

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《高知市地域：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 担い手確保や遊休ハウス情報収集の取り組み検討等:11回、部会役員・農業委員への情報提供:6回、指導農業士候補者:4名、事例調査:2JA、意見交換会:1回、農地法等に関する勉強会:1回、農地意向確認調査:22戸</p> <p>◆生産性向上対策 現地検討会・勉強会等の開催:15回 優良品種の選定:1品種 炭酸ガス施用実証ほ設置:1箇所</p> <p>◆黄化エゾ対策 黄化エゾ病対策協議会の開催:2回 天敵導入実証ほ(6カ所) 環境保全型農業推進事業の活用による防虫ネットの導入(12戸、298a)</p> <p>◆流通・販売・消費拡大対策 販売促進活動(5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>栽培管理の徹底による採花率・高品質の安定化と、新品种(県育成品種:オレンジハート)の栽培技術確立により周年出荷体制を進め、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(高採花率)・高品質化・コスト高騰対策 ◆消費者ニーズに応じた多様な品種の周年出荷対策</p> | <p>・輸出事業検討会の開催(1回) ・病害虫管理、土づくり等に関する勉強会(2回) ・球根肥大不良に関するPT会、勉強会等(3回) ・原因不明の球根肥大不良解明のための実証試験(7~8月、8/8掘取り) ・輸送中品質保持剤の効果の検証(7月)及び輸送鮮度保持方法の検討(1回) ・県育成品種(オレンジハート)栽培調査(1回) ・宣伝活動(高知1回、東京1回)、販売検討会(1回) ・出前事業(大阪1回)</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、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、コスト低減対策 ・目慣らし会・現地検討会・省エネ対策・新技術導入等での技術支援・情報提供等(JA高知市5回、JA高知春野10回) ・先進技術調査(大川村・ポリウムアップ処理等・JA高知市、JA高知春野、北海道・JA高知春野、香北町・JA高知春野[各1回]) ・実証ほの設置(JA高知春野:LED、JA高知春野:夜冷処理、JA高知市:ポリウムアップ処理、各1ヶ所) ユリのブランド化 ・販売促進活動や出荷計画に関する協議・支援(JA高知市4回、JA高知春野6回) ・市場調査・市場との協議・出荷反省検討会等による消費地ニーズの把握(JA高知市1回、JA高知春野3回)</p> |
| <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高知市介良支所苺部会】</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 ・個別巡回指導11回 ・先進地視察調査(2回)及び視察報告 2回 ・病害虫発生消長調査 3回 ・葉柄中の硝酸態チッ素濃度の確認 8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"> ・担い手対策として指導農業士候補が4名確保でき、部会で取り組む意識がでてきた。 ・新たに1名が研修を開始し、2名が検討中。 ・農業委員会と協力して農地流動化の意向確認調査を行い、12戸の貸付の意志を確認した。 ・黄化エン病対策では、農業だけではなく天敵を活用した防除への関心が高まり、天敵利用技術導入農家が前年度の8戸から35戸に増加した。 | | <p>【指標】出荷量 (H23園芸年度: 10,500t) (H24園芸年度: 9,858t)</p> <p>【目標(H27)】 H27園芸年度 11,000t</p> <p>【H25到達点】 11,000t</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ・輸出については一定の評価が得られたが、品質保持や輸送コスト等の課題も明らかになった。 ・球根肥大の条件の1つとして、芽出しの湿度が高い方が肥大が良かった。 ・25園芸年度の単価は前年対比105%であったが、出荷量が91%と少なかった。 | | <p>【指標】販売額 (H23園芸年度: 74,000万円) (H24園芸年度: 74,000万円)</p> <p>【目標(H27)】 H27園芸年度 80,000万円</p> <p>【H25到達点】 76,000万円</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ・燃油高騰対策事業のリース制度を活用し寒冷地型ヒートポンプを導入予定(5戸、36台、102a) ・品質向上のためボリュームアップ処理等に取り組むこととなった。 ・高温期の夜冷処理により、ユリの草丈をのばすことができ、品質向上につながった。 ・市場関係者からゆりのホームページを参考にしているという声があった。 | | <p>【指標】販売額※高知市全体(長浜+春野) (H23園芸年度: 42,000万円) (H24園芸年度: 45,000万円)</p> <p>【目標(H27)】 H27園芸年度 46,000万円</p> <p>【H25到達点】 45,000万円</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ・現地検討会延べ参加人数25名 ・視察会延べ参加人数10名 | <p>H25園芸年度(H24・9月～H25・8月):8,333万円</p> | <p>【指標】販売額 (H23園芸年度: 10,900万円)</p> <p>【目標(H27)】 H27園芸年度 12,000万円</p> <p>【H25到達点】 10,000万円</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>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んできた。</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>・2010年より鳥獣対策を継続した。 ・鳥獣害対策協議会(カラス対策協議会から5月に改称)(5回)。 ・栽培技術講習会(2回) ・出荷適期判定等の指導(3回) ・針木新高梨収穫感謝祭開催(1回)</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 ◆稲作を中心とした集落営農組織への生産コスト低減対策</p> | <p>○実証ほの設置 ・水稲奨励品種:1ヶ所 ・白米熟粒対策:肥料、栽植密度、ケイ酸資材、深耕:合計6ヶ所 ・鉄コーティング直播:2ヶ所</p> <p>○栽培講習会:10回開催 ○現地検討会:2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(計画出荷・販売の実施) 市場との意見交換(2回) ◆品質向上対策 現地検討会、目値らし会等の開催(4回) 腐敗対策の実施(1回) ◆出荷場の機能強化 品質向上対策(マイクロバブル発生装置導入、品質保持試験3回) 洗浄水再処理装置の稼働状況確認(随時) ◆販売・消費拡大PR 消費拡大PR実施(1回) 販売促進(大阪5月2回、東京6月1回、宮城7月1回)</p> |
| <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。 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産地基盤強化 ◆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 ◆加工需要に応える産地の形成 ◆生産者の高齢化等に伴うユズ園の現状把握、台帳作成整理等の検討</p> | <p>・ユズチーム会による情報の共有化を図った(9回)。 ・ユズチームによる苗木育成ほ場巡回(8回)、新植ほ場巡回(1回)、短棘優良系調査(3回) ・ユズ生産予測調査(5回) ・栽培技術情報誌(9回)、栽培貯蔵講習会(1回) ・ユズ果汁取引会社との交流会(1回) ・生産者台帳及びマップ作成に伴う現地調査(19地区)</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"> ・カラス被害が前年比23%減(2010年比78%減)となった。 ・地域ぐるみでのカラス、ハクビシン、イノシシ対策が実施された。(協議会延べ参加人数98人) ・栽培技術講習会延べ参加人数42人 ・まるはりブランドの認知度向上(約400人) | 生産量が360t(10月末推計、前年220t)に増加した。 | 【指標】 生産量 (H23年産:500t) 【目標(H27)】 H27年産:550t 【H25到達点】 330t |
| <ul style="list-style-type: none"> ・栽培講習会延べ参加人数223人 ・現地検討会延べ参加人数55人 | <ul style="list-style-type: none"> ・H25年産米 2820t 44,189万円 | 【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 【H25到達点】 45,000万円 2,500t |
| <ul style="list-style-type: none"> ・主な出荷市場8社と意見交換し、30名の部会員が最新の消費地情報を得ることができた。 ・腐敗事故軽減のため切り戻しを徹底した。 ・洗浄水の再処理装置を導入したことで、洗浄作業の最盛期でも洗浄水不足はなかった。 | <ul style="list-style-type: none"> ・H25園芸年度販売額82,400万円 | 【指標】 販売額 ※露地ショウガ含む (H23園芸年度:92,300万円) (H24園芸年度:85,600万円) 【目標(H27)】 H27園芸年度: 120,000万円 【H25到達点】 95,000万円 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・安定取引のための情報が得られた。 ・十分な着果量と肥大が得られたが、日焼け果が散発した。 ・GAP、IPMIに関する理解が進んだ。講習会参加者50人 ・生産予測調査生産者参加延べ人数19人 ・交流会参加人数83人 | <ul style="list-style-type: none"> ・酢玉の荷受量が917t(前年624t)に増加した。 ・搾汁率が18.3%に向上した(前年17.6%)。 | 【指標】 販売額 (H19:16,090万円) (H22:19,226万円) 【目標(H26)】 19,000万円 【H25到達点】 18,000万円 |

【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>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(七ッ瀬筍加工組合、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。 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>○振興計画推進に向けたチーム設立案が合意された</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>・土佐山地域加工場の整備(中山間地域農産物加工施設整備事業)に係る計画策定及び入札 ・機械格納用倉庫の整備(中山間農業活性化事業)施工中 ・四方竹の生産計画・振興計画進捗協議(マップ作り含む):8回 ・放棄園及び園地マップにかかる現地調査(9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。 ・H24年度に増強工事を行ったとさやま土づくりセンターで生産される堆肥の安定供給を図り、高付加価値作物の生産を中心とした有機農業を促進する。</p> <p>【(財)夢産地とさやま開発公社等】</p> | <p>○首都圏をはじめとした有機農業分野での取引業者の拡大 ○土づくりセンター増強整備に伴い、堆肥の増産が可能になったため、H25年度から中山間地域を中心とした需要に対応できる体制となった。</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施設の整備</p> | <p>・ジンジャーエール等加工品の製造・販売 ・(新加工場の整備)地域経済循環創造交付金事業交付申請[総務省] ・首都圏におけるイベント等での販売</p> |
| <p>11 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>○生産履歴記帳率100%となり「安心・安全」な直販所としてPR ○品薄期解消に向けた対策が一部できた</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 ◆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 ・担当者会による情報交換と課題の共有(9回) ・直販店の発展ビジョンの協議、実現への支援(チーム会等:9回) ・需給改善品目の動向調査と作付体系作成(4~6月) ・夏季葉菜類の収穫に向けた作付誘導(実証圃設置2箇所) ・栽培講習会での情報提供(1回) ・普及員OGIによる、地元産物を活用した料理講習会(5回)</p> |
| <p>12 「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「新農村婦人の家」の機能強化を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市女性部】</p> | <p>(H24)○実行支援チーム会の開催、県アドバイザー制度の活用により、加工施設に併設する直販所「らぶ」を含めて販売強化計画を作成し、様々な改善に向けて関係者の意識が前向きに変化している。</p> <p>・販売額18,990千円(H23対比110%) ・新規メニュー5品(小パック販売、井物の秋バージョン、ライスピザ、米粉を使った蒸し物、塩麹を使った料理) ・新規従事者2名の確保 ◆施設改修に係る産振補助金活用に対する支援 ◆販売強化計画の実践支援</p> | <p>1. 加工施設の機能強化支援 (1) 実行支援チーム会(JA、関係機関、生産者) ・施設改修に係る産振補助金活用に対する支援(5/13、5/22)</p> <p>2. 販売強化計画の実践支援 (1) 量販店には出回っていない農産物の研究 ・新品種勉強会(6/25、61名、講師:タキイ種苗)</p> <p>(2) 販売促進活動の充実 ・販売強化計画の実践に向けた検討(随時) ・直販所感謝祭での農家レストランの開催(4/21) ・販促用POP研修会(7/17、33名、講師:ポップアート研究所臼井氏)</p> <p>3. 加工人材の確保・育成 ・県研修会参加</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"> 生産計画・振興計画協議延べ参加人数63人 放棄園及び園地マップの個表整理ができた。 | H25年(12月19日時点) 販売額:4.040万円 | 【指標】販売額 (H19:3,360万円) (H22:3,982万円) 【目標(H27)】 4,000万円 【H25到達点】 4,000万円 |
| <ul style="list-style-type: none"> 加工品の販売状況:11,236,055円(4月~11月) 青山ファーマーズマーケット出店:78回 EBISUマルシェ出店:6回 GRAMマルシェ出展:2回 デイライトキッチンへの食材納品や大宮そごう地下での販売 アグリフードEXPO東京へ出展(8月) 三井物産四国支社とのジンジャーエール成約本数:1,250本(高松・徳島のセブンイレブンで販売) | | 【指標】販売額 (H22:8,400万円) 【目標(H27)】 10,720万円 【H25到達点】 11,800万円 |
| <ul style="list-style-type: none"> 直販店組合の課題整理及びより良くする方策案が作成できた。 栽培講習会延べ参加人数30人 料理講習会延べ参加人数39人 | | 【指標】販売額 (H22:16,454万円) 【目標(H26)】 17,000万円 【H25到達点】 16,000万円 |
| <ul style="list-style-type: none"> 産振補助事業採択の決定(事業費12,134千円うち補助金5,303千円) 研修会等への参加 農産物研究 61名 販売促進 33名 加工人材の確保・育成 2名 全体で96名 イベントによる販促 直販所感謝祭での農家レストラン開催 消費者200名(前年対比1.3倍) | <ul style="list-style-type: none"> 昨年からのアドバイザー等の意見や、申請に向けた取り組みにより、販売強化に向けた、改善の取り組みがなされてきている。 販売額(1月~12月) なるクラブ(加工)2,203万円(前年比116.5%) らぶ(直販所) 6,920万円(前年比106.7%) | 【指標】販売額 (H22:1,500万円) 【目標(H26)】 2,000万円 【H25到達点】 1,935万円 |

【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>13 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 ◆顧客ニーズにあった商品開発</p> | <p>・継続した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) ・店舗外販売の取り組み(県庁生協、こうち生協) ・高知空港ネット販売に採用(10月～) ・HPでの販売開始(9/10～) ・日本経済新聞の紙面広告に店舗の掲載(10月)</p> |
| <p>14 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>○森の工場内での素材生産量は増加している。</p> <p>◆事業地の確保と施業拡大に向けた森林組合の人員体制の確保</p> | <p>・平成25年度の素材生産量の拡大のための森林整備事業について、森林組合等への説明会を実施(4回) ・市広報誌や県ホームページにより、間伐に対する補助制度等の情報提供を実施(8月) ・森林施業の集約化のため、地元説明会を開催(2回)</p> |
| <p>15 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・普及促進に取り組む、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>○こうち木の家普及推進協議会と共同で品質確保の県産材規格寸法による、規格モデル住宅図面を完成させ新たな活動の展開を行った。 ○高知県産木材の認証を構築し、「こうちモデルハウス里山の家」を具体的な活動の場として受注と広報活動を行った。 ○こうち木の家ネットワークの告知を実施し、継続的に受注体制を維持している。現在、進行中の設計受注のほか数件の用地斡旋を展開中。 ◆ネットワーク母体の体質強化 ◆インターネットを使って広報活動を行う ◆県産材に対する信頼性の向上と里山の家等の認知度アップ</p> | <p>○週一回会員同士の打ち合わせによる体制強化(4月～11月、30回開催) ○規格モデル住宅のコスト検討(6月) ○規格モデル住宅の具体的な見積検討へ(7月～) ○ファイナンシャルプランナー(企業)との連携協議(進行中) ○もくもくランドへの参加(11/2～3日)</p> |
| <p>16 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。 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 ◆新たな加工品の開発 ◆加工の原材料となる農産物の安定生産</p> | <p>・加工生産施設において、加圧タンク設備を追加 ・通販を運営する百貨店等に販路開拓の取り組み ・未だ試験栽培段階にあるピカンテペッパーについて、高知農業改良普及所が栽培技術向上に向けた支援を継続 ・量販店などのPB商品や、普及価格帯の商品の開発</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 |
|--|---|---|
| ・県庁生協・こうち生協への出荷の拡大 | ・県庁生協・こうち生協への4～12月期出荷:756,836円 (対前年比118.4%) ・店舗の販売額9,683,416円(4～12月・対前年比100.3%) | 【指標】 店舗の販売額 (H22: 817万円) (H23: 12,860万円) (H24: 12,358万円) 【目標(H27)】 1,600万円 【H25到達点】 1,400万円 |
| ・素材生産量の拡大のため必要な森林整備事業の情報共有が図れた ・素材生産のための作業道を3路線2,450m開設 | | 【指標】 森の工場面積 (H22: 1,174ha) 素材生産量 (H22: 1,707m ³) 【目標(H27)】 1,500ha 4,000m ³ 【H25到達点】 1,174ha 3,270m ³ |
| ・会員間の意思疎通がスムーズになり、顧客情報の共有ができるようになった。 ・規格住宅の標準プランの価格が決定された。 ・これまでの相談内容やもくもくランドのアンケート結果により、新たな戦略の必要性を検討した。 | ・ファイナンシャルプランナー(個人)と提携することにより住宅建築に関する相談体制が充実した。 ・9/30時点で3棟建築中、建築準備中2棟、後追い説明3棟、窓口相談中5棟 ・12/20時点で新築1棟完成、新築2棟建築中、リフォーム4件施工中(完成2件)、後追い説明新築4棟、リフォーム3件 | 【指標】 こうち里山の家の受注 (H22: 2棟) 【目標(H27)】 20棟 【H25到達点】 6棟 |
| ・加圧タンク設備導入によりジンジャーエール等の生産能力増強 ・有名百貨店等中元・歳暮ギフトカタログへの採用 ・ピカンテペッパー620株の定植 | ・4～12月期における農産加工品売上は32,020千円で、前年同期比146%の水準。 ・特にジンジャーエール類を主とする中元関連販売額は前年からほぼ倍増。 ・新たに県外一般量販店向けの出荷が始まった。 | 【指標】 販売額 (H22: 0) 【目標(H27)】 9,400万円 【H25到達点】 6,000万円 |

【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>

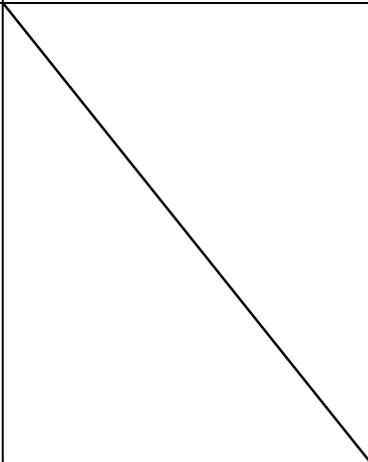
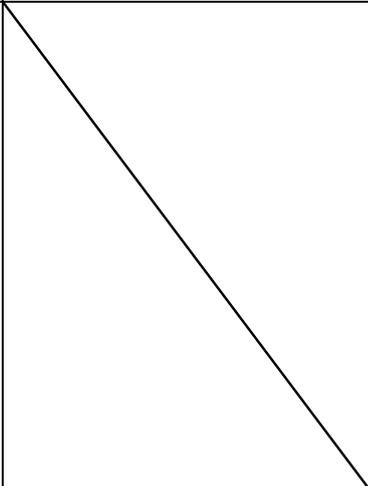
| 項目名及び事業概要、主な事業主体 | これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆) | インプット(投入) (講じた手立てが数量的に見える形で示すこと) |
|---|--|---|
| <p>17 地域の食材を活かした包あん食品の開発・製造・販売</p> <p>農産物を中心とする地域の食材を活用した包あん食品を開発し、製造・販売を進める。</p> <p>【(株)高南食品】</p> | <p>○大福製造の取引先:6社、アイテム数:6 ◆OEM生産の拡大及び新商品開発</p> | <p>・OEM生産拡大の取り組み</p> <p>・地元食材を使った自社ブランド大福の開発</p> |
| <p>18 県産竹材を用いた新規分野への製品展開</p> <p>高知県産の竹を使用した竹集成材等の製造技術を活かした新製品の製造を行い、地域経済の発展と雇用の拡大を図る。</p> <p>【(株)コスモ工房】</p> | | <p>・高知県中小企業団体中央会の「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金(ものづくり補助金)」を申請(4月) ⇒ものづくり補助金の採択決定(6月)</p> <p>・竹材供給への支援(竹林所有者・伐採事業者への協議)</p> <p>・須崎地区森林組合による竹材供給の事業を、高幡地域本部の地域APとして位置付けるための調整(7月)</p> <p>・高幡地域本部の地域AP「県産竹材を活用した加工品づくりのための竹材の安定供給」として位置付け(9/13フォローアップ委員会で決定)</p> <p>・竹シートの加工場の確保(9月賃貸借契約締結)</p> <p>・東京インターナショナルギフトショーに竹シート等の加工製品を出展。(9月)</p> <p>・高知ビジネスチャレンジ基金事業(日本トリム基金事業)の優秀プランに認定(11月)</p> |
| <p>19 防災食の開発・製造・販売</p> <p>南海地震に備え、地域産品を原材料とする防災食の製造を行う。</p> <p>【高知県食品工業団地事業協同組合の企業など】</p> | | <p>・防災展(名古屋市)への出展(5月・1回)</p> <p>・営業活動を開始(5月～)</p> <p>・防災展(大阪市)への出展(10月・1回)</p> <p>・防災ものづくりフェスタ(高知市会場)への出展(11月・1回)</p> <p>・高知県防災関連製品認定制度にアグリックス四万十が土佐のミリメンを申請(11月)</p> |
| <p>20 「弘化台ブランドの創出」地元鮮魚を活用した食品の製造・販売</p> <p>規格外の地元鮮魚を活用して食品加工を行い、弘化台ブランドとして販売していくことで、水産物の消費拡大を図る。</p> <p>【(株)永邦水産】</p> | | <p>・加工施設の整備</p> <p>・従業員の募集(4月～)</p> <p>・各種許可の取得</p> <p>・高知県水産振興部と工業技術センターが連携して食品加工や食品衛生管理の訪問指導を実施(9/3)</p> <p>・高知県工業技術センター食品開発課が商品の期限表示について指導を実施(11/8)</p> |
| <p>21 地域の農産物を使った菓子類等の外商の推進</p> <p>地域の特徴のある野菜や果物など農産物を使った菓子類を首都圏で直販することで、農産物の知名度及び雇用の拡大を図る。</p> <p>【(有)マンジェ・ササ】</p> | | <p>・東京2店舗目となる自由が丘店を出店</p> <p>・旬の県産農産物を使った新たな商品の展開</p> <p>・自由が丘店でケーキバイキングの開催(8月)、アシェットデセルの提供(9月～)、お菓子教室の開催(12月)</p> <p>・新商品やそれに活用した県産農産物の情報について、マスコミの取材やホームページ内のブログにおいて継続して情報発信</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 |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・OEM大福の取引先が2社増加 ・自社ブランドの文旦大福・生姜大福の製造・販売 | <ul style="list-style-type: none"> ・銀不老豆大福や沢渡の茶大福の販売は、それら地域産品の、消費の増だけでなく認知度の向上にも寄与している。 | <p>【指標】包あん食品の売上</p> <p>【目標(H27)】 9,000万円</p> <p>【H25到達点】 1,000万円</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ・12月から営業担当社員を1名新規雇用。 | | <p>【指標】売上額 (H23:3,100万円)</p> <p>【目標(H27)】 1.2億円</p> <p>【H25到達点】 9,000万円</p> |
| | | <p>【指標】アイテム数 H24:6アイテム</p> <p>【目標(H27)】 50アイテム</p> <p>【H25到達点】 6アイテム</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ・従業員の確保(14名) ・食料品の冷凍・冷蔵業、そうざい製造業、魚介類販売業の許可取得 ・主力商品「レンジdeクック」が完成(12月) | | <p>【指標】食品加工の売上額</p> <p>【目標(H27)】 2.5億円</p> <p>【H25到達点】 1.5億円</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ・全国放送テレビ番組や全国発売の情報誌などでも取り上げられるなど、数多いスイーツ店の中でもマスコミには注目される存在となっている。 | | <p>【指標】首都圏での売上額(H23:0)</p> <p>【目標(H27)】 1.7億円</p> <p>【H25到達点】 7,000万円</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>

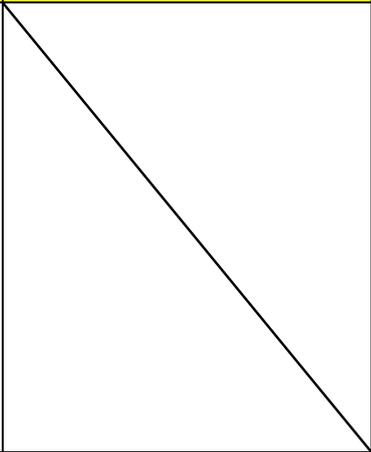
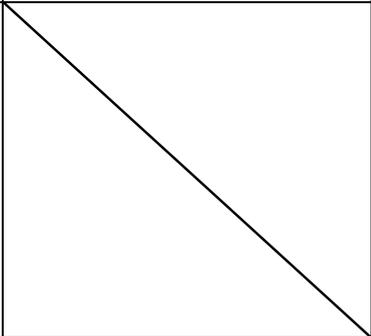
| 項目名及び事業概要、主な事業主体 | これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆) | インプット(投入) (講じた手立てが数量的に見える形で示すこと) |
|---|---|---|
| <p>22 はりまや橋周辺から高知城までの東西軸エリア活性化プランに基づく中心部の活性化</p> <p>「おまちの再興」「観光客を呼べるまちづくり」を目指し、「東西軸エリア活性化プラン」に基づき、官民協働でプランを推進し、幅広い経済効果やビジネスチャンスに繋げる。</p> <p>【商店街振興組合など】</p> | <p>○新図書館、歴史系資料館において、進捗に遅れがみられるがその他については、概ね順調に推移している。</p> <p>◆民間事業の事業主体の確立、スピード化</p> | <p>・4/27高知よさこい情報交流館オープン</p> <p>・5/30第3回東西軸エリア活性化プランフォローアップ委員会開催</p> <p>・チャレンジショップ事業の継続</p> |
| <p>23 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、地域製品の販売を促進し、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、地域製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、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製品の積極的なPR</p> | <p>・魅力ある県産品の掘り起こし 25年新規取扱商品406品目 登録アイテム数の累計4,486</p> <p>・クルーズ客船の新港入港時の出張販売(9回)</p> |
| <p>24 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を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 ◆リピーターの創出</p> | <p>・4月 新京橋商店街において、外国客船の乗客に対するおもてなしイベントを実施 商店街の柱に外国客船歓迎ポスターを掲示</p> <p>・4/27 はりまや橋商店街において、よさこい情報交流館オープニングイベントを実施</p> <p>・4月～5月 「南国土佐の春」をテーマに春の演出を実施。</p> <p>・6月 はりまや橋商店街において「第5回100円商店街」を実施</p> <p>・土曜夜市の開催</p> <p>・7月～8月 「よさこい」をテーマに夏の演出を実施(フラフ16枚掲出)</p> <p>・9月～10月 「土佐の偉人」をテーマに秋の演出を実施(フラフ8枚掲出)</p> <p>・10月～11月 土佐の豊穰祭の開催</p> <p>・11月～1月 イルミネーションフェスタ(中央公園)の実施</p> |
| <p>25 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 ◆観光の情報発信との連携</p> | <p>・中心商店街のホームページを活用したイベント情報の発信</p> <p>・おまちボードを活用した情報発信及びパンフレットの配布</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 |
|--|---|--|
| ・よさこい情報交流館入館者 <u>56,409人(12/31現在)</u> | | 【指標】 商店街等の通行量(夏期・休日) (H20: 5.6万人)(H22: 5.8万人) 観光客の入込客数 (H19: 230万人)(H22: 326万人) 空き店舗率 (H20: 15.3%)(H22: 13.4%) 【目標(H27)】 H20実績(5.6万人)以上を維持 300万人 H20実績(15.3%)以下を維持 【H25到達点】 H20実績(5.6万人)以上を維持 300万人 H20実績(15.3%)以下を維持 |
| ・販売実績(H25.2.19~H25.12.24) 総売上額 <u>126,080千円</u> (1日当り売上目標421千円)目標達成率 <u>97.0%</u> | | 【指標】販売額 (H22.2.19~H23.2.18: 89,181千円) 【目標(H27)】 184,300千円 【H25到達点】 153,600千円 |
| ・よさこい情報交流館は、開館から2月あまりで年間目標をほぼ達成するなど、来街者の確保や回遊性につながっている。 ・まちゼミやスポーツGOMI拾いなど新たに多彩なイベントが開催された。 | |  |
| ・土曜夜市などの情報発信により、多数の来街につながっている。 | |  |

【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>26 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>認定を受けた高知市中心市街地活性化基本計画に沿って、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>○平成24年度に高知市中心市街地活性化基本計画の内閣総理大臣認定を受けた。</p> <p>◆登載事業の事業着手及び進捗</p> | <p>・4月27日 高知よさこい情報交流館オープン</p> <p>・新図書館等複合施設整備事業の推進</p> <p>・新資料館整備事業の推進</p> |
| <p>27 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>【(株)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>・四万十町方面の着地型旅行商品の開発と販売</p> <p>・各種情報誌等への観光広告掲載</p> |
| <p>28 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>○地方車用音響設備の整備(H23)</p> <p>○高知よさこい情報交流館の整備(H25.4.27オープン予定)</p> <p>◆年間を通して「よさこい」で集客できるよう事業スキームの見直し</p> | <p>○高知よさこい情報交流館オープン(4/27)</p> <p>・記念式典・はりまや橋商店街でよさこい踊り披露(3日間)</p> <p>・ホームページ、フェイスブック開設(4/27)</p> <p>・はりまや橋商店街でのよさこい踊り披露(6月～3月)</p> <p>・プロモーション(エージェントセールス、広告)</p> <p>○県外でのよさこいPR(原宿表参道元氣祭スーパーよさこい、紀州よさこい、みちのくYOSAKOI、YOSAKOIさせば祭、ドリーム夜さ来い)</p> |
| <p>29 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> | |
| <p>30 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きら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H23年度の乗船客数は前年度より着実に増加。</p> <p>◆組織や運航体制の再構築</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 |
|--|---|--|
| ・よさこい情報交流館入館者 <u>56,409人(12/31現在)</u> | |  |
| | | 【指標】 高知市内の宿泊施設の延べ宿泊者数 (参考 H22 約123万人) (H21 約99万人) 【目標(H27)】 112万人 【H25到達点】 114万人 |
| ○高知よさこい情報交流館 入館者数 <u>56,409人(12月末時点)</u> オープン(4/27) 1267人 1万人達成(5/14) 2万人達成(7/1) <u>5万人達成(11/8)</u> | | 【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 【H25到達点】 1,200千人 |
| | |  |
| | | 【指標】 観光遊覧船の乗船客数 (H22:5,899人) 【目標(H27)】 15,000人 【H25到達点】 - |

【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>31 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 ◆土佐の偉人関連施設の整備充実とルート化</p> | <p>・龍馬に大接近の実施(4/20~5/12) ・長宗我部まつり開催(5/19) ・武市半平太生誕祭キャンドルナイト開催[菜園場](9/27) ・龍馬に大接近の実施(10/19~11/24) ・株式会社カフコンとの協議(9/12~) ・半平太まつりの実施(11/9)</p> |
| <p>32 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、土佐の豊穰祭実行委員会、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>・土佐の食1グランプリの開催(4月) ・2013土佐の豊穰祭、高知エンジン04の実施(10月)</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"> ・龍馬に大接近 来場者数:27,347人 ・長宗我部まつり来場者:約1,500人 ・龍馬に大接近(秋)来場者数:24,824人 ・土佐っ歩の実績 4~12月1,098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 【H25到達点】 2,695人 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・2013土佐の豊穡祭、高知エンジン04(10月) 来場者数:約64,000人 | | |