

高知市地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《第3四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高知市地域＞

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 キュウリの生産販売対策の強化による産地振興</p> <p>県内一のキュウリ産地の生産から流通・販売までの課題解決に取り組み、産地基盤の強化と農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知春野、JA高知春野キュウリ部会】</p>	<p>○高収量、高品質化等の対策が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆産地の維持拡大 ◆生産の高収量・高品質化・コスト高騰対策 ◆高知ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>産地の維持拡大 ・遊休ハウス情報の収集・リスト化(作成中)</p> <p>生産向上対策 ・現地検討会等の開催(6回) ・優良品種の選定</p> <p>黄化えそ病対策 ・黄化えそ病対策協議会の開催:3回 ・天敵導入実証ほ(14ヶ所)</p> <p>出荷場機能強化 ・選果ラインの高度化(7月着工)</p> <p>流通・販売・消費拡大対策 ・レシピの作成(1メニュー) ・販売促進活動(3回)</p>
<p>2 グロリオサの生産販売対策の強化による産地振興</p> <p>県育成品種の生産拡大を進め、品種の多様性を活かした販売対策を強化し、日本一のグロリオサ産地の活性化と農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市三里園芸部花卉部会】</p>	<p>○高収量、高品質化等の対策が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆生産の高収量・高品質化・コスト高騰対策 ◆高知ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>品質の安定対策 ・病害虫対策・肥培管理の徹底・・・勉強会3回 ・球根肥大促進に向けた原因の究明・・・試験実施(2回)</p> <p>生産販売対策の強化 ・荷傷みの原因究明・・・輸送試験実施</p>
<p>3 生産と販売促進対策の強化による消費地に選ばれるユリ産地の振興</p> <p>消費地ニーズに基づいた生産出荷対策を強化し、有利販売による農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知春野、JA高知春野花卉部会球根部会】</p>	<p>○高収量、高品質化等の対策が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆生産の高収量・高品質化・コスト高騰対策 ◆高知ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>品質向上対策 ・目慣らし会・現地検討会での技術支援・情報提供(8回)</p> <p>春野産ユリのブランド化 ・販売促進活動に関する協議・支援(2回) ・HPの立ち上げ ・消費地モニタリングによる販促活動への評価の確認(4市場調査)</p>
<p>3 生産と販売促進対策の強化による消費地に選ばれるユリ産地の振興</p> <p>消費地ニーズに基づいた生産出荷対策を強化し、有利販売による農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市長浜支所園芸部花卉部会】</p>	<p>○高収量、高品質化等の対策が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆生産の高収量・高品質化・コスト高騰対策 ◆高知ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>品質向上対策 ・目慣らし会・現地検討会での技術支援・情報提供(3回)</p> <p>長浜産ユリのブランド化 ・販売促進活動に関する協議・支援(3回) ・出荷情報ポスター(10月～毎月1回)、サンプル提供(1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
<ul style="list-style-type: none"> ・天敵導入ほ場では、黄化えそ病発生が減少 ・優良品種の導入率20%(H25園芸年度) ・自動選果ラインの稼働(12/3～) 	H24園芸年度 出荷量 9,859t(前年対比93%) 品質向上 A品率67.7%(// 93%) ※悪天候のため生産量は減少したが、単価が128%であったため、生産額は前年比106%	【指標】 出荷量 (H23園芸年度: 10,500t) 【目標(H27)】 H27園芸年度 11,000t
<ul style="list-style-type: none"> ・秀品率の向上 秀2L50%以上出荷戸数9戸→14戸 ・希少品種販売品種数 0品種→1品種(オレンジハート、6月～販売) 	<ul style="list-style-type: none"> ・売上金額(7.3億円、前年比99%) (平成23園芸年度7.4億円) 	【指標】 販売額 (H23園芸年度: :74,000万円) 【目標(H27)】 H27園芸年度 80,000万円
<ul style="list-style-type: none"> ・出荷本数748,000本(前年比111%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・売上金額(2.1億円、前年比120%) (平成23園芸年度1.7億円) 	【指標】 販売額 ※高知市全体(長浜+春野) (H23園芸年度: 42,000万円) 【目標(H27)】 H27園芸年度 46,000万円
<ul style="list-style-type: none"> ・出荷本数136万本(前年比99.4%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・売上金額(2.4億円、前年比96%) (平成23園芸年度2.5億円) 	【指標】 販売額 ※高知市全体(長浜+春野) (H23園芸年度: 42,000万円) 【目標(H27)】 H27園芸年度 46,000万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

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>4 イチゴの生産販売対策の強化による産地振興</p> <p>生産安定対策(夏場の育苗、冬期の品質向上など)や新たな販売戦略の実践による介良イチゴの知名度アップと農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市介良支所母部会】</p>	<p>○秀品率の高い品種に転換し、高品質化と調整作業の効率化が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆生産安定対策(健全苗の確保、高収量、高品質化) ◆介良ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>現地検討会の開催 2回 病害虫発生消長調査 13回 作成した点検シート 1個 作成した栽培指針 1個 「朝採れ」イチゴの試験販売 1回 葉柄チッ素分析 6回74件</p>
<p>5 ナシ産地の振興とブランド強化</p> <p>針木産新高梨のブランドをブラッシュアップし、全国展開できるブランド力を育成する。また、生産の障害となっている鳥獣被害対策や産地を支える経営体の育成に取り組み、持続的な発展を目指す。</p> <p>【JA高知市、針木梨組合】</p>	<p>○高収量、高品質化等の対策が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆生産の高収量・高品質化・コスト高騰対策 ◆高知ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>産地ブランドのブラッシュアップ ・「まるはり」商標取得支援(4~3月 3回) ・100周年記念イベント支援(10月 1回) ・共同出荷体制整備支援(7月、9月 2回) 鳥獣害対策 ・カラス対策協議会の開催(7回)、研修会(1回)、行政等情報交換会(3回) 生産の高収量、高品質化、コスト高騰対策 ・情報提供及び技術支援(8回) ステップアップ事業の活用 ・総事業費 1,878千円(交付決定時の事業費)</p>
<p>6 時代のニーズに対応できる早期米産地の振興</p> <p>地球温暖化に対応した栽培技術の徹底や実需者ニーズに応じた新たな設備投資など、産地基盤の強化による農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市稲作部会】</p>	<p>○リレー出荷体制(南国そだち→ナツヒカリ→コシヒカリ)が充実し、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆地球温暖化に対応した栽培技術対策 ◆実需者ニーズに応じた品質向上対策</p>	<p>実証ほの設置 ・水稲奨励品種:1ヶ所 ・白未熟対策:肥料(3ヶ所)、栽植密度(2ヶ所)、ケイ酸資材(4ヶ所):合計9ヶ所 ・鉄コーティング直播:2ヶ所</p> <p>栽培講習会:9回開催</p>
<p>7 新ショウガの生産振興</p> <p>県内一の新ショウガ産地における生産・出荷体制と販売・消費拡大など、産地基盤の強化と農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知春野、JA高知春野ショウガ部会】</p>	<p>○販売額は目標とする水準を上回る形で推移している。</p> <p>◆安定生産と販売戦略の確立 ◆水源確保と出荷場対策</p>	<p>産地戦略 ・出荷・販売の計画出荷の実施 ・市場との意見交換(2回)</p> <p>品質向上対策 ・現地検討会、目慣らし会等の開催(4回) ・腐敗対策の実施 ・規約の徹底・見直し</p> <p>出荷場の機能強化 ・泡洗浄機試験 ・水源確保に向けた事業導入検討</p> <p>販売、消費拡大PR ・消費拡大PR実施(4回) ・レシピ作成(8メニュー)</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
現地検討会への出席 13戸(93%) 「朝採れ」イチゴの販売金額 25万3256円(2～5月) 苗確保率 93%	・売上金額(9,412万円、前年比86%)	【指標】販売額 (H23園芸年度: 10,900万円) 【目標(H27)】 H27園芸年度 12,000万円
<ul style="list-style-type: none"> ・商標取得に向けた意識統一が図られた。 ・取得した商標の認知度が高まった。 ・協同出荷に向けた情報収集、情報共有、課題の抽出ができた。 ・地区内での継続的な鳥害対策及び行政区画を超えた鳥害対策の実施。 ・減収対策、改植など産地計画に基づく生産振興策を推進した。 ・新たな「まるはり」デザインの出荷用段ボール、のぼり・Tシャツ等販促グッズの完成 ・H24生産量:224t 	<ul style="list-style-type: none"> ・鳥獣被害を2年前の3分の1以下に低下できた。 ・爆音機を全廃できたことで地域との絆が回復し、さらに強化できた。 	【指標】生産量 (H23年産:500t) 【目標(H27)】 H27年産:550t
実証ほの設置 ・白未熟粒対策はいずれの方法も大差なかった。 ・鉄コーティング直播は発芽～2葉期までの帯水により、収量は130kg/10aと極端に悪くなった。 栽培講習会 述べ230名参加。 H24年産米 ・販売額 62,910万円 ・出荷量 2,700t	<ul style="list-style-type: none"> ・白未熟粒対策の結果よりは、方法や狙いについて理解を得られた。 ・鉄コーティング直播は、「あれなら簡単にできる」と甘い認識を持っていた人が多かったが、今回の結果で「しっかりと管理しないと危ない」と認識が改まった。 ・降雨により、収穫後の田の管理が行えず、「ひこばえ」が多い。次作は今作と同品種を栽培し、異種混入を避けることを理解して頂いた。 	【指標】販売額 (H23年産米: 49,541万円) 出荷量 (H23年産米:2,660t) 【目標(H27)】 H27年産米: 45,000万円 2,500t
出荷量1,455t(前年比100%)	24園芸年度販売額 85,600万円 ※腐敗発生件数 増加 (2件→20件) 7月以降の高温と長期曇雨天による	【指標】販売額 ※露地ショウガ含む (H23園芸年度: 92,300万円) 【目標(H27)】 H27園芸年度: 120,000万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高知市地域＞

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>8 ユズを核とした中山間農業の活性化</p> <p>中山間地域の基幹品目であるユズの生産拡大と高品質化を目指し農家経営の安定化を図る。また、食品産業との連携による6次産業の強化を目指す。</p> <p>【JA高知市、JA高知市土佐山柚子生産組合】</p>	<p>○ユズ搾汁施設の改修により加工体制が強化され、また、大口需要者との継続的な取引が実現し、販売も安定する等一定の成果が見られた。</p> <p>また優良母樹の確保対策なども、ほぼ計画どおり進んだ。</p> <p>◆生産の安定、高品質化対策と核となる担い手の育成による生産基盤強化 ◆食品産業等との連携強化と消費者ニーズに対応した商品開発</p>	<p>生産の安定と高品質化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・青果生産への誘導支援(モデル生産者の選定7月、誘導1回、技術講習会3回) ・栽培技術情報誌の配布(9回) ・貯蔵玉の品質保持技術の改善(講習会1回) ・省防除試験の実施(1圃場 5～3月 調査等の回数7回) ・GAPの実践支援(2回) ・次世代優良母樹確保に向けた調査と優良苗の生産供給体制の整備(剪定、穂技採取、栽培委管理等技術指導8回) ・土佐山柚子生産組合交流会(1回) <p>産地計画の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユズチーム会による情報交換、課題の共有、意識統一(9回)
<p>9 四方竹のブランド化による中山間地域の振興</p> <p>全国的に希少性の高い四方竹を高知県のブランド品として育て、中山間地域の産業として振興するため、加工施設の整備等により、生産と地域加工の促進を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市特産部会(七ツ刈菊加工組合、土佐山四方竹生産組合、鏡特産部会)、(財)夢産地とさやま開発公社】</p>	<p>○生産量は順増し、過去最高となった。</p> <p>また、商品性のアップを目指し、消費期限の延長や調理済み加工品の開発に取り組み、高級量販店が真空パック商品に興味を示すなど、販路拡大の動きも具体化している。</p> <p>◆生産拡大に伴う加工能力の増強および適正化 ◆特産品としての魅力アップ ◆中山間地域農業の6次産業化モデルへの挑戦 ◆生産拡大に伴う販売単価の下落への対応</p>	<p>栽培技術等研修会：1回 目慣らし会：1回 冷水器導入に向けた協議：10回 冷水器の導入：10台</p> <p>四方竹の生産計画・振興方針協議：10回</p>
<p>10 「まるごと有機プロジェクトの推進」による中山間地域の振興</p> <p>(財)夢産地とさやま開発公社を中心として、有機・無農薬野菜などの生産と販売および加工品の開発・販売の取組を通じて農家所得の向上と地域の活性化を図り、土佐山百年構想を推進する。</p> <p>【(財)夢産地とさやま開発公社 等】</p>	<p>○販売計画等を策定し、その実行に着手したばかりであるため、成果はこれからである。</p> <p>◆農家及び公社の所得の向上 ◆新たな加工品の開発と新加工場の整備</p>	<p>・ショウガ等の作付</p> <p>・加工品(柚子酢、ジンジャーエール等)の製造・販売</p> <p>・東京ファーマーズマーケットへの出展(42回)</p>
<p>11 薬草の里づくり</p> <p>安定した所得確保が可能な有望品目として薬草(ホソバオケラ、シマサイコ)の中山間地域への導入を拡大する。</p> <p>【(財)夢産地とさやま開発公社、集落営農組織など】</p>	<p>○薬用植物のうち、シマサイコの取引が開始。</p> <p>◆栽培技術の確立(ホソバオケラ)、向上(シマサイコ) ◆栽培面積の拡大 ◆経済性の検討(ホソバオケラ)</p>	<p>現地指導・調査 10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
<ul style="list-style-type: none"> ・青果、果皮利用が可能な果実生産の必要性について理解が高まった。 ・青果の生産方法・貯蔵方法について、理解が進んだ。 ・青果生産モデル農家候補5名について個別の問題点を検討し、改善の方向に誘導できた。 ・青果出荷農家が2戸増加した。 ・GAPシートの記入を通じて、適正な生産管理の重要性を理解させた。 ・優良苗生産技術を習得させた。 ・交流会等での情報交換により、顧客との信頼関係が高まった。 ・チーム会を通じて、課題の共有、意識統一が図られた。 	<ul style="list-style-type: none"> ・大口需要者との取引が継続的し、販売も安定している。 ・改植用苗木の良質化が進んだ。 ・入浴剤工業用原料として果皮の供給が始まった。 ・果汁を利用した新たな商品需要が生まれた。 ・H24年産は裏年に当たり、併せて天候不順により平年より玉が小ぶりで、酢玉荷受量は622t、対前年比69.2%となっている。 	<p>【指標】販売額 (H19: 16,090万円) (H22: 19,226万円)</p> <p>【目標(H26)】 19,000万円</p>
		<p>【指標】販売額 (H19: 3,360万円) (H22: 3,982万円)</p> <p>【目標(H27)】 4,000万円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・加工品販売額: 9,645千円 ・売上: 1,832千円 		<p>【指標】販売額 (H22: 8,400万円)</p> <p>【目標(H27)】 10,720万円</p>
<p>【ホソバオケラ】 出荷量 380kg 販売単価 1000円/kg(乾燥)</p>		

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

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>12 直販店を核とした鏡地域の活性化</p> <p>高齢化に伴って販売額が伸び悩んでいるため、需給ギャップの解消や新規顧客開拓など、消費者ニーズに基づく活力ある直販所づくりと農家所得の向上を図る。</p> <p>【鏡村直販店組合】</p>	<p>○記帳率100%となり「安心・安全」な直販所としてPR</p> <p>◆生産農家の高齢化による出荷量および品目の減少と需給ギャップ</p> <p>◆消費者ニーズに基づく直販所と生産体制づくり</p>	<p>消費者ニーズに応じた生産販売対策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・担当者会による情報交換と課題の共有(8回) ・需給改善品目の動向調査と作付体系作成(4~3月) ・夏季野菜類の収穫に向けた作付誘導(実証圃設置3箇所) ・直販店の発展ビジョンの協議、実現への支援(チーム会等:8回)
<p>13 「食」の提供による地域農産物の消費拡大</p> <p>ニーズの高い総菜加工の充実や地域内の農産物を活用した新たな加工品開発の拠点とするとともに、食農教室や料理教室の開催など地域住民の農業への関心を高める活動、バイキングレストランの開催など地産地消の拠点施設として「新農村婦人家」の機能強化を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市女性部】</p>		<ol style="list-style-type: none"> 1. 加工施設の機能強化支援 <ul style="list-style-type: none"> (1)実行支援チーム会 ・活用事業の検討、計画作成支援(4~9月) ・効率的な施設活用支援(9月) 2. 新規メニューの開発と販路開拓 <ul style="list-style-type: none"> (1)若者向けメニュー開発講習(産振アドバイザー)(6月、10月) (2)販売品ごとの収益検証と改善 ・販売状況調査(平成24年2~6月) ・分析と改善策検討(原価算出、適正価格の設定、メニュー別製造計画)(7月) (3)新規販路の確保 ・広報掲載(4月) 3. 加工人材の確保・育成 <ul style="list-style-type: none"> (1)人材確保に向けた課題整理(4~6月) (2)作業体験(作業人員の配置、ローテーション、役割分担)(4月~) (3)運営体制の先進事例調査(作業効率、時給、記帳、HACCP、人材確保等)(5月)
<p>14 生乳加工品の製造・販売による新しい酪農経営モデルの創出</p> <p>地場産品を活用した安心・安全な生乳加工品を消費者に提供するとともに、観光地や教育の場として牧場を活用するなど、新しい酪農経営のモデル牧場を創出する。</p> <p>【高知市酪農農業協同組合】</p>	<p>○店舗の知名度も徐々に上がり、店舗はもちろんのこと、県庁生協等店舗外での売上金額も増えてきている。また、原則毎月一回開催(雨天の場合中止)しているオープンファーム等のイベントによって、牧場を身近に感じてもらう取組も始めている。</p> <p>◆新規顧客の開拓とリピーターの確保</p> <p>◆顧客ニーズにあった商品開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・イベント開催による認知度の向上(オープンファーム、酪農教育ファーム等) ・店舗内外の環境整備
<p>15 森の工場を核とする素材生産量の拡大</p> <p>搬出間伐を中心とする素材生産量の増大や、生産性の向上に取り組むとともに、素材生産の拡大に必要な作業実行体制(他事業者との連携協力を含む)の強化につなげる。</p> <p>【高知市森林組合】</p>	<p>○森の工場内での間伐面積等は増加している。</p> <p>◆施業拡大に向けた森林組合の人員体制の確保</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・8月27日:24年度森の工場事業実施計画書が出来ている。(工場面積1,174ha・施業面積254ha) ・7月20日森林組合連合会主催森林経営計画等勉強会開催(高知市森林組合3名参加) ・7月25日高知市森林組合中期経営計画2年目策定研修開催(第一回)(12名参加) ・10月4日高知市森林組合中期経営計画2年目策定研修(第二回)(18名参加)

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
・3ヶ所(3名)でコマツナを実証栽培することができた(全10回作)		【指標】販売額 (H22: 16,454万円) 【目標(H26)】 17,000万円
		【指標】販売額 1,500万円 (H22) 【目標(H26)】 2,000万円
・イベント開催時の販売額の増	・店舗の販売額(4~11月) 8,496千円(対前年7%減)	【指標】店舗の販売額 (H22: 817万円) 【目標(H27)】 1,600万円
・森林経営計画鏡地区(予定区域面積200ha)9月に着手を行った。 ・9月末現在間伐面積3ha、作業道689m完成。搬出材積(用材、チップ含む)1,353m3を搬出している。	・中期経営計画に職員及び理事が参画することにより、組合の3年、5年、10年後の姿が、関係者各自において再認識された。	【指標】森の工場面積 (H22: 1,174ha) 素材生産量 (H22: 1,707m3) 【目標(H27)】 1,500ha 4,000m3

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

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>16 県産材を使った安心・安全の木造住宅の普及促進</p> <p>高知市地域の森林から生産された木材を使った木造住宅(こうち里山の家)の販売、普及促進に取り組み、木材の地産地消を推進する。</p> <p>【木の家ネットワーク】</p>	<p>○件数は少ないが成約実績もあがっている。</p> <p>◆県産材に対する信頼性の向上と里山の家等の認知度のUP</p>	<p>・ショールーム(モデルハウス)の見学(常設)及び住宅相談(随時)</p> <p>・ホームページによる広告、宣伝(常時)</p> <p>・モデルハウスでのイベント(ローン相談会、設計相談会)の開催2回</p> <p>・イベント開催に向けて折り込みチラシの配布2回</p> <p>・もくもくランド高知2012に出展</p> <p>・Kodomo. Fes2012に参加、広報活動</p>
<p>17 春野地区の農産物(トマト等)の付加価値向上</p> <p>新たな価値を創造する野菜・果実の地区内生産と地区内農産物を活用した新たな加工品を開発するとともに、当該加工品の新たな販路確保による農家所得の向上、雇用の創出による地域の活性化を図る。</p> <p>【(有)スタジオ・オカムラ、連携農家】</p>	<p>○農産物加工場が整備され、トマトソース、ジンジャーエール等の本格的な製造が始まり、積極的な販路開拓や新たな商品開発が進められており、新たな商談が持ち込まれるなどの成果がみられる。</p> <p>また加工用トマト(サンマルツァーノ)の品種特性の把握、新たな連携農家の確保など、地域の農産物生産者と連携した取組が進んでいる。</p> <p>◆加工品の安定生産と販路の確保</p> <p>◆新たな加工品の開発</p> <p>◆加工の原材料となる農産物の安定生産</p>	<p>・各百貨店での外販</p> <p>・ジンジャーエールの新商品販売</p> <p>・原材料供給の安定</p> <p>トマト;10t(3~8月)、ピカンテ0.8t(7~11月)</p>
<p>18 地域の食材を活かした包あん食品の開発・製造・販売</p> <p>農産物を中心とする地域の食材を活用した包あん食品を開発し、製造・販売を進める。</p> <p>【(株)高南食品】</p>		<p>・中小企業設備投資促進事業費補助金を活用し、包あん機の導入(建物の改修含む)</p>
<p>19 竹バイオマスを活用した新しい産業の創出</p> <p>自動車の内装材等、新たな製品の製造の取組が具体化していることから、原料となる竹の安定供給など課題解消に向けた支援を行いながら、竹バイオマスを活用した産業の育成を図る。</p> <p>【(株)コスモ工房、(株)竹産】</p>	<p>○交渉していた企業の誘致を断念。これまでとは別の竹資源を活用した企業案件で再構築。</p> <p>◆事業の再構築</p>	<p>・ラミナの製造</p> <p>・竹材確保のための支援(他の地域本部等に依頼)</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
<ul style="list-style-type: none"> ・4月以降のモデルハウス来客数約130組(うちアンケート回答あり20組) ・イベントでの集客 4組(12人) ・ホームページのアクセス件数の増加(416件/9月末最終週) ・もくもくランド、Kodomo. Fesの来客多数 	<ul style="list-style-type: none"> ・新築工事中 1件 ・設計協議中 2件 ・用地斡旋中 3件 ・リフォーム完成 1件 	<p>【指標】こうち里山の家を受注(H22: 2棟)</p> <p>【目標(H27)】 20棟</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・加工品販売額(4~11月): 19,760千円 		<p>【指標】販売額(H22: 0)</p> <p>【目標(H27)】 9,400万円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・新商品の製造開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規雇用1名、パート2名 	<p>【指標】包あん食品の売上</p> <p>【目標(H27)】 9,000万円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・ラミナ製造量(月産120,000本) ・高知市針木、春野町、薊野、佐川町、大豊町で計13か所の竹林を確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規雇用(3月以降) 11人 	<p>【指標】原竹消費量(H23: 21,900本)</p> <p>【目標(H27)】 73,800本</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高知市地域＞

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 はりまや橋周辺から高知城までの東西軸エリア活性化プランに基づく中心部の活性化</p> <p>「おまちの再興」「観光客を呼べるまちづくり」を目指し、「東西軸エリア活性化プラン」に基づき、官民協働でプランを推進し、幅広い経済効果やビジネスチャンスに繋げる。</p> <p>【商店街振興組合など】</p>	<p>○46のプランを熟度の高いものから順次実施しているが、事業開始から日が浅く、具体的な成果には至っていない。</p> <p>◆民間事業の事業主体の確立、スピード化</p>	<p>・チャレンジショップ開設による開業支援</p> <p>・空き店舗への出店補助 県：5件 市：5件</p>
<p>21 中心商店街でのアンテナショップの運営</p> <p>中心商店街で開設した常設のアンテナショップ「てんこす」の運営により、地域産品の販売を促進し、地域の生産者等の収入の確保につなげるとともに、各種の情報提供により、来街者の利便性の向上や商店街の売上げの増加を図る。</p> <p>【(株)まこと】</p>	<p>○高知市中心部にアンテナショップ「てんこす」を開設し、地域産品の掘り起こしや販売が進み、地産地消・地産外商の促進につながった。</p> <p>◆アンテナショップ「てんこす」の販売額の増加</p> <p>◆アンテナショップを中心に事業者などとの連携による地域産品の積極的なPR</p>	<p>・県産品の掘り起こし</p> <p>・内装リニューアル及び飲食運営形態・提供メニューの見直し(7/20～)</p>
<p>22 多彩なイベントや演出等によるおまちのにぎわいづくり</p> <p>せり出し市等の多彩なイベントや、フラフ等による季節的な演出等により、おまちのにぎわいを創出する。</p> <p>【商店街振興組合など】</p>	<p>○イベントの実施により商店街等への来街者の増加および周辺エリアへの回遊が見られた。効果のあるイベント等を継続して行い、商店街および周辺エリアの魅力再認識してもらい来街者の増加を図る。</p> <p>◆集客力の向上</p> <p>◆リピーターの創出</p>	<p>・100円商店街等イベントの実施</p> <p>・フラフ等を活用した商店街の演出</p>
<p>23 おまちに関する情報発信の充実</p> <p>おまちに関する情報を、より多くの人に届けるために、ガイドブック、ホームページ、ブログ等を幅広く活用し、総合的な情報発信を行う。</p> <p>【商店街振興組合】</p>	<p>○H23年に中心街ホームページ(よさこいタウン)のリニューアルを図り、ブログ、ツイッターによる新たな情報発信を開始するとともに、関係団体等との相互リンクを形成。</p> <p>○「おまちに特化した情報」を収集し試行的におまち情報を配信。</p> <p>◆おまち情報発信体制の確立</p> <p>◆観光の情報発信との連携</p>	<p>・商店街マップの発行</p> <p>・ホームページ、ツイッター、メルマガを活用した情報発信</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
<p>・2期目のチャレンジャー3名が順調に営業中。3期目のチャレンジャーも決定。</p>	<p>・8月で終了した1期目チャレンジャー3名のうち、2名が開業(うち1名が中心商店街に出店)。</p>	<p>【指標】商店街等の通行量(夏期・休日) (H20:5.6万人) 観光客の入込客数 (H19:230万人) 空き店舗率 (H20:15.3%) 【目標(H27)】 5.6万人以上を維持 300万人 15.3%以下を維持</p>
<p>・取扱いアイテム数750品以上の増加</p> <p>・物販部門販売(陳列)点数20品目増加、ご当地食の提供開始 7/20～ 安芸市(ちりめん井、ナス井等) 9/6～ 香南市(中日そば、ニラ塩焼きそば等) 10/11～ 嶺北地域(はちきん地鶏・米粉のメニュー)</p>		<p>【指標】販売額 (H22.2.19～H23.2.18:89,181千円)</p> <p>【目標(H27)】 184,300千円</p>
<p>・第4回100円商店街では、6,000人以上の来街者があった。 ・集客イベントは、それぞれ多くの来客があり、商店街の賑わい創出に貢献した。</p> <p>・マスコミにも取り上げられ注目を集めた</p>		

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

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>24 中心市街地における商業、観光等の基盤強化による都市機能の増進及び経済活力の向上</p> <p>新たな高知市中心市街地活性化基本計画を策定し、多様な主体の参画のもとに、中核市として、にぎわいと活力ある中心市街地の再生を目指し、都市機能の増進と経済活力の向上を図る取組を進める。</p> <p>【高知市】</p>	<p>○高知市中心市街地活性化基本計画の24年度の策定に向けて作業を進めている。</p> <p>◆登録事業のブラッシュアップ</p>	<p>・中心市街地活性化基本計画の策定</p>
<p>25 近隣地域等との連携による滞在型・体験型観光の推進</p> <p>周辺市町村等とのネットワークを強化し、情報発信機能の強化やPR活動の充実、着地型観光の周遊ルートづくりを行うことにより、宿泊客の増加を図る。</p> <p>【梺城西館等、高知市】</p>	<p>○民間事業者による着地型旅行商品造成の動きが、高知市内だけでなく周辺地域の自然や伝統文化、食材等の地域資源を観光資源に育てることへ繋がり、周辺地域の活性化へ寄与している。</p> <p>◆近隣地域との連携の強化</p>	<p>・着地型旅行商品の開発・販売</p>
<p>26 本家よさこいのブランド力確立とよさこい文化の継承・発展</p> <p>年間を通じたよさこいの魅力を向上させることにより観光客の誘致を図るとともに、「よさこい」発祥の地としての地位の確立・ブランド化に取り組む。</p> <p>【高知市、(社)高知市観光協会ほか関係団体等】</p>	<p>○2011サッカー「アジア大会」でよさこいが披露されるなど、民間の力で一部成果はあったものの、よさこいのルーツをアピールする体系的な動きとなっていない。</p> <p>◆年間を通して「よさこい」で集客できるような事業スキームの見直し</p>	<p>・よさこい情報発信拠点に係る検討委員会の開催(3回)</p> <p>・よさこい情報発信拠点の名称公募</p>
<p>27 温泉開発による観光地としての魅力の向上</p> <p>観光目的として非常にニーズが高い、温泉を開発することにより、観光客の増加につなげる。</p> <p>【高知市旅館ホテル協同組合(高知市旅館ホテル温泉協同組合)】</p>	<p>○新規温泉開発によるビジネスモデルを検討</p> <p>◆新規温泉開発及びコスト、リスクの再検討</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
・11/30 中心市街地活性化基本計画の内閣総理大臣認定		
・新コースの追加	H24.1～10:約2,100人	【指標】 高知市内の宿泊施設の延べ宿泊者数 (H22 約123万人) (参考 H21 約99万人) 【目標(H27)】 112万人
・正式名称「高知よさこい情報交流館」の決定		【指標】 よさこい祭り来場者数 (H22:1,200千人) 【目標(H27)】 近年の最高来場者数(1,200千人)の維持

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

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>28 浦戸湾を活用した観光の振興</p> <p>浦戸湾を活用した観光遊覧船の取組等により県内外からの観光客の誘客を図る。</p> <p>【特定非営利活動法人さりこうち都市づくり】</p>	<p>○観光遊覧船は3隻体制で運航開始したH22年度の乗船客数は前年度より着実に増加。</p> <p>◆乗船客数の増加のための企画商品づくりとPR</p>	<p>・遊覧船事業(大型船の運航(~6月を含む)の実施)</p>
<p>29 土佐の偉人を活かした観光の振興</p> <p>坂本龍馬をはじめとする土佐の偉人ゆかりの地の魅力を高め、県外に情報発信するとともに、歴史、文化、町並みや食などを活用した「まち歩き」を充実させることにより県内外からの観光客の誘客につなげる。</p> <p>【高知市、(社)高知市観光協会、特定非営利活動法人土佐観光ガイドボランティア協会、長宗我部連絡協議会等関係団体】</p>	<p>○土佐っ歩はH23.4からコースをリニューアルして参加者のニーズに対応したコースとなり、また、高知市郊外を巡る「土佐勤王党コース」及び「長宗我部コース」を設定する等魅力が向上している。</p> <p>○武市半平太旧宅と墓周辺の観光資源の磨き上げを行ったことにより、県内外からの観光客から好評を得ている。また、長宗我部関連イベントも定着しつつあり、当初の事業目的を一定達成することができた。</p> <p>◆まち歩きの更なる魅力向上と団体客の確保</p> <p>◆土佐の偉人関連施設の整備充実とルート化</p>	<p>・土佐っ歩に2コース追加</p> <p>・長宗我部まつり開催(5/20)</p> <p>・観光拠点等整備事業費補助金を活用して龍馬の生まれたまち記念館を改修</p> <p>・武市半平太生誕祭キャンドルナイト開催(9月27日)</p> <p>・龍馬の生まれたまち記念館改修</p>
<p>30 食による観光の推進</p> <p>高知市内で開催される「おきゃく」や「豊穰祭」などの食イベントを定着・充実させること等により高知の強みである「食」を活かした観光を推進する。</p> <p>【土佐のおきゃく推進会議、豊穰祭実行委員会(仮称)、高知市観光協会ほか関係団体】</p>	<p>○新たなご当地グルメの取組については、一時高知市内9店舗で提供されていたが現時点では1店舗に減少となるなど、新たな食の創造につながっていないこともあり、今後の食に対する取組の見直しをする必要がある。</p> <p>◆食をテーマにした事業の再構築</p>	<p>・土佐の豊穰祭2012in高知市開催</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
・乗船実績(4～12月):5,857人(対前年比2.8%減)		【指標】 観光遊覧船の乗船客数 (H22:5,899人) 【目標(H27)】 15,000人
・土佐っ歩実績4～11月:780人(対前年比29%減) ・長宗我部まつり来場者:約4,000人 ・半平太生誕祭キャンドルナイト来場者:約100人		【指標】 「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩～」等への参加人数 (H23 1/1～12/31 3,790人) 【目標(H27)】 3,800人
・来場者数:約78,000人		