検討  <小規模事業者（事業者）の経営安定化> ・森林資源を活用した林業+α事業の検討・実施  <b>2 情報発信</b> ・暮らしフェア等での現役地域おこし協力隊によるPRの実施 ・インターシッパの拡充	<b>1 地域おこし協力隊（林業）の受入れ</b> <一体的な人材育成体制の構築> ・LLPにおいて、先輩着任者とチームを組み現地指導を実施 ・林業大学で行われる講座等に適宜参加  <小規模事業者（事業者）の経営安定化> ・地域おこし協力隊ミーティング（隔月開催）に、林業振興事務所が参加し、必要なアドバイスや支援制度等の情報提供を実施  <b>2 情報発信</b> ・高知家で暮らしやすさや日本仕事百貨等への募集掲載 ・各種移住フェア等におけるPRの実施 ・インターシッパの実施 →本山市おためし協力隊ツアー実施（11/16-17）4名参加	2人 (R6.4月～12月)  ・R6到達目標達成率：40.0% ・対前年同期比：-%	D	<b>(成果)</b> ・地域おこし協力隊(林業)が2名着任した。  <b>(課題)</b> ・所得向上に向けた、木材加工等の育成体制が確立できていない ・必要な機械類の導入費用が高額  <b>(今後の方向性)</b> ・特用林産物生産や木材加工等の実施に向けた検討及び支援 ・必要な機械類のレンタル制度等の活用を支援	<b>1 地域おこし協力隊（林業）の受入れ</b> <一体的な人材育成体制の構築> ・地域おこし協力隊在任中に川上～川下までの一連の林業関係スキルを修得できる学習環境づくり →林業（間伐、造林、下刈り等）の地域でのOJT体制の検討 →木材加工業・木工製品等製造業者における研修受入体制整備に向けた検討  <小規模事業者（事業者）の経営安定化> ・林業+αの収入確保として、木材加工、特用林産、森林体験、アーボリスト（樹護士）等の実施を支援 ・機械類のレンタルや助成制度の活用を支援  <b>2 情報発信</b> ・暮らしフェア等において、地域おこし協力隊等によるPRの実施 ・協力隊インターシッパの拡充	
商工業	6	<b>嶺北地域のシソ・ユズを活用した地域産業の活性化</b> (本山市)  【実施主体】 ・〇(有)さめうらフーズ ・集落活動センター汗見川 ・生産者 ・本山市  町内においてシソ・ユズの生産維持・拡大に取り組むとともに、関連商品の生産体制強化・販路拡大を行うことで、さらなる地域産業の活性化を目指す。	シソ・ユズ商品の販売額	0.65億円 (R4)	0.85億円	1億円	<b>1 シソ・ユズを活用した商品の生産</b> ・生産管理手法の検討・導入 ・人材確保の検討 ・設備投資の検討(冷凍庫導入等)  <b>2 県外での販路拡大</b> ・県外商談会への出席・営業活動強化 ・飲食店との業務用取引強化 ・新商品の開発	<b>1 シソ・ユズを活用した商品の生産</b> ・安定生産に向けた正規社員の募集 →2名雇用 ・人材確保、新商品開発、原料確保等についての協議(9/4)  <b>2 県外での販路拡大</b> ・商社商談会等への参加(大阪、岡山、高知 計5回) →取引先が拡大(約30社)	0.8億円 (R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率：141.2% ・対前年同期比：113.5%	S	<b>(成果)</b> ・コープ等との取引安定化や商社商談会への参加による取引先拡大により売り上げは順調に推移している。(R6.12月末時点新規取引先約30社) ・安定生産に向け、新たに正規社員2名を雇用した。  <b>(課題)</b> ・商品ラインナップの拡充  <b>(今後の方向性)</b> ・商社商談会やスーパーマーケット・トレードショー等への参加による取引先拡大 ・新商品開発の支援	<b>1 シソ・ユズを活用した商品の生産</b> ・生産管理手法の検討・導入 ・人材確保の検討 ・設備投資の検討(冷凍庫導入等)  <b>2 県外での販路拡大</b> ・県外商談会への出席・営業活動強化 ・新商品開発に向けたアドバイザー制度等の支援策の活用を提案	
			シソ原液出荷量	8,874L (R5)	9,810L	12,240L	<b>3 原料生産の強化</b> ・シソの安定生産（担い手確保、栽培地域の維持・拡大検討） ・新加工施設整備の検討 ・ユズの生産拡大	<b>3 原料生産の強化</b> ・シソ播種(4月)、シソ育苗、定植(5月～6月)、シソ加工(6月～9月) ・シソ生産者登録16名 (R6は18L×603キューブ生産(R5は18L×493キューブ)) ・シソ残渣活用に向けた協議（7/19、12/19） →畜産試験場の卵用鶏にしそ残渣を給与、嗜好性は良好。卵黄色（オレンジ色）がやや強く変化 →町内畜産農家で試験・活用の可能性があるか今後投げかけ予定	10,854L (R6.4月～9月)※生産終了  ・R6到達目標達成率：110.6% ・対前年比：122.3%	S	<b>(成果)</b> ・(有)さめうらフーズが必要とするシソ原料の納品ができた。  <b>(課題)</b> ・販路拡大の状況を踏まえて、将来的な原料の不足が懸念される  <b>(今後の方向性)</b> ・販路拡大に応じた、原料生産体制の確立 ・新加工施設整備の検討	<b>3 原料生産の強化</b> ・シソの栽培地域維持・拡大の検討（担い手確保含む） ・新加工施設整備の検討（同規模加工施設視察等） ・ユズの生産拡大	

(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			
									R6到達目標に対する現状	達成度(※)	現状分析	
商工業	7	<b>れいほく野菜等の特産品を活用したビジネスの活性化</b> (土佐町)  【実施主体】 ・○ sanchikara ・NPO法人土佐さめうら観光協会 ・土佐町  嶺北地域の小規模農家等が生産する農産物を集約し、都市部の飲食店等への直接販売を行うビジネスを強化して、さらなる売上増を図り、雇用の創出につなげる。	県外飲食店等との直接取引による販売額	3,500万円 (R4)	5,125万円	1億円	<b>1 農産物の直接販売の仕組みづくり</b> ・生産者への呼びかけ、管内直販所等との連携 ・新たな農産物の掘り起こし ・顧客のニーズに対応した取扱い商品の充実 ・新たな集出荷拠点の確保に向けた検討  <b>2 販路の拡大</b> ・法人化による都市部の中小規模飲食店等への営業活動、販路拡大 ・各種商談会・イベント等への参加	<b>1 農産物の直接販売の仕組みづくり</b> ・販売商品(農産物)の確保に向けた、生産者への呼びかけ →現在の主な契約農家は約40者 ・集出荷拠点の整備に向け、土佐町、JA等関係機関と協議  <b>2 販路の拡大</b> ・sanchikara法人化に向けた準備 →定款(案)等準備は概ね進んでおり、今後は取引先等に周知のうえ法人登記を行う(設立時期はR7年1月～4月を予定) ・HPをリニューアルし、ECサイトと統一(4月) ・例年参加の商談会(東京、大阪等)に加えて、名古屋での商談会にも参加(本年度の県外商談会参加は7回程度を予定)	3,000万円 (R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率: 87.8% ・対前年同期比: 113.2%	<b>B</b>  <b>(成果)</b> ・ECサイト・HPのリニューアルにより売上が増加した。(ECサイト売上額が昨年比3倍) ・定款作成や関係機関の調整等、法人化に向けた準備が概ね完了した。 ・商談会やイベントへの参加により、取引件数が増加した。(前年度比1.3倍)  <b>(課題)</b> ・ECサイト等をリニューアルしたが、個人向け販売が伸び悩んでいる ・商品確保に向けた生産農家の確保  <b>(今後の方向性)</b> ・法人の設立手続き(R7年3月予定) ・商品確保に向け、営農指導員等と連携し、生産者への呼びかけや、冬作物の掘り起こしを引き続き実施 ・BtoC向けの売上増に向け、広告やブランディングに関する戦略づくり ・集出荷拠点の整備に向けた関係者協議の継続	<b>1 農産物の直接販売の仕組みづくり</b> ・販売商品(農産物)のさらなる発掘 ・集出荷拠点の検討  <b>2 販路の拡大</b> ・都市部の中小規模飲食店等への営業活動・販路拡大 ・一般消費者向けの取り組み強化に向けたアドバイザー制度の活用を検討 ・各種商談会・イベント等への参加	
商工業	8	<b>嶺北地域で140年続く酒蔵を核とした地域活性化</b> (土佐町)  【実施主体】 ・○土佐酒造(株)  嶺北地域の酒米にこだわった、土佐酒造(株)の高品質な日本酒のさらなる生産体制の強化及び海外への販路拡大を図り、売上増につなげるとともに、経済効果を地域に波及させるため、地元産の酒米を大量かつ安定的に生産できる体制を確立する。 また、日本酒の販路拡大と、酒米の生産拡大の取り組みを通じて、地域における雇用創出を図る。	売上高	3億2,275万円 (R4)	3.6億円	4.5億円	<b>1 生産性の向上及び販路拡大</b> <販路拡大・売上増> ・新工場建設による生産能力の向上を踏まえ、欧州やアジア地域に加えて、北米にも販路を拡大 ・国内外でのイベントや各種商談会への参加 ・飲食店等への個別の営業活動の継続  <生産性の向上> ・生産性の向上につながる製造設備のさらなる導入検討	<b>1 生産性の向上及び販路拡大</b> <販路拡大・売上増> ・欧州やアジア地域、北米に加えて、オーストラリアへの出荷の本格化 ・国内外でのイベントや各種商談会への参加  <生産性の向上> ・生産性の向上につながる製造設備のさらなる導入検討(本年度は品質管理に関する機械を導入し、従業員の負担軽減を図った。その他の設備についても検討中だが、当面は予定していない。)	1億7,341万円 (R6.4月～10月)  ・R6到達目標達成率: 82.6% ・対前年同期比: 97.6%	<b>C</b>  <b>(成果)</b> ・海外売上高が増加した(前年度比124%) 【R5(4～10月):1,744万円 → R6(4～10月):2,163万円】  <b>(課題)</b> ・人材不足により受注に見合った生産体制が整っていない  <b>(今後の方向性)</b> ・引き続き人材確保に取り組むとともに、生産性の向上に向けた製造設備等を検討し、生産体制を強化 ・製造設備等整備に向けた事業計画の作成	<b>1 生産性の向上及び販路拡大</b> <販路拡大・売上増> ・新工場建設による生産能力の向上を踏まえ、欧州やアジア地域に加えて、北米や豪州にも販路を拡大 ・国内外でのイベントや各種商談会への参加 ・飲食店等への個別の営業活動の継続  <生産性の向上> ・生産体制の確保及び新たな設備導入に向けた取り組みの推進	
				地元産原料米調達量	168t (R4)	185t	230t	<b>2 地元産原料米の調達拡大</b> ・地元の契約農家の確保、各契約農家との調整 ・酒米増産に向けた生産体制の仕組みづくりの検討(土佐町松ヶ丘地区)	<b>2 地元産原料米の調達拡大</b> ・土佐町松ヶ丘地区での酒米生産強化に向けた呼びかけや勉強会、技術指導を実施	132t (R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率: 107.0% ・対前年同期比: 85.4%	<b>A</b>  <b>(成果)</b> ・土佐町松ヶ丘地区: 生産者2名増(計8名) →生産面積70a増; 生産量2.5～3t増加見込み ・地元契約農家からの調達量が増加した。(前年度比114%) 【R5(4～11月): 95.3t→R6(4～11月):108.6t】  <b>(課題)</b> ・目標達成するためには、生産面積が不足  <b>(今後の方向性)</b> ・呼びかけや勉強会、技術指導などを継続し、地域内での生産農家を確保 ・酒米増産に向けた生産体制の仕組みづくり	<b>2 地元産原料米の調達拡大</b> ・酒米生産の呼びかけや勉強会、技術指導の継続 ・土佐町松ヶ丘地区が中心となって、酒米を生産している農家による、増産に向けた協議を加速
		従業者数	19人 (R4)	25人	33人	・ハローワークによる求人の継続	・ハローワークによる求人の継続 →本年度の新規雇用者数:11人(うち非正規雇用が8人)(さらに年度内2人の雇用を内定済) 従業者数: R6.3月 20人→R6.11月 25人	25人(正規10名) (R6.11月時点)  ・R6到達目標達成率: 100.0% ・対前年同期比: 119.0%	<b>A</b>  <b>(成果)</b> ・R6年度11名雇用(R6.11月時点)  <b>(課題)</b> ・新採職員の増加により業務効率が低下しているため、人材育成体制の強化が必要  <b>(今後の方向性)</b> ・ハローワークによる求人の継続【再掲】 ・人材育成にかかる体制整備	・ハローワークによる求人の継続 ・人材育成の強化(eラーニングの実施等)		

(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

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			
										R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)		現状分析
商 工 業	9	<b>ジビエを活用したローカルビジネスの推進</b> (大豊町)  【実施主体】 ・〇燈の家 ・大豊町商工会 ・大豊町  ジビエ肉（主にシカ肉）を活用したペットフード商品を製造・販売するとともに、新事業（宿泊事業）に着手し、宿泊事業とセットで収益性の向上を図り、交流人口の拡大と地域雇用の創出へつなげる。	ペットフード 販売額	166万円 (R4)	249万円	500万円	<b>1 生産拡大</b> <原材料(シカ肉等)の確保> ・猟師の持ち込みに頼らない安定した原材料確保の仕組みづくり  <製造の効率化> ・加工場、保管場所整備も視野に入れた生産拡大の検討  <b>2 販路拡大</b> <販促活動の実施> ・付加価値を高めたジビエペットフード商品開発 ・展示会・イベントへの出展（BtoB、BtoC） ・自社HP等の機能向上、SNSによる情報発信	<b>1 生産拡大</b> <原材料(シカ肉等)の確保> ・地元猟友会、高知県猟友会へシカ肉買い取りのPR実施 ・近隣エリアへ買取営業の実施(高知市、南国市、本山町等) ・冷凍配送システム（佐川急便）を活用した買い取りサービスの利用検討  <製造の効率化> ・設備投資等に関する協議は今後検討  <b>2 販路拡大</b> <販促活動の実施> ・R5に産振補助金(ステップアップ事業)を活用して県外展示会(9会場：関東2、関西7)に出展し、そのネットワークを活用してドッグトレーナー向けの新商品開発中 ・関係各所（産業振興センター、よろず支援拠点）と事業戦略・設備投資等について協議(2回) ・県内外で開催されるペット関連イベント等へ出展：8回 ・自社HP作成検討（産振センター派遣アドバイザー）	146万円 (R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率：88.0% ・対前年同期比：84.3%	<b>B</b>  <b>(成果)</b> ・原材料の買い取り量が増加した。 ・都市部の市場動向や顧客の需要を把握することができ、新商品の開発に反映できた。 ・新商品「ほろほろジャーキー」を開発した。(催事限定販売) ・原材料の確保に向け冷凍配送システムを導入した。  <b>(課題)</b> ・販売額の目標に対し原材料の買取量が不足 ・ドッグトレーナー等向けの商品が少ない  <b>(今後の方向性)</b> ・冷凍配送システムを活用した買い取りサービスのPRの強化 ・地元猟友会や近隣エリア等への買取営業を強化し、鹿肉の必要量を確保 ・県内外で開催されるイベントやドッグトレーナー等へのアンケートを基にした新商品開発	<b>1 生産拡大</b> <原材料(シカ肉等)の確保> ・既存の買い取りルートに加え、高知県全域の買い取りが可能であることを前面に出した買い取り営業・PRの実施 ・県内外で開催されるイベント等でアンケート調査を実施し、ニーズを把握  <製造の効率化> ・宿泊事業の事業戦略とあわせた製造効率化にかかる設備投資の検討  <b>2 販路拡大</b> <販促活動の実施> ・新商品づくりにつなげる需要把握を含めた販促活動の実施		
			宿泊事業 売上高	-	0万円 ※宿泊事業 未着手	500万円	<b>3 新事業（宿泊事業）の検討</b> <ターゲットを見据えた宿泊事業の展開> ・ジビエと宿泊に取り組む先進事例の調査 ・宿泊事業に必要な各種資格取得 ・既存施設(旧旅館)の活用検討(施設改修)	<b>3 新事業（宿泊事業）の検討</b> <ターゲットを見据えた宿泊事業の展開> ・県内先進地事例調査、市場動向調査 → 瀨北管内の民泊事業者が集まった意見交換会に参加 → 高知県への海外観光客の動態調査について情報収集 ・産業振興センター、よろず支援拠点と宿泊事業に関する経営戦略検討(2回)	-  ・R6到達目標達成率：-% ・対前年同期比：-%		<b>-</b>  <b>(成果)</b> ・経営戦略の検討を開始する等、宿泊事業実施に向けたファーストステップをクリアし、事業開始に向けた準備が着実に進んでいる。  <b>(課題)</b> ・経営戦略の策定 ・既存施設(旧旅館)の改修等、事業開始に向けた資金調達  <b>(今後の方向性)</b> ・関係各所(産業振興センター、よろず支援拠点)の支援による経営戦略の策定 ・資金調達の検討(産振補助金、観光補助金等)	<b>3 新事業（宿泊事業）の検討</b> <ターゲットを見据えた宿泊事業の展開> ・宿泊事業経営戦略を基にしたソフト・ハード両面の取り組みを実施(視察による情報収集、施設改修検討等) ・資金調達に向けた各種支援策の情報収集等の取り組みの実施	

(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

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			
										R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)		現状分析
商 工 業	10	<b>どぶろくによる「杉の大杉」エリアの活性化</b> (大豊町)  【実施主体】 ・農家食堂ファミリー大杉 ・大豊町商工会 ・大豊町  農家食堂ファミリー大杉において、どぶろくの既存商品の磨き上げと新商品の開発を行い、販路拡大・売上げの増加を目指すとともに、規模拡大に応じた生産・加工設備の導入も視野に入れ、地場産業としての振興を図る。また、隣接する「杉の大杉」や「道の駅大杉」を含めた大杉エリア全体において、どぶろく振興による稼げる仕組みを構築する。	どぶろく商品 販売額	150万円 (R4)	237万円	500万円	<b>1 販路拡大</b> <新商品の開発> ・厳密な温度管理で、かつアルコール度が低く幅広い年齢層が楽しめる火入れしたどぶろくや関連商品の開発  <販促活動の実施> ・既存商品について、購入客がそのまま持って帰れるよう保冷剤や発泡スチロールを提供 ・キャッシュレス決済の検討・導入 ・Instagram等のSNSを活用した効果的な情報発信 ・生酒：県内宿泊施設と連携した宿泊プランづくり ・火入れ：県外の県人会等の場を活用したPR ・その他：幅広い年齢層が楽しめるような商品開発、嶺北エリアの小売店等での販売促進	<b>1 販路拡大</b> <新商品の開発> ・R5に産振補助金（ステップアップ事業）を活用して、新たな試みである火入れどぶろくの成分分析を実施後、県工業技術センターと協議を重ね、火入れどぶろくの低アルコール化実証作業を実施 →アルコール度数が決定。本格的な商品化がスタート ・パッケージデザイン等商品化に向け準備中  <販促活動の実施> ・保冷剤や発泡スチロールの提供開始(4月～) ・クレジットカード、各種電子マネーでの決済開始(5月～) ・よろず支援拠点にアドバイスを受けネットショップ(BASE)運用開始(10月)	116万円 (R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率：73.4% ・対前年同期比：47.2%	C	<b>(成果)</b> ・火入れどぶろくの低アルコール商品の開発に目途がついた。 ・保冷剤や発泡スチロールの提供により顧客の利便性向上が進んだ。 ・ネットショップの運用を開始したことにより、販売チャネルの開拓につながった。  <b>(課題)</b> ・来店者数の伸び悩み等により、売上が目標に達していない ・幅広い年齢層が楽しめるという視点で見ると、商品ラインナップが足りない ・既存商品を含めた効果的な販売促進活動	<b>1 販路拡大</b> <新商品の開発> ・火入れどぶろくの本格的な商品化 ・新たな商品レパートリーの検討  <販促活動の実施> ・ネット通販体制強化 ・県内宿泊施設と連携した宿泊プランづくり、県外の県人会総会等の場を活用した販売促進活動 ・嶺北エリアの小売店等での販売促進等、営業販売戦略の策定	
							<b>2 生産規模の拡大</b> <生産・加工設備の導入> ・作業効率化と規模拡大を見据えた生産・加工設備の導入検討	<b>2 生産規模の拡大</b> <生産・加工設備の導入> ・資材（瓶等）の保管設備設置の検討			68,040人 (R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率：101.5% ・対前年同期比：97.0%		A
<b>3 大杉エリア全体での集客アップの検討</b> <エリア内で連携した集客アップの取り組み> ・観光拠点施設(杉の大杉、ファミリー大杉、道の駅)をつなぐインセンティブ等の仕組みの検討	<b>3 大杉エリア全体での集客アップの検討</b> <エリア内で連携した集客アップの取り組み> ・どぶろく振興と大杉エリアでの観光拠点施設をつなぐ各種イベントの実施に向けた協議(2回)	<b>3 大杉エリア全体での集客アップの検討</b> ・地域本部と大豊町、関係機関が連携し、大杉エリア内の観光拠点施設をつなぐインセンティブ等の仕組みづくり ・観光施設等とどぶろく振興など、エリア全体における関係機関が連携した集客アップに向けた取り組みの実施											

(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

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			
										R6到達目標に対する現状	達成度(※)		現状分析
観光	11	<p><b>嶺北地域における広域観光の振興</b> (嶺北地域全域)</p> <p>【実施主体】 ・◎(一社)土佐れいほく観光協議会 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村</p> <p>(一社)土佐れいほく観光協議会を中心に、嶺北地域の自然、歴史、文化、暮らしなどの多様な地域資源を生かした、訴求力のあふれる旅行商品の造成を進めるとともに、ターゲットに応じた的確な情報発信等マーケティング活動を強化し、嶺北地域の観光地としての知名度を高め交流人口の拡大を図ることで、観光産業の「稼ぐ力」を培い、地域経済の活性化を目指す。</p>	<p>主要観光施設の入込数</p> <p>385,343人 (R5見込)</p>	<p>395,900人</p>	<p>429,420人</p>	<p><b>1 宿泊旅行の誘客推進</b> ・キャンペーンの実施・推進 ・キャンプ利用の推進 ・SNSでのPR強化・認知度の向上 ・宿泊施設のOTA・SNS活用支援</p> <p><b>2 日帰り旅行の誘客推進</b> ・セールスの強化 ・地域主催のイベントPR ・新たな体験事業者やプログラムの創出支援 ・体験プログラムのPR強化</p> <p><b>3 国内外の教育旅行の誘致推進及び受入促進</b> ・セールスの強化 ・他組織との連携強化 ・受入家庭確保のための支援強化 ・地域初の新たなプログラム開発支援</p> <p><b>4 周遊促進の仕組みづくり</b> ・宿泊者に翌日遊べるコンテンツの情報提供 ・宿泊者に翌日食べるコンテンツの情報提供 ・宿泊者に翌日買うコンテンツの情報提供 ・スタンプラリーによる飲食店舗の周遊促進支援</p> <p><b>5 DMOとしてのマーケティング機能等の発揮</b> ・エリア満足度調査の継続的な実施 ・資源の再整理、魅力化推進 ・デジタルデータの活用による打ち手構築</p>	<p><b>1 宿泊旅行の誘客推進</b> ※いずれも11月末実績 ・宿泊誘客促進企画の実施・推進 → 春の「体験博覧会れいほく。」にて宿泊優待券を配布(122枚配布→50枚利用 利用率41%) ※令和7年度におけるシーズン展開について検討中 ・新たな宿泊施設にOTAへの登録推奨 ・SNSでのPR強化</p> <p><b>2 日帰り旅行の誘客推進</b> ・愛媛県から高知県西部の観光バス会社への営業活動によりツアーを獲得中 → ツアー集客件数23件(R5実績:110件) ・地域主催のイベントPR → 今年度から「土佐の豊穡祭in嶺北」の運営事務局を務める(10月27日開催:集客数=約2,300人 対前年135%) 土佐町体験博覧会「とさんぼ」の早明浦ダムイベントのサポート実施 ・新たな体験事業者やプログラムの創出支援 → 「どっぴり高知旅」に選定された「吉延の棚田」ガイドツアーを支援 ・体験プログラムのPR強化 → 「体験博覧会れいほく」参加事業者数10(R5:10) 参加者数78人(R5:77人) ・インフラツーリズムの促進 → ツアー集客件数35件(R5実績:19件) 集客数737人(R5実績:626人)</p> <p><b>3 国内外の教育旅行の誘致推進及び受入促進</b> ・教育旅行誘致 → 54校・5,372人(R5実績:81校・8,288人) ・他組織との連携強化: → (一社)そらの郷との連携により民泊4校を誘致(公社)日本観光振興協会との連携により台湾からの民泊6校を誘致 新たに豪高校の民泊1校を誘致(HPからの誘客) ・受入家庭確保のための支援強化 → 民泊受入家庭の開拓(紹介キャンペーンをスタート) 民泊説明会を実施予定(2/14)(30名程度の参加を目標) ※過去受入実績のある家庭の再稼働を推進(電話連絡+訪問) ・新たなプログラム開発支援 → ダム下からスタートするラフティング+早明浦ダムインフラツーリズム</p> <p><b>4 周遊促進の仕組みづくり</b> ・宿泊者に翌日遊べる・食べる・買うコンテンツの情報提供 → 明日遊べる体験プログラム数109件(R5実績:103件) ・「あかうし街道スタンプラリー」による飲食店舗の周遊促進支援 ・近隣の広域観光組織等との連携に着手</p> <p><b>5 DMOとしてのマーケティング機能等の発揮</b> ・れいほく観光協議会における土日祝日の観光案内窓口の開設 ・エリア満足度調査の継続的な実施 → アンケート回答数245(11月末時点 R5実績:365) リピーター率82.9%(R5実績:74.3%) ・デジタルデータ活用事業(高知県)を活用した実証事業を実施中(テントパークでの閑散期における誘客及び宿泊促進 ほか)</p>	<p>277,613人 (R6.4月~11月)</p> <p>・R6到達目標達成率:105.2% ・対前年同期比:100.8%</p>	<p>18,882人 (R6.4月~11月)</p> <p>・R6到達目標達成率:98.7% ・対前年同期比:94.0%</p>	<p>375,754千円 (R6.4月~11月)</p> <p>・R6到達目標達成率:103.3% ・対前年同期比:97.1%</p>	<p><b>(成果)</b> ・(一社)そらの郷等関係機関との連携により、教育旅行誘致が進んだ。 ・土佐れいほく観光協議会のHPやSNSにおける情報発信が充実され、れいほく地域のPRにつながった。 ・休日の観光窓口の開設により、観光案内機能が強化された。 ・豊穡祭における情報発信等の新たな取組により誘客促進の強化につながった。 ・一般旅行における他地域(三好市)との連携に着手した。</p> <p><b>(課題)</b> ・観光による交流人口と消費額の拡大を図るため、地道なPRやセールス活動の継続 ・観光資源の磨き上げやブランドイメージの確立等によりセールス活動における訴求力を高める ・「れいほく」の今後の展開について、既存イベントでの誘客促進も含めた効果的なシーズン展開 ・教育旅行における受入家庭の高齢化への対応、収益の確保 ・広域単体ではなく、近隣団体等とも連携した効果的な誘客促進</p> <p><b>(今後の方向性)</b> ・観光拠点施設における魅力度の向上 ・シーズン展開を見据えたイベントの効果的な展開 ・教育旅行における受入家庭の高齢化に伴う送迎手段の確保、単価等の見直しによる収益の確保 ・近隣地域との情報発信、ガイド養成等による連携</p>	<p><b>1 宿泊旅行の誘客推進</b> <b>2 日帰り旅行の誘客推進</b> ・観光拠点施設における魅力度の向上 「ゆとりすとパーク」における雲海鑑賞 「モンベル」における体験メニューの追加 「早明浦ダム」におけるインフラツーリズムの強化 「大川村観光遊覧船」を核とした魅力向上 「白滝の里」における遺構資源等を活用した商品開発 など ・「れいほく」の「豊穡祭」の既存イベントでの誘客促進を含め、シーズン展開を見据えたイベントの効果的な展開 春の「花」、夏の「アクティビティ」、秋の「食」、冬の「雲海、イルミネーション」 など ・教育旅行における受入家庭の高齢化に伴う送迎手段の確保、単価等の見直しによる収益の確保 ・近隣地域(徳島県三好エリア、仁淀川エリア、西条市など)との情報発信、ガイド養成等による具体的な連携</p> <p><b>3 国内外の教育旅行の誘致推進及び受入促進</b> ・教育旅行における受入家庭の高齢化に伴う送迎手段の確保、単価等の見直しによる収益の確保</p> <p><b>4 周遊促進の仕組みづくり</b> ・スタンプラリー等による飲食店舗の周遊促進支援 ・近隣地域(徳島県三好エリア、仁淀川エリア、西条市など)との情報発信、ガイド養成等による具体的な連携</p> <p><b>5 DMOとしてのマーケティング機能等の発揮</b> ・エリア満足度調査の継続的な実施 ・資源の再整理、魅力化推進 ・デジタルデータの活用による打ち手構築</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)】			R6計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】
				出発点	R6到達目標	R9目標			現時点の進捗状況			
				R6	R6	R6			R6到達目標に対する現状	達成度(※)	現状分析	
観光	12	<p><b>アウトドアヴィレッジもとやまを核とした観光産業の振興</b> (本山町)</p> <p>【実施主体】 ・◎本山町 ・◎民間事業者</p> <p>アウトドア拠点施設（アウトドアヴィレッジもとやま）を核として、地域ならではの豊かな自然や食、歴史、文化等を活用した魅力ある体験プログラム造成し全国に発信することで、地域への誘客を促進し、交流人口の拡大による地域経済の活性化を図る。</p>	アウトドアヴィレッジもとやまの利用者数	51,191人 (R4)	52,000人	58,000人	<p><b>1 アウトドア拠点施設（アウトドアヴィレッジもとやま）の運営・誘客</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・営業戦略会議を開催（6/13、7/25） →関係者間でこれまでの実績を踏まえた課題等を確認し、利用者増に向けた今後の取り組み、情報発信や営業強化を検討</li> <li>・どぶり高知旅関係者協議（7/31、9/19、10/9、10/25、11/12） →汗見川エリアでの閑散期における商品造成を検討中</li> <li>・インバウンド商品の検討 →県観光コンベンション協会主催のクルーズ船モニターツアーコースに「吉延の棚田散策+おむすび作り体験」が採用(1/15~17)</li> <li>・体験ツアー（土佐れいほくで遊ぼう！） 母の日フラワーづくり（5/11） ネイチャーゲーム&amp;木工教室（6/23） ツリークライミング体験（7/7） 手作り望遠鏡&amp;星空観察会inなめかんの郷（7/27） 夏野菜収穫体験inカワムラファーム（7/27） 夏の星空観察会（8/4） ツリークライミング体験（10/12） キャンドルフラワーづくり（10/13） 秋の星空観察会（10/19） ネイチャーゲーム&amp;木工教室（11/23） ドライフラワーしめ縄づくり（12/22）</li> <li>・ガイド養成講座 登山ガイド講習in梶ヶ森（4/20） 登山ガイド講習in工石山（6/2） 登山ガイド講習in梶ヶ森（9/28） 登山ガイド講習in白髪山（11/16~17）</li> </ul>	<p>33,179人 (R6.4月~12月)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・R6到達目標達成率：85.1%</li> <li>・対前年同期比：93.5%</li> </ul>	B	<p><b>(成果)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・定期的な体験ツアーの開催により施設の利用増や地域の周遊促進につながった。(イベント11回開催、114名参加)</li> <li>・定期的なガイド養成講座の開催により、地元ガイド等のスキルアップにつながった。(ガイド養成講座4回開催、のべ35名参加)</li> </ul> <p><b>(課題)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・インバウンドや閑散期(4~6月、12~2月)の利用者増に向けた商品の検討</li> <li>・交流人口の拡大による観光消費額が拠点施設等へ集約され、雇用につながっていく仕組みの構築</li> </ul> <p><b>(今後の方向性)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ハイシーズンの客単価アップによる売上増</li> <li>・閑散期(4~6月、12~2月)の利用者増による売上増</li> <li>・土佐れいほく観光協議会と連携した情報発信・営業活動</li> <li>・体験プログラム等の受付ワンストップ化</li> <li>・売上増に向けた客単価アップや閑散期対策に取り組む人材確保</li> </ul>	<p><b>1 アウトドア拠点施設（アウトドアヴィレッジもとやま）の運営・誘客</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&lt;利用者数及び売上の増&gt;</li> <li>・ハイシーズンの客単価アップによる売上増 →宿泊客向けオプションツアーの造成 →BBQ等の単価アップ など</li> <li>・閑散期(4~6月、12~2月)の利用者増による売上増 →クルーズ船利用者(外国人)をターゲットにした、棚田や野菜収穫など地域の魅力を活かした商品づくり →学生合宿、企業研修等のプラン検討 →土佐れいほく観光協議会と連携した情報発信・営業活動</li> <li>&lt;雇用創出に向けた拠点施設への売上集約&gt;</li> <li>・体験プログラム等の受付ワンストップ化に向けた関係者間の調整、合意形成</li> <li>・人材供給の仕組みづくり →若者が魅力に感じる雇用条件の整備 →単価アップや閑散期対策に取り組む人員確保 →上記に対応するため、特定地域づくり事業協同組合設立の検討(事業者ニーズ調査及び設立に向けた協議開始)</li> <li>・アウトドアヴィレッジもとやまの取組方針等策定 →上記取り組みを一体的かつ効率的に進めるため、営業戦略会議において取組方針を策定</li> </ul>	

(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	13	<b>ゆとりすとパークおおとよ・山荘 梶ヶ森を核とした観光産業の振興</b> (大豊町)  【実施主体】 ・◎大豊町 ・○指定管理者  大豊町の2大観光施設である「ゆとりすとパークおおとよ」、「山荘 梶ヶ森」それぞれの施設がポテンシャルを生かした観光コンテンツを造成するなど、両施設の再活性化を図り、交流人口の拡大を目指す。	ゆとりすとパークおおとよ 入込数(入場者+宿泊者)	23,321人(R4)	24,240人	27,000人	<b>1 集客促進</b> ・広大な芝生を活用したイベントの毎月実施 ・企画力のある人材の確保・育成  <b>2 施設の魅力向上</b> ・コンセプトの「風と遊ぶ」を体感できる施設へのリニューアル ・魅力ある施設整備(撮影映えスポット、ジップライン等のアクティビティ等)	<b>1 集客促進</b> ・復活!連休まつりく昭和レトロな遊びを楽しむイベント>(5月3日) (懐かしい掘り出し物が見つかる「ガラタ市」、ボンネットバス、餅投げ等) ・子供まつりく昔遊びやゲームを楽しむイベント>(5月5日) (竹とんぼづくり、アメゴのつかみ取り、こま回し等) ・閑散期(3月)の集客に向けたイベントの協議(6月26日) ・ランクルズZEKKEICAMP開催(10月26日、27日)  <b>2 施設の魅力向上</b> ・テント区画の見直しの検討(1区画が狭いため区画を減らし、1区画のサイズを変更) ・指定管理者の変更を踏まえた施設修繕の検討	12,940人(R6.4月~11月)  ・R6到達目標達成率:80.1% ・対前年同期比:60.5%	C	<b>(成果)</b> ・趣向を凝らした新規イベントの実施により、GWは昨年を上回る入込数につながった。(連休まつり約700名来場、子供まつり約500名来場) ・ランクル関連イベントが好評だったことから、次回開催や他メーカーのイベント開催検討につながった。  <b>(課題)</b> ・当面の集客アップ及びお金を使ってもらえる仕組みづくり ・施設のリニューアルに向けた専門人材の確保 ・広大な施設を活用したイベントを定期的実施できる企画力のある人材及び予算の確保  <b>(今後の方向性)</b> ・広大な芝生を活用したイベントの実施(毎月) ・コンセプトの「風と遊ぶ」を体感できる施設へのリニューアル等、魅力ある施設整備 ・企画力のある人材の確保・育成 ・当施設を核に吉野川流域の観光資源を活用した周遊観光の仕組みづくり	<b>1 集客促進</b> ・オートバイ神社を設置しツーリング客を呼び込むとともに、レストランのカフェ機能の強化や、記念グッズ販売等によるお金を使ってもらえる仕組みづくり ・イベントの企画・運営を担うスタッフの配置及び広大な芝生を活用したイベントの定期実施  <b>2 施設の魅力向上</b> ・テーマパークの開発実績があるなど専門性の高い人材を確保し、広大な敷地に花を植える等、多世代の誘客につなげるための基本構想の策定  <b>3 吉野川流域の周遊観光の促進</b> ・当施設や国宝など、見所ある観光資源を活用した周遊観光の仕組みづくり ・上記の売上を集約して雇用を創出する法人づくりを進め、若者の雇用の受皿を整備 ・廃校を利用した観光拠点の整備を検討
							<b>1 集客促進</b> ・夏、冬のそれぞれにおいて立地のメリットを生かし、天体観測等のターゲットを見据えた集客イベントの実施  <b>2 施設の魅力向上</b> ・冬季営業を可能とする周辺インフラ、施設整備の実施(水道施設の凍結防止、施設までの利用客の移動手段確保等)	<b>1 集客促進</b> ・ファンミーティング、山頂わら焼き体験等の開催(4月) ・子供をターゲットにした山荘周辺での梅雨時期イベント(水鉄砲)の開催(6月) ・梶ヶ森フォトコンテストの実施(7~8月) ・お月見フェス開催(オリジナル缶バッジの配布、限定プレートの提供)(9~10月)  ・ITF(台湾国際旅行博)出展(11月)  <b>2 施設の魅力向上</b> ・冬季営業を可能とする周辺インフラ、施設整備の検討(水道施設の凍結防止、施設までの利用客の移動手段確保等)			1,656人(R6.4月~11月)  ・R6到達目標達成率:211.6% ・対前年同期比:-% ※R5.4~6までは改修工事で閉鎖	
観光	14	<b>山岳観光を核とした観光産業の振興</b> (大川村)  【実施主体】 ・◎大川村 ・○(一社)大川村ふるさとむら公社  自然王国白滝の里を拠点として、四国山地、吉野川、さめうら湖といった自然の資源を生かし、自然や人とのふれあい・交流を深める新たな観光コンテンツをつくり、交流人口の拡大を目指す。	白滝の里 入込数	5,292人(R4)	5,600人	6,700人	<b>1 地域資源を活用した体験プログラムの開発と磨き上げ</b> 【大川村】 ・観光人材の確保、村の自然資源等を活用した体験プログラムの開発・磨き上げサポート ・地域情報を含めた観光コンテンツ等の情報共有・発信、土佐れいほく観光協議会のHP、SNS等と連携したPR ・銚子滝、小金滝、妃ヶ淵などの景勝地周辺の環境整備や、登山道の整備  【(一社)大川村ふるさとむら公社】 ・アドバイザーの活用による体験プログラムの開発・磨き上げ ・土佐れいほく観光協議会のHP、SNS等と連携したPR ・白滝の里周辺の環境整備 ・ボート・カヌーの有効活用	<b>1 地域資源を活用した体験プログラムの開発と磨き上げ</b> 【大川村】 ・いしづちエリア(西条市、久万高原町、いの町、大川村)における観光WEBサイトを構築し、キャスト(旅案内人)による観光地の情報発信ツールを検討 →WEBサイトは2月頃立ち上げ予定 ・鉱山跡地活用に向けた検討 ・辰年プレミアムダムカードの配布による誘客促進(年内に2,000部配布予定)  【(一社)大川村ふるさとむら公社】 ・大川村さめうら遊覧船の運行開始による白滝の里周辺への誘客促進 →大川村さめうら遊覧船(7/6~11月未まで運行) ・利用者数496名(7/6~11月末) ・運営費用をクラウドファンディングにより190万円資金調達 ・大川村さめうら遊覧船事業の磨き上げ(県観光アドバイザー(自然・体験型アドバイザー)制度活用)	4,376人(R6.4月~11月)  ・R6到達目標達成率:117.2% ・対前年同期比:90.6%	S	<b>(成果)</b> ・いしづちエリアと連携し、キャストによる情報発信等体験プログラムの磨き上げが進んだ。 ・大川村さめうら遊覧船が運航開始となり、新たな観光資源の商品化ができた。 ・アドバイザー制度の活用により遊覧船事業と食事・宿泊とのセットプラン造成の検討が進んだ。  <b>(課題)</b> ・観光資源の磨き上げ、体験プログラムの開発及び定常化による誘客促進  <b>(今後の方向性)</b> ・大川村さめうら遊覧船の魅力ある観光商品化 ・体験プログラムの運営主体の人材確保等、受入体制の整備 ・白滝の里周辺の環境整備による誘客促進 ・近隣地との連携による誘客促進	<b>1 地域資源を活用した体験プログラムの開発と磨き上げ</b> 【大川村】 ・観光人材の確保、村の自然資源等を活用した体験プログラムの開発・磨き上げサポート ・いしづちエリア(西条市、久万高原町、いの町、大川村)における観光コンテンツ等の情報共有・発信 ・土佐れいほく観光協議会のHP、SNS等と連携したPR ・銚子滝、小金滝、妃ヶ淵などの景勝地周辺の環境整備や、登山道の整備  【(一社)大川村ふるさとむら公社】 ・大川村さめうら遊覧船事業と食事・宿泊とのセットプランの造成及びガイドの育成や案内スポットの磨き上げによる誘客促進 ・土佐れいほく観光協議会のHP、SNS等と連携したPR ・白滝の里周辺の環境整備

(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			
										R6到達目標 に対する現状	達成度 (%)		現状分析
観光	15	<b>さめうら湖を核とした観光産業の振興</b> (土佐町)  【実施主体】 ・◎土佐町 ・◎民間事業者等  さめうら荘のさらなる魅力化とともに、湖面を活用した観光客向けのアウトドアアクティビティ体験を提供することで、地域外からのさらなる観光客の誘客を図る。また、さめうら湖畔に整備した拠点施設を中心に、カヌーをはじめとしたアウトドアスポーツの競技力向上や合宿誘致の取り組み等を通じて、嶺北地域全体の交流人口の拡大につなげる。	さめうら荘利用者数	18,902人 (R4)	19,750人	22,000人	<b>1 さめうら荘への誘客</b> ・受入体制のさらなる充実（スタッフの接客スキルアップ等） ・レストランメニューのさらなる充実 ・魅力ある体験プログラムの造成及び宿泊プランとのセットによる誘客 ・SNS等を活用したさめうら湖周辺の効果的なプロモーション、土佐れいほく観光協会と連携した情報発信	<b>1 さめうら荘への誘客</b> ・土佐町役場観光コーディネーターによる、体験型プログラム、さめうら荘1棟貸し切り宿泊プラン、早明浦ダムインフラツーリズムなど、魅力的なツアーの造成 ・旅行者に対する貸切バス等の借上料の補助金を活用したツアーの実施（土佐町周遊観光バスツアー補助金、土佐れいほく観光協議会バスツアー補助金） ・新たなレストランメニューの造成（土佐あかし浪漫御膳）	14,579人 (R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率：110.7% ・対前年同期比：95.3%	<b>S</b>  <b>（成果）</b> ・さめうら湖とその周辺の豊かな自然環境を活用した、魅力的なツアー造成が進み、さめうら荘への誘客につながった。 （早明浦ダムインフラツーリズムツアー実施件数：57件、参加者1,493人） ・新たなレストランメニューが造成された。（土佐あかし浪漫御膳）  <b>（課題）</b> ・若年層や新卒者の雇用の受け皿につなげるための、各種イベント等の連携強化及び売上の集約 ・さめうら湖周辺のさらなる誘客と嶺北地域の交流人口の拡大  <b>（今後の方向性）</b> ・魅力ある体験プログラムの造成及び宿泊プランとのセットによる誘客 ・スポーツツーリズム体験プログラム等との連携強化 ・SNS等を活用したさめうら湖周辺の効果的なプロモーション	<b>1 さめうら荘への誘客</b> ・魅力ある自然体験プログラム商品のさらなる造成による客単価アップ→どっぷり高知旅キャンペーン、早明浦ダムインフラツーリズム、連続テレビ小説「あまちゃん」との連携 ・とさんほ掲載のアクティビティの充実及び宿泊プランとの連携 ・嶺北地域の食や町並みなど観光素材を組み合わせたツアーを造成し、新たな顧客層の取り込みを推進 ・スポーツツーリズム体験プログラムとの連携強化→宿泊とのセット販売を推進 ・SNS等を活用したさめうら湖周辺の効果的なプロモーション、土佐れいほく観光協会と連携した情報発信		
			カヌー拠点施設利用者数	12,152人 (R4)	12,500人	14,000人	<b>2 さめうら湖を核としたスポーツツーリズムの振興</b> ・スポーツイベントや競技大会等の誘致 ・スポーツ合宿の誘致 ・アクティビティ商品等のさらなる磨き上げ・造成	<b>2 さめうら湖を核としたスポーツツーリズムの振興</b> ・スポーツ合宿の誘致活動 湖面を活用した観光商品（サブ等）の磨き上げ ・各種イベント等によるさめうら湖への誘客 → さめうら湖畔遊歩道清掃×ツーリズム（7/18スタート） 土佐町スポーツ・まちづくり企画「水とスポーツの力」：小谷実可子さん講演（8/24、25） さめうらカヌーテラス4周年イベント（9/1～9/30） さめうら湖国際カヌーフェスティバル（スポーツ庁委託事業）（11/4）	11,392人 (R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率：136.7% ・対前年同期比：103.8%	<b>S</b>  <b>（成果）</b> ・カヌー・SUP等のイベントを開催し、さめうら湖への誘客につながった。（9回開催、延べ984人）  <b>（課題）</b> ・湖面を活用したアウトドアアクティビティ商品の充実 ・カヌー等のスポーツのメッカと言われるほどの知名度の向上  <b>（今後の方向性）</b> ・スポーツイベントや競技大会等の誘致 ・スポーツ合宿の誘致 ・アクティビティ商品等のさらなる磨き上げ・造成、高付加価値ツアーの検討	<b>2 さめうら湖を核としたスポーツツーリズムの振興</b> ・スポーツイベントや競技大会等の誘致 ・スポーツ合宿の誘致 ・アクティビティ商品等のさらなる磨き上げ・造成、高付加価値ツアーの検討		
			さめうらテントパーク利用者数	758人 (R4)	2,168人	2,800人	<b>3 さめうらテントパークの整備</b> ・第3期工事の実施（RVパーク等の整備）	<b>3 さめうらテントパークの整備</b> ・第2期工事の完了（テントサイト2箇所、管理棟）：9月完成 ・第3期工事（RVパーク整備）の実施→入札不落によりR7へ繰り越し	697人 (R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率：48.2% ・対前年同期比：84.7%	<b>D</b>  <b>（成果）</b> ・第2期工事を実施し、テントサイト2箇所及び管理棟が整備された。（プレミアムサイトとして稼働開始（12月～）） ・第3期工事に向けて再整備計画を策定し、RVパークを整備することが決まった。（高知県観光振興推進総合支援事業費補助金交付決定済）  <b>（課題）</b> ・段階的な整備によりテントパークの魅力は向上しているが、誘客につながっていない。  <b>（今後の方向性）</b> ・第3期工事（RVパーク整備）の実施 ・2月実施予定の「土佐あかし1kgつきデイブランチキャンペーン」の成果を踏まえた、閑散期におけるグルメキャンププラン等の検討	<b>3 さめうらテントパークの整備</b> ・第3期工事（RVパーク整備）の実施 ・閑散期におけるグルメキャンププラン等のさらなる検討		
			雇用創出数 ※R7追加指標	-	-	1人						<b>4 人材確保、育成</b> ・新たな雇用創出に向けた、収益力の強化 ・特定地域づくり事業協同組合を活用した人材の確保	

(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	
その他	16	<b>土佐町石原地区の地域資源を活用した地域活性化</b> (土佐町)  【実施主体】 ・◎合同会社いしはらの里 ・◎(株)いしはらキッチン ・◎有限責任事業組合トサイチオン ・いしはらの里協議会 ・土佐町  土佐町石原地域の資源をフル活用した稼げる仕組みを構築し、UIターン者の受け皿となる仕事を確保するとともに、収益を活用してプラスアルファの住民サービスを展開し、あらゆる世代の者にとって暮らしやすい地域づくりを進める。	宿泊・交流事業売上高	598万円(R4)	675万円	900万円	<b>1 交流人口の拡大・宿泊施設の整備・運営</b> ・体験プログラムの拡充 ・木の家の増設の検討 ・スポーツ合宿の誘致	<b>1 交流人口の拡大・宿泊施設の整備・運営</b> ・体験プログラムの実施(4～11月実績：42件、1,196人、3,049千円) ・どぶり高知旅ツアーを造成、モニターツアーを実施(参加者15名、@15,500円) ・役場観光コーディネーターによるツアーの販促	558.2万円(R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率：124.0% ・対前年同期比：164.4%	<b>S</b>  <b>(成果)</b> ・HP等情報発信の強化や、ツアー造成により、売上が増加した。  <b>(課題)</b> ・秋・冬季の利用者が少ない ・平均単価が低い(宿泊4,390円、体験2,550円)  <b>(今後の方向性)</b> ・体験プログラムの拡充等による、秋・冬季の利用拡大 ・木の家の新たな整備方針の策定 ・スポーツ合宿の誘致	<b>1 交流人口の拡大・宿泊施設の整備・運営</b> ・秋・冬季における体験プログラムの拡充 ・木の家の体験プログラムの造成(テントサウナ、グランピングの検討) ・木の家の活用方法や新たな整備など幅広くあり方を検討 ・体育館等を活用したスポーツクラブの合宿誘客 ・インバウンド受入体制の強化	
			さとのみせ・やまさとの市売上高	1,372万円(R4)	1,825万円	2,500万円	<b>2 地域資源の活用</b> <さとのみせ(店舗)、やまさとの市(直販所)の収益力及び利便性向上> ・「さとのみせ」：将来的なあり方の検討、地域内利用者の利便性の検討 ・「やまさとの市」：直販所に加えて新たな機能(飲食等)の検討	<b>2 地域資源の活用</b> <さとのみせ(店舗)、やまさとの市(直販所)の収益力及び利便性向上> ・経営面の現状分析を行い、役員会や商い部会において今後の方向性を検討 (地域本部出席による協議・検討会等：5回実施)	2,087.6万円(R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率：171.6% ・対前年同期比：102.1%	<b>S</b>  <b>(成果)</b> ・役員等への経営分析(赤字要因)の共有により、改善に向けた取組の必要性が確認された。  <b>(課題)</b> ・さとのみせの経営改善に向けた地元の合意形成 ・高齢化等による生産・加工・販売にかかる人材不足  <b>(今後の方向性)</b> ・さとのみせの経営改善及びやまさとの市の機能強化に向けた計画策定	<b>2 地域資源の活用</b> <さとのみせ(店舗)、やまさとの市(直販所)の収益力及び利便性向上> ・「さとのみせ」：将来的なあり方の検討、地域内利用者の利便性の検討 ・「やまさとの市」：新たな機能(調理設備等)の整備計画の策定	
			(株)いしはらキッチン加工品販売額	1,500万円(R5見込)	1,875万円	3,000万円	<b>2 地域資源の活用</b> <加工品の販路拡大及び売上増> ・産振アドバイザー制度を活用した事業戦略策定、新商品の開発 ・(一財)高知県地産外資会社と連携した営業活動の強化 ・製造機器の導入、HACCP対応の新工場の整備検討	<b>2 地域資源の活用</b> <加工品の販路拡大及び売上増> ・事業戦略策定セミナー(地産地消・外商課)を受講(5月～7月)し、今後の事業戦略を策定 ・商品改良や販売手法改善に向けた行動計画を策定(産振アドバイザー制度を活用：7月～8月) ・新商品(ちびから)の発売開始(5月～) ・製造機器(殺菌庫)を導入(10月)(小規模事業者持続化補助金) ・新加工場の整備に向けた検討 →候補物件の選定及び今後のスケジュール等策定	1,086.7万円(R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率：86.9% ・対前年同期比：115.2%	<b>B</b>  <b>(成果)</b> ・商談会への参加や新商品のPR等により売上高が増加した。 (県外への商談会に7回参加し、取引先が23社増) ・セミナー受講及び産振アドバイザー制度の活用により、今後の具体的な取組み内容及びスケジュールが策定できた。  <b>(課題)</b> ・事業戦略の遂行に向けた、長期的な生産体制(加工場整備含む)の確保  <b>(今後の方向性)</b> ・事業戦略に沿った営業活動の実施 ・加工場整備に向けた事業計画の策定(コスト試算等) ・新商品の開発	<b>2 地域資源の活用</b> <加工品の販路拡大及び売上増> ・新商品の開発及びECサイトを活用した販路拡大(産振補助金(ステップアップ事業)を活用予定) ・HACCP対応の新加工場整備に向けた事業計画策定	
			トサイチオン売上高	100万円(R5見込)	200万円	1,500万円	<b>2 地域資源の活用</b> <稼げる林業の体制構築> ・地域おこし協力隊卒業生の定着 ・作業効率化のための機械導入の検討等	<b>2 地域資源の活用</b> <稼げる林業の体制構築> ・地域おこし協力隊4名を育成指導(伐採の他、製材・チップ製造等も指導) ・収益力向上につながる製材・加工事業の検討(チップ等取扱事業者との調整や、コスト試算など)	365.8万円(R6.4月～11月)  ・R6到達目標達成率：274.4% ・対前年同期比：253.6%	<b>S</b>  <b>(成果)</b> ・町委託に加え、個人依頼が増え、売上が増加した。  <b>(課題)</b> ・製材・加工等の新たな取組みに必要な機械類の導入  <b>(今後の方向性)</b> ・引き続き地域おこし協力隊を育成するとともに、切り捨て等受託事業の増加を図る ・製材・加工等による収益力向上の検討(機械類導入検討等)	<b>2 地域資源の活用</b> <稼げる林業の体制構築> ・地域おこし協力隊の育成指導 ・切り捨て間伐等受託業務の拡充 ・製材・加工等による収益力向上の検討(機械導入の検討等)	