

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉															
<p>1 ナス産地におけるまとまりづくりとブランド化の推進</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>主産地である安芸市において、ナス産地としてのまとまりの再構築に取り組む。また、消費地から要望の高い品種である、「土佐鷹」の栽培拡大を全域に推進していく。</p> <p>【JA土佐あき】</p>	<p>○部会の活性化 ・研究会ナス部会への参加者増による活動の活性化(安芸集出荷) 参加者数：H21年度(126人)、22年度(174人)、23年度(228人)3月末時点</p> <p>○土佐鷹の推進 ・栽培候補農家のリストアップによる25園芸年度推進目標面積(40ha)の設定と意識統一ができた。 ・H23園芸年度土佐鷹販売実績：出荷量2.96t、販売額10億円(JA出荷ナスの18%)</p> <p>○安芸集出荷場のまとまりづくり ・場の新規加入者数(H22～24園芸年度)合計18名 ・ナス出荷量の増加(単位t)</p> <table border="1" data-bbox="560 548 948 616"> <thead> <tr> <th>園年</th> <th>H20</th> <th>H21</th> <th>H22</th> <th>H23(前年比)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>JA全体</td> <td>17,169</td> <td>17,803</td> <td>16,236</td> <td>17,648(108.7%)</td> </tr> <tr> <td>安芸場</td> <td>3,385</td> <td>3,971</td> <td>3,841</td> <td>4,378(114.0%)</td> </tr> </tbody> </table> <p>◆系統率の向上(安芸市H21年度：52%) ◆土佐鷹の面積拡大(H24園芸年度29.2ha)</p>	園年	H20	H21	H22	H23(前年比)	JA全体	17,169	17,803	16,236	17,648(108.7%)	安芸場	3,385	3,971	3,841	4,378(114.0%)	<p>①系統率向上への取組 チーム会の開催 ・JA土佐あき地域園芸戦略推進会議まとまりづくりチーム会(6/11)を開催し、24園芸年度の活動実績及び、新たな地域アクションプランなど、25園芸年度の活動計画について協議 各地区反省会、現地検討会 ・地区会を3カ所(4/25：伊尾木・下山地区・31人、4/26：穴内地区・9人、5/1：安芸地区・40人)で実施 ・ナス新病害対策講習会としてJA北支所、東支所管内の生産者を対象とする臨時地区会(6/22、生産者約80人、その他計116人)を開催</p> <p>②土佐鷹の推進 土佐鷹普及推進協議会の開催と再推進 ・緊急に普及推進協議会(5/22)を開催。また、JA、園芸連(種苗センター)、県が連携し、再度個別巡回による推進を実施(5/23～6/月上旬)。</p> <p>販売促進、出前授業等の企画や内容協議 ・JA土佐あきを主体とした産地全体の販促組織の設置に関する提案 ・安芸市施設園芸消費拡大委員会への支援として、総会準備会(4/20・2人)、総会(5/2・20人)、役員会(5/24・20人)に出席し、H24年度活動計画への役割分担・協力を確約</p>
園年	H20	H21	H22	H23(前年比)													
JA全体	17,169	17,803	16,236	17,648(108.7%)													
安芸場	3,385	3,971	3,841	4,378(114.0%)													
<p>2 ユズを中心とした中山間振興</p> <p>《室戸市、安芸市、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>日本一のユズ産地として、生産性の向上や品質の低下を防止するとともに、ユズ果汁等の販路拡大に取り組み、ユズ販売額の向上を図る。</p> <p>①新植改植の推進【JA土佐あき】 ・青果の生産拡大と品質向上 ・計画的販売の強化</p> <p>②将来にわたってユズ園を維持管理する仕組みづくり【JA土佐あき、JA馬路村】</p> <p>③ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓【JA土佐あき、JA馬路村】</p>	<p>○新植、改植の推進への取組み(H21～23)、県選抜系統を活用した母樹園が設置された。</p> <p>○将来にわたってユズ園を管理する仕組みづくりへの取組み(H21～23)、集落営農組織及び農作業受委託組織を3組織育成できた。</p> <p>○JA馬路村がゆず茶の加工施設を導入し(H21)、販売実績が徐々にではあるが増加している。 青果出荷へのシフト</p> <p>◆隔年結果及び品質低下対策 ◆母樹園を活用した優良系統の普及 ◆新たな仕組みづくり ◆ユズ銀行に代わる新たな労働補完体制の検討(北川村) ◆(株)ユズ組合による作業請負等の継続及び新たな仕組みの検討(馬路村)</p>	<p>①新植改植の推進【JA土佐あき】 (青果の生産拡大と品質向上、計画的販売の強化) ・栽培講習会開催(14回) ・発芽、開花調査巡回による生育状況把握</p> <p>②将来にわたってユズ園を維持管理する仕組みづくり【JA土佐あき、JA馬路村】 ・連絡会開催(北川：3回、馬路：2回)</p> <p>③ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓【JA土佐あき、JA馬路村】 ・北川、馬路への県販HACCP導入提案(1回) ・青果輸出に向けた関係機関の連携(指定園地申請、病害虫発生調査、スケジュール、販売等の検討会開催) ・果汁殺菌装置導入に向けた事業申請(北川村) 総事業費117,600千円(内国費：56,000千円。産振補助金も予定)</p>															
<p>3 ポンカンを活用した新商品の開発と販路の拡大</p> <p>《東洋町》</p> <p>東洋町の特産品であるポンカンを活用した商品開発と既存商品を含めての販路開拓を行う。</p> <p>【甲浦の果樹仲間】</p>	<p>○ポンカンを活用した商品開発(ポンカンドリンク、ポンカンドレッシング) ○H22販売数1,807本 ◆販売戦略の策定 ◆販路拡大 ◆知名度の向上 ◆脆弱な営業体制 ◆商品の生産体制 ◆新商品開発</p>	<p>販路開拓のため、県外(関西)で5社のセールス活動(7月)</p> <p>ポンカンドリンクのチラシ作製</p> <p>深層水商品の試作品開発のため、果汁を提供(6月)</p>															
<p>4 「安田(あんだ)の白い夢」の販路の拡大と新商品の開発</p> <p>《安田町》</p> <p>マンゴー大福「安田の白い夢」を中心に、以前接触のあったバイヤーに対し、ロット数を確保した具体的な提案を行っていく。 また、町内で生産される農産物(マンゴー、イチジク、アスパラ等)を使用した新たな商品を企画開発し、県外を中心に販路開拓を行って、雇用の確保と生産者の所得の向上を図る。</p> <p>【安田町・生産者】</p>		<p>・製造販売拠点が整備できた。</p>															

アウトプット(結果) <small><インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと></small>	アウトカム(成果) <small><アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと></small>	指標・目標
<p>①系統率向上への取組 チーム会の開催 ・土佐鷹普及推進や新たな地域アクションプランの推進等、25園芸年度の活動方針について合意形成が図られ、戦略会議総会など、スケジュールが、JA主導で決定された。 各地区反省会、現地検討会 ・6月の臨時地区会は、参加者も多く、質疑も出され、新病害に対する対策が理解された。</p> <p>②土佐鷹の推進 土佐鷹普及推進協議会の開催と再推進 ・再推進の結果、5戸、64aが新たに増反され、25園芸年度の作付予想は、131戸、27.2ha(前年比93%)となった。 販売促進、出前授業等の企画や内容協議 ・産地全体の販促組織の設立準備会の設置への合意形成が図られた。</p>		<p>【指標】 安芸市の系統出荷率(H21:52%) 土佐鷹の作付面積(H23:29ha)</p> <p>【目標(H27)】 安芸市の系統出荷率 60% 土佐鷹の作付面積 80ha</p>
<p>①新植改植の推進【JA土佐あき】 青果出荷拡大に向けて取り組むことを生産者、関係機関で確認できた。</p> <p>②将来にわたってユズ園を維持管理する仕組みづくり 作業受託組織等の必要性について共通認識が出来た。</p> <p>③ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓 【JA土佐あき】 JA内に販売対策チームを立ち上げて課題に取り組むこととなった。 【JA馬路村】 商談会等へ積極的に参加している。</p>		<p>【目標値(H27)・指標】 (JA土佐あき) ・青果出荷受入量 400t(H22:297t H23:370t(推定値)) ・加工仕向け量 4,670t(H22:4,250t) ・A品皮受込量 安芸600t(H23:501t) 北川150t(H23:83t)</p> <p>(北川村、馬路村) ・作業受託新組織:各1 (JA馬路村) 加工品販売額 ・ユズ茶 160百万円(H21:88百万円) ・化粧品 52百万円(H21:17百万円) ・ポン酢他ユズ加工品 2,070百万円(H21:2,000百万円)</p>
		<p>【指標(H22)】 商品アイテム数:2アイテム 既存商品の販売数:1,807本</p> <p>【目標(H27)】 商品アイテム数:4アイテム 商品の販売数:5,000本</p>
<p>・新たに9名の雇用を確保(うち7名地元採用)</p>		<p>【指標】 売上高 (H23:施設整備) (H24:生産開始)</p> <p>【目標(H27)】 100百万円</p>

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>5 エディブルフラワーを活用した新商品の開発と販路の拡大</p> <p>＜芸西村＞</p> <p>食べられる花「エディブルフラワー」の認知度アップを図るとともに、生食用エディブルフラワーの販路開拓と新たな加工品等の開発による販売促進や経営体制の構築を支援することにより、生産者の所得の向上を目指す。</p> <p>【第2香南くろしお園】</p>	<p>○H23年度 栽培ハウスの増棟(現在ハウス2棟で生産 540m²)</p> <p>○H23年度「弥太郎商人塾」に指導員が参加し、加工品「お華ソルト」をつくる。</p> <p>○H23年度 安芸地域資源活用共有会議でエディブル料理・スイーツの試食、提案</p> <p>◆エディブルフラワーの認知度アップ</p> <p>◆生花、加工品の販路拡大</p> <p>◆営業活動が指導員一人のため営業力、広報不足</p> <p>◆加工場等施設の機能強化</p>	<p>・加工品「お花ソルト」が完成</p> <p>・2店舗で試験販売</p>
<p>6 白下糖の生産の拡大と新商品の開発</p> <p>＜芸西村＞</p> <p>伝統ある芸西村の白下糖づくりを伝承し、白下糖の生産拡大と新たな加工品を開発・販売することにより、白下糖のブランド化(認知度アップ)と地域生産者の所得の向上を目指す。</p> <p>【芸西村製糖組合、芸西村、生産者グループ】</p>	<p>○H23年度 サトウキビ収穫量 25トン(前年比20%アップ)</p> <p>○H23年度 先進地視察(黒潮町:黒糖新製造ライン等)</p> <p>○H23年度 安芸地域資源活用共有会議で白下糖を使用した料理の試食</p> <p>○H23年度 芸西白下糖の成分分析の実施</p> <p>◆製糖組合員の高齢化に伴い伝統技術の継承者(後継者)の育成</p> <p>◆白下糖を活用した新商品・加工品の開発</p> <p>◆サトウキビ作付面積の拡大</p> <p>◆製造施設の機能強化</p>	
<p>7 土佐備長炭生産・出荷・販売体制の強化</p> <p>＜室戸市、東洋町＞</p> <p>土佐備長炭の生産量の増大と後継者の育成を図る。</p> <p>【室戸市木炭振興会、土佐備長炭生産組合】</p>	<p>○室戸市木炭振興会(H19設立)、土佐備長炭生産組合(H21設立)と組織化したことで、生産者に連帯感が生まれ生産性が向上した。</p> <p>○産振総合補助金を活用し、共同窯や製品保管庫を設置したことで生産量の増及び規格の均一化が図られた。また、研修窯を設置したことで安定的な研修生の受け入れが可能となった。</p> <p>◆品質の評価は認められ、知名度も上がりつつも、紀州産との価格差が解消されていない。</p> <p>◆室戸市木炭振興会では、原木の共同購入・共同出荷の取り組みがなされておらず際立った増産には至っていない。</p> <p>◆2事業体とも研修生の受け入れを行い、後継者の育成に努めているが、研修後の就業する時点での窯の確保が不安(初期投資)。</p>	
<p>8 木質バイオマス活用の促進</p> <p>＜安芸市、芸西村＞</p> <p>林地残材等を熱エネルギーとして利用していく。</p> <p>【JA土佐あき、(有)安岡重機、高知バイオマスファーム、高知東部森林組合】</p>	<p>○木質ペレット製造工場の稼働(H22.11～、安芸市企業)</p> <p>○園芸用木質ペレットボイラーの設置(H21～H23 67基)</p> <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不足しており、木質ペレットの需要と供給のバランスが取れていない</p> <p>◆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</p> <p>◆燃焼灰の処理</p> <p>◆園芸用木質ペレットの流通体制</p>	<p>◆ペレット原料(原木)のストックヤードの再整備</p> <p>◆ペレット製造ラインの改修(乾燥装置の改良、加水装置の追加)</p>
<p>9 林業加工品の販売の促進</p> <p>《馬路村》</p> <p>木材加工品の販売を促進し、事業体の雇用の確保と経営安定を図る。</p> <p>【エコアス馬路村、馬路村森林組合】</p>	<p>○モナック新バッグの商品化(H21)</p> <p>○産業振興推進総合支援事業による新商品の開発、試作(H21～22)</p> <p>○国内外の展示会への出展</p> <p>○骨董、子供用ベッドを新商品として開発(H22～)</p> <p>◆常勤役員の配置、営業部門の活動の強化</p> <p>◆森、木、エコ、田舎のストーリー性を含めた商品紹介の継続</p> <p>◆展示会やHPでのアンケートにより収集した顧客意見の活用と商品力アップ</p> <p>◆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</p> <p>◆新商品の開発、商品のPR、販売戦略の見直し</p> <p>◆ヤナセセギを前面に出したブランド販売戦略</p> <p>◆木製品の出荷額及び雇用者数の現状維持</p>	<p>◆国内展示会(インテリア・ライフスタイル)に出展</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・8店舗に納品中		
		【指標】 サトウキビ収穫量 (H22 20トン) 【目標(H27)】 40トン
		【目標(H27)】 新規就労者 5名 共同窯設置 4基 生産量増産 30t/年 新規商品開発 1商品 原木供給施設 1箇所
		【指標】 ペレット生産量能力 (H23:1,000t/年) 木質資源利用ボイラー設置台数 (H23:67基) 【目標(H27)】 1,500t/年 100基
		【指標】 木製品出荷額 (H22:233百万円) 雇用者数 (H22:59人) 【目標(H27)】 233百万円 59人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>10 キンメダイのブランド化に向けた取組</p> <p>〈室戸市、東洋町、奈半利町〉</p> <p>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> <p>【芸東水産業改良普及協議会】</p>	<p>○県外市場関係者との信頼関係の構築</p> <p>○高知県産キンメダイの認知度の向上(水産振興部補助事業を活用したPR: マリンエコラベルの認証取得、高知フェア、飲食店でキンメダイフェアの開催及びポスター、ノボリ、料理レシピ等の販促資材の作成、配布等)</p> <p>○県漁協室戸支所による加工品の販売の開始</p> <p>◆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> <p>◆冷凍加工商品の開発と地元消費の拡大</p>	<p>◆水産物ブランド化推進事業補助事業の導入(事業費2,101千円)</p> <p>◆県外PR活動(1回)</p> <p>◆6月からインターネット検索サービスサイトの「ぐるなび」を活用したPR活動を開始(18,000軒の飲食店に配布するパンフレットに『土佐沖獲れキンメダイ冷凍フィレ』を掲載)</p>
<p>11 水産加工の促進と販路の拡大</p> <p>〈室戸市〉</p> <p>高知県内で漁獲される水産物の県内加工を強化し、魚価の安定化と県内における産業としての水産加工業の強化育成を図る。</p> <p>【有限会社タカシン水産・高知県漁協】</p>	<p>○水産加工施設(室戸工場)を整備し、工場の操業を開始</p> <p>○地元で11名を雇用</p> <p>○加工生産技術が向上し、安定した品質と生産量が確保され、取引先は順調に増加</p> <p>◆大口で安定的な取引先の確保</p> <p>◆さらなる生産性の向上とスキルアップ</p> <p>◆新たな魚種を使った商品開発</p>	<p>◆宿毛の水産加工施設の視察を実施</p> <p>◆県外量販店で冷凍マグロの店頭PR販売を実施</p> <p>◆県内量販店への水産物惣菜の販促活動の実施</p> <p>◆室戸工場にスチームコンベクションを導入</p> <p>◆県外業者(3社)への販売営業を実施</p>
<p>12 加工体制の強化等によるシラスの魚価等の向上</p> <p>《安芸市》</p> <p>加工処理能力の向上等によってシラスの水揚げ量の増加、及び漁家所得の向上を図る。</p> <p>【民間企業・安芸漁協・安芸おじゃ娘】</p>	<p>○企業、漁協、漁業者による加工処理能力向上に向けた協議(H23)</p> <p>・漁業者・漁協・シラス加工業者との協議を実施し、漁業関係者はシラス加工処理能力の向上による漁値上昇を希望している。</p> <p>◆現状の加工処理能力では盛漁期に値崩れを起こしやすく、既存加工業者による新たな設備投資、新たな加工業者の参入等が必要</p> <p>○シラス佃煮等の商品開発(H21)</p> <p>・各種イベントでのPRや直販所での販売を通じて商品の認知度が高まってきている。</p> <p>◆衛生管理・製造体制の強化、収益性の向上、販路拡大</p> <p>○アカムツ深海延縄漁の試験操業を実施(H21)</p> <p>・試験操業で多くの課題があることが確認できた。</p> <p>◆操業方法や漁場探索及び操業方法の習熟</p>	
<p>13 海洋深層水の利用拡大</p> <p>〈室戸市〉</p> <p>室戸海洋深層水アクア・ファームにおける海洋深層水給水量の拡大を図る。室戸ジオパーク海洋深層水サイトとして、アクア・ファームの受け入れ体制を強化し、観光客へのPRを行う。スジアオノリの増産試験及び施設拡大の検討を行うとともに、販路拡大、商品開発に取り組む。また、海洋深層水の水産への利用について検討を行う。</p> <p>【室戸市、高知県漁協高岡支所】</p>	<p>○生産性向上のための技術的改良や施設整備及び販売先の確保により、収支が黒字化し大幅な経営改善が図られている。</p> <p>○イベント、講演等で深層水のPR(H21～23)</p> <p>○供給地域の拡大のため県や関係機関と今後も協議を続けていくことを確認した。</p> <p>○様々な機関や大学との連携活動(H21～23)</p> <p>○深層水を利用した研究依頼が増加し、新分野に向けての予備試験や各種研究を開始した。</p> <p>◆深層水の安定的な販売先の確保</p> <p>◆供給地域・量の拡大に対応できるよう、設備の維持・更新</p> <p>◆生産性の向上及び販路の確保・拡大が課題である</p> <p>◆増産を行うためには施設の拡大も一つの選択肢となるが、そのためには夏場の深層水不足、電力不足などが課題となる。</p>	<p>◆スジアオノリ養殖支援チーム検討会の開催(5/18)</p> <p>◆種苗生産用水槽の増加(1トン水槽7基追加)</p> <p>・「ジオパークスタンプラリー」スタンプ設置</p> <p>・イベント等での深層水PR</p>
<p>14 酒粕等を活用した新商品の開発と販路の拡大</p> <p>《田野町、安田町》</p> <p>酒粕等を活用した商品を開発し、販路を拡大していくことにより、雇用の確保と地域の経済の活性化を目指す。</p> <p>【四国部品(株)中芸工場、ダイイチ・ダルマ食品(株)】</p>	<p>○酒粕スイーツ「蔵乃風」等の開発、販売(H22～23)</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い、商品構成を充実させることができた。</p> <p>○酒粕ドレッシング試作・改良、パッケージデザイン作成(H22～23)</p> <p>酒粕ドレッシングに関しては、試作後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る。</p> <p>◆事業として成立させるための販売場所及び体制の確立</p> <p>◆製造コストの低減や製造工程の機械化の検討による収益性の向上</p> <p>◆地域食材の活用促進、関係者間の連携強化、商品ブランド化</p>	<p>○大阪うまいもん市への出展(1回)</p> <p>◆産業振興計画シンポジウムでの商品展示(3回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
◆冷凍フィレのサンプル要望(送付)件数は8件(6月)	◆良好な反応を示す店舗もあり、取引が前向きに進んでいる例がある。	【指標】 H20～22平均単価(1,146円/kg) 【目標】 1,200円/kg
◆視察を通じて、生産ライン、衛生管理等の技術的な部分で成果が得られた。また、県内の同業者間のつながりができ、視察先企業の直営店舗との取引が開始された ◆県外業者1社(3店舗)との新商品の取引が開始された ◆県内量販店の水産惣菜商品の拡充に際して、複数の商品が納入されることとなった ◆店頭PR販売後の売り上げが良いことから、他店舗(9店舗)でも冷凍マグロのフェアが開催されることとなった	◆県内外での営業活動により、取引の増加が見られている	【指標】 加工品販売金額 H22:4,700万円 【目標:H27】 12,000万円
		【指標】 水揚げ金額 (H23推計:189,000千円) 【目標(H27)】 201,000千円
◆スジアオノリ養殖事業の今年度の事業内容について意識の統一化が図られた。 ・アクア・ファーム入館者増	◆4、5月の生産量は、昨年同期比の121%となっている。 ・海洋深層水の魅力を多くの人に理解してもらうことができてきた。	【指標】 ・アクアファームの海洋深層水使用料 H22:27,000千円 ・スジアオノリ販売額 H22:20,000千円 【目標(H27)】 35,000千円 30,000千円
○大阪うまいもん市への出展者数(103店) ◆シンポジウムへの参加者(344名)	○顧客獲得のための商品PRができた。	【指標】 酒粕商品販売額 (H23 4,200千円) 【目標(H27)】 42,000千円

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>15 完全天日塩の生産の拡大と観光への活用</p> <p>《田野町》</p> <p>製塩ハウス施設等の整備と併せて新たな事業者の確保・育成を行なうとともに、塩づくり体験や特産品開発を通して完全天日塩の産業化と交流人口の拡大を図る。</p> <p>【田野町、民間事業者】</p>		<p>○天日塩ハウス施設での見学等受入れ実施(20回)</p> <p>◆体験用製塩ハウス施設整備に係る採択申請等(6/15)</p>
<p>16 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>地域の特産品や観光情報の発信機能を強化し、田野駅屋の集客力を最大限に有効活用する。併せて地域農産物等を活用した加工品を開発・販売し、消費拡大を図っていく。</p> <p>【田野町、道の駅指定管理者、加工施設指定管理者、生産者組織】</p>	<p>○加工品7品目(たのかつ、鯖コロッケ等)を開発(H21)</p> <p>○加工品3品目(コロッケ2種、鹿肉カレーライス)を試作(H22)</p> <p>○田野駅屋拡張(74㎡増)(H23.3)</p> <p>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情報発信の拠点としての期待が高まっている。</p> <p>◆加工品の開発に関しては、10品目の開発・試作がされてきたが、販売面において十分な成果を上げるまでに至っていない。</p> <p>◆情報発信機能の更なる強化</p> <p>◆地場産品を活用した魅力ある特産品(加工品)の開発と販売体制の強化</p>	<p>○GW臨時観光案内業務等の実施(8日間)</p> <p>○イベントの受入れ(1回)</p> <p>○大阪うまいもん市への出展(1回)</p>
<p>17 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」のリニューアルオープンに伴い、花卉類・鮮魚類の販売を拡充させ、他の直販所と差別化することで売上の増加を図るとともに、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> <p>【有限会社かっぱ市、芸西村、生産者グループ】</p>	<p>○H23年10月リニューアルオープン(産振補助金の投入) 営業時間の延長</p> <p>○かっぱ市職員が農業創造セミナー等の研修会に積極的に参加し、具体的な活動計画を作成するなど、サービス向上・売上増加に向けた意識の高揚が図られた。</p> <p>○産振アドバイザーの助言による試作商品の販売</p> <p>◆花卉類出展量の確保、新商品の開発及び新商品の原材料確保(サトウキビ等)</p> <p>◆商品集荷システムの構築</p> <p>◆テイクアウト商品や惣菜を作るための調理施設の確保、商品の充実</p> <p>◆加工場・飲食施設等の充実</p>	
<p>18 安芸地域における広域観光の振興</p> <p>《安芸地域全域》</p> <p>地域内にある観光資源をさらに磨きあげながら、地域内で一泊以上滞在できる周遊観光や教育旅行に取り組むことにより、安芸地域全体の経済の活性化と雇用の場づくりを推進する。</p> <p>【安芸広域市町村圏事務組合・市町村・観光協会等】</p>	<p>○観光素材集「土佐東方見聞録」の作成5万部(H21～22)</p> <p>・DVDの作成 500枚(H21)</p> <p>・ランドオペレーター1名雇用(H22.6～)</p> <p>素材集を活用した県外エージェントやマスコミへの営業活動を展開。特に森林鉄道、室戸ジオパーク、モネの庭をメインに東部地域の面的なPRを実施。今後の足がかりに近づけている</p> <p>◆広域的な連携強化</p> <p>◆戦略的な商品造成</p> <p>◆体験メニューの充実と人材育成</p>	
<p>19 世界ジオパーク認証を活かした観光の振興</p> <p>《室戸市》</p> <p>世界ジオパークに認証された室戸ジオサイトにおける受入体制の整備や商品開発に取り組み交流人口の拡大を図っていく。</p> <p>【室戸市、室戸ジオパーク推進協議会、室戸市観光協会】</p>	<p>○H23.9.18に世界ジオパーク認証を受けた。</p> <p>○看板や遊歩道、駐車場などの環境整備、ガイドやジオパークマスターの養成研修(H21～H23)の実施等により、室戸ジオサイトにおける受け入れ体制の整備が図れた。</p> <p>◆受入体制の強化</p>	

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
○見学等への参加者数(163人)	○交流人口の拡大(20回 163人)	【指標】 体験受入回数(H23 50回) 生産量(H23 2t) 【目標(H27)】 体験受入回数:100回 生産量:6t
○観光案内所への来客数(828人) ○イベント参加人数(100人) ○大阪うまいもん市への出展者数(103店)	○観光客等のニーズを把握することができた。 ○田野駅屋の認知度アップに繋げることができた。	
		【指標】 売上額 (H22 87,000千円) 【目標(H27)】 106,000千円
		【指標】 圏内主要施設訪問者数 (H22:120,394人) 圏内宿泊者数 (H22:137,439人) 【目標(H27)】 圏内主要施設訪問者数 140,000人 圏内宿泊者数 150,000人
		【指標】 ジオパークガイド登録者数(H22:20人) ジオパーク関係施設来訪者(H22:53,473人) ※ドルフィンセンターを含む 【目標(H27)】 登録者数40人 来訪者数70,000人

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>20 イルカのふれあい体験による交流人口の拡大</p> <p>《室戸市》</p> <p>室戸ドルフィンセンターの待合施設やシャワー施設を備えた施設建設により、利用者満足度の向上、物販スペース等の拡大による事業売り上げの向上を図る。また、陸上プール設置及びイルカ飼育頭数を増やすことによる体験者の増加を図る。</p> <p>【NPO法人室戸ドルフィンプロジェクト、室戸市】</p>	<p>○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の土台が築けた。</p> <p>◆ジオパーク等地域の観光素材を組み合わせた情報発信</p> <p>◆来場者の満足度の向上のための新たな施設整備</p>	
<p>21 岩崎弥太郎と地域食材を活用した観光の振興</p> <p>《安芸市》</p> <p>「岩崎弥太郎」をより一層売り出しながら、また安芸の安心・安全な地域食材を活用し、新たな加工品の開発と既存商品の磨き上げを行うことで、交流人口の拡大による安芸市の経済の活性化を図るとともに、生産者の所得の向上を目指す。</p> <p>【安芸市・生産団体・グループ・民間事業者・加工業者・安芸市観光協会・「はばたけ弥太郎」安芸市推進委員会・安芸「釜あげちりめん丼」楽会・安芸市観光ボランティアガイドの会・JA土佐あき婦人部・入河内大根のこそう会】</p>	<p>○ボランティアガイドの育成(40名) (H21～H23)</p> <p>・新たな特産品の開発(8品目) (H21～H23)</p> <p>・ころごし社中入場者(H22目標10万→実績113千人)</p> <p>・安芸観光情報センターの設置(H23.3)</p> <p>ボランティアガイドの力量アップや観光に係る人材が育成されてきた。地域食材を活かした(ナス、シラス)食の提供の動きにつながってきている。</p> <p>◆岩崎弥太郎を活かした取組の強化</p> <p>◆地域食材を活用した加工品の開発と販売</p> <p>◆食の提供の強化</p>	
<p>22 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> <p>【安芸市】</p>	<p>○キャンプ誘致活動(H21～23)</p> <p>○改修基本設計(H23)</p> <p>・キャンプ・合宿環境の向上により、関西の大学・高校の合宿が行われるようになっていく。</p> <p>◆改修基本設計に基づく計画的な改修</p>	
<p>23 海の駅「東洋町」を活用した交流人口の拡大</p> <p>《東洋町》</p> <p>海の駅「東洋町」を地場産品の販売や軽食の提供の場だけに留めず、観光拠点機能を付加することにより、交流人口の拡大を目指す。</p> <p>【東洋町】</p>	<p>○情報交換会の実施(H21～23)</p> <p>○順調に売り上げを伸ばしており、平成22年度には「海の駅」の施設を増築した。</p> <p>◆地域産品を活用した加工品の確保</p> <p>◆観光拠点機能の付加</p>	<p>・東洋町担当課との情報交換会の実施</p>
<p>24 中芸地区における広域観光の推進</p> <p>《奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>官民が協働して、地域内にある観光資源を磨きあげ魅力のある滞在型・体験型旅行商品づくりを行いながら、観光客の増加を図り、地域の経済の活性化を推進する。</p> <p>【中芸広域連合・中芸観光協議会・中芸商工会・観光関連事業者等】</p>		<p>○推進組織の立上げ支援</p> <p>○平成24年度年間事業計画の策定支援</p> <p>○事業資金等の確保のための行政との調整</p> <p>○中芸観光ビジョン策定委員会の立上げと運営支援</p> <p>○ホームページの開設に向けた支援</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 室戸ドルフィンセンター来場者数 (H22:22,181人) 【目標】 室戸ドルフィンセンター来場者数 (H27:25,000人)
・次期アクションプランで観光拠点機能を付加することを確認		【指標】 海の駅来場者数 (H22:153,446人) 【目標(H27)】 海の駅来場者数 160,000人
<ul style="list-style-type: none"> ○中芸観光協議会の設立(4/1) ○事務局職員2名雇用(正職員1、臨時1) ○年間事業計画の策定(6/13) ○事業資金15,170千円を確保 ○中芸観光ビジョン策定委員会の設置(6/13) ○ビジョン策定委員会の開催(6/26) 		

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>25 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> <p>【中芸地区森林鉄道遺産を保存・活用する会】</p>	<p>○案内看板、遊歩道、駐車場の設置(H21～23)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光用ビデオの作成(H22) ・開通100周年事業の実施(H23) ・ガイドの育成14名(H21～22) <p>東部地域の新しい観光素材として旅行会社の注目度が高く、ツアーが催行される。</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 ◆100周年記念事業を契機とした更なる情報発信 	
<p>26 体験型観光と地域の加工品づくりの推進 ～大野台地は、えいところ！～</p> <p>《田野町》</p> <p>交流事業の推進による交流人口の拡大と併せて新たな加工品開発に取り組むことで、農畜産物の消費拡大や所得の向上、雇用機会の創出を図る。</p> <p>【大野倶楽部、田野町】</p>	<p>○体験活動による交流 6回、稲田塾の体験合宿(H22～23)</p> <p>○H22年度に、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結果、交流人口の拡大など一定の成果は見られる。</p> <p>○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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆事務局体制の確立、受入れ・実施体制の強化 ◆地域住民への活動理念の浸透 ◆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>○交流事業の受入れ実施(1回)</p>
<p>27 安田中山地区の活性化プロジェクト</p> <p>《安田町》</p> <p>地区住民主体で「中山元気プラン(仮称)」の策定を行い、地域資源である自然薯の生産拡大に取り組むとともに、地域の観光資源を活用して交流人口の拡大を図るなど、中山地区を元気にする取組を推進する。</p> <p>【安田町・中山を元気にする会・安田川漁協・自然薯生産組合・味工房じねん・中山合同女性部】</p>		<ul style="list-style-type: none"> ◆安田町長、中山支所長、住民団体役員に集落活動センターについて説明 ○地域での協議の場づくりに向けた住民への説明
<p>28 世界に2つの「モネの庭」の誘客強化による交流人口の拡大</p> <p>《北川村》</p> <p>県外での広告宣伝や、それに連動した営業活動によって、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をPRして集客力を高める。</p> <p>【北川村、㈱きたがわジャルダン】</p>	<p>○1月末の入園者数(㈱きたがわジャルダンの決算期は毎年2月から翌年1月まで)</p> <p>H21.2～H22.1 60,040人 H22.2～H23.1 53,369人 H23.2～H24.1 59,101人 対H22:110.7% 対H21:98.4%</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆開園1年間で20万を超えた入園者数が、年々減少しておりH22は53,369人。 ◆GAP調査により県外での認知度が低いことが判明。 ◆開園10年を超え、来園動機の落ち着きが見られることから誘客対策の強化が必要。 ◆営業体制の強化が必要 	<ul style="list-style-type: none"> ・集客のために様々なイベントを実施。 ・経営改善策の検討作業及び実施。

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 ツアー客数 (H22:1,171人) 【目標(H27)】 1,500人
○ウォーキングイベント 参加人数(100人)	○交流人口の拡大(1回 100人)	
・4, 5月の入園者数増加。 ・経営改善に向けた意識の高まり。	○H23.3～H24.5 入園者数26,929人 (対同期比 H23:121.1% H22:121.2%) ○種苗事業の4、5月の売上額増 (対同期比 約150%)	【指標】 入園者数 (H22:53,369人) 【目標(H27)】 65,000人