

仁淀川地域アクションプランの 進捗状況確認資料

仁 淀 川 地 域 本 部
令和8年1月29日（木）

仁淀川地域アクションプランの進捗状況確認資料

R8. 1. 29

仁淀川地域本部

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、新たに4項目のアクションプランが加わり、全33項目のアクションプランごとに実行支援チームを編成し、市町村や事業者と事業推進に向けた協議や進捗管理を行うとともに、各種支援制度等を活用しながらそれぞれの目標の達成に向けて取り組みを進めている。

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

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

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

令和8年度は、新たに1項目のアクションプランを加え、全34項目の地域アクションプランについて、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む。

農業分野

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

また、サンショウについては、防除や施肥等の啓発及び個別巡回により、さび病の発生率が低下し、安定した栽培につながった。令和8年度は、サンショウを粉末にした加工品について、輸出も含めた販路拡大を目指す。

林業分野

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

また、中山間地域の貴重な収入源となる特用林産物については、安定的な需要が期

待できるシキミやサカキの生産拡大、原木マイタケや菌床キクラゲ等きのご類の生産拡大や販路拡大等により、生産者の所得向上や担い手の確保に取り組んでおり、菌床キクラゲについては、生産施設の増設により生産量の拡大につながっている。

令和8年度は、引き続き、森林の集約化による施業地の確保、後継者の育成、特用林産物の生産拡大に取り組む。

水産業分野

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

令和8年度は、引き続き、商品開発や国内外への販路開拓を進めることで、養殖業の振興、地元産品の利用拡大及び雇用の創出に取り組む。

商工業分野

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

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

加えて、地域資源を活用したクラフトビールやジン・ウイスキーの製造・販売促進の取り組みが着実に進展している。

令和8年度は、新たな取り組みとして、林地残材や食品残渣等の未活用バイオマス資源を粉炭として有価物化し、土壌改良、水質浄化など多様な用途で県内外への販路拡大を目指すとともに、資源循環を図り、地域の活性化につなげていく。

観光分野

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

連続テレビ小説「あんぱん」の巡回展や周遊企画の実施により、仁淀川流域の主要宿泊施設の宿泊者数および主要観光施設の入込数は高い水準を維持している。

令和8年度は、アクティビティ体験者の増加に対応して、荒天時にも体験事業が実施できる施設の整備を行い、満足度の向上を目指すとともに、引き続き、「仁淀ブルー」や「牧野博士ゆかり」の観光基盤の強化により、集客効果の維持・拡大を図る。

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】			R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】	
			指標 出发点	R6実績	R7 到達目標			R9目標	現時点の進捗状況			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)		現状分析
農業	1	仁淀川流域の薬用作物の生産性の向上による産地振興 (仁淀川町、佐川町、越知町、日高村) 【実施主体】 ・◎(農)ヒューマンライフ土佐 大手製薬会社と契約栽培を行っているミシマサイコ・サンショウ・ダイダイなどの薬用作物について、生産農家の所得の向上と就労の場の確保を図るため、乾燥作業の改善や栽培管理、病害虫防除の指導を徹底し、漢方薬の需要増に対応した生産拡大と生産性の向上に取り組む。	ミシマサイコ 製品量 (乾燥重量) 会計年度 5月～4月 0.3t (R4)	0.6t	0.7t	0.9t	1 生産体制の強化 ・サンショウ規模拡大志向農家等の栽培面積拡大新規作付けほ場の土壌分析等対応【2回(通年)】 ・新規栽培者等の作付け拡大推進【2回(8月、1月)】 ・高性能乾燥機の追加導入による作業性の改善【1回(6月)】 2 安定生産への取り組み (薬用作物の栽培管理、病害虫防除指導) ミシマサイコ ・病害防除指導(根朽ち病、斑点病防除 指導)【1回(11月)】 ・栽培管理指導(秋まき2年栽培、基本管理指導)【1回(11月)】 ・根朽ち病、斑点病の防除に対応した農業登録拡大【1回(9月)】	1 生産体制の強化 ・越知町小規模圃場整備事業を活用した規模拡大1人、20a ・サンショウ栽培呼びかけによる新規作付け申し込み5人(4月～12月) 2 安定生産への取り組み (薬用作物の栽培管理、病害虫防除指導) ミシマサイコ ・根朽ち病、斑点病に対応した農業登録拡大申請→斑点病・アミスター20フロアブル【8/6 登録】 →斑点病・アフェットフロアブル【2026年3月登録見込み】 ・栽培の省力化のために除草剤の農業登録申請を検討中 ・栽培講習会(病害虫防除・適正施肥)：28人(11/28)	-	-	ミシマサイコ (成果) ・春まきに加えて秋まきも薬効成分が多いことから、買い取り業者が秋まきも買い取り単価が高い2年間栽培の対象としたことで作付け面積が増加している。 (課題) ・根朽ち病、斑点病の防除 ・除草作業の省力化 (今後の方向性) ・根朽ち病、斑点病の防除に対応できる農業登録が拡大される見込みであり、登録拡大した薬剤による防除対策を充実 ・除草剤の登録拡大申請を行い、除草作業の省力化を推進	1 生産体制の強化 ・サンショウの新規作付け呼びかけ【2回(8月、1月)】 2 安定生産への取り組み (薬用作物の栽培管理、病害虫防除指導) ミシマサイコ ・根朽ち病、斑点病に農業登録拡大された農薬の周知【1回(4月)】 ・病害防除指導(根朽ち病、斑点病防除 指導)【1回(11月)】 ・除草剤の新規登録による除草作業の省力化を推進【1回(9月)】
			サンショウ 製品量 (乾燥重量) 会計年度 5月～4月 23.6t (R2～4平均)	33.5t (R6)	35t (R6～7平均)	40t (R6～9平均)	サンショウ ・現地検討会、栽培・剪定講習会の開催【1回(1月)】 ・病害防除指導(さび病防除)【3回(4～8月)】 重点指導農家への個別指導【23回(4～8月)】 ・栽培管理指導(接ぎ木・剪定・施肥管理等)【1回(1月)】 ・農福連携支援会議、無料職業紹介所を活用した収穫作業の労働力確保推進【1回(8月)】 ・町村の広報等を活用して新たな作付け呼びかけ、新規就農や品目変更による作付け拡大を推進【2回(8月、1月)】	サンショウ ・栽培講習会(土作り、施肥)の開催：70人参加(6/17) ・土壌分析の実施：70ヶ所(4月～12月) ・さび病防除資料の配布：3回(4/4、6/17、8/4) ・さび病防除の個別指導：88回(5月～12月、対象者23人) →さび病による樹勢低下を防止 ・剪定講習会の開催：1回(1/13) ・実証ほの設置：アザミワの発生状況調査：2ヶ所(5/7～8/30) ・実証ほの設置：樹皮における遮熱資材の効果について：1ヶ所(6/15～10/15) ・さび病防除に対応できる農業登録拡大申請→フルーツセーバー【2026年3月登録見込み】 ・越知町無料職業紹介所 求職者登録42人、求人登録21人、マッチング38件 ・農福連携体験研修を実施(刻みサンショウ選別・調製作業)：17人参加(9/29) →新たに2つの就労継続支援事業所に作業委託(計4カ所) ・新規作付け希望者への対応 学習会開催(土作り・施肥管理)：2回、16人参加(4/30、9/24) 学習会開催(病害虫防除)：8人参加(11/10) 圃場見学会開催：6人参加(6/14) 生産者組織への加入：5人(12月末時点)、うち4人が新規就農者 ・町村広報誌を活用した作付け呼びかけ(8月：仁淀川町、越知町、佐川町、日高村)(1月予定：仁淀川町、越知町、佐川町、日高村) →栽培説明会等への参加、個別相談 18人(8～12月) ・サンショウ栽培説明会開催：15人参加(8/13)	-	-	サンショウ (成果) ・これまでの栽培講習会により、土作りに関心を持つ農家が増加し、土壌分析に基づいた施肥を行う農家が増加している。 ・防除指導の結果、さび病により落葉、秋芽が発生したほ場の割合が44%(R5)から11%(R7)に減少した。 ・調査により、収穫前の果実食害の原因(チャノキイロアザミワ)を特定することができた。 (課題) ・適正管理を実施した生産者は収穫量の増加が見られるため、病害虫防除や施肥等の基本的な管理指導の継続及び徹底 ・高齢を理由とした離農者も出ており、産地の維持・発展のための担い手となる新たな生産者の確保 (今後の方向性) ・適正施肥や病害虫防除等の指導継続による収穫量の増加 ・登録拡大予定の薬剤によるさび病防除の実施 ・チャノキイロアザミワによる被害の周知と防除の徹底 ・規模拡大志向農家の栽培面積の拡大支援 ・町村の広報等で新たな生産者を募集	サンショウ ・剪定講習会の開催【1回(1月)】 ・病害防除指導(さび病防除)【3回(4～8月)】 重点指導農家への個別指導【20回(4～8月)】 ・栽培管理指導(施肥管理等)【10回(4～8月)】 ・農福連携による収穫・出荷作業の労働力確保体験研修開催【1回(9月)】 ・町村の広報等を活用して新たな作付け呼びかけ【2回(8月、1月)】
			ダイダイ 製品量 (乾燥重量) 会計年度 5月～4月 13.9t (R4)	11.1t	16.0t	26.6t	ダイダイ ・現地検討会、栽培・剪定講習会の開催【1回(2月)】 ・病害防除指導(そうか病、かいはよう病防除)【1回(6月)】 ・栽培管理指導(剪定・施肥管理)【1回(11月)】	ダイダイ ・病害防除指導 ウイルス病疑いの診断依頼：1件(7月) ・土壌分析の実施：2カ所(9月) ・剪定講習会の開催(2月予定)	-	-	ダイダイ (成果) ・病害等の診断や土壌分析の依頼があり、生産者の樹勢維持への関心が高くなったことがうかがえる。 (課題) ・病害虫防除等の基本的な栽培管理の徹底 (今後の方向性) ・適切な時期に病害虫防除を行えるように指導を徹底 ・栽培講習会(剪定技術)等を開催し樹勢を適正に管理 ・規模拡大や新規作付けを増やし、生産を拡大	ダイダイ ・剪定講習会の開催【1回(2月)】 ・病害防除指導(そうか病、かいはよう病防除)【1回(6月)】 ・新たな作付け呼びかけ【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			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
農業	3	いの町生姜生産・販売拡大プロジェクト (いの町) 【実施主体】 ・◎いの町 ・JA高知県(伊野支所) ・いの町商工会等 生姜の集出荷場整備を契機に生姜生産農家、地元加工業者等が連携し、生産拡大に取り組んでおり、近年の生姜価格の低迷、資材や燃料、肥料高騰等、生産環境の悪化に対応するため、品質向上・コスト削減の取り組みによって産地を堅持し、生姜を核としたい町の振興に取り組む。	困生姜 出荷量 年産:秋収穫 で出荷量実績は1月頃 538t (R5)	287t	540t	580t	1 安定生産の強化 (1)品質向上・安定生産 ・出荷調整作業時の乾燥防止対策の徹底【通年】 ・鳥獣被害対策等に係る支援策の拡充【4月】 ・肥培管理の改善【通年】 (2)コスト削減に向けた研究 ・竹チップを用いた試験栽培【通年：ほ場1箇所】 ・竹チップ等地域資源を活用した堆肥の試作【通年：2種類】 ・竹チップの生産コストの確認 (3)担い手の確保・育成 ・いの町管内小学校で出前授業の実施【5校、10月】 ・新規就農者の確保支援【通年】 ・新規就農者へのサポートチームによる個別面談及び 記帳指導【2回(9月、3月)】	1 安定生産の強化 (1)品質向上・安定生産 ・乾燥防止対策(保存方法の改善)の実施(4月～) ・いの町有害鳥獣捕獲報償金制度の対象獣種にノウサギを追加(4/1～) 農業用機械等の修繕に係る経費への補助制度を創設(6月) 肥料価格等の高騰の影響を緩和するための補助制度を創設(8月) ・適正な肥培管理の実施に向けた実証ほ場を設置(4戸：5～11月(土佐市))し、 うち2戸で肥料成分を減らした実証栽培を実施 (2)コスト削減に向けた研究 ・竹チップ作成費用を試算し、既存資材価格と比較(4月) ・竹チップの作成(4/8)、試験栽培ほ場への竹チップの施用(7/16) ・竹堆肥の作成(堆肥センターへの運搬(5/13)、馬糞との混和(5/19)、堆肥切り 返し(6/9,6/30,7/22,8/11)、堆肥の腐熟度判定検査(8/12)、堆肥の成分 分析(10/8～10/28) (3)担い手の確保・育成 ・小中学校長への出前授業実施に関する依頼(4/15) ・出前授業実施にかかる募集案内の配付(小中学校5校(5月)) ・出前授業実施に向けた事前打ち合わせ(小学校5校(8月)) ・出前授業の実施(小学校5校(10月)) ・就農等相談会への参加(6/28,6/29,11/23) ・新規就農者面談：10回、新規就農者への技術・簿記指導：8回	- (年1回調査(1月頃)) ・R7到達目標達成率：-% ・対前年同期比：-%	(成果) ・乾燥防止対策により品質が向上した。 ・鳥獣被害対策等の支援策の強化により生産力の向上が期待できる。 ・肥料成分を減らして実証栽培した4戸のうち2戸で良好な結果が得られた。 ・試験段階ではあるが、地域資源の竹チップを堆肥活用することによるコスト削減が期待できる。 (課題) ・高温により栽培条件は年々難しくなっており、さらなる高温対策が必要 ・竹チップの堆肥化及び普及に向けた課題の整理 ・新規就農者の経営安定に向けた支援 ・町外や県外に販路を拡大する意向のある事業者が少ない ・生姜のまちいいの町定着に向けたPRの強化 (今後の方向性) ・高温対策技術の情報収集や実証試験の準備 ・竹チップを施用した試験栽培ほ場の生育確認 ・新規就農者の経営安定に向けた個別指導 ・既存商品のブラッシュアップや商品開発に向けた事業者への働きかけ ※加工品・メニュー開発件数：25件(H29～R7.11現在) ・イベントやメディア等でのPR活動の実施 ※いの町生姜焼き街道の実施：17店舗(9/1～11/30)	1 安定生産の強化 (1)品質向上・安定生産 ・出荷調整作業時の乾燥防止対策の徹底【通年】 ・肥培管理の改善【通年】 ・高温対策技術の情報収集と周知【通年】 (2)コスト削減に向けた研究 ・竹チップを用いた試験栽培【通年】 ・竹チップ等地域資源を活用した堆肥の試作【通年】 ・竹チップの生産コスト確認及び既存資材とのコスト比較【1月】 (3)担い手の確保・育成 ・いの町管内小学校で出前授業の実施【5校、10月】 ・新規就農者の確保支援【通年】 ・新規就農者へのサポートチームによる個別面談及び記帳指導【2回(9月、3月)】	
			生姜加工品・ メニュー開発 件数 3件 (R4)	4件	4件	16件 (R6～9累計)	2 生姜加工品の開発・販路拡大 ・生姜加工品試作に向けた規格外生姜の無償提供【通年】 ・開発した商品のブラッシュアップと販路拡大【通年】 3 生姜を核としたい町の振興 ・いの生姜焼き街道での生姜焼きメニュー提供【通年】 ・いの生姜焼き街道のSNS発信強化【通年】 ・Kami祭での伊野地区生活改善グループによる生姜料理ふるまい、消費拡大に向けたPR【11月】 ・Kami祭等での生姜量り売り販売【11月】	2 生姜加工品の開発・販路拡大 ・メニュー開発の意向のある事業者の掘り起こし(4月～) ・これまでに開発した商品の状況等を整理(4月～) 3 生姜を核としたい町の振興 ・いの生姜焼き街道での生姜メニュー提供店舗数：17店 ・テレビでの情報発信1回(JR四国とのコラボ商品(4月)) ・Kami祭イベントに合わせ、生姜の量り売りを実施(11月) ・【大阪】とさとの、生姜量り売りを実施(11月)	0件 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：0% ・対前年同期比：-%	D	2 生姜加工品の開発・販路拡大 ・これまで開発した商品の中から販路拡大を支援するものを選定し、重点的に支援実施【通年】 3 生姜を核としたい町の振興 ・いの生姜焼き街道での生姜メニューの提供【通年】 ・各種イベントで、生姜のPR活動【通年:2回以上】	
農業	4	本川手箱きじの販路拡大 (いの町) 【実施主体】 ・◎本川手箱きじ生産企業組合 ・いの町 いの町本川地区の特産品である「本川手箱きじ」の販路の拡大と顧客ニーズに対応した商品の開発に取り組み、中山間地域の基幹産業として定着させる。	売上高 1,501万円 (R4)	2,097万円	3,300万円	3,300万円	1 営業力の強化による販路拡大 ・定例会の開催【6回】 ・県商談会への参加【6回】 ・きじ認知度向上のためイベントへの出展及び情報発信の強化【10回】 ・既存取引先、新規商談先への営業強化【通年】 2 衛生管理の徹底と安定した生産体制の確保 ・生産技術維持のための指導・教育【通年】 ・衛生管理マニュアルに沿った運用【通年】	1 営業力の強化による販路拡大 ・定例会の開催：4回(予定) ・イベント出展：8回 UFOラインアタック(4/13)、土佐の神楽フェス(4/27)、紙のこいのぼり(5/4～5)、源流祭り(8/15)、お肉どっぶりフェスタ(9/20～21)、仁淀川こども祭(9/23)、建設フェスタ2025(10/19)、ものメッセKOCHI2025(高知県ものづくり総合技術展)(11/13～15) ・県庁職員向け特別販売を実施(7月、12月) ・ラジオでのCM放送：17本 ・よさこい祭りでのうちわ配布 ・個別商談の実施：10件 →取引先の増加 ・県産品商談会への出展(10月)：15社と商談 ・「土佐備長炭応援の店」へのDMを送付(9月)し、5社と商談 →取引先の増加 ・有名漫画家による「手箱きじ親子漫画教室」への協賛(11月) →消費者への普及啓発活動(12組25名の親子参加) 2 衛生管理の徹底と安定した生産体制の確保 ・生産性向上推進アドバイザーの導入(8～3月) ・衛生管理マニュアルに沿った運用 ・鬼北町きじ生産者部会との情報交換会(11月) →ヒナの飼育方法の改善に寄与 ・解体作業の研修動画作成(1月予定) →熟練職員の作業動画を解体に関わる職員全員の携帯で常時確認できるようにし、解体に係る職員の全員の解体技術の底上げ・作業の効率化を実施	851万円 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：38.7% ・対前年同期比：80.0%	D	(成果) ・イベント出展等を行い、きじの認知度向上につながった。 ・地産外商社からの紹介による個別商談により取引先が増加した。 ・県商談会への出展、「土佐備長炭応援の店」への営業により取引先が増加した。 ・他産地との情報交換会の実施により、ヒナの飼育方法の改善に向けた取り組みにつながった。 (課題) ・既存取引先へのアフターフォロー ・PRの強化 ・孵化後40日までのヒナの育成率向上 ・解体作業ができる人材の育成・スキルアップ (今後の方向性) ・既存取引先も含めた営業強化 ・SNSにおける情報発信や商談会への参加 ・イベントを通じたPR ・中央家畜保健所からの育成指導 ・生産性向上推進アドバイザーの活用 ・解体作業の研修動画を見ながら作業を実施 ・地域おこし協力隊の受け入れの検討	1 営業力の強化による販路拡大 ・定例会の開催【6回】 ・県商談会への参加【6回】 ・きじ認知度向上のためイベントへの出展及び情報発信の強化【10回】 ・SNS、DMを活用したPR活動の強化【10回】 ・既存取引先、新規商談先への営業強化【通年】 ・ジビエ取り扱い事業者等新たな分野への営業強化【通年】 2 衛生管理の徹底と安定した生産体制の確保 ・ヒナの育成率向上に向けた飼育環境の改善【1月～6月】 ・生産作業の効率化のための指導・教育【通年】 ・解体作業の研修動画を見ながら作業を実施【通年】 ・地域おこし協力隊の受け入れの検討【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			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
農業	5	<p>越知町における食用山椒の産地振興 (越知町)</p> <p>【実施主体】 ・◎越知町山椒組合</p> <p>県内一の食用山椒の生産量を誇る越知町において、生産者への栽培管理や病害虫防除の指導の重点化、収穫作業等の作業労力の安定的確保等により、農家所得の向上を図る。</p>	食用山椒 販売額 6,237万円 (R2~4 平均)	10,165万円 (R6)	7,500万円 (R6~7平 均)	7,750万円 (R6~9平 均)	<p>1 生産体制の強化 (栽培管理、病害虫防除の重点指導) ・栽培講習会等の開催、栽培技術資料の配付【3回(4~8月)】 ・園地、品種・樹齢や栽培管理状況の調査【1回(11月)】 ・重点指導農家への個別指導【7回(4~8月)】 ・実証ほの設置【1回(4~12月)】</p> <p>(出荷の利便性向上) ・生産拡大のボトルネックとなっている乾燥施設を設置(6月)</p> <p>(農作業労力の安定的な確保) ・収穫等作業の環境改善【1回(4月)】 ・農福連携支援会議、無料職業紹介所を活用した収穫作業等の労働力確保推進【1回(5月)】</p> <p>・スマート農業等の省力化技術の情報提供【1回(8月)】</p> <p>・町村の広報等を活用して新たな作付けを呼びかけ、新規就農や品目変更による作付け拡大を推進【2回(8月、1月)】</p> <p>2 販路拡大 ・より有利な販売が可能な取引業者の検討【1回(5月)】</p> <p>・加工品利用の拡大【1回(5月)】</p>	<p>1 生産体制の強化 (栽培管理、病害虫防除の重点指導) ・栽培講習会の開催：2回(4/27、5/2) ・さび病防除資料の配布：4回(4/10、5/2、8/13) ・さび病防除の個別指導：15回(5月~12月、対象者7人) →さび病による樹勢低下の防止 ・さび病防除に対応できる農薬登録拡大推進 →フルーツセーバー(2026年3月登録見込み) ・個別巡回による状況確認と指導：11回(4月~7月) ・土壌分析の実施：18ヶ所(5月~12月) ・実証ほの設置：アザミウマの発生状況調査：2ヶ所(5/7~8/30) ・実証ほの設置：樹皮における遮熱資材の効果について：1カ所(6/15~10/15)</p> <p>(出荷の利便性向上) ・乾燥能力の向上や作業の効率化のため野老山地区に生産拠点を設置(6月、野老山地区、こうち農業確立総合支援事業)</p> <p>(農作業労力の安定的な確保) ・作業環境の改善に向けた補助事業の情報提供：1回(4/19) ・農福連携体験研修を実施：7人参加(5/27) 青実の輸出入出荷調整作業について就労継続支援B型事業所で作業の体験研修を実施 ・越知町無料職業紹介所 求職者登録42人、求人登録21人、マッチング38件 ・リモコン草刈り機・リモコンスピードスプレーの実演会を開催：22人参加(5/1) ・新規作付け希望者への対応 学習会開催(土作り・施肥管理)：2回、16人参加(4/30、9/24) 学習会開催(病害虫防除)：8人参加(11/10) 園場見学会開催：6人参加(6/14) 生産者組織への加入意向：4人(うち新規就農者1人) ・町村広報誌を活用した作付け呼びかけ(8月、仁淀川町、越知町、佐川町、日高村) (1月予定：仁淀川町、越知町、佐川町、日高村) ・新規作付け希望者への説明会開催 1回、15人参加(8/13)</p> <p>2 販路拡大 ・輸出の検討 県内の商社を窓口として青実の輸出品を検討 荷姿、出荷調整方法の検討[輸出先：アメリカ](5月) →荷姿を決定(5月) ・農福連携体験研修を実施：7人参加(5/27)《再掲》 青実の輸出入出荷調整作業について就労継続支援B型事業所で作業の体験研修を実施 ・加工販売を検討(5月) →加工品(粉末)による高単価販売の開始(8月) ・商標の登録 登録実施(8月)</p>	<p>— (実施主体において集計中のため)</p>	<p>—</p>	<p>1 生産体制の強化 (成果) ・生産者に防除、施肥等の啓発資料を各作業の前に配布するとともに、病害虫防除を行っていない生産者をリスト化して個別巡回することにより防除が徹底され出荷量の増加につながった。 ・防除指導の結果、さび病により落葉、秋芽が発生したほ場の割合が44%(R5)から11%(R7)に減少した。 ・調査により、収穫前の果実食害の原因(チャノキイロアザミウマ)を特定することができた。</p> <p>(課題) ・樹勢維持のために収穫後の病害防除や施肥の徹底、1~2月の剪定作業の徹底 ・栽培管理や収穫・出荷調整作業の負担を軽減するためのスマート農業の導入や農福連携等の推進 ・高齢を理由とした離農者も出ており、産地の維持・発展のための担い手となる新たな生産者の確保</p> <p>(今後の方向性) ・担い手の確保や改植、新植による生産拡大を行い、着実にサンショウの振興を進めるため果樹振興計画を作成 ・さび病防除に対応できる新たに登録拡大される薬剤を活用する防除対策を周知 ・8月までに収穫等の主要な作業が終了するため、9月以降が繁忙期となる品目を組み合わせた複合経営モデルを作成して、所得の向上を推進 ・個別巡回による適正防除、適正施肥を推進し樹勢を維持 ・省力化のためのリモコン草刈り機等の導入支援 ・出荷調整施設(乾燥機)の設置支援(横島地区、こうち農業確立総合支援事業) ・農福連携支援会議を活用した収穫・出荷調整作業労力の確保 ・越知町無料職業紹介所を活用した収穫作業労力の確保 ・作業性の良いほ場確保を推進 ・町村の広報等で新たな生産者を募集</p> <p>2 販路拡大 (成果) ・輸出用に試験出荷を行い、荷姿を決定した。 ・粉末に加工して販売するために商標登録を行うとともにパッケージを作成した。 ・近隣の直販所等において、加工品(粉末)販売を開始した。(4カ所(かわの駅おち、おち駅、村の駅ひだか、くらうど))</p> <p>(課題) ・輸出用は検疫対応のために一粒単位にして箱詰めする必要があり、出荷調整作業に労力が必要 ・加工品の販売ルートの開拓(アンテナショップととさと)と協議)</p> <p>(今後の方向性) ・輸出及びアンテナショップ「とさと」への加工品の出品について、令和8年度産から出荷開始予定</p>	<p>1 生産体制の強化 (栽培管理、病害虫防除の重点指導) ・栽培講習会等の開催、栽培技術資料の配付【3回(4~8月)】 ・園地、品種・樹齢や栽培管理状況の調査【1回(11月)】 ・重点指導農家への個別指導【7回(4~8月)】 ・実証ほの設置【1回(4~12月)】</p> <p>(出荷の利便性向上) ・生産拡大のボトルネックとなっている乾燥機を設置(横島地区、こうち農業確立総合支援事業)【1回(6月)】</p> <p>(農作業労力の安定的な確保) ・生産拡大の環境改善支援【1回(4月)】 ・農福連携による収穫・出荷調整作業等の労働力確保推進 体験研修の開催【1回(5月)】</p> <p>・スマート農業等の省力化技術の情報提供【1回(8月)】</p> <p>・町村の広報等を活用してサンショウ作付けを呼びかけ【2回(8月、1月)】</p> <p>2 販路拡大 ・より有利な販売が可能な取引業者の検討【1回(5月)】</p> <p>・輸出に向けた出荷調整作業の省力化の検討【通年】 ・加工品利用の拡大に向けた検討【1回(5月)】</p> <p>・輸出及びアンテナショップ「とさと」への加工品の出荷開始【通年】</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)】			【P(Plan)】			
			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	R8計画	
林業	6	仁淀川流域における特用林産物の生産拡大 (仁淀川流域全域) 【実施主体】 ・◎特用林産物生産団体 地域の特色を持った特用林産物(シキミ・サカキ、きのこ類)の生産量の増加や品質向上による販路拡大及び生産者の所得向上を図る。	シキミ・サカキ 生産量	14.1t	20.0t	21.0t	1 栽培技術・品質の向上 全品目 ・安定した生産及び品質の向上に向け栽培技術指導や病虫害防除指導を実施【通年】 シキミ・サカキ ・生産者巡回等により、遊休地や放棄地の把握、情報収集、移住者等の生産希望者等への情報提供・マッチング【通年】 2 増産に伴う生産体制及び衛生管理体制の強化 園床キクラゲ ・今後の生産施設拡大に対する情報収集及び支援【通年】 3 流通体制の整備 全品目 ・SNS等を活用した情報発信【通年】 ・流通に関する情報提供、セミナー、商談会等の紹介、関係者への橋渡し【通年】	1 栽培技術・品質の向上 シキミ・サカキ ・栽培放棄地における剪定の研修を実施(6/12) ・シキミの病虫害防除と台切り指導：2回(10/9、11/7) 原木マイタケ ・安定した生産量の確保と品質の向上に向けた栽培技術指導の実施：3回(7/10、8/26、12/10) 園床キクラゲ ・生産体制の確立のため、物価上昇等に対する補助【きのこ生産資材高騰緊急対策事業(交付決定・6/26)】 2 増産に伴う生産体制及び衛生管理体制の強化 園床キクラゲ ・生産規模拡大に向けてハウス6棟を増設・設備等の整備(5月) ・乾燥機の導入に向けて補助事業手続き中(高知県特用林産物振興施設等整備事業) 3 流通体制の整備 全品目 ・『FOODSTYLE JAPAN 2025』への出展(9/25～26)	6.2t (R7.4月～11月)	D	(成果) ・剪定の技術指導により、栽培放棄地の再生に着手できた。 (課題) ・生産体制の強化に向けた後継者の確保 (今後の方向性) ・栽培放棄地をクラウド上に表示し、移住者等の生産希望者への情報提供・マッチングにより、生産(後継)者を確保	1 栽培技術・品質の向上 全品目 ・栽培技術指導や病虫害防除指導の実施【通年】 シキミ・サカキ ・放棄地の把握、情報収集、移住者等の生産希望者等への情報提供・マッチング【通年】			
			原木マイタケ 生産量	0.8t	1.2t	1.4t			0.6t (R7.4月～10月)				B	(成果) ・栽培技術指導により、秋の収穫に向けて順調に培養できた。 (課題) ・収穫、出荷が集中する時期の人手不足 (今後の方向性) ・市町村と連携した繁忙期の人手の確保と生産者の確保 ・新たな販路の開拓 ・新たに1地区で生産準備を開始	2 増産に伴う生産体制及び衛生管理体制の強化 全品目 ・市町村と連携した人材・後継者の確保【通年】 ・生産地の拡大による生産量の増加【通年】
			園床キクラゲ 生産量 会計年度 5月～4月 12.2t (R4)	22.0t	40t	50t			40.3t (R7.5月～11月)				S	(成果) ・生産施設の増設により生産量の拡大につながった。 (課題) ・施設拡大に伴う繁忙期の人員確保 (今後の方向性) ・仁淀川町と連携した人員の確保	3 流通体制の整備 全品目 ・SNS等を活用した情報発信【通年】 ・流通に関する情報提供、セミナー、商談会等の紹介、関係者への橋渡し【通年】
林業	7	佐川町における自伐型林業の推進と地域の活性化 (佐川町) 【実施主体】 ・◎佐川町 ・◎自伐型林業やものづくりに取り組む個人・団体 自伐型林業を推進することで、森林環境の保全及び関連事業を含めた雇用の創出や人材育成等を通じた地域の活性化を目指す。	林業関連新規就業者数	1人	8人 (R6～7累計)	20人 (R6～9累計)	1 自伐型林業の確立 ・自伐型林業研修の実施【通年】 ・林地の集約化の推進、継続的・安定的な施業環境の整備【通年】 ・地域おこし協力隊の採用【通年】 ・地域おこし協力隊への研修の実施【通年】 2 さかわ産木材を活用したものづくりの推進 ・地域おこし協力隊の採用【通年】 ・佐川町産材を活用した商品開発【通年】 ・簡易製材機の活用促進【通年】 ・低質材を活用した木工品の開発・販売、学校教育・地域等と連携したものづくりを通じた人材育成【通年】 ・町内イベントや道の駅、おもちゃ美術館等を活用した木育ワークショップの実施【通年】	1 自伐型林業の確立 ・研修会を2回実施(全6回実施予定) 「作業道開設研修」(7/29～31、9/4～5) 「選木・伐倒・造材研修」(10/22～24、12/8～10) 「町民向け自伐型林業研修」(11/15～16、12/6～7) ・森林の集約化による施業地の確保 ・地域おこし協力隊(自伐型林業)の採用：1名(12月末時点) ・自伐型林業の施業困難地について切り捨て間伐を実施 2 さかわ産木材を活用したものづくりの推進 ・発明ラボが構原町で開催された「太郎川公園 森林フェスティバル2025」でワークショップを実施(5/25) ・北海道北見市の小学生との生徒交流においてさかわ発明ラボで体験ワークショップを実施(7/31) ・「酒蔵ロード劇場2025」のバレードで使用する提灯作りのワークショップを実施：4回(10/11、18、25、11/1) ・「酒蔵ロード劇場2025」でさかわ発明ラボと町内の子供達によるバレードを実施(11/15)	2人 (R6.4月～R7.12月)	D	(成果) ・自伐型林業の施業困難地について切り捨て間伐による対応が進められ未施業の山林が減少している。 (参考) 地域おこし協力隊OB39人中21人が佐川町に定住(うち林業従事者17人) ・さかわ発明ラボによる町内の子供達を対象としたワークショップを実施することで地元の子供達にもものづくりの楽しさを伝えられている。 ・佐川町産木材を活用したものづくり施設「発明ラボ」が町外のイベントでワークショップを実施することで発明ラボの取り組みについて町外の方にも知ってもらえる機会となった。 (課題) ・自伐型林業の実施は、地域おこし協力隊の雇用を前提としており、最近の地域おこし協力隊の就業希望の傾向として、東京や大阪等の都市圏近辺への需要が高まっており、高知県への応募自体が減少傾向 ・地域おこし協力隊の技術力向上 ・発明ラボの地域おこし協力隊は今年度の卒業予定者が多く、次年度は2名の体制となる予定。募集は継続するも今後応募が無ければ、これまでと同様の活動は困難 (今後の方向性) ・自伐型林業の地域おこし協力隊雇用に向け移住フェア等でのPR実施 ・地域おこし協力隊OBの協力を得ながら研修を実施 ・山林集約面積の拡大を目指す山林の所有者対象のアンケート実施及び新たな地区の新規開拓 ・発明ラボの協力隊の募集を継続しつつ、次年度以降の活動について検討	1 自伐型林業の確立 ・自伐型林業研修の実施【通年】 ・林地の集約化の推進、継続的・安定的な施業環境の整備【通年】 ・地域おこし協力隊の採用【通年】 ・地域おこし協力隊の活用促進【通年】 ・低質材を活用した木工品の開発・販売、学校教育・地域等と連携したものづくりを通じた人材育成【通年】 ・町内イベントや道の駅、おもちゃ美術館等を活用した木育ワークショップの実施【通年】 ・発明ラボの協力隊の募集【通年】			
			山林の集約化面積	177ha	200ha (R6～7累計)	400ha (R6～9累計)			223.9ha (R6.4月～R7.11月)				S	(今後の方向性) ・自伐型林業の地域おこし協力隊雇用に向け移住フェア等でのPR実施 ・地域おこし協力隊OBの協力を得ながら研修を実施 ・山林集約面積の拡大を目指す山林の所有者対象のアンケート実施及び新たな地区の新規開拓 ・発明ラボの協力隊の募集を継続しつつ、次年度以降の活動について検討	2 さかわ産木材を活用したものづくりの推進 ・地域おこし協力隊の採用【通年】 ・佐川町産材を活用した商品開発【通年】 ・簡易製材機の活用促進【通年】 ・低質材を活用した木工品の開発・販売、学校教育・地域等と連携したものづくりを通じた人材育成【通年】 ・町内イベントや道の駅、おもちゃ美術館等を活用した木育ワークショップの実施【通年】 ・発明ラボの協力隊の募集【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			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
水産業	8	<p>宇佐の一本釣りうるめいわし等の鮮魚加工品の販路拡大と地域の活性化 (土佐市)</p> <p>【実施主体】 ・◎企業組合宇佐もん工房</p> <p>宇佐の一本釣りうるめいわしをはじめとする鮮魚等を原料にした加工品の安定供給体制の構築により、更なる需要拡大を図るとともに、地域での経済波及効果と雇用の創出を図る。</p>	売上高 1億 2,495万円 (R4)	1億 6,096万円	1億 5,000万円	1億 7,000万円	<p>1 生産体制の強化 (生産体制強化のための機器導入) ・加工ラインの製造効率及び品質を高め、生産能力を拡大するための機器導入、加工場整備の検討【通年】 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】</p> <p>2 販路拡大 ・新規の展示会(通販食品展示商談会)、商談会への出展及び情報収集【通年】 ・既存の商談会への参加等の積極的な営業活動による取引拡大に向けた取組【3回(8月、11月、2月)】 ・一本釣りうるめ祭り(飲食店イベント)の開催、その他販促イベントへの出店【1回(12~1月)】</p> <p>3 新商品開発 ・海鮮漬け丼の製造ノウハウを活かした新たな加工商品の開発 ・企業と連携したタイアップ商品等の開発 ・ふるさと納税返礼品の開発</p>	<p>1 生産体制の強化 (生産体制強化のための機器導入) ・生産能力を拡大するための機器導入を引き続き検討中</p> <p>2 販路拡大 ・ジャパンインターナショナルシーフードショー(8月)、土佐の宴~高知県食品試食商談会~(11月)、スーパーマーケットトレードショー(2月)に参加予定 ・既存取引先企業を通じた新たな販路開拓 →新規取引先1件(7月末時点)</p> <p>3 新商品開発 ・原材料調達が可能で安価な新商品の検討 ・ふるさと納税返礼品で取り扱っている「鯉ツナパウチ」を、店頭販売用の新商品として販売する方向でパッケージ等を検討中 ・新たな魚種を使用したタレ漬け加工商品の開発を検討中</p>	1億1,785万円 (R7.4月~10月)	S	<p>(成果) ・うるめいわしの不漁が続く中、タイやカンパチ等の多魚種加工品を軸として、営業活動に取り組んだことにより、新たな販路が生まれ、順調に販売額が増加している。</p> <p>(課題) ・うるめいわしの不漁 ・原材料価格の高騰や人件費の増加による利益率の縮小</p> <p>(今後の方向性) ・販売価格の見直し ・新規の展示会や商談会についての情報収集及び出展検討【通年】 ・展示商談会等を通じた新たな販路の拡大 ・新商品の検討</p>	<p>1 生産体制の強化 (生産体制強化のための設備導入) ・生産体制強化に向けた設備導入の検討【通年】</p> <p>2 販路拡大 ・販売価格の見直し【通年】 ・新規の展示会や商談会についての情報収集及び出展検討【通年】 ・既存の商談会での積極的な営業活動による取引の拡大【通年】</p> <p>3 新商品開発 ・海鮮漬け丼の製造ノウハウを活かした新たな加工商品の開発検討【通年】 ・ふるさと納税返礼品の開発検討【通年】</p>
水産業	9	<p>土佐市における養殖魚加工体制の構築による加工品の販売拡大と地域の振興 (土佐市)</p> <p>【実施主体】 ・◎(株)土佐マリンベース ・和光商事(株)</p> <p>(株)土佐マリンベースが養殖魚(ブリ、マダイ、カンパチ)の産地加工体制を構築するとともに、マーケットニーズに合わせた商品開発や国内外への販路開拓等に取り組むことで、養殖業等の振興、地元雇用の創出及び地元産品の利用拡大につなげる。</p>	売上高 会計年度 3月~2月 0.9億円 (R4)	0.5億円	4.9億円	5.9億円	<p>1 産地加工体制の強化 (加工体制の強化) ・新たな機器整備等による加工体制の強化</p> <p>(生産体制及び衛生管理体制の強化) ・ISO22000の取得による衛生管理体制及び販売力の強化</p> <p>2 商品の開発 ・高知県食品海外ビジネスサポーターや水産物輸出促進コーディネーターと連携したマーケットニーズに合った商品開発や販路開拓【通年】</p> <p>3 国内外への販路拡大 ・国内外の展示商談会への出展による新たな販路の開拓【6回、6月~3月】 ・国内外の商社と連携した新たな輸出ルートの開拓【通年】</p>	<p>1 産地加工体制の強化 (加工体制の強化) ・米国向けHACCPの取得に向けて、カツオのたたき等を製造する第2加工施設の追加整備に必要な設計を実施</p> <p>(生産体制及び衛生管理体制の強化) ・第1加工施設の米国向けHACCP及びFDA施設登録の更新が完了(11月) ・EUHACCP及びISO22000の取得に向けた情報収集を実施</p> <p>2 商品の開発 ・県内唯一の魚の下処理技術をもった事業者と連携し、米国向け養殖ブリ、マダイ、カンパチ商品の取り扱いを開始 ・養殖ブリ、マダイ、カンパチのたたき商品を開発</p> <p>3 国内外への販路拡大 ・台湾での展示商談会「FOOD TAIPEI」に出展(6/25~28) ・第27回ジャパン・インターナショナル・シーフードショーに出展(8/20~8/22) ・米国(ニューヨーク)での展示商談会「SUSHI CON」に出展(9/6~9/7) ・シンガポールでの展示商談会「SEAFOOD EXPO ASIA」に出展(9/10~9/12) ・沖縄での展示商談会「沖縄大交易会」に出展(11/20~11/21) ・国内商社との連携により、台湾(9月、10月)及び米国(10月)へ養殖ブリファイル(冷凍)を輸出</p>	0.63億円 (R7.3月~10月)	D	<p>(成果) ・県内唯一の魚の下処理技術をもった事業者との連携により、米国向け養殖ブリ、マダイ、カンパチ商品の取り扱いを開始した。 ・国内商社との連携により、台湾及び米国への養殖ブリのファイル(冷凍)の輸出を開始した。</p> <p>(課題) ・夏場の高水温の影響等により、加工用原魚(養殖ブリ、カンパチ)の調達に困難な状況 ・販路の開拓</p> <p>(今後の方向性) ・加工用原魚の確保を進めるとともに、国内外の展示商談会への出展等を通じて、販路を開拓</p>	<p>1 産地加工体制の強化 (加工体制の強化) ・第2加工施設の米国向けHACCPの取得に向けた整備の実施【通年】 (生産体制及び衛生管理体制の強化) ・EUHACCP又はISO22000の取得【通年】</p> <p>2 商品の開発 ・関連会社のネットワークを活かした加工用原魚(養殖魚)の確保【通年】 ・天然魚(ウツボ等)の新たな加工品の開発【通年】 ・高知県食品海外ビジネスサポーターや水産物輸出促進コーディネーターと連携したマーケットニーズに合った商品の開発【通年】</p> <p>3 国内外への販路拡大 ・国際見本市等への出展による新たな販路の開拓・拡大【通年】 ・国内ホテルへの販売の強化【通年】 ・土佐市ふるさと納税返礼品での養殖魚やカツオのたたき商品の取扱い開始【通年】</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			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
商 工 業	10	<p>「土佐和紙」の販売促進 (土佐市、いの町、仁淀川町、日高村)</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○手すき和紙協同組合 ○土佐和紙振興会 ○高知県製紙工業会 いの町の博物館 <p>地域の伝統産業である「土佐和紙」は、楮栽培農家、用具職人、手すき和紙職人のいずれもが高齢化のため生産が減少し、土佐和紙の売上も低迷していることから、手すき和紙及び機械すき和紙を含め、原料や担い手の確保を図るとともに、県内外での消費の拡大につなげる取り組みを行う。</p>	土佐和紙 売上高	4.76億円 (R4)	4.09億円	5.58億円	6.1億円	<p>1 原料づくり (持続可能な原料生産の仕組みづくり) (1)楮使用量(=供給量) ①和紙生産者への調査・提案 ・【4～9月】土佐楮の使用量、在庫量等の聞き取りを行い、土佐楮使用実態の把握と分析 ・【通年】土佐楮使用に繋がる情報交換、取り組みを提案 ・文化庁補助金の周知・活用の調整 【4～6月】補助金の紹介ができる準備(資料)を行い、事業者へ周知 【6～8月】補助金活用希望者を選定し、文化庁調査官との調整を実施 ②楮生産者への調査・提案 ・楮生産者へ文化庁補助金の周知等を実施 ・【4～12月】県内産楮の生産量、栽培状況等の聞き取りを行い、まとめと分析を実施 (原料生産の持続化) (2)原料生産の持続化 ①原料利用推進のための支援 ・【通年】楮生産工程の効率化(機械化)につながる情報収集を行い、関係者に共有 ・【通年】導入支援策を協議し、検討 ・【通年】土佐楮マークの運用再検討 ②作業確保のための支援 ・【通年】農福連携等、楮生産の作業確保につながる情報収集を行い、関係者に共有 ・【通年】県内学校へのボランティアの斡旋・紹介を実施</p> <p>2 担い手づくり (研修受入体制の構築) (1)長期研修修了生 ①研修生の受け入れ環境づくり ・【通年】長期研修受入2件 ・【4～9月】「短期研修」と「長期研修」の受入れ窓口、ルール作りの検討 ②研修生の掘り起こし ・研修生募集に向けた情報発信(産地留学参加者への継続フォロー) (用具供給の仕組み整備) ③用具確保対策 ・【通年】全国の用具職人の研修状況などを用具保存会と再確認、和紙生産者にも情報共有 (2)県指定文化財である和紙の新たな技術保持事業者数 ①土佐和紙保存会の活動支援 ・【通年】重要無形文化財候補紙の技術定義検討・共有 ・【通年】研修カリキュラムの作成・共有 ・【通年】技術保持研修の実施は紙産業技術センターと調整し、センター内で実施</p>	<p>1 原料づくり (持続可能な原料生産の仕組みづくり) (1)楮使用量(=供給量) ①和紙生産者への調査・提案 ・生産量調査で和紙生産者へ土佐楮の使用量、在庫量等の聞き取りを実施 (4～5月) ・文化庁補助金の周知・活用の調整 [工業振興課] 生産量調査と合わせて、自家栽培をする和紙生産者へ補助金を紹介 ・文化庁調査官との町の製紙会社を繋いで協議し補助金申請に向けた準備を実施 ②楮生産者への調査・提案 ・土佐楮の生産量調査開始(7～8月) 9～10月 取りまとめ予定 (2)原料生産の持続化 ①原料利用推進のための支援 ・土佐楮マークの運用再検討、過去の運用の振り返り ②作業確保のための支援 ・伊野商業高校 和紙研究会へボランティア活動の紹介</p> <p>2 担い手づくり (研修受入体制の構築) (1)長期研修修了生 ①研修生の受け入れ環境づくり ・長期研修受入3件 -土佐市 R7.4月～7月で研修実施 -土佐市 R7.10月～R8.3月で研修実施中 -いの町 R7.7月～R8.3月で研修実施中 ②研修生の掘り起こし ・R6年度事業の産地留学参加者より、土佐和紙の受入れ環境について相談あり →高知大学を受験(高知大学に在籍しながら土佐和紙の勉強をしたいとのこと) (2)県指定文化財である和紙の新たな技術保持事業者数 ①土佐和紙保存会の活動支援 ・県指定和紙の研修実施に向けて、土佐和紙保存会及び紙産業技術センターと研修内容について協議 (3)土佐和紙振興会の設立 ・土佐和紙総合戦略の3つの基本方針全てにおいて積極的に関わる土佐和紙手すき職人の若手をメインに構成された土佐和紙振興会を設立した(11/7)</p>	<p>ー (毎年1回、販売額等の聞き取り調査を実施。R7年はR8年6月後半に集計結果が出る)</p>	<p>ー</p> <p>(成果) ・第2期土佐和紙総合戦略(R5～R9)の基本計画(原料づくり、担い手づくり、付加価値づくり)に基づき関係団体等と連携、取り組みを実施している。 ・将来の担い手候補となる長期研修生の受入れができた。 ・土佐和紙総合戦略の3つの基本方針全てにおいて積極的に関わる土佐和紙手すき職人の若手をメインに構成された土佐和紙振興会を設立した(11/7)</p> <p>【土佐和紙振興会の事業概要】 (1)後継者育成のための勉強会や研修の実施 (2)土佐和紙の販売促進や新しい販路づくり (3)展示会・イベントへの参加やワークショップの開催 (4)会員どうしの交流や情報交換、技術の共有 (5)行政や関係団体とのつながりづくり・協力活動 (6)土佐和紙に関する情報発信やPRを通じた普及啓発活動 (7)その他、目的達成に必要な活動</p> <p>(課題) ・基本計画(原料づくり、担い手づくり、付加価値づくり)の各取り組みの継続的な実行 課題は相互に関連(例えば、和紙の販売が不振→原材料の楮(こうぞ)も必要量が減少、将来職人として生活していけるか見通しが立たないため新規研修生を受け入れられない等)している。</p> <p>(今後の方向性) ・引き続き第2期土佐和紙総合戦略等の実践(原料づくり) ・文化庁補助金の活用拡大 -和紙生産者(自家栽培)等へ補助金を紹介(担い手づくり(研修含む)) ・後継者候補の獲得 ・研修生受入体制づくりの推進 -講師体制 : 講師体制、研修カリキュラム案等、研修実施に向けた支援を検討・実施 -研修場所 : 施設利用等の整理 -研修用道具 : 遊休中の用具購入を検討(付加価値づくり) ・商品開発の推進 -開発要望に応じて支援を実施 ・見本市や商談会、イベント等への参加 -日曜市の案内はクルーズ客船の来港予定を考慮 -海外展開について、パリ組ショールーム展示 ・土佐和紙のPR、情報発信 -県で扱った賞状などを土佐和紙にする取組を実施 -トリエンナーレ展開催(R8年)に向けた土佐和紙のPR、販促の検討</p>	<p>1 原料づくり (持続可能な原料生産の仕組みづくり) (1)楮使用量(=供給量) ①和紙生産者への調査・提案 ・【4～9月】土佐楮の使用量、在庫量等の聞き取りを行い、土佐楮使用実態の把握と分析 ・【通年】土佐楮使用に繋がる情報交換、取り組みを提案 ・文化庁補助金の周知・活用の調整 【4～6月】補助金の紹介ができる準備(資料)を行い、事業者へ周知 【6～8月】補助金活用希望者を選定し、文化庁調査官との調整を実施 ②楮生産者への調査・提案 ・楮生産者へ文化庁補助金の周知等を実施 ・【4～12月】県内産楮の生産量、栽培状況等の聞き取りを実施 (原料生産の持続化) (2)原料生産の持続化 ①原料加工(作業確保)のための支援 ・【通年】県内学校へのボランティアの斡旋・紹介を実施 ・【通年】中山間地域対策事業の「いこうち！」を活用した原料加工の人員確保の実施を検討</p> <p>2 担い手づくり (研修受入体制の構築) (1)長期研修修了生 ①研修生の受け入れ環境づくり ・【通年】長期研修受入2件程度 ・【通年】土佐和紙振興会による研修生受入れの体制づくりの検討 ②研修生の掘り起こし ・土佐和紙振興会による研修生募集に向けた情報発信の支援 (用具供給の仕組み整備) ③用具確保対策 ・【通年】全国の用具職人の研修状況などを用具保存会と再確認、和紙生産者にも情報共有 (2)県指定文化財である和紙の新たな技術保持事業者数 ①土佐和紙保存会の活動支援 ・【通年】重要無形文化財候補紙の技術定義検討・共有 ・【通年】研修カリキュラムの作成・共有 ・【通年】技術保持研修の実施は紙産業技術センターと調整し、センター内で実施</p>

(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			
						<p>3 付加価値づくり (商品開発の推進) (1)新商品開発 ①新商品開発の支援 ・【4～5月】R6年度の土佐和紙コンテスト応募アイデアの情報共有 ・【通年】実現可能なアイデアの検討や、実現に向けた支援を検討 ②技術面での支援(紙技C) ・【通年】センターの設備やノウハウを活用して商品開発を支援、情報共有 (見本市の商談会等への参加)</p> <p>(2)見本市や商談会等への参加 ①国内展開への支援 ・【4～9月】国内見本市等への出展支援 ・【4～6月】和紙生産者への日曜市出店支援 ②海外展開への支援 ・【4～6月】海外展開について事業者要望ヒアリング (土佐和紙のPR(土佐和紙文化発信含む))</p> <p>(3)土佐和紙のPR実施件数 ①情報発信の強化 ・【通年】WEB、SNS等での発信 ・【通年】関西アンテナショップ「とさとさ」での展示を検討 ・【通年】土佐和紙台紙の利用促進 ②イベントの開催・参加 ・【通年】各種開催されるイベントについて、情報共有・協議を実施</p>				<p>3 付加価値づくり (商品開発の推進) (1)新商品開発 ①新商品開発の支援 ・R6産地留学をきっかけとした企業とのコラボ商品試行中</p> <p>(2)見本市や商談会等への参加 ①国内展開への支援 ・日曜市出店を積極的に声かけ(5者出店済み) ②海外展開への支援 ・パビリオン展示事業[産業振興センター]→2社出展</p> <p>(3)土佐和紙のPR実施件数 ①情報発信の強化 ・土佐和紙を使ったワークショップ -「とさとさ」にて仁淀ブルー体験博2025を実施[工業振興課] ・土佐和紙台紙の利用促進 -県庁内で使用される賞状等への土佐和紙利用を継続促進中 ②イベントの開催・参加 ・次回トリエンナーレ展はより土佐和紙振興により繋がる開催となるよう、準備中 <イベント一覧> ・土佐和紙マーケット[手漉き組合実行委員会(初)](5/3～5/6) ・紙とあそぼう作品展(7/21～8/17) ・土曜夜市[歴史文化財課](6/28～7/26までの土曜日、全5回) ・Art & Craft Journey Fes2025 [工業振興課](8/22～24) ・万博 高知の祭典(予定)[手漉き組合委員会](8/22～23) ・ものマッセKOCHI2025[工業振興課、いの町](11/13～15)</p>				<p>3 付加価値づくり (商品開発の推進) (1)新商品開発 ①技術面での支援(紙技C) ・【通年】センターの設備やノウハウを活用して商品開発を支援、情報共有 (見本市の商談会等への参加) (2)見本市や商談会等への参加 ①国内展開への支援 ・【4～9月】国内見本市等への出展支援 ・【4～6月】和紙生産者への日曜市出店支援 ②海外展開への支援 ・【9～12月】台南市で総爺和風文化祭(高知県工芸品特別展示会)を開催予定 -土佐和紙の展示はもちろん、オープニングセレモニーで土佐和紙のワークショップを計画 (3)土佐和紙のPR実施件数 ①情報発信の強化 ・【通年】WEB、SNS等での発信 ・【通年】関西アンテナショップ「とさとさ」での展示を継続 ②イベントの開催・参加 ・【通年】各種開催されるイベントについて、情報共有・協議を実施</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			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
商 工 業	11	<p>土佐市における木毛(もくめん)を核とした製品の販路拡大とブランド化 (土佐市)</p> <p>【実施主体】 ・◎(有)戸田商行</p> <p>「木毛」を核とした持続可能な製品づくりと国内・海外への販路拡大や、エッセンシャルオイル製造販売などの新たな事業の成長により、企業価値の向上と、地域経済への波及を目指す。</p>	売上高 会計年度 9月～8月 8,100万円 (R5)	8,128万円	8,352万円	9,134万円	<p>1 木毛等の販路拡大 (木毛製品の販路拡大・販売促進) ・新製品の開発 ・国内・海外の展示商談会への出展【通年】 ・木毛製造機械の更新等の検討</p> <p>2 生産体制の構築 (エッセンシャルオイル製品の販路開拓・拡大) ・新商品の開発 ・海外取引先等の品質基準を満たした製品づくり【通年】 ・国内・海外の展示商談会への出展【通年】 ・請負生産の受注や、安定生産に向けた設備の有効活用</p> <p>3 情報発信 (企業価値の向上に向けた取り組みの推進) ・経営方針発表会の開催【1回(11月)】 ・SNSやメディア等での情報発信の強化【通年】 ・学校・企業等の工場見学や木育ワークショップ開催【通年】 ・インターンシップ受入による大学・高校との連携【1回(8月～9月)】 ・交流人口の拡大及び企業PR強化に向けた飲食・物販コーナーの更なる活用及び磨き上げ【通年】 ・大学や団体への出講【1回(4～5月)】</p>	<p>1 木毛等の販路拡大 (木毛製品の販路拡大・販売促進) ・インテリアや空間装飾の素材として活用可能な「もくめんシート」を開発(6月) ・インテリアライフスタイル2025に出展(6月) ・土佐市産業祭に出展(11月) ・仁淀ブルー合同物産展(高知市)へ出展(11月) ・ものメッセkochi2025へ出展(11月) ・仁淀川物産展(東京)へ出展(11月)</p> <p>2 生産体制の構築 (エッセンシャルオイル製品の販路開拓・拡大) ・香りの技術・原料展2025に出展(6月) ・文旦オイルプロジェクトの派生から、果汁を活用した文旦まんじゅうを和菓子店と開発(7月) ・住友グループからのヒノキ精油に係るOEM委託を受注 →納品した精油は関西万博「住友館」のオフィシャルグッズとして販売 ・土佐市産業祭に出展(11月)※再掲 ・仁淀ブルー合同物産展(高知市)へ出展(11月)※再掲 ・ものメッセkochi2025へ出展(11月)※再掲 ・仁淀川物産展(東京)へ出展(11月)※再掲</p> <p>3 情報発信 (企業価値の向上に向けた取り組みの推進) ・自社商品や展示商談会等の情報をSNSで随時発信 ・近畿大学でのキャリア形成講義に講師として出席し、自社企業のPRも併せて実施(5月) ・工場見学の受入実施 →11件168人の受入れ(4～10月) ・高知大学生のインターンシップ受入れ実施(8～9月) ・第32期経営方針発表会を実施(10月) ・土佐まるごとビジネスアカデミー「働く女性のための異業種交流会」に講師登壇し、自社企業のPRも併せて実施(11月)</p>	8,370万円 (R6.9月～R7.8月) ・R7到達目標達成率： 100.2% ・対前年同期比：103.0%	A	<p>(成果) ・県外商談会への出展やSNS等での情報発信により、商品の品質をはじめ「日本で最後の専業の木毛製造企業」といった知名度が向上し、売上高が堅調に推移している。 ・土佐まるごとビジネスアカデミーに講師登壇するなど、木毛事業者としての認知度が向上している。</p> <p>(課題) ・販路拡大 ・精油の売上拡大に向けた新たな取引先の確保</p> <p>(今後の方向性) ・情報発信等による企業価値の向上 ・展示商談会等への出展</p>	<p>1 木毛等の販路拡大 (木毛製品の販路拡大・販売促進) ・新製品の開発検討【通年】 ・国内・海外の展示商談会への出展【通年】 ・原材料確保に向けた取引先との関係構築【通年】 ・木毛製造機械の更新等の検討【通年】</p> <p>2 生産体制の構築 (エッセンシャルオイル製品の販路開拓・拡大) ・新商品の開発検討【通年】 ・海外取引先などの品質基準を満たした製品づくり【通年】 ・国内・海外の展示商談会への出展【通年】 ・請負生産の受注や、安定生産に向けた設備の有効活用【通年】</p> <p>3 情報発信 (企業価値の向上に向けた取り組みの推進) ・経営方針発表会の開催【1回(11月)】 ・SNSやメディア等での情報発信の強化【通年】 ・学校・企業等の工場見学や木育ワークショップの開催【通年】 ・インターンシップ受入による大学・高校との連携【1回(8～9月)】 ・大学や団体への出講【1回(4月～5月)】</p>
商 工 業	12	<p>「ドラゴン広場」を核にした高岡商店街の活性化 (土佐市)</p> <p>【実施主体】 ・◎土佐市 ・土佐市商工会等</p> <p>農産物等の直販所などを備えた拠点施設「ドラゴン広場」を核として、「にぎわいのまち」をつくることによって来街者の増加を図り、地域商業の振興につなげる。</p>	高岡商店街での事業所の新規開業 4事業所 (R2～4 累計)	3事業所	2事業所	8事業所 (R6～9累 計)	<p>1 運営体制の強化 (土佐市商店街等振興計画の実行・検証) ・計画を主体的に実行する事業者の掘り起こし及びフォローアップ【通年】 ・ワーキング等の開催による計画の芽出し・調整、後方支援【通年】</p> <p>(ドラゴン広場の安定した運営・魅力向上) ・施設運営に関する支援、広報でのイベント情報発信【通年】 ・調理室やイベントスペース等の施設機能の周知による、交流人口拡大に向けた取り組みの検討【通年】 ・定期的なテナント会(月1回)の開催による施設の魅力向上、品揃えの充実に向けた取り組み【通年】 ・テナントが一体となった集客策の検討【通年】 ・ドラゴン広場魅力向上のための仕組みづくりの検討【通年】</p> <p>2 高岡商店街の魅力の向上 (高岡商店街への開業の誘致) ・空き店舗調査の実施、空き家バンク登録による情報の発信【通年】 ・空き店舗活用への家賃補助事業等の実施検討、店舗改修補助金、創業補助制度等に関する情報発信及びワンストップ窓口対応【通年】</p>	<p>1 運営体制の強化 (土佐市商店街等振興計画の実行・検証) ・実行委員会が主体となり、商店街等振興計画に基づき、高岡商店街でのイベント「土佐市つなぐプロジェクト」を企画(7月) ・高岡商店街デジタルスタンパラリー「買物日和。」開催(10～12月) →12月上旬時点で206人がスタンパラリーに参加 ・「100ウイン子ども仮装コンテスト」(10月)及び「商店街deおこと体験!」のイベントを実施 →各イベントに約150人程度が参加</p> <p>(ドラゴン広場の安定した運営・魅力向上) ・更なる集客増加に向けた対応方針の策定に係る協議を実施(7月～) (産振アドバイザー制度の活用) ・調理室を活用した子ども食堂の実施に併せ、ドラゴン緑日(出店やステーションイベント)を同時開催(3回:5～8月) →学生のボランティア支援やバママカフェの実施により、多世代の交流につながっている ・飲食テナントが一体となったビアホールバイキングを実施(5月、7月、9月) ・キッチンカーやハンドメイドワークショップ等、外部からの事業者を積極的に誘致し、様々なイベントを毎月実施 ・毎月の高岡蚤の市に併せたマルシェを開催 ・朝方の集客向上を図るため、イタリアンシェフと既存テナントがコラボしたランチを提供(8回:8～11月) ・SNSによるイベント情報を積極的に発信 →施設入込客数(4～10月):79,550人(前年同期比:130.0%) ・ドラゴン広場内に新規飲食テナントを誘致(11月)</p> <p>2 高岡商店街の魅力の向上 (高岡商店街への開業の誘致) ・空き家バンクの登録対象に空き店舗物件を追加し、空き物件の情報発信に向けた態勢を強化(8月)</p>	4事業所 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率： 200.0% ・対前年同期比：-	S	<p>(成果) ・SNS等を活用した情報発信や毎月定期的に開催する「高岡蚤の市」をはじめ、周辺商店街と一体となった魅力的なイベントの開催を継続することで、来街者が増加している。</p> <p>(課題) ・新規来街者の獲得に向けた集客策の実施 ・経営改善(ドラゴン広場が中心となって行う各種イベント等の取り組みにより、来街者が増加しているが、実施に伴う経費も増加) ・地域商業機能維持・活性化計画策定に向けた検討</p> <p>(今後の方向性) ・新規顧客の獲得に向け、産振アドバイザー制度の活用により、経営改善を図るとともに、集客対策の方針を策定 ・地域商業機能維持・活性化計画策定に向けた計画案作成</p>	<p>1 運営体制の強化 (土佐市商店街振興計画の実行・検証) ・計画を主体的に実行する事業者の掘り起こし及びフォローアップ【通年】 ・ワーキング等の開催による計画の芽出し・調整、後方支援【通年】</p> <p>(ドラゴン広場の安定した運営・魅力向上) ・施設運営に関する支援、広報でのイベント情報発信【通年】 ・調理室やイベントスペース等の施設機能の周知による、交流人口拡大に向けた取り組みの検討【通年】 ・定期的なテナント会(月1回)の開催による施設の魅力向上、品揃えの充実に向けた取り組み【通年】 ・テナントが一体となった集客策の検討【通年】 ・ドラゴン広場魅力向上のための仕組みづくりの検討【通年】</p> <p>2 高岡商店街の魅力の向上 ・空き店舗調査の実施、空き家バンク等による情報の発信【通年】 ・空き店舗活用に向けた家賃補助事業、店舗改修補助金、創業補助制度等に関する情報発信及びワンストップ窓口対応【通年】</p>

(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			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
商 工 業	13	いの町中心市街地の活性化 (いの町) 【実施主体】 ・いの町 ・いの町商工会 いの町中心市街地の空き地・空き店舗等を有効活用して、街の活力を高めるとともに、「いこいのまち」をキーワードとして誰もが訪れたくなるまちづくりを目指し、商店街の各店舗の魅力を高め、新たな開業を促進する。	中心市街地での事業所新規開業 12事業所 (R2～4累計)	2事業所	2事業所	8事業所 (R6～9累計)	1 中心市街地活性化計画実行に向けた取り組み ・計画を主体的に実行する民間事業者の掘り起こし及びフォローアップ【通年】 ・WGの開催による計画の芽出し・調整、後方支援【通年】 2 中心市街地の魅力向上に向けた取り組み ・Kami祭等のイベントによる町の魅力発信【通年】 ・イベント来場をきっかけにいの町のファンとなってもらうための仕掛け作り【通年】 ・町内飲食店の集客増加に向けた取り組み【通年】	1 中心市街地活性化計画実行に向けた取り組み ・おらんくのみやまーセミナー実行委員会開催：3回 ・クリスマスマーケット実行委員会開催：5回 ・商店街飾り付け(紙のこいのぼりタペストリー、七夕の笹飾り) ・地域商業機能維持活性化協議会開催(12/23) 2 中心市街地の魅力向上に向けた取り組み ・イベントの開催 おらんくのみやまーセミナー(7/27) いの町商店街よさこい演舞(8/3) いの生姜やき街道スタンプラリー実施(9/1～11/30) Kami祭(11/23) いの町クリスマスマーケット(12/20) ・中心市街地で1事業所が2号店をオープン(9月)	2事業所 (R7.4月～12月) ・R7到達目標達成率：100.0% ・対前年同期比：100.0%	A	(成果) ・既存の飲食業者が事業拡大により、中心市街地に2号店をオープンした。 ・新規イベント(クリスマスマーケット)の開催により、商店街の魅力向上に寄与した。 (課題) ・第2期のいの町中心市街地活性化計画(R4～R7)での目標達成に向けた取り組みの確実な実行 ・地域商業機能維持・活性化計画の策定に向けた検討 ・活用可能な空き店舗の不足 (今後の方向性) ・イベント開催によるにぎわいの創出 ・各関係機関の連携 ・地域商業機能維持・活性化計画策定に向けた協議会・WGの開催 ・活用可能な空き店舗の発掘及び情報発信	1 中心市街地活性化計画実行に向けた取り組み ・協議会・WGの開催による新規計画の策定・実行【3月～】 ・計画を主体的に実行する民間事業者のフォローアップ及び後方支援【通年】 ・活用可能な空き店舗の発掘及び情報発信【通年】 2 中心市街地の魅力向上に向けた取り組み ・Kami祭等のイベントによる町の魅力発信【通年】 ・イベント来場をきっかけにいの町のファンとなってもらうための仕掛け作り【通年】 ・町内飲食店の集客増加に向けた取り組み【通年】
商 工 業	14	地域産品を活用した冷凍等の販路拡大 (いの町) 【実施主体】 ・◎(有)高知アイス 地域特産品であるゆず、トマト、いちご、文旦等を活用したアイスクリーム、シャーベット、ドリンク等の生産性の向上と販路拡大を図るとともに、生産者の所得向上を目指す。	売上高 会計年度 1月～12月 6.03億円 (R4)	6.51億円	7.0億円	8.2億円	1 販路拡大と販売促進 (アイスの生産体制の強化) ・各種商談会・展示会等への出展【12回(うち海外6回)】 ・インターネット販売強化【通年】 ・海外市場へのさらなる販路拡大【通年】 ・工場の新設の検討【通年】 ・現工場の海外認証取得に向けた取り組み【3月】 2 観光客や工場見学者等への販売強化 (搾汁工場を活用した新商品の開発・販売) ・地元小学校等少人数の工場見学の受入れ【15回】 ・店舗スタッフ人材育成による店舗の魅力向上【通年】 ・Instagramを活用した売店の魅力発信【月1回】 3 新商品の開発 (国内・海外への販路拡大) ・果汁や皮を使った新商品の検討【通年】 ・搾油後の残渣の活用方法の検討【通年】	1 販路拡大と販売促進 (アイスの生産体制の強化) ・商談会参加：16回(うち海外向け8回(アメリカ、ドバイ、タイ等)) ・通販サイトの運用を外部コンサルタントに委託 ・海外取引先(タイやドバイ等)の要請により、直接取引が増加 ・FSSC2000(食品安全マネジメントシステムに関する国際規格)の認証取得予定(R8.3) 2 観光客や工場見学者等への販売強化 (搾汁工場を活用した新商品の開発・販売) ・工場見学の受入れ：16回(約310名) ・店長がオンラインセミナーを受講 ・Instagramによる情報発信 本社 21回 売店 13回 カフェ 39回 3 新商品の開発 (国内・海外への販路拡大) ・文旦の果汁を使用したジュースの発売(9月～) ・家畜の飼料としての活用を検討し、関連事業者にサンプルを配布	6.16億円 (R7.1月～10月) ・R7到達目標達成率：105.6% ・対前年同期比：111.8%	A	(成果) ・商談会への出展や工場見学の受入れにより、取引先や取引量が増加した。 ・海外取引先(タイやドバイ等)の要請により、直接取引が増加した。 (課題) ・人員の確保 ・店舗スタッフの人材育成 ・既存施設の狭隘 ・設備の老朽化 ・原材料、資材、光熱水費等の高騰 (今後の方向性) ・スタッフの新規雇用 ・人事評価制度の開始 ・工場の増設、改修の検討 ・工場の衛生管理の強化 ・販路拡大	1 販路拡大と販売促進 (アイスの生産体制の強化) ・各種商談会・展示会等への出展【12回(うち海外6回)】 ・インターネット販売強化【通年】 ・海外市場(東南アジア)へのさらなる販路拡大【通年】 ・スタッフの新規雇用【通年】 ・人事評価制度の開始【4月～】 ・工場の増設、改修の検討【通年】 ・工場衛生管理の強化【通年】 2 観光客や工場見学者等への販売強化 (搾汁工場を活用した新商品の開発・販売) ・地元小学校等少人数の工場見学の受入れ【15回】 ・人材育成による工場や店舗の魅力向上【通年】 ・Instagramを活用した売店の魅力発信【月1回】 3 新商品の開発 (国内・海外への販路拡大) ・搾油後の残渣を家畜の飼料として活用を検討 ・関連事業者に搾油後の残渣をサンプルとして提供

(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)】			【P(Plan)】	
			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	15	日高村におけるクラフトビール工房を軸にした交流人口の拡大と地域の活性化 (日高村) 【実施主体】 ・〇(株)BREWSHIDO ・日高村 日高村の農産物を活用したクラフトビールを製造し、県内外への販路拡大を図るとともに、観光や宿泊業等と連携しながら、地域活性化及び観光交流人口の拡大につなげる。	クラフトビール等販売額	-	-	25百万円	1 パブ併設醸造施設の整備及び製造販売体制の強化 ・施設整備(地域経済循環創造事業交付金)交付申請(5月)、採択(7月)、交付決定(8月)、着工(10月)、竣工(3月予定) ・酒造製造免許取得に向けた申請書類作成(産振アドバイザー制度活用) ・醸造所の一部資金調達としてクラウドファンディングの実施(10月～11月) ・地方銀行フードセレクション2025への参加(11/13、11/14) ・県外卸先の確保及び事業実施に向けた産振補助金(ステップアップ)申請(12月) 2 周辺施設との連携による日高村の特色を生かした観光推進と地域の活性化 ・SNSやメディア等、高知クラフトビール協議会と連携したPRやイベント開催【R8.3月～】 ・イベントの開催、参加【R8.3月～】 ・ビール生産の副産物のモルト粕を堆肥化し、地域農業で活用【R8.3月～】	1 パブ併設醸造施設の整備及び製造販売体制の強化 ・施設整備(地域経済循環創造事業交付金)交付申請(5月)、採択(7月)、交付決定(8月)、着工(10月)、竣工(3月予定) ・酒造製造免許取得に向けた申請書類作成(産振アドバイザー制度活用) ・醸造所の一部資金調達としてクラウドファンディングの実施(10月～11月) ・地方銀行フードセレクション2025への参加(11/13、11/14) ・県外卸先の確保及び事業実施に向けた産振補助金(ステップアップ)申請(12月) 2 周辺施設との連携による日高村の特色を生かした観光推進と地域の活性化 ・モルト粕の堆肥化検討のため堆肥施設の視察(7月) ・堆肥化したモルト粕の提供先との取引承諾(7月) ・SNSやクラウドファンディングサイトでの工事の進捗や取り組み状況等の発信	-	-	(成果) ・地域経済循環創造事業交付金の交付決定により醸造所整備に着手した。(3月完成予定) ・クラウドファンディングの実施により、目標額を超える支援を受けた。 ・パイヤーの他、県内事業所や同業者、材料の仕入れ先となりうる生産者との交流ができた。 ・堆肥化したモルト粕の提供先との取引承諾が完了した。 (課題) ・製造・販売に向けた準備 ・販路開拓・拡大のためのPR ・クラフトビールの品質の安定・向上 ・県内外の販路開拓・拡大 (今後の方向性) ・醸造施設整備、酒造製造免許の取得後の速やかな生産体制の確立 ・産振補助金の活用によるPR及び品質向上に係る取り組みの実施 ・営業活動による販路開拓	1 パブ併設醸造施設の整備及び製造販売体制の強化 ・村内産の原料を活用したビールを製造・販売【通年】 ・パブの運営、限定ビールの販売【7月頃～】 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】 ・県内外の酒屋や専門店等への販路開拓・拡大【通年】 ・地域おこし協力隊等の新たな人材の確保、連携【通年】 2 周辺施設との連携による日高村の特色を生かした観光推進と地域の活性化 ・醸造所見学ツアーの実施【通年】 ・SNSやメディア等、高知クラフトビール協議会と連携したPRやイベント開催【通年】 ・イベントの開催、参加【通年】 ・ビール生産の副産物のモルト粕を堆肥化し、地域農業で活用【通年】
			醸造所ツアー参加人数	-	-	288人			-	-	(施設整備はR7年度末を予定しているため、R7年度は醸造所ツアー参加人数を計上することができない)	-
商 工 業	16	仁淀川町におけるクラフトビールを軸にした交流人口の拡大と地域の活性化 (仁淀川町) 【実施主体】 ・〇MUKAI CRAFT BREWING(株) ・仁淀川町 MUKAI CRAFT BREWING(株)が清流仁淀川の水と副原料として地元食材を活用したクラフトビールを製造するとともに、県内外への販路拡大を図りながら、仁淀ブルーのイメージを活かした地域ブランドを確立し、交流人口の拡大や地域の活性化に繋げる。	クラフトビール販売額	1,478万円	1,890万円	1,930万円	1 製造及び販売体制の強化 (人員体制の強化) ・受入体制の強化、新たな人材の確保、連携【通年】 ・人材確保に向けた関係機関の情報提供(移住施策、地域おこし協力隊など)【通年】 (製造技術の向上) ・県工業技術センターの分析による成分の数値化【通年】 (品質管理と衛生管理の確立) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】 2 ブランド化戦略の実践及び販売促進 (販売促進に向けた取り組み) ・イベント出店による情報発信、町内事業者と連携したイベント開催【通年】 (販路拡大に向けた取り組み) ・商談会等への出展による販路拡大、テストマーケティング等による販促活動【通年】 (副原料となる新素材の発掘と新商品開発) ・地域資源の掘り起こし、試作品づくり・商品化の実現【通年】 (情報発信・プロモーション) ・SNSやメディア等を通じたPR【通年】	1 製造及び販売体制の強化 (人員体制の強化) ・インターンシップ生の募集(通年) →受入れ：3名(11月未現在) ・職員の募集(通年) →アルバイト雇用：1名(11月未現在) (製造技術の向上) ・県工業技術センターの分析結果確認(4月～) (品質管理と衛生管理の確立) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 2 ブランド化戦略の実践及び販売促進 (販売促進に向けた取り組み) ・高知市や近隣市町村等へのイベント出店(4月～) ・しまんとターキーとのコラボイベント実施(5月、8月) ・町内飲食店とのコラボイベント実施(6月、8月) ・集落活動センターしもの郷と連携したイベント実施(8月) (販路拡大に向けた取り組み) ・「高知クラフトビール協議会」を通じた連携(4月～) (副原料となる新素材の発掘と新商品開発) ・新商品開発に向けた検討(4月～) ・新商品開発(11月) →1品(ダークフォレスト(副原料にお茶を使用)) (情報発信・プロモーション) ・SNSを活用した情報発信(4月～)	999万円 (R7.3月～10月) ・R7到達目標達成率：79.3% ・対前年同期比：83.7%	C	(成果) ・インターンシップ生を受け入れることで、繁忙期の人員体制の強化が図られた。 ・職員の雇用により人員体制の強化が図られた。 ・イベント出店やコラボイベントの実施により、新規顧客の獲得につながった。 ・新商品開発により、商品ラインナップの充実につながった。 (課題) ・円滑な稼働と安定生産に向けた人員・生産体制の構築 ・安全性と品質の確保(加熱殺菌や原材料の風味の維持) ・ブランド化に向けたプロモーション活動や新商品開発 ・販路拡大に向けた取り組み (今後の方向性) ・人材確保に向けた関係機関による情報提供 ・成分の数値化(県工業技術センターの分析)による製造技術の向上 ・イベント出店やSNSによるPRや商談会を通じた販路拡大	1 製造及び販売体制の強化 (人員体制の強化) ・受入体制の強化、新たな人材の確保、連携【通年】 ・人材確保に向けた関係機関の情報提供(移住施策、地域おこし協力隊など)【通年】 (製造技術の向上) ・品質保持と旨味のバランスの数値化(県工業技術センターの分析)【通年】 (品質管理と衛生管理の確立) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】 2 ブランド化戦略の実践及び販売促進 (販売促進に向けた取り組み) ・イベント出店による情報発信、町内事業者と連携したイベント開催【通年】 (販路拡大に向けた取り組み) ・商談会等への出展による販路拡大、テストマーケティング等による販促活動【通年】 (副原料となる新素材の発掘と新商品開発) ・地域資源の掘り起こし、試作品づくり・商品化の実現【通年】 (情報発信・プロモーション) ・SNSやメディア等を通じたPR【通年】

(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			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)		現状分析
商 工 業	17	仁淀川町における(株)フードプランを核とした野菜の産地形成と販売拡大 (仁淀川町) 【実施主体】 ・(株)フードプラン ・仁淀川町 ・(合)清流ファーム ・生産者団体 ・庭先集荷の農家 カット野菜事業を展開する(株)フードプランを仁淀川町での基幹産業として位置付け、事業の継続的な実施と販売拡大によって雇用の確保や農業者の所得向上につなげる。	(株)フードプランの販売額 会計年度 10月～9月 8.8億円 (R4)	8.4億円	9.4億円	10億円	1 生産能力の拡大 ・製造部門における現場管理の強化や設備の導入による生産性の向上【通年】 ・需要に対応するための工場稼働時間の検討、人員体制の強化【通年】 ・人材確保に向けた情報提供(移住施策、地域おこし協力隊等)【通年】 2 販路拡大・商品開発 ・商談会等への出展や営業活動の展開【通年】 ・物流手段の確保、消費期限延長の検討【通年】 ・ドレッシングの新商品開発・販売、カット野菜を活用した観光振興【通年】 ・カット野菜を活用した観光客誘致の仕組みづくり、メディアを通じた情報発信【通年】 3 原料供給体制の強化 ・町内生産者の拡大、加工用ネギ栽培の連携、新たな品目の検討【通年】 ・水耕栽培施設の円滑な運営【通年】 ・農業改良普及所による栽培指導【通年】	1 生産能力の拡大 ・外国人実習生等の受入れの継続(4月～) 技能実習生15名、特定技能人材5名(11月末現在) 2 販路拡大・商品開発 ・新規取引先の獲得に向けた営業活動(4月～) ・既存取引先(スーパー)との取引品目の増加(6月～) ・既存取引先(ドラッグストア)との取引品目の増加(7月～) ・新規取引先(ディスカウントストア)との取引開始(7月～) ・既存取引先(スーパー)との取引品目の増加(10月～) ・既存取引先(スーパー)とのグリーンリーフ取引開始(10月～) 3 原料供給体制の強化 ・宿毛市農家とのネギ取引開始(R7.3月～) ・R6に引き続き、工場隣地でのベビーリーフ、リーフレタスの水耕栽培施設との連携(4月～) ・R6に引き続き、工場隣地で栽培されたベビーリーフ、リーフレタスの全量買い取り(4月～)	9.2億円 (R6.10月～R7.9月) ・R7到達目標達成率：97.9% ・対前年比：110.7%	(成果) ・外国人実習生等の受入れの継続により、人員体制の強化につながった。 ・農福連携による水耕栽培施設との連携の継続により、原料供給体制の強化が図られている。 (課題) ・生産性向上のための安定した雇用の確保 ・近畿、関東圏への販路拡大に向けた輸送ルートの確保や消費期限の延長 ・産地形成による県内産野菜の安定調達に向けた仕組みづくり ・端野菜を活用した高付加価値商品の開発・販売 ・カット野菜を活用したクラスタープロジェクトの推進 ・端材野菜の活用 ・野菜の価格高騰 ・物流コストの上昇 (今後の方向性) ・ベトナム人技能実習生、特定技能人材の受入れ ・消費期限の延長策とそれに伴う販路拡大の検討 ・農福連携事業による水耕栽培施設との連携など原料供給体制の強化 ・端野菜を活用したドレッシングの販路拡大 ・カット野菜を活用した観光振興策の検討 ・高付加価値商品の開発・販売	1 生産能力の拡大 ・製造部門における現場管理の強化や設備の導入による生産性の向上【通年】 ・需要に対応するための工場稼働時間の検討、人員体制の強化【通年】 ・人材確保に向けた情報提供(移住施策、地域おこし協力隊等)【通年】 2 販路拡大・商品開発 ・商談会等への出展や営業活動の展開【通年】 ・物流手段の確保、消費期限延長の検討【通年】 ・ドレッシングの新商品開発・販売、カット野菜を活用した観光振興【通年】 ・カット野菜を活用した観光客誘致の仕組みづくり、メディアを通じた情報発信【通年】 3 原料供給体制の強化 ・町内生産者の拡大、加工用ネギ栽培の連携、新たな品目の検討【通年】 ・水耕栽培施設の円滑な運営【通年】 ・農業改良普及所による栽培指導【通年】	
商 工 業	18	仁淀川町の基幹産業である茶の6次産業化の推進 (仁淀川町) 【実施主体】 ・(株)ビバ沢渡 ・(株)池川茶園 ・仁淀川町 仁淀川町の基幹品目である茶をはじめとした農業者の経営持続を図るため、農産物の高付加価値化を進め、6次産業化の推進を図る。	(株)ビバ沢渡の販売額 会計年度 2月～1月 5,697万円 (R4)	5,970万円	8,200万円	1億円	1 持続可能な経営基盤の確立・強化 ・経営改善計画に係るアクションプランの確実な実行【通年】 ・茶生産者への支援(仁淀川町茶栽培支援交付金)【12月】 ・人材確保に向けた情報提供(移住施策、地域おこし協力隊など)【通年】 2 茶等を原料とした6次産業化の推進 (基幹品目である茶を原料とした商品の開発・改良及び販売促進) ・商品改良や新商品開発、店舗で提供する飲食等新メニューの開発【通年】 ・物販機能の強化【通年】 ・商談会等への出展による販路拡大、イベント出店による情報発信【通年】 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】 ・SNSやメディア等を通じたPR【通年】	1 持続可能な経営基盤の確立・強化 (株)ビバ沢渡 ・経営改善計画の実行(4月～) ・(株)ビバ沢渡の経営改善に係る定例会の実施(7月) (株)池川茶園 ・経営改善計画の実行(4月～) 2 茶等を原料とした6次産業化の推進 (基幹品目である茶を原料とした商品の開発・改良及び販売促進) ・SNSを活用した情報発信(4月～) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 (株)ビバ沢渡 ・茶の新芽を使った「お茶の新芽 天ぷら」を限定販売(5月) ・「沢渡茶の新茶フェア」の実施(6月～7月) ・香る茶を使った「紅茶と桃を楽しむ 冷やし白玉」を限定販売(8月) ・新商品開発に向けた取り組み(産振アドバイザー制度の活用(7月～12月)) →沢渡茶を使った新商品の誕生：1件(茶鍋) (12月～販売開始) ・仁淀ブルー体験博「大渡ダムクルージング」の実施(11月) (株)池川茶園 ・新商品開発(4月) →1品(茶畑プリンシイク) ・高知丸での「高知の魅力発信フェア」への出店(5月) ・かぶせ茶を使った「茶畑かき氷」を限定販売(6月～) ・高知龍馬空港ICHIBAでの「茶畑ソフトクリーム」の販売(7月～) ・町内産の栗を使った「茶畑ぜんざい」を限定販売(11月～)	5,406万円 (R7.2月～10月) ・R7到達目標達成率：87.9% ・対前年同期比：111.8%	(成果) ・(株)ビバ沢渡の定例会を通じたアクションプランの実行(あすなるのテラス席増席によるキャパ向上や商品の値上げなど)により、経営改善につながった。 ・(株)池川茶園のアクションプランの実行(原価の見直しや新商品開発など)により安定した利益の確保につながった。 ・地域おこし協力隊の採用・活動により、茶栽培の担い手確保や茶園の耕作放棄地の減少につながり、茶栽培の維持・保全に向けた取り組みが進んだ。 (課題) ・(株)ビバ沢渡の既存事業の収益確保や中長期的な経営基盤の強化 ・(株)池川茶園の持続的な発展・成長に向けた経営基盤の強化 ・茶収穫時の労働力の確保 ・茶産業を持続させるための担い手の確保 (今後の方向性) (株)ビバ沢渡 ・経営基盤の強化に向けたアクションプランの確実な実行 ・定例会を通じた経営状況などの共有や課題への対応 (株)池川茶園 ・経営基盤の強化に向けたアクションプランの確実な実行 ・商品開発への産振アドバイザー制度の活用 ・地域おこし協力隊を活用した耕作放棄地の減少に向けた取り組みや後継者育成を実施	1 持続可能な経営基盤の確立・強化 ・経営改善計画に係るアクションプランの確実な実行【通年】 ・茶生産者への支援(仁淀川町茶栽培支援交付金)【12月】 ・人材確保に向けた情報提供(移住施策、地域おこし協力隊など)【通年】 2 茶等を原料とした6次産業化の推進 (基幹品目である茶を原料とした商品の開発・改良及び販売促進) ・商品改良や新商品開発、店舗で提供する飲食等新メニューの開発【通年】 ・物販機能の強化【通年】 ・商談会等への出展による販路拡大、イベント出店による情報発信【通年】 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】 ・SNSやメディア等を通じたPR【通年】 3 後継者及び担い手の確保・育成 (基幹産業(茶)の維持) ・町内の茶生産事業者及び地域住民との連携による茶畑の維持・管理【通年】 ・茶生産者への支援(仁淀川町茶栽培支援交付金)【12月】 ・人材確保に向けた情報提供(移住施策、地域おこし協力隊など)【通年】	
			(株)池川茶園の販売額 (株)ビバ沢渡の会計年度に 合わせて集計 4,093万円 (R4)	4,156万円	4,150万円	4,200万円	3 後継者及び担い手の確保・育成 (基幹産業(茶)の維持) ・茶業振興に係る地域おこし協力隊の採用(4月～) →地域おこし協力隊の受入れ状況：6名(11月時点) ・仁淀川町茶栽培支援交付金の交付(12月)	3,289万円 (R7.2月～10月) ・R7到達目標達成率： 105.7% ・対前年同期比：95.9%	(A)	3 後継者及び担い手の確保・育成 (基幹産業(茶)の維持) ・町内の茶生産事業者及び地域住民との連携による茶畑の維持・管理【通年】 ・茶生産者への支援(仁淀川町茶栽培支援交付金)【12月】 ・人材確保に向けた情報提供(移住施策、地域おこし協力隊など)【通年】		

(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)】			【P(Plan)】
				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			
				R6実績	R7 到達目標	R9目標	R7計画	R7取り組み状況	R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
商 工 業	19	仁淀川町「池川こんにやく」の生産拡大による地域の活性化 (仁淀川町) 【実施主体】 ・◎山のめぐみ舎 ・仁淀川町 仁淀川町伝統の「池川こんにやく」の生産性の向上と販路拡大を図るとともに、古民家を活用したカフェや宿泊事業との連携により交流人口の拡大や地域の活性化につなげる。	売上高 会計年度 1月～12月 164万円 (R5)	94万円	-	-	1 運営体制の構築 (製造・販売体制の強化) ・加工施設整備及び稼働開始【R8.4月】 ・受入体制の強化、新たな人材の確保、連携【通年】 ・人材確保に向けた関係機関の情報提供 (移住施策、地域おこし協力隊など)【通年】 (品質管理と衛生管理の確立) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】 2 販売促進・販路拡大 (販売促進に向けた取り組み) ・イベント出展による情報発信、KILTA IKEGAWAを活用したイベント開催【通年】 (販路拡大に向けた取り組み) ・商談会等への出展による販路拡大、SNS等による販促活動【通年】 ・商談会等の紹介、高知県地産外商公社・関係機関との連携支援【通年】 (こんにやく芋を活用した新商品開発) ・生産者との連携強化【通年】 ・地域資源の掘り起こし、試作品づくり・商品化の実現【通年】 3 情報発信・プロモーション (魅力向上に向けた取り組みの推進) ・SNS他メディア等を通じたPR【通年】 ・学校や企業等の見学や研修の受入れ【通年】	1 運営体制の構築 (製造・販売体制の強化) ・地域資源活用・地域連携支援事業を活用した事業計画の検討(7月～) (品質管理と衛生管理の確立) ・加工施設のレイアウトの検討(生産性向上推進アドバイザー制度の活用(4月、5月)) 2 販売促進・販路拡大 (販売促進に向けた取り組み) ・CLUB KILTAの開催(4月～) ・周辺事業者と連携した「町ごとホテルツアー」の開催(5月) ・「分散型ホテルと食のセミナー」における取組紹介(5月) (販路拡大に向けた取り組み) ・SNSを活用した情報発信(4月～) ・439交流館との取引再開(4月～) ・道の駅さわか、はちきんの店、鏡むらの店との取引開始(10月～) (こんにやく芋を活用した新商品開発) ・町内の取引農家との生産量に関する協議(6月) 3 情報発信・プロモーション (魅力向上に向けた取り組みの推進) ・SNSを活用した情報発信(4月～)【再掲】 ・(株)NINZIAからのインターンシップ生受入れ:2名(4月)	85万円 (R7.1月～10月) ・R7到達目標達成率: - ・対前年同期比: 114.9%	-	(成果) ・生産性向上推進アドバイザーの支援により加工施設整備に向けた取り組みが着実に進んでいる。 ・KILTA IKEGAWAでのツアー実施により、宿泊事業の新規顧客の獲得につながった。 (課題) ・加工施設の老朽化 ・加工施設整備予定地(空き施設の活用)の確保 ・製造及び販売に関する人材の確保 ・県内外での販路開拓 ・原料(こんにやく芋)の安定確保 (今後の方向性) ・施設整備(産振補助金活用予定)に向けた候補地(空き施設)の選定 ・整備予定地確保の支援 ・人材確保に向けた関係機関による情報提供 ・商談会等への出展による販路拡大、SNS等による販促活動 ・生産者との連携強化	1 運営体制の構築 (製造・販売体制の強化) ・施設整備(産振補助金活用予定)に向けた事業計画等の策定【通年】 ・受入体制の強化、新たな人材の確保、連携【通年】 ・人材確保に向けた関係機関の情報提供 (移住施策、地域おこし協力隊など)【通年】 (品質管理と衛生管理の確立) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】 2 販売促進・販路拡大 (販売促進に向けた取り組み) ・イベント出展による情報発信、KILTA IKEGAWAを活用したイベント開催【通年】 (販路拡大に向けた取り組み) ・商談会等への出展による販路拡大、SNS等による販促活動【通年】 ・商談会等の紹介、高知県地産外商公社・関係機関との連携支援【通年】 (こんにやく芋を活用した新商品開発) ・生産者との連携強化【通年】 ・地域資源の掘り起こし、試作品づくり・商品化の実現【通年】 3 情報発信・プロモーション (魅力向上に向けた取り組みの推進) ・SNS他メディア等を通じたPR【通年】 ・学校や企業等の見学や研修の受入れ【通年】
商 工 業	20	仁淀川町の町内資源を活用したジン・ウイスキーのブランド化による地域の活性化 (仁淀川町) 【実施主体】 ・◎(株)高知ウイスキー ・仁淀川町 清流仁淀川の水と町内資源を活用し、製造したジン・ウイスキーの国内外への販路開拓に取り組むことで、地域の所得向上を図るとともに地域ブランドの確立を目指す。	ジン・ウイスキー売上高 232万円 (R6)	232万円	713万円	3,639万円	1 製造・販売体制の強化 (製造・販売体制の強化) ・施設整備及び稼働開始【10月～】 ・受入体制の強化、新たな人材の確保、連携【通年】 ・人材確保に向けた情報提供 (移住施策、地域おこし協力隊等)【通年】 (品質管理と衛生管理の確立) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】 2 販路拡大 (ブランド力向上に向けた取り組み) ・これまでに手がけた各種受賞の商品(ジン神、神息ウイスキー等)づくりを生かした地域ブランドの商品開発【通年】 ・各種コンテンツとのコラボ商品の開発【通年】 (販路開拓・販売促進に向けた取り組み) ・商談会等への出展による販路拡大、テストマーケティング等による販促活動【通年】 ・イベント出展による情報発信、町内事業者と連携したイベント開催【通年】 ・商談会等の紹介、高知県地産外商公社・関係機関との連携支援【通年】 (副原料となる新素材の発掘と新商品開発) ・地域資源の掘り起こし、試作品づくり・商品化の実現【通年】 3 情報発信・プロモーション (認知度向上に向けた情報発信・プロモーション) ・SNSやメディア等を通じたPR【通年】	1 製造・販売体制の強化 (製造・販売体制の強化) ・施設整備(地域経済循環創出事業交付金)交付申請(5月)、採択・交付決定(9月)、着工(11月～) ・酒類製造免許取得に向けた取り組み(産振アドバイザー制度の活用(5月～)) ・清涼飲料水及び菓子の製造・販売免許の取得(11月) (品質管理と衛生管理の確立) ・HACCPの考え方に基づいた施設レイアウトの検討(4月～) 2 販路拡大 (ブランド力向上に向けた取り組み) ・池川茶及び沢渡茶を使ったジン「ニヨドド」の販売(8月～) ・ゴジラとコラボしたウイスキー「神羅」「海樹」の開発(9月) (販路開拓・販売促進に向けた取り組み) ・高知市や近隣市町村等へのイベント出展(4月～) ・大阪・関西万博への出展(8月) ・新規取引先(オンラインショップ)との取引開始(8月～) ・新規取引先(スーパー)との取引開始(9月～) (副原料となる新素材の発掘と新商品開発) ・町内産、県内産の副原料確保に向けた検討(4月～) ・(株)ビバ沢渡との協議(6月) 3 情報発信・プロモーション (認知度向上に向けた情報発信・プロモーション) ・SNSを活用した情報発信(4月～)	120万円 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率: 28.9% ・対前年同期比: 342.9%	D	(成果) ・地域経済循環創出事業交付金の交付が決定し、また、産振アドバイザー制度を活用した酒類製造免許取得に向けた取り組みにより、製造・販売の準備が着実に進んでいる。 ・イベント出展、新商品の販売により新規顧客の獲得につながった。 (課題) ・酒類製造免許取得申請に必要な蒸留施設の整備 ・製造及び販売に関する人材の確保 ・ブランドの確立 ・副原料の調達先の確保 (今後の方向性) ・蒸留施設の整備(R8.3月完成予定) ・人材確保に向けた関係機関による情報提供 ・商品開発への産振アドバイザー制度の活用 ・各種コンテンツとのコラボ商品の開発【通年】 (販路開拓・販売促進に向けた取り組み) ・商談会等への出展による販路拡大、テストマーケティング等による販促活動【通年】 ・イベント出展による情報発信、町内事業者と連携したイベント開催【通年】 ・商談会等の紹介、高知県地産外商公社・関係機関との連携支援【通年】 (副原料となる新素材の発掘と新商品開発) ・地域資源の掘り起こし、試作品づくり・商品化の実現【通年】 3 情報発信・プロモーション (認知度向上に向けた情報発信・プロモーション) ・SNSやメディア等を通じたPR【通年】	1 製造・販売体制の強化 (製造・販売体制の強化) ・蒸留所の稼働【4月～】 ・受入体制の強化、新たな人材の確保、連携【通年】 ・人材確保に向けた情報提供(移住施策、地域おこし協力隊等)【通年】 (品質管理と衛生管理の確立) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施【通年】 2 販路拡大 (ブランド力向上に向けた取り組み) ・これまでに手がけた各種受賞の商品(ジン神、神息ウイスキー等)づくりを生かした地域ブランドの商品開発【通年】 ・各種コンテンツとのコラボ商品の開発【通年】 (販路開拓・販売促進に向けた取り組み) ・商談会等への出展による販路拡大、テストマーケティング等による販促活動【通年】 ・イベント出展による情報発信、町内事業者と連携したイベント開催【通年】 ・商談会等の紹介、高知県地産外商公社・関係機関との連携支援【通年】 (副原料となる新素材の発掘と新商品開発) ・地域資源の掘り起こし、試作品づくり・商品化の実現【通年】 3 情報発信・プロモーション (認知度向上に向けた情報発信・プロモーション) ・SNSやメディア等を通じたPR【通年】

(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	21	<p>さかわの地乳(ぢちち)ブランドの再構築による販路拡大(佐川町)</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○(有)吉本乳業 ○(株)YOKOBATAKE-ice 地元商工業者 地元酪農家 佐川町商工会 佐川町 JA高知県(仁淀川地区) <p>佐川町の特産である「さかわの地乳(ぢちち)」を使い、地元の事業者が特長のある商品づくりを行うとともに、販売促進のための仕組みを構築することで、さかわの地乳(ぢちち)ブランドを再構築し、地産外商の推進による外貨の獲得を目指す。</p>	牛乳類商品 販売額	1.16億円	1.35億円	1.57億円	<p>1 牛乳製造施設の持続可能な経営基盤の確立・強化及び販路拡大</p> <p>○(有)吉本乳業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HACCPの考え方を取り入れた社内体制の構築及び衛生管理の実施【通年】 ・経営改善策の検討【4月～】 <p>○(有)吉本乳業、(株)YOKOBATAKE-ice、地元商工業者、佐川町、佐川町商工会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地乳プロジェクト推進会議の継続：町内事業者への積極的な参画の呼びかけによる推進体制の強化、宣伝方法の検討、販促物の作成、地乳PRイベント等の開催【1月】 ・商談会等への出展、プロモーション活動の実施【11月～】 ・加工品の開発及び磨き上げ【通年】 ・産振アドバイザー制度(課題一貫)の活用【4月～】 	<p>1 牛乳製造施設の持続可能な経営基盤の確立・強化及び販路拡大</p> <p>○(有)吉本乳業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・早期経営改善計画を作成(産振アドバイザー制度を活用) ・県内外量販店にて地乳試飲会を実施(7/2、23、8/20、9/28) <p>○(有)吉本乳業、(株)YOKOBATAKE-ice、地元商工業者、佐川町、佐川町商工会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地乳プロジェクトとして「さかわの地乳ブランド」の再構築に向けた取り組みを実施(産振アドバイザー制度(課題一貫型)を活用(4月～)) ・県工業技術センターの協力のもと、さかわの地乳の味の分析を実施→商談会で使用する資料提案を受けた(8月) ・東京ビッグサイトで開催の「地方銀行フードセレクション2025」に吉本乳業とYOKOBATAKE-iceが合同出展(11/13、14) ・コロナ禍後初となる「地乳まつり」の実施(R8/1/24予定) 	1.09億円 (R6.8月～R7.7月)	<ul style="list-style-type: none"> ・R7到達目標達成率：80.7% ・対前年同期比：94.0% 	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○(有)吉本乳業 ・産振アドバイザー制度を活用して経営改善計画を立てることで損益分岐の把握ができ、また、売上を伸ばしていくためのアクションプランも作成し具体的な取り組み内容を整理することができた。 ・県内外量販店での地乳試飲会を実施することで、認知度の向上につながり、また、消費者の率直な意見を聞き取ることができた。 <p>○(有)吉本乳業、(株)YOKOBATAKE-ice、地元商工業者、佐川町、佐川町商工会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地乳プロジェクトのメンバーそれぞれがR6に作成した活動計画に従って取り組みを進めており、チームとして目指すべき方向性を確立することができている。 ・県工業技術センターの協力により地乳の味を分析することで、他の牛乳との味や香りが明らかに異なった特徴を持つ牛乳であることが分かった。 ・東京での商談会に出展することで2社共に今後の取引につながる可能性のある商談が複数あった。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○(有)吉本乳業 ・生乳価格の上昇に伴う牛乳の値上げによる売上げの伸び悩み <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○(有)吉本乳業 ・早期経営改善計画で作成したアクションプラン実施(新規取引先の開拓、原材料の仕入れコストの見直し等) <p>○(有)吉本乳業、(株)YOKOBATAKE-ice、地元商工業者、佐川町、佐川町商工会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・味の分析の継続と分析結果を活かした商談会資料の作成及び商談会への参加 	<p>1 牛乳製造施設の持続可能な経営基盤の確立・強化及び販路拡大</p> <p>○(有)吉本乳業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HACCPの考え方を取り入れた社内体制の構築及び衛生管理の実施【通年】 ・県内外量販店での地乳試飲会の実施【通年】 <p>○(有)吉本乳業、(株)YOKOBATAKE-ice、地元商工業者、佐川町、佐川町商工会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地乳プロジェクト推進会議の継続：町内事業者への積極的な参画の呼びかけによる推進体制の強化、宣伝方法の検討、販促物の作成、地乳PRイベント等の開催【通年】 ・商談会等への出展、プロモーション活動の実施【通年】 ・味の分析の継続実施【通年】 ・加工品の開発及び磨き上げ【通年】
				牛乳加工品 販売額	3,782万円	5,500万円	6,000万円	<p>2 牛乳加工品増産に伴う生産体制及び衛生管理体制の強化</p> <p>○(株)YOKOBATAKE-ice</p> <ul style="list-style-type: none"> ・工場新設及び製造機械の整備(産振補助金の活用を予定)に向けた取り組み【通年】 ・法人として将来的な規模拡大を見据えた運営体制の構築と新たな雇用・人材育成に向けた準備【通年】 	<p>2 牛乳加工品増産に伴う生産体制及び衛生管理体制の強化</p> <p>○(株)YOKOBATAKE-ice</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東京の事業者からブラボーアイス約1万本を受注 ・土佐FBCの受講(7月～) ・自社HPの開設(7月～) ・新加工施設建設予定地が決定(10月) ・製造原価に基づく商品価格の見直しとそれに伴う収支計画の見直し(産振アドバイザー制度を活用(11月～)) ・新加工施設の図面についてHACCPの視点での指導助言(生産性向上推進アドバイザー制度を活用(12/10)) 	3,697万円 (R7.1月～11月)	<ul style="list-style-type: none"> ・R7到達目標達成率：73.3% ・対前年同期比：101.2% 	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまでの取引先に加え県外でのスポット的な大型取引を積極的に受注することで将来的な販路の確保につなげられている。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現状の加工場ではこれ以上の増産が困難 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画書類を作成し3月の産振補助金の審査会の採択を目指す

(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)】	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標				現時点の進捗状況			
										R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
商 工 業	22	<p>「まきのさんの道の駅・佐川」を活用した交流人口の拡大と地域の活性化 (佐川町)</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 佐川町 ○ (一財)しあわせづくり佐川 ○ (一社)農産物直売店はちきんの店 <p>R5年6月に開駅した「まきのさんの道の駅・佐川」を拠点として、地元の特産品等の販売を促進するとともに、地域の木材に触れられる場の提供や周辺の観光施設との連携を通じて、交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。</p>	年間売上高 —	353,340千円	305,314千円	325,000千円	<p>1 道の駅の運営体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・運営状況等に関する定例会の実施【通年】 ・スタッフのスキルアップ等により責任者となる人材の育成【通年】 ・安定した運営に向けた人員体制の構築【通年】 ・必要に応じて外部人材の登用【通年】 <p>2 道の駅を核とした町内周遊に向けた取組強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内関係事業者との連携による観光客の町内周遊に向けた仕掛け作り【通年】 <p>3 佐川町の特産品等の充実強化 (佐川町の特産品等の販売促進)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町特産品等の品揃えの充実【通年】 ・出荷(生産)者との連携体制の構築【通年】 ・道の駅オリジナル商品(バウムクーヘン)のブラッシュアップ【通年】 ・SNS、メディア等を活用した情報発信【通年】 ・ECサイトの活用による売上向上及び販路拡大【通年】 	<p>1 道の駅の運営体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・定例会の開催(毎週火曜日) ・次の現場責任者となるべき若手職員のOJTの実施 <p>2 道の駅を核とした町内周遊に向けた取組強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者や観光地への個別取材による情報収集及び総合案内での観光案内等の実施 ・道の駅内ブラックボードを活用した観光情報の発信 ・SNSを活用した町開催イベントや観光スポット、花や山野草の見頃の情報発信 ・愛媛 & キッチンカーマルシェの開催(4/12、13) ・「牧野博士生誕祭」(4/19、20)に道の駅オリジナルキャラクターが登場 ・開駅2周年祭 & さかわでマルシェの開催(6/28、29) ・「さかわかき氷街道」への参加(7/1～9/30) <p>3 佐川町の特産品等の充実強化 (佐川町の特産品等の販売促進)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町特産品等と連携した高品質いちごの継続的な出品 ・町内事業者の商品の取り扱いの増加 ・道の駅オリジナルブランドによる「いちごプリン」「山椒餅」、町産米粉と吉本牛乳を使った「プリン」の商品開発・販売 ・オリジナルかき氷(いちご、ほうじ茶、地乳)の商品開発・販売 ・オリジナルバウムクーヘンの新フレーバー「緑茶バウム」の販売開始(10月) ・オリジナルバウムクーヘンの高知丸でのグルメフェアに出店 (12/3～9) 	<p>252,213千円 (R7.4月～11月)</p> <p>・R7到達目標達成率： 123.9% ・対前年同期比：99.2%</p>	<p>S</p> <p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・来客層としては町外の観光客が主であるが、町内の方にも来て楽しんでもらうために国道33号沿いの連携事業として、愛媛県の道の駅や事業者が出店するマルシェを実施するなど、来客層の多様化に努めており、交流人口の拡大と地域の活性化に一定の成果があった。 ・道の駅オリジナルブランド商品の開発にも注力し、山椒餅、甘酒、いちごプリンなど多くの新商品を開発し、販売につなげている。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集客、売上の維持、拡大 ・現場責任者となるべき若手職員の人材育成 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・認知度向上のためのイベントの開催や情報発信の継続 ・道の駅オリジナル商品の開発及びブラッシュアップ ・外商による販路拡大及び売上拡大に向け、広告代理店にアドバイスを依頼 ・次の現場責任者となるべき若手職員のOJTの継続実施 	<p>1 道の駅の運営体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・運営状況等に関する定例会の実施【通年】 ・スタッフのスキルアップ等により責任者となる人材の育成【通年】 ・安定した運営に向けた人員体制の構築【通年】 ・必要に応じて外部人材の登用【通年】 <p>2 道の駅を核とした町内周遊に向けた取組強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内関係事業者との連携による観光客の町内周遊に向けた仕掛け作り【通年】 <p>3 佐川町の特産品等の充実強化 (佐川町の特産品等の販売促進)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町特産品等の品揃えの充実【通年】 ・出荷(生産)者との連携体制の構築【通年】 ・道の駅オリジナル商品(バウムクーヘン)のブラッシュアップ【通年】 ・SNS、メディア等を活用した情報発信【通年】 ・ECサイトの活用による売上向上及び販路拡大【通年】 ・外商による販路拡大、売上拡大に向けた広告代理店によるアドバイス【通年】 		
			レジ通過者数 —	249,952人	28万人	32万人		<p>160,877人 (R7.4月～11月)</p> <p>・R7到達目標達成率：86.2% ・対前年同期比：88.1%</p>	<p>B</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			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
観光	23	「奇跡の清流仁淀川」流域の広域観光推進 (仁淀川流域全域) 【実施主体】 ・〇(一社)仁淀ブルー観光協議会 ・土佐市 ・いの町 ・仁淀川町 ・佐川町 ・越知町 ・日高村 ・(一社)土佐市観光協会 ・(一社)いの町観光協会 ・仁淀川町観光協会 ・(一社)さかわ観光協会 ・越知町観光協会 ・(一社)日高村観光協会 仁淀川地域の自然、歴史、文化、生活、産業などの多様な地域資源を生かして旅行商品化を進めることで仁淀川ファン拡大を図る。また、全国屈指の水質を誇る仁淀川のブランド化を進め、国内外での知名度を高めることで交流人口の拡大を図り、地域の活性化を目指す。	主要宿泊施設の宿泊者数 7.9万人 (R4)	7.6万人	7.4万人	7.4万人	1 魅力づくりの強化・推進 ・滞在型観光の推進【通年】 ・「特産品」や「食」の開発・磨き上げ支援【通年】 2 県内外への情報発信の強化・推進 ・旅行会社へのプロモーションの強化【通年】 ・メディアを活用した情報発信の強化【通年】 ・マスコミの活用による情報発信の強化【通年】	1 魅力づくりの強化・推進 ・観光タクシーの利用促進 ・観光タクシーのオンライン予約の保険料、食事代を含む観光商品化 →実績：120台、281名、4,766,340円(R7.11月末時点) ・仁淀ブルー体験博の開催(R7.9.27～R7.11.24) 開催に向けて地域事業者の商品造成や磨き上げを支援(57プログラム造成) →参加者数：728名 ・ONSEN・ガストロミーウォーキングの開催(R8.2.22予定) 地域ならではの食と景観、自然を体感できるイベントを開催 ・イベント出展等での特産品等のPR及び販売 →651点、345,328円(R7.11月末時点) ・高付加価値な体験プログラムの造成・販売 観光庁事業を活用し、「高知・土佐茶体験ツーリズム」を実施 流域の事業者と連携した雨天時にも対応できるプログラムの造成	52,844人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率： 122.4% ・対前年同期比：103.5%	S (成果) ・近年の「仁淀ブルー」の認知度向上により、R7.4～10月の目標値に対する達成率は、昨年11月にリニューアルオープンした「木の香」の効果もあり、主要宿泊施設の宿泊者数、主要観光施設のともに入込数は順調に推移している ・協議会で取り組んでいる観光タクシーのオンライン予約化については、利便性を向上させるために、R7.4月から保険料、食事代を含む観光商品化を行った結果、特にインバウンドの利用が増加している。 (R7.11月末時点利用台数、昨年同期比：218.1%) (課題) ・選ばれる魅力づくりや情報発信 ・「らんまん」効果(R5)の大きかった佐川町では、入込数の反動減が見られる (今後の方向性) ・これまで定着してきた「仁淀ブルー」や「牧野博士ゆかりの地」というブランドを生かした商品造成やPRを一層強化するとともに、「仁淀ブルー体験博」や「ONSEN・ガストロミーウォーキングin仁淀川」等、エリア全体での周遊や滞在延長、宿泊につながる取り組みを推進 ・インバウンド客をターゲットにしたコンテンツ磨き上げ、受入環境整備やプロモーション	1 魅力づくりの強化・推進 ・滞在型観光の推進【通年】 ・特産品や食の観光化の推進【通年】 2 県内外への情報発信の強化・推進 ・KVCAや企業主催の商談会への参加【通年】 (教育旅行のセールス強化) ・メディアを活用した情報発信の強化【通年】 (SNS等のデジタルメディアを活用し、首都圏・関西中国・四国3県へのPRを強化) ・マスコミの活用による情報発信の強化【通年】	
			主要観光施設の入込数 99.8万人 (R4)	139.6万人	124.4万人	124.4万人	3 受入・おもてなし体制の整備強化・推進 ・観光の担い手確保・育成の強化【通年】 ・事務局内の情報ネットワーク化の推進【通年】 ・サステナブル・ツーリズムの推進【通年】 4 6市町村連携による広域観光の強化・推進 ・マーケティングデータ収集の強化【通年】 ・関係機関等との連携強化【通年】	3 受入・おもてなし体制の整備強化・推進 ・事務局内の情報ネットワーク化の推進 問合せの情報を分析し効果的にHP等で情報提供 4 6市町村連携による広域観光の強化・推進 ・流域来訪者へのアンケート調査 →回収：521件(R7.9月末時点) ・DMOワーキングの開催(9/18)	866,628人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率： 119.4% ・対前年同期比：99.1%	S	3 受入・おもてなし体制の整備強化・推進 ・観光の担い手確保・育成の強化【通年】 ・事務局内の情報ネットワーク化の推進【通年】 ・サステナブル・ツーリズムの推進【通年】 4 6市町村連携による広域観光の強化・推進 ・マーケティングデータ収集の強化【通年】 ・関係機関等との連携強化【通年】 (第3期広域観光推進計画策定)	
			観光消費額 1,698 百万円 (R4)	2,280 百万円	2,826 百万円	3,415 百万円	5 インバウンド観光の推進 ・ニーズに沿った魅力づくりの推進【通年】 ・受入れに必要な環境や体制の整備【通年】 ・プロモーションの推進【通年】	5 インバウンド観光の推進 ・観光タクシーのインバウンド利用 →実績：24台、65名、1,153,460円(R7.11月末時点) ・デジタルメディアを中心としたPRの推進 →公式HP(多言語版)の閲覧数：31,441PV(R7.11月末時点) 【活用した支援策】 ・高知県広域観光推進事業費補助金 ・観光庁 地域観光魅力向上事業	(R8.4月以降に集計・公表) -	-	5 インバウンド観光の推進 ・ニーズに沿った魅力づくりの推進【通年】 ・キャッシュレス対応など受入れに必要な環境や体制の整備【通年】 ・プロモーションの推進【通年】 ・台湾での商談会に参加【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			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)		現状分析
観光	24	土佐市における体験型観光と食観光の推進 (土佐市) 【実施主体】 ・◎(一社)土佐市観光協会 ・土佐市 ・酔鯨酒造(株) ・宇佐ホエールウォッチング協会 ・土佐市ドラゴンガイドチーム 地域の観光や食の資源を活用し、体験型観光と食観光を組み合わせることによって滞在時間の延長を図り、宿泊を伴う滞在型観光につなげる。	体験型・食観光における入込数 1,743人 (R4)	990人	2,100人	2,500人	1 地域資源を活用した旅行商品化 ・地域ならではの特性を活かした新たな体験型観光商品の開発及び既存観光商品のブラッシュアップ 2 受入態勢の強化 ・(一社)仁淀ブルー観光協議会、近隣市町村、観光協会や関係機関と連携した観光商品や体験メニューの開発【1件】 ・観光商談会への参加や旅行会社へのセールス ・HP、SNSの活用による情報発信の強化【通年】	1 地域資源を活用した旅行商品化 ・よさこい高知文化祭で実施する「土佐市伝統産業×若手クリエイターのコラボによる企画展」の実施に向けた協議を実施(4月～) ・土佐市の特産品である鯉節を活用した観光コンテンツ「とさぶしプロジェクト」を企画し、以下5つの取り組みにより市内の観光周遊の推進及び土佐節の認知度向上を図った ①土佐節を活用した料理提供や商品販売が可能な市内飲食店等と連携し、スタンプラリーイベント「ぶしぶしスタンプラリー」を実施(7～11月) →スタンプラリー参加者数500名 ②土佐節を使用したフライドポテト「とさポテ」の商品開発し、土佐市産業祭で販売(11月) →とさポテ販売人数:244名 ③土佐節を活用したペットフードを新たに開発し、越知町の「おち・まち・そと・あそび」で 試験的にサンプル提供を行うとともにアンケートによるニーズ調査を実施(11月) →サンプル提供数100食、36件のアンケート回答を回収 ④南国市のペットショップにて上記と同様のサンプル提供及びアンケート調査を実施予定(12月) ⑤土佐節にちなんだオリジナルキャラクター「土佐野ぶしお」を製作するとともに、スタンプラリー特典グッズやSNS広報発信ツールとして活用するなど、プロジェクト全体の認知度向上を図った ・「土佐市伝統産業×若手クリエイターのコラボによる企画展」の実施に向けたプレイベントとして、イ草と木毛を素材として活用した子供向け雑貨のワークショップを土佐市産業祭で実施(11月) →参加人数30名 2 受入態勢の強化 ・日本航空、地元伝統産業事業者及び交通機関事業者等の連携によるインバウンド観光周遊ツアーの造成に向けた協議を実施(7月～) ・上記事業の造成に向け、外国人モニターツアーによる受入調査(課題の洗い出し、改善策検討)を実施(9月) ・観光協会員向け事業者を対象とした日本航空客室乗務員によるインバウンド受入講習会(マナー講座)を実施 (9月) ・土佐市の伝統産業に係るPR動画の制作開始(9月～) ・土佐市まるごとめぐりマップの制作開始(10月～) ・従来の土佐市観光パンフレットを刷新するとともに外国語版(英・繁体・簡体)も製作することで、多言語に対応した受入態勢及び誘客を推進(2月)	821人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率: 67.0% ・対前年同期比: 103.8%	D	(成果) ・とさぶしプロジェクトを軸に商品開発・イベント・広報を一体的に展開し、地域資源を活かした観光周遊の促進と土佐市の認知向上につながっている。 ・スタンプラリーイベント「ぶしぶしスタンプラリー」で目標の参加者数500名を達成した。 (課題) ・イベント参加者の増加に向けた取り組み ・新たな体験型観光の企画・実行 ・多言語化の推進によるインバウンド観光客受入態勢の取り組み (今後の方向性) ・SNS等を活用したイベント周知の徹底 ・関係機関と連携し、体験イベントの企画・実行に向けた協議を継続 ・多言語化の推進によるインバウンド観光客の受入態勢の整備	1 地域資源を活用した旅行商品化 (地域資源の掘り起こし及び活用による商品化) ・地域特性を活かした新たな体験型観光商品の開発検討及び既存観光商品のブラッシュアップ【通年】 2 受入態勢の強化 (関係機関と連携した観光商品開発及びツアー客の受入れ) ・(一社)仁淀ブルー観光協議会、近隣市町村、観光協会や関係機関と連携した観光商品や体験メニューの開発検討【通年】 ・観光商談会への参加や旅行会社へのセールス ・HP、SNSの活用による情報発信の強化【通年】 ・日本航空、地元伝統産業事業者及び交通機関事業者等の連携によるインバウンド観光周遊ツアーの実施【通年】 ・多言語化した観光パンフレット等の活用【通年】
			酔鯨土佐蔵の施設来客数 7,404人 (R4)	10,362人	8,600人	9,800人	3 誘客の推進 ・新たな体験メニューの開発検討【通年】 ・観光客誘致のための関係事業者との連携【通年】	3 誘客の推進 ・よさこい高知文化祭で実施する「土佐市伝統産業×若手クリエイターのコラボによる企画展」の実施に向けた協議を実施(4月～)【再掲】 ・上記企画展の実施に向けたプレイベントとして、イ草と木毛を素材として活用した子供向け雑貨のワークショップを土佐市産業祭で実施(11月)【再掲】 →参加人数30名 ・酔鯨による利き酒フェスティバルの実施(6月) ・土佐市の友好都市である北海道江別市とのコラボイベント「フレンチシブマルシェ」を開催 (7月) →来場者数300名 ・日本航空、地元伝統産業事業者及び交通機関事業者等の連携による観光周遊ツアーの造成に向けた協議を実施(7月～)【再掲】 ・上記事業の造成に向け、外国人モニターツアーによる受入調査(課題の洗い出し、改善策検討)を実施(9月)【再掲】 ・観光協会員向け事業者を対象とした日本航空客室乗務員によるインバウンド受入講習会(マナー講座)を実施 (9月)【再掲】 ・土佐市の伝統産業に係るPR動画を制作開始(9月～)【再掲】 ・土佐市まるごとめぐりマップの制作開始(10月～)【再掲】 ・従来の土佐市観光パンフレットを刷新するとともに外国語版(英・繁体・簡体)も製作することで、多言語に対応した受入態勢及び誘客を推進(2月)【再掲】 ・土佐市観光協会のSNSを中心として、各イベント等の情報発信を実施(随時)	7,262人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率: 144.8% ・対前年同期比: 115.3%	S	3 誘客の推進 (関係機関と連携した誘客策の実施) ・新たな体験メニューの開発検討【通年】 ・観光客誘致のための関係事業者との連携【通年】	

(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)】	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】			【P(Plan)】
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標	R9目標				現時点の進捗状況			
										R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
観光	25	観光交流施設「南風」を核とした新居地区の活性化 (土佐市) 【実施主体】 ○土佐市等 土佐市の新たな地域振興や情報発信の拠点として整備した観光交流施設「南風」を中心として、地域住民が主体となった、新居地区における交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。	施設来客数 11.6万人 (R4)	8.7万人	12.6万人	13.6万人	1 定期的な集客イベントの開催 ・イベント開催の実施体制の確立【通年】 ・新居緑地公園を含めたイベントの開催 ・(一社)仁淀ブルー観光協議会、(一社)土佐市観光協会と連携した誘客策の検討 ・インバウンド対応策の検討(クルーズ船来港に合わせたイベントの実施等) ・広報でのイベント情報の発信 2 集客につなげる施設づくり ・地域農家、仕入れ先との関係構築による、魅力ある商品のPR、提供 ・魅力向上を図る施設づくりの検討【通年】 ・様々な広報媒体を活用した情報発信 3 施設の安定運営・地域と連携した新たな人材の確保 ・施設の安定運営体制の整備に向けた関係者協議の実施【通年】 ・地域住民と連携した人材の発掘及び育成【通年】 ・サウンディング調査を踏まえた今後の運営方針の検討【4月】	1 定期的な集客イベントの開催 ・地元学校法人が実施するマルシェイベントを開催(7月) 2 集客につなげる施設づくり ・R6に実施したサウンディング調査に基づき仕様書を作成し、指定管理者の募集を開始(5月～) ・新規指定管理者決定(9月) 3 施設の安定運営・地域と連携した新たな人材の確保 ・運営体制の確立に向けた協議を継続的に実施 ・R6に実施したサウンディング調査に基づき仕様書を作成し、指定管理者の募集を開始(5月～)【再掲】 ・新規指定管理者決定(9月)【再掲】	4.2万人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：57.1% ・対前年同期比：80.1%	D	(成果) ・施設活用に向けた整理を行い、新たな指定管理者が決定した。 (課題) ・施設の運営体制の変更に伴った準備期間中のため、積極的な集客対策等が未実施 (今後の方向性) ・新たな指定管理者とともに、地域の活性化に向けた取り組みが早期に実施できるよう、関係者間で連携しながらリニューアルオープン準備を実施	1 定期的な集客イベントの開催 ・イベント開催の実施体制の確立【通年】 ・新居緑地公園を含めたイベントの開催検討【通年】 ・(一社)仁淀ブルー観光協議会、(一社)土佐市観光協会と連携した誘客策の検討【通年】 ・インバウンド対応策の検討(クルーズ船来港に合わせたイベントの実施等)【通年】 ・広報でのイベント情報の発信【通年】 2 集客につなげる施設づくり ・地域農家、仕入れ先との関係構築による、魅力ある商品のPR、提供検討【通年】 ・魅力向上を図る施設づくりの検討【通年】 ・様々な広報媒体を活用した情報発信【通年】 3 施設の安定運営・地域と連携した新たな人材の確保 ・施設の安定運営体制の整備【通年】 ・地域住民と連携した人材の発掘及び育成【通年】	
観光	26	いの町の地域資源を活かした体験型観光等の推進 (いの町) 【実施主体】 ・○(一社)いの町観光協会 ・いの町 仁淀川の美しい自然、土佐和紙の歴史、古い町並み等、いの町の持つ魅力を活かして体験メニューや土産品づくりを進めるとともに、季節ごとの特色あるイベントを開催することで交流人口の拡大を図り、地域の活性化につなげる。	体験参加人数 22,527人 (R4) 体験メニュー売上高 4,349万円 (R4) 主要観光施設入込数 391,119人 (R4)	25,124人	30,300人	30,500人	1 体験メニューの販売促進・磨き上げ ・まち歩き等体験メニューの磨き上げ及び地域の特産品と絡めたコースづくり【1回/月】 ・観光事業者間の連携強化促進【通年】 ・仁淀ブルー体験博への参画【9月～11月】 ・都市圏での物産観光展示会・インバウンド商談会等でのPR海外メディア等へのPR、SNS等を活用した体験メニューの周知【展示会、商談会：2回、SNS：4回】 2 誘客促進の取り組み ・イベント内容の磨き上げ、イベント来場者に向けたいの町の魅力発信【通年】 ・SNS等を活用したイベントの周知【通年】 ・れんげいこうち日曜日出店事業への参加、県内外での商談会参加【日曜日：8回、商談会：2回】 ・特産品オンラインショップの運営、SNS等を活用した地元産品のPR【通年】	1 体験メニューの販売促進・磨き上げ ・まちあるき勉強会の実施：10回(予定) 吉井源太氏生誕200周年を記念した周遊コースの造成 路面電車伊野線開通120周年に向けた記念コースの造成・モニターツアーの実施 ・町内事業者の仁淀ブルー体験博への参画：19件(うち新規4件) ・旅人と地域のマッチングサービス「旅は人まかせ」サービス開始(R7.2月～)(石鎚山系連携事業協議会) ・「森の〇〇な家」での宿泊開始(7月～) 2 誘客促進の取り組み ・イベント等の開催 紙のこのほり(5/3～5/5) 体験の国ほのほの王国(11/16) Kami祭(11/23) いの町クリスマスマーケット(12/20) にこ淵での地域事業者の出店(9月～) ・地域産品の販売促進 SNSを活用した地元産品のPR(山菜、きび街道等) インフルエンサーとコラボした動画の配信(9月～) ・商工観光連絡会の開催(10月) ・れんげいこうち日曜日出店事業への参加：6回 ・にこ淵のオーバーツーリズム対策 関係者協議会の開催：2回 駐車場舗装工事(11～12月)	17,860人 (R7.4～10月) ・R7到達目標達成率：101.0% ・対前年同期比：100.0% 3,871万円 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：112.3% ・対前年同期比：92.9% 240,215人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：97.1% ・対前年同期比：115.1%	A	(成果) ・公共交通や地域施設を絡めた新コースの造成に向けた取り組みが進んでいる。 ・「紙のこのほり」といった従来の集客イベントに加え、仁淀ブルー体験博への参画事業者が増加するなど、体験メニューの充実が進んでいる。 仁淀ブルー体験博への参画：19件(うち新規4件) 旅行会社等との協働による旅人と地域のマッチングサービスを開始した。 インフルエンサーとコラボした動画の配信により、若者向けの観光情報の発信につながった。 (課題) ・町全体での取り組み体制の強化 ・新規体験メニューの掘り起こし ・観光施設間での周遊促進 (今後の方向性) ・町全体での取り組み共有・検討 ・商工観光連絡会の活性化による取り組み体制の強化 ・仁淀ブルー体験博への参画による新規メニューの造成 ・SNS等を活用した体験メニューの周知強化 ・主要観光施設のPR看板設置 ・吉井源太氏生誕200周年を記念した関連施設周遊企画の実施	1 体験メニューの販売促進・磨き上げ ・まち歩き等体験メニューの磨き上げ及び地域の特産品と絡めたコースづくり【1回/月】 ・観光事業者間の連携強化促進【通年】 ・仁淀ブルー体験博への参画による新規メニューの造成【9月～11月】 ・都市圏での物産観光展示会・インバウンド商談会等でのPR海外メディア等へのPR、SNS等を活用した体験メニューの周知【展示会、商談会：2回、SNS：4回】 2 誘客促進の取り組み ・商工観光連絡会の開催【年3回】 ・イベント内容の磨き上げ、イベント来場者に向けたいの町の魅力発信【通年】 ・SNS等を活用したイベントの周知【通年】 ・れんげいこうち日曜日出店事業への参加、県内外での商談会参加【日曜日：8回、商談会：2回】 ・特産品オンラインショップの運営、SNS等を活用した地元産品のPR【通年】 ・商工観光連絡会の活性化による取り組み体制の強化【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)】			R7計画	R7取り組み状況	【C(Check)】・【A(Action)】			R8計画	
			指標 出发点	R6実績	R7 到達目標			R9目標	現時点の進捗状況			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)		現状分析
観光	27	いの町本川地区での山岳観光の推進 (いの町) 【実施主体】 ・◎いの町 ・◎(一社)いの町観光協会 木の香温泉や山荘しらす、木の根ふれあいの森を拠点とし、他の観光施設や民間企業と連携して、UFOラインと呼ばれる石鎚山系の景観や山岳資源を生かした体験メニューを観光客や山歩き愛好者に提供することで、交流人口の拡大を図る。	道の駅木の香・山荘しらす・木の根ふれあいの森の利用者数 59,634人 (R4)	46,580人	61,400人	62,600人	1 観光施設と連携した体験型観光の推進と施設の整備 ・しらす野営場の整備【通年】 ・道の駅木の香等各拠点施設間の連携【通年】 2 新たな体験資源を活用した体験メニュー ・森林軌道・冬山・E-bike等の観光素材を活用した体験メニューの商品化【3月】 ・登山・トレイルランニング等のイベント開催【5回】 ・山の案内所を活用したワークショップ・ガイドイベントの造成【2回】 ・旅行会社等への情報発信、(株)ソラヤマいしづち、(一社)仁淀ブルー観光協議会と連携した旅行会社等へのセールス【通年】 ・山の案内人組織「BLU Mountino」のPRによる活躍機会の創出【4回】 ・ウェブサイト、SNSでの情報発信【通年】	1 観光施設と連携した体験型観光の推進と施設の整備 ・SNSを活用した情報発信：99回(R7.4～11月) ・いの町UFOライン活性化協議会の開催(7回) ・ふるさと納税型クラウドファンディング「UFOラインを守ろうプロジェクト」実施 →「UFOラインを守ろうプロジェクト」目標額(5,000千円)を大幅に上回る金額(13,121千円、12/25現在)を達成するとともに、UFOラインの認知度が向上 2 新たな体験資源を活用した体験メニュー ・UFOラインアタック(4/13) ・瓶ヶ森・自念子ノ頭登山ツアー ・山の案内所ワークショップ・イベント UFOライン山の案内所イベント(5/17,18) ニホンジカに食べられる山々～石鎚山系の保全に向けて～(9/20) ・四国のてっぺん酸欠マラソン(10/5)	65,660人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率： 183.3% ・対前年同期比：319.4%	S (成果) ・山岳独特の天候、気温、季節の情報等をSNSを活用してリアルタイムに情報発信することにより、安全な山岳観光が実現できている。 ・官民が連携したUFOライン活性化のための体制が構築され、活性化に向けた検討が進んでいる。 ・ふるさと納税型クラウドファンディング「UFOラインを守ろうプロジェクト」を実施し、UFOラインの整備に係る費用を調達することができた。 また、クラウドファンディングを実施することで、UFOラインの認知度向上につながった。 (課題) ・体験メニューの魅力向上 ・新たな体験及び旅行商品不足 (今後の方向性) ・体験メニューのブラッシュアップ ・地域資源を生かしたより魅力のある観光商品の造成・販売 ・山岳観光地としてのイメージを確立させるための情報発信の強化	1 観光施設と連携した体験型観光の推進と施設の整備 ・しらす野営場の整備【通年】 ・道の駅木の香等各拠点施設間の連携【通年】 ・UFOライン活性化協議会の開催【12回】 2 新たな体験資源を活用した体験メニュー ・森林軌道・冬山・E-bike等の観光素材を活用した体験メニューの商品化【2・3月】 ・登山・トレイルランニング等のイベント開催【5回】 ・山の案内所を活用したワークショップ・ガイドイベントの造成【2回】 ・体験メニューのブラッシュアップ【通年】 ・旅行会社等への情報発信、(株)ソラヤマいしづち、(一社)仁淀ブルー観光協議会と連携した旅行会社等へのセールス【通年】 ・山の案内人組織「BLU Mountino」をPRすることにより、活躍の機会を創出【4回】 ・ウェブサイト、SNSでの情報発信【通年】	
観光	28	仁淀川町滞在交流型観光の推進 (仁淀川町) 【実施主体】 ・◎仁淀川町 ・◎(株)ビバ沢渡 ・◎仁淀川町観光協会 ・指定管理者 自然の景観を生かした滞在交流型観光の拠点施設としてキャンプ場やアクティビティ施設、宿泊施設の整備を行うとともに、他の観光スポットとの周遊ルートを確認し、滞在交流型観光を推進することで地域の活性化につなげる。	キャンプ場利用者数 指標の対象：夢の森公園キャンプ場、ふれあい公園キャンプ場、秋葉の宿グランドキャンプ場 1,327人 (R4)	1,918人	1,900人	2,000人	1 滞在交流型観光の推進 (岩屋川渓谷を活用した滞在交流型観光の戦略プラン等の実践) ・まちゆうで会議の実施(4月～) ・SNSを活用した情報発信(4月～) ・メディアを活用した情報発信(4月～) ・観光協会、町内6事業者が連携した「まちゆうでグルメ」の開発・提供(5月～)	1 滞在交流型観光の推進 (岩屋川渓谷を活用した滞在交流型観光の戦略プラン等の実践) ・まちゆうで会議の実施(4月～) ・SNSを活用した情報発信(4月～) ・メディアを活用した情報発信(4月～) ・観光協会、町内6事業者が連携した「まちゆうでグルメ」の開発・提供(5月～)	1,457人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率： 131.5% ・対前年同期比：89.2%	S (成果) ・町内観光事業者による「まちゆうで会議」の実施等により、事業者間の連携が進み、町内における観光客の受入体制が強化され、「滞在交流型観光」の推進に向けて機運が高まった。 ・町内事業者間の連携により、観光客の周遊や分散につながっている。 ・県外客が圧倒的に多く、体験施設における沢渡茶の提供を通じて沢渡茶のPRにつながった。 (課題) ・地域にお金が落ちる仕組みづくり ・さらなる観光客の受入体制(宿泊施設)の整備 ・町内観光施設への周遊促進の仕組みづくり ・観光ガイドの人員体制の強化 ・アウトドア開散期の誘客促進の仕組みづくり ・観光客と地域住民との交流の仕組みづくり ・オーバーツーリズムの未然防止・抑制	1 滞在交流型観光の推進 (岩屋川渓谷を活用した滞在交流型観光の戦略プラン等の実践) ・まちゆうで会議の実施【通年】 ・滞在環境の整備【通年】 ・滞在観光コンテンツの充実【通年】 ・町内観光施設との連携による周遊プランの造成及びOTAの活用促進【通年】 ・情報発信・プロモーション【通年】 ・町内観光事業者や関係者間の連携強化【通年】	
		体験施設利用者数 指標の対象：NIYO FLY - 主要観光施設入込数 指標の対象：ゆの森(入浴含む)、宝来荘(レストラン含む)、しもの郷、秋葉の宿 32,917人 (R4)	2,077人	3,990人	4,400人	2 宿泊施設(キャンプ場含む)の整備と施設運営 (宿泊施設の整備による宿泊者の受入体制の強化) ・ゆの森の客室増に向けた改修工事等宿泊施設の整備【9月～3月】 ・キャンプ場等の整備及び指定管理者制度導入の検討【通年】 3 岩屋川渓谷を活かした滞在交流型観光施設の運営 (NIYO FLY(岩屋川渓谷吊り橋・ジップライン施設)の持続可能な経営体制の構築) ・戦略プランの実践及び検証【通年】 ・経営改善計画に係るアクションプランの確実な実行【通年】 (オーバーツーリズムの未然防止・抑制を通じた収益化の取り組み) ・町内観光スポット(ひょうたん桜、花物、安居渓谷等)の事前予約制度及び入場料徴収の導入【通年】	2 宿泊施設(キャンプ場含む)の整備と施設運営 (宿泊施設の整備による宿泊者の受入体制の強化) ・宮崎の河原対岸での滞在拠点施設の整備の検討(4月～) ・別枝地域でのグランピング施設の検討(4月～) ・ゆの森の客室増に向けた改修工事(9月～) 3 岩屋川渓谷を活かした滞在交流型観光施設の運営 (NIYO FLY(岩屋川渓谷吊り橋・ジップライン施設)の持続可能な経営体制の構築) ・(株)ビバ沢渡と町、県との運営状況等に関する定例会の実施(7月) ・ビバ散歩(岩屋川渓谷散策ツアー)の実施：3回18名参加(10月、11月) (オーバーツーリズムの未然防止・抑制を通じた収益化の取り組み) ・事前予約制度及び入場料徴収の導入に向けた検討(4月～) ・地域生活圏形成リーディング事業(国土交通省)を活用したモニターツアーの実施(11月、12月)	1,980人 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：74.4% ・対前年同期比：106.3%	C (今後の方向性) ・観光客の受入環境の整備 ・町内観光施設との連携による周遊プランの造成 ・滞在交流型観光コンテンツの充実 ・情報発信・プロモーションの強化 ・キャンプ場(吾川スカイパーク、星が窪キャンプ場)の施設整備と施設運営(指定管理者制度の導入) ・NIYO FLY(岩屋川渓谷吊り橋・ジップライン施設)の持続可能な経営体制の構築 ・岩屋川渓谷を活用した滞在交流型観光の戦略プランの実践	2 宿泊施設(キャンプ場含む)の整備と施設運営 (宿泊施設の整備による宿泊者の受入体制の強化) ・キャンプ場等の整備及び指定管理者制度導入の検討【通年】 3 岩屋川渓谷を活かした滞在交流型観光施設の運営 (NIYO FLY(岩屋川渓谷吊り橋・ジップライン施設)の持続可能な経営体制の構築) ・戦略プランの実践及び検証【通年】 ・経営改善計画に係るアクションプランの確実な実行【通年】 (オーバーツーリズムの未然防止・抑制を通じた収益化の取り組み) ・町内観光スポット(ひょうたん桜、花物、安居渓谷等)の事前予約制度及び入場料徴収の導入【通年】		

(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)】			【P(Plan)】	
			指標 出発点	R6実績	R7 到達目標			R9目標	現時点の進捗状況			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)		現状分析
観光	29	仁淀川町アウトドアリゾートプロジェクト (仁淀川町) 【実施主体】 ・〇(株)西部建設 ・仁淀川町 新たな滞在拠点施設の整備により、仁淀川の自然資源を生かしたアクティビティ施設へのさらなる誘客を図り、滞在交流型観光の推進と地域の活性化を目指す。	滞在拠点施設入込数 -	-	-	-	1 滞在交流型観光の推進 (宮崎の河原を生かした滞在拠点施設の整備等) ・施設整備及び管理運営【通年】 ・ふれあい公園キャンプ場の管理運営【通年】 2 観光客の受入体制の強化 (SUP・カヌー等の利用者拡大) ・体験メニュー開発【通年】 ・OTAを活用した商品販売【通年】 ・SNS等を活用した誘客促進【通年】 3 情報発信・プロモーション (関係機関等と連携した周遊促進の仕組みづくり) ・町内観光施設との連携による周遊計画の策定・実践【通年】 ・SNSやメディア等での情報発信の強化【通年】	1 滞在交流型観光の推進 (宮崎の河原を生かした滞在拠点施設の整備等) ・ふれあい公園キャンプ場の指定管理を受託(4月～) ・439交流館の指定管理を受託(4月～) ・宮崎の河原対岸での滞在拠点施設の整備の検討(4月～) ・事業計画の策定に向けた取り組み(産振アドバイザー制度の活用(6月～)) 2 観光客の受入体制の強化 (SUP・カヌー等の利用者拡大) ・じゃらん等のOTAを活用した受入れ(4月～) ・ナイトホテルカヤックの実施(6月) ・仁淀ブルー体験博「水上昼寝」の実施(11月) ・冬季限定「水上こたつ」の実施(12月～) 3 情報発信・プロモーション (関係機関等と連携した周遊促進の仕組みづくり) ・SNSを活用した情報発信(4月～) ・メディアを活用した情報発信(4月～) ・カメラ機器の更新(9月)	- (施設未整備のため) 22,778人 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：- ・対前年同期比：119.0%	(成果) ・キャンプ場等の指定管理の継続により、宮崎の河原周辺の受入体制の強化につながっている。 ・産振アドバイザーの活用により施設整備に向けた事業計画等の策定が着実に進んでいる。 ・情報発信の強化、体験メニューの開発等により利用者数の増加につながった。 (課題) ・荒天時やアウトドア閑散期の誘客促進 ・ハイシーズンにおける観光客の受入体制 ・町内観光施設等への周遊促進 (今後の方向性) ・荒天時やアウトドア閑散期に対応可能な施設整備やアクティビティの造成 ・周遊プランの造成	1 滞在交流型観光の推進 (宮崎の河原を生かした滞在拠点施設の整備等) ・施設整備及び管理運営【通年】 ・ふれあい公園キャンプ場の管理運営【通年】 2 観光客の受入体制の強化 (SUP・カヌー等の利用者拡大) ・体験メニュー開発【通年】 ・OTAを活用した商品販売【通年】 ・SNS等を活用した誘客促進【通年】 3 情報発信・プロモーション (関係機関等と連携した周遊促進の仕組みづくり) ・町内観光施設との連携による周遊計画の策定・実践【通年】 ・SNSやメディア等での情報発信の強化【通年】	
観光	30	佐川町の歴史と文化を生かした観光の推進 (佐川町) 【実施主体】 ・〇佐川町 ・〇(一社)さかわ観光協会 ・〇佐川町内の地域づくり団体・個人 歴史的な街並みの整備を行うとともに、観光資源の効果的な活用により、「歴史と文教のまち・佐川」の魅力をもっと感じられるまちづくりを行政・観光協会・地域が一体となって進める。	上町地区への入込客数 30,644人 (R4)	128,891人	100,000人	100,000人	1 観光資源の利活用、おもてなしの体制づくり ・歴史的な遺産や街並みの維持・管理、町内施設等を周遊する仕掛け作り、パンフレット・HP等の活用、関係機関との連携による情報共有・情報発信等【通年】 ・牧野公園を核とした「まちまるごと植物園」構想の展開【通年】 ・町歩きガイドの育成・確保、外国人観光客の受入体制の強化に向けた勉強会の実施、ガイドメニューの充実化検討【通年】 (焼酎蔵の利活用) ・施設管理事業者の選定【7月】 ・基本設計、実施設計の策定【8月～3月】 ・施設整備【R8】 (青山文庫の改修検討) ・改修内容の検討【通年】	1 観光資源の利活用、おもてなしの体制づくり ・「牧野博士生誕祭」の開催(4/19、20) ・「『牧野富太郎の聖地を歩く』虚空蔵山フクリンササユリ編」の開催(6/14) ・「さかわかき氷街道2024」の開催(7/1～9/30) ・「まちまるごと植物園」事業による草花の植栽会、お手入れ会の実施 ・町歩きガイド養成講座の実施 →ガイド候補者を数名確保 ・町歩きガイドの英語勉強会の実施(毎週水曜日) ・「酒蔵ロード劇場2025」の開催(11/15) (焼酎蔵の利活用) ・基本設計契約(4月) ・指定管理候補者の選定プロポーザルの実施、決定(7月) (青山文庫の改修検討) ・特になし	62,347人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：106.9% ・対前年同期比：67.8% 2,414人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：72.6% ・対前年同期比：127.6%	(成果) ・町歩きガイドの養成講座を実施することで、ガイド候補者を数名確保できた。 ・町歩きガイドでは毎週水曜日に英語の勉強会を実施していることもあり、インバウンド(英語)の対応ができています。 ・「まちまるごと植物園」事業に町民も参加し、官民協働で植物に親しみ、大切に守り育てる活動となっている。 ・焼酎蔵の整備・活用を行う指定管理候補者が決定した。 (課題) ・観光客は来訪しているものの観光客自身で町歩きすることが多く、町歩きガイド利用者数が伸びなやみ ・比較的若い世代の町歩きガイド養成講座の受講者に、ガイド候補者にはなってもらえないもの、仕事をしている世代であり、すぐにガイドとして動いて貰うことが困難 ・台湾からの観光客への通訳(英語での町歩きガイドは対応できるもの、台湾からの観光客には通訳(観光ツアーに同行する通訳)を介したガイドしかなかった) (今後の方向性) ・増える外国人観光客への対応の充実化を目指した語学研修の継続 ・焼酎蔵の活用について、指定管理候補者の意見を聞きながら基本設計を作成(2月) ・町歩きガイドの育成・確保、外国人観光客の受入体制の強化に向けた勉強会の実施、ガイドメニューの充実に向けた検討 ・焼酎蔵の利活用について、実施設計と改修工事を同時に実施するデザインビルド方式によりR8年度当初から事業者選定のプロポーザルを実施予定	1 観光資源の利活用、おもてなしの体制づくり ・歴史的な遺産や街並みの維持・管理、町内施設等を周遊する仕掛け作り、パンフレット・HP等の活用、関係機関との連携による情報共有・情報発信等【通年】 ・牧野公園を核とした「まちまるごと植物園」構想の展開【通年】 ・町歩きガイドの育成・確保、外国人観光客の受入体制の強化に向けた勉強会の実施、ガイドメニューの充実に向けた検討【通年】 (焼酎蔵の利活用) ・デザインビルド方式によるプロポーザル【4月】 ・実施設計及び改修工事の実施【6月～】 ・施設完成予定【R9中】 (青山文庫の改修検討) ・改修内容の検討【通年】 2 体験型観光の推進 ・(一社)仁淀ブルー観光協議会主催の体験型博覧会への参加者増に向けた体験メニューの磨き上げ、常設体験型観光メニューの実施検討【通年】	

(2)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	
観光業	31	越知町の「アウトドアなまち」体験型観光の推進 (越知町) 【実施主体】 ・◎越知町 ・◎(株)スノーピーク ・◎越知町観光協会 仁淀川でのカヌー・ラフティングや横倉山などの地域の観光資源を組み合わせた体験型観光のメニューづくりや地場産品等を活用した商品の販売拡大により、仁淀川と横倉山の全国発信と観光客誘致による交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。	カヌー・ラフティング利用者数	1,728人	2,200人	2,400人	1 カヌー・ラフティングの利用者拡大 県内外へのPR ・ガイド確保に向けた情報発信【通年】 ・OTAを活用した商品販売【通年】 ・北海道滝上町との児童交流によるラフティングの受入れ【7月】 2 キャンプ場の運営と誘客促進 スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド及びスノーピークかわの駅おちの安定運営とさらなる誘客 ・施設の管理、利用者の状況に応じた店舗スタッフの募集、確保【通年】 ・各メディアを活用した情報発信による誘客 進、スノーピーク会員への訴求【通年】 ・企業研修等誘致による新規顧客の獲得【通年】 ・グランピングイベント等の高価格帯商品の販売【通年】 ・かわの駅での定期的なマルシェ開催【通年】 3 横倉山のさらなる魅力向上 横倉山自然の森博物館の活用 ・SNSやHPを活用した情報発信【通年】 ・企画展、観察会の実施【通年】 横倉山トレッキングツアーの充実 ・SNSやHPを活用した情報発信【通年】 ・トレッキングツアーの魅力向上(勉強会等を通じたガイドの育成、テーマを設けたツアーの実施等)【通年】	1 カヌー・ラフティングの利用者拡大 ・各メディアを活用した情報発信【通年】 ・OTAを活用した商品販売【通年】 ・北海道滝上町との児童交流によるラフティングの受入れ(7/30) ・仁淀ブルー体験博による高価格帯商品の販売(9/27～28)	1,589人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：72.2% ・対前年同期比：92.1%	C (成果) ・町内や流域内でも類似の事業者や競合先が増えたにもかかわらず、各メディアを活用した情報発信やOTAを活用した商品販売により、カヌー・ラフティング利用者数はオープン時の7割～8割程度を維持できている。 (課題) ・平日の稼働率向上 ・カヌー事業の継続 (今後の方向性) ・企業研修等の活用促進やSNSを活用した情報発信によるさらなる集客の促進 ・カヌー事業継続方法の検討	1 カヌー・ラフティングの利用者拡大 県内外へのPR ・ガイド確保に向けた情報発信【通年】 ・OTAを活用した商品販売【通年】 ・北海道滝上町との児童交流によるラフティングの受入れ【7月】 ・カヌー事業継続方法の検討【通年】				
			キャンプ場利用者数	6,938人	11,030人	11,090人		2 キャンプ場の運営と誘客促進 ・各メディアを活用した情報発信、スノーピーク会員への訴求【通年】 ・企業研修(愛媛トヨタ社員研修)の受け入れ(5/8、9) ・企業(神戸トヨペット)による貸し切りグランピングイベントの開催(5/24、25) ・仁淀ブルー体験博による高価格帯商品の販売(9/27～28) ・インフルエンサーと連携した情報発信(6/23、10/16) ・かわの駅でのマルシェ開催(4/12、13、5/24、25、9/13、14、15、10/4、5、11/1、2、3)	4,815人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：74.8% ・対前年同期比：92.9%		C (成果) ・町内や流域内で類似のキャンプ場など競合先が増え、またキャンプブームが下火になっているにもかかわらず、キャンプ場の利用者数やかわの駅おちのレジ通過者数は、各メディアを活用した情報発信や企業研修等の受入れにより、オープン時の7～8割程度を維持できている。 (課題) ・客単価の向上 ・新規顧客の獲得 ・イベント等による集客促進 ・かわの駅宿泊施設「住箱」の稼働率向上 (今後の方向性) ・グランピングイベント等の高価格帯商品の販売による客単価の向上 ・イベント出店や企業研修誘致による新規顧客の獲得 ・かわの駅におけるイベント開催 ・まきのさんの道の駅・佐川等の周辺施設との連携 ・住箱の稼働率向上に向け産振アドバイザー制度の活用を検討	2 キャンプ場の運営と誘客促進 スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド及びスノーピークかわの駅おちの安定運営とさらなる誘客 ・施設の管理、利用者の状況に応じた店舗スタッフの募集、確保【通年】 ・各メディアを活用した情報発信による誘客促進、スノーピーク会員への訴求【通年】 ・インフルエンサーと連携した情報発信【通年】 ・企業研修等誘致による新規顧客の獲得【通年】 ・グランピングイベント等の高価格帯商品の販売【通年】 ・かわの駅での定期的なマルシェ開催【通年】			
			かわの駅おちレジ通過者数	14,782人	27,000人	34,000人		9,832人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：62.4% ・対前年同期比：96.4%	D (課題) ・客単価の向上 ・新規顧客の獲得 ・イベント等による集客促進 ・かわの駅宿泊施設「住箱」の稼働率向上 (今後の方向性) ・グランピングイベント等の高価格帯商品の販売による客単価の向上 ・イベント出店や企業研修誘致による新規顧客の獲得 ・かわの駅におけるイベント開催 ・まきのさんの道の駅・佐川等の周辺施設との連携 ・住箱の稼働率向上に向け産振アドバイザー制度の活用を検討			9,823千円 (R4)	8,038千円	11,300千円	12,500千円
			かわの駅おち販売額	8,038千円	11,300千円	12,500千円		4,354千円 (R7.4月～9月) ・R7到達目標達成率：77.1% ・対前年同期比：94.3%				C (成果) ・博物館入館者数は「らんまん」特需(R5)が終わったことにより半減しているが、企画展の実施やSNSを活用した情報発信等により、安定した集客につながっている。 (課題) ・継続的に来館してもらえするための仕組みづくり (今後の方向性) ・企画展や観察会の実施 ・SNSやHPを活用した情報発信	5,072人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：84.4% ・対前年同期比：81.2%	9,470人 (R4)	8,722人
横倉山自然の森博物館入館者数	8,722人	10,300人	10,900人	横倉山トレッキングツアーの充実 ・SNSやHPを活用した情報発信【通年】 ・トレッキングツアーの魅力向上(勉強会等を通じたガイドの育成、テーマを設けたツアーの実施等)【通年】	横倉山トレッキングツアーの充実 ・SNSやHPを活用した情報発信【通年】 ・ガイド勉強会の実施(8/14、9/19、10/7、11/20) ・横倉山ガイドミッションの地域おこし協力隊が着任(8/1～)	横倉山トレッキングツアーの充実 ・SNSやHPを活用した情報発信【通年】 ・トレッキングツアーの魅力向上(勉強会等を通じたガイドの育成、テーマを設けたツアーの実施等)【通年】	横倉山トレッキングツアーの充実 ・SNSやHPを活用した情報発信【通年】 ・トレッキングツアーの魅力向上(勉強会等を通じたガイドの育成、テーマを設けたツアーの実施等)【通年】	横倉山自然の森博物館の活用 ・SNSやHPを活用した情報発信【通年】 ・企画展、観察会の実施【通年】		横倉山自然の森博物館の活用 ・SNSやHPを活用した情報発信【通年】 ・企画展、観察会の実施【通年】					

(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			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
観光	32	日高村の地域資源を生かした体験型観光等の推進 (日高村) 【実施主体】 ・◎(一社)日高村観光協会 ・日高村 仁淀川や猿田洞、日下川貯水池、新日下川放水路等の日高村ならではの特色を生かした体験型観光の推進や、小村神社秋の大祭等の特色あるイベントの実施により、交流人口の拡大を図り、地域の活性化を目指す。	体験参加 人数 2,319人 (R4)	1,377人	2,600人	2,700人	1 観光情報の発信及び観光事業の推進体制強化 ((一社)日高村観光協会を中心とした情報発信) ・観光案内所への来客や問い合わせへの対応、観光情報の一元化によるHPやSNS等での情報発信、各種メディアの活用【通年】 (日下駅の観光拠点施設化) ・日下駅を核とした観光客の受入態勢の整備【通年】 2 体験型観光の推進 (体験観光メニュー等の磨き上げ) ・日下川調整池、新日下川放水路を活用したインフラツーリズムなどの教育旅行向けツール整備や販路開拓に向けた取り組み【通年】 ・ガイド人材の育成及び発掘、村内事業者間の連携による周遊プランの造成【通年】	1 観光情報の発信及び観光事業の推進体制強化 ((一社)日高村観光協会を中心とした情報発信) ・観光案内所への来客や問い合わせへの対応、観光情報の一元化によるHPやSNS等での情報発信、各種メディアの活用【通年】 (日下駅の観光拠点施設化) ・パンフレット配置等による観光案内 ・観光列車のお手振り、よさこい鳴子踊り等でのおもてなし【通年】 ・台湾観光列車(月2回)、日本観光列車(週2~3回) ・観光列車の駅停車時間に特産品販売(一部試飲・試食あり)	1,173人 (R7.4月~10月) ・R7到達目標達成率：77.3% ・対前年同期比：118.6%	C	(成果) ・各種イベント等のタイムリーな情報発信によりHP、SNS等の閲覧数、アクセス数が年々増加している。 ・観光案内所への来客や問い合わせへの対応、観光列車へのお手振り等の歓迎の取り組みが、駅舎での特産品購入に貢献している。 ・HPやSNS等での情報発信の取り組み等により、インフラ施設である放水路を活用した体験観光受入数が増加している。 ・日高メシふすていばる、小村神社秋の大祭、ヌオー(高知だいきボケモン)との撮影会等を同時開催すること等により、相乗効果を生み、前年度を超える来場者数となった。 (課題) ・長期滞在や周遊促進につながる情報発信の強化 ・日下駅舎の活用 ・年間を通じた体験観光人数の増加、小村神社周辺イベントの来場者増加 (今後の方向性) ・イベント等の情報発信・広報支援 ・日下駅に設置したキャラクター(ヌオー)を活用したマンホールによる誘客の仕組みづくりの検討	(日下駅の観光拠点施設化) ・日下駅を核とした観光客の受入態勢の整備【通年】
小村神社 周辺イベント 来場者数 2,180人 (R4)	2,850人	3,000人	3,500人	(体験観光メニュー等の販売促進) ・(一社)仁淀ブルー観光協議会と連携した旅行会社等へのセールス及び情報発信【通年】 3 小村神社周辺イベントの企画・実施 (小村神社周辺資源を活用したイベント等の開催) ・イベントの企画・実施及び情報発信、(一社)仁淀ブルー観光協議会との連携によるプロモーション強化、親水公園等の整備・活用【通年】	(体験観光メニュー等の販売促進) ・(一社)仁淀ブルー観光協議会と連携した旅行会社等へのセールス及び情報発信【通年】 ・インフラツーリズムなど日高村の地域資源を活用した教育旅行向けパンフレット作成、発行(~R8.3) ・放水路での地下クルーズについてモニター扱いから一般募集へ(~R8.3)	4,196人 (R7.4月~11月) ・R7到達目標達成率：209.8% ・対前年同期比：155.4%	S	(体験観光メニュー等の販売促進) ・(一社)仁淀ブルー観光協議会と連携した旅行会社等へのセールス及び情報発信【通年】 3 小村神社周辺イベントの企画・実施 (小村神社周辺資源を活用したイベント等の開催) ・イベントの企画・実施及び情報発信、(一社)仁淀ブルー観光協議会との連携によるプロモーション強化、親水公園等の整備・活用【通年】				

(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							
									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	33	<p>日高村能津地区における交流人口の拡大と地域の活性化 (日高村)</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎(株)屋形船仁淀川 ◎(一社)能津未来 ◎高知FORESTVISION(株) ・日高村 <p>清流仁淀川の観光屋形船や集落活動センターミライエ、精油製造体験施設など、能津地区の魅力的な観光拠点づくりを行い、観光客の増加により地域の賑わいづくりや地域の活力の維持・向上を図ることにより地域の活性化につなげる。</p>	屋形船乗船者数	11,614人	7,250人	8,000人	<p>1 観光客の受入態勢の充実 (ツアー客の受入強化)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雨天時の屋形船の代替メニューの作成等の検討【通年】 ・ミライエでの昼食や土産物の提供【通年】 ・村内事業者と連携した観光商品づくり【通年】 ・産振アドバイザー制度の活用提案、県主催の研修会等の紹介【通年】 <p>(屋形船遊覧ガイドの掘り起こし・スキルアップ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガイド募集チラシの配布【通年】 ・ガイド研修会の開催、ガイド組織間での連携、魅力的な観光商品の造成【通年】 	<p>1 観光客の受入態勢の充実 (ツアー客の受入強化)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)屋形船仁淀川 ・台湾ツアー客の受入れ好調(ほぼ半数が台湾ツアー客) ・雨天時等欠航の際の代替メニュー(放水路見学)について村観光協会と調整 ・予約取りまとめシステムのデジタル化協議(9/9、12/5) ・(一社)能津未来 ・屋形船仁淀川等での弁当の提供数：1,570食(4月～11月) ・バギー、カヤック、SUPの体験者数：478人(4月～11月) ・ミライエのカフェにおける新規メニューの開発 ・販売及び物販(お土産物等)コーナーの改善(中山間地域振興アドバイザー事業活用(全5回(6～7月)) ・能津花火大会当日限定メニューの販売(8/16) ・鮎の加工品開発(R8.1月予定) <p>(屋形船遊覧ガイドの掘り起こし・スキルアップ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガイド動画(日本語)の撮影(12/3)、編集(R8.3予定) 	<p>9,703人 (R7.4月～11月)</p> <p>・R7到達目標達成率：200.8%</p> <p>・対前年同期比：116.5%</p>	S	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)屋形船仁淀川 ・台湾ツアー客の受入れが好調で乗船客数が大幅に増加している。乗船者数：9,703人(4月～11月)(対前年同期比：116.5%) うち、台湾ツアー乗船者数：3,863人(4月～11月)(対前年同期比：123.4%) ・村観光協会との調整により、雨天時等欠航の際の代替メニューとして放水路見学が実現した。 ・産振アドバイザーを導入(R6)して整備した台湾客歓迎グッズや台湾語の音声ガイド等により、屋形船へのツアーメニューの定番化が図られている。 ・予約システムの構築により、常時予約が可能になった。 ・(一社)能津未来 ・屋形船乗船客の増加等により、弁当提供が増加している。 ・中山間地域振興アドバイザー制度を活用し、土産物コーナーのリニューアルや新規カフェメニューを開発・販売した。 ・SNS情報発信等の取り組みにより、バギー、カヤック、SUPの体験者数が増加している。体験者数：478人(4月～11月)(対前年同期比：162.0%) <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ツアー客の村内周遊の促進 ・高知FORESTVISION(株)の精油の販売拡大・取引先の確保 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ツアー会社等に向けた情報発信・PRの強化 ・高知FORESTVISION(株)の精油の販売拡大に向けた営業強化 ・(株)屋形船仁淀川での予約システムの活用(R8.4月～) 	<p>5,723千円 (R7.5月～11月)</p> <p>・R7到達目標達成率：32.7%</p> <p>・対前年同期比：216.6%</p>	D	<p>2 利用者の満足度向上 (魅力的な観光商品の造成・精油の販売促進)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・精油の販路開拓・販売促進に向けた取り組み【通年】 ・精油製造体験事業の受入れと誘客へ向けた取り組み【通年】 ・外国人旅行者に対応した体験観光プランの造成【通年】 ・地域事業者が連携した観光プランの造成【通年】 ・産振アドバイザー制度の活用提案、土佐の観光創生塾等の紹介【通年】 <p>2 利用者の満足度向上 (魅力的な観光商品の造成・精油の販売促進)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知FORESTVISION(株) ・高知県産材料から80種類以上の精油商品を製造 ・R6年度に活用した産振アドバイザー事業の発展により、東京の会社の社長が商品開発に向け現場視察(5月) ・今後の営業活動及び販路開拓に向け、工業技術センターで機能性等の成分分析開始(7月) ・他社の新商品開発に向けた原料提供(6、8、11月) ・佐川高校との連携による新商品を「まきのさんの道の駅・佐川」等で販売(5月) ・ライフスタイルブランドを展開する会社社長(関西)が商品開発に向け現場視察(8月) ・個人及び企業向け卸販売のECサイト開設(R8.1月予定) <p>3 国内外に向けた情報発信 (観光客誘致のための情報発信の強化)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・OTAを活用した商品販売の継続【通年】 ・(一社)日高村観光協会や(一社)仁淀ブルー観光協議会と連携した情報発信、ホームページ、SNSの活用【通年】 ・イベント情報等の広報支援、各種支援制度の情報提供【通年】 ・高知FORESTVISION(株)の精油の販売拡大に向けた営業強化【通年】 <p>(観光客誘致のための情報発信の強化)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・OTAを活用した商品販売の継続【通年】 ・(一社)日高村観光協会や(一社)仁淀ブルー観光協議会と連携した情報発信、ホームページ、SNSの活用【通年】 ・イベント情報等の広報支援、各種支援制度の情報提供【通年】 ・高知FORESTVISION(株)の精油の販売拡大に向けた営業強化【通年】 	<p>精油関係事業の売上高</p> <p>会計年度5月～4月(R5.4月精油製造開始)</p> <p>4,020千円</p> <p>30,000千円</p> <p>30,000千円</p>	<p>1 観光客の受入態勢の充実 (ツアー客の受入強化)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・予約取りまとめシステムの活用【通年】 ・雨天時の屋形船の代替メニューの作成等の検討【通年】 ・ミライエでの昼食や土産物の提供【通年】 ・村内事業者と連携した観光商品づくり【通年】 <p>(屋形船遊覧ガイドの掘り起こし・スキルアップ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガイド募集チラシの配布【通年】 ・ガイド研修会の開催、ガイド組織間での連携、魅力的な観光商品の造成【通年】 <p>2 利用者の満足度向上 (魅力的な観光商品の造成・精油の販売促進)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・精油の販路開拓・販売促進に向けた取り組み【通年】 ・精油製造体験事業の受入れと誘客へ向けた取り組み【通年】 ・外国人旅行者に対応した体験観光プランの造成【通年】 ・地域事業者が連携した観光プランの造成【通年】 <p>3 国内外に向けた情報発信 (観光客誘致のための情報発信の強化)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・OTAを活用した商品販売の継続【通年】 ・(一社)日高村観光協会や(一社)仁淀ブルー観光協議会と連携した情報発信、ホームページ、SNSの活用【通年】 ・イベント情報等の広報支援、各種支援制度の情報提供【通年】 ・高知FORESTVISION(株)の精油の販売拡大に向けた営業強化【通年】

【重点】 APNo.15 日高村におけるクラフトビール工房を軸にした交流人口の拡大と地域の活性化

＜仁淀川地域本部＞

分野/実施地域	商工業 / 日高村
実施主体	◎(株)BREWSHIDO、日高村
APへの位置付け	R7.4月

第5期(R6~R9)				評価※ (達成率)
指標	出発点	R8目標	R9目標	
クラフトビール等販売額 (3月~2月)	—	17百万円	25百万円	—
醸造所ツアー参加人数 (3月~2月)	—	144人	288人	—

※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

日高村の農産物を活用したクラフトビールを製造し、県内外への販路拡大を図るとともに、観光や宿泊業等と連携しながら、地域活性化及び観光交流人口の拡大につなげる。



主なスケジュール	R7	R8	R9
醸造所の整備及び製造販売体制の強化	施設整備・酒造免許取得	製造・販売	
		人材確保	
交流人口拡大に向けた取り組み		醸造所見学ツアー受入れ	
		パブ運営	

現状と課題

【現状】

- (1)スコットランドで18ヶ月間自家醸造を行い、29種類のビール製造及び独自レシピを開発(R2~R4)
- (2)日高村の地域おこし協力隊として起業に向けた活動を行うなかで、仁淀川町の Mukai Craft Brewingでの研修や日本各地の醸造所32カ所を視察(R4~)
- (3)醸造施設を建設する土地を確保(R6)
- (4)専門家の助言を受けながら事業計画を作成(R6)
- (5)卸売顧客確保、販路拡大に向けた取り組み(R6~) ※R7産振補助金(ステップアップ事業)活用 (関東・関西・中国地方にあるスコティッシュパブやクラフトビール専門酒店等を訪問)
- (6)活動拠点となる醸造施設の整備(R8.3月完成予定) (地域経済循環創造事業交付金(総務省)R7.7月採択)

【課題】

- ・酒類製造免許取得申請に必要な醸造施設の整備
- ・製造及び販売に関する人材の確保
- ・販売先の確保
- ・副原料の調達先の確保、地域との連携強化
- ・観光交流人口の拡大に向けた取り組み
- ・ビールの製造過程で発生するモルト粕の堆肥への活用



R8年度(第5期ver.3)における取り組みの内容

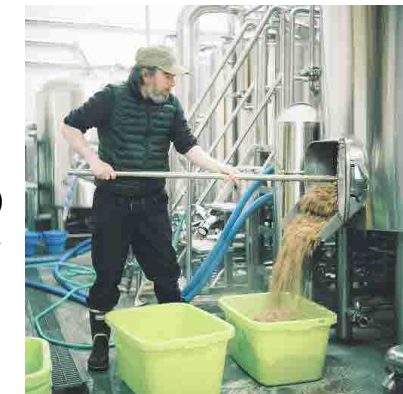
新(1)製造・販売体制の強化

- ・地域おこし協力隊の確保 (任期終了後は雇用を想定)
- ・商談会等への出展や営業活動による、県内外のクラフトビールを多く取り扱う酒屋や専門店を中心とした販路の確保
- ・副原料となる地域資源の掘り起こし
- ・パブ運営の開始(R8.7月頃)



新(2)周辺施設との連携による日高村の特色を生かした観光推進と地域の活性化

- ・村内外イベント出店による情報発信
- ・地域の特色や海外の文化を発信し、観光客を誘致
- ・バリアフリーデザインの醸造所見学ツアーの実施 (ビール醸造工程に加え、日高村の水害の歴史や地域コミュニティの紹介も行うオリジナリティあふれるツアーを造成)
- ・英語等の語学力を生かしたインバウンド客の積極的な受入れ
- ・醸造所から出るモルト粕を堆肥化し、地域農業に活用



[重点] APNo.21 仁淀川町の町内資源を活用したジン・ウイスキーのブランド化による地域の活性化 <仁淀川地域本部>

分野/実施地域	商工業 / 仁淀川町
実施主体	◎(株)高知ウイスキー、仁淀川町
APへの位置付け	R7.4月

第5期(R6~R9)							評価※ (達成率)
指標	出発点 (R6)	R6実績	R7実績 (4月~10月)	R7目標	R8目標	R9目標	
ジン・ウイスキー 売上高	232万円	232万円	120万円	713万円	2,426万円	3,639万円	D (28.9%)

※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

清流仁淀川の水と町内資源を活用し、製造したジン・ウイスキーの国内外への販路開拓に取り組むことで、地域の所得向上を図るとともに地域ブランドの確立を目指す。

榊 sakaki XIX ジン(紀州熊野蒸留所)
※IWSC2023 スピリッツ部門 金賞受賞



主なスケジュール	R7	R8	R9
生産体制の構築	施設整備 酒類製造免許の申請・取得	施設稼働 地域おこし協力隊等を活用した人材確保	
商品開発等	新商品の開発・販売 SNS等を活用した情報発信		

現状と課題

【現状】

- ・(株)高知ウイスキーを設立(R6.4)
- ・町産ボタニカル(山椒、ゆず、香り米、文旦)などを使ったジン「BLUE GIN IMUA」の販売(R7.1~)
- ・地域経済循環創造事業交付金の交付申請(R7.5)、交付決定(R7.9)、着工(R7.11~)
- ・酒類製造免許取得に向けた産振アドバイザー制度の活用(R7.5~)
- ・池川茶及び沢渡茶を使ったジン「ニヨドド」の開発・販売(R7.8~)
- ・大阪・関西万博への出展(R7.8)
- ・ゴジラとコラボしたウイスキー「神羅」「海樹」の開発・販売(R7.9~)
- ・蒸留所の施設整備開始(R7.11~) R8.3完成予定

【課題】

- ・酒類製造免許取得申請に必要な蒸留施設の整備
- ・製造及び販売に関する人材の確保
- ・ブランドの確立
- ・副原料の調達先の確保

R8年度(第5期ver.3)における取り組みの内容

新 (1) 製造・販売体制の強化

- ①製造・販売体制の強化
 - ・人材の確保(地域おこし協力隊や移住施策など)
- ②品質管理と衛生管理の確立
 - ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施

新 (2) 販路拡大

- ①ブランド力向上に向けた取り組み
 - ・これまでに手がけた各種の受賞商品(ジン榊、神息ウイスキー等)づくりを生かした地域ブランドの商品開発
 - ・各種コンテンツとのコラボ商品の開発
- ②販路開拓・販売促進に向けた取り組み
 - ・商談会等への出展による販路拡大、テストマーケティング等による販促活動
 - ・イベント出展による情報発信、町内事業者と連携したイベント開催
- ③副原料となる新素材の発掘と新商品開発
 - ・地域資源の掘り起こし、試作品づくり・商品化の実現
 - ・科学的根拠を用いた品質評価(新商品の味覚・官能検査等)の検討

(3) 情報発信・プロモーション

- ①認知度向上に向けた情報発信・プロモーション
 - ・SNSやメディア等を通じたPR



BLUE GIN IMUA、ニヨドド



しんら
神羅

うみき
海樹

[重点] APNo.22 さかわの地乳(ぢちち)ブランドの再構築による販路拡大

<仁淀川地域本部>

分野/実施地域	商工業 / 佐川町
実施主体	◎(有)吉本乳業、◎(株)YOKOBATAKE-ice、地元商工業者、地元酪農家、佐川町商工会、佐川町、JA高知県(仁淀川地区)
APへの位置付け	H21.4月

第5期(R6~R9)							評価※1 (達成率)
指標	出発点 (R4)	R6実績	R7実績	R7目標	R8目標	R9目標	
(有)吉本乳業 牛乳類商品販売額 (8月~7月)	1.15億円	1.16億円	1.09億円 (8月~7月)	1.35億円	1.45億円	1.57億円	C (80.7%)
(株)YOKOBATAKE-ice 牛乳加工品販売額 (1月~12月)	2,269万円	3,782万円※2	3,697万円 (1月~11月)	5,500万円	5,800万円	6,000万円	C (73.3%)

※1 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
 ※2 会計年度：牛乳加工品販売額のR6実績までは12月末決算、R7からは11月末決算

事業概要

佐川町の特産である「さかわの地乳(ぢちち)」を使い、地元の事業者が特長のある商品づくりを行うとともに、販売促進のための仕組みを構築することで、さかわの地乳(ぢちち)ブランドを再構築し、地産外商の推進による外貨の獲得を目指す。



主なスケジュール	R7	R8	R9
(有)吉本乳業、(株)YOKOBATAKE-ice 地乳プロジェクト推進会議	販売・販路拡大に向けた商談会出展、試飲会・PRイベント等の開催		
(株)YOKOBATAKE-ice 加工場整備	産振補助金 申請及び採択	施設整備	新加工場稼働

現状と課題

【現状】

- ◎(有)吉本乳業
 - ・県内外量販店にて地乳試飲会を実施
- ◎(株)YOKOBATAKE-ice
 - ・土佐FBCの受講(R7.7~)
 - ・産振補助金審査会(R8.3)を目指し事業計画書のブラッシュアップを実施
- ◎(有)吉本乳業、◎(株)YOKOBATAKE-ice、地元商工業者、佐川町、佐川町商工会
 - ・「地方銀行フードセレクション2025(東京ビッグサイト)」に吉本乳業とYOKOBATAKE-iceが合同出展(R7.11)
 - ・コロナ禍後初となる「地乳まつり」の実施(R8.1)

【課題】

- ◎(有)吉本乳業
 - ・原材料や資材の値上がりに伴う商品への価格転嫁による宅配契約の減少や量販店等での売上の伸び悩み
- ◎(株)YOKOBATAKE-ice
 - ・現状の加工施設、製造設備では生産能力が限界に達しており、新たな受注や提案があるものの、現状では販路拡大が困難

R8年度(第5期ver.3)における取り組みの内容

(1)牛乳製造施設の持続可能な経営基盤の確立・強化及び販路拡大

- ◎(有)吉本乳業
 - ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施
 - ・県内外量販店での地乳試飲会の実施(高質系牛乳としてブランド化を目指す)
- ◎(有)吉本乳業、◎(株)YOKOBATAKE-ice、地元商工業者、佐川町、佐川町商工会
 - ・地乳プロジェクト推進会議の継続
 - 町内事業者への積極的な参画の呼びかけによる推進体制の強化、宣伝方法の検討、販促物の作成、地乳PRイベント等の開催
 - ・商談会等への出展、プロモーション活動の実施
 - ・加工品の開発及び磨き上げ



(2)さかわの地乳(ぢちち)を使った加工品の開発及び販売促進

- (牛乳加工品増産に伴う生産体制及び衛生管理体制の強化)
- ◎(株)YOKOBATAKE-ice
 - ・加工場新設及び製造設備の整備(産振補助金活用予定)
 - ・新加工場完成による衛生管理の強化及び生産の拡大(R9~)

