

幡多地域アクションプランの 進捗状況確認資料

幡 多 地 域 本 部
令和7年10月27日（月）

幡多地域アクションプランの進捗状況確認資料

R7.10.27

幡多地域本部

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、全30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。

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

農業分野

柑橘類等の栽培技術の向上や、加工品の開発、販路拡大の強化など、農業者の所得向上に向けた取り組みを継続して進めている。宿毛市の柑橘「直七」においては、生産拡大のために直七振興協議会を立ち上げ、改植・新植を進めるための計画づくりに取り組んでいる。

また、畜産関係では、四万十市西土佐地域で「四万十牛」の生産拡大に向けた土地の造成と新たな牛舎の建築を進めており、今後も継続して増頭に向けて取り組むこととしている。

水産業分野

メジカ等の地域資源を活用した加工品の増産に向けて、産振補助金を活用した生産体制の強化や、「食のイノベーションベース」を活用した新商品の開発等に取り組んでいる。

また、商談会への積極的な参加や、地元における様々なイベントの開催等、認知度向上や販路拡大、担い手確保などの取り組みを向けた取り組みを継続して進めている。

商工業分野

地元食材を活用した加工品の生産体制強化や新商品の開発、県内外での商談会への出展等を行った結果、新規取引先の獲得につながっている。

また、道の駅や地域の拠点施設等では、定期的なイベントの開催による誘客促進や地元産品の認知度向上に取り組む、交流人口の拡大を図っている。

アオサノリやスジアオノリの復活と、関連する新たな産業の創出に向けて、高知大学を中心に四万十市や県、食品メーカー等の産学官が連携したプロジェクト「しまんと海藻エコイノベーション共創拠点(しまのぼ)」に取り組んでおり、関係者が連携して四万十川流域における海藻の生産等を進めている。

観光分野

柏島や四万十川等の自然体験型観光メニューの充実のほか、土佐清水市窪津で漁村暮らしの滞在型観光の取り組みを継続して進めている。

また、(一社)幡多広域観光協議会では、国際基準に準拠した「日本版持続可能な観

光ガイドライン」に沿った取り組みを続けており、今年9月には、黒潮町が県内初となる「持続可能な観光の国際認証」を取得するなど、幡多地域でのインバウンドの受入体制の強化が進んでいる。

今後も引き続き、(一社)幡多広域観光協議会を中心に6市町村が連携し、現在進めている「どっぷり高知旅キャンペーン」と連動した滞在時間の延長に向けた旅行商品の造成やプロモーション活動のほか、様々な誘致活動を展開していく。

(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			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	1	<p>宿毛市特産直七の生産・加工・販売の推進 (宿毛市)</p> <p>【実施主体】 ・◎直七生産(株) ・宿毛市</p> <p>地元柑橘の一つである直七の生産・加工・販売を推進することで、耕作放棄地の利用を促すとともに、農家所得の向上と雇用の創出を図る。</p>	<p>売上高</p> <p>会計年度 1月～12月</p> <p>3,438万円 (R3)</p>	1,501万円	4,540万円	6,000万円	<p>1 生産体制の強化 (1)需要増に対応した生産の拡大 ・適切な病害虫防除 ・新規作付候補地の調査</p> <p>2 販路拡大 (1)安定した取引先の確保 ・既存取引先への営業強化による関係構築</p> <p>(2)新商品の開発及び既存商品の改良 ・市場調査によるニーズ把握 ・直七の加工に向けた市内事業者への働きかけ</p>	<p>1 生産体制の強化 (1)需要増に対応した生産の拡大 ・直七生産(株)による作業受託(11軒) ・基幹防除の徹底による病害虫対策 ・新規作付候補地の調査(随時) ・生産者組織「直七栽培部会」の開催 →直七振興協議会の立ち上げ</p> <p>2 販路拡大 (1)安定した取引先の確保 ・既存取引先への営業強化による関係構築</p> <p>(2)新商品の開発及び既存商品の改良 ・直七の取扱事業者による新商品の開発及び既存商品の改良</p>	<p>- (R8.1月以降に集計)</p>	-	<p>(成果) ・栽培継続が困難な生産者からの作業受託を増やしたことで、既存ほ場での栽培管理が強化されている。 ・「直七栽培部会」を開催し、年間計画や栽培指針についての説明及び直七振興協議会の立ち上げにより、事業者と生産者の協同による直七生産に向けた機運が高まっている。 ・直七の取扱事業者による新商品の開発及び既存商品の改良等により、直七自体の認知度が向上している。</p> <p>(課題) ・気候問題や生産者及び作付け面積の不足等による需要量に対する供給量の不足 ・安定した在庫の確保</p> <p>(今後の方向性) ・既存ほ場での栽培管理の強化 ・新規作付けほ場の確保 ・新植・改植や防護ネットの整備等に対する補助金(国)の活用に向けた産地構造改革計画の策定 ・既存取引先との継続的な取引</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	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
			指標 出发点	R6実績	R7 到達目標	R9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
農業	2	宿毛市イチゴ・フィンガーライムブランド化推進プロジェクト (宿毛市) 【実施主体】 ・◎宿毛市 ・○(一社)スタートアグリカルチャーすくも ・JA高知県(幡多地区) ・他関連事業者 宿毛市農業公社「(一社)スタートアグリカルチャーすくも」を中心として、主要農産物である「イチゴ」の生産拡大と、新規特産柑橘である「フィンガーライム」について栽培技術を確立し安定生産を図る。また、規格外品の加工による付加価値向上や成分分析等の活用による有利販売を目指すことで、生産者の所得向上と地域活性化につなげる。	イチゴ売上高 (JA出荷額) 会計年度 1月～12月 7,514万円 (R2～4 平均)	8,894万円 (R4～6 平均)	8,500万円 (R5～7 平均)	9,000万円 (R7～9 平均)	1 イチゴの生産・販路拡大 (1)イチゴの生産拡大 ・就農相談会等への参加 ・公社卒業生への継続的な技術指導 (2)販売促進及び加工品開発 ・規格外品の加工品開発	1 イチゴの生産・販路拡大 (1)イチゴの生産拡大 ・SMOUTやポスター等への掲示による地域おこし協力隊員及び研修生の募集 ・農業公社で長期研修生、短期研修生を1名ずつ受け入れ ※短期研修生はR8.8月末で卒業 ・新規就農者を中心とした技術的指導 (2)販売促進及び加工品開発 ・冷凍イチゴの販売 ・SNSやイベント(R7.3月)の開催による宿毛産イチゴのPR	-	-	(R8.1月以降に集計)	(成果) ・農業公社で1名(R6.4月～)が長期研修中であり、研修後は宿毛市で就農するようハウスの確保ができています。 ・市内事業者への働きかけにより、宿毛産イチゴを活用した商品が販売された。 (課題) ・地域おこし協力隊員及び研修生の確保 ・規格外品の有効活用 (今後の方向性) ・研修生の募集継続 ・就農相談会等への参加 ・サポートハウスの有効活用 ・高温対策による生産技術の安定化 ・規格外品の有効活用に向けた検討
			フィンガーライム 売上高 会計年度 1月～12月 150万円 (R4)	420万円	550万円	700万円	2 フィンガーライムの生産・販路拡大 (1)フィンガーライムの生産拡大 ・生産技術の安定化 (2)販路開拓及び加工品開発 ・県内外でのPRイベント開催 ・6次産業化セミナー受講	2 フィンガーライムの生産・販路拡大 (1)フィンガーライムの生産拡大 ・複数品種の栽培 ・剪定等に対する指導 (2)販路開拓及び加工品開発 ・県内外(宿毛市、東京)の飲食イベントでのPR(2回)	-	-	(R8.1月以降に集計)	(成果) ・品質が評価され、既存取引先からの口コミなどにより取引先が増えた。 ・複数の品種を栽培することで、生産技術の安定化に向けた検証がされている。 (課題) ・生産技術及び品質の安定化 ・認知度の向上 ・大口の販路の開拓 ・規格外品の有効活用 (今後の方向性) ・収量アップに向けた生産技術の安定化 ・イベントへの出品等による認知度の向上 ・海外への販路開拓 ・規格外品の加工による付加価値の向上

(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 出发点	R6実績	R7 到達目標	R9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
農業	3	四万十ぶしゅかんの産地形成とブランド化 (四万十市) 【実施主体】 ・◎ 四万十ぶしゅかん生産者組合 ・◎ 四万十ぶしゅかん(株) ・四万十市 地域特産のぶしゅかんを産地化し生産量の拡大を図るとともに、全国展開できるブランド力を育成することで、農家所得の向上を目指す。	生産量 収穫期 8月～10月 44,197kg (R5)	22,427kg	52,099kg	60,000kg	1 生産体制の強化 (1)栽培面積の拡大と技術向上 ・市苗木補助メニュー、有害鳥獣対策用防護柵設置補助メニューの継続活用 ・栽培管理指導、巡回指導(ぶしゅかん栽培現地検討会等) ・栽培マニュアルの更新 (2)青玉の出荷を強化 ・青玉買取り基準の更新 ・効果的な青玉の鮮度維持・運送方法の検討 (3)増産に伴う課題の検討 ・搾汁機械等導入の検討	1 生産体制の強化 (1)栽培面積の拡大と技術向上 ・苗木補助及び有害鳥獣対策用防護柵設置補助の継続実施(四万十市ぶしゅかん産地化推進事業費補助金) →補助件数：0件(R7.8月時点) ・栽培管理指導、巡回指導(ぶしゅかん栽培現地検討会等) ・栽培マニュアルに関する検討会の開催：1回(5/1) ・生産者組合員の増加：新規加入者6名(R7.6/1時点) (R6)63人→(R7)69人 (2)青玉の出荷を強化 ・四万十ぶしゅかん生産者組合総会の開催：1回(6/29) ・「ぶしゅかん目慣らし会」の実施：1回(8/28) →生産者間の出荷基準の共有 ・生産拡大に向けた繁忙期従事者の雇用：6名 ・青玉長期保存の研究結果に伴う保存・輸送方法の検討 (3)増産に伴う課題の検討 ・搾汁機械の導入に向けた検討 (四万十市産業振興推進総合支援事業費補助金活用)	- (10月以降に集計)	-	(成果) ・栽培技術を磨くための講習や情報を得ることができる生産者組合員が増加した。 新規加入者：6名(R7.6/1時点) (R6)63人→(R7)69人 (課題) ・生産拡大 ・安定した収穫量の確保 ・四万十ぶしゅかんの認知度向上 (今後の方向性) ・剪定講習会の継続実施 ・圃場の巡回・個別指導の継続実施 ・イベント等でのPR ・県内外への営業の強化	
			生産額 収穫期 8月～10月 5,400千円 (R5)	2,718千円	10,680千円	15,900千円	2 販路拡大 ・営業強化による青玉の出荷拡大 ・イベント、商談会への出展	2 販路拡大 ・イベント、商談会への出展：3回予定(東京、大阪2回)	- (10月以降に集計)	-		
農業	4	三原村ユズ産地化計画の推進 (三原村) 【実施主体】 ・◎ (公財)三原村農業公社 ・JA高知県(幡多地区) ・三原村 三原村の環境を生かした農業振興策として、ユズの産地化と販路拡大による所得の向上を目指す。	ヌズ売上高 (公社) 5,755万円 (R4)	6,620万円	9,150万円	11,255万円	1 ヌズ産地の確立 (1)栽培技術の向上と生産量の拡大 ・整枝・剪定技術の向上と過期防除等による生産量の拡大 (2)担い手の確保 ・新・農業人フェアやWeb(HP等)でのPR活動等による研修生の確保 (3)販路拡大 ・商談会・催事等への参加やバイヤー等への営業活動等、県内外への外商強化	1 ヌズ産地の確立 (1)栽培技術の向上と生産量の拡大 ・収穫労力が削減できる樹形に向けた整枝・剪定 (2)担い手の確保 ・研修生確保に向けた取り組みの推進 新・農業人フェアでのPR活動：1回(大阪(11/9予定)) 三原村HPでの募集・PR(随時) 移住相談会等でのPR：5回 (大阪(6/28、1/17予定)、東京(6/29、11/22、23予定、12/14予定)) (3)販路拡大 ・現取引の継続に向けた取り組み 県内外取引先訪問等：20社(R7.8月時点)	- (収穫が10月以降のため)	-	(成果) ・契約の継続による、取引量の確保につながっている。 ・契約単価を引き上げることができた。 (課題) ・担い手の確保に向けた研修生の確保 (今後の方向性) ・新・農業人フェアや移住相談会等での研修生確保に向けたPR活動の強化	

(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			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	5	土佐清水メジカ関連産業再生構想の推進 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎土佐清水食品(株) ・宗田節をもっと知りたい委員会 ・土佐清水市 土佐清水市の主要な産業の一つであるメジカ関連産業を核として、原材料の確保から加工食品の製造、販売の促進を一体的に取り組み連携体制を構築することで地産地消・外商を強化し、雇用の創出と地域経済の活性化を図る。	売上高 21.1億円 (R4)	22.1億円	24.8億円	25.8億円	1 保管・加工施設の円滑な運営 ・生産管理等による施設の円滑な運営 2 スープロス製造・販売体制の強化 ・新商品の販路開拓 ・商談会・展示会への参加	1 保管・加工施設の円滑な運営 ・生産管理等による施設の円滑な運営 2 スープロス製造・販売体制の強化 ・新商品「カンタンだし」の販売 ・商談会・展示会への参加：5回	7.4億円 (R7.4月～7月)	B (成果) ・R6年度末に食のイノベーション事業で開発した「カンタンだし」の販売を開始した。 (課題) ・冷凍保管施設等3施設の効率的な運営 ・キューブ系商品をはじめとした宗田節加工品の販路拡大 ・宗田節の認知度向上		
			スープロス 売上高 965万円 (R4)	924万円	1.3億円	2.4億円			3 メジカ・宗田節の認知度向上 ・商談会やイベントへの出展 ・市内での普及活動		3 メジカ・宗田節の認知度向上 ・だしフェス等のイベント参加によるPR ・市内小中学校での食育活動	400万円 (R7.4月～7月)
水産業	6	宗田節関連商品の販路拡大の推進 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎(株)ウエルカムジョン万カンパニー 宗田節関連商品の生産体制・衛生管理体制を充実し、新たな商品開発と販路拡大を図ることにより、宗田節生産者の所得向上と雇用の創出を目指す。	売上高 会計年度 7月～6月 8,659万円 (R4)	9,216万円	9,707万円	1億 332万円	1 生産体制の強化と商品開発 (1)生産体制の強化 ・施設の本格稼働 (2)商品開発・改良 ・既存商品の磨き上げ・改良	1 生産体制の強化と商品開発 (1)生産体制の強化 ・産振アドバイザー制度及び産振補助金(一般事業)の活用による施設整備が完了し、施設の本格稼働開始(R7年3月～) ・正社員を新たに一人雇用 (2)商品開発・改良 ・生産効率が上がったことや正社員の増加により、商品開発への余力が生まれているため、積極的に取り組む予定 ・新商品の業務用パウダーについて、香川県の事業者との取引が新たに開始	677万円 (R7.7月)	C (成果) ・施設整備が完了し、生産効率上がり生産量も増加した。 ・新商品の業務用パウダーについて、香川県の事業者との取引が新たに始まった。 (課題) ・県外へのさらなる販路拡大 ・新商品の開発 (今後の方向性) ・商談会やイベントへの出展		
							2 販路拡大 ・商談会やイベントへの出展	2 販路拡大 ・商談会やイベントへの出展：4回	・R7到達目標達成率：83.7% ・対前年同期比：87.0%			

(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
水産業	7	宗田節の一般向け加工商品の販売促進と体験観光の強化 (土佐清水市) 【事業実施主体】 ・◎(株)たけまさ商店 付加価値の高い一般消費者向け加工商品の開発・販売拡大と節づくり体験観光の利用者数の増加を図ることにより、地域の基幹産業である宗田節の販売拡大及び知名度向上を目指す。	売上高 会計年度 8月～7月 7,454万円 (R5)	8,383万円	1億200万円	1億500万円	1 生産体制の強化、販売拡大 (1)商品開発・販売拡大 ・商品の開発・販売 ・県内外の商談会やイベントへの出展 2 節納屋体験観光の強化 ・Instagram、HPを活用した情報発信 ・観光商談会への参加 ・販促物の強化 ・ホテルや旅行会社との連携	1 生産体制の強化、販売拡大 (1)商品開発・販売拡大 ・端材の活用拡大に向けた取り組み ・商談会・イベントへの出展：22回 ・電子マネーの導入 2 節納屋体験観光の強化 ・Instagramを活用した情報発信 ・足摺エリアのホテルと体験メニューに係る協議の実施 ・観光コンサルタントの導入(R6.11月～) ・高知県観光キャンペーン「どぶり高知旅」との連携	7,652万円 (R6.8月～R7.7月) ・R7到達目標達成率：74.7% ・対前年同期比：91.3%	C	(成果) ・県内外の商談会やイベント等へ積極的に参加し、販路拡大及び宗田節の認知度向上に取り組んでいる。 ・清水高校や大方高校の取り組みとの連携(みらい留学、うまいもん甲子園)により宗田節の認知度を向上させた。 (課題) ・加工商品の開発 ・宗田節の認知度向上・販路拡大 ・体験観光客の集客
			体験者数 会計年度 8月～7月 302名 (R5)	174名	850名	950名			250名 (R6.8月～R7.7月) ・R7到達目標達成率：29.4% ・対前年同期比：143.7%		
水産業	8	新たな製造方式による宗田節等の生産・販売の強化 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎(有)ヤマア 宗田節等生産の培乾工程に、焼津式乾燥機等を活用し、生産性の向上や生産拡大、小売商品の磨き上げを図ることにより、安定した雇用の拡大や地域の基幹産業の振興、知名度の向上を目指す。	売上高 会計年度 7月～6月 2.5億円 (R4)	2.41億円	2.58億円	3億円	1 顧客のニーズに合わせた生産体制の強化 ・生産体制強化に向けた施設整備(産振補助金活用予定) ・サバ節等の製造強化 ・小売商品の製造強化 ・衛生管理体制の強化 ・生産増に伴う雇用の確保(外国人技能実習生の受入れ) 2 販売拡大・新商品の開発 ・支援策を活用した小売商品の開発 ・県内外の商談会・イベントへの出展	1 顧客のニーズに合わせた生産体制の強化 ・小売商品製造施設の整備や衛生管理強化、機械導入 →産振補助金(一般事業)活用(R7.8月に交付決定) ・外国人技能実習生の受入れ：1名増 2 販売拡大・新商品の開発 ・「食のイノベーションベース」を活用し、新商品を開発(混ぜご飯、おかずみそ) ・県外大手企業とのOEMやコラボ商品販売に向けて協議中(7月～) ・県内外の商談会・イベントへの出展：16回(県内13回、県外3回)	3,744万円 (R7.7月～8月時点) ・R7到達目標達成率：87.1% ・対前年同期比：126.8%	B	(成果) ・小売商品の製造に係る新施設の整備に着手している。 ・商品開発に係る支援策を活用し、宗田節を使用した小売商品の開発に取り組んでいる。 ・商談会やイベントへ積極的に参加する等、小売商品の売上アップ及び宗田節の認知度向上に向けて取り組みが進んでいる。 (課題) ・県外への販路拡大 ・新商品の開発 (今後の方向性) ・商談会・イベントへの参加 ・営業担当者の雇用

(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
水産業	9	宿毛湾の水産加工品等の販売拡大 (大月町) 【実施主体】 ・◎八重丸水産(株) 大月町の地域資源の一つである水産資源を活用した加工商品等について、町内事業者や町内の道の駅との連携、商品力の強化及び県内外の展示商談会への参加等により販路拡大及び売上高向上を図る。これにより、町産水産資源の消費拡大、雇用拡大等につなげる。	売上高 会計年度 9月～8月 3,195万円 (R5)	2,982万円	3,347万円	3,500万円	1 販売拡大・販売促進 ・商談会出席 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理 ・既存取引先との取引安定化 2 新商品開発・既存商品の磨き上げ ・既存商品の磨き上げ ・新商品開発	1 販売拡大・販売促進 ・業務用商品等の取引拡大 →ヒルトンホテル(きびなごケンピ、きびなごコースト) 株式会社アーバンリサーチ(きびなごケンピ) 2 新商品開発・既存商品の磨き上げ ・きびなごケンピ原材料(塩麴)取引先の変更 ・他事業者と連携した新商品開発の検討	2,642万円(推計) (R6.9月～R7.7月) ・R7到達目標達成率：86.1% ・対前年同期比：96.7%	B	(成果) ・R7年度の商談会出席は未だないものの、既存取引のつながりから新たな取引が生まれる等販売拡大・販売促進が図られている。 ・きびなごケンピの原材料を変更し、より質の高い既存商品への磨き上げができています。 ・昨年取り扱いを開始し、好評を得ていた業務用商品について、既存取引先との取引継続、新規取引先への取引拡大が図られている。 (課題) ・新商品の開発 ・既存商品の磨き上げ (今後の方向性) ・新商品開発 ・一次産業への注力による原産確保体制の強化 ・既存取引先との取引安定化 ・商談会出席による販売拡大・販売促進
商工業	10	道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点とした地域振興 (宿毛市) 【実施主体】 ・◎宿毛市 R5.5月にリニューアルした道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点として、地元特産品等の販売を促進するとともに、宿毛まちのえき「林邸」等との連携を通じて情報発信拠点としての機能強化を図り、交流人口の拡大と地域経済のさらなる活性化を目指す。 ※R5.5月にリニューアルオープンしたため	売上高 2,126万円 (※R5.5～R6.3)	1,913万円	2,500万円	3,150万円	1 道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点とした誘客の促進 (1)施設整備に向けた設計業務委託及び体制強化 ・プロポーザル方式による物産館の設計業務委託事業者の選定(7月) ・指定管理者との運営状況等に関するミーティング(毎月) (2)特産品等の販売促進 ・宿毛市推奨品認定制度を活用した特産品のPR ・宿毛まちのえき「林邸」と連携した目玉グルメ商品の開発 ・道の駅グルメ全国コンテストへの出場 ・キッチンカー事業者と連携した季節ごとのイベント開催 (3)道の駅を核とした市内周遊促進の強化 ・SNS等を活用した情報発信の強化 ・人流データを活用したマーケティング分析 ・他団体と連携した周遊促進事業の実施	1 道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点とした誘客の促進 (1)施設整備に向けた設計業務委託及び体制強化 ・プロポーザル方式による物産館の設計業務委託事業者の選定(7月) ・指定管理者との運営状況等に関するミーティング(毎月) (2)特産品等の販売促進 ・宿毛市推奨品認定制度に認定された商品の販売 ・道の駅全国コンテスト「道-1グランプリ2025」への出場(10/4、5) ・ピアガーデンをはじめとする飲食提供イベントの開催(5回) ※9月末時点 (3)道の駅を核とした市内周遊促進の強化 ・Instagramを活用した情報発信	881万円 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：84.6% ・対前年同期比：81.9%	C	(成果) ・物産館の設計委託事業者や指定管理者との協議等により、道の駅が拠点となった地域振興の準備が進んでいる。 ・月1回以上のイベントの開催により、地域のにぎわいが創出されている。 (課題) ・物販販売の伸び悩み ・地元特産品の取扱量の少なさ ・宿毛市内の周遊促進 (今後の方向性) ・R8年度からの指定管理者の選定 ・R9年度からの物産館稼働に向けた準備(産振補助金活用) ・物産館に出品する商品の増やし直し ・イベントの継続的な実施 ・他団体と連携した周遊促進事業の実施
			レジ通過者数 2.1万人 (※R5.5～R6.3)	2.0万人	2.8万人	4.2万人		0.8万人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：68.6% ・対前年同期比：81.0%	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	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9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
商 工 業	11	道の駅「めじかの里土佐清水」を 拠点とした地域振興 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎土佐清水市 道の駅「めじかの里土佐清水」を 拠点として、地元の農林水産物・ 加工品の販売や地域への誘客促 進の取り組みを強化することにより、 安定した雇用の拡大や地場産業 の発展を図る。	売上高 5,071万円 (R3)	1億1,800万 円	1億6,600万 円	1億7,596万 円	1 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした誘客 の促進 (1)誘客促進の取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携 協議会の開催 ・直販所の品揃えの充実 ・観光拠点施設と連携したカフェ・食堂の メニュー開発 ・イベントの企画・開催 ・県内外の道の駅と連携した外商の強化 ・テレビやSNSを活用した情報発信の強化 (2)滞在時間の延長に関する取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協 議会の開催【再掲】 ・品揃え、メニューの充実等による利用者の 満足度の向上 ・観光拠点施設や地域事業者と連携した イベント等の企画・開催 ・周遊手段の検討、周遊ツアーの造成 ・土佐清水市全域の周遊促進に向けた情報 発信	1 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした誘客の促進 (1)誘客促進の取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の開催(調整中) ・品揃えの充実 →直販スペースの充実(配置見直し(8月)) ・イベント等の企画・開催 マグロの解体ショー等 ・Instagram、YouTubeを活用した情報発信 (2)滞在時間の延長に関する取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の開催(調整中) 【再掲】	5,650万円 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：81.7% ・対前年同期比：98.9%	C	(成果) ・R7年8月は過去最高の売上と入込数を達成した。 ・直販所出品者の掘り起こしを継続し、市と連携して有機野菜の販売 について検討を進めている。 ・滞在時間の延長、周遊促進・情報発信を強化するため、関係機関との 協議を進めている。 (課題) ・土佐清水市全域における周遊促進 ・地域の事業者との連携強化 ・滞在時間の延長 (今後の方向性) ・地域事業者と関係機関の連携強化 ・各種イベントの企画、開催	
			入込数 7.2万人 (R3)	8.5万人	15.4万人	16.4万人	4.4万人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：68.6% ・対前年同期比：103.8%	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	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
			指標 出发点	R6実績	R7 到達目標	R9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
商 工 業	12	売れ出し西土佐プロジェクト (四万十市) 【実施主体】 ・◎西土佐地域産業振興推進協議会 ・地域事業者 ・四万十市 西土佐地域の多様な人材や事業者が連携・協働し、地域資源の有効活用や認知度向上を図る取り組みを推進することで交流人口を拡大するとともに、西土佐地域の産業振興を図る。	売上高 (道の駅よって西土佐) 2億 1,608 万円 (R4)	2億 1,914万円	2億 2,300万円	2億 2,800万円	1 西土佐地域の特産品の認知度・ブランド力の向上 ・西土佐地域ならではの商品のブランド化・販売促進 (①鮎②四万十牛③米ナス④栗) ・各種イベント、商談会等への出展による認知度向上・販路拡大の取り組み ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理 ・ブランド力向上に向けた情報発信の強化 ・牛舎の増築 ・粟の収穫量アップに向けた取り組みの継続	1 西土佐地域の特産品の認知度・ブランド力の向上 ○全体 ・道の駅よって西土佐によるイベントの実施：2回 9周年記念イベント「9周年だよ！よっておきゃく！」(4/13) 夏の感謝祭2025(8/31) ・「北の恵み 食ハマルシェ」での出展(9/13～15北海道旭川) ・道の駅や商工会のHPやInstagramでの情報発信 ・イベント等の広報物(ポスターやチラシ)作成による情報発信 ①鮎 ・イベントの実施：2回 四万十十一デカイ鮎釣った人が優勝！鮎釣ダービー(6/1～10/15) しまん和西土佐あゆフェス(6/15) ・地元小学生を対象とした漁業体験学習の実施(9/19) ・あゆを使った商品開発：2商品(予定) ②四万十牛 ・四万十市内の観光拠点施設でBBQセットの販売(継続) ・牛舎の増築(3棟)に向けた土地造成、建築実施 →1棟完成(5月)、40頭増 ・県内外の和牛品評会等への出品・入賞：2回 神戸市西部市場 第19回全畜産銘柄牛共励会 優良賞 第2回高知県肉用牛部会肉牛枝肉共励会 優秀賞 ・県内イベント等への出展によるPR：3回 ふるさとまつり(11/14～16(予定)) 土佐清水市産業祭(11/29(予定)) 宿毛青空市場(R8.3月(予定)) ・商談会等の出店：1回(9/3～5東京) ・肉(29)の日セール実施及び情報発信(毎月) ③米ナス ・イベントの実施：2回 ガブと米ナスキャンペーン(7/19～8/31) ナスフェス(8/10) ④栗 ・栗産地再生に向けた栗園モデル事業の実施や、水田転換(平地新植)、新改植の推進(苗木補助)等に関する補助事業の継続実施(四万十市栗産地再生推進事業費補助金) ・「農業振興ミッション型」地域おこし協力隊の募集(西土佐農業公社勤務) ・JA仲介によるドローン委託防除の実施(2戸、約1.1ha) ・JAによる特定品種(「美玖里」)の区分出荷の試行実施 ・粟の集出荷 ・県内外のイベント等への出店による加工品販売	1億624万円 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：114.3% 対前年同期比：106.6%	S	(成果) ・鮎やナスをテーマとしたイベントを実施することで、特産品の認知度向上や売上高の増加につながった。 西土佐鮎市場の売上高(4～8月)： (R6)8,865千円→(R7)9,613千円 (課題) ・地域の人口(生産者)減少に伴う生産力低下の懸念 ・情報発信の強化 ・粟の出荷量の確保 ・四万十牛飼育頭数の拡大 (今後の方向性) ・小学校等への漁業体験学習の実施 ・イベント等への出展 ・粟の収穫量アップに向けた平地新植の推進等 ・畜舎の増築	
			売上高 (株)四万十牛本舗) 2億 2,034 万円 (R4)	2億 740万円	2億 6,800万円	2億 7,900万円			8,673万円 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：77.7% ・対前年同期比：96.8%			C

(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			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
		生菓出荷額 (JA西土佐支 所及び (株)しまんと美 野里) 1,077万円 (R4)	1,415万円	3,000万円	3,600万円	2 誘客促進・入込客増加に向けた各種イベントの企画・開催 ・鮎や米ナス、BBQ関連施設等西土佐地域のあらゆる資源を活用したイベント等の企画・開催 ・近隣市町村や道の駅と連携した周遊イベント等の開催 ・ツアープランの造成と受入態勢の強化 ・SNSの活用等、誘客促進に向けた情報発信の強化【通年】	2 誘客促進・入込客増加に向けた各種イベントの企画・開催 ・西土佐地域産業振興推進協議会によるイベントの企画、実施：2回(しまんと西土佐あゆフェス、ナスフェス)【再掲】 ・地域の魅力を発信するホームページの作成(予定) ・道の駅よって西土佐によるイベントの実施：2回【再掲】 ・近隣市町村や道の駅と連携した周遊イベント等の開催 愛媛県商店街への出張販売(毎週火曜日) 県外道の駅との物販交流：3県 予土まちサイクルデジタルスタンプラリー(4/1~3/31) ・四万十川バスと連携したBBQプランの実施・PR ・地域おこし協力隊(BBQ担当)の募集 ・SNSやHPでの情報発信 ・道の駅情報紙「よすぎタイムス」発刊(毎月)	- (12月以降に集計)	-			

(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 出发点	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
商 工 業	13	<p>幅多地域の農水産物を活用した ペット関連商品の開発・販売拡大 (四万十市)</p> <p>【実施主体】 ・◎(株)WAN LIFE</p> <p>幅多地域の農水産物を中心に、 県産素材を使ったペット関連商品 を開発し、地産外商を進めるとも に、幅多圏域へのペット連れ観光 客の誘客促進やドッグラン複合施 設の利用者等への販売促進によ り、地域経済の活性化を図る。</p>	<p>売上高</p> <p>会計年度 9月～8月 5,760万円 (R4)</p>	<p>4,099万円 (R6.9～ R7.7)</p>	<p>7,500万円</p>	<p>1億円</p>	<p>1 商品開発・販路拡大 (1)ペット関連商品の開発・磨き上げ ・市場調査、試作品作り、原料調達方法の 検討、商品開発・磨き上げ【通年】</p> <p>(2)販路拡大及び新事業の検討 ・イヌ用商品の販路拡大に向けた取り組みの 検討【通年】 ・新事業展開(ペットと泊まれる宿)の検討 【通年】</p>	<p>1 商品開発・販路拡大 (1)ペット関連商品の開発・磨き上げ ・新たな原料の調達による商品開発：2種類(予定) ・原料不足による販売休止商品の原料調達先の確保 →販売再開及び新たな商品開発(1種類(予定)) ・新たな商品の開発に向けた県支援策の活用検討</p> <p>(2)販路拡大及び新事業の検討 ・全国版テレビ放映(7/27)による県外観光客等からの問い合わせ の増加 →事業所(HP等含む)の認知度の向上 ・新商品の開発と併せたパッケージのリニューアル 県支援策の活用(予定) ・Instagramによる情報発信 →フォロー数の増加(1万人超)による認知度の向上</p>	<p>- (12月以降に集計)</p>	<p>-</p>	<p>(成果) ・SNS等での情報発信による施設利用者等の増加につながった。</p> <p>(課題) ・人材不足 ・主食等の価格高騰に伴う、商品(おやつ)の買い控え</p> <p>(今後の方向性) ・職員(短期)の雇用 ・新商品の開発(異分野含む) ・パッケージの変更</p>	
商 工 業	14	<p>幅多地域産品を活用した冷凍加 工食品の開発・製造・販売の推進 (四万十市)</p> <p>【実施主体】 ・◎(有)和</p> <p>地域色豊かな食材を活用した加 工食品を開発・製造・販売するこ とで、食材自体の認知度を向上さ せ、生産者の所得向上を目指す。</p>	<p>売上高</p> <p>会計年度 6月～5月 ↓ 4月～3月 (R7～) 1,965万円 (R4)</p>	<p>1,975万円 (R6.4月～ R7.3月)</p>	<p>2,500万円</p>	<p>3,000万円</p>	<p>1 商品開発及び改良 (1)OEM商品の開発強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の共 同開発及び受託開発</p> <p>2 販路拡大 (1)外商の強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の 販売拡大</p> <p>3 生産体制の強化・充実 (1)人材の確保 ・新たな人材の雇用・育成</p> <p>(2)加工販売拡大に向けた事業計画等の検討</p>	<p>1 商品開発及び改良 (1)OEM商品の開発強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の開発：1社(予定)</p> <p>2 販路拡大 (1)外商の強化 ・県外事業者と連携・開発したPB商品(焼き肉のタレ、ボン酢) の継続販売 →取扱い店舗数の増(R6)9→(R7)11(8月末時点)</p> <p>3 生産体制の強化・充実 (1)人材の確保 ・産育休代替え職員の確保</p> <p>(2)加工販売拡大に向けた事業計画等の検討 ・施設の老朽化に伴う整備等を含めた事業計画の検討</p>	<p>895万円 (R7.4月～8月)</p> <p>・R7到達目標達成率：85.9% ・対前年同期比：113.1%</p>	<p>B</p>	<p>(成果) ・OEM商品等の取扱い店舗が増えたことにより、売り上げが増加して いる。</p> <p>(課題) ・新たな販路の開拓 ・人材の確保</p> <p>(今後の方向性) ・商談会等への出席 ・職員の募集</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		
商 工 業	15	地域商業活性化拠点「はれのぼ」を核とした中心市街地の活性化(四万十市) 【実施主体】 ・◎ 四万十市中心商店街活性化協議会 ・◎ 四万十にぎわい商店(株) ・四万十市 地域商業活性化拠点「Shimanto+Terrace はれのぼ」を核に、県内外の観光客といった新たな顧客を官民協働で呼び込むことにより、商店街等に継続的な賑わいをもたらし、中心市街地の活性化を図る。	中心商店街エリア内の通行量 平日 4,341人 休日 3,023人 平日 4,359人 休日 2,800人 (R4)	平日 6,200人 休日 4,800人	平日 6,200人 休日 4,800人	1 拠点施設の魅力向上 (1)拠点施設に人を呼び込む仕組みづくり ・拠点施設のカフェ及びテナントの魅力向上 ・拠点施設等を活用した集客イベントの実施	1 拠点施設の魅力向上 (1)拠点施設に人を呼び込む仕組みづくり ・四万十にぎわい商店(株)取締役会の開催：月1回 ・直営カフェでの期間限定メニューの提供(フード・スイーツ・ドリンク) ・夜カフェ(金曜日・土曜日の夜)の定着 ・HPや商店街広報紙、Instagramによる直営カフェやテナント等の情報発信 ・公園スペースを活用したイベントの開催：9回 はれのぼマルシェ(4/6、6/1、8/3、10/5) (偶数月の第一日曜日) 子ども向けミニゲーム(8/3)※はれのぼマルシェと同時間開催 はれのぼ5周年BBQイベント(9/21) 音楽イベント(5/27、6/22) JC高知ブロック協議会事業(7/6)	- (12月に通行量調査実施)	-	(成果) ・直営カフェでの期間限定メニューの提供や夜カフェの継続した取り組みにより売上高が増加している。 (課題) ・中心商店街への集客促進 (今後の方向性) ・HPやSNS等による情報発信の継続			
			中心商店街エリア内の新規出店者数 16店舗 (R元～4累計)	6店舗	5店舗			10店舗 (R6～9累計)	2 中心市街地エリアへの賑わいの拡大 (1)中心商店街に人を呼び込む仕組みづくり ・関係団体と連携した取り組みの継続、充実 (2)エリア情報の集約及び情報発信の強化 ・広報紙の発行やSNS等による商店街でのイベント等の発信強化 (3)新規出店の促進 ・チャレンジショップ事業の推進【通年】 ・エリア内空き店舗情報の共有【通年】	2 中心市街地エリアへの賑わいの拡大 (1)中心商店街に人を呼び込む仕組みづくり ・「四万十五姫の会」の取り組み(「玉姫様の日(毎月22日)」)継続 ・イベントの実施 公園スペースを活用したイベントの開催：9回【再掲】 一条通商店街納涼祭(8/2) 天神橋・東下町商店街土曜夜市(8/9) 玉姫・おまち中村超得スタンプラリー2025(11/21～12/6(予定)) (2)エリア情報の集約及び情報発信の強化 ・天神橋商店街振興組合HPでの情報発信(継続)	- (R8.4月以降に集計・公表)	-	
			売上高(四万十にぎわい商店(株)) 2,180万円 (R4)	2,609万円	2,289万円			2,524万円			(3)新規出店の促進 ・チャレンジショップ事業運営会議開催：月1回 ・チャレンジショップの出店者募集(1区画/2区画) →1区画 ・空き店舗出店支援(四万十市空き店舗対策事業費補助金)(継続) →新規出店数：1店舗(8月)	1,187万円 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：124.5% ・対前年同期比：111.2%	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)】				R7計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
			指標 出发点	R6実績	R7 到達目標	R9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
商 工 業	16	<p>地元食材を活用した加工品の開発・製造による地産地消・外商の推進 (四万十市)</p> <p>【実施主体】 ・◎(有)四万十食品</p> <p>新たに整備した施設・設備を活用し、地元食材を使用した新商品の開発や既存商品の増産による販売拡大を図ることにより、生産者等の所得向上や雇用の創出を目指す。</p>	<p>売上高</p> <p>会計年度 9月～8月</p> <p>3億 625万円 (R5)</p>	<p>2億 8,916万円</p>	<p>3億 6,695万円</p>	<p>3億 9,264万円</p>	<p>1 生産体制の強化 (1)生産体制及び衛生管理体制の強化 ・新たな人材の確保・育成 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理</p> <p>2 商品開発・販路開拓 (1)既存商品の増産、新商品の開発による販路開拓 ・既存商品の増産、新商品開発依頼への対応 ・自社商品の開発、新たな原材料の確保 ・ターゲット別の商談会等への出展 (2)自社商品のブランド化 ・HPやSNS等での情報発信【通年】 ・ロゴマークによる自社商品のPR(継続)【通年】</p>	<p>1 生産体制の強化 (1)生産体制及び衛生管理体制の強化 ・継続した人材の育成 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の徹底指導</p> <p>2 商品開発・販路開拓 (1)既存商品の増産、新商品の開発による販路開拓 ・四万十の野菜や畜産等を使った新商品の開発・製造 →自社商品：1商品 →OEM商品：1商品(R8.1月販売予定) ・商談会等への出展：2回(6/10高知、9/25高知)</p> <p>(2)自社商品のブランド化 ・HPやSNS等での情報発信(通年) →SNS投稿数86(R6.9開設～R7.9月未現在) ・四万十川や自社ロゴマークをPRする商談会用袋を作成(6月)</p>	<p>3億924万円 (R6.9月～R7.8月速報値)</p> <p>・R7到達目標達成率：84.3% ・対前年同期比：106.9%</p>	C	<p>(成果) ・商談会等への出展により、38件(R6.9月～R7.8月)の商談が成立した。</p> <p>(課題) ・自社商品の販路開拓</p> <p>(今後の方向性) ・商談会等への出展 ・HPやSNS等での情報発信等の強化</p>	
商 工 業	17	<p>道の駅「ふれあいパーク・大月」を拠点とした産業振興と賑わいの創出 (大月町)</p> <p>【実施主体】 ・◎(一財)大月町ふるさと振興公社 ・大月町</p> <p>道の駅「ふれあいパーク・大月」を町全体の産業振興と賑わい創出の拠点と位置付け、町内事業者等と連携しながら、農林畜水産品や加工品の開発・販売等の地産地消・外商を推進するとともに、町内外から人が集う交流の場を提供し、持続可能なまちづくりと地域の活力向上を目指す。</p>	<p>売上高</p> <p>2億 3,655万円 (R4)</p>	<p>2億 2,089万円</p>	<p>2億 5,800万円</p>	<p>2億 8,000万円</p>	<p>1 地場産品の販売促進、特産品の開発・販売の強化 ・「大月町地産外商推進協議会」と連携した外商の推進【11月】 ・商談会への出展【10月】 ・既存商品の改良【通年】 ・産直市及びふるさとセンターの改善・活用に係る施設改修案の検討【9月～】</p> <p>2 賑わいの創出 ・町内事業者や他の道の駅等との連携によるイベントの企画・開催【通年】 ・連携イベント開催等に向けた他事業者等との調整【通年】 ・各種イベント等の情報発信【通年】</p>	<p>1 地場産品の販売促進、特産品の開発・販売の強化 ・組織体制の変更(4/1) ・産直市出品者協議会との意見交換会(6/20) ・売店レイアウトの変更(8/6) ・組織づくり研修の実施(9/1～)(産振アドバイザー制度の活用) ・直販市及びふるさとセンター改修に係る協議(9/1～)</p> <p>2 賑わいの創出 ・大月町観光開き&おつき桜まつり(4/4) ・アフタヌーンティー&イースター2025(4/12) ・本山町さくら市との産直市交流(5/27) ・ふれば食堂うどん販売(7/12) ・ふれば夜市(7/26) ・SNS等による情報発信(通年)</p>	<p>1億142万円 (R7.4月～8月)</p> <p>・R7到達目標達成率：94.3% ・対前年同期比：102.7%</p> <p>7.6万人 (R7.4月～8月)</p> <p>・R7到達目標達成率：96.0% ・対前年同期比：100.8%</p>	B	<p>(成果) ・売店レイアウトの変更や産直市出品者協議会との意見交換会等を行い、地場産品の販売促進、特産品の販売強化を図った。 ・イベントについて、今年度新たに他事業者等との連携が始まったものもあり、新たな賑わいの創出ができています。</p> <p>(課題) ・外商の推進 ・イベント等による集客 ・組織体制の強化</p> <p>(今後の方向性) ・商談会への出展 ・町内事業者や他の道の駅等との連携によるイベントの企画・開催 ・産振アドバイザー制度活用による組織づくり研修の実施 ・組織づくり、職員のスキルアップ</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
商 工 業	18	<p>三原村のどぶろくによる地域活性化 (三原村)</p> <p>【実施主体】 ・◎土佐三原どぶろく合同会社</p> <p>地域の特産品である「どぶろく」にかかる村内の組織体制を強化し、地域が一体となって販売促進を図ることで地域活性化につなげる。</p>	<p>売上高</p> <p>会計年度 6月～5月</p> <p>1,651万円 (R4)</p>	1,703万円	2,750万円	3,290万円	<p>1 販売促進</p> <p>(1)新商品の開発による販路拡大 ・新商品の開発</p> <p>(2)販売促進 ・県内外の商談会・イベントへの出展 ・飲食店・小売店等への営業によるどぶろく取扱店の掘り起こし ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理 ・事務作業の効率化・省力化 ・後継者の確保・育成</p> <p>(3)誘客促進に向けたどぶろく関係企画の実施 ・どぶろく関係企画の提案・実施、各種イベントとの連携</p>	<p>1 販売促進</p> <p>(1)新商品の開発による販路拡大 ・新商品の開発 期間限定商品(シソ味)の製造・販売(6月～1,000本限定) OEM商品の受託に向けたセールスの実施(9月) 甘藷を使用した県内事業者による新商品の開発相談</p> <p>(2)販売促進 ・県内イベントへの出展：5回 サニーマート山手店イベント(4/5高知市) 三原特産品フェア(8/30～31ひろめ市場(高知市)) 幅多フェア(9/27、28アグリレット(高知市)) ヒメノボタンの里めぐり(10/4三原村) ゆずはらグルメまつり(10/4、5梼原町) ・県外イベント・商談会への出展：3回 京阪百貨店守口店「あんぱん」展・高知県フェア(6/5～18、大阪府) 東京ビックサイト2025第38回グルメショー(9/3～5東京都) 県産品商談会(10/22高知市) ・高知県産業振興センター「専門家派遣事業」の活用 商談会出展に向けたPR手法等のアドバイス(7/18、25、8/22) ・飲食店・小売店等への営業によるどぶろく取扱店の掘り起こし 大丸松阪屋お中元ギフトオンラインショップ販売(5/18～8/4) 四万十市内飲食店への営業及びどぶろくサウアの提案 三原村内でのお持ち帰りセットの販売提案 ・ECサイトやSNS情報発信の強化 (産振アドバイザー制度の活用(11月～R8.1月(予定)))</p> <p>(3)誘客促進に向けたどぶろく関係企画の実施 ・農家民宿の宿泊者に対する注文販売の強化 ・龍馬バスポート参加施設への登録(工場見学+手土産付)</p>	<p>171万円 (R7.6月～8月)</p> <p>・R7到達目標達成率：24.9% ・対前年同期比：74.0%</p>	D	<p>(成果) ・商談会参加後のフォローアップによって、商談先を獲得し、継続して取引条件を協議中であるほか、新規の取引1件につながった。</p> <p>(課題) ・販売促進の取り組み ・社員の高齢化 ・三原村のどぶろく文化の継承・発信</p> <p>(今後の方向性) ・幅多管内の飲食店への営業及び飲み方の提案の強化 ・イベント等に併せたセット商品の提案 ・在庫管理の徹底 ・どぶろく製造・営業・販売に携わることができる後継者の育成</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	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9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
商 工 業	19	<p>黒潮町産天日塩を活用したビジネスの推進 (黒潮町)</p> <p>【実施主体】 ○(有)ソルティープ</p> <p>黒潮町の代表的な特産品のひとつである天日塩の販売促進を図り、雇用の創出や地域の所得向上につなげる。また、塩づくり体験事業を通じて天日塩の認知度の向上を目指す。</p>	<p>売上高</p> <p>会計年度 3月～2月</p> <p>3,150万円 (R4)</p>	4,574万円	3,872万円	4,072万円	<p>1 販路開拓・販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> 天日塩の増産 商談会への出展を通じた販路開拓 HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 塩づくり体験の受入れ <p>2 人材確保</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)人材確保・育成 人脈等を活用した後継者の確保、OJTによる育成 	<p>1 販路開拓・販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> R5.4月に採かん施設整備(R4：産振補助金(一般事業)) →売上高は対前年同期比116.1%で増加(R7.8月時点) 商談会等への出展を通じた販路開拓：1回(6/18～23大阪) 東京「まるごと高知」への商品出展(通年) 大阪「SUPER LOCAL SHOP とささ」への商品出展(通年) 販売価格の見直し(4月～) →200g：896円→1,080円 HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 塩づくり体験の受入れ：238人(R7.3月～8月) <p>2 人材確保</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)人材確保・育成 人脈等を活用した後継者の確保、OJTによる育成 	<p>2,590万円 (R7.3月～8月)</p> <p>・R7到達目標達成率：133.8% ・対前年同期比：116.1%</p>	S	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> R5.4月から稼働した採かん施設が効率よく運転できるようになり、売上高は年々増加している。 売上高：R4 3,150万円→R5 3,940万円→R6 4,574万円 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> 人材確保 人材育成 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> 人脈等を活用した後継者の確保 OJTによる育成 	
商 工 業	20	<p>黒潮町産天日塩の販売拡大及び地域ブランド化の推進 (黒潮町)</p> <p>【実施主体】 ・◎土佐のあまみ屋 ・黒潮町商工会</p> <p>新たな採かん施設・結晶ハウスを活用し、天日塩の生産拡大による販売促進に取り組むとともに、黒潮町商工会を中心として「地域ブランド化」を推進することにより、黒潮町産の天日塩全体の販売拡大と知名度の向上を図る。</p>	<p>売上高</p> <p>会計年度 1月～12月</p> <p>3,062万円 (R4)</p>	3,237万円	3,843万円	3,843万円	<p>1 生産体制の強化及び販路拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> 天日塩の増産 商談会への出展を通じた販路開拓 ネットショッピングサイトの更新 HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 結晶ハウスの増設検討 <p>2 地域ブランド化の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 特産品販売会等を通じたPRの実施 天日塩事業所のプロモーションビデオの作成 	<p>1 生産体制の強化及び販路拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> R5.11月に採かん施設整備(R4：産振補助金(一般事業)) →売上高は対前年同期比108.6%で増加(R7.6月時点) 試食販売会の実施：1回(4/27高知) 商談会等への出展を通じた販路開拓：2回(6/18～23大阪、8/1～10/31高知) 東京「まるごと高知」への商品出展(4月～通年) 大阪「SUPER LOCAL SHOP とささ」への商品出展(4月～通年) HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 ふるさと納税返礼品の再開(7/4～通年) <p>2 地域ブランド化の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 黒潮町観光公式サイトで町内天日塩事業所の紹介ページを公開 試食販売会の実施：1回(4/27高知)【再掲】 商談会等への出展を通じた販路開拓：1回(6/18～23大阪)【再掲】 	<p>1,446万円 (R7.1月～6月)</p> <p>・R7到達目標達成率：75.3% ・対前年同期比：108.6%</p> <p>※例年、年末において需要が集中する傾向があるため、到達目標の達成率は85%を超える見込み</p>	B	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> R5.11月から稼働した採かん施設が効率よく運転できるようになり、売上高は増加している。 売上高：R5 2,736万円→R6 3,237万円 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> 販路開拓、販売促進 地域ブランド化の推進 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> 商談会等への出展 町内事業者と連携した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)】				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			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	21	<p>黒潮町の地域資源を中心とした防災関連商品づくりの推進 (黒潮町)</p> <p>【実施主体】 ・◎(株)黒潮町缶詰製作所 ・黒潮町</p> <p>農水産物等、地域産品を活用した防災関連食品の製造・販売体制の充実・強化に取り組み、「地産」・「地消」・「外商」を推進することで、雇用機会の創出及び地域生産者の所得向上につなげていく。</p>	売上高 1億 589万円 (R4)	1億 1,118万円	1億 1,000万円	1億 1,000万円	<p>1 施設・体制の充実強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 工場移転に伴う施設整備(用地取得及び設計) HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 <p>2 商品開発・販路開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> 自社商品の開発 OEM商品の開発 商談会への出展を通じた販路開拓 海外輸出の検討 	<p>1 施設・体制の充実強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 地権者等関係者との協議(随時) HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 <p>2 商品開発・販路開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> 自社商品の新商品開発：1商品 →ごはん缶詰シリーズ(Canmeshi 缶飯)第2弾「柚子酢と生姜を効かせた 土佐流・焼き鯖寿司」が販売開始(6月) OEM商品の新商品開発：1商品 →(株)フタガミと連携した「防災缶詰 にげる(鰹ドライカレー)」が販売開始(8月) 商談会への出展を通じた販路開拓：3回 (4/15～17東京、6/18～23大阪、9/25～26東京) →商談中の取引先が増加 東京「まるごと高知」への商品出展(通年) 大阪「SUPER LOCAL SHOP とさとさ」への商品出展(通年) 	<p>5,468万円(推計) (R7.4月～9月)</p> <p>・R7到達目標達成率：99.4% ・対前年同期比：106.4%</p> <p>※8月に販売を開始した新商品の売上高の増加及び年末におけるふるさと納税に起因する売上高の増加により、年度末には到達目標を達成する見込み</p>	<p>A</p> <p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> (株)フタガミと連携した「防災缶詰 にげるプロジェクト」によるOEM商品「にげる」(鰹ドライカレー)の販売が開始し、缶詰を通じて「揺れたら逃げる」というメッセージを広く周知することで、防災意識の向上に貢献し、売上高の増加にも寄与した。 都市圏への商談会に参加することで、取引先が増加した。 <p>【雇用創出人数(見込)】正規 1人(R7.8月末時点)</p> <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品開発、販路開拓 物価高騰 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> 商談会への出展を通じた販路開拓 原料価格の高騰に伴う、販売価格の検討 		

(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	指標 出発点	【P(Plan)】			R7計画	【D(Do)】	【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	R7 到達目標	R9目標			R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析
観光	22	幅多広域における滞在型・体験型観光の推進 (幅多地域全域) 【実施主体】 ・◎(一社)幅多広域観光協議会 【事業概要】 「幅多広域観光振興計画(第二期計画)」に基づき、マーケティング機能を強化し、データに基づくエリアプロモーションを実施することで幅多地域全体への宿泊者数の増加を目指す。	延べ宿泊者数 389,589人 (R4)	410,420人	461,000人	479,000人	1 商品造成・誘客促進 (1)地域の魅力創出・セールスの推進 ・SDGsを切り口とした体験プログラムの充実 ・長期滞在型観光の推進やインバウンド施策の強化 ・旅行会社等へのセールスの推進 (2)地域認知度向上・プロモーションの推進 ・「幅多地域」のブランディング、広報・PRによるブランドの浸透 ・デジタルメディア(HP、SNS、MATCHA等)の活用促進	1 商品造成・誘客促進 (1)地域の魅力創出・セールスの推進 ・SDGsを切り口とした商品造成等講義の実施：2回(通訳案内士研修、高知工科大学講義) ・多言語情報発信システム「MATCHA」を活用した情報発信 ・多言語パンフレットを活用したセールス活動の実施：2回(台湾、40社) ・商談会への参加：7回(東京2回、愛知1回、大阪1回、広島1回、福岡1回、高知1回、計85社) ・教育旅行セールス等：1回(大阪・奈良11社) ・モニターツアーの実施：2回(教育旅行(8/19、20)10社、一般旅行(8/26、27)10社) (2)地域認知度向上・プロモーションの推進 ・首都圏や関西圏の交通機関を活用したPR(6月～通年) ・高速道路SAラックを活用したPR：西日本SA7か所(7/16～10/15) ・旅行雑誌への広告掲載：2社(4月るるぶ四国、まっふる高知) ・デジタルサイネージを活用したプロモーション動画の放映(自社：県内15箇所、委託：県内1箇所・香川3箇所) ・長居植物園deEXPO2025×高知県マルシェへの出展(県主催 5/17、18) ・大阪・関西万博WORLD YOSAKOIへの出展(8/22、23) ・ツーリズムEXPOジャパンへの出展(9/25～28名古屋市) ・四万十・足摺エリア体験ガイドブックの制作・配布(35,000部) ・しまんと・あしずり号多言語(英語)パンフレット制作・配布(7,000部)	-	-	(成果) ・商談会参加やセールス等の実施による田舎暮らし体験者数が増加した。 (R5年度)124人→(R6年度)144人→(R7)157人(R7.8月末現在) (課題) ・インバウンド対応の強化 ・教育旅行(民泊)の受入家庭の確保 (今後の方向性) ・多言語情報発信システム「MATCHA」等を活用した情報発信の強化 ・教育旅行(民泊)の受入家庭の確保のための個別訪問の実施
				外国人延べ宿泊者数 2,318人 (R4)	16,200人	17,000人					

(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 出发点	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
観光	23	<p>幅多広域におけるスポーツツーリズムを核とした交流人口の拡大と地域の活性化 (幅多地域全域)</p> <p>【実施主体】 ・〇(一社)幅多広域観光協議会 ・幅多6市町村及び観光協会等</p> <p>【事業概要】 土佐西南大規模公園のスポーツ施設を核とし、幅多広域におけるスポーツと体験型観光を融合させたスポーツツーリズムを推進することにより、交流人口の拡大と地域経済の活性化を図る。</p>	延べ宿泊者数 (R4) 19,038人	17,020人	18,900人	20,000人	<p>1 受入体制の充実・強化 (1)スポーツ施設や宿泊施設等との連携による受入体制の充実・強化 ・市町村・観光協会等との連携 ・ホームページを活用した管内スポーツ施設や大会・合宿の情報提供 ・関係事業者や集落活動センター等と連携した受入体制の充実・強化 ・スポーツツーリズム推進会議の開催等 ・スポーツ合宿・大会等の誘致及び受入体制の充実・強化</p> <p>2 誘客促進の取り組み (1)セールス活動等による誘客促進の取り組み ・プロスポーツを活用した誘客促進 ・アドバイザーを活用した合宿やサッカー大会のセールスプロモーション及び企画運営 ・スポーツ合宿と観光を組み合わせた新たな周遊プランの構築を検討 ・スポーツ合宿参加者の移動(宿舎と施設の往復等)に係る支援策の検討 ・大会の運営、市町村及び関係団体との連携 ・関西を中心とした西日本や関東・東北・北海道等の東日本エリアへのセールス活動の展開 ・誘致対象競技団体の充実を図る等、年間を通じた受入れにつなげるための誘致の強化</p>	<p>1 (1)スポーツ施設や宿泊施設等との連携による受入体制の充実・強化 ・「はた旅」HPへの大会合宿情報掲載(スポーツうらやげ！) ・受入施設・事業者への説明会の実施：2回(5/19AM・PM) (弁当部会、宿泊部会各1回) ・スポーツツーリズム推進会議等の開催：3回(5/19、5/26、9/11) ・スポーツ合宿・大会等の誘致活動(4～7月)：44件 (九州10、中国12、関西3、関東2、東北2、北海道1、県内14)</p> <p>2 誘客促進の取り組み (1)セールス活動等による誘客促進の取り組み ・高知ファイティングドッグス公式戦の開催：2回(7/26四万十市、7/27黒潮町) ・スポーツ誘致アドバイザーを活用した大会誘致等：3回(7/22、7/25、8/25) ・スポーツ合宿参加団体に対する体験プログラム割引の実施や、体験プログラムの営業活動を継続実施(通年) ・スポーツ合宿参加者の移動(宿舎と施設の往復等)での、黒潮町合宿参加者に対する町所有マイクロバスの活用 ・大会の運営等における、受入団体の宿泊や食事の提供等に関する手配・調整 ・スポーツ合宿・大会等の誘致活動(4～7月)：44件【再掲】 (九州10、中国12、関西3、関東2、東北2、北海道1、県内14)</p>	- (R8.4月以降に集計)	-	<p>(成果) ・セールス活動等による大会・合宿参加者の体験プログラム者数が増加した。 (R6)284人→(R7)426人(R7.9月末現在)</p> <p>(課題) ・夏の大会等の減少 ・天候に左右されない施設整備</p> <p>(今後の方向性) ・スポーツ合宿・大会等の誘致活動の継続実施(新規団体の誘致)</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)】			【D(Do)】		【C(Check)】・【A(Action)】		
				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
観光	24	宿毛市の地域資源を活用した観光振興 (宿毛市) 【実施主体】 ・〇(一社)宿毛市観光協会 ・宿毛市 地域の観光推進体制を強化し、宿毛市の資源を活用した体験型観光商品の造成に取り組みとともに、幡多地域全体で連携して誘客を促進することにより、交流人口の拡大を図る。	市内の延べ 宿泊客数 1月～12月 9.0万人 (R4)	9.0万人	10.1万人	10.3万人	1 体験メニュー充実に向けた環境整備・推進体制の強化 (1)観光人材の育成 ・拠点施設における人員確保 ・県や市町村の人材育成制度等を活用した観光人材のスキルアップ (2)地域の特性や資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ ・食や自然、歴史・文化を活用した周遊・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・中山間地域を含めた事業者間の連携強化 2 誘客促進の取り組み (1)誘客促進の強化 ・SNS等を活用した情報発信の強化 ・どぶり高知旅キャンペーンに即応した周遊促進事業	1 体験メニュー充実に向けた環境整備・推進体制の強化 (1)観光人材の育成 ・SMOUTやポスター等での掲示による地域おこし協力隊員の募集 ・「どぶり高知旅観光商品づくりオンライン勉強会」への参加 (2)地域の特性や資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ ・沖の島観光協会、宿毛市の連携によるイベント実施 ・沖の島PR動画の作成 2 誘客促進の取り組み (1)誘客促進の強化 ・宿毛市公認インスタグラマーによる魅力発信 ・宿毛市観光協会主催によるイベント開催：5回 ・宿毛まちなえき「林邸」でのイベント開催：10回 ・道の駅「すくもサニーサイドパーク」でのイベント開催：8回 ・市外イベントへの出展：3回(大阪、長野) ・クルーズ客船の宿毛湾校への寄港：7回 ※上記の回数は9月末時点の実績	- (R8.5月に集計・公表)	-	(成果) ・今年度、宿毛市公認インスタグラマーを任命し、地域の魅力をさまざまな視点から発信していることにより、地域の方の地域活動への参加、地域外の方の宿毛市への関心の高まりが期待される。 ・どぶり高知旅キャンペーンに即応した周辺の市町村等との連携による周遊促進事業の開催に向けた準備を進めている。 ・市外イベントへの出展等による関係人口の創出も図られている。 (課題) ・顧客満足度の向上 ・イベント等運営体制の確保 ・リピーターの確保 (今後の方向性) ・地域おこし協力隊を募集し、外からの視点での観光プランの造成・磨き上げ ・大学生と連携した沖の島妹登山登山道の各所マップ作りの検討 ・各種イベントの企画・開催 ・愛南町と連携したサイクルイベントをはじめとする周遊促進事業の実施
観光	25	土佐清水まるごと戦略観光の展開 (土佐清水市) 【実施主体】 ・〇土佐清水市 ・(一社)土佐清水市観光協会 ・(一社)土佐清水ジオパーク推進協議会 観光産業を地域の戦略的産業と位置づけ、ジオツーリズムをはじめとした体験型観光や国際観光等の誘客促進の強化と受入態勢の整備・充実を図るとともに、幡多地域全体での誘客・周遊促進に取り組みことにより、滞在日数の増加や消費の拡大を図る。	入込数 1月～12月 66.1万人 (R4)	61.6万人	73万人	75万人	1 誘客の促進 (1)環境整備 ・中心市街地・電串・足摺の全域への周遊を促す仕組みの検討・磨き上げ (既存イベントの魅力向上による周遊促進) (2)誘客促進・情報発信 ・情報発信の強化(販促物の作成) ・体験型メニューの造成 (長期滞在に向けたコンテンツ造成) (3)日本ジオパークネットワーク再認定 ・情報発信、市民への普及啓発 ・ジオガイドのスキルアップ、新規ジオツアーの造成	1 誘客の促進 (1)環境整備 ・あしずりまつりの開催(8/3) ・足摺海洋館を中心とした、電串周辺事業者によるスタンプラリーの開催(8月～9月) (2)誘客促進・情報発信 ・秋冬観光資源の磨き上げに向けた足摺きらり(11月)、ジオワーク(2月)開催準備 ・「MATCHA」を活用したイベント情報の配信：12回 (3)日本ジオパークネットワーク再認定 ・市広報誌を活用した情報発信、市民への普及啓発 ・ジオガイドの養成講座(9月～)	- (R8.2月公表予定)	-	(成果) ・周遊促進・滞在時間の延長を図るため、イベントの拡充に向け取り組んでいる。電串観光の中心施設である海洋館を中心に、周辺施設への周遊を促す取り組みを行ったことで、電串地区全体の来客数増加に寄与した。 ・日本ジオパークの再認定に向け、ジオガイドの養成等準備を進めている。 (課題) ・誘客の促進 ・滞在時間の延長を図る取り組みの強化 ・ジオガイドの不足 ・ジオツアーの販売促進 (今後の方向性) ・各種イベントの企画・開催 ・ジオガイドの育成・スキルアップ ・事業者の連携強化によるジオツアーの販売促進

(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 出发点	【P(Plan)】			【D(Do)】		【C(Check)】・【A(Action)】		
				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
観光	26	<p>四万十市の地域資源を活用した通年・滞在型観光の推進 (四万十市)</p> <p>【実施主体】 ・◎ 四万十市 ・(一社)四万十市観光協会</p> <p>四万十市内での滞在期間を延ばし、宿泊を促す「通過型観光からの脱却」と閑散期(秋・冬)にも誘客できる通年型観光に取り組むことにより、宿泊者数の増加を図るとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。</p>	公共観光施設利用者数 1月～12月 155,654人 (R4)	146,644人	170,000人	170,000人	<p>1 地域資源を生かした体験型観光の推進 (1)自然体験型観光の推進 ・各種誘客イベント等の企画、運営 ・しまんとリバーベキューの取り組みの推進 ・高知県観光キャンペーンとの連携</p> <p>(2)周遊・滞在しやすい環境の整備 ・二次交通の充実 四万十川バス/循環周遊バスあかめ号の運行</p> <p>2 観光推進体制の強化 (1)連絡協議会等による事業の磨き上げ ・四万十市観光振興連絡会議、四万十市西土佐観光推進協議会の開催 ・予土県境地域連携事業の推進</p> <p>(2)観光人材の育成・情報発信の強化 ・観光人材の発掘と育成 ・SNS等による発信の強化、一元的な情報発信の促進 ・四万十市にゆかりのある著名人や団体等によるPR・誘致活動の実施</p>	<p>1 地域資源を生かした体験型観光の推進 (1)自然体験型観光の推進 ・イベントの実施：8回 四万十川花紀行 為松公園桜ぼんぼり点灯(3/22～4/6) しまんと市民祭なかむら踊り提灯台パレード(7/26) しまんと市民祭全日本女郎ぐも相撲大会(8/2) しまんと市民祭しまんと納涼花火大会(8/30) 大文字の送り火(9/7) 不破八幡宮大祭(9/13～14) よさこい四万十(9/14) 四万十川ウルトラマソン(10/19) ・しまんとリバーベキューの取り組み 川バスとRIVER SIDE BBQの連携 BBQインストラクター初級検定の実施(10/10) ・どっぷり高知旅キャンペーンの旅行商品造成にもけた素材等の提供(西土佐地域)</p> <p>(2)周遊・滞在しやすい環境の整備 ・土佐くろしお鉄道、川バス、レンタサイクルの利用促進 (周遊促進・滞在延長支援事業費補助金) 四万十市観光協会HPへの特設ページでのPR チラシ(2,000部)・ポスター(100部)の作成 重ね押し周遊スタンプラリーの実施(8/1～10/31) くろしお鉄道利用者(宿泊者)への川バス無料券配布 川バスと地域イベントを運動させた臨時便の運行：2回 (8/10なすフェス、8/31夏の感謝祭)</p> <p>2 観光推進体制の強化 (1)連絡協議会等による事業の磨き上げ ・四万十市観光振興連絡会議総会：1回(5/13) 四万十市西土佐観光推進協議会：1回(7/8) →予土線の景色や魅力を楽しむツアー(11/8(予定)) ・予土県境地域連携実行委員会総会(4/25) →予土まちサイクルデジタルスタンプラリー2025 (4/1～R8.3/31)</p> <p>(2)観光人材の育成・情報発信の強化・観光 ・観光ガイド(LOILOIしまんと)スキルアップの実施 ・四万十市PR用ポスター(2種類・各200部)、手提げ袋、法被の作成 ・四万十市観光大使の任命：3名(予定) ・四万十市観光大使等によるPR・誘致活動の実施：2回 第27回西日本小学生ソフトボール大会(8/2～4) どっぷり高知旅in大丸東京店(花琴いぐさコラボイベント) (8/6～19)</p>	100,615人 (R7.1月～8月) ・R7到達目標達成率：88.8% ・対前年同期比：100.9%	B	<p>(成果) ・高知県観光キャンペーン「どっぷり高知旅」やくろしお鉄道との連携等により、川バスの利用者数が増加している。 川バス及びあかめ号利用者数(1月～8月)： (R6)536名→(R7)609名(対前年同期比：113.6%) ※(R6年実績)731名</p> <p>(課題) ・通年型観光の推進(閑散期の誘客) ・観光客の滞在時間の延長 ・既存観光施設の老朽化</p> <p>(今後の方向性) ・移動手段の利便性と回遊性の確保(川バスの通年運行等) ・どっぷり高知旅キャンペーンと連動したPR等 ・既存観光拠点施設の改修等に向けた検討</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	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
			指標 出发点	R6実績	R7 到達目標	R9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
観光	27	<p>大月町の地域資源を活用した観光振興 (大月町)</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎ 大月町観光協会 ・大月町 ・町内事業者・関連団体 <p>柏島や町内各所キャンプ場等大月町の強みである自然・体験型観光を推進し、食や花、歴史文化や景観も観光資源として磨き上げることにより、年間通して誘客できる魅力ある観光地域づくりに取り組む。また、事業者等との連携により町内周遊観光の促進を図るとともに、周辺観光資源も絡めた広域的な周遊の構成に取り組み、滞在交流人口の増大と地域の活性化を目指す。</p>	入込数 7.9万人 (R4)	6.9万人	8.1万人	8.3万人	<p>1 自然・体験滞在型観光の推進と地域資源の観光活用 (1)地域資源を活用した滞在型観光の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光と環境美化活動を連動させた事業の推進 ・自然環境を生かした体験型観光の推進 ・地域植物に関連したワークショップやウォーキングツアーの開催 ・二次元コードを活用した周遊観光案内事業の展開 <p>2 誘客促進と周遊観光の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・催事出展、マスメディアへの掲載等によるPR活動 ・インバウンド観光客獲得に向けた案内ツール「MATCHA」の活用強化 ・SNS等を利用した情報発信 	<p>1 自然・体験滞在型観光の推進と地域資源の観光活用 (1)地域資源を活用した滞在型観光の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第5回大月町ごみゼロ大作戦(6/2) →参加者：50名 ・大月アウトドアフィールドKASHINISHIによる滞在型観光 →利用客数：903名(R7.4月～8月) ・おつき植物めぐり「ガイドと巡る！おつきの絶景と海浜植物散策」 →参加者：35名 ・町内ガイドアプリ作成委託事業者との協議(4月～) (周遊促進・滞在延長支援事業費補助金) <p>2 誘客促進と周遊観光の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旅雑誌「旅色」への観光情報掲載(通年) ・「MATCHA」を活用したイベント情報の配信：2回(6月) ・SNS等を利用した情報発信(通年) 	<p>49,418人 (R7.4月～8月)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・R7到達目標達成率：146.4% ・対前年同期比：106.9% 	<p>S</p> <p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大月アウトドアフィールドKASHINISHIでは、利用客の約8割を新規利用客が占め、繁忙期の8月には366名の利用があり、地域資源を活用した滞在型観光の推進に寄与している。 ・「おつき植物めぐり」によるガイドツアーやワークショップの開催など、自然環境を活かした観光振興が図られている。 ・大月町ごみゼロ大作戦の開催等により、観光と環境美化活動を連動させた事業の推進が図られている。 ・町内ガイドアプリ作成事業について、委託事業者との協議が進んでおり、周遊促進に資する取り組みが実施されている。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・冬時期等の閑散期の集客 ・町内周遊観光の促進 ・ホテルベルリーフ大月の営業再開 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旅雑誌「旅色」や「MATCHA」、SNS等を活用した情報発信の強化 ・町内ガイドアプリの普及、活用 ・ホテルベルリーフ大月の指定管理候補者との方向性協議 		

(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 出发点	【P(Plan)】			【D(Do)】		【C(Check)】・【A(Action)】		
				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
観光	28	<p>三原村の魅力をかいた滞在型・体験型観光の推進 (三原村)</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎三原村 ○(一社)三原村集落活動センターやまびこ 三原村商工会 <p>豊かな自然環境のもと村内の農家民宿・農家レストランや濁酒特区の取り組み等を活用した滞在型・体験型観光を推進するとともに、轄多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。</p>	観光客 入込数 1,116万人 (R4)	14,064人	16,000人	2万人	<p>1 地域の特性、資源を活用した滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ</p> <ul style="list-style-type: none"> 新たな滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ 観光客と体験プログラム実施主体との橋渡し 体験プログラム(スローサイクリング)の運用開始 SNS等を通じた情報発信 <p>2 誘客促進の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> 星ヶ丘公園(ヒメノボタの里)の維持・管理 誘客促進に向けた施設整備の検討 四万十かいどう推進協議会三原支部への支援 「ヒメノボタの里めぐり」等のイベント運営 <p>3 推進体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域観光ガイドの掘り起こし・育成 アドバイザー等を活用した情報発信のスキルアップ マスコミ等を通じたPR 	<p>1 地域の特性、資源を活用した滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ</p> <ul style="list-style-type: none"> スローサイクリング事業開始(4月～) スローサイクリング事業ガイド研修参加(5/12～13徳島県脇町9名参加) 体験プログラムの連携による滞在時間の延長を目的とする旅行商品の造成 スローサイクリングとサップのガイド研修(モニターツアー)の実施(7/4 三原村内 6名参加) サップ・川遊び体験の実施(9/1～20) SNS等を通じた情報発信 (産振アドバイザー制度の活用(9/19～R8.1月(予定))) <p>2 誘客促進の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> 星ヶ丘公園(ヒメノボタの里)の維持・管理を四万十かいどう推進協議会三原支部に委託(ヒメノボタの里づくり事業) 「ヒメノボタの里めぐり」等のイベント運営：1回 こいのほり80匹設置(4/16～5月下旬) ヒメノボタの里めぐり(10/4) イベントの実施 あじさい祭り(6/15) 第7回「三原村を写そう！フォトコンテスト」作品募集(～7/31) みはら祭り(8/15) <p>3 推進体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域観光ガイドの掘り起こし・育成 スローサイクリング事業ガイド研修参加(5/12～13徳島県脇町) 【再掲】 スローサイクリングとサップのガイド研修(モニターツアー)の実施(7/4 三原村内 6名参加)【再掲】 アドバイザー等を活用した情報発信のスキルアップ (産振アドバイザー制度の活用(9/19～R8.1月(予定)))【再掲】 マスコミ等を通じたPR 	- (R8.4月以降集計・公表)	-	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> スローサイクリング事業を開始し、ガイド研修により体験プログラムのガイド候補者6名を掘り起こすことができた。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> 四万十かいどう推進協議会三原支部の高齢化に伴う体制整備 村全体の情報発信力の強化 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> 四万十かいどう推進協議会三原支部への支援の強化の検討 周辺市町や轄多地域観光協議会等の他団体との連携による村の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)】				R7計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
			指標 出发点	R6実績	R7 到達目標	R9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
観光	29	黒潮町の地域資源を活用した観光の推進 (黒潮町) ・◎(特非)NPO砂浜美術館 ・◎(一社)黒潮町観光ネットワーク・黒潮町 黒潮町の豊かな自然環境や道の駅、観光施設等を活用した体験型観光の推進、教育旅行の誘致に加えて、ワーケーションの受入れを強化することにより、交流人口の拡大を図る。	観光客 入込数	107.8万人	110万人	110万人	1 地域の特性、資源を活用した体験型プログラムの造成・磨き上げ (1)新たな観光プログラム等の検討 ・「学ぶ観光」をテーマにした学習プログラムの作成(ホエールウォッチング、入野松原の再生、漂流物等) ・周遊プラン(個人・団体向け)の磨き上げ ・スポーツ合宿と体験プログラムを組み合わせた周遊プランの造成 ・モニターツアー(防災・ワーケーション等)の実施 ・インバウンド受入体制の強化 ・防災ツーリズム受入れに伴う現地研修 ・ワーケーション受入れの推進 2 誘客促進の取り組み (1)情報発信の強化 ・イベントを通じての情報発信、各種広報活動【通年】 ・黒潮町観光サイトの利用者分析及び広報内容等の充実【通年】 ・旅行会社への誘致活動強化 ・地域おこし協力隊によるSNSを活用した情報発信強化【通年】	1 地域の特性、資源を活用した体験型プログラムの造成・磨き上げ (1)新たな観光プログラム等の検討 ・教育旅行向けに作成した「黒潮学習ノート」を誘致活動で活用 入野松原保全の取り組みやモニターツアー等をPRする「入野松原学習ノート」の活用(通年) ・国立科学博物館と連携したクジラのうんこプロジェクトの実施(通年) ・スポーツ合宿参加団体に対する体験プログラムの割引の実施及び体験プログラムの営業活動(通年) ・防災ツーリズムにおけるアクセシビリティの検証(7/10) ・持続可能な観光の国際認証取得(グリーン・デスティネーションズ トップ100) ・教育旅行モニターツアーの実施(県観光コンベンション協会主催)(10名、8/18～20) ・関西大学の現地研修(防災ツーリズム)受入れ(学生15名、教員1名、8/27～29) ・大阪経済大学国際共創学部での現地研修(防災ツーリズム)受入れ(学生15名、教員2名、9/9～12)	32.1万人 (R7.4月～6月) ・R7到達目標達成率：116.7% ・対前年同期比：110.0%	S (成果) ・高知県で初となる持続可能な観光の国際認証(グリーン・デスティネーションズ トップ100)を取得した。 ・防災ツーリズムに関する大学等の現地研修を通じて、関係人口につながっている。 (課題) ・観光消費額の拡大 ・周遊プランの磨き上げ ・町公式SNS等による情報発信の強化 (今後の方向性) ・滞在時間の延長に伴う周遊プランの磨き上げ ・高知県観光キャンペーン「どっぶり高知旅」と連携した取り組みの実施 ・データに基づく視聴者属性等の分析及び分析を活かした配信動画の充実		
			町内の延べ 宿泊者数	22,841人	25,300人	25,800人			14,556人 (R7.4月～8月) ・R7到達目標達成率：138.1% ・対前年同期比：138.1%		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	指標 出发点	【P(Plan)】			R7計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
				R6実績	R7 到達目標	R9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 (※)
その他	30	集落活動センターやまびこによる 三原村の産業振興 (三原村) 【実施主体】 ・◎(一社)三原村集落活動センターやまびこ ・(農)三原やまびこ 特産品の開発及び販売、並びに一次産業の振興等を地域一体となって総合的に進めることで地域の活性化を図る。	売上高 2,148万円 (R4)	2,143万円	2,260万円	2,400万円	1 新商品開発及び販売促進 (1)販路拡大 ・県内外の商談会・イベントへの出展による飲食店・小売店等への販路開拓 ・ネット販売やふるさと納税の取り組み強化 (2)特産品のプロモーション活動 ・PR素材作成、商談会、イベント等への出展 (3)新商品開発 ・コンセプトづくり、試作品づくり、市場調査(消費者の意見集約)	1 新商品開発及び販売促進 (1)販路拡大 ・イベントへの出展(県内)：2回 春のおかみさんまつり(4/26四万十市) 三原村特産品フェア(8/30、31高知市) ・高知県食品外販協同組合への登録 ・ネット販売やふるさと納税の取り組み強化 ふるさと納税取り扱いサイト登録増：6社(R6：4社) 地域通貨「ジモッペイ」ふるさと納税ポイントへの登録 新たな返礼品の検討(新商品及びセット商品) ふるさと納税用チラシ作成及び2次元コードアンケート実施(感想、希望商品・セット等) (2)特産品のプロモーション活動 ・HPリニューアル (3)新商品開発 ・研修会等への参加の検討	1,170万円 (R7.4月～9月) ・R7到達目標達成率：103.5% ・対前年同期比：90.8%	A	(成果) ・精米ライン機器の本格稼働により作業が効率化されたほか、一般利用の実施を通じて小規模農家への支援につながった。 ・実施主体全体の取り組みについて、令和7年度「豊かなむらづくり全国表彰事業」の「農林水産大臣賞」を受賞した。 (課題) ・ふるさと納税返礼品のリーダーの確保 ・ブランド米の販路拡大に向けた品質の安定化及び生産者増加に向けた呼びかけ (今後の方向性) ・新商品(セット返礼品)の検討 ・人気商品(米)の事前予約の実施

2 令和7年度産業振興推進総合支援事業費補助金の導入状況(交付決定又は採択事業)

単位：千円

取り組み	事業概要	総事業費 (補助金額)
<p>■No. 8 新たな製造方式による宗田節等の生産・販売の強化(土佐清水市)</p> <p>※一般事業</p> <p>8/8 交付決定</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・小売商品加工施設の新設 ・充填機等の導入 	<p style="text-align: center;">33,034</p> <p style="text-align: center;">(15,015)</p>