

幡多地域アクションプランの 進捗状況確認資料

幡 多 地 域 本 部
令和8年1月23日（金）

幡多地域アクションプランの進捗状況確認資料

R8.1.23

幡多地域本部

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30項目のアクションプランごとに実行支援チームを編成し、市町村や事業者と事業推進に向けた協議や進捗管理を行うとともに、各種支援制度等を活用しながらそれぞれの目標の達成に向けて取り組みを進めている。

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

農業分野

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

また、畜産関係では、四万十市西土佐地域で「四万十牛」の生産拡大に向けた土地の造成と新たな牛舎の建築を進めており、今後のさらなる増頭を見据えて一層の販路拡大に取り組んでいく。

水産業分野

メジカ等の地域資源を活用した加工品の増産に向けて、産振補助金を活用した生産体制の強化に取り組んでいる。

また、各事業者が、「食のイノベーションベース」等を活用した新商品の開発または既存商品の改良により、多様な商品を展開しており、商談会への積極的な参加や、地元における様々なイベントの開催により、地域産業の活性化や販路拡大につながっている。今後も一層の認知度向上や販路の拡大に取り組んでいく。

商工業分野

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

また、道の駅や地域の拠点施設等では、定期的なイベントを通じて誘客促進や交流人口の拡大、地元製品の認知度向上に取り組んでいる。今後は、各施設間の連携強化を図るとともに、宿毛市における物産館の整備や、大月町における既存施設の改修など、各施設の一層の機能の充実に取り組む。

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

観光分野

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

また、(一社)幡多広域観光協議会では、国際基準に準拠した「日本版持続可能な観光ガイドライン」に沿った取り組みを続けており、今年9月には、黒潮町が県内初となる「持続可能な観光の国際認証(グリーン・デスティネーションズトップ100)」を取得している。幡多地域でのインバウンドの受入体制の強化等に向けて、この認証を活かした観光地域づくりに引き続き取り組んでいく。

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

分野/実施地域	商工業 / 宿毛市
実施主体	◎宿毛市
APへの位置付け	R4.4月

指標	出発点 (R5)	第5期(R6~R9)					評価※ (達成率)
		R6実績	R7実績 (4月~9月)	R7目標	R8目標	R9目標	
売上高	2,126万円	1,913万円	1,032万円	2,500万円	2,600万円	3,150万円	C (82.6%)
レジ通過者数	1.9万人	2.0万人	1.0万人	2.8万人	3.2万人	4.2万人	C (71.4%)

※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

R5.5月にリニューアルした道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点として、地元特産品等の販売を促進するとともに、宿毛まちのえき「林邸」等との連携を通じて情報発信拠点としての機能強化を図り、交流人口の拡大と地域経済のさらなる活性化を目指す。



主なスケジュール	R7	R8	R9
施設整備及び体制強化	計画策定・実施設計	施設整備	物産館稼働
特産品等の販売促進	イベントの開催	グルメ商品の開発	グルメ商品の販売
道の駅を核とした市内周遊促進の強化	情報発信の強化		
	周遊促進事業の実施		

現状と課題

【現状】

〈道の駅「すくもサニーサイドパーク」〉

・施設の老朽化や利用者ニーズとの乖離による集客力の低下を背景に、R5.5月にリニューアル

・キャンプ場・RVパークの設置、月例イベントの開催

⇒ 宿毛市への入込数が増加

改修前(R3) 改修後(R5) 現状(R6)

103,073人 ⇒ 277,668人 ⇒ 337,271人(宿毛市)

50,000人 ⇒ 191,100人 ⇒ 216,091人(道の駅)

【課題】

・物販スペースが狭く、宿毛ならではの特産品等を求める観光客や地域住民のニーズに応えていない

⇒ リニューアルによる集客力アップを地域経済の活性化に結びつけるため、物販や観光を核とした魅力発信を強化

R8年度(第5期ver.3)における取り組みの内容

道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点とした誘客の促進

(1)施設整備及び体制強化

- 新** ①物産館の整備(産振補助金活用)
- ②物産館に出品する商品の掘り起こし
- ③運営状況等に関するミーティングの実施(毎月)

(2)特産品等の販売促進

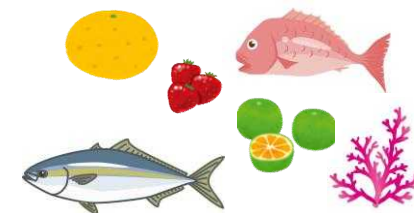
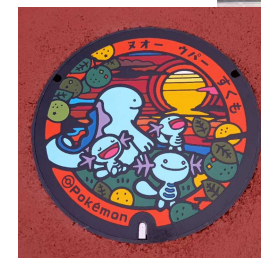
- ①宿毛市推奨品認定制度を活用した特産品のPR
- ②市外イベントへの出店
- ③目玉グルメ商品の開発
- 拡新** ④周辺の道の駅等との連携

(3)道の駅を核とした市内周遊促進の強化

- ①SNS等を活用した情報発信の強化
- ②他団体と連携した周遊促進事業の実施

〈物産館稼働に向けたスケジュール(案)〉

- R7.7月~R8.2月 設計業務委託
- R8.5月 産業振興推進総合支援事業費補助金審査会
- R8.6月 工事着手 (R9.4月物産館稼働)



[重点] APNo.12 売り出せ西土佐プロジェクト

<幡多地域本部>

分野/実施地域	商工業／四万十市
実施主体	◎西土佐地域産業振興推進協議会、地域事業者、四万十市
APへの位置付け	H22.4月

指標	出発点 (R4)	第5期(R6~R9)					評価※ (達成率)
		R6実績	R7実績	R7目標	R8目標	R9目標	
売上高 (道の駅よって西土佐)	2億 1,608万円	2億 1,914万円	1億7,239万 円(4~11月)	2億 2,300万円	2億 2,500万円	2億 2,800万円	S (116.0%)
売上高 ((株)四万十牛本舗)	2億 2,034万円	2億 740万円	1億1,666万 円(4~10月)	2億 6,800万円	2億 7,300万円	2億 7,900万円	C (74.6%)
生栗出荷額 (JA西土佐支所+(株)しまんと美野里)	1,077万円	1,415万円	3,340万円 (速報値)	3,000万円	3,500万円	3,600万円	S (111.3%)

※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

事業概要

西土佐地域の多様な人材や事業者が連携・協働し、地域資源の有効活用や認知度向上を図る取り組みを推進することで交流人口を拡大するとともに、西土佐地域の産業振興を図る。



主なスケジュール	R7	R8	R9
特産品の生産・加工・販売体制の強化	鮎加工品の開発、牛舎1棟目完成(40頭増)	牛舎2棟目完成(増頭) 牛舎3棟目の土地造成	牛舎3棟目完成(増頭)
PRイベントや商談会等への出展によるブランド化・販売促進	PRイベント等の開催、イベントや商談会等への出展	外商活動の強化	
情報発信の強化	HP更新に向けた検討	HPリニューアル(周遊コース掲載)、定期的な情報更新	

現状と課題

【現状】

- ・道の駅よって西土佐の入込数や売上高は順調に推移
- ・四万十牛は、県内外の和牛品評会等への出品・受賞によりブランド力が向上
- ・道の駅よって西土佐以外の四万十市観光施設でも四万十牛BBQセットの販売を実施
- ・四万十牛イベントの企画・実施(予定)
- ・栗の生産者は、高齢化などにより年々減少

【課題】

- ・地域の人口(生産者)減少に伴う生産力低下の懸念
- ・情報発信の強化
- ・四万十牛のブランド力の強化・販路拡大
- ・栗の出荷量の確保



R8年度(第5期ver.3)における取り組みの内容

地域事業者の連携による産業振興に関する取り組みの充実・強化

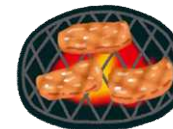
(各種取り組みの進捗を「西土佐地域産業振興推進協議会」で検討・共有)

(1)西土佐地域の特産品の認知度・ブランド力の向上

- ① 鮎 イベント(「しまんと西土佐あゆフェス」「四万十にしとさ利き鮎会」等)の実施
- ② 四万十牛 鮎魚の体験学習の実施、加工品の商品化
- ③ 米ナス 県内外の品評会等への出品、牛舎の増築
- ④ 栗 イベント(「ナスフェス」「ガブッと米ナスキャンペーン」)の実施
- ⑤ 各種PR用リーフレット等の作成
- ⑥ イベント、商談会等への出展による認知度向上・販路拡大の取り組み(地産外商会社との連携強化)
- ⑦ ブランド力向上に向けた情報発信の強化

(2)誘客促進・入込客増加に向けた各種イベントの企画・開催

- ① 鮎や米ナス、BBQ関連施設など西土佐地域のあらゆる資源を活用したイベント等の企画・開催
- ② 近隣市町村や道の駅と連携した周遊イベント等の開催
- ③ HPへのモデル周遊コースの掲載
- ④ HPやSNSの活用など、誘客促進に向けた情報発信の強化
- ⑤ 地域おこし協力隊(地域活性化ミッション)の配置



分野/実施地域	観光 / 黒潮町	第5期(R6~R9)					評価※ (達成率)		
実施主体	◎(特非)NPO砂浜美術館、 ◎(一社)黒潮町観光ネットワーク、 黒潮町	指標	出発点 (R4)	R6実績	R7実績 (4月~10月)	R7目標		R8目標	R9目標
APへの位置付け	H21.4月	観光客入込数	103.5万人	107.8万人	68.7万人	110万人	110万人	110万人	A (107.1%)
		町内の延べ 宿泊者数	22,803人	22,841人	18,619人	25,300人	25,500人	25,800人	S (126.2%)

※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	主なスケジュール	R7	R8	R9
黒潮町の豊かな自然環境や道の駅、観光施設等を活用した体験型観光の推進、教育旅行の誘致に加えて、ワーケーションの受入れを強化することにより、交流人口の拡大を図る。	スポーツ合宿と防災学習・体験プログラムを組み合わせた周遊プランの造成	防災プログラムの検証 	受入れ等開始 セールス活動の強化(閑散期の合宿誘致等)・受入宿泊施設の確保 	
	誘客促進の取り組み	「防災ツーリズム×防災ギフト」メディア向けツアー 首都圏を中心とした商談会への参加 	「防災ツーリズム×防災ギフト」プロジェクトの始動 	

現状と課題

【現状】

- ・防災ツーリズムの推進・磨き上げ
⇒ 防災ツーリズムの受入れ実績が過去最高(R6:67件・1,029名)となり、町内の宿泊施設や飲食店への経済波及効果も拡大
⇒ 大学の現地実習の受入れを通じて関係人口が増加
⇒ 国土交通省のNIPPON防災資産(優良認定)に認定(R6)
- ・西南大規模公園を中心としたスポーツ合宿・大会の受入れ
⇒ 町内の宿泊施設や集落活動センター等への経済波及効果が拡大
⇒ スポーツ庁「スポーツ・健康まちづくり」表彰で「優良自治体」に認定(R6)
- ・インバウンド受入れ強化
⇒ 持続可能な観光の国際認証(グリーン・デスティネーションズトップ100)取得(R7)
⇒ インバウンド向け防災手帳の作成(R6)

【課題】

- ・観光消費額の拡大
- ・幡多広域観光協議会や関係機関と連携した周遊プランの磨き上げ

R8年度(第5期ver.3)における取り組みの内容

※ 滞在時間延長や複数の観光資源をリンクさせた観光商品の造成、PRの推進

(1) 地域の特性、資源を活用した体験型プログラムの造成・磨き上げ

- 拡** ① 大学等の現地研修(防災ツーリズム)受入れ
- 拡** ② スポーツ合宿と体験・防災プログラムを組み合わせた周遊プランの造成
- ③ 周遊プラン(個人・団体向け)の磨き上げ
- 新** ④ Tシャツアート展等のボランティアスタッフ募集に際し、関係人口創出プロジェクト「いこうち！」の制度を活用
- ⑤ インバウンド受入体制の強化
・関係機関と連携した受入れ環境整備の検討



【大阪経済大学 現地研修受入れ(R7)】

(2) 誘客促進の取り組み

- ① 首都圏を中心とした商談会への参加
- 新** ② (株)KOKUAと連携した「防災ツーリズム×防災ギフト」プロジェクトの本格始動
- ③ 黒潮町観光公式サイト・黒潮町防災ツーリズムサイトの多言語(英語・中国語・韓国語)対応

(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

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	
農業	1	宿毛市特産直七の生産・加工・販売の推進 (宿毛市) 【実施主体】 ・◎直七生産(株) ・宿毛市 地元柑橘の一つである直七の生産・加工・販売を推進することで、耕作放棄地の利用を促すとともに、農家所得の向上と雇用の創出を図る。	売上高 会計年度 1月～12月 3,438万円 (R3)	1,501万円	4,540万円	6,000万円	1 生産体制の強化 (1)需要増に対応した生産の拡大 ・適切な病害虫防除 ・新規作付候補地の調査 2 販路拡大 (1)安定した取引先の確保 ・既存取引先への営業強化による関係構築 (2)新商品の開発及び既存商品の改良 ・市場調査によるニーズ把握 ・直七の加工に向けた市内事業者への働きかけ	1 生産体制の強化 (1)需要増に対応した生産の拡大 ・直七生産(株)による作業受託(11軒) ・基幹防除の徹底による病害虫対策 ・新規作付候補地の調査(随時) ・生産者組織「直七栽培部会」の開催(6月) →直七振興協議会の立ち上げ(7月) ・産地構造改革計画策定に向けた協議(5、7、10、12月) 2 販路拡大 (1)安定した取引先の確保 ・既存取引先への営業強化による関係構築 (2)新商品の開発及び既存商品の改良 ・直七の取扱事業者による新商品の開発及び既存商品の改良	7,427万円 ・R7到達目標率：163.6% ・対前年同期比：494.8%	S	(成果) ・栽培継続が困難な生産者からの作業受託を増やしたことで、既存ほ場での栽培管理が強化されている。 ・「直七栽培部会」を開催し、年間計画や栽培指針についての説明及び直七振興協議会の立ち上げにより、事業者と生産者の協同による直七生産に向けた機運が高まっている。 ・病害虫対策等の効果もあり、収穫量が過去最高となった。 ・直七の取扱事業者による新商品の開発及び既存商品の改良等により、直七自体の認知度が向上している。 ・産地構造改革計画を年度内に策定できる見込みとなった。 (課題) ・気候問題や生産者及び作付け面積の不足等による需要量に対する供給量の不足 ・安定した在庫の確保 (今後の方向性) ・既存ほ場での栽培管理の強化 ・新規作付けほ場の確保 ・既存の一次卸売事業者との継続的な取引	1 生産体制の強化 (1)需要増に対応した生産の拡大 ・補助金(国)を活用した作付面積の拡大及び栽培環境の整備(7月以降) ・直七栽培部会の総会等での栽培管理の強化に向けた指導 ・新規作付候補地の調査 ・搾汁施設の高度化に向けた検討 2 販路拡大 (1)安定した取引先の確保 ・既存の一次卸売事業者との継続的な取引 ・青果での販売 (2)新商品の開発及び既存商品の改良 ・直七の取扱事業者による新商品の開発及び既存商品の改良 ・規格外品の有効活用の検討

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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	
農業	2	宿毛市イチゴ・フィンガーライムブランド化推進プロジェクト (宿毛市) 【実施主体】 ・◎宿毛市 ・◎(一社)スタートアグリカルチャーすくも ・JA高知県(幡多地区) ・他関連事業者 宿毛市農業公社「(一社)スタートアグリカルチャーすくも」を中心として、主要農産物である「イチゴ」の生産拡大と、新規特産柑橘である「フィンガーライム」について栽培技術を確認し安定生産を図る。また、規格外品の加工による付加価値向上や成分分析等の活用による有利販売を目指すことで、生産者の所得向上と地域活性化につなげる。	イチゴ売上高 (JA出荷額) 会計年度 1月～12月 7,514万円 (R2～4 平均)	8,894 万円 (R4～6 平均)	8,500万円 (R5～7 平均)	9,000万円 (R7～9 平均)	1 イチゴの生産・販路拡大 (1)イチゴの生産拡大 ・就農相談会等への参加 ・公社卒業生への継続的な技術指導 (2)販売促進及び加工品開発 ・規格外品の加工品開発	1 イチゴの生産・販路拡大 (1)イチゴの生産拡大 ・SMOUTやポスター等への掲示による地域おこし協力隊員及び研修生の募集 ・移住フェアや就農相談会への参加：4回(11/9、22、23、12/14) ・農業公社で長期研修生2名、短期研修生を1名受入れ ※短期研修生はR8.8月末で卒業 ・新規就農者を中心とした技術的指導 (2)販売促進及び加工品開発 ・冷凍イチゴの販売 ・SNSやイベント(R7.3月)の開催による宿毛産イチゴのPR ・他業種(水産・林業)とも連携したイベントの開催(R8.3/8予定)	7,819万円 (1月～11月のR5～7平均) ・R7到達目標率：100.4% ・対前年同期比：99.3%	A (成果) ・農業公社で2名(R6.4月～、R7.12月～)が長期研修中であり、うち1名については研修後(R8.4月～)は宿毛市で就農するようハウスの確保ができています。短期研修生(R8.8月末卒業1名)についても、黒潮町の農家で研修中である。 ・イベントを契機に、宿毛産イチゴを活用した商品が販売された。 (課題) ・地域おこし協力隊員及び研修生の確保 ・規格外品の有効活用 (今後の方向性) ・研修生の募集継続 ・就農相談会等への参加 ・サポートハウスの有効活用 ・高温対策による生産技術の安定化 ・規格外品の有効活用に向けた検討	1 イチゴの生産・販路拡大 (1)イチゴの生産拡大 ・就農相談会等への参加【3回】 ・新規就農者を中心とした技術的指導 ・サポートハウスの有効活用に向けた検討 (2)販売促進及び加工品開発 ・SNSやイベントの開催等による宿毛産イチゴのPR ・規格外品の有効活用	
							2 フィンガーライムの生産・販路拡大 (1)フィンガーライムの生産拡大 ・生産技術の安定化 (2)販路開拓及び加工品開発 ・県内外でのPRイベント開催 ・6次産業化セミナー受講	2 フィンガーライムの生産・販路拡大 (1)フィンガーライムの生産拡大 ・複数品種の栽培 ・剪定等に対する指導 (2)販路開拓及び加工品開発 ・県内外(宿毛市、東京)の飲食イベントでのPR(2回)	- (R8.4月に集計)	- (成果) ・品質が評価され、既存取引先からの口コミなどにより取引先が増えた。 ・複数の品種を栽培することで、生産技術の安定化に向けた検証がされている。 (課題) ・生産技術及び品質の安定化 ・認知度の向上 ・大口の販路の開拓 ・規格外品の有効活用 (今後の方向性) ・収量アップに向けた生産技術の安定化 ・イベントへの出品等による認知度の向上 ・海外への販路開拓 ・規格外品の加工による付加価値の向上	2 フィンガーライムの生産・販路拡大 (1)フィンガーライムの生産拡大 ・生産技術の安定化 (2)販路開拓及び加工品開発 ・県内外でのPRイベント開催 ・海外をはじめとする大口販路の開拓 ・規格外品の有効活用	

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
農業	3	四万十ぶしゆかんの産地形成とブランド化 (四万十市) 【実施主体】 ・◎四万十ぶしゆかん生産者組合 ・◎四万十ぶしゆかん(株) ・四万十市 地域特産のぶしゆかんを産地化し生産量の拡大を図るとともに、全国展開できるブランド力を育成することで、農家所得の向上を目指す。	生産量 収穫期 8月～10月 44,197kg (R5)	22,427kg	52,099kg	60,000kg	1 生産体制の強化 (1)栽培面積の拡大と技術向上 ・市苗木補助メニュー、有害鳥獣対策用防護柵設置費補助メニューの継続活用 ・栽培管理指導、巡回指導(ぶしゆかん栽培現地検討会等) ・栽培マニュアルの更新 (2)青玉の出荷を強化 ・青玉買取り基準の更新 ・効果的な青玉の鮮度維持・運送方法の検討 (3)増産に伴う課題の検討 ・搾汁機械等導入の検討	1 生産体制の強化 (1)栽培面積の拡大と技術向上 ・苗木補助及び有害鳥獣対策用防護柵設置補助の継続実施(四万十市ぶしゆかん産地化推進事業費補助金) →補助件数：0件(R8.2月実施事業) ・栽培管理指導、巡回指導(ぶしゆかん栽培現地検討会等) ・栽培マニュアルに関する検討会の開催：1回(5/1) ・植え付け講習会(R8.2月予定) ・生産者組合員の増加：新規加入者6名(R6)63人→(R7)69人 (2)青玉の出荷を強化 ・四万十ぶしゆかん生産者組合総会の開催：1回(6/29) ・「ぶしゆかん目慣らし会」の実施：1回(8/28) →生産者間の出荷基準の共有 ・生産拡大に向けた繁忙期従事者の雇用の確保：6名 ・青玉長期保存の研究結果に伴う保存・輸送方法の検討 (3)増産に伴う課題の検討 ・搾汁機械の導入(R8.1月予定) (四万十市産業振興推進総合支援事業費補助金活用)	54,904kg ・R7到達目標達成率：105.4% ・対前年同期比：232.3%	A	(成果) ・栽培技術を磨くための講習や情報を得ることができる生産者組合員が増加した。 新規加入者：6名 (R6)63人→(R7)69人 ・PR等により需要が拡大し、買い取り単価は向上した。 (R6)130円/kg→(R7)150円/kg (課題) ・生産拡大 ・安定した収穫量の確保 ・四万十ぶしゆかんの認知度向上 (今後の方向性) ・剪定や植え付け等講習会の継続実施 ・圃場の巡回・個別指導の継続実施 ・イベント等でのPR ・市内小中学校での出前事業等の実施 ・県内外への営業の強化	1 生産体制の強化 (1)栽培面積の拡大と技術向上 ・市苗木補助メニュー、有害鳥獣対策用防護柵設置費補助メニューの継続活用 ・栽培管理指導、巡回指導(ぶしゆかん栽培現地検討会等) ・栽培マニュアルの更新【1回】 (2)青玉の出荷を強化 ・青玉買取り基準の更新【1回】 ・効果的な青玉の鮮度維持・運送方法の検討 (3)増産に伴う課題の検討 ・搾汁機械の効果的な活用 ・販売先の確保
生産額 収穫期 8月～10月 5,400千円 (R5)	2,718千円	10,680千円	15,900千円	2 販路拡大 ・営業強化による青玉の出荷拡大 ・イベント、商談会への出席	2 販路拡大 ・イベント、商談会への出席：3回 大阪万博でぶしゆかんPR、ドリンク配布(8/23大阪) グルメショー秋2025出展(9/3～5東京) 交流都市物産展出展(11/23～24大阪府枚方市) ・市内小中学校での出前事業等の実施：2回 中村西中学校出前事業(9/25) 中村西中学校総合学習(11/19) ・ぶしゆかんを活用した商品開発の拡大(2業者)	7,800千円 ・R7到達目標達成率：73.0% ・対前年同期比：287.0%	C	(成果) ・契約の継続により、取引量の確保につながっている。 ・契約単価を引き上げることができた。 (課題) ・担い手の確保に向けた研修生の確保 (今後の方向性) ・新・農業人フェアや移住相談会等での研修生確保に向けたPR活動の強化	2 販路拡大 ・営業強化による青玉の出荷拡大 ・イベント、商談会等への出席【3回】 ・市内小中学校での出前事業等の実施			
農業	4	三原村ユズ産地化計画の推進 (三原村) 【実施主体】 ・◎(公財)三原村農業公社 ・JA高知県(幡多地区) ・三原村 三原村の環境を生かした農業振興策として、ユズの産地化と販路拡大による所得の向上を目指す。	ユズ売上高 (公社) 5,755万円 (R4)	6,620万円	9,150万円	11,255万円	1 ユズ産地の確立 (1)栽培技術の向上と生産量の拡大 ・整枝・剪定技術の向上と適期防除等による生産量の拡大 (2)担い手の確保 ・新・農業人フェアやWeb(HP等)でのPR活動等による研修生の確保 (3)販路拡大 ・商談会・催事等への参加やバイヤー等への営業活動等、県内外への外商強化	1 ユズ産地の確立 (1)栽培技術の向上と生産量の拡大 ・収穫労力が削減できる樹形に向けた整枝・剪定 (2)担い手の確保 ・研修生確保に向けた取り組みの推進 新・農業人フェアでのPR活動：1回(大阪(11/9)) 三原村HPでの募集・PR(随時) 移住相談会等でのPR：5回 (大阪(6/28、R8.1/17予定)、東京(6/29、11/22、23、12/14)) (3)販路拡大 ・現取引の継続に向けた取り組み 県内外取引先訪問等：20社(R7.12月時点) ・加工品(ゆずびー)のパッケージリニューアル(12/1～)	7,200万円 (R7.4月～12月推定値) ・R7到達目標達成率：104.9% ・対前年同期比：122.9%	A	(成果) ・契約の継続により、取引量の確保につながっている。 ・契約単価を引き上げることができた。 (課題) ・担い手の確保に向けた研修生の確保 (今後の方向性) ・新・農業人フェアや移住相談会等での研修生確保に向けたPR活動の強化	1 ユズ産地の確立 (1)栽培技術の向上と生産量の拡大 ・整枝・剪定技術の向上と適期防除等による生産量の拡大 (2)担い手の確保 ・新・農業人フェアやWeb(HP等)でのPR活動等による研修生の確保 (3)販路拡大 ・県内外の現取引先への訪問等による契約の継続

(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

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
水産業	5	土佐清水メジカ関連産業再生構想の推進 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎土佐清水食品(株) ・宗田節をもっと知ってもらいたい委員会 ・土佐清水市 土佐清水市の主要な産業の一つであるメジカ関連産業を核として、原材料の確保から加工食品の製造、販売の促進を一体的に取り組む連携体制を構築することで地産地消・外商を強化し、雇用の創出と地域経済の活性化を図る。	売上高	22.1億円	24.8億円	25.8億円	1 保管・加工施設の円滑な運営 ・生産管理等による施設の円滑な運営 2 スープブロス製造・販売体制の強化 ・新商品の販路開拓 ・商談会・展示会への参加 3 メジカ・宗田節の認知度向上 ・商談会やイベントへの出展 ・市内での普及活動	1 保管・加工施設の円滑な運営 ・外国人技能実習生の受入れ(11人) 2 スープブロス製造・販売体制の強化 ・新商品「カンタンだし」の販売(R7.4月～) ・商談会・展示会への参加：8回 ・ホームページのリニューアルを実施(10月) 3 メジカ・宗田節の認知度向上 ・だしフェス等のイベント参加によるPR ・市内小中学校での食育活動：5回 ・宗田節まつりの開催(11/30)	14.2億円 (R7.4月～11月)	B	(成果) ・R6年度末に食のイノベーション事業で開発した「カンタンだし」の販売を開始した。 ・ホームページをリニューアルし、商品情報を充実するとともに卸業者向けの情報発信を強化したことで、ECサイトからの注文が増加した。 ・宗田節まつりや小中学校での食育活動を通じ、宗田節の認知度向上に貢献した。 (課題) ・冷凍保管施設等3施設の効率的な運営 ・キューブ系商品をはじめとした宗田節加工品の販路拡大 ・宗田節の認知度向上 (今後の方向性) ・キューブ系の新商品開発 ・都市圏を中心とした新商品の販路拡大(地産外商会社との連携) ・OEM商品製造による稼働率の向上 ・商談会やイベントへの出展による販路拡大及び宗田節の認知度向上	1 保管・加工施設の円滑な運営 ・生産管理等による施設の円滑な運営【通年】 2 スープブロス製造・販売体制の強化 ・新商品の販路開拓【通年】 ・商談会・展示会への参加【12回】 3 メジカ・宗田節の認知度向上 ・商談会やイベントへの出展【12回】 ・市内での普及活動【通年】	
			スープブロス 売上高	924万円	1.3億円	2.4億円			795万円 (R7.4月～11月)				D
水産業	6	宗田節関連商品の販路拡大の推進 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎(株)ウェルカムジョン万カンパニー 宗田節関連商品の生産体制・衛生管理体制を充実し、新たな商品開発と販路拡大を図ることにより、宗田節生産者の所得向上と雇用の創出を目指す。	売上高	9,216万円	9,707万円	1億332万円	1 生産体制の強化と商品開発 (1)生産体制の強化 ・施設の本格稼働 (2)商品開発・改良 ・既存商品の磨き上げ・改良 2 販路拡大 ・商談会やイベントへの出展	1 生産体制の強化と商品開発 (1)生産体制の強化 ・産振アドバイザー制度及び産振補助金(一般事業)の活用による施設整備が完了し、施設の本格稼働開始(R7.3月～) ・正社員を新たに一人雇用(R7.8月) (2)商品開発・改良 ・生産効率が上がったことや正社員の増加により、商品開発への余力が生まれているため、商品開発の検討 2 販路拡大 ・商談会やイベントへの出展：7回	3,634万円 (R7.7月～10月)	S	(成果) ・施設整備が完了し、生産効率が上がり生産量も増加した。 (課題) ・県外へのさらなる販路拡大 ・新商品の開発 (今後の方向性) ・商談会やイベントへの出展	1 商品開発・改良 ・新商品の開発・既存商品の改良【通年】 2 販路拡大 ・商談会やイベントへの出展【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

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
水産業	7	宗田節の一般向け加工商品の販売促進と体験観光の強化 (土佐清水市) 【事業実施主体】 ・◎(株)たけまさ商店 付加価値の高い一般消費者向け加工商品の開発・販売拡大と節づくり体験観光の利用者数の増加を図ることにより、地域の基幹産業である宗田節の販売拡大及び知名度向上を目指す。	売上高	8,383万円	1億200万円	1億500万円	1 生産体制の強化、販売拡大 (1)商品開発・販売拡大 ・新商品の開発・販売 ・県内外の商談会やイベントへの出展	1 生産体制の強化、販売拡大 (1)商品開発・販売拡大 ・端材の活用拡大に向けた取り組み ・商談会・イベントへの出展：11回 ・電子マネーの導入 ・専門家の支援を受け、InstagramやECサイトを充実強化(R7.4月～) ・外国人雇用を視野に、外国人雇用セミナーに参加予定 ・メジカ以外の節製造も検討中	7,652万円 (R6.8月～R7.7月) ・R7到達目標達成率：75.0% ・対前年同期比：91.3%	C	(成果) ・県内外の商談会やイベント等へ積極的に参加し、販路拡大に取り組んだ結果、新たな分野の取引先を開拓し、及び宗田節の認知度向上に貢献した。 ・InstagramやECサイトの強化によってECサイトからの注文が増加した。 (課題) ・加工商品の開発 ・宗田節の認知度向上・販路拡大 ・体験観光客の集客	1 生産体制の強化、販売拡大 (1)商品開発・販売拡大 ・新商品の開発・販売【通年】 ・県内外の商談会やイベントへの出展【通年】	
			体験者数										174名
水産業	8	新たな製造方式による宗田節等の生産・販売の強化 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎(有)ヤマア 宗田節等生産の培乾工程に、焼津式乾燥機等を活用し、生産性の向上や生産拡大、小売商品の磨き上げを図ることにより、安定した雇用の拡大や地域の基幹産業の振興、知名度の向上を目指す。	売上高	2.41億円	2.58億円	3億円	1 顧客のニーズに合わせた生産体制の強化 ・生産体制強化に向けた施設整備(産振補助金活用予定) ・サバ節等の製造強化 ・小売商品の製造強化 ・衛生管理体制の強化 ・生産増に伴う雇用の確保(外国人技能実習生の受入れ) 2 販売拡大・新商品の開発 ・支援策を活用した小売商品の開発 ・県内外の商談会・イベントへの出展	1 顧客のニーズに合わせた生産体制の強化 ・小売商品製造施設の整備や衛生管理強化、機械導入→産振補助金(一般事業)活用(R7.8月に交付決定) ・外国人技能実習生の受入れ：1名増 ・高知県最低賃金を上回る賃上げを実施(R7.12月～) 2 販売拡大・新商品の開発 ・「食のイノベーションベース」を活用し、新商品を開発(混ぜご飯、おかずみそ) ・県外大手企業とのOEMやコラボ商品販売に向けて協議中(7月～) ・県内外の商談会・イベントへの出展：21回(県内17回、県外4回)	3,744万円 (R7.7月～8月時点) ・R7到達目標達成率：87.1% ・対前年同期比：126.8%	B	(成果) ・小売商品の製造に係る新施設の整備に着手している。 ・商品開発に係る支援策を活用し、宗田節を使用した小売商品の開発に取り組んでいる。 ・商談会やイベントへ積極的に参加する等、小売商品の売上アップ及び宗田節の認知度向上に向けて取り組みが進んでいる。 ・小売商品について、県内外の大手量販店などと商談中であり、OEM生産の商談も受けている。 (課題) ・県外への販路拡大 ・新商品の開発 (今後の方向性) ・商談会・イベントへの参加 ・営業担当者の雇用	1 顧客のニーズに合わせた生産体制の強化 ・施設の本格稼働(R8.4月～) ・生産増に伴う雇用の確保【通年】 2 販売拡大・新商品の開発 ・県内外の商談会・イベントへの出展【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

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			
									R7到達目標 に対する現状		達成 見込み (※)	現状分析
水産業	9	宿毛湾の水産加工品等の販売拡大 (大月町) 【実施主体】 ・◎八重丸水産(株) 大月町の地域資源の一つである水産資源を活用した加工商品等について、町内事業者や町内の道の駅との連携、商品力の強化及び県内外の展示商談会への参加等により販路拡大及び売上高向上を図る。これにより、町産水産資源の消費拡大、雇用拡大等につなげる。	売上高 会計年度 9月～8月 3,195万円 (R5)	2,982万円	3,347万円	3,500万円	1 販路拡大・販売促進 ・商談会出展 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理 ・既存取引先との取引安定化 2 新商品開発・既存商品の磨き上げ ・既存商品の磨き上げ ・新商品開発	1 販路拡大・販売促進 ・業務用商品等の取引拡大 →県外ホテル(きびなごケンピ、きびなごロースト) 県外小売店(きびなごケンピ) ・県内外商談会への出展による販路拡大 →新規成約9件 2 新商品開発・既存商品の磨き上げ ・きびなごケンピ原材料(塩麴)取引先の変更 ・他事業者と連携した新商品開発の検討	2,985万円 (R6.9月～R7.8月) ・R7到達目標達成率：89.2% ・対前年同期比：100.1%	B (成果) ・県内外商談会への出展による新規成約が9件と、販路拡大・販売促進が図られている。 ・きびなごケンピの原材料を変更し、より質の高い既存商品への磨き上げができています。 ・昨年取り扱いは開始し、好評を得ていた業務用商品について、既存取引先との取引継続、新規取引先への取引拡大が図られている。 (課題) ・新商品の開発 ・既存商品の磨き上げ (今後の方向性) ・新商品開発 ・一次産業への注力による原産地確保体制の強化 ・既存取引先との取引安定化 ・商談会出展による販路拡大・販売促進	1 販路拡大・販売促進 ・商談会出展による販路拡大・販売促進【通年】 ・高知県食品協同外販組合と連携した外商の推進【通年】 2 新商品開発・既存商品の磨き上げ ・他事業者の製品動向や市場トレンドの継続的なリサーチ【通年】 ・安定的な原材料の確保体制確立【通年】	
商工業	10	道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点とした地域振興 (宿毛市) 【実施主体】 ・◎宿毛市 R5.5月にリニューアルした道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点として、地元特産品等の販売を促進するとともに、宿毛まちのえき「林邸」等との連携を通じて情報発信拠点としての機能強化を図り、交流人口の拡大と地域経済のさらなる活性化を目指す。	売上高 2,126万円 (※R5.5～R6.3)	1,913万円	2,500万円	3,150万円	1 道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点とした誘客の促進 (1)施設整備に向けた設計業務委託及び体制強化 ・物産館整備に向けた事業計画の策定、設計業務委託(プロポーザル) ・出品者等との連携強化 ・運営状況等に関するミーティングの実施(毎月) (2)特産品等の販売促進 ・宿毛市推奨品認定制度を活用した特産品のPR ・宿毛まちのえき「林邸」と連携した目玉グルメ商品の開発 ・道の駅グルメ全国コンテストへの出場 ・キッチンカー事業者と連携した季節ごとのイベント開催 (3)道の駅を核とした市内周遊促進の強化 ・SNS等を活用した情報発信の強化 ・人流データを活用したマーケティング分析 ・他団体と連携した周遊促進事業の実施	1 道の駅「すくもサニーサイドパーク」を拠点とした誘客の促進 (1)施設整備に向けた体制強化 ・物産館の整備(産振補助金活用予定、R9.4月稼働開始) ・物産館に出品する商品の掘り起こし ・運営状況等に関するミーティングの実施(毎月) (2)特産品等の販売促進 ・宿毛市推奨品認定制度を活用した特産品のPR ・市外イベントへの出店 ・目玉グルメ商品の開発 ・周辺の道の駅等との連携 (3)道の駅を核とした市内周遊促進の強化 ・SNS等を活用した情報発信の強化【通年】 ・他団体と連携した周遊促進事業の実施	1,032万円 (R7.4月～9月) ・R7到達目標達成率：82.6% ・対前年同期比：81.6%	C (成果) ・物産館の設計委託事業者や指定管理者との協議等により、道の駅が拠点となった地域振興の準備が進んでいる。 ・月1回以上のイベントの開催により、地域のにぎわいが創出されている。 (課題) ・物販販売の伸び悩み ・地元特産品の取扱量の少なさ ・宿毛市内の周遊促進 (今後の方向性) ・R9年度からの物産館稼働に向けた準備(産振補助金活用予定) ・物産館に出品する商品の掘り起こし ・イベントの継続的な実施 ・他団体と連携した周遊促進事業の実施	1.0万人 (R7.4月～9月) ・R7到達目標達成率：71.4% ・対前年同期比：81.9%	C
		レジ通過者数 1.9万人 (※R5.5～R6.3)	2.0万人	2.8万人	4.2万人							

(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

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
商 工 業	11	道の駅「めじかの里土佐清水」を 拠点とした地域振興 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎土佐清水市 道の駅「めじかの里土佐清水」を 拠点として、地元の農林水産物・ 加工品の販売や地域への誘客促 進の取り組みを強化することによ り、安定した雇用の拡大や地場産 業の発展を図る。	売上高 5,071万円 (R3)	1億1,800万 円	1億6,600万 円	1億7,596万 円	1 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした誘客 の促進 (1)誘客促進の取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携 協議会の開催 ・直販所の品揃えの充実 ・観光拠点施設と連携したカフェ・食堂の メニュー開発 ・イベントの企画・開催 ・県内外の道の駅と連携した外商の強化 ・テレビやSNSを活用した情報発信の強化 (2)滞在時間の延長に関する取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協 議会の開催【再掲】 ・品揃え、メニューの充実等による利用者の 満足度の向上 ・観光拠点施設や地域事業者と連携した イベント等の企画・開催 ・周遊手段の検討、周遊ツアーの造成 ・土佐清水市全体の周遊促進に向けた情報 発信	1 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした誘客の促進 (1)誘客促進の取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の開催(調整中) ・品揃えの充実 →直販スペースの充実(配置見直し(8月)) ・イベント等の企画・開催 マグロの解体ショー等 ・Instagram、YouTubeを活用した情報発信(通年) (2)滞在時間の延長に関する取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議会の開催(調整中) 【再掲】 ・周辺の道の駅(大月、宿毛)と連携に向けた協議(2回)	6,661万円 (R7.4月～9月) ・R7到達目標達成率：80.3% ・対前年同期比：99.5%	C	(成果) ・R7年8月は過去最高の売上と入込数を達成した。 ・直販所出品者の掘り起こしを継続し、市と連携して有機野菜の販売 について検討を進めている。 ・滞在時間の延長、周遊促進・情報発信を強化するため、関係機関 との協議を進めている。 (課題) ・土佐清水市全域における周遊促進 ・地域の事業者との連携強化 ・滞在時間の延長 (今後の方向性) ・地域事業者と関係機関の連携強化 ・各種イベントの企画、開催	1 道の駅「めじかの里土佐清水」を拠点とした誘客 の促進 (1)誘客促進の取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協議 会の開催 ・直販所の品揃えの充実 ・イベントの企画、企画 ・県内外の道の駅との連携した外商の強化 (2)滞在時間の延長に関する取り組みの強化 ・新土佐清水市地場産品販売施設連携協 議会の開催【再掲】 ・品揃え、メニューの充実等による利用者の満 足度の向上 ・観光拠点施設や地域事業者と連携したイベ ント等の企画・開催 ・土佐清水市全体の周遊促進に向けた情報 発信	
			入込数 7.2万人 (R3)	8.5万人	15.4万人	16.4万人		5.1万人 (R7.4月～9月) ・R7到達目標達成率：66.4% ・対前年同期比：103.8%	D				

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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			
									R7到達目標 に対する現状	達成 見込み (※)	現状分析	
商 工 業	12	売り出せ西土佐プロジェクト (四万十市) 【実施主体】 ・◎西土佐地域産業振興推進 協議会 ・地域事業者 ・四万十市 西土佐地域の多様な人材や事 業者が連携・協働し、地域資源の 有効活用や認知度向上を図る取 り組みを推進することで交流人口を 拡大するとともに、西土佐地域の 産業振興を図る。	売上高 (道の駅よって 西土佐) 2億 1,608 万円 (R4)	2億 1,914万円	2億 2,300万円	2億 2,800万円	1 西土佐地域の特産品の認知度・ブランド力の向 上 ・西土佐地域ならではの商品のブランド化・ 販売促進 (①鮎②四万十牛③米ナス④栗) ・各種イベント、商談会等への出展による 認知度向上・販路拡大の取り組み ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理 ・ブランド力向上に向けた情報発信の強化 ・牛舎の増築 ・栗の収穫量アップに向けた取り組みの継続	1 西土佐地域の特産品の認知度・ブランド力の向上 ○全体 ・道の駅よって西土佐によるイベントの実施：4回 9周年記念イベント「9周年だよ！よっておきゃく！」(4/13) 夏の感謝祭2025(8/31) 2025年第12回四万十うまいもの商店街(10/26) 冬の感謝祭2025(12/30) ・「北の恵み 食ベマルシェ」での出展(9/13～15北海道旭川) ・フェスティバル土佐第54回ふるさとまつり(11/14～16高知市) ・枚方友好都市物産展(11/22～23大阪府枚方市) ・四万十市産業祭(11/30四万十市安並) ・道の駅さかい(12/6～7茨城) ・新規・四万十冬の肉祭り(R8.2/22西土佐(予定)) ・道の駅や商工会のHPやインスタグラムでの情報発信 ・イベント等の広報物(ポスターやチラシ)作成による情報発信 ①鮎 ・イベントの実施：2回 四万十一徳かい鮎釣った人が優勝！鮎釣ダービー (6/1～10/15) しまん和西土佐あゆフェス(6/15) ・地元小中学生を対象とした漁業体験学習の実施(9/19、 9/26) ・あゆを使った商品開発：2商品(予定) ②四万十牛 ・四万十市内の観光拠点施設でBBQセットの販売(継続) ・牛舎の増築(3棟)に向けた土地造成、建築実施 →1棟完成(5月)、40頭増 ・県内外の和牛品評会等への出品・入賞：2回 神戸市西部市場 第19回全畜連銘柄牛共励会 優良賞 第2回高知県肉用牛部会肉牛枝肉共励会 優秀賞 ・県内イベント等への出展によるPR：3回 フェスティバル土佐第54回ふるさとまつり(11/14～16高知市) 四万十市産業祭(11/30四万十市安並)・再掲 四万十冬の肉祭り(R8.2/22西土佐(予定))・再掲 ・商談会等の出店：3回(9/3～5東京、11/12四万十市、 11/28高知市) ・肉(29)の日セール実施及び情報発信(毎月) ③米ナス ・米ナスメニューPR・普及イベントの実施：2回 ガブッと米ナスキャンペーン(7/19～8/31)11店舗参加 ナスフェス(8/10) ・地域への定着 西土佐小・中学校、西土佐分校での栽培体験の実施 PRイベント「ナスフェス」への学生参加 ④栗 ・栗産地再生に向けた栗園モデル事業の実施や、水田転換(平地 新植)、新改植の推進(苗木補助)等に関する補助事業の継続 実施(四万十市栗産地再生推進事業費補助金) ・「農業振興ミッション型」地域おこし協力隊の募集(西土佐農業 公社勤務) ・JA仲介によるドローン委託防除の実施(2戸、約1.1ha) ・JAによる特定品種(「美玖里」)の区分出荷の試行実施 ・ドローンによる生産資材、収穫物の運搬検証 ・栗の集出荷 ・県内のイベント等への出店による加工品等販売	1億7,239万円 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：116.0% 対前年同期比：105.8%	S	(成果) ・鮎やナスをテーマとしたイベントを実施することで、特産品の認知度向 上や売上高の増加につながった。 西土佐鮎市場の売上高(4～11月)： (R6)12,496千円→(R7)15,610千円 (課題) ・地域の人口(生産者)減少に伴う生産力低下の懸念 ・情報発信の強化 ・栗の出荷量の確保 ・四万十牛飼育頭数の拡大 (今後の方向性) ・小学校等への漁業体験学習の実施 ・地元小中高등학교での栽培体験の実施 ・イベント等への出展 ・栗の収穫量アップに向けた平地新植の推進等 ・畜舎の増築	1 西土佐地域の特産品の認知度・ブランド力の向 上 ・西土佐地域ならではの商品のブランド化・ 販売促進【通年】 (①鮎②四万十牛③米ナス④栗) ・各種イベント、商談会等への出展による 認知度向上・販路拡大の取り組み【通年】 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理 【通年】 ・ブランド力向上に向けた情報発信の強化 【通年】 ・牛舎の増築 ・栗の収穫量アップに向けた取り組みの継続

(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

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	
			生粟出荷額 (JA西土佐支 所及び (株)しまんと美 野里) 1,077万円 (R4)	1,415万円	3,000万円	3,600万円	2 誘客促進・入込客増加に向けた各種イベントの企画・開催 ・鮎や米ナス、BBQ関連施設等西土佐地域のあらゆる資源を活用したイベント等の企画・開催 ・近隣市町村や道の駅と連携した周遊イベント等の開催 ・ツアープランの造成と受入態勢の強化 ・SNSの活用等、誘客促進に向けた情報発信の強化【通年】	2 誘客促進・入込客増加に向けた各種イベントの企画・開催 ・西土佐地域産業振興推進協議会によるイベントの企画、実施：2回(しまんと西土佐あゆフェス、ナスフェス)【再掲】 ・地域の魅力を発信するホームページの作成(R8.3月予定) ・道の駅によって西土佐によるイベントの実施：4回【再掲】 ・近隣市町村や道の駅と連携した周遊イベント等の開催 愛媛県商店街への出張販売(毎週火曜日) 県外道の駅との物販交流：3県 予土まちサイクルデジタルスタンプラリー(4/1～R8.3/31) ・四万十川バスと連携したBBQプランの実施・PR ・地域おこし協力隊(地域活性化)着任(12月) ・地域おこし協力隊(BBQ担当)の募集 ・SNSやHPでの情報発信 ・道の駅情報紙「よりすぎタイムス」発刊(毎月)	3,340万円 (速報値) ・R7到達目標達成率：111.3% ・対前年同期比：236.0%	S		2 誘客促進・入込客増加に向けた各種イベントの企画・開催 ・鮎や米ナス、BBQ関連施設等西土佐地域のあらゆる資源を活用したイベント等の企画・開催【3回】 ・近隣市町村や道の駅と連携した周遊イベント等の開催【通年】 ・観光拠点やおすすめモデルコースを掲載したHPを活用した誘客促進【通年】 ・SNS等を活用等した情報発信の強化【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

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
商 工 業	13	<p>幅多地域の農水産物を活用した ペット関連商品の開発・販売拡大 (四万十市)</p> <p>【実施主体】 ・◎(株)WAN LIFE</p> <p>幅多地域の農水産物を中心に、 県産素材を使ったペット関連商品 を開発し、地産外商を進めるととも に、幅多圏域へのペット連れ観光 客の誘客促進やドッグラン複合施 設の利用者等への販売促進によ り、地域経済の活性化を図る。</p>	売上高 会計年度 9月～8月 5,760万円 (R4)	4,628万円	7,500万円	1億円	<p>1 商品開発・販路拡大 (1)ペット関連商品の開発・磨き上げ ・市場調査、試作品作り、原料調達方法の 検討、商品開発・磨き上げ【通年】</p> <p>(2)販路拡大及び新事業の検討 ・イヌ用商品の販路拡大に向けた取り組みの 検討【通年】 ・新事業展開(ペットと泊まれる宿)の検討 【通年】</p>	<p>1 商品開発・販路拡大 (1)ペット関連商品の開発・磨き上げ ・新たな原料の調達による商品開発：2種類(提案中) ・原料不足による販売休止商品の原料調達先の確保 →販売再開 ・新たな商品の開発に向けた県支援策の活用検討</p> <p>(2)販路拡大及び新事業の検討 ・全国版テレビ放映(7/27)による県外観光客等からの問い合わせ の増加 →事業所(HP等含む)の認知度の向上 ・新商品の開発と併せたパッケージのリニューアル 県支援策の活用を検討 ・Instagramによる情報発信 →フォロワー数の増加(1万人超)による認知度の向上</p>	1,118万円 (R7.9月～11月) ・R7到達目標達成率：59.6% ・対前年同期比：92.0%	D	<p>(成果) ・SNS等での情報発信による施設利用者等の増加につながった。</p> <p>(課題) ・人材不足 ・主食等の価格高騰に伴う、商品(おやつ)の買い控え</p> <p>(今後の方向性) ・正規職員の雇用 ・新商品の開発(異分野含む) ・パッケージの変更</p>	<p>1 商品開発・販路拡大 (1)ペット関連商品の開発・磨き上げ ・市場調査、試作品作り、原料調達方法の 検討、商品開発・磨き上げ【通年】</p> <p>(2)販路拡大及び新事業の検討 ・正規職員の雇用(4月～) ・イヌ用商品の販路拡大に向けた取り組みの 実施【通年】 ・新事業展開(ペットと泊まれる宿)の検討 【通年】</p>	
商 工 業	14	<p>幅多地域産品を活用した冷凍加 工食品の開発・製造・販売の推 進 (四万十市)</p> <p>【実施主体】 ・◎(有)和</p> <p>地域色豊かな食材を活用した加 工食品を開発・製造・販売するこ とで、食材自体の認知度を向上さ せ、生産者の所得向上を目指す。</p>	売上高 会計年度 6月～5月 ↓ 4月～3月 (R7～) 1,965万円 (R4)	1,975万円	2,500万円	3,000万円	<p>1 商品開発及び改良 (1)OEM商品の開発強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の共 同開発及び受託開発</p> <p>2 販路拡大 (1)外商の強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の 販売拡大</p> <p>3 生産体制の強化・充実 (1)人材の確保 ・新たな人材の雇用・育成</p> <p>(2)加工販売拡大に向けた事業計画等の検討</p>	<p>1 商品開発及び改良 (1)OEM商品の開発強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の開発：1社(予定)</p> <p>2 販路拡大 (1)外商の強化 ・県外事業者と連携・開発したPB商品(焼き肉のタレ、ボン酢) の継続販売 →取扱い店舗数の増(R6)9→(R7)10</p> <p>3 生産体制の強化・充実 (1)人材の確保 ・産育休代替職員の確保(パート職員1名雇用) →継続募集</p> <p>(2)加工販売拡大に向けた事業計画等の検討 ・施設の老朽化に伴う整備等を含めた事業計画の検討</p>	1,237万円 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：84.8% ・対前年同期比：120.7%	C	<p>(成果) ・OEM商品等の取り扱い店舗が増えたことにより、売り上げが増加して いる。</p> <p>(課題) ・新たな販路の開拓 ・人材の確保</p> <p>(今後の方向性) ・商談会等への出展 ・職員の募集</p>	<p>1 商品開発及び改良 (1)OEM商品の開発強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の共 同開発及び受託開発【通年】</p> <p>2 販路拡大 (1)外商の強化 ・県内外事業者との連携によるOEM商品の 販売拡大【通年】</p> <p>3 生産体制の強化・充実 (1)人材の確保 ・新たな人材の雇用・育成</p> <p>(2)加工販売拡大に向けた事業計画等の検討</p>	

(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

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	
商 工 業	15	地域商業活性化拠点「はれのば」を核とした中心市街地の活性化 (四万十市) 【実施主体】 ・◎四万十市中心商店街活性化協議会 ・◎四万十にぎわい商店(株) ・四万十市 地域商業活性化拠点 「Shimanto+Terrace はれのば」を核に、県内外の観光客と新しい顧客を官民協働で呼び込むことにより、商店街等に継続的な賑わいをもたらし、中心市街地の活性化を図る。	中心商店街エリア内の通行量 平日 4,341人 休日 3,023人 平日 4,359人 休日 2,800人 (R4)	平日 4,341人 休日 3,023人	平日 6,200人 休日 4,800人	平日 6,200人 休日 4,800人	1 拠点施設の魅力向上 (1)拠点施設に人を呼び込む仕組みづくり ・拠点施設のカフェ及びテナントの魅力向上 ・拠点施設等を活用した集客イベントの実施	1 拠点施設の魅力向上 (1)拠点施設に人を呼び込む仕組みづくり ・四万十にぎわい商店(株)取締役会の開催：月1回 ・直営カフェでの期間限定メニューの提供(フード・スイーツ・ドリンク) ・夜カフェ(金曜日・土曜日の夜)の定着 ・夜カフェ・日曜日の夜の営業実施(12月～) ・HPや商店街広報紙、Instagramによる直営カフェやテナント店等の情報発信 ・公園スペースを活用したイベントの開催：11回 はれのばマルシェ(4/6、6/1、8/3、10/5、R8.2/1(予定)) (偶数月の第一日曜日) 音楽イベント(5/27、6/22) JC高知ブロック協議会事業(7/6) 子ども向けミニゲーム(8/3)※はれのばマルシェと同時開催 はれのば5周年BBQイベント(9/21) Christmasイルミネーション(12月～R8.1月)	-	-	(成果) ・直営カフェでの期間限定メニューの提供や夜カフェの継続した取り組みにより売上高が増加している。 (課題) ・中心商店街への集客促進 (今後の方向性) ・HPやSNS等による情報発信の継続 ・イベント等の継続実施	1 拠点施設の魅力向上 (1)拠点施設に人を呼び込む仕組みづくり ・拠点施設のカフェ及びテナントの魅力向上【通年】 ・拠点施設等を活用した集客イベントの実施【通年】
							2 中心市街地エリアへの賑わいの拡大 (1)中心商店街に人を呼び込む仕組みづくり ・関係団体と連携した取り組みの継続、充実	2 中心市街地エリアへの賑わいの拡大 (1)中心商店街に人を呼び込む仕組みづくり ・「四万十玉姫の会」の取り組み(「玉姫様の日(毎月22日)」)の継続 ・イベントの実施 公園スペースを活用したイベントの開催：11回【再掲】 一条通商店街納涼祭(8/2) 天神橋・東下町商店街土曜夜市(8/9) 玉姫・おまち中村超得スタンプラリー2025(11/21～12/6) →参加店舗増：(R6)45→(R7)53 一条通歳末謝恩大売出し(12/1～12/31) 西村雄正(「あんばん」土佐ことば指導)トークショー(12/26)	-	-	2 中心市街地エリアへの賑わいの拡大 (1)中心商店街に人を呼び込む仕組みづくり ・関係団体と連携した取り組みの継続、充実	
							(2)エリア情報の集約及び情報発信の強化 ・広報紙の発行やSNS等による商店街でのイベント等の発信強化	(2)エリア情報の集約及び情報発信の強化 ・天神橋商店街振興組合HPでの情報発信(継続)	-	-	2 中心市街地エリアへの賑わいの拡大 (2)エリア情報の集約及び情報発信の強化 ・広報紙の発行やSNS等による商店街でのイベント等の発信強化【通年】	
(3)新規出店の促進 ・チャレンジショップ事業の推進【通年】 ・エリア内空き店舗情報の共有【通年】	(3)新規出店の促進 ・チャレンジショップ事業運営会議開催：月1回 ・チャレンジショップの出店者募集(1区画/2区画) →1区画(整体)9月開始 1区画(子宮ケアサロン)11月卒業 ・空き店舗出店支援(継続) (四万十市空き店舗対策事業費補助金) →新規出店数：1店舗	2,112万円 (R7.4月～12月)	S	(3)新規出店の促進 ・チャレンジショップ事業の推進【通年】 ・エリア内空き店舗情報の共有【通年】								

(2)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

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			R7到達目標 に対する現状	現時点の進捗状況			R8計画
										達成 見込み (※)	現状分析		
商 工 業	16	地元食材を活用した加工品の開発・製造による地産地消・外商の推進 (四万十市) 【実施主体】 ・◎(有)四万十食品 新たに整備した施設・設備を活用し、地元食材を使用した新商品の開発や既存商品の増産による販売拡大を図ることにより、生産者等の所得向上や雇用の創出を目指す。	売上高 会計年度 9月～8月 3億 625万円 (R5)	2億 8,916万円	3億 6,695万円	3億 9,264万円	1 生産体制の強化 (1)生産体制及び衛生管理体制の強化 ・新たな人材の確保・育成 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理 2 商品開発・販路開拓 (1)既存商品の増産、新商品の開発による販路開拓 ・既存商品の増産、新商品開発依頼への対応 ・自社商品の開発、新たな原材料の確保 ・ターゲット別の商談会等への出展 (2)自社商品のブランド化 ・HPやSNS等での情報発信【通年】 ・ロゴマークによる自社商品のPR(継続)【通年】	1 生産体制の強化 (1)生産体制及び衛生管理体制の強化 ・継続した人材の育成 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の徹底指導 2 商品開発・販路開拓 (1)既存商品の増産、新商品の開発による販路開拓 ・四万十の野菜や畜産等を使った新商品の開発・製造 →自社商品：5商品 →OEM商品：13商品(年度内販売予定) ・商談会等への出展：6回 (東京1回、福岡1回、高知市3回、四万十市1回) ・HPでの「事業者向けサンプル無料案内」開始(10月) (2)自社商品のブランド化 ・HPやSNS等での情報発信(通年) →SNS投稿数106(R6.9開設～R7.11月末現在) ・四万十川や自社ロゴマークをPRする商談会用袋を作成(6月) ・公式オンラインストア開設(10月)	3億928万円 ・R7到達目標達成率：84.3% ・対前年同期比：106.9%	C	(成果) ・商談会等への出展により、38件(R6.9月～R7.11月)の商談が成立した。 (課題) ・自社商品の販路開拓 ・安定した出荷・売上高の確保 (今後の方向性) ・商談会等への出展 ・HPやSNS等での情報発信等の強化	1 生産体制の強化 (1)生産体制及び衛生管理体制の強化 ・新たな人材の確保・育成 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理 2 商品開発・販路開拓 (1)既存商品の増産、新商品の開発による販路開拓 ・既存商品の増産、新商品開発依頼への対応【通年】 ・自社商品の開発、新たな原材料の確保【通年】 ・ターゲット別の商談会等への出展【通年】 (2)自社商品のブランド化 ・HPやSNS等での情報発信【通年】 ・ロゴマークによる自社商品のPR(継続)【通年】 ・公式オンラインストアでの販売強化【通年】	
商 工 業	17	道の駅「ふれあいパーク・大月」を拠点とした産業振興と賑わいの創出 (大月町) 【実施主体】 ・◎(一財)大月町ふるさと振興公社 ・大月町 道の駅「ふれあいパーク・大月」を町全体の産業振興と賑わい創出の拠点と位置付け、町内事業者等と連携しながら、農林畜水産品や加工品の開発・販売等の地産地消・外商を推進するとともに、町内外から人が集う交流の場を提供し、持続可能なまちづくりと地域の活力向上を目指す。	売上高 2億 3,655万円 (R4)	2億 2,089万円	2億 5,800万円	2億 8,000万円	1 地場産品の販売促進、特産品の開発・販売の強化 ・「大月町地産外商推進協議会」と連携した外商の推進【11月】 ・商談会への出展【10月】 ・既存商品の改良【通年】 ・産直市及びふるさとセンターの改善・活用に係る施設改修案の検討【9月～】 2 賑わいの創出 ・町内事業者や他の道の駅等との連携によるイベントの企画・開催【通年】 ・連携イベント開催等に向けた他事業者等との調整【通年】 ・各種イベント等の情報発信【通年】	1 地場産品の販売促進、特産品の開発・販売の強化 ・組織体制の変更(4/1) ・産直市出品者協議会との意見交換会(6/20) ・売店レイアウトの変更(8/6) ・組織づくり研修の実施(9/1～)(産振アドバイザー制度の活用) ・直販市及びふるさとセンター改修に係る協議(9/1、10/8)(産振アドバイザー制度の活用) ・ふれあい市(道の駅大月直販市)出品者協議会と連携した生産者訪問(11/4) 2 賑わいの創出 ・大月町観光開き&おつき桜まつり(4/4) ・アフタヌーンティー&イースター2025(4/12) ・本山町さくら市との産直市交流(5/27) ・ふれば食堂うどん販売(7/12) ・ふれば夜市(7/26) ・ふれば音楽祭(9/27) ・ドリームスケープイルミネーション(12/20) ・SNS等による情報発信(通年)	1億5,536万円 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：90.3% ・対前年同期比：104.8%	B	(成果) ・売店レイアウトの変更や産直市出品者協議会との意見交換会等を行い、地場産品の販売促進、特産品の販売強化を図った。 ・イベントについて、今年度新たに他事業者等との連携が始まったものもあり、新たな賑わいの創出ができています。 ・生産者訪問を実施する等、出品者の増加に資する動きが図られている。 (課題) ・外商の推進 ・イベント等による集客 ・町内生産者減少に伴う出品量の減少 ・組織体制の強化 (今後の方向性) ・商談会への出展 ・町内事業者や他の道の駅等との連携によるイベントの企画・開催 ・道の駅の施設改修に向けた協議及び基本設計 ・組織づくり、職員のスキルアップ	1 地場産品の販売促進、特産品の開発・販売の強化 ・商談会への出展 ・「大月町地産外商推進協議会」と連携した外商の推進【通年】 ・新商品の開発・販売【通年】 ・道の駅施設改修に係る継続関連協議及び基本設計【通年】 ・生産者の掘り起こし等を通じた出品者増加施策の実施【通年】 ・経営改善を目指した部門ごとの取組強化【通年】 2 賑わいの創出 ・町内事業者や他の道の駅等との連携によるイベントの企画・開催【通年】 ・連携イベント開催等に向けた他事業者との調整【通年】 ・各種イベントの情報発信【通年】	
			入込数 18.6万人 (R4)	16.5万人	19万人	19.5万人	11.8万人 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：93.0% ・対前年同期比：101.6%	B					

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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	
商 工 業	18	三原村のどぶろくによる地域活性化 (三原村) 【実施主体】 ・◎土佐三原どぶろく合同会社 地域の特産品である「どぶろく」にかか かる村内の組織体制を強化し、地域が 一体となって販売促進を図ることで地 域活性化につなげる。	売上高 会計年度 6月～5月 1,651万円 (R4)	1,703万円	2,750万円	3,290万円	1 販売促進 (1)新商品の開発による販路拡大 ・新商品の開発 (2)販売促進 ・県内外の商談会・イベントへの出展 ・飲食店・小売店等への営業によるどぶ ろく取扱店の掘り起こし ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理 ・事務作業の効率化・省力化 ・後継者の確保・育成 (3)誘客促進に向けたどぶろく関係企画の実 施 ・どぶろく関係企画の提案・実施、各種イ ベントとの連携	1 販売促進 (1)新商品の開発による販路拡大 ・新商品の開発 期間限定商品(シソ味)の製造・販売(6月～1,000本限定) OEM商品の受託に向けたセールスの実施(9月) 甘麴を使用した県内事業者による新商品の開発相談 (2)販売促進 ・県内イベントへの出展：12回 サニーマート山手店イベント(4/5高知市) 三原特産品フェア(8/30～31ひろめ市場(高知市)) 幡多フェア(9/27～28アグリコレット(高知市)) ヒメノボタンの里めぐり(10/4三原村) ゆずはらグルメまつり(10/4～5梶原町) 土佐さがのどろりまつり(10/25黒潮町) 蛸まつり(10/25宿毛市) あぐりのさと25周年感謝祭(10/25香南市) どぶろく・農林文化祭(11/3) フェスティバル土佐ふるさとまつり(11/14～16高知市) 土佐清水市産業祭(11/29土佐清水市) おまち広場で幡多めぐり うまいものマルシェ(12/7高知市) ・県外イベント・商談会への出展：3回 京阪百貨店守口店「あんぱん」展・高知県フェア(6/5～18、 大阪府) 東京ビックサイト2025第38回グルメショー(9/3～5東京都) 県産品商談会(10/22高知市) ・高知県産業振興センター「専門家派遣事業」の活用 商談会出展に向けたPR手法等のアドバイス(7/18、25、 8/22) ・飲食店・小売店等への営業によるどぶろく取扱店の掘り起こし 大丸松阪屋お中元ギフトオンラインショップ販売(5/18～8/4) 大丸松阪屋お歳暮ギフトオンラインショップ販売(11/18～ 12/21) 四万十市内飲食店への営業及びどぶろくサワーの提案 三原村内でのお持ち帰りセットの販売提案 ・ECサイトやSNS情報発信の強化 (産振アドバイザー制度の活用(11/19、12/12、19、 ～R8.2月(予定))) (3)誘客促進に向けたどぶろく関係企画の実施 ・農家民宿の宿泊者に対する注文販売の強化 ・龍馬バスポート参加施設への登録(工場見学+手土産付)	437万円 (R7.6月～10月) ・R7到達目標達成率：38.2% ・対前年同期比：86.2%	D	(成果) ・商談会参加後のフォローアップによって、商談先を獲得し、継続して取 引条件を協議中であるほか、新規の取引2件につながった。 ・高知市内の地酒販売店を通じて飲食店1件での取引を開始した。 (課題) ・販売促進の取り組み ・社員の高齢化 ・三原村のどぶろく文化の継承・発信 (今後の方向性) ・幡多管内の飲食店への営業及び飲み方の提案の強化 ・季節のイベント等に併せたセット商品の提案 ・在庫管理の徹底 ・どぶろく製造・営業・販売に携わることができる後継者の育成	1 販売促進 (1)新商品の開発による販路拡大 ・新商品の開発 (2)販売促進 ・県内外の商談会・イベントへの出展 ・飲食店・小売店等への営業によるどぶろ く取扱店の掘り起こし【通年】 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理 【通年】 ・事務作業の効率化・省力化 ・後継者の確保・育成 (3)誘客促進に向けたどぶろく関係企画の実施 ・どぶろく関係企画の提案・実施、各種イ ベントとの連携

(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

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
商 工 業	19	黒潮町産天日塩を活用したビジネスの推進 (黒潮町) 【実施主体】 ◎(有)ソルティープ 黒潮町の代表的な特産品のひとつである天日塩の販売促進を図り、雇用の創出や地域の所得向上につなげる。また、塩づくり体験事業を通じて天日塩の認知度の向上を目指す。	売上高 会計年度 3月～2月 3,150万円 (R4)	4,574万円	3,872万円	4,072万円	1 販路開拓・販売促進 ・天日塩の増産 ・商談会への出展を通じた販路開拓 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 ・塩づくり体験の受入れ 2 人材確保 (1)人材確保・育成 ・人脈等を活用した後継者の確保、OJTによる育成	1 販路開拓・販売促進 ・R5.4月に採かん施設整備(R4：産振補助金(一般事業)) →売上高は対前年同期比116.0%で増加(R7.810月時点) ・商談会等への出展を通じた販路開拓：42回(6/18～23大阪、11/6名古屋) ・東京「まるごと高知」への商品出展(通年) ・大阪「SUPER LOCAL SHOP とさとさ」への商品出展(通年) ・販売価格の見直し(4月～) →200g：896円→1,080円 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 ・塩づくり体験の受入れ：367人(R7.3月～10月) →体験者数は対前年同期比144.5%で増加(R7.10月末時点) 2 人材確保 (1)人材確保・育成 ・人脈等を活用した後継者の確保、OJTによる育成 ・長期の非正規職員を正規職員へ移行(12月)	3,659万円 (R7.3月～10月) ・R7到達目標達成率：141.7% ・対前年同期比：116.0%	S	(成果) ・R5.4月から稼働した採かん施設が効率よく運転できるようになり、売上高は増加している。 【雇用創出人数(見込)】正規 1人(R7.12月末時点) (課題) ・佐賀製塩所採かん施設の老朽化 ・人材育成 (今後の方向性) ・佐賀製塩所採かん施設の補修 ・OJTによる育成	1 販路開拓・販売促進 ・佐賀製塩所採かん施設の補修 ・商談会への出展を通じた販路開拓(通年) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施(通年) ・塩づくり体験の受入れ(通年) 2 人材確保 (1)人材確保・育成 ・OJTによる育成(通年)	
商 工 業	20	黒潮町産天日塩の販売拡大及び地域ブランド化の推進 (黒潮町) 【実施主体】 ・◎土佐のあまみ屋 ・黒潮町商工会 新たな採かん施設・結晶ハウスを活用し、天日塩の生産拡大による販売促進に取り組むとともに、黒潮町商工会を中心として「地域ブランド化」を推進することにより、黒潮町産の天日塩全体の販売拡大と知名度の向上を図る。	売上高 会計年度 1月～12月 3,062万円 (R4)	3,237万円	3,843万円	3,843万円	1 生産体制の強化及び販路拡大 ・天日塩の増産 ・商談会への出展を通じた販路開拓 ・ネットショッピングサイトの更新 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 ・結晶ハウスの増設検討 2 地域ブランド化の推進 ・特産品販売会等を通じたPRの実施 ・天日塩事業所のプロモーションビデオの作成	1 生産体制の強化及び販路拡大 ・R5.11月に採かん施設整備(R4：産振補助金(一般事業)) →売上高は対前年同期比107.3%で増加(R7.8月時点) ・試食販売会の実施：1回(4/27高知) ・商談会等への出展を通じた販路開拓：2回(6/18～23大阪、8/1～10/31高知) ・東京「まるごと高知」への商品出展(4月～通年) ・大阪「SUPER LOCAL SHOP とさとさ」への商品出展(4月～通年) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 ・ふるさと納税返礼品の再開(7/4～通年) 2 地域ブランド化の推進 ・黒潮町観光公式サイトで町内天日塩事業所の紹介ページを公開 ・試食販売会の実施：1回(4/27高知)【再掲】 ・商談会等への出展を通じた販路開拓：1回(6/18～23大阪)【再掲】	2,029万円 (R7.1月～8月) ・R7到達目標達成率：79.3% ・対前年同期比：107.3% ※例年、年末において需要が集中する傾向があるため、到達目標の達成率は85%を超える見込み	B	(成果) ・R5.11月から稼働した採かん施設が効率よく運転できるようになり、売上高は増加している。 (課題) ・販路開拓、販売促進 ・地域ブランド化の推進 (今後の方向性) ・商談会等への出展 ・町内事業者と連携したPR	1 生産体制の強化及び販路拡大 ・天日塩の増産 ・商談会への出展を通じた販路開拓(通年) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施(通年) 2 地域ブランド化の推進 ・特産品販売会等(黒潮町フェア等)を通じたPRの実施	

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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	
商 工 業	21	黒潮町の地域資源を中心とした 防災関連商品づくりの推進 (黒潮町) 【実施主体】 ・◎(株)黒潮町缶詰製作所 ・黒潮町 農水産物等、地域産品を活用 した防災関連食品の製造・販売 体制の充実・強化に取り組み、 「地産」・「地消」・「外商」を推進す ることで、雇用機会の創出及び地 域生産者の所得向上につなげてい く。	売上高	1億 589万円 (R4)	1億 1,118万円	1億 1,000万円	1億 1,000万円	1 施設・体制の充実強化 ・工場移転に伴う施設整備 (用地取得及び設計) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の 実施 2 商品開発・販路開拓 ・自社商品の開発 ・OEM商品の開発 ・商談会への出展を通じた販路開拓 ・海外輸出の検討	1 施設・体制の充実強化 ・地権者等関係者との協議(随時) ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の実施 2 商品開発・販路開拓 ・自社商品の新商品開発：2商品 →ごはん缶詰シリーズ(Canmeshi 缶飯)第2弾「柚子酢と 生姜を効かせた 土佐流・焼き鯖寿司」が販売開始(6月) →ごはん缶詰シリーズ(Canmeshi 缶飯)第3弾「土佐流・ ピリヤニ(スパイシー&ゴロゴロ四万十鶏)」が販売開始 (12月) ・OEM商品の新商品の開発：±3商品 →(株)フタガミと連携した「防災缶詰 にける(鯉ドライカレー)」が 販売開始(8月) →医療法人慈恵会B型なかむらと連携した「鯖とおおさの 醤油オイル煮」、「鯖とおおさの味噌煮」が販売開始(9月) ・商談会への出展を通じた販路開拓：3回 (4/15～17東京、6/18～23大阪、9/25～26東京) →新規取引件数(累計):6件 ・東京「まるごと高知」への商品出展(通年) ・大阪「SUPER LOCAL SHOP とさとさ」への商品出展(通年)	5,562万円 (R7.4月～9月) ・R7到達目標達成率：101.2% ・対前年同期比：108.2%	A (成果) ・(株)フタガミと連携した「防災缶詰・にけるプロジェクト」によるOEM商 品「にける」(鯉ドライカレー)の販売が開始し、缶詰を通じて「揺れたら 逃げる」というメッセージを広く周知することで、防災意識の向上に貢献 し、売上高の増加にも寄与した。 ・都市圏への商談会に参加することで、取引先が増加した。 【雇用創出人数(見込)】正規 1人(R7.8月末時点) (課題) ・商品開発、販路開拓 ・物価高騰 (今後の方向性) ・商談会への出展を通じた販路開拓 ・既存商品の見直し、利益率が高い商品の販売強化	1 施設・体制の充実強化 ・工場移転に伴う施設整備に関する協議 ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の 実施(通年) ・地域おこし協力隊の雇用 2 商品開発・販路開拓 ・自社商品の開発【通年】 ・OEM商品の開発【通年】 ・商談会への出展を通じた販路開拓(通年) ・既存商品の見直し、利益率が高い商品の 販売強化

(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

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	
観光	22	<p>幅多広域における滞在型・体験型観光の推進 (幅多地域全域)</p> <p>【実施主体】 ・◎(一社)幅多広域観光協議会</p> <p>【事業概要】 「幅多広域観光振興計画(第Ⅱ期計画)」に基づき、マーケティング機能を強化し、データに基づくエリアプロモーションを実施することで幅多地域全体への宿泊者数の増加を目指す。</p>	<p>延べ宿泊者数 389,589人 (R4)</p>	<p>410,420人</p>	<p>461,000人</p>	<p>479,000人</p>	<p>1 商品造成・誘客促進 (1)地域の魅力創出・セールスの推進 ・SDGsを切り口とした体験プログラムの充実 ・長期滞在型観光の推進やインバウンド施策の強化 ・旅行会社等へのセールスの推進</p> <p>(2)地域認知度向上・プロモーションの推進 ・「幅多地域」のブランディング、広報・PRによるブランドの浸透 ・デジタルメディア(HP、SNS、MATCHA等)の活用促進</p>	<p>1 商品造成・誘客促進 (1)地域の魅力創出・セールスの推進 ・SDGsを切り口とした商品造成等講演の実施：5回(地域通訳案内士研修、SBSA四国ブロック大会他) ・多言語情報発信システム「MATCHA」を活用した情報発信 ・多言語パンフレットを活用したセールス活動の実施：2回(台湾、40社) ・商談会への参加：14回(東京3回、愛知2回、大阪2回、広島2回、香川1回、福岡1回、高知3回、計155社) ・教育旅行セールス等：2回(大阪・奈良11社、東京・神奈川・埼玉・千葉40社 計51社) ・モニターツアーの実施：2回(教育旅行(8/19～20)10社、一般旅行(8/26～27)10社)</p> <p>(2)地域認知度向上・プロモーションの推進 ・首都圏や関西圏の交通機関を活用したPR(6月～通年) ・高速道路SAラックを活用したPR：西日本SA7か所(7/16～10/15) ・旅行雑誌への広告掲載：2社(4月るるる四国、まっふる高知) ・デジタルサイネージを活用したプロモーション動画の放映(自社：県内15か所、委託：県内1か所・香川3か所) ・長居植物園deEXPO2025×高知県県民フェスへの出展(県主催 5/17～18) ・大阪・関西万博WORLD YOSAKOIへの出展(8/22～23) ・ツーリズムEXPOジャパンへの出展(9/25～28名古屋) ・はた旅観光・物産展inSATOUMIの出展・運営(12/18土佐清水市) ・四万十・足摺エリア体験ガイドブックの制作・配布(35,000部) ・しまんと・あしずり号多言語(英語)パンフレット制作・配布(7,000部)</p>	<p>- (R8.4月以降に集計)</p>	<p>-</p>	<p>(成果) ・商談会参加やセールス等の実施による田舎暮らし体験者数が増加した。 (R5年度)124人→(R6年度)144人→(R7)157人(R7.11月末現在)</p> <p>(課題) ・インバウンド対応の強化 ・教育旅行(民泊)の受入家庭の確保</p> <p>(今後の方向性) ・サステイナブル・ツーリズムに関心の高い欧米豪をターゲットにした商品造成 ・多言語情報発信ツール(ガイドブック、パンフレット等)の作成 ・教育旅行(民泊)の受入家庭の確保のための個別訪問の実施</p>	<p>1 商品造成・誘客促進 (1)地域の魅力創出・セールスの推進 ・SDGsを切り口とした体験プログラムの充実 ・長期滞在型観光の推進やインバウンド施策の強化 ・旅行会社等へのセールスの推進【通年】</p> <p>(2)地域認知度向上・プロモーションの推進 ・「幅多地域」のブランディング、広報・PRによるブランドの浸透 ・デジタルメディア(HP、SNS等)の活用促進【通年】</p>
		<p>外国人延べ宿泊者数 2,318人 (R4)</p>	<p>17,412人</p>	<p>17,000人</p>	<p>18,700人</p>	<p>2 受入体制の強化 (1)来訪者満足度を向上させるための地域受入体制整備を推進 ・広域に関わる観光周遊企画の立案・情報提供・発信の推進 ・広域観光に関わる地域の受入体制基盤強化 ・研修会等の開催 ・教育旅行における田舎暮らし体験(教育民泊)の受入促進(受入体制の強化)</p>	<p>2 受入体制の強化 (1)来訪者満足度を向上させるための地域受入体制整備を推進 ・AI通訳機を活用した受入体制整備 ・観光地域づくり支援員の配置による市町村支援の継続実施 ・研修会等の開催 教育旅行受入家庭衛生講習会：6回(4/14、4/16、4/18、5/8、5/19、10/27) 民泊受入反省会：3回(6/17西土佐、6/18四万十市、6/19黒潮町) 民泊受入研修会総会：1回(7/1四万十市) 民泊受入家庭先進地視察：1回(11/19～20徳島県) ・GSTCトレーニング：1名修了(修了者合計4名) ・宿泊者アンケート調査の実施 ・はた旅体験者アンケート調査の実施</p>	<p>- (R8.4月以降に集計)</p>	<p>-</p>	<p>2 受入体制の強化 (1)来訪者満足度を向上させるための地域受入体制整備を推進 ・広域に関わる観光周遊企画の立案・情報提供・発信の推進【通年】 ・広域観光に関わる地域の受入体制基盤強化【通年】 ・研修会等の開催【10回】 ・教育旅行における田舎暮らし体験(教育民泊)の受入促進(受入体制の強化)</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

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		R8計画
観光	23	<p>幡多広域におけるスポーツツーリズムを核とした交流人口の拡大と地域の活性化 (幡多地域全域)</p> <p>【実施主体】 ・◎(一社)幡多広域観光協議会 ・幡多6市町村及び観光協会等</p> <p>【事業概要】 土佐西南大規模公園のスポーツ施設を核とし、幡多広域におけるスポーツと体験型観光を融合させたスポーツツーリズムを推進することにより、交流人口の拡大と地域経済の活性化を図る。</p>	延べ宿泊者数	19,038人 (R4)	17,202人	18,900人	20,000人	<p>1 受入体制の充実・強化 (1)スポーツ施設や宿泊施設等との連携による受入体制の充実・強化 ・市町村・観光協会等との連携 ・ホームページを活用した管内スポーツ施設や大会・合宿の情報提供 ・関係事業者や集落活動センター等と連携した受入体制の充実・強化 ・スポーツツーリズム推進会議の開催等 ・スポーツ合宿・大会等の誘致及び受入体制の充実・強化</p> <p>2 誘客促進の取り組み (1)セールス活動等による誘客促進の取り組み ・プロスポーツを活用した誘客促進 ・アドバイザーを活用した合宿やサッカー大会のセールスプロモーション及び企画運営 ・スポーツ合宿と観光を組み合わせ新たな周遊プランの構築を検討 ・スポーツ合宿参加者の移動(宿舎と施設の往復等)に係る支援策の検討 ・大会の運営、市町村及び関係団体との連携 ・関西を中心とした西日本や関東・東北・北海道等の東日本エリアへのセールス活動の展開 ・年間を通じた受入れにつなげるための誘致の強化</p>	<p>1 受入体制の充実・強化 (1)スポーツ施設や宿泊施設等との連携による受入体制の充実・強化 ・「はた旅」JHPへの大会合宿情報掲載(スポーツやろぜ!) ・受入施設・事業者への説明会の実施:4回(5/19AM・PM、10/14AM・PM)(弁当部会、宿泊部会各2回) ・黒潮町スポーツツーリズム推進会議等の開催:2回(5/19、10/14) ・スポーツ合宿・大会等の誘致活動(4~12月):81件(九州10、中国16、関西24、中部4、関東6、東北4、北海道1、県内16)</p> <p>2 誘客促進の取り組み (1)セールス活動等による誘客促進の取り組み ・高知ファイティングドッグス公式戦の開催:2回(7/26四万十市、7/27黒潮町) ・スポーツ誘致アドバイザーを活用した大会誘致等:3回(7/22、7/25、8/25) ・スポーツツーリズム推進協議等(アドバイザー関連):2回(5/26大会運営会議、9/11大会誘致等反省会) ・スポーツ合宿参加団体に対する体験プログラム割引の実施や、体験プログラムの営業活動を継続実施(通年) ・スポーツ合宿参加者の移動(宿舎と施設の往復等)手段として、黒潮町合宿参加者に対する町所有マイクロバスの活用 ・大会の運営等における、受入団体の宿泊や食事の提供等に関する手配・調整 ・スポーツ合宿・大会等の誘致活動(4~12月):81件【再掲】(九州10、中国16、関西24、中部4、関東6、東北4、北海道1、県内16)</p>	- (R8.4月以降に集計)	-	<p>(成果) ・セールス活動等による大会・合宿参加者の体験プログラム者数が増加した。 (R6)284人→(R7)466人(R7.12月末現在)</p> <p>(課題) ・夏の大会等の減少 ・天候に左右されない施設整備</p> <p>(今後の方向性) ・スポーツ合宿・大会等の誘致活動への継続支援</p>	<p>1 受入体制の充実・強化 (1)スポーツ施設や宿泊施設等との連携による受入体制の充実・強化 ・市町村・観光協会等との連携【通年】 ・ホームページを活用した管内スポーツ施設や大会・合宿の情報提供【通年】 ・関係事業者等と連携した受入体制の充実・強化【通年】 ・スポーツ合宿・大会等の誘致及び受入体制の充実・強化【通年】</p> <p>2 誘客促進の取り組み (1)セールス活動等による誘客促進の取り組み ・プロスポーツを活用した誘客促進【通年】 ・アドバイザーを活用した合宿やサッカー大会のセールスプロモーション及び企画運営【通年】 ・スポーツ合宿と観光を組み合わせ新たな周遊プランの構築 ・市町村及び関係団体との連携【通年】 ・年間を通じた受入れにつなげるための体制の強化</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

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	宿毛市の地域資源を活用した観光振興 (宿毛市) 【実施主体】 ・◎(一社)宿毛市観光協会 ・宿毛市 地域の観光推進体制を強化し、宿毛市の資源を活用した体験型観光商品の造成に取り組むとともに、幡多地域全体で連携して誘客を促進することにより、交流人口の拡大を図る。	市内の延べ宿泊客数	9.0万人	10.1万人	10.3万人	1 体験メニュー充実に向けた環境整備・推進体制の強化 (1)観光人材の育成 ・拠点施設における人員確保 ・県や市町村の人材育成制度等を活用した観光人材のスキルアップ (2)地域の特性や資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ ・食や自然、歴史・文化を活用した周遊・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・中山間地域を含めた事業者間の連携強化 2 誘客促進の取り組み (1)誘客促進の強化 ・SNS等を活用した情報発信の強化 ・どっぶり高知旅キャンペーンに即応した周遊促進事業	1 体験メニュー充実に向けた環境整備・推進体制の強化 (1)観光人材の育成 ・SMOUTやポスター等での掲示による地域おこし協力隊員の募集 ・「どっぶり高知旅観光商品づくりオンライン勉強会」への参加 (2)地域の特性や資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ ・沖の島観光協会、宿毛市の連携によるイベント実施(7/12、13、11/15～16) ・沖の島PR動画の作成 ・大学生との連携による沖の島妹登山登山道を中心としたマップ作成 2 誘客促進の取り組み (1)誘客促進の強化 ・宿毛市公認インスタグラマーによる魅力発信 ・愛南町と連携したサイクルイベントの開催(11/29) ・他市町のまちのえきと連携したスタンプラリーの開催(11月末～R8.1/31) ・宿毛市観光協会主催によるイベント開催：8回 ・宿毛まちのえき「林邸」でのイベント開催：15回 ・道の駅「すくもサニーサイドパーク」でのイベント開催：13回 ・市外イベントへの出展：7回(大阪3、長野、京都、愛媛、岐阜) ・クルーズ客船の宿毛湾校への寄港：7回 ※上記の回数は12月末時点の実績	— (R8.5月に集計・公表)	—	(成果) ・今年度、宿毛市公認インスタグラマーを任命し、地域の魅力をさまざまな視点から発信していることにより、地域の方の地域活動への参加、地域外の方の宿毛市への関心の高まりが期待される。 ・どっぶり高知旅キャンペーンに即応した周辺の市町村等との連携による周遊促進事業(サイクルイベント)を開催し、106名が参加した。 ・市外イベントへの出展等による関係人口の創出も図られている。 (課題) ・顧客満足度の向上 ・イベント等運営体制の確保 ・リピーターの確保 (今後の方向性) ・地域おこし協力隊を募集し、外からの視点での観光プランの造成・磨き上げ ・沖の島のマップ公開 ・各種イベントの企画・開催 ・周遊促進事業の継続実施	1 体験メニュー充実に向けた環境整備・推進体制の強化 (1)観光人材の育成 ・拠点施設における人員確保 ・県や市町村の人材育成制度等を活用した観光人材のスキルアップ (2)地域の特性や資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ【通年】 2 誘客促進の取り組み (1)誘客促進の強化 ・SNS等を活用した情報発信の強化【通年】 ・周遊促進事業の実施
観光	25	土佐清水まるごと戦略観光の展開 (土佐清水市) 【実施主体】 ・◎土佐清水市 ・(一社)土佐清水市観光協会 ・(一社)土佐清水ジオパーク推進協議会 観光産業を地域の戦略的産業と位置づけ、ジオツーリズムをはじめとした体験型観光や国際観光等の誘客促進の強化と受入態勢の整備・充実を図るとともに、幡多地域全体での誘客・周遊促進に取り組むことにより、滞在日数の増加や消費の拡大を図る。	入込数	61.6万人	73万人	75万人	1 誘客の促進 (1)環境整備 ・中心市街地・電串・足摺の全域への周遊を促す仕組みの検討・磨き上げ (既存イベントの魅力向上による周遊促進) (2)誘客促進・情報発信 ・情報発信の強化(販促物の作成) ・体験型メニューの造成 (長期滞在に向けたコンテンツ造成) (3)日本ジオパークネットワーク再認定 ・情報発信、市民への普及啓発 ・ジオガイドのスキルアップ、新規ジオツアーの造成	1 1 誘客の促進 (1)環境整備 ・あしずりまつりの開催(8/3)、足摺きりり (10/18、19) 、産業祭(11/29) ・足摺海洋館を中心とした、電串周辺事業者によるスタンプラリーの開催(8月～9月) ・高知だいたすきポケモンヌオーと巡る2025高知旅(スタンプラリー)に足摺海洋館が参加 (2)誘客促進・情報発信 ・ジョン万満喫トラベルキャンペーンの実施(10月～) ・冬観光資源の磨き上げに向けたジョン万ウォーク(2月)開催準備 ・「MATCHA」を活用したイベント情報の配信：12回 (3)日本ジオパークネットワーク再認定 ・市広報誌を活用した情報発信、市民への普及啓発 ・ジオガイドの養成講座(9月～) ・ジオパーク再認定の現地調査(11/13～17)	— (R8.2月公表予定)	—	(成果) ・周遊促進・滞在時間の延長を図るため、イベントの拡充に向け取り組んでいる。電串観光の中心施設である海洋館を中心に、周辺施設への周遊を促す取り組みを行ったことで、電串地区全体の来客数増加に寄与した。 ・日本ジオパークの再認定に向け、ジオガイドの養成等準備を進めている。 ・再認定の現地調査は大きな課題も無く終了し、再認定に向けて順調に進んでいる。 (課題) ・誘客の促進 ・滞在時間の延長を図る取り組みの強化 ・ジオガイドの不足 ・ジオツアーの販売促進 (今後の方向性) ・各種イベントの企画・開催 ・ジオガイドの育成・スキルアップ ・事業者の連携強化によるジオツアーの販売促進	1 誘客の促進 (1)環境整備 ・中心市街地・電串・足摺の全域への周遊を促す仕組みの検討・磨き上げ (既存イベントの魅力向上による周遊促進) (2)誘客促進・情報発信 ・情報発信の強化(販促物の作成) ・体験型メニューの造成 (長期滞在に向けたコンテンツ造成) (3)日本ジオパークネットワーク加盟によるさらなる誘客促進 ・情報発信、市民への普及啓発 ・ジオガイドのスキルアップ、新規ジオツアーの造成

(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

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		R8計画
観光	26	四万十市の地域資源を活用した 通年・滞在型観光の推進 (四万十市) 【実施主体】 ・◎四万十市 ・(一社)四万十市観光協会 四万十市内での滞在期間を延ばし、宿泊を促す「通過型観光からの脱却」と閑散期(秋・冬)にも誘客できる通年型観光に取り組むことにより、宿泊者数の増加を図るとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。	公共観光施設利用者数										
			1月～12月	146,644人	170,000人	170,000人							
			155,654人 (R4)				1 地域資源を生かした体験型観光の推進 (1)自然体験型観光の推進 ・各種誘客イベント等の企画、運営 ・しまんとリバーベキューの取り組みの推進 ・高知県観光キャンペーンとの連携 (2)周遊・滞在しやすい環境の整備 ・二次交通の充実 四万十川バス/循環周遊バスあかめ号の運行 2 観光推進体制の強化 (1)連絡協議会等による事業の磨き上げ ・四万十市観光振興連絡会議、四万十市西土佐観光推進協議会の開催 ・予土県境地域連携事業の推進 (2)観光人材の育成・情報発信の強化 ・観光人材の発掘と育成 ・SNS等による発信の強化、一元的な情報発信の促進 ・四万十市にゆかりのある著名人や団体等によるPR・誘致活動の実施	1 地域資源を生かした体験型観光の推進 (1)自然体験型観光の推進 ・イベントの実施：11回 四万十川花紀行 為松公園桜ぼんぼり点灯(3/22～4/6) しまんと市民祭なかむら踊り提灯台パレード(7/26) しまんと市民祭全日本女郎くも相撲大会(8/2) しまんと市民祭しまんと納涼花火大会(8/30) 大文字の送り火(9/7) 不破八幡宮大祭(9/13～14) よさこい四万十(9/14) 四万十川ウルトラマラソン(10/19) 一條大祭(11/22～24) 具同地区クリスマスイルミネーション(11/16～R8.1月下旬) 2025かわらっこイルミネーション(12/1～24) ・しまんとリバーベキューの取り組み 川バスとRIVER SIDE BBQの連携 BBQインストラクター初級検定の実施(10/10) SCAALしまんと2025(10/11) ・どぶり高知旅キャンペーンの旅行商品造成にむけた素材等の提供(西土佐地域) 米ナス収穫体験及びとれたて米ナスの調理体験 + 道の駅よって西土佐での地元の食材をふんだんに使用した本格BBQ体験 (2)周遊・滞在しやすい環境の整備 ・土佐くろしお鉄道、川バス、レンタサイクルの利用促進(周遊促進・滞在延長支援事業費補助金) 四万十市観光協会HPへの特設ページでのPR チラシ(2,000部)・ポスター(100部)の作成 重ね押し周遊スタンプラリーの実施(8/1～10/31～12/31延長) くろしお鉄道利用者(宿泊者)への川バス無料券配布 川バスと地域イベントを連動させた臨時便の運行：5回(6/15あゆフェス、8/10なすフェス、8/31よって西土佐夏の感謝祭、10/26西土佐うまいもの商店街・かわらっこ感謝祭、11/15黒尊むらまつり) 2 観光推進体制の強化 (1)連絡協議会等による事業の磨き上げ ・四万十市観光振興連絡会議総会：1回(5/13) 四万十市西土佐観光推進協議会：1回(7/8) →予土線の景色や魅力を楽しむツアー(11/8) ・予土県境地域連携実行委員会総会(4/25) →予土まちサイクルデジタルスタンプラリー2025(4/1～R8.3/31) (2)観光人材の育成・情報発信の強化・観光 ・観光ガイド(LOILOILしまんと)スキルアップの実施 ・四万十市PR用ポスター(2種類・各200部)、手提げ袋、法被の作成 ・四万十市観光大使の任命：3名(計28名) (10/30委嘱：山田美緒氏、竹中健三氏、大門正忠氏) ・四万十市観光大使等によるPR・誘致活動の実施：2回 第27回西日本小学生ソフトボール大会(8/2～4) どぶり高知旅in大丸東京店(花琴いぐさコラボイベント)(8/6～19)	135,975人 (R7.1月～11月) ・R7到達目標達成率：87.3% ・対前年同期比：100.2%	B	(成果) ・高知県観光キャンペーン「どぶり高知旅」やくろしお鉄道との連携等により、川バスの利用者数が増加している。 川バス及びあかめ号利用者数(1月～11月)： (R6)852名→(R7)1,097名(対前年同期比：115.2%) (課題) ・通年型観光の推進(閑散期の誘客) ・観光客の滞在時間の延長 ・既存観光施設の老朽化 (今後の方向性) ・移動手段の利便性と回遊性の確保(川バスの通年運行等) ・どぶり高知旅キャンペーンと連動したPR等 ・既存観光拠点施設等のあり方の検討	1 地域資源を生かした体験型観光の推進 (1)自然体験型観光の推進 ・各種誘客イベント等の企画、運営【通年】 ・しまんとリバーベキューの取り組みの推進【通年】 ・高知県観光キャンペーンとの連携【通年】 (2)周遊・滞在しやすい環境の整備 ・二次交通の充実【通年】 四万十川バス/循環周遊バスの運行 2 観光推進体制の強化 (1)連絡協議会等による事業の磨き上げ ・四万十市観光振興連絡会議、四万十市西土佐観光推進協議会の開催 ・予土県境地域連携事業の推進 (2)観光人材の育成・情報発信の強化 ・観光人材の発掘と育成【通年】 ・SNS等による発信の強化、一元的な情報発信の促進【通年】 ・四万十市観光大使や団体等によるPR・誘致活動の実施	

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成見込みの基準について

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	27	大月町の地域資源を活用した観光振興 (大月町) 【実施主体】 ・◎大月町観光協会 ・大月町 ・町内事業者・関連団体 柏島や町内各所キャンプ場等大月町の強みである自然・体験型観光を推進し、食や花、歴史文化や景観も観光資源として磨き上げることにより、年間通して誘客できる魅力ある観光地域づくりに取り組む。また、事業者等との連携により町内周遊観光の促進を図るとともに、周辺観光資源も絡めた広域的な周遊の構成に取り組み、滞在交流人口の増大と地域の活性化を目指す。	入込数 7.9万人 (R4)	6.9万人	8.1万人	8.3万人	1 自然・体験滞在型観光の推進と地域資源の観光活用 (1)地域資源を活用した滞在型観光の推進 ・観光と環境美化活動を連動させた事業の推進 ・自然環境を生かした体験型観光の推進 ・地域植物に関連したワークショップやウォーキングツアーの開催 ・二次元コードを活用した周遊観光案内事業の展開 2 誘客促進と周遊観光の取り組み ・催事出展、マスメディアへの掲載等によるPR活動 ・インバウンド観光客獲得に向けた案内ツール「MATCHA」の活用強化 ・SNS等を利用した情報発信	1 自然・体験滞在型観光の推進と地域資源の観光活用 (1)地域資源を活用した滞在型観光の推進 ・大月アウトドアフィールドKASHINISHIによる滞在型観光 →利用者数：1,098名(4/1～10/31) ・町内ガイドアプリ作成委託事業者との協議(4月～)(周遊促進・滞在延長支援事業費補助金) ・おおつき植物めぐり「ガイドと巡る！おおつきの絶景と海浜植物散策」(5/25) →参加者：9名 ・第5回大月町ごみゼロ大作戦(6/2) →参加者：50名 ・おおつき植物めぐり「照葉樹林のふるさとアサギマダラ舞う秋の大堂海岸ホルトノキ林を歩く」(10/25) →参加者：11名 ・おおつき植物めぐり「地域の木で燻す里山くんせい実験室」(12/20) →参加者：9名 ・おおつきハッピークリーンプロジェクト3(R7.10/1～R8.1/31) →参加者：12名(10/1～11/31) ・町内ガイドアプリ完成(11/31)、事業者への周知(12/1～)	63,998人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：135.4% ・対前年同期比：108.7%	S (成果) ・大月アウトドアフィールドKASHINISHIでは、利用客の約8割を新規利用客が占め、繁忙期の8月には366名の利用があり、地域資源を活用した滞在型観光の推進に寄与している。 ・「おおつき植物めぐり」によるガイドツアーやワークショップの開催など、自然環境を活かした観光振興が図られている。 ・大月町ごみゼロ大作戦、おおつきハッピークリーンプロジェクトの開催等により、観光と環境美化活動を連動させた事業の推進が図られている。 ・町内ガイドアプリ作成事業について、ガイドアプリが完成し、町内事業者への周知に着手する等、周遊促進に資する取り組みが実施されている。 (課題) ・冬時期等の閑散期の集客 ・町内周遊観光の促進 ・ホテルベルリーフ大月の営業再開 (今後の方向性) ・旅雑誌「旅色」やSNS等を活用した情報発信の強化 ・町内ガイドアプリの普及、活用 ・ホテルベルリーフ大月の指定管理候補者との方向性協議	1 自然・体験型観光の推進と地域資源の観光活用 (1)地域資源を活用した滞在型観光の推進 ・観光と環境美化活動を連動させた事業の推進【6月、R7.10月～R8.1月】 ・おおつき植物めぐりによる自然環境を生かした体験型観光の推進【通年】 ・町内ガイドアプリ事業に係る観光サインの設置、デジタルスタンプラリーの実施【4月～】 2 誘客促進と周遊促進の取り組み ・SNSの有料広告による情報発信の強化【通年】 ・催事出展、マスメディアへの掲載等によるPR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

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	
観光	28	三原村の魅力をかきた滞在型・体験型観光の推進 (三原村) 【実施主体】 ・◎三原村 ・◎(一社)三原村集落活動センターやまびこ ・三原村商工会 豊かな自然環境のもと村内の農家民宿・農家レストランや濁酒特区の取り組み等を活用した滞在型・体験型観光を推進するとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。	観光客 入込数	14,064人	16,000人	2万人	1 地域の特性、資源を活用した滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・新たな滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・観光客と体験プログラム実施主体との橋渡し ・体験プログラム(スローサイクリング)の運用開始 ・SNS等を通じた情報発信 2 誘客促進の取り組み ・星ヶ丘公園(ヒメノボタンの里)の維持・管理 ・誘客促進に向けた施設整備の検討 ・四万十かいどう推進協議会三原支部への支援 ・「ヒメノボタンの里めぐり」等のイベント運営 3 推進体制の強化 ・地域観光ガイドの掘り起こし・育成 ・アドバイザー等を活用した情報発信のスキルアップ ・マスコミ等を通じたPR	1 地域の特性、資源を活用した滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・スローサイクリング事業開始(4月～) ・スローサイクリング事業ガイド研修参加(5/12～13徳島県脇町9名参加) ・体験プログラムの連携による滞在時間の延長を目的とする旅行商品の造成 スローサイクリングとサップのガイド研修(モニターツアー)の実施(7/4 三原村内 6名参加) サップ・川遊び体験の実施(9/1～20) ・SNS等を通じた情報発信 (産振アドバイザー制度の活用(9/19、10/24、11/20、R8.1/23(予定)、R8.2/13(予定))) 2 誘客促進の取り組み ・星ヶ丘公園(ヒメノボタンの里)の維持・管理を四万十かいどう推進協議会三原支部に委託(ヒメノボタンの里づくり事業) ・「ヒメノボタンの里めぐり」等のイベント運営：3回 こいのぼり80匹設置(4/16～5月下旬) ヒメノボタンの里めぐり(10/4) 牧野富太郎の道を歩く～江ノ谷編～(10/18) りんどうのしらべ(11/3) ・イベントの実施 あじさい祭り(6/15) 第7回「三原村を写そう！フォトコンテスト」作品募集(～7/31) みはら祭り(8/15) どぶろく・農林文化祭(11/3) 3 推進体制の強化 ・地域観光ガイドの掘り起こし・育成 スローサイクリング事業ガイド研修参加(5/12～13徳島県脇町)【再掲】 スローサイクリングとサップのガイド研修(モニターツアー)の実施(7/4 三原村内 6名参加)【再掲】 スローサイクリングのガイド研修(11/29岡山市 2名参加) ・アドバイザー等を活用した情報発信のスキルアップ (産振アドバイザー制度の活用(9/19、10/24、11/20、R8.1/23(予定)、R8.2/13(予定)))【再掲】 ・マスコミ等を通じたPR	- (R8.4月以降集計・公表)	-	(成果) ・スローサイクリング事業を開始し、ガイド研修により体験プログラムのガイド候補者6名を掘り起こすことができた。 ・村の公式SNS(Instagram)について本格的に運用を開始し、約1,000名のフォロワーを獲得した。 (課題) ・四万十かいどう推進協議会三原支部の高齢化に伴う体制整備 ・村全体での情報発信力の強化 (今後の方向性) ・四万十かいどう推進協議会三原支部への支援の強化の検討 ・周辺市町や幡多広域観光協議会等の他団体との連携による村のPR	1 地域の特性、資源を活用した滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・新たな滞在型・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・観光客と体験プログラム実施主体との橋渡し ・体験プログラム(スローサイクリングツアー)のPR、事業者との連携【通年】 ・SNS等を通じた情報発信【通年】 2 誘客促進の取り組み ・星ヶ丘公園(ヒメノボタンの里)の維持・管理【通年】 ・誘客促進に向けた施設整備の検討 ・四万十かいどう推進協議会三原支部への支援【通年】 ・「ヒメノボタンの里めぐり」等のイベント運営 3 推進体制の強化 ・地域観光ガイドの掘り起こし・育成 ・アドバイザー等を活用した情報発信のスキルアップ ・マスコミ等を通じたPR

(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

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	R8計画					
観光	29	黒潮町の地域資源を活用した観光の推進 (黒潮町) ・◎(特非)NPO砂浜美術館 ・◎(一社)黒潮町観光ネットワーク ・黒潮町 黒潮町の豊かな自然環境や道の駅、観光施設等を活用した体験型観光の推進、教育旅行の誘致に加えて、ワーケーションの受入れを強化することにより、交流人口の拡大を図る。	観光客 入込数	107.8万人	110万人	110万人	1 地域の特性、資源を活用した体験型プログラムの造成・磨き上げ (1)新たな観光プログラム等の検討 ・「学ぶ観光」をテーマにした学習プログラムの作成(ホエールウォッチング、入野松原の再生、漂流物等) ・周遊プラン(個人・団体向け)の磨き上げ ・スポーツ合宿と体験プログラムを組み合わせた周遊プランの造成 ・モニターツアー(防災・ワーケーション等)の実施 ・インバウンド受入体制の強化 ・防災ツーリズム受入れに伴う現地研修 ・ワーケーション受入れの推進 2 誘客促進の取り組み (1)情報発信の強化 ・イベントを通じての情報発信、各種広報活動【通年】 ・黒潮町観光サイトの利用者分析及び広報内容等の充実【通年】 ・旅行会社への誘致活動強化 ・地域おこし協力隊によるSNSを活用した情報発信強化【通年】	1 地域の特性、資源を活用した体験型プログラムの造成・磨き上げ (1)新たな観光プログラム等の検討 ・教育旅行向けに作成した「黒潮学習ノート」を誘致活動で活用 入野松原保全の取り組みやモニターツアー等をPRする「入野松原学習ノート」の活用(通年) ・国立科学博物館と連携したクジラのうんこプロジェクトの実施(通年) ・スポーツ合宿参加団体に対する体験プログラムの割引の実施及び体験プログラムの営業活動(通年) ・防災ツーリズムにおけるアクセシビリティの検証(7/10) ・持続可能な観光の国際認証取得(グリーン・デスティネーションズ トップ100) ・教育旅行モニターツアーの実施(県観光コンベンション協会主催)(10名、8/18～20) ・関西大学社会安全学部の現地研修(防災ツーリズム)受入れ(学生15名、教員1名、8/27～29) ・大阪経済大学国際共創学部の現地研修(防災ツーリズム)受入れ(学生15名、教員2名、9/9～12) ・福知山大学地域経営学部の現地研修(防災ツーリズム)受入れ(学生7名、教員2名、11/1～2) ・関西国際大学等の現地(防災ツーリズム)受入れ(学生8名、教員2名、11/14～15) 2 誘客促進の取り組み (1)情報発信の強化 ・Tシャツアート展やいごっそうアスロン大会等、町の特色を活かしたイベントを通じての情報発信(通年) ・大阪関西万博(高知県催事「WORLD YOSAKOI DAY」)への出展(8/22～23) ・黒潮町観光公式サイト・防災ツーリズムサイト多言語対応(7月～) ・旅行会社への誘致活動強化(通年) ・首都圏を中心に商談会への参加：3回(4/15東京、5/22広島、10/30愛知) ・地域おこし協力隊によるSNSを活用した情報発信強化(通年) ・(株)KOKUAとの企業連携「防災カタログ×防災ツーリズム」プロジェクトのメディア向けツアー(参加者9名、11/4)	68.7万人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：107.0% ・対前年同期比：103.0%	A	(成果) ・高知県で初となる持続可能な観光の国際認証(グリーン・デスティネーションズ トップ100)を取得した。 ・防災ツーリズムに関する大学等の現地実習を通じて、関係人口の増加につながっている。 (課題) ・観光消費額の拡大 ・周遊プランの磨き上げ (今後の方向性) ・高知県観光キャンペーン「どっぶり高知旅」と連携した取り組みの実施 ・滞在時間の延長に伴う周遊プランの磨き上げ	22,803人 (R4)	22,841人	25,300人	25,800人	18,619人 (R7.4月～10月) ・R7到達目標達成率：126.2% ・対前年同期比：138.5%	S	1 地域の特性、資源を活用した体験型プログラムの造成・磨き上げ (1)新たな観光プログラム等の検討 ・「学ぶ観光」をテーマにした学習プログラムの作成(ホエールウォッチング、入野松原の再生、漂流物等) ・周遊プラン(個人・団体向け)の磨き上げ ・スポーツ合宿と学習・体験プログラムを組み合わせた周遊プランの造成 ・モニターツアー(防災等)の実施 ・インバウンド受入体制の強化【通年】 ・大学の現地実習の受入れ【通年】 ・関係人口創出プロジェクト「いごっそう！」を活用したイベントボランティアスタッフの受入れ(5月) 2 誘客促進の取り組み (1)情報発信の強化 ・イベントを通じての情報発信、各種広報活動【通年】 ・黒潮町観光サイトの利用者分析及び広報内容等の充実【通年】 ・旅行会社への誘致活動強化【通年】 ・(株)KOKUAとの企業連携「防災ツーリズム×防災ギフト」プロジェクトの開始

(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

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	
その他	30	集落活動センターやまびこによる 三原村の産業振興 (三原村) 【実施主体】 ・◎(一社)三原村集落活動センターやまびこ ・(農)三原やまびこ 特産品の開発及び販売、並びに一次産業の振興等を地域一体となって総合的に進めることで地域の活性化を図る。	売上高 2,148万円 (R4)	2,143万円	2,260万円	2,400万円	1 新商品開発及び販売促進 (1)販路拡大 ・県内外の商談会・イベントへの出展による飲食店・小売店等への販路開拓 ・ネット販売やふるさと納税の取り組み強化 (2)特産品のプロモーション活動 ・PR素材作成、商談会、イベント等への出展 (3)新商品開発 ・コンセプトづくり、試作品づくり、市場調査(消費者の意見集約)	1 新商品開発及び販売促進 (1)販路拡大 ・県内イベントへの出展：4回 春のおかみさんまつり(4/26四万十市) 三原村特産品フェア(8/30～31高知市) ふるさと・えいもん集マルシェ(10/12高知市) 天神橋おかみさんまつり(10/25四万十市) ・県外イベントへの出展：1回 田舎まるだしフェア(12/19～20大阪府) ・商談会への参加：1回(予定) 土佐っおいしい！食の商談会2025(R8.3/18東京(予定)) ・高知県食品外販協同組合への登録 ・ネット販売やふるさと納税の取り組み強化 ふるさと納税取り扱いサイト登録増：6社(R6：4社) 地域通貨「ジモッペイ」ふるさと納税ポイントへの登録 新たな返礼品の検討(新商品及びセット商品) ふるさと納税用チラシ作成及び2次元コードアンケート実施(感想、希望商品・セット等)	1,645万円 (R7.4月～11月) ・R7到達目標達成率：109.2% ・対前年同期比：94.8%	A	(成果) ・精米ライン機器の本格稼働により作業が効率化されたほか、一般利用の実施を通じて小規模農家への支援につながった。 ・実施主体全体の取り組みについて、令和7年度「豊かなむらづくり全国表彰事業」の「農林水産大臣賞」を受賞した。 (課題) ・売上確保に向けた商品ラインナップの拡充 ・ふるさと納税返礼品のピーターの確保 ・ブランド米の販路拡大に向けた品質の安定化及び生産者増加に向けた呼びかけ (今後の方向性) ・新商品開発の検討・協議 ・ふるさと納税におけるセット返礼品の検討、人気商品(米)の事前予約の実施 ・ブランド米生産者募集にかかる広報施策の検討	1 新商品開発及び販売促進 (1)販路拡大 ・県内外の商談会・イベントへの出展による飲食店・小売店等への販路開拓 ・ネット販売やふるさと納税の取り組み強化 (2)特産品のプロモーション活動 ・PR素材作成、商談会、イベント等への出展 (3)新商品開発 ・コンセプトづくり、試作品づくり、市場調査(消費者の意見集約)
						2 一次産業の振興 (1)米のブランド化 ・土壌調査の実施による土壌改良 ・設備導入による効率化・省力化 (2)ししとうの栽培・出荷 ・地域住民の生きがいづくりの一環としてJA高知県へのししとうの安定出荷 ・高温対策の実施 ・後継者確保・育成	2 一次産業の振興 (1)米のブランド化 ・定期的な土壌調査及び土壌改良の実施(継続) 現場検討会(病害虫の発生状況・生育状況の確認)(6/10) ・精米ライン(精米機、昇降機、色彩選別機)機器導入による作業の効率化及び一般利用の実施 (2)ししとうの栽培・出荷 ・出荷等作業(収穫・バック詰め)を行う高齢者登録者数：23名、常時作業数：13名 ・辛みのない品種(高育交15号、17号)の栽培による地元小中学校給食への無償提供の実施 ・ハウス内の環境データ(温度・湿度)収集・分析の実施 寒冷紗やミストによる高温対策の実施 ・後継者の募集(継続) 後継者対策に関する関係者協議の実施			2 一次産業の振興 (1)米のブランド化 ・土壌調査の実施による土壌改良 (2)ししとうの栽培・出荷 ・地域住民の生きがいづくりの一環としてJA高知県へのししとうの安定出荷【通年】 ・高温対策の継続 ・後継者確保・育成		

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

単位：千円

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