

仁淀川地域アクションプランの 進捗状況確認資料

仁 淀 川 地 域 本 部

令和7年10月22日（水）

仁淀川地域アクションプランの進捗状況確認資料

R7.10.22

仁淀川地域本部

1 地域アクションプランの令和7年度上半期の実施状況(総括)

(1) 総評

令和7年度は、新たに4項目のアクションプランが加わり、全33項目のアクションプランごとに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。

当地域では、地域アクションプランのこれまでの成果と課題を踏まえつつ、市町村で策定されている第2期まち・ひと・しごと創生総合戦略の取り組みとも歩調を合わせながら、一次産業をはじめとする地域産業の振興に取り組んでいる。

また、地域産業の共通課題である担い手の育成や労働力の確保については、県と市町村との協働のもとに進めている移住政策や、各産業分野の担い手育成・労働力確保の対策等ともリンクをさせながら取り組んでいる。

加えて、地域資源を活用した商品づくりや販売促進を行うことで、地産外商の取り組みの一層の強化を図るとともに、「奇跡の清流仁淀川」や「仁淀ブルー」と称され、全国的に人気が高まっている仁淀川をテーマとした広域観光を推進し、交流人口の拡大を図っている。

農業分野

温暖な気候と立地条件を生かした園芸産地の基幹品目を中心にデータ駆動型農業への転換による生産・出荷体制の強化に取り組むとともに、高糖度トマトやショウガ、サンショウ、地域特性を生かした仁淀川流域茶（仕上げ茶）、薬用作物、本川手箱きじ等の農畜産物の生産、加工・販売促進等により、農業者の所得向上や担い手の確保に取り組んでいる。

また、サンショウについては、防除や施肥等の啓発及び個別巡回により、さび病の発生率が低下し、安定した栽培につながっている。

林業分野

林業分野では、森林の集約化による施業地の確保、担い手の確保・育成、計画的な原木生産の拡大とともに、自伐型林業においては新たな施業方法（切り捨て間伐）を実施している。

また、中山間地域の貴重な収入源となる特用林産物については、安定的な需要が期待できるシキミやサカキの生産拡大、原木マイタケや菌床キクラゲ等きこの類の生産拡大や販路拡大等により、生産者の所得向上や担い手の確保に取り組んでおり、菌床キクラゲについては、生産施設の増設により生産量の拡大につながっている。

水産業分野

地域の特産品である「宇佐の一本釣りうるめいわし」の継続的な不漁に対応して、鮮魚加工技術を応用した多魚種加工品を軸に、展示会・商談会への出展や、既存取引先を通じた地道な営業活動を行い、販売額の増加につながっている。そのほか、マダイやカンパチ等の県内養殖魚や地元食材を活用した商品を製造する水産加工場が稼働しており、商品開発や国内外への販路開拓を進めることで、養殖業の振興、地元産品の利用拡大及び雇用の創出を図っている。

商工業分野

中心市街地活性化計画の着実な実行や、茶や野菜、地乳等の地域資源を活用した新商品の開発及び特産品の販路拡大、販売の拠点となる集客施設の経営改善や道の駅への集客及び販売促進等に取り組んでいる。

また、地域の伝統産業である「土佐和紙」については、「土佐和紙総合戦略」に基づき、原料づくり、担い手づくり、商品開発やPR等の付加価値づくりの取り組みを県・市町村・関係団体等が一体となって進めている。

今年度からは、これらの取り組みの推進に加え、新たに地域資源を活用したクラフトビール、ジン・ウイスキーの製造・販売促進や、池川こんにゃくの生産拡大に向けた生産施設の整備等が計画されており、事業者の取り組みが着実に進んでいる。

観光分野

一般社団法人仁淀ブルー観光協議会が舵取り役となり、市町村・関係団体等と連携しながら、マーケットインに基づく旅行会社へのプロモーション活動やSNS等を活用した情報発信、体験メニューの開発・磨き上げ、訪日外国人旅行者の受入体制の整備等、域内への経済波及効果の拡大に向けた取り組みを進めている。

また、連続テレビ小説「らんまん」の放送や高知県観光博覧会「牧野博士の新休日～らんまんの舞台・高知～」の開催等を通じて得られた牧野博士ゆかりの観光基盤の強化等による集客効果の持続に取り組むとともに、連続テレビ小説「あんぱん」の巡回展や周遊企画の実施等により、仁淀川流域の主要宿泊施設の宿泊者数及び主要観光施設の入込数とも増加している。

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】		
			指標 出发点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
農業	1	仁淀川流域の薬用作物の生産性の向上による産地振興 (仁淀川町、佐川町、越知町、日高村) 【実施主体】 ・◎(農)ヒューマンライフ土佐 大手製薬会社と契約栽培を行っているミシマサイコ・サンショウ・ダイダイなどの薬用作物について、生産農家の所得の向上と就労の場の確保を図るため、乾燥作業の改善や栽培管理、病害虫防除の指導を徹底し、漢方薬の需要増に対応した生産拡大と生産性の向上に取り組む。	ミシマサイコ 製品量 (乾燥重量) 会計年度 5月～4月 0.3t (R4)	0.6t	0.7t	0.9t	1 生産体制の強化 ・サンショウ規模拡大志向農家等の栽培面積拡大 新規作付けほ場の土壌分析等対応【2回(通年)】 ・新規栽培者等の作付け拡大推進 【2回(8月、1月)】 ・高性能乾燥機の追加導入による作業性の改善 【1回(6月)】 2 安定生産への取り組み (薬用作物の栽培管理、病害虫防除指導) ミシマサイコ ・病害防除指導(根朽ち病、斑点病防除 指導) 【1回(11月)】 ・栽培管理指導(秋まき2年栽培、基本管理指導) 【1回(11月)】 ・根朽ち病、斑点病の防除に対応した農業登録拡大 【1回(9月)】	1 生産体制の強化 ・越知町小規模圃場整備事業を活用した規模拡大 1人、20a ・サンショウ栽培呼びかけによる新規作付け申し込み 4人(4月～8月) 2 安定生産への取り組み (薬用作物の栽培管理、病害虫防除指導) ミシマサイコ ・根朽ち病、斑点病に対応した農業登録拡大申請 →斑点病・アミスター20フロアブル【8/6 登録】 →斑点病・アフェットフロアブル【2026年3月登録見込み】 ・栽培の省力化のために除草剤の農業登録申請を検討中	- (収穫時期はR7.11月～のため)	-	ミシマサイコ (成果) ・春まきに加えて秋まきも薬効成分が多いことから、買い取り業者が秋まきも買い取り単価が高い2年間栽培の対象としたことで作付け面積が増加している。 (課題) ・根朽ち病、斑点病の防除 ・除草作業の省力化 (今後の方向性) ・根朽ち病、斑点病の防除に対応できる農業登録が拡大される見込みであり、登録拡大した薬剤による防除対策の充実 ・除草剤の新規登録による除草作業の省力化の推進
			サンショウ 製品量 (乾燥重量) 会計年度 5月～4月 23.6t (R2～4平均)	33.5t (R6)	35t (R6～7平均)	40t (R6～9平均)	サンショウ ・現地検討会、栽培・剪定講習会の開催 【1回(1月)】 ・病害防除指導(さび病防除) 【3回(4～8月)】 重点指導農家への個別指導 【23回(4～8月)】 ・栽培管理指導(接ぎ木・剪定・施肥管理等) 【1回(1月)】 ・農福連携支援会議、無料職業紹介所を活用した 収穫作業の労働力確保推進 【1回(8月)】 ・町村の広報等を活用して新たな作付けを呼びかけ、 新規就農や品目変更による作付け拡大を推進 【2回(8月、1月)】	サンショウ ・栽培講習会(土作り、施肥)の開催:1回(6/17、70人参加) ・土壌分析の実施:3ヶ所(4月～7月) ・さび病防除資料の配布:3回(4/4、6/17、8/4) ・さび病防除の個別指導:41回(5月～8月、対象者23人) ・実証ほの設置:アザミウマの発生状況調査:2ヶ所(5月～) ・実証ほの設置:樹皮における遮熱資材の効果について:1ヶ所 (7月～) ・さび病防除に対応できる農業登録拡大申請 →フルーツセーバー【2026年3月登録見込み】 ・越知町無料職業紹介所 求職者登録42人、求人登録21人、マッチング38件(8月末現在) ・新規作付け希望者への対応 学習会開催(土作り・施肥管理):2回(4/30、9/24、16人参加) 圃場見学会開催:1回(6/14、6人参加) 生産者組織への加入意向:4人(8月末時点)、うち3人が新規就農希望者 ・町村広報を活用した作付け呼びかけ (8月:仁淀川町、越知町、佐川町、日高村) ・新規作付け希望者への説明会開催 1回(8/13、15人参加)	- (事業主体において集計中のため)	-	サンショウ (成果) ・これまでの栽培講習会により、土作りに関心を持つ農家が増加し、 土壌分析に基づいた施肥指導が広がってきた。 ・防除指導により、さび病の発生が昨年より抑制された(8月末時点)。 ・調査により、収穫前の果実食害の原因(チャノキイロアザミウマ)を特定 できた。 (課題) ・適正管理を実施した生産者は収穫量の増加が見られることから、病害 虫防除や施肥等の基本的な管理指導の継続及び徹底 ・高齢を理由とした離農者も出ており、産地の維持・発展のための担い 手となる新たな生産者の確保 (今後の方向性) ・引き続き適正施肥や病害虫防除等の指導による収穫量の増加 ・さび病防除について、登録拡大予定の薬剤による防除対策の実施 ・チャノキイロアザミウマによる被害の周知と防除の徹底 ・規模拡大志向農家の栽培面積の拡大支援 ・新規就農につなげるため町村の広報等で新たな生産者を募集
			ダイダイ 製品量 (乾燥重量) 会計年度 5月～4月 13.9t (R4)	11.1t	16.0t	26.6t	ダイダイ ・現地検討会、栽培・剪定講習会の開催 【1回(2月)】 ・病害防除指導(そうか病、かいはよう病防除) 【1回(6月)】 ・栽培管理指導(剪定・施肥管理) 【1回(11月)】	ダイダイ ・病害防除指導 ウイルス病疑いの診断依頼:1件(7月)	- (事業主体において集計中のため)	-	ダイダイ (成果) ・病害等の診断依頼もあり、生産者の樹勢維持への関心が高くなった ことがうかがえる。 (課題) ・病害虫防除等の基本的な栽培管理の徹底 (今後の方向性) ・適切な時期に病害虫防除を行えるように指導を徹底 ・栽培講習会(剪定技術)等を開催し樹勢を適正に管理 ・規模拡大や新規作付けを増やし、生産を拡大

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】			
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
農業	2	日高村まるごとブランド化 (日高村) 【実施主体】 ・◎日高村 ・◎(株)村の駅ひだか ・◎(特非)日高わのわ会 ・◎JA高知県(仁淀川地区) ・JA高知県日高支所ハウス園芸部会 ・(株)イチネン高知日高村農園 ・日高村商工会 ・(株)霧山茶園 高糖度トマト生産における販売戦略 や地域ネットワーク、産地間競争力を 強化し、生産者の所得向上につなげ る。地域の特産品等の開発・販売活 動や「日高まるごとイタリアンプロジェ ト」の推進により、日高村の知名度やブ ランドカの向上を図り、交流人口の拡 大と地域の活性化を目指す。	農産物等の 売上高 [うち、(特非) 日高わのわ会 の製造販売部 門の売上高]	7.14億円 [0.38億円]	7.41億円 [0.48億円]	7.60億円 [0.58億円]	1 経営管理能力及び生産力の向上 ・個別農家の経営改善目標の達成と向上【通年】 ・栽培マニュアル等、環境データ、出荷データを活用した 生産技術(品質・収量)の向上支援【通年】 2 特産品の開発と販売力の向上 (特産品の開発と機能性に着目した販促活動の展開) ・ファーマーズマーケットとさのさと等で日高村産のミニマ トやフルーツトマト等の販促活動実施【通年】 ・大学等と連携した商品開発及び販路開拓等の実施 【通年】 ・日高村アグリネットワークの活動再開に向けた意識合 わせ【通年】 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理【通年】 (加工施設の整備・稼働) ・日高わのわ会加工場の安定した運営、販売拡大に 向けた販促活動や経理管理等の取り組み及び支援	1 経営管理能力及び生産力の向上 ・栽培講習会及び現地での技術指導の実施(4回:促成13回、夏秋1回) ・個別巡回による栽培指導の実施(21回:促成33回、夏秋19回) ・出荷実態調査(6回(毎月確認)) ・農家への経営カウンセリング及び個別経営目標設定(4回18戸) ・安定して雇用を創出することができる持続性の高い新しい農業の仕組み構築 を目指し、AI技術を活用した画像解析システム実証事業へ向け、情報収集・ 環境整備等の準備 ・データを分析・活用しトマトの出荷量予測が出来るシステムを構築するための環 境整備、各農家からの情報収集・分析を実施 ・出荷予測精度向上に係る着果調査(10回) 2 特産品の開発と販売力の向上 (特産品の開発と機能性に着目した販促活動の展開) ・大学等と連携しながら商品開発に向けたGABA含量の調査及び消費者庁へ の届出書類準備を実施 ・(特非)日高わのわ会による新商品の開発・販売(2件:7月・8月) ・(特非)日高わのわ会が「高知県アンテナショップ・高知龍馬空港合同商談会 (7月)」「第38回グルメショー秋2025(9月)」「第100回東京インターナショナル ギフトショー秋2025(9月)」へ参加 ・(特非)日高わのわ会によるHACCP講座の受講など、県等が情報提供を行う 講座等について積極的に参加 ・(特非)日高わのわ会による新商品開発(12月予定)に向け、6次産業化セミ ナーの受講(第1回目:7/24、第2回目:8/26、第3回目:10/7) ・(株)霧山茶園において、輸出向け抹茶需要増加等の影響を受け、茶葉需要 が拡大し、製品茶等の売上げが増加(対前年同期比:286.3%) (加工施設の整備・稼働) ・加工場稼働(4月) ・冷凍トマトの取引先増加(1件、年間3t)により、農家からトマト20t買取り (4月～7月)	2.52億円 [0.08億円] (R7.4月～6月) ・R7到達目標達成率:136.0% [66.7%] ・対前年同期比:106.6% [78.4%]	S (成果) ・農家への経営カウンセリングにより前年度の課題を整理し、個別経営 目標を設定することができた。 ・データに基づく栽培指導の実施等により、新規就農者及び収量が伸び 悩んでいた既存農家の収量の向上が見られ、産地全体のトマトの品 質・生産量の向上につながった。 ・産振補助金を活用した加工場(R6)が稼働し始めたことにより、製 造工程の効率化が実現した。 ・輸出向け抹茶需要増加等の影響を受け、製品茶等の売上げが増加 している。 (課題) ・収量が伸び悩んでいる農家の技術力向上 ・特産品の開発 ・オムライス街道事業の継続 (今後の方向性) ・可視化したデータ(生育やかん水量、温湿度)活用による収量・品質の 向上 ・大学等と連携した機能性表示食品の開発 ・日高わのわ会の安定した運営、販売拡大に向けた取り組み ・観光協会の会員で構成するオムライス街道部会の企画・実行に向けた 協議		
			村の駅ひだか の売上高	2.09億円	2.15億円	2.16億円	(加工施設の整備・稼働) ・日高わのわ会加工場の安定した運営、販売拡大に 向けた販促活動や経理管理等の取り組み及び支援	0.85億円 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率:94.9% ・対前年同期比:106.2%	B			
			商品・加工品 開発件数	6件	6件	25件 (R6～9累計)	3 「日高まるごとイタリアンプロジェクト」の推進 (「日高まるごとイタリアンプロジェクト」の推進による地域活性 化) ・オムライス街道部会立ち上げ後、今後の企画について 検討・実施、トマトやオムライスを活かしたローカルブ ランディング、移住促進策の推進【通年】 ・村内事業者の、基幹産業を活かした商品開発、オム ライス街道事業への参画によるオムライス販売、日高 村アグリネットワークへの参画【通年】	3 「日高まるごとイタリアンプロジェクト」の推進 (「日高まるごとイタリアンプロジェクト」の推進による地域活性化) ・オムライス街道部会メンバーによる検討会の実施(7/3,9/10) →オムライス街道の宣伝チラシ作成、スタンブラー開始(10月) ・商品・加工品の開発に向けた取り組み ・高知暮らしフェア(東京・大阪)への参加 →2日間(6月開催)での相談件数:20組27名 ・ふるさと回帰フェア(東京)への参加 →1日間(9月開催)での相談件数:8組13名			3件 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率:50.0% ・対前年同期比:100.0%	D
			村外からの 移住者数	8組	5組	20組 (R6～9累計)		2組 (R7.4月～7月) ・R7到達目標達成率:40.0% ・対前年同期比:50.0%			D	

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
農業	3	いの町生姜生産・販売拡大プロジェクト (いの町) 【実施主体】 ・◎いの町 ・JA高知県(伊野支所) ・いの町商工会 等 生姜の集出荷場整備を契機に生姜生産農家、地元加工業者等が連携し、生産拡大に取り組んでおり、近年の生姜価格の低迷、資材や燃料、肥料高騰等、生産環境の悪化に対応するため、品質向上・コスト削減の取り組みによって産地を堅持し、生姜を核としたい町の振興に取り組む。	団生姜 出荷量 年産:秋収穫 で出荷量実績 は1月頃 538t (R5)	287t	540t	580t	1 安定生産の強化 (1)品質向上・安定生産 ・出荷調整作業時の乾燥防止対策の徹底【通年】 ・鳥獣被害対策等に係る支援策の拡充【4月】 ・肥培管理の改善【通年】 (2)コスト削減に向けた研究 ・竹チップを用いた試験栽培【通年：ほ場1箇所】 ・竹チップ等地域資源を活用した堆肥の試作【通年：2種類】 ・竹チップの生産コストの確認 (3)担い手の確保・育成 ・いの町管内小学校で出前授業の実施【5校、10月】 ・新規就農者の確保支援【通年】 ・新規就農者へのサポートチームによる個別面談及び 記帳指導【2回(9月、3月)】	1 安定生産の強化 (1)品質向上・安定生産 ・乾燥防止対策(保存方法の改善)の実施(4月～) ・いの町有害鳥獣捕獲報償金制度の対象獣種にノウサギを追加(4/1～) 農業用機械等の修繕に係る経費への補助制度を創設(6月) 肥料価格等の高騰の影響を緩和するための補助制度を創設(8月) ・適正な肥培管理の実施に向けた実証ほ場を設置(5～7月(土佐市)) (2)コスト削減に向けた研究 ・竹チップの作成(4/8)、試験栽培ほ場への竹チップの施用(7/16) ・竹堆肥の作成(堆肥センターへの運搬(5/13)、馬糞との混和(5/19)、堆肥切り 返し(6/9,6/30,7/22,8/11)、堆肥の腐熟度判定検査(8/12～) ・竹チップ作成費用を試算し、既存資材価格と比較(4月) (3)担い手の確保・育成 ・小中学校長への出前授業実施に関する依頼(4/15) ・出前授業実施にかかる募集案内の配付(小中学校5校(5月)) ・出前授業実施に向けた事前打ち合わせ(小学校5校(8月)) ・就農等相談会への参加(6/28,6/29) ・新規就農者面談：3回、新規就農者への技術・簿記指導：3回	- (年1回調査(1月頃)) ・R7到達目標達成率：-% ・対前年同期比：-%	-	(成果) ・乾燥防止対策により品質が向上した。 ・鳥獣被害対策等の支援策の強化により生産力の向上が期待できる。 ・試験段階ではあるが、地域資源の竹チップを堆肥活用することによる コスト軽減が期待できる。 (課題) ・高温により栽培条件は年々難しくなっており、さらなる高温対策が 必要 ・竹チップの堆肥化及び普及に向けた課題の整理 ・新規就農者の経営安定に向けた支援 ・町外や県外に販路を拡大する意向のある事業者が少ない ・生姜のまち「いの」定着に向けたPRの強化 (今後の方向性) ・高温対策技術の情報収集や実証試験の準備 ・竹チップを施用した試験栽培ほ場の生育確認 ・新規就農者の経営安定に向けた個別指導 ・担い手確保に向けた小中学校(5校)での出前授業の実施 ・既存商品のブラッシュアップや商品開発に向けた事業者への働きかけ ※加工品・メニュー開発件数：25件(H29～R6) ・イベントやメディア等でのPR活動の実施 ※いの町生姜焼き街道の実施：17店舗(9/1～11/30)
			生姜加工品・ メニュー開発件 数 3件 (R4)	4件	4件	16件 (R6～9累計)			2 生姜加工品の開発・販路拡大 ・生姜加工品試作に向けた規格外生姜の無償提供 【通年】 ・開発した商品のブラッシュアップと販路拡大【通年】 3 生姜を核としたい町の振興 ・いの町生姜焼き街道での生姜焼きメニュー提供【通年】 ・いの町生姜焼き街道のSNS発信強化【通年】 ・Kami祭での伊野地区生活改善グループによる生姜 料理ふるまい、消費拡大に向けたPR【11月】 ・Kami祭等での生姜量り売り販売【11月】	2 生姜加工品の開発・販路拡大 ・メニュー開発の意向のある事業者の掘り起こし(4月～) ・これまでに開発した商品の状況等を整理(4月～) 3 生姜を核としたい町の振興 ・いの町生姜焼き街道での生姜メニュー提供店舗数：17店 ・テレビでの情報発信1回(JR四国とのコラボ商品(4月))	
農業	4	本川手箱きじの販路拡大 (いの町) 【実施主体】 ・◎本川手箱きじ生産企業組合 ・いの町 いの町本川地区の特産品である「本川手箱きじ」の販路の拡大と顧客ニーズに対応した商品の開発に取り組み、中山間地域の基幹産業として定着させる。	売上高 1,501万円 (R4)	2,132万円	3,300万円	3,300万円	1 営業力の強化による販路拡大 ・定例会の開催【6回】 ・県商談会への参加【6回】 ・きじ認知度向上のためイベントへの出展及び情報発信の強化【10回】 ・既存取引先、新規商談先への営業強化【通年】 2 衛生管理の徹底と安定した生産体制の確保 ・生産技術維持のための指導・教育【通年】 ・衛生管理マニュアルに沿った運用【通年】	1 営業力の強化による販路拡大 ・定例会の開催：3回(予定) ・イベント出展：4回 UFOラインアタック(4/13)、土佐の神楽フェス(4/27)、紙のこいのぼり(5/4,5)、 源流祭り(8/15) ・県庁職員向け特別販売を実施(7月) ・ラジオでのCM放送：17本 ・よさこい祭りでのうちわ配布 ・個別商談の実施：5件 →取引先の増加 2 衛生管理の徹底と安定した生産体制の確保 ・生産性向上推進アドバイザーの導入(8月) ・衛生管理マニュアルに沿った運用	525万円 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：38.2% ・対前年同期比：93.3%	D	(成果) ・イベント出展等を行い、きじの認知度向上につながった。 ・地産外商社の紹介による個別商談により取引先が増加した。 (課題) ・孵化後40日までの雛の育成率向上 ・解体作業ができる人材の育成 ・既存取引先へのアフターフォロー ・PRの強化 (今後の方向性) ・中央家畜保健所からの育成指導 ・地域おこし協力隊の受け入れの検討 ・既存取引先も含めた営業強化 ・SNSにおける情報発信や商談会への参加 ・イベントを通じたPR

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

指標	進捗状況の基準	
S	数値目標の達成率	110%以上
A	数値目標の達成率	100%以上110%未満
B	数値目標の達成率	85%以上100%未満
C	数値目標の達成率	70%以上 85%未満
D	数値目標の達成率	70%未満
-	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)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標	R7計画	R7取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
農業	5	<p>越知町における食用山椒の産地振興 (越知町)</p> <p>【実施主体】 ・◎越知町山椒組合</p> <p>県内一の食用山椒の生産量を誇る越知町において、生産者への栽培管理や病害虫防除の指導の重点化、収穫作業等の作業労力の安定的確保等により、農家所得の向上を図る。</p>	食用山椒 販売額 6,237万円 (R2~4 平均)	10,165万円 (R6)	7,500万円 (R6~7平均)	7,750万円 (R6~9平均)	<p>1 生産体制の強化 (栽培管理、病害虫防除の重点指導) ・栽培講習会等の開催、栽培技術資料の配付【3回(4~8月)】 ・圃地、品種・樹齢や栽培管理状況の調査【1回(11月)】 ・重点指導農家への個別指導【7回(4~8月)】 ・汚泥肥料活用の実証【1回(4~12月)】</p> <p>(出荷の利便性向上) ・生産拡大のボトルネックとなっている乾燥施設を増設(6月、1回)</p> <p>(農作業労力の安定的な確保) ・収穫等作業の環境改善【1回(4月)】 ・農福連携支援会議、無料職業紹介所を活用した収穫作業等の労働力確保推進【1回(5月)】</p> <p>・スマート農業等の省力化技術の情報提供【1回(8月)】</p> <p>・町村の広報等を活用して新たな作付けを呼びかけ、新規就農や品目変更による作付け拡大を推進【2回(8月、1月)】</p> <p>2 販路拡大 ・より有利な販売が可能な取引業者の検討【1回(5月)】</p> <p>・加工品利用の拡大【1回(5月)】</p>	<p>1 生産体制の強化 (栽培管理、病害虫防除の重点指導) ・栽培講習会の開催:2回(4/27、5/2) ・さび病防除資料の配布:4回(4/10、5/2、8/13) ・さび病防除の個別指導:12回(5月~8月、対象者7人) ・さび病防除に対応できる農薬登録拡大推進 フルーツセーバー(2026年3月登録見込み) ・個別巡回による状況確認と指導:11回(4月~7月) ・土壌分析の実施:9ヶ所(5月) ・実証ほの設置:アザミウマの発生状況調査:2ヶ所(5月~) ・実証ほの設置:樹皮における遮熱資材の効果について:1カ所(7月~)</p> <p>(出荷の利便性向上) ・乾燥能力の向上や作業の効率化のため野老山地区に生産拠点を設置(6月、野老山地区、こうち農業確立総合支援事業)</p> <p>(農作業労力の安定的な確保) ・作業環境の改善に向けた補助事業の情報提供:1回(4/19) ・農福連携体験研修を実施:1回(5/27、7人参加) →青実の輸出入出荷調整作業について就労継続支援B型事業所で作業の体験研修を実施 ・越知町無料職業紹介所 求職者登録42人、求人登録21人、マッチング38件(8月末現在) ・リモコン草刈り機・リモコンスピードスプレイヤーの実演会を開催1回(5/1、22人参加) ・新規作付け希望者への対応 学習会開催(土作り・施肥管理):2回(4/30、9/24、16人参加) 圃場見学会開催:1回(6/14、6人参加) 生産者組織への加入意向:(新規就農1人) ・町村広報を活用した作付け呼びかけ(8月、仁淀川町、越知町、佐川町、日高村) ・新規作付け希望者への説明会開催1回(8/13、15人参加)</p> <p>2 販路拡大 ・輸出の検討 県内の商社を窓口として青実の輸出版売を検討 荷姿、出荷調整方法の検討[輸出先:アメリカ](5月) →荷姿を決定(5月) ・農福連携体験研修を実施:1回(5/27、7人参加)《再掲》 →青実の輸出入出荷調整作業について就労継続支援B型事業所で作業の体験研修を実施 ・加工販売を検討(5月) ・商標の登録</p>	- (事業主体において集中のため)	-	<p>1 生産体制の強化 (成果) ・生産者に防除、施肥等の啓発資料を各作業の前に配布するとともに、病害虫防除を行っていない生産者をリスト化して個別巡回することにより防除が徹底され出荷量の増加につながった。</p> <p>(課題) ・樹勢維持を図るための収穫後の病害防除や施肥の徹底や、1~2月の剪定作業の徹底 ・栽培管理や収穫・出荷調整作業の負担を軽減するためのスマート農業の導入や農福連携等の推進 ・高齢を理由とした離農者も出ており、産地の維持・発展のための担い手となる新たな生産者の確保</p> <p>(今後の方向性) ・担い手の確保や改植、新植による生産拡大を行い、着実にサンショウの振興を進めるため果樹振興計画を作成 ・さび病防除に対応できる新たに登録拡大される薬剤を活用する防除対策を周知 ・8月までに収穫等の主要な作業が終了するため、9月以降が繁忙期となる品目を組み合わせた複合経営モデルを作成して、所得の向上を推進 ・個別巡回による適正防除、適正施肥を推進し樹勢を維持 ・省力化のためのリモコン草刈り機等の導入支援 ・出荷調整施設(乾燥機)の設置支援(横島地区、こうち農業確立総合支援事業) ・農福連携支援会議を活用した収穫・出荷調整作業労力の確保 ・越知町無料職業紹介所を活用した収穫作業労力の確保 ・作業性の良いほ場確保を推進 ・新規作付け者(新規就農者)の募集推進</p> <p>2 販路拡大 (成果) ・輸出用に試験出荷を行い、荷姿を決定した。 ・粉末に加工して販売するために商標登録を行うとともにパッケージを作成した。</p> <p>(課題) ・輸出用は検疫対応のために一粒単位にして箱詰める必要があり、出荷調整作業に労力が必要 ・加工品の販売ルートの開拓(アンテナショップ「とさとさ」と協議)</p> <p>(今後の方向性) ・輸出及びアンテナショップ「とさとさ」への加工品の出品について、令和8年度産から出荷開始予定</p>

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】				
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況				
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析		
林業	6	仁淀川流域における特用林産物の生産拡大 (仁淀川流域全域) 【実施主体】 ・◎特用林産物生産団体 地域の特色を持った特用林産物(シキミ・サカキ、きのご類)の生産量の増加や品質向上による販路拡大及び生産者の所得向上を図る。	シキミ・サカキ 生産量 18.1t (R4)	14.1t	20.0t	21.0t	1 栽培技術・品質の向上 全品目 ・安定した生産及び品質の向上に向け栽培技術指導や病虫害防除指導を実施【通年】 シキミ・サカキ ・生産者巡回等により、遊休地や放棄地の把握、情報収集、移住者等の生産希望者等への情報提供・マッチング【通年】 2 増産に伴う生産体制及び衛生管理体制の強化 菌床キクラゲ ・今後の生産施設拡大に対する情報収集及び支援【通年】 3 流通体制の整備 全品目 ・SNS等を活用した情報発信【通年】 ・流通に関する情報提供、セミナー、商談会等の紹介、関係者への橋渡し【通年】	1 栽培技術・品質の向上 シキミ・サカキ ・栽培放棄地における剪定の研修を実施(6/12) 原木マイタケ ・安定した生産量の確保と品質の向上に向けた栽培技術指導の実施(7/10、8/26) 菌床キクラゲ ・生産体制の確立のため、物価上昇等に対する補助【きのこ生産資材高騰緊急対策事業(交付決定・6/26)】 2 増産に伴う生産体制及び衛生管理体制の強化 菌床キクラゲ ・生産規模拡大に向けてハウス6棟を増設・設備等の整備(5月) 3 流通体制の整備 全品目 ・『FOODSTYLEJapan2025』への出展(9/25~26)	0.3t (R7.4月~6月) ・R7到達目標達成率：6.0% ・対前年同期比：37.5%	D	(成果) ・剪定の技術指導により、栽培放棄地の再生に着手した。 (課題) ・生産体制の強化に向けた後継者の確保 (今後の方向性) ・栽培放棄地をクラウド上に表示し、移住者等の生産希望者への情報提供・マッチングにより、生産(後継)者を確保		
			原木マイタケ 生産量 0.9t (R4)	0.8t	1.2t	1.4t			- (収穫時期が10月頃であるため)			-	(成果) ・栽培技術指導により、秋の収穫に向けて順調に培養できている。 (課題) ・収穫、出荷が集中する時期の人手不足 (今後の方向性) ・市町村と連携した繁忙期の人手の確保と生産者の確保 ・新たな販路の開拓
			菌床キクラゲ 生産量 会計年度 5月~4月 12.2t (R4)	22.0t	40t	50t			12.3t (R7.5月~7月) ・R7到達目標達成率：123.0% ・対前年同期比：155.7%			S	(成果) ・生産施設の増設により生産量の拡大につながった。 (課題) ・施設拡大に伴う繁忙期の人員確保 (今後の方向性) ・仁淀川町と連携した生産者の確保
林業	7	佐川町における自伐型林業の推進と地域の活性化 (佐川町) 【実施主体】 ・◎佐川町 ・◎自伐型林業やものづくりに取り組む個人・団体 自伐型林業を推進することで、森林環境の保全及び関連事業を含めた雇用の創出や人材育成等を通じた地域の活性化を目指す。	林業関連新規就業者数 13人 (R2~4累計)	1人	8人 (R6~7累計)	20人 (R6~9累計)	1 自伐型林業の確立 ・研修会を2回実施(全6回実施予定) 「作業道開設研修」(7/29~31、9/4~5) ・森林の集約化による施業地の確保 ・地域おこし協力隊(自伐型林業)の採用：1名(8月末時点) ・自伐型林業の施業困難地について切り捨て間伐を実施 2 さかわ産木材を活用したものづくりの推進 ・発明ラボが梶原町で開催された「太郎川公園 森林フェスティバル2025」でワークショップを実施(5/25) ・発明ラボによる「放課後発明クラブ」を小中学生に実施(9月~)	2人 (R6.4月~R7.8月) ・R7到達目標達成率：25.0% ・対前年同期比：100.0%	D	(成果) ・自伐型林業の施業困難地について切り捨て間伐による対応が進められ未施業の山林が減少している。 (参考) 地域おこし協力隊OB39人中21人が佐川町に定住(うち林業従事者17人) ・佐川町産木材を活用したものづくり施設「発明ラボ」が町外のイベントでワークショップを実施することで発明ラボの取り組みについて町外の方にも知ってもらえる機会となった。 (課題) ・自伐型林業の実施は、地域おこし協力隊の雇用を前提としており、最近の地域おこし協力隊の就業希望の傾向として、東京や大阪等の都市圏近辺への需要が高まっており、高知県への応募自体が減少傾向 ・地域おこし協力隊への教育指導 ・発明ラボの地域おこし協力隊は今年度の卒業予定者が多く、次年度は1名の体制となる予定。募集は継続するも今後応募が無ければ、これまでと同様の活動は困難 (今後の方向性) ・自伐型林業の地域おこし協力隊雇用に向け移住フェア等でのPR実施 ・山林集約面積の拡大を目指した山林の所有者対象のアンケート実施及び新たな地区の新規開拓 ・発明ラボの協力隊の募集を継続しつつ、次年度以降の活動について検討			
			山林の集約化面積 369ha (R2~4累計)	177ha	200ha (R6~7累計)	400ha (R6~9累計)		192.6ha (R6.4月~R7.7月) ・R7到達目標達成率：144.5% ・対前年同期比：104.7%			S		

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

指標	進捗状況の基準
S	数値目標の達成率 110%以上
A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
D	数値目標の達成率 70%未満
-	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)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標	R7計画	R7取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
水産業	8	<p>宇佐の一本釣りうるめいわし等の鮮魚加工品の販路拡大と地域の活性化 (土佐市)</p> <p>【実施主体】 ・◎企業組合宇佐もん工房</p> <p>宇佐の一本釣りうるめいわしをはじめとする鮮魚等を原料にした加工品の安定供給体制の構築により、更なる需要拡大を図るとともに、地域での経済波及効果と雇用の創出を図る。</p>	売上高 1億 2,495万円 (R4)	1億 6,096万円	1億 5,000万円	1億 7,000万円	<p>1 生産体制の強化 (生産体制強化のための機器導入) ・加工ラインの製造効率及び品質を高め、生産能力を拡大するための機器導入、加工場整備の検討【通年】 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】</p> <p>2 販路拡大 ・新規の展示会(通販食品展示商談会)、商談会への出展及び情報収集【通年】 ・既存の商談会への参加等の積極的な営業活動による取引拡大に向けた取組【3回(8月、11月、2月)】 ・一本釣りうるめ祭り(飲食店イベント)の開催、その他販促イベントへの出店【1回(12~1月)】</p> <p>3 新商品開発 ・海鮮漬け丼の製造ノウハウを活かした新たな加工商品の開発 ・企業と連携したタイアップ商品等の開発 ・ふるさと納税返礼品の開発</p>	<p>1 生産体制の強化 (生産体制強化のための機器導入) ・生産能力を拡大するための機器導入を引き続き検討中</p> <p>2 販路拡大 ・ジャパンインターナショナルシーフードショー(8月)、土佐の宴~高知県食品試食商談会~(11月)、スーパーマーケットトレードショー(2月)に参加予定 ・既存取引先企業を通じた新たな販路開拓 →新規取引先1件(7月末時点)</p> <p>3 新商品開発 ・原材料調達容易で安価な新商品の検討</p>	6,499万円 (R7.4月~7月) ・R7到達目標達成率: 130.0% ・対前年同期比: 111.4%	S	<p>(成果) ・うるめいわしの不漁が続く中、タイやカンパチ等の多魚種加工品を軸として、営業活動に取り組んだことにより、新たな販路が生まれ、順調に販売額が増加している。</p> <p>(課題) ・うるめいわしの不漁 ・原材料価格の高騰や人件費の増加による利益率の縮小</p> <p>(今後の方向性) ・販売価格の見直し ・展示商談会等を通じた新たな販路の拡大 ・新商品の検討</p>
水産業	9	<p>土佐市における養殖魚加工体制の構築による加工品の販売拡大と地域の振興 (土佐市)</p> <p>【実施主体】 ・◎(株)土佐マリンベース ・和光商事(株)</p> <p>(株)土佐マリンベースが養殖魚(ブリ、マダイ、カンパチ)の産地加工体制を構築するとともに、マーケットニーズに合わせた商品開発や国内外への販路開拓等に取り組むことで、養殖業等の振興、地元雇用の創出及び地元産品の利用拡大につなげる。</p>	売上高 会計年度 3月~2月 0.9億円 (R4)	0.5億円	4.9億円	5.9億円	<p>1 産地加工体制の強化 (加工体制の強化) ・新たな機器整備等による加工体制の強化</p> <p>(生産体制及び衛生管理体制の強化) ・ISO22000の取得による衛生管理体制及び販売力の強化</p> <p>2 商品の開発 ・高知県食品海外ビジネスサポーターや水産物輸出促進コーディネーターと連携したマーケットニーズに合った商品開発や販路開拓【通年】</p> <p>3 国内外への販路拡大 ・国内外の展示商談会への出展による新たな販路の開拓【6回、6月~3月】 ・国内外の商社と連携した新たな輸出ルートの開拓【通年】</p>	<p>1 産地加工体制の強化 (加工体制の強化) ・米国向けHACCPの取得に向けて、第2加工施設の追加整備を検討</p> <p>(生産体制及び衛生管理体制の強化) ・第1加工施設の米国向けHACCP及びFDA施設登録の更新作業を実施 ・ISO22000の取得に向けた情報収集を実施</p> <p>2 商品の開発 ・県内唯一の魚の下処理技術をもった事業者と連携し、米国向け養殖ブリ商品の取り扱いを開始 ・養殖ブリのたたき商品を開発</p> <p>3 国内外への販路拡大 ・台湾での展示商談会「FOOD TAIPEI」に出展(6/25~6/28) ・第27回ジャパン・インターナショナル・シーフードショーに出展(8/20~8/22) ・米国(ニューヨーク)での展示商談会「SUSHI CON」に出展(9/6~9/7) ・シンガポールでの展示商談会「SEAFOOD EXPO ASIA」に出展(9/10~9/12) ・国内商社との連携により、台湾(9月)及び米国(10月)へ冷凍の養殖ブリファイルを輸出</p>	0.17億円 (R7.3月~6月) ・R7到達目標達成率: 10.4% ・対前年同期比: 154.3%	D	<p>(成果) ・県内唯一の魚の下処理技術をもった事業者との連携により、米国向け養殖ブリ商品の取り扱いを開始した。</p> <p>(課題) ・夏場の高水温の影響等により、加工用原魚(養殖ブリ、カンパチ)の調達が困難な状況</p> <p>(今後の方向性) ・加工用原魚の確保を進めるとともに、国内外の展示商談会への出展等を通じて、販路を開拓</p>

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

指標	進捗状況の基準
S	数値目標の達成率 110%以上
A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
D	数値目標の達成率 70%未満
-	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)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標	R7計画	R7取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
商 工 業	10	<p>「土佐和紙」の販売促進 (土佐市、いの町、仁淀川町、日高村)</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○手すき和紙協同組合 ○高知県製紙工業会 いの町紙の博物館 <p>地域の伝統産業である「土佐和紙」は、楮栽培農家、用具職人、手すき和紙職人のいずれもが高齢化のため生産が減少し、土佐和紙の売上も低迷していることから、手すき和紙及び機械すき和紙を含め、原料や担い手の確保を図るとともに、県内外での消費の拡大につなげる取り組みを行う。</p>	土佐和紙 売上高	4.09億円	5.58億円	6.1億円	<p>1 原料づくり (持続可能な原料生産の仕組みづくり) (1)楮使用量(=供給量) ①和紙生産者への調査・提案 ・【4～9月】土佐楮の使用量、在庫量等の聞き取りを行い、土佐楮使用実態の把握と分析 ・【通年】土佐楮使用に繋がる情報交換、取り組みを提案 ・文化庁補助金の周知・活用の調整 【4～6月】補助金の紹介ができる準備(資料)を行い、事業者へ周知 【6～8月】補助金活用希望者を選定し、文化庁調査官との調整を実施 ②楮生産者への調査・提案 ・楮生産者へ文化庁補助金の周知等を実施 ・【4～12月】県内産楮の生産量、栽培状況等の聞き取りを行い、まとめと分析を実施 (原料生産の持続化) (2)原料生産の持続化 ①原料利用推進のための支援 ・【通年】楮生産工程の効率化(機械化)につながる情報収集を行い、関係者に共有 ・【通年】導入支援策を協議し、検討 ・【通年】土佐楮マークの運用再検討 ②作業確保のための支援 ・【通年】農福連携等、楮生産の作業確保につながる情報収集を行い、関係者に共有 ・【通年】県内学校へのボランティアの斡旋・紹介を実施</p> <p>2 担い手づくり (研修受入体制の構築) (1)長期研修生 ①研修生の受け入れ環境づくり ・【通年】長期研修生受入2件 ・【4～9月】「短期研修」と「長期研修」の受入れ窓口、ルール作りの検討 ②研修生の掘り起こし ・研修生募集に向けた情報発信(産地留学参加者への継続フォロー) (用具供給の仕組み整備) ③用具確保対策 ・【通年】全国の用具職人の研修状況などを用具保存会と再確認、和紙生産者にも情報共有 (2)県指定文化財である和紙の新たな技術保持事業者数 ①土佐和紙保存会の活動支援 ・【通年】重要無形文化財候補紙の技術定義検討・共有 ・【通年】研修カリキュラムの作成・共有 ・【通年】技術保持研修の実施は紙産業技術センターと調整し、センター内で実施</p>	<p>1 原料づくり (1)楮使用量(=供給量) ①和紙生産者への調査・提案 ・生産量調査で和紙生産者へ土佐楮の使用量、在庫量等の聞き取りを実施(4～5月) ・文化庁補助金の周知・活用の調整 [工業振興課] 生産量調査と合わせて、自家栽培をする和紙生産者へ補助金を紹介 ・文化庁調査官との町の製紙会社を繋いで協議し補助金申請に向けた準備を実施 ②楮生産者への調査・提案 ・土佐楮の生産量調査開始(7～8月) 9～10月 取りまとめ予定 (2)原料生産の持続化 ①原料利用推進のための支援 ・土佐楮マークの運用再検討、過去の運用の振り返り ②作業確保のための支援 ・伊野商業高校 和紙研究会へボランティア活動の紹介</p> <p>2 担い手づくり (1)長期研修生 ①研修生の受け入れ環境づくり ・長期研修生受入2件 -土佐市 R7.4月～7月で研修実施 -いの町 R7.7月から長期研修実施中(3月末まで) ②研修生の掘り起こし ・R6年度事業の産地留学参加者より、土佐和紙の受け入れ環境について相談あり(高知大学田中先生やいの町和紙生産者につなぎ、継続コンタクト中) (2)県指定文化財である和紙の新たな技術保持事業者数 ①土佐和紙保存会の活動支援 ・県指定和紙の研修実施に向けて、土佐和紙保存会及び紙産業技術センターと研修内容について協議</p>	<p>-</p> <p>(毎年1回、販売額等の聞き取り調査を実施。R7年はR8年6月後半に集計結果が出る)</p>	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> 第2期土佐和紙総合戦略(R5～R9)の基本計画(原料づくり、担い手づくり、付加価値づくり)に基づき関係団体等と連携、取り組みを実施している。 将来の担い手候補となる長期研修生の受入れができた。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> 基本計画(原料づくり、担い手づくり、付加価値づくり)の各取り組みの継続的な実行 課題は相互に関連(例えば、和紙の販売が不振→原材料の楮(こうぞ)も必要量が減少、将来職人として生活していけるか見通しが立たないため新規研修生を受け入れられない等)している。 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> 引き続き第2期土佐和紙総合戦略等の実践(原料づくり) 文化庁補助金の活用拡大 -和紙生産者(自家栽培)等へ補助金を紹介(担い手づくり(研修含む)) 後継者候補の獲得 研修生受入体制づくりの推進 -講師体制 : 講師体制、研修カリキュラム案等、研修実施に向けた支援を検討・実施 -研修場所 : 施設利用等の整理 -研修用道具 : 遊休中の用具購入を検討(付加価値づくり) 商品開発の推進 -開発要望に応じて支援を実施 見本市や商談会、イベント等への参加 -日曜市の案内はクルーズ客船の来港予定を考慮 -海外展開について、パリ組ショールーム展示 土佐和紙のPR、情報発信 -大阪アンテナショップ「とさどさ」でのPR -県で扱う賞状などを土佐和紙にする取組を実施 -トリエンナーレ展開催(R8年)に向けた組合販促の検討 	

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R9目標	R7計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R7取り組み状況				現時点の進捗状況		
										R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
							3 付加価値づくり (商品開発の推進) (1)新商品開発 ①新商品開発の支援 ・【4～5月】R6年度の土佐和紙コンテスト応募アイデアの 情報共有 ・【通年】実現可能なアイデアの検討や、実現に向けた 支援を検討 ②技術面での支援(紙技C) ・【通年】センターの設備やノウハウを活用して商品開発 を支援、情報共有 (見本市の商談会等への参加) (2)見本市や商談会等への参加 ①国内展開への支援 ・【4～9月】国内見本市等への出展支援 ・【4～6月】和紙生産者への日曜日出店支援 ②海外展開への支援 ・【4～6月】海外展開について事業者要望ヒアリング (土佐和紙のPR(土佐和紙文化発信含む)) (3)土佐和紙のPR実施件数 ①情報発信の強化 ・【通年】WEB、SNS等での発信 ・【通年】関西アンテナショップ「とさとさ」での展示を検討 ・【通年】土佐和紙台紙の利用促進 ②イベントの開催・参加 ・【通年】各種開催されるイベントについて、情報共有・ 協議を実施	3 付加価値づくり (1)新商品開発 ①新商品開発の支援 ・R6産地留学をきっかけとした企業とのコラボ商品試行中 (2)見本市や商談会等への参加 ①国内展開への支援 ・日曜日出店を積極的に声かけ (2者出店済み、今後2者出店予定) ②海外展開への支援 ・パリシヨールーム展示事業[産業振興センター]→7月募集開始 (3)土佐和紙のPR実施件数 ①情報発信の強化 ・「とさとさ」展示について、地産外商課と調整[工業振興課] ・土佐和紙台紙の利用促進 -県庁内で使用される賞状等への土佐和紙利用を継続促進中 ②イベントの開催・参加 ・次回トリエンナーレ展は土佐和紙振興により繋がる開催へ向け、準備中 <イベント一覧> ・土佐和紙マーケット[手漉き組合実行委員会(初)](5/3～5/6) ・紙とあそぼう作品展(7/21～8/17) ・土曜夜市[歴史文化財課] (6/28～7/26までの土曜日、全5回) ・Art & Craft Journey Fes2025 [工業振興課](8/22～8/24) ・万博 高知の祭典(予定) [手漉き組合委員会](8/22～8/23) ・ものまつりKOCHI2025[工業振興課、いの町](11/13～11/15)				

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	指標 出発点	【P(Plan)】			R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】		
				R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況		
				R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析					
商 工 業	11	<p>土佐市における木毛(もくめん)を核とした製品の販路拡大とブランド化 (土佐市)</p> <p>【実施主体】 ・◎(有)戸田商行</p> <p>「木毛」を核とした持続可能な製品づくりと国内・海外への販路拡大や、エッセンシャルオイル製造販売などの新たな事業の成長により、企業価値の向上と、地域経済への波及を目指す。</p>	売上高 会計年度 9月～8月 8,100万円 (R5)	8,128万円	8,352万円	9,134万円	<p>1 木毛等の販路拡大 (木毛製品の販路拡大・販売促進) ・新製品の開発 ・国内・海外の展示商談会への出展【通年】 ・木毛製造機械の更新等の検討</p> <p>2 生産体制の構築 (エッセンシャルオイル製品の販路開拓・拡大) ・新商品の開発 ・海外取引先等の品質基準を満たした製品づくり【通年】 ・国内・海外の展示商談会への出展【通年】 ・請負生産の受注や、安定生産に向けた設備の有効活用</p> <p>3 情報発信 (企業価値の向上に向けた取り組みの推進) ・経営方針発表会の開催【1回(11月)】 ・SNSやメディア等での情報発信の強化【通年】 ・学校・企業等の工場見学や木育ワークショップ開催【通年】 ・インターンシップ受入による大学・高校との連携【1回(8月～9月)】 ・交流人口の拡大及び企業PR強化に向けた飲食・物販コーナーの更なる活用及び磨き上げ【通年】 ・大学や団体への出講【1回(4～5月)】</p>	<p>1 木毛等の販路拡大 (木毛製品の販路拡大・販売促進) ・インテリアや空間装飾の素材として活用可能な「もくめんシート」を開発(6月) ・インテリアライフスタイル2025に出展(6月)</p> <p>2 生産体制の構築 (エッセンシャルオイル製品の販路開拓・拡大) ・香りの技術・原料展2025に出展(6月) ・文旦オイルプロジェクトの派生から、果汁を活用した文旦まんじゅうを和菓子店と開発(7月) ・住友グループからのヒノキ精油に係るOEM委託を受注 →納品した精油は関西万博「住友館」のオフィシャルグッズとして販売</p> <p>3 情報発信 (企業価値の向上に向けた取り組みの推進) ・自社商品や展示商談会等の情報をSNSで随時発信 ・近畿大学でのキャリア形成講義に講師として出席し、自社企業のPRも併せて実施(5月) ・工場見学の受入実施 →5件36人の受入れ(4月～7月)</p>	<p>6,999万円 (R6.9月～R7.6月)</p> <p>・R7到達目標達成率：100.6% ・対前年同期比：102.0%</p>	A	<p>(成果) ・県外商談会への出展やSNS等での情報発信により、商品の品質をはじめ「日本で最後の専門の木毛製造企業」といった知名度が向上し、売上高が堅調に推移している。</p> <p>(課題) ・販路拡大 ・精油の売上拡大に向けた新たな取引先の確保</p> <p>(今後の方向性) ・情報発信等による企業価値の向上 ・展示商談会等への出展</p>
商 工 業	12	<p>「ドラゴン広場」を核にした高岡商店街の活性化 (土佐市)</p> <p>【実施主体】 ・◎土佐市 ・土佐市商工会等</p> <p>農産物等の直販所などを備えた拠点施設「ドラゴン広場」を核として、「にぎわいのまち」をつくることにより来街者の増加を図り、地域商業の振興につなげる。</p>	高岡商店街での事業所の新規開業 4事業所 (R2～4累計)	2事業所	2事業所	8事業所 (R6～9累計)	<p>1 運営体制の強化 (土佐市商店街等振興計画の実行・検証) ・計画を主体的に実行する事業者の掘り起こし及びフォローアップ【通年】 ・ワーキング等の開催による計画の芽出し・調整、後方支援【通年】 (ドラゴン広場の安定した運営・魅力向上) ・施設運営に関する支援、広報でのイベント情報発信【通年】 ・調理室やイベントスペース等の施設機能の周知による、交流人口拡大に向けた取り組みの検討【通年】 ・定期的なテナント会(月1回)の開催による施設の魅力向上、品揃えの充実に向けた取り組み【通年】 ・テナントが一体となった集客策の検討【通年】 ・ドラゴン広場魅力向上のための仕組みづくりの検討【通年】</p> <p>2 高岡商店街の魅力の向上 (高岡商店街への開業の誘致) ・空き店舗調査の実施、空き家バンク登録による情報の発信【通年】 ・空き店舗活用への家賃補助事業等の実施検討、店舗改修補助金、創業補助制度等に関する情報発信及びワンストップ窓口対応【通年】</p>	<p>1 運営体制の強化 (土佐市商店街等振興計画の実行・検証) ・実行委員会が主体となり、商店街等振興計画に基づき、高岡商店街でのスタンパライイベントを企画(7月) (ドラゴン広場の安定した運営・魅力向上) ・更なる集客増加に向けた対応方針の策定に係る協議を実施(7月～) (産振アドバイザー制度の活用) ・調理室を活用した子ども食堂の実施に併せ、ドラゴン緑日(出店やステージイベント)を同時開催(計3回/5～8月) →学生のボランティア支援やババママカフェの実施により、多世代の交流につながっている ・飲食テナントが一体となったビアホールバイキングを実施(7月) ・キッチンカーやハンドメイドワークショップ等、外部からの事業者を積極的に誘致し、様々なイベントを毎月実施 ・SNSによるイベント情報の積極的な発信 →施設入込客数(4～7月)：43,267人(前年同期比：120.2%)</p> <p>2 高岡商店街の魅力の向上 (高岡商店街への開業の誘致) ・空き家バンクの登録対象に空き店舗物件を追加し、空き物件の情報発信に向けた態勢を強化(8月)</p>	<p>1事業所 (R7.4月～7月)</p> <p>・R7到達目標達成率：50.0% ・対前年同期比：50.0%</p>	D	<p>(成果) ・SNS等を活用した情報発信や毎月定期的に開催する「高岡蚤の市」をはじめ、周辺商店街と一体となった魅力的なイベントの開催を継続することで、来街者が増加している。</p> <p>(課題) ・新規来街者の獲得に向けた集客策の実施 ・経営改善(ドラゴン広場が中心となって行う各種イベント等の取り組みにより、来街者が増加しているが、実施に伴う経費も増加)</p> <p>(今後の方向性) ・新規顧客の獲得に向け、産振アドバイザー制度の活用により、経営改善を図るとともに、集客対策の方針を策定</p>

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	指標 出発点	【P(Plan)】			R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】		
				R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況		
				R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析					
商 工 業	13	いの町中心市街地の活性化 (いの町) 【実施主体】 ・◎いの町 ・◎いの町商工会 いの町中心市街地の空き地・空き店舗等を有効活用して、街の活力を高めるとともに、「いこいのまち」をキーワードとして誰もが訪れたいまちづくりを目指し、商店街の各店舗の魅力を高め、新たな開業を促進する。	中心市街地での事業所新規開業 12事業所 (R2～4累計)	2事業所	2事業所	8事業所 (R6～9累計)	1 中心市街地活性化計画実行に向けた取り組み ・計画を主体的に実行する民間事業者の掘り起こし及びフォローアップ【通年】 ・ワーキングの開催による計画の芽出し・調整、後方支援【通年】 2 中心市街地の魅力向上に向けた取り組み ・Kami祭等のイベントによる町の魅力発信【通年】 ・イベント来場をきっかけにいの町のファンとなってもらいための仕掛け作り【通年】 ・町内飲食店の集客増加に向けた取り組み【通年】	1 中心市街地活性化計画実行に向けた取り組み ・おらんくのサマーセミナー実行委員会開催：3回 ・クリスマスマーケット実行委員会開催：2回 ・商店街飾り付け(紙のこいのぼりタペストリー、七夕の笹飾り) 2 中心市街地の魅力向上に向けた取り組み ・イベントの開催 おらんくのサマーセミナー(7/27) いの町商店街よさこい演舞(8/3) いの生妻やき街道スタンプラリー実施(9/1～11/30) ・中心市街地で1事業所が2号店をオープン(9月)	1事業所 (R7.4月～9月) ・R7到達目標達成率：50.0% ・対前年同期比：50.0%	D	(成果) ・既存の飲食業者が事業拡大により、中心市街地に2号店をオープンした。 (課題) ・第2期のいの町中心市街地活性化計画(R4～R7)での目標達成に向けた取り組みの確実な実行 ・第3期のいの町中心市街地活性化計画の策定に向けた検討 ・空き店舗の活用 (今後の方向性) ・活用可能な空き店舗の発掘及び情報発信 ・イベント開催によるにぎわいの創出 ・各関係機関の連携 ・中心市街地活性化計画を持続可能なものにしていくためのキーマン及びプレイヤーの発掘ならびに育成
商 工 業	14	地域産品を活用した冷蔵等の販路拡大 (いの町) 【実施主体】 ・◎(有)高知アイス 地域特産品であるゆず、トマト、いちご、文旦等を活用したアイスクリーム、シャーベット、ドリンク等の生産性の向上と販路拡大を図るとともに、生産者の所得向上を目指す。	売上高 会計年度 1月～12月 6.03億円 (R4)	6.51億円	7.0億円	8.2億円	1 販路拡大と販売促進 (アイスの生産体制の強化) ・各種商談会・展示会等への出展【12回(うち海外6回)】 ・インターネット販売強化【通年】 ・海外市場へのさらなる販路拡大【通年】 ・工場の新設の検討【通年】 ・現工場の海外認証取得に向けた取り組み【3月】 2 観光客や工場見学者等への販売強化 (搾汁工場を活用した新商品の開発・販売) ・地元小学校等少人数の工場見学の受入れ【15回】 ・店舗スタッフ人材育成による店舗の魅力向上【通年】 ・Instagramを活用した売店の魅力発信【月1回】 3 新商品の開発 (国内・海外への販路拡大) ・果汁や皮を使った新商品の検討【通年】 ・搾油後の残渣の活用方法の検討【通年】	1 販路拡大と販売促進 (アイスの生産体制の強化) ・商談会参加：12回(うち海外向け6回(アメリカ、ドバイ、タイ等)) ・通販サイトの運用を外部コンサルに委託 2 観光客や工場見学者等への販売強化 (搾汁工場を活用した新商品の開発・販売) ・工場見学の受入れ：13回(計252名) ・店長がオンラインセミナーを受講 ・Instagramによる情報発信 本社 16回 売店 10回 カフェ 31回 3 新商品の開発 (国内・海外への販路拡大) ・文旦の果汁を使用したジュースの発売(9月～) ・家畜の飼料としての活用を検討し、関連事業者にサンプルを配布	4.78億円 (R7.1月～8月) ・R7到達目標達成率：102.4% ・対前年同期比：108.39%	A	(成果) ・商談会への出展や工場見学の受入れにより、取引先や取引量が増加した。 (課題) ・人員の確保 ・店舗スタッフの人材育成 ・既存施設の狭隘 ・設備の老朽化 ・原材料、資材、光熱水費等の高騰 (今後の方向性) ・スタッフの新規雇用 ・人事評価制度の開始 ・工場の増設、改修の検討 ・工場の衛生管理の強化 ・販路拡大

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

指標	進捗状況の基準
S	数値目標の達成率 110%以上
A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
D	数値目標の達成率 70%未満
-	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)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標	R7計画	R7取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
商 工 業	15	<p>日高村におけるクラフトビール工房を軸にした交流人口の拡大と地域の活性化 (日高村)</p> <p>【実施主体】 ・◎(株)BREWSHIDO ・日高村</p> <p>日高村の農産物を活用したクラフトビールを製造し、県内外への販路拡大を図るとともに、観光や宿泊業等と連携しながら、地域活性化及び観光交流人口の拡大につなげる。</p>	<p>クラフトビール等販売額</p> <p>会計年度 3月～2月</p> <p>-</p>	-	-	25 百万円	<p>1 バブ併設醸造施設の整備及び製造販売体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 施設を整備し、村内産の原料を活用したビールを製造・販売【R8.3月】 県内外の酒屋や専門店等への販路開拓【通年】 <p>2 周辺施設との連携による日高村の特色を生かした観光推進と地域の活性化</p> <ul style="list-style-type: none"> SNSやメディア等、高知クラフトビール協議会と連携したPRやイベント開催【R8.3月～】 イベントの開催、参加【R8.3月～】 ビール生産の副産物のモルト粕を堆肥化し、地域農業で活用【R8.3月～】 	<p>1 バブ併設醸造施設の整備及び製造販売体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 施設整備(地域経済循環創造事業交付金) 交付申請(5月)、採択(7月)、交付決定(8月) 県外卸先の確保及び事業実施に向け産振補助金申請(12月予定) 酒造製造免許取得に向けた申請書類作成(産振アドバイザー制度活用) <p>2 周辺施設との連携による日高村の特色を生かした観光推進と地域の活性化</p> <ul style="list-style-type: none"> モルト粕の堆肥化検討のため堆肥施設の視察(7月) 堆肥化したモルト粕の提供先との取引承諾が完了(7月) 	-	-	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域経済循環創造事業交付金の交付決定により醸造所整備に向けた準備に着手した。 堆肥化したモルト粕の提供先との取引承諾が完了した。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> 保健所・税務署の指導による設計変更 醸造所の建物・設備以外に必要な備品等の整備 県内外の販路確保、開拓 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> 設計変更後の早期の整備着手(入札等) 必要な備品等の計画的整備 営業活動による販路開拓
商 工 業	16	<p>仁淀川町におけるクラフトビールを軸にした交流人口の拡大と地域の活性化 (仁淀川町)</p> <p>【実施主体】 ・◎MUKAI CRAFT BREWING(株) ・仁淀川町</p> <p>MUKAI CRAFT BREWING(株)が清流仁淀川の水と副原料として地元食材を活用したクラフトビールを製造するとともに、県内外への販路拡大を図りながら、仁淀ブルーのイメージを活かした地域ブランドを確立し、交流人口の拡大や地域の活性化に繋げる。</p>	<p>クラフトビール販売額</p> <p>会計年度 3月～2月</p> <p>1,850万円 (R4)</p>	1,478万円	1,890万円	1,930万円	<p>1 製造及び販売体制の強化 (人員体制の強化)</p> <ul style="list-style-type: none"> 受入体制の強化、新たな人材の確保、連携【通年】 人材確保に向けた関係機関の情報提供(移住施策、地域おこし協力隊など)【通年】 <p>(製造技術の向上)</p> <ul style="list-style-type: none"> 県工業技術センターの分析による成分の数値化【通年】 <p>(品質管理と衛生管理の確立)</p> <ul style="list-style-type: none"> HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】 <p>2 ブランド化戦略の実践及び販売促進 (販売促進に向けた取り組み)</p> <ul style="list-style-type: none"> イベント出店による情報発信、町内事業者と連携したイベント開催【通年】 <p>(販路拡大に向けた取り組み)</p> <ul style="list-style-type: none"> 商談会等への出展による販路拡大、テストマーケティング等による販促活動【通年】 <p>(副原料となる新素材の発掘と新商品開発)</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域資源の掘り起こし、試作品づくり・商品化の実現【通年】 <p>(情報発信・プロモーション)</p> <ul style="list-style-type: none"> SNSやメディア等を通じたPR【通年】 	<p>1 製造及び販売体制の強化 (人員体制の強化)</p> <ul style="list-style-type: none"> インターンシップ生の募集(通年) →受入れ：3名(R7.8月時点) <p>(製造技術の向上)</p> <ul style="list-style-type: none"> 県工業技術センターの分析結果確認(4月～) <p>(品質管理と衛生管理の確立)</p> <ul style="list-style-type: none"> HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 <p>2 ブランド化戦略の実践及び販売促進 (販売促進に向けた取り組み)</p> <ul style="list-style-type: none"> 高知市や近隣市町村等へのイベント出店(4月～) しまんとターキーとのコラボイベント実施(5月) 町内飲食店とのコラボイベント実施(6月) <p>(販路拡大に向けた取り組み)</p> <ul style="list-style-type: none"> 「高知クラフトビール協議会」を通じた連携(4月～) <p>(副原料となる新素材の発掘と新商品開発)</p> <ul style="list-style-type: none"> 新商品開発に向けた検討(4月～) <p>(情報発信・プロモーション)</p> <ul style="list-style-type: none"> SNSを活用した情報発信(4月～) 	445万円 (R7.3月～6月)	C	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> インターンシップ生を受け入れることで、繁忙期の人員体制の強化が図られた。 イベント出店やコラボイベントの実施により、新規顧客の獲得につながった。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> 円滑な稼働と安定生産に向けた人員・生産体制の構築 安全性と品質の確保(加熱殺菌や原材料の風味の維持) ブランド化に向けたプロモーション活動や新商品開発 販路拡大に向けた取り組み <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> 人材確保に向けた関係機関による情報提供 成分の数値化(県工業技術センターの分析)による製造技術の向上 イベント出店やSNSによるPRや商談会を通じた販路拡大

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
商 工 業	17	<p>仁淀川町における(株)フードプランを核とした野菜の産地形成と販売拡大(仁淀川町)</p> <p>【実施主体】 ・◎(株)フードプラン ・仁淀川町 ・(合)清流ファーム ・生産者団体 ・庭先集荷の農家</p> <p>カット野菜事業を展開する(株)フードプランを仁淀川町での基幹産業として位置付け、事業の継続的な実施と販売拡大によって雇用の確保や農業者の所得向上につなげる。</p>	(株)フードプランの販売額 会計年度10月～9月 8.8億円(R4)	8.4億円	9.4億円	10億円	<p>1 生産能力の拡大 ・製造部門における現場管理の強化や設備の導入による生産性の向上【通年】 ・需要に対応するための工場稼働時間の検討、人員体制の強化【通年】 ・人材確保に向けた情報提供(移住施策、地域おこし協力隊等)【通年】</p> <p>2 販路拡大・商品開発 ・商談会等への出展や営業活動の展開【通年】 ・物流手段の確保、消費期限延長の検討【通年】 ・ドレッシングの新商品開発・販売、カット野菜を活用した観光振興【通年】 ・カット野菜を活用した観光客誘致の仕組みづくり、メディアを通じた情報発信【通年】</p> <p>3 原料供給体制の強化 ・町内生産者の拡大、加工用ネギ栽培の連携、新たな品目の検討【通年】 ・水耕栽培施設の円滑な運営【通年】 ・農業改良普及所による栽培指導【通年】</p>	<p>1 生産能力の拡大 ・外国人実習生等の受入れの継続(4月～) 技能実習生14名、特定技能人材7名(R7.6未現在)</p> <p>2 販路拡大・商品開発 ・新規取引先の獲得に向けた営業活動(4月～) ・既存取引先(スーパー)との取引品目の増加(6月～) ・既存取引先(ドラッグストア)との取引品目の増加(7月～) ・新規取引先(ディスカウントストア)との取引開始(7月～)</p> <p>3 原料供給体制の強化 ・宿毛市農家とのネギ取引開始(3月～) ・R6に引き続き、工場隣地でのベビーリーフ、リーフレタスの水耕栽培施設との連携(4月～) ・R6に引き続き、工場隣地で栽培されたベビーリーフ、リーフレタスの全量買い取り(4月～)</p>	6.9億円 (R6.10月～R7.6月) ・R7到達目標達成率：97.9% ・対前年同期比：111.3%	B	<p>(成果) ・外国人実習生等の受入れの継続により、人員体制の強化につながった。 ・農福連携による水耕栽培施設との連携の継続により、原料供給体制の強化が図られている。</p> <p>(課題) ・生産性向上のための安定した雇用の確保 ・近畿、関東圏への販路拡大に向けた輸送ルートの確保や消費期限の延長 ・産地形成による県内産野菜の安定調達に向けた仕組みづくり ・端野菜を活用した高付加価値商品の開発・販売 ・カット野菜を活用したクラスタープロジェクトの推進 ・端材野菜の活用 ・野菜の価格高騰 ・物流コストの上昇</p> <p>(今後の方向性) ・ベトナム人技能実習生、特定技能人材の受入れ ・消費期限の延長策とそれに伴う販路拡大の検討 ・農福連携事業による水耕栽培施設との連携など原料供給体制の強化 ・高付加価値商品の開発・販売 ・端野菜を活用したドレッシングの販路拡大 ・カット野菜を活用した観光振興策の検討</p>
商 工 業	18	<p>仁淀川町の基幹産業である茶の6次産業化の推進(仁淀川町)</p> <p>【実施主体】 ・◎(株)ビバ沢渡 ・◎(株)池川茶園 ・仁淀川町</p> <p>仁淀川町の基幹品目である茶をはじめとした農業者の経営持続を図るため、農産物の高付加価値化を進め、6次産業化の推進を図る。</p>	(株)ビバ沢渡の販売額 会計年度2月～1月 5,697万円(R4)	5,970万円	8,200万円	1億円	<p>1 持続可能な経営基盤の確立・強化 ・経営改善計画に係るアクションプランの確実な実行【通年】 ・茶生産者への支援(仁淀川町茶栽培支援交付金)【12月】 ・人材確保に向けた情報提供(移住施策、地域おこし協力隊など)【通年】</p> <p>2 茶等を原料とした6次産業化の推進 (基幹品目である茶を原料とした商品の開発・改良及び販売促進) ・SNSを活用した情報発信(4月～) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施(株)ビバ沢渡 ・茶の新芽を使った「お茶の新芽 天ぶら」を限定販売(5月) ・「沢渡茶の新茶フェア」の実施(6月～7月) ・香ル茶を使った「紅茶と桃を楽しむ 冷やし白玉」を限定販売(8月) ・新商品開発に向けた取り組み(産振アドバイザー制度の活用(7月～)) (株)池川茶園 ・新商品開発(4月) →1品(茶畑プリンシェイク) ・高知大丸での「高知の魅力発信フェア」への出店(5月) ・かぶせ茶を使った「茶畑かき氷」を限定販売(6月～) ・高知龍馬空港ICHIBAでの「茶畑ソフトクリーム」の販売(7月～)</p> <p>3 後継者及び担い手の確保・育成 (基幹産業(茶)の維持) ・町内の茶生産事業者及び地域住民との連携による茶畑の維持・管理【通年】 ・茶生産者への支援(仁淀川町茶栽培支援交付金)【12月】 ・人材確保に向けた情報提供(移住施策、地域おこし協力隊など)【通年】</p>	<p>1 持続可能な経営基盤の確立・強化 (株)ビバ沢渡 ・経営改善計画の実行(4月～) ・(株)ビバ沢渡の経営改善に係る定例会の実施(7月) (株)池川茶園 ・経営改善計画の実行(4月～)</p> <p>2 茶等を原料とした6次産業化の推進 (基幹品目である茶を原料とした商品の開発・改良及び販売促進) ・SNSを活用した情報発信(4月～) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施(株)ビバ沢渡 ・茶の新芽を使った「お茶の新芽 天ぶら」を限定販売(5月) ・「沢渡茶の新茶フェア」の実施(6月～7月) ・香ル茶を使った「紅茶と桃を楽しむ 冷やし白玉」を限定販売(8月) ・新商品開発に向けた取り組み(産振アドバイザー制度の活用(7月～)) (株)池川茶園 ・新商品開発(4月) →1品(茶畑プリンシェイク) ・高知大丸での「高知の魅力発信フェア」への出店(5月) ・かぶせ茶を使った「茶畑かき氷」を限定販売(6月～) ・高知龍馬空港ICHIBAでの「茶畑ソフトクリーム」の販売(7月～)</p> <p>3 後継者及び担い手の確保・育成 (基幹産業(茶)の維持) ・茶業振興に係る地域おこし協力隊2名の採用(4月～) →地域おこし協力隊の受入れ状況：4名(R7.8月時点)</p>	2,519万円 (R7.2月～6月) ・R7到達目標達成率：73.7% ・対前年同期比：105.6%	C	<p>(成果) ・(株)ビバ沢渡の定例会を通じたアクションプランの実行(あすなろのテラス席増席によるキャバ向上や商品の値上げなど)により、経営改善につながった。 ・(株)池川茶園のアクションプランの実行(原価の見直しや新商品開発など)により安定した利益の確保につながった。 ・地域おこし協力隊の採用・活動により、茶栽培の担い手確保や茶園の耕作放棄地の減少につながり、茶栽培の維持・保全に向けた取り組みが進んだ。</p> <p>(課題) ・(株)ビバ沢渡の既存事業の収益確保や中長期的な経営基盤の強化 ・(株)池川茶園の持続的な発展・成長に向けた経営基盤の強化 ・茶収穫時の労働力の確保 ・茶産業を持続させるための担い手の確保</p> <p>(今後の方向性) (株)ビバ沢渡 ・経営基盤の強化に向けたアクションプランの確実な実行 ・定例会を通じた経営状況などの共有や課題への対応 ・商品開発への産振アドバイザー制度の活用 (株)池川茶園 ・経営基盤の強化に向けたアクションプランの確実な実行 ・商品開発への産振アドバイザー制度の活用 ・地域おこし協力隊を活用した耕作放棄地の減少に向けた取り組みや後継者育成を実施</p>
			(株)池川茶園の販売額 (株)ビバ沢渡の会計年度に合わせて集計 4,093万円(R4)	4,156万円	4,150万円	4,200万円		1,518万円 (R7.2月～6月) ・R7到達目標達成率：87.8% ・対前年同期比：90.4%	B		

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

指標	進捗状況の基準	
S	数値目標の達成率	110%以上
A	数値目標の達成率	100%以上110%未満
B	数値目標の達成率	85%以上100%未満
C	数値目標の達成率	70%以上 85%未満
D	数値目標の達成率	70%未満
-	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)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標	R7計画	R7取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
商 工 業	19	<p>仁淀川町「池川こんにゃく」の生産拡大による地域の活性化 (仁淀川町)</p> <p>【実施主体】 ・山めぐみ舎 ・仁淀川町</p> <p>仁淀川町伝統の「池川こんにゃく」の生産性の向上と販路拡大を図るとともに、古民家を活用したカフェや宿泊事業との連携により交流人口の拡大や地域の活性化につなげる。</p>	売上高 会計年度 1月～12月 164万円 (R5)	94万円	-	-	<p>1 運営体制の構築 (製造・販売体制の強化) ・加工施設整備及び稼働開始【R8.4月】 ・受入体制の強化、新たな人材の確保、連携【通年】 ・人材確保に向けた関係機関の情報提供 (移住施策、地域おこし協力隊など)【通年】</p> <p>(品質管理と衛生管理の確立) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】</p> <p>2 販売促進・販路拡大 (販売促進に向けた取り組み) ・イベント出展による情報発信、KILTA IKEGAWAを活用したイベント開催【通年】</p> <p>(販路拡大に向けた取り組み) ・商談会等への出展による販路拡大、SNS等による販促活動【通年】 ・商談会等の紹介、高知県地産外商社・関係機関との連携支援【通年】</p> <p>(こんにゃく芋を活用した新商品開発) ・生産者との連携強化【通年】 ・地域資源の掘り起こし、試作品づくり・商品化の実現【通年】</p> <p>3 情報発信・プロモーション (魅力向上に向けた取り組みの推進) ・SNSやメディア等を通じたPR【通年】 ・学校や企業等の見学や研修の受入れ【通年】</p>	<p>1 運営体制の構築 (製造・販売体制の強化) ・地域資源活用・地域連携支援事業を活用した事業計画の検討(7月～)</p> <p>(品質管理と衛生管理の確立) ・加工施設のレイアウトの検討(生産性向上推進アドバイザー制度の活用(4月、5月))</p> <p>2 販売促進・販路拡大 (販売促進に向けた取り組み) ・CLUB KILTAの開催(4月～) ・周辺事業者と連携した「町ごとホテルツアー」の開催(5月) ・「分散型ホテルと食のセミナー」における取組紹介(5月)</p> <p>(販路拡大に向けた取り組み) ・SNSを活用した情報発信(4月～)</p> <p>(こんにゃく芋を活用した新商品開発) ・町内の取引農家との生産量に関する協議(6月)</p> <p>3 情報発信・プロモーション (魅力向上に向けた取り組みの推進) ・SNSを活用した情報発信(4月～)【再掲】 ・(株)NINZIAからのインターンシップ生受入れ:2名(4月)</p>	82万円 (R7.1月～6月) ・R7到達目標達成率: - ・対前年同期比: 118.8%	-	<p>(成果) ・生産性向上推進アドバイザーの支援により加工施設整備に向けた取り組みが着実に進んでいる。 ・KILTA IKEGAWAでのツアー実施により、宿泊事業の新規顧客の獲得につながった。</p> <p>(課題) ・加工施設の老朽化 ・製造及び販売に関する人材の確保 ・加工施設整備予定地の確保 ・県内外での販路開拓 ・原料(こんにゃく芋)の安定確保</p> <p>(今後の方向性) ・施設整備(産振補助金活用予定)に向けた事業計画等の策定 ・人材確保に向けた関係機関による情報提供 ・整備予定地確保の支援</p>
商 工 業	20	<p>仁淀川町の町内資源を活用したジン・ウイスキーのブランド化による地域の活性化 (仁淀川町)</p> <p>【実施主体】 ・(株)高知ウイスキー ・仁淀川町</p> <p>清流仁淀川の水と町内資源を活用し、製造したジン・ウイスキーの国内外への販路開拓に取り組むことで、地域の所得向上を図るとともに地域ブランドの確立を目指す。</p>	ジン・ウイスキー売上高 -	254万円	-	-	<p>1 製造・販売体制の強化 (製造・販売体制の強化) ・施設整備及び稼働開始【10月～】 ・受入体制の強化、新たな人材の確保、連携【通年】 ・人材確保に向けた情報提供 (移住施策、地域おこし協力隊等)【通年】</p> <p>(品質管理と衛生管理の確立) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】</p> <p>2 販路拡大 (ブランド力向上に向けた取り組み) ・これまでに手がけた各種受賞の商品(ジン神、神息ウイスキー等)づくりを生かした地域ブランドの商品開発【通年】 ・各種コンテンツとのコラボ商品の開発【通年】</p> <p>(販路開拓・販売促進に向けた取り組み) ・商談会等への出展による販路拡大、テストマーケティング等による販促活動【通年】 ・イベント出店による情報発信、町内事業者と連携したイベント開催【通年】 ・商談会等の紹介、高知県地産外商社・関係機関との連携支援【通年】</p> <p>(副原料となる新素材の発掘と新商品開発) ・地域資源の掘り起こし、試作品づくり・商品化の実現【通年】</p> <p>3 情報発信・プロモーション (認知度向上に向けた情報発信・プロモーション) ・SNSやメディア等を通じたPR【通年】</p>	<p>1 製造・販売体制の強化 (製造・販売体制の強化) ・施設整備(地域経済循環創造事業交付金)交付申請(5月)、採択・交付決定(9月) ・酒類製造免許取得に向けた取り組み(産振アドバイザー制度の活用(5月～))</p> <p>(品質管理と衛生管理の確立) ・HACCPの考え方に基いた施設レイアウトの検討(4月～)</p> <p>2 販路拡大 (ブランド力向上に向けた取り組み) ・池川茶及び沢渡茶を使ったジン「ニヨドド」の販売(8月～)</p> <p>(販路開拓・販売促進に向けた取り組み) ・高知市や近隣市町村等へのイベント出店(4月～) ・大阪・関西万博への出展(8月)</p> <p>(副原料となる新素材の発掘と新商品開発) ・(株)ピバ沢渡との協議(6月)</p> <p>3 情報発信・プロモーション (認知度向上に向けた情報発信・プロモーション) ・SNSを活用した情報発信(4月～)</p>	- (事業主体において集計中のため)	-	<p>(成果) ・地域経済循環創造事業交付金の交付が決定し、また、産振アドバイザー制度を活用した酒類製造免許取得に向けた取り組みにより、施設整備の準備が着実に進んでいる。 ・イベント出店、新商品の販売により新規顧客の獲得につながった。</p> <p>(課題) ・酒類製造免許取得申請に必要な蒸留施設の整備 ・製造及び販売に関する人材の確保 ・ブランドの確立 ・副原料の調達先の確保</p> <p>(今後の方向性) ・蒸留施設の整備 ・酒類製造免許取得に向けた産振アドバイザー制度の活用 ・人材確保に向けた関係機関による情報提供 ・商品開発への産振アドバイザー制度の活用 ・原料調達に向けた町内事業者等との連携</p>

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

指標	進捗状況の基準
S	数値目標の達成率 110%以上
A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
D	数値目標の達成率 70%未満
-	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)】	
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標	R7計画	R7取り組み状況	現時点の進捗状況	
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)
商 工 業	21	さかわの地乳(がちち)ブランドの再構築による販路拡大 (佐川町) 【実施主体】 ・○(有)吉本乳業 ・○(株)YOKOBATAKE-ice ・地元商工業者 ・地元酪農家 ・佐川町商工会 ・佐川町 ・JA高知県(仁淀川地区) 佐川町の特産である「さかわの地乳(がちち)」を使い、地元の事業者が特長のある商品づくりを行うとともに、販売促進のための仕組みを構築することで、さかわの地乳(がちち)ブランドを再構築し、地産外販の推進による外貨の獲得を目指す。	牛乳類商品 販売額	1.16億円	1.35億円	1.57億円	1 牛乳製造施設の持続可能な経営基盤の確立・強化及び販路拡大 ○(有)吉本乳業 ・HACCPの考え方を取り入れた社内体制の構築及び衛生管理の実施【通年】 ・経営改善策の検討【4月～】	1 牛乳製造施設の持続可能な経営基盤の確立・強化及び販路拡大 ○(有)吉本乳業 ・早期経営改善計画を作成(産振アドバイザー制度を活用) ・県内量販店にて地乳試飲会を実施(7/2、23、8/20)	1.10億円 (R6.8月～R7.7月)	C (成果) ○(有)吉本乳業 ・産振アドバイザー制度を活用して経営改善計画を立てることで損益分岐の把握ができ、また、売上を伸ばしていくためのアクションプランも作成し具体的な取り組み内容を整理することができた。 ・県内量販店での地乳試飲会を実施することで、認知度の向上につながり、また、消費者の率直な意見を聞き取ることができた。 ○(有)吉本乳業、(株)YOKOBATAKE-ice、地元商工業者、佐川町、佐川町商工会 ・地乳プロジェクトのメンバーそれぞれがR6に作成した活動計画に従って取り組みを進めており、チームとして目指すべき方向性を確立することができている。 ・県工業技術センターの協力により地乳の味を分析することで、他の牛乳との味や香りが明らかに異なった特徴を持つ牛乳であることが分かった。 (課題) ○(有)吉本乳業 ・生乳価格の上昇に伴う牛乳の値上げによる売上げの伸び悩み (今後の方向性) ○(有)吉本乳業 ・早期経営改善計画で作成したアクションプラン実施 ○(有)吉本乳業、(株)YOKOBATAKE-ice、地元商工業者、佐川町、佐川町商工会 ・地乳商品の販路拡大に向けた商談会への参加 ・味の分析の継続と分析結果を活かした商談会資料の作成 ・コロナ禍後初となる「地乳まつり」の実施(1/24予定)
			牛乳加工品 販売額	3,782万円	5,500万円	6,000万円	2 牛乳加工品増産に伴う生産体制及び衛生管理体制の強化 ○(株)YOKOBATAKE-ice ・工場新設及び製造機械の整備(産振補助金の活用を予定)に向けた取り組み【通年】 ・法人として将来的な規模拡大を見据えた運営体制の構築と新たな雇用・人材育成に向けた準備【通年】	2 牛乳加工品増産に伴う生産体制及び衛生管理体制の強化 ○(株)YOKOBATAKE-ice ・東京の事業者からブラボーアイス約1万本を受注 ・土佐FBCの受講(7月～) ・自社HPの開設(7月～)	2,078万円 (R7.1月～7月)	
会計年度 8月～7月	1.15億円 (R4)						○(有)吉本乳業、(株)YOKOBATAKE-ice、地元商工業者、佐川町、佐川町商工会 ・地乳プロジェクト推進会議の継続：町内事業者への積極的な参画の呼びかけによる推進体制の強化、宣伝方法の検討、販促物の作成、地乳PRイベント等の開催【1月】 ・商談会等への出展、プロモーション活動の実施【11月～】 ・加工品の開発及び磨き上げ【通年】 ・産振アドバイザー制度(課題一貫)の活用【4月～】	○(有)吉本乳業、(株)YOKOBATAKE-ice、地元商工業者、佐川町、佐川町商工会 ・地乳プロジェクトとして「さかわの地乳ブランド」の再構築に向けた取り組みを実施(産振アドバイザー制度(課題一貫型)を活用(4月～)) ・県工業技術センターの協力のもと、さかわの地乳の味の分析を実施→商談会で使用する資料提案を受けた(8月)	・R7到達目標達成率：81.5% ・対前年同期比：94.8%	
		会計年度 1月～12月	2,269万円 (R4)					・R7到達目標達成率：64.8% ・対前年同期比：98.7%		

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
商 工 業	22	<p>「まきさんの道の駅・佐川」を活用した交流人口の拡大と地域の活性化(佐川町)</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・◎佐川町 ・◎(一財)しあわせづくり佐川 ・(一社)農産物直売店はちきんの店 <p>R5年6月に開駅した「まきさんの道の駅・佐川」を拠点として、地元の特産品等の販売を促進するとともに、地域の木材に触れられる場の提供や周辺の観光施設との連携を通じて、交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。</p>	年間売上高	353,340千円	305,314千円	325,000千円	<p>1 道の駅の運営体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・運営状況等に関する定例会の実施【通年】 ・スタッフのスキルアップ等により責任者となる人材の育成【通年】 ・安定した運営に向けた人員体制の構築【通年】 ・必要に応じて外部人材の登用【通年】 <p>2 道の駅を核とした町内周遊に向けた取組強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内関係事業者との連携による観光客の町内周遊に向けた仕掛け作り【通年】 <p>3 佐川町の特産品等の充実強化 (佐川町の特産品等の販売促進)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町特産品等の品揃えの充実【通年】 ・出荷(生産)者との連携体制の構築【通年】 ・道の駅オリジナル商品(バウムクーヘン)のブラッシュアップ【通年】 ・SNS、メディア等を活用した情報発信【通年】 ・ECサイトの活用による売上向上及び販路拡大【通年】 	<p>1 道の駅の運営体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・定例会の開催(毎週火曜日) ・次の現場責任者となるべき若手職員のOJTの実施 <p>2 道の駅を核とした町内周遊に向けた取組強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者や観光地への個別取材による情報収集及び総合案内での観光案内等の実施 ・道の駅内ブラックボードを活用した観光情報の発信 ・SNSを活用した町開催イベントや観光スポット、花や山野草の見頃の情報発信 ・愛媛&キッチンカーマルシェの開催(4/12、13) ・「牧野博士生誕祭」(4/19、20)に道の駅オリジナルキャラクターが登場 ・開駅2周年祭&さかわでマルシェの開催(6/28、29) ・「さわかき氷街道」への参加(7/1~9/30) <p>3 佐川町の特産品等の充実強化 (佐川町の特産品等の販売促進)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町商部会と連携した高品質いちごの継続的な出品 ・町内事業者の商品の取り扱いの増加 ・道の駅オリジナルブランドによる「いちごプリン」「山椒餅」、町産米粉と吉本牛乳を使った「プリン」の商品開発・販売 ・オリジナルかき氷(いちご、ほうじ茶、地乳)の商品開発・販売 ・オリジナルバウムクーヘンの新フレーバー「緑茶バウム」の商品開発及び販売準備 ・道の駅オリジナル商品の外商に向けた営業活動の実施 	162,202千円 (R7.4月~8月)	S	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・来客層としては町外の観光客が主であるが、町内の方にも来て楽しんでもらうために国道33号沿いの連携事業として、愛媛県の道の駅や事業者が出店するマルシェを実施するなど、来客層の多様化に努めており、交流人口の拡大と地域の活性化に一定の成果があった。 ・道の駅オリジナル商品の外商をR7年度から本格的にスタートし、すでに県内量販店での販売やギフトカタログへの掲載、愛媛県の道の駅での販売等につなげることができ、定期的な発注やギフトとしての受注等の成果があった。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集客、売上の維持 ・現場責任者となるべき若手職員の人材育成 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・認知度向上のためのイベントの開催や情報発信の継続 ・道の駅オリジナル商品の開発及びブラッシュアップ、販路拡大 ・次の現場責任者となるべき若手職員のOJTの継続実施
			レジ通過者数	249,952人	28万人	32万人			106,569人 (R7.4月~8月)		

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
観光	23	「奇跡の清流仁淀川」流域の広域観光推進 (仁淀川流域全域) 【実施主体】 ・〇(一社)仁淀ブルー観光協議会 ・土佐市 ・いの町 ・仁淀川町 ・佐川町 ・越知町 ・日高村 ・(一社)土佐市観光協会 ・(一社)いの町観光協会 ・仁淀川町観光協会 ・(一社)さかわ観光協会 ・越知町観光協会 ・(一社)日高村観光協会 仁淀川地域の自然、歴史、文化、生活、産業などの多様な地域資源を生かして旅行商品化を進めることで仁淀川ファン拡大を図る。また、全国屈指の水質を誇る仁淀川のブランド化を進め、国内外での知名度を高めることで交流人口の拡大を図り、地域の活性化を目指す。	主要宿泊施設の宿泊者数	7.6万人	7.4万人	7.4万人	1 魅力づくりの強化・推進 ・滞在型観光の推進【通年】 ・「特産品」や「食」の開発・磨き上げ支援【通年】 2 県内外への情報発信の強化・推進 ・旅行会社へのプロモーションの強化【通年】 ・メディアを活用した情報発信の強化【通年】 ・マスコミの活用による情報発信の強化【通年】 3 受入・おもてなし体制の整備強化・推進 ・観光の担い手確保・育成の強化【通年】 ・事務局内の情報ネットワーク化の推進【通年】 ・サステナブル・ツーリズムの推進【通年】 4 6市町村連携による広域観光の強化・推進 ・マーケティングデータ収集の強化【通年】 ・関係機関等との連携強化【通年】 5 インバウンド観光の推進 ・ニーズに沿った魅力づくりの推進【通年】 ・受入れに必要な環境や体制の整備【通年】 ・プロモーションの推進【通年】	1 魅力づくりの強化・推進 ・観光タクシーの利用促進 →実績：64台、160名、2,589,400円(R7.8月末時点) ・仁淀ブルー体験博の開催(R7.9.27~R7.11.24) 開催に向けて地域事業者の商品造成や磨き上げを支援(57プログラム) ・ONSEN・ガストロノミーウォーキングの開催(R8.2.22予定) 地域ならではの食と景観、自然を体感できるイベントを開催 ・イベント出展等での特産品等のPR及び販売 →291点、161,878円(R7.7月末時点) ・高付加価値な体験プログラムの造成・販売 観光庁事業を活用し、「高知・土佐茶体験ツーリズム」を実施 流域の事業者と連携した雨天時にも対応できるプログラムの造成 2 県内外への情報発信の強化・推進 ・KVCAや企業主催の商談会への参加 (6回、のべ7日間：R7.9月時点) ・ガイドブック及び簡易版スポットマップの作成・配布 (ガイドブック：60,000部、簡易版スポットマップ：30,000部) ・SNS等を活用した関西、中国、四国3県へのPR強化 →公式Instagramフォロワー数：13,992人(R7.7月末時点) ・マスコミの活用による情報発信の強化 →情報提供数：11件 無料で掲載された件数：38件(R7.8月末時点) 3 受入・おもてなし体制の整備強化・推進 ・事務局内の情報ネットワーク化の推進 問合せの情報を分析し効果的にHP等で情報提供 4 6市町村連携による広域観光の強化・推進 ・流域来訪者へのアンケート調査 →回収：460件(R7.8月末時点) ・DMOワーキングの開催(9/18) 5 インバウンド観光の推進 ・観光タクシーのインバウンド利用 →実績：10台、37名、545,960円(R7.8月末時点) ・デジタルメディアを中心としたPRの推進 →公式HP(英語版)の閲覧数：15,361PV(R7.7月末時点) 【活用した支援策】 ・高知県広域観光推進事業費補助金 ・観光庁 地域観光魅力向上事業	38,156人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：123.7% ・対前年同期比：103.1%	S	(成果) ・近年の「仁淀ブルー」の認知度向上により、R7.4～8月の目標値に対する達成率は、主要宿泊施設の宿泊者数について123.7%、主要観光施設の入込数は122.3%と順調に推移している。 (協議会で取り組んでいる観光タクシーのオンライン予約化等も伸張につながっている。) (課題) ・選ばれる魅力づくりや情報発信 ・「らまん」効果(R5)の大きかった佐川町、越知町では、入込数の反動減 (今後の方向性) ・これまでに定着してきた「仁淀ブルー」や「牧野博士ゆかりの地」というブランドを生かした商品造成やPRを一層強化するとともに、「仁淀ブルー体験博」や「ONSEN・ガストロノミーウォーキングin仁淀川」等、宿泊につながりやすい取り組みを推進
			主要観光施設の入込数	139.6万人	124.4万人	124.4万人			634,123人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：122.3% ・対前年同期比：100.0%		
			観光消費額	1,698 百万円 (R4)	2,280 百万円	2,826 百万円			3,415 百万円	- (R8.4月以降に集計・公表)	-

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
観光	24	土佐市における体験型観光と食観光の推進 (土佐市) 【実施主体】 ・◎(一社)土佐市観光協会 ・土佐市 ・酔鯨酒造(株) ・宇佐ホエールウォッチング協会 ・土佐市ドラゴンガイドチーム 地域の観光や食の資源を活用し、体験型観光と食観光を組み合わせることによって滞在時間の延長を図り、宿泊を伴う滞在型観光につなげる。	体験型・食観光における入込数 1,743人 (R4)	990人	2,100人	2,500人	1 地域資源を活用した旅行商品化 ・地域ならではの特性を活かした新たな体験型観光商品の開発及び既存観光商品のブラッシュアップ 2 受入態勢の強化 ・(一社)仁淀ブルー観光協議会、近隣市町村、観光協会や関係機関と連携した観光商品や体験メニューの開発【1件】 ・観光商談会への参加や旅行会社へのセールス ・HP、SNSの活用による情報発信の強化【通年】 3 誘客の推進 ・新たな体験メニューの開発検討【通年】 ・観光客誘致のための関係事業者との連携【通年】	1 地域資源を活用した旅行商品化 ・土佐節をテーマにした飲食スタンプラリーイベント「ぶしぶしスタンプラリー」を実施(イベント期間：7～11月) ・よさこい高知文化祭で実施する「土佐市伝統産業×若手クリエイターのコラボによる企画展」の実施に向けた協議を実施(4月～) 2 受入態勢の強化 ・日本航空、地元伝統産業事業者及び交通機関業者等の連携による観光周遊ツアーの造成に向けた協議を実施 ・土佐市観光協会のSNSを中心として、各イベントの情報発信を実施 3 誘客の推進 ・よさこい高知文化祭で実施する「土佐市伝統産業×若手クリエイターのコラボによる企画展」の実施に向けた協議を実施(4月～)【再掲】 ・日本航空、地元伝統産業事業者及び交通機関業者等の連携による観光周遊ツアーの造成に向けた協議を実施【再掲】 ・酔鯨による利き酒フェスティバルの実施(6月)	539人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：61.6% ・対前年同期比：90.6%	D (成果) ・地域資源を活用した新規イベント(2件)を開催し、誘客促進につなげた。 (課題) ・新規イベント参加者の増加に向けた取り組み ・新たな体験の企画・実行 (今後の方向性) ・SNS等を活用したイベント周知の徹底 ・関係機関と連携し、企画・実行に向けた協議を継続	
			酔鯨土佐蔵の施設来客数 7,404人 (R4)	10,362人	8,600人	9,800人			5,128人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：143.1% ・対前年同期比：115.9%		S
観光	25	観光交流施設「南風」を核とした新居地区の活性化 (土佐市) 【実施主体】 ◎土佐市等 土佐市の新たな地域振興や情報発信の拠点として整備した観光交流施設「南風」を中心として、地域住民が主体となった、新居地区における交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。	施設来客数 11.6万人 (R4)	86,651人	12.6万人	13.6万人	1 定期的な集客イベントの開催 ・イベント開催の実施体制の確立【通年】 ・新居緑地公園を含めたイベントの開催 ・(一社)仁淀ブルー観光協議会、(一社)土佐市観光協会と連携した誘客策の検討 ・インバウンド対応策の検討(クルーズ船来港に合わせたイベントの実施等) ・広報でのイベント情報の発信 2 集客につなげる施設づくり ・地域農家、仕入れ先との関係構築による、魅力ある商品のPR、提供 ・魅力向上を図る施設づくりの検討【通年】 ・様々な広報媒体を活用した情報発信 3 施設の安定運営・地域と連携した新たな人材の確保 ・施設の安定運営体制の整備に向けた関係者協議の実施【通年】 ・地域住民と連携した人材の発掘及び育成【通年】 ・サウンディング調査を踏まえた今後の運営方針の検討【4月】	1 定期的な集客イベントの開催 ・地元学校法人が実施するマルシェイベントを開催(7月) 2 集客につなげる施設づくり ・R6に実施したサウンディング調査に基づき仕様書を作成し、指定管理者の募集を開始(5月～) ・新規指定管理者決定(9月) 3 施設の安定運営・地域と連携した新たな人材の確保 ・運営体制の確立に向けた協議を継続的に実施 ・R6に実施したサウンディング調査に基づき仕様書を作成し、指定管理者の募集を開始(5月～)【再掲】 ・新規指定管理者決定(9月)【再掲】	2.2万人 (R7.4月～7月) ・R7到達目標達成率：52.4% ・対前年同期比：90.1%	D (成果) ・施設活用に向けた整理を行い、新たな指定管理者が決定した。 (課題) ・施設の運営体制の変更に合わせた準備期間中のため、積極的な集客対策等が未実施 (今後の方向性) ・新たな指定管理者とともに、地域の活性化に向けた取り組みが早期に実施できるよう、関係者間で連携しながらリニューアルオープンの準備を実施	

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】				
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況				
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析		
観光	26	いの町の地域資源を活かした体験型観光等の推進 (いの町) 【実施主体】 ・◎(一社)いの町観光協会 ・いの町 仁淀川の美しい自然、土佐和紙の歴史、古い町並み等、いの町の持つ魅力を活かして体験メニューや土産品づくりを進めるとともに、季節ごとの特色あるイベントを開催することで交流人口の拡大を図り、地域の活性化につなげる。	体験参加人数	25,124人	30,300人	30,500人	1 体験メニューの販売促進・磨き上げ ・まち歩き等体験メニューの磨き上げ及び地域の特産品と絡めたコースづくり【1回/月】 ・観光事業者間の連携強化促進【通年】 ・仁淀ブルー体験博への参画【9月～11月】 ・都市圏での物産観光展示会・インバウンド商談会等でのPR海外メディア等へのPR、SNS等を活用した体験メニューの周知【展示会、商談会：2回、SNS：4回】 2 誘客促進の取り組み ・イベント内容の磨き上げ、イベント来場者に向けたいの町の魅力発信【通年】 ・SNS等を活用したイベントの周知【通年】 ・れんげいごうち日曜日出店事業への参加、県内外での商談会参加【日曜日：8回、商談会：2回】 ・特産品オンラインショップの運営、SNS等を活用した地元産品のPR【通年】	1 体験メニューの販売促進・磨き上げ ・まちあるき勉強会の実施：5回 ・町内事業者の仁淀ブルー体験博への参画：19件(うち新規4件) ・旅人と地域のマッチングサービス「旅は人まかせ」サービス開始(R7.2月～)(石鎚山系連携事業協議会) 2 誘客促進の取り組み ・イベント等の開催 紙のこいのぼり(5/3～5/5) ・地域産品の販売促進 SNSを活用した地元産品のPR(山菜、きび街道等)	12,963人 (R7.4～8月)	A	(成果) ・「紙のこいのぼり」といった従来の集客イベントに加え、仁淀ブルー体験博への参画事業者が増加するなど、体験メニューの充実が進んでいる。仁淀ブルー体験博への参画：19件(うち新規4件) ・旅行会社等との協働による旅人と地域のマッチングサービスが開始した。 (課題) ・町全体での取り組み体制の構築 ・新規体験メニュー、実施主体の掘り起こし		
			体験メニュー売上高	4,660万円	5,911万円	5,950万円			2,902万円 (R7.4月～8月)			S	(今後の方向性) ・主要観光施設毎の利用者動向分析及び対応策の検討 ・SNS等を活用した体験メニューの周知強化 ・体験博を経て造成されたメニューの通年提供
			主要観光施設入込数	338,934人	424,000人	432,500人			176,449人 (R7.4月～8月)			B	・R7到達目標達成率：102.7% ・対前年同期比：102.3% ・R7到達目標達成率：117.8% ・対前年同期比：89.9% ・R7到達目標達成率：99.9% ・対前年同期比：118.7%
観光	27	いの町本川地区での山岳観光の推進 (いの町) 【実施主体】 ・◎いの町 ・◎(一社)いの町観光協会 木の香温泉や山荘しらす、木の根ふれあいの森を拠点とし、他の観光施設や民間企業と連携して、UFOラインと呼ばれる石鎚山系の景観や山岳資源を生かした体験メニューを観光客や山歩き愛好者に提供することで、交流人口の拡大を図る。	道の駅木の香・山荘しらす・木の根ふれあいの森の利用者数	46,580人	61,400人	62,600人	1 観光施設と連携した体験型観光の推進と施設の整備 ・しらす野営場の整備【通年】 ・道の駅木の香等各拠点施設間の連携【通年】 2 新たな体験資源を活用した体験メニュー ・森林軌道・冬山・E-bike等の観光素材を活用した体験メニューの商品化【3月】 ・登山・トレイルランニング等のイベント開催【5回】 ・山の案内所を活用したワークショップ・ガイドイベントの造成【2回】 ・旅行会社等への情報発信、(株)ソラヤマいづち、(一社)仁淀ブルー観光協議会と連携した旅行会社等へのセールス【通年】 ・山の案内人組織「BLU Mountino」のPRによる活躍機会の創出【4回】 ・webサイト、SNSでの情報発信【通年】	1 観光施設と連携した体験型観光の推進と施設の整備 ・SNSを活用した情報発信：57回(R7.4～7月) ・いの町UFOライン活性化協議会立ち上げ第1回検討会(7月) 2 新たな体験資源を活用した体験メニュー ・UFOラインアタック(4/13) ・瓶ヶ森・自念子ノ頭登山ツアー ・山の案内所イベント(5月)	39,348人 (R7.4月～8月)	S	(成果) ・山岳独特の天候、気温、季節の情報等をSNSを活用してリアルタイムに情報発信することにより、安全な山岳観光が実現できている。 ・官民が連携したUFOライン活性化のための体制が構築され、活性化に向けた検討が進んでいる。 (課題) ・体験メニューの魅力向上 ・新たな体験及び旅行商品不足 (今後の方向性) ・体験メニューのブラッシュアップ ・山岳観光地としてのイメージを確立させるための情報発信の強化 ・地域資源を生かしたより魅力のある観光商品の造成・販売		
道の駅木の香・山荘しらす・木の根ふれあいの森の利用者数	59,634人 (R4)												

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	指標 出発点	【P(Plan)】			R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】		
				R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況		
				達成見込み (※)	現状分析	R7到達目標 に対する現状			達成 見込み (※)	現状分析	
観光	28	仁淀川町滞在交流型観光の推進 (仁淀川町) 【実施主体】 ・◎仁淀川町 ・◎(株)ビバ沢渡 ・◎仁淀川町観光協会 ・指定管理者 自然の景観を生かした滞在交流型 観光の拠点施設としてキャンプ場やアク ティビティ施設、宿泊施設の整備を行う とともに、他の観光スポットとの周遊ルー トを確立し、滞在交流型観光を推進 することで地域の活性化につなげる。	キャンプ場 利用者数 指標の対象： 夢の森公園 キャンプ場、ふ れあい公園 キャンプ場、秋 葉の宿グランド キャンプ場 1,327人 (R4)	1,918人	1,900人	2,000人	1 滞在交流型観光の推進 (岩屋川渓谷を活用した滞在交流型観光の戦略プラン 等の実践) ・受入環境の整備【通年】 ・滞在観光コンテンツの充実【通年】 ・町内観光施設との連携による周遊プランの造成及び OTAの活用促進【通年】 ・情報発信・プロモーション【通年】 ・町内観光事業者や関係者間の連携強化【通年】 2 宿泊施設(キャンプ場含む)の整備と施設運営 (宿泊施設の整備による宿泊者の受入体制の強化) ・ゆの森の客室増に向けた改修工事等宿泊施設の整 備【9月～3月】 ・キャンプ場等の整備及び指定管理者制度導入の検討 【通年】 3 岩屋川渓谷を活かした滞在交流型観光施設の運営 (NIYO FLY(岩屋川渓谷吊り橋・ジップライン施設)の 持続可能な経営体制の構築) ・戦略プランの実践及び検証【通年】 ・経営改善計画に係るアクションプランの確実な実行 【通年】 (オーバーツーリズムの未然防止・抑制を通じ た収益化の取り組み) ・町内観光スポット(ひょうたん桜、花物、安居渓谷等)の 事前予約制度及び入場料徴収の導入【通年】	1 滞在交流型観光の推進 (岩屋川渓谷を活用した滞在交流型観光の戦略プラン等の実践) ・まちゆうで会議の実施(4月～) ・SNSを活用した情報発信(4月～) ・メディアを活用した情報発信(4月～) ・観光協会、町内6事業者が連携した「まちゆうでグルメ」の開発・提供(5月～) 2 宿泊施設(キャンプ場含む)の整備と施設運営 (宿泊施設の整備による宿泊者の受入体制の強化) ・宮崎の河原対岸での滞在拠点施設の整備の検討(4月～) ・別枝地域でのグランピング施設の検討(4月～) ・ゆの森の客室増に向けた改修工事(9月～) 3 岩屋川渓谷を活かした滞在交流型観光施設の運営 (NIYO FLY(岩屋川渓谷吊り橋・ジップライン施設)の持続可能な経営体制の 構築) ・(株)ビバ沢渡と町、県との運営状況等に関する定例会の実施(7月) (オーバーツーリズムの未然防止・抑制を通じた収益化の取り組み) ・事前予約制度及び入場料徴収の導入に向けた検討(4月～)	1,177人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：148.7% ・対前年同期比：88.4%	S (成果) ・町内観光事業者による「まちゆうで会議」の実施等により、事業者間 の連携が進み、町内における観光客の受入体制が強化され、「滞 在交流型観光」の推進に向けて機運が高まった。 ・町内事業者間の連携により、観光客の周遊や分散につながっている。 ・県外客が圧倒的に多く、体験施設における沢渡茶の提供を通じて 沢渡茶のPRにつながった。 (課題) ・地域にお金が落ちる仕組みづくり ・さらなる観光客の受入体制(宿泊施設)の整備 ・町内観光施設への周遊促進の仕組みづくり ・観光ガイドの人員体制の強化 ・アウトドア閑散期の誘客促進の仕組みづくり ・観光客と地域住民との交流の仕組みづくり ・オーバーツーリズムの未然防止・抑制 (今後の方向性) ・観光客の受入環境の整備 ・町内観光施設との連携による周遊プランの造成 ・滞在交流型観光コンテンツの充実 ・情報発信・プロモーションの強化 ・キャンプ場(吾川スライパーク、星が窪キャンプ場)整備と施設運営 (指定管理者制度の導入) ・NIYO FLY(岩屋川渓谷吊り橋・ジップライン施設)の持続可能な 経営体制の構築 ・岩屋川渓谷を活用した滞在交流型観光の戦略プランの実践	
			体験施設 利用者数 指標の対象： NIYO FLY - 主要観光 施設入込数 指標の対象： ゆの森(入浴 含む)、宝来荘 (レストラン 含む)、しもの 郷、秋葉の宿 32,917人 (R4)	2,077人	3,990人	4,400人			1,249人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：75.1% ・対前年同期比：103.3%		C (今後の方向性) ・観光客の受入環境の整備 ・町内観光施設との連携による周遊プランの造成 ・滞在交流型観光コンテンツの充実 ・情報発信・プロモーションの強化 ・キャンプ場(吾川スライパーク、星が窪キャンプ場)整備と施設運営 (指定管理者制度の導入) ・NIYO FLY(岩屋川渓谷吊り橋・ジップライン施設)の持続可能な 経営体制の構築 ・岩屋川渓谷を活用した滞在交流型観光の戦略プランの実践
			アクティビティ 体験者数 14,756人 (R5)	32,204人	34,600人	34,800人			15,358人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：106.5% ・対前年同期比：106.5%		
仁淀川町アウトドアリゾートプロジェク ト (仁淀川町) 【実施主体】 ・◎(株)西部建設 ・仁淀川町 新たな滞在拠点施設の整備により、 仁淀川の自然資源を生かしたアクティ ティ施設へのさらなる誘客を図り、滞在 交流型観光の推進と地域の活性化を 目指す。	滞在拠点 施設入込数 - アクティビティ 体験者数 14,756人 (R5)	-	-	-	1 滞在交流型観光の推進 (宮崎の河原を生かした滞在拠点施設の整備等) ・施設整備及び管理運営【通年】 ・ふれあい公園キャンプ場の管理運営【通年】 2 観光客の受入体制の強化 (SUP・カヌー等の利用者拡大) ・体験メニュー開発【通年】 ・OTAを活用した商品販売【通年】 ・SNS等を活用した誘客促進【通年】 3 情報発信・プロモーション (関係機関等と連携した周遊促進の仕組みづくり) ・町内観光施設との連携による周遊計画の策定・実践 【通年】 ・SNSやメディア等での情報発信の強化【通年】	1 滞在交流型観光の推進 (宮崎の河原を生かした滞在拠点施設の整備等) ・ふれあい公園キャンプ場の指定管理を受託(4月～) ・439交流館の指定管理を受託(4月～) ・宮崎の河原対岸での滞在拠点施設の整備の検討(4月～) ・事業計画の策定に向けた取り組み(産振アドバイザー制度の活用(6月～)) 2 観光客の受入体制の強化 (SUP・カヌー等の利用者拡大) ・じゃらん等のOTAを活用した受入れ(4月～) ・ナイトホテルカヤックの実施(6月) 3 情報発信・プロモーション (関係機関等と連携した周遊促進の仕組みづくり) ・SNSを活用した情報発信(4月～)	- (施設未整備のため)	(成果) ・キャンプ場等の指定管理の継続により、宮崎の河原周辺の受入体 制の強化につながっている。 ・産振アドバイザーの活用により施設整備に向けた事業計画等の策 定が着実に進んでいる。 (課題) ・荒天時やアウトドア閑散期の誘客促進 ・ハイシーズンにおける観光客の受入体制 ・町内観光施設等への周遊促進 (今後の方向性) ・産振アドバイザー制度を活用した補助金等の申請に向けた事業計 画の策定、周遊プランの造成			
-	-	-	-	- (事業主体において集計中のため)	(今後の方向性) ・産振アドバイザー制度を活用した補助金等の申請に向けた事業計 画の策定、周遊プランの造成						

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
観光	30	佐川町の歴史と文化を生かした観光の推進 (佐川町) 【実施主体】 ・◎佐川町 ・◎(一社)さかわ観光協会 ・◎佐川町内の地域づくり団体・個人 歴史的な街並みの整備を行うとともに、観光資源の効果的な活用により、「歴史と文教のまち・佐川」の魅力を存分に感じられるまちづくりを行政・観光協会・地域が一体となって進める。	上町地区への 入込客数 30,644人 (R4)	128,891人	100,000人	100,000人	1 観光資源の利活用、おもてなしの体制づくり ・歴史的な遺産や街並みの維持・管理、町内施設等を周遊する仕掛け作り、パンフレット・HP等の活用、関係機関との連携による情報共有・情報発信等【通年】 ・牧野公園を核とした「まちまるごと植物園」構想の展開【通年】 ・町歩きガイドの育成・確保、外国人観光客の受入体制の強化に向けた勉強会の実施、ガイドメニューの充実化検討【通年】 (焼耐蔵の利活用) ・施設管理事業者の選定【7月】 ・基本設計、実施設計の策定【8月～3月】 ・施設整備【R8】 (青山文庫の改修検討) ・改修内容の検討【通年】	1 観光資源の利活用、おもてなしの体制づくり ・「牧野博士生誕祭」の開催(4/19、20) ・『「牧野富太郎の聖地を歩く」虚空蔵山フクリンサクリ編』の開催(6/14) ・「さかわかき氷街道2024」の開催(7/1～9/30) ・「まちまるごと植物園」事業による草花の植栽会、お手入れ会の実施 ・町歩きガイド養成講座の実施 →ガイド候補者を数名確保 ・町歩きガイドの英語勉強会の実施(毎週水曜日) (焼耐蔵の利活用) ・基本設計契約(4月) ・指定管理候補者の選定プロポーザルの実施、決定(7月) (青山文庫の改修検討) ・特になし	44,655人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：107.2% ・対前年同期比：59.6%	A (成果) ・町歩きガイドの養成講座を実施することで、ガイド候補者を数名確保できた。 ・町歩きガイドでは毎週水曜日に英語の勉強会を実施していることもあり、インバウンド(英語)の対応ができています。 ・「まちまるごと植物園」事業に町民も参加し、官民協働で植物に親しみ、大切に守り育てる活動となっている。 ・焼耐蔵の整備・活用を行う指定管理候補者が決定した。 (課題) ・観光客は来訪しているものの観光客自身で町歩きすることが多く、町歩きガイド利用者が伸び悩み ・比較的若い世代の町歩きガイド養成講座の受講者に、ガイド候補者にはなってもらえるものの、仕事をしている世代であり、すぐにガイドとして動いて貰うことが困難 ・台湾からの観光客への通訳(英語での町歩きガイドは対応できるものの、台湾からの観光客には通訳(観光ツアーに同行する通訳)を介したガイドしかできなかった) (今後の方向性) ・増える外国人観光客への対応の充実化を目指した語学研修の継続 ・焼耐蔵の活用について、指定管理候補者の意見を聞きながら基本設計及び実施設計を作成	
			上町まち歩き ガイド利用者 数 4,438人 (R4)	3,152人	5,700人	5,900人			2 体験型観光の推進 ・(一社)仁淀ブルー観光協議会主催の体験型博覧会への参加者増に向けた体験メニューの磨き上げ、常設体験型観光メニューの実施検討【通年】 2 体験型観光の推進 ・「仁淀ブルー体験博2025」において町内関連事業者のメニュー実施予定(9/27～11/24)		1,476人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：62.1% ・対前年同期比：118.2%

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】			
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
観光業	31	越知町の「アウトドアなまち」体験型観光の推進 (越知町) 【実施主体】 ・◎越知町 ・◎(株)スノーピーク ・◎越知町観光協会 仁淀川でのカヌー・ラフティングや横倉山などの地域の観光資源を組み合わせた体験型観光のメニューづくりや地場産品等を活用した商品の販売拡大により、仁淀川と横倉山の全国発信と観光客誘致による交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。	カヌー・ラフティング利用者数	1,728人	2,200人	2,400人	1 カヌー・ラフティングの利用者拡大 県内外へのPR ・ガイド確保に向けた情報発信【通年】 ・OTAを活用した商品販売【通年】 ・北海道滝上町との児童交流によるラフティングの受け入れ【7月】	1 カヌー・ラフティングの利用者拡大 ・各メディアを活用した情報発信 ・OTAを活用した商品販売 ・北海道滝上町との児童交流によるラフティングの受け入れ(7/30)	495人 (R7.4月～7月) ・R7到達目標達成率：67.5% ・対前年同期比：78.0%	D	(成果) ・町内や流域内でも類似の事業者や競合先が増えたにもかかわらず、各メディアを活用した情報発信やOTAを活用した商品販売により、カヌー・ラフティング利用者数はオープン時の7割～8割程度を維持できている。 (課題) ・平日の稼働率向上 ・カヌー事業の継続 (今後の方向性) ・企業研修等の活用促進やSNSを活用した情報発信によるさらなる集客の促進 ・カヌー事業継続方法の検討	
			キャンプ場利用者数	6,938人	11,030人	11,090人	2 キャンプ場の運営と誘客促進 スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド及びスノーピークかわの駅おちの安定運営とさらなる誘客 ・施設の管理、利用者の状況に応じた店舗スタッフの募集、確保【通年】 ・各メディアを活用した情報発信による誘客 進、スノーピーク会員への訴求【通年】 ・企業研修等誘致による新規顧客の獲得【通年】 ・グランピングイベント等の高価格帯商品の販売【通年】 ・かわの駅での定期的なマルシェ開催【通年】	2 キャンプ場の運営と誘客促進 ・各メディアを活用した情報発信、スノーピーク会員への訴求 ・企業研修(愛媛トヨタ社員研修)の受け入れ(5/8、9) ・企業(神戸トヨペット)による貸し切りグランピングイベントの開催 (5/24、25)	1,893人 (R7.4月～7月) ・R7到達目標達成率：51.5% ・対前年同期比：80.2%			
			かわの駅おちレジ通過者数	14,782人	27,000人	34,000人			4,634人 (R7.4月～7月) ・R7到達目標達成率：51.5% ・対前年同期比：93.5%			
			かわの駅おち販売額	8,038千円	11,300千円	12,500千円			2,061千円 (R7.4月～6月) ・R7到達目標達成率：73.0% ・対前年同期比：97.8%			C
			横倉山自然の森博物館入館者数	8,722人	10,300人	10,900人	3 横倉山のさらなる魅力向上 横倉山自然の森博物館の活用 ・SNSやHPを活用した情報発信【通年】 ・企画展、観察会の実施【通年】 横倉山トレッキングツアーの充実 ・SNSやHPを活用した情報発信【通年】 ・トレッキングツアーの魅力向上(勉強会等を通じたガイドの育成、テーマを設けたツアーの実施等)【通年】	3 横倉山のさらなる魅力向上 横倉山自然の森博物館の活用 ・企画展の実施 越知の人達へ広報おち変～ (3/22～5/25)、 海洋堂ソフィギア展 (7/5～9/7) ・観察会の実施 スミレの仲間たち(4/13)、カエルの夕べ(5/17)、横倉山の化石と地層(6/15) 横倉山トレッキングツアーの充実 ・SNSやHPを活用した情報発信 ・ガイド勉強会の実施(8/14)	2,302人 (R7.4月～7月) ・R7到達目標達成率：67.0% ・対前年同期比：78.1%			

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】		
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
観光	32	日高村の地域資源を生かした体験型観光等の推進 (日高村) 【実施主体】 ・〇(一社)日高村観光協会 ・日高村 仁淀川や猿田洞、日下川貯水池、新日下川放水路等の日高村ならではの特色を生かした体験型観光の推進や、小村神社秋の大祭等の特色あるイベントの実施により、交流人口の拡大を図り、地域の活性化を目指す。	体験参加 人数 2,319人 (R4)	1,377人	2,600人	2,700人	1 観光情報の発信及び観光事業の推進体制強化 ((一社)日高村観光協会を中心とした情報発信) ・観光案内所への来客や問い合わせへの対応、観光情報の一元化によるHPやSNS等での情報発信、各種メディアの活用【通年】 (日下駅の観光拠点施設化) ・日下駅を核とした観光客の受入態勢の整備【通年】 2 体験型観光の推進 (体験観光メニュー等の磨き上げ) ・日下川調整池、新日下川放水路を活用したインフラツーリズムなどの教育旅行向けツール整備や販路開拓に向けた取り組み【通年】 ・ガイド人材の育成及び発掘、村内事業者間の連携による周遊プランの造成【通年】 (体験観光メニュー等の販売促進) ・(一社)仁淀ブルー観光協議会と連携した旅行会社等へのセールス及び情報発信【通年】	1 観光情報の発信及び観光事業の推進体制強化 ((一社)日高村観光協会を中心とした情報発信) ・観光案内所への来客や問い合わせへの対応、観光情報の一元化によるHPやSNS等での情報発信、各種メディアの活用(通年) (日下駅の観光拠点施設化) ・パンフレット配置等による観光案内 ・観光列車のお手振り、よさこい鳴子踊り等のおもてなし(通年) ・台湾観光列車(月2回)、日本観光列車(週2~3回) ・観光列車の駅停車時間に特産品販売(一部試飲・試食あり) 2 体験型観光の推進 (体験観光メニュー等の磨き上げ) ・日高村の地域資源を活用した体験観光メニュー等の磨き上げ検討(地域観光課・高知県自然・体験型観光アドバイザー派遣(7/8)) ・インフラツーリズムなど日高村の地域資源を活用した教育旅行向けのツール整備、販路開拓(地域観光課:観光振興推進総合支援事業費補助金事業)	666人 (R7.4月~7月) ・R7到達目標達成率: 76.8% ・対前年同期比: 104.5%	C (成果) ・各種イベント等のタイムリーな情報発信によりHP、SNS等の閲覧数、アクセス数が年々増加している。 ・観光列車へのお手振り等の歓迎の取り組みが、駅舎での特産品購入に貢献している。 ・HPやSNS等での情報発信の取り組み等により、インフラ施設である放水路を活用した体験観光受入数が増加している。 (課題) ・長期滞在や周遊促進につながる情報発信の強化 ・日下駅舎の活用 ・年間を通じた体験観光人数の増加、小村神社周辺イベントの来場者増加 (今後の方向性) ・イベント等の情報発信・広報支援 ・日下駅に設置したキャラクター(ヌオー)を活用したマンホールによる誘客の仕組みづくりの検討	
			小村神社 周辺イベント 来場者数 2,180人 (R4)	2,850人	3,000人	3,500人			3 小村神社周辺イベントの企画・実施 (小村神社周辺資源を活用したイベント等の開催) ・イベントの企画・実施及び情報発信、(一社)仁淀ブルー観光協議会との連携によるプロモーション強化、親水公園等の整備・活用【通年】 (体験観光メニュー等の販売促進) ・(一社)仁淀ブルー観光協議会と連携した旅行会社等へのセールス及び情報発信【通年】		3 小村神社周辺イベントの企画・実施 (小村神社周辺資源を活用したイベント等の開催) ・新日下川放水路完成1周年記念イベント開催(4/13) ・能津花火大会にておむらじんじゅまゑマルシェ出店(8/16)

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】		
			指標 出发点	R6実績	R7 到達目標	R9目標			現時点の進捗状況		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
観光	33	日高村能津地区における交流人口の拡大と地域の活性化 (日高村) 【実施主体】 ・◎(株)屋形船仁淀川 ・◎(一社)能津未来 ・◎高知FORESTVISION(株) ・日高村 清流仁淀川の観光屋形船や集落活動センターミライエ、精油製造体験施設など、能津地区の魅力的な観光拠点づくりを行い、観光客の増加により地域の賑わいづくりや地域の活力の維持・向上を図ることにより地域の活性化につなげる。	屋形船乗船者数	11,614人	7,250人	8,000人	1 観光客の受入態勢の充実 (ツアー客の受入強化) ・雨天時の屋形船の代替メニューの作成等の検討【通年】 ・ミライエでの昼食や土産物の提供【通年】 ・村内事業者と連携した観光商品づくり【通年】 ・産振アドバイザー制度の活用提案、県主催の研修会等の紹介【通年】 (屋形船遊覧ガイドの掘り起こし・スキルアップ) ・ガイド募集チラシの配布【通年】 ・ガイド研修会の開催、ガイド組織間での連携、魅力的な観光商品の作成【通年】	1 観光客の受入態勢の充実 (ツアー客の受入強化) ((株)屋形船仁淀川) ・台湾ツアー客の受入れ好調 (ほぼ半数が台湾ツアー客) ・雨天時等欠航の際の代替メニュー(放水路見学)について村観光協会と調整 ・予約取りまとめシステムのデジタル化協議 ((一社)能津未来) ・屋形船仁淀川等での弁当の提供数：1,043食(R7.4月～8月) ・バギー、カヤック、SUPの体験者数：216人(R7.4月～8月) ・ミライエのカフェにおける新規メニューの開発 ・販売及び物販(お土産物等)コーナーの改善 (中山間地域振興アドバイザー事業活用(6～7月全5回)) ・能津火花大会当日限定メニューの販売(8/16) (屋形船遊覧ガイドの掘り起こし・スキルアップ) ・年度内にガイド動画作成を検討	5,865人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：194.2% ・対前年同期比：138.5%	S	(成果) ((株)屋形船仁淀川) ・台湾ツアー客の受入れが好調で乗船客数が大幅に増加している。 乗船者数：5,865人(R7.4月～8月) (対前年同期比：138.5%) うち、台湾ツアー乗船者数：2,546人(R7.4月～8月) (対前年同期比：226.5%) ・村観光協会との調整により、雨天時等欠航の際の代替メニューとして放水路見学が実現した。 ・産振アドバイザーを導入(R6)して整備した台湾客歓迎グッズや台湾語の音声ガイド等により、ツアーメニューの定番化が図られている。 ((一社)能津未来) ・屋形船乗船客の増加等により、弁当提供が増加している。 ・中山間地域振興アドバイザー制度を活用し、土産物コーナーのリニューアルや新規カフェメニューを開発・販売した。 ・SNS情報発信等の取り組みにより、バギー、カヤック、SUPの体験者数が増加している。 体験者数：1,043人(R7.4月～8月) (対前年同期比：152.1%) (高知FORESTVISION(株)) ・原料提供により他社で天然ハーブ軟膏や吸入器等の化粧品関係の新商品が開発・販売されている。
			精油関係事業の売上高	4,020千円	30,000千円	30,000千円			2 利用者の満足度向上 (魅力的な観光商品の作成・精油の販売促進) ・精油の販路開拓・販売促進に向けた取り組み【通年】 ・精油製造体験事業の受入れと誘客へ向けた取り組み【通年】 ・外国人旅行者に対応した体験観光プランの作成【通年】 ・地域事業者が連携した観光プランの作成【通年】 ・産振アドバイザー制度の活用提案、土佐の観光創生塾等の紹介【通年】 3 国内外に向けた情報発信 (観光客誘致のための情報発信の強化) ・OTAを活用した商品販売の継続【通年】 ・(一社)日高村観光協会や(一社)仁淀ブルー観光協議会と連携した情報発信、ホームページ、SNSの活用【通年】 ・イベント情報等の広報支援、各種支援制度の情報提供【通年】 ・高知FORESTVISION(株)の精油の販売拡大に向けた営業強化【通年】		