

嶺北地域アクションプランの 進捗状況確認資料

嶺北地域本部
令和8年2月2日（月）

嶺北地域アクションプランの進捗状況確認資料

R8. 2. 2

嶺北地域本部

1 地域アクションプランの令和7年度の実施状況及び令和8年度の展開(総括)

(1) 総評

令和7年度は、全16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、町村や事業者と事業推進に向けた協議や進捗管理を行うとともに、各種支援制度等を活用しながらそれぞれの目標の達成に向けて取り組みを進めている。

当地域では、これまで取り組んできた事業の成果や課題を踏まえ、農林業の振興に向けた生産・販路拡大及び担い手確保や、地域の特産品を活用した加工品づくり、交流人口の拡大や国内外からの観光誘客といった、中山間地域における産業振興の取り組みを各分野で進めている。

引き続き、土佐あかうしを核としたガストロノミー商品の造成や、「ゆとりすとパークおおとよ」の整備など、観光客のさらなる誘客に向けた取り組みを実行するとともに、地域産品の販路拡大、嶺北広域での地域おこし協力隊の確保など、取り組み内容の拡充を図り、各種支援制度等を活用しながら、町村や事業者と協力して目標の達成を目指す。

農業分野

農業分野では、ブランド米「土佐天空の郷」の生産拡大に取り組むとともに、直販所「本山さくら市」では、産地間交流の拡大やイベントの開催等、売上増に向けた取り組みを進めている。

また、大豊町の伝統作物である「碁石茶」については、大豊町碁石茶協同組合を中心に販路拡大に取り組んでいるほか、「銀不老」については、(株)大豊ゆとりファームが生産事業を開始するなど、伝統作物の産業化に向けた取り組みを進めている。

畜産分野では、地域ブランドである土佐あかうしや大川黒牛の品質向上・生産拡大に向けた肥育技術の向上や環境整備への支援の取り組みとあわせ、さらなる販路拡大に向け、地産外商公社や県外事務所との連携による産地視察の実施等、認知度とブランド力の向上に向けた外商活動を行っている。

また、土佐はちきん地鶏については、食鳥処理施設の本格的な稼働再開により、生産から加工・販売までの一貫した取り組みが進んでおり、大規模商談会やイベントへの出展、地産外商公社との連携による営業活動により、首都圏や関西圏での新たな取引先の開拓につながっている。

令和8年度も引き続き、地域産品の販路拡大や認知度向上に取り組むとともに、食のイベント等の開催により、地域への誘客にもつなげていく。また、「碁石茶」については、その製造技術が国の重要無形民俗文化財の指定を受ける予定であることを追い風として、海外を含めた営業活動を強化するなど、さらなる販路拡大に取り組む。

林業分野

嶺北地域は、県内でも有数の森林資源を有する地域であり、搬出間伐や皆伐による原木生産を進めるとともに、森林資源を生かした移住・定住促進や担い手確保のため、林業分野における地域おこし協力隊の受入れを進めており、令和7年度は3人が着任した。

令和8年度も、豊富な森林資源の利用促進をさらに進めるとともに、地域の豊かな山林とそこで培われた技術・人材を最大限に生かし、造林や間伐といった川上から、木工製品の製造といった川下までの林業従事者に必要な基礎知識等を地域おこし協力隊在任中に学べる環境づくりを推進していく。

あわせて、森林資源を活用した嶺北地域ならではの働き方を県外での移住フェア等で発信することで、新たな担い手の確保につなげていく。

また、林業以外の木材加工や特用林産等、森林資源を活用した多様な働き方への支援や、間伐事業地の確保に向けた支援を強化するなど、小規模事業者の経営安定化に向けた取り組みを進めていく。

商工業分野

酒蔵を核とした地域活性化の取り組みでは、地元産の酒米を大量かつ安定的に生産できる体制づくりに取り組むとともに、国内外における継続的な販路開拓を進めている。

シソ・ユズを活用した商品の販路拡大では、商談会等への参加による関東・関西を中心とした取引先の拡大に取り組んでいる。近年のユズの不作による影響はあるものの、シソ商品については売上げが順調に推移しており、今後は、シソ原液を安定して生産できる体制の整備を進めていく。

また、土佐町石原地区では、加工品の販路拡大及び売上増加に向け、既存商品の磨き上げに取り組むとともに、産業振興推進総合支援事業費補助金の活用により、嶺北産の農産物を活用した新商品を開発したところである。令和8年度は、こうした商品を核とした販路拡大による売上増を図るとともに、生産性向上に向けた新加工場の整備について、産業振興推進総合支援事業費補助金を活用し、事業計画の作成等に取り組む。

観光分野

観光分野においては、「ゆとりすとパークおおとよ」に、県内初となる「オートバイ神社」が設置されたほか、観光振興推進総合支援事業費補助金の活用によるキャンプサイト、ドッグランや駐車場の整備等、さらなる誘客に向けた準備を進めてきた。

また、さめうら湖を核とした観光振興の取り組みでは、新たにキャンピングカーサイトを整備し、県内では数少ない「RVパーク」としてさらなる魅力向上を図るとともに、さめうら湖畔の拠点施設を中心に、カヌーをはじめとしたアウトドアスポーツのイベント開催や合宿誘致に取り組むことなどを通じて、交流人口の拡大を図っている。

令和8年度は、(一社)土佐れいほく観光協議会が中心となり、国の事業を活用して作成した、新たな広報素材による効果的な広報活動や、嶺北地域全体をホテルと見立てた「れいほくホテル構想」の推進、また、土佐あかうしを核とした宿泊商品の販売により、インバウンド客の積極的な誘客や、閑散期の来訪者増に向けて取り組んでいく。

分野/実施地域	林業 / 嶺北地域全域
実施主体	◎本山町、◎大豊町、◎土佐町、◎大川村、 小規模林業事業者(事業体)、森林組合 木材加工業・木工製品等製造業者
APへの位置付け	R6.4月

指標	出発点 (R4)	第5期(R6~R9)					評価※ (達成率)
		R6実績	R7実績 (4月~12月)	R7目標	R8目標	R9目標	
地域おこし協力隊 (林業)の着任数	3人	2人	3人	5人	8人	10人	D (60.0%)

※R7(目標)に対するR7(実績)の達成見込み **S**:110%以上 **A**:100%以上110%未満 **B**:85%以上100%未満 **C**:70%以上85%未満 **D**:70%未満

事業概要

地域おこし協力隊等の地域定着率アップによる林業・木材関連産業における新たな担い手の確保を図るため、川上～川下までの一体的な人材育成体制を構築するとともに、小規模事業者の経営安定化のため、林業以外の収入確保(森林資源を活用した多様な働き方)への支援を強化する。

主なスケジュール	R7	R8	R9
地域おこし協力隊の 受入れ	一連の林業関係スキルが修得できる学習環境づくり(メニューの検討・追加) 林業機械のレンタル継続	新規機械の検討・導入	
情報発信	嶺北広域での人材確保に向けた自伐型林業のPR	プロモーション内容の検討・発信 嶺北広域での移住フェアでのPRとフェアの選定及び拡充の検討	

現状と課題

【現状】

(1)地域おこし協力隊(林業)の受入れ

- ①一体的な人材育成体制の構築
 - ・(一財)もりとみず基金による地域おこし協力隊ミーティング及び情報交換会の開催：4回
 - ・(一財)もりとみず基金による協力隊育成のための森林・林業に関する研修会の実施：12回
 - ・LLPTサイチヨンによる製材・チップ製造に関する指導(5名)及び木工体験教室の実施：10回
- ②小規模事業者(事業体)の経営安定化
 - ・小規模林業総合支援事業による研修会開催支援
 - ・特用林産物に係る研修の実施：2回
 - ・みどりの環境整備支援事業による林業機械レンタル料の支援(4月～：大豊町、本山町)
 - ・(一財)もりとみず基金他が導入した林業機械の安価なレンタルによる支援
- ③嶺北地域の着任数：3人(4月～12月時点)

(2)情報発信

- ・高知暮らしフェアへの参加：2回
- ・地域おこし協力隊お試しツアーの実施(2月予定)
- ・林業インターンシップの受入れ：7名

【課題】

- ・必要な林業機械類の導入費用が高額
- ・生活の基盤である間伐や皆伐等事業地の確保
- ・林業分野での都市部から嶺北地域への移住促進のための情報発信力向上

R8年度(第5期ver.3)における取り組みの内容

(1)地域おこし協力隊(林業)の受入れ

- ①一体的な人材育成体制の構築
 - ・在任中に川上～川下まで、一連の林業関係スキルが修得できる学習環境づくり(メニューの検討・追加)
 - ・嶺北広域での林業(間伐、造林、下刈り等)のOJT体制の検討
 - ・LLPTサイチヨンによる地域おこし協力隊及びインターンシップ生に対する研修・指導等の実施
- ②小規模事業者(事業体)の経営安定化
 - ・林業+αの収入の確保に向けた、木材加工、特用林産、森林体験、アーボリスト(樹護士)等の実施を支援
 - ・みどりの環境整備支援事業(木材増産推進課)を活用した林業機械レンタル制度の積極的な活用
 - ・町の支援による林業機械の安価レンタルの継続と必要に応じた新規機械の導入
 - ・森林経営管理制度の活用による間伐事業地の確保に向けた支援
 - ・特用林産物の生産に関する情報収集や研修案内及び出荷支援

(2)情報発信

- ・(一財)もりとみず基金による嶺北広域での地域おこし協力隊及び林業従事者の確保に向けた、地域の特色を生かした自伐型林業のPR
- 拡** 地域の特色を生かした自伐型林業の優位性を効果的に伝える移住プロモーションの内容検討・発信
- ・移住フェアの選定及び拡充の検討
- ・インターンシップの受入人数の調整と拡充に向けた委託先との協議(短期:2回・長期:1回)
- 拡** れいほく田舎暮らしネットワークによる嶺北広域(4町村合同)での移住フェアへの参加による移住者の確保

[重点] APNo. 9 ジビエを活用したローカルビジネスの推進

〈嶺北地域本部〉

分野/実施地域	商工業 / 大豊町
実施主体	◎燈ので家、大豊町商工会、大豊町
APへの位置付け	R2.4月

第5期(R6~R9)							評価※ (達成率)
指標	出発点 (R4)	R6実績	R7実績 (4月~11月)	R7目標	R8目標	R9目標	
ペットフード販売額	166万円	241万円	122万円	333万円	417万円	500万円	D (55.1%)
宿泊事業売上高	—	—	—	—	—	500万円	— (R8整備に向けて協議中)

※R7(目標)に対するR7(実績)の達成見込み **S**:110%以上 **A**:100%以上110%未満 **B**:85%以上100%未満 **C**:70%以上85%未満 **D**:70%未満

事業概要

ジビエ肉（主にシカ肉）を活用したペットフード商品を製造・販売するとともに、新事業（宿泊事業）に着手し、宿泊事業とセットで収益性の向上を図り、交流人口の拡大と地域雇用の創出へつなげる。

主なスケジュール	R7	R8	R9
生産拡大・ 原材料の確保	地元猟師等と連携した原材料調達の仕組みづくり		
	新商品の開発		生産拡大に向けた設備投資
宿泊事業の展開	事業計画策定	施設改修 誘客促進	(商品開発、情報発信など)

現状と課題

【現状】

(1)生産拡大

- ・地元猟師及びジビエ加工販売事業者による鳥獣被害対策に関する協議を開始(8月～)
- ・ICTわな(センサーカメラ等)を整備(10月～)

(2)販路拡大

- ・事業戦略策定支援セミナーへ参加し、開発中のレトルト商品にかかる販売戦略を策定：4回(5月～7月)
- ・産振AD制度の活用による製造設備及び宿泊事業開始に向けた計画づくり(12月～3月)

(3)新事業(宿泊事業)の検討

- ・宿泊事業に必要な各種資格等取得
- ・【再掲】産振AD制度の活用による製造設備及び宿泊事業開始に向けた計画づくり(12月～3月)

【課題】

- ・原材料(シカ肉)の確保
- ・販売拡大に向けた製造設備の導入
- ・宿泊事業開始に向けた地域資源を活用した商品づくり

R8年度(第5期ver.3)における取り組みの内容

拡 (1)生産拡大

- ①原材料(シカ肉等)確保
 - ・地元猟師や他のジビエ事業者と連携した原材料確保の仕組みづくり(共同処理施設の検討など)
- ②製造の効率化
 - ・新商品(レトルト商品)の製造に向けた設備投資

(2)販路拡大

- ・商談会やイベント等への出展
- ・SNS等による情報発信及びECサイトの機能向上

拡 (3)新事業(宿泊事業)の検討

- ・宿泊事業開始に向けた施設改修→**「中山間地域商業等機能維持支援事業費補助金」を活用予定**
- ・営業開始に向けたPRの実施(SNSでの情報発信及びOTA掲載)
- ・地域資源を活用したツアーの展開(ジビエ料理提供、旧立川番所とのコラボ、こんにやく作り体験など)
- 新**・土佐れいほく観光協議会との連携による誘客促進(れいほくホテル構想やれいほく体験博覧会への参画など)

【重点】APNo.11 嶺北地域における広域観光の振興

＜嶺北地域本部＞

分野/実施地域	観光 / 嶺北地域全域
実施主体	◎(一社)土佐れいほく観光協議会、 本山町、大豊町、土佐町、大川村
APへの位置付け	H21.4月

第5期(R6~R9)							評価※ (達成率)
指標	出発点 (R5見込)	R6実績	R7実績 (4月~11月)	R7目標	R8目標	R9目標	
主要観光施設の 入込数	385,343人	371,797人	252,421人	407,252人	418,915人	429,420人	B (93.0%)
主要宿泊施設の 宿泊者数	27,582人	22,920人	21,144人	30,000人	32,000人	35,300人	A (105.7%)
主要観光・宿泊施設 消費額	512,436千円	480,076千円	406,479千円	587,196千円	636,700千円	715,995千円	A (103.8%)

※R7(目標)に対するR7(実績)の達成見込み **S**:110%以上 **A**:100%以上110%未満 **B**:85%以上100%未満 **C**:70%以上85%未満 **D**:70%未満

事業概要

(一社)土佐れいほく観光協議会を中心に、嶺北地域の自然、歴史、文化、暮らしなどの多様な地域資源を生かした、訴求力のある旅行商品の造成を進めるとともに、ターゲットに応じた的確な情報発信等マーケティング活動を強化し、嶺北地域の観光地としての知名度を高め、交流人口の拡大を図ることで、観光産業の「稼ぐ力」を培い、地域経済の活性化を目指す。

主なスケジュール	R7	R8	R9
宿泊旅行・日帰り旅行の 誘客推進	広報ツールの作成 → れいほくホテル構想実現に向けた調整・具体化による長期滞在型旅行者受入体制構築	広報ツールを活用と新たな観光商品の検討・造成による誘客	→
周遊促進の仕組み づくり	観光ガイド等の人材育成 → 近隣地域(徳島県三好エリア、仁淀川エリア等)と連携した情報発信 等	人材育成を通じた広域連携の基盤づくり	→

現状と課題

R8年度(第5期ver.3)における取り組みの内容

【現状】

(1)宿泊旅行の誘客推進

- ・香港・台湾を主なターゲットとした広報ツール(PV・ショートムービー)の作成(12月:1月より配信)
- ・土佐あかうしを核とした宿泊商品(ガストロノミー)の造成及び販売開始(11月~)
- ・観光庁の事業を活用した分散型ホテル(れいほくホテル構想)の実現に向けた実地調査及び事業者への参加意向調査(特設サイト掲載事業者:20件)

(2)日帰り旅行の誘客推進

- ・モンベルBBQ+棚田散策メニューの造成と「れいほく」内での実施(参加者:5名)
- ・香川県をターゲットとした早明浦ダムへの誘客(旅行会社視察:17社、ツアーによる来訪:8件)
- ・三好市観光協会との連携による観光人材育成に向けた取り組みの実施
→観光学習塾「土佐れいほく物語」:4回(参加者:延べ17名)

(3)国内外の教育旅行の誘致推進及び受入促進

- ・公立、私立高校、訪日教育旅行等にターゲットを絞った教育旅行の受入方針整理

(4)周遊促進の仕組みづくり

- ・「あかうし街道」の実施(9月~2月)
- ・三好市観光協会が実施する「四国縦断コース」に、嶺北エリアを盛り込むことで同協会と合意(4月)
- ・エリア内に来訪する訪日外国人の周遊促進に向けた英語版ガイドブックの作成(年度内)

(5)DMOとしてのマーケティング機能の発揮

- ・デジタルデータの活用に向けた講義の受講(デジタルデータ活用事業(地域観光課)の活用):7回

【課題】

- ・魅力的な観光商品の造成
- ・閑散期における誘客の促進
- ・観光人材の不足

新

(1)宿泊旅行の誘客推進

- ・地域魅力向上事業(観光庁)の活用により制作した広報ツールの活用による閑散期における国内及びインバウンドの誘客
- ・ガストロノミー商品を中心とした国内富裕層及び台湾・香港を対象とした誘客の推進
- ・「れいほくホテル構想」の実装に向けた事業者との連携強化及び宿泊商品造成・販売手法の検証

(2)日帰り旅行の誘客推進

- ・観光拠点(早明浦ダム、モンベル、ゆとりすとパーク、遊覧船等)を核とする四季を通じたテーマ性のある日帰り誘客施策の展開
- ・近隣エリア(三好エリア、仁淀川エリア等)との情報発信・企画連携を通じた誘客の推進

(3)国内外の教育旅行の誘致推進及び受入促進

- ・公立高校、私立高校、訪日教育旅行等を主なターゲットとした教育旅行の受入継続
- ・教育旅行における受入体制の安定化と収益性の確保(例:ラフティング予約のDX化等)

(4)周遊促進の仕組みづくり

- ・近隣地域(三好エリア等)との連携による周遊モデルの検討や、人材育成を通じた広域連携の基盤づくり

新

- ・英語版ガイドブックの活用による訪日外国人の周遊促進

(5)DMOとしてのマーケティング機能の発揮

- ・エリア満足度調査の継続実施と事業者へのフィードバックによる地域全体の魅力向上

拡

- ・デジタルデータを基にした施策立案・検証を行うための指標整理や可視化等の基盤整備

[重点] APNo.16 土佐町石原地区の地域資源を活用した地域活性化

< 嶺北地域本部 >

分野/実施地域	その他 / 土佐町	第5期(R6~R9)					評価※ (達成率)		
		指標	出発点 (R4)	R6実績	R7実績 (4月~11月)	R7目標		R8目標	R9目標
実施主体	◎合同会社いしはらの里、◎(株)いしはらキッチン、◎有限責任事業組合トサイチヨン、いしはらの里協議会、土佐町	宿泊・交流事業・やまさと市の市売上高	907万円	1,121.6万円	826.5万円	1,263万円	1,394万円	1,525万円	B (98.2%)
APへの位置付け	H28.4月	(株)いしはらキッチン加工品販売額	1,500万円 (R5見込)	1,504.8万円	1,054.1万円	2,250万円	2,625万円	3,000万円	C (70.3%)
		トサイチヨン売上高	100万円 (R5見込)	451.3万円	225.3万円	400万円	800万円	1,500万円	C (84.5%)

事業概要

※R7(目標)に対するR7(実績)の達成状況 **S**:110%以上 **A**:100%以上110%未満 **B**:85%以上100%未満 **C**:70%以上85%未満 **D**:70%未満

土佐町石原地域の資源をフル活用した稼げる仕組みを構築し、Uターン者の受け皿となる仕事を確保するとともに、収益を活用してプラスアルファの住民サービスを展開し、あらゆる世代の者にとって暮らしやすい地域づくりを進める。

主なスケジュール	R7	R8	R9
宿泊交流事業の強化及びやまさと市の売上増	・プラン造成 ・やまさと市の経営改善	・プラン販促活動・受入実施・ブラッシュアップ ・新たなイベント等の活性化の取り組み検討・実行	
加工品の販路拡大及び売上増	・新商品開発、販路拡大	・加工場計画策定・設計	・加工場整備
稼げる林業の体制構築	・体制強化(卒隊生受け入れ)	・受託業務の拡充	・機械類導入の検討

現状と課題

R8年度(第5期ver.3)における取り組みの内容

【現状】

(1)交流人口の拡大・宿泊施設の整備・運営

- ①宿泊・交流事業の強化
 - ・コミュニティセンター及び木の家宿泊受入(4~11月実績:521人、2,253千円)
 - ・体験プログラムの受入(4~11月実績:34件、554人、2,006千円)

(2)地域資源の活用

- ①さとのみせ(店舗)、やまさと市(直販所)の収益力及び利便性向上
 - ・赤字要因分析を進め、経営改善に取り組んでいたものの、資金繰り悪化により12月でさとのみせが閉店
- ②加工品の販路拡大及び売上増(いしはらキッチン)
 - ・新商品開発及び販路拡大(産振補助金ステップアップ事業活用)
 - 新商品「僕、イタドリっす」が高知家のうまいもの大賞において新商品賞を受賞
- ③稼げる林業の体制構築
 - ・LLPにおいて地域おこし協力隊(林業)5名を育成指導中
 - ・林業インターンシップの受入れ(4~11月実績7名)

【課題】

- ・団体誘客に向けた宿泊と体験プログラムのセットプランの造成
- ・さとのみせ閉店後の、やまさと市を中心とした地域経済活性化に向けた新たな仕組みづくりの検討
- ・加工場整備に向けた事業計画作成(販売計画、売上予測、整備計画等)

【拡】(1)交流人口の拡大・宿泊施設の整備・運営

- ①宿泊・交流事業の強化
 - ・宿泊と体験プログラム(トサイチヨンと連携した木工体験等)をセットにしたパッケージプランを四季ごとに造成し、団体誘客に向け旅行会社に販促

【拡】(2)地域資源の活用

- ①さとのみせ閉店後の新たな取り組み検討
 - ・やまさと市による地域食材等の販売強化
 - ・新たなイベント開催など地域の活性化に向けた取り組みの検討
- ②加工品の販路拡大及び売上増(いしはらキッチン)
 - ・令和9年度の加工場整備に向けた事業計画策定→**R8計画策定は産振補助金(ステップアップ事業)活用予定**
 - ・令和9年度加工場整備→**R9整備は産振補助金(一般事業)を活用予定**
- ③稼げる林業の体制構築
 - ・地域おこし協力隊の育成及び卒隊生の受け入れによる切り捨て等受託業務の拡充(機械類導入の検討)
 - ・製材・加工・木工体験等による収益力の強化

(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)】				【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
農業	1	本山町のブランド米を核とした地域産業の活性化(本山町) 【実施主体】 ・◎(一財)本山町農業公社 ・本山町特産品ブランド化推進協議会 ・本山さくら市生産組合 ・本山町 ブランド米「土佐天空の郷」の安定生産及び品質向上による米販売額の増加や、直販所「本山さくら市」の魅力化等による売上拡大に取り組み、若者が魅力を感じる雇用創出を目指す。	「土佐天空の郷」、「天空の棚田米」合計販売額 0.6億円(R4)	0.77億円	0.7億円	0.7億円	1 土佐天空の郷・天空の棚田米の安定生産・販路拡大 <生産量の拡大> ・地域おこし協力隊等の導入により生産班の体制を強化し、現状の生産面積を維持【4月～】 ・栽培技術の見直し【4月～10月】 ・天候などの状況に対応した栽培指導の強化【4月～10月】 <売上増に向けた取り組み> ・既存の卸業者への玄米販売の定着・拡大に加え、反収アップによる生産増分をより収益性の高い精米の直営販売に切り替え ・栽培管理技術の見直しによる品質向上を進め、高いブランド力を維持【通年】 ・各種商談会への出席による新規取引先の開拓【通年】	1 土佐天空の郷・天空の棚田米の安定生産・販路拡大 <生産量の拡大> ・R7産米：生産者35名、生産面積30.6ha、米集荷量3,656袋/30kg (R6産米：36名、31ha、3,293袋) →高知・関西・中部・関東の各卸業者や自社精米商品として販売(大手卸業者、その他小口業者を含めすでに4,000袋を超える注文が入っており、出荷調整が必要な状況) ・本山町農業公社生産班に職員1名を増員(4月～) ・普及所による育苗・水管理・病害虫・雑草防除等の指導(4月～) <売上増に向けた取り組み> ・県外卸会社産地説明会への参加(7/13) →他産地のブランド米担当者や県外卸会社ブランド米担当者と今年の生育状況や販促活動等について情報共有、意見交換を実施 ・R7産米集荷に向けた買取り価格の見直し(10月)	0.36億円(R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：77.1% ・対前年同期比：75.0% ※現状では、R7産米販売額が反映されていないため到達目標を達成できていないが、年度末には達成できる見込み	A (成果) ・収量の確保及び販売価格の上昇に加え、すでに集荷量を超える注文が入っている状況から、目標額は達成できる見込み。 (課題) ・安定した収量の確保 ・価格優位性を維持していくためのブランド力の維持 ・収益性の強化 (今後の方向性) ・生産体制の維持・拡大 ・栽培技術の見直しによる反収アップ ・品質及び付加価値の向上による高いブランド力の維持 ・収益性の高い精米販売の拡大	1 土佐天空の郷・天空の棚田米の安定生産・販路拡大 <生産量の拡大> ・農家等への積極的な勧誘によるブランド化推進協議会会員の増加、生産面積の維持・拡大【通年】 ・栽培技術の見直し(微生物を活用した高温対策等)【4月～10月】 <売上増に向けた取り組み> ・既存の卸業者への玄米販売の定着・拡大に加え、反収アップによる生産増分をより収益性の高い精米の直営販売に切り替え【通年】 ・栽培管理技術の見直しによる品質向上を進め、高いブランド力を維持【通年】 ・市場の動向を注視した営業活動の強化【通年】 ・棚田とつながる関係人口拡大に向けた取り組みの強化(産地視察の受入れ等)【通年】	
				「本山さくら市」売上高 1.17億円(R4)	1.14億円	1.3億円	1.5億円	2 本山さくら市の魅力化による売上増 <売上増に向けた機能強化> ・商品の産地間交流のさらなる拡大【通年】 ・店舗販売品目を踏まえて、不足する品目について地元農家へ苗を配布し、委託生産を開始 ・適正価格設定の検討【通年】 ・土日の利用者増に向けたイベント開催【通年】 ・店舗の運営体制強化、人材確保・育成【通年】	2 本山さくら市の魅力化による売上増 <売上増に向けた機能強化> ・系統出荷のはねもの全量買取りをスタート(米なす、ししとう等)(5月～) ・産地間交流の継続(県内外の直販所約10カ所) ・公式X、LINEでのイベント、商品入荷情報等の発信(通年) ・連続テレビ小説「あんぱん」展の実施(8/9～8/31) →展示期間中の毎週土日祝にイベントを開催(本山町農業公社や地域内外の屋台出店) →売上対前年比116.1%(R6.8：10,990千円→R7.8：12,760千円) ・イベントの開催 新米祭(10/11～12) →売上対前年比106.7%(R6.10：10,797千円→R7.10：11,521千円) 本山さくら市21周年祭(12/21) →売上対前年比113.5%(R6.12：11,163千円→R7.12：12,666千円)		0.84億円(R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：96.9% ・対前年同期比：103.7%	B (成果) ・産地間交流の継続等による商品の確保や定期的なイベント開催により、店舗への集客と売上増加につながった。 →「あんぱん」展期間中のイベント(8/9～8/31)月売上対前年比116.1%、 新米祭(10/11～12)月売上対前年比106.7%、 本山さくら市21周年祭(12/21)月売上対前年比113.5% (課題) ・生産者の高齢化による商品数の減少 ・低い販売価格 ・集客力不足 (今後の方向性) ・地域での野菜生産の強化や産地間交流先の拡大による商品数の充実 ・適正価格の設定 ・定期的なイベント開催による店舗への集客

(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)】			【P(Plan)】	
			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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
農業	2	大豊町の伝統作物の地域産業化の推進 (大豊町) 【実施主体】 ・◎(株)大豊ゆとりファーム ・◎大豊町銀不老生産組合 ・◎大豊町碁石茶協同組合 ・(株)城西館 ・日本航空(株)高知支店 ・大豊町 大豊町の伝統作物である「銀不老」、「碁石茶」について、これまでの大豊町銀不老生産組合、大豊町碁石茶協同組合に、大豊町の農業を支えている(株)大豊ゆとりファームを加えた生産体制を構築することで、生産及び消費拡大の取り組みを効果的に推進し、伝統作物の産業化を進め地域経済の活性化を図る。	銀不老 出荷量 0.36 t (R4)	0.25t	1.5t	3 t	1 希少価値の高い豆「銀不老」の生産拡大 ・(株)大豊ゆとりファームの体制強化による生産事業の本格化(地域おこし協力隊の導入、ノウハウ取得、圃場の確保等)【～3月】 ・(株)大豊ゆとりファームを中心とした生産・集荷体制の構築【～3月】 <消費拡大に向けた取り組み> ・現在、新商品の開発中の事業者との関係性を構築し、幅広い商品開発を依頼【～3月】 ・関係事業者と連携したイベント(種植え・収穫など)の開催【種植え：6～7月】【収穫：10月】	1 希少価値の高い豆「銀不老」の生産拡大 ・(株)大豊ゆとりファームに地域おこし協力隊1名導入(5月～：碁石茶と兼務) ・城西館、大豊町、地域本部と生産状況について現状確認(5/28) →農業改良普及所に栽培指導の依頼し、栽培指導を実施：3回(6/20、9/5、10/10) ・農業改良普及所による圃場確認(11/5) →カメシ被害が多く見られたため、農業散布の必要性について指導(11/7) ・豆の買い取りについて町内放送の実施(12/18～20) <消費拡大に向けた取り組み> ・生産量を増やすための人手確保策として、「れいほく移住広域連携事業」によるPRや移住フェア、ツアーなどを実施：2回(6/28、6/29) ・JAL銀不老豆種植えイベント：参加者24名(6/22) ・城西館銀不老豆種植えイベント：参加者40名(高知商業18名)(7/12) ・JAL、城西館のスタッフによる栽培管理の手伝いを継続的に実施 ・JAL銀不老豆収穫イベント：19名(11/16) ・城西館銀不老豆収穫イベント：17名(11/29)	0.18t (R7.4月～12月) ・R7到達目標達成率：16.0% ・対前年同期比：138.5%	D (成果) ・地域おこし協力隊(1名)の導入により、生産体制が強化された。 ・種植えイベントの実施により種植え作業が進み、関係人口の増加も図ることができた。 ・農業改良普及所による栽培指導を実施することができた。 (課題) ・高齢化による生産農家の減少 ・天候に応じた栽培技術の見直しが必要 ・生産量不足による、消費拡大に向けた取り組みの停滞 ・害虫被害対策が必要 ・新たな圃場の確保 (今後の方向性) ・農業改良普及所による栽培技術指導の継続及び害虫被害対策に向けた農業散布の指導 ・現在の圃場の出荷率の向上及び新たな圃場の確保 ・JAL、城西館と協働での種植え・収穫イベント開催による関係人口の増加 ・「いこうち！」を活用した関係人口の増加	1 希少価値の高い豆「銀不老」の生産拡大 ・(株)大豊ゆとりファームの体制強化による生産事業の本格化(ノウハウ取得、圃場の確保等)【通年】 ・(株)大豊ゆとりファームを中心とした生産・集荷体制の構築【通年】 ・農業改良普及所による農業散布等の栽培技術指導の継続【6月～】 <消費拡大に向けた取り組み> ・現在、新商品の開発中の事業者との関係性を構築し、幅広い商品開発を依頼【～3月】 ・関係事業者と連携したイベント(種植え・収穫など)の開催(「いこうち！」の活用)【種植え：6～7月】【収穫：10～11月】	
			碁石茶関連商品の総販売額 1,684万円 (R4)	1,776万円	2,267万円	3,000万円	2 伝統製法の後発酵茶「碁石茶」の消費拡大 【碁石茶協同組合】 ・海外も含めた営業活動を強化するとともに、新たな販路開拓による新規組合員の確保【～3月】 ・移住相談フェア等での新規生産者募集活動の推進【通年】 ・営業担当、生産組合、町による営業戦略会議を四半期ごとに開催し、戦略的に取り組む【年4回】 【(株)大豊ゆとりファーム】 ・(株)大豊ゆとりファームにおいて地域おこし協力隊を導入し生産体制を強化【5月～】 ・新商品開発 ・国の重要無形民俗文化財指定を見越した販売戦略【通年】	2 伝統製法の後発酵茶「碁石茶」の消費拡大 【碁石茶協同組合】 ・営業担当職員と地産外資の職員との営業会議(毎月1回) ・生産量を増やすための人手確保策として、「れいほく移住広域連携事業」によるPR(HP等)や移住フェア、ツアーなどの実施(6/28、6/29)【再掲】 ・理事会の開催(5月) ・アグリフードEXPO東京へ出展(8/20～8/21) ・県産品商談会出展(10/22) ・松屋銀座にてお茶関連イベント出店(10/26) ・理事会の開催(11月) ・碁石茶目慣らし会の開催(11/27) 【(株)大豊ゆとりファーム】 ・(株)大豊ゆとりファームに地域おこし協力隊1名導入(5月～：銀不老豆と兼務)【再掲】 →0.4t (※天候の影響により歩留まりが悪かったため、昨年より減少) ・碁石茶の製造開始(6月～9月迄) ・国の重要無形民俗文化財指定に向けた碁石茶保存会の設立(8/27) ・国の重要無形民俗文化財指定(3月予定)	1,330万円 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：88.0% ・対前年同期比：107.3%	B (成果) ・(株)大豊ゆとりファームに地域おこし協力隊(1名)を導入し、生産体制が強化された。【再掲】 ・生産体制の強化により、今年度の生産量が昨年度よりも増加が見込まれた。 (課題) ・(株)大豊ゆとりファームによる生産へ切り替えるためのスタッフ不足 ・既存取引先との取引量の拡大及び新規取引先の獲得 (今後の方向性) ・営業担当職員の活動内容の共有、分析等PDCAサイクルの徹底による営業戦略の確立 ・国の重要無形民俗文化財指定の強みを生かした販売戦略の策定 ・廃材を活用したタンブラーの試作に向けた検討	2 伝統製法の後発酵茶「碁石茶」の消費拡大 【碁石茶協同組合】 ・海外も含めた営業活動を強化するとともに、新たな販路開拓による新規組合員の確保【通年】 ・移住相談フェア等での新規生産者募集活動の推進【通年】 ・営業担当、生産組合、町による営業戦略会議を四半期ごとに開催し、戦略的に取り組む【年4回】 【(株)大豊ゆとりファーム】 ・「いこうち！」の活用による生産体制の強化【4月～】 ・新商品開発 ・(廃材を活用したタンブラーの試作) ・国の重要無形民俗文化財指定と合わせた販売戦略の策定【4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)】				【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
農業	3	土佐あかうしを活用した地域産業の活性化 (土佐町、本山町、大豊町) 【実施主体】 ・〇(株)れいほく未来 ・〇肉用牛生産組合 ・〇(株)れいほく畜産 ・JA高知県(土長地区) ・土佐町 ・本山町 ・大豊町 ブランド化が進み販売額が着実に伸びている土佐あかうしについて、今後も生産基盤の強化や生産性向上に取り組むとともに、ブランド力向上による高付加価値化などの取り組みを強化し、嶺北産土佐あかうしの販売額の増につなげていく。また、地域イベントの実施等、交流人口拡大につながる機会もあわせて創出していくことで、さらなる地域活性化を目指す。	土佐あかうしの販売額 4億円 (R4)	3.8億円	4.2億円	4.5億円	1 生産基盤強化、生産性向上 ・畜舎整備等の検討による増頭対策【通年】 ・家畜保健衛生所の巡回指導等による飼養技術の向上【通年(40ヶ所:月1回)】 ・(株)れいほく未来における継続した肉質改善【通年】 2 ブランド力向上による高付加価値化 ・関係機関によるブランド力向上に向けた営業活動・販促活動の強化【通年】 3 交流人口拡大 ・(一社)土佐れいほく観光協議会が中心となって、関係団体等が連携し、土佐あかうしをメインとした嶺北ならではの消費拡大イベントの実施【9月〜】	1 生産基盤強化、生産性向上 ・相川地区において、畜舎新設に向け情報収集中(通年) ・家畜保健所が管内40農家に対し、巡回指導を実施(毎月1回) →飼育技術(繁殖等)の向上や環境整備に向けた助言・指導 ・専属アドバイザーによる肉質の改善に向けた支援(毎月1回) 2 ブランド力向上による高付加価値化 ・R6年度末に(株)れいほく畜産に整備した加工設備機器(HACCP対応)がR7年度より本格稼働 →品質向上による商品の魅力向上 ・高級飲食店を対象とした外商活動(あかうしやま牧場) →名古屋事務所との連携による産地視察:3社(8/1、10/15) →有償サンプルの提供(1社) 3 交流人口拡大 ・土佐あかうし街道2025スタンブラーの実施(9月〜2月) ・観光庁事業(地域魅力向上事業)を活用した「土佐あかうし」を核とした宿泊商品(ガストロノミー)の造成および販売(11月〜)	3.0億円 (R7.4月〜12月) ・R7到達目標達成率:95.2% ・対前年同期比:101.7%	B (成果) ・(株)れいほく未来による肥育成績は昨年と比較して、A5ランクが頭数・割合ともに増加(R6:6頭/131頭→R7:9頭/126頭) →A2(R6:23.7% → R7:24.6%) →A3(R6:29.0% → R7:31.0%) →A4(R6:42.0% → R7:37.3%) →A5(R6:4.6% → R7:7.1%) (課題) ・畜舎新設に適した土地の確保 ・飼料価格等の高騰による農家の負担増 (今後の方向性) ・畜舎新設に向けた支援 ・配合飼料の高騰に対する支援事業の継続実施(土佐町) ・県や地産外商社との連携による積極的な外商活動 ・土佐あかうしをメインとした消費拡大イベントの継続実施 ・ガストロノミー商品を活用した、国内富裕層および台湾・香港を主なターゲットとした宿泊旅行の誘客推進	1 生産基盤強化、生産性向上 ・増頭対策に向けた畜舎整備等の検討【通年】 ・家畜保健衛生所の巡回指導等による飼養技術の向上【通年】 ・(株)れいほく未来における継続した肉質改善【通年】 ・配合飼料の高騰に対する支援事業の継続の検討【通年】 2 ブランド力向上による高付加価値化 ・関係機関によるブランド力向上に向けた営業活動・販促活動の強化【通年】 3 交流人口拡大 ・関係団体等との連携による、土佐あかうしをメインとした嶺北ならではの消費拡大イベントの実施((一社)土佐れいほく観光協議会)【9月〜】 ・「土佐あかうし」を核としたガストロノミー商品を活用した、国内富裕層および台湾・香港を主なターゲットとした宿泊旅行の誘客推進【4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)】				【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
農業	4	土佐はちきん地鶏・大川黒牛を核とした畜産の活性化 (大川村) 【実施主体】 ・◎(株)むらびと本舗 ・◎(一社)大川村ふるさとむら公社 ・大川村 大川村の基幹産業である畜産の振興により地域の活性化を図り、雇用の確保、所得の向上につなげる。	黒牛の販売額	5,247.9万円	7,300万円	7,800万円	1【大川黒牛】生産体制の強化 ・増頭計画に沿った出荷頭数の増加【通年】 ・大川黒牛としてのブランド化の推進【通年】 ・家畜保健衛生所の巡回指導等による技術支援【毎月1回】	1【大川黒牛】生産体制の強化 ・R5年度に改修した繁殖牛舎において、繁殖母牛・子牛の増頭を実現 (R6当初:76頭 → R7当初:81頭) →出荷頭数の増加に向けた生産体制を構築 ・大川黒牛のブランド化推進に向け、ふるさと納税の返礼品数を拡充(4月～) ・家畜保健衛生所による牛舎の巡回指導(毎月1回) →品質の良い牛を生産・出荷 ・大川村謝肉祭セット商品(大川村黒牛・はちきん地鶏)を目玉にしたギフトセットの販売によるブランド牛としての市場流通の拡大(11月～12月) →ギフトセット全体売上252.4万円	3,824.6万円 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率:78.6% ・対前年同期比:104.6%	C (成果) ・繁殖母牛の増頭により、出荷頭数の増加に向けた生産体制の構築が進み、出荷数が増頭(4～11月出荷頭数 R6:29頭→R7:30頭)。 ・ふるさと納税返礼品の拡充により、ブランド化の推進に繋がった(大川黒牛の納税件数 R6:13件 → R7:25件)。 ・品質の良い牛が生産・出荷されており、A5ランクの出荷率が向上した(R6:74.4% → R7:86.6%)。 (課題) ・生産人材の不足 ・大川黒牛ブランドとしての市場流通 (今後の方向性) ・地域おこし協力隊の募集やハローワークでの求人活動の継続及び外国人材受入の検討 ・ECサイトやふるさと納税市場における大川黒牛ブランドとしての流通強化	1【大川黒牛】生産体制の強化 ・増頭計画に沿った出荷頭数の増加【通年】 ・大川黒牛としてのブランド化の推進【通年】 ・外国人材受入を含む新規就農者の確保【通年】	
			はちきん地鶏販売額	1億2,673万円 (R4)	1億3,028万円	1億5,300万円	1.8億円	2【はちきん地鶏】経営改善・販路拡大 ・食鳥処理施設の安定運営及び事業支出の圧縮による収支の改善【通年】 ・販売額増に向けた営業強化及び販路拡大【通年】 ・家畜保健衛生所の巡回指導による鳥の安定生産(毎月1回) ・鶏舎の整備や設備導入【通年】	2【はちきん地鶏】経営改善・販路拡大 ・外国人材の受入れ及び食鳥処理衛生管理者の確保により、自社食鳥処理施設での食鳥処理を本格再開(4月～) →外部への処理委託費が削減され収支改善につながる見通し ・県庁職員へのはちきん地鶏の販売 →売上89.5万円(8～9月) ・首都圏商談会への参加(7月) ・都心部飲食事業者による産地視察の受入れを実施(7月) →視察後、店舗で期間限定のコラボメニューを販売(9月～11月) ・原宿スーパーよさこい出店 →売上61万円(8月) ・高知県地産外資会社と連携した営業活動(新規取引先:2件) ・家畜保健衛生所による鶏舎の巡回指導(毎月1回) →鶏舎の換気改善や免疫対策指導で鶏舎環境が改善 ・朝谷鶏舎における中層設置作業をR6から継続して実施(随時作業中) →生育環境向上に繋がる見通し ・方田鶏舎の再稼働に向けた環境整備を実施(5月～)	7,709.5万円 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率:75.6% ・対前年同期比:95.7%	C (成果) ・自社食鳥処理施設での食鳥処理が再開したことにより、外部への処理委託費が削減され収支改善に繋がった。 ・販促活動やイベント出店、商談会参加等、はちきん地鶏の認知度向上や販路拡大に取り組むことで売上高の増加に寄与している。 ・高知県地産外資会社と連携した商談会への出展や営業活動により、取引先件数の増加に繋がった(新規取引先:2件)。 ・都心部飲食店での期間限定のコラボメニューの取り扱いによる認知拡大や継続的な取引への展開に繋がった。 ・家畜保健衛生所の巡回指導により、鶏舎の換気改善や免疫対策指導で鶏舎環境が改善された。 ・鶏舎の整備が進んでいることにより、生育環境の向上や生産体制の強化に繋がる見通しである。 (課題) ・はちきん地鶏の認知度の向上 ・食鳥処理現場の人手不足による、営業活動への人員不足 ・受発注業務の効率化 (今後の方向性) ・大規模商談会やイベント等の参加により、はちきん地鶏の認知度向上及び販路拡大の取り組みを継続(特産畜産物販売拡大総合支援補助金を活用) ・外国人材の受入拡大により食鳥処理現場の体制を整え、営業活動に専念できる環境を構築 ・受発注業務の効率化に向けたデジタル技術の導入検討	2【はちきん地鶏】経営改善・販路拡大 ・はちきん地鶏の認知度向上【通年】 ・高知県地産外資会社と連携した商談会への出展及び営業活動の継続【通年】 ・受発注業務の効率化に向けたデジタル技術の導入検討(4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)】				【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
林業	5	<p>嶺北地域の林業・木材関連産業の担い手確保による地域活性化 (嶺北地域全域)</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●本山町 ●大豊町 ●土佐町 ●大川村 ・小規模林業事業者(事業体) ・森林組合 ・木材加工業・木工製品等製造業者 <p>地域おこし協力隊等の地域定着率アップによる林業・木材関連産業における新たな担い手の確保を図るため、川上～川下までの一体的な人材育成体制を構築するとともに、小規模事業者の経営安定化のため、林業以外の収入確保(森林資源を活用した多様な働き方)への支援を強化する。</p>	地域おこし協力隊(林業)の着任数	2人	5人	10人	<p>1 地域おこし協力隊(林業)の受入れ <一体的な人材育成体制の構築> ・地域おこし協力隊在任中に川上～川下までの一連の林業関係スキルが修得できる学習環境づくり【通年】 ・林業(間伐、造林、下刈り等)の地域でのOJT体制の検討【通年】 ・木材加工等・木工製品等製造事業者における研修受入体制整備に向けた検討【通年】</p>	<p>1 地域おこし協力隊(林業)の受入れ <一体的な人材育成体制の構築> ・地域おこし協力隊(林業)が3名着任(4月～11月) ・(一財)もりとみず基金による地域おこし協力隊ミーティング及び情報交換会の開催：4回(5/7、6/30、7/7、11/11) ・町村間での意見交換会及び取組状況聞き取り(各町村1回)：(5/26、6/5)、町村等参加WG：1回(7/10)) ・林業事務所が実施する作業道開設等に関する測量及び作図研修への参加促進：6回(5/7、5/23、6/6、6/13、7/3、7/17) ・特用林産物の生産についての情報収集・提供 →ウラジロガシ2回(5/12、7/23)・オウレン1回(7/29) ・クロモジ出荷の協議に参加「林業事務所、地域おこし協力隊、買取業者」(6/30) ・(一財)もりとみず基金による森林・林業に関する研修会の実施：12回 ・林業事務所が実施する土佐町地域おこし協力隊に対する、アウル(森林3次元計測システム)や間伐、作業道に関する研修への参加促進(8/28) ・LLPTサイチオンによる製材・チップ製造に関する指導：指導人数5名(通年) ・トサイチオンによる木工体験教室：10回</p>	<p>3人 (R7.4月～12月)</p> <p>・R7到達目標達成率：60.0% ・対前年同期比：150.0%</p>	D	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域おこし協力隊(林業)が3名着任した(4月～11月)。 ・任期満了となった地域おこし協力隊員の定住により、地域の林業労働力(60日/年)が増加した。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・必要な林業機械類の導入費用が高額 ・生活の基盤である間伐や皆伐等事業地の確保 ・林業分野での都市部から嶺北地域への移住促進のための情報発信力向上 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・みどりの環境整備支援事業(木材増産推進課)を活用した林業機械レンタル制度の積極的な活用 ・町の支援による林業機械の安価レンタルの継続、新規機械の導入 ・森林経営管理制度による間伐事業地の確保への支援(町村) ・特用林産物の生産に関する情報収集や研修への参加 ・もりとみず基金による嶺北地域の新任林業労働者向け人材育成研修の継続支援 ・地域の特色を生かした自伐型林業の優位性を効果的に伝える移住プロモーションの内容検討・発信 ・嶺北広域での移住フェアへの参加による移住者の確保 	<p>1 地域おこし協力隊(林業)の受入れ <一体的な人材育成体制の構築> ・地域おこし協力隊在任中に川上～川下までの一連の林業関係スキルが修得できる学習環境づくり【通年】 ・林業(間伐、造林、下刈り等)の地域でのOJT体制の検討【通年】 ・木材加工等・木工製品等製造事業者における研修受入体制整備に向けた検討【通年】</p> <p><小規模事業者(事業体)の経営安定化> ・林業+aの収入確保として、木材加工、特用林産、森林体験、アーボリスト(樹護士)等の実施を支援【通年】 ・機械類のレンタルや助成制度の活用を支援【通年】</p> <p>2 情報発信</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知暮らしフェアにおいて、地域おこし協力隊等によるPRの実施【6月～】 ・協力隊インターンシップの拡充【7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)】				【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			指標 出发点	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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
商 工 業	6	嶺北地域のシソ・ユズを活用した地域産業の活性化 (本山町) 【実施主体】 ・◎(有)さめうらフーズ ・集落活動センター汗見川 ・生産者 ・本山町 町内においてシソ・ユズの生産維持・拡大に取り組むとともに、関連商品の生産体制強化・販路拡大を行うことで、さらなる地域産業の活性化を目指す。	シソ・ユズ商品の販売額	1.0億円	0.9億円	1億円	1 シソ・ユズを活用した商品の生産 ・人材確保の検討【通年】 ・設備投資の検討(冷凍庫導入等)【通年】 2 県外での販路拡大 ・県外商談会への出展・営業活動強化【通年】 ・新商品開発に向けたアドバイザー制度等の支援策活用の検討【通年】	1 シソ・ユズを活用した商品の生産 ・町内事業者における人材不足の解消に向けた特定地域づくり事業協同組合の設立を本山町が検討 →事業者向け制度説明会開催(9/24) 2 県外での販路拡大 ・商社商談会等への参加(大手卸会社数社)(通年) ・新商品開発の検討(通年)	0.83億円 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：138.3% ・対前年同期比：103.8%	S (成果) ・R6年産ユズの不作(例年の収穫量の4割程度)により原料の不足が生じたため、ユズ関連商品の売上げが減少しているものの、関西・関東圏のスーパーや大手通販会社との安定的な取引、商社商談会への参加による取引先拡大により、シソ関連商品を中心に売上げは順調に推移している。 (規取引先：約100社(R7.11月末時点)) (課題) ・商品製造にかかる人材の確保 ・商品ラインナップの拡充 (今後の方向性) ・特定地域づくり事業協同組合等を活用した人材確保の検討 ・商社商談会等への参加、営業活動 ・新商品開発の検討(産振アドバイザー制度等の活用を検討)	1 シソ・ユズを活用した商品の生産 ・人材確保の検討【通年】 ・設備投資の検討【通年】 2 県外での販路拡大 ・県外商談会等への出展・営業活動【通年】 ・新商品開発に向けた産振アドバイザー制度等の支援策活用の検討【通年】	
			シソ原液出荷量	10,854L	10,620L	12,240L	3 原料生産の強化 ・シソの栽培地域維持・拡大の検討(担い手確保含む)【通年】 ・新加工施設整備の検討(同規模加工施設視察等)【通年】 ・ユズの生産拡大【通年】	3 原料生産の強化 ・シソ播種(4月)、シソ育苗、定植(5月～6月)、集落活動センター汗見川におけるシソの集荷・加工(6月～8月) ・シソ生産者登録：16名 ・ユズ苗(約200本)を栽培後、春先に定植予定(さめうらフーズ)	12,312L ・R7到達目標達成率：115.9% ・対前年同期比：113.4%		S (成果) ・シソの順調な生育・加工により、(有)さめうらフーズが必要とする量のシソ原料を納品できた。 (課題) ・加工品の販路拡大に応じた原材料の安定した生産体制の確立 ・新加工施設整備の検討 (今後の方向性) ・シソの栽培地域維持・拡大の検討(担い手確保含む) ・作業の省力化や新加工施設整備に向けた地域での検討	3 原料生産の強化 ・シソの栽培地域維持・拡大の検討(担い手確保含む)【通年】 ・新加工施設整備の検討(同規模加工施設視察等)【通年】 ・ユズの生産拡大【通年】

(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)】			【P(Plan)】	
			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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
商 工 業	7	<p>れいほく野菜等の特産品を活用したビジネスの活性化(土佐町)</p> <p>【実施主体】 ・◎sanchikara ・NPO法人土佐さめうら観光協会 ・土佐町</p> <p>嶺北地域の小規模農家等が生産する農産物を集約し、都市部の飲食店等への直接販売を行うビジネスを強化して、さらなる売上げ増を図り、雇用の創出につなげる。</p>	<p>県外飲食店等との直接取引による販売額</p> <p>3,500万円(R4)</p>	4,400万円	6,750万円	1億円	<p>1 農産物の直接販売の仕組みづくり ・販売商品(農産物・加工品)のさらなる発掘【通年】 ・集出荷拠点の検討【通年】</p> <p>2 販路の拡大 ・各種商談会・イベント等への参加による営業活動・販路拡大【通年】 ・一般消費者向けの売上増に向けた取り組み強化【4月～】</p>	<p>1 農産物の直接販売の仕組みづくり ・地域内加工施設の運営および販促に向けた伴走支援を実施(通年) ・主力となっている加工品生産者における衛生管理の向上に向け、アドバイザーを導入：2回(5月、12月)(生産性向上推進アドバイザー制度(地産地消・外商課)を活用) ・新規生産者の増加に向け、農業への参入を促す仕組みづくりを検討中(10月～) ・地域おこし協力隊(農業ミッション)の募集(11月～) →1名着任予定(2月～)</p> <p>2 販路の拡大 ・一次産品および加工品の販路拡大に向けた県内外での商談会・イベント等への参加：4回(6/25.26、9/3.4.5、9/25、11/7) ・高知県名古屋事務所と連携し、産地視察の受入れを実施：3社(8/11、10/15) ・R7.1月に拡充した通販プラットフォームの活用により、一般消費者向けの販売チャンネルを強化(4月～)</p>	<p>3,850万円(R7.4月～11月)</p> <p>・R7到達目標達成率：85.6% ・対前年同期比：128.3%</p>	<p>B</p> <p>(成果) ・地域内加工事業者との連携により、松ヶ丘地域産のお米が「松ノ光」としてブランド化された。 →生産量200袋(6,000Kg) ・加工事業者への伴走支援や商談会への参加により、加工品の売り上げが2割程度増加した。 →対前年同期比(120%) ・生産性向上推進アドバイザー制度を活用したことで、加工品生産者の衛生管理意識向上により、加工品の品質向上が期待される。 ・地域おこし協力隊の着任(1名)により、新規生産者の確保に繋がる見込み(2月～) ・通販強化の取り組みにより一般消費者向けの売り上げが増加した。 →対前年同期比(140%)</p> <p>(課題) ・生産者の高齢化に伴う新規就農者の確保 ・販売商品の不足</p> <p>(今後の方向性) ・水稲や園芸を中心とした研修制度の整備により伴走支援体制を構築し、新規就農者の増加を推進 ・新規就農者の確保に向け、農業ミッションの地域おこし協力隊をさらに募集(R8着任予定) ・販売商品の確保に向けた地域内加工工場との連携による新たな地場産品の開発及び付加価値を高めた販売戦略の強化(産振アドバイザー制度等の活用を検討) ・県内外の商談会への継続的な参加による販路拡大</p>	<p>1 農産物の直接販売の仕組みづくり ・新規就農者の伴走支援の実施【4月～】 ・農業ミッションの地域おこし協力隊募集により、さらなる新規就農者を確保【4月～】</p> <p>2 販路の拡大 ・各種商談会・イベント等への参加による営業活動・販路拡大【通年】 ・販売商品の確保及び付加価値を高めた販売戦略の強化【4月～】</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)】			【P(Plan)】			
			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			R8計画		
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析			
商 工 業	8	嶺北地域で140年続く酒蔵を核とした地域活性化 (土佐町) 【実施主体】 ・◎土佐酒造(株) 嶺北地域の酒米にこだわった、土佐酒造(株)の高品質な日本酒のさらなる生産体制の強化及び海外への販路拡大を図り、売上増につなげるともに、経済効果を地域に波及させるため、地元産の酒米を大量かつ安定的に生産できる体制を確立する。 また、日本酒の販路拡大と、酒米の生産拡大の取り組みを通じて、地域における雇用創出を図る。	売上高	3億2,710万円	3.9億円	4.5億円	1 生産性の向上及び販路拡大 <販路拡大・売上増> ・新工場建設による生産能力の向上を踏まえ、欧州やアジア地域に加えて、北米や豪州にも販路を拡大【通年】 ・国内外でのイベントや各種商談会への参加等による営業活動の継続【通年】 <生産性の向上> ・生産体制の確保及び新たな設備導入に向けた取り組みの推進【通年】	1 生産性の向上及び販路拡大 <販路拡大・売上増> ・アメリカ合衆国やオーストラリアに加え、R6より取引が開始したカナダ向けの輸出を強化(4月～) ・国内外でのイベントや各種商談会への参加を日々継続するとともに、首都圏への営業活動を強化(通年) →新規取引先数：27件(4月～11月) <生産性の向上> ・R6に導入した大型の洗濯機や乾燥機の活用により、製造工程における布類の洗濯作業の効率化を実現し、各作業工程の機械化・効率化が一巡	2億5,719万円 (R7.4月～11月)	・R7到達目標達成率：98.9% ・対前年同期比：122.7%	B (成果) ・北米や豪州への輸出強化により、海外売上高が増加した。(対前年比112%見込み) ※R6.4～11月：3,155万 → R7.4～11月：3,528万 ・継続した営業活動の取り組みにより、首都圏を中心に取引先が増加し、売上高の増加に寄与している(新規取引先数19件(4月～8月))。 ・R6の機械設備の導入により、各作業工程の機械化・効率化が一巡し、生産性が向上した。 ・勉強会や技術指導への参加や、交付金の活用により、町内での酒米生産量を維持できている。 生産者(R6：17名 → R7：17名) 栽培面積(R6：1,360a → R7：1,255a) 地域内契約農家仕入れ量 (R6：108.5t → R7：108.8t) ・生産面積は減少しているものの、必要量は確保できている、地元産原料米の安定調達につながっている。 ・ハローワークによる求人の継続により、従業員8名の雇用につながった。 (課題) ・生産面積の拡大による地元産原料米の安定調達 ・物価高騰に伴う製造コストの増加 ・製造の効率化に向けた人材育成の強化 (今後の方向性) ・役場営農指導員による勉強会や技術指導などを継続し、引き続き既存生産者を支援するとともに、新規生産者の確保に向けた取り組み(呼びかけ等)を強化 ・製造コストの増加に伴う販売価格の値上げ ・ハローワークによる求人の継続により、引き続き人材確保に取り組む ・製造現場における人材育成の取り組みの具体化に向けた検討 ・引き続き北米や豪州への輸出を強化するとともに、首都圏への営業活動を継続	1 生産性の向上及び販路拡大 <販路拡大・売上増> ・北米や豪州へのさらなる輸出強化【通年】 ・首都圏及び関西圏を中心としたイベントや各種商談会への参加等による営業活動の継続【通年】		
			地元産原料米調達量	168t (R4)	132t	200t	230t	2 地元産原料米の調達拡大 ・土佐町松ヶ丘地域を中心とした酒米生産の呼びかけや勉強会、技術指導の継続【通年】	2 地元産原料米の調達拡大 ・役場営農指導員が中心となり、勉強会や技術指導を継続して実施：3回(6/28、7/12、9/6) ・町内酒米生産者を支援：生産者17名(R7年度)(土佐町酒米生産拡充交付金を活用)	330.5t		・R7到達目標達成率：165.3% ・対前年同期比：250.8%	S ・引き続き北米や豪州への輸出を強化するとともに、首都圏への営業活動を継続	2 地元産原料米の調達拡大 ・土佐町松ヶ丘地域を中心とした酒米生産の呼びかけや勉強会、技術指導の継続【通年】
			従業者数	19人 (R4)	27人	27人	33人	・ハローワーク等による求人の継続【通年】 ・人材育成の強化に向けた検討【10月～】	・ハローワーク等による求人活動を継続し、必要な人材を確保 →8名雇用(4月～11月)	27名(正規14名) (R7.11未時点)		・R7到達目標達成率：100% ・対前年同期比：108.0%	A	・ハローワークによる求人の継続【通年】 ・人材育成の強化に向けた検討【通年】

(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)】			【P(Plan)】	
			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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
商 工 業	9	ジビエを活用したローカルビジネスの推進 (大豊町) 【実施主体】 ・◎燈ので家 ・大豊町商工会 ・大豊町 ジビエ肉(主にシカ肉)を活用したペットフード商品を製造・販売するとともに、新事業(宿泊事業)に着手し、宿泊事業とセットで収益性の向上を図り、交流人口の拡大と地域雇用の創出へつなげる。	ペットフード 販売額 166万円 (R4)	241万円	333万円	500万円	1 生産拡大 <原材料(シカ肉等)の確保> ・既存の買い取りルートに加え、高知県全域の買い取りが可能であることを前面に出した買い取り営業・PRの実施【通年】 <製造の効率化> ・新商品開発に向けた製造効率化にかかる設備投資の検討【～3月】 2 販路拡大 <販促活動の実施> ・新商品づくりにつなげる需要把握を含めた販促活動の実施【～3月】 ・HP、SNSによる情報発信【～3月】	1 生産拡大 <原材料(シカ肉等)の確保> ・鳥獣被害防止対策に向けて I C T わな(センサーカメラ等)を整備(鳥獣被害防止総合対策交付金を活用)(10月～) ・地元の猟師とジビエ加工販売事業者による鳥獣被害対策に関する協議を開始(8月～) ・シカ肉買取にかかるチラシを作成し、猟友会等へ配布(4月～) <製造の効率化> ・新商品開発に向け、レトルト機や充填機を新たに導入するための加工場の整備に向けて、事業計画及び収支計画を作成中 ・規格外野菜や卵、魚の廃棄部位などを利用した新商品の検討を開始(4月～) ・「事業戦略策定支援セミナー」へ参加し、開発中のレトルト商品にかかる販売戦略を策定：4回(5月～7月) ・新商品(シカのレバー)の販売開始(11月～) ・製造施設及び新事業(宿泊事業)の展開に向け検討(12月～)(産振アドバイザー制度の活用) 2 販路拡大 <販促活動の実施> ・伊予市のハビネスマルシェに出店：来客数約100人(4/19) ・ペット栄養管理士の資格取得(5月) ・道の駅なかとさに出店：来客数約50人(5/4) ・高知薦屋書店のねごマルシェ(保護猫会)に出店：来客数約50人(5/18) ・失敗から学ぶ逆算型マーケティングセミナーへ参加(6/20) ・道の駅なかとさに出店(7/20) ・フクヤ建設のペットライフマーケットに出店(10/10) ・香川県のアウトドアパークに出店(10/11～12) ・パレットマーケットに出店(11/9) ・ごうち生協まつりに出店(11/22) ・四国中央市のハビフマルシェに出店(11/23) ・徳島県のわんわんの会special(12/7) ・香川県の瀬戸内わんにゃんマーケット(12/14) ・新商品「ほろほろジャーキー」の販売を道の駅大杉で開始(4月～) ・各種イベントについて、Instagramを活用した情報発信(4月～) ・ごうち生協に商品の掲載(11月～)※奇数月に掲載	122.4万円 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：55.1% ・対前年同期比：83.5%	D	(成果) ・多数のイベントへの参加により、商品PRが図られた。 ・ペット栄養管理士の資格取得による商品の品質の安全性の保証といった付加価値を高めることができた。 ・新商品開発に向けた事業戦略を策定することができた。 ・廃棄されてしまう鹿の内臓を活用した新商品を開発することができた。 (課題) ・販売額の目標に対し原材料の買取量が不足 ・新商品開発を見据えた機器の導入の検討 ・BtoBへの販売促進 (今後の方向性) ・地元及び近隣エリアの猟友会等への買取営業を強化し、鹿肉の必要量を確保 ・新商品開発及び原材料の確保 ・地元猟師との連携による原材料確保に向けた協議の実施 ・必要な機器類の導入 ・各種商談会への出展による取引先の拡大	1 生産拡大 <原材料(シカ肉等)の確保> ・既存の買い取りルートに加え、高知県全域の買い取りが可能であることを前面に出した買い取り営業・PRの実施【通年】 ・地元猟師や他のジビエ事業者と連携した原材料確保の仕組みづくり(共同処理施設の検討など)【通年】 <製造の効率化> ・新商品開発に向けた製造効率化にかかる設備投資の検討【通年】 ・新商品(レトルト商品)の製造に向けた設備投資【通年】 2 販路拡大 <販促活動の実施> ・新商品づくりにつなげる需要把握を含めた販促活動の実施【通年】 ・HP、SNSによる情報発信及びECサイトの機能向上【通年】 ・各種商談会への出展による取引先の拡大【通年】

(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.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
		項目名・実施主体	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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
			宿泊事業 売上高 -	-	0万円 ※宿泊事業 未着手	500万円	3 新事業(宿泊事業)の検討 <ターゲットを見据えた宿泊事業の展開> ・宿泊事業経営戦略を基にしたソフト・ハード 両面の取り組みを実施(視察による情報収 集、施設改修検討等)【8~9月】 ・資金調達に向けた各種支援策の情報収集 等の取り組みの実施【~3月】	3 新事業(宿泊事業)の検討 <ターゲットを見据えた宿泊事業の展開> ・宿泊事業に関する事業計画を策定中(産業振興センター、よろず支 援拠点を活用)(4月~) ・製造施設の整備及び新事業(宿泊事業)の開始に向け検討 (12月~)(産振アドバイザー制度の活用)【再掲】	-	-	(成果) ・産業振興センター、よろず支援拠点を活用し、宿泊事業に関する事業 計画策定の見通しがついた。 ・産振アドバイザー制度を活用し、新事業の経営戦略、投資効果の策 定の見通しがついた。 (課題) ・地域資源を活用した商品づくり (今後の方向性) ・宿泊事業にかかる事業計画作成に向け、活用できる助成制度を調整 ・引き続き産業振興センター、よろず支援拠点のサポートによる事業計画 の策定 ・新事業の経営戦略、投資効果の策定 ・地域資源を活用したツアー展開の検討	3 新事業(宿泊事業)の検討 <ターゲットを見据えた宿泊事業の展開> ・宿泊事業開始に向けた施設の改修(中山間地 域商業等機能維持支援事業費補助金を活用) 【7月~】 ・営業開始に向けたPRの実施(SNSでの情報発 信及びOTA掲載)【7月~】 ・地域資源を活用したツアーの展開(ジビエ料理 提供、旧立川番所とのコラボ、こんにゃく作り体験 など)【施設改修後~】 ・土佐れいほく観光協議会との連携による誘客促 進(れいほくホテル構想やれいほく体験博覧会への 参画など)【4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)】				【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
商 工 業	10	どぶろくによる「杉の大杉」エリアの活性化 (大豊町) 【実施主体】 ・◎農家食堂ファミリー大杉 ・大豊町商工会 ・大豊町 農家食堂ファミリー大杉において、どぶろくの既存商品の磨き上げと新商品の開発を行い、販路拡大・売上げの増加を目指すとともに、規模拡大に応じた生産・加工設備の導入も視野に入れ、地場産業としての振興を図る。また、隣接する「杉の大杉」や「道の駅大杉」を含めた大杉エリア全体において、どぶろく振興による稼げる仕組みを構築する。	どぶろく商品 販売額	148万円	325万円	500万円	1 販路拡大 <新商品の開発> ・厳密な温度管理がいかない、火入れどぶろくの商品化【9月～3月】 <販促活動の実施> ・ネット販売体制強化【～3月】 ・嶺北エリアの小売店や宿泊施設への販売促進活動の実施【～3月】 2 生産規模の拡大 <生産・加工設備の導入> ・生産拡大と原料米の確保に向けた生産組合化の検討【8月～】 ・生産拡大を見据えた生産・加工設備の導入検討【12月】	1 販路拡大 <新商品の開発> ・火入れどぶろくの試作及び商品ラベル案の検討を開始(9月～) ・既存商品のラベルデザインの刷新に向けた準備の開始(よろず支援拠点を活用)(9月～) <販促活動の実施> ・Instagram等のSNSを通じた情報発信(4月～) ・よろず支援拠点のサポートを受け、商品の効果的な情報発信を検討中(4月～) ・県アンテナショップ・高知空港合同商談会への参加(11/11) →どぶろくアイスの取り扱いに向け調整中(まるごと高知、とさとさ、高知空港) 2 生産規模の拡大 <生産・加工設備の導入> ・生産組合の立ち上げについて協議・検討を開始(8月～) →地元米農家1名及び大豊町外の米農家1名が組合に加入し、原料米の確保の見通しがついた	118.6万円 (R7.4月～11月)	D	(成果) ・新商品(火入れどぶろく)の検討(試作等)が進み、今後原料米確保の見通しが立ったため、試飲会や販促活動が企画できる状況となった。 ・大杉エリア内の観光施設及び事業者の店舗への観光パンフレット設置により、大杉エリア全体での集客アップが見込めるようになった。 ・原料米確保の体制づくりができた。 (課題) ・ライト層からコアなファンまで幅広く楽しめるラインナップの充実 ・商品PRや、小売店等への販売活動の強化 ・大杉エリア内の集客アップに向けたPRの強化 (今後の方向性) ・新商品化、販売拡大に必要な製造機器類の整備計画策定(食品加工高度化支援事業費補助金(地産地消・外商課)の活用を検討) ・大豊町観光開発協会と連携したPRの強化 ・県内の飲食店への販売活動の強化 ・アンテナショップでの販売開始に向けた商品の改良 ・道の駅から町内観光施設への誘客	1 販路拡大 <新商品の開発> ・厳密な温度管理がいかない、火入れどぶろくの商品化【4月～】 ・既存商品のラベルデザインの刷新【4月～】 <販促活動の実施> ・ネット販売体制強化【通年】 ・県内の小売店や飲食店への販売促進活動の実施【通年】 ・アンテナショップでの販売開始に向けた商品の改良【4月～】 2 生産規模の拡大 <生産・加工設備の導入> ・生産拡大を見据えた生産・加工設備の導入検討【4月～】
				大杉周辺エリア 入込数 (道の駅、杉の大杉)	93,411人	103,682人	110,000人	3 大杉エリア全体での集客アップの検討 ・地域本部と大豊町、関係機関が連携し、大杉エリア内の観光拠点施設をつなぐインセンティブ等の仕組みづくり【通年】 ・観光施設等とどぶろく振興など、エリア全体における関係機関が連携した集客アップに向けた取り組みの実施【通年】	3 大杉エリア全体での集客アップの検討 ・大杉エリア内の観光施設及び事業者の店舗への観光パンフレット設置によるPRの継続(4月～) ・農家食堂ファミリー大杉での、杉の大杉を活用したグッズの販売継続(4月～) ・廃校を利用した観光拠点の整備に向け、大豊町と高知篤屋書店、(株)モデルビレッジの3者が旧おとよ小学校の利活用に向けての連携協定締結(6/6) →「出張高知篤屋書店inおとよ小学校」の開催：約500名(11/15～16)	54,874人 (R7.4月～11月)	C	・道の駅から大豊町内の観光拠点施設をつなぐ取り組みの実施【通年】 ・観光施設等とどぶろく振興など、エリア全体における関係機関が連携した集客アップに向けた取り組みの実施【通年】 ・廃校を利用した観光拠点の整備に向けた検討【4月～】 ・道の駅の利便性向上に向けた検討

(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)】				R7計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			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	11	<p>嶺北地域における広域観光の振興 (嶺北地域全域)</p> <p>【実施主体】 ・◎(一社)土佐れいほく観光協議会 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村</p> <p>(一社)土佐れいほく観光協議会を中心に、嶺北地域の自然、歴史、文化、暮らしなどの多様な地域資源を生かした、訴求力のある旅行商品の造成を進めるとともに、ターゲットに応じた的確な情報発信等マーケティング活動を強化し、嶺北地域の観光地としての知名度を高め交流人口の拡大を図ることで、観光産業の「稼ぐ力」を培い、地域経済の活性化を目指す。</p>	<p>主要 観光施設 の入込数</p> <p>385,343人 (R5見込)</p>	<p>371,797人</p>	<p>407,252人</p>	<p>429,420人</p>	<p>1 宿泊旅行の誘客推進 ・SNSを活用した国内及びインバウンド向けの情報発信(12月～) ・OTAを活用したインバウンドの誘客(12月～)</p> <p>2 日帰り旅行の誘客推進 ・観光拠点施設における魅力度の向上 「モンベル」における体験メニューの追加【9月～】 「早明浦ダム」におけるインフラツーリズムの強化【4月～】 「れいほく。」等既存イベントでの誘客促進を含め、シーズン展開を見据えたイベントの効果的な展開【通年】 ・近隣地域(徳島県三好エリア、仁淀川エリア、西条市など)との情報発信、ガイド養成等による具体的な連携【8月～】</p> <p>3 国内外の教育旅行の誘致推進及び受入促進 ・教育旅行における受入家庭の高齢化に伴う送迎手段の確保、単価等の見直しによる収益の確保【9月～】</p>	<p>1 宿泊旅行の誘客推進 ・国内及びインバウンド(香港・台湾)を対象とした広報素材の作成(地域魅力向上事業(観光庁)を活用) →嶺北エリアを紹介するPVを作成(12月) →公式SNS等での発信(1月～) ・分散型宿泊モデル(れいほくホテル構想)の実現に向けた取組 →実地調査及び宿泊事業者への参加意向調査(10～11月) →特設サイトの開設(宿泊施設の掲載数20件) ・「土佐あかうし」を核とした宿泊商品(ガストロノミー)の造成及び販売 →構成4町村等を招いた試食会の実施(11月) →宿泊商品の販売開始(11月) ・「れいほく。」の実施に伴い四国内にリーフレットを配布(9月～11月)</p> <p>2 日帰り旅行の誘客推進 ・モンベルBBQ+吉延の棚田散策メニューを造成し、れいほく内で実施:5名(11/23) ・香川県をターゲットとする早明浦ダムへの誘客に向けた営業活動 →香川県の旅行会社17社が現地視察:1回(6/18) →同ツアー活用による来訪:8件(6月～12月) ・体験イベント「れいほく。」を実施:115名(9/28～11/29) ・朝ドラ効果を見据えたツアーの造成と実施(8月～) →同ツアー活用による来訪:6件(9月～12月) ・三好市観光協会との連携による観光人材育成に向けた取組の実施(8月～) →観光学習塾「土佐れいほく物語」:計17名(8月～11月:4回)</p> <p>3 国内外の教育旅行の誘致推進及び受入促進 ・受入強化及び送迎手段の確保に向けた「その郷(三好市)」との協議:2回(6月、9月) ・教育旅行(民泊)の受入方針の整理(私立高校や訪日教育旅行等、上限40名をターゲットに設定) ・大川村をフィールドとした教育旅行プログラムの造成(R8～受入予定)</p>	<p>252,421人 (R7.4月～11月)</p> <p>・R7到達目標達成率:93.0% ・対前年同期比:95.4%</p>	<p>B</p> <p>(成果) ・宿泊施設へのヒアリングをもとに、訪日外国人のニーズに合ったインバウンド向け動画を作成し、効果的な情報発信につなげた。 ・エリア内の宿泊施設を「れいほくホテル」として統一的にプロモーションすることにより、エリアのブランド力を強化した。 ・域内のガイド不足を補うため、三好市と連携することにより受入体制の拡充を図った。 ・三好市観光協会が実施する「四国縦断コース」に、嶺北エリアを加えるなど、周遊メニュー開発に向けた協力体制が構築できた。 ・早明浦ダムの50周年及び大規模工事を機に、関係の深い香川県にターゲットを絞った営業により誘客につながった。</p> <p>(課題) ・魅力的な観光商品の造成 ・閑散期における誘客の促進 ・観光人材の不足</p> <p>(今後の方向性) ・地域魅力向上事業(観光庁)の活用により、制作する広報ツールの活用による閑散期における国内及びインバウンドの誘客 ・ガストロノミー商品を生かした国内富裕層及び台湾・香港を対象とした誘客の推進 ・分散型ホテル(れいほくホテル構想)の具体化による長期滞在型旅行者の受入体制構築 ・三好市との積極的な連携による、宿泊客の増加に向けた周遊メニューづくり ・三好市観光協会との連携による観光人材育成に向けた取り組みの拡充</p>	<p>1 宿泊旅行の誘客推進 ・「土佐あかうし」を核としたガストロノミー商品を活用した、国内富裕層および台湾・香港を主なターゲットとした宿泊旅行の誘客推進【通年】 ・「れいほくホテル構想」の実装に向けた、参画事業者との連携強化及び、宿泊商品造成と販売手法の検証【4月～】 ・「ゆとりすとパーク」における雲海を活用した宿泊・滞在動機の新出や、オートバイ客を含む特定テーマ型来訪者層を意識した誘客施策の展開【4月～】 ・アウトドア拠点との連携による、アウトドア志向層の宿泊動機につながる取組の検討・推進【4月～】</p> <p>2 日帰り旅行の誘客推進 ・観光拠点を核とした、四季を通じたテーマ性のある日帰り誘客施策の展開【通年】 ・愛媛県等を新たなターゲットエリアとした、旅行会社向けの営業活動・情報発信及び日帰り旅行商品の造成・誘客の促進【通年】 ・近隣地域(徳島県三好エリア、仁淀川エリア、西条市等)との情報発信や企画連携を通じ、広域的な日帰り誘客の推進【通年】</p> <p>3 国内外の教育旅行の誘致推進及び受入促進 ・エリアのターゲット戦略に基づいた教育旅行の誘致受入【通年】 ・教育旅行における受入体制の安定化と収益性の確保(例:ラフティング予約のDX化等)【4月～】 ・地域資源を活用した教育旅行プログラムの磨き上げ及び継続的な商品化【通年】</p>		
		<p>主要 宿泊施設の 宿泊者数</p> <p>27,582人 (R5見込)</p>	<p>22,920人</p>	<p>30,000人</p>	<p>35,300人</p>	<p>21,144人 (R7.4月～11月)</p> <p>・R7到達目標達成率:105.7% ・対前年同期比:112.0%</p>	<p>A</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.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
		項目名・実施主体	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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
			主要 観光・宿泊 施設消費額 512,436 千円 (R5見込)	480,076 千円	587,196 千円	715,995 千円	4 周遊促進の仕組みづくり ・スタンブラー等による飲食店舗の周遊促進支援【9月～】 ・宿泊者に対するエリアの情報提供【通年】 ・近隣地域(徳島県三好エリア、仁淀川エリア、西条市など)との情報発信、ガイド養成等による具体的な連携【8月～】 5 DMOとしてのマーケティング機能等の発揮 ・エリア満足度調査の継続的な実施【通年】 ・資源の再整理、魅力化推進【4月～】 ・デジタルデータの活用による打ち手構築【6月～】	4 周遊促進の仕組みづくり ・「あかうし街道」の実施(9月～2月) →四国内にリーフレットを配布+RKC取材、プレスリリース配布 ・「あす遊ば！」等冊子の配布によるコンテンツ紹介(通年) ・三好市観光協会との連携による観光人材育成に向けた取組の実施【再掲】 →観光学習塾「土佐れいほく物語」：計17名(8月～11月:4回) 【再掲】 ・宿泊を伴う周遊メニューの開発 →三好市観光協会が実施する「四国縦断コース」に、嶺北エリアを盛り込むことで同協会と合意(4月) ・エリア内に来訪する訪日外国人の周遊促進に向けた英語版ガイドブックの作成(年度内) →域内宿泊施設へのヒアリングにより、訪日外国人の滞在傾向を把握(4～5月) 5 DMOとしてのマーケティング機能等の発揮 ・エリア満足度調査の回収率向上に向けた徴収方法の変更(3月～) →インセンティブの見直し →実施施設へのフィードバックを定期的に実施(2ヶ月毎) ・魅力向上に向け再整理したガイドブックの配布(4月～) ・県のデジタルデータ活用事業と連携した人流データの活用(通年)	406,479千円 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：103.8% ・対前年同期比：108.2%	A	4 周遊促進の仕組みづくり ・「あかうし街道」等、飲食店や観光資源をつなぐ周遊促進施策を継続実施【9月～】 ・冊子やガイドブック等を活用した情報発信による、エリア内コンテンツの可視化と周遊促進【通年】 ・近隣地域(徳島県三好エリア等)との連携を意識した、宿泊を伴う周遊モデルの検討及び、人材育成を通じた広域連携の基盤づくり【通年】 5 DMOとしてのマーケティング機能等の発揮 ・エリア満足度調査の継続的な実施と、事業者等に対する結果のフィードバックによる、地域全体のサービス向上【通年】 ・地域資源の再整理や魅力の可視化を進め、ガイドブックやデジタル媒体を通じた情報発信を強化する【通年】 ・データに基づく施策立案・検証を行うため、指標整理や可視化等の基盤整備の推進【4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	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】			
			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	R8計画	
観光	12	アウトドアヴィレッジもとやまを核とした観光産業の振興 (本山町) 【実施主体】 ・◎本山町 ・◎民間事業者 アウトドア拠点施設(アウトドアヴィレッジもとやま)を核として、地域ならではの豊かな自然や食、歴史、文化等を活用した魅力ある体験プログラム造成し全国に発信することで、地域への誘客を促進し、交流人口の拡大による地域経済の活性化を図る。	アウトドアヴィレッジもとやまの利用者数	39,638人	54,000人	58,000人	1 アウトドア拠点施設(アウトドアヴィレッジもとやま)の運営・誘客 <利用者数及び売上の増> ・インバウンド対策協議：1回(9/16) →台湾・香港をターゲットにしたプラン造成について検討 →台湾・香港等(必要に応じて欧米系)をターゲットとした商品造成に着手(R8.1月～3月予定) (産振アドバイザー制度の活用) ・体験イベント 春の防災植物教室クッキング：19名(4/29) 春の野鳥観察会：12名(5/10) 夜のネイチャーゲームと星空観察会：21名(7/20) 星空で世界を旅しよう：17名(8/16) はじめてのファミリーキャンプ：3名(9/27～28) フッシュクラフトWS：10名(10/4～5) ネイチャーゲームとどうぞのいす：11名(11/29) 星空で世界を旅しよう：11名(12/6) ・ガイド養成講座 登山ガイド講習in平家平：8名(5/11) 登山ガイド講習in国見山：6名(10/18) 登山ガイド講習in梶ヶ森：4名(11/8～9) 登山ガイド講習inモンベルアウトドアヴィレッジ本山：9名(12/20)	32,418人 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：90.1% ・対前年同期比：105.2%	B	(成果) ・定期的な体験イベントの開催により施設の利用増や地域の周遊促進につながっている。 ・定期的な登山ガイド養成講座の開催により、地元ガイド等のスキルアップにつながっている。 (課題) ・閑散期対策や客単価アップ ・効果的な情報発信・営業活動 (今後の方向性) ・ハイシーズンの客単価アップによる売上増(産振アドバイザー制度の活用を検討) ・閑散期(4～6月、12～2月)の利用者増による売上増(産振アドバイザー制度の活用を検討) ・土佐れいほく観光協議会と連携した情報発信・営業活動の実施	1 アウトドア拠点施設(アウトドアヴィレッジもとやま)の運営・誘客 <利用者数及び売上の増> ・ハイシーズンの客単価アップによる売上増(産振アドバイザー制度等の支援策活用を検討) 【通年】 →宿泊客向けオプションツアーの造成 →BBQ等の単価アップ など ・閑散期(4～6月、12～2月)の利用者増による売上増(産振アドバイザー制度等の支援策活用を検討) 【通年】 →クルーズ船利用者(外国人)をターゲットとした、棚田や野菜収穫等々地域の魅力を活かした商品づくり →学生合宿、企業研修等のプラン検討 →土佐れいほく観光協議会と連携した情報発信・営業活動				
			アウトドアヴィレッジもとやまの売上高増			25,000千円							-		
			アウトドアヴィレッジもとやまの雇用創出数			2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)】				【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
観光	13	<p>ゆとりすとパークおおとよ・山荘 梶ヶ森を核とした観光産業の振興 (大豊町)</p> <p>【実施主体】 ・◎大豊町 ・◎指定管理者</p> <p>大豊町の2大観光施設である「ゆとりすとパークおおとよ」、「山荘 梶ヶ森」それぞれの施設がポテンシャルを生かした観光コンテンツを造成するなど、両施設の再活性化を図り、交流人口の拡大を目指す。</p>	ゆとりすとパークおおとよ 入込数 (入場者+宿泊者)	12,866人	25,160人	27,000人	<p>1 集客促進</p> <ul style="list-style-type: none"> オートバイ神社を設置しツーリング客を呼び込むとともに、レストランのカフェ機能の強化や、記念グッズ販売等によるお金を使ってもらえる仕組みづくり【オートバイ神社設置：9月】 イベントの企画・運営を担うスタッフの配置及び広大な芝生を活用したイベントの実施【～3月】 <p>2 施設の魅力向上</p> <ul style="list-style-type: none"> テーマパークの開発実績があるなど専門性の高い人材を確保し、広大な敷地に花を植える等、多世代の誘客につなげるための基本構想の策定【～3月】 <p>3 吉野川流域の周遊観光の促進</p> <ul style="list-style-type: none"> 当施設や国宝など、見所ある観光資源を活用した周遊観光の仕組みづくり【～3月】 上記の売上を集約して雇用を創出する法人づくりを進め、若者の雇用の受皿を整備【～3月】 廃校を利用した観光拠点の整備を検討【～3月】 	<p>1 集客促進</p> <ul style="list-style-type: none"> レストランの営業日を固定化し、営業日をSNSで発信(6月) レストラン新メニューの開発：9種類(雲海カレーうどん等)(7月) 第1回ビアガーデン開催：参加者67名(うち宿泊者38名)(7/19) オートバイ神社の地鎮祭実施(8/7) 星空鑑賞会：参加者43名(宿泊者限定)(8/14～8/15) 第2回ビアガーデン開催：参加者24名(うち宿泊者6名)(8/30) 各種イベントについて、Instagramでの情報発信(7月～) オートバイ神社オープンイベント：参加者約100名(9/28) ※県内第一号登録 ・早朝雲海カフェの開催：80名(10/19～11/2) ・土佐の豊穡祭in嶺北の開催：約1,000名(10/26) ・星空鑑賞会の開催：65名(11/22～11/23) ・ゆとりすとのおきゃくの開催：11名(12/13～14) ・(株)Foundinng Baseに地域おこし協力隊1名導入(11月～) <p>2 施設の魅力向上</p> <ul style="list-style-type: none"> 指定管理者が(株)Founding Baseに変更(4月～) ・地域活性化企業人の制度を活用し、マネージャーを1名派遣(4月～) ・ブランドコンセプト「雲の上の感動をいつでも」に基づく宿泊プランの作成(7月) ・施設の魅力化・利便性の向上のための施設整備 →観光振興推進総合支援事業費補助金(地域観光課)の活用により、着工(1月～) <p>3 吉野川流域の周遊観光の促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・廃校を利用した観光拠点の整備に向け、大豊町と高知薦屋書店、(株)モデルビレッジの3者が旧おおとよ小学校の利活用に向けての連携協定締結(6月6日) →「出張高知薦屋書店inおおとよ小学校」の開催：約500名(11/15～16) 	<p>11,114人 (R7.4月～11月)</p> <p>・R7到達目標達成率：66.3% ・対前年同期比：98.5%</p>	D	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レストランの営業日を固定(定休日は火曜日)し、毎月の営業日をInstagramで情報発信を行ったことにより、サービスの向上を図ることができた。 ・新たなコンセプト(雲海)によるレストランメニュー及び宿泊プランを開発した。 ・閑散期においても、季節に合わせたイベントが実施できた。 ・県内第一号となるオートバイ神社の設置により、オートバイ利用者の増につなげた。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広大な施設を活用したイベントを定期的に実施できる企画力のある人材育成 ・冬季期間の営業に向けた対策 ・吉野川流域の観光資源を活用した周遊観光の仕組みづくり <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企画力のある人材を育成 ・観光振興推進総合支援事業費補助金(地域観光課)を活用し、キャンプサイト、ベンチ、ドッグラン、駐車場を新設予定。30代から40代を中心としたファミリー層をターゲットに利用者の確保の推進 ・広大な施設を活用したイベントの企画や、情報発信方法について、専門的知見のあるアドバイザーの導入を検討 ・冬季期間の営業に向けた路面、水道の凍結対策を検討 ・オートバイ神社設立に合わせたレストランのメニューやグッズの販売等、お金を使ってもらい仕組みづくり ・大豊町観光開発協会と連携したPRの促進 ・ゆとりすとパークと豊楽寺、定福寺など、吉野川流域の見所のある観光資源を活用した周遊観光の仕組み作りを検討 	<p>1 集客促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オートバイ神社設置によりツーリング客を呼び込むとともに、レストランのカフェ機能の強化や、記念グッズ販売等によるお金を使ってもらえる仕組みづくり【4月～】 ・イベントの企画・運営を担うスタッフの配置及び広大な芝生を活用したイベントの実施(オートバイ神社と関連したイベントの開催)【4月～】 <p>2 施設の魅力向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・テーマパークの開発実績があるなど専門性の高い人材を確保し、広大な敷地に花を植える等、多世代の誘客につなげるための基本構想の策定【通年】 ・さらなる魅力向上に向けた施設整備などの検討 <p>3 吉野川流域の周遊観光の促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当施設や国宝など、見所ある観光資源を活用した周遊観光の仕組みづくり【通年】 ・廃校を利用した観光拠点の整備を検討【通年】

(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)】			【P(Plan)】	
			指標 出发点	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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
		山荘梶ヶ森 宿泊者数 1,133人 (R4)	1,886人	1,216人	1,300人	1 集客促進 ・夏、冬のそれぞれにおいて立地のメリットを生かし、天体観測などのターゲットを見据えた集客イベントの実施【8月】 2 施設の魅力向上 ・冬季営業を可能とする周辺インフラ、施設整備の実施の検討(水道施設の凍結防止、施設までの利用客の移動手段確保など)【～3月】 3 吉野川流域の周遊観光の促進【再掲】 ・当施設や国宝など、見所ある観光資源を活用した周遊観光の仕組みづくり【通年】 ・上記の売上を集約して雇用を創出する法人づくりを進め、若者の雇用の受皿を整備【通年】 ・廃校を利用した観光拠点の整備を検討【通年】	1 集客促進 ・ミシュラン獲得したお店のフレンチシェフのランチ&ディナーの提供 →ランチも含め、期間中完売(※ディナーは宿泊者限定) (4/15～8/31) ・山頂燗焼き体験の開催(4/26) ・梶ヶ森フォトコンテストの実施(7/1～9/30) ・森林浴ツーリズムの開催(7/26～7/27) ・エベレストガイドを招いて森林浴とヒマラヤのお話会(10/4～5) ・各種イベントについて、Instagramでの情報発信(4月～)【再掲】 2 施設の魅力向上 ・冬季営業可能に向けた施設周辺の道路整備の実施を検討(4月～) 3 吉野川流域の周遊観光の促進【再掲】 ・廃校を利用した観光拠点の整備に向け、大豊町と高知薦屋書店、(株)モデルビレッジの3者が旧おとよ小学校の利活用に向けての連携協定締結(6月6日)【再掲】 →「出張高知薦屋書店inおとよ小学校」の開催：約500名(11/15～16)	2,687人 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：331.5% ・対前年同期比：162.3%	S	(成果) ・SNSでイベントのPRを積極的にを行い、当施設の魅力発信につながった。 ・各種イベントを約月に1回の頻度で実施したことにより、集客アップにつながった。 (課題) ・宿泊以外の商品不足 ・吉野川流域の観光資源を活用した周辺観光の仕組みづくり【再掲】 (今後の方向性) ・夏、冬のそれぞれにおいて立地のメリットを活かし、天体観測等のターゲットを見据えた集客イベントの実施 ・インバウンドの拡充に向けた海外営業 ・景観を活かしたツアー造成 (産振アドバイザー制度の活用を検討)	1 集客促進 ・夏、冬のそれぞれにおいて立地のメリットを生かし、天体観測などのターゲットを見据えた集客イベントの実施【毎月】 ・森林浴ツーリズムの定期ツアー化(産振アドバイザー制度の活用を検討)【5月～】 ・インバウンドの拡充に向けた海外営業の実施【通年】 2 施設の魅力向上 ・冬季営業を可能とする周辺インフラ、施設整備の実施の検討(水道施設の凍結防止、施設までの利用客の移動手段確保など)【通年】 3 吉野川流域の周遊観光の促進【再掲】 ・当施設や国宝など、見所ある観光資源を活用した周遊観光の仕組みづくり【通年】 ・廃校を利用した観光拠点の整備を検討【通年】	
		売上高増 (2施設) -			25,000千円				-			
		雇用創出数 (2施設) -			2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)】				【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
観光	14	<p>山岳観光を核とした観光産業の振興 (大川村)</p> <p>【実施主体】 ・◎大川村 ・◎(一社)大川村ふるさとむら公社</p> <p>自然王国白滝の里を拠点として、四国山地、吉野川、さめうら湖といった自然の資源を生かし、自然や人とのふれあい・交流を深める新たな観光コンテンツづくり、交流人口の拡大を目指す。</p>	白滝の里 入込数 5,292人 (R4)	4,610人	6,000人	6,700人	<p>1 地域資源を活用した体験プログラムの開発と磨き上げ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・村の自然資源等を活用した体験プログラムの開発・磨き上げ・受入体制の整備【通年】 ・いしづちエリア(西条市、久万高原町、いの町、大川村)における観光コンテンツ等の情報発信【通年】 ・土佐れいほく観光協議会のHP、SNS等と連携したPR【通年】 ・景勝地や白滝の里周辺環境整備【通年】 <p>【(一社)大川村ふるさとむら公社】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大川村さめうら遊覧船事業と食事・宿泊とのセットプランの作成及びガイドの育成や案内スポットの磨き上げによる誘客促進【通年】 ・白滝の里周辺環境整備に向けた検討【11月～】 	<p>1 地域資源を活用した体験プログラムの開発と磨き上げ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大川村さめうら遊覧船事業において、利用者向け音声ガイドや見どころガイド動画作成等の磨き上げを実施し、運行を再開。さらに、遊覧船ガイドを育成し受入体制を強化：運行日数49日、利用者数353名(4月～11月) ・大川村3スポットで誘客促進に取り組むため、いしづち山麓周遊ラリーを実施(8月～1月)(白滝の里、結いの里、筒井旅館) ・土佐れいほく観光協議会主催の体験博覧会「れいほく。」と連携した白滝遺構めぐりツアーを造成(10/12) →悪天候により中止 ・「はちきん食べようカーニバル」の実施：3回(4月～8月) →113名 ・土佐れいほく観光協議会のHP、SNS等でPRを継続して実施(4月～) <p>【(一社)大川村ふるさとむら公社】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大川村さめうら遊覧船事業において、利用者向け音声ガイドや見どころガイド動画作成等の磨き上げを実施し、5月より運行を再開：利用者数353名(4～11月) ・さめうら遊覧船と食事・宿泊等のセットにした体験ツアー実施に向け、関係者間で協議を実施するとともに、ガイドの人材育成を実施(5月～) 	<p>4,370人 (R7.4月～11月)</p> <p>・R7到達目標達成率：109.3% ・対前年同期比：99.9%</p>	A	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大川村さめうら遊覧船事業の磨き上げに取り組んだ結果、利用者数が増加するとともに、遊覧船ガイドが1名育成され受入体制が強化された。 ・いしづちエリアにおける観光コンテンツやイベントとの連携、土佐れいほく観光協議会と連携したPR活動により、白滝の里の入込数増加につながった(はちきん食べようカーニバル参加者数：対前年度比136%)。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さめうら遊覧船事業のさらなる磨き上げ及びPR強化 ・さめうら遊覧船利用者を白滝の里への誘客する仕組みが不十分 ・景勝地や白滝の里周辺環境整備に向けた具体的な協議体制が未整備 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さめうら遊覧船事業のさらなる磨き上げに向けた方向性の検討(看板整備、新コース検討等) ・土佐れいほく観光協議会等と連携した情報発信の強化 ・現行の受入体制で実施可能な範囲での、さめうら遊覧船と白滝の里での食事・宿泊を組み合わせたセットプランを造成による誘客促進 ・景勝地や白滝の里周辺環境整備について、関係者間で協議を実施し、整備に向けた方向性を検討 	<p>1 地域資源を活用した体験プログラムの開発と磨き上げ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・村の自然資源等を活用した体験プログラムの開発・磨き上げ・受入体制の整備【通年】 ・いしづちエリア(西条市、久万高原町、いの町、大川村)における観光コンテンツ等の情報発信【通年】 ・土佐れいほく観光協議会のHP、SNS等と連携したPR【通年】 ・景勝地や白滝の里周辺環境整備に向けた検討【通年】 <p>【(一社)大川村ふるさとむら公社】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・遊覧船事業のさらなる磨き上げ(看板設置、新コース検討等)【通年】 ・大川村さめうら遊覧船事業と食事・宿泊とのセットプランの作成及びガイドの育成や案内スポット(小金滝、鉾山跡等)の磨き上げによる誘客促進【通年】

(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)】			【P(Plan)】		
			指標 出发点	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			R8計画	
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析		
観光	15	さめうら湖を核とした観光産業の振興 (土佐町) 【実施主体】 ・◎土佐町 ・◎民間事業者等 さめうら荘のさらなる魅力化とともに、湖面を活用した観光客向けのアウトドアアクティビティ体験を提供することで、地域外からのさらなる観光客の誘客を図る。また、さめうら湖畔に整備した拠点施設を中心に、カヌーをはじめとしたアウトドアスポーツの競技力向上や合宿誘致の取り組み等を通じて、嶺北地域全体の交流人口の拡大につなげる。	さめうら荘 利用者数	18,894人	20,500人	22,000人	1 さめうら荘への誘客 ・魅力ある自然体験プログラム商品のさらなる造成および宿泊プランとのセットによる誘客【通年】 ・レストランメニューのさらなる充実(9月～) ・SNS等を活用したさめうら湖周辺の効果的なプロモーション、土佐れいほく観光協議会と連携した情報発信【通年】 ・受入体制の強化に向けた人材の確保【11月～】	1 さめうら荘への誘客 ・土佐町役場観光コーディネーターによる、さめうらダムインフラツーリズムを核としたツアー造成や旅行者への販促活動を継続して実施(通年) ・JALと連携した土佐あかうし特別レシビの開発(9月～) (観光庁地域観光魅力向上事業) →宿泊とセットにした高単価商品を販売開始(12月～) ・インスタグラム「湖の駅さめうらレイクタウン」にてさめうら荘・カヌーテラス・テントパーク関連の情報発信を実施。さらに土佐れいほく観光協議会と連携してさめうら湖周辺のイベント情報等を発信(通年) ・町内事業者における人材不足の解消に向けた特定地域づくり事業協同組合(土佐町やまとしご協同組合)を土佐町が設立(11月) →さめうら荘における受入体制の強化が期待される ・さめうら荘の高付加価値化に向け、アドバイザー導入を開始(産振アドバイザー制度の活用)(12月～) ・さめうら荘7周年キャンペーンによる誘客の強化(1月～)	12,670人 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：92.7% ・対前年同期比：86.9%	B (成果) ・早明浦ダムインフラツーリズムツアー・カヌー・SUP等イベントの実施やSNSでの情報発信により、さめうら湖への誘客に寄与している。 ・さめうら荘において土佐あかうしの新たなレストランメニューが完成し、宿泊とセットにした高単価商品の販売を開始した。 ・さめうら湖協議会にて、湖面利用時の安全管理についての課題が関係者間で共有された。 ・さめうらテントパークの整備が完了(キャンピングカーサイト、ドッグランエリア)し、さらなる誘客促進の基盤が整備された。 ・特定地域づくり事業協同組合(土佐町やまとしご協同組合)の設立により、さめうら荘の受入体制強化が見込まれる。 (課題) ・人手不足による、さめうら荘の営業時間の制約 ・新規顧客の獲得減少 ・高単価商品の取り扱い開始に伴うさめうら荘のコンセプト設計の見直し及びサービス強化	1 さめうら荘への誘客 ・利用者数増加に向けた新たな顧客層(価値志向層・インバウンド等)へのアプローチ強化【通年】 ・SNS等を活用したさめうら湖周辺の効果的なプロモーション、土佐れいほく観光協議会等と連携した情報発信【通年】 ・受入体制の強化に向けた人材の確保【通年】		
			カヌー拠点 施設利用者 数	14,481人	13,000人	14,000人	2 さめうら湖を核としたスポーツツーリズムの振興 ・スポーツイベントの開催や競技大会、スポーツ合宿等の誘致【通年】 ・アクティビティ商品等のさらなる磨き上げ・造成、高付加価値ツアーの検討【通年】	2 さめうら湖を核としたスポーツツーリズムの振興 ・スポーツイベント「さめうら湖SUPレース2025」の開催(5/8) →26名 ・「みずつみ開きイベント」等の各種イベントによるさめうら湖への誘客 →カヌー体験66名(4/20) ・さめうら湖協議会(7/23) →関係者間でスポーツツーリズムの振興(スポーツ合宿誘致を含む)に向けた協議を実施 ・さめうらカヌーテラス5周年イベント(9/21)	10,821人 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：124.9% ・対前年同期比：95.0%		S ・特定地域づくり事業協同組合の職員派遣による人材の確保 ・新たなターゲット層(価値志向層・インバウンド等)獲得に向けたアプローチ ・さめうら荘の高付加価値化に向けたブランドストーリーの再構築及びスタッフのサービススキル向上(産振アドバイザー派遣制度を活用を検討) ・湖面利用時の安全性確保に向けた関係機関との調整や受入体制の整備	2 さめうら湖を核としたスポーツツーリズムの振興 ・スポーツイベントの開催や競技大会、スポーツ合宿等の誘致【通年】 ・さめうら荘宿泊と湖面アクティビティ商品等をセットにしたパッケージプランの造成検討【通年】	
			さめうら テントパーク 利用者数	954人	2,365人	2,800人	3 さめうらテントパークの整備 ・第3期工事(RVパーク整備)の実施【～7月】 ・ソロキャンパー向けや閑散期対策としてのイベントを検討【通年】	3 さめうらテントパークの整備 ・第3期工事を実施し、さめうらテントパークの整備が完了(7月) (キャンピングカーサイト、ドッグランエリア) ・ソロキャンパー向けイベントの実施(9/6～7) →16名 ・土佐れいほく観光協議会主催の体験博覧会「れいほく。」と連携したデイキャンププランの造成(10/21～10/24) ・キャンピングカーサイトを認定RVパークとして登録し、11月より運営開始(11月～)	878人 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：55.7% ・対前年同期比：126.0%			D ・地域おこし協力隊を募集し、テントパークの運営体制を強化 ・RVパークの利用者数獲得に向けた情報発信及びイベントの検討	3 さめうらテントパークの整備 ・ソロキャンパー向けや閑散期対策としてのイベントを検討【通年】 ・RVパークの利用者獲得に向けた情報発信及びイベントの検討【通年】
			売上高増 -			13,000 千円							
雇用創出数 -				1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)】				【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
その他	16	土佐町石原地区の地域資源を活用した地域活性化 (土佐町) 【実施主体】 ・◎合同会社いしはらの里 ・◎(株)いしはらキッチン ・◎有限責任事業組合トサイチヨン ・いしはらの里協議会 ・土佐町 土佐町石原地域の資源をフル活用した稼げる仕組みを構築し、UIターン者の受け皿となる仕事を確保するとともに、収益を活用してプラスアルファの住民サービスを展開し、あらゆる世代の者にとって暮らしやすい地域づくりを進める。	宿泊・交流 事業売上高 598万円 (R4)	557.2万円	750万円	900万円	1 交流人口の拡大・宿泊施設の整備・運営 ・秋・冬期における体験プログラムの拡充【10月～】 ・体育館を活用したスポーツクラブの合宿誘致【9月～】 ・木の家の活用方法や新たな整備など幅広く検討【6月～】	1 交流人口の拡大・宿泊施設の整備・運営 ・関係者で連絡会を月1回開催し、秋・冬期の体験プログラムの拡充、体育館活用プランの造成、木の家の整備案についての検討(4月～) →スポーツ合宿誘致に向けたプラン造成やウッドデッキの整備方針が明確化 ・土佐れいほく観光協議会主催の体験博覧会「れいほく。」において、新たな体験プログラム造成に向けた協議を実施(7月～) →テントサウナを中心としたプログラムを実施：参加者3名(10月) ・団体客の利用者数の減少を踏まえて、団体向けアプローチ強化に向けた検討を開始(10月～)	425.9万円 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：85.2% ・対前年同期比：88.2%	B (成果) ・体験プログラムの拡充に向けた検討が進み、「れいほく。」にてテントサウナを中心としたプログラム造成された(10/12プログラム実施)。 ・トサイチヨンも連絡会メンバーに加えて、団体向けアプローチ強化に向けた検討が開始された。 (課題) ・体験プログラムの拡充 ・宿泊と体験プログラムをセットにしたパッケージプランの整備が不十分 (今後の方向性) ・トサイチヨンと連携した木工体験プログラムの造成 ・宿泊と体験プログラムをセットとしたパッケージプランを整備することで団体向けアプローチを強化 ・観光コーディネーターと連携した販促活動の強化	1 交流人口の拡大・宿泊施設の整備・運営 ・宿泊と体験プログラムをセットにしたパッケージプランの造成【4月～】 ・観光コーディネーターと連携した販促強化【4月～】	
			さとのみせ・ やまさとの市 売上高 1,372万円 (R4)	2,341.3万円	2,050万円	2,500万円	2 地域資源の活用 <さとのみせ(店舗)、やまさとの市(直販所)の収益力及び利便性向上> ・「さとのみせ」：将来的なあり方の検討、地域内利用者の利便性の検討【8月～】 ・「やまさとの市」：新たな機能(調理設備等)の整備計画の策定【8月～】	2 地域資源の活用 <さとのみせ(店舗)、やまさとの市(直販所)の収益力及び利便性向上> ・「さとのみせ」および「やまさとの市」の将来的な在り方を検討を進めるための協議体制を整備及び協議の実施：4回(8月～11月) →さとのみせの赤字要因を分析し、赤字要因分析および収支改善について収支改善策を検討(中山間地域振興アドバイザー(中山間地域対策課)の活用) →経営改善に取り組んでいたものの、資金繰り悪化によりさとのみせが閉店(12月～)	1,601.8万円 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：117.2% ・対前年同期比：92.1%	S (成果) ・協議体制の整備により「さとのみせ」の課題について関係者間で議論が開始され「やまさとの市」を含む関連事業全体の見直しに向けた検討が進んでいる。 ・「さとのみせ」の経営課題が明確化されつつあり、収支改善策の方向性が整理された(中山間地域振興アドバイザー(中山間地域対策課)を活用)。 (課題) ・やまさとの市の継続 ・さとのみせ閉店後の新たな取り組み検討 (今後の方向性) ・やまさとの市による地域食材等の販売強化 ・新たなイベント開催など地域の活性化に向けた取り組みの検討	2 地域資源の活用 <さとのみせ(店舗)、やまさとの市(直販所)の収益力及び利便性向上> ・さとのみせ閉店後の新たな取り組み検討【4月～】 ・やまさとの市による地域食材等の販売強化【4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)】			【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】		
			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			R8計画
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
			(株)いしはら キッチン 加工品 販売額 1,500万円 (R5見込)	1,504.8万 円	2,250万円	3,000万円	2 地域資源の活用 <加工品の販路拡大及び売上増> ・新商品の開発および販路拡大による売上基盤の強化(産振補助金(ステップアップ事業)を活用予定)[8月~] ・HACCP対応の新加工場整備に向けた事業計画策定[10月~]	2 地域資源の活用 <加工品の販路拡大及び売上増> ・専門コンサルの支援を受けながら、地域素材を活かした新商品開発を開始(産振補助金(ステップアップ事業)の活用) →イタドリを使った新商品の完成(開発8月~9月、販売10月~) ・新商品の販路拡大に向けた営業計画の策定(11月~) ・HACCP対応の加工場整備を視野に入れ、現製造環境の衛生管理向上に向けた指導を実施(5月) (生産性向上推進アドバイザー制度(地産地消・外商課)の活用) ・新加工場整備に向けた関係者との協議(10月~) ・新加工場においても活用することを前提とした製造機械の導入による、衛生管理の向上及び製造の効率化(1月~) (食品加工高度化補助金(地産地消・外商課)を活用(12月審査会採択済み))	1,054.1万円 (R7.4月~11月) ・R7到達目標達成率：70.3% ・対前年同期比：97.0%	C	(成果) ・地域素材を活用した新商品が完成し、今後の販路拡大に向けた体制が整った(産振補助金(ステップアップ事業)の活用)。 ・新商品「僕、イタドリっす」が高知県のうまいもの大賞2026新商品賞を受賞 ・現状の製造環境における衛生管理の問題点について整理ができた(生産性向上推進アドバイザー制度(地産地消・外商課)の活用)。 ・新加工場整備方針について、旧保育園を改修する方向性で関係者(町・地域住民)の合意を得た (課題) ・衛生管理のさらなる向上に向けた新加工場整備 ・新加工場整備計画を進めるにあたり、安定した売上基盤の構築が必要 ・新商品の販路拡大 (今後の方向性) ・引き続き専門コンサルの支援を受けながら、完成した新商品の営業計画の策定及び販路拡大の取り組みによる安定した売上基盤の構築 ・R9新加工場整備に向けた事業計画の策定	2 地域資源の活用 <加工品の販路拡大及び売上増> ・新加工場整備に向けた事業計画策定[4月~] (産振補助金(ステップアップ事業)活用予定) ・営業計画に沿った新商品の販路拡大【通年】
			トサイチオン 売上高 100万円 (R5見込)	451.3万円	400万円	1,500万円	2 地域資源の活用 <稼げる林業の体制構築> ・地域おこし協力隊の育成指導【通年】 ・切り捨て間伐等受託業務の拡充【通年】 ・機械導入の検討【通年】	2 地域資源の活用 <稼げる林業の体制構築> ・地域おこし協力隊5名の育成指導に加え、林業インターンシップの受入を実施：受入人数7人(7月~) ・新たな案件の受託により、切り捨て間伐等業務を拡充(11月~) ・木工品の加工を目的としたレーザー加工機を導入し、観光ツアー客向けや県内外のイベントでの木工体験に活用 ：木工体験実施10回 売上41.9万円	225.3万円 (R7.4月~11月) ・R7到達目標達成率：84.5% ・対前年同期比：61.3%	C	(成果) ・地域おこし協力隊の育成指導が継続しており、隊員数も増加している(R6:4名→R7:5名)。 ・切り捨て間伐受託業務の拡充により、売上高の増加が見込まれる。 ・導入したレーザー加工機を活用した木工体験を実施し、売上高の増加に寄与している。 (香川県水源地学習事業、高知市上下水道局、いしはら観光ツアー受入等) (課題) ・人手不足により、受託業務の拡充が限界 (今後の方向性) ・新規協力隊募集に向けた林業インターンシップ実施(2月) ・継続的な地域おこし協力隊を育成と、任期終了後の地域おこし協力隊の受け皿づくりにより人材を確保し、間伐等受託業務を拡大	2 地域資源の活用 <稼げる林業の体制構築> ・地域おこし協力隊の育成指導を継続【通年】 ・卒業生の受入による切り捨て間伐等受託業務の拡充【7月~】 ・受託業務の拡充状況に応じて機械導入の検討【通年】

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. 16 土佐町石原地区の地域資源を活用した地域活性化(土佐町)</p> <p>※ステップアップ事業(通常分)</p> <p>8/14 交付決定</p>	<p>・新商品開発及び販路拡大に向けた専門コンサルタントによる支援</p>	<p>2,805</p> <p>(1,274)</p>