

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
1. まとまりのあるナスの産地づくり 《室戸市、安芸市、東洋町、奈半利町、田野町、安田町、北川村、芸西村》 農家とJAとの信頼関係を構築し、地域の課題解決に向けJAを中心とした活動や、部会及び研究会など生産組織の活性化を主体的に行えるナス産地を目指す。	〈安芸地域園芸戦略推進会議〉 ・JAを中心とした推進体制の整備、まとまりづくりチームによる産地課題解決の取組 〈部会の活性化〉 ・計画的な研究会活動の実施 ・学び教えあう場の設置（H22：10カ所）、篤農家の圃場を活用した現地検討会の開催（H22：延べ91回）、篤農家事例集の作成、モデル農家の育成（H22：10戸） 〈土佐鷹の推進〉 ・土佐鷹普及推進会議の開催（年4回）、指導員研修の実施（年1～2回）及び「土佐鷹おすすめ問答集」の作成（H22～）、地区毎の土佐鷹勉強会の開催（H21：25回～H22：19回） ・土佐鷹推進大会の開催（H22～）、地区別推進説明会の開催（H22：5回）、栽培候補農家のリストアップと個別誘導 〈安芸出荷場のまとまりづくり〉 ・ナスの日（毎月17日）の営農相談の実施（技術情報資料を延べ500人程度に配布） ・系統外農家も含めた「地区会」を延べ14～16地区で開催。18tどりやIPM技術の習得に向けた講習を実施	・JA主体の推進体制が整い、ナス産地の振興方策について、関係機関・生産者組織で共通認識を持ち、課題解決に取り組んでいる。 （部会の活性化） ・安芸出荷場管内の研究会ナス部会への参加者増による活性化（H21：126人、H22：174人） ・高収量（反収18t以上）農家数：H21園年：68戸、H22園年：28戸 （土佐鷹の推進） ・「土佐鷹」の栽培面積 21園芸年度：15.3ha 22園芸年度：23.5ha 23園芸年度：24.4ha 24園芸年度：28.9ha（見込） ・推進体制が整い徐々に栽培面積は増加しているものの、市場要請量をカバーできるまでには至っていない。 〈安芸出荷場のまとまりづくり〉 ・学び教えあう場への参加延人数 H21：325人（参加率52.1%） H22：397人（参加率59.3%） ・23園芸年度（6月まで）の出荷量対前年比114%（JA全体では108%） ・場登録面積：対前年比110%	系統出荷率 62% エコシステム栽培農家数 600戸 土佐鷹の作付面積 80ha	系統出荷率 52% エコシステム栽培 600戸 土佐鷹の作付面積 28.9ha
2. コスを中心とした中山間地域の農業振興 《室戸市、安芸市、安田町、北川村、馬路村》 日本一のコス産地である高知県東部地域にあって、コスの振興を通じて中山間地域の農業振興を図っていく。	〈JA土佐あき〉 ・コス振興協議会の体制整備と各地区の研究会活動の活性化 ・栽培技術向上と青果出荷の拡大 ・北川村「コス振興ビジョン」アクションプログラムの推進 搾汁施設の高度化（H21） 販促活動・消費宣伝活動 農作業サポート体制の構築 新植・改植の推進 技術向上と青果出荷の推進 ・コスを核としたこうち型集落営農組織の育成（北川村くぶつけ）及び集落営農組織の育成（和田、平鍋） ・コス酢販路拡大のため飲料企業（ダイドー）との協議、交渉の実施 〈JA馬路村〉 ・コス茶製造ラインの整備（H22.11稼働、産振総合補助金活用、補助対象経費79,450千円） ・ゆず化粧工場整備（H23.3稼働） ・ボン酢醤油ライン（H23.2稼働） ・ホモゲナイザー導入に着手 ・農地造園（1.16ha）	〈JA土佐あき（北川村）〉 ・新植：1.5ha、改植：0.5ha ・青果出荷（H20：106t、H21：96t、H22：93t） ・搾汁実績（H20：1190t、H21：2070t、H22：1303t） ・搾汁率の向上（H19：16.9%→H22：18.4%） ・集落営農組織の育成（H21～22：3組織） ・ゆず銀行組織化（H21：1組織、H22：1組織）、労働補完面積・人数（H22：1ha、3人、求人5人） ・ダイドー新商品「柚子よろし」発売開始 〈JA馬路村〉 ・コス茶販売額：92百万円（H22） ・ゆず化粧品販売：5種発売開始 ・ボン酢醤油販売： ・ホモゲナイザー導入 雇用創出（両JA）ふるさと雇用等 ・北川村：11人、馬路村：1人	集落営農組織及び農作業受委託組織の育成 3組織 生産履歴記帳率 100%	3組織 100%

総括	今後の方向性	備考
系統率向上や土佐鷹の作付推進については目標を達成できていないが、関係機関及び組織代表者等で課題及び推進方向について共通認識を持ち今まで以上に細やかな対応ができるようになるなど、産地のまとまりづくりは徐々に醸成されている。 土佐鷹の栽培面積や高知ナス全体の出荷量は増加傾向にあり、前進が期待できる。 一方、土着天敵の活用技術が定着しIPM技術が普及するなど、環境保全型農業の取り組みでは全国的にも先進地となっていることは評価できる。	【課題】 ・系統出荷率の更なる向上 ・市場要請量をカバーできる土佐鷹の栽培面積（40ha）の確保 【方向性】 （系統率向上） ・部会活動の活性化及び系統外生産者も含めた地区会の継続・拡充（安芸出荷場出荷量の1000tアップ） ・18tどり技術の普及 （土佐鷹の拡大）： ・品種特性を引き出す栽培技術の周知 ・新規栽培者への支援の充実 ・必要性について、再度関係機関及び生産者に周知する。	
コス振興に向けて関係者間で目標の共有化ができたことが計画的な実行と、目標達成につながった。 H21大豊作によりコス酢の販売に苦慮したが、搾汁機能の高度化や飲料企業との取引拡大が図られたこと等により安心して栽培できる環境整備が一定整った。 また生産面では、集落営農組織及び農作業受委託組織の育成、ゆず銀行等による労力補完、新植・改植等により、JA土佐あきの集荷量も徐々に増加しており成果が見え始めている。 一方、コス加工産業で既に成果を上げているJA馬路村では、コス茶製造ライン整備や、化粧工場建設、ボン酢醤油ライン整備、ホモゲナイザー導入等のハード整備がほぼ完了したことから、H24以降のさらなる事業発展が期待できる。	【課題】 ・面積増に伴う農産物の供給過剰の恐れ ・青果の生産拡大と需要拡大 ・新商品の開発による取引量拡大 ・鹿などの鳥獣害の拡大 【方向性】 ・農産物の出荷予測に基づく計画的出荷供給体制の構築 ・顧客のニーズの把握と対応 ・契約取引先の増 ・広域の防護柵の整備	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>3. 環境保全型農業の推進</p> <p>《室戸市、安芸市、東洋町、奈半利町、田野町、安田町、北川村、芸西村》</p> <p>環境負荷の低減を図るとともに、消費者の安全・安心志向に対応するため、環境保全型農業の先進地として、更なる推進に努める。</p>	<p>〈安芸地域園芸戦略会議〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAを中心とした推進体制の整備、IPM・GAP推進チームによる環境保全型農業推進に向けた様々な課題解決の取組 〈IPM技術の確立普及〉 ・土着天敵利用技術の組立 実証圃の設置、研修会の開催 ・土着天敵利用マニュアルの作成 ・土着天敵温存ループの育成指導、交流会の開催等（H22年） 〈安全・安心取組〉 ・IPM栽培基準の見直し・誘導 ・地域版GAPフィクトの作成と実施（施設野菜版2000部） ・集出荷場衛生フェックの定期的な実施（年3回、ウォッシャー制度の活用） ・地域版フィクトの集計・総括（H23年予定） 	<ul style="list-style-type: none"> ・天敵導入農家数（ナス類：570戸、139ha） ・農家率（H21:30%→H22:53%） ・面積率（H21:51%→H22:62%） （ビーマン類：96戸、25ha） ・面積率（H22：100%） ・土着天敵温存ループの育成 17ループ（177戸、70a） ※温存ループからの天敵導入面積：約50ha ・エコシステム栽培農家数（ナス・ピーマン類） H21：528戸→H22：635戸 ※ナス類の約80%がエコ ・こうち環境・安全・安心点検シート実施率 H21：58%→H22：88% 	<p>天敵導入農家割合</p> <p>ナス：70% ピーマン：100% 達成</p> <p>エコシステム栽培農家数</p> <p>ナス・ピーマン等：690戸</p> <p>こうち環境・安全・安心点検シート実施率</p> <p>100%</p>	<p>ナス：70% ピーマン：100%</p> <p>ナス・ピーマン等：690戸</p> <p>実施率</p> <p>100%</p>
<p>4. 西山きんとき芋販売促進事業</p> <p>《室戸市》</p> <p>販売促進活動や加工への挑戦、地域団体商標「西山きんとき」の取得等を通じて、知名度の向上を図り、農家所得を向上させる。</p>	<p>〈認証認定取得〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エコファーマー認定の申請。 ・有機質肥料試験、フェロモントラップによる予察実施。 ・地域団体商標の申請（「西山きんとき」のブランド化）。 <p>〈加工品開発〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品の試作と加工施設の整備（産業振興アドバイザー制度の活用）。 ・芋貯蔵庫の整備活用への支援。 <p>〈販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外（京都）での販売促進活動の実施（特産野菜等コラボレーション事業等活用） <p>〈主体的な組織活動〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA土佐あき吉良川支所芋部会への助言と支援。 	<p>〈認証認定取得〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エコファーマー0名→16名 ・地域団体商標「西山きんとき」の登録申請。 <p>〈加工品開発〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工アイテムが増加 3品目 ・加工施設、芋貯蔵庫は整備見送り <p>〈販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量販店（京都）で室戸フェアを開催（年1回） ・出荷量（年産） 210t（H20）→305t（H21） →197t（H22） 	<p>エコファーマー認定農家数</p> <p>25戸</p> <p>加工品アイテム数</p> <p>3品目</p> <p>出荷量</p> <p>290t</p>	<p>エコファーマー認定農家数</p> <p>16戸</p> <p>加工品アイテム数</p> <p>3品目</p> <p>出荷量</p> <p>197t（5月末）</p>

総括	今後の方向性	備考
<ul style="list-style-type: none"> ・JAや園芸連等関係者の環境保全型農業に対する意識が高まり、環境保全型農業に対する取り組みに積極性が出てきた。 ・農家の環境保全型農業への取り組み、特に土着天敵を利用した減化学農薬農法に取り組む農家が増えた。 それに伴いエコシステム栽培に登録する農家が増え、ナスでは系統出荷の約80%がエコシステム栽培になり、販売面にも活かされている。 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農家のGAP（農産物生産工程管理）に対する意識が不十分。 ・エコシステム栽培に関して、条件が合わずに取り組めない農家がいる。 ・天敵だけでは対処できない害虫の発生 ・病害についてのIPM（総合的病害虫管理）技術事例が少ない。 ・施肥量・時期について環境保全型農業的取り組み事例が少ない。 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施肥技術や病害のIPM技術については、地域に適した技術を実証・普及していく。 ・エコシステムやGAPの取り組みについては、更なる啓発活動を行い、農家や関係者の取り組み意識を高めていく。 	
<p>エコファーマー認定農家数と出荷量では目標を達成することができなかったが、エコファーマー認定により有機質肥料の導入や適期防除による化学合成農薬低減など環境保全型農業への取り組みが進んだ。また、加工品アイテムは新たに3品目が追加となった。</p> <p>県外量販店（京都）での販売促進活動の実施により芋などの室戸産農産物が認知され、量販店とのパートナーシップも築かれつつあり、継続開催への要望がある。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出荷量の確保 ・下級品の利用拡大 ・「西山きんとき」の商品力の向上 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エコファーマーの目標達成（H25）にむけた支援 ・出荷量の確保 ・下級品の付加価値づけ ・販売促進活動の充実 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>5. 土佐シローの生産拡大と地域の活性化</p> <p>《安芸市》</p> <p>現状の生産規模では大手卸業者等からの注文に対応できていないため、肉、卵ともに、生産量の倍増を目指す。あわせて、新たな加工商品の開発も検討していく。</p>	<p>《地域住民等への理解醸成》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元住民説明会2回、総意を得る会1回の開催(H21) ・UJ生産者等との協議4回(H22) ・地権者等説明会1回開催(H23) <p>《既存鶏舎の環境対策》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・臭気(NH₃)測定18回(H21~23) ・消臭剤等の施用、放飼場の排水改善、鶏糞搬出回数の増加、雌鶏舎の撤去等(H21~23) <p>《新たな加工商品の開発》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食品産業協議会商品開発支援事業ものづくりフェア、販路開拓等7Dバイザ-招へい2回(H22,23) ・土佐シロー肉加工品(冷凍親子丼、燻製)試作(H23) 	<p>《地域住民等への理解醸成》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現予定地での鶏舎建設について十分な理解が得られず、代替地を検討中。 <p>《既存鶏舎の環境対策》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・鶏舎周囲のNH₃測定値は比較的低値であり、一定の改善が図られた。 <p>《新たな加工商品の開発》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐シロー肉在庫対策を含め、素材の良さを生かした加工品として部位別燻製を商品化見込み。 ・冷凍親子丼についてはJスト面等で課題あり。 	<p>肉出荷羽数</p> <p>卵出荷個数</p> <p>加工品(燻製)生産数量</p>	<p>肉出荷羽数 11,000羽</p> <p>卵出荷個数 100,000個</p> <p>加工品(燻製)生産数量 1,500羽分</p>
<p>6. 特産品「イチジク」による地域の活性化</p> <p>《奈半利町》</p> <p>かつては転作作物としてイチジク栽培に取り組んできたが、高齢化が進む中、生産量も大きく減少している。「奈半利町イチジク」のイメージを定着させ、地域活性化に結びつける。</p>	<p>＜栽培面積の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奈半利町による苗の無料配布 ・栽培管理指導(現地検討会等)仕立て方、防除指導、肥培管理、選定 ・新規栽培者に対する個別巡回指導 ・出荷品の品質向上(目慣らし会の開催) <p>＜新たな加工品の開発＞</p> <p>先進地視察 既存イチジクジャムの改善 新たな加工品のアイデア出しと試作</p>	<p>＜栽培面積の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イチジク苗の配布 H21 237本(5戸) H22 20本(1戸) ・増加面積 32a ・系統出荷量(加工用含む) H20 1.7t H21 2.0t H22 1.4t <p>＜新たな加工品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存イチジクジャムの改善 ・新たな加工品のアイデア出し 200アイテム ・試作品 5アイテム予定 ・イチジクレシピ 15品作成予定 	<p>系統出荷量 6トン</p> <p>加工品 3アイテム</p>	<p>系統出荷量 3トン</p> <p>加工品 3アイテム</p>
<p>7. 林業再生事業</p> <p>《安芸地域全域》</p> <p>地域に豊富にある森林資源を活かし、地域の林業再生を図る。</p>	<p>＜芸東森林組合＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・労務班作業日誌をつけるための体制づくり及び生産量把握のための標準地調査手法等の関係者打合せ(16回) ・作業員講習・ミーティング(3回) <p>＜高知東部森林組合＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業道出来高制の運用体制づくり及び生産事業の作業日誌入力フォーム改善のための関係者打合せ(32回) 	<p>＜芸東森林組合＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・労務班作業日誌の導入ができ、全ての現場で生産性が向上した H20 : 2.0m³/人日未満 →H22 : 約2.5m³/人日 <p>＜高知東部森林組合＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業道の出来高制の運用を始めた。 ・森林所有者の信頼を得られる透明性のある施業提案体制を整備した。 ・素材生産量 H21 67,827m³ 間伐面積 H22 1,592ha 	<p>林業素材生産量 103,000m³</p> <p>間伐面積 2,000ha</p>	<p>80,000m³</p> <p>1,800ha</p>
<p>8. 土佐備長炭生産・出荷・販売体制の強化事業</p> <p>《室戸市、東洋町》</p> <p>紀州産に比べ知名度の低い土佐備長炭の価格交渉力の向上や販売の促進を図る。</p>	<p>＜生産性の向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・共同利用窯の設置(15t 3基) ・販路開発・先進地視察 ・近畿・九州地区への視察 ・共同出荷体制の整備 ・製品保管庫の設置(集積・選別) <p>＜後継者の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修用窯の設置(8t 3基) ・研修生の受け入れ 12名 ＜その他＞ ・産業振興推進総合支援事業補助金 <p>H21 : 8,246千円 H22 : 9,578千円</p>	<p>＜備長炭出荷量＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H20 : 515t →H22 : 751t 236tの増量 <p>＜共同出荷体制＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐備長炭生産組合においては、ほぼ確立した。 <p>＜後継者育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・12名の研修生を育成中 	<p>土佐備長炭の生産量 800t</p>	<p>846t</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・現予定地の立地条件(畑山の中心地)により地域住民が抱く臭気発生等の不安を払拭できなかったため鶏舎建設計画が進展せず、生産量の倍増には至らなかった。</p> <p>・高級鶏肉である土佐シロー肉に更に付加価値を高めた部位別燻製の商品化によりギフト等新たな販路拡大が期待できる(見込み)。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域住民の理解 ・既存鶏舎での環境改善 ・現状飼養規模での経営改善 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・住居やUJ畑と離れた代替地の確保 ・UJ等地域の農産物販売や宿泊滞在型交流施設「畑山創作の里」との連携など幅広く地域経済に波及する事業展開 ・既存鶏舎での環境対策の継続 ・加工商品販売等による収入増加 ・飼養管理の改善等による生産効率向上 ・業務分掌の明確化と人材育成 	
<p>＜栽培面積の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培面積の拡大については新規栽培希望者が少なく、32aの増加にとどまった。 ・栽培指導の面では、講習会、現地検討会を開催したが出席者が少なく、欠席者に対しては個別巡回指導で対応した。 ・H24以降は新規栽培者の出荷が増えることが期待できる。 <p>＜新たな加工品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品については、5アイテム試作し2アイテムに絞り込む予定である。 ・販売促進のために、イチジク料理レシピの作成がチーム会で提案され15品程度作成する予定である。 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産量の拡大(無料苗の配布に希望者が少ない)。 ・新規栽培者のほとんどが兼業農家で作業の遅れが見られ、収量や品質が伸び悩んでいる。 ・レシピ提供方法の検討 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規栽培者掘り起こしによる面積拡大 ・既存栽培者の栽培技術向上による品質向上 ・新規栽培者に対して個別巡回等による指導の強化 ・レシピ添付による拡販 	
<p>目標の達成には及ばなかったものの、安芸管内3森林組合のうち2森林組合について、生産体制の強化、森林所有者に収益を還元できる体制の強化、施業提案体制の整備を一定進めることができた。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ＜芸東森林組合＞ 出来高制の導入 ＜高知東部森林組合＞ 作業道現場の施工管理体制の整備 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 歩掛の精度と生産性の向上を図り、より精度の高い森林施業プランの提案を行える体制を確立する。 	
<p>事業計画の一部について実施出来なかったものの、生産目標については達成出来る見通しとなった。</p> <p>今後は新規製炭者のための基盤整備(窯の新設)を図り、原木の安定確保が出来れば地域の活性化に貢献できる産業と成ることが期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産性の維持 ・原木の確保 ・研修終了後の研修生の就業定着化(就業条件の確保) <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2つの事業体の共同化 ・更なる品質の向上と規格の均一化 ・販売先との友好的な信頼関係の確立 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>9. 木質バイオマス活用事業 《安芸市、芸西村》</p> <p>林地残材、製材過程で排出された樹皮、端材等を熱エネルギーとして利用していく。</p>	<p>【H21】 ◆安芸流域林業活性化センター協議 ・検討会の開催に向けての打合せ（3回） ・市町村長の検討会の開催（2回） ・木質バイオマス検討会の開催（3回）</p> <p>【H22】 ◆「緑の分権改革」協議（4回） ◆ペレット生産ラインの調整・改善（メーカー、事業主体、森林技術センター）</p> <p>【H23見込み】 ◆ペレット生産ラインの調整・改善（メーカー、事業主体、森林技術センター）</p>	<p>【H21】 《ハウスボイラーの設置》 事業主体：高知バイオマスファーム 事業内容：木質ペレットを燃料とするボイラーの導入（25台） ペレット計画使用量：762 t/年 《ペレット工場建設》 事業主体：安岡重機 事業内容：林地残材を原材料として木質ペレットを製造する生産ラインの設置（地域の林地残材を活用） 計画生産規模：1,000 t/年 計画林地残材使用量：2,500 m³/年</p> <p>【H22】 《安芸広域「緑の分権」推進事業》 事業主体：安芸広域 事業内容：木質バイオマス利用計画 《ハウスボイラーの設置》 事業主体：高知バイオマスファーム 事業内容：木質ペレットボイラーの導入（21台） ペレット計画使用量：590 t/年 事業主体：安芸市 事業内容：木質ペレットボイラーの導入（9台） ペレット計画使用量：163 t/年</p> <p>【H23見込み】 《ハウスボイラーの設置》 事業主体：安芸市 事業内容：木質ペレットボイラーの導入（4台） ペレット計画使用量：100 t/年</p>	<p>未利用森林資源の活用 5,000 m³</p>	<p>4,038 m³</p> <p>ペレット使用量 1,615 t/年</p> <p>原木換算 1,615 t/年×2.5 m³/t 年=4,038 m³/年</p> <p>ペレット生産量 500 t/年</p> <p>原木換算 500 t/年×2.5 m³/t 年=1,250 m³/年</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>木質ペレットボイラーの導入により、目標としている資源の利用量は達成する見込みである。しかし、木質エネルギーの地産地消を目指すうえで、地域内のペレット需要量に対して地域内の供給量が圧倒的に不足しているため、地域外からの購入が必要。 県内では、当地域が先進的な取組となっており、地域外からの視察も多く、県内各地への木質ペレットボイラーの導入の波及効果が表れている。今後、大量の未利用森林資源の活用に期待ができる。</p>	<p>【課題】 ・木質ペレットの需要と供給のバランスが取れていない ・木質ペレットの原料である間伐材の搬出量と価格が不安定である ・木質ペレット製造ラインに不安があり、安定生産（質及び量）が厳しい ・木質ペレット価格（35円/kg）の維持 ・ペレット焼却灰の処理方法が定まっていない</p> <p>【方向性】 ・県内全域を対象とした木質ペレットの製造・供給体制の構築を図る ・ペレット原料については地域内の森林組合や素材生産事業者との間で供給体制の強化を図る ・ペレット製造ラインの改善と製造技術の向上を図り、安定生産を目指す</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
10. 林業加工品の販売促進 《馬路村》 林業加工品の販売を促進し、 事業体の経営安定を図る。	<p>【H21】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆新商品の企画開発 デザインコンペ実施 ◆モナッカ新作シリーズの備品 (金型)の整備 ◆既存商品及び本年試作した商品 の国内展示会 インテリアスタイル展(6/3~ 5) 125名来場(東京ビックサイ ト) INTERIOR PRO EX CO出 展(11/11~13) 60名来場(東 京ビックサイト) ◆海外展示会 メゾン・エ・オブジェ出展 (1/22~26) 158名来場(フラン ス) <p>【H22】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆海外展示会(米国) ICFF調査(5/16~19) NY国際ギフトフェア (8/12~23) ◆国内展示会 インテリアライフス タイル展、IPEC出展 ◆産振補助金 事業採択 5月28 日 補助金額9,044千円 ◆海外展示会 ICFF出展(8月 12~23日) 	<p>【H21】</p> <p>《デザインコンペ》 54点応募→6点採択 5点試作</p> <p>《海外との商談》 成約5件(新規の取引)</p> <p>《国内展示会》 成約7件(新規の取引)</p> <p>《新規の取引先》 12件(展示会分含む)</p> <p>【H22】</p> <p>《海外との商談》 成約1件(新規の取引)</p> <p>※米国で事業展開するためには、 米国に営業と在庫管理等を行う エージェント(代理店)が必要。 エージェント選びが今後の事業展 開を大きく左右する。</p> <p>《国内展示会》 成約4件(新規の取引)</p> <p>《新規の取引先》 8件(展示会分含む)</p>	木材木製品の出荷額 264百万円	244百万円
11. キンメダイのブランド 化に向けた取組 《室戸市、奈半利町》 将来的に地域ブランドとして 確立することを見据え、消費 拡大と販売を促進する。	<p>＜検討会の開催＞ ・H21:2回、H22:2回 ＜補助金等＞ ・水産業総合支援事業 (H21事業費:1,000千円) 他産地調査旅費、キンメダイ脂 肪含有量測定経費 ・産振ステップアップ事業 (H22事業費:2,000千円) アドバイザーを活用した大阪市 場の聞き取り調査、販促資材の作製 ・水産物ブランド化推進事業 (H23事業費:2,602千円) マリンエコラベルの認証取得を PR、築地市場・大阪市場での PR活動の実施、首都圏の飲食 店でのフェア開催</p> <p>＜その他＞ ・キンメ脂肪含有量測定の実施 (H21.1~H23.1) ・産振アドバイザー招へい1回 (H22) ・関西市場関係者(仲卸、荷受) に対するPR活動の実施(H23) ・マリンエコラベルの認証取得 (H23)</p>	<p>・PR用グッズの作製(H22) 料理レシピ 10,000枚 ポスター 1,000枚 イベント用のぼり 100枚 ミニのぼり 200セット バック用シール 60,000枚</p> <p>・脂肪測定用の検量線を作成し、 測定技術を開発(H21、H22)</p> <p>・ブランド化の方向性の決定 (H22) 「土佐沖どれキンメダイ」とし て関西市場をメインターゲッ トにして販促活動を展開する</p>		

総括	今後の方向性	備考
<p>目標の達成には一歩及ばなかったものの顧客意 見の収集不足、改良等商品力アップへの対応不足 については、展示会やHPでのアンケート調査に より、購入者からの意見を集約し、商品の改良を 行った。</p> <p>具体的には、マーケットの意見を基に、展示会 の商品の絞り込みや入替えを行なった。また、フ レーンのショルダータイプを作成、30バッグを試 作したところ完売。</p> <p>顧客の意見を探りいれた商品の改良・開発によ り商品力は向上しつつある。さらには、展示会へ の出展により新たな取引も成立しており、急激な 展開はないかもしれないが、雇用の場の確保や森 林資源の有効活用といった地域貢献の観点から息 の長い事業となることに期待したい。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現場を統括していく責任体制、営業体制が 弱いため、常勤による管理職の確保が急務 ・営業部門の活動の強化 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森、木、エコ、田舎のストーリー性を含めた 商品紹介は継続する ・展示会やHPでのアンケートにより収集し た顧客意見を活用し、商品力アップへ繋げる ・環境先進企業(協働の森参加企業等)への 社用バッグ、ギフト用品等の提案をしていく ・新商品の開発に努める 	
<p>・H22年に、ブランドの方向性を決定するととも に、PRグッズを作製した</p> <p>・H23年は、この方向性に沿って関西、関東で消 費地市場関係者や、飲食店でのフェア開催など の販促活動を展開し、大阪市場関係者を中心にキ ンメダイの認知度が高まったと考えられる</p>	<p>＜課題＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関西圏を中心としたキンメダイの効果的な PR活動の実施 <p>＜方向性＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H23年に認証取得したマリンエコラベルを 活用したPRの実施及び銘柄別、販売先別の販 促活動の展開 ・産地と消費地市場の関係者との信頼関係の 構築、及び消費地市場の要望に沿った荷立て 等による取引量の増加と安定化 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
12. スジアオノリのブランド化の取組 《室戸市》 軌道に乗りつつあるスジアオノリの販路拡大、商品開発に取り組む。	<p><支援チーム検討会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・養殖技術の改善や販売促進に関する協議 (H21: 3回、H22: 1回) <p><参加イベント等></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「まるごと高知」、「第39回フェスティバル土佐ふるさと祭り」(H21) ・テレビコマーシャル(正月限定)、「第1回土佐のおさかなまつり」、RKC高知放送「食1グランプリ」(H22) <p><補助金等></p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産業総合支援事業交付 (H21事業費1,851千円) 販促・調査旅費、段ボールケース、大型ポスター ・県漁業生産基盤維持向上事業 (H22事業費2,573千円) プロワー改修工事(Ⅰ期) ・県漁業生産基盤維持向上事業 (H23事業費3,066千円) プロワー改修工事(Ⅱ期) 	<p><参加イベント等></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「まるごと高知」H22年8~H23年1月で小袋524袋販売 ・「第39回フェスティバル土佐ふるさと祭り」では、小袋160袋完売 <p><補助金等></p> <ul style="list-style-type: none"> ・プロワー改修工事の後、前年同期と収穫量を比較したところ、珪藻除去などの作業内容の見直しなどの要因もあるが、1.34倍の収量増加がみられた。 <p><収支実績></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販促活動の結果、取引先も増加 [27 (H20)→35 (H21)→43 (H22)、H20→H22で1.6倍の増加] ・収穫量が増加し、かつ品質も安定したことから、H21から収支が黒字となる (H20: ▲5,359千円→H21: 18千円→H22: 443千円) 	スジアオノリ販売額 22百万円	H23.4~6月の販売額は、昨年同時期の1.1倍 (H23:6,518千円、H22:5,742千円) となり、近年は生産技術も安定していることから、目標は達成されると考えられる。
13. 低価格な定置網漁獲物の販売戦略 《室戸市》 定置網の漁獲主体である低価格魚の利用用途の拡大により、魚価の向上を図る。	<ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進総合支援事業により室戸市佐喜浜町に水産物加工施設を整備 (H21補助対象経費: 57,746千円) ・加工業者と漁協による連携事業の検討 (H21) ・検討会の開催 (H22: 3回) ・県漁協ブランド商品の開発 (H22) ・「商品開発(改良)支援事業」によるアドバイザーの指導 (H22) 	<ul style="list-style-type: none"> ・室戸工場の整備により11名を地元雇用 (H21) ・メサバの製造開始 (H21) ・県漁協との連携による県漁協ブランド加工品「キンメの酢シメ」が完成し販売を開始 (H22) 		
14. 新たな漁業の導入とシラス魚価等の向上 《安芸市》 シラス漁の盛んな地域であるが近年水揚げが減少してきているため、複合的漁業操業なども含めたシラス漁家の漁業所得の向上を図る。	<p><H21></p> <ul style="list-style-type: none"> ・深海延縄漁の試験操業を実施(2回)、産振アドバイザー制度を活用し、漁具製作等の講習会を実施(4回) ・漁村女性グループ「おじゃ娘」を結成し、シラスの加工・販売の取り組みを開始。水産加工支援アドバイザー制度を活用し専門家の指導・助言を受け製造方法を改良。 <p><H22></p> <ul style="list-style-type: none"> ・深海延縄漁の漁具補修の講習会を実施(1回)。 ・おじゃ娘が新たな販路を2ヶ所確保。 ・シラス魚価等の向上に向けて、先進地視察(3回)、関係者協議(4回)を実施。 <p><H23></p> <ul style="list-style-type: none"> ・おじゃ娘が「てんこす」と商談。 ・シラス魚価等の向上に向けて関係者協議(4回)を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・おじゃ娘の売上高 H21: 60万円、H22: 200万円、H23.6時点: 20万円 		

総括	今後の方向性	備考
<ul style="list-style-type: none"> ・H16年の事業開始から赤字経営が続いていたが、H21年度初めて収支が黒字となるなど大きな成果が見られている ・黒字化の要因は、生産技術が向上し、安定した収量と品質が確保され、取引先も順調に増加してきたことである ・今年度の目標についても達成できると考えられ、今後は黒字経営の定着のため一層の生産性の向上が重要となっている 	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大口の販売先が1社だけであり、安定性がない ・現状施設では生産量3トンが限界であり、生産量は限界に近づきつつある ・現状の生産量でも人手不足になりつつあり、また、種苗を生産できる技術者が一人しかいない <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・現状では、作れば売れる状態であり、安定して販売していくため、大口の販売先を複数社確保する ・生産性の向上(生産量の増加のための試験研究の実施、経費の削減の取組み、小袋販売の増加等) ・事業規模拡大の検討(施設・人手) 	
<ul style="list-style-type: none"> ・H22年3月に室戸工場が操業を開始して以来、定番商品の開発、従業員のノウハウ蓄積、販路の拡大を着実に進めており、売上額、取扱量とも当初計画には達していないものの、着実に取扱量、販売額とも増加している 	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産性の向上(技術習熟による加工場の稼働率の向上) <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産、量販できる商品の開発 ・ピンチョウ、シイラなど、新たな魚種を使った商品の開発 ・大口の安定取引先の確保 	
<p><新たな漁業の導入></p> <ul style="list-style-type: none"> ・21年度に試験操業を2回実施したものの、海況の影響等により、22年度以降は操業できていない。 <p><シラス魚価等の向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・女性グループ: 商品開発が終わり一定の評価も得られ、地元直販所での販売を中心に徐々に販路を上げつつある。 ・関係者協議: シラス漁業者や加工業者等の関係者協議を積み重ねた結果、漁業者は改めて地域のシラス処理能力の向上による魚価対策を希望していることを確認した。一方で、地元民間業者がシラス加工業参入に興味を示しており、今後の動向によってはシラス魚価等の向上が期待できる。 	<p>【課題】</p> <p><新たな漁業の導入></p> <ul style="list-style-type: none"> ・試験操業によるアカムツ等深海性魚類資源の確認及び操業方法や漁場の習熟 <p><シラス魚価等の向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・女性グループ: 新たな販路開拓、衛生管理の向上、収益性の向上 ・関係者協議: 加工処理能力の拡大 <p>【方向性】</p> <p><新たな漁業の導入></p> <ul style="list-style-type: none"> ・試験操業の積み重ね <p><シラス魚価等の向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・女性グループ: 取り組みを持続できる体制の強化 ・関係者協議: 新規参入も含めた加工処理能力の拡大 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>15. 「加領郷」ブランドによる地域の活性化</p> <p>《奈半利町》</p> <p>地元の誰もが知っているが域外ではあまり知れ渡っていない地域の宝物を、そのままもしくは手を加えることで、加領郷の特産品として売り出していく。</p>	<p><加領郷活性化検討会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・検討会の開催 (H21: 2回、H22: 5回、H23: 4回) ・加領郷ブランドとして「スルメイカの船上天日干し」「キンメダイ炊き込みご飯」を認定 (H21) ・「スルメイカの船上天日干し」を551枚製造し、びんび屋、奈半利駅物産館、イベントなどで販売 (H22) <p><補助金関係></p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産業総合支援事業交付 (事業費930千円、H21) 冷凍庫、真空包装シーラー、調査旅費、商品シール作成、食品検査費 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザーの活用 (H22年4月～H23年3月) 商品パッケージ、商品企画の際の成功事例、失敗事例に関する助言 	<p><加領郷活性化検討会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・補助金の利用による商品開発 (H21) ・「スルメイカの船上天日干し」は年度内にほぼ完売し、販売収支18,804円となった (H22) <p><補助金関係></p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産業総合支援事業を利用し冷凍庫、真空包装シーラーなどの購入したことで商品開発が実施可能となる (H22) 		
<p>16. 河川の周年利用による地域経済の活性化</p> <p>《奈半利町、北川村》</p> <p>河川を利用して地域の賑わいを創出するため、アユ漁終了後、入込み客が減少する冬季にアマゴを放流し、冬季釣り場としての活用をはかる。</p>	<p><漁業調整規則解除に基づくアマゴ冬季釣り場の設立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・冬季にアマゴ釣り場を開設するには高知県内水面漁業調整規則第25条 (採捕の禁止期間) を解除 (農林水産大臣の認可事項) する必要がある。 ・その前提条件として、当該漁場ではアマゴの自然繁殖がなく、増殖保護の必要がないことを証明する必要がある。 ・この要件を満たすための調査手法の開発とデータの蓄積を行い、アマゴの冬季釣り場開設の可否について科学的根拠を提示する。 <p><調査手法の確立></p> <p>当該水域における潜水調査によるアマゴの生息状況および産卵の有無の確認 (1回/月、周年)</p> <p>水温連続測定によるアマゴの生息環境の把握 (周年)</p> <p><地元関係者との協議></p> <p>事業主体である奈半利川淡水漁協への調査結果報告 (1回/年、漁協理事会等にて報告)</p>	<p><調査手法の確立></p> <p>事業主体と協議し、調査対象とした奈半利川水系の支流である野川川下流域において当該調査を実施した。その結果、前述した手法により、当該水域におけるアマゴの自然繁殖の有無を把握することが可能であることを明らかにした。</p> <p><調査結果の概要></p> <p>H21、H22年の2カ年にわたる調査では、当該水域の水温は夏季においてアマゴの生息適水温である20℃を頻繁に上回っており、生息に不適であったこと、および当該水域ではアマゴの自然繁殖はないことが明らかとなった。</p> <p><調査結果の提示></p> <p>H21 チーム会2回 (4/23, 9/18), 内水面漁業関係者へのプレゼン1回 (2/3), 研究発表1回 (9/2), H22チーム会2回 (3/20, 2/28)</p> <p><主務課との協議></p> <p>H23 漁場管理課、漁業振興課との協議 (5/13)</p>		<p>アマゴの自然繁殖の有無について3年間の調査データにもとづく科学的根拠の提示を行った (最終結果のとりまとめ)。</p>

総括	今後の方向性	備考
<ul style="list-style-type: none"> ・H21に「スルメイカの船上天日干し」、「キンメダイ炊き込みご飯」を加領郷ブランドに認定したことで、地域活性化の活動の足がかりとなった。 ・H22から具体的な活動を開始したが、H23は生産量の縮小や直販所の閉鎖決定など、活動が鈍りつつある。 	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業主体の自発的かつ積極的な事業の実施 <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・意欲のある漁業者、女性部員が中心となって主体的な活動が実施できるよう支援する ・新たな「加領郷ブランド」商品の開発も積極的にを行い、女性部活動の活性化を促す 	
<ul style="list-style-type: none"> ・本課題は、内水面漁業調整規則に定められた河川の増殖義務の必要性を科学的根拠に基づき検証し、要件を満たすものについては水産庁と協議のうえ規則を解除して漁場を積極的に活用し、地域経済活性化の一助とすることを目標とするものであり、今後の河川漁業のあり方に示唆を与える画期的な取り組みであるといえる。 ・特に、内水面漁業センターが課題として取り組んだアマゴの生息状況調査は、今後県内の他の河川や水系においてアマゴの自然繁殖の有無を検証するうえで必要な情報を提供する手段となる。 ・一方、本課題では、当初事業主体のコンセンサスが十分に得られていたとは言いがたかったが、内水面漁業センターの現地調査と調査結果の提示により、現状では徐々に関係者の意識が醸成され、新たな漁場の活用方法についての論議が交わされるに至っている。 ・したがって、今後野川川において漁業規則の改正がされれば、河川の有効利用の一環としてアマゴの冬季釣り場を活用した地域経済の活性化が実現されるものと考えられる。 	<p>課題</p> <p>本事業の最終目標である地域経済の活性化を達成するには、内水面漁業センターの3年間の調査により提示された科学的根拠に基づき、水産庁と主務課である漁業管理課が協議を進め、内水面漁業調整規則の解除に基づくアマゴ漁場の周年解放を実現するとともに、事業主体である漁協と漁業振興課が冬季漁場の具体的な活用について検討する必要がある。</p> <p>方向性</p> <p>アマゴ冬季釣り場の具体的な運用方法に関する検討</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>17. 海洋深層水の利用拡大 《室戸市》</p> <p>室戸海洋深層水のブランド化を推進し、他地域との差別化や市場の信頼性を高めるため、供給地域の拡大の検討、機能性解明等のための共同研究等を行う。</p>	<p>〈販路、供給地域の拡大〉 ・県・市で供給地域の拡大のための協議を行った。</p> <p>〈企業、研究機関等との連携等〉 ・「最先端研究開発支援プログラム」(内閣府)の実施場所として淡水化プラントを海洋深層水研究所に設置し、連続運転を開始 ・「イノベティブマリントクノロジー研究者育成」事業(高知大)の実験室を海洋深層水研究所に設置し、各種実験を開始 ・数件の産学官共同研究を実施し、一部は補助事業にも申請</p>	<p>〈販路、供給地域の拡大〉 ・今後も供給地域の拡大のための協議を、続けていくことを確認。</p> <p>〈企業、研究機関等との連携等〉 ・県内外企業や大学、研究機関との連携が促進され、様々な共同研究や大型プロジェクトが海洋深層水研究所にて開始 ・地元企業2社との連携により、地元の海藻を使用したアルゴパックが商品化され、好評販売中</p>	<p>深層水関連商品売上額 155億円</p>	<p>深層水関連商品売上額 135億円 (H23年度末見込み)</p>
<p>18. 海の駅「東洋町」の活性化 《東洋町》</p> <p>現在、仮設店舗で試験営業を行っている海の駅「東洋町」の施設整備を行い、地場産品の販売や軽食の提供、観光案内等を行う交流拠点施設としていく。</p>	<p>〈情報交換会の開催〉 H21年度 4回 H22年度 2回 H23年度 4回(予定)</p>	<p>〈売上額〉 H21年度 116,401千円 H22年度 133,766千円</p> <p>〈来客数〉 H21年度 134,896人 H22年度 153,446人</p>		
<p>19. 中芸地域食資源を活用した新商品開発及び地域ブランド化 《奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>地域特産品(酒粕等)の商品化と製造工程の確立及び販売体制の確立 ・試作商品の製品化への取り組み(ネーミング・パッケージ・販売価格等) ・販売場所及び体制の確立</p>	<p>・酒粕スイーツ「蔵乃風」の試験販売開始(四国部品株)(H22) 原材料(かぼちゃ、紫いも、しょうが、抹茶、酒粕) 販売先 田野駅屋、土佐ロイヤルホテル、高知龍馬空港 11/27~29 東京池袋サンシャインシティでの全国物産市への出店 ・新商品「蔵乃風ー美丈夫純米大吟醸」を開発・試験販売開始(H23) 販売先拡大 高知新阪急ホテル・ひろめ市場(H23) ・酒粕ドレッシング試作(ダイイチダルマ食品株)(H22) 原材料(主原材料:酒粕、ゆず果汁)</p>			

総括	今後の方向性	備考
<p>〈販路、供給地域の拡大〉 ・供給地域の拡大のための制度策定までにはいたらなかったが、今後も協議を続けていくことを確認した。</p> <p>〈企業、研究機関等との連携等〉 海洋深層水の利用研究は停滞していたが、様々な活動の成果により、新たな企業や大学等との連携が大きく進展した。また、新たな研究・事業等が開始され、今後の成果が期待される</p>	<p>〈販路、供給地域の拡大〉 【課題】 ・深層水の安定的な販売先の確保 【方向性】 ・供給地域の拡大についての制度・ルール作りのため、関係機関と協議を続ける ・供給地域・量の拡大に対応できるよう、設備の維持管理に努める</p> <p>〈企業、研究機関等との連携等〉 【課題】進められている共同研究の成果を実用化する 【方向性】 ・共同研究を着実に実施し、産業化につなげる ・新たな利用分野への研究を企画提案 ・新たな企業や大学等との連携を模索 ・深層水産業の維持発展のための設備の維持・更新</p>	
<p>「海の駅」自体は順調に売り上げを伸ばしており、平成22年度には施設を増築した。</p>	<p>【課題】 ・地域産品を活用した加工品の確保 ・地域ビジョンとの関連 ・産地表示問題</p> <p>【方向性】 ・海の駅「東洋町」を地域産品の販売や軽食の提供、観光案内等を行う交流拠点施設としていく。</p>	
<p>酒粕スイーツ「蔵乃風」に関しては、試行錯誤を重ねながら数種類の商品を開発することができた。その後、美丈夫純米大吟醸の酒粕を使った商品開発も行ない、商品構成を充実させることができた。 今後は、販路の開拓等、販売面での強化を図っていくとともに、製造工程の機械化などについても検討し、製造コストの低減を図っていく必要がある。さらに、「蔵乃風」に続く新たな酒粕スイーツの商品化を行なうことで販売拡大を図っていく必要がある。 酒粕ドレッシングに関しては、ターゲットをより明確化した上でニーズに対応できる商品づくりを進めていく必要がある。</p>	<p>【課題】 ・商品の消費期限、賞味期限の確保 ・販売場所及び体制の確立 ・製造コストの低減 ・製造工程の機械化 ・酒粕の安定した供給</p> <p>【方向性】 ・付加価値の開発(地域食材の活用による新商品づくり) ・酒造場、農産物、加工業者との連携 ・新商品のブランド化</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>20. 道の駅「田野駅屋」の機能強化（特産品開発及び情報発信）</p> <p>《田野町》</p> <p>他の直販所との差別化を図るために特産品、加工品の開発や近隣観光への波及を図る地域情報発信機能の強化を図り、道の駅「田野駅屋」の機能強化を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 加工品7品目（たのかつ、鯖コロッケ、チーズプリン、カボチャプリン、鯖くん、鯖飯の素、漁港のがんも）を開発（H21）→イベント等への参加 試作品の検討（コロッケ、カレーライス）（H22） HPの着手・開設（H22） 駅舎施設の増改築工事実施（74㎡増）（H22） 情報発信コーナーを活用したイベントの企画・広報等（H23） 	<p>田野駅屋の販売額</p> <p>H21 232,386千円 （加工部門 214千円）</p> <p>H22 225,643千円 （加工部門 1,268千円）</p> <p>雇用</p> <p>H21 3人（ふるさと雇用） H22 3人（ // ） H23予定6人（ // ） 2人（緊急雇用）</p>		
<p>21. 地場産品直販所「かっぱ市」の機能強化</p> <p>《芸西村》</p> <p>地場産品直販所「かっぱ市」の花弁コーナーにおいて、その種類と出品量の増加により独自性を出し、地域経済の活性化を図る。</p> <p>村内で生産される農産物等（ピーマン・黒砂糖等）を使用した新たな商品を企画開発し、村内産品の付加価値を高める。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 関係者協議（機能強化に向けての意識統一）5回（H22） // 1回（H23） アドバイザー（経営コンサルタント）を入れた経営戦略会議6回（H22） 黒糖部会（新商品開発）1回（H22） // 2回（H23） ステップアップ 577千円（H22） 産振補助 21,843千円（H23） 	<ul style="list-style-type: none"> かっぱ市の運営・経営方針について、かっぱ市役員及び従業員、生産者、商工会、村ともに意識統一を目指す方向を共有した。 増改築工事に着手し、H23年10月リニューアルオープン予定。 		
<p>22. 体験型観光の旅行商品化と販売・受入体制の整備</p> <p>《安芸地域全域》</p> <p>旅行形態が団体旅行から個人グループ旅行に変化し、旅行者のニーズが多様化する中で、「そこにしかない魅力」を地域から提案していくため、テーマとターゲットに合わせた体験型観光の旅行商品化と効果的な販売及び受入体制の確立を行っていく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ランドオペレーターの設定 体験型観光商品化及びモニターツアーによる完成度検証 広報素材集、「土佐東方見聞録」を作成し、旅行エージェントやとさてらすなどで配布 プロモーションビデオの作成 大都市圏等で営業活動 ジオを商品化したジオパークバスの売り出し 県外エージェントのモニターツアーや意見交換会に参加 高知東海岸体験観光協議会を設立、東部地域の体験観光受入体制の推進に着手 高知東海岸観光ガイドの会を設立、ガイド組織のネットワーク化を行い、研修等を実施 産業振興推進総合支援事業費補助金 H21:3,808千円 	<ul style="list-style-type: none"> ランドオペレーターの雇用（H22.6月～） 旅行商品の提案によるツアーの具体化（H24.3月実施予定） ジオパークバスの秋の商品実績（12名）（H22.10～） モニターツアーや研修によるジオパークや森林鉄道等ガイドのレベルアップ モニターツアー： H21 高知東海岸観光周遊バスモニターツアー H22 ジオパークバスモニターツアー 研修： H22 人材育成研修、高知東海岸体験観光協議会研修会 	<p>ランドオペレーター機能の確立 専任職員の確保と人材育成</p>	

総括	今後の方向性	備考
<p>特産品、加工品の開発に関しては、これまで何品かの特色を持った商品が開発または試作されてきたが、いずれも販売面において十分な成果を上げるまでには至っていない。今後も、地場産品を使った魅力ある商品開発を継続しながら、販売体制の強化を図っていく必要がある。一方、H22年度には情報発信コーナーが整備されたことで、中芸地域以東の観光拠点としての期待が高まってきている。今後は近隣市町村の関係機関との連携を図りながら、高知東部地域へ観光客を誘導し、地域経済の活性化に繋がるような取組を展開していく必要がある。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 地場産品を活用した魅力ある特産品（加工品）の開発、販売 田野駅屋を中心とした情報発信機能の強化 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 地元生産者との連携強化 ニーズに対応できる商品の開発 田野駅屋以外の販路の開拓 高知東部地域全体への波及効果 	
<p>リニューアルオープン後は、売り場面積を1.5倍に拡充し、花卉部門を中心として、惣菜・鮮魚部門等の売上増加を図り、商品回転率を高めることで、収益の増加が期待できる。</p> <p>収益の増加により、外販部門の継続雇用を見込むとともに、テイクアウト飲食部門の充実・拡充を図ることで、短期雇用が見込まれる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 花卉出展量の確保 新商品の開発、新商品の原材料確保（サトウキビ等） 商品集荷システムの構築 テイクアウト商品の充実 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 売り場面積の拡張に伴い、販売体制を強化し、地場産品の販売拠点としてさらなる飛躍を目指す。 村内外に知られている花卉、ナス、ピーマン、白下糖等の一次産品に付加価値を付けた販売を目指す。 	
<p>観光素材集は、龍馬伝やふるさと博で訪れる多くの観光客にPRできている。</p> <p>（観光素材集発行部数：50,000冊、配布部数：37,400冊）</p> <p>素材集を活用して県外エージェントやマスコミへの営業活動を展開している。</p> <p>特に森林鉄道、モネの庭、室戸ジオパークをメインに東部地域の面的なPRを実施、今後の足がかりに繋げている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 受け入れ体制の整備 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 市町村、市町村観光協会、広域事務組合、東部交通、土佐くろしお鉄道、県の観光推進に関する共通認識とそれぞれの果たす役割を確立していく。 ランドオペレーターを中心として、観光関係者等とネットワークを構築し、ワンストップ窓口としての実績をあげていく。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
23. 地質資源を活かした交流人口の増加（世界ジオパーク認証に向けた取組） 《室戸市》 室戸岬周辺の、地球のプレート運動により形成された世界的にも珍しい地質が間近に見られる恵まれた環境を活かし、ユネスコの推奨する世界ジオパークの認証に向けて取組み、交流人口の拡大を図っていく。	・案内看板40基、遊歩道222m、駐車場956㎡整備 ・PR用DVD、ポスター、ホームページ等の作成 ・インフォメーションセンターの設置 ・ビジターセンターの設置 ・ジオガイドの養成 ・ジオパークマスターの養成 ・産業振興推進総合支援事業費補助金 H21:14,841千円 H22:24,779千円 H23:30,901千円	・新規ガイド登録 (H21:16名 H22:20名) ・ガイド実績 (H21:563名 H22:947名) ・ジオパークマスター 43名 ・ジオパークに関するみやげ物の開発、飲食店におけるジオパーク関連メニューの販売など地域的な取組みの開始 ・専門職員4名、インフォメーションセンター2名雇用	世界ジオパーク認証 — ジオパーク交流人口 10,000人	
24. 「海の駅とろむ」を核とした交流人口の拡大 《室戸市》 岬の両側の海域にスポットがあり、また関西圏からのアクセスも4～5時間という恵まれた環境を活かし、ダイビング客の受け皿づくりに取組み、交流人口の拡大を図る。	産業振興推進補助金導入 H21:2,613千円（雑誌掲載、HP充実、パンフレット作成、補助スタッフ雇用、ウエットスーツ増設、備品購入、管理棟・シャワー棟・クリアカー購入） H22:1,834千円（雑誌掲載・TVCM・屋外広告看板・ウエットスーツ購入） H23:3,180千円（HPリニューアル・屋外広告看板・触れ合いフロートの増設・備品購入）	来場者数 H21:23,315人 H22:22,181人 ドルフィンスイム参加者数 H21:1,360人 H22:1,735人 体験料収入 H21:18,903千円 H22:21,324千円	ダイビング入込み客数 5,000人 室戸ドルフィンセンター 来場者数 30,000人	
25. 「シレストむろと」を核とした健康観光産業 《室戸市》 室戸にある海洋深層水や食などの“もの”をつなぎ合わせて、シレストむろとを核として人が心身ともに健康を取り戻すことができる仕組みと体制を構築し、健康観光産業づくりにつなげていく。	・地方の元気再生事業の投入 H21:13,019千円 宿泊施設の研修、観光体験メニューの開発、四季ヘルシーメニュー・管理プログラムの開発、超長期滞在プログラムモニターの実施、ツアー商品の企画販売	・19の体験プログラムをメニュー化 ・四季のヘルシーメニュー完成 ・宿泊泊数：318泊（H21末）	次世代の湯治場体験者数	
26. 『龍馬伝』から『志国高知龍馬ふるさと博』への観光推進 《安芸市》 これまでの観光施設に加え、大河ドラマ「龍馬伝」で改めて、観光地として認知された岩崎弥太郎を売り出し、交流人口の拡大や地域経済の活性化を図っていく。	・イベントやキャンペーンの実施 ・安芸「釜あげちりめん丼」楽会を設立、食イベントに参加 ・こころざし社中を安芸観光情報センターにリニューアルし、運営を安芸市観光協会に委託 ・PRキャラバンへの参加 ・ボランティアガイドの育成 ・特産品開発の募集・採択	・こころざし社中入場者 113,017人（目標10万人） ・新たな特産品の開発 8品目 ・ボランティアガイド 総勢40名 ・安芸観光情報センター入込状況 (H23.3/5～6/30 6,288人) ・雇用3名（H22.5月～）		

総括	今後の方向性	備考
・看板や遊歩道、駐車場など環境は一定整備 ・ガイドの養成研修によりレベル向上 ・ジオパークマスター研修などにより地域住民の意識も向上し、世界認証に向けての地域的な取組みがされている。	【課題】 ・さらなる交流人口の拡大 【方向性】 ・「世界認証」を最大限に活かして交流人口の拡大を図る。	
室戸ドルフィンセンターの取組みについては、広報の強化、施設の充実等により、高額プログラムであるドルフィンスイムの参加者が大幅に増加、それに伴い、事業収入が増加し運営の安定が図れた。 ダイビング事業については、協議を進めてきたものも漁業関係者の反対もあり、事業実施には至っていない。	ジオパーク等地域の観光素材を組み合わせた、情報発信を行い、さらなる集客の増加を図るとともに、来場者の満足度の向上のため、新たな施設整備も検討する。	
H20、H21と地方の元気再生事業により、旅行商品化に取り組んだが、ニーズが少なく大きな成果にはつながらなかった。しかしながら、観光体験のメニュー化等一定の成果はあった。		
・龍馬であい博では、こころざし社中に目標を上回る入場者があった。 ・安芸観光情報センターを東部の広域案内の拠点として設置 ・地域食材を利用したB級グルメを売り出し、食を中心として交流人口の拡大、地域経済の活性化を図っている。	【課題】 ・安芸観光情報センターのエントランス機能、コンシェルジュ機能の強化 【方向性】 ・修学旅行の受入体制の推進	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>27. スポーツキャンプのまちづくり</p> <p>《安芸市》</p> <p>タイガースキャンプの存続のみならず、社会人や大学などのノンプロ野球部のキャンプ誘致、特に龍馬伝を機に、三菱グループへの働き掛けなど、スポーツキャンプのまちづくりを推進する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・レフト側観客席増設 ・木製ベンチ・防球ネットの整備 ・球場改修に係る基本設計の作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・キャンプ開催中の観客席の増加(+320席) ・キャンプ・合宿環境の向上 ・関西の大学・高校の合宿(5チーム) 		
<p>28. ダイビングの受け皿づくりによる交流人口の拡大</p> <p>《東洋町》</p> <p>岬の両側の海域にスポットがあり、また関西圏からのアクセスも4～5時間という恵まれた環境を活かし、ダイビング客の受け皿づくりに取り組み、交流人口の拡大を図る。</p>	<p>＜情報交換会の開催＞</p> <p>H21年度 4回 H22年度 3回 H23年度 3回(予定)</p>			
<p>29. 魚梁瀬森林鉄道遺産を活用した交流人口の拡大</p> <p>《奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>森林鉄道遺産(産業遺産、森の仕事、当時の生活文化等)を中芸地区の新しい地域資源(地域遺産)ととらえ、一般層の利用も視野に入れた活用に取り組み、地域連携を通して、交流人口の拡大や文化活動の促進を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・遺産の重要文化財の指定(18箇所) ・案内看板(9箇所)の設置、遊歩道、駐車場の整備 ・シンボルマーク商品作成 ・観光アドバイザーによるガイド研修会やJTBツアー等実地研修の実施など受入体制の整備 ・先進地視察研修 ・旅づくり塾で観光プランの作成 ・情報発信・観光用ビデオの制作 ・事務担当職員の配置 ・開通100周年記念イベントの実施(予定) ・森林鉄道をテーマにした地域特産の開発(予定) ・産業振興推進総合支援事業費補助金 <p>H21:5,600千円 H22:15,418千円 H23:9,898千円(見込)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・JTBツアーガイド登録14名 ・ガイド登録者の資質アップ ・JTBツアー受入(6/30～12/7 34回1,171名) ・ガイド料収入約50万円 ・ガイドが同行したツアー時の物産店の売上 約200万円 ・JR四国主催ウォーキングツアー開催 ・土佐くろしお鉄道特別企画ウォーキング開催 ・各社で森林鉄道遺産の旅行商品化(JTB、阪急交通社、クラブツーリズム東京・関西、日本クルーズ等) ・事務局職員の雇用2名 		

総括	今後の方向性	備考
<ul style="list-style-type: none"> ・阪神球団のキャンプ継続 ・計画的な改修計画は23年度に着手 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・閑散期の利用促進の基本的な考え方の整理 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・改修基本設計に基づく計画的な改修 	
<p>実施主体が不在のため3年間事業が進展しなかった。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業実施主体が不在 ・漁業者の理解 ・漁協が参入するための甲浦港内の常設の設置 <p>【方向】</p> <p>実施主体として想定している甲浦漁協は県漁協に所属しており、まず室戸市のダイビング事業が進捗した上での展開となる。</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ・東部地域の新しい観光素材として、旅行会社の注目度も高く、さらに旅行商品化が見込まれる。 ・ガイド養成に取組み、JTBのツアーでも高く評価されている。 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・5カ町村広域の窓口の設置 ・ガイド、食事、宿泊等受入体制の強化 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・100周年記念事業を契機とした更なる情報発信により、交流人口の拡大を図る。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>30. 「ふるさと海岸」を中心とする海洋資源を活用した観光事業</p> <p>《奈半利町》</p> <p>サンゴウォッチングやこれまでインストラクター養成等に組みこんできた海洋レクを充実することにより交流人口の増加を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ガイド研修 H22→3回、のべ31名 H23→3回(予定) 地域イベント H22→1回、参加64名 H23→1回、参加90名(見込) 施設等整備 H21~H22→海浜センター 総事業費約34百万円 H21→シーカヤック11艇等 体験観光プログラム検討 H22→1回 H23→3回(見込) 	<ul style="list-style-type: none"> シーカヤック体験者 H22→250名 H23→300名(見込) 海浜センターオープン 臨時職員雇用(役場・6ヶ月) H22→1名 H23→1名 専門職員雇用 (観光文化協会・指定管理) H23→1名 		<p>マリンレジャー客300名(H23年度末見込み)</p>
<p>31. 体験型観光への取組～大野台地は、えいところ！～</p> <p>《田野町》</p> <p>高齢化による地域衰退、耕作放棄地の増加に対応するため、教育ファームや食育の視点を取り入れた体験メニューの実施により、交流人口の拡大を図り、将来のオーナー制の観光農園化も視野に入れた取組を行う。</p>	<p>(H21) 体験メニュープラン策定、体験型観光試行に向けた基礎準備 (H22) 4/8 大野台地ブログ開設 5/16 体験メニュー「カレーなるジャガイモ収穫体験」の実施 参加人数100名 メニュー ・ジャガイモ収穫体験 ・女性部によるカレーライス他 オプションイベント ・トラクター乗車体験等 7/22~23 稲田塾体験合宿受入れ(交流活動)実施 参加者26名 受入れ先: 民家6軒に分れて宿泊 (H23) 大野倶楽部HP開設 5/14 ごめん・なはり線ウォーキングでジャガイモの収穫体験 参加人数80名 7/22~23 稲田塾体験合宿受入れ(交流活動)実施 参加者29名 受入れ先: 民家8軒に分れて宿泊</p>	<p>(H22) ・体験活動による交流人口の拡大 (4回 261名) ・稲田塾の体験合宿 →H23年度の実施が決定</p> <p>(H23) ・体験活動による交流人口の拡大 (2回 109名) 7月末現在 ・稲田塾の体験合宿 →H23年度の実施 参加者増 26名→29名 受入れ先 6軒→8軒</p>		
<p>32. 古民家と地場産品販売施設等を活かした交流人口の拡大</p> <p>《安田町》</p> <p>各施設の連携による面的効果の発揮で、町内の他の観光・文化的資産への波及を目指す。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 旧市川医院・柏原邸の修復 ガイド研修会への参加(3回) ウォーキングツアーでのガイド実施 企画展「龍馬と安田の順蔵展」開催(H23.3月~) 「土佐の町家雛祭り」の実施 商品開発の取組み 産業振興推進総合支援事業費補助金 H21:24,511千円 	<ul style="list-style-type: none"> 安田まちなみ交流館「和」としてオープン(H22.9月)、職員を1名配置(H23.1月~) 観光の案内、情報の発信施設として活用 「土佐の町家雛祭り」の安田町の拠点 (来場者H22.3月1000名、 H23.3月2000名) しゃもバーグおにぎり(しゃもっす)の開発・販売 		

総括	今後の方向性	備考
<p>PR活動等により、奈半利町のマリンレジャーは浸透しつつある。 今後は、他の体験メニューとの連携を進め、滞在・体験型の観光へ取り組む。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域に豊富にある観光資源の上手な活用 住民団体同士の連携 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 町内における滞在・体験型観光の確立 近隣地域との観光面での連携 	
<p>大野倶楽部の組織化以降、地道な活動を進めてきており、これまで地区活動の他、各種イベントにおける農業体験の受入れや加工品販売などによって、大野台地や地場産品のPRをおこなってきた。H22年度には、初めて大野倶楽部主催による体験イベントを企画、実施するなどして体験メニューの試行に取り組んだ。H23年度からは、これまでの経験を活かして体験メニューの本格実施に取り組んでおり、その結果、交流人口の拡大など一定の成果は見られる。また、東部地域で初めてとなる民泊にも積極的に取り組んでおり、修学旅行生の受入れなど今後の展開に期待が持てる。さらに、他地域の資源との連携を検討しながら、より魅力あるメニューづくりを行なうことで、交流人口を拡大することが可能である。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 事務局体制の確立 地域住民への活動理念の浸透 受入れ、実施体制の強化 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域資源を活かした農業体験メニューの実施による交流人口の拡大 民泊による修学旅行の受入れ 他地域の資源と連携したメニューづくり 活動を収入に繋げていく仕組みづくり 	
<p>・古民家を改修して観光の案内、情報発信施設として活用</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> さらなる交流人口の拡大 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 周辺の地場産品販売施設やキャンプ場、森林鉄道などと連携した取組みを進めていくことで交流人口の拡大を図る。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>33. 龍馬伝を活かした観光振興</p> <p>《北川村》</p> <p>中岡慎太郎館での企画展の開催を軸に、村内や関係市町村での関連イベントを行い、観光振興につなげていく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中岡慎太郎館をリニューアル(H22.1完成) ・リニューアルに合わせた企画展の開催 ・幕末体験村(体験イベント)の実施 ・慎太郎マラソンの開催 ・ゆずサイダーであい博缶の開発 ・産業振興推進総合支援事業費補助金 <p>H21:29,793千円</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・リニューアル後、土佐・龍馬であい博終了(H23.1.10)までの入館者数は28,487人と対前年比で約4倍になっている。 ・龍馬伝終了後のH23も6月末までの3か月の入館者数は3,470人と対H21比で172.6%となっている。 ・H22.4の慎太郎マラソンは約720名(ランナー400名、スタッフ320名)の参加があった。 ・H23.4の第2回大会は震災で中止となったが、継続的な開催に向けて準備中。 ・慎太郎ウォーキングや小島頌徳碑建設100周年記念イベントなど住民が中心となったイベントも開催されている。 		28,478人 (リニューアル～であい博終了まで)
<p>34. 世界に2つの「モネの庭」誘客強化事業</p> <p>《北川村》</p> <p>「北川村『モネの庭』マルモッタン」は世界で唯一、クロード・モネ財団、アカデミー・デ・ボザールから公認されている庭園として、開園10年間で入園者数が100万人を超える東部地域有数の観光施設となっている。</p> <p>しかし、開園1年間で20万人を超える予想以上の集客でスタートしたが、入園者は年々減少してきており、H16年度は7万9千人、「光の庭」を開園したH20年度も7万2千人、H22年度は5万2千人程度と予想されている。</p> <p>ゆえに、早期に集客力を回復させることが当面の最重要課題である。</p> <p>そこで、主に県外での周知活動や、来園への新たな動機付けにつながる施設整備やイベントの実施によって集客力を高める。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・旧ワイナリーを多目的ホールへ改修(H23.4オープン) ・四国4県のTVでモネの庭の紹介番組を放送 ・TVや専門誌等様々な広告媒体を用いた認知度の向上 ・フォトスポットとしての庭園整備 ・イベント用ベンチ、トピアリーの設置(予定) ・レストランのオープンデッキへのルーフ設置(予定) ・フローラルホール(多目的ホール)を用いた写真展の開催 ・GAP調査の実施(予定) ・産業振興推進総合支援事業費補助金 <p>H22:27,964千円 H23:38,018千円(予定)</p>	<p>実質的に動き出したのがH23になってからなので、目立った成果は上がっていない。</p>		

総括	今後の方向性	備考
<p>入館者数については、一定目標をクリアできる見通し。地域振興面でも住民が中心となってイベントを開催するなど、中岡慎太郎を使った村おこしの動きもみられる。周辺の観光施設への波及効果については、これからの課題。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中岡慎太郎関連のイベントを一過性のものではなく、持続的なものにしていく必要がある。 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・周辺の観光施設との連携についても、効果的な方法を考えていく。 	
<p>震災や1,000円高速の終了、悪天候等の影響もあって目標とする入園者数の達成は難しい状況。雇用についてはふるさと雇用で2名の新規雇用を行っている。今後、雇用を維持していくためにも一定の入園者数を確保していく必要がある。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集客力の早期回復 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと博にあわせて、モネの庭の知名度を上げていく。 ・入園者の増加についてもあらゆる手段を用いて取り組んでいく。 	