

産業成長戦略（専門分野）進捗管理シート 総括表
《平成24年度 第3四半期》

目 次

1	農業分野	1
2	林業分野	21
3	水産業分野	29
4	商工業分野	41
5	観光分野	53

産業成長戦略の取り組み状況と成果 【農業分野】

産業成長戦略(専門分野) 戦略の柱 取組方針 施策 項目名・事業概要(◆これからの対策)	第1期計画の総括と課題 <総括:○ 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>
農業		
1 本県農産物の高付加価値化		
1 まとまりのある園芸産地総合支援		
(1) 「学び教えあう場」の強化		
◆品目別総合戦略や生産出荷指標で掲げた課題解決策を評価し、県全体への普及を図り、販売数量の増加につなげる ◆篤農家技術以外にも高収量・高品質など、産地の維持・発展につながる技術を定着させる 野菜、果樹、花きの品目別総合戦略シートを作成、関係機関や各農業振興センターとの共有化を図り、課題解決にあたる。 また、「学び教えあう場」を活用した篤農家技術の普及に併せて、課題解決のためのグループ実証に取り組み、増収・高品質生産の実現を目指す。	○「学び教えあう場」を181ヶ所に設置。栽培技術などの情報交換による産地活動が活発化(参加者3,024人/4,327人(70%)) ○生産出荷指標を県と園芸連が共同で策定。成果を共有できる仕組みを構築 ○各産地で目標収量達成農家の増加。出荷段階での販売数量の増加を確認。 ◆生産者がまとまり、目標達成に向けて各品目の課題解決に取り組む必要 ◆「学び教えあう場」ごとに勉強会グループの実践活動の支援が必要	○農業振興センターで「学び教えあう場」を開始 177ヶ所 ○農業振興センターで「グループ実証」を開始 18ヶ所 ○生産者交流会の開催(8品目)
(2) 有望な園芸品目の導入支援		
◆水稲後作地及び葉タバコ廃作者への園芸品目の導入支援 ◆有望品目の産地づくり ・水稲後作地や葉タバコ廃作者に野菜等の園芸品目の導入を啓発し、苗や定植機のリース料など初期投資の軽減を支援する ・有望品目の栽培技術の確立と普及を推進するとともに、品目に応じた販売戦略の企画立案、販路開拓などを支援する	○有望品目PT会(園芸連、県)を結成し、有望16品目を3年間で実証栽培、販売促進と普及推進を図った。ハスイモ、ニガウリ、パプリカ、甘長シントウで販売額5千万円、アスパラガスで1億円を超した(H23園芸年度販売実績)。目標販売額5千万円以上を5品目が達成 ◆栽培技術の確立 ○水稲後作野菜のモデル導入(作付奨励、補助事業)を行い、新しくカット用ネギとカイランを生産開始、フロッコリーやソラマメの作付面積が拡大 ◆水稲後作、葉タバコ廃作者への野菜導入による経営支援が必要	・水稲後作地にタマネギ、フロッコリーの産地化を支援(四万十町、四万十市、三原村) ・葉タバコ廃作者へのショウガ、ナバナ栽培支援(四万十町、大月町)
(3) 花き産地づくりの支援		
◆花き新品目の試験栽培、モデル栽培、実証販売により花き産地強化を支援 ★育種ができる人材づくりの支援 H23年度まで試験栽培を実施してきた新品目について適応性を評価し、有望な品目は導入をすすめ産地強化につなげる。また、中長期的な産地強化対策としてオリジナル品種の育種が行える人材づくりのための研修を行う。	○新品目の導入、産地化が図られ(1地区2品目:黒潮町ダリア65a、テマリソウ26a)、栽培マニュアルができた(2品目:ダリア、テマリソウ)。 ○導入可能な新品目を探索し、14品目の試験栽培とその有望性を検討中 ○花き生産者への育種研修会を開催し、生産者の取り組み意欲が高まった ◆生産者の経営安定につながる有利品目の継続的な探索 ◆オリジナル品種の作出には育種技術などの資質を備えた生産者の存在が不可欠。育種には長期間を必要とするため、10年後を見据えた人材育成の積み重ねが必要	○フロリアード2012新品種コンテスト出品者への情報提供 ○フロリアード2012新品種コンテスト審査基準等の調査 ○有望品目産地づくり支援PT会 ○生産者のための育種に係る研修会
(4) 省エネルギー対策支援		
◆省エネ対策の徹底 ◆重油代替暖房機の普及推進(木質バイオマスボイラー、ヒートポンプ等) 年間重油使用量の目標を80,000KLに設定し、重油代替暖房機の導入及び省エネ対策を推進する。 省エネ対策PT会を中心に、省エネ技術の情報収集や分析・評価を行い、生産者による保温対策の実証の支援、農業技術センターによる耐低温品種の開発など、関係者が一体となって省エネ対策の徹底に取り組む。 重油代替暖房機の評価を行いながら、作物に適した省エネ暖房機の導入を支援する。	○土佐市を中心にヒートポンプ(587台)や木質バイオマスボイラー(114台)の導入が進み、コスト削減、節油対策の取り組みが拡大した ○重油価格が高止まり傾向の中で、節油意識が高まり、多重被覆、サイドの保温、循環扇の普及率が向上した ◆ヒートポンプを導入した農家の中でコスト削減が図られていない事例が散見された ◆平成20～22年度の県内の園芸用年間重油使用量の平均値は、71,000キロリットルだった。今後さらに使用量削減の取り組みを進めていく	・ヒートポンプ、木質バイオマスボイラー導入台数調査の実施 ・県内園芸用年間重油使用量調査の実施 ・省エネ技術にかかる研修の実施 ・省エネ対策コスト削減効果検証チーム会の結成 ・省エネ技術現地検討会の開催 ・ヒートポンプを利用したユリの夜間栽培実証ほの設置

<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></p>	<p>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></p>	<p>目標(H27)</p>
<p>○青ネギにおけるマルチ資材の検討会、ニラにおける遮光資材の検討会でそれぞれ情報共有。</p> <p>【検証の成果】 青ネギ:マルチ資材=2割程度の増収。 ニラ:遮光資材=本年度、天候不順により、顕著な差なし</p>		<p>◆学び教えあう場 190ヶ所</p> <p>◆対象農家数 4,500戸</p> <p>◆生産出荷計画の実現(数量の平成23園芸年度比5%の増加)</p> <p>【野菜】 960百t → 1,000百t 【果実】 70百t → 73百t 【花き】 4,100万本 → 4,300万本</p>
<p>・水稲後作地にタマネギ、ブロッコリーの産地化4.67ha(四万十町、四万十市、三原村) ・葉タバコ産作者へのショウガ、ナバナへの転換4.23ha(四万十町、大月町)</p>	<p>(H23園芸年度販売実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アスパラガス:109百万円 ・ハスイモ:92百万円 ・パブリカ:60百万円 ・土佐甘とう:57百万円 	<p>◆販売額5,000万円を越す品目を5品目(H24年度末) H20年度:2品目→H24年度:5品目</p> <p>◆水稲後作への露地野菜の作付けモデル:5グループ(年間)</p> <p>◆葉タバコ産作者による野菜の作付けモデル:3グループ(年間)</p>
<p>○須崎市法人の育成したブルースター'マーブルハピネス'が切り花部門で2席を受賞</p>	<p>○園芸運のダリアの市場販売額が1億円を超えた</p>	<p>◆導入品目数 H23:2品目→H27:4品目</p> <p>◆花き種苗登録出願者数(累計) 現状(H20~23)8名→(H24~27)10名</p>
<p>・累計導入台数:ヒートポンプ587台、木質バイオマスボイラー114台 ・23年度県内園芸用年間重油使用量:74,000キロリットル ・安芸市のオガ粉ボイラーのH24園芸年度実績とりまとめ</p>		<p>◆県内のA重油使用量 現状:71,000kl(H20~22の平均) →H27目標:60,000kl</p>

産業成長戦略(専門分野)		
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 <総括:○ 課題:◆>	インプット(投入) <積じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
取組方針		
施策		
項目名・事業概要(◆これからの対策)		
(5) 園芸品目の総合戦略支援		
<p>◆○産地や生産量を維持、拡大すべき品目を絞り込み、生産から流通までの総合戦略に基づく各課題に前関係機関で総合的・効率的に取り組む。</p> <p>◆「水やけ症」(※1)の原因究明と対策の検討により、7～8月の最必要期の出荷量を確保 ※1:花蕾の表面が、水浸状に変色する生理障害 ◆排液処理装置の実証で性能等の評価、現地での普及を推進</p> <p>23年度の自主企画研修で過不足のない流水管理、高温時の遠光処理など、「水やけ症」の対策(案)を立てた。本年度は、その現地確認を行う。排液処理装置は、現地実証の状況を確認しながら、普及に向けた取り組みを支援する。</p>	<p>○取り扱い市場への出荷予測等の情報提供を積極的に行うことにより、4～6月の販売のたぶつきを解消することができた</p> <p>○果単の価格安定制度を21年4月に施行し、23年度に交付が行われた</p> <p>○養液栽培の排液処理装置の実用型機が、23年度に開発された</p> <p>◆「水やけ症」により、7～8月の最必要期の出荷量が不安定</p> <p>◆排液処理装置など、環境に配慮した栽培管理技術の普及が求められている</p>	<p>★「水やけ症」の原因究明、対策の検討</p> <p>★「水やけ症」の現地指導等を実施(のべ6回)</p> <p>★遠光資材のグループ実証を開始(高南)</p> <p>◆排液処理装置の性能等評価、啓発推進</p> <p>◆排液処理の実証機の状況確認と検討(第1四半期 のべ7回)</p> <p>◆ " " (第2四半期 のべ6回)</p> <p>◆ " " (第3四半期 のべ2回)</p>
<p>◆消費地の出荷要請量に応え、価格形成力、産地間競争力を強化するために系統率の向上、反収の増加、土佐産作付面積の普及拡大を継続</p> <p>JA、ナス部会、農業振興センターで組織される「土佐産普及推進協議会」で各出荷場毎に土佐産の作付拡大を推進するとともに、栽培技術の向上による反収アップなどに取り組む。「学び教えあう場」を活用した栽培技術情報、省エネ情報を積極的に提供するなど、系統率の向上に取り組む。</p>	<p>○土佐産の普及</p> <p>JA、ナス部会、農業振興センターで組織される「土佐産普及推進協議会」で各出荷場毎に作付面積を設定して普及推進した結果、県全体で30.65ha(目標91ha)となった</p> <p>○系統率の向上</p> <p>営農相談日等を設定して系統外農家に情報提供する等、系統の利点を啓発し、県域65%、安芸市53%(H22年度目標60%)であった</p> <p>◆土佐産の普及が緩慢となっており、普及面積も十分でない</p> <p>◆安芸市の系統率も50%台を維持しているものの、低く推移している地域もある</p> <p>◆出荷量が消費地の出荷要請量に足りていない</p>	<p>◆土佐産普及推進協議会の開催 のべ5回</p> <p>◆系統率向上対策の継続</p> <p>◆地区会の開催 のべ17回</p> <p>◆最終の苗注文時期に再度、農家に土佐産導入を推進した(5月末)</p> <p>◆炭酸ガスの供給実証ほの調査を開始(11月～1ヶ所)</p>
<p>◆ユズ園維持管理モデル事例の周知と波及</p> <p>◆ユズ果汁等の安定供給と国内外への需要拡大</p> <p>◆県版HACCP(ユズ搾汁業)取得と品質基準の設定等による高品質化とブランド化推進</p> <p>◆青果の集出荷の分散化と加工品の一体となったPR活動、効果的な基金運営支援</p> <p>労力補充などによる持続可能な生産構造への誘導と生産の安定を目指す。</p> <p>果汁の更なる高品質化を実現し選ばれる産地を目指す。</p> <p>国内外における青果・果汁・加工品の需要拡大に取り組み、ユズ農家の所得向上とユズ関連産業の強化を目指す。</p>	<p>○北川村の「ゆず銀行」、香美市の「ゆずもり」など、農作業委託組織が設立され、活動開始</p> <p>◆ユズ園を維持管理する仕組みづくりと県内への普及</p> <p>○実需者ニーズに対応した搾汁施設の機能強化を支援し、果汁の安定供給体制を整備(5施設)</p> <p>○ゆず振興対策協議会の体制強化や県域での需要開拓への取り組みとゆず振興基金の創設</p> <p>◆ユズ果汁等の安定供給と販路、需要の拡大</p>	<p>○維持管理の仕組みづくりと産地での実践</p> <p>作業受委託組織の再編に向けた協議の場を設定:8回</p> <p>作業受委託に関するアンケート調査の実施(1地域)</p> <p>○ユズ果汁の安定供給</p> <p>果汁在庫調査:1回</p> <p>HACCP取得に向けた助言・支援:2回、品質基準にかかる協議:3回</p> <p>HACCP研修:1回</p> <p>○ユズ果汁等の販路・需要の開拓とゆず振興基金の運用</p> <p>ゆず協議会開催回数:2回、運営協議:1回、加工部会:1回</p> <p>ゆず協議会負担金:1,333,000円</p> <p>生産予測調査:2回</p> <p>商談会参加:2回、PRイベント参加:4回</p> <p>フランスへの青果輸出支援(4月～11月)、フランスSIAL食品見本市参加支援、フランスにおける需要動向調査(10月)</p>
<p>◆経営コスト削減に向けた重油コスト削減対策等の継続及びヒートポンプ導入済みの生産者に対する効果的な活用方法の啓発</p> <p>◆市場と連携した消費地ニーズ分析、情報共有及び積極的な情報発信などによる戦略的な産地づくり</p> <p>ユリの経営コストのうち、球根費に次ぐ光熱費を削減するため、ヒートポンプ等の導入及び効果的な活用方法の啓発を行う。また、出前授業などを通じ、実需者との顔が見える関係づくりをすすめ、販売強化につなげる。</p>	<p>○土佐市を中心にヒートポンプ(H22年度末累計120台)の導入が進み、コスト削減の取り組みが拡大した</p> <p>○花き市場モニタリング調査を3カ年実施し、分析結果をもとに今後の生産・販売の方向性について産地に提言を行った</p> <p>◆ヒートポンプを導入した農家の中でコスト削減が図られていない事例が散見された</p> <p>◆モニタリング結果が少しずつ産地の変化に現れつつあるが、面積維持までには至っておらず、23年度の栽培面積は減少。81→78ha</p>	<p>◆ヒートポンプ、木質バイオマスボイラーの導入台数調査</p> <p>◆オランダのユリ育種・球根生産の情報収集</p> <p>◆ヒートポンプを利用したユリの夜冷栽培実証ほの設置</p> <p>◆省エネ技術にかかる研修の開催</p> <p>◆省エネ対策コスト低減効果検証チーム会の設置</p> <p>◆省エネ技術の現地検討会(安芸市ユリのオガ粉ボイラー)</p> <p>◆普及指導員花き担当会との開催</p> <p>◆東京丸高花き協議会総会の開催</p> <p>◆県産花きの販売推進の方向性策定</p> <p>◆JA高知養野の消費地への情報発信支援(ステップアップ事業)</p>
(6) 園芸用ハウス面積の確保		
<p>◆ハウスの整備や改良を支援</p> <p>・レンタルハウス整備事業では、新規就農者等への重点支援を行い、毎年10haを目標に整備する</p> <p>・園芸用ハウス流動化促進事業では、新規就農者及び規模拡大農家を対象に、既存ハウスの改良を支援することで、年5haを目標に中古ハウスの流動化を促進する</p> <p>・一定規模以上のハウス整備を希望する場合は、国庫事業を有効活用する</p>	<p>○レンタルハウス整備事業の拡充(対象区分の追加及び補助率、補助限度額のアップ)と、関係団体への周知と農家へのPRの強化(ラジオ、パンフレット等)</p> <p>◆ハウス面積は、目標1,520haに対し、1,527haと目標は達成された。</p> <p>◆毎年度、ハウスの新設、建て替えを一定面積実施しているが、老朽ハウスの解体が増え、面積の減少は止まっていない。</p> <p>◆レンタルハウス事業に中古ハウス区分を設け、面積の維持を図ってきたが、JAによる中古ハウスの取得を要件としたため、事業実績が少なかった(21～23年度実績 6件42a)。</p>	<p>・レンタルハウス事業および流動化促進事業のPR</p> <p>市町村、JA、農業振興センターを対象とした説明会(2回のべ6会場)</p> <p>県農業振興センター所長会、普及課所長会(2回)</p> <p>JA営農指導員会総会、普及所担当会等</p> <p>RKCラジオで放送(5月)、JA広報などでの周知を依頼</p> <p>JA、市町村担当者との意見交換による制度周知と課題整理</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〉	目標(H27)
<p>★「水やけ症」の原因究明、対策の検討 「水やけ症」の現地での発生状況を再整理し、農業技術センターの新規課題に反映させることができた</p>		<p>◆年間出荷量を維持しながら、夏場を中心とする需要期の出荷量を確保する</p> <p>◆排水処理装置の普及 実証段階(H23) → 普及段階</p>
<p>・土佐産の栽培面積が90a拡大した(25園芸年度作付面積27.5ha)</p>		<p>◆土佐産作付面積の増加 30.6ha(H23)→83ha(H27)</p> <p>◆系統出荷率の維持(県域) 65.2%(H22)→67.0%(H26)</p>
<p>○ユズ果汁の安定供給 JA土佐わいはいほくが県版HACCP(ユズ搾汁業)を新規取得</p> <p>○ユズ果汁等の販路・需要の開拓とゆず振興基金の運用 ・商談成立件数、2件(加工品) ・ユズ出荷予測調査結果を冬至ユズ値決めに反映 ・フランスSIAL見本市へユズ青果を展示。フランスへユズ青果3tを輸出。</p>	<p>○ユズ果汁等の販路・需要の開拓とゆず振興基金の運用 ・EUへの果汁輸出(12月現在、25t)(昨年は15t/年間)</p>	<p>◆ユズの生産量 H22～H23:10,979t → H26～H27:12,000t</p> <p>◆県版HACCPの導入 H23:3カ所 → H27:8カ所</p> <p>◆各JAが県域標準規格の適合性について、自主検査ができる体制 H23:0施設 → H27:8施設</p>
<p>・23年度末累計導入台数:ヒートポンプ124台、木質ペレットボイラー7台 ・安芸市のオガ粉ボイラーのH24園芸年度実績とりまとめ ・JA高知春野が新品種の情報発信を行うためホームページを開設</p>		<p>◆栽培面積の維持 H23園芸年度79ha→H27園芸年度79ha</p> <p>◆市場販売額の維持 H23園芸年度26億円→H27園芸年度26億円</p>
<p>・JA、市町村担当者などとの意見交換を行った結果、流動化促進事業での施工費や移転費、レンタルハウス事業でのヒートポンプ導入など、ニーズを把握できた。</p> <p>・25年度予算要望調査結果 レンタルハウス整備事業 71件、11.5ha 園芸用ハウス流動化促進事業 14件、2.7ha</p>	<p>園芸用ハウス整備面積(4月～12月 採択委員会) レンタルハウス 申請68件 面積10.2ha 園芸用ハウス流動化 申請13件 面積1.75ha</p>	<p>事業支援による園芸用ハウスの新設及び再利用等の目標面積 60ha (単年度目標15ha:レンタル10ha、流動化5ha)</p>

産業成長戦略(専門分野)		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット(投入) ＜讀じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針			
施策 項目名・事業概要(◆これからの対策)			
(7) 園芸用集出荷施設等の再編促進 ◆複数の集出荷等施設を再編・集約し、効率的な集荷体制の確立や出荷機能の向上を図る産地を支援 各産地の栽培作物の変化に伴い、JAエリアを越えた出荷場の統合や選果ラインの整備など、国庫事業を有効に活用しながらハード、ソフト両面から集出荷場の再編、機能強化を支援する。		◆持続的かつ安定的な供給体制を維持していくためには、効率的な集荷体制の確立や出荷機能の向上を図っていくことが必要	(24年度事業) JA高知春野キュウリ自動選果ライン整備に関する打ち合わせ(8回) (国庫事業の有効活用) ・事業説明会(県一市町村、JA) ・国の直接採択事業の公募のお知らせ(5回) ・国庫事業を活用した施設整備の要望調査(2回) (県一JA構想に伴う集出荷場の再編) ・JA高知中央会と集出荷施設の再編に関する打ち合わせ(2回)
2 環境保全型農業のトップランナーの地位を確立			
(1) IPM技術の全品目への普及を加速化			
◆ウリ科果菜類、葉菜類、果樹類、花き類へのIPM技術の普及 ◆病害を対象としたIPM技術の開発 ◆外来天敵から在来(土着)天敵の利用へ ナス科果菜類以外の品目について、実証展示ほの設置、自主企画課題解決研修、試験研究とのPT会等を活用し、IPM技術の普及を図る。省力的な病害防除対策及び土着天敵について試験研究、関係機関と連携し、利用技術の開発・普及を推進する。		○土着天敵の活用、品目毎の技術確立、各地での実証展示ほの設置、指導マニュアルの追加・改訂。各地区でIPM技術研究会等の開催、研修充実により普及指導員相互および研究員との技術情報の共有 ○IPM技術体系品目数H20(5)→H23(11)、天敵導入率H20→H23:ナス類41%→62%・ピーマン類59%→88%、温存ハウス活用市町村数H20(3)→H23(12)と目標を概ね達成。 ◆更に全品目へのIPM技術の普及促進 ◆天敵を利用したIPMは施設ナスでは62%などナス科果菜類では大きく推進されたが、ウリ科果菜類、葉菜類、果樹、花きでは進んでいない。	・実証展示ほの設置(県内:夏秋7か所:冬春23か所) ・病害防除改善ほ設置(5か所) ・施設ニラにおける天敵導入実証ほ設置 ・担当者会(11回) ・研修会等(18回)
(2) GAPの活用			
◆GAPを活用した各種取組の充実・信頼性の向上 GAPの効果を高めるため、地域や品目毎に実状課題に直結した点検シートに改善する。点検シートを効果的に利用し、PDCAサイクルを定着させ、各種取組、生産活動の充実・向上に活用する。また、ウォッチャーを利用するなど、他者点検により実践しているGAPの信頼性を高める。		○高知県版GAPについては、実践農家およびJAともに増加しており、生産者へは一定浸透。指導者育成研修等の受講者も増え、推進体制は整備されてきた。 県版GAP普及状況(H24.3月末) 生産者版 43%(H21)→70% 集出荷場版 6JA(H21)→9JA/15JA ◆品目・地域に応じた点検シートへの見直し ◆第三者等も含めたチェック体制の整備と定着 ◆生産農家の実践状況に応じたレベルアップによるPDCAサイクルの定着が必要	・GAP関係研修・セミナーへの派遣(4回) ・地域のGAP実践協議・支援(15回) ・農林水産物販路「安心豚」養成講習会(3回) ・環境保全型農業推進協議会プロジェクトチーム作業部会「GAP推進部会」(1回) ・地域GAP研修開催支援(2回)
◆農薬の適正使用の徹底 ◆農薬の適正販売の徹底 生産履歴の記録・回収・点検100%の達成、適正使用や飛散防止指導を徹底、事故を未然に防ぐ。また、県内の農業販売窓口で、誰が、いつ、どんな農薬を購入しても、農薬の適正使用や飛散防止の説明、記録の確認と推進を徹底し、事故を未然に防ぐ。		○農業販売店立入検査や販売業者・農薬管理指導士を対象とした研修会の実施、農薬安全使用講習会の実施、生産履歴の記録・回収点検の啓発、残留農薬検査の実施によって残留農薬事故は減少した 8件(H19)→2件(H23)。 ◆危機意識の希薄化と取組のマンネリ ◆購買(農薬を売る立場)、営農(農薬を使う時の指導をする立場)、販売(農産物を預かる立場)の情報共有と連携 ◆安全安心への取組全体を消費者を含み第三者も交えて点検していく仕組みが未整備	・農薬危害防止運動月間打合せ(1回) ・JA肥料農薬初級職員研修会(2回) ・無人ヘリ安全使用講習会(1回) ・農薬危害防止啓発巡回指導(3日間) ・JA肥料農薬初級職員研修会(2回) ・商系組織合同研修会(1回) ・県産農産物残留農薬検査(7店舗・20検体) ・よさこいふさと市場研修会(1回) ・農薬管理指導士研修会(2日間)
(3) 土づくりと施肥の改善			
◆家畜ふん堆肥を活用した土づくりおよび土壌診断を活用した適正施肥の推進 環境に配慮しつつ安定した農業生産を進めるため、有機窒素資源(特に未利用家畜糞堆肥の利用)による土づくりや土壌診断・施肥基準に基づく適正施肥方法について普及を図っていく。また、肥料低コスト削減の観点から低成分肥料利用や家畜糞堆肥の肥料的利用の検討を行う。		○家畜ふん堆肥利用促進のため研修会や堆肥マップの作成・配布等を行い、利用量は87,903t(H23、対H19+5,799t)まで増加した。 ○土壌診断処方箋作成点数は9,700点を超え(第1期目標値:9,200点)、施肥適正化のための土壌診断の必要性は理解されている。 ○適正施肥の指針となる県施肥基準を野菜、果樹、花きの主要46品目について作成した。 ◆今後肥料価格の上昇が懸念されることから、家畜ふん堆肥利用による施肥コスト削減などを進めていく必要がある。 ◆県施肥基準を反映した県内各地区の施肥基準の見直しが必要。	・5/23 有機のがっこう土壌肥料講習(第1回) ・6/21 農業基礎講座(土壌肥料) ・6/28,29 普及指導員新任者研修Ⅰ ・7/26 土づくり・施肥改善部会(第1回) ・10/4 普及指導員専門技術高度化研修(土壌肥料) ・10/10 普及指導員新任者研修Ⅱ ・12/5 土づくり・施肥改善部会(第2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></p>	<p>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></p>	<p>目標(H27)</p>
<p>(24年度事業) JA高知青野キュウリ自動選果ラインが整備された</p> <p>(国庫事業の有効活用) ・25年度に集出荷場の再編に係る事業要望が2件あったので、地域自主戦略交付金の活用を目指す</p>		<p>計画的な集出荷等施設等の再編整備 4ヶ所程度(単年度1ヶ所×4ヶ年)</p>
<p>・普及指導員のべ302名が研修を受講 ・講習会に後継者のべ237名が出席 ・生産者・消費者のべ295名に対して環境保型型農業をPR</p>		<p>◆IPM技術の普及(生物的防除資材の普及率)施設ナス62%→90%、施設キュウリ15%→60%、施設ニラ0%→40%、施設カンキツ2%→40%</p>
<p>・GAP指導者の育成(農水省GAP研修参加者:4名、民間開催GAPセミナー参加者:7名) ・地域GAP研修(参加者112名) ・農林水産物直販所「安心係」養成講習会(参加者139名) ・環境保型型農業推進協議会プロジェクトチーム作業部会「GAP推進部会」(参加者34名)</p>	<p>・各種GAP指導者研修の受講者が増加し意識も向上した。 ・普及活動においてGAPに積極的に取り組む事例が見られるようになった。</p>	<p>高知県版GAP 生産者版実践農家 100% 集出荷場版実践JA 15JA/15JA</p>
<p>・農業危害防止運動月間打合せ(14名) ・JA肥料農業初級職員研修会(12名) ・無人ヘリ安全使用講習会(40名) ・農業危害防止啓発巡回指導(28販売店) ・JA肥料農業初級職員研修会(23名) ・商系組織合同研修会(64名) ・県産農産物残留農薬検査 ・よさこいふるさと市場研修会(35名) ・農業管理指導士研修会(118名)</p>	<p>・農業管理指導士新規認定者(13名)</p>	<p>農業事故の発生:0件 生産履歴記録:100%</p>
<p>・有機の学校講義参加者:9名 ・農業基礎講座参加者:37名 ・普及指導員新任者研修参加者:10名 ・部会参加者数:11名 ・普及指導員専門技術高度化研修(土壌肥料):34名 ・普及指導員新任者研修Ⅱ:10名 ・土づくり・施肥改善部会(第2回):14名</p>	<p>・JA高知青野において、肥料予約注文表に低リン酸・低カリ成分の肥料銘柄(通称:LS型肥料)が掲載され、リン酸やカリ集積阻害においても適正量を施用するための取組が始まった。</p>	<p>・家畜ふん堆肥の余剰 H23:1,530t → 0t ・土壌診断処方箋点数(野菜)H23:9,711点 → 10,200点</p>

産業成長戦略(専門分野)			
戦略の柱	取組方針	第1期計画の総括と課題 〈総括:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈購じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
	施策		
	項目名・事業概要(◆これからの対策)		
	(4) 有機農業の推進	<p>○家畜ふん堆肥利用促進のため研修会や堆肥マップの作成・配布等を行い、利用量は87,903t(H23、対H19+5,799t)まで増加した。</p> <p>○土壌診断処方箋作成点数は9,700点を超え(第1期目標値:9,200点)、施肥適正化のための土壌診断の必要性は理解されている。</p> <p>○適正施肥の指針となる県施肥基準を野菜、果樹、花きの主要46品目について作成した。</p> <p>◆今後肥料価格の上昇が懸念されることから、家畜ふん堆肥利用による施肥コスト低減などを進めていく必要がある。</p> <p>◆県施肥基準を反映した県内各地区の施肥基準の見直しが必要。</p>	<p>・5/23 有機のがっこう土壌肥料講習(第1回)</p> <p>・6/21 農業基礎講座(土壌肥料)</p> <p>・6/28,29 普及指導員新任者研修Ⅰ</p> <p>・7/26 土づくり・施肥改善部会(第1回)</p> <p>・10/4 普及指導員専門技術高度化研修(土壌肥料)</p> <p>・10/10 普及指導員新任者研修Ⅱ</p> <p>・12/5 土づくり・施肥改善部会(第2回)</p>
	(5) オランダウェストラント市-高知友好園芸農業協定を活かした環境保全型農業の推進	<p>○友好園芸農業協定を締結し、技術交流訪問団の派遣や農業大学校生の短期留学、研究員の長期研修を実施し、ビジネス交流の促進や環境保全型農業推進の動機付けとなった。</p> <p>◆オランダ農業から受けた刺激が一過性のものに終わることなく、継続した取組につなげるための工夫や仕組みが必要</p>	<p>・レンティス校からの留学生受け入れ(1回)</p> <p>・県の補助を受けて訪問団に参加する先進技術視察研修の実施要領制定</p> <p>・先進技術視察研修参加者選考委員会(1回)</p> <p>・ウェストラント市技術交流訪問団の派遣(7/31~8/6)</p> <p>・農大生の短期訪問(10/28~11/2)</p> <p>・農大生の留学研修(10/28~11/23)</p>
	(6) 新施設園芸システムの構築	<p>○本県の施設園芸では園芸産品の価格低減や農薬など生産コストの高騰が農家経済を圧迫している。加えて、農業者の高齢化等による担い手不足により栽培面積の減少や農産物産出額が減少している。そこで、オランダなどで導入されている先進的な環境制御技術を本県に適合するように改良した「こうち新施設園芸システム」を開発し、施設野菜や花きの生産性の向上や化石エネルギーの使用量削減とそれに代わる新エネルギーの利用を図る必要がある。</p> <p>◆短期間のうちに目標を達成するためには、大学、独立行政法人、民間企業等との連携が不可欠であることから、早期に共同研究体制を構築する必要がある。</p>	<p>○試験研究課題の検討</p> <p>・平成24年度試験研究推進計画書の作成</p> <p>・外部資金導入の検討</p> <p>○H23年度試験最終結果取りまとめ</p> <p>○高軒高ハウスの建設入札(5/18)</p> <p>○農技センター研究員2名がオランダで研修</p> <p>○こうち新施設園芸システムPT会(5/22、7/19、9/19、11/22)</p> <p>○こうち新施設園芸システム開発関係合同ゼミの開催(6回)</p> <p>○こうち新施設園芸システム研究会(7/25、12/4)</p> <p>○平成24年度試験開始(8~9月定植)</p> <p>○外部資金推進会議の開催(7/11~12)</p> <p>○平成24年度試験開始(11月定植)</p>
3 流通・販売の支援強化	(1) 流通・販売の強化に向けた支援		
	<p>◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化</p> <p>①量販店とのパートナーシップの強化</p> <p>・高知青果フェアを積極展開し、フェアでは新園芸ブランドによる販売や、生産者及び本県専属の販売支援員による環境保全型農業など本県の取組を伝える販売により、県産青果物の販売力を強化する。</p> <p>・量販店の高付加価値ブランド品(PB)への対応を検討する。</p>	<p>○高幹店舗での高知青果フェアの定期開催や高知野菜常設コーナーの設置(一部店舗)等により県産青果物が優先的に扱ってもらえるようになった。</p> <p>○栽培方法等の取組を伝える販売により本県環境保全型農業の消費者認知度が向上した。</p> <p>○卸売会社や量販店との取組の共有</p> <p>◆量販店との関係をより強化した高幹店舗の拡大</p> <p>○店舗の青果担当者や販売支援員への本県の取組理解の促進</p> <p>◆量販店ニーズに可能な限り応える産地づくり</p>	<p>・パートナー量販店や卸売会社、園芸連とパートナー量販店でのこれまでの取組の整理及び今後の展開方向についての検討、確認(園芸連との最終確認5/21)</p> <p>(新規パートナーの選定や基幹店舗の拡大、既存店の取組内容、効果的な高知青果フェアの展開)</p> <p>・パートナー量販店、卸売会社との取組の検討確認(4~12月)</p> <p>・パートナー量販店での高知青果フェアの実施(開東19回、開西18回)</p> <p>・パートナー量販店販売担当者産地研修会の実施 開東1社(5/29~30 4名) 開西1社(6/5~6 7名)</p> <p>・パートナー量販店販売担当者消費地研修会の実施(品目:ユズ) 開東1社 9/27 参加者 販売担当者100名</p> <p>・パートナー量販店販売支援員研修会の実施 開西:消費地10/23販売支援員9名、産地11/1販売支援員5名</p>
	<p>◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化</p> <p>②中食・外食等の業務需要開拓</p> <p>・卸売会社や仲卸等と連携した営業活動や、展示商談会での商材提案により、中食・外食等への販路を開拓する。</p>	<p>○卸売会社や仲卸等との連携による営業活動や展示商談会での食材提案により、飲食店やホテルで県産野菜を使用した料理がメニュー化され、新規取引につながった。</p> <p>◆恒常的な取引に向けた継続的な営業活動</p> <p>◆突発的ニーズに可能な限り合わせた産地の出荷体制づくり</p> <p>◆新たな営業ルートの開拓</p>	<p>・園芸連との取組の確認、共有の実施(総会)</p> <p>・飲食店への食材提案(5件)</p> <p>・展示商談会への出席(4回)</p> <p>・飲食店向け食材カタログでの商品PR、食材提案(2回)</p> <p>「ぐるなび食材クーポンカタログ、お試食用食材情報」</p>
	<p>◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化</p> <p>③顧客と産地をつなぐ新たな出荷・流通・販売体制の構築</p> <p>・従来の流通に加え、エンドユーザーの様々なニーズに柔軟に対応できる仕組みを検討する。</p>	<p>○「少しでも新鮮で安心な青果物を直接産地から購入したい」「規格品(市場流通)でない青果物を購入したい」といった産地の柔軟な対応を求める顧客の声がある。</p> <p>◆産地の柔軟な対応を求める顧客の声に応えることが、現在の産地体制では不十分である。</p>	<p>・園芸連との新たな仕組みづくりの必要性及び実施の確認(4~5月)</p> <p>・エンドユーザーに直接販売している事例の課題整理、確認(5月)</p> <p>・園芸連との新たな仕組みづくりに向けた具体的な取組の確認、合意(6/12-15)</p> <p>・園芸連との新たな仕組みの具体的な内容の検討(6/26~)</p> <p>・農業団体との方向性や取組の合意(9/5高知県園芸戦略推進会議)</p> <p>・新たな仕組みのテスト稼働に向けた取組協議、生産者団体及び突発的ニーズとの調整(9月~)</p>

<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〉</p>	<p>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〉</p>	<p>目標(H27)</p>
<ul style="list-style-type: none"> 有機の学校園職参加者:8名 農業基礎講座参加者:37名 普及指導員新任者研修参加者:10名 部会参加者数:11名 普及指導員専門技術高度化研修(土壌肥料):34名 普及指導員新任者研修Ⅱ:10名 土づくり・施肥改善部会(第2回):14名 	<ul style="list-style-type: none"> JA高知富野において、肥料予約注文表に低リン酸・低カリ成分の肥料銘柄(通称L型肥料)が掲載され、リン酸やカリ濃縮ほ場においても適正量を施用するための取組が始まった。 	<ul style="list-style-type: none"> 家畜ふん堆肥の余剰 H23:1,530t → 0t 土壌診断処方箋点数(野菜)H23:9,711点 → 10,200点
<ul style="list-style-type: none"> ・レンティスからの短期留学(3人、3週間) ・先進技術視察研修参加者の決定(8名) ・技術交流訪問団(総勢28名) ・農大生の短期訪問(学生2名、引率1名) ・農大生の留学研修(2名) 	<ul style="list-style-type: none"> ・レンティス校学生の来高は、農業大学校の学生や教官への大きな刺激となり、農大からレンティスへの留学研修参加希望者も増加した。 ・訪問団の派遣によって、友好関係が一層深まり、新施設園芸システムの開発と普及に向けたウェストラント市との今後の交流について、具体的な協議が始まった。 ・前期にオランダ人学生を受け入れたことで、農大生のレンティス訪問が極めて充実した内容となった。 	<p>交流事業 2回以上/年</p>
<ul style="list-style-type: none"> ○高軒高ハウスの施工者決定・施行 第1期工事(5/28～7/25)、第2期工事(8/1～8/22) ○農技センター研究員2名がオランダで研修(5/7～8/3、5/28～8/25) ○こちち新施設園芸システムPT会参加:延べ150名 ○こちち新施設園芸システム開発関係合同ゼミ参加:延べ120名 ○こちち新施設園芸システム研究会参加:延べ100名 ○外部資金推進会議参加:25名 	<ul style="list-style-type: none"> ○外部資金平成24年度実用技術開発事業採択(1課題) ○関連課題成果およびこちち新施設園芸システムの確立に向けた情報の共有が行われた。 ○農技センター研究員のオランダ派遣研修により、オランダの先進的技術を習得し、PT会などでの研修報告の実施による情報の共有が図られた。 ○外部資金の推進会議などを通して産官学の連携が促進された。 ○自らCO₂施用やハウス内環境を計測する生産者が現れた。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆普及に移せる新技術の確立 施設内環境制御を利用した多収栽培の普及(ピーマン) 現地高軒高ハウスでの新技術を利用した栽培の開始 ・暖房コスト20%の削減 ・既存型ハウスに対応した新技術の確立(施設ピーマンの収量30%増) ・高軒高ハウスに対応した新技術の確立(施設パプリカの収量50%増) ・高軒高ハウスに対応したナス・ピーマンの特性解明、優良母本選定
<ul style="list-style-type: none"> ・卸売会社、パートナー量販店、農業団体との新たな展開に向けた取組みの方向性及び取組み確認、共有 ・高知青果フェアでの消費者への新園芸ブランドや本果の取組みPR ・販売担当者、販売支援員 産地及び消費地研修会での本果の取組み理解の促進 ・新規パートナーの追加及び基幹店舗の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・農業団体や卸売会社、パートナー量販店と、新たな展開に向けた取組みの方向性及び取組みの確認、共有により、今後、ともに進めて行くことができるようになった。 ・高知青果フェアで、新園芸ブランドを前面に本果の取組みを消費者に伝える販売を展開することができた。 ・販売担当者産地及び消費地研修会の実施が、販売担当者への本果の取組みの理解促進につながった。 ・新規パートナーの追加及び基幹店舗の拡大がパートナー量販店との関係や販売の強化につながった。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆パートナー量販店との信頼関係が深まり、産地から量販店までサプライチェーンが構築されている ◆実需者ニーズにあった柔軟な販売が実施されている
<ul style="list-style-type: none"> ・園芸連との取組みの確認、共有 ・新規取引に向けた飲食店への直接営業や展示商談会への出展、飲食店向け食材カタログへの掲載による食材提案の展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・展示商談会の出展や飲食店向け食材カタログへの掲載など新たな手法による食材提案を展開することができた。 ※新規取引件数(6件) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆営業活動体制の強化により、効果的な営業活動が実施されている。 ◆業務需要にあった柔軟な販売が実施されている。 ※新規取引件数5件/年
<ul style="list-style-type: none"> ・園芸連と取組みの必要性の確認合意を行い、新たな仕組みの具体的な内容の検討に入ることができた。 ・農業団体と新たな仕組みづくりの方向性や取組みの合意ができ、H25年1月からの取組みモデルの稼働に向けた、取組みを開始することができた。 ・取引の協議調整の整ったものから、新たな仕組みのテスト稼働を開始することができた。 ※)県立農業大、有機のがっこうの青果物の販売スタート(10/30～開業) 		<ul style="list-style-type: none"> ◆顧客と産地をつなぐ新たな出荷・流通販売体制が構築されている。 ◆新たな流通体制による県産青果物の地産外商が増加

産業成長戦略(専門分野)		第1期計画の総括と課題 <総括:○ 課題:◆>	インプット(投入) <譲じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
戦略の柱	取組方針		
	施策 項目名・事業概要(◆これからの対策)		
	◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ④特産野菜等コラボレーション事業 ・地域の特産野菜を核とした量販店等でのフェアの展開に向けて、普及センター、園芸連等の関係機関によるバックアップ体制を強化する。	○(横北)量販店10店舗に産地コーナーが設置され、産地の認知度が上がった。 また、消費地との交流も行われ産地の活性化につながっている。 ○(室戸)フェアの開催により、産地のファンづくり、産品認知度の向上につながった。 ◆フェア後の定着化に向けた量販店との関係づくり ◆消費地評価の産地へのフィードバック及び顧客ニーズに対応する産地体制づくり	・市町村担当者での説明、呼び掛け ・取り組み組織(四万十町)との協議、調整
	◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ⑤特産果樹の販売強化 ・パートナー量販店やまるごと高知での販促活動支援するとともに、実需者等の産地招へいにより産地への理解を促進する。 ・産地や出荷団体との出荷販売方針を共有する。 ・ぶたん祭や各品目の販促フェア等への支援や、展示商談会等での実需者とのマッチング支援を行う。	○(文旦)試食宣伝や青果担当者の産地招へい等により、商材としての認知度が上がり産地の戦略的な出荷・販売活動が始まった。 ○(ユズ)青果担当者(パートナー量販店)へのプロモーションによる青果の販売強化とともにまるごと高知での効果的(青果・加工品)なPRが始まった。 ◆(新高梨)関東地区での認知度が上がった。 ◆(文旦)出荷量の確保と品質のバラツキの改善及び下級品の加工利用の促進、PR ◆(ユズ)青果と加工品との総合的な販促活動・販売拡大 ◆(新高梨)針木生産組合の販促PR活動の県内他産地への波及	文旦:・京浜で販売強化のための産地と取り組み共有 ・H24土佐文旦振興対策協議会総会、H24幡多地域文旦協議会 ・県内ぶたん祭の実施に向けた土佐のおきやく委員会参加(9.11.12月) 梨:・パートナー量販店ギフト担当者産地招へい ・針木製組合品質査定会・新資材公表お披露目会 ・新たな取引先に繋げるための業者の産地招へい、商品提案 ・外商公社とまるごと高知でのPR活動について打ち合わせ ・まるごと高知での「新高梨・まるはりフェア」によるPR販売(10/6~7) ユズ ・ゆず協によるアグリフードEXPO(東京)への出展商談 ・ゆず協、SPよさこいで「高知ゆず」のPR ・パートナー量販店販売職員を対象とした「高知ゆず」プロモーション ・外商公社とまるごと高知でのゆずフェアについて打ち合わせ ・高知ゆずの輸出に関する検討 ・パートナー量販店、まるごと高知でのフェア等による試食宣伝
	◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ⑥花きの販売PR強化 ・販促用DVDを活用した市場等でのPRや、アンテナショップ等での展示PRを行う。 ・オランダで開催されるフロリアードへの出展を支援する。	○市場でのモニタリング調査の実施により、実需者の声を直接聞くことで産地の改善点や課題意識を生産者が持ち出した。 ○アンテナショップ等での展示PRにより、高知の花き産地としてのイメージアップにつながった。 ◆モニタリング結果の県域での共有と結果に基づく産地での改善に向けた取り組み ◆県産花きの効果的なPRの実施	・「高知の花き出前事業」や展示PR実施に向けた園芸連への提案、共有。 ・パートナー量販店担当者の産地招へい。 ・パートナー量販店高知フェアでのPR、販売の試行。 ・首都圏での展示PR(3回) ・平成24年度「花き」販売取引検討会 ・スーパーよさこいで「高知の花」展示PR ・東京丸高花き協議会幹事会(8.12月)、総会、研究会 ・大阪丸高花き協議会 ・外商公社との「まるごと高知」を活用した「高知の花」PRについて打ち合わせ(9~12月) ・まるごと高知での展示PR(12月) ・フラワーアードバイザー設置にむけた協議
	◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ⑦園芸ブランドによる販売強化 ・パートナー量販店での販売を強化するとともに、見える化商品の品目の拡充、情報発信(園芸連HPの内容充実)、販促資材等の作成により、訴求力をより高めていく。 ・生産者や本県専属の販売支援員による本県の取り組みを伝える販売の強化や、ブランド認知を固めるためのキャンペーンの実施により、ブランド力を高める。	○産地のこだわりを伝える販売(見える化)展開やブランドマークの一新により、本県の環境保全型農業の消費者認知度が向上するとともに、こだわりを伝える販売への生産者の期待感が高まっている。 ◆生産・品質のこだわりを活かした訴求力のあるブランドとしての認知 ◆新ブランドの効果的なPRとラインナップの充実	・新ブランドの包装のラインナップ充実に合わせ、ブランドを前に出したフェアを始めた。(関東8回) ・PT会による次園芸年度に向けた取り組みの検討 ・新ブランドの発信のモデル品目取り組み反省会(産地会議) ・園芸連との協議(PT会)(12月)
	◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ⑧こだわりニッチ野菜・果物の販路開拓 ・県産のこだわり野菜・果物を首都圏の飲食店等に売り出していくための展示商談会の開催 ・県産のこだわり野菜・果物の訴求力、販売力を高めるためのブラッシュアップ(商品力の磨き上げ)		・出展者説明会(2回) ・「高知のこだわり青果市」展示商談会の開催(2回)
	◆県産園芸品のPR ・関東、関西などの大消費地でのイベント開催やマスメディア等を活用したPR ・出前授業 ・高知野菜サポーターによる情報発信	○メディアや県内外イベントを通じて消費者に本県園芸品の良さをPRすることが出来た ○関東、関西の学校や市場関係者を対象とした出前授業では、高知野菜のファンづくりや消費拡大につながった ○高知野菜サポーターの産地招聘では、産地の生産者が直接アドバイスすることで産地のやる気を喚起し、販売拡大の取り組みにつながっている ◆他県産地でも積極的なPRに努めており、高知の顕著な認知度向上には至っていない ◆限られた予算内での効果的なPR手法の検討と継続的なPRの実施 ◆出前授業では、即効ある効果は限定的	園芸こうち ・園芸こうち販売促進事業実行委員会が23年度事業実績及び24年度事業計画の承認 ・園芸こうち販売促進事業実行委員会負担金の交付決定(13,500千円(全体事業費 27,000千円)) ・園芸こうち販売促進事業委託契約の締結 出前授業 ・関係各機関との情報共有及び実施団体の募集 高知野菜サポーター ・高知野菜サポーターへ広報誌等を提供し、本県の野菜について情報共有を行った。 ・高知野菜サポーターによる県産のこだわり野菜・果物の訴求力、販売力を高めるためのブラッシュアップ(商品力の磨き上げ)

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〉	目標(H27)
<p>四万十町</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フェア開催など継続的に実施する方向で協議することを確認 ・京浜市場関係者及びバイヤーの産地招へい(11月20日) ・JA四万十名古屋フェアを開催(11月24日) <p>大月町、宿毛市</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業を実施する意向を確認(大月町、宿毛市) ・市場関係者の産地招へい(12月6日) 	<p>四万十町</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フェア実施店舗でのJA四万十産青果の取扱量増加 	<ul style="list-style-type: none"> ◆地域フェアの開催を通じて、販売拠点との関係を強化し継続取引につなげるとともに、地域をまるごと売り込みファンを増やすことで販売を拡大する。
<p>文旦:・過去の結果と市場担当者との協議より、次作に向けた生産面での方向(2Lサイズの強化)が産地指導員と共有できた。 ・文旦協会の活性化のため運営委員の拡充。 ・まるごと高知では各機関と連携し2月に重点的にPRを行う事となった。</p> <p>梨:・産地へ提案できる商談へ園芸連と共有し進めることができている。 ・新たな取引に向けた業者の産地招へいは、先方が高知の新高梨の商品性の高さを認知するきっかけとなった。 ・まるごと高知でのPR販促を行い、認知度向上に繋がった。</p> <p>ユズ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「高知ゆず」のプロモーションは試食等も交え好感度で実施でき、食材としての利用に向けた意識を高めることが出来た。 ・まるごと高知でのゆずフェアは11/24,25をメインに19日から実施。訪れたお客様に効果的にPRできた。 ・パートナー量販店での販促も試食販売が定着しつつあり、消費者にも食材としての認知度の向上が進む。 		<ul style="list-style-type: none"> ◆(文旦)パートナー量販店での取り扱い拡大による冬、春果物としての定番商材化 ◆(ユズ)食材としての活用拡大 ◆(新高梨)アンテナショップ等での販売による認知度向上
<ul style="list-style-type: none"> ・園芸連とPR活動について共有し進めることができている。 ・高知フェアでのPR販売は高知の花きを印象づけるには数少ない有効な機会であると確認、今後も有効に活用する。 ・スーパーよさこいでの「試食」に加え、まるごと高知でのテーマ品目を絞った展示PRは好評で、「高知の花」をイメージしてもらえ方法としては有効であることが確認された。 ・各花き協議会と検討で出前授業は2月に実施することとなった。 ・次年度からの活動として「高知フラワーアドバイザー」の設置による活動の加速化を図ることとなり、候補者の選定や活動内容について検討が進んだ。 ・関東地区での高知フラワーアドバイザーの候補者もほぼ決まり次年度の活動の充実に向け今年度末より協議を進めることとなった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・SPよさこいでのPR活動は東京丸高花き協議会の協力が得られたことに加え、今後の活動も協議会の活動として協力していきたいとの考えが示された。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆県産花きの認知度向上による県産花きの販売額の維持
<ul style="list-style-type: none"> ・新園芸年度に向けた新ブランドのPRを強化したフェアの作り込みを行う事となった。 ・フェアを通じて消費者の新ブランドへの反応は概ね良好。 ・新ブランドの効果的な発信のひとつとして、ブランドマークへ「ネーミング」を検討。 ・モデル品目の部会では、消費者に選ばれるための取り組みには手応えを感じており、今後も拡充の方向で取り組む事となった。 ・新ブランドマークの発信を強めたフェアは、本県の取組をイメージしやすいなど好評で効果的。 		<ul style="list-style-type: none"> ◆パートナー量販店から選ばれるブランドへ ◆高知県の環境保全型農業により生産された農産物=新ブランドマークのイメージが認知される(パートナー店での認知度25%) ◆産地と一体となった情報発信、ブランド作りが行われる。
<ul style="list-style-type: none"> ・野菜ソムリエによる、県産こだわり野菜・果物の訴求力、販売力を高めるための生産者等に対するアドバイスの実施(出展者説明会) ・展示商談会出展者 15事業者(第1回) ・展示商談会参加者 76団体(第1回) ・展示商談会出展者 17業者(第2回) ・展示商談会参加者 53団体(第2回) 	<ul style="list-style-type: none"> ・野菜ソムリエによる、県産こだわり野菜・果物の訴求力、販売力を高めるための生産者等に対するアドバイスを実施することで、生産者等の商品磨き上げと販売力向上に向けた気づき等があった。 ・出展者と参加者の活発な商談が行われ、参加者から大変有意義で次回も参加したい、出展者からは取引につながりそうな商談が行えたといった声があるなど、効果的な展示商談会が開催できた。 ・商談成約件数:25件 ・〈内訳〉 15件(第1回出展者に対する2ヶ月後のアンケート結果) 10件(第2回出展者に対するアンケートの結果) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆営業活動体制の充実強化により、効果的な営業活動が実施されている。 ◆業務需要にあった柔軟な販売が実施されている。 ※新規取引件数30件/3年間
<ul style="list-style-type: none"> ■出前授業 ・出前授業実施対象者:1090人(15団体) ■高知野菜サポーター ・「高知のこだわり青果市」展示商談会出展者15事業者へのアドバイスを実施 	<ul style="list-style-type: none"> ■出前授業 ・販売支援員を対象にした授業を実施することで、高知野菜の魅力を知っていただき、今後の試食販売・PR時に活かしていただくよう働きかけが出来た。 ・高知野菜のPRのみならず高知県のイメージアップへと繋がっている。 ■高知野菜サポーター ・野菜サポーターからのアドバイスにより、生産者の意識及び意欲が高まった。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆メディア等での露出度の増加 ◆高知野菜ファンの増加

産業成長戦略(専門分野)		
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 〈総括:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈讀じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
取組方針		
施策		
項目名・事業概要(◆これからの対策)		
(2) 農産物輸出の推進に向けた支援		
<p>◆輸出の増加及び定番化に向けた継続的な支援の実施</p> <p>○品目の取組進度に応じた輸出の拡大</p> <p>・重点品目を中心に、東南アジア等で開催されるフェアや、テストマーケティング等への出展支援を行うとともに、輸出に関連する関係各所と情報や戦略を共有する。</p>	<p>○輸出補助金による農業団体等への支援 H21:4団体、H22:5団体、H23:4団体</p> <p>輸出促進補助金は、農業団体の積極的な海外へ向けたテストマーケティングの支援策として機能を果たしている。</p> <p>○海外の市場ニーズ調査をふまえ、農業団体との検討による戦略的品目の決定(メロン・文旦等)</p> <p>◆高知ブランドの定着に向けた継続的なテストマーケティング等の積極的展開</p> <p>◆テストマーケティングによる市場ニーズの把握と、ニーズに対応するための産地を巻き込んだ出荷体制等の整備</p>	<p>○市町村担当審会での説明</p> <p>○補助金交付決定による支援 既交付決定額:2,557千円(高知県園芸連、大豊町(JA土佐れいほく)、全農高知、佐川町(黒岩梨出荷組合)、高知市(JA高知市三里園芸都花き部会))</p> <p>○セミナー参加による情報収集</p> <p>○関係機関との情報共有及び実行支援</p>
4 品目別総合戦略		
(1) 園芸品目の総合戦略支援【再掲】		
取組み方針1の(5)のとおり		
(2) 米産地の育成		
<p>◆生産振興対策 高品質安定生産とコスト低減の取組への支援</p> <p>◆販売対策 他産地との差別化による県産米の販売強化 県内地域ブランド米の育成</p> <p>◆新規需要米の育成 国の制度活用による取組支援</p> <p>米産地の維持・拡大を図るため、消費者ニーズにあった高品質で安全・安心な米づくりの取組を支援する。</p>	<p>○台風等の影響もあり、品質向上は十分にできなかった。</p> <p>○早期米については県内外での新たな販路開拓は進んだが、極早生品種の「南国そだち」への集約はできなかった。</p> <p>○地域ブランド米は大野見米等の取組が進んだ。</p> <p>○新規需要米(飼料用米・WCS・米粉用米等)の栽培面積は約600haに拡大。</p> <p>◆気象変動への対応が十分でないため、施肥の見直し等を行い高品質安定生産技術を徹底し、品質の向上に取り組んでいく。</p> <p>◆各品種の特徴をアピールしながら品質管理を徹底することにより他産地との差別化を図り、県産米の販路拡大を行っていく。</p> <p>◆地域に適した新品種の導入等を検討し、新規需要米の安定生産を支援していく。</p>	<p>・こうち売れる米づくり産地育成事業補助金 交付先:全農こうち、交付決定額:2,000千円 中土佐町 " : 80千円 本山町 " : 250千円 南国市 " : 271千円 JA四万十 " : 500千円</p> <p>・自主企画課題解決研修の開催:3回</p> <p>・地球温暖化戦略的対応体制確立事業に係る水稲の現地技術実証調査成績検討会の開催:1回</p> <p>・酒米生産会議の開催:1回</p>
(3) 土佐茶産地の再構築		
<p>◆土佐茶の消費・販売拡大活動の強化</p> <p>◆生産を維持する活動の強化</p> <p>試飲・PR活動や新たな飲み方の創造・提案による消費拡大及び営業活動の強化による販路拡大の取組みを実施する。</p> <p>また県外向け新商品の開発による土佐茶のブランド化推進に取り組む。</p> <p>施肥モデル試験や合切り・改種等の推進、荒茶加工施設の新築高度化のための施設整備により、荒茶の生産性・品質向上に取り組む。</p>	<p>○県内の緑茶購入量の増加、土佐茶の認知度の向上、全農高知の仕上げ取扱金額・数量・店舗の増加の成果が得られ、県内緑茶消費量の県内産シェア68%と向上した。</p> <p>○荒茶・仕上げ茶の生産性・品質向上が進んだ。仕上げ茶では、新たなティーバッグ・パウダーの商品化が進んだ。</p> <p>◆県内外に向けた土佐茶のPR・販売拡大の取組みを強化する。</p> <p>◆各関係機関が連携し、県産茶の品質向上に向けた取組みを行う。</p>	<p>○土佐茶のPRを実施 新茶まつり(5/5)の開催、アグリフードEXPO東京(8/2,3)への参加等土佐茶のPRを実施</p> <p>○土佐茶カフェにおけるセミナーの開催、障がい者就労支援 茶生産者、JA、茶商、土佐茶カフェ日本茶アドバイザーによるセミナー、就労継続支援事業の実施</p> <p>○土佐茶ブランド戦略構築事業 ・「香ばしいお茶研究会」を設立し、研究会等を実施</p> <p>○重点分野雇用創造土佐茶産地育成事業 施肥モデル試験は、対象ほ場の選定、土壌分析及び施肥・土壌改良指針の指導を実施。販売促進活動は、PR、試飲・販売、小売店開拓、新商品の開発を実施</p>
(4) 畜産の振興		
<p>◆乳量・乳質向上の取組への支援</p> <p>安定的な酪農経営を図るため、牛群検定情報を活用した指導強化、牛群検定の加入促進や暑熱対策等の牛舎快適性の改善を推進する。また、学校給食への牛乳供給やイベントでのPR活動の取組を支援する。</p> <p>◆生産性向上や生産基盤強化への支援 ◆土佐和牛ブランド力の向上への支援</p> <p>酪農家の技術を活かした育成・肥育成績向上への取組を強化するとともに土佐和牛繁殖雌牛の導入促進に対する取組を支援する。また、土佐あかうし(地産外南)・黒毛和牛(地産地消)の流通販売戦略を展開する。</p>	<p>○経産牛1頭当たり乳量の向上(H19:7,500kg→H22:7,800kg)</p> <p>○牛群検定農家の加入率促進(H19:20.4%→H22:31.2%)</p> <p>○学校給食への牛乳供給や各種イベントでの消費拡大PR活動</p> <p>○牛舎快適性改善:モデル農家4戸による実証展示・普及啓発用資料の作成</p> <p>◆乳量・乳質向上のための更なる取組</p> <p>◆消費拡大の取組</p> <p>○酪農家を中心とした生産技術の向上や地域勉強会の開催などを実施し、子牛発育の改善や、枝肉重量の増加など効果が見られた。</p> <p>○土佐和牛ブランド推進協議会や産業振興スーパーバイザーとの連携等の様々な活動を通じ、地産地消・外南戦略による県内・県外の取り扱い店舗が増加し、県内枝肉相場は全国比で堅調に推移</p> <p>◆安定生産に向けた生産基盤の維持・拡大</p> <p>◆全国的な和牛消費の低迷もあり、取組みが生産者所得に反映しづらい状況にある。</p> <p>◆土佐和牛のうち、特に土佐あかうしについては一定の販路確保と今後必要拡大が見込まれるため、生産戦略を加速させる必要がある。</p>	<p>・牛群検定推進検討会(14回)</p> <p>・検定農家勉強会の開催(5回)</p> <p>・乳用牛舎快適性向上研修会(1回)</p> <p>・牛乳乳製品消費拡大(2回)</p> <p>①生産性向上に関する取組み ・改良スタッフ会(4回) ・第10回全共出品委員会(2回) ・第10回全共実行委員会(2回)</p> <p>②ブランド力向上に関する取組み ・産地交流会、勉強会(17回) ・商談会、フェア、PRイベント(9回) ・山本謙治氏連携(5回) ・土佐和牛ブランド推進協議会(2回)</p>

<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〉</p>	<p>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〉</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>○H23のユズ果汁の輸出量43t(輸出の産地証明より) ○伊勢丹シンガポールフェアへの参加(2団体・販売とPR)(5/11~20) 全農こうち(茶)、JA土佐れいほく(ユズ加工品) ○黒岩製をタイへ輸出(200ケース) ○フランス、アメリカ、シンガポールにおける展示・商談会にJA高知市(グロリオサ)が参加 ○フランスへのユズ玉輸出</p>	<p>○シンガポールの貿易会社と全農こうち(茶)の取引が新たに開始される ○シンガポールやフランスにおける本県産ユズの知名度向上及び輸出量の拡大 ○グロリオサのシンガポール輸出において、物流・商流が確立され定量化される</p>	<p>○輸出方針に掲げる重点品目の定量化 H23:1品目 H27:3品目 ○ユズ果汁の輸出量 H27:100t</p>
<p>自主企画課題解決研修の参加者:延47名 地球温暖化戦略的対応体制確立事業に係る水稲の現地技術実証調査成績検討会の参加者:23名 酒米生産会議の参加者:39名</p>	<p>・水稲うるち玄米1等米比率 H24:19.2%(10月末現在) ・県産ブランド米 土佐天空の郷 H24:37戸(30ha) 単価は30~50%高 ・新規需要[合計644ha] 飼料用米:H24 517ha 米粉用米:H24 26ha WCS用米:H24 81ha 加工用米:H24: 20ha</p>	<p>◆水稲うるち玄米1等米比率 H22年度:14.4%→H27年度:30%以上</p>
<p>○土佐茶のPRを実施 新茶まつり・土佐茶まつりでは、試飲・販売を実施し、県内消費者を中心とした土佐茶のPRが図られた。アグリフードEXPO東京では、知名度の低い首都圏で土佐茶のPRが図られた。 ○土佐茶カフェにおけるセミナーの開催、障がい者就労支援 延べ185名(12月末)の参加があり、土佐茶のPRが図られた。また障がい者の就労支援が推進(就労継続支援A型)された。 ○土佐茶ブランド戦略構築事業 新商品の基本商品コンセプトを決定し、商品モデルを3種開発し、一般消費者への試飲アンケートを実施した。 ○重点分野雇用創出土佐茶産地育成事業 生産指導体制を再構築し、栽培モデル園の土壤酸性化等の対策を実施。また委託先の仕上げ茶販売額が向上した(前年比140%の見込み)。</p>	<p>・土佐茶認知度の向上 H21:49% → H23:64% → H24:72%(新茶まつりアンケート)</p>	<p>◆生産者やJA等の、試飲PR活動や営業の強化等による、県内外に向けた消費・販路拡大活動が実施され、仕上げ茶販売額がアップする。 仕上げ茶販売額:H20 → H27 3倍へ</p>
<p>・事業推進及び小型電子乳量計を活用した改善指導検討会を実施(83人) ・牛群検定地域勉強会(29人) ・牛舎快適性向上研修会を実施し、暑熱対策等について啓発指導(20人) ・牛乳月間イベント開催により消費拡大を推進(5,600人)</p>		<p>◆H27年度経産牛1頭当たり乳量 8,200kg</p>
<p>①生産性向上に関する取り組み ・改良スタッフ会(59名参加) ・第10回全共出品委員会(29名参加) ・第10回全共実行委員会(33名参加) ・生産技術向上、増産支援に関する会議、勉強会(343名参加) ②ブランド力向上に関する取り組み ・産地交流、商談イベント等によるブランド周知(1065名) ・新規取扱店の増加(28店) ・土佐和牛ブランド推進協議会の活動(80名)</p>	<p>・土佐あかうし新規取扱店の開拓(4-12月) 県内:4店舗、県外:24店舗</p>	<p>◆土佐和牛飼養頭数(2月現在) H23年:4,545頭 → H28年:5,000頭</p>

産業成長戦略(専門分野)		第1期計画の総括と課題 ＜総括:○ 課題:◆＞	インプット(投入) ＜讀じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針			
施策			
項目名・事業概要(◆これからの対策)			
<p>◆米豚の高品質化</p> <p>◆飼料用米の安定確保</p> <p>◆需要に見合った米豚の生産頭数の確保</p> <p>◆肉豚価格安定基金の生産者積立金造成への支援</p> <p>「さらにおいしい米豚」を目指した、飼料用米の最適な添加割合の確立や飼料用米低コスト生産の技術支援を行い、需要に見合った米豚の生産頭数の確保を図るとともに、経営安定化のための基金造成へ支援する。</p>		<p>○米豚生産頭数</p> <p>H21年度:120頭→H23年度:10,000頭</p> <p>○飼料用米生産面積</p> <p>H20年度:1ha→H23年度:41ha</p> <p>○肉豚価格安定基金の生産者積立金造成支援</p> <p>◆選ばれるブランドとなるためには「米豚のさらなる高品質化」が必要。</p> <p>◆必要となる飼料用米の安定確保</p> <p>◆肉豚価格安定基金の生産者積立金積み増しの軽減</p>	<p>○高品質化・飼料用米の安定確保</p> <p>・H24年度取組方針の決定</p> <p>○地域肉豚価格安定対策</p> <p>・事業説明会の開催(3地域)</p> <p>・見分積立金不足額1,314千円について課内予算流用で対応→1頭350円×42,453頭=14,858,550円を交付決定</p>
<p>◆生産・流通拡大への支援 (飼養羽数5万羽体制の確立)</p> <p>既存農家の拡大や新規農家の育成・参入による生産基盤の拡充や卵質検査、技術研修会の実施により品質向上に取り組む。また、商談会や試食販売会への参加、開催等によりブランド力の向上や生産拡大に見合う販路拡大を図る。</p>		<p>○ふ卵体制の整備(H22年度から土佐ゼロ協会による雛供給開始)</p> <p>○マニュアルに基づく技術指導、卵質検査の実施</p> <p>○県外商談会への積極的な参加により、県外への販路拡大につながった</p> <p>◆生産量の拡大(種鶏場の整備)</p> <p>◆安定的な雛供給のため、引き続き技術力の向上が必要</p> <p>◆加工品を含めた、熟鶏の販売方法を検討</p>	<p>○卵施設等の運営管理:孵化回数(10回)</p> <p>○展示商談会参加(1回)</p> <p>○研修会の開催(4回)</p> <p>○飼育検討会の開催(2回)</p> <p>○出前授業によるPR(5回)</p>
<p>◆生産・流通拡大への支援 (飼養羽数14万羽体制の確立)</p> <p>既存農家の規模拡大や新規農家の育成による生産基盤の拡大や生産性向上を推進するとともに、商談会や試食販売会への参加、開催等によりブランド力の向上や生産拡大に見合う販路拡大を図る。</p>		<p>○商談会、試食販売会への参加や食べ歩きマップ等によるPRにより、県外への販路拡大につながった。</p> <p>◆引き続き新規農家の掘り起こしによる飼養羽数14万羽体制確立</p> <p>◆第二種鶏場設置による雛の安定供給体制の確立</p>	<p>○展示商談会(2回)、試食販売会(4回)、産地交流会(1回)</p> <p>○既存農家技術指導・新規農家生産推進(5回)</p> <p>○生産流通部会開催(2回)</p>
<p>◆飼料自給率の向上に向けた取組への支援の継続</p> <p>稲発酵粗飼料(WCS)の生産拡大への支援の継続するとともに、飼料作物の生産および簡易放牧を推進する。</p>		<p>○稲発酵粗飼料(WCS)の生産拡大</p> <p>稲発酵粗飼料生産面積</p> <p>H20年度:16ha→H23年度:61ha</p> <p>○飼料作物の生産拡大</p> <p>○簡易放牧実証試験</p> <p>◆取組途中の地域への支援</p> <p>・稲発酵粗飼料(WCS)の生産拡大</p>	<p>○WCS生産計画の策定</p>
<p>◆口蹄疫、高病原性鳥インフルエンザの防疫発生阻止と万一の発生時における迅速な封じ込め</p> <p>◆家畜衛生対策の強化による生産性向上への支援</p> <p>農場における病原体の侵入防止対策を徹底・強化するとともに、万一、県内農場で発生した場合の早期の封じ込めを図る取組を実施するとともに、呼吸器感染症などの慢性疾病に対する生産性向上対策を実施する。</p>		<p>○口蹄疫、高病原性鳥インフルエンザの発生阻止</p> <p>○地域における生産性阻害要因(衛生状況)の改善</p> <p>◆PDCAサイクルによる取組の充実・強化</p>	<p>○家畜伝染病防疫対策の開始</p> <p>・家畜伝染病防疫体制強化に係る打合せ会議(2回)</p> <p>○口蹄疫に係る特定症状の写真撮影演習、口蹄疫に係る防疫作業等の検討</p> <p>・異常家畜の通報受理(業務用携帯電話)及び情報伝達(FAXによる一斉同報送信)体制の整備</p> <p>・防疫作業者の動員表の作成</p> <p>・現地防疫対策本部WGの立ち上げ、所掌事務等の検討</p> <p>・防疫マップの更新</p> <p>・高病原性鳥インフルエンザ県内発生時対処計画における農場データ編作成(飼養規模1万羽以上の農家14戸を対象)</p> <p>○家畜衛生対策の開始</p> <p>・家畜衛生担当者会(1回)</p> <p>・家畜衛生講習会伝達講習(2回)</p>
<p>2 中山間地域の農業・農村を支える仕組みを強化</p>			
<p>1 生活できる所得を確保する集落営農の実現</p>			
<p>(1) 集落営農の推進</p> <p>(2) こうち型集落営農の実現</p> <p>◆集落営農組織の活動促進</p> <p>◆こうち型集落営農の実現</p> <p>○県内全域で、集落営農を進めるため、市町村・JAと連携した体制の整備と集落のリーダーの人材の育成・確保への支援を行う。そのため、集落のリーダー等の育成のための市町村が主体となって開催する研修会や先遣地視察の実施を支援する。</p> <p>○既存16のこうち型集落営農組織の自立化(所得の向上、経営の多角化)への支援を行うとともに、既存集落営農組織から、こうち型集落営農組織へのステップアップへの支援を行う。</p> <p>◆こうち型集落営農を通じて所得の確保が期待できる農産加工やグリーンツーリズムなどの経営の多角化に取り組む。</p>		<p>○中山間地域で生活できる所得を確保する仕組みとして「こうち型集落営農」の育成をH20から支援に取り組み、集落で園芸品目等の導入による、所得の向上を目指す仕組みができた。</p> <p>・ソフト・ハード両面から16集落をモデル集落として重点支援</p> <p>○平成23年度からは、こうち型集落営農の育成で築いたノウハウを活かして市町村等との連携を強化し、集落営農を拡大できた。</p> <p>・中山間地域等直接支払制度に取り組んでいる集落を、集落営農の話し合いできる対象として、重点的に働きかけた。</p> <p>・集落営農の推進のためのリーダー育成を行った。</p> <p>・ソフト・ハード両面で支援(再掲)</p> <p>◆集落営農支援に向けた市町村・JA等との連携・体制強化</p> <p>◆集落営農を進めるための指導、人材の育成・確保</p> <p>◆集落で集落営農を進める集落リーダー等の発掘・育成</p> <p>◆16こうち型集落営農組織は、営農計画の達成に至っていないため、引き続き支援が必要</p> <p>◆既存の集落営農組織をステップアップによるこうち型集落営農の取組の拡大と集落の拠点ビジネス化</p>	<p>◆(4月～8月)</p> <p>1 農業振興センター・普及所の集落営農推進方向の確立(4月 全事務所巡回)</p> <p>2 新任者向け(県・市町村担当者対象)の研修及び説明会の開催 県管及指導員対象(5月 12名 四万十町)、地域支援立国員(4月 25名)、事務取扱研修(5月 104名)</p> <p>3 研修会の開催</p> <p>集落営農基礎研修(5月 38名)</p> <p>湖北農業改良普及所 指導者育成講座(4月 21名)</p> <p>4 集落営農のリーダー育成のための県民の計画(9農業振興センター・普及所) 22講座を計画(2/4 1事務所)</p> <p>5 集落営農・拠点ビジネス支援事業による支援</p> <p>◆(7月～9月)</p> <p>1 集落営農専門研修1の開催(31名)</p> <p>2 各農業振興センターでは、市町村等の連携、対象集落の掘り起こし、話し合い、組織化、更に組織のステップアップへの支援が行われている。</p> <p>3 講演会、研修会、人材育成講座が県内で実施</p> <p>講演会・研修会5回 人材育成講座3回</p> <p>4 集落営農・拠点ビジネス支援事業(2次分)による支援</p> <p>ソフト事業8件 ハード事業20件(コンバイン、マニュアルプレッター、動力噴霧器等)</p> <p>◆(10月～12月)</p> <p>1 集落営農会、講演会、講座の開催による支援</p> <p>2 集落営農・拠点ビジネス支援事業(ハード・ソフト)3次を内示</p> <p>3 集落の拠点ビジネスとして、四万十町の2集落営農組織が県内加工業者と連携してカブを生産</p>

<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＞</p>	<p>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＞</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>①生産計画 飼料米生産面積45ha、米豚生産頭数の維持 ②事業説明会(25人):四万十市・四万十町・田野町 ・第1四半期の豚価低迷(豚枝肉平均価格440円)に対応し、1頭当たり1,230円×11,586頭=14,250,780円の補填金が県内養豚生産者に支払われた。</p>	<p>○H24年度米の収穫:生産面積47ha、収量181t、米豚生産頭数の維持が可能となった。</p>	<p>◆米豚のブランド化(生産頭数10,000頭の維持)</p>
<p>○群豚羽数:14,836羽 ○展示商談会:5/17(東京都) ○土佐ジロー協会支部研修会:飼養管理技術研修(53名参加) ○野化・飼育検討会(24名参加) ○5小学校・219名の生徒に土佐ジローをPR</p>		<p>◆土佐ジロー飼養羽数 H22年度:3万羽 → H27年度:5万羽</p>
<p>○販路拡大、認知度向上の推進 ○技術指導(南国市1戸)、新規飼育希望農家説明(大月町1戸、室戸市1戸、土佐清水市1戸) ○生産流通部会:平成24年度振興計画の検討・確認、種鶏場検討等(20人)</p>		<p>◆土佐はちきん地鶏産卵数 H22年度:9万羽 → H27年度:14万羽</p>
<p>○WCS生産計画の策定(70ha計画)</p>	<p>○計画以上のWCS生産面積を達成。計画70ha→実績81ha</p>	<p>◆福免群組飼料(WCS)の生産面積:100ha</p>
<p>○家畜伝染病発生時の防疫体制強化 ・初動防疫における病性判定の迅速化 ・情報収集・連絡体制の強化 ・防疫作業員の確保 ・現地対策本部における円滑な防疫措置の実施(見直し作業は継続中) ・家畜衛生情報の更新と共有 ・鳥インフルエンザ発生時の初動対応の点検 ・家畜飼養農場の飼養衛生管理に係る指導強化</p>		
<p>●(4月～6月) 1 集落営農の計画的に集落営農の推進が確認できた。 2 集落営農の基礎的な考え方・事業の推進方法について周知した。 3 研修会を通じて、集落営農の考え方を周知できた 4 各農業振興センター・普及所で人材育成の講座の準備ができた。 5 集落営農・拠点ビジネス支援事業 事業費 26,870千円補助金額(1次早着 6箇所-5,134千円、1次 11箇所-8,738千円) 農舎、トラクター、電気牧槽など ●(7月～9月) 1 専門研修で集落営農組織の法人化に向けた課題の整理ができた。 2 集落営農の活動支援が継続して行われている。 新規組織設立 四万十市 西ヶ方集落営農組合研修会等の開催回数 合計 延べ614回 参加者 2,802名 3 集落営農・拠点ビジネス事業により集落営農の支援ができた。事業費 20,953千円 補助金額(10市町村 1次早着 28事業) ●(10月～12月) 1 集落営農の活動支援が継続して行われる。 2 集落営農・拠点ビジネス支援事業(3次募集分)補助金額 10,418千円 3 カブ生産量 17t 7t 生産</p>	<p>集落営農組織の設立(H23. 12以降) ・新設組織の増加 6組織 四万十市-田野川甲営農組織 " 西ヶ方集落営農組合 高知市 一三谷集落営農組合 中土佐町-神母野営農組合 越知町-今成園芸組合 橋原町-千年杉営農組合 ・法人化(高知県で2例目) 任意組織 荷福米・米クラブ ⇒農事組合法人 荷福米・米クラブ (10月～12月) ・加工業者は、カブの取り組みについて、次年度以降も継続したい意向がある。</p>	<p>集落営農組織 H23 164組織 ⇒H27 250組織 うち こうち型・拠点ビジネス化 H23 17組織 ⇒H27 32組織 うち 法人化に取り組み組織 H23 2組織 ⇒H27 27組織</p>

産業成長戦略(専門分野)		第1期計画の総括と課題 〈総括:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈請じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
戦略の柱	取組方針		
	施策 項目名・事業概要(◆これからの対策)		
	2 6次産業化への取組による拠点ビジネスづくり (1) 加工、グリーン・ツーリズム等への取組強化と6次産業化の推進		
	◆6次産業化をリードする人材育成(農業創造セミナーの開催) 県内各地域の食や環境などの地域資源を活かした農村地域の活性化や本県の強みである農業の振興などに、意欲的、挑戦的なグループや団体の代表者を対象に、県内外の先進事例とワークショップを組み合わせた研修の実施と、企画書や行動計画書を作成することで、自ら主体的に企画立案し、自ら行動する人材を育成する。	○意欲ある地域や団体の高付加価値化の取り組みに対して、技術的なサポートや施設整備など、ソフト・ハード両面からの支援策を実施した結果、一部で加工品の商品化、直販店の充実などの動きが見られ始めた。 ◆自ら主体的に企画立案し、自ら行動する人材育成	○6次産業化推進パンフレットの作成 ○関係会議、研修会等における啓発活動 ○6次産業化推進研修会の開催(5.28～5.31 参加者:324名) ○農業創造セミナースタートアップセミナーの開催(7.5 参加者:140名) ○フォローアップ研修①(7.6 直販所2カ所) ○第1回食のワークショップの開催(7.19 7.20 参加者:32名) ○先進地事例調査(馬路村)+ワークショップ(8.1～8.2 参加者:29名) ○フォローアップ研修②(8.3 直販所3カ所) ○先進地事例調査(十和)+ワークショップ(9.4～9.5 参加者:32名) ○先進地事例調査(長峰)+ワークショップ(10.3～10.4 参加者:33名) ○活性化計画作成研修(11.6～11.7 参加者:34名) ○成果発表会(12.18 参加者:100名) ○フォローアップ研修③(12.4 直販所3カ所) ○フォローアップ研修④(12.5 平成22～24講座 参加者:25名)
	◆地域資源の活用による付加価値化の取り組みを助長する環境づくり(生産、加工、サービス、未利用資源利用等) 農産加工やグリーンツーリズムなど、地域資源の活用により意欲的に取り組む農業者等を支援し、地域農業の維持・活性化を図る。 ①農山村の地域資源発掘・活用 農山村の伝承技術等を次世代につなぐとともに体験交流のメニュー化を図る。 ②農産加工品等のブラッシュアップ 新商品の開発や既存商品の改良等に、消費者の声を反映させたい農業者や団体を対象に、消費者モニター制度によるモニタリング調査を実施し、改善につなげる。 ③産地と加工企業との出会いの場創出 加工業者とのマッチング(郷土料理や加工品等)	○意欲ある地域や団体の高付加価値化の取り組みに対して、技術的なサポートや施設整備など、ソフト・ハード両面からの支援策を実施した結果、一部で加工品の商品化、直販店の充実などの動きが見られ始めた。 ◆農業者等の商品開発ノウハウの向上 ◆地域資源発掘、商品開発、商品力の磨き上げ、販路開拓への支援対策の強化	○6次産業化推進パンフレットの作成 ○関係会議、研修会等における啓発活動 ○6次産業化推進研修会の開催(5.28～5.31 参加者:324名) ○6次産業化担当者研修会の開催(9.6 普及指導員15名、JA1名、地域センター1名) ○6次産業化キャラバンの開催による啓発(6次産業化サポートセンターと連携)(11.16安芸農振センター 11.20須崎農振センター、中央西農振センター、11.21中央東農振センター 11.29幡多農振センター 参加者:43名) ○6次産業化情報共有会議の開催(12.19 参加者:60名) ○6次産業化担当者研修会の開催(12.19 普及指導員14名、産業振興センター2名)
	◆特産農畜産物の食農教育 ◆高知野菜大好き子表彰事業による食育の推進と高知野菜の消費拡大 ・本県の特産農畜産物13品目(土佐和牛・土佐はちきん地鶏、土佐ジロー、豚、メロン、土佐茶、土佐文旦、新高梨、四方竹、小夏、ユズ、花き、園芸品目)について、小学生を対象に、生産者等による「出前授業」を実施 ・高知野菜を活用した「高知のお野菜大好きメニュー」を小学生から募集し、美味しく食べられるメニューを表彰する。	○特産農畜産物の学校給食への食材提供 ・認知度の向上 ○特産農畜産物の出前授業 ・子どもたちが、生産者の苦労やこだわりを知ることによって農畜産物への思いが構築された。 ・生産者が出前授業に参加し子どもたちと接することで、生産意欲の向上に繋がった。 ◆特産農畜産物やその生産方法の認知度が低いため、出前授業を継続的に実施し、県下で広く実施できるよう、未実施市町村の掘り起こしを行う。 ○小学生が考えた、高知野菜を活用したメニューを表彰 ・子どもたちが自分でメニューを考案することで、より高知野菜への意識が高まった。 ◆高知の葛粉園芸品目の苦手な子どもたちが多い。	○出前授業の実施 [6月]5品目:15件の出前授業を9市町村:14校で実施 [7月]4品目:11件の出前授業を9市町村:10校で実施 [9月]4品目:4件の出前授業を2市:4校で実施 [10月]5品目:8件の出前授業を6市町村:7校で実施 [11月]10品目:25件の出前授業を12市町村:24校で実施 [12月]6品目:10件の出前授業を7市町:10校で実施 ○「高知のお野菜大好きメニュー」応募締切(応募メニュー5点)、審査

<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></p>	<p>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></p>	<p>目標(H27)</p>
<p>○農業創造セミナーに参加することにより、参加組織(9組織)の直販所や加工品開発に向けた事業計画書の検討が始まる。</p>	<p>○6次産業化に向けた事業計画書を基に、活性化計画書が作成される。</p>	<p>自ら考え企画・実践できる農業者の育成 (6次産業化に取り組み組織数増加)</p>
<p>○普及指導員研修において、商品をPRしていく手法として「食のテキスト」作成に取り組んでいる。農業者、関係機関と協議しながら作成が始まっている。</p>	<p>○県内11品目の食のテキストが作成される。</p>	<p>6次産業化による加工品等の開発・販路拡大事例が増加</p>
<p>○出前授業の実施 [6月]「ジュニア博士」認定証を524名に交付 ・土佐和牛(2校:40名)、土佐ジロー(4校:185名)、 メロン(5校:236名)、小夏(3校:45名)、花き(1校:18名) [7月]「ジュニア博士」認定証を339名に交付 ・はちきん地鶏(1校:14名)、豚(3校:54名)、メロン(5校:244名)、 園芸品目(2校:27名) [9月]「ジュニア博士」認定証を302名に交付 ・土佐和牛(1校:89名)、土佐ジロー(1校:34名)、豚(1校:87名)、 花き(1校:92名) [10月]「ジュニア博士」認定証を355名に交付 ・土佐和牛(1校:14名)、土佐ジロー(1校:54名)、 土佐茶(1校:83名)、花き(2校:128名)、園芸品目(3校:78名) [11月]「ジュニア博士」認定証を1,029名に交付 ・土佐和牛(3校:189名)、土佐ジロー(1校:16名)、 はちきん地鶏(1校:12名)、メロン(3校:105名)、 土佐茶(4校:74名)、新高梨(5校:254名)、四方竹(2校:89名)、 ゆず(2校:48名)、花き(1校:167名)、園芸品目(3校:75名) [12月]「ジュニア博士」認定証を669名に交付 ・土佐和牛(2校:132名)、はちきん地鶏(1校:79名)、 メロン(1校:160名)、土佐茶(4校:159名)、ゆず(1校:118名)、 花き(1校:21名) ○「高知のお野菜大好きメニュー」 ・受賞メニュー(5点)の決定:大賞・優秀賞・アイデア賞・努力賞(2点)</p>	<p>○出前授業 ・授業は、基本的に1時間目を学習、2時間目を試食等の実習として実施しているが、学校外部の講師による授業は、子ども達には刺激的で学習意欲に高いものがある。また、生産方法を理解し、素材の味を経験することで、地域特産物に対する理解を深めている。 ・講師を依頼した生産者は、子ども達の質問に答えたり、試食の感想を聞くことで、生産意欲の向上に繋がっている。 ○高知のお野菜大好きメニュー ・園芸品目の苦手な子ども達が多い中、「高知のお野菜大好きメニューを自分達で考案することにより、高知野菜への意識を高めることができた。」</p>	<p>◆地域特産物への理解が深まり、子どもから親に話をする事で、家庭での消費も増える。 ジュニア博士の育成 H23末:5,969人→H27末:18,000人 ◆高知野菜の家庭や学校給食での活用により、高知野菜をよく食べる子どもたちが増える。</p>

産業成長戦略(専門分野)		
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 〈総括:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈購じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
取組方針		
施策		
項目名・事業概要(◆これからの対策)		
<p>(2) 所得向上や雇用拡大につながる拠点ビジネスづくりの推進</p> <p>◆こうち型集落営農を通じて所得の確保が期待できる農産加工やグリーンツーリズムなどの経営の多角化に取り組む。</p> <p>第1期対策では、こうち型集落営農の活動を通じて、園芸品目等の導入により所得確保ができる仕組みづくりができた。</p> <p>第2期対策からは、集落営農のこうち型集落営農への発展やこうち型集落営農の更なる発展として農産加工やグリーンツーリズムの取組を進める。</p>	<p>○中山間地域で生活できる所得を確保する仕組みとして「こうち型集落営農」の育成をH20から支援に取り組み、集落で園芸品目等の導入による、所得の向上を目指す仕組みができた。</p> <p>・ソフト・ハード両面から16集落をモデル集落として重点支援</p> <p>○平成23年度からは、こうち型集落営農の育成で築いたノウハウを活かして市町村等との連携を強化し、集落営農を拡大できた。</p> <p>・中山間地域等直接支払制度に取り組んでいる集落を、集落営農の話し合いでできる対象として、重点的に働きかけた。</p> <p>・集落営農の推進のためのリーダー育成を行った。</p> <p>・ソフト・ハード両面で支援(再掲)</p> <p>◆集落営農支援に向けた市町村・JA等との連携・体制強化</p> <p>◆集落営農を進めるための指導、人材の育成・確保</p> <p>◆集落で集落営農を進める集落リーダー等の発掘・育成</p> <p>◆16こうち型集落営農組織は、営農計画の達成に至っていないため、引き続き支援が必要</p> <p>◆既存の集落営農組織をステップアップによるこうち型集落営農の取組への拡大。</p>	<p>●(4月～5月)</p> <p>1 農業振興センター普及所の集落営農推進方向の確認(4月 全事務所巡回)</p> <p>2 新任者向け(県・市町村担当者対象)の研修及び説明会の開催 県普及指導員対象(5月 12名 四万十町)、地域支援員(4月 25名)、事務取扱研修(5月 104名)</p> <p>3 研修会の開催 集落営農基礎研修(6月 39名) 東北農業改良普及所 指導者向け育成講座(4月 21名)</p> <p>4 集落営農のリーダー区役のための講座の計画(9農業振興センター普及所) 22講座を計画(2/4 事務所)</p> <p>5 集落営農・拠点ビジネス支援事業による支援</p> <p>●(7月～9月)</p> <p>1 集落営農専門研修Ⅰの開催(31名)</p> <p>2 各農業振興センターでは、市町村等の連携、対象集落の掘り起こし、話し合い、組織化、更に組織のステップアップへの支援が県内で実施</p> <p>3 講演会、研修会、人材育成講座が県内で行われた。</p> <p>講演会・研修会5回 人材育成講座9回</p> <p>4 集落営農・拠点ビジネス支援事業(2次分)による支援 ソフト事業8件 ハード事業20件(コンバイン、マニュアルスプレッター、動力噴霧器等)</p> <p>●(10月～12月)</p> <p>1 集落営農・拠点ビジネス支援事業(1次分)3次分実施</p> <p>2 集落営農・拠点ビジネス支援事業(1次分)3次分実施</p> <p>3 集落の拠点づくりとして、四万十町の2集落営農組織が県内加工業者と連携してカブを生産</p>
<p>3 新たな担い手の確保・育成と経営体の強化</p>		
<p>1 担い手の育成と生産資源の保全</p>		
<p>(1) 新規就農者の確保・育成</p> <p>◆U・ターン就農者の確保</p> <p>本県の新規就農者を育成・確保するために、Uターン及びIターン就農希望者を対象に、首都圏(都内)と近畿圏(大阪市)で園芸農業に関する技術研修と県内でのスクーリングを実施する。</p>	<p>○PR段階から営農開始まで段階的に支援を充実することにより、第1期計画時(H21)の161人から、H23は234人と新規就農者の増加につながっている。</p> <p>◆有効な広告及びPR方法</p>	<p>○関係機関等への説明会の実施(4月2回、5月1回、6月2回)</p> <p>○事業実施主体との情報共有及び協議(4月1回、5月1回、6月1回)</p> <p>○パンフレット作成による県内外への周知(4/20～7/7)</p> <p>○HPでの県内外への周知(5/7～8/15)</p> <p>○新農業人フェア(東京)でのPR(6/23)</p> <p>○新農業人フェア(大阪)でのPR(7/7)</p> <p>○高知新聞に募集を掲載(7/1)</p> <p>○インターネットリスティング広告によるPR(6月～8月)</p> <p>○こうちアグリスクール(大阪会場)の開催(7/21～10/20=10回)</p> <p>○こうちアグリスクール(東京会場)の開催(8/25～11/17=10回)</p> <p>○スクーリング(研修課)の開催2回(12/7～9、2/15～17)</p> <p>○Uターン就農相談会(大阪)でのPR(11/4)</p> <p>○Uターン就農相談会(東京)でのPR(12/2)</p>
<p>◆就農前</p> <p>◆U・ターン就農者の確保</p> <p>◆実践研修への支援</p> <p>(就農時)</p> <p>◆営農定着への支援</p> <p>こうちアグリスクールの開催、就業相談会へ参加、成功事例等の情報提供、就業相談を行うとともに、農大の研修や受入農家の拡充、研修手当や謝金を支給など、就業に向けての支援を行う。また、必要な農地、ハウス、資金等の確保、人・農地プランの策定、青年就業給付金の支給など営農定着のための支援を行う。</p>	<p>○PR段階から、営農開始後までの段階的な支援を充実することにより、第1期計画時(H21)の161人からH23は234人と新規就農者の増加につながった。</p> <p>◆就業希望者の確保に向け、新規就業相談センターを中心に、関係機関が連携してのPR等の効果的な取り組み</p> <p>◆農大等における実践的な研修の実施、また、研修期間における支援の拡充</p> <p>◆営農開始の際に必要な農地、ハウス、資金等の確保のための支援</p> <p>◆助言者や実践研修の受け入れ先となる指導農業者の確保</p> <p>◆新規就農者が定着するための指導等に関する関係機関の連携・協力</p>	<p>◆新・農業人フェアでの就業相談・PR: 3回参加(年間5回予定)</p> <p>◆建設業新分野進出支援説明会・新分野進出セミナーでの説明・2回</p> <p>◆指導農業者の募集、認定審査会の実施、認定証授与式および知事との意見交換実施</p> <p>◆青年就業給付金及び人農地プランの説明(26市町村 75回)</p> <p>◆HPでの農地・ハウスの情報提供: 農地 延べ584件 掲載数487件 ハウス掲載数3件(11月末)</p> <p>◆耕作放棄地の再生利用相談受け付け件数: 17件(11月末)</p> <p>◆就業サポートハウス整備のPR: 4市町村・JA</p>
<p>(2) 地域農業をになう経営体の育成</p> <p>◆経営者(担い手)の育成</p> <p>◆法人経営体の育成</p> <p>◆法人経営体の組織化と経営発展への支援</p> <p>法人化を志向する農業者の育成や法人経営体の確保に向けて、法人化に向けたセミナーの開催や個別の経営計画作成等を支援し、経営者の育成や法人経営体の育成につなげていく。 また、農業法人の育成を図っていくため、農業法人の組織化に取り組んでいく。</p>	<p>○規模拡大志向農家の経営状況や課題の把握を行い、改善に向けた助言や支援を実施し、改善につながる事例も見られた。</p> <p>◆規模拡大には、設備投資や経費の負担が大きく、長期的な視点に立った経営計画作成が必要である。</p> <p>◆雇用労働力を活用していくためには、受入側の環境整備等が必要である。</p> <p>◆このため、長期的に安定して経営を行う経営体として、法人化に向けた取り組みを強化する必要がある。</p> <p>◆あわせて、県内の農業法人の組織化や法人への助言や指導に取り組んでいく必要がある。</p>	<p>◆担い手対策WGの開催(1回)</p> <p>◆市町村、JA等への農業生産法人制度や法人化に向けた取組の説明会(2回)</p> <p>◆先遣地視察研修会(熊本県)の実施(11/27～11/28)</p> <p>◆県内の企業の経営実践農家の視察研修会の開催: 2回</p> <p>◆個別コンサルタントの実施: 9名</p> <p>◆法人化に関する個別相談対応: 15回</p>

<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〉</p>	<p>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〉</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>●(4月～6月) 1 集落営農の計画的に集落営農の推進が確認できた。 2 集落営農の基礎的な考え方・事業の推進方法について周知した。 3 研修会を通じて、集落営農の考え方を周知できた。 4 各農業振興センター・普及所で人材育成の講座の準備ができた。 5 集落営農・拠点ビジネス支援事業 事業費 26,870千円補助金額 (1次早着 6箇所-5,134千円、1次 11箇所-8,736千円) 農舎、トラクター、電気牧標など ●(7月～9月) 1 専門研修で集落営農組織の法人化に向けた課題の整理ができた。 2 集落営農の活動支援が継続して行われている。 新規組織設立 四万十市 西ヶ方集落営農組合研修会等の開催回数 合計 延べ614回 参加者 2,802名 3 集落営農・拠点ビジネス事業により集落営農の支援ができた。事業費 20,953千円 補助金額 (10市町村 1次早着 28事業) ●(10月～12月) 1 集落営農の活動支援が継続して行われる。 2 集落営農・拠点ビジネス支援事業(3次募集分)補助金額 10,416千円 3 カブ生産量 17t、7t 生産</p>	<p>集落営農組織の設立(H23、12以降) ・新設組織の増加 4組織 四万十市-田野川甲営農組織 " 西ヶ方集落営農組合 高知市 -三谷集落営農組合 中土佐町-神母野営農組合 越知町 -今成園芸組合 檜原町-千年杉営農組合 ・法人化(高知県で2例目) 任意組織 荷稻米・米クラブ ⇒農事組合法人 荷稻米・米クラブ (10月～12月) ・加工業者は、カブの取り組みについて、次年度以降も継続したい意向がある。</p>	<p>集落営農組織 H23 164組織 ⇒H27 250組織 うち こうち型・拠点ビジネス化 H23 17組織 ⇒H27 32組織 うち 法人化に取り組む組織 H23 2組織 ⇒H27 27組織</p>
<p>○パンフレット4,000部作成(うち、これまで3,422部配布) ○説明会により、延べ510人に周知 ○新・農業者フェア(東京)にて、11人の相談に対応 ○新・農業者フェア(大阪)にて、10人の相談に対応 ○UIターン就職相談会(大阪)にて4人の相談に対応 ○UIターン就職相談会(東京)にて8人の相談に対応</p>	<p>○新・農業者フェア(東京・大阪)にて対応した21名の内、9名を研修生として確保 ○東京会場21名、大阪会場12名 合計33名の研修生を確保 ○アグリスクール研修修了生33名のうち、農業大学校研修課でのスクーリングへの参加者7名(うち7名が農大研修課 長期研修受講中に確保) ○UIターン就職相談会(大阪)にて対応した4名のうち、農業大学校研修課でのスクーリングへの参加者2名を確保。</p>	<p>・新規就農者数230人</p>
<p>・新・農業者フェアでの就業相談件数:(6/23)11件、(7/7)10件、(10/20)8件 ・建設業新分野進出支援説明会・新分野進出セミナーの参加企業:47社 就業相談:3社 ・指導農業者の新規認定者数:13名</p>	<p>・新規就業研修支援事業支援対象者: 19市町村 58名(11月末) ・耕作放棄地の再生利用採択件数: 9件 (11月末)</p>	<p>◆新規就農者数 年間230人 ◆指導農業者 H23:49人 → H27:70人 ◆人・農地プランの作成 200集落</p>
<p>・法人化に関する個別相談(15件) ・農業経営法人化セミナー参加者:56名(高知市会場26名、四万十町会場30名) ・農業法人等交流会 法人等参加:35経営体(41名) ・先進地視察研修会(熊本県) 法人等参加:11名 ・県内企業の経営実践農家の視察研修会参加者:44名</p>		<p>◆農地の権利を取得し、農業経営を行う法人 H23:63法人 → H27:140法人</p>

産業成長戦略(専門分野)		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット(投入) ＜購じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針			
施策			
	項目名・事業概要(◆これからの対策) ◆品目別規模拡大の方策の策定 園芸産地の維持・発展のためには、意欲的な農家に経営規模の拡大を促し、大規模経営および企業的経営を目指してもらう必要がある。 そこで、経営データを基にした品目別の規模拡大の方策を策定すると同時に、生産部会等を対象に規模拡大および企業的経営に向けた活動を進めていく。	○規模拡大志向農家の経営状況や課題の把握を行い、改善に向けた助言や支援を実施し、改善につながる事例もみられた。 ○県域・地域研修、品目別検討により、県下での企業的経営に向けた意識は向上した。 ◆規模拡大には、設備投資や経費の負担が大きく、長期的な視点に立った経営計画の作成が必要。	・JAオンライン「農業経営支援システム」利用状況等調査の実施:14JA ・経営指導者養成研修:5回 ・経営力強化支援事業(1,421千円)
	(3) 農業生産基盤の戦略的な安全管理 ◆適切な役割分担の下での予防保全対策の推進 農業用施設の計画的かつ適正な予防保全対策を実施するためには、県、市町村、農業者等の適切な役割分担の明確化が必要であるため。 ①農業者等は、農地・水保全管理支払交付金を活用し、農地周りの施設の ②市町村は、主として団体営事業等で整備した農業水利施設の ③県は、県営事業で整備した基幹的農業水利施設の長寿命化を推進する。	○基幹的農業水利施設を対象に県が実施した機能保全計画の策定を通じて、機能診断のノウハウが蓄積され、診断マニュアルの策定により末端施設への取組の広がりも見え始めた。 ○機能保全計画に基づく予防保全対策が着実に実施され、計画策定を通じ、適正な更新と予防保全に対する施設管理者の意識が醸成された。 ◆計画的かつ適正な予防保全対策を実施するためには、県、市町村、農業者等の適切な役割分担の明確化が必要であり、特に、農地周りの施設の予防保全対策については、非農家を含む地域コミュニティを活用した取組が不可欠	①農地・水保全管理支払交付金 平成24年度交付金額 347,661千円 共同活動支援交付金 187,052千円 向上活動支援交付金 160,609千円 ②地域農業水利施設ストックマネジメント事業 団体営で整備済み水路を有する市町村に賦存量調査結果の実施 1回 市町村担当者説明会の開催(予定5箇所の中の2箇所)

<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></p>	<p>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></p>	<p>目標(H27)</p>
<p>・重点支援JAの選定:4JA ・研修述べ参加者数:144名(うち普及76名、JA59名) ・経営力強化支援事業 対象:計9部会、7品目、913名 収集データ:経営データ311戸、販売データ246戸</p>	<p>・JAオンライン「農業経営支援システム」帳票見直し ・経営力強化支援事業:産地経営分析6事例 ・品目別規模拡大方策の策定:ニラ、ナス、ミョウガ(作成中)、露地野菜(作成中)</p>	<p>◆品目別規模拡大方策の策定数: H23年度:2品目→H27年度:10品目</p>
<p>①各活動組織から交付金交付申請書、採択申請書(新規地区)を受理し中国四国農政局へ提出 共同活動支援交付金 5,810ha(H23 5,811ha) 増加率 0.0% 向上活動支援交付金 4,814ha(H23 2,221ha) 増加率 107.7%</p> <p>②対象水路全延長565kmのうち、耐用年数を超えた水路424kmがあり、そのうち改修予定のない水路が371km存在することが判明。</p>		<p>◆地域の主体性・協働力により施設の長寿命化が拡大</p> <p>目標値 40%</p> <p>〔対象面積*に対する「農地・水保全管理支払(向上活動支援)」の実施面積の割合 *「農地・水保全管理支払(共同活動支援)」+「中山間地域等直接支払」の実施面積〕</p>

産業成長戦略の取り組み状況と成果 【林業分野】

産業成長戦略(専門分野) 戦略の柱 取組方針 施策 項目名・事業概要(◆これからの対策)	第1期計画の総括と課題 <総括:○ 課題:◆>	インプット(投入) <請じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
林業		
1 原木生産の拡大		
1 間伐と皆伐を組み合わせる増産		
(1) 生産性の向上と原木の生産		
<p>◆森林の集約化と経営委任の推進</p> <p>事業体が計画的で効率的な木材生産システムによる低コスト林業や木材の安定供給体制を構築できる集約化団地を推進するため、支援策の強化や技術的なサポートを行う。</p>	<p>○森林集約化の有効性は一定認識され、森の面積及び木材生産量が増大 ○森の工場の間口の緩和や簡素化によって、新規事業体の増加や集約化が加速 ○森の工場での生産性などは工場以外に比べ効率的になった ◆制度改正により森林経営計画の策定が必要 ◆森林への関心が希薄な所有者が増加し、集約化が難しくなってきた ◆大型製材工場の進出に伴い、木材安定供給が間伐だけでは十分でない ◆効率の高い生産システムを稼働させるための路網や機械設備が不足している ◆効率的な生産システムを使いこなすノウハウが不十分 ◆森林の境界などの森林情報の把握に対する取組みが不十分であった</p>	<p>・市町村及び森林組合への説明会の実施(6回) ・関係団体への説明会の実施(1回) ・事業体への個別ヒアリング及び現地指導(48事業体) ・第2回事業体への個別ヒアリング及び現地指導(26事業体)</p>
<p>◆森林の集約化と経営委任の推進</p> <p>◆森林経営計画の策定等に向けた集約化の促進</p> <p>森の工場の拡大に向け、林業事務所と連携した事業体指導や事業PRを実施する。また、事業体ごとに既存の森の工場をベースとした森林経営計画の策定・指導をする。 森林経営計画の策定に向けた間伐等森林集約化に必要な合意形成及び森林境界の明確化を支援する。</p>	<p>○森林集約化の有効性は一定認識され、森の面積及び木材生産量が増大 ○森の工場の間口の緩和や簡素化によって、新規事業体の増加や集約化が加速 ○プランナー研修を受講した50名が、森の工場等の集約化に向けて取り組みを始めている ◆制度改正により森林経営計画の策定が重要 ◆森林への関心が希薄な森林所有者が増加し、集約化が難しくなってきた ◆大型製材工場の進出に伴い、木材の安定供給が間伐だけでは十分でない○プランナー研修を受講した50名が、森の工場等の集約化に向けて取り組みを始めている ◆H24から始まる森林経営計画の策定と実行</p>	<p>・森林整備地域活動支援交付金事業制度及び森林経営計画制度の説明会開催(6事務所5/23~6/1) ・森林整備地域活動支援交付金事業及び森林経営計画策定について市町村、森林組合等事業体の個別ヒアリング(6事務所7/17~8/3) ・森林組合に対して、森林整備地域活動支援交付金事業制度及び森林経営計画制度に関する説明会を開催(森運主催7/20)</p>
<p>◆地形や資源にマッチした効率的な生産システムの導入を促進</p> <p>人的資源や設備を持つ建設事業者等を対象に林業への参入を促進し、森林整備や木材生産の推進につなげる。</p>	<p>○森の工場での生産性などは工場以外に比べ効率的になった ◆効率の高い生産システムを稼働させるための路網や機械設備が不足している ◆効率的な生産システムを使いこなすノウハウが不十分</p>	<p>・重点事業体の選定(6事業体) ・重点事業体へのヒアリングの実施(6事業体) ・重点事業体との改善への勉強会や現場指導の実施(6事業体)</p>
<p>◆森林経営計画の策定等に向けた集約化の促進</p> <p>森林所有者に対し、施策方針や事業収支等を示した提案提議書を作成・提示して施策を受託し、集約化を進めるとともに、森林経営計画の作成を担う森林集約プランナー育成のための研修に対して支援する。</p>	<p>○プランナー研修を受講した50名が、森の工場等の集約化に向けて取り組みを始めている ◆H24から始まる森林経営計画の策定と実行</p>	<p>・第1回関係者打合せ会の開催(5月10日) ・森林組合経営改善事業交付決定(5月25日) ・研修の開催 ・集約化、直接支払制度、森林経営計画 (1日間) ・経営コスト分析 (1日間) ・森林集約 (3日間) ・作業道と作業システム (1日間)</p>
<p>◆皆伐による原木の増産</p> <p>原木需要の拡大に併せて、森の工場を拡大し、撤出間伐による木材生産に加えて、一定の皆伐も必要である。また、伐採跡地については、再造林などによって適切に更新し、資源が循環できることが必要となる。このため、立木の確保や基盤整備等への支援や円滑な更新への仕組みづくりを進め、原木の増産につなげる</p>		<p>・木材増産及び再造林かさ上げ補助等市町村長への訪問(31市町村) ・皆伐及び更新指針の作成及び送付、ホームページ掲載、組合長会及び全森林組合、業生連への周知 ・木材生産体制づくりヒアリング(34事業体) ・航行策の評価と問題点抽出(1事業体) ・皆伐作業道支援(6事業体)</p>
<p>◆大型製材工場への原木安定供給システムの構築</p> <p>◆県内製材工場等の原木安定供給システムの構築</p> <p>平成25年5月操業予定の高知おとよ製材工場及び県内製材工場等が必要とする原木量を確保するため、プロジェクトチームを組織し、関係者と連携して、各種支援策などを活用しながら、森林組合、素材生産事業者等への木材増産を促進するとともに、安定供給に向け、協定締結の推進や計画出荷等の仕組みづくりを行う。</p>	<p>○素材生産の現場と県内の一部の製材工場との協定取引(直送)が実施された ◆大豊町で稼働予定の大型製材工場への原木安定供給システムの構築 ○県森林組合連合会では、従来の毎月2回実施する市売方式から、一般材は3ヶ月に1回に入札をする方式に変更 ◆県内製材工場への原木安定供給システムの構築</p>	<p>・原木安定供給協定に関する打ち合わせ(2回) ・原木安定供給プロジェクトチーム会議(1回)及び各森林組合への計画出荷への指導(5・9月 9日間) ・原木調達に関する打ち合わせ(9回) ・平成25年度森林組合等の原木生産計画の作成</p>
<p>◆山元選別の促進による流通経費の削減</p> <p>原木の流通コストの縮減や需要先への安定供給を図るため、従来の原木市場での市売りによる流通システムとは異なり、素材生産現場から直接製材工場へ供給をシステム化する。なお、大型製材工場への供給については、大ロット、高精度が求められることから、比較的小ロットでの供給において効果大きい。</p>	<p>◆原木の流通経費の削減</p>	<p>・原木調達基準打合せ(4/24、5/23) ・高知おとよ製材、県森連原木安定供給協定打合せ(5/23、6/12) ・高知おとよ製材原木調達打合せ(6回) (7/18、19、8/27、9/24、10/15、11/19、12/10) ・原木安定供給プロジェクトチーム会(3回) (7/8、9/18、12/7) ・原木安定供給プラン作成のための状況調査(11回) (10/1、10/3、10/4、10/5、10/9、10/11、10/19、10/23、10/30、11/20、11/21)</p>

<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></p>	<p>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></p>	<p>目標(H27)</p>
<p>新たに5,000haの森の工場の要望を得た</p>	<p>・集約化の有効性と低コストで生産効率の良い生産システムへの改善の必要性の認識が高まった ・年間の生産経費に基づいた事業体の経営コストへの認識が高まった ・森の工場認定面積 H24.12末累計:49,400ha</p>	<p>◆施業林地を集約化し、効率的な作業システムによる、計画的な木材生産を行うことのできる「森の工場」や森林経営計画が整備されている</p> <p>◆整備済 「森の工場」 面積69,800ha</p>
<p>・説明会参加者 205名 ・個別にアリング参加者 81名 ・説明会開催参加者 72名</p>	<p>・森林経営計画の樹立 4,503ha</p>	<p>◆整備済「森の工場」 面積69,800ha ◆森林経営計画の樹立 155千ha</p>
		<p>◆施業林地を集約化し、効率的な作業システムによる、計画的な木材生産を行うことのできる「森の工場」や森林経営計画が整備されている</p>
<p>・研修の開催 ・施業集約化、直接支払制度、森林経営計画 (46人) ・経営コスト分析 (45人) ・森林施業 (38人) ・作業道と作業システム (42人)</p>	<p>・森林経営計画の樹立4,503ha</p>	<p>◆森林経営計画の樹立 155千ha</p>
<p>・再造林補助事業かさ上げ補助支援(4町) ・森連系統「木材生産活動のための行動規範」作成</p>	<p>・再造林補助事業かさ上げ補助に対する市町村の理解が深まりつつある。</p>	<p>◆施業林地を集約化し、効率的な作業システムによる、計画的な木材生産を行うことのできる「森の工場」や森林経営計画が整備されている</p> <p>◆整備済 「森の工場」 面積69,800ha</p>
<p>・原木安定供給協定の締結(高知おおとよ製材一県森連) ・森林組合におけるトラック輸送の現状及び課題の取りまとめ ・「高知おおとよ製材」備蓄用原木の単価及び数量の決定。平成25年度規格別数量受入計画(案)</p>	<p>・森林組合連合会が、県内製材工場との協定取引への準備開始 ・森林組合連合会が協定取引を前提に、原木出荷者に対する手数料等の軽減検討</p>	<p>◆原木が安定供給され、大型製材工場等への協定取引が進んでいる</p> <p>◆コスト改善が進み、原木市場が原木増産のコーディネート役を発揮している</p> <p>協定取引量 14万m³</p>
<p>・原木調達基準の決定(6/26) ・原木安定供給協定締結(6/20) ・調達原木の規格別数量の検討 ・事業体ごとの供給計画作成について確認、各事業体へのアプローチの実施</p>	<p>・山元選別による原木市場の手数料の減額(案)の検討開始</p>	<p>◆原木が安定供給され、大型製材工場等への協定取引が進んでいる</p> <p>◆コスト改善が進み、原木市場が原木増産のコーディネート役を発揮している</p> <p>協定取引量 14万m³</p>

産業成長戦略(専門分野)		
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 ＜総括:○ 課題:◆＞	インプット(投入) ＜請じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
取組方針		
施策		
項目名・事業概要(◆これからの対策)		
(2) 事業体や担い手の育成		
<p>◆事業体のマネジメント能力の向上</p> <p>林業に関する技術者、後継者等の基礎研修教育を行うとともに、高度な機械化技術等についての実践的技術と納涼を有する効率的な林業生産活動の出来る優れた技術者を養成する。</p> <p>地形、土質や森林資源など地域によって異なるため、それぞれの森林に対応した効率的な作業システムを導入し、安定的・効率的に木材生産を展開する。</p> <p>◆森林組合の経営力強化</p> <p>森林組合が安定的に経営を継続できる意欲と能力を備えた組織へ変革していくために取り組む中期経営計画の策定及びその手法の習得に対して支援する。</p> <p>また、組織・経営基盤の充実に向けた経営改革や合併の指導を行う。</p>	<p>○事業体の認識が高まった</p> <p>○建設事業体からの参入が増加(11→23)</p> <p>◆新規参入事業体などに優良事例の情報が十分に活用されていない</p> <p>◆事業体の中に核となる人材が十分に育っていない</p>	<p>・建設業新分野説明会(2回)</p> <p>・新たな参入予定事業体の情報収集(2回)</p> <p>・既参入建設事業者に対するヒアリング調査、指導(6事業体)</p> <p>・森林組合に対して、ジョイントに向けた働きかけ(1組合)</p> <p>・既参入事業体との改善への勉強会や現場指導の実施(7事業体)</p>
<p>◆林業労働力確保支援センターと連携した就業者の確保</p> <p>林業労働力の確保を図るため、雇用情報の収集と情報提供を実施するとともに、林業についての就業相談会の開催や就業希望者に対する林業体験教室の開催、高校へのPR等就業につながるあらゆる取り組みを行い、3年後の目標である林業の担い手1,720名の確保に繋げる。</p>	<p>○就業希望者と林業事業体それぞれの要望に応じた就業相談や情報提供ができつつある。</p> <p>◆林業事業体の経営状態が脆弱で計画的な雇用ができにくい。</p>	<p>・新規就業者職業紹介アドバイザーによる林業事業体訪問(県下87事業体)</p> <p>・Uターン就職相談会への参加(8回)</p> <p>・労務センターへの相談件数(74件)(11月末)</p> <p>・高校生の林業技術研修(4回)</p> <p>・高校生の林業職場体験教室(1回)</p>
<p>◆林業技術者養成手法の改善、強化</p> <p>◆事業体における就労環境の改善</p> <p>林業技術者及び後継者に対して基礎研修教育を行うとともに、高度な機械化技術等についての実践的技術と能力を有し、効率的な林業生産活動の出来る優れた技術者を養成する。</p>	<p>○県の研修に併せて練の雇用制度による研修を活用することにより基幹となる林業技術者の育成が進んだ。</p> <p>○就労環境改善事業により雇用環境の改善や労働安全衛生の向上が図られた。</p> <p>◆木材の増産に向け素材生産を行える人材の育成が必要。</p> <p>◆効率的な生産ができる事業者が少ない。</p>	<p>・林業技術者養成研修の開催:14講座43回(12月末現在)</p> <p>・英線作業主任者研修事業の実施:1回</p> <p>・伐木安全作業技術研修の実施:1回</p> <p>・運動病1次健診:12会場</p>
<p>◆自伐林家等による生産を促進</p> <p>継続的に搬出間伐を行なうことで、副業的な林業収入を得る副業型林家を育成するために、OJTによる技術研修や営林指導を行うNPO等の活動を支援する。</p>	<p>○副業型林家を育成することで、副収入を得る者だけでなく専業とする者もでてきている。</p> <p>◆担い手の確保と技術の向上</p>	<p>・高知県副業型林家育成事業費補助金による支援</p> <p>・副業型林家育成事業によるOJT研修の実施(9月～)</p>
<p>◆自伐林家等による生産を促進</p> <p>自伐林家の所得向上を図るため、意欲を持って森林整備や生産活動に取り組み、山村地域に住み続ける条件を整える。</p>	<p>○H21実績67人、H22実績76人、H23実績86人の自伐林家等が活用し、森林整備を行うとともに、所得向上につながった</p> <p>◆担い手の確保と技術の向上</p>	<p>・林業事務所との情報共有(2回)</p> <p>・林業事務所による市町村、森林組合等への周知(1回)</p> <p>・市町村広報紙への掲載依頼(5月、9月)</p> <p>・市町村及び森林組合を訪問(2市6町1村及び16森林組合)</p>
2 加工体制の強化		
1 品質の工場と加工の増大		
(1) 起業誘致等による大型加工施設の整備		
<p>◆大型製材工場等の施設整備の促進</p> <p>成熟する県内森林資源を、ダイナミックに利用し、販売する中核的加工施設として、安定した販売チャネルを有する県外企業を誘致し、特に販売に際し、低価格、高品質を求められる一般材の加工施設を設置する。</p>	<p>○県外企業誘致による高知おおと製材株式会社の設立</p> <p>◆材価の低迷による原木の安定供給不安</p> <p>◆高額となる施設整備費(支援補助金)の確保</p> <p>◆県内事業者は経営体質が脆弱</p> <p>◆輸入木材の為替変動による価格変動を回避するため、木材需要の国産化が進行している</p> <p>◆全国各地に大型製材が誕生し、低価格・高品質製材品が多量に流通することが予想される</p>	<p>・高知おおと製材事業計画書等の作成支援(随時)</p> <p>・補助事業計画承認、交付決定(計画7/24、決定7/27)</p> <p>・機種決定理由の作成支援</p>
(2) 県内加工事業者の生産力等の強化		
<p>◆県内事業者による大型製材工場整備</p> <p>◆既存事業者の加工量の増強を推進</p> <p>県内の加工力の強化を図るとき、従来からの生産力が失われると抑増とならないため、既存事業者の加工力の維持、強化も併せて図る必要がある。また、県内事業者においても、需要者が求める、低価格、高品質、大ロットの製品製造により、販路の確保を図り生き残りをはかる。</p>	<p>○県外企業誘致による高知おおと製材株式会社の設立</p> <p>◆材価の低迷による原木の安定供給不安</p> <p>◆高額となる施設整備費(支援補助金)の確保</p> <p>◆県内事業者は経営体質が脆弱</p> <p>◆輸入木材の為替変動による価格変動を回避するため、木材需要の国産化が進行している</p> <p>◆全国各地に大型製材が誕生し、低価格・高品質製材品が多量に流通することが予想される</p>	<p>・事業計画の作成打ち合わせ(4/23、6/11、7/11、7/20、7/31、8/3、8/9、8/10、8/15、8/20、8/28、9/6、9/10、9/12)</p> <p>・木材加工力強化事業の補助金内定(9/11)</p> <p>・金融機関に、補助金融資の貸し付け業務の迅速化を要請</p>

<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></p>	<p>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></p>	<p>目標(H27)</p>
<p>・参加事業者:高知31社、幡多16社 ・現場改善功程調査の実施:1事業者 ・現場改善勉強会の実施:1事業者</p>		<p>◆低価格でも収益を確保し、森林所有者への還元も行える競争力を持った経営能力の高い林業事業者が効率的な生産活動を展開している</p>
	<p>・中期経営計画策定組合を中心に、アクションプラン・レビューの実施により、PDCAサイクルが徐々に定着し始めている。 (H24まで23組合のうち20組合が中期経営計画を策定予定)</p>	<p>◆低価格でも収益を確保し、森林所有者への還元も行える競争力を持った経営能力の高い林業事業者が効率的な生産活動を展開している。</p>
<p>・アドバイザーによる求人状況把握 ・Uターン就職相談会参加者(26人) ・労務センターからの斡旋による雇用人数(10人) ・高校生の林業技術研修 参加者(37人) ・高校生の林業職場体験教室 参加者(11人)</p>		<p>◆効率的な林業生産活動を行うことができる優れた担い手が育成されている ◆年間を通じた安定的な仕事量の確保に取り組んでいる ◆担い手 1,720人</p>
<p>・林業技術者養成研修の受講者数:延べ574名(12月末現在) ・架線作業主任者研修事業の受講者数:19名 ・伐木安全作業技術研修参加者:18名 ・1次健診受診者:887人</p>		<p>◆効率的な林業生産活動を行うことができる優れた担い手が育成されている ◆年間を通じた安定的な仕事量の確保に取り組んでいる ◆担い手 1,720人</p>
<p>・OJT研修参加者 19名</p>		<p>◆効率的な林業生産活動を行うことができる優れた担い手が育成されている ◆年間を通じた安定的な仕事量の確保に取り組んでいる ◆担い手 1,720人</p>
<p>・広報等の取組により、事業の制度等について一定の周知が図られた</p>	<p>・制度の周知が進み、自伐林家の積極的な活用が見られるようになった</p>	<p>◆効率的な林業生産活動を行うことができる優れた担い手が育成されている ◆年間を通じた安定的な仕事量の確保に取り組んでいる ◆担い手 1,720人</p>
<p>・事業計画書の作成、企業指定 ・製材工場建物建築確認申請 ・製材機械等入札通知 ・製材機械等入札</p>	<p>・大型製材工場の施設整備が進行</p>	<p>◆大型製材2工場設置、既存製材も、設備更新等により、競争力が増し、生産量を伸ばしている ◆製材品の生産量 30万m3</p>
<p>・事業計画審査、町役場、高幡木材センター、四万十町森組、四銀、高銀へ協議</p>	<p>・県内事業者の加工力を強化(補助内示:7社)し、競争力強化にてこ入れができた</p>	<p>◆大型製材2工場設置、既存製材も、設備更新等により、競争力が増し、生産量を伸ばしている ◆製材品の生産量 30万m3</p>

産業成長戦略(専門分野)		
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 〈総括:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈讀じた手立てが數量的に見える形で示すこと〉
取組方針		
施策		
項目名・事業概要(◆これからの対策)		
3 流通・販売体制の強化		
1 地産地消・地産外商の推進		
(1) 流通の統合・効率化		
<p>◆大消費地に設置した流通拠点を活用した土佐材流通量の拡大</p> <p>◆県外販売の窓口を一元化し、製品の安定供給を促進</p> <p>消費地の流通拠点(10ヶ所)を活用した土佐材の流通量の拡大を図るとともに、新たにロット取引が見込まれる拠点企業の開拓をすすめる。</p> <p>また、(協)高知木材センターが、県内の製材品流通拠点として新物流システムの確立と県外販売窓口を担う体制の構築に向けた取り組みをすすめる。</p>	<p>○流通拠点を活用した土佐材の流通が進んだ。</p> <p>○協同組合高知木材センターによる製品流通を開始</p> <p>○関西方面への共同輸送を実施</p> <p>◆流通拠点の利用を拡大し、土佐材流通量の増加に取り組む</p> <p>◆製品の品質向上と販売・供給力の強化</p>	<p>・土佐材流通促進協議会 卸別販売商談会部会 5回 ロット販売展示会部会 2回</p> <p>・高知木材センターとの協議、打合せ 10回</p> <p>・流通拠点企業、拠点候補企業訪問・面談 2回</p>
(2) 販売力の強化【地産外商】		
<p>◆大消費地への販路拡大</p> <p>◆JAS工場の製品出荷量を増やして、JAS製品の安定供給体制を確立</p> <p>◆産地や品質の証明など、地域材ブランド化を推進し、商品力を向上</p> <p>◆パートナー企業の増加と土佐材利用住宅の拡大</p> <p>商談会や展示会開催で土佐材の知名度向上や県外工務店等とのネットワーク形成などを通じて、県産材の地産外商を推進する。</p> <p>また、JAS認定工場の増加とJAS製品の流通量の拡大を図る。</p>	<p>○県内企業が一体化し、県外への活発な外商活動を開始</p> <p>○JAS認定工場が15社となり、性能表示木材の生産と流通が進んだ</p> <p>○地域材のブランド化や商品力が高まった</p> <p>○木造住宅への土佐材利用が広がった</p> <p>◆消費地セミナー等の出席者へ継続的にアフターフォローを実施することにより、商取引につながる必要がある</p> <p>◆JAS製品の安定供給体制の確立</p> <p>◆付加価値を高める地域材のブランド化の推進</p> <p>◆まだまだ認知度不足のため、企業と連携し土佐材のファンを増やす取組を展開</p>	<p>・土佐材流通促進協議会 卸別販売商談会部会 5回 ロット販売展示会部会 2回</p> <p>・産地ツアー 3回、県内各産地</p> <p>・消費者向けセミナー 1回 東京:まるごと高知</p> <p>・土佐の木に住まい普及推進事業</p> <p>・パートナー企業意見交換会の開催 2回(大阪、香川)</p> <p>・個別企業訪問 延べ7社:関西 # 延べ7社:関東</p>
(2) 販売力の強化【地産地消】		
<p>◆公共事業や公共施設での県産材の優先利用と木製品の需要の拡大</p> <p>県産材利用推進方針に基づき、公共施設の木造化や公共土木工事に県産材を優先して利用するとともに、市町村や団体が整備する小・中学校への木製品の導入や県産材を利用した施設整備等に対して支援し、県産材利用を広く県民にアピールする。</p> <p>◆木造住宅に関する情報発信の強化</p> <p>◆県産材を利用した木造住宅建設促進のための支援</p> <p>高知県木材普及推進協会が行っている木造住宅の情報発信事業について、多くの住宅関連企業が参加する仕組みや事業の実施を通じて、その強化を図るとともに、県と連携した形で木造住宅フェアを開催し、木や木造住宅の普及推進に繋げる。</p> <p>また、県の定めた建設基準に適合し、県産材を構成材に50%(事業により70%)以上使用した住宅に対して助成を行い木造住宅の普及を促進する。</p>	<p>○平成21年度 木材使用量 4,808m³ 木製型枠の使用率 98.9% 工事用資材の木製品の使用率 84.0%</p> <p>◆今後もより一層の木造・木質化を進めるために、県の優先利用と市町村の方針策定を進め、木を使う仕組みや意識の強化を図りながら、県産材利用の実効性を高めていく必要がある。</p> <p>○戸建て住宅の木造率が全国平均に近づいた。</p> <p>◆3年間の取り組みで、戸建て住宅の木造率の全国平均との差は詰まってきたものの、まだ追いついていない。</p>	<p>・木の響るまちづくり推進事業のPR開始</p> <p>・各市町村に対して、市町村方針の策定依頼</p> <p>・H23公共事業・公共施設への県産材利用状況及びH24以降の利用計画取りまとめ依頼</p> <p>・木の響るまちづくり推進事業2次募集開始、ラジオでのPR等</p> <p>・市町村方針策定のため個別訪問での依頼、策定状況調査(9月上旬)</p> <p>・県産材利用推進本部幹事会及び本部会の開催</p> <p>・県産材地域利用推進会議の順次開催</p> <p>・木の響るまちづくり推進事業を様々な講習会等でPR</p> <p>・市町村方針策定のため個別訪問等での依頼、策定状況調査(12月上旬)</p>
<p>◆木造住宅に関する情報発信の強化</p> <p>◆県産材を利用した木造住宅建設促進のための支援</p> <p>高知県木材普及推進協会が行っている木造住宅の情報発信事業について、多くの住宅関連企業が参加する仕組みや事業の実施を通じて、その強化を図るとともに、県と連携した形で木造住宅フェアを開催し、木や木造住宅の普及推進に繋げる。</p> <p>また、県の定めた建設基準に適合し、県産材を構成材に50%(事業により70%)以上使用した住宅に対して助成を行い木造住宅の普及を促進する。</p>	<p>○戸建て住宅の木造率が全国平均に近づいた。</p> <p>◆3年間の取り組みで、戸建て住宅の木造率の全国平均との差は詰まってきたものの、まだ追いついていない。</p>	<p>・こうちの木に住まいづくり助成事業の広報(建築士会報)</p> <p>・木造住宅フェア開催の開催に向けた実行委員会の開催(3回)</p> <p>・「健康・省エネシンポジウムIN高知」の開催(1回)</p> <p>・「健康と居住環境との関係性から長寿社会を考える有識者懇談会」への参加(1回)</p> <p>・(計画段階進行中)市町村による「こうち健康・省エネ設計指針2011」に沿った公的住宅整備の実施(2町)</p> <p>・木造住宅の推進について国に対し政策提言を行う(9/13)</p> <p>・木造住宅フェアの実施(10/13,14)</p> <p>・健康と居住環境から高知の長寿社会と地域活性化を考える有識者懇談会の開催(10/10、12/5)</p>
4 木質バイオマス利用の拡大		
1 マテリアル+エネルギー利用の推進		
【原料供給対策】 【利用促進対策】		
<p>◆原木や林地残材の搬出に対する支援</p> <p>◆木質バイオマス燃料の安定供給</p> <p>◆木質バイオマスボイラーの改良及び低コスト化</p> <p>◆幅広い分野での木質バイオマス利用の促進</p> <p>◆燃焼灰の適正処理</p> <p>◆コスト差を埋める支援の仕組みの検討</p> <p>木質バイオマスの安定供給と利用拡大を図るため、燃料供給体制の強化、木質バイオマスボイラーの改良、低コスト化及び幅広い分野への導入、集団化によるランニングコスト削減の仕組みの検討を進める。</p>	<p>○燃料等の搬出に対する支援により木質バイオマス原材料が増加。</p> <p>○木質ペレット工場2施設を整備。</p> <p>○平成21年度以降、木質バイオマスボイラーの導入が大幅に拡大。</p> <p>○製紙業や養蚕業など、新たな業種での木質バイオマスボイラーの導入が進むなど、今後の展開への可能性が拡大。</p> <p>◆今後の木質バイオマスボイラーの普及拡大に伴い、県内産の木質燃料の供給体制の強化が必要。</p> <p>◆インシヤル及びブランニングのコスト高が利用拡大の障害となっている。</p> <p>◆燃料用以外での用途が限られている。</p> <p>◆燃焼灰の処理手法が周知されておらず、利用者に不安がある。</p>	<p>・農業団体等への事業の説明会の開催6回</p> <p>・燃焼灰再生利用庁内関係課検討会の開催</p> <p>・燃焼灰の取り扱いに関する農業関係者との意見交換</p> <p>・森の工場支援策広報PR版の作成、配布</p> <p>・県内木質ペレット製造事業者の実態調査及び工程改善に向けた協議の実施</p> <p>・木質バイオマスへの取り組みについて広報番組でPR</p>

<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></p>	<p>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></p>	<p>目標(H27)</p>
<p>販売拡大のための流通拠点 ・既存流通拠点との協定 10社 ・新規流通拠点との協定 1社 計11社 (11月末)</p> <p>関西定期便の取次 10便、49.2m³</p>	<p>◆販売拡大拠点設置事業利用実績 ▽卸別利用:14棟(関東、関西) H24.11月末 ▽ロット利用:925m³ H24.11月末</p> <p>◆輸配送実績及び検証 ▽共同輸配送 66回、170.3m³ ▽定期便 10回、49.2m³</p>	<p>◆流通拠点を利用した販路拡大が進み、県産材の流通量が拡大している</p>
<p>土佐の木の住まい普及推進事業 ・土佐材パートナー企業 新規登録 11社 累計 44社</p>	<p>○土佐材流通促進協議会による外商対策で、関東をはじめ県外で販路が拡大してきている。 ○新規の展示会の開催で、東海へロット販売が拡大した。 ○TOSAZAI展(OZONE)の開催により、関東の工務店・設計士との新たなつながりができ、パートナーも増加して関東での家づくりに結び付いた。 また、OZONEとの関連で土佐材を使った木製品家具開発の動きがでてきた。</p> <p>○土佐の木の住まい普及推進事業(12/20現在) ▽補助金申込件数 84件 ▽交付決定件数 47件</p>	<p>◆県外の土佐材住宅等の建築棟数 150棟/年間 ◆JAS認定工場の製品出荷量に占めるJAS製品の割合が30%以上となっている。</p>
<p>木の香るまちづくり推進事業の一次募集で40団体(46施設)に対して交付決定を行った。 木の香るまちづくり推進事業で2次募集までを行い、47団体(58施設)に対して交付決定を行った。 ・2-4半期で9市町村が市町村方針を作成し、作成済み市町村が15となった。 ・3-4半期で12市町村が市町村方針を作成し、作成済み市町村が27となった。</p>	<p>公共施設での木質化や、教育施設への木製品の導入が図られている。</p>	<p>◆公共施設や教育施設の内装や家具に積極的に木材が使われている ◆戸建て住宅の木造率が、全国平均を上回っている ◆県をはじめ、市町村が実施する公共事業で県産材が積極的に使われている</p>
<p>9月末現在のこちの木の住まいづくり助成事業への申込み状況 申込み件数370戸(予算戸数410戸 進捗率90%) こち健康・省エネ住宅設計指針2011が普及しつつある(配布部数:約350部、平成23年度県補助事業による印刷部数:400部) 木造住宅フェアの出展企業・団体数 61社 入場者数 12,000人</p>	<p>本年11月までの戸建て木造住宅の木造率が全国平均を上回っている。 全国87.1% 高知県88.4%</p>	<p>戸建て住宅の木造率が、全国平均を上回っている。</p>
<p>事業計画書の提出(28台) 木質ペレット製造工場の模様替えの実施</p>	<p>○施設園芸を中心に木質バイオマスボイラーの普及が拡大 ○製紙業や養蚕業など民間事業者への木質バイオマスボイラーの導入が拡大(補助内示:28台(バイオマス利用量の原木換算2,764トン)) ○県民等への木質バイオマスへの関心が高まっている ○木質ペレット製造事業者で増産に向けた工程改善が進んでいる</p>	<p>◆林地残材、製材端材等が木質バイオマスエネルギー源として有効利用されている</p> <p>◆木質バイオマス年間利用量 34万トン (森林からの収集量20万トン、製材工場等からの収集量14万トン)</p> <p>◆発電施設における化石燃料との混焼施設や、ビニールハウスの加温用設備、事業所や家庭用の冷暖房機の普及と、その燃料として、木屑や木質ペレット等が広く利用されている</p> <p>◆木質バイオマス起源のグリーンエネルギーが幅広く利用されている</p>

産業成長戦略(専門分野)		
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 <総括:○ 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>
取組方針		
施策		
項目名・事業概要 (◆これからの対策)		
【事業化対策】 ◆推進体制の強化 ◆需要側を中心とした集団化による効率的な事業展開(システム化による利用を促進) ◆木質バイオマス発電の推進 木質バイオマスの事業化を図るため、推進体制の強化、地域利用の集団化及び効率化を進めるとともに、固定価格買取制度への対応として、木質バイオマス発電の検討を進める。	○木質バイオマスエネルギー利用促進協議会の設立により、関係者の情報交換と事業者間の交流が始まる ◆木質バイオマス利用には課題が多く、関係者個々での対応は困難 ◆散発的に燃料供給施設設備、ボイラー導入が進むと非効率で広がりにくい ◆原木の増産にともない発生する林地残材の、発電施設での活用などの対策が必要	・木質バイオマス発電事業の募集 ・燃焼灰再生利用庁内関係課検討会の開催 ・木質バイオマスへの取り組みについて広報番組でPR ・発電に供する木質バイオマス証明ガイドライン及び自主行動規範についての事業者説明の実施
5 森のものの活用 1 森の恵みを余すことなく活用 (1) 特用林産物等の生産の振興 ◆普及指導員による生産技術の普及 ◆地域の特用林産物の生産活動の支援とPR ◆販売体制への支援 地域に適した特用林産物の生産を促進するため、生産体制の整備、組織化の推進、生産物のPR、情報発信の強化等の支援を行う。 ◆地域の特用林産物の生産活動の支援とPR 新たな特用林産物の担い手を確保・育成し、地域の振興を図るため、各市町村長が認めた研修生に対し実践的研修を支援する。	○H22から土佐備長炭やシイタケ生産について7名が研修を実施 ◆動き始めた取り組みの定着 ◆地域アクションプランにまで上がらない各地域の取り組みの掘り起こし ◆研修終了者が地域で定着できる体制づくりが必要 ○H22から土佐備長炭やシイタケ生産について7名が研修を実施。 ◆動き始めた取組の定着。 ◆研修終了者が地域で定着できる体制づくりが必要。	○高知県産業振興推進総合支援事業 ・大月町製炭事業(種多AP) ・津野山産原木しいたけ(高橋AP) ○シキミ・サカキの拠点づくり(嶺北AP) ・花卉市場へのサンプル出荷 ・先導地視察(2回) ○地域林業総合支援事業 ・備長炭原木作業路(壱戸市) ・シキミ・サカキ作業路(本山町) ・備長炭PR事業(壱戸市他)
6 健全な森づくり 1 循環型の林業を持続 (1) 持続可能な森林づくり ◆森林経営計画の策定等の推進 森林所有者が不明な場合、あるいは境界が不明であることに起因して施業実施の前提条件が整わない森林について、境界の明確化等を図り、森林経営計画を策定する。 ◆再造林への支援、省力化の検討 ◆獣害対策の支援 森林の公益的機能を高めるとともに、質的充実を図っていくため、伐採跡地の再造林やシカ被害対策に対し支援する。 また、造林育林のコストの低減等を図るため、省力化を検討していく。	○加速化事業等により境界明確化を実施 ◆森林経営計画の策定と実行 ◆地域の実情に応じた持続的な森林経営プランが必要 ○獣害に対する認識が高まった ○51haの森林を保護することができた ◆獣害(シカ・ウサギ等)により確実な更新が困難	・森林整備地域活動支援交付金事業制度及び森林経営計画制度の説明会開催(6事務所5/23~6/1) ・森林整備地域活動支援交付金事業及び森林経営計画策定について市町村、森林組合等事業者の個別にアテンド(6事務所7/17~8/3) ・森林組合に対して、森林整備地域活動支援交付金事業制度及び森林経営計画制度に関する説明会を開催(森連主催7/20) ・木材増産及び再造林かさ上げ補助等市町村長への訪問(22市町村) ・林業事務所との情報共有(2回) ・林業事務所による市町村、森林組合等への周知(1回) ・市町村広報誌への掲載依頼(5月、9月) ・市町村を訪問し、再造林への支援要請を実施(2市6町1村)
(2) 荒廃森林の解消 ◆保育間伐の推進 森林の公益的機能を高めるため、保育間伐を推進し、適正な森林の管理を行っていく。 ◆県民参加や企業支援による森林管理の促進 環境先進企業からの協賛金により県内の森林整備を推進。 CSR活動の誘致を通じて地域の環境保全と活性化を図る。 ◆オフセット・クレジット(J-VÉR)制度を活用した森林整備及び木質バイオマス利用の推進 木質バイオマスの活用によるCO2排出削減量と、間伐による森林でのCO2吸収量をそれぞれクレジット化し、環境先進企業等へ販売することにより、森林整備に資金が還元するモデルを構築し、本県における森林のより一層の整備を推進する。併せて、クレジット販売手法の提案による需要の拡大を図る。	○市町村や森林組合等への森林整備のPR活動や説明会の実施を継続してきたことにより、補助事業を活用し3年間で3万2千haを超える間伐を実施 ◆保育コスト高等から適切な手入れがされず荒廃森林が発生 ○パートナーズ協定企業数の増加や企業間のネットワーク等により協働の森の認知度が高まり、順調に協定数は推移している。 ◆高知市近郊や四万十川流域など特定の市町村に協定が集中している。 ◆協働の森による多種多様な協賛企業とのパイプが、庁内で十分に活用されていない。 ○全国的にもトップクラスの成果を上げることができた ○県内のプロジェクトの取組が普及拡大した ○プロジェクト事業者の経費負担軽減と審査レベルの向上のため地方検証人を育成した ○東京事務所との連携により県のクレジット活用が拡大した ◆未利用林地残材等木質バイオマス活用の更なる推進 ◆J-VÉR販売の新たな戦略 ◆案件拡大とクレジット販売サポート	・林業事務所との情報共有(2回) ・県HPによる情報発信(5月) ・市町村広報誌への掲載依頼(5月、9月) ・市町村及び森林組合を訪問(2市6町1村及び16森林組合) ・市町村説明会の開催(1回) ・新規・更新企業への営業訪問等(21回) ・協働の森フォーラムの開催(1回) ・CO2吸収証書の発行(30件) ・協定5年継続に対する感謝状の贈呈(12件) 県J-VÉR制度説明会 2回 県オフセットクレジット認証運営委員会 1回 4県連携オフセット・クレジット活用連携協議会3回 オフセット・クレジット市場拡大事業委託契約(6社) 四国地域オフセット・クレジット拡大連携協議会2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〉</p>	<p>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〉</p>	<p>目標(H27)</p>
<ul style="list-style-type: none"> 木質バイオマス発電事業の要望(6件) 発電用木質バイオマス供給団体等による自主行動規範の策定(2件) 		<ul style="list-style-type: none"> ◆発電施設における化石燃料との混焼施設や、ビニールハウスの加温用施設、事業所や家庭用の冷暖房機の普及と、その燃料として、木屑や木質ペレット等が広く利用されている
<ul style="list-style-type: none"> ○高知県産業振興推進総合支援事業 ・大月町製炭事業(幡多AP) 窯3基完成(12月末) ・津野山産原木しいたけ(高幡AP) モデルほだ場の整備事業完成(8月末) 	<ul style="list-style-type: none"> ○製炭研修終了生3名が木炭生産を開始(室戸市、東洋町) ○備長炭の炭窯や原木シイタケモデルほだ場など、生産活動の核となる施設が完成 	<ul style="list-style-type: none"> ◆地域のあらゆる資源を多彩に組み合わせることで付加価値を高め、中山間地域での所得の向上に取り組んでいる また、高齢の方でも収入が得られる機会が創出されている
<ul style="list-style-type: none"> ・7名の研修生がOJT研修を実施(H23からの継続) 	<ul style="list-style-type: none"> ・3名の研修生が研修終了。研修を生かして土佐備長炭の製炭を継続している。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆地域のあらゆる資源を多彩に組み合わせることで付加価値を高め、中山間地域での所得の向上に取り組んでいる また、高齢の方でも収入が得られる機会が創出されている。
<ul style="list-style-type: none"> ・説明会参加者 205名 ・個別ヒアリング参加者 81名 ・説明会開催参加者 72名 	<ul style="list-style-type: none"> ・森林経営計画の樹立 4,503ha 	<ul style="list-style-type: none"> ◆持続可能な森林づくりが行われている
<ul style="list-style-type: none"> ・再造林補助事業かさ上げ補助支援(4町) 	<ul style="list-style-type: none"> ・再造林に対する市町村の支援体制が整備されてきた 	<ul style="list-style-type: none"> ◆持続可能な森林づくりが行われている
<ul style="list-style-type: none"> ・公益林保全整備事業について、27市町村が事業に着手 	<ul style="list-style-type: none"> ・公益的機能が高い森林の整備を進めるため、保置間伐による施策が実施されている 	<ul style="list-style-type: none"> ◆間伐の必要性が周知されるとともに、適正な森林管理が行われている
<ul style="list-style-type: none"> ・パートナーズ協定企業による更新協定7社(累計7社) 協定林面積合計(33,803ha) ・新規企業との協定締結に向けて、順調に協議が進んでいる ・体験交流活動41件約1,200人 ・第6回協働の森フォーラム約80団体138名参加 	<ul style="list-style-type: none"> ・更新協定件数7件 合計協定件数:57件(更新32件)23市町村 いままでに1,855haの森林を整備 	<ul style="list-style-type: none"> ◆協定森林の間伐面積3,300ha
<ul style="list-style-type: none"> ・J-VER販売実績(3-四まで) 21件 524t-CO2 (残量 吸収クレジット245t-CO2、削減クレジット7,320t-CO2) ・高知県J-VERプロジェクト登録 1件(三原村) ・高知県J-VERプロジェクト変更申請受理 1件(高知市) 	<ul style="list-style-type: none"> 環境省のJ-VER制度において、全国的にもトップクラスの成果を上げているだけでなく、高知県J-VER制度の創設により、県内のプロジェクトの取組が普及拡大している。 新たな販売ツールとして、カーボン・オフセット証書の発行、プロバイダーへの販売委託を行い、クレジット販売を加速化している。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆間伐の必要性が周知されるとともに、適正な森林管理が行われる ◆J-VER削減クレジット18,000t-CO2(現在のプロジェクト期間内~H25.3)

産業成長戦略の取り組み状況と成果 【水産業分野】

産業成長戦略(専門分野)	第1期計画の総括と課題 <総括:○ 課題:◆>	インプット(投入) <購じた手立でが数量的に見える形で示すこと>
戦略の柱 取組方針 施策 項目名・事業概要(◆これからの対策)		
水産業		
1. 漁業生産高を伸ばし、漁業収入を向上		
1. 漁業生産量の確保		
(1) 漁港・漁場の整備・活用		
◆漁獲の増加に貢献する黒潮牧場の整備 ・黒潮牧場整備の低コスト化 ・漁獲効果と漁業者間の調整に基づく最適化配置	○更新時期を待たずに3基の黒潮牧場を増設し、15基体制となり、最適な配置に向け、着実な取り組みが図られた。 ○増設した黒潮牧場のうち2基は、整備費が低コストの長円形を整備した。 ○設置海域によっては、整備コストの削減に成功し、財政面でも更新しやすくなった。 ◆漁獲効果と漁業者間の調整に基づく最適化配置	○低コスト化 ・黒潮整備のコスト削減等について検討する審査会(「VE審査会」)第1回(4/8:発注方式)、第2回(7/10:技術提案審査)を開催した。なお、対象は黒潮10号の更新工事。 ○最適化配置 ・土佐黒潮牧場管理運営委員会(5/28に正副会長会、6/21に本会)を実施。 ○その他 ・黒潮15号の再設置完了
◆カツオー一本釣り用活餌供給事業の定着・利用促進に向けたハード・ソフト面の支援 (ハード面の支援) ・必要に応じた浚渫による養魚場所の確保 ・播網クレーンなど省力化機器の整備 ・荷動きスペースの拡充による水揚げの効率化 (ソフト面の支援) ・タンクどり方式の導入による水揚げ時間の短縮、鮮度の維持 ・活餌仕入れ先の複数確保 ・養魚技術、買い回しノウハウのマニュアル化	○活餌の供給が3年目に入り、大型カツオー一本釣漁船の水揚げが増加 ○活餌供給による水揚げ増加、物資補給などの波及効果が得られた ◆買い回し、養魚技術等専門知識を必要とする後継者の確保 ◆水揚げ増に対応するための施設等の整備、水揚げ手法の改善	○よりカツオ漁期に向けた活餌供給 ・活餌供給のための新たな活餌仕入先を確保(宇和島) ○「タンクどり」の試行 ・4月からタンクどり方式を試行し、下りカツオ漁期に向け、佐賀漁港に適した方法に一部改良 ○活餌用小割網整備 ・漁業生産基盤維持向上事業により活餌用小割網4張り(9/13)に整備 ○下りカツオ漁期に向けた活餌供給 ・新たな活餌仕入先を確保(長崎県長崎市及び西海市)、12/2から供給を開始 ○活餌買い回し事業の暫定マニュアル ・暫定マニュアルを10月中に作成し、下りカツオ漁期に県漁協佐賀統括支所がマニュアルの実践とノウハウの蓄積を実施中 ○省力化機器の整備 ・網替え作業を省力化するための播網クレーンを佐賀漁港内に設置し、利用開始(11/29)
◆沈設型魚礁の再整備に向けた取組 ・魚礁調査結果の広報による利用の促進及び効果把握の仕組みづくり ・漁獲効果の調査結果を基にした沈設型魚礁整備方針の策定及び今後の魚礁設置事業の実施検討	○県調査船により県設置の沈設型魚礁の現状を調査し、全体の85%が終了した。 ○黒潮向において、漁協の電算システムを利用した沈設型魚礁の漁獲効果把握の新たな仕組みづくりに取組み、平成23年6月から、魚礁の漁獲効果を調査している。 ◆漁獲効果把握のための漁業者の協力体制の強化 ◆新たな漁獲効果を把握するしくみを用いた費用対効果の検証	○魚礁効果把握 ・高知県漁協佐賀統括支所において、魚礁を利用している漁船5隻にGPSデータロガーを設置し、その操業状態に係るデータ収集に着手(7/9、8/3、9/6、10/12、11/6、12/6)。 ・漁業調査船により、マルチビームソナーを使った既設魚礁実態調査が完了(5/7、5/23、6/18、7/2、7/25、9/25、9/26)。データ解析を開始。 ○効果的な魚礁情報公開 ・魚礁データ提供様式に係る意見聴取を実施。
(2) 資源の確保と栽培漁業の推進		
【磯焼け対策】 ◆環境生態系保全活動支援事業(国事業)による磯焼け対策の実施 ・漁業者グループ(9地区)の国事業の導入によるウニ除去等の磯焼け対策を支援 ◆漁場の有効利用方法の確立 ・追跡調査の実施によるウニ除去効果の持続性の解明 【干潟機能の回復】 ◆干潟機能回復事業の効果検証と新たな事業展開の検討 ・保護区域の設定と事業効果の検証 ・活動組織による保全活動の継続	【磯焼け対策】 ○これまでに9地区でウニ除去活動を毎年実施し、テングサやホンダワラの繁茂、カジメの芽生え等の成果を確認 ◆ウニ駆除のさらなる活動面積の拡大が必要 【干潟機能の回復】 ○土佐市宇佐地区の地元活動組織が底質の改善や有害生物の駆除などの保全活動を実施 ○県事業により大規模耕耘を実施 ◆耕耘実施区の効果検証と活動組織による試験区の維持管理	◆磯焼け対策 ・高知県環境生態系保全対策地域協議会総会及び担当者会(2回)の開催 ・各協議会の活動に必要な交付金を交付(8組織)。 ・水試によるモニタリング調査(4組織) ◆干潟機能の回復 ・宇佐天童洲のアサリ採掘禁止(委員会指示)の内容を記したパンフレットを地元漁協や渡船業者に配布するとともに、土佐市の広報誌への掲載を依頼 ・宇佐地区協議会の活動に必要な交付金を交付 ・水試によるアサリ資源動向調査(毎月1回)及び、調査結果報告会(2回)の開催
◆大型種苗の集中放流と効果の検証 漁獲量の増加や放流魚の混獲率の上昇などの放流効果を向上させるため、委託生産を行うヒラメ・エビ類は大型種苗の放流の定着を促進するとともに、より効果的ながる放流手法の確立に向けた追跡調査を実施する。 また、マダイやイサキ等その他の魚種については、市町村等の要望に基づき放流種苗を斡旋する。	○大型ヒラメの放流は尾数、割合とも年々増加し、定着しつつある H21:75,000尾(41%) H22:181,000尾(83%) H23:234,000尾(90%) ○黒潮町の底曳網漁業者による混獲率調査が開始され、調査精度が向上し混獲率の上昇を確認できた H20:33.7%、H21:28.4%、H22:28.6%、H23:61.7% ◆市町村の財政難等による栽培漁業関連事業の縮小 ◆マダイやイサキ等、生産中止により確保が困難となった魚種の新たな調達先の検討	○ヒラメに関すること ・ヒラメは、172千尾を生産、配布。うち大型種苗は153千尾。 ◆エビ類に関すること ・クマエビは、895千尾を生産、配布。うち大型種苗は579千尾。 ○その他の魚種に関すること ・イサキ及びノゴリガザミは、県内企業が生産し、それぞれ約94千尾と約7,600尾を市町村に配布。

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〉	目標(H27)																																				
<p>○低コスト化 ・低コスト化につながる、ダイバーによる海中作業を要しない新たな回収技術の提案を募集することになった。</p> <p>○最適化配置 ・今後更新しないブイについて水揚実績の視点で協議。設置期間の短いブイの水揚実績の取り扱いなどに注意していく必要があることを確認。 ・増設した3基のブイの利用率の増加を確認。</p> <p>○その他 ・黒牧15号の再設置により室戸岬東方海域における集魚効果が期待できる。</p>		<p>◆更新を迎える黒潮牧場の再設置について、漁業者間の調整に基づく判断が適正にされていること</p> <p>◆低コスト化に向けたデータの蓄積ができること</p> <p>◆従来型の黒潮牧場の発注は、最も低コストな方式で実施されていること</p>																																				
<p>○上りカツオ漁期に向けた活餌供給 ・4～6月の上りカツオ漁期中、延べ73隻に対し2,897杯の活餌を供給</p> <p>○“タンクどり”の試行 ・活餌の供給と相まって、タンクどりの試行により、第1四半期の水揚げ額は255,336千円(前年比150%)となり、タンクどりによって、漁業者には操業の効率化、漁協・仲買人には品質の向上などの効果</p> <p>○下りカツオ漁期に向けた活餌供給 ・12/10までの供給量は423杯、供給船による水揚げは15,648千円</p>	<p>・4～11月の同港へのカツオ水揚げ額は、407,875千円(前年同時期比149%)</p> <p>・7～9月期の県内主要漁港でのカツオ水揚げ量と単価は、いずれも佐賀漁港が最も高く、カツオ水揚げ拠点として定着していることが伺える。</p> <p>表 佐賀における活餌供給とカツオ水揚げの状況(H24)</p> <table border="1" data-bbox="630 873 1093 940"> <thead> <tr> <th></th> <th>4月</th> <th>5月</th> <th>6月</th> <th>7月</th> <th>8月</th> <th>9月</th> <th>10月</th> <th>11月</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>活餌供給量(杯)</td> <td>783</td> <td>809</td> <td>1,235</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>水揚げ量(トン)</td> <td>39</td> <td>234</td> <td>181</td> <td>65</td> <td>54</td> <td>37</td> <td>32</td> <td>82</td> </tr> <tr> <td>水揚げ額(千円)</td> <td>18,573</td> <td>103,149</td> <td>139,819</td> <td>39,606</td> <td>34,131</td> <td>20,539</td> <td>18,198</td> <td>41,066</td> </tr> </tbody> </table>		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	活餌供給量(杯)	783	809	1,235	0	0	0	0	0	水揚げ量(トン)	39	234	181	65	54	37	32	82	水揚げ額(千円)	18,573	103,149	139,819	39,606	34,131	20,539	18,198	41,066	<p>◆安定的な活餌供給による佐賀でのカツオ水揚げ増大 ・佐賀のカツオ水揚げ4億円/年(H18～H22平均:3.7億円)</p> <p>◆カツオ水揚げ増大に伴い仲買人や地元商店等の売上が増加</p>
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月																														
活餌供給量(杯)	783	809	1,235	0	0	0	0	0																														
水揚げ量(トン)	39	234	181	65	54	37	32	82																														
水揚げ額(千円)	18,573	103,149	139,819	39,606	34,131	20,539	18,198	41,066																														
<p>○魚礁効果把握 ・漁船にGPSデータロガーを設置したことにより、水揚げ情報だけでなく、漁船そのものの行動様式から魚礁利用の突感を把握することが可能となった。</p> <p>・調査船調査により、設置後の魚礁の様相(計画設置位置からのズレ、埋没等)を把握。平成25年2月に漁業者への報告会を行う予定。</p> <p>○効果的な魚礁情報公開 ・利用しやすい情報提供のあり方について漁業者と意見交換を行い、様式の検討に反映することができた。</p> <p>・県中央地区の人工礁について公開用資料を12月中に作成、1月に漁業指導所を通じて提供予定。</p>		<p>◆魚礁の漁獲効果が確実に把握され、その検証が可能となること</p> <p>◆沈没型魚礁の事業実施の方向性が見えてくること</p>																																				
<p>◆磯焼け対策 ・各活動団体のH23事業報告及びH24事業計画の承認と、協議会の要綱・要領の改正を行った</p> <p>・8組織が今年度活動するために必要な資金を確保できた</p> <p>・保全活動実施:9組織、モニタリング実施組織:9組織(28.9ha、11月末時点)</p> <p>◆干潟機能の回復 ・宇佐天皇洲のアサリ採捕禁止を周知し、認知度が高まった</p> <p>・活動組織が活動するために必要な資金が確保できた</p> <p>・活動組織が保全活動を9回実施した(11月末時点)</p> <p>・網被覆方式がアサリ保護に有効である可能性が確認された(アサリ減少の原因として食害の影響が大きかったことが示唆された)</p>		<p>【磯焼け対策】 ◆H27年度末でウニ除去活動面積を100haに拡大 ◆漁業生産に結びつく再生漁場の維持・活用</p> <p>【干潟の機能回復】 ◆地域協議会の活動区域及び県工事区でのアサリ資源の回復 ◆地域が主体となったアサリ資源管理の定着</p>																																				
<p>○ヒラメに関すること ・配布した稚苗のうち、大型稚苗の割合が99%を達成</p> <p>○エビ類に関すること ・配布したクマエビ稚苗のうち、大型稚苗の割合は61.5%となった</p> <p>○その他の魚種に関すること ・イサキは、県内企業での生産、配布が実現し、当初予定していた大分県からの購入よりも安価に稚苗を得ることができた。</p>	<p>・ヒラメとクマエビを順調に生産し、市町村からの要望以上の尾数を放流できた。</p> <p>・ヒラメについては、目標である概ね90%の大型稚苗を配布することができ、放流後の生残率の向上などの効果が期待される。</p>	<p>・大型稚苗の放流が定着し、漁業者が放流効果を実感</p> <p>・放流稚苗に占める大型稚苗の割合が概ね90%以上</p>																																				

産業成長戦略(専門分野)		
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 <総括:○ 課題:◆>	インプット(投入) <構じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
取組方針		
施策		
項目名・事業概要(◆これからの対策)		
(3) 漁業秩序の確立による資源の確保と効率的漁獲		
<p>◆東西部海域における県外船の取締を強化</p> <p>◆地域防犯組織の活動を支援するとともに、特に去東地区において、巧妙化する違反者の取締を強化</p> <p>東西部海域における県外船と去東地区における磯根の密漁常習者に対する取締を強化するとともに、地域防犯組織の自主的な組織運営を支援することで、違反の抑止を図る。</p>	<p>○3年間で県外船による違反を7件摘発</p> <p>◆越境違反漁船が取締船の動きを警戒し、違反が巧妙に行われ始めたため、取締方法を工夫する必要が生じている。</p> <p>○県警との連携によって密漁常習者3名を逮捕、1名を検挙し小康状態になっている。</p> <p>○地域防犯組織からの情報をもとに2名を逮捕、6名を検挙</p> <p>◆平日や昼間の違反情報は少なくなってきた反面、土日や夜間の密漁に移行している情報がある。</p>	<p>○東西部海域における県外船の取締に関すること。</p> <p>・取締船による県外中型まき網及び小型底びき網船の取締を実施</p> <p>・取締船による県外もじや船の取締を実施</p> <p>□地域防犯組織の活用と活動支援及び去東地区の取締強化に関すること。</p> <p>・あわび、とこぶし解禁後の、磯根集中取締を実施</p> <p>・取締船等による去東地区のさんご漁業取締を実施</p>
<p>◆紛争の解消と規制緩和の推進</p> <p>・しいらまき網漁業と沖合底びき網漁業のトラブル防止に向けた地元協議(東部海域)</p> <p>・小型底びき網漁業の操業区域拡大、操業時間変更に向けた地元協議への支援(幡東海岸)</p> <p>◆宝石サンゴ資源の持続的利用に向けた取組</p> <p>◆CITES・COP16を見据えた集中的な取組</p> <p>・適正な資源管理の確立に向けた資源調査に基づくさんご漁業の許可内容の見直し</p> <p>◆アマゴ釣り場を冬季に河川中流域に設け、遊客資源として活用する</p> <p>・アマゴの冬季解禁に向けた内水面漁業調整規則の変更</p>	<p>○パッチ網では、高知中央地区では周年操業(H22.1)、須崎地区では日の出前1時間からの操業(H22.2)を許可した。経営安定に寄与するとともに、須崎地区では操業前のシラスを涼しいうちに水揚げできるため品質が向上</p> <p>○しいらまき網では、通常の4~11月の許可に加え、3,12月を新たに許可するとともに、未利用であった幡東海域へ操業区域を拡大し、漁獲増に貢献</p> <p>◆紛争の解消・防止、資源の効率的利用には、引き続き関係者の合意形成を図ることが必要。また、規制緩和後も円滑に漁場や資源が利用されるよう注視が必要</p>	<p>○しいらまき網調整</p> <p>・10月中旬に発生した東部のしいらまき網での沖合底びき網とのトラブルについては、沖合自主調整促進協議会長が、その解決を確認するとともに、短期許可についての沖合底びき網の合意を確認</p> <p>◆幡東海域の小型底びき網調整</p> <p>・9/5、幡東水産振興会から要請のあった小型底びき網の許可内容の変更について、県の考え方を説明した。</p> <p>□さんご漁業調整</p> <p>・第18回ワシントン条約締約国会議で附属書への掲載が提案される生物について情報収集</p> <p>・11/20に東西部、11/21に東東部の漁業関係者、11/22に水産庁等の関係者と今後の宝石サンゴに係る取組等について協議</p> <p>■あまごの冬季解禁</p> <p>・内水面漁業調整規則の改正について、国と協議</p>
<p>◆宝石サンゴ資源の持続的利用へ向けた取組</p> <p>◆CITES・COP16を見据えた集中的な取組</p> <p>さんご操業船の操業実態とさんごの生息状況を各種調査により把握し、適正な資源管理のあり方を提案する。</p>	<p>○資源管理措置を盛り込んだ新たな許可(H24.3)を制定し、持続的利用を目指した宝石サンゴの資源管理を開始</p> <p>○平成23年度に潜水艇による資源生態調査、県調査船による海洋観測及び海底地形調査を実施</p> <p>◆養漁区域に十分な宝石サンゴ資源が保全されていることを証明する必要がある。</p>	<p>・さんご操業船10隻の位置データをGPSデータロガーにて収集し、漁場利用状況に係る解析を実施中。</p> <p>・深海潜水艇調査に先んじて漁業調査船による海底地形調査を実施。</p> <p>・6月下旬に深海潜水艇を用いたさんご分布調査を実施。</p> <p>・さんご漁具の業助調査を実施。</p>
(4) 広く「漁業の担い手」を確保		
<p>◆漁業の担い手の確保</p> <p>研修未実施地区での研修受入</p> <p>幅広い漁業種類を対象に研修受入を促進</p> <p>アドバイザー制度を継続し、研修修了生へのフォローアップを充実</p>	<p>○漁船リース事業やアドバイザーの配置等の支援策の充実により、それまで期打ち若しくは減少傾向にあった研修開始者数及び新規就業者数が増加傾向に転じた。</p> <p>◆釣り漁業に比べ初期投資が大きいためこれまで受け入れのなかつた網漁業や、研修未実施地区での取組を拡大</p> <p>○ふるさと雇用再生特別基金事業終了後のアドバイザーの継続的確保</p>	<p>□アドバイザーによる取組</p> <p>・アドバイザー制度の業務委託を締結(4/1)</p> <p>・室戸市での長期研修受入、高知市御室瀬・土佐清水市瑞津での短期研修受入を調整</p> <p>・就業支援フェア等で新規就業希望者を動員</p> <p>○県の取組</p> <p>・4/1から長期研修を室戸のキンメ釣で開始</p> <p>・長期研修修了生に対する新規漁船リース事業の審査会を開催(4/19 宿毛市、7/29 中土佐町)</p> <p>・長期研修希望者の審査会を開催(9/28 宿毛市)</p>
2. 水産物の購買力の強化と魚価の向上		
(1) 魅力ある産地市場づくり		
<p>◆産地市場での入札方法等の改善</p> <p>◆市場統合の計画的な推進</p> <p>◆既存の仲買人との信頼関係の構築と新たな買受人の誘致</p> <p>拠点市場の価格形成力の強化を目的に、新たな荷捌・取引方法の導入や、ロットの確保に向けた市場統合を推進する。</p>	<p>○鮮度保持等をテーマとした学習会を実施</p> <p>○水の十分な使用による魚価の向上を支援</p> <p>○県漁協が組織再編整備計画を策定し、4市場の廃止統合を組織決定</p> <p>○県漁協やすくも漁協で市場の統合が一定進捗</p> <p>○定期的な意見交換の実施により仲買人の意見を市場運営に一定反映</p> <p>○電算システムの整備により、仲買人の買入限度額の管理が定着</p> <p>○仲買人の受入保証金や決済サイト等のルールを統一</p> <p>◆市場統合に向けた関係者の合意形成</p> <p>◆販売力の強化に繋がる魅力的な市場づくり</p> <p>◆仲買人の効果的な誘致活動の展開</p>	<p>○すくも湾中央市場に関すること</p> <p>・すくも湾漁協が市場事務所の整備に着手</p> <p>・取引方法の改善等に向けた取組を支援する補助金の交付決定(4/20)</p> <p>・新たな取引方法の試行内容に係る協議を実施(10/26)</p> <p>△佐賀市場に関すること</p> <p>・タンク取りを試行するための補助金の交付決定(4/27)</p> <p>□中芸地区の市場等に関すること</p> <p>・陸上集荷の試行に係る仲買人との意見交換(4/27)</p> <p>・定置網漁業者の組織化に向けた漁業者や町担当者との協議(6/12、7/2、7/30)を実施</p> <p>・定置網漁業者の取組を支援する補助金の交付決定(9/27)</p>
<p>◆拠点市場における優良衛生品管理市場の認定取得</p> <p>◆高度衛生管理に対応した市場の施設整備を促進</p> <p>拠点市場における優良衛生品管理市場の認定取得のために必要な研修会・個別指導の実施、施設の整備を支援する。</p>	<p>○清水市場整備検討委員会を組織し、整備計画を策定し、市場整備に着手(H24供用開始予定)</p> <p>○清水市場の整備のネックであった市場事務所を先行して整備(H21完成)</p> <p>○佐賀市場の衛生管理面でのレベルアップに不可欠なハードを整備(一部)</p> <p>○すくも湾中央市場が認定を取得(H24.3)</p> <p>◆優良衛生品管理市場の認定に必要な関係者の衛生管理意識の向上</p> <p>◆優良衛生品管理市場の認定や鮮魚の商品力向上に必要な施設整備に要する事業主体の財政負担</p>	<p>○加藤郷市場</p> <p>施設整備に関する関係者との協議を実施(2回)</p> <p>○清水市場</p> <p>・関係者と協議し、年間スケジュールを作成</p> <p>・清水新市場運営検討委員会の開催</p> <p>・漁協職員を対象とした衛生管理勉強会を開催(H24.12.11)</p> <p>○室戸岬市場</p> <p>・地区委員への認定事業に関する説明会の実施</p> <p>・産地市場品質衛生管理講習会および現地調査の実施</p> <p>・施設整備に係る関係者協議を実施(H24.10.26)</p> <p>○佐賀市場</p> <p>・佐賀漁港利用計画変更等に関する関係者協議への参加(2回)</p>

<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〉</p>	<p>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〉</p>	<p>目標(H27)</p>																				
<p>○東西部海域における県外船の取締に関すること。 ・9月11日、県外中型まき網漁船1船団に対し、裏積聴取を行うと共に越境操業しないよう強く指導した</p> <p>□地域防犯組織の活用と活動支援及び芸東地区の取締強化に関すること。 ・室戸地区さんご漁業密漁常習者1名を逮捕 ・8月16日、芸東地区において簡易潜水器を使用する密漁常習者1名を検挙した</p>	<p>○東西部海域における県外船の取締に関すること。 ・宿毛湾における平成23年度までの県外船の検挙実績に加え、今回の指導により違反通報が減少しているなど漁業違反の抑止効果が向上</p> <p>□地域防犯組織の活用と活動支援及び芸東地区の取締強化に関すること。 ・密漁常習者の逮捕及び検挙により、室戸地区のさんご漁業違反の抑止効果が向上</p>	<p>◆違反の減少 ◆自主的な組織運営と違反の減少</p>																				
<p>○しいらまき網調整 ・関係漁業者等が解決に向け早期に話し合った結果、その後は問題なく操業 ・11/29、12月からの短期許可について調整が整ったので許可証を発行</p> <p>●播磨海域の小型底びき調整 ・許可内容の変更に関する関係者間の協議をしていくことを確認した。</p> <p>□さんご漁業調整 ・水産庁等の情報で、宝石サンゴが提案されない見通しであることを確認 ・宝石サンゴ資源を持続的に利用するため、さんご漁業の資源管理措置を継続することを関係者が確認</p> <p>■あまごの冬季解禁 ・内水面漁業調整規則改正について国との事前協議が整い、農林水産大臣への承認申請に向け目途が立った</p>	<p>○しいらまき網調整 ・県東部海域での操業トラブルの解決、防止に向けた漁業者等による連絡体制が機能し始めた。</p> <p>□さんご漁業調整 ・宝石サンゴ資源を持続的に利用するため、さんご漁業の資源管理措置を継続する必要があることを漁業者が認識 ・来年3月の第16回ワシントン条約締約国会議において、宝石さんごの附属書への掲載が提案されない見込みとなり、本県のさんご漁業が存続できる見通しとなった。</p>	<p>(紛争の解消と規制緩和) ◆漁業者の相互理解による紛争解消 ◆規制緩和による漁業生産活動の効率化</p> <p>(宝石サンゴ) ◆適正な資源管理手法の確立 ◆CITES-COP16での規制提案の否決</p> <p>(アマゴ) ◆アマゴの冬季約り場の増加</p>																				
<p>・解像度の高い海底地形図から効果的な潜水艇調査フィールドを特定することができた。</p> <p>・潜水艇調査については、操業区域及び保護区域のサンゴ分布に関する新たなデータを取得できた。</p> <p>・サンゴ漁具の海底での挙動に関するデータを取得できた。</p>		<p>◆適正な資源管理手法の確立</p> <p>◆CITES-COP16での規制提案の否決</p>																				
<p>□アドバイザーによる取組 ・11月末時点で、長期研修生2名(室戸市、宿毛市)、短期研修生2名(高知市、土佐清水市)を受入 ・就業支援フェアで動員した22名について研修受入を調整したが実施に至らず</p> <p>○県の取組 ・宿毛市、中土佐町の長期研修生に対する漁船リース事業を実施</p>	<p>表1 新規漁業参入者の推移 単位:人</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>15</th> <th>16</th> <th>17</th> <th>18</th> <th>19</th> <th>20</th> <th>21</th> <th>22</th> <th>23</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>新規漁業参入者数</td> <td>19</td> <td>23</td> <td>22</td> <td>25</td> <td>41</td> <td>28</td> <td>34</td> <td>38</td> <td>76</td> </tr> </tbody> </table> <p>資料:漁業指導所調査</p>		15	16	17	18	19	20	21	22	23	新規漁業参入者数	19	23	22	25	41	28	34	38	76	<p>・高知市の小型底曳網など研修未実施地区、漁業種類を拡大 ・年間32名の新規就業者を確保 研修修了生を地域の中核的漁業者として育成</p>
	15	16	17	18	19	20	21	22	23													
新規漁業参入者数	19	23	22	25	41	28	34	38	76													
<p>○すくも湾中央市場に関すること ・市場事務所の整備が進捗した ・鳥取県(境港、5/17~19)、静岡県(焼津等、8/20~22)及び八幡浜(9/13)でせり売り等に関する現地調査を実施し、せり売りの手法、利点等が把握できた ・新たに虫網のキハダについて「船ごとの入札の試行が決定した</p> <p>△佐賀市場に関すること ・臨時職員を雇用し、タンク取り方式の試行を継続 ・鹿屋島中央卸売市場での現地調査(9/20~23)を実施し、同方式の詳細について把握できた ・試行の継続を通じ、現場作業の改善が徐々に図られている</p> <p>□中芸地区の市場等に関すること ・中芸地区の定置網の振興の観点から意見交換を行っていくことを合意 ・中芸定置網漁業振興協議会が設立され、流通改善に向けた取組に係る協議を実施(8/7、11/13) ・宮崎県、大月町及び黒潮町で流通販売に係る事例調査を実施(10/10~13)</p>		<p>◆拠点市場7市場のうち3市場以上が入札方法の改善や陸上集荷を実施 ◆宿毛湾地域の市場統合の完了 ◆県漁協の3市場の統合 ◆買受人が減少する中で新規参入の確保</p>																				
<p>○加納郷市場 整備事業費への地元負担の賛同が得られず、計画は停止状態</p> <p>○清水市場 ・衛生管理要領の策定 ・認定取得に係るソフト対応への関係者の合意が得られた ・漁協職員の衛生管理に係る意識が向上した</p> <p>○室戸岬市場 ・認定取得に係る施設整備への関係者の合意が得られた ・衛生管理に係る関係者の意識が向上した ・施設整備に係る積算内容の検討、今後のスケジュールの確認を行った</p> <p>○佐賀市場 ・衛生管理対策の現状と課題について検討が行われた</p>		<p>拠点市場7市場のうち5市場で優良衛生品質管理市場の認定を受けている。</p>																				

産業成長戦略(専門分野)		
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 ＜総括:○ 課題:◆＞	インプット(投入) ＜横じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
取組方針		
施策		
項目名・事業概要(◆これからの対策)		
<p>(2) 県漁協の販売事業強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆仕入・販売体制の一元化 ◆販路の拡大等による取引高の増大 ◆販売子会社の設立 ◆入札担当職員の育成 <p>高知県漁協が行う漁獲物の買取販売事業を強化し、魚価の向上を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○取扱額は伸長し、市場への影響力が一定拡大 ○事業展開の指針となる買取販売事業中期計画を策定 ○直販2店舗を統合し、今後の物流拠点と位置づけ ◆事業の収益性の確保(物流体制等の効率化) ◆機動的かつ柔軟な販売活動に向けた組織体制の強化 ◆入札担当職員のスキルアップと新たな職員の育成 	<ul style="list-style-type: none"> ●県漁協内で担当者(4/10、10/23)を実施し、事業展開や課題等について協議 ●名古屋アピタでの高知県フェアへ参加(4/27～28)し、キンメダイの試食販売とMEL認定取得のPRを実施 ●銀座三越でのカツオフェアに参加(4/15～5/1)し、カツオのMEL認証取得等についてPRを実施 ●県漁協が行う買取販売事業に対する補助事業の交付決定及び継ぎ足し補助が採択(5/7、5/25) ●通常総代会で子会社の設立を含む事業計画を承認(6/30) ●販売子会社の設立に向けた協議(7/13、8/10、9/4)及び兵庫県漁連への現地調査(8/25)を実施 ●エア便を活用した水産物に係る営業販売(10/10、17、11/15、16)やサンプル出荷(11/13、11/19)を実施
<p>(3) 地産地消の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆高知市中央卸売市場等と連携した消費拡大対策の展開 ◆食文化の情報発信 ●土佐のおさかなまつりの開催 ●親子料理教室の開催 ●土佐のたたきフェアの開催 ●ホームページ「サカナテカラ コウチカラ」による情報発信 ●土佐の魚PR活動推進パートナー店の登録・公表など 	<ul style="list-style-type: none"> ○ホームページ、料理教室、パートナー店、PR大使、たたき文化の発信、おさかなまつりなどが県民に一定認知され、消費者が求める魚の旬・料理方法等の情報を発信する仕組みや漁業等に接する機会を提供する仕組みが整備された。 ◆消費者への効果的な情報発信 ◆水産物の生産から流通に関わる関係者の連携と主体的なPR活動等の展開 	<ul style="list-style-type: none"> ○水産物販売促進事業委託業務の一般指名競争入札(4/5) ○水産物販売促進事業委託業務の契約締結(4/20) ○水産物販売促進事業委託業務について、委託業者と業務内容の打ち合わせを実施(4月～6月の間、4回) ○土佐のたたきフェア参加店舗の募集(6/1～7/31) ●県ホームページ(5/31)、飲食店300店舗への募集要項送付(5月末)、新聞広告(6/10)等により告知 ○土佐のたたきフェアの開催(9/1～3/31) ●145店舗参加、参加店舗を紹介するガイドブック43,000部を作成し、ホテル、道の駅、観光施設等で配布 ○親子料理教室の開催(8/4、10/6、11/10、12/1の4回) ○カツオのたたき体験学習の実施(7/14、8/5、9/14、10/11の4回) ○第3回土佐のおさかなまつり出展団体の募集
<p>(4) 地産外商の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆県外消費地市場との交流促進 ○大阪市場関係者と産地買受人との交流拡充 ○県外の主要な消費地市場の卸売業者との定期的な意見交換 ◆買受人の組織化と主体的な活動の促進 ○地産外商に向けた買受人による推進組織の運営 ○推進組織による主体的な地産外商活動の展開 	<ul style="list-style-type: none"> ○大阪、築地、名古屋の消費地市場関係者と産地との交流会を実施し、人的ネットワークの構築により県外消費地市場での県産水産物の認知度向上が進みつつある。 ○県内産地買受人の協議会を設立(H24年3月) ◆県内水産物のシェアが高く、地理的ハンディの少ない大阪市場とのネットワークの強化 ◆産地買受人が連携した地産外商活動の展開 	<ul style="list-style-type: none"> ○大阪市中央卸売市場との交流会を開催(6/9) ●大阪市場卸売業者(2社4名、仲卸業者4社4名) 産地市場関係者(7社10名) ○市場合同会議を開催(10/6) ●関西、中四国9市場卸売会社(18社19名)、産地市場等関係者(18社22名) ▲産地買受人連絡協議会設立記念講演会を開催(5/26 34名参加) ▲産地買受人連絡協議会の第1回定例会(5/26)と臨時会(6/9)を開催 ●第1回定例会出席者(5社5名)・臨時定例会出席者(5社5名) ●第2回定例会開催(8/11) 出席者(5社5名) ●新規加入要請活動を実施(3社新規加入) ●第3回定例会開催(10/6)出席者(12社12名) ●商談会実施(大阪:10/26～27)
<ul style="list-style-type: none"> ◆新たな物流の構築による高鮮度流通の推進 ○新たな物流システム構築に向けた検討会の設置 ○物流の時間距離を短縮する試行の実施と費用対効果の検証 ○新たな物流ルートの決定と実用化に向けたニーズの掘り起こし 	<ul style="list-style-type: none"> ○大阪、築地、名古屋の消費地市場関係者と産地との交流会を実施し、人的ネットワークの構築や県外消費地市場での県産水産物の認知度向上が進みつつある。 ◆大消費地での外商を強化するための物流時間・距離の短縮 	<ul style="list-style-type: none"> ○補助金事務及び事業主体との調整 ●高知県漁協理事、職員との事業に関する調整(4/26～8回実施) ○チャーター便試験運行の実施 ●清水→築地及び清水→関西の2ルートを実施(6/27～7/25) ●航空便活用(11/13～2/22)、清水→関西、室戸→築地(11/28～12/21) ○水産物流通検討委員会 ●委員の選任及び委嘱 ●第1回検討委員会の開催、関西・首都圏へのチャーター便4ルート案を検討(5/31) ●第2回検討委員会の開催、積載量確保の方策を検討(8/30)
<ul style="list-style-type: none"> ◆マリン・エコーラベルの活用などによる県産水産物のブランド化の推進 ●カツオ、キンメダイ、清水サバ、キビナゴの各協議会の地産外商の取組を支援し、その県外での認知度向上とブランド化を推進する。 ●マリン・エコーラベルの消費者・流通加工業者への普及と地産外商への活用 	<ul style="list-style-type: none"> ○カツオ、キンメダイ、ゴマサバのブランド化を担う地域の推進組織が立ち上がり取組がスタートするとともに、ブランド化の強力なツールとなるマリンエコーラベルの認証を取得した。 ◆マリン・エコーラベルの消費者・流通加工業者への普及 ◆マリン・エコーラベルを活用した本県産水産物の県外での認知度向上 ◆加速化品目ごとの推進組織による主体的な外商活動の継続 	<ul style="list-style-type: none"> ○名古屋の量販店(アピタ名古屋空港)での高知フェアにおいてキンメダイをPR(4/27～4/28) ○まるごと高知で「初かつおフェア」開催(5/18～5/31) ●ウィークデイ・ランチ限定(1日50食限定) ●キビナゴのマリン・エコーラベル新規取得、カツオでの認証追加(清水・宇佐)に向け情報収集等を実施(4月～9月) ●くるなびクーポンカタログへの掲載(7月号～9月号) ●カツオ、キンメダイ、清水サバの情報を掲載 ●カツオのたたきの実演PR ●8/4佐賀県、8/30岡山県、10/27～28大阪、11/11鹿児島 ●キビナゴの鹿児島県における流通実態調査 ●先進地である鹿児島県におけるキビナゴの流通・加工の状況を調査(9/14～15) ●清水サバ加工品を県外百貨店でPR ●そごう神戸(9月)・福屋(広島)(9月) ●清水サバを朝日カルチャー教室(東京)で消費者とシェフにPR(11/15)

<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></p>	<p>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></p>	<p>目標(H27)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・販売部担当者間の共通認識を深め、本所の販売事業について、今後の基本方向を確認するとともに、清水支所で課題となっていた清水サバの販促に関する本支所の役割分担等について協議が進んだ ・買取販売事業の実施に向けた資金確保ができた ・販売子会社が設立され(9/19)、営業を開始(10/1)した ・エア便活用の水産物について概ね好評で、今後の取引への足がかりとなった 		<ul style="list-style-type: none"> ◆高知県漁協の買取販売事業及び販売子会社の単年度黒字の達成 ◆主要な市場での効率的な入札、仕立、配送システムを構築
<ul style="list-style-type: none"> □土佐のたたきフェアの開催(9/1~3/31) →ガイドブックの配布先では観光客のニーズが高く好評 □親子料理教室の開催(8/4、10/6、11/10、12/1の4回) ・4回で35組87名参加を得て魚料理の魅力を伝えることができた。 ○カツオのたたき体験学習の実施(7/14、8/5、9/14、10/11の4回) ・4回で328名の参加を得て、「土佐のたたき」の魅力を伝えることができた。 ○第3回土佐のおさかなまつり出展団体の募集 →県内漁協等23団体から出展の申し込みがあった。 		<ul style="list-style-type: none"> ◆水産物の生産・流通・消費に関わる関係者間で消費拡大に向けた連携体制が整備されている。 ◆おさかなまつり、料理教室などのイベントやおさかなPR大使、ホームページ、たたき文化が県民等に認知されている。
<ul style="list-style-type: none"> ・市場開設者(漁協)との意見交換や大阪市場での商談会開催の決定等買受人連絡協議会による自主的な活動がスタート ・買受人連絡協議会会員の増(24社→25社:2社退会) ・関西、中四国の消費地市場関係者と県内産地市場関係者との交流が定着しつつある 	<ul style="list-style-type: none"> ・加工業を行っている買受人の協議会加入により、外商活動での商品構成の幅が広がる 	<ul style="list-style-type: none"> ◆本県と関西市場及び中四国市場との交流会の定着 ◆推進組織による外商活動が定着し、県産水産物の認知度が向上
<ul style="list-style-type: none"> ○補助金事務及び事業主体との調整 ・高知県漁協が事業主体となるチャーター便試験運行計画について補助金交付決定を行った(6/8) ○チャーター便試験運行状況 ・第1回(6/27~7/25):清水→築地(3回:総積載量271箱) 清水等→関西(4回:総積載量131箱) ・第2回(11/28~12/21):清水等→関西(3回:総積載量147箱) ・航空便活用(11/13~) 2回:総積載量21箱 ○水産物流通検討委員会 ・計画の妥当性を専門家に確認を取って、事業計画を策定できた(5/31) ・チャーター便の積載荷量確保のため実施時期を変更(8/30) 		<ul style="list-style-type: none"> ◆新たな物流ルートによる定期便が定着
<ul style="list-style-type: none"> ○キンメダイの販売と試食PRを約500名に対して行い、生産者が直接、消費者の反応を確認できた。 □ウイークデイ10日間でフェアメニューを500食提供。開店時間前から行列ができるほど好評で、予定数量は完売であった。 ●カツオのたたきの実演PR たたきづくりの実演と試食提供等により、高知産カツオの魅力とたたき文化の発信ができた。 ●鹿児島県における流通実態調査 効率的な加工方法、加工品のレバートリー等今後の宿産キビナゴのブランド化に向けたヒントを得た。 ●県外百貨店で清水サバ加工品をPR 高級志向の消費者に清水サバの良さをPRできた。 ●朝日カルチャー教室(東京)で清水サバを消費者とシェフにPR 清水サバのこだわりやMELの認証について参加者と実施店舗のシェフにPRできた。 		<ul style="list-style-type: none"> ◆地産外商加速化品目の推進組織による主体的な外商活動が定着 ◆主要な魚種・地域でマリン・エコーラベル・ジャパンの認証を取得し、認知度が向上

産業成長戦略(専門分野)		
戦略の柱		
取組方針		
施策		
項目名・事業概要(◆これからの対策)		
3. 養殖業の振興		
(1) 既存養殖業の振興		
<p>◆養殖生産業者グループの育成 ◆養殖生産者が自ら行う流通・販売への取組強化</p> <p>養殖生産者のグループ化を進め、生産販売体制を構築するとともに、県内民間企業とタイアップして行う販売促進活動を支援する。 また、養殖生産物の地産地消を促進するために必要なPR活動を実施する。</p>	<p>○養殖生産業者グループ数の増加(3グループ→5グループ) ○高付加価値化や販売体制の確立など、個々のグループの熟度に応じた活動の推進 ◆個々のグループの活動に応じた支援の継続による、品質向上や経費節減及び販売の拡大</p>	<p>【須崎地区における養殖推進に関すること】 ・学習会・情報提供を9回行った。 ・販売会への参加支援を8回行った。 ・関西圏飲食店関係者による須崎養殖漁場視察ツアー(シェフツアー)を開催した 【宿毛湾地区(すくも湾漁協)における養殖推進に関すること】 ・すくも湾漁協の県外への販路拡大に向けた取り組み(4件)を支援した。 ・すくも湾漁協の養殖業者等を対象に、赤潮学習会を1回開催した。</p>
<p>◆効率的な給餌方法・高品質魚の生産技術の開発と普及 ◆養殖生産の安定に向けた漁場環境調査や魚病対策の継続</p> <p>水産試験場において、養殖魚の飼料効率が純化する高・低水温期や成熟期の適正給餌量を明らかにし、飼料コストの削減につながる効率的な給餌方法を開発するとともに、県特産品のショウガや直七を添加した飼料の肉質や成長等に及ぼす効果を把握し、高品質魚の生産を目指した技術開発を行う。 また、定期的な漁場環境調査や随時の赤潮調査、魚病診断を継続して実施し、養殖生産の安定を図る。</p>	<p>○適正給餌試験では、高水温期の給餌を控えることで飼料効率が向上 ○ショウガ添加区でノカルジア症の死亡率が低下 ○直七果汁添加区が成長・飼料効率とも若干良好で、食味試験も好評 ○漁場環境調査や魚病診断の実施体制の維持と調査精度の向上 ○県からすくも湾漁協への魚病診断体制の円滑な移行、漁協指導事業の充実 ○漁業者自らによる環境モニタリング意識の向上 ◆生産性の向上や漁業者自らが漁場を管理する意識の向上を図るための調査研究への取組</p>	<p>・環境・赤潮調査、魚病診断の実施、情報提供 ・ショウガ添加試験(春季:マダイ1歳魚、カンパチ1歳魚)実施 ・直七果汁添加試験(水温上昇期:マダイ2歳魚)実施 ・適正給餌試験(高水温期:マダイ1歳魚、カンパチ1歳魚)実施 ・捕食成長試験(高水温期:カンパチ0歳魚)実施 ・ショウガ添加試験を実施(秋季:マダイ1歳魚、カンパチ1歳魚は実施中) ・直七果汁添加試験(水温下降期:マダイ1歳魚)実施 ・成魚抑制試験(マダイ1歳魚)開始 ・適正給餌試験(低水温期:マダイ1歳魚)予定</p>
(2) 企業活力を活かした養殖漁業の振興		
<p>◆養殖用カンパチ人工種苗の量産技術の開発</p> <p>本県は、全国3位の生産量を持つ養殖カンパチの産地であるが、その種苗は中国からの輸入に依存していることから、人工種苗を安定して量産できる技術開発に取り組む。</p>	<p>◆カンパチ養殖用種苗の量産技術が確立されていない</p>	<p>・民間企業と水産試験場が共同研究契約を締結(4/12) ・大月町種苗生産施設の整備事業が、地域アクションプランへ採択(4/24) ・民間企業が、増養殖研究所古満目庁舎から提供を受けた早期採卵受精卵を用いた人工種苗の量産試験試験を開始 ・民間企業で種苗生産中の増養殖研究所、鹿児島県産、他機関産の由来の異なる3種類の人工種苗について、水産試験場が種苗性の把握試験を実施</p>
<p>◆マグロ養殖を振興していくための検討会を設置し、振興策を策定・実施</p> <p>県内でマグロ養殖を営む民間企業が安定的にマグロを生産するために必要な施設整備や振興策の検討を行う。</p>	<p>◆マグロ水揚げの際の漁船保管施設や製氷施設等の整備 ◆ウイルス病の被害を軽減するための、漁協による迅速かつ正確な魚病診断体制の確立 ◆漁場環境の維持 ◆地域経済への波及効果を高めるための仕組みづくり</p>	<p>・マグロ養殖振興検討会を2回開催し、振興指針案の概要がほぼ固まり、細部を修正のうえ次回検討会(2月予定)で決定 ・すくも湾漁協の職員2名に、マグロ稚魚で発生するイリドウイルス病を迅速に診断できる蛍光抗体法について技術指導(10/16) ・スラリーアイスによるマグロの冷やし込み試験を実施し、通常の冷やし込み方法(砕氷と海水、食塩を混ぜる方法)と比較 ・橋浦地区における出荷・製氷施設の整備について関係者と協議を重ね、整備計画とその課題の抽出、対応策を策定(7~9月)</p>
2. 漁業費用を削減		
1. 漁業者による漁業費用の削減		
<p>◆省エネエンジンの導入支援による漁業経営の改善の推進</p> <p>経営改善のための対象基準の見直しを踏まえた省エネエンジンリース事業の実施</p>	<p>○35経営体が省エネエンジンリースを受け、そのほとんどで、燃費向上や経営意識が高まるなど漁業経営の改善に効果がみられた。 ◆燃油価格の変動に左右されない体力の強い経営体づくり</p>	<p>・平成23年度の機関換装船に対して、事後調査(燃費向上効果)を実施した。 ・事業計画申請書が5件提出され、6/15に2件(清水・下ノ加江)、8/17に1件(安芸)、10/21に1件(安西)、12/10に1件(伊田)の認定を行った。</p>
<p>◆資源管理・漁業所得補償対策の推進</p> <p>・集中的な漁業者への制度周知及び加入推進活動 ・指針の見直しや新たな計画の作成支援など制度の円滑な運用 ・養殖漁業について、加入要件の緩和へ向けた国への政策提言</p>	<p>○制度の周知、加入促進等により124経営体が資源管理計画を策定し制度に参加 ◆制度加入率の向上 ◆養殖漁業において制度加入の要件となっている飼育尾数の削減への対応</p>	<p>・養殖向け制度説明会の開催(4/26県中央部、大谷)及びカツオ一本釣漁業者向け制度説明会の開催(5/14久礼) ・資源管理協議会定例会を3回開催し履行確認を行うとともに、四半期毎に行う履行確認及び定例会の開催を、今後は共済期間の終了に合わせて実施することを決定</p>
2. 漁協による漁業費用の削減		
<p>◆漁協役職員の人材育成</p> <p>・中長期的な視点で幹部役職員や若手職員を育成する ・2ブロック(東部・中央ブロック、西部ブロック)で「役員・管理職員」及び「中堅・若手職員」を対象とする階層別研修会を開催 ・意識改革やスキルの習得等、テーマに応じたカリキュラムを設定し、講師を派遣</p>	<p>○販売事業を中心に県漁協の取り組みを支援 ○取り組みが一部にとどまっております漁協全体として不十分 ◆漁協システムの財務面やマンパワーの面で自律的な人材育成が困難</p>	<p>・漁協から希望する研修内容について、意見を聴取(4月) ・研修の概要を各漁協に広報(5月) ・研修カリキュラムの作成(6月) 2ブロック(中・東部・西部)で階層別研修会(「役員・管理職員」「中堅・若手職員」)を対象に、それぞれ5回開催することとした 役員・管理職員(コンプライアンス等) 中堅・若手職員(財務の基礎等) ・各漁協に対し、参加者を募集(6~7月) ・研修会の開催(7~11月)</p>

<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＞</p>	<p>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＞</p>	<p>目標(H27)</p>																																												
<p>【須崎地区における養殖推進に関すること】 ・平成24年度の補助事業計画書が完成した。 ・6回の直売会で、いずれも準備した商品を完売した。 ・シェフツアーの結果、参加した飲食店14店舗、水産卸売業者1社のうち、1グループが1店舗・1社との取引が成立し、その他5店舗とも各グループとの間で取引開始の可能性が示唆された。 【宿毛湾地区(すくも湾漁協)における養殖推進に関すること】 ・宿毛湾産の養殖魚(カンパチ)の県外取引が始まった。 ・養殖魚のみでなく鮮魚(天然魚)の県外取引(小口)が始まった。 ・付加価値を付けた養殖魚(サバを餌とした養殖ブリ3500尾やユズを飼料に混ぜ給餌した養殖ブリ3000尾)を県外漁協や大手回転寿司チェーンに販売 ・現在のところ有害赤潮プランクトン被害がみられていない。</p>	<p>【宿毛湾地区(すくも湾漁協)における養殖推進に関すること】 ・宿毛湾で生産された養殖魚の全国へのアピール ・徐々にではあるが、すくも湾漁協を通じた養殖魚の販売体制が確立しつつある。 ・現在のところ、有害赤潮プランクトンから生産物を守ることができている。</p>	<p>・生産技術の向上による、より高いレベルでの品質の均一化・安定生産 ・養殖グループごとのブランド確立により、販路が拡大し取引量が増加</p>																																												
<p>○ショウガ添加試験 ・春季と秋季の試験結果から、マダイとカンパチのいずれも、ショウガ添加区で成長と餌料効率の向上が認められた。 ○直七果汁添加試験 ・成長や餌料効率は結果にばらつきがあったが、魚の体色や食味試験の評価は添加区が優れていた。 ○適正給餌試験(高水温期) ・マダイ1歳魚：給餌回数週4回と週5回の比較では、成長と肥満度は同等ながら給餌量を15%削減。 ・カンパチ1歳魚：赤潮被害により2週間を終了、週2回給餌では増重率が著しく低く、餌不足と判断 ○捕獲成長試験 高水温期 ・カンパチ0歳魚：水槽試験では、最長4週間の絶食後でも、給餌再開10週目で非絶食魚と同等の成長</p>		<p>◆生産技術の向上による、より高いレベルでの品質の均一化・安定生産 ◆養殖グループごとのブランド確立により、販路が拡大し取引量が増加</p>																																												
<p>・民間企業が所有する親魚を用いて採卵試験を開始(5月～)したが、生産を行うために必要な量の受精卵を得られず、通常採卵期の量産試験は断念 ・(独)水産総合研究センターとの共同研究はH25年度から開始することとなり、今年度は契約締結前の予備試験として早期採卵期の受精卵の提供を受けることが決定</p>		<p>◆養殖用人工種苗の地産地消の展開 ◆高品質種苗の安定供給による県内カンパチ養殖の拡大</p>																																												
<p>・第1回検討会で振興計画の素案等について協議し、環境負荷への対策を盛り込むことで、概ね合意 ・環境負荷への対策については、個別協議のうえ、各業者から対応策が示された。 ・インフラ整備が特に遅れている橋浦地区において、出荷施設と製氷施設の整備計画を検討し、整備方針がほぼ固まった。</p>		<p>・必要な基盤整備等によるマグロ養殖の安定生産(マグロ養殖量1,000トン) ・関連事業の集積による地域経済の活性化</p>																																												
<p>・8月実施の調査の結果、以下のとおり漁業経営の改善効果が得られた。 (1)事業を実施した漁業者の80%が漁業経費が削減されたと回答 (2)漁業経費が改善されたと回答した漁業者の80%が2%以上の燃費向上を実感 (3)また、事業を実施した漁業者のうち85%が収支記帳の励行や経済速度での運転といった経営面で意識の変革があったと回答</p>		<p>◆エンジン換装前と比較し燃油消費量が削減 ◆経費の削減によって経営意識が向上した漁業者が増加</p>																																												
<p>・養殖共済の加入件数が増加 ・資源管理計画が新たに1計画策定され、制度に参加した</p> <table border="1" data-bbox="65 1704 422 1854"> <caption>養殖共済加入状況の推移</caption> <thead> <tr> <th></th> <th>H22年度</th> <th>H23年度</th> <th>H24年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>子 鮒</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>ホ 鰾</td> <td>0</td> <td>2</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>大 鰯</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>大 鰯</td> <td>26</td> <td>35</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>前 魚</td> <td>17</td> <td>29</td> <td>26</td> </tr> <tr> <td>上ノ加江</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>高 産</td> <td>10</td> <td>15</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>すくも湾</td> <td>12</td> <td>13</td> <td>21</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td>70</td> <td>99</td> <td>118</td> </tr> <tr> <td>加入共済金額(千円)</td> <td>5,277,919</td> <td>8,748,280</td> <td>9,181,952</td> </tr> </tbody> </table>		H22年度	H23年度	H24年度	子 鮒	4	4	4	ホ 鰾	0	2	5	大 鰯	0	0	10	大 鰯	26	35	35	前 魚	17	29	26	上ノ加江	1	1	1	高 産	10	15	16	すくも湾	12	13	21	計	70	99	118	加入共済金額(千円)	5,277,919	8,748,280	9,181,952		<p>◆資源管理に取り組む漁業者割合が引き上げられ、計画的に経営を行う漁業者が増加</p>
	H22年度	H23年度	H24年度																																											
子 鮒	4	4	4																																											
ホ 鰾	0	2	5																																											
大 鰯	0	0	10																																											
大 鰯	26	35	35																																											
前 魚	17	29	26																																											
上ノ加江	1	1	1																																											
高 産	10	15	16																																											
すくも湾	12	13	21																																											
計	70	99	118																																											
加入共済金額(千円)	5,277,919	8,748,280	9,181,952																																											
<p>・研修会参加者：延べ164名(7～11月) ・多くの参加者から、研修内容は満足できるものであり理解できた、また、今後も事業の継続実施を希望するとのアンケート結果を得た</p>	<p>・研修への継続した参加が得られる等、研修の必要性が理解され、研修事業の職務の一環としての認識が進んだ</p>	<p>◆職務の一環として研修事業が定着するとともに、経営改善の中核となる役職員が育成される</p>																																												

産業成長戦略(専門分野)		第1期計画の総括と課題 〈総括:○ 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〉
戦略の柱			
取組方針			
施策			
項目名・事業概要(◆これからの対策)			
◆県漁協の組織再編整備計画の着実な実行 高知県漁協の組織再編整備計画(経営改善計画)を着実に実行し、事業利益段階での黒字化と繰越欠損金の解消を図る。	○収支管理の徹底や借入金圧縮支援等により県漁協の経営基盤の強化等を推進 ○県漁協が事業拠点の集約化と職員定数の削減を内容とする組織再編整備計画を策定 ○県漁協が組織の再編整備を盛り込んだ、改正経営改善計画を策定 ○上記計画に基づく事業拠点の集約化と職員定数の見直しに着手(支所統合等が一部進捗) ◆欠損金解消の目処が立つまでは、手数料率の引下げは困難であり、抜本的な経営改善が急務 ◆事業管理費の削減による事業利益段階での黒字体質への転換	漁協指導協議会において県漁協の経営改善計画の進捗状況を踏まえた対応が協議された(4/23、7/17、9/3、12/7) ・経営改善計画の進捗管理に関する規定を制定し、支所への説明会を実施 ・県漁協が資産の自己査定結果をH23年度決算に反映 ・財務改善資金1億円の追加借入が理事会で承認(6/6) ・月次実績検討会(8/24、9/20、10/23、12/14)が開催され、県漁協から経営改善計画の進捗状況を報告 ・県漁協や系統団体と、経営改善計画の実行に向けた懸案事項に係る協議(7/5、8/2、9/11、9/13、10/31、11/30)を行い、対応策の検討等を支援した ・漁協組織の在り方検討委員会が開催され、経営改善計画等に係る合併不参加漁協との意見交換が行われた(11/20)	
◆供給価格の透明性の確保と取引高の拡大 ◆購買品の絞り込みと仕入・在庫管理の見直し 高知県漁協の購買事業運営を効率化し、スケールメリットを活かした供給価格の引き下げを実現し、漁業費用の削減に資する。	○県漁連から県漁協への事業継承により、削減された中間マージンを組合員へ還元 ○合併不参加漁協に対する軽油の供給体制(県漁協への販売委託)を構築 ○県漁協が購買資材在庫の支所間流用や在庫一括セールを実施するなど、品目の絞込みや在庫管理の適正化に着手 ◆県漁協による軽油委託販売の適正な運営 ◆資材購買については依然として在庫管理が不十分で漁協経営を圧迫	・漁業系統事業継承支援資金利子補給補助金(1,448千円)による運転資金等の調達を支援 ・漁協購買部において、事業の効率化に向けた検討に着手 ・資材購買事業の見直し等に係る、県漁協や系統団体との協議(7/5、8/10、9/11、9/13)を実施 ・清水ブロックの資材購買事業の注文販売への移行を組合員へ周知(10/11)	
◆組合員に対する経営指導の強化 経営不振漁業者等への指導を強化し、漁業経営の安定化や延滞債務の圧縮等を図る。	○漁業経営・資産査定アドバイザーと相談員の連携により債権管理を行う体制が定着 ◆既存の延滞債務の圧縮 ◆新たな延滞債務の発生防止	・広域連携機能強化事業費補助金(2,535千円)による組合員への経営指導を支援 ・アドバイザーと相談員が組合員に対する経営指導と債権管理を実施 ・債権管理等に係る漁協の内部協議を実施(6回) ・大口固定化案件の解消に向けた県漁協等との協議(6回)や債務者への働きかけ(3回)	
3. 水産加工を振興			
1. 地域加工グループの育成による雇用の確保			
◆雇用の安定に向けた活動を支援 地域で活動する加工グループ等に経営的視点を導入し、その持続的な経営につながる支援を行う。	○漁村女性グループ等の交流活動の支援、専門家の派遣、講習会の開催等による経営面や加工技術面での支援を実施した。それにより、儲けを実感し、経営的視点を持った取組への意欲・自覚が高まり、持続可能な活動への転換に一定寄与できた。 ◆持続可能な経営体質の確保 ◆雇用の場として魅力ある労働条件等の確保 ◆衛生管理面のレベルアップ	○各グループの実態調査 ○加工グループを訪問し、現状や課題等についての聞き取りを実施(5月～) ・量販店のバイヤーに対し、店頭販売における条件等の聞き取りを実施。(9/19コープ鶴部、10/4サンシャインチェーン) ・高知市内の量販店における店頭販売の条件等について情報提供を行った。(10/10城下町クラブ)	
2. 水産加工の新たな事業化の推進			
◆事業化を軌道に乗せる活動への支援 前処理加工事業等の円滑な運営の支援 ◆事業者間のマッチングによるビジネス機会の拡大 生産者や加工事業者間の情報交換の場の提供等による新たな連携の促進 ◆漁業者による6次産業の創出 生産・加工・流通が一体となった新たな取組の掘り起こし、計画策定と円滑な実行を支援 ◆衛生管理の高度化を促進 県版HACCPの認証取得を視野に入れた衛生管理のレベルアップをハード・ソフト両面で支援	○地域の特性や事業者の事情に応じた前処理加工等の事業化(7ヶ所)が実現 ○事業者間の交流により、新たな取引につながる事例がみられた ○生産者による6次産業化の取組がスタート ○衛生管理面のレベルアップが一定進展 ◆事業化した前処理加工等の円滑な運営 ◆関係者間の情報交換の場の提供等による新たな連携の促進 ◆漁業者が主体となった生産・加工・流通の一体的な取組の促進 ◆県外等の取引に対応できる衛生管理体制の強化	☆漁業者による6次産業の創出 ・国の6次産業化法の認定を取得した2事業者の地域支援事業へ申請を支援 ・昨年度末の土佐佐賀くろしお工場の認定申請について、申請後の国からの問い合わせ等に対応 ・楠木鮮魚一に対して6次産業化の計画認定に向けた協議を開始(7/24、12/19) ■事業者間のマッチング ・水産加工業交流促進協議会の開催(2回)	
3. 伝統的な水産加工業の振興			
(1) 宗田節加工業の振興			
◆宗田節の認知度向上、ブランド化の推進 県内でのPR活動を継続し地域食材としての浸透を図る一方、県外でのPR活動を重点化する ◆新製品の開発、販路の開拓 開発済みの新商品について営業販売活動を行うとともに、これら商品についてのブラッシュアップや主力商品の絞込み、さらなる新商品の開発にも取り組む	○県内における宗田節の認知度が一定向上し、需要の拡大に寄与した ◆宗田節新製品を活用した外商活動の展開	・宗田節をもっと知ってもらいたい委員会が事業計画や具体的な実施内容を検討 ・産業振興補助金及び水産物ブランド化補助金による支援 ・新商品の開発や販路の開拓を継続実施	

<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></p>	<p>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></p>	<p>目標(H27)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・月ごとの進捗管理の徹底、下振れ時の対応策の実施が行われることとなった ・経営改善計画の達成に対する意識が一定醸成された ・資産査定厳格化に伴い、H23年度は6千万円の赤字となった ・組織の再編整備の取組が資金面で担保された ・月次実績検討会の開催を通じ、支所単位での収支管理の徹底と下振れ時の迅速な改善策の実施が定着しつつある ・県漁協が理事会で資材購買事業の見直し及び販売未収金の回収に係る対応策を決定し、実行された ・経営改善計画の進捗状況(9月末)はほぼ計画並 		<ul style="list-style-type: none"> ◆事業管理費の削減による事業利益段階での黒字化達成
<ul style="list-style-type: none"> ・購買事業等の運営に係る資金繰りが緩和 ・購買事業の改善に向けた取組がスタートした ・県漁協が理事会で清水ブロックの資材購買の注文販売への移行を決定 ・清水ブロックの資材購買事業が注文販売へ移行(11/1～) 		<ul style="list-style-type: none"> ◆漁協購買事業の利用率向上
<ul style="list-style-type: none"> ・県漁協が理事会で固定化した販売未収金への対応を決定した。 ・大口固定化案件の解消に向けた作業が一定進捗した。 		<ul style="list-style-type: none"> ◆延滞債務の計画的な圧縮
<ul style="list-style-type: none"> ○各グループの実態調査 ・実態調査の結果、販路拡大や民間企業との取引の休止、商品開発などの課題が分かった ・休止している民間企業との取引について、漁業指導所を通じて協議を実施したが、単価が折り合わず再開できなかった ・高知市内量販店における店頭販売については、手数料等の条件が折り合わず、契約に至らなかった。 		<ul style="list-style-type: none"> 9グループ以上が活動を継続し、安定した雇用に貢献。
<ul style="list-style-type: none"> ☆漁業者による6次産業の創出 ・土佐佐賀くろしお工房が6次産業化の認定を取得(5/31) ・地域支援事業へ申請を行った四万十川下流漁協と沿岸まぐろはえ縄を営む企業に対し交付決定(8/31) 		<ul style="list-style-type: none"> ◆既存の前処理加工等が軌道に乗り、円滑な運営が実現 ◆漁業者による6次産業化の取組等、新たな水産加工が事業化 ◆県版HACCP認証を3つ以上の加工場が取得
<ul style="list-style-type: none"> ・宗田節商品の認知度が向上し取引先が徐々に拡大 		<ul style="list-style-type: none"> ◆宗田節の魅力が認知され、一般消費者向けの需要が拡大 ◆宗田節新製品を県内外で販売

産業成長戦略(専門分野)		第1期計画の総括と課題 〈総括:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈請じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
戦略の柱			
取組方針			
施策 項目名・事業概要(◆これからの対策)			
(2) シラス加工業の振興 ◆水揚げの集約化に係る関係者の合意形成 関係者による協議会において、高知新港への水揚げの集約化に係る関係者の合意形成と流通ビジョンの策定を図る ◆水揚げの集約化に向けた条件整備 水揚げのルールづくりと施設整備を行い、集約化及び流通ビジョンの実現を図る		◆シラス水揚げの集約化に係る合意形成や条件整備に向け、関係者が一堂に会する協議の場づくり	◆高知沖シラス検討委員会 ・第1回高知沖シラス検討委員会を開催(6/7) ・第2回高知沖シラス検討委員会を開催(9/7) ・第3回高知沖シラス検討委員会を開催(11/26) ◆シラス鮮度保持への取組 ・漁業生産者維持向上事業の申請について事業実施主体を支援し、7/5に交付決定 ・高知新港へ製氷機をリース設置(7/14)、氷の使用を開始 ・鮮度保持試験を実施(9/3,10/30,11/15) ・先遣地視察を実施(9/13, 14)
4. 地域資源を活用し、交流を拡大			
1. 滞在型・体験型観光の推進			
◆漁村・地域での受入体制の強化 (ソフト・ハード) 体験者のニーズに対応し、主要な観光地から漁村へ誘客できる魅力ある商品づくり ◆関係機関と連携した情報発信・商品売込 認知度を高めるための情報発信の強化		○滞在型・体験型観光で先行する5地区(上ノ加江、佐賀、窪津、松尾、栄喜)で、体験メニューをプログラム化し、観光商品として売り出し ◆多様なニーズに対応したこまやかな対応 ◆旅行者を主要な観光地から漁村へ誘客 ○旅行会社へ情報発信、狙いの顧客に向けた効果的な情報発信に着手 ◆漁村での滞在型・体験型観光の周知	◆漁村・地域での受入体制の強化 ・9地区(上ノ加江、佐賀、窪津、松尾、栄喜、柏島、室戸岬、夜須、鵜来島)で地域調整を行い、順次アンケートを実施 ・柏島地区で竜ヶ浜キャンプ場がオープン(4/28) ・上ノ加江地区でモニターツアーを実施(6/12、8/4、10/19) ・体験者ニーズの分析結果をもとに、各地区で今後の目標設定について意見交換会を実施(11月～) ◆関係機関と連携した情報発信・商品売込 ・パンフレットを作成し、主要な観光地や交通拠点に約4,700部配布 ・竜ヶ浜キャンプ場の活動をホームページに追加(7/19) ・県内旅行会社(土佐電トラベル)へ情報発信・商品売込(7/9) ・幡多広域観光協議会と連携し、関西方面の旅行会社14社、学校7校へ情報発信・商品売込(8/29～8/31) ・県内3大学への情報発信・商品売込(9月) ・中国地方(蒜山高原イベント)での情報発信・商品売込(9/30)
2. 資源豊かで賑わいのある河川づくりの推進			
◆種苗放流や産卵場造成などの人工的対策による資源増殖 ・アユ、ウナギ種苗放流 ・カワウ、外来魚駆除 ◆自然再生産による資源増殖につながる取組 ・産卵場整備 ・漁業者による間伐等森林保全活動 ・河川の環境保全活動 ◆県内河川の状況や釣情報などの情報発信		○アユ資源調査の実施(遡上、定着、産卵状況) ○ウナギ種苗放流(H21～23:4.1t) ○カワウの駆除(H21～23:1,767羽) ○外来魚の駆除(H21～23:5.5万尾) ○産卵場造成(物部川等7河川) ○漁業者の森林保全活動(安芸・香南85名) ○関係者の懸命な取組が続けられており、人工的な対策により資源の維持が図られている ◆産卵場造成や放流等の継続による河川資源の増殖 ◆県内河川の状況や釣情報等のHPを活用した情報発信	○アユ遡上調査 ・内水面センターがアユ遡上調査及びアユ資源状況の情報収集を実施 ○(財)種苗センター ・広域法人法の期限切れを控えて、部内及び総務部と協議 ○ウナギ種苗放流委託 ・本年度の実施について、内漁連及び養殖業者と協議(5/21) ・委託業務契約の事務手続きを実施 ○その他 ・カワウ等被害対策事業について、内漁連に対し交付決定
◆アマゴ釣り場を冬季に河川中流域に設け、誘客資源として活用する ・内水面漁業調整規則等の改正 ・他の河川エリアへの取組拡大と情報発信		○奈半利、吉野川(支川の穴内川・地蔵寺川)、安田川において、アマゴの生息、産卵状況及び環境を調査し、調査結果を現地漁協への報告 ○調査結果と地元調整が整った奈半利川及び吉野川(穴内川)については、規制を解除するよう規則を改正し、H24冬季(H24.10～)からアマゴ釣りを開始予定 ◆規則改正に必要な調査方法のマニュアル化、効率的な調査体制の確立等による対象河川エリアの増加	○奈半利川における冬季釣り場解禁 ・H21年度から実施してきた調査結果の最終報告 ・釣り場管理やトイレ等周辺環境整備等の実施体制の協議、準備 ・地域活性化に繋げる周辺観光施設との連携協議 ○冬季のアマゴ釣場の拡大 ・冬季のアマゴ釣場の拡大していくために、調査対象となる河川の選定に係る協議を実施

<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〉</p>	<p>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〉</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>◆高知沖シラス検討委員会 ・漁業者と加工業者の協議の場ができるとともに、高知新港への水揚げの集約化などに係る課題認識を共有することができた</p> <p>◆シラス鮮度保持への取組 ・鮮度保持の取組に向け、レンタル製氷機の設置や鮮度保持試験を実施できるようになった ・施氷した漁業者のシラスの鮮度に対して加工業者の評価が一定高まっている ・視察に参加した漁業者の鮮度管理に対する意識が前向きになった ・売網時間がシラス鮮度に与える影響が大きいことが判明した</p>		<p>◆産地市場の形成による魚価の向上(漁業者の経営安定) ◆原料魚の安定確保の実現(加工業者の安定操業)</p>
<p>◆漁村・地域での受入体制の強化 ・モニターツアーの開催により、魅力ある商品づくりに向けた体験者ニーズを把握できた。 ・今後各地区で、体験者ニーズを反映した魅力ある商品づくりに向けて取り組みをしなければならない目標が明確になった。</p> <p>◆関係機関と連携した情報発信・商品売込 ・パンフレットについて、配布から7ヶ月で約4,300部が旅行者に渡ったことが確認できた。 ・関西方面の旅行会社が学校へ修学旅行プランを提案する際や学校が修学旅行先を決定する際の材料として十分な情報発信ができた。 ・ゼミやサークル活動で旅行を企画する学生や学校へ情報発信ができた。</p>	<p>◆漁村・地域での受入態勢の強化 ・先行する6地区(上ノ加江、佐賀、窪達、松尾、栄事、柏島)に加え、3地区(夜須、室戸岬、鶴来島)で、体験メニューのプログラム化に向けた取り組み(アンケートの実施や意見交換会)を始めることができた。</p>	<p>県内10地区で体験メニューをプログラム化し、商品として整備し、入込客の増が地域経済を下支え</p> <p>各地区ごとにPR活動や旅行会社や学校等への販促活動を実施することで、各地区の認知度が向上し、入込客が増加</p>
<p>○アユ選上調査 ・昨年に比べ今年はアユの選上が遅れていることが分かった ○ウナギ種苗放流委託 ・県内17河川に0.6トンのウナギ種苗放流を実施</p>		<p>◆種苗放流や産卵場造成など人工的な対策により資源の維持が図られている状態</p>
<p>○奈半利川における冬季釣り場解禁 ・内水面調整規則の改正が当初の予定より大幅に遅れたため、取り組みは来年度に延期することとなった。 ○冬季のアマゴ釣場の拡大 ・調査対象候補として松田川を選定し、漁協側に打診し、内陸。10月から1回の頻度で調査を実施。 ・穴内川で放流・釣獲試験を実施</p>		<p>◆アマゴの冬季釣り場の増加</p>

産業成長戦略の取り組み状況と成果 【商工業分野】

産業成長戦略(専門分野)	第1期計画の総括と課題 <総括:○ 課題:◆>	インプット(投入) <購じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
戦略の柱 取組方針 施策 項目名・事業概要(◆これからの対策)		
商工業		
1. ものづくりの基盤整備		
1. 競争力強化と企業集積の拡大		
(1) 設備投資支援の抜本強化		
<p>◆県内企業が生産性等を高め、県内での生産活動の継続と雇用の維持に繋げていくため、県内中小企業の設備投資を促進、</p> <p>現行の企業立地に対する補助制度に加え、新規雇用者数の要件を緩和した補助制度の創設</p> <p>◆県民の安全、従業員の命を守るとともに、操業の早期復旧を図るために事業者の震災対策を促進</p> <p>南海地震等の発生時に県内事業者の損害を最小限にとどめつつ、事業の継続・早期復旧につなげるために、事業者における事業継続計画(BCP)の策定を推進するとともに、県内中小企業(製造業)の耐震診断・設計に要する費用の一部を助成する制度や低利の融資制度を創設することにより、中小企業の震災対策を促進する。</p>		<p>○中小企業設備投資促進事業費補助金を創設(H24～H26)</p> <p>○補助事業の周知 ・金融機関や支援機関に事前説明を実施(信用保証協会融資説明会で計8回、各支援機関へ説明を計3回) ・補助事業に関する意見交換を実施(関係課、金融機関、産業振興センター) ・利用希望アンケートにより事業PRを実施(工業会及び製紙工業会会員向け) ・大規模な会合等で事業PRを実施(成長分野研究会、工業会総会、製紙工業会総会等)</p> <p>・「BCP策定のための手引書」の配布と同時に耐震診断等補助・融資制度のPRチラシを配布(約6300枚) ・県制度融資「南海地震対策融資」を、融資対象に節電対策を加えた「南海地震・節電対策融資」に改定(H24.8.15)したことにあわせて、PRチラシを取扱金融機関や商工関係団体等に配布(累計約29000枚) ・「BCP策定のための手引書」を県内企業に関係団体等を通じて、9270部配布 ・津波避難施設の確保を促進するため、民間活力を活用した地域防災に貢献する施設整備に対する支援制度を9月補正で計上 ・民間事業者の津波避難施設整備に対する補助制度について、沿岸部の市町(9市町:H24.12.14時点)への制度説明及び事業者へのPRチラシの配布(約1100枚)</p>
(2) 企業立地基盤の整備		
<p>◆企業誘致の受け皿の整備</p> <p>香南工業団地についてH25年度の完成・分譲を見据えた着実な事業進捗管理と、この団地に続く新たな団地開発の早期事業着手、また、更なる団地開発のための継続的な適地調査の実施。</p>	<p>○南国市の同業工業団地の開発及び分譲を完了、また香南市に整備している香南工業団地は、用地取得を完了し造成工事に着手。 ○新たな工業団地を整備していくための適地調査を高知市、安芸市、南国市、土佐市の4市で実施。</p> <p>◆民地も含めた工場用地等の確保 ◆継続的な工業団地の開発</p>	<p>【適地調査】 ・15市町村に対して、団地開発に関するヒアリングを実施</p>
2. 研究開発の促進		
(1) 産学官連携の推進		
<p>◆産学官連携による新産業の創出 ○産学官連携会議を開催し、情報を共有するとともに、共同研究を推進 ○産学官連携会議分野別研究会の活動による新たな共同研究の方向付け ○中期テーマ研究開発事業による共同研究を推進し、新たな事業化に結び付ける</p> <p>県内の産学官の連携を強化し相互の情報共有や交流を促進するとともに、学・研究開発機能を活かした新産業創出を図るため、県内企業による事業化の可能性の高い産学官共同研究を重点的に支援する。また、県内の産学官連携の仕組みづくりを行い、科学技術を活かした産業振興や地域の活性化を図る</p>	<p>○産学官連携に日常的に取り組む仕組みができ、今後の取組の方向性を確認した。 ○県の研究開発支援事業を創設し、産学官共同研究を加速することとした。 ○産学官が連携して「産業人材の育成プログラム」を推進することを確認した。 ◆分野別テーマ部会での活発な意見交換の実施と具体的な共同研究テーマの絞り込み ◆産学官連携推進チームによるコーディネート機能の強化と中期テーマの採択案件と各大学から提案のあった事業についての進捗管理及びフォローアップ ◆高知グリーンイノベーション推進構想の推進 ○中期テーマ研究開発事業では19件の応募があり、県内の産学官共同研究の盛り起こしが進むとともに、3件の研究が開始された。 ・産学官が連携して、産業人材育成に取り組むこととなった。</p>	<p>■産学官連携会議 ・産学官連携会議の開催(2回) ・分野別テーマ部会の開催(3部会、各2回) ・運営委員会の開催(1回) ・研究テーマに関する企業、大学等との勉強会等の開催(5回) ・新エネルギーの共同研究の可能性探索のための視察と協議(1回) ●中期テーマ研究開発事業(産学官連携産業創出研究推進事業) ・H23継続事業の実施(3件) ・H24新規事業の実施(2件) ・事業化に向けた意見交換会の開催(3回) ・中間ヒアリングの実施(H23継続事業、1回)</p>
3. 人材の育成と確保		
(1) 技術人材の育成		
<p>◆工業技術センター等が行う技術研修(1/2)</p> <p>機械・金属、紙産業、食品加工企業等に対する技術人材の育成(専門技術研修等の実施、食品加工特別技術支援員、機械金属加工特別技術支援員及び資源利用加工特別技術支援員の配置、技術指導アドバイザーの派遣)</p>	<p>○企業、団体からの要望に沿った研修を実施することで当初計画以上の参加が得られた。また、目標とした溶接関係の資格取得率も向上した。</p> <p>◆技術支援員の分野の拡充 ◆企業ニーズに応じた技術指導アドバイザーの選定と指導内容及び企業へのアフターフォロー ◆若手から中堅までそれぞれの技術レベルに応じた研修カリキュラムの設定と研修終了後のフォローアップなどきめ細やかな対応</p>	<p>・各種技術研修の開催 22コース 101日間 ・技術指導アドバイザー登録7名</p>

<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〉</p>	<p>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〉</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>○設備投資事業の実施 10社(設備導入)に対し補助金の交付を決定 ※相談件数41件(H24.12.31時点、申請に至ったものから順次交付決定)</p>	<p>・県内製造業において、10社が計756百万円の設備投資を行い、事業を継続・拡大することにより、新規雇用計12人の確保を行っている。</p>	<p>◆設備投資の増加により生産性の向上や競争力の維持が図られ、県内企業の生産額が増加する ・一事業所当たりの設備投資額： 全国平均値の68%(香川県と同程度) 15百万円 → 28百万円</p>
<p>・県・高知市連携会議において、BCP策定支援への協力や県内企業の意向調査の共同実施等について確認、意向調査を実施(73事業所) ・H24.11.21 企業向けBCPセミナー開催(参加者:95名) ・高知卸商センター協同組合BCP策定セミナー開催(参加企業:26社) ・事業者の耐震診断・設計に関する相談件数:13件(H24.12.14時点) ・事業者の津波避難施設整備に関する相談件数:9件(H24.12.14時点)</p>	<p>・H24.11.27時点での支援実績:BCP策定・策定準備中企業176社 ・南海地震・防災対策融資(うち地震対策)の実績:3件、3,840万円(H24.12.14時点) ・民間活力活用津波避難施設整備促進事業費補助金の実績:1件、4,277千円(H24.12.14時点)</p>	<p>◆県内で製造業を営む企業者の特定建築物に該当する工場・事業所等の耐震化率:80% 【「高知県耐震改修促進計画」のH27末の目標値】 ◆事業継続計画(BCP)作成済企業(従業員50人)の割合:50% 【「高知県南海地震対策行動計画」のH26末の目標値】</p>
<p>【適地調査】 ・6市町が適地調査を希望 ・1市が適地調査に着手</p>		<p>◆新たな工業団地などの企業立地基盤の整備が進んでいる ・新規工業団地面積 H27:20ha</p>
<p>■産学官連携会議 ・分野別テーマ部会の役割、方向性の共通認識がなされた。 ・部会員などから研究テーマの提案がなされた。(15テーマ) ・県内の研究者の状況把握や防災産業交流会、新エネルギー産業交流会などとの連携を進めることにした。 ・産学官連携学会の主催で、ものづくり総合技術展に合わせて産学官連携事業PRイベントを実施し、63人が参加し、産学官連携の意義を伝えることができた。 ●中期テーマ研究開発事業(産学官連携産業創出研究推進事業) ・意見交換会や中間ヒアリングを通じて事業の進捗管理がなされた。</p>	<p>■テーマ別部会において、短期的に取り組めるテーマは平成25年度からの実施を目指すこととなった。 ●中期テーマ研究推進事業のH23継続事業は、県内企業によるH26以降の事業化を見据えて着実に研究が進んでいる。</p>	<p>◆産学官連携の取り組みが広がり、新エネルギーや防災関連などの共同研究成果が複数生まれ、事業化が始まっている ・産学官連携産業創出研究推進事業を活用した新規事業化件数 3件以上</p>
<p>・各種技術研修の開催 388名参加 ・技術指導アドバイザー技術指導13回</p>	<p>・「1日溶接実習」を開催し、8月のJIS溶接技能者評価試験における講習受講者の合格率は80%(10人中8名合格)となり、高知県全体の平均67.6%より高い合格率を達成した。</p>	<p>◆技術レベルに応じた能力向上と資格取得率アップ 技術研修 1,600人(H24～H27) 紙産業技術初任者研修会 延べ145人(H24～H27) 技術指導アドバイザーの派遣 10社25回派遣(H24～H27)</p>

産業成長戦略(専門分野)		
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 <総括:○ 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>
取組方針		
施策		
項目名・事業概要(◆これからの対策)		
◆工業技術センター等が行う技術研修(2/2) 技術者のスキルアップや技術指導アドバイザーによる企業巡回を行い、商品化を支援する。また、新規大型プラント運転技術のさらなる高度化を図り、個々の企業ニーズに合わせた製品開発や新規設備導入前の予備試験研究を行うとともに、基本的な技術力育成を目指した研修等を実施し、幅広い市場ニーズに対応できる企業の育成を目指す。	◆かみわざひとづくり事業 ○製紙関連企業及び異業種企業からの参加が得られ、新たな取組が開始された。 ◆事業の周知と会員数の増加 ◆共同研究の創出 ◆異業種企業との連携 ◆分科会活動の進捗管理 ・技術指導アドバイザー ○企業の要望に沿ったアドバイザーが派遣され、企業の問題点を明確化するとともに、業務環境改善に向けての取組みがなされた。 ◆指導企業へのアフターフォロー ◆事業の周知と要望の掘り起こし	・技術支援事業数:5事業 ・新規導入設備説明会:2回 ・食品包材分科会:5回 ・医療衛生分科会:4回 ・環境エコ分科会:2回 ・合同講演会:3回 ・技術指導アドバイザーによる技術指導:2回 ・紙産業界技術初任者研修会:2回
◆県立高等技術学校の機能の強化 平成23年度の職業能力開発審議会答申を受け、高等技術学校の充足率の向上、自己都合退校の防止、就職率の向上に取り組むことにより、産業人材の育成という技術学校の機能の強化を図る。	○関係団体・企業からは、産業人材の育成の役割は一定果たしているとの評価を得ている。 ○修了生の就職率は、ほぼ100%となっている。 ◆定員に対する充足率が低く、また自己都合退校率が高止まりしている。	・予算額 ○高等技術学校費 299,288千円 ○高等技術学校施設等整備事業費 21,787千円 ・在校生数 4月1日現在 (高知校) 普通課程102名 ○機械加工科 11名 ○溶接科 12名 ○塑性加工科 23名 ○電気工事科 18名 ○自動車整備課 33名 ○配管科 5名 (中村校) 普通課程22名 短期課程1名 ○木造建築科 10名 ○左官・タイル施工科 12名 ○住宅リフォーム科 1名(短期課程6か月 前期) ※普通課程は、溶接科のみ1年課程 他は2年課程
◆介護福祉士養成コースの実施 求職者の方々の早期就職を支援するため実施している公共職業訓練において、より就職に結びつきやすい介護分野への就職を目指すため、ヘルパー2級などの資格取得を目指す訓練を強化するとともに、上位資格である介護福祉士の資格取得コースを設定する。 また、求人を出している企業に委託して研修を行うことにより、その企業への就職を目指す、事業主委託訓練を新たに実施する。	○当初、ITや介護の資格取得を目指す訓練を中心とし、64コース1,035名の訓練コースを設定し、2,132名が応募、992名が受講した。(91.9%) ◆訓練内容が、IT関係や介護関係が多く、多様な訓練内容となるよう見直しが必要 ◆就職率が伸び悩んでおり、より就職に結びつく訓練となるよう見直しが必要がある。	・予算額 311,941千円 ・訓練実施状況(11月末現在) (23年度繰越しコースを除く) ○IT系 29コース ○経理系 5コース ○介護系 18コース (うち介護福祉士養成科 2コース) ○医療系 1コース
◆企業ニーズの高い講師派遣型研修における介護福祉分野の枠の設定 企業における人材育成を支援するため、企業従業員を対象として実施している人材育成研修事業のうち、企業に講師を派遣して研修を実施する「講師派遣型研修」において、従業員の離職率が課題となっている介護福祉分野の関係事業所等を優先する枠を設ける。	○研修終了一定期間経過後のアンケートにおいて、集成型研修受講者のうち90%近くが、今までと仕事の取り組み方が変わったと答えており、また講師派遣型研修実施企業においても、各社とも従業員の意識に変化が表れたと答える等着実に効果が上がっている。 ◆集成型研修は、四万十市における研修会の充足率が若干低く、広報活動を強化する必要がある。 ◆講師派遣型研修は、10社予定のところ応募が27社あり、ニーズに応えきれない。	(人材育成研修事業) ・予算額 4,672千円 ・プロポーザルにより委託業者選定、契約締結、事業開始 ・受講者募集 ○集成型研修4回 ○講師派遣型研修15社
◆企業の新入社員を対象とした、基礎的技術を身につける訓練の実施 高知高等技術学校において、企業に在職する溶接の技術者を対象とした在職者訓練を実施し、その技術技能の向上を図るとともに、新しく採用された社員を対象とした、基礎的技術を身につける長期間の在職者訓練を新たに実施する。	○企業ニーズに応じた訓練を実施することにより、多くの技術者のレベルアップが図られた。 ◆土日を中心とした訓練であり、体制面から訓練コース数を拡大することには限界がある。このため、限られたコース数で企業ニーズに応えるため、企業ニーズを十分把握し、的確な訓練内容とすることが求められる。	・予算額 1,090千円 ○溶接科(長期コース) 定員1 ○ // 鉄工(構造物鉄工作業)1級技能検定講習 定員10 ○ // 鉄工(構造物鉄工作業)1級技能検定再受験コース 定員5 ○ // 溶接実践講習1(各種姿勢編) 定員10 ○ // アーク溶接等の業務(特別教育実技1) 定員10 ○ // 溶接実践講習2(各種姿勢編) 定員10 ○ // アーク溶接等の業務(特別教育実技2) 定員10 ○ // 超音波探傷試験 レベル1 定員7 ○ // アーク溶接等の業務(特別教育実技3) 定員10 ○ // 溶接実践講習3(各種姿勢編) 定員10 ○配管科 スキルアップ講習会 定員10
(2) 新規高卒者の県内企業への就職促進に向けた産業界、学校、行政の連携強化		
◆県内産業界や県内企業に対する生徒・教員の理解促進 ○公立の専門高校等では、地域産業担い手人材育成事業の企業実習や技術指導等を通じて学校と産業界との連携を強化 ○民間と連携して企業実習等の魅力や県内産業界・県内企業の情報発信 ★私立中等高等学校には、企業見学・職業講話の実施支援	○産業界、行政、学校との連携体制ができ始め、生徒の企業実習や企業の技術者等による技術指導、教員の企業での研修、企業と学校との共同研究の実施校や参加生徒数、受入協力企業が増加 ◆産業界、行政、学校との連携をさらに強化するとともに、私立学校へも県内企業の理解を進める取組が必要	<地域産業担い手人材育成事業> ・予算額 10,537千円 ・県立高等学校へ事業の周知と実施依頼の訪問(21校、4/10~5/7、高等学校課と合同) <県内企業理解促進事業> ・予算額 1,035千円 ・私立学校との打合せ 3校 ・企業見学実施 2校(のべ6社)
(3) 新規高卒者の県内企業への就職促進		
◆本県出身の県外大学生等への県内企業の情報の提供 ○ダイレクトメール、保護者会などを通じて、県内企業の企業説明会等の情報を提供、東京・大阪の就職相談会では、高知県の魅力を伝えることにより、県内への就職促進を図る ○民間と連携して、県外大学生に対する県内インターンシップ情報を提供し、県内企業の理解促進を図る	○本県出身の県外大学生等に、就職相談会等の情報を発信するとともに、県外の就職相談会にブースを出展したり、県外大学保護者会へ参加するなど、本県の企業情報等の提供機会を確保(H22~) ◆県外大学生やその保護者への情報提供のチャンネルを増やすとともに、よりきめ細かな取組を行うことが必要	・予算額 4,806千円 ・インターンシップの広報 延べ111校×2回 ・大学キャリアセンター訪問による県内就職情報の提供 のべ16校 ・県外大学保護者会で高知の就職に関する情報を提供 13校 ・学内セミナーにおける情報提供 のべ10校 ・学生、保護者への情報提供の充実を図るため、立命館大学との就職支援協定を締結(6/7) ・ダイレクトメールによる県内就職情報の提供 3,298件 ・企業ガイドブックへUターン就職PRの広告掲載 2誌 ・県外合同会社説明会へUターン就職相談ブースを出展 東京1回、大阪2回

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〉	目標(H27)
<ul style="list-style-type: none"> 新規導入設備説明会参加者:46名 食品包材分科会参加者:29名 医療衛生分科会参加者:33名 環境エコ分科会参加者:16名 合同講演会参加者:43名 技術指導アドバイザーによる技術指導対象者:2名 紙産業技術初任者研修会参加者:36名 (製紙製紙関連企業に従事する初任者によって必要な、紙及び不織布に関する基礎知識の習得が行われた。) 	<ul style="list-style-type: none"> 依頼試験から得られた知見をかみわざひとづくり事業を通じて企業に提供し、企業のニーズにより、来年度の新規研究課題を1テーマ提案した。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆技術レベルに応じた能力向上と資格取得率アップ 技術研修 1,600人(H24~H27) 紙産業技術初任者研修会 延べ145人(H24~H27) 技術指導アドバイザーの派遣 10社25回派遣(H24~H27)
<ul style="list-style-type: none"> ・在校生数 11月末現在 (高知校) 普通課程88名 <ul style="list-style-type: none"> ○機械加工科 10名 ○溶接科 10名 ○塑性加工科 18名 ○電気工専科 17名 ○自動車整備課 29名 ○配管科 4名 (中村校) 普通課程18名 短期課程1名 <ul style="list-style-type: none"> ○木造建築科 9名 ○左官・タイル施工科 9名 ○住宅リフォーム科 1名(前期) 	<ul style="list-style-type: none"> {平成24年度} 11月末現在 ・就職退校 高知校 3名 	<ul style="list-style-type: none"> ◆企業が求める人材供給の進展 (施設内) ◆定員に対する充足率 H22:62.9% → H27:100.0% ◆自己都合による途中退校率 H22:18.9% → H27:10.0% ◆就職率 H22:82.6% → H27:90.0%
<ul style="list-style-type: none"> ・受講状況(11月末現在) (23年度繰越しコースを除く) ○IT系 入校生471名 ○経理系 入校生 71名 ○介護系 入校生289名 (うち介護福祉士養成科 入校生40名) ○医療系 入校生 17名 	<ul style="list-style-type: none"> {平成24年度} (11月末報告済者) (就職退校者・23年度繰越しコースを含む) ・就職率 71.1% ○IT系 就職者 104名 ○経理系 就職者 10名 ○介護系 就職者 53名 	<ul style="list-style-type: none"> (委託訓練) ◆就職率 H22:68.4% → H27:75.0%以上
<ul style="list-style-type: none"> ・集合型研修 受講者 延189名 (11月末現在) ・講師派遣型研修 応募企業数27社 派遣企業数19社(11月末現在) 	<ul style="list-style-type: none"> {平成24年度} ・集合型研修 6回 受講者延べ 189名 ○仕事への取り組み方が変わった(受講者) 72.2% ※研修終了直後 ・講師派遣型研修 13社 受講者 436名 ○受講者の仕事への取り組み方が変わった 3/3社 ※研修終了1カ月後時点 	<ul style="list-style-type: none"> ◆研修受講者数 H22:346人 → H27:580人
<ul style="list-style-type: none"> ・訓練受講者 27名 ○溶接科(長期間コース) 受講者1 ○ # 鉄工(構造物鉄工作業)1級技能検定講習 受講者6 ○ # 鉄工(構造物鉄工作業)1級技能検定再受験コース 受講者1 ○ # 溶接実践講習1(各種姿勢種) 受講者6 ○ # アーク溶接等の業務 特別教育(実技)1 受講者13 ○ # 溶接実践講習2(各種姿勢種) 受講者13 ○ # アーク溶接等の業務(特別教育実技2) 受講者3 ○ # 超音波探傷試験 レベル1 受講者10 	<ul style="list-style-type: none"> {平成24年度} 11月末現在 ・訓練受講者数53名 ○検定受合格者 7/9名 	<ul style="list-style-type: none"> ◆在職者訓練の実施 500人(H24~H27)
<ul style="list-style-type: none"> 〈地域産業担い手人材育成事業〉 11月末実施見込 ・事業計画の承認 17校 ①生徒の企業実習 実施校13校 生徒数186人 連携企業延97社 ②技術指導 実施校11校 生徒数550人 連携企業延29社 ③教員研修 実施校 2校 教員数 4人 連携企業延 4社 ④共同研究 実施校 7校 生徒数127人 連携企業延16社 〈県内企業理解促進事業〉 ・実施校 2校 参加生徒数 95人 	<ul style="list-style-type: none"> 〈地域産業担い手人材育成事業〉 ・企業との共同研究「地域の食材を活かした新商品開発」試食会(12/1ちばさんセンター 12/22,23大阪とさ千里 瀬北高校) ・企業との共同研究「模擬ブライダル」の実施(12/16 伊野商業高校) 〈県内企業理解促進事業〉 ・生徒の県内企業への理解が深まり、進路選択の一つとして考えるようになりつつある。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆産業界、行政、教育界の連携の強化により、高校生の県内就職と大学生のUターン就職が促進される。 ◆高校生の県内就職率 H22:58.1% → H27:72%
<ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップの情報提供 マッチングセミナー(27社、346名出席) キックオフセミナー(16社、151名出席うち県外2名) ・県外大学保護者会で高知の就職に関する情報を提供 9校 保護者 212名出席 ・学内セミナーにおける情報提供 31名ブース来訪 ・県外同会社説明会参加学生数 193名(速報値) 	<ul style="list-style-type: none"> ・広報媒体等にロゴを使用することによって、官民挙げてUターン就職を推進していく機運が高まった。 ・Uターン就職セミナー、保護者会、ダイレクトメール、同会社説明会等において高知の就職情報を提供することにより、参加者にUターン就職への意識付けが出来た。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆産業界、行政、教育界の連携の強化により企業が求める人材を確保

産業成長戦略(専門分野)			
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 <総括:○ 課題:◆>	インプット(投入) <讀じた手立てが数量的に見える形で示すこと>	
取組方針			
施策			
項目名・事業概要(◆これからの対策)			
(4) 若年者の就業支援	<p>◆就職支援相談センター「ジョブカフェこうち」による若年者の就業促進</p> <p>キャリアコンサルタントによる職業相談、セミナーの開催、学校等出前講座及びしごと体験講習を実施するとともに、就職に関する情報提供を行い、ハローワーク等と連携し、若年者の就業支援を行う。</p>	<p>【総括】</p> <p>○しごと体験講習枠の拡充や、キャリアコンサルタントの増員による相談体制の充実、セミナーの実施及び併設ハローワークと連携した就職支援により、目標を上回る就職者数となった。</p> <p>○H21年4月幅多サテライトを開設したが、就職者数が伸び悩んでいる。</p> <p>【課題】</p> <p>◆就職の質の向上(正規雇用率の向上)</p> <p>◆求所者の相談件数の増加</p> <p>◆幅多サテライトの体制の充実</p>	<p>・予算額 101,400千円</p> <p>・幅多サテライトの開所日の増(3日→4日)</p> <p>・幅多サテライトにコーディネーター兼しごと体験開拓員を1名配置</p> <p>・基金を活用したジョブカフェこうち広報員を6月1日から配置(本部・幅多サテライト各10ヶ月1名)</p> <p>・企業参加型セミナーの開催</p> <p>若手先輩社員から聞く「業種・業界理解」のためのセミナー: 8/8</p> <p>・一次産業体験型セミナーの開催</p> <p>1日農業体験セミナー: 10/27 11/3</p> <p>1日林業体験セミナー: 11/24 3/16</p> <p>・介護施設職場見学セミナーの開催</p> <p>高知中心部開催: 6/30 12/15 幅多開催: 10/6</p> <p>・新卒&既卒者就職力アップセミナー 11/6~9</p>
(5) U・I・ターン促進	<p>◆U・I・ターン希望者と企業とのマッチングの強化</p> <p>【事業概要】県外在住の既卒者を対象としたU・I・ターン人材情報システムを活用して、U・I・ターン就職希望者と企業を対象に、求人・求職情報を提供し、U・I・ターンによる就職の促進と県内企業の人材確保を図る。</p>	<p>【総括】</p> <p>○U・I・ターン求人企業開拓員による企業個別訪問により、システムの周知と企業登録が促進された。</p> <p>○ネット上での求職者の登録や求人情報の提供の再開により、利用者の利便性が向上し、求職者の登録が増加した。</p> <p>【課題】</p> <p>◆無料職業紹介対象企業の登録を促進し、マッチングの強化を図る。</p> <p>◆資格やスキルを持った方の登録を促進し、企業のニーズに応える人材を確保する。</p>	<p>・予算額 8,862千円</p> <p>・緊急雇用創出臨時特例基金を活用したU・I・ターン求人企業開拓員の配置(4/1~3/31)</p> <p>・ジョブセンターはりまやにU・I・ターン相談コーナーを設置(毎月第1・3水曜)</p> <p>・U・I・ターン就職相談会(6/16 京都)</p> <p>・U・I・ターン就職相談会(6/17 大阪)</p> <p>・U・I・ターン就職相談会(7/7 東京)</p> <p>・U・I・ターン就職相談会(8/16 高知)</p> <p>・U・I・ターン就職相談会(10/27 高松)</p> <p>・U・I・ターン就職相談会(11/3 名古屋)</p> <p>・U・I・ターン就職相談会(11/4 大阪)</p> <p>・U・I・ターン就職相談会(12/2 東京)</p>
2. ものづくり			
1. 防災関連産業の振興			
(1) 南海地震対策と連動させた防災関連産業の振興	<p>◆南海地震への備えと連動させた防災関連産業の地産地消・外販の推進</p> <p>県内の防災関連の需要を県内企業の製品で満たす「地産地消」や、全国で求められる製品を県内企業が商品化し売り出して「地産外販」に取り組むとともに、南海トラフの巨大地震対策と連動することで相乗効果を生みだしながら防災産業の振興を図る。</p>	<p>【防災関連産業交流会を中心に企業と市町村等とのネットワークづくり】</p> <p>○防災関連産業交流会の開催(4/27、11/30) 2回</p> <p>【防災分野のものづくりの促進(地産地消)】</p> <p>○ものづくり地産地消推進事業費補助金(防災枠)募集(応募:17件)</p> <p>第1次(4/26~5/23、応募:6件) 第2次(7/9~7/27、応募:8件)</p> <p>第3次(10/19~11/16、応募:3件)</p> <p>【県内での広報・販路開拓の支援(地産地消)】</p> <p>○防災フェスタや避難訓練等の会場(県内16ヶ所)に「防災製品展示コーナー」を設置</p> <p>○防災カタログ「KOCHI防災関連製品GUIDE」の作成・増刷(4,000部)</p> <p>○公的販路の推進に向けた市町村説明(県内9ブロック・個別訪問)</p> <p>【県外への販路拡大の支援(外販段階)】* 高知県ブースを設置</p> <p>・第17回地域防災防犯展(6/7~8:インテックス大阪)</p> <p>・中小企業総合展2012(10/10~10/12:東京ビッグサイト)</p> <p>・危機管理産業展2012(10/17~10/19:東京ビッグサイト)</p>	
2. 成長分野での事業化促進			
(1) 成長が期待される食品、天然素材等の5分野を対象とした研究会の設置	<p>◆成長が期待され潜在力のある分野や企業への重点的支援</p> <p>◆研究開発から事業化まで、一貫した支援を実施</p> <p>成長が期待され潜在力のある分野や企業への重点的支援を実施するため、食品や環境などテーマごとに企業や専門家等で構成する研究会を設置し、研究会参加者が持つ様々なアイデアや事業化に向けた試みについて、参加者相互の交流を通して新たなビジネスの創出に結びつけ、事業化の実現をより効果的に進めていく。</p>	<p>○研究会で事業化プランの作成や事業化に取り組む企業が創出され、売上高増加や新規雇用などの成果が表れ始めた。</p> <p>◆研究会発事業化プランの作成に向けた取り組みの加速</p> <p>◆研究会発事業化プランに対するフォローアップの充実</p>	<p>○研究会</p> <p>・会員数 284(内訳:食品120、天然素材69、環境56、健康福祉39)</p> <p>○個別支援を行った企業 51社(継続)</p> <p>うち、個別支援アドバイザー派遣数 23社(43回)</p>
◆成長が期待され潜在力のある分野や企業への重点的支援	<p>○小規模多機能支援拠点としての整備促進</p> <p>【H21】 22市町村、26ヶ所、新規雇用76人 →</p> <p>【H22】 30市町村、39ヶ所、新規雇用113人 →</p> <p>【H23】 31市町村、40ヶ所、新規雇用121人</p> <p>○国への政策提言</p> <p>・厚生労働省及び内閣府等への継続的な政策提言の実施</p> <p>・取組に対する一定の評価(厚生労働省や政府の会合等で縦割りの制度の垣根を越えた小規模多機能型サービスの先進事例として紹介されている)</p> <p>◆市町村が主体的に継続的な取組を進めていくためには「小規模多機能支援制度」の創設が必要</p>	<p>◆あつたかふれあいセンター事業費補助金</p> <p>(H24.4.1交付決定額) 21市町村(28ヶ所) 163,673千円</p> <p>(事業費ベース) 27市町村(35ヶ所) 413,483千円</p> <p>◆制度化に向けた厚生労働省との協議 第1回(5/14) 第2回(6/11)</p> <p>◆あつたかふれあいセンター推進協議会開催 第1回(6/6)</p> <p>◆地域福祉コーディネーター養成研修(前期)8/28~30</p> <p>◆中山間地における地域福祉政策のあり方に関する他県との研究会(9/4)</p>	
◆新技術の技術講習会や業界動向についてのセミナーを開催	<p>○クラウドやスマートフォンを取り巻く現状や課題など、今後具体的な取組を進めていくうえで必要な情報を共有した</p> <p>◆クラウド等の新たな情報技術を活用した、ビジネスを展開するうえで必要となる人材の育成</p>	<p>・スマートフォン(AndroidやiPhone)等タブレット端末向けのシステム開発研修会の開催: 3回</p>	

<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〉</p>	<p>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〉</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>○実績(11月末) ・来所者数 11,538人 うちサテライト 997人 ・相談件数 5,400人 うちサテライト 580人 ○介護施設の職場見学会(6/30) 参加者13名(10/6四万十市) 参加者15名(12/15) 参加者9名 ○若手先輩社員から聞く「職種・業界理解」のためのセミナー(8/8) 参加34名 ○若者就職フェア(8/22)への出席(職業適性検査、職業相談等) ○若手を克服する面接練習セミナー(9/8) 参加11名 ○好意度アップセミナーと面接セミナー(9/15四万十市) 参加者 12名 ○農業体験セミナー(10/27) 参加者5名 (11/3) 参加者9名 ○林業体験セミナー(11/17)参加者5名 ○新卒＆既卒者就職力アップセミナー(11/6～9) 参加者延べ37名</p>	<p>【H24年度】実績(11月末) 就職者数:791人 うちサテライト54人 ・増多サテライトの体制の充実により、就職者数やしごと体験講習の受講者が増加している。</p>	<p>◆しごと体験受講者の正規雇用率 H22:10% → H27:50% ◆ジョブカフェ来所者の相談件数割合 H22:54% → H27:70%</p>
<p>○実績(11月末) ・新規登録企業数: 45社(内開拓員訪問企業25社) ・新規登録者数: 188名 ・ジョブセンターはりまやU・ターン相談コーナー相談件数: 16名</p>	<p>・U・ターン就職者数 22人(11月末現在)</p>	<p>◆企業が求める人材の確保</p>
<p>【防災関連産業交流会を中心に企業と市町村等とのネットワークづくり】 ○第1回交流会に、企業や市町村など220人が参加。県内34社による63製品を展示し情報交流。第2回交流会では18社によるプレゼンを実施 【防災分野のものづくりの促進(地産段階)】 ○ものづくり地産地消推進事業費補助金(防災枠)の採択(11件) 第1次:5件、第2次:5件、第3次:1件 ○上記補助金を活用した防災製品を「ものづくり総合技術展1」で展示PR 【県内での広報・販路開拓の支援(地消段階)】 ○地域イベント等と連携した防災関連製品の展示を県内13市町村(16会場)で実施。延べ181社が市町村や企業・住民向けにPRし、自治体での導入が始まったほか、製品開発に向けた情報収集・商談も実施中 ○市町村から、公的調達制度(相互認定)の創設支援の要望あり 【県外への販路拡大の支援(外商段階)】 ○県外見本市への出展希望者は41社あり28社(小間数21)を採択(2月開催の震災対策技術展を除けば21社が出展済)</p>	<p>【防災関連産業交流会を核に企業と市町村とのネットワークづくり】 ○防災関連産業交流会で得られたニーズ(市町村防災担当者の話)をもとにした製品の開発・改良が始動 【防災分野のものづくりの促進(地産段階)】 ○「防災枠」の補助金創設(H24～)で、製品開発等に拍車がかかり取り組みが活発化(9月補正で補助金増額) 【県内での広報・販路開拓の支援(地消段階)】 ○県内の展示会等で製品を見た市町村では、地域住民との協働も踏まえてメイドイン高知の導入がスタート ○市町村や住民から「実物を見たい」「設置済の場所を知りたい」という声が大きくなっており、購入に向けた検討も始動 【県外への販路拡大の支援(外商段階)】 ○高知県ブースは注目を集めており、新規取引先の獲得や受注拡大の成果が発現。成約:32件(21,419千円) 代理店契約:5件、見積依頼:201件、商談件数:294件</p>	<p>◆幅広い分野で、競争力のある製品が生まれ、見本市等により積極的に販路拡大がなされている ◆メイドイン高知の製品に対する評価が高まり、県内外での導入が進んでいる ・ものづくり補助金を活用した製品開発件数 20件(H24～H27) ・県内の全市町村への県内製品の導入件数 100%</p>
<p>○研究会 ・開催回数 26回 ・参加者数 336社(421名) ○事業化プラン認定件数 13件(食品5、天然素材4、環境4)</p>	<p>◆研究会での活動を通じて、競争力のある製品や事業展開のノウハウ等を備えた企業が数多く生まれ、販売が増加している ・販売金額 2億円(H24.9) ・新規雇用 9人(H24.9)</p>	<p>◆研究会での活動を通じて、競争力のある製品や事業展開のノウハウ等を備えた企業が数多く生まれ、販売が増加している ・事業化プラン認定件数 60件(H24～H27) ・販売金額 100億円(H24～H27) ・新規雇用 110人(H24～H27)</p>
<p>◆あつたかふれあいセンター事業の実施 27市町村、35カ所、122人役(スタッフ93人、コーディネーター29人役)の雇用を創出 ◆厚生労働省地域福祉課との協働の定例化 ◆あつたかふれあいセンター推進協議会 第1回出席者 98名 ◆地域福祉コーディネーター養成研修 前期分参加者 35名 ◆他県との研究会参加県 富山県、鳥取県、島根県、山口県、熊本県</p>	<p>◆あつたかの制度について、国と直接協議できる体制が構築できた ◆あつたかふれあいセンター推進協議会や、地域福祉コーディネーター養成研修を通じて、あつたかふれあいセンターが異なる業種の企業ではなく、地域福祉の拠点として役割を果たしているための人材の育成が進んでいる</p>	<p>あつたかふれあいセンター(地域福祉の拠点)設置箇所数 34市町村53カ所</p>
<p>・研修会への参加者:50人</p>	<p>・高知県情報産業協会、国、県の3者が連携して、クラウドを活用したビジネスモデルの検討や人材育成 に向けた取組を開始 ・高知県情報産業協会が設立した「クラウド研究会」の活動を支援</p>	<p>◆クラウドなどの新たな情報技術を活用できる人材が育成され、それを生かした新事業が創出されている</p>

産業成長戦略(専門分野)			
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 <総括:○ 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>	
取組方針			
施策			
項目名・事業概要(◆これからの対策)			
(2) 官民が連携した協議会の支援による新たなソーシャルゲーム産業の創出の土台づくり	<p>◆コンテンツ産業(まんが、デザイン等)の専門化に向けた取組の推進</p> <p>・コンテンツコンテストによる人材発掘、見本市開催等によるビジネスマッチング機会の提供。</p> <p>・ソーシャルゲーム開発、運用、ユーザー確保、課金・資金回収、県内でノウハウを共有・蓄積、次ゲーム開発へ投資というサイクルを回し、開発企業の足腰を強めながら産業創出の土台づくりを進める。</p>	<p>○クリエイターの見本市により県内事業者との商談を実現。また、コンテンツコンテスト優秀者の首都圏見本市出展により県外事業者とのビジネスマッチングの場を提供し、クリエイターの地産外商の動きが見え始めた。</p> <p>○県内企業による初のソーシャルゲーム開発・リリースなど新たなコンテンツ産業創出に向けた土台作りがスタートした。</p> <p>◆クリエイターのプロモーション力の強化、見本市への参加者増、コンテストへの応募者増</p> <p>◆魅力ある売れるソーシャルゲームの開発</p> <p>◆地域経済に波及効果のあるコンテンツビジネスプランの具体的な策定</p>	<p>・高知県ソーシャルゲーム企画コンテスト(第1回締切分)を実施</p> <p>・コンテンツビジネス起業研究会会員募集</p> <p>・第3回高知コンテンツコンテスト実施</p> <p>・高知県ソーシャルゲーム企画コンテスト(最終締切分)を実施</p> <p>・県内クリエイター見本市開催</p> <p>・著作権セミナー開催</p>
3. ものづくりの地産地消			
(1) 各分野での機械化ニーズ等の集約、共有	<p>◆「ものづくり地産地消センター」を中心としたマッチング機会の創出</p> <p>平成23年度に開設したものづくり地産地消センターを中心として、試験研究機関等と連携しながら、県内でものづくりの地産地消を推進するため、事業者間のマッチング支援や、県内のものづくり技術を広く知っていただくための総合的な技術の展示会を開催する。</p>	<p>○総合窓口が設置され、県内でものづくりのニーズが集積することで、事業者間のマッチングが進んだ。</p> <p>○情報フローの構築により、県内における受発注生む機会を作ることができ、「ものづくりの地産地消」につながる動きも見え始めた。</p> <p>◆「ものづくり地産地消センター」を中心に、各関係機関が連携して、迅速かつ適切な相談対応に努めるとともに、さらなる相談案件の掘り起こし</p> <p>◆情報フローを通じた発注予定情報等の収集について関係機関への徹底</p>	<p>・ものづくり地産地消センターの体制強化(3名体制→5名体制)</p> <p>・ものづくり総合技術展の開催(11/29-12/1)</p>
(2) 試作開発への助成や技術支援による製品開発の支援	<p>◆機械系の「ものづくりの地産地消」を支える製品開発力の強化</p> <p>県内に需要のある機械や設備を県内で製造できる仕組みを構築するため、工業団地と他の産業団地とのマッチングを進めるとともに、ニーズに即した試作機の開発を支援し、ものづくりの地産地消を促進する。</p> <p>◆工業技術センターが行う技術支援の充実</p> <p>県内の商工業者、農水産業者、大学などと連携し、付加価値の高い新たな事業創出や食品産業育成を支援する。</p>	<p>○ものづくり地産地消センターの設置により、マッチングを進めるための体制が整備された。</p> <p>○補助金を活用した製品が順次完成し、展示会出展等も契機となり、販路拡大の段階に入った。</p> <p>◆地域の課題を機械化によって解決するための更なるニーズの把握</p> <p>◆ものづくり技術展示会等を活用したマッチングの強化と販路拡大</p> <p>○地域APの各課題とも連携し、品質管理技術の向上や商品化などにつながった。</p> <p>◆企業によっては商品開発力・品質管理能力が不十分なところもあり、技術レベルに合わせたきめ細やかな支援が必要。</p>	<p>【試作機の開発支援】</p> <p>・ものづくり地産地消推進事業費補助金の募集(応募件数:33件)</p> <p>第1次募集(4/26~5/23) 応募件数:13件</p> <p>第2次募集(7/9~7/27) 応募件数:13件</p> <p>第3次募集(10/19~11/16) 応募件数:7件</p>
4. 企業集積の拡大			
(1) 全国トップクラスの助成制度を活用した企業立地の促進	<p>◆「ものづくりの地産地消」を加速する業種の誘致</p> <p>◆雇用の拡大に「即効性」を持つ業種の誘致</p> <p>◆地域産業を支える人材育成、労働力の確保</p> <p>県内で不足している業種や地域資源の高付加価値化につながる企業の立地を推進する。</p>	<p>○企業立地促進要綱を改正し、全国トップクラスの助成内容とし、継続的な誘致活動を通じて新規案件の掘り起こしを行い、30件の企業立地を実現。</p> <p>◆民地も含めた工場用地等の確保</p> <p>◆人材及び労働力の確保</p> <p>◆オフィスビルの確保</p>	<p>・企業訪問等の実施 565社(12/13現在)</p> <p>・企業視察受入 3社</p>
5. 建設業の新分野進出			
(1) 建設業の新分野進出	<p>◆企業訪問・説明会を通じた情報提供</p> <p>◆支援事業の有効活用</p> <p>◆取組企業へのフォローアップ</p> <p>建設業の持つ能力を生かして、農林業や介護・福祉など、これから本県の成長を支える新たな分野へ進出しようとする建設業者を支援する体制を総合的に整備する。</p>	<p>○建設業経営革新支援事業への応募の増加や実態調査の回収率の向上等に見られるように、アドバイザーの個別訪問・支援等により、新分野進出への関心は高まってきている。</p> <p>◆新分野進出の具体化を更に進めるためのニーズに応じた実践的な進出検討の取組が必要</p> <p>◆建設業経営革新支援事業等を実施している企業のフォローアップが重要</p>	<p>◆建設業新分野進出アドバイザーを継続して配置(1名)</p> <p>◆地域産業振興監査オフィスを地域の相談窓口として継続して位置付け</p> <p>◆実態調査で3年以内に進出希望とした企業を中心に訪問し、補助金の周知や助言を実施。建設業経営革新支援事業採択企業のフォローアップを実施。</p> <p>◆県内2ヶ所で行った新分野進出説明会・セミナーを実施</p> <p>◆ホテル・温泉施設、介護・福祉施設の視察・勉強会を実施</p>

<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〉</p>	<p>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〉</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>・ソーシャルゲーム企画は19作品の応募があり、ゲーム開発企業2社が仮入賞作品の企画を基にゲーム事業概要書を作成した。 しかし、売れるゲームになる見込みが弱く、入賞作はなし。 ・コンテンツビジネス起業研究会のソーシャル分野に5社、その他コンテンツ分野に8社が参加することとなった。 ・平成23年度高知県ソーシャルゲーム企画コンテスト第2回入賞作のゲーム完成、サービス開始。 ・コンテンツコンテストに50作品の応募があり、特別優秀賞1、優秀賞1、TSUTAYA賞1、奨励賞3作品を選定。 ・ソーシャルゲーム企画は、154作品の応募があった。 ・県内クリエイター見本市には参加事業者25団体42名、出展クリエイター23事業者が参加した。 ・著作権セミナーを90名が受講した。</p>	<p>・平成23年度入賞3作品についてゲーム開発が実現し、昨年度の第1作に引き続き2作目がサービス開始となるなど、ソーシャルゲーム産業創出の土台づくりの第1歩となった。 第2作目は、平成24年12月末現在会員13万人、月商1,000万円を達成している。</p>	<p>◆新たなコンテンツ産業の創出、クラスター(産業集積)化の土台づくりの進展 ◆外貨を獲得する研究会発事業化プランの事業化 ◆首都圏等での商談成立などによるクリエイターの収入増 ◆一定収益となるソーシャルゲームの開発・運用により、開発から次ゲームへの投資へとつながる産業創出サイクルの構築 ◆県内におけるソーシャルゲームの年商:20億円(6社が年2~3作品開発、1作品の月売上が1,000万円) ◆クリエイターの収入増、クリエイターのレベルの底上げ</p>
<p>・ものづくり地産地消センター相談件数:313件(12月末現在) ・ものづくり総合技術展への出展事業者:103社・団体(うち食品ゾーン:22社・団体) ・ものづくり総合技術展への来場者数:15,200人(11/29:4,600人、11/30:3,600人、12/1:7,000人)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>〈出展者アンケートより〉 ・満足度は、「非常に満足」「満足」が90% ・次回の参加希望は、「参加する」が77% (来場者アンケートより) ・「ものづくりの地産地消」の理解は、「十分できた」「できた」が94% ・感想は、「非常に良かった」「良かった」が92%</p> </div>	<p>・ものづくり地産地消センターのマッチングの成功件数:83件(開設~12/26現在) ・ものづくり総合技術展商談:220件(12/12現在)</p>	<p>◆生産者や製造業者が、「ものづくりの地産地消」の意義をもち、製品づくりに必要な技術や資源の多くが県内でまかなわれている。 ◆ものづくり地産地消センターを介した事業者間のマッチング件数 100件/年</p>
<p>【試作機の開発支援】 ・「ものづくり地産地消推進事業費補助金」交付決定(合計 25件) 第1次募集 採択件数:10件(うち防災枠 5件) 第2次募集 採択件数:10件(うち防災枠 5件) 第3次募集 採択件数:5件(うち防災枠 1件)</p>	<p>・ものづくり地産地消推進事業費補助金を活用した製品が完成し、地産地消の段階から地産外商に進んでいく製品も出始めた。 ・県内生産現場への導入(試験導入を含む):13ヶ所 ・地産外商につながった案件:2事業</p>	<p>◆県内ニーズに対応した多くの製品が 県内で製造されるとともに、全国的に通用する競争力を備えた製品が生まれ、販売が増加している ・ものづくり補助金を活用した製品開発件数 40件(H24~H27)</p>
<p>12/12現在 ・新商品開発、商品改良のための試作190件 ・競争的資金の新規採択 4テーマ</p>	<p>・H24年度に商品化されたもの 19件(12/12現在)</p>	<p>◆全国レベルの加工・品質管理技術を持つ企業の増加 ・商品開発支援 30件</p>
<p>工場等の新増設 計6件(新設2件、増設4件) (製造業) 立地決定 3件(増設 3件) (事務系) 立地決定 2件(新設 2件) (その他) 立地決定 1件(増設 1件)</p>	<p>・新規雇用 立上時:34人 フル操業時:57人</p>	<p>◆新規案件の掘り起こしを行うとともに継続的な誘致活動を通じて、企業立地が進む ・新増設 40件(H24~H27) ・製造品出荷額 360億円、新規雇用1,300人</p>
<p>◆建設業の新分野進出の個別相談に対応し助言 ◆新分野進出説明会・セミナーの参加者 高知会場:31社・37人、市町村等11人、計31社・48人 幡多会場:16社・21人、市町村等12人、計16社・33人 合計:47社・68人 ◆セミナーでの個別相談企業数 高知会場:4社、幡多会場:2社、合計:6社 ◆ホテル・温泉施設の視察・勉強会の参加者 ホテル・温泉施設:11社・団体、21名、介護・福祉施設:14社、21名 ◆建設業経営革新支援事業の採択 新分野進出枠(実現可能性調査への支援):3件 一般枠(ソフト事業への支援):9件 合計:12件</p>		<p>◆支援体制の充実と進出を促進する環境づくりによる新分野進出事例の拡大 ◆建設業の新分野進出枠 230社(H24~H27)</p>

産業成長戦略(専門分野)		
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 <総括:○ 課題:◆>	インプット(投入) <讀じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
取組方針		
施策		
項目名・事業概要(◆これからの対策)		
<p>◆研修の拡充(農業分野・建設業新分野進出)</p> <p>こうちアグリスクールの開催、就業相談会へ参加、成功事例等の情報提供、就業相談を行うとともに、農大の研修や受入農家の拡充、研修手当や謝金を支給など、就業に向けての支援を行う。また、必要な農地、ハウス、資金等の確保、人・農地プランの策定、青年就業給付金の支給など就業定着のための支援を行う。</p>	<p>○PR段階から、営業開始後までの段階的な支援を充実することにより、第1期計画時(H21)の161人からH23は234人と新規就農者の増加につながった。</p> <p>◆就業希望者の確保に向け、新規就業相談センターを中心に、関係機関が連携してのPR等の効果的な取り組み</p> <p>◆農大等における実践的な研修の実施、また、研修期間における支援の拡充</p> <p>◆営業開始の際に必要な農地、ハウス、資金等の確保のための支援</p> <p>◆助言者や実践研修の受け入れ先となる指導農業者の確保</p> <p>◆新規就農者が定着するための指導等に関する関係機関の連携・協力</p>	<p>◆新・農業人フェアでの就業相談・PR: 3回参加(年間5回予定)</p> <p>◆建設業新分野進出支援説明会・新分野進出セミナーでの説明: 2回</p> <p>◆指導農業者の募集、認定審査会の実施、認定証授与式および知事との意見交換実施</p> <p>◆青年就業給付金及び人農地プランの説明(28市町村_75回)</p> <p>◆HPでの農地・ハウス等の情報提供: 農地 延べ584件 掲載数487件 ハウス掲載数3件(11月末)</p> <p>◆耕作放棄地の再生利用相談受け付け件数: 17件(11月末)</p> <p>◆就業サポートハウス整備のPR: 4市町村・JA</p>
<p>◆事業体のマネジメント能力の向上</p> <p>林業に関する技術者、後継者等の基礎研修教育を行うとともに、高度な機械化技術等についての実践的技術と納涼を有する効率的な林業生産活動の出来る優れた技術者を養成する。</p> <p>地形、土質や森林資源など地域によって異なるため、それぞれの森林に対応した効率的な作業システムを導入し、安定的・効率的に木材生産を展開する。</p>	<p>○事業体の認識が高まった</p> <p>○建設事業体からの参加が増加(11→23)</p> <p>◆新規参加事業体などに優良事例の情報が十分に活用されていない</p> <p>◆事業体の中に核となる人材が十分に育っていない</p>	<p>◆建設業新分野説明会(2回)</p> <p>◆新たな参加予定事業体の情報収集(2回)</p> <p>◆既参加建設事業者に対するヒアリング調査、指導(6事業体)</p> <p>◆森林組合に対して、ジョイントに向けた働きかけ(1組合)</p> <p>◆既参加事業体との改善への勉強会や現場指導の実施(7事業体)</p>
<p>◆資格取得講習会の案内等、情報提供の充実</p> <p>◆福祉・介護分野への就業促進事業の実施</p> <p>◆福祉・介護人材確保緊急支援事業の実施</p> <p>本県の成長を支える新たな分野(福祉・介護)へ進出し、地域で働く場を確保しようとする建設業者を支援するため、本県の福祉・介護職場への就労のマッチングを図る。</p>	<p>○小規模多機能支援拠点としての整備促進</p> <p>【H21】 22市町村、26ヵ所、新規雇用76人 →</p> <p>【H22】 30市町村、39ヵ所、新規雇用113人 →</p> <p>【H23】 31市町村、40ヵ所、新規雇用121人</p> <p>○国への政策提言</p> <p>・厚生労働省及び内閣府等への継続的な政策提言の実施</p> <p>・取組に対する一定の評価(厚生労働白書や政府の会合等で縦割りの制度の垣根を越えた小規模多機能サービスの実用事例として紹介されている)</p> <p>◆市町村が主体的に継続的な取組を進めていくためには「小規模多機能支援制度」の創設が必要</p>	<p>◆あつたかふれあいセンター事業費補助金(H24.4.1交付決定額) 21市町村(28ヶ所) 163,673千円(事業費ベース) 27市町村(35ヶ所) 413,483千円</p> <p>◆制度化に向けた厚生労働省との協議 第1回(5/14) 第2回(6/11)</p> <p>◆あつたかふれあいセンター推進協議会開催 第1回(6/6)</p> <p>◆地域福祉コーディネーター養成研修(前期8/29~30)</p> <p>◆中山間地における地域福祉政策のあり方に関する他県との研究会(9/4)</p>
3. 販売の拡大(地消・外商)		
1. 販売拡大への支援		
(1) 見本市への県ブースの出展、県内外での商談会の開催		
(2) 産業振興センター等との連携による出展企業等への支援		
(3) 産業振興センターを中心とした外商機能の強化等		
<p>◆ものづくり企業を対象にした県外での受注拡大の取組を実施</p> <p>・ものづくり企業を対象に主要展示会への高知県ブースの設置並びに商談会の開催等を通じて、県外での受注拡大を図る。</p> <p>・県内で特色ある製品の外商について、積極的に県外でPRし、機械系ものづくり企業の販路開拓を支援する。</p>	<p>○見本市9カ所での高知県ブースの設置 成約金額207,833千円</p> <p>○商談会18回開催 成約金額378,486千円</p> <p>◆県内企業が行う県外での営業活動に対する支援の強化</p> <p>◆経産業など機械金属系以外の分野を対象とした販路拡大支援</p> <p>◆商談会開催に向けて具体的な案件が見込まれる発注企業の開拓</p> <p>◆製造業ポータルサイト会員企業数の拡大及びサイトの商知</p>	<p>○見本市への高知県ブース設置</p> <p>・2012NEW環境展に出展(5/22~25東京ビッグサイト)</p> <p>・地域防災防犯展に出展(6/7~8インテックス大阪)</p> <p>・東京国際ナショナルギフトショーに出展(9/5~7東京ビッグサイト)</p> <p>・関西機械要素技術展(10/3~5 インテックス大阪)</p> <p>・中小企業総合展(10/10~12 東京ビッグサイト)</p> <p>・危機管理産業展(10/17~19 東京ビッグサイト)</p> <p>・びわ湖環境ビジネスメッセ2012(10/24~26 滋賀県)</p> <p>・メッセナゴヤ2011(11/7~10 ポートメッセなごや)</p> <p>○商談会の開催</p> <p>・ミニ商談会を4回開催(高知市他2市)</p> <p>・広域商談会に2回参加</p> <p>◆ものづくり総合技術展にあわせて「ものづくり取引商談会in高知」を開催</p>
(4) 海洋深層水		
<p>◆海洋深層水の利用拡大の推進</p> <p>首都圏をはじめとする大消費地への情報発信力が弱く、売り込みが十分できていない状況であるため、国内の他の取水地との連携を図り、首都圏で深層水のPRを行うとともに、ビジネスに結びつく連携事業を展開し、海洋深層水のブランド力を強化する。また、新分野への利用拡大に向けた研究開発を大学、企業等と共同で実施する。</p>	<p>○重販店との包括業務提携により、深層水取扱品目数が38品目増加した。</p> <p>○富山、沖縄などの他の取水地と連携した品目拡大の取組の実施した。</p> <p>◆商談後のフォローなど販路開拓に結びつく仕掛けが不十分。</p> <p>◆消費者の海洋深層水に対する認知度不足のため、新たなコンセプトによるブランド力の向上が必要。</p> <p>◆深層水の有効性のアピールや有効性を示す実証的なエビデンス不足</p>	<p>◆高知海洋深層水企業クラブとの連携による商談会等への展示・PR: 9回</p> <p>◆海洋深層水活用事例調査結果説明会等: 5回、42社、106名</p> <p>◆企業訪問: 延べ128社</p> <p>◆他の取水地と連携した共同PR: 2回</p> <p>◆県外企業への海洋深層水の利用拡大PR: 4社</p> <p>◆成長分野育成支援研究会(食品)と連携した商品開発</p>
<p>◆新たな利用分野への展開</p> <p>◆従来の研究成果を見直して再チャレンジ</p> <p>◆地元企業や関係機関への事業化支援</p> <p>・取組が有望と思われる研究や高付加価値商品等への利用法及び県内での事業化を検討する。</p> <p>・新技術利用での研究の進展、他地域での研究成果や埋もれたシーズの再研究により、今後の事業化につなげる。</p> <p>・海洋深層水を活用した水産物の陸上養殖、農産物の栽培や、新技術利用の検討を行う。</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>◆幅広い分野での研究に対応するため、これまで以上に、大学や企業などとの共同研究等が必要となっている</p> <p>◆地元での事業化に結びつく研究が必要となっている</p>	<p>◆共同研究契約等6件及び内容協議、研究推進</p> <p>◆企業、大学、研究機関等への訪問及び来訪による研究者の交流</p> <p>◆新たな研究や技術支援課題についての協議</p> <p>◆各種会議等への積極的な参加と情報交換</p> <p>◆海洋深層水活用事例調査の報告についての検討</p> <p>◆各種資料や情報収集</p> <p>◆企業や自治体との協議</p> <p>◆海洋エネルギーや新エネルギー関連の情報収集</p> <p>◆深層水とその商品についてのPR活動</p> <p>◆様々な相手に対して深層水の講演活動(12月まで9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〉	目標(H27)
<ul style="list-style-type: none"> ・新・農業人フェアでの就農相談件数: (6/23)11件、(7/7)10件、(10/20)8件 ・建設業新分野進出支援説明会・新分野進出セミナーの参加企業:47社 ・就農相談:3社 ・指導農業者の新規認定者数:13名 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規就農研修支援事業支援対象者:19市町村 58名(11月末) ・耕作放棄地の再生利用採択件数:9件 (11月末) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆農業分野への新規参加が増加する
<ul style="list-style-type: none"> ・参加事業者:高知31社、幡多16社 ・現場改善勉強会の実施:1事業体 ・現場改善勉強会の実施:1事業体 		<ul style="list-style-type: none"> ◆低価格でも収益を確保し、森林所有者への還元も行える競争力を持った経営能力の高い林業事業体が効率的な生産活動を展開している
<ul style="list-style-type: none"> ◆あつたかふれあいセンター事業の実施 27市町村、35カ所、122人役(スタッフ93人、コーディネーター29人役)の雇用を創出 ◆厚生労働省地域福祉課との協働の定期化 ◆あつたかふれあいセンター推進協議会 第1回出席者 98名 ◆地域福祉コーディネーター養成研修 前期分参加者 35名 ◆他県との研究会参加県 富山県、鳥取県、島根県、山口県、熊本県 ◆地域福祉コーディネーター研修 後期参加者 34名 ◆スキルアップ(子育て)研修 参加者 17名 ◆スキルアップ(健康)研修 参加者 26名 	<ul style="list-style-type: none"> ◆あつたかの制度化について、国と連携協働できる体制が構築できた ◆あつたかふれあいセンター推進協議会や、地域福祉コーディネーター養成研修を通じて、あつたかふれあいセンターが単なる集いの実施ではなく、地域福祉の拠点として役割を果たしているための人材の育成が進んでいる 	<ul style="list-style-type: none"> あつたかふれあいセンター(地域福祉の拠点)設置箇所数 34市町村53カ所
<ul style="list-style-type: none"> ○見本市への県内製造業者の出展 ・2012NEW環境展・地球温暖化防止展(5/22~25東京ビッグサイト)9社出展 ・地域防災防犯展(6/7~8インテックス大阪)8社出展 ・東京インターナショナルギフトショー(9/5~7東京ビッグサイト)17社出展 ・関西機械要素技術展(10/3~5 インテックス大阪)6社・1団体出展 ・中小企業総合展(10/10~12 東京ビッグサイト)5社出展 ・危機管理産業展(10/17~19 東京ビッグサイト)8社出展 ・びわ湖環境ビジネスメッセ2012(10/24~26 滋賀県)4社出展 ・メッセナゴヤ(11/7~10 ポートメッセなごや)4社出展 ○商談会の開催 ・ミニ商談会を4回開催(高知市他2市)発注企業4社、県内企業計24社参加 ・広域商談会に2回参加 県内企業31社参加 ・ものづくり総合技術展にあわせてものづくり取引商談会及び外商製品商談会を開催 発注企業計12社、県内企業33社参加 	<ul style="list-style-type: none"> ○見本市 ・成約69件(51,828千円)、代理店契約17件、試作依頼104件、見積依頼427件、商談中509件 ・<H21~23出展分の増加額を含む成約金額:108,087千円> ○商談会 ・成約1件(950千円) 商談中4件 ・<H21~23参加分の増加額を含む成約金額81,410千円> ○製造ポータルサイト ・会員企業:122社(11月末現在) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆商談会や見本市を活用した外商活動の活性化による受注が増加するとともに、外商に関するノウハウを活かし、積極的に営業活動を行う企業が育っている ・見本市・商談会開催件数 50回(H24~H27) ・受注金額 20億円(H24~H27) (防災関連・ものづくりの産地消費含む)
<ul style="list-style-type: none"> ・高知海洋深層水企業クラブとの連携による商談会等への出展:153社、278品目、バイヤー等商談 54社、アンケート120名 ・県内外企業等からの商談を仲介:5件 ・共同PR:読売新聞 2回、バイヤー等訪問 6社、アンケート約4千名、海洋深層水コーナー設置 5アンテナショップ ・海洋深層水を活用した事業計画中:県外企業3社 ・研究会と連携した商品開発:4商品開発済 2商品開発中 ・海洋深層水取水地連携協議会の設立:20団体の参加 	<ul style="list-style-type: none"> ・商談成立 2件 ・県外企業(海洋深層水を活用した事業計画策定) 3件 	<ul style="list-style-type: none"> ◆商品企画から流通・販売にいたるまで、トータルに海洋深層水関連商品の販売がされているとともに、全国の取水地と連携してビジネスに結びつく多様な事業が展開されている ◆海洋深層水を利用した研究開発が進められ、新たな利用分野への展開が動き始めている ・深層水関連商品売上額 H27:170億円
<ul style="list-style-type: none"> ・深層水利用研究が多方面に進展しつつある ・新たな研究シーズ発掘につながりつつある ・新たな研究課題提案につながる情報が得られた ・研究者や企業・自治体との交流が活発になった ・深層水利用の課題や施設利用依頼が増加してきた ・研究者や企業・自治体との交流が活発になった ・深層水や自然エネルギーを活用した研究や事業の情報収集ができた ・深層水を知らなかった人への理解度向上につながった 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな研究者や機関との連携が深まり、様々な分野の共同研究課題等が増加した ・企業・大学との連携が深まり、今後の共同研究や事業化等の展開が期待できるようになった ・他県取水地との協力関係が構築され、共同で広報活動が行えるようになった ・12月までの視察、研修、協議等来所:94件、317名 	<ul style="list-style-type: none"> ◆研究の進展により、海洋深層水の利用用途が拡大して再度注目される資源となっている ◆海洋深層水を利用した新たな産業化が進みつつある ◆地元企業や関係団体の新たな事業化が進んでいる

産業成長戦略(専門分野)		第1期計画の総括と課題 <総括:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立でが数量的に見える形で示すこと>
戦略の柱			
取組方針			
施策			
項目名・事業概要(◆これからの対策)			
2. 商業の活性化			
(1) アンテナショップ「てんこす」の運営への支援等を通じた地産地消・外商の推進			
<ul style="list-style-type: none"> ◆高知市内でのアンテナショップ、産直市の取組を継続し、地域産品の売上増加を図る ・地産地消・地産外商促進事業 ・中心商店街支援事業 ・コミュニティ事業 	<ul style="list-style-type: none"> ○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。 ○おかみさん市の拡充により、地域産品の販路拡大へとつながった。 ◆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の連携による地域産品の積極的なPR ◆おかみさん市の出店者の増加を図る 	<ul style="list-style-type: none"> ・県内産品の掘り起こし ・コミュニティ講座の開催 ・運営形態の見直し 	
(2) 商業の振興			
<ul style="list-style-type: none"> ◆創業や事業者の経営革新への取組の支援の強化 重点指導の取組みの強化、充実を図るとともに、経営指導員の意識改革を一層進め、中小企業者の経営革新や創業等の取組みへの支援の充実を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ○【22年度】 経営革新認定:5件 新商品開発・販路開拓:5件 創業、新事業展開:4件 事業承継:1件 経営改善:5件 【23年度】 経営革新認定:8件 創業:15件 事業承継:11件 ◆経営指導員の能力のばらつきを平準化 ◆過疎地域等の地域特性の制約克服 	<ul style="list-style-type: none"> ・重点指導の年間指導支援計画(25商工会、6商工会議所)の作成、実施 ・9月末までに25商工会、6商工会議所を対象に84件の重点指導を実施 	
<ul style="list-style-type: none"> ◆人を呼び込む賑わいの仕組みづくり ・商店街がまとまりを持ち、継続して取り組む商店街活性化イベントの開催 ・商店街に誘客を促すためのルートマップ作りや商品開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・こうち商業(イベント支援) ○歩行者通行量の一定の改善が図られた ・こうち商業(空き店舗支援) ○空き店舗率の改善が図られた ○市町村に置いても空き店舗への出店補助制度が創設された ・チャレンジショップ ○県内3市町において、チャレンジショップが開設された ◆イベント実施時には一定の集客はあるものの、新規顧客獲得やリピーター確保など個店の売上には繋がっていない ◆利用が図れていない市町村が多い ◆チャレンジショップでは、関係団体との連携によるチャレンジャーの育成・独立 	<ul style="list-style-type: none"> ・市町村、商工会、商工会議所、商店街振興組合等への事業内容の周知及びHPによる情報発信 	
<ul style="list-style-type: none"> ◆商店街の機能向上支援 ・商店街がコミュニティの場となるなど商店街の活性化につながる空き店舗への出店者に対する支援 ・チャレンジショップの運営によるチャレンジャーの育成・独立を支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・こうち商業(イベント支援) ○歩行者通行量の一定の改善が図られた ・こうち商業(空き店舗支援) ○空き店舗率の改善が図られた ○市町村に置いても空き店舗への出店補助制度が創設された ・チャレンジショップ ○県内3市町において、チャレンジショップが開設された ◆イベント実施時には一定の集客はあるものの、新規顧客獲得やリピーター確保など個店の売上には繋がっていない ◆利用が図れていない市町村が多い ◆チャレンジショップでは、関係団体との連携によるチャレンジャーの育成・独立 	<ul style="list-style-type: none"> 「こうち商業振興支援事業」 ・商業団体等や市町村・関係団体への情報提供及びHPによる情報発信 「チャレンジショップ事業」 ・ショップブログなどを活用したチャレンジショップのPR及び新聞・ラジオ等を活用したチャレンジャー募集の広報の実施 	

<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〉</p>	<p>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〉</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>・3年目の売上(2/19~12/10) 108,751,820円(1日当り売上目標額 350千円) 目標達成率 105.1%</p>		<p>◆県内各地域の地場産品を取り扱うアンテナショップとして自立するとともに、商店街への誘客を図る事業が継続して実施されている</p> <p>◆販売目標額:184,300千円</p>
<p>商工会・商工会議所の中小企業診断士、経営指導員、フードコーディネーター等外部専門家が連携して、特に重点的に支援する事業者を選定し、飲食業のメニュー開発や美容業の創業時の顧客開拓、産直小売店の品揃えや店舗プロモーションを改善するなどの支援を行った。</p> <p>支援件数 経営革新計画認定申請の支援10件 創業23件 事業承継6件</p>	<p>・経営革新認定:10件の計画遂行 ・創業:23件の創業後の経営安定化 ・事業承継:6件の承継手続き遂行</p>	<p>◆中小企業診断士12名体制</p> <p>◆創業支援件数・経営革新認定件数をH23年度比50%増</p>
<p>・土佐清水市でのふれあい移動商店街事業の実施(5回実施) ・愛宕商店街と愛宕中学校の共同集客イベントの実施(7月14日) ・高知市中心商店街 OBIBURA KIDS TOWN(9月8~9日) レトロファッションショー「OBI-KORE」開催(9月22日) ・四万十市天神橋でのおかみさん市開催(10/26~27)と一条公大祭に合わせたワンコイン商店街開催(11/22~24) ・高知市中心街でのイルミネーション事業(11/26~)及び、レーザーショーツリーの装飾(12/23~24) ・いの町商工会でコミュニティ施設開所(12/2)</p>		<p>◆多くの商店街等で、積極的な活性化事業が行われるとともに、空き店舗への新規出店が進み、歩行者通行量の減少等に歯止めがかかっている</p> <p>・高知市商店街の歩行者通行量 H23: 平日40,880人 休日66,049人 ↓ 減少傾向に歯止めをかける</p> <p>・高知市中心商店街の空き店舗率 H22: 13.4% ↓ 減少傾向に歯止めをかける</p>
<p>・四万十市のチャレンジャー1名が天神橋商店街の空き店舗に出店(6/1)</p> <p>・高知市の1期生3名のうち、2名が開業。うち1名は中心商店街で出店(9月)</p> <p>・四万十町のチャレンジャー1名が開業(12月)</p>		<p>◆多くの商店街等で、積極的な活性化事業が行われるとともに、空き店舗への新規出店が進み、歩行者通行量の減少等に歯止めがかかっている</p> <p>・高知市商店街の歩行者通行量 H23: 平日40,880人 休日66,049人 ↓ 減少傾向に歯止めをかける</p> <p>・高知市中心商店街の空き店舗率 H22: 13.4% ↓ 減少傾向に歯止めをかける</p>

産業成長戦略の取り組み状況と成果 【観光分野】

産業成長戦略(専門分野)	第1期計画の総括と課題 〈総括:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈横じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
戦略の柱 取組方針 施策 項目名・事業概要(◆これからの対策)		
観光		
全国に通用する観光地づくり		
1. 核となる観光拠点の形成		
<p>◆地域の観光拠点づくりの推進(1/2) (観光人材育成を通じた担い手の育成)</p> <p>地域観光を担う人材を育成するため、県内7ブロックにおいて観光人材育成塾「とさ旅セミナー」を開催する。</p>	<p>○室戸ジオパークや海洋堂ホビー館のような地域の核となり得る新たな観光拠点が生まれ、多くの人が訪れるようになった</p> <p>◆観光客が県内各地域を周遊するためには、その地域への誘客の目玉となる観光拠点を整備することが必要</p>	<p>・観光人材育成塾「とさ旅セミナー」の準備会及びセミナー実施 7ブロック:安芸、物部川、高知市、嶺北、仁淀川、高橋、幡多 ・とさ旅フォローセミナー開催(2ヶ所:高知市、四万十市) ・ワークショップ終了後、ブロックごとに「セールス実行委員会」を立上げ、作成したプランの磨き上げ及び旅行商品化を行った。 ・とさ旅セミナーで作成したプランのセールス活動 (幡多地域:10/9~10 首郡圏、12/19~20 大阪)</p>
<p>◆地域の観光拠点づくりの推進(2/2) (観光拠点の整備)</p> <p>産業振興計画に位置づけられた取組を対象に、地域が主体となって全国からの誘客につながる観光地づくりを実行するための補助金を創設し、観光資源の発掘、磨き上げや施設整備の取組等を総合的に支援する。</p>	<p>○室戸ジオパークや海洋堂ホビー館のような地域の核となり得る新たな観光拠点が生まれ、多くの人が訪れるようになった</p> <p>◆観光客が県内各地域を周遊するためには、その地域への誘客の目玉となる観光拠点を整備することが必要</p>	<p>・高知県観光拠点等整備事業補助金交付要綱の施行 ・高知県観光拠点等整備事業補助金交付決定</p>
<p>◆こうち旅広場のエントランス機能、ハブ機能の充実</p> <p>高知県観光の玄関口として、「こうち旅広場」への誘客を図るとともに、高知情報発信館「とさてらす」でのきめ細かい情報提供により県内各地域への周遊を促す。 「こうち旅ひろば」における、イベントホールの活用や特別イベントの開催等により県外からの誘客。</p>	<p>○室戸ジオパークや海洋堂ホビー館のような地域の核となり得る新たな観光拠点が生まれ、多くの人が訪れるようになった</p> <p>◆観光客が県内各地域を周遊するためには、その地域への誘客の目玉となる観光拠点を整備することが必要</p>	<p>・「こうち旅広場」グランドオープン1周年記念イベントの開催 ・各種イベントの開催(夏、冬) ・企画展示のリニューアル(夏) ・幕末志士社中内エンターテインメントショー「手紙は語る」開催(8/13~) ・H24年度予算:312,899千円(CV協会) ・幕末志士社中エンターテインメントショー「社中〜夢の続き〜」開催(10/8~)</p>
2. 観光資源の発掘・磨き上げの推進		
<p>◆満足度の高い観光商品づくり ◆新たな観光資源の創出</p> <p>地域観光を担う人材を育成するため、県内7ブロックにおいて観光人材育成塾「とさ旅セミナー」を開催するとともに、観光アドバイザーや補助制度等を活用し、観光資源の発掘や磨き上げを行う。また、グリーンツーリズムや民泊の推進による教育旅行の受入態勢への支援等により、新たな観光商品づくりにつなげていく。 また、県内一円の高知の豊かな秋の旬の食材、地域の食といったテーマを前面に打ち出した、「土佐の豊稔祭」を開催する。</p>	<p>○お城まつりや五台山花巻巻のように観光商品の磨き上げが進み入込客が増加した ○「土佐の豊稔祭」やサイクリングイベント「コグウェイ四国」など、高知の強みを生かした新たな誘客イベントができた ○観光アドバイザーによる支援を通じて、体験プログラムが充実し、ガイド料が得られるなど、お金が落ちる仕組みができてきた ○リピーターにつながるような満足度の高い商品づくり ◆外からの視点などを取り入れた新たな観光資源の創出による観光客の受け皿の拡大 ◆地域で観光商品を拡大するための仕組み</p>	<p>・観光人材育成塾「とさ旅セミナー」の準備会及びセミナー実施 7ブロック:安芸、物部川、高知市、嶺北、仁淀川、高橋、幡多 ・とさ旅フォローセミナー開催(2ヶ所:高知市、四万十市) ・ワークショップ終了後、ブロックごとに「セールス実行委員会」を立上げ、作成したプランの磨き上げ及び旅行商品化を行った。 ・とさ旅セミナーで作成したプランのセールス活動 (幡多地域:10/9~10 首郡圏、12/19~20 大阪) ・観光アドバイザーによる体験型観光推進研修及びガイド・インストラクター研修の実施 ・土佐の豊稔祭開催(9/15:幡多会場、9/22:仁淀川会場、10/7、11/3:嶺北会場、10/13、14:安芸会場、10/18、20~22:高知市会場、10/20、21:物部川会場、11/4:高橋会場)</p>
<p>◆産業間連携による観光消費の拡大</p> <p>観光拠点等整備事業補助金や観光人材育成塾、さらに観光アドバイザーも活用し、地域産物を活かした観光商品づくりや道の駅や直販所などの地域の観光資源を観光に活用する取組を支援する。</p>	<p>○お城まつりや五台山花巻巻のように観光商品の磨き上げが進み入込客が増加した ○「土佐の豊稔祭」やサイクリングイベント「コグウェイ四国」など、高知の強みを生かした新たな誘客イベントができた ○観光アドバイザーによる支援を通じて、体験プログラムが充実し、ガイド料が得られるなど、お金が落ちる仕組みができてきた ○リピーターにつながるような満足度の高い商品づくり ◆外からの視点などを取り入れた新たな観光資源の創出による観光客の受け皿の拡大 ◆地域で観光商品を拡大するための仕組み</p>	<p>・高知県観光拠点等整備事業補助金交付要綱の施行 ・高知県観光拠点等整備事業補助金交付決定 ・観光人材育成塾「とさ旅セミナー」の準備会及びセミナー実施 7ブロック:安芸、物部川、高知市、嶺北、仁淀川、高橋、幡多 ・とさ旅フォローセミナー開催(2ヶ所:高知市、四万十市) ・ワークショップ終了後、ブロックごとに「セールス実行委員会」を立上げ、作成したプランの磨き上げ及び旅行商品化を行った。 ・とさ旅セミナーで作成したプランのセールス活動 (幡多地域:10/9~10 首郡圏、12/19~20 大阪) ・観光アドバイザーによる体験型観光推進研修及びガイド・インストラクター研修の実施 ・観光アドバイザーによる直販所観光資源活用研修の実施</p>
3. 広域観光の推進		
<p>◆地域コーディネート機能の強化 ◆県内各地域との連携による周遊観光の推進 ◆県境を超えた連携の推進</p> <p>地域観光を担う人材を育成するため、県内7ブロックにおいて観光人材育成塾「とさ旅セミナー」を開催し、広域エリア等の周遊プランを作成する。 また、東部、西部においては、県境を超えた連携を推進し、誘客につなげていくとともに、四国ツーリズム創造機構や四国4県等との連携により、県境を超えた広域観光の推進を図る。</p>	<p>○地域コーディネート組織による広域的な情報発信や誘致活動が成果を挙げる事例が生まれできた ◆周遊観光を推進していくための観光事業者や関係団体との連携強化 ◆地域コーディネート組織のセールス機能等の強化</p>	<p>・観光人材育成塾「とさ旅セミナー」の準備会及びセミナー実施 7ブロック:安芸、物部川、高知市、嶺北、仁淀川、高橋、幡多 ・とさ旅フォローセミナー開催(2ヶ所:高知市、四万十市) ・ワークショップ終了後、ブロックごとに「セールス実行委員会」を立上げ、作成したプランの磨き上げ及び旅行商品化を行った。 ・とさ旅セミナーで作成したプランのセールス活動 (幡多地域:10/9~10 首郡圏、12/19~20 大阪) ・観光アドバイザーによる体験型観光推進研修及びガイド・インストラクター研修の実施</p>
4. 効果的な広報・セールス活動の推進		
<p>◆統一キャッチフレーズ・キャンペーンの実施</p> <p>「ふるさと博」終了後の高知県観光を広くPRするため、観光キャンペーン「リョーマの休日」を実施(期間:H24.4.4~H28.3.31)するとともに、キャンペーンにあわせて「龍馬パスポート」を発行し、リピーターの増、各地域への周遊促進を図る。</p>	<p>○旅行エージェントへのセールスなどを通じて、PRのノウハウが蓄積した ◆多様化する旅行形態や観光ニーズを踏まえた情報発信が不十分 ◆プロモーションを行うターゲット(エリア、年代、性別等)が必ずしも明確化されていない ◆「龍馬伝」のような大きな追い風は当面は期待できない</p>	<p>・龍馬パスポートの発行 ・官民協働でキャンペーンを進めていくための「リョーマの休日」推進アドバイザー会議の設置・開催</p>

<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></p>	<p>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></p>	<p>目標(H27)</p>
<p>・とさ旅セミナー参加者 7地域計 271名(安芸47名、物部川 36名、高知市 24名、嶺北 28名、仁淀川 48名、高幡 38名、幡多 50名) ・とさ旅セミナー(3回のワークショップ)で作成したプラン数 6地域計 37プラン(安芸7、物部川5、嶺北5、仁淀川7、高幡6、幡多7)</p>	<p>・とさ旅セミナーにおいて、幡多地域のメンバーが首都圏の旅行会社7社にプランを売り込んだ結果、3社において、年明けから旅行商品として販売予定。</p>	<p>◆地域の誘客の目玉となる観光拠点が整備されることで、そこを目指して全国から多くの観光客が訪れるとともに、広域エリアで観光拠点を中心とした地域周遊が進み、県下各地で観光消費が拡大している ◆核となる観光拠点の整備 県内7か所</p>
<p>・高知県観光拠点等整備事業費補助金交付決定 32件</p>	<p>・「海洋堂ホビー館」に隣接する旧井川小学校校舎の改修により、H25以降、企画展示及び多目的スペースを活用した団体客受入が可能となった。</p>	
<p>・瀬末志士社中内でのエンターテインメントショー「手紙は語る」入場者(8/13～12/27:128人/日(参考 4/2～8/10:84人/日)) ・瀬末志士社中内エンターテインメントショー「社中～夢の続き～」入場者(10/6～12/24:259人/日(参考 4/1～9/30:220人/日))</p>		
<p>・とさ旅セミナー参加者 7地域計 271名(安芸47名、物部川 36名、高知市 24名、嶺北 28名、仁淀川 48名、高幡 38名、幡多 50名) ・とさ旅セミナー(3回のワークショップ)で作成したプラン数 6地域計 37プラン(安芸7、物部川5、嶺北5、仁淀川7、高幡6、幡多7) ・観光アドバイザーによる体験型観光推進研修及びガイド・インストラクター研修参加者 659名 ・土佐の豊後祭入場者数 7会場135千人(幡多会場:8,000人、仁淀川会場:3,200人、嶺北会場:4,274人、安芸会場:13,000人、高知市会場:78,000人、物部川会場:20,000人、高幡会場:9,350人)</p>	<p>・とさ旅セミナーにおいて、幡多地域のメンバーが首都圏の旅行会社7社にプランを売り込んだ結果、3社において、年明けから旅行商品として販売予定。 ・エリアキャンペーン等を通じて、各地で新たな観光商品が生まれ、旅行商品化に結びつく(仁淀川関連商品:琉亮旅行、阪急交通社、フジトラベル等、室戸ジオパークを巡るスペシャルジオツアーの旅行商品化)</p>	<p>◆地域観光の担い手が育ち、特色ある観光商品が次々と生み出されている ◆地域資源を観光に活用する取組が進んでいる ◆県内の地域周遊が進み、道の駅や直販所などの観光消費が拡大している ★一人当たり観光消費額 H20:25,459円 →H27:27,500円</p>
<p>・高知県観光拠点等整備事業費補助金交付決定 32件 ・とさ旅セミナー参加者 7地域計 271名(安芸47名、物部川 36名、高知市 24名、嶺北 28名、仁淀川 48名、高幡 38名、幡多 50名) ・とさ旅セミナー(3回のワークショップ)で作成したプラン数 6地域計 37プラン(安芸7、物部川5、嶺北5、仁淀川7、高幡6、幡多7) ・観光アドバイザーによる体験型観光推進研修及びガイド・インストラクター研修参加者 659名 ・観光アドバイザーによる直販所観光資源活用研修参加者 72名</p>	<p>・エリアキャンペーン等を通じて、各地で新たな観光商品が生まれ、旅行商品化に結びつく(仁淀川関連商品:琉亮旅行、阪急交通社、フジトラベル等、室戸ジオパークを巡るスペシャルジオツアーの旅行商品化)</p>	
<p>・とさ旅セミナー参加者 7地域計 271名(安芸47名、物部川 36名、高知市 24名、嶺北 28名、仁淀川 48名、高幡 38名、幡多 50名) ・とさ旅セミナー(3回のワークショップ)で作成したプラン数 6地域計 37プラン(安芸7、物部川5、嶺北5、仁淀川7、高幡6、幡多7) ・観光アドバイザーによる地域コーディネート組織講座及び体験型観光推進研修、ガイド・インストラクター研修参加者 659名</p>	<p>・とさ旅セミナーにおいて、幡多地域のメンバーが首都圏の旅行会社7社にプランを売り込んだ結果、3社において、年明けから旅行商品として販売予定。 ・エリアキャンペーン等を通じて、各地で新たな観光商品が生まれ、旅行商品化に結びつく(仁淀川関連商品:琉亮旅行、阪急交通社、フジトラベル等、室戸ジオパークを巡るスペシャルジオツアーの旅行商品化)</p>	<p>◆県内各広域エリアで作られた周遊プランが旅行商品化される ★2泊以上の宿泊客数 H20:85.5万人 →H27:100万人</p>
<p>・とさ旅セミナー参加者 7地域計 271名(安芸47名、物部川 36名、高知市 24名、嶺北 28名、仁淀川 48名、高幡 38名、幡多 50名) ・とさ旅セミナー(3回のワークショップ)で作成したプラン数 6地域計 37プラン(安芸7、物部川5、嶺北5、仁淀川7、高幡6、幡多7) ・観光アドバイザーによる地域コーディネート組織講座及び体験型観光推進研修、ガイド・インストラクター研修参加者 659名</p>	<p>・とさ旅セミナーにおいて、幡多地域のメンバーが首都圏の旅行会社7社にプランを売り込んだ結果、3社において、年明けから旅行商品として販売予定。 ・エリアキャンペーン等を通じて、各地で新たな観光商品が生まれ、旅行商品化に結びつく(仁淀川関連商品:琉亮旅行、阪急交通社、フジトラベル等、室戸ジオパークを巡るスペシャルジオツアーの旅行商品化)</p>	<p>◆ターゲットを明確にした観光プロモーションが継続され高知県の認知度が向上する ★リピーターの数 H22:50万人→H27:65万人 ★首都圏からの観光客数 H20:30.5万人→H27:45万人 ★宿泊施設の稼働率 H20:37.8%→H27:45.2% ★コンベンションの開催による入込数 H23:3万人→H27:3.3万人 ★教育旅行等による入込数 H23:0.8万人→H27:1万人</p>

産業成長戦略(専門分野)		第1期計画の総括と課題 〈総括:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈請じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
戦略の柱			
取組方針			
施策			
項目名・事業概要(◆これからの対策)			
<p>◆ターゲットを明確にした広報・セールス活動の展開 官民一体となった旅行会社等へのセールスキャラバン、首都圏マスメディアへのパブリシティ活動の強化、観光客への冊子・WEBでの情報発信を実施するとともに、高知県に愛着を持ちゆかりのある方々に高知県観光大使を委嘱し、自らの活躍の場を通して本県の観光情報などを発信していただくことにより、本県の認知度とイメージの向上を図り、観光客の増加につなげる。</p>		<p>○旅行エージェンツへのセールスなどを通じて、PRのノウハウが蓄積した ◆多様化する旅行形態や観光ニーズを踏まえた情報発信が不十分 ◆プロモーションを行うターゲット(エリア、年代、性別等)が必ずしも明確化されていない ◆「龍馬伝」のような大きな追い風は当面は期待できない</p>	<p>・旅行会社向けセールスキャラバン 5/14、15 東京・名古屋 6/5、6 福岡、広島 6/20、21 神戸・大阪・京都 7/5、6 徳島・高松・岡山 10/4、5 東京・名古屋 10/23 大阪 11/6、7 福岡・広島・岡山 ・まるごと高知観光物産展 5/30～6/5 東京都庁 ・メディアとのネットワーク構築・露出のための情報交換会等 ・高知県観光大使の新規委嘱(H24年度12月末現在:46名) ・高知県観光大使交流会開催(8/18)</p>
<p>◆四国ツーリズム創造機構等との連携による情報発信の充実 四国ツーリズム創造機構や四国4県等との連携により、旅行会社へのセールス活動やプロモーションを実施する。</p>		<p>○旅行エージェンツへのセールスなどを通じて、PRのノウハウが蓄積した ◆多様化する旅行形態や観光ニーズを踏まえた情報発信が不十分 ◆プロモーションを行うターゲット(エリア、年代、性別等)が必ずしも明確化されていない ◆「龍馬伝」のような大きな追い風は当面は期待できない</p>	<p>・JR四国商品説明会 5/22 大阪 ・四国ブロック観光情報交換会 6/5・9/4 東京 ・旅行会社訪問 7/4～7/6 鹿児島、熊本 ・関西エリアにおける旅行会社店頭キャンペーン 7月中 関西地区</p>
<p>◆全国大会や教育旅行、企業研修等の誘致 高知県で開催する全国規模の大会への助成等により学会などのコンベンションを誘致するとともに、高知県への修学旅行の下見等に対する助成等により教育旅行を誘致することで、入込数の増加を図る。 また、ねんりんピックよさこい高知2013の開催を踏まえたプロモーションを実施する。</p>		<p>○旅行エージェンツへのセールスなどを通じて、PRのノウハウが蓄積した ◆多様化する旅行形態や観光ニーズを踏まえた情報発信が不十分 ◆プロモーションを行うターゲット(エリア、年代、性別等)が必ずしも明確化されていない ◆「龍馬伝」のような大きな追い風は当面は期待できない</p>	<p>・平成24年度コンベンション開催支援助成要綱施行(4/1 高知県観光コンベンション協会) ・平成24年度高知県教育旅行誘致促進事業助成金交付要綱施行(4/1 高知県観光コンベンション協会)</p>
<p>◆フィルムコミッションによるロケーション撮影の誘致 テレビ局、映像制作会社等への県内ロケーション・ロケ支援等の情報提供、現地案内、誘致活動を実施するとともに、県内ロケに対する補助制度を活用した高知県内へのロケ誘致により、高知県の観光資源の露出やイメージアップを図り、誘客につなげる。</p>		<p>○旅行エージェンツへのセールスなどを通じて、PRのノウハウが蓄積した ◆多様化する旅行形態や観光ニーズを踏まえた情報発信が不十分 ◆プロモーションを行うターゲット(エリア、年代、性別等)が必ずしも明確化されていない ◆「龍馬伝」のような大きな追い風は当面は期待できない</p>	<p>・高知県映像コンテンツ撮影誘致事業費補助金交付要綱の施行(5/1) ・テレビ局、映像制作会社等への県内ロケーション・ロケ支援・補助制度等の情報提供、現地案内、誘致活動の実施</p>
5. 人材の育成			
<p>◆観光産業を担う人材の育成 社会教育、学校教育における本県の文化・歴史等の学習機会の確保 地域観光を担う人材を育成するため、県内7ブロックにおいて、様々な分野の人や学生等を巻き込みながら、観光人材育成塾「とさ旅セミナー」を開催する。また、観光アドバイザーや地域観光プロデューサー等と連携しながら、地域の人材育成を図る。</p>		<p>○観光ガイド団体の増加や有料ガイド化が進んだほか、観光ガイド連絡協議会の設立するなどガイドの連携意識が高まってきた ○体験型観光の磨き上げが進むとともに、観光ガイドや体験インストラクターのコミュニケーション能力の向上などが図られた ◆観光産業を地域で伸ばしていく人材が不足している ◆観光客の満足度をより高めるための、質の高い観光ガイドの育成が必要</p>	<p>・観光人材育成塾「とさ旅セミナー」の準備会及びセミナー実施 7ブロック:安芸、物部川、高知市、横北、仁淀川、高橋、樟多 ・とさ旅フォーラムセミナー開催(2ヶ所:高知市、四万十市) ・ワークショップ終了後、ブロックごとに「セールス実行委員会」を立上げ、作成したプランの磨き上げ及び旅行商品化を行った。 ・とさ旅セミナーで作成したプランのセールス活動 【樟多地域:10/9～10 首都圏、12/19～20 大阪】 ・観光アドバイザーによる体験型観光推進研修及びガイド・インストラクター研修の実施</p>
<p>◆観光ガイドの育成、技術の向上 ◆観光事業者等へのおもてなし研修の実施 高知県を訪れる観光客の皆様に、高知の持つ観光素材を気持ちよく楽しんでいただくための環境づくりに取り組む。</p>		<p>○観光ガイド団体の増加や有料ガイド化が進んだほか、観光ガイド連絡協議会の設立するなどガイドの連携意識が高まってきた ○体験型観光の磨き上げが進むとともに、観光ガイドや体験インストラクターのコミュニケーション能力の向上などが図られた ◆観光産業を地域で伸ばしていく人材が不足している ◆観光客の満足度をより高めるための、質の高い観光ガイドの育成が必要</p>	<p>・観光ガイド中部地区研修会 開催(6/25) ・国際観光受入研修高知会場 開催(9/4) ・国際観光受入研修四万十会場 開催(9/11) ・観光ガイド東部地区研修会 開催(10/17) ・観光ガイドセミナー 開催(11/27)</p>
6. おもてなしの向上			
<p>◆おもてなしの気運の醸成 高知県を訪れる観光客が、気持ちよく高知県の魅力に触れ、楽しんでいただけるよう、高知県おもてなし県民会議により、高知県に関するおもてなしを進めるための取り組み等を検討する。また、「おもてなしイレ」の認定制度や県民参加型セミナーの開催により、おもてなし気運の醸成につなげる。</p>		<p>○官民一体となって観光客に対するおもてなし意識の向上が図れた ○観光案内板等の整備 H21 215基、H22 43基、H23 54基 ほか、景観整備や公共トイレの整備を実施 ○観光客の満足度を高め、移動時間短縮による経済波及効果をもたらした ◆旅先で快適に感じいただけるような環境の整備や、おもてなしの心のさらなる醸成 ◆観光客の多様なニーズに対応するためには、観光案内所やインターネット等による情報提供が求められている</p>	<p>・第1回高知県おもてなし県民会議開催 ・おもてなしイレ認定制度の募集(応募:230件(12/24)) ・土佐流おもてなしセミナー開催 ・おもてなし一斉清掃 開催(10/5～11/10:県内全市町村84箇所) ・おもてなし活動実施事業委託(美花事業) 樟多地域観光協議会(11/1～1/31) 仁淀川地域観光協議会(1/7～3/31)</p>
<p>◆きめ細かな観光情報の提供 高知観光情報発信館「とさてらす」における観光スポットの食・体験メニューや周遊プランの情報提供および「よさこいネット」を活用した地域観光情報の発信</p>		<p>○観光案内板等の整備 H21 215基、H22 43基、H23 54基 ほか、景観整備や公共トイレの整備を実施 ○観光客の満足度を高め、移動時間短縮による経済波及効果をもたらした ◆観光客の多様なニーズに対応するためには、観光案内所やインターネット等による情報提供が求められている ◆来県者の周遊性や利便性をより高めるためには、観光案内板や二次交通等の整備が必要</p>	<p>・とさてらすでの観光案内(通年) ・臨時観光案内所を実施し、パンフレットの配布や観光案内を実施(南国SA:4/28～5/5、豊浜SA:4/29、30/3～5、とさてらす) ・「こうち旅ひろば」グランドオープン1周年記念イベント開催 ・「こうち旅広場」秋まつり 開催 ・「こうち旅広場」龍馬月間イベント 開催 ・「こうち旅広場」フラワーワーク 開催 ・「こうち旅広場」クリスマスイベント 開催</p>

<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〉</p>	<p>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〉</p>	<p>目標(H27)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・旅行会社向けセールスキャラバン参加者 【24年度下半期向け】 計135社 294名参加 【25年度上半期向け】 計74社 117名参加 ・まるごと高知観光物産展来場者 5/30～6/5 東京都庁 5,194名(うち外国人1,416名) ・メディアとのネットワーク構築・露出のための情報交換会等 8回 情報交換会メディア出席者(第1回:15名、第2回:25名) ・高知県観光大使交流会開催(参加者:53名) ・県との連携に関する特使へのアンケート結果を庁内に周知 ・観光特使共有システムの活用(11件:12月末現在) 	<ul style="list-style-type: none"> ・産戸ジオパークや仁淀川など新たな観光素材の旅行商品化が実現 ・首都圏マスメディア情報発信事業によるメディア露出 24件(TV10件、雑誌5件、新聞2件、ラジオ1件、WEB6件) ・観光特使による高知県視察研修実施(約30名) ・観光特使情報共有システム活用等により各分野で観光特使が活躍(全国商工会議所観光振興大会出演、がんフォーラム講演、サーフイン大会エキシビジョン実施、特別老人ホームでの講演、中学校教材への掲載、観光ガイドセミナー講演等 計7件:12月末現在) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ターゲットを明確にした観光プロモーションが継続され高知県の認知度が向上する ★リピーターの数 H22:50万人→H27:65万人 ★首都圏からの観光客数 H20:30.5万人→H27:45万人 ★宿泊施設の稼働率 H20:37.8%→H27:45.2% ★コンベンションの開催による入込数 H23:3万人→H27:3.3万人 ★教育旅行等による入込数 H23:0.8万人→H27:1万人
<ul style="list-style-type: none"> ・JR四国商品説明会参加者 5/22 大阪 35社 116名 ・四国観光商談会 10/17 東京39社163名 11/2 名古屋17社62名 12/12 福岡19社65名 ・四国ブロック観光情報交換会参加者 6/5 東京 21社 27名 9/4 東京 33社 47名 ・旅行会社訪問 7/4～7/6 鹿児島、熊本 13社 ・関西エリアにおける旅行会社店頭キャンペーン 7月中 関西地区 JTB:関西の主要20店舗、日本旅行:TIS大阪支店 	<ul style="list-style-type: none"> ・JAL 離れか四国キャンペーンによる乗客人員 21,495人(前年比148%) 	
<ul style="list-style-type: none"> ・コンベンション開催支援交付決定: 20件、延べ宿泊者数16,378人泊(H24.11末現在) ・教育旅行決定状況: 小学校16件(1,980名(予定))、中学校25件(2,589名(予定))、高校8件(971名(予定)) ※いずれもH24.11末現在 		
<ul style="list-style-type: none"> ・高知県映像コンテンツ撮影誘致事業費補助金交付決定 5件 ・フィルムコミッション支援実績 30件 	<ul style="list-style-type: none"> ・フジテレビ「運送まのヒマワリ」のロケ支援を行うことにより、地元で開催した番組関連のイベント(12/1:四万十市)に約2,000人が来場するなど、映像露出による県外からの誘客につながった。 	
<ul style="list-style-type: none"> ・とさ旅セミナー参加者 7地域計 271名(安芸47名、物部川 38名、高知市 24名、横北 28名、仁淀川 48名、高幡 38名、幡多 50名) ・とさ旅セミナー(3回のワークショップ)で作成したプラン数 6地域計 37プラン(安芸7、物部川5、横北5、仁淀川7、高幡8、幡多7) ・観光アドバイザーによる体験型観光推進研修及びガイド-インストラクター研修参加者 659名 	<ul style="list-style-type: none"> ・とさ旅セミナーにおいて、幡多地域のメンバーが首都圏の旅行会社7社にプランを売り込んだ結果、3社において、年明けから旅行商品として販売予定。 ・エリアキャンペーン等を通じて、各地で新たな観光商品が生まれ、旅行商品化に結びつく(仁淀川関連商品:統売旅行、駆鳥交通社、フジトラベル等、産戸ジオパークを巡るスペシャルジオツアーの旅行商品化) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆観光産業を担う人材が育成される ◆人材育成塾の参加者 200名/年 ◆観光ガイド団体の会員数が増加するとともに、レベルアップとガイドメニューの充実が図られる
<ul style="list-style-type: none"> ・観光ガイド中部地区研修会 参加者:57名 ・国際観光受入研修高知会場 参加者:66名 ・国際観光受入研修四万十会場 参加者:22名 ・観光ガイド東部地区研修会 参加者:31名 ・観光ガイドセミナー 参加者:108名 	<ul style="list-style-type: none"> ・観光ガイド組織の立ち上げに向け、観光ガイドセミナーへの参加など観光ガイド連絡協議会との連携が生まれた(大月町) ・ガイドの意識や質の高さが評判となり、県外から頻りに視察が訪れている(産戸市観光ガイドの会) 	
<ul style="list-style-type: none"> ・おもてなしアクションプラン(おもてなし八策)の見直し ・おもてなしトイレ認定制度の認定(認定:226件(12/24現在)) ・土佐流おもてなしセミナー 参加者:約400名 ・おもてなし一斉清掃 参加者:3,778名 ・美化活動(参加者:四万十市 29名、土佐清水市 30名) 	<ul style="list-style-type: none"> ・おもてなしのトイレが拡がることにより申請件数が増加し、気運の向上につながった 	<ul style="list-style-type: none"> ◆県民発意によるおもてなしが県内に拡がり各地で活動が見られる ◆ホスピタリティを感じる観光客が増加し、リピーターにつながる ◆核となる拠点エリアにおいて、一元的に地域の観光情報を収集発信する観光案内所が整備されている ◆観光ガイドタクシーの認定ドライバーが増加する ★観光客満足度調査の各調査項目において「大変良い」、「良い」と回答した割合がH22の値を毎年上回る。また案内標識、公共トイレ、二次交通などの不便さを指摘する声が減少している
<ul style="list-style-type: none"> ・とさでらす入場者(1日平均) 4/1～7/13:1,123人、7/14～9/30:1,581人、10/1～12/31:1,125人) ・観光地や渋滞状況(桂浜周辺)、宿泊施設予約窓口等を案内することで観光客の利便性向上が図られた。 		<ul style="list-style-type: none"> ◆核となる拠点エリアにおいて、一元的に地域の観光情報を収集発信する観光案内所が整備されている ★観光客満足度調査の各調査項目において「大変良い」、「良い」と回答した割合がH22の値を毎年上回る。また案内標識、公共トイレ、二次交通などの不便さを指摘する声が減少している

産業成長戦略(専門分野)		第1期計画の総括と課題 <総括:○ 課題:◆>	インプット(投入) <讀じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
戦略の柱			
取組方針			
施策			
項目名・事業概要(◆これからの対策)			
◆県内の観光地を結ぶ移動手段の確保 観光客の周遊性を高めるとともに、観光客のニーズに合わせた観光コースを提供するため、周遊バスの運行及びタクシーを利用した周遊プランの実施による二次交通制度の定着を目指す。		○H22はMY遊バスの利用者が大幅に増加した(対前年比1.8倍) ○観光客の満足度を高め、移動時間短縮による経済波及効果をもたらした ◆旅先で快適に感じていただけるような環境の整備や、おもてなしの心のさらなる醸成 ◆来県者の周遊性や利便性をより高めていくためには、観光案内板や二次交通等の整備が必要	○観光ガイドタクシーの利用促進に向けた検討 ・タクシー事業者との意見交換 ・他県事業者へのアンケート調査 ・PRの準備(県広報誌、チラシ、WEBサイト) ○おもてなし研修の実施 ○新たに通称を「おもてなしタクシー」と名付け、利用促進をPR ・さんSUN高知9月号にて広報 ・車体に張るステッカーを新調 ○おもてなしタクシー専用乗り場新設(こうち旅広場有料駐車場)
◆観光基盤の整備 観光客等を対象とした満足度調査の実施と課題等の把握を行い、観光施設等への改善要請及び対応結果の確認を行う。 また、市町村等が実施する誘導標識や観光案内板の多言語化事業、外国人観光客用のパンフレットの作成等の事業を支援するとともに、県においては、地域の核となる観光拠点等を中心とした広域観光案内板を設置し、周遊性を高めるとともに、滞在時間の延長を図る。		○観光案内板等の整備 H21 215基、H22 43基、H23 54基 ほか、景観整備や公共トイレの整備を実施 ○観光客の満足度を高め、移動時間短縮による経済波及効果をもたらした ◆旅先で快適に感じていただけるような環境の整備や、おもてなしの心のさらなる醸成 ◆観光客の多様なニーズに対応するためには、観光案内所やインターネット等による情報提供が求められている ◆来県者の周遊性や利便性をより高めていくためには、観光案内板や二次交通等の整備が必要	◆県外観光客満足度調査(サンプル数 GW:686、7~9月:600、10月~12月:600) ◆台湾復興航空チャーター利用者へのアンケート調査(サンプル数 GW:記入382、聞き取り34 11月:聞き取り30) ◆観光案内板等整備事業費補助金交付要綱の施行
7. スポーツツーリズムの推進			
◆推進体制の強化及び受入態勢の充実 スポーツツーリズム推進のための庁内プロジェクトチームでの検討やスポーツ競技団体等との連携を強化し、スポーツキャンプや合宿の受入、また全国規模のスポーツ大会の実施に向けた施設の整備計画を策定する		○一定の観客動員により、本県への経済波及効果が生まれた ◆合宿誘致やスポーツイベントの開催は単発の取組となっているため、切れ目なく誘客を図るためには年間を通じた体系的な取組を進めていく必要がある ◆県内における施設のキャパシティが限られているため、集中する時期には受入が困難な場合があり、計画的な施設整備が必要である	◆庁内PTの定期的な開催 ◆競技別WGの立ち上げ(6競技) (サッカー、ラグビー、陸上、ソフトボール、陸上、バレーボール) ◆各競技団体へのヒアリングの実施
◆年間を通じたスポーツイベント等の開催 現行のプロスポーツキャンプ(野球、サッカー)やプロゴルフ大会を継続させるとともに、新たな全国規模のスポーツ大会の誘致の取組を推進するとともに、新たな誘客につながる全国規模のスポーツイベントを企画し、実施に向けた取組を推進する		○一定の観客動員により、本県への経済波及効果が生まれた ◆合宿誘致やスポーツイベントの開催は単発の取組となっているため、切れ目なく誘客を図るためには年間を通じた体系的な取組を進めていく必要がある ◆県内における施設のキャパシティが限られているため、集中する時期には受入が困難な場合があり、計画的な施設整備が必要である	◆プロ野球5球団への訪問 ◆プロサッカー2チームへの訪問 ◆ミズノグローバルアップリーグin黒潮2012の開催 ◆コグウェイ四国の開催 ◆第1回高知県知事杯サーフィン大会の開催 ◆ラグビートップリーグ公式戦の開催 ◆タッチエレクトロニクス大会の開催 ◆カシオワールドオープンゴルフ大会の開催 ◆第1回四万十・足摺無限大チャレンジジョイドの開催予定(H25.3.2、3)種多、高橋 ◆プロギアレディスカップ(H25.3.25~17)香南市
◆アマチュアスポーツ合宿等の誘致活動 競技別WGの開催などによる情報収集や、人脈等を利用することで、本県でのアマチュアスポーツ合宿の継続及び新規受入に向けた誘致活動を強化する。		○一定の観客動員により、本県への経済波及効果が生まれた ◆合宿誘致やスポーツイベントの開催は単発の取組となっているため、切れ目なく誘客を図るためには年間を通じた体系的な取組を進めていく必要がある ◆県内における施設のキャパシティが限られているため、集中する時期には受入が困難な場合があり、計画的な施設整備が必要である	◆旅行エージェント6社訪問 ◆競技別WGの立ち上げ(4競技) (サッカー、ラグビー、陸上、ソフトボール) ◆各競技団体へのヒアリングの実施(柔道、弓道、ボート、ベタンク)
8 産業間連携による新たな可能性への挑戦			
◆国際戦略に基づく誘致活動 ・台湾・韓国を最優先市場として高知県の認知度向上やチャーター便による誘致など具体的な誘致事業を展開する ・中国・香港・シンガポールを優先市場として情報収集及び最優先市場の成功例を反映する取り組みを展開する		○韓国、台湾チャーター便が就航するなど、外国人観光客の誘致につながった ◆海外からの直行便がない ◆海外から見ると、高知だけでなく四国としての認知度も依然低い状況 ◆外国人の受入態勢の向上	◆台湾復興航空へのセールス(5月、9月) ◆台湾:旅行サイトを活用した観光プロモーション事業の委託 ◆中国:安徽省旅遊局訪問、旅行社等(メディアを含め37社)、航空会社(東方航空)へのプロモーション実施 ◆四国インバウンドフェアを徳島市内で開催(台湾、韓国、中国、シンガポール、香港から22社参加し、県内事業者と商談会を実施。併せて、四国内モニターツアーを実施) ◆コグウェイ四国海外情報発信事業(9/30~10/10) ◆インバウンド勉強会の開催(10/5) ◆台湾:第20回台北国際旅行博覧会及び旅展PR(10/26~29) ◆韓国:田内千鶴子生誕100周年記念事業よきこい参加(10/29~11/1) ◆日本ジオパーク全国大会への海外ジオ関係者の招待(11/2~5)
◆受入態勢の整備 外国人観光客の受入れ態勢を向上させるため、観光案内板等の多言語化の推進、国際観光受入研修の開催、在留外国人サポーターの組織化を行う。		○韓国、台湾チャーター便が就航するなど、外国人観光客の誘致につながった ◆海外からの直行便がない ◆海外から見ると、高知だけでなく四国としての認知度も依然低い状況 ◆外国人の受入態勢の向上	◆台湾復興航空チャーター便利用者へのアンケート調査(サンプル数 4月:記入382、聞き取り34、11月:聞き取り30) ◆国際観光サポーターのモニターツアー開催(7/22) ◆観光案内板等整備事業費補助金交付要綱の施行 ◆国際観光受入研修高知会場 開催(9/4) ◆国際観光受入研修四万十会場 開催(9/11) ◆インバウンド勉強会の実施(10/5) ◆国際観光サポーターのモニターツアー開催(11/8コグウェイ四国に参加)
◆四国4県連携によるプロモーション活動の推進 四国ツーリズム創造機構や四国4県等との連携により、四国及び高知県の認知度向上及び誘客への取り組みを実施する		○韓国、台湾チャーター便が就航するなど、外国人観光客の誘致につながった ◆海外からの直行便がない ◆海外から見ると、高知だけでなく四国としての認知度も依然低い状況 ◆外国人の受入態勢の向上	◆ALL SHIKOKU Rail Pass発売 ◆JTB協定旅館ホテル連盟四国4支部・台湾観光セミナー商談会への参加(7/16~7/17 台湾高松市、台北市) ◆VJ事業(アニメーションツーリズム)の実施(7/23~7/27) ◆「ALL SHIKOKU Rail Pass」を活用したメディア招請事業(7/30~8/3) ◆「Shikoku 訪日旅行マーケット研究会2012」開催(8/31 高松) ◆中華航空チャーター便(高松空港発着)を活用した四国周遊下見ツアー(8/22~8/28) ◆VJ事業(自然体験型周遊コース、逆Gコース)の実施(8/25~8/30、11/25~11/30) ◆「四国インバウンドフェアin徳島」開催(9/10~9/14) ◆コグウェイ四国への海外メディア等5名の招へし(9/30~10/10)

<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〉</p>	<p>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〉</p>	<p>目標(H27)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・高知龍馬空港乗り入れタクシー・ハイヤー運転手を対象とした「おもてなし研修」により、参加者100名が改めて「おもてなし」の必要性・重要性を認識し、接客技術の向上への意識啓発が行なわれた。 ・観光ガイドタクシー認定講習に28名参加(高知会場:24名参加、安芸会場:4名参加) 	<ul style="list-style-type: none"> ・タクシー、ハイヤーの接客向上を目指した取り組みにおいて、タクシー利用者からの聞き取り調査の結果をタクシー業界にフィードバックすることにより、改善を必要とする乗務員のみへの指導にとどまらず、業界所全体で改善に取り組む動きが見られ始めた。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆観光ガイドタクシーの認定ドライバーが増加する ★観光客満足度調査の各調査項目において「大変良い」、「良い」と回答した割合がH22の値を毎年上回る。また案内標識、公共トイレ、二次交通などの不便さを指摘する声が減少している
<ul style="list-style-type: none"> ・県外観光客満足度調査のフィードバック(6月:8施設・団体、12月:13施設・団体) ・観光案内板等整備事業費補助金交付決定 16件 	<ul style="list-style-type: none"> ・広域観光案内板を設置したことで、周遊観光への誘因の一助となった。(にこにこ館(いの町)) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆核となる拠点エリアにおいて、一元的に地域の観光情報を収集発信する観光案内所が整備されている ★観光客満足度調査の各調査項目において「大変良い」、「良い」と回答した割合がH22の値を毎年上回る。また案内標識、公共トイレ、二次交通などの不便さを指摘する声が減少している
<ul style="list-style-type: none"> ・WG延べ12回開催 ・各競技団体等へのヒアリング ・各競技団体との連携による関係構築 ・PT4回開催予定 施設整備の検討 	<ul style="list-style-type: none"> 今年度中に宿泊が見込まれる合宿 ・京都大学硬式野球部 40名(400泊)予定 ・西日本高校弓道合宿 25名(56泊)予定 ・西日本高校女子ソフトボール合宿 384名(1,152泊)予定 ・日本陸上競技連盟ジュニア強化合宿 410名(1,640泊)予定 ・韓国小中学校硬式野球部 94名(2,140泊)予定 	<ul style="list-style-type: none"> ◆様々なスポーツイベントが開催され、新たな観光客の獲得ができています ★スポーツツーリズムの推進による新規入込客数2万人
<ul style="list-style-type: none"> ・ミスノグローイングアップリーグin黒潮2012(U-18サッカー大会)の開催(7/24~26)黒潮町 ・コグウェイ四国(9/30~10/10)高知市、土佐市、中土佐町、四万十町 ・第1回高知県卓球サーフィン大会(9/22、23)四万十市 ・ラグビートップリーグ公式戦(神戸製鋼VSNEC)(10/27)高知市 ・タッチエコトライアスロン大会(11/4)中土佐町 ・カシオワールドオープンゴルフ大会(11/22~25)芸西村 	<ul style="list-style-type: none"> ・ミスノグローイングアップリーグ 参加300名(約500泊) ・第1回高知県卓球サーフィン大会 参加178名うち県外100名(約100泊) ・コグウェイ四国 参加130名(うち海外参加者49名) ・ラグビートップリーグ公式戦 観客2,324名 ・タッチエコトライアスロン 参加103名(うち県外参加者52名) ・カシオワールドオープンゴルフ大会 観客18,026名 	
<ul style="list-style-type: none"> ・アマチュア合宿等について、競技団体との情報交換により、競技ごとの課題の整理や誘致先の絞り込みにつながった ・サッカー合宿誘致(関西大学、関西学院大学、大阪商業大学、桃山学院大学、甲南大学) ・ソフトボール合宿誘致(京都産業大学、同志社大学、大阪大学) ・新規の合宿誘致につなげることができた(県内競技団体との連携) ・韓国京畿道野球連盟ヒアリング(合宿誘致) ・県内女子ソフトボール部へのヒアリング ・京都大学硬式野球部へのヒアリング等 	<ul style="list-style-type: none"> 今年度中に宿泊が見込まれる合宿 ・京都大学硬式野球部 40名(400泊)予定 ・西日本高校弓道合宿 25名(56泊)予定 ・西日本高校女子ソフトボール合宿 384名(1,152泊)予定 ・日本陸上競技連盟ジュニア強化合宿 410名(1,640泊)予定 ・韓国小中学校硬式野球部 94名(2,140泊)予定 	
<ul style="list-style-type: none"> ・台湾:復興航空チャーター便就航(3便483名) ・シンガポール:初のドライブツアー実施(4月7名、11月24名参加) ・台湾・韓国:旅行サイトを活用した観光プロモーションの開始 ・中国:安徽省内旅行会社、メディアが、ホームページで高知県のプロモーション内容を紹介(33の記事掲載) ・台湾:11月の復興航空チャーター便(11/15、19、23、27、12/1の4往復) ・インバウンド勉強会での関係者間での情報交換 ・ジオパーク関係者へのネットワークへの提案、海外ジオ関係者との協議 	<ul style="list-style-type: none"> ◆国別戦略に基づく誘致活動(平成22年1~9月10,510人/泊→平成24年1~9月12,580人/泊(19.7%増)(参考:平成23年1~9月8,740名)) ＜台湾＞国際旅行博での問い合わせ2割増など、これまでより知名度が向上。春(4月)、秋(11月)とチャーターによる誘客848名 ＜韓国＞チャーター便就航に向けた動き開始(H25年度以降チャーター便(190席乗り)×5回) ＜香港＞日本送客NO.1の旅行会社の高知県視察 ＜中国＞安徽省旅遊局、旅行会社等との観光交流に向けた動き ＜シンガポール＞大手旅行会社によるドライブツアー実施(年3回) ＜共通＞国際ジオパークツーリズムネットワークの構築 	<ul style="list-style-type: none"> ◆チャーター便が定期的に運行され、外国人観光客が訪問しやすい環境が整う ◆観光地や宿泊地等での外国人の受入環境整備が充実する ★外国人延べ宿泊者数H22:1.6万人泊→H27:3.2万人泊
<ul style="list-style-type: none"> ・観光案内板等整備事業費補助金交付決定 16件 ・国際観光受入研修高知会場 参加者:66名 ・国際観光受入研修四万十会場 参加者:22名 ・インバウンド勉強会での関係者間での情報交換、チャーター便アンケート結果の観光事業者等へのフィードバック 		
<ul style="list-style-type: none"> ・JTB協定旅館ホテル連盟四国4支部・台湾観光セミナー商談会 参加団体:日本23団体、台湾41団体 ・VJ事業、コグウェイ四国へのメディア招へい実施による雑誌での紹介(台湾・台湾Walkerでの柏島紹介、自転車雑誌等への掲載(予定)) ・「ALL SHIKOKU Rail Pass」を活用したメディア招請事業 ・韓国、台湾、香港のメディア関係者8名 ・「Shikoku 訪日旅行マーケット研究会2012」参加者:129名 ・中華航空チャーター便(高松空港発着)を活用した四国周遊下見ツアー参加者:台湾旅行会社15名 ・「四国インバウンドフェアin徳島」海外22社との県内事業者との商談会 	<ul style="list-style-type: none"> ・高松空港発着のチャーター便を活用した四国周遊ツアー商品の造成にむけた広域連携 ・「ALL SHIKOKU Rail Pass」の販売計画の達成(当初予定500枚→1,000枚以上の見込み) 	

