

産業成長戦略の実行3年半の取り組みの総括(数値目標の状況等)

～目次～

【専門分野】

農業分野	1
林業分野	9
水産業分野	17
商工業分野	22
観光分野	28

【連携テーマ】

地産地消・地産外商戦略の展開	31
移住促進による地域と経済の活性化	41

産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

1. 分野を代表する4年後の目標の達成見込み

1 農業産出額 平成27年度 1,000億円以上 ※平成22年度 930億円からの増加目標 +70億円

(現状) 生産農業所得統計

	H22	H23	H24	H25	H22⇒H25
野菜	540億円	540億円	555億円	545億円	+5億円
果実	97億円	105億円	102億円	101億円	+4億円
花き	68億円	68億円	69億円	67億円	▲1億円
畜産	82億円	78億円	73億円	74億円	▲8億円
米	105億円	125億円	135億円	117億円	+12億円
その他	38億円	42億円	35億円	34億円	▲4億円
計	930億円	958億円	969億円	938億円	+8億円

■目標 1,000億円 (+70億円)

○平成27年度達成見込額 980億円 (+50億円) (※) 単位: 億円

項目	H22	達成目標(H22比)	H27見込(H22比)
野菜	540	606 +66	588 +48
果実	97	104 +7	104 +7
花き	68	68 ±0	68 ±0
畜産	82	84 +2	81 ▲1
米	105	100 ▲5	105 ±0
その他	38	38 ±0	34 ▲4
計	930	1,000 70	980 +50

○目標に対する不足額 ▲20億円 (※) 園芸連販売額等からの推計

○目標未達成の要因

- ・特に野菜の産出額について、天候不順による出荷数量の大幅な変動や栽培面積の減少により伸び悩んだ。今後は、環境制御技術の普及などにより、出荷数量の増加が図られる見込みである。
- ・畜産の産出額について、大規模農家の廃業(酪農)や枝肉価格の下落(養豚)により、伸び悩んだ。ただし、規模拡大による頭羽数の増加や最近の畜産物価格の上昇により、今後、産出額は増加する見込みである。

【要素1】「野菜」 目標+66億円、H22:540億円⇒H27見込:588億円(+48億円)

- ・平成25年までの産出額の伸びでは、なす、きゅうり、トマトは増加したものの、ニラ、ショウガ、ネギでは減少した。
- ・ただし、26年度から、環境制御技術の普及を強力に推進しており、今後は反収の増加が見込まれる。

【要素2】「果実」 目標+7億円、H22:97億円⇒ H27見込:104億円(+7億円)

- ・ゆずの生産量や単価増により、目標を達成できる見込み。

【要素3】「花き」 目標±0億円、H22:68億円 ⇒ H27見込:68億円(±0億円)

- ・ユリ類、グロリオサの生産量の減少があるものの、トルコギキョウ、ダリア、ブルースターの生産拡大や、全体的な単価の上昇などにより、目標を達成できる見込み。

【要素4】「畜産」 目標+2億円、H22:82億円 ⇒ H27見込:81億円(▲1億円)

- ・飼料価格の高騰等により、全畜種において飼養戸数や頭羽数が減少し、特に平成23年度から24年度にかけては、大規模酪農家の廃業や豚枝肉価格の下落により、産出額は大幅に減少した。
- ・ただし、平成25年度から、乳価や牛、豚の枝肉価格等は上昇基調にあり、26年度から規模拡大による頭羽数の増加が見込まれる。

参 考 (関連要素)

		H27の達成目標	H25の達成状況	H27の達成見込 (又は直近の実績)
野菜における炭酸ガス発生機の導入面積	主要7品目	169ha	20ha	(H26年度末) 43.2ha
	その他	-	10.6ha	(H26年度末) 13.5ha
集落営農組織による農地(田・畑)のカバー率	耕地面積ベース	13%(+4%)	10%(+1%)	13%(+4%)
	経営耕地面積ベース	19%(+7%)	15%(+3%)	19%(+7%)
こうち型集落営農	全体数	32組織(+15組織)	22組織(+5組織)	32組織(+15組織)
	うち法人数	27組織(+25組織)	5組織(+3組織)	17組織(+15組織)
新規就農者数		280人/年	263人/年	269人/年(速報値)

産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

1 高品質、高収量をもたらす技術の確立と普及

(1) 学び教えあう場の設置による栽培技術の向上

	H24年度	H25年度	H26年度	H23→H26
学び教えあう場の設置数	195カ所	205カ所	207カ所	+12カ所
参加農家数	4,950人	5,011人	5,065人	+115人
上記のうち収量目標を掲げた農家の目標達成率(%)	38.9%	48.9%	49.2%	+10.3%

篤農家技術の普及と併せて、平成24年度からは、グループ実証を学び教えあう場として活用し、新技術の効果検証、普及に取り組んだことなどにより、設置箇所数、参加農家数が伸びており、産地の栽培技術の向上につながっている。

(2) IPM技術(天敵昆虫)の全品目への普及

① 野菜類、果樹類で天敵導入面積が着実に増加

- ・施設ナス、施設ピーマン類・シントウは、ほぼ全面積で天敵を導入。
- ・施設キュウリ(難防除病害)、施設ニラ(有効な天敵少)、施設カンキツ(化学農薬の効果がある)は、()の課題がある中、僅かではあるが増加。
- ・土着天敵が温存ハウスの増加により比較的容易に入手できるようになったことから、利用農家戸数や利用ハウス面積は大幅に伸びた。
- ・特に施設ナス、施設ピーマン農家の大半が土着天敵を導入、施設キュウリも増加傾向。

天敵(市販+土着)導入面積率(%) (H23~26)

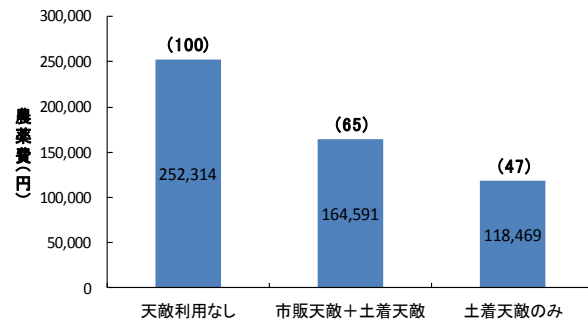
	H23	H24	H25	H26	目標値	達成率
施設ナス類	62	77	94	97	90	108
施設キュウリ	15	17	17	24	60	41
施設ニラ	0	0	2	8	4	193
施設カンキツ	2	3	3	6	40	15
施設ピーマン類・シントウ	86	91	92	95	-	-

土着天敵温存ハウス(増殖)利用の状況(H23~26)

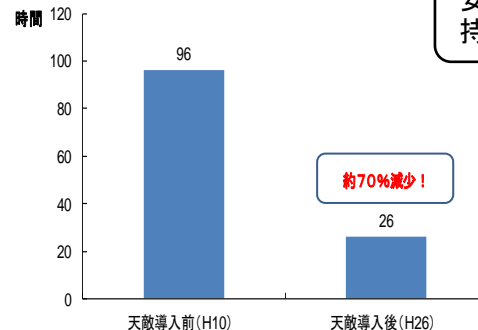
	H23	H24	H25	H26	対比(%) (H26/H23)
温存ハウス(増殖)面積(a)	87	89	103	144	166
土着天敵利用農家戸数	239	260	303	344	144
土着天敵利用ハウス面積(a)	6,489	7,224	7,693	8,425	130

② 波及効果

- ・化学農薬中心の防除(天敵利用なし)に比べ、天敵利用で農薬費が削減され(土着天敵のみでは大幅に削減)、地域全体の農薬費も減少傾向にある。
- ・天敵導入以前に比べ、導入後は防除に係る労働時間を大幅に削減できた(約70%削減)。



10aあたりの農薬費(ナス)
()内の値は対「天敵利用なし」比を示す。



10aあたりの防除時間(ナス)

安全・安心な農産物の安定生産と、環境への負荷を軽減した持続可能な農業生産を実現

産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

(3) 園芸用ハウスの整備や改良の支援

- 園芸用ハウスの規模拡大や既存ハウスの高度化による経営発展を目指す農業者の育成と、新規就農者の確保のため、園芸用ハウスの整備や改良を支援し、園芸産地の維持、強化に努めた。
⇒ 受益者である農業者や、事業主体となるJA等のニーズの把握に努め、毎年度、制度の見直しを行うことで、63haの園芸用ハウスを整備(目標60ha)。

(見直し等の内容)

従前～ レンタルハウス整備事業 (ハウスの新設と高度化を支援)

H24～ 園芸用ハウス活用促進事業の新設 (他者が使用していた中古ハウスを改良して新規就農や規模拡大を支援)

H25～ 中古ハウスの解体・運搬も補助対象に追加。

新規就農希望者の栽培技術の習得を支援する研修用ハウスの整備

研修に使用したハウスで自立経営の開始を可能とする(のれん分け)新規就農トータルサポート事業を実施。

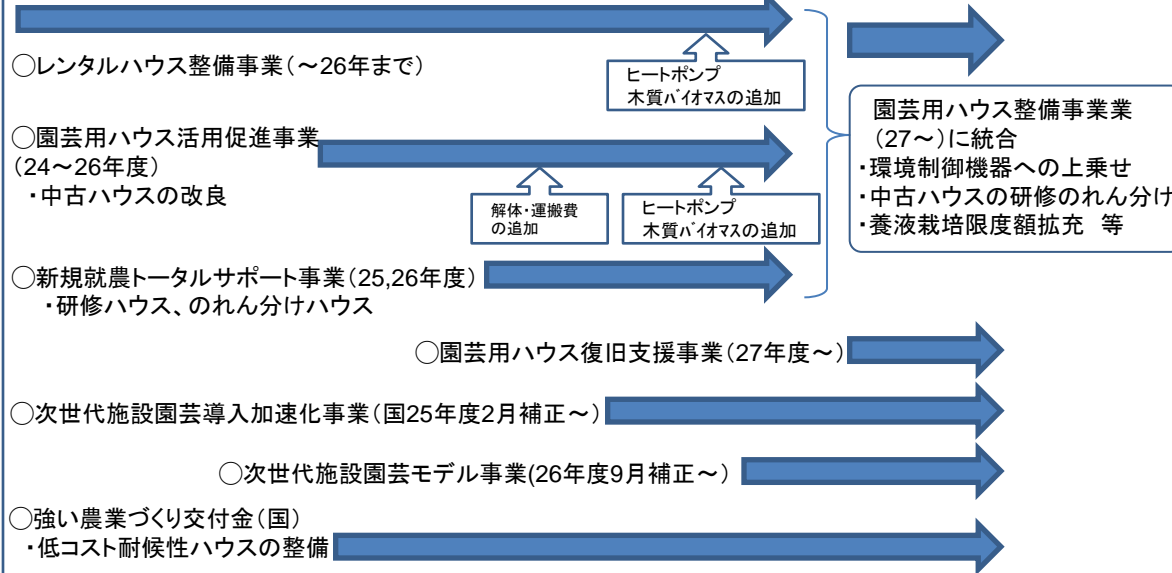
H27～ レンタルハウス整備事業、園芸用ハウス活用促進事業、新規就農トータルサポート事業を「園芸用ハウス整備事業」に統合。

(研修用ハウス、のれん分けや、新規就農者の就農促進、園芸農家の規模拡大、施設の高度化、既存ハウスの流動化と改良等を一元的に支援)

台風等の自然災害で被災したハウスを早期復旧するため、園芸用ハウス復旧支援事業を創設

より収益性の高い施設園芸への転換を推進するため、国の次世代施設園芸導入加速化事業(25年度2月補正～)、県の次世代施設園芸モデル事業(26年度9月補正～)で環境制御装置(温度、湿度、CO2濃度を複合的に制御)を標準装備した次世代型ハウスの整備を支援。

					単位：ha
年度	24年度	25年度	26年度	27年度	24～27累計
ハウス整備面積	13.5	16.0	14.0	19.5	63.0



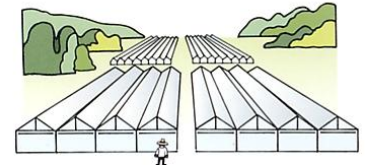
1 大規模施設園芸団地

- 次世代団地高知拠点(四万十町本堂)を27年度に完成予定。
3法人、高軒高ハウス3棟4.3ha、トマト



2 高軒高を中心とする大規模次世代ハウス

- 次世代施設園芸モデル事業により、軒高2.5m以上のモデルハウスを27年度に完成予定。
5法人、2.4ha、ピーマン、コラ、メロン等



3 低コスト耐候性等の中規模次世代ハウス

- 低コスト耐候性ハウスを整備(国事業)
25年度 ミヨウガ1.2ha、ミツバ0.3ha
27年度予定 ミヨウガ1.4ha

4 既存型ハウス

- ハウスの新設や高度化、中古ハウスの再利用等(レンタルハウス整備事業等)
24年度13.5ha、25年度14.5ha
26年度14.0ha、27年度予定11.5ha

産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

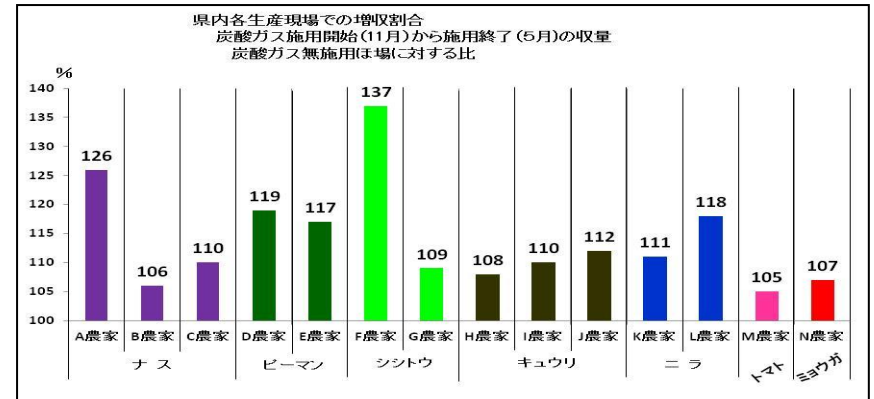
2. 重要な数値等の動向(1以外)

(4)「次世代型こうち新施設園芸システム」の普及

① オランダから学んだ環境制御技術の確立

- ・IPMの技術やノウハウを農業大国のオランダの農業から学ぶ中で、平成21年11月オランダ王国ウェストラント市と友好園芸農業協定を締結。
- ・農業者等を技術交流訪問団として派遣したり、大学間交流が行われるようになるなど、オランダの農業を身近に学べる環境が整った。
- ・農業技術センターも、研究員をオランダに派遣して技術を習得し、本県の気候・風土に合う環境制御技術を開発。
- ・その効果を実証するため、H25年度に主要7品目について、炭酸ガス施用技術の実証を主産地で実施。
- ・H25. 11月からH26. 4～5月までの期間において、5～37%の収量アップを確認。

【参考】炭酸ガス施用現地実証成果(H25年度)



② 「次世代型こうち新施設園芸システム」の普及

- ・環境制御技術の導入に加え、高軒高ハウスの整備によって、高品質・高収量を実現する「次世代型こうち新施設園芸システム」の普及の取り組みを開始(H26秋～)

【取り組み内容】

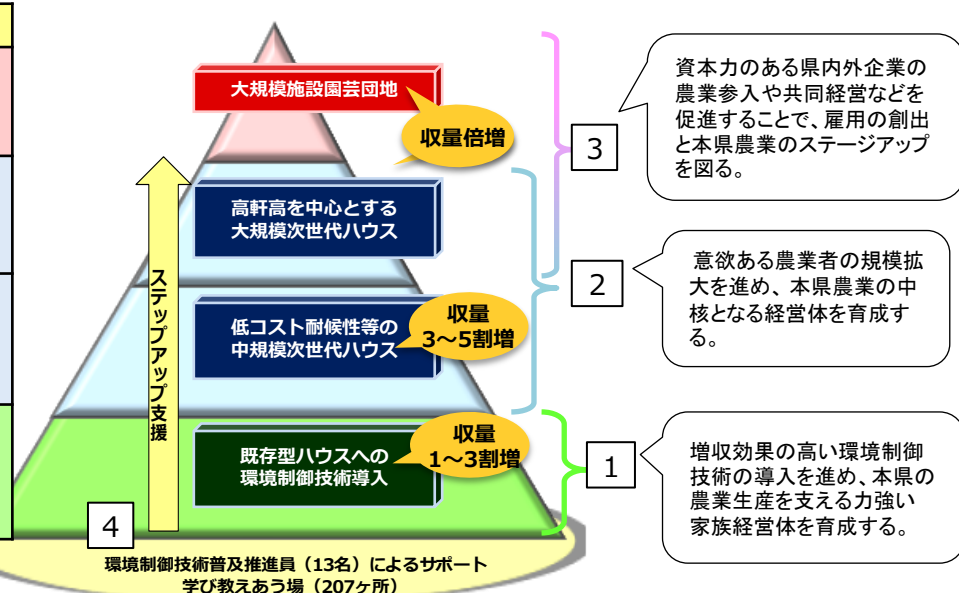
- 1 県内に広く普及している既存型ハウスに環境制御装置の導入を支援
- 2 環境制御技術を標準装備した次世代型ハウスの整備を支援
- 3 本県農業のステージアップ、地域経済の活性化と雇用拡大のため、県内外の企業の参入を推進
- 4 環境制御技術普及推進員を配置し、学び教えあう場も活用しながら技術の普及を推進

【成果】

- ・炭酸ガス発生機の導入面積 H26 : 59.1ha
- ・次世代施設園芸団地の整備 H27年度、4.3ha
- ・次世代ハウスの整備 8カ所(約5.1ha)で整備中・予定
- ・学び教えあう場の設置 H26 : 207カ所

経営スタイル	概要
県内外の経営体による農業参入	・3~5ha ・ハイワイヤー+養液 ・統合環境制御
農業者と県内外の企業との共同経営、出資	・1~3ha ・ハイワイヤー+養液 ・統合環境制御
意欲ある農業者の規模拡大	・0.5~1ha ・土耕または養液 ・複合環境制御
既存型ハウスを使用している農業者	・0.5ha未満 ・土耕または養液 ・個別制御

【次世代型こうち新施設園芸システムのイメージ】

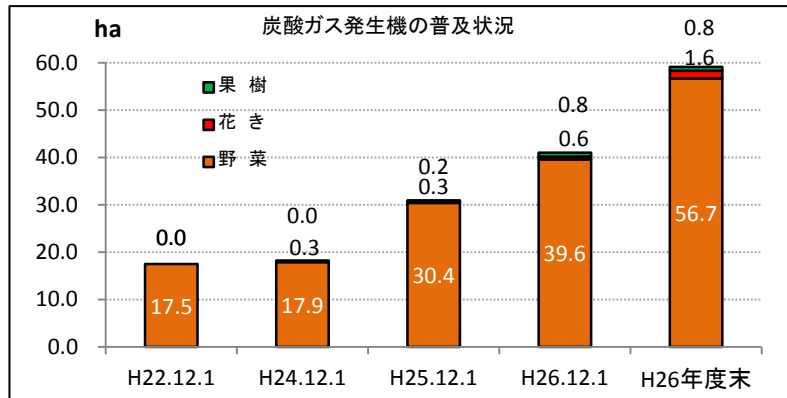


産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

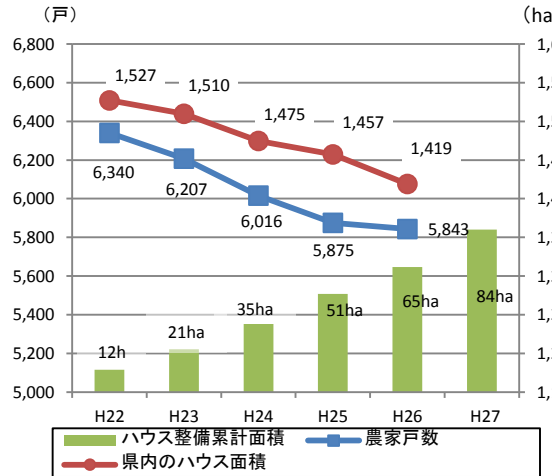
2. 重要な数値等の動向(1以外)

③炭酸ガス発生機の普及状況

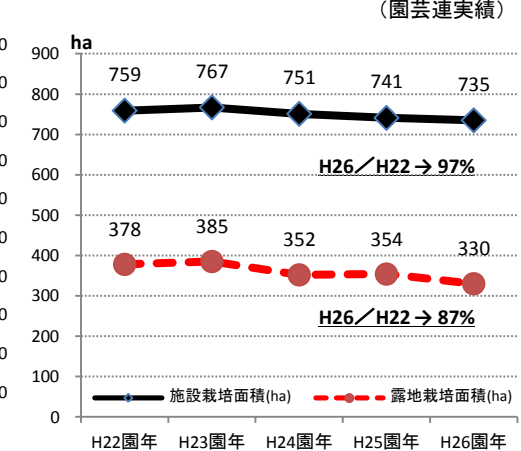
- ・野菜での普及が進んでいる。
- ・環境制御技術普及推進員により、技術の普及を推進。
(農振センター5名+JA営農指導員5名
⇒ H27年度は、農振センター5名+JA営農指導員8名)



【参考】県全体のハウス面積・施設園芸農家戸数の推移



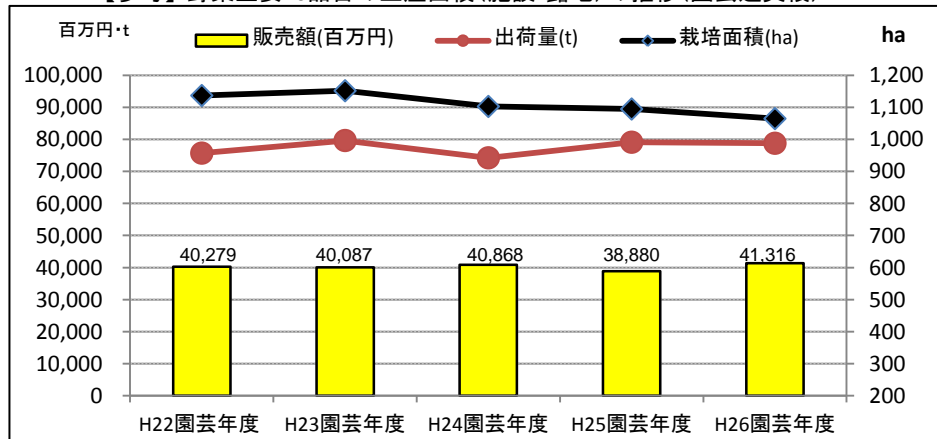
【参考】野菜主要10品目の生産推移 (園芸連実績)



(5)生産出荷計画の実行状況

- ・天候不順により、出荷数量が大幅に変動した。
- ・今後、野菜を主とした環境制御技術の普及により、出荷数量の増加が図られる見込みである。

【参考】野菜主要10品目の生産面積(施設・露地)の推移(園芸連実績)



	出荷数量	H23園芸年度(実績)	H24園芸年度(実績)	H25園芸年度(実績)	H26園芸年度(実績)	H23→H26
野菜	数量(百t)	960	894	944	937	▲23百t
果実	数量(百t)	70	74	73	69	▲1百t
花き	数量(万本)	4,100	3,880	3,790	3,620	▲480万本

- ◆反収が伸びてきた品目:(ナス、ピーマン、新ショウガ)
- ◆大幅な面積減少が心配されていたが、減少幅が緩やかなもの:(ナス、シトウ)
- ◆面積が伸びる予測を立てていたが、逆に減少した品目:(オクラ、青ねぎ)

【施設品目】

- ・新ショウガは、種子価格の年次変動幅が大きい。
- ・近年の露地ショウガの不作が影響し、種子価格高騰により面積が伸び悩み。
- ・キュウリ、ピーマン、ナスは、栽培技術の向上で篤農家の収量がアップ
(例:キュウリ20t/10a⇒24~28t/10a)

【露地品目】

- ・高齢化による離農や栽培面積縮小が新規就農者の栽培面積を上回っている
- ・天候不順により、定植できなかったり、病害の影響を受け、栽培面積が変動しやすい。
(コラ、ピーマン、シトウ、オクラ、青ねぎ、ショウガ)

産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

2 新たな流通・販売体制の構築

大規模流通

【パートナー量販店での販売強化】

- ◆高知青果フェアの定期開催や流通関係者・販売支援員を対象とした研修会などにより、パートナー量販店との信頼関係が構築され、店数増加につながっている。
- ◆青果フェアの開催回数の増加により、青果のPRや試食宣伝の充実が図られ、消費者への産地情報の発信につながっている。

○パートナー量販店

	H23	H24	H25	H26
パートナー量販店数	5	4	5	8
〃 基幹店舗数	16	18	21	24
高知青果フェア開催数	53	35	53	79
高知野菜の常設コーナー数	4	6	5	5
産地招へい回数	2	3	5	4
セールスプロモーション	-	3	3	8

中規模流通

【中食・外食等の業務需要の開拓】

- ◆飲食店等外食業者への食材提案や展示商談会等での食材提案により、高知野菜のメニュー化や成約件数に結び付いている。
- ◆より効果的に業務需要の開拓を進めるため、平成26年度から卸売会社への委託により、量販店や中食・外食業者への食材提案や、消費者の要望に合った商品開発等を実施している。

○食材提案

	H23	H24	H25
食材提案件数	15	20	22
成約件数(メニュー化含む)	4	13	8

※H26年度から卸売会社との委託契約による業務需要開拓を実施

○卸売会社への委託業務

	H26
卸売会社との委託業務契約数	3
委託契約金額(実績) (単位:円)	8,568,415
新規開拓件数(量販店)	6
〃 (中食、外食等)	3
売上額 (単位:円)	46,416,700

※売上額には、WEB販売やイベント開催等による売り上げも含む

小規模流通

【こだわりの農産物と飲食店等とをマッチング】

- ◆こだわり青果市の開催やブラッシュアップの実施を通じて、こだわり青果物の生産者の売り込み意欲も高まっている。
- ◆平成26年度からは、プロポーザルにより委託業者を決め、新たな来場者の発掘を行うとともに、他の部局と連携し、こだわり青果物の生産者の販路開拓支援を行っている。

○こだわり青果市展示会

	H24	H25	H26
展示会開催回数	2	2	3
ブラッシュアップ開催回数	3	3	3
出展者数	33	45	64
来場社数	129	261	1033
成約件数	45	53	55

※H24 東京2回、H25 東京・大阪各1回、H26 東京・大阪・高知各1回

産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

3 中山間地域の農業・農村を支える仕組みを強化

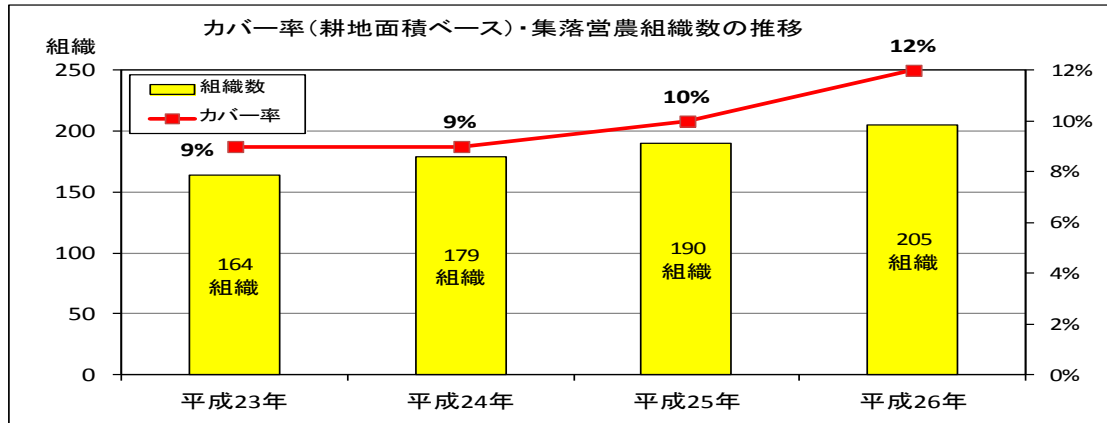
(1) 施策

- ・県内全域で、集落営農を推進するため、市町村・JAと連携した体制の整備を進め、集落営農組織の育成を推進。
- ・既存集落営農組織から、こうち型集落営農組織、法人化へのステップアップへの支援を実施。

(2) 成果

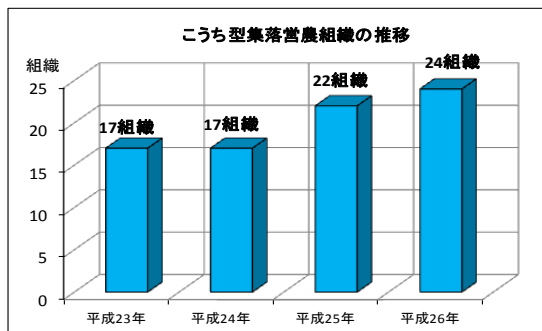
①カバー率

集落営農組織による耕地面積(28,300ha)に対するカバー率は、9%から12%に増加し、機械の共同利用によるコスト削減とともに、耕作放棄地の発生を防ぎ、農地を保全する取り組みが拡大した。



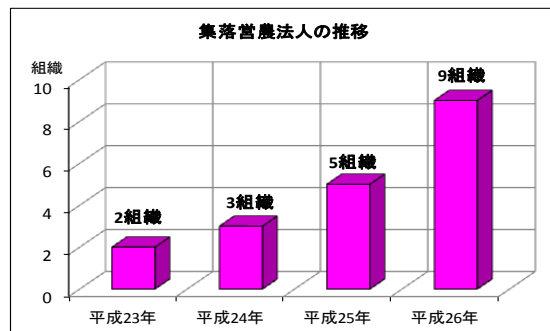
②こうち型集落営農組織数

平成23年の17組織から24組織に増加し、園芸品目の導入による組織の収入の増加、経営の安定が図られた。



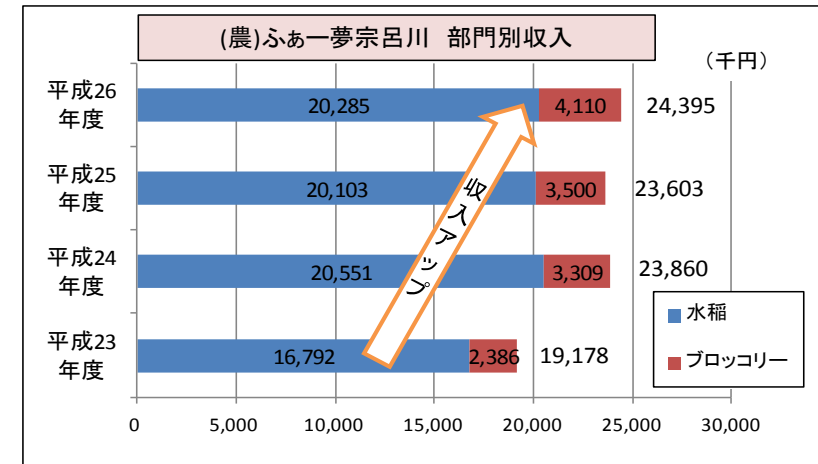
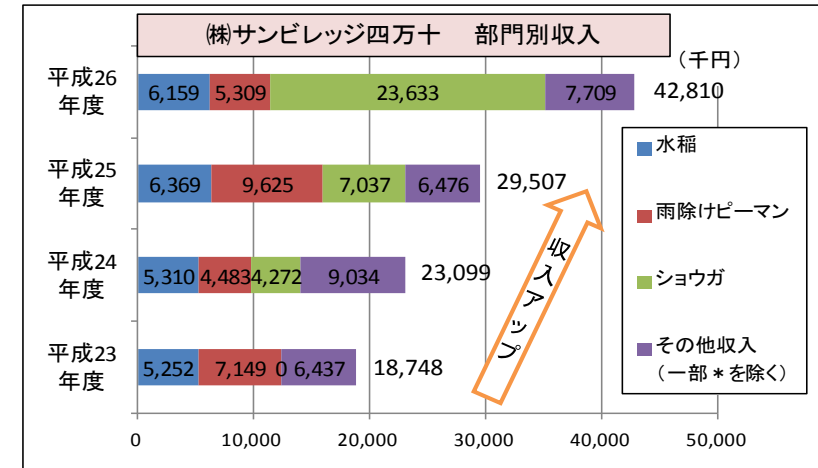
③集落営農法人数

平成23年の2組織から9組織に増加し、農地の利用集積が進み、経営の継続性が図られた。



【こうち型集落営農の成果】

園芸品目の導入による収入の増加が経営の安定につながっている。



産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

4 新たな担い手の確保・育成と経営体の強化

(1) 新たな担い手の確保・育成

- ・ 入口から出口までの研修体制の整備と強化・充実により新規就農者は増加(新規就農者数 H22:197人 → H27:269人(速報値))
- ・ 農業担い手育成センターを整備(H26.4)し、就農希望者向け研修を充実
- ・ 県外での基礎講座開催や研修施設の充実等により県外からの新規就農者は増加傾向(県外出身者比率 H22:8% → H26:13%)
- ・ 雇用型農業経営の増加に伴い雇用就農の比率が増加(H22:19% → H27:30%(速報値))

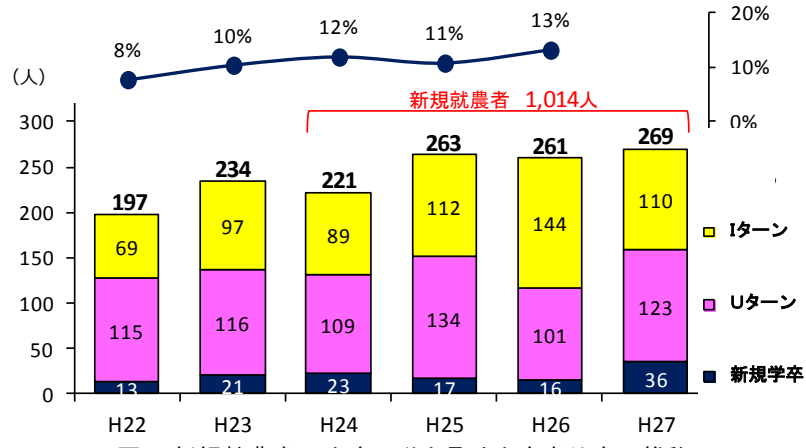


図1 新規就農者の出身区分と県外出身者比率の推移

注) 新規学卒：農家出身で、学校卒業直後に就農した者
 Uターン：農家出身で、他産業を離職後実家で就農した者
 Iターン：非農家出身で就農した者、又は農家出身で実家とは別に農地の利用権取得し就農した者

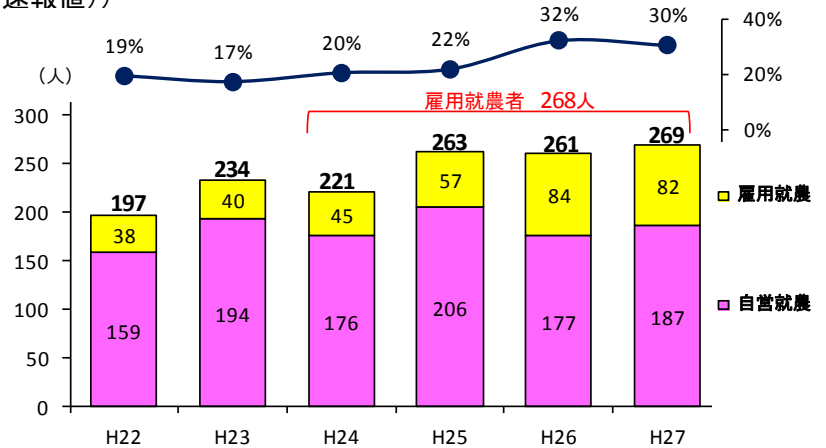


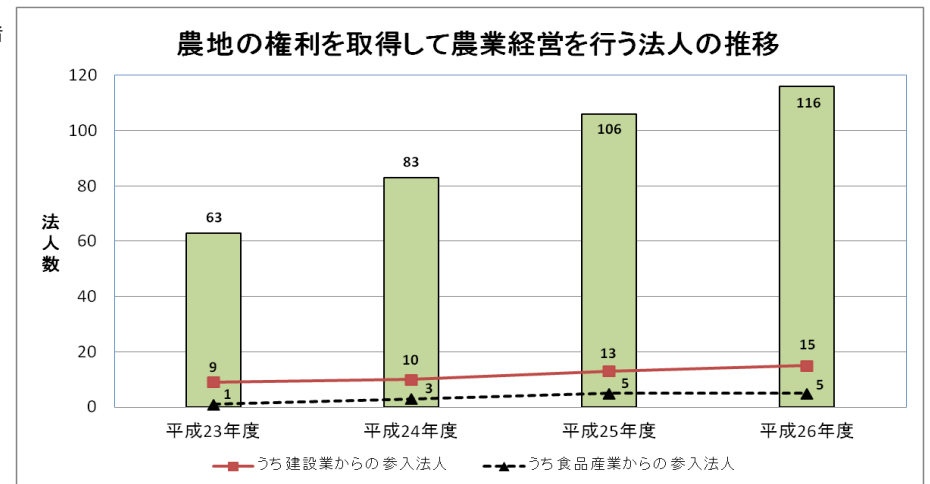
図2 新規就農者の就農形態と雇用就農比率の推移

(2) 経営体の強化

- ・ 農地の権利を取得して農業経営を行う法人が増加(H23年度:63法人 → H26年度:116法人)
- ・ 農家が法人化した一戸一法人が多く、異業種(建設業や食品産業)からの新規参入はあまり多くない

(3) 農地の確保への支援

- ・ 農地中間管理事業を開始(H26.4)し、担い手への農地集積を促進
 (農地中間管理事業での担い手への貸付 13件(23.8ha)
 (うち新規就農者 1件(0.25ha))



産業成長戦略(林業分野)の実行3年半の取り組みの総括

1. 分野を代表する4年後の目標の達成見込み

1 木材・木製品製造業出荷額等 平成27年度 190億円以上 ※平成22年度 150億円からの増加目標 +40億円

(現状) 平成25年工業統計(木材・木製品製造業出荷額等)

産業分類	H22	H23	H24	H25	H22⇒H25
木材・木製品	150億円	162億円	160億円	170億円	20億円

■平成27年度達成見込額 182億円

- ①平成25年からの製材品出荷量の増加見込量
23.3万m³(H27見込) - 20.6万m³(H25実績) = +2.7万m³
- ②平成25年度からの増加見込額
2.7万m³×45千円(製材品単価) = 12億円
- ③平成27年度達成見込額
170億円(H25実績) + 12億円 = 182億円

○目標に対する不足見込額△8億円(=目標190億円-(H27)182億円)

○目標未達成の要因

下記の要因により、現時点では目標値の達成は難しいと見込むものの、達成に向けた取り組みを継続する。

- ・住宅着工戸数の低迷に伴う木材需要の減退
- ・国産材の供給過剰感による製品価格の下落
- ・廃業等による製材工場の減少(H22:118工場 ⇒ H26:96工場 △22工場)

	項目	計画開始前①	目標	H27達成見込②	増減(②-①)
要素1	原木生産量	40.4万m ³	72.0万m ³	67.5万m ³	+27.1万m ³
要素2	担い手数	1,645人	1,732人	1,611人	△34人
要素3	製材品出荷量	22.4万m ³	30.0万m ³	23.3万m ³	+0.9万m ³
要素4	販売窓口の取扱量	0.4万m ³	2.5万m ³	1.1万m ³	+0.7万m ³
要素5	木質バイオマス利用量	22.7万トン	40.3万トン	40.3万トン	+17.6万トン

【要素1】「原木生産量」 目標72.0万m³

計画開始前40.4万m³ → 達成見込67.5万m³(+27.1万m³)

・計画開始前から飛躍的に増加したが、目標にはわずかに届かない見込となっており、引き続き、生産性の向上や集約化、事業地情報のマッチング等に取り組み、目標達成を目指す。

【要素2】「担い手数」 目標1,732人

計画開始前1,645人 → 達成見込1,611人(△34人)

・これまで保育施業に従事していた高齢者の離職が顕著であり、また、他産業への移動の影響もあることから、目標には届かない見込みとなっている。
・林業学校における担い手の育成や、小規模林業推進協議会を通じた担い手の裾野拡大などに引き続き取り組み、担い手数の向上に努める。
・また、就労環境の改善モデルとなる事業体を選定し、労働環境の改善に向けた取り組みを進める。

【要素3】「製材品出荷量」 目標30.0万m³

計画開始前22.4万m³ → 達成見込23.3万m³(+0.9万m³)

・高知おとよ製材の稼働や既存製材所の加工力強化に取り組んだ結果、平成25年から増加傾向となっている。
・製材工場数の減少や木材需要の減退などにより、目標量には届かない見込みとなっているが、現在整備している大型ラミナ工場(平成27年度完成予定)の稼働などにより、目標量に近づけていく。
・また、販売力強化が重要であるので、製材品の品質向上に努めて、外商強化を図っていく。

【要素4】「販売窓口の取扱量」 目標2.5万m³

計画開始前0.4万m³ → 達成見込1.1万m³(+0.7万m³)

・目標には届かない見込みとなっているが、関東地方での営業拠点の設置や、関東定期便の開始により着実に取扱量は伸びている。
・県内メーカーからの集荷体制の強化や、人材育成による営業力の強化が必要となっており、外商活動体制の抜本強化に向けた検討を開始する。

【要素5】「木質バイオマス利用量」 目標40.3万トン

計画開始前22.7万トン → 達成見込40.3万トン(+17.6万トン)

・平成27年から木質バイオマス発電所が稼働を始め、木質バイオマスボイラーの導入も進んでおり、目標は達成できる見込み。

産業成長戦略(林業分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

1. 原木と製材品出荷量の推移

(1) 原木の供給先

- ・ 原木生産量は増加傾向であり、供給先である県内製材用やチップ用、県外移出ともそれぞれ増加している。
- ・ H26については、県内チップ用が前年からの増加幅が大きい。木質バイオマス発電所や新チップ工場が、H27から本格稼働する前に、低質材確保のための需要が増加したと思料される。

(2) 製材品出荷量

- ・ H24まで減少していたが、H25から増加に転じている。

高知県内における国産材の原木と製材出荷量の推移

単位：m3

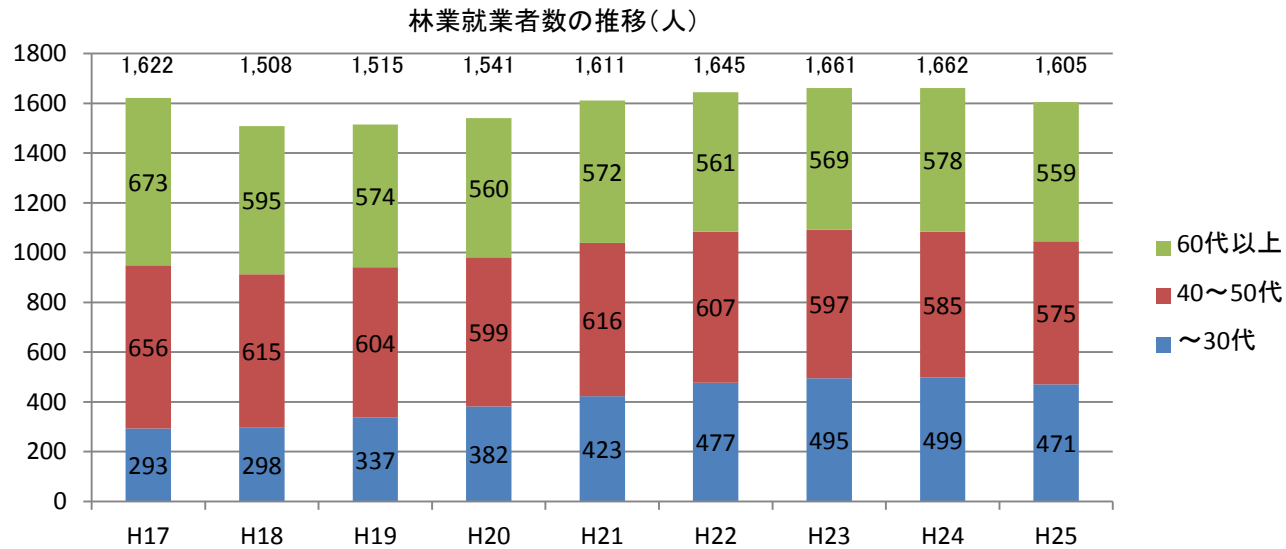
	H22	H23	H24	H25	H26	増減	
						H22からの増減	H25からの増減
原木生産量	404,000	507,000	465,000	495,000	610,000	+206,000	+115,000
県外移入	38,000	47,000	40,000	48,000	43,000	+5,000	△ 5,000
供給量	442,000	554,000	505,000	543,000	653,000	+211,000	+110,000
県外移出	116,000	171,000	151,000	164,000	172,000	+56,000	+8,000
県内製材へ	216,000	211,000	200,000	225,000	251,000	+35,000	+26,000
(製材品出荷量)	(123,000)	(119,000)	(108,000)	(112,000)	※ (130,000)	(+7,000)	(+18,000)
県内チップへ	110,000	172,000	154,000	154,000	230,000	+120,000	+76,000
需要量	442,000	554,000	505,000	543,000	653,000	+211,000	+110,000

※推計値

2. 重要な数値等の動向(1以外)

2. 担い手対策

林業就業者数の調査を昭和50年度に開始して以来、連続して減少していた林業就業者数は、「緑の雇用制度」などの就業支援制度に加え、雇用情報の収集・提供や就職相談会などを実施してきた結果、平成18年度の1,508人を底に増加に転じ、平成24年度は1,662人となったが、平成25年度は1,605人に減少している。平成26年度は1,611人になる見込み。



(1) 林業学校における人材の育成・確保

- ・平成27年4月に高知県立林業学校を開校し、即戦力となる人材を育成する「基礎課程」において第1期生が就学中
- ・平成30年4月には、高度な専門知識を有し、将来の高知県の核となる人材の育成まで幅広い人材を育成する「専攻課程」を開講予定

(2) 小規模林業推進による担い手の裾野の拡大

- ・平成27年1月に小規模林業推進協議会を設立し、自伐林家をはじめとする小規模林業の実践者を組織化
- ・現在の会員数は、211名(H27.6末現在)で、今後は、会員を対象とした支援策の充実を図る

2. 重要な数値等の動向(1以外)

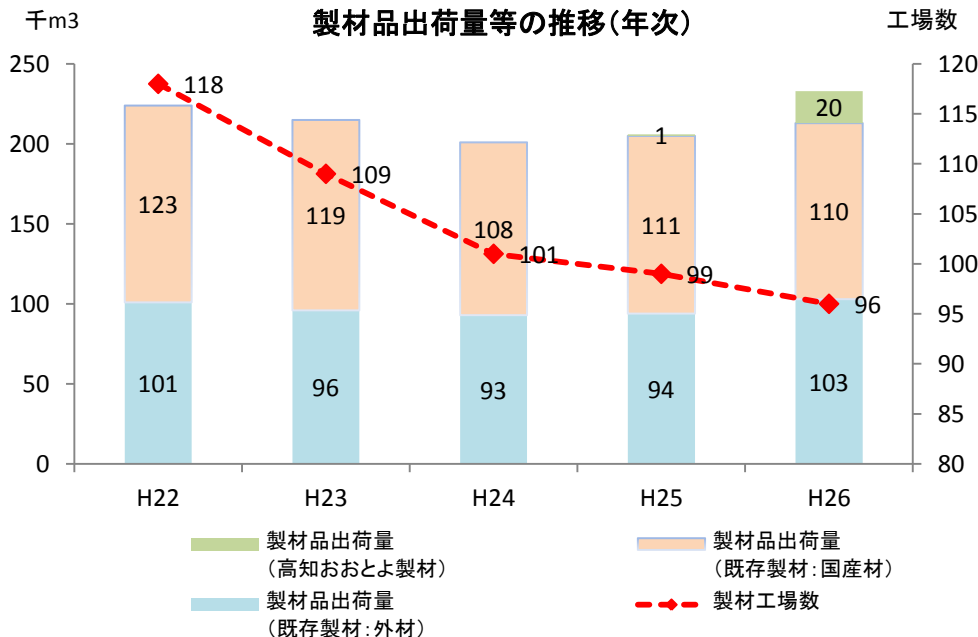
3. 木材加工力の強化

(1) 大型製材工場による生産

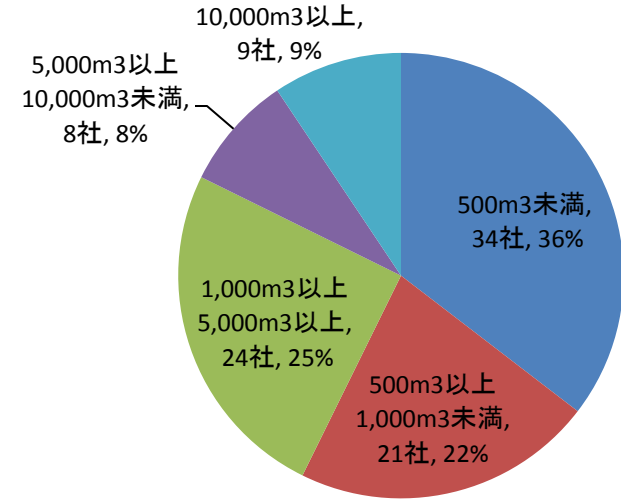
- ・ 高知おおとよ製材(株)が、H25年8月に操業を開始
- ・ H26年度実績は、原木消費量5万5千m³、製材品出荷量2万2千m³

(2) 県内製材工場の動向

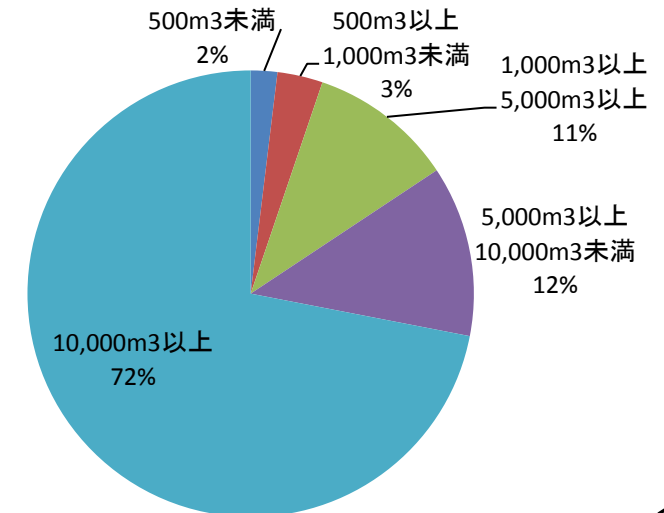
- ・ 製材工場数が減少する中、既存事業者の製材品出荷量は、H25から増加
- ・ 1万m³以上の製材工場は、工場数では全体の9%だが、原木入荷量は全体の72%を占めている



規模別製材工場数(H26原木入荷量)



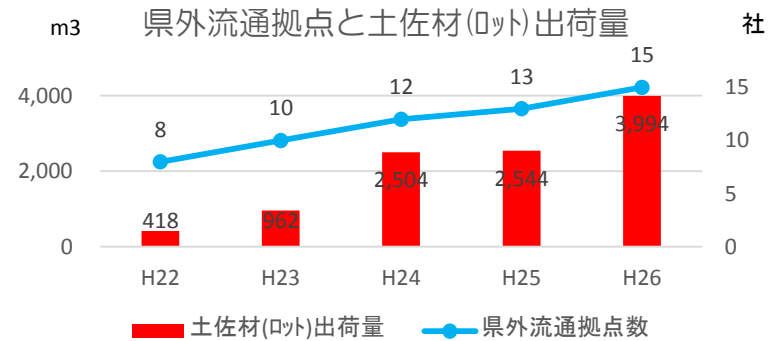
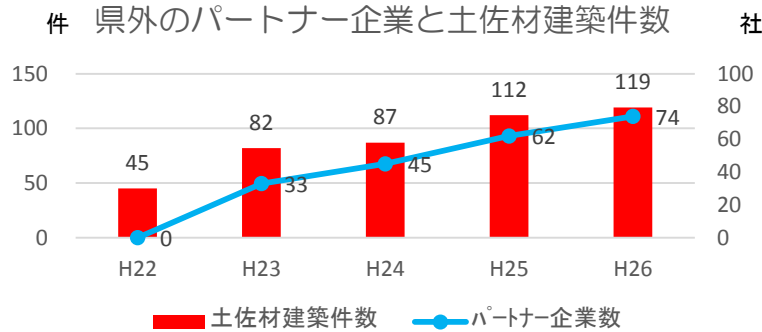
規模別製材工場の原木入荷量(H26)



2. 重要な数値等の動向(1以外)

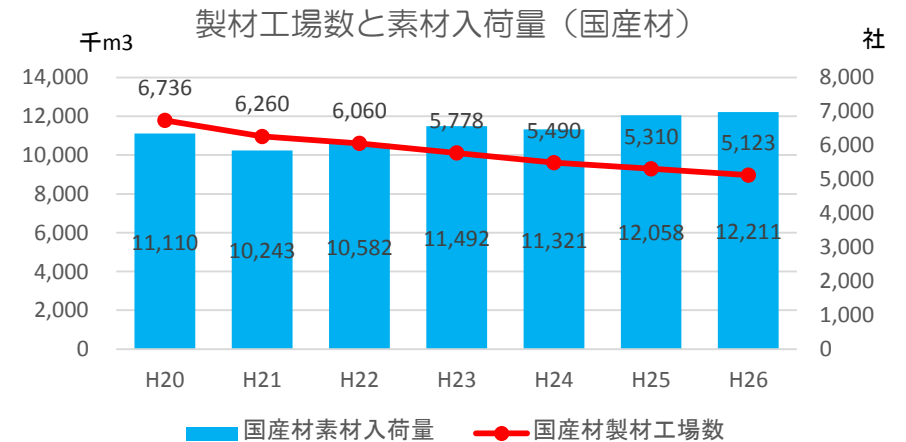
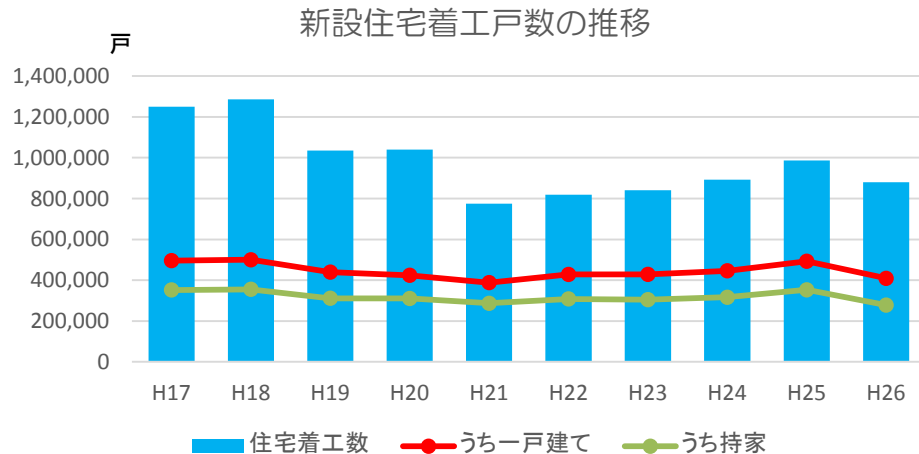
4. 県外企業と連携した販売の促進

- (1) 県外の工務店や建築士等をパートナーとして登録し、土佐材の邸別出荷を促進 (H23 : 33社、82件 → H26 : 74社、119件)
 ⇒ パートナー登録した74社のうち、53社は平成26年度の取引実績がなかったため、後追い営業の強化が必要
- (2) 県外の木材市場や木材問屋等を流通拠点として位置づけ、土佐材の出荷を促進 (H23 : 10社、962m³ → H26 : 15社、3,994m³)



5. 製材品の市況

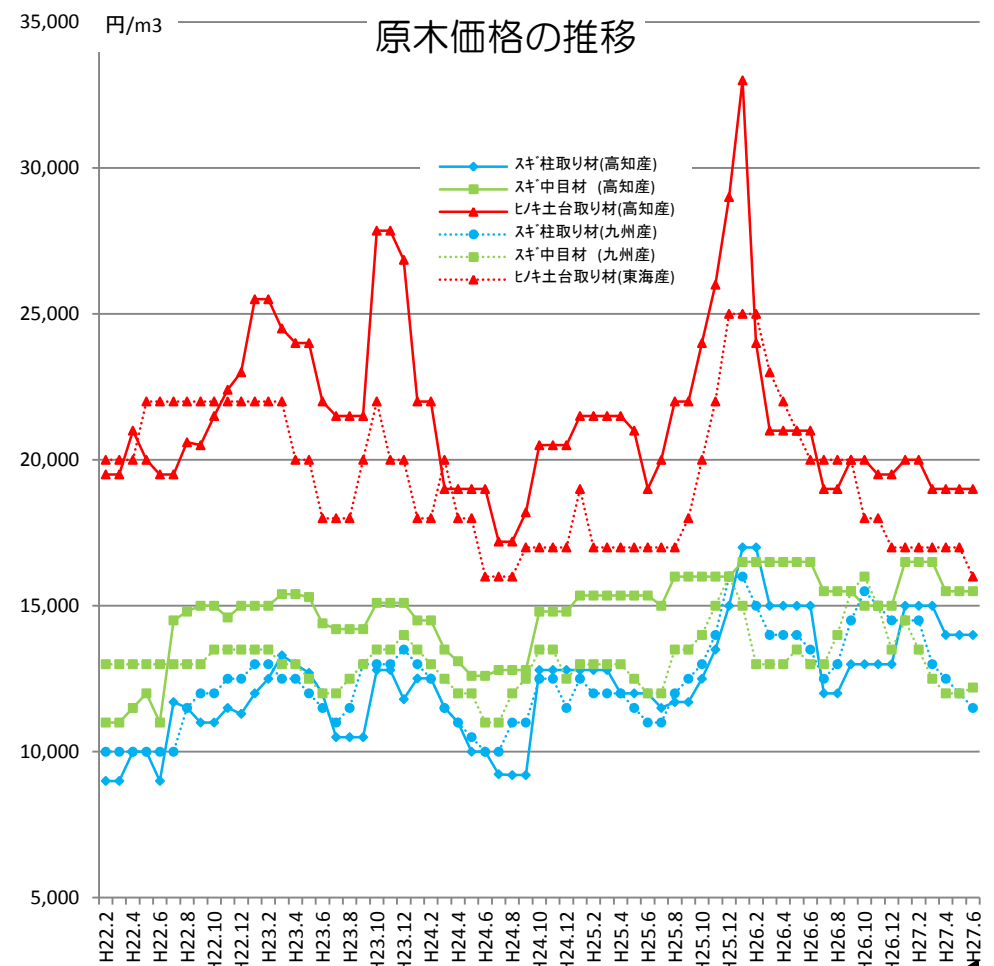
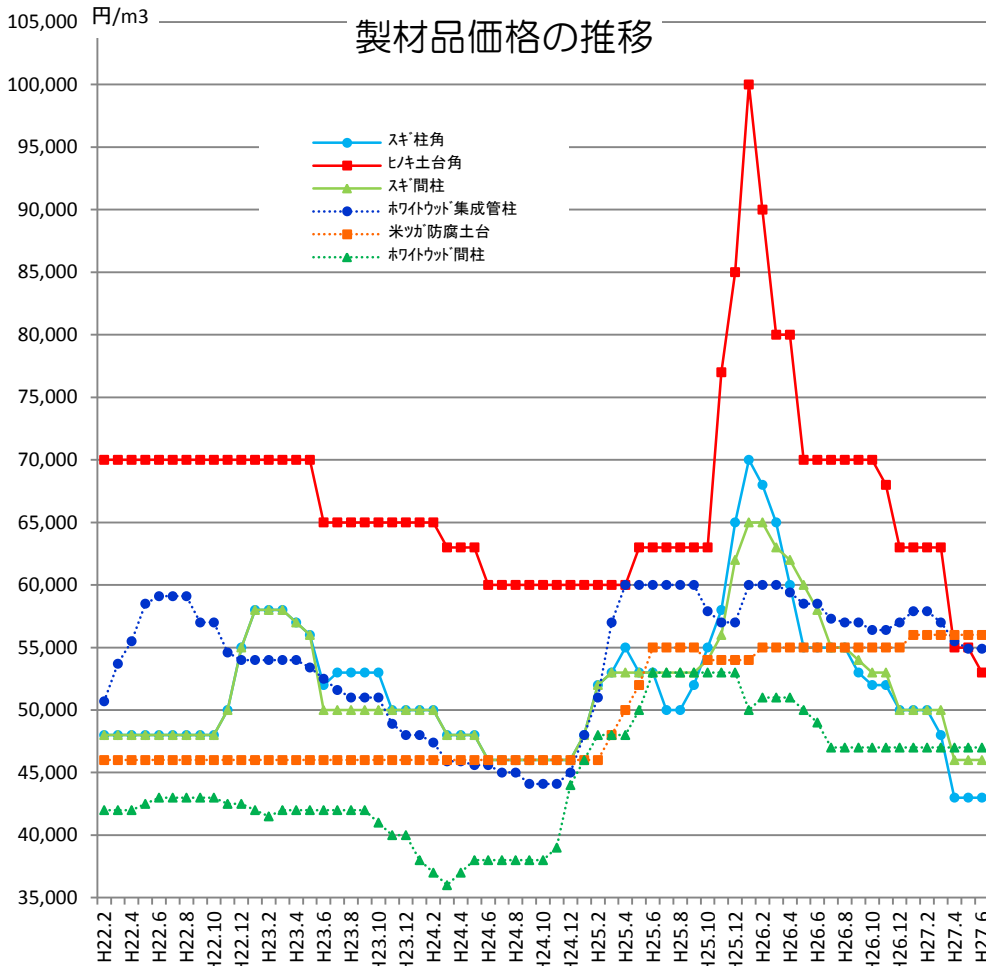
- (1) 製材品の販売に大きく影響する住宅着工戸数が低迷し、特に木造率が高い一戸建て、持家の着工戸数が減少している
- (2) 国産材を製材する工場は減少傾向にあるものの、国産材製品の生産量が増加しており、産地間競争が激しくなっている



産業成長戦略(林業分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

- (3) 消費増税に伴う駆け込み需要の反動により市況が低迷、外材に比較して安定供給に課題がある国産製材品価格の落ち込みが顕著
- (4) 各地で原木価格が下落する中、本県は他地域より高い価格を維持しているが、これを原材料とする県産製材品の競争力が低下



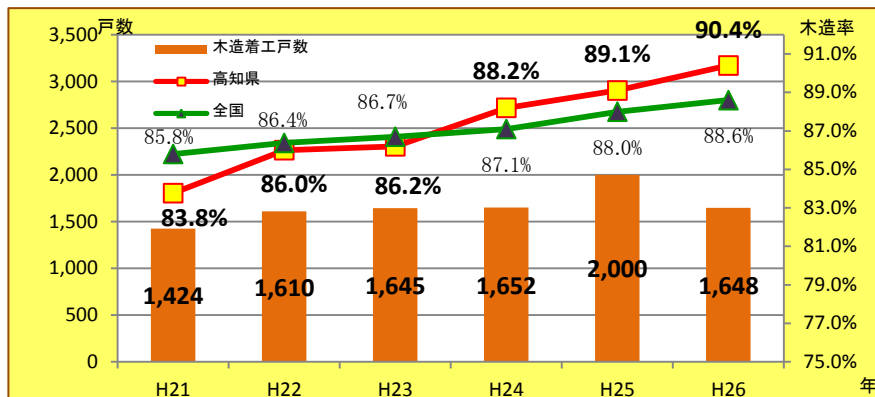
産業成長戦略(林業分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

6. 戸建住宅の木造化の推進

◆高知県内では、平成24年から戸建て住宅の木造率が全国平均を上回る

H22	高知県	86.0%	⇒	H26	高知県	90.4%
	全国	86.4%			全国	88.6%



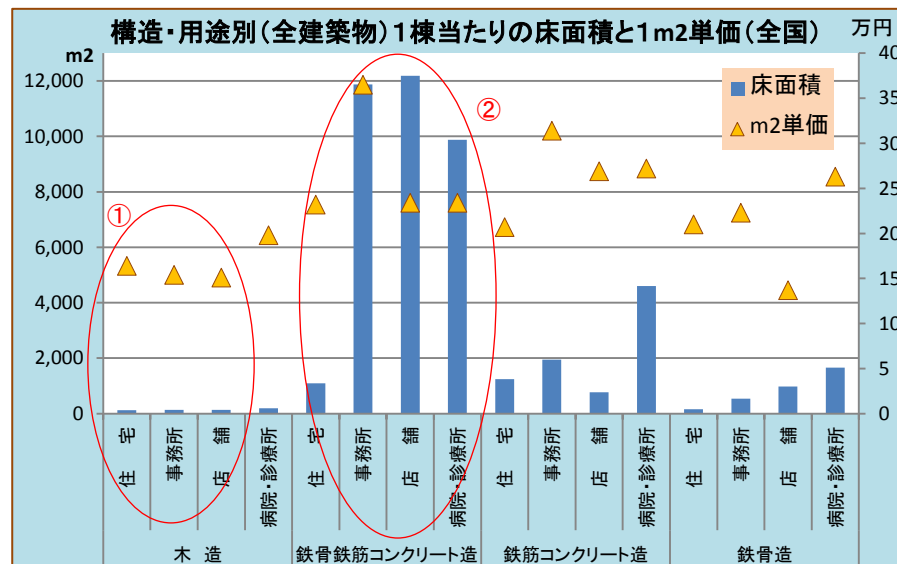
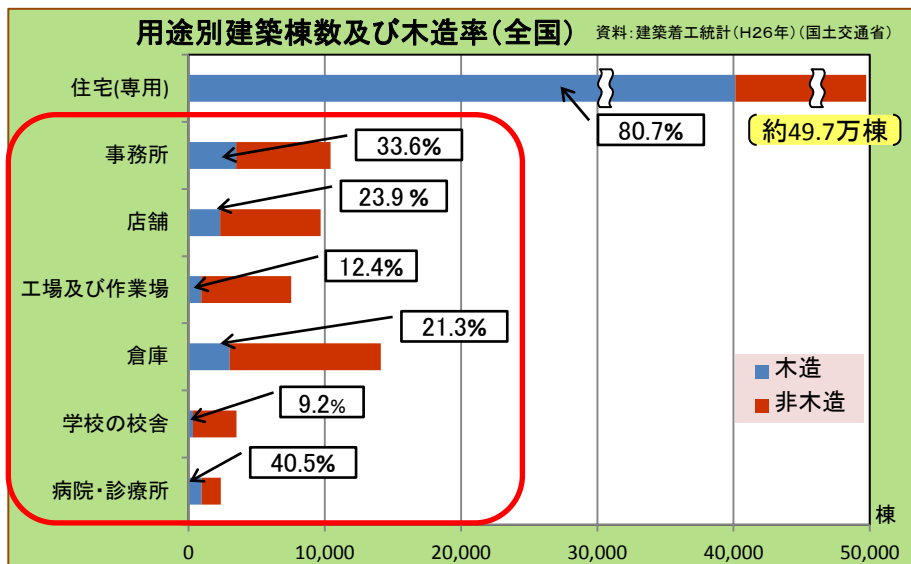
7. 低層非住宅の木造化の現状

◆住宅(1~3階)の木造率は82.3%

低層(1~3階)非住宅の木造率は36.4%

◆用途別では病院・診療所や事務所などでは木造が一定のシェアを持っているが、住宅に比べると木造率は低い

- ① 木造は1棟当たりの面積が小さく、単価が安い
- ② 鉄骨鉄筋コンクリート造は1棟当たりの面積が大きく、単価が高い



2. 重要な数値等の動向(1以外)

8. CLT (直交集成板) の推進

- ・ CLTの普及に向けた「CLT建築推進協議会」の設立 (H25. 7. 12)
 CLTの普及啓発 (フォーラム、講演会、HP)
 担い手の育成 (モデル建築物を活用した研修、技術講習会など)
 CLT建築への支援 (課題解決への取り組み)
- ・ 日本初のCLT建築物である高知おおとよ製材社員寮が完成 (H26. 3)
- ・ CLTによる産業振興に向けた協力協定の締結 (H27. 1. 19) : 銘建工業 × 高知県
- ・ CLT技術交流に関する覚書 (H27. 2. 26) : オーストリアグラーツ工科大学 × 県森林技術センター
- ・ CLTで地方創生を実現する首長連合の設立 (H27. 8. 14) : 10道県・4市町村が参加
- ・ 現在、CLTモデル建築物5棟のプロジェクトを実施中で、H27年度中に4棟が完成予定
 - ① 県森連事務所 (南国市)
 - ② 県農業担い手育成センター長期研修用宿泊施設 (四万十町)
 - ③ 自治会館新庁舎 (高知市)
 - ④ 窪津漁協事務所 (土佐清水市)
 - ⑤ 高齢者福祉施設 (土佐町)

現在取り組んでいるプロジェクト

県森連プロジェクト

- ◇用途: 事務所
- ◇延べ床面積: 約1200m²
- ◇南国市



県プロジェクト

- ◇用途: 寄宿舍
- ◇延べ床面積: 約700m²
- ◇高岡郡四万十町



市町村プロジェクト

- ◇用途: 事務所(庁舎)
- ◇延べ床面積: 約1800m²
- ◇高知市



漁協プロジェクト

- ◇用途: 事務所、研修施設
- ◇延べ床面積: 約260m²
- ◇土佐清水市



福祉関係プロジェクト

- ◇用途: 高齢者福祉施設
- ◇延べ床面積: 約580m²
- ◇土佐町



今後の取り組み

- ① CLTパネル工場の整備に向け、継続した協議の実施や情報収集を強化
- ② 需要拡大に向け、中高層建築物への利用に向けた研究開発及び関連法令の整備等を推進

産業成長戦略(水産業分野)の実行3年半の取り組みの総括

1. 分野を代表する4年後の目標の達成見込み

①沿岸漁業生産額

◆目標H27：370億円以上

◆現状

	発射台		直近値	H21 ⇒ H25
	H21	H24	H25	
沿岸漁業生産額	348億円	409億円	423億円	+75億円
漁船漁業	180億円	220億円	221億円	+41億円
<small>宝石サンゴを除いた</small> <small>漁船漁業</small>	171億円	187億円	178億円	+7億円
<small>宝石サンゴ</small>	9億円	33億円	43億円	+34億円
養殖業	168億円	190億円	201億円	+33億円

⇒ 平成27年度も目標の370億円以上は達成見込み

沿岸漁業生産量

※単位はトン

	H21	H24	H25	H21 ⇒ H25
漁船漁業	49,864	52,770	48,545	▲1,319
釣り漁業	18,094	16,550	18,054	▲40
大型定置網漁業	15,662	16,165	15,604	▲58
その他	16,108	20,055	14,887	▲882
養殖業	20,071	20,182	18,923	▲1,148
マダイ	5,627	5,763	5,247	▲380
ブリ	8,151	9,016	8,032	▲119
カンパチ	5,268	3,541	3,681	▲1,587
クロマグロ	1,025	651	1,163	+512 (H24比)
その他		1,211	800	▲225

②水産加工業出荷額

◆目標H27：170億円以上

◆現状

	発射台		直近値	H21 ⇒ H25
	H21	H24	H25	
水産加工出荷額	160億円	173億円	184億円	+24億円
既存の水産加工業	160億円	169億円	176億円	+16億円
新たな水産加工業 (地域AP等)	0億円	4億円	8億円	+8億円

⇒ 平成27年度も目標の170億円以上は達成見込み

◆ 目標達成の要因

①沿岸漁業生産額

■ 漁船漁業

○釣り漁業

<カツオ>

⇒ H23年以降は九州南方海域で魚群が形成され生産量は増加したが、本県沖への来遊量はH25年以降低調で、佐賀漁港でのイワシの活餌の供給など本県への水揚げ促進に取り組んでいる。またH27年の魚群形成状況は平年並みで、一定の生産量は確保される見通しである。

<メジカ>

⇒ サンゴ漁業への転業等により操業隻数は減少したものの、土曜出漁の開始等によりH26年以降の生産量は増加傾向である。また、需要の高まりにより単価は大きく向上したことに加え、H27年上半年は漁模様も好調であったことから、H25年の生産額以上は確保される見通しである。

○大型定置網漁業

⇒ H21以降に3ヶ統が廃業したものの、漁協自営による伊佐大敷の継続や、急潮の被害により操業を停止していた高岡大敷の操業の再開により、平年並みの生産量は確保される見通しである。

○宝石サンゴ

⇒ 中国での需要の高まりによる取引価格の高騰により操業隻数が増加し、生産額も飛躍的に増加した(反面、メジカやサバ、キンメダイなどの生産量は操業船のサンゴ漁への転業により減少した。)。H27年も高値での取引が続いており、一定の生産額は確保される見通しである。

■ 養殖業

○現在の養殖魚の池入れ尾数から推定すると、H27年の目標生産量(19,000トン)はほぼ達成できる見通しである。

・クロマグロは生産額が大きく伸長した。H27年はH25年並みの生産量は見込めるが、今後の更なる拡大には、天然種苗の活け込み尾数が規制を受けているので、人工種苗生産技術の早期確立が喫緊の課題である。

・カンパチは東日本大震災の津波による被害に加え、中国産種苗の不安定さもあり、生産量が減少した。(人工種苗生産技術はほぼ確立したため生産量の回復が期待される。)

・マダイはH25年は魚価が高騰し、生産額は高水準であったが、その後の魚価の低迷や飼料の高騰により、経営体の減少が懸念されている。

(※大谷漁協のマダイ単価 H21：520円/kg、H25：805円/kg、H26：628円/kg)

■ 水産物の販売力の強化と魚価の向上

○少量多品目の特徴を持つ本県水産物がより評価される流通を目指して、「高知家の魚応援店制度」や「さかな屋高知家」を整備し、それらを活用しての大都市圏での外商活動を推進している。

②水産加工出荷額

○メジカ加工企業や大型工場が整備された海藻加工企業などの出荷額が伸びている。

○地域APで始まった水産加工業は概ね順調に推移しており、新たな事業化も進んでいる。

○H26年から宿毛市で、夏期の養殖ブリの前処理加工がスタートした。

産業成長戦略(水産業分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

1 釣漁業の水揚促進

カツオ

- (1)施策
- ・黒潮牧場15基体制の確立(H23)
 - ・佐賀での活餌供給(H22～)と宿毛湾での活餌確保の取り組みを支援(H26～)
- (2)実績
- ・来遊量が減少したにも関わらず県内水揚げを一定確保
- (3)課題
- ・佐賀、宿毛湾の活餌供給基地化

メジカ

- (1)施策
- ・需給調整対策協議会の設置⇒土曜出漁の実施、水揚げ量制限撤廃の試行
- (2)実績
- ・水揚げ量は向上したが依然として加工原魚は不足
- (3)課題
- ・担い手の確保

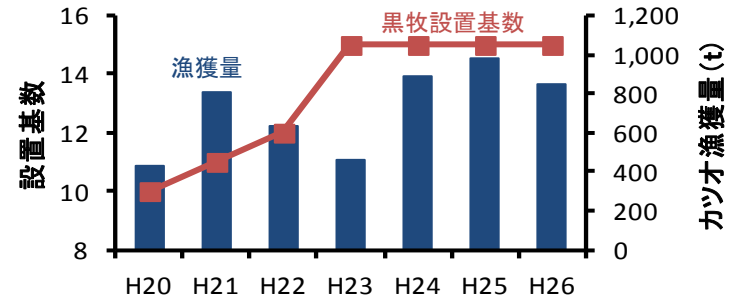
2 大型定置網漁業の振興

- (1)施策
- ・伊佐大敷について、民間企業撤退に伴う県漁協自営での事業承継を支援
 - ・急潮被害を受けた高岡大敷組合の操業再開と法人化を支援
 - ・定置網敷設状況調査を支援(H26～)
 - ・急潮に強い定置網漁業への転換に向けた現場潮流の解析を開始 [H27から潮流計を設置し、急潮発生メカニズムを明らかにする]
- (2)実績
- ・高岡大敷が法人化し、H26.10月に再開
 - ・H27.1～6月の漁獲量が平年同期の98%まで回復
- (3)課題
- ・担い手の確保と経営の近代化

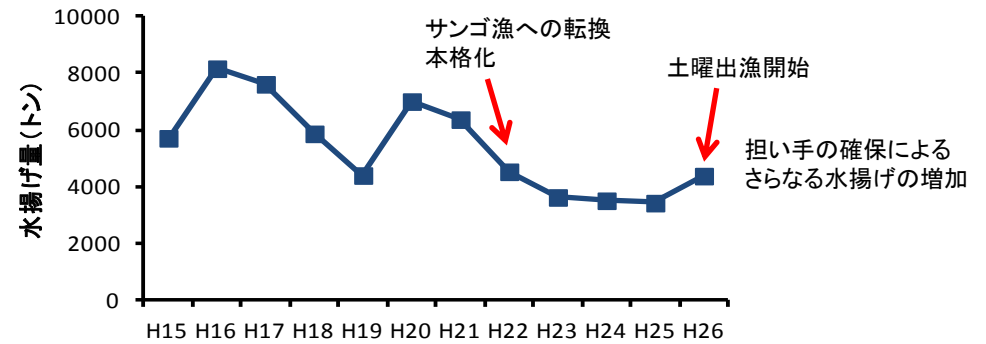
3 漁業の担い手の確保

- (1)施策
- ・漁業就業セミナーの開始や漁業就業フェアへの参加による就業希望者の掘り起こし
 - ・短期研修の充実(県漁協への委託により迅速・柔軟に研修を実施)
 - ・幅広い漁業種類(養殖、底びき網、パッチ網等)を対象に研修受入れを促進(H25～)
- (2)実績
- ・短期研修受講者(H12～23平均: 3名/年、H24:2名、H25:18名、H26:35名)
 - ・長期研修開始者(H12～23平均: 3名/年、H24:2名、H25:7名、H26:11名)
 - ・H24～26は新規漁業就業者113名(37名/年)を確保
- (3)課題
- ・民間企業等による漁業生産現場への参入と担い手育成

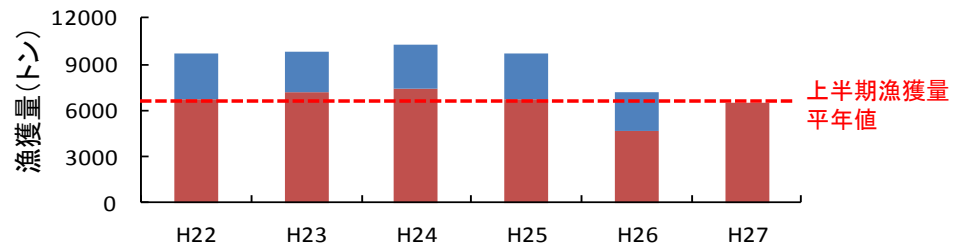
●黒潮牧場でのカツオ漁獲量



●メジカ水揚げ量(土佐清水統括支所、下ノ加江支所合計)



●大型定置網(県漁協水揚げ分)の上半期と下半期の漁獲量



●高知県における短期研修受講者、長期研修開始者の推移

	H12～23平均	H24	H25	H26
短期研修受講者	3	2	18	35
長期研修開始者	3	2	7	11

産業成長戦略(水産業分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

4 マグロ養殖の振興

(1) 施策

- ・クロマグロ養殖漁場の拡大(H23:106千m²⇒H25:176千m²)
- ・安定生産に向けた基盤整備(製氷施設の整備(H26)、泊浦～橘浦(約5.7km)の道路拡張に着手(H26)、中間育成漁場の調査(H26))
- ・民間企業と連携した親魚養成・採卵と人工種苗生産技術開発試験に着手(H26～)

(2) 実績

○県内マグロ養殖生産量の確保

- ・天然種苗の不漁が続く(H24以降)
- ・国が天然種苗の活け込みを制限(H25から実施)
(人工種苗は規制なし)



今後、生産量の安定的な増大を図るためには
人工種苗の導入が不可欠

○人工種苗生産の技術開発(H26～)

- ・平成26年には3歳魚から約800万粒の受精卵を確保し、49尾の沖出し
- ・平成27年には4歳魚からすでに約1,200万粒の受精卵を確保し、種苗生産試験を実施中

陸上での人工種苗生産技術開発に一定の知見を得た

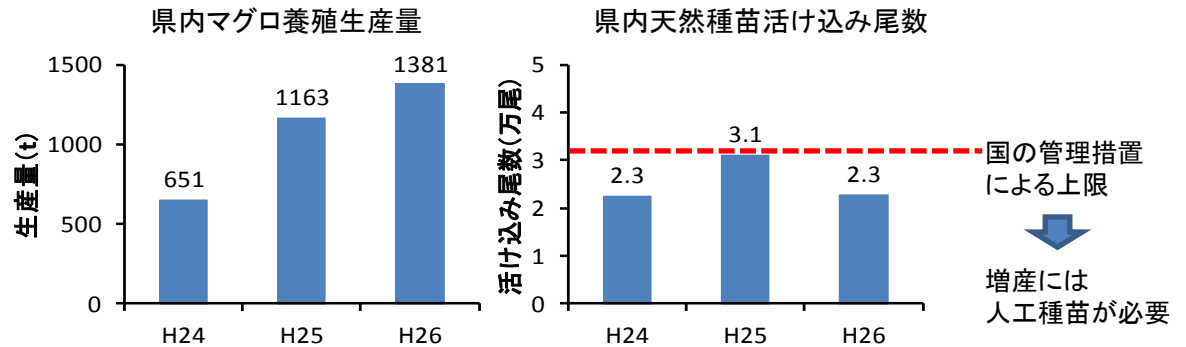
○種苗生産に寄与する新たな試験研究機関の設置の検討

○目指す成果

- ・平成29年:中間育成した種苗を養殖業者へ試験配布
- ・平成33年:10万尾以上の種苗を生産
- ・種苗生産・中間育成ビジネスの育成

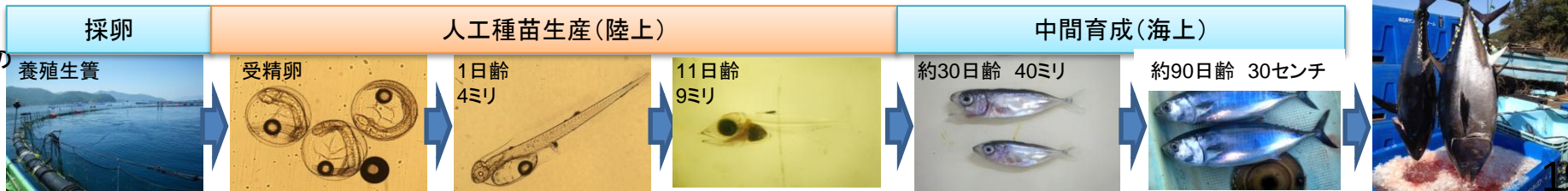
マグロ養殖関連産業の集積による地域振興と雇用増

出荷(3歳魚から)



増産には人工種苗が必要

目指す種苗生産から養殖への流れ



2. 重要な数値等の動向(1以外)

【水産加工業の振興】

1 地域AP等による新たな水産加工

- (1) 施策
 ・加工施設等のハード整備及び販路拡大等のソフトの取組を支援
- (2) 実績
 ・H22以降、地域APや六次産業化で新たな水産加工の事業着手
 ⇒ 新たな水産加工出荷額が大幅増(H21:0.1億円→H26:11.4億円)
 ⇒ 新たな雇用の場を創出(H26:164名)

- (3)課題
 ・原魚の確保及び販路の拡大
 ・衛生管理や機械化等による加工体制の高度化

2 養殖魚の前処理加工の推進

- (1) 施策
 ・宿毛湾養殖魚外商推進協議会の取組を支援
 ・須崎地区における養殖魚のブランド化の推進、地域AP等による加工場の整備等を支援
- (2) 実績
 ・宿毛地区で養殖ブリの本格的な産地加工がスタート(H26)
 ⇒ H26原魚取扱量:約40,000尾(5月~10月)
 H27は、年間80,000尾の出荷を見込んでフィレマシンを導入するなど加工体制を強化
 ⇒ H27.6月末現在:13,355尾(前年同月比171%)
 ・須崎地区で2つの加工施設を整備、改修、産地加工の体制強化(H26)
 ⇒ 須崎地区の加工事業者が、宿毛産養殖ブリの加工を受託(加工事業者間の連携)
 ・宿毛湾でクロマグロの産地加工に向けた試験がスタート

- (3)課題
 ・養殖生産量の維持増大(加工原魚の安定確保)
 ・衛生管理や機械化等による加工体制の高度化、HACCP対応大規模加工施設の誘致
 ・輸出も視野に入れた販路の拡大
 ・クロマグロの産地加工の本格化

3 メジカ加工ビジネスの展開

- (1) 施策
 ・宗田節新商品の開発、見本市への出展や築地につぼん漁港市場を活用した商談会等の販路拡大の取組を支援
 ・需給調整対策協議会の設置⇒土曜出漁の実施、水揚げ量制限撤廃の試行(再掲)
- (2) 実績
 ・宗田節の認知度が向上、一般消費者向け宗田節新商品が販売開始、順調に進展
 ⇒ 宗田節新商品の販売額が増加(H24:32,932千円 →H26:80,467千円)

- (3)課題
 ・加工原魚の安定確保
 ・節納屋の生産性向上(機械化による省人化、製造工程の一部協業化等)
 ・残さい処理体制の再構築

表1 地域AP等による新たな水産加工の事業化

	H21	H25	H26	備考
件数	3	17	17	
売上	0.1億円	7.5億円	11.4億円	
雇用人数	26人	131人	164人	

表2 魚種毎の実績とH33年度の目標

魚種	H25年度		H33年度		備考
	販売実績	原魚数量	販売目標	原魚数量	
ブリ	—	—	12億円	1,000t	
マダイ	1.7億円	191t	4.5億円	450t	
カンパチ	—	—	2.5億円	150t	
クロマグロ	—	—	5.0億円	100t	
計	1.7億円	191t	24億円	1,700t	

表3 土佐清水市のメジカ加工業の現状

	出荷額	雇用人数	備考
節納屋(16経営体)	13億円	250人	推計値
その他加工事業者	17億円	250人	3社計
計	30億円	500人	

産業成長戦略(水産業分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

○少量多品種の特性を活かした外商活動の展開

- ・小ロットでの取引
- ・物流時間の短縮やこだわり鮮魚の高鮮度出荷



県外飲食店と県内事業者とのネットワークを構築し、取引の拡大を目指すため、「高知家の魚応援店制度」を創設(26.4～)

①大都市圏における外商の取り組み

◆「高知家の魚応援店制度」を活用した外商の取り組み

- 「高知家の魚応援の店」の登録:430店舗(H27.7末)
当制度に参画している県内事業者:73事業者
H27年度末目標:500店舗以上〈図2〉
- 「応援の店」への直接訪問によるニーズ収集及びサンプル出荷(200件/年)
- 農業振興部との連携による「高知家のこだわり青果と魚商談会の開催」(東京、大阪各1回)
- 築地につぼん漁港市場での商談会の開催(5回/年)
- 産地見学会の開催(関東10店舗、関西10店舗)
- 高級飲食店の産地招へい(5店舗/年)及び高級魚等の高鮮度出荷(50件/年)

◆「さかな屋高知家」(築地につぼん漁港市場内にH26.10オープン)を活用した外商の取り組み

- テストマーケティングの実施(24回/年)
- 首都圏における外商活動(「応援の店」等への営業活動)

②消費地市場と連携した外商の取り組み

- 大阪市場関係者(卸、仲卸)との産地交流会の開催(1回/年)
- 市場合同会議の開催(1回/年)(10市場(関西3、中四国6、九州1))
- 市場とのネットワークを活用した関西の量販店でのフェアの開催(20店舗/年)

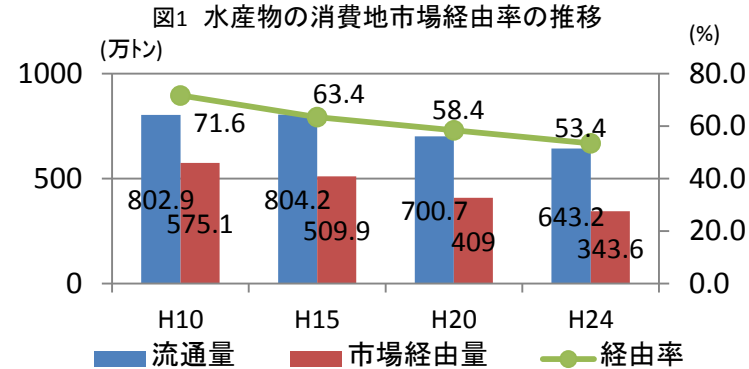
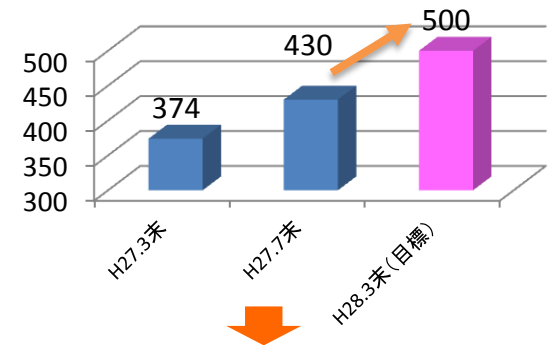


図2 高知家の魚応援の店登録店舗数



「応援の店」と県内事業者の取引額の実績と目標

- ・H26年度 → 約6,000万円
- ・H27年度の目標額 → 1億円以上

H29年度

築地、大阪本場での鮮魚取扱高の約1割〈表1〉

⇒ **3億円以上の取引額を目指す**

表1 築地市場、大阪本場における鮮魚の取扱高(H25年度)

築地市場の取扱高 1,397億円	→	うち県産の取扱高 11億円
大阪本場の取扱高 365億円	→	うち県産の取扱高 17億円

産業成長戦略(商工業分野)の実行3年半の取り組みの総括

1. 分野を代表する4年後の目標の達成見込み

○4年後の目標5,000億円以上は既に達成
⇒ H25製造品出荷額等：5,218億円

○ H27においても10年後の目標（6,000億円以上）の
早期達成に向け、取組を進めている。
⇒ H27達成見込額：5,451.7億円 ※1

(目標)

製造品出荷額等 平成27年度 5,000億円以上
※平成22年度 4,681億円からの増加目標 +319億円以上

(現状) 平成25年工業統計（製造業）

産業分類	H22	H23	H24	H25	H22⇒H25
製造業	4,681億円	4,981億円	4,945億円	5,218億円	+537億円

○平成27年度達成見込額 5,451.7億円(= (H25)5,218億円+増加233.7億円)

	項目	H27目標	H25達成状況	H27達成見込	H25-27差額
要素1	設備投資	+10億円	+4.2億円	+16.1億円	+11.9億円
要素4	企業立地促進	+350億円	+152億円	+350億円	+198億円
要素5	成長分野育成	+40億円	+6.6億円	+9.5億円	+2.9億円
要素6	外商支援	+6億円	+16.2億円	+36億円	+19.8億円
	防災関連製品 ※2	+24億円	+10.7億円	+24億円	+13.3億円
要素7	海洋深層水(食品含む)	+43億円	+15億円	+2.8億円	▲12.2億円
	計	473億円	+204.7億円	+438.4億円	+233.7億円

※1 H27(見込み)は、H25をベースに、要素ごとの達成見込数値を加算したものであって要素以外の影響で変動する場合がある。

※2 要素6:防災関連製品の達成目標はH27に設定

【要素1】「県内企業の設備投資の促進」 目標+10億円 ⇒ 達成見込 +16.1億円
 ・H27より経済波及効果の高い設備投資に対し、対象経費の25%を助成する新しいメニューを創設
 ・県の補助制度により設備投資が拡大
 ・さらなる拡大再生産の促進に向け、これまでの地産・外商の成果を活かし、設備投資による企業の飛躍的な成長を目指す。

【要素4】「企業立地の促進」 目標+350億円 ⇒ 達成見込 +350億円
 ・新設は事務系職場を中心に9件、増設は31件、合わせて40件と企業立地は着実に進む。
 ・各部局と連携した企業立地の体制を構築するとともに、本県の強みを生かした第一次産業分野等や集積が進みつつある事務系職場への対応の加速化を図る。

【要素5】「成長分野の育成」 目標+40億円 ⇒ 達成見込 +9.5億円
 ・認定事業化プラン数は34件増加し(H24～H27.7月末)、新規雇用も100人を超えるなどの成果は出ているものの、近年売上は伸び悩み。
 ・バイヤーとの個別相談会を増やすなど、マーケットインの視点からの取り組みを強化
 ・ものづくり地産地消・外商センター等と支援スキームを再構築し、一貫支援を強化

【要素6】「販路拡大(外商支援の成果)」 目標+6億円 ⇒ 達成見込 +36億円
 ・ものづくり地産地消・外商センターの体制拡充や外商支援により、売上が飛躍的に拡大。
 ・事業化プランや新たな製品は一定増えつつあるが、生産能力や品質面で全国・海外に通用する水準の製品はまだ少なく、事業化プランを意識する企業もまだ少ない。
 ・事業化プランや販路拡大支援に加え、新たに生産効率化の指導員を配置するなど一貫支援をさらに強化

【要素6】「販路拡大(防災関連製品の開発)」 目標+24億円 ⇒ 達成見込 +24億円
 ・地産の取り組みにより交流会員数・認定製品数は順調に伸びるとともに、県外見本市等を活用した情報発信等の外商活動により販売額は飛躍的に拡大
 ・さらなる売上的大幅増に向け、国内販売戦略と海外展開を強化

【要素7】「海洋深層水の利用拡大」 目標+43億円 ⇒ 達成見込 +2.8億円
 ・H22の売上に対し増加しているものの目標に達していない。
 ・H27より新商品開発及び外商支援の強化を実施。
 ・海洋深層水販売戦略の再構築が必要。

産業成長戦略(商工業分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

【1 地産の強化に向けた取り組み】

【2 外商の強化に向けた取り組み】

1. ものづくり地産地消・外商センターによる支援

(1) 外商支援による売上実績の拡大

(目標)

○見本市・商談会の開催件数 50回(H24~H27)

(実績)

⇒目標を達成済

- ・H24~H27累計で161回(見本市123回・商談会(下請)38回)
- ・年間3,224回の企業訪問でニーズに応じた企業サポート
- ・企業ごとの専任担当者が事業化プランの作成支援
- ・県外見本市出展や県外駐在コーディネーターによる外商サポート

◆見本市出展回数

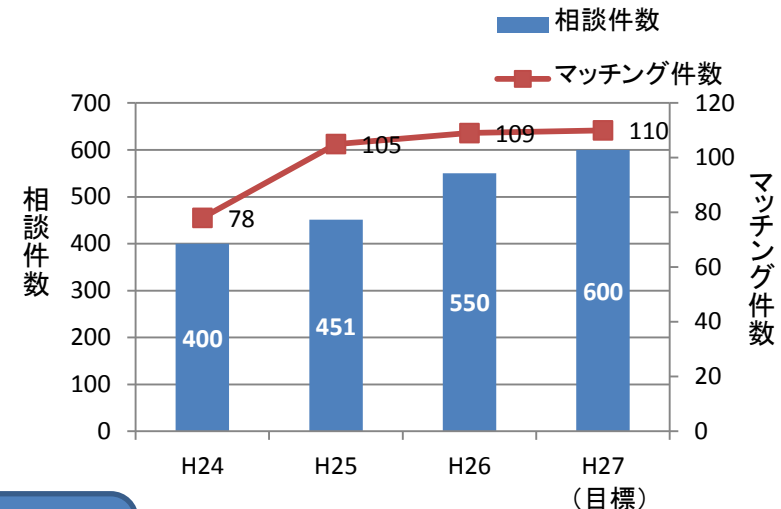
	H24	H25	H26	H27 ※	計
高知県ブース出展回数	13回	41回	40回	29回	123回
参加企業数(のべ)	69社	99社	147社	123社	438社
高知県ブース小間数	73小間	117小間	176小間	159小間	525小間

※H27は現在も参加企業募集中のため増加予定

◆商談会(下請)開催回数

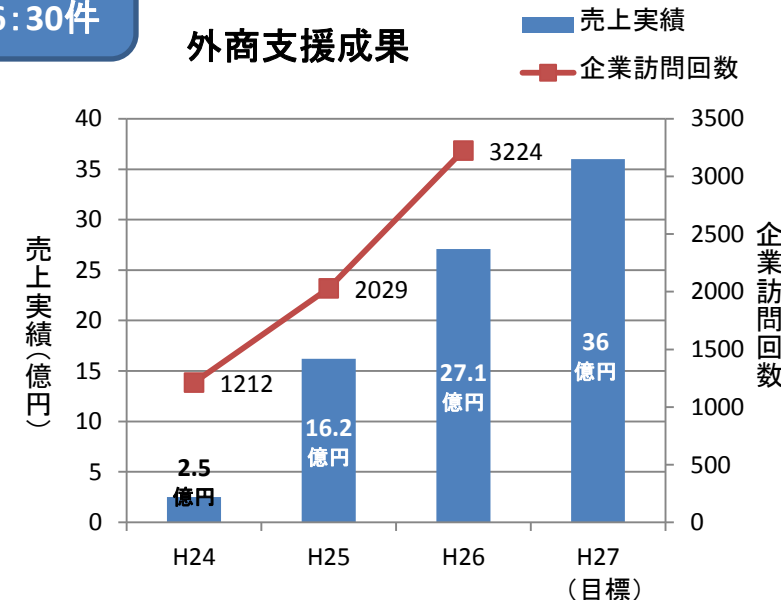
	H24	H25	H26	H27	計
商談会(下請)回数	9回	9回	10回	10回	38回

(2) ものづくり相談窓口によるマッチング



事業化プラン
の作成支援
H26: 30件

外商支援成果



【1 地産の強化に向けた取り組み】

2 防災関連産業の振興

(目標)

○ものづくり補助金を活用した防災関連製品の開発 20件

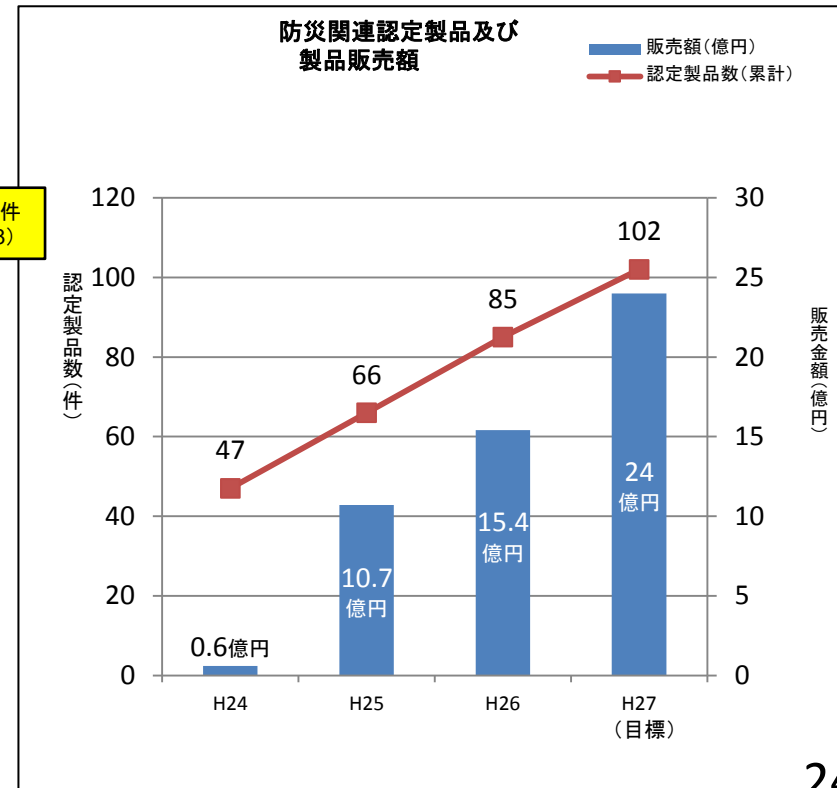
(実績)

⇒製品開発30件(見込み3件含む)であり、目標を達成(H27.8末見込み)

・防災関連製品の開発に加えて、認定製品数・売上高共に順調に推移してきており、防災関連製品を取り扱っている大手企業5社とのネットワークも確立され、定期的な商談会が実施されるなど外商に向けた仕組みも整いつつある。

	H24	H25	H26	H27
ものづくり補助金を活用した防災関連製品の開発件数	11	9	7	3 (8月末見込み)
防災関連認定製品 販売額	0.6億円	10.7億円	15.4億円	24億円 (目標)
防災関連産業交流会員数	77社	100社	138社	158社 (見込み)
県外見本市出展社数	28社	36社	62社	58社 (見込み)

累計30件
(H27.8)



【3 地産外商の成果を拡大再生産へ】

3 企業集積の拡大

(目標)

○ 新增設40件、新規雇用1,300人(フル操業時)

(実績)

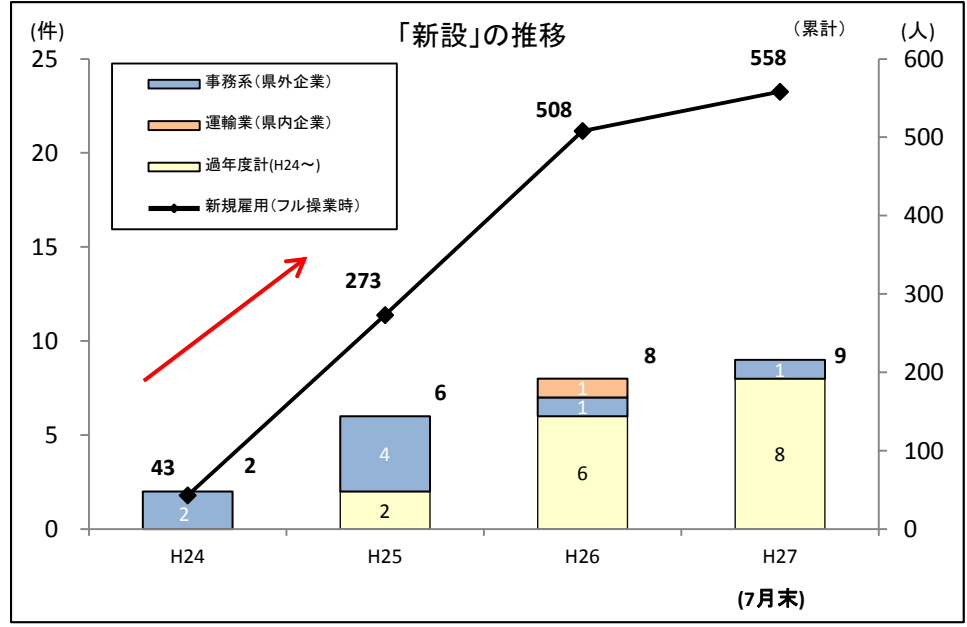
⇒ 新增設の合計は目標を達成しており、これらの本格稼働に伴い売上・雇用ともに伸びていく見込み。

- ① 新設が9件(うち事務系職場の新規誘致が8件)、これに伴う新規雇用が 558人 増加
- ② 工場等の増設が31件、これに伴う新規雇用が 513人 増加

【①、②の累計】
 ○ 新增設 **40件**
 ○ 新規雇用 **1,071人**
 (フル操業時)

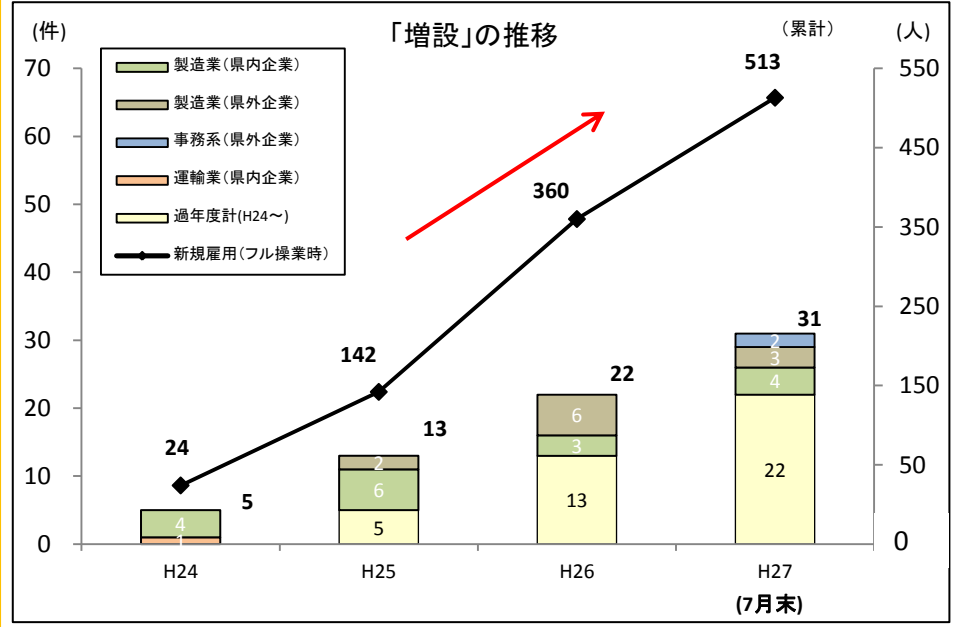
①新設

	H24	H25	H26	H27(7月)	累計
新設件数	2件	4件	2件	1件	9件
新規雇用(フル操業)	43人	230人	235人	50人	558人



②増設

	H24	H25	H26	H27(7月)	累計
増設件数	5件	8件	9件	9件	31件
新規雇用(フル操業)	24人	118人	218人	153人	513人



4 人材育成と確保

(1)工業技術センター等が行う技術研修(技術人材の育成)

(目標)

- 工業技術センター技術研修受講者数 1,600人(H24~H27累計)
- 紙産技術センター技術研修受講者数 1,000人(H24~H27累計)

(実績)

⇒<工業技術センター> 研修受講者数 2,446人(H24~H27.7末)

- ・企業、団体からの要望に沿った研修を実施することで、計画以上の参加者が得られ目標を達成した。

⇒<紙産業技術センター> 研修受講者数 796人(H24~H27.7末)

- ・整備中の新規導入設備を活用した技術研修等を実施し、目標を達成する見込み。

	達成目標	H24	H25	H26	H27.7末時点	累計(H27.7末時点)
工業技術センター	1,600人	584人	767人	1,001人	94人	2,446人
紙産業技術センター	1,000人	244人	256人	217人	79人	796人

産業成長戦略(商工業分野)の実行3年半の取り組みの総括

(2) 高等技術学校での在職者訓練の実施

(目標)

○在職者訓練の受講者数 500人

(実績)

⇒H24～H26の訓練受講者数 342人

- ・第2～4四半期は24コース(定員196人)実施予定であり、H24～H27累計では500人以上が受講し、目標は達成する見込み

(3) 新規高卒者への県内就職に向けた取組

(目標)

○高校生県内就職率 72%

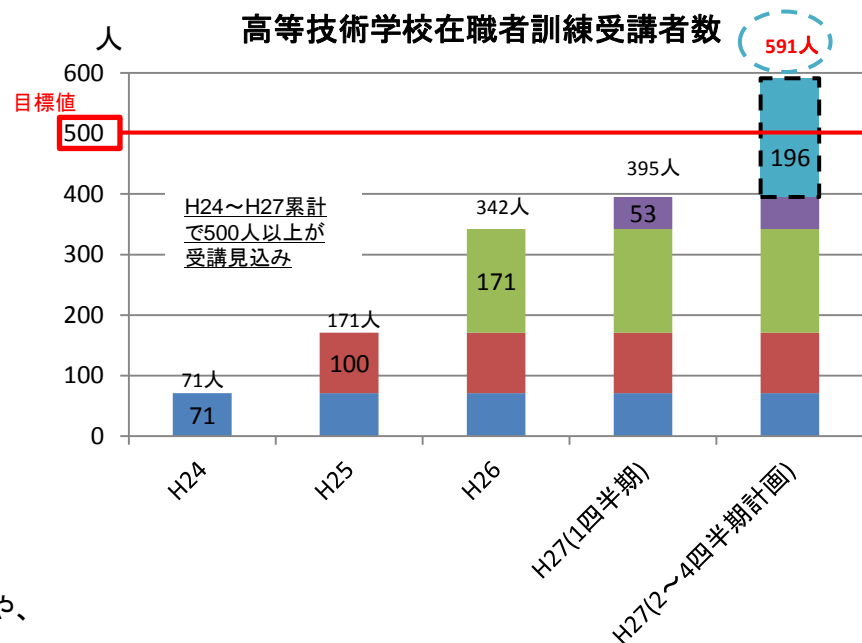
(実績)

⇒H22 58.1% → H26 62.3%

- ・全国的な景気動向の影響も受け、県内就職率は増加しているが、さらなる県内就職促進への取り組みが必要

(4) 県出身県外大学生の県内就職の促進

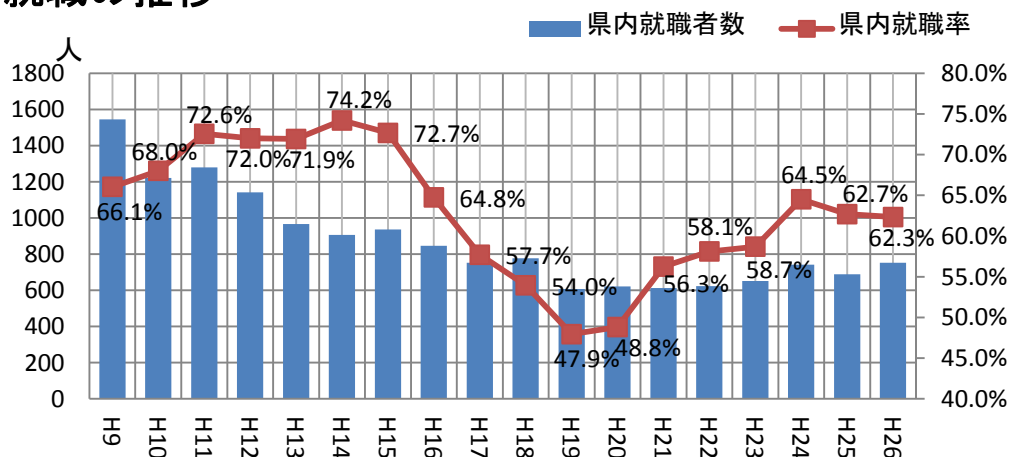
- ・県出身県外大学生に対する民間登録リストを活用した県内就職情報等の提供や、県外6大学との就職支援協定等により県内就職を促進



高校生の県内就職の推移

年度		H24	H25	H26
就職希望者	[a] 県内(人)	792	732	778
	[b] 県外(人)	418	415	457
就職者	[c] 県内(人)	742	689	753
	[d] 県外(人)	408	410	455
県内就職率(%) [c]/[c]+[d]		64.5	62.7	62.3

出展: 高等学校卒業者の就職状況に関する調査/文部科学省)



産業成長戦略(観光分野)の実行3年半の取り組みの総括

1. 分野を代表する4年後の目標の達成見込み

目標: 県外観光客入込数 平成27年度 400万人
 ※平成23年度 388万人からの増加目標 +12万人

(1) 現況
県外観光客入込数 平成26年度 401万人 (出発点から+13万人)

	H23	H24	H25	H26
県外観光客入込数 (万人)	388	384	407	401

(2) 4年後(平成27年度末)の達成見込み

- 平成26年度県外観光客入込数 401万人
- 平成27年度達成目標 400万人以上(388万人+増加12万人)

	項目	達成目標	直近の実績	達成状況
要素1	新たな観光客の獲得	+14.5万人 [45万人]	+23.5万人 [54万人]	+9万人
要素2	スポーツツーリズムの推進	+2万人 [2万人]	+1.05万人 [1.05万人]	▲0.95万人
要素3	国際観光の推進	+1.6万人泊 [3.2万人泊]	+1.4万人泊 [3.0万人泊]	▲0.2万人泊
要素4	リピーターの拡大	+13万人 [88万人]	+32万人 [107万人]	+19万人

○目標達成に向けた取組

- ・400万人の定着の実現のため、現在の取組を着実に進めていく。
- ・10年後の目標である435万人についても、早期の実現を目指し、「観光商品をつくる」、「売る」、「もてなす」取組をPDCAサイクルを回しながら展開することにより、地域が一体となった戦略的な観光地づくりと国際観光の抜本強化に取り組んでいく。

【要素1】「新たな観光客の獲得」

- ・首都圏等のマスメディアへのパブリシティ活動による、高知県の認知度向上に取り組んだ結果、高知家プロモーションも大きな追い風となり、首都圏からの入込は確実に増加している。(H27目標:45万人 ⇒ H26実績:54万人)
- ・全国から人を呼べる観光地づくりに向け、拠点施設の整備への支援を行うことで、各地域で魅力ある観光拠点が整備されている。また、地域博覧会の開催を通じた認知度の向上、観光客の広域周遊などにより、観光客一人当たりの消費額も上昇するなど、地域への経済波及効果が表れている。
- ・平成27年4月からの貸切バスの新料金制度の完全実施により、団体旅行客に悪影響が生じている。

【要素2】「スポーツツーリズムの推進」

- ・プロスポーツの誘致やアマチュア合宿・大会の誘致を進めてきた結果、新たな誘客(H22比+1.05万人)に結びついた。
- ・平成27年度は、大学女子硬式野球の全国大会や、ラグビートップリーグチームの秋季キャンプ、サッカーなどでこりリーグ公式戦を新たに誘致した。
- ・一方で、プロ野球(1軍)の春季キャンプは、プロ仕様の施設が十分に整備されていないこともあり、誘致取組の成果が上がっていない。
- ・野球以外でもプロのスポーツチームの誘致ができる仕様の施設が少ない。

【要素3】「国際観光の推進」

- ・国別戦略を基にしたインバウンド客の拡大に取り組む、平成26年度からは海外の商談会に積極的に参加してきた結果、平成26年度の外国人延べ宿泊客数は、過去最高(約3万人泊、前年比45.7%増)となった。
- ・平成27年6月には、観光庁広域観光周遊ルートとして、四国の周遊ルートが大臣認定(事業期間5年間)された。
- ・外国人旅行者向けの受入環境づくりに向けて、案内表示やパンフレットの多言語化、WiFi環境の整備、免税店拡大などに取り組むとともに、情報発信コンテンツの強化を進めているが、民間の飲食店のメニュー表記等の多言語化はまだ進んでいない。

【要素4】「リピーターの拡大」

- ・リピーターは順調に拡大(H22:75万人→H25:107万人)している。
- ・ユーザーが10万人(H27.6.17に突破)を超える龍馬パスポートの制度を継続し、引き続き高知ファンとして囲い込んでいくことが必要。

産業成長戦略(観光分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

【関連要素1】人材の育成・おもてなしの向上

○観光客満足度
「大変良い」「良い」の割合がH22のデータを毎年上回る

項目	H22	H26
宿泊先	77%	77%
食事・料理店	74%	79%
観光施設	75%	77%
観光施設の美化	72%	73%
公共トイレの快適性	57%	57%
案内標識	53%	52%
タクシーの接客マナー	46%	49%

1 人材の育成

○「とさ旅セミナー」や体験型観光の推進研修、「広域観光みらい会議」の開催を通じて、地域観光の担い手の育成を図るとともに、市町村や地域の事業者等と連携した地域博覧会の開催により、広域観光の推進に繋がっている。

平成27年度は、新たに「土佐の観光創生塾」をスタートし、広域観光をさらに強力に進めていくため、観光事業者等の旅行商品造成力の強化等に取り組んでいる。

2 おもてなし活動の推進

○県民挙げてのおもてなし気運の醸成や観光客の快適性を高めるため、以下の基盤整備に取り組み、観光客満足度はほとんどの項目でH22を上回っているが、公共トイレや案内標識などについては、元々の満足度が低いいため、さらなる改善が必要。

- (1) 高知県おもてなし県民会議を開催し、おもてなし気運の醸成のための、おもてなしアクションプランの推進や国際観光受入強化のためのプランの改訂を実施した。
- (2) おもてなしタクシーの新規認定者の増加(144名)や、タクシー業界団体と連携した取組により、「観光客満足度」のタクシー接客マナー評価が向上。
- (3) おもてなしトイレの認定等を行うことで、おもてなしのトイレが拡がるとともに、設置者の気運の向上につながった。(認定トイレ:累計694件)
- (4) 広域観光案内板の整備や歩き遍路向け案内標識を設置(県内全域90箇所)するとともに、市町村への案内板等整備の助成により、周遊観光に必要な施設整備を実施した。

【関連要素2】一人当たり観光消費額の増

○平成24年度からスタートした観光キャンペーン「リョーマの休日」及び「龍馬パスポート」の展開により、地域への周遊が促進された結果、県外観光客の一人当たりの消費額が伸びてきている。

○平成26年度から、高知県の強みである「食」を前面に打ち出したキャンペーンを進めてきた結果、飲食費の消費額が上昇。

(参考) 動態調査による県外観光客一人当たりの県内消費額及び経済波及効果

	H26	H25	H24	H23	H22	(H22~26平均)
県外観光客総数(人)	4,012,614	4,071,766	3,839,714	3,882,268	4,359,415	4,033,155
県外観光客一人当たり消費額(円)	26,796	27,073	26,064	24,542	23,188	25,533
<内訳>						
宿泊費	7,047	7,028	6,679	6,540	6,490	6,757
飲食費	6,253	5,923	5,858	5,064	4,948	5,609
交通費	7,383	7,608	7,315	6,990	5,345	6,928
土産	5,210	5,683	5,458	4,911	4,909	5,234
その他	903	831	754	1,037	1,496	1,004
県外観光客の総消費額(百万円)	107,522	110,234	100,078	95,278	101,086	102,846

産業成長戦略(観光分野)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

観光施設の魅力の向上

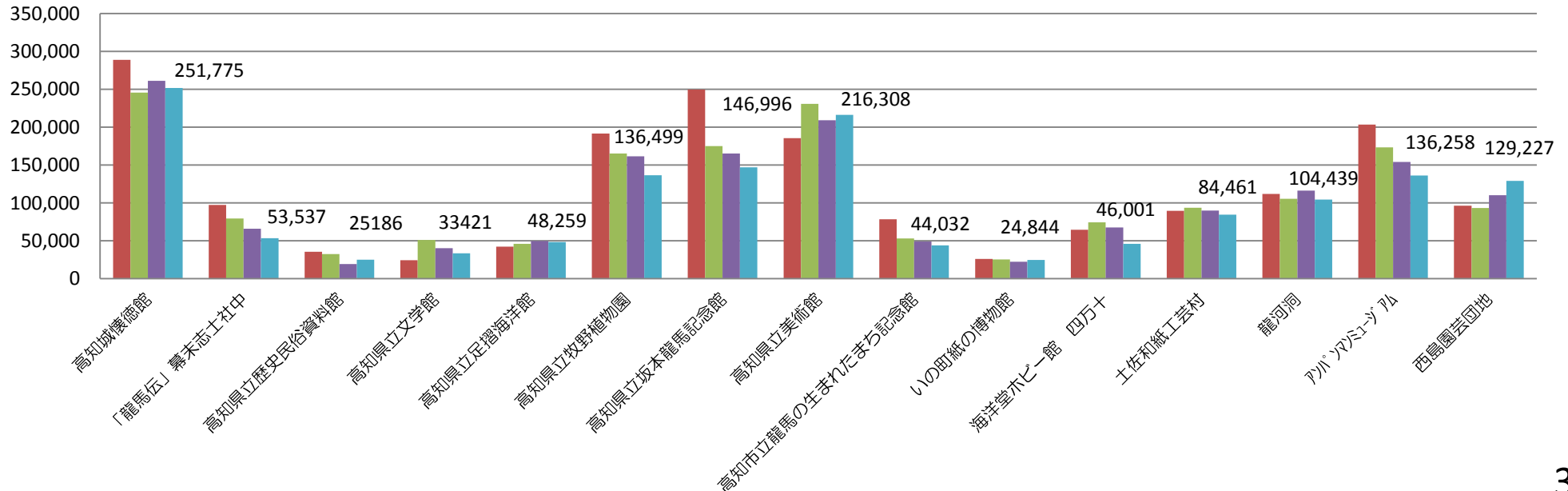
○主な屋内の観光施設においては、施設の目新しさが薄れてきたなどの理由から、入込客数は横ばい又は減少している施設が見られる。

○平成24年度から、「リョーマの休日」キャンペーンとして観光施設のプロモーションを行ってきたが、観光プロモーションの実施に加え、より魅力的な施設になるよう、企画展示の工夫などの施設側の努力も求められる。

○天候の影響が少ない屋内の観光施設の入込客数を伸ばしていくことは、安定した誘客数を確保するために重要であり、これまで以上に各施設との連携を図り、魅力的な企画展示の検討、開催などの協力を求めている。

主な屋内観光施設の入込状況(H23～H26)

※数字はH26の入込客数



産業成長戦略(地産地消・地産外商戦略の展開)の実行3年半の取り組みの総括

1. 分野を代表する4年後の目標の達成見込み

食料品製造業出荷額等 平成27年度 935億円以上
 ※平成22年度の861億円からの増加目標 +74億円

(現状) 平成25年工業統計(食料品製造業+飲料・たばこ・飼料製造業)

産業分類	H22	H23	H24	H25	H22⇒H25
食料品製造業	726億円	740億円	723億円	710億円	▲16億円
飲料・たばこ・飼料製造業	135億円	124億円	161億円	163億円	+28億円
計	861億円	864億円	884億円	873億円	+12億円

■目標達成見込み

- 平成22年度工業統計 861億円
- 平成27年度達成見込み 892億円 (= (H25) 873億円+19億円)
- ※平成22年度⇒27年度 +31億円 ※表中の金額はH22比

	項目	H27達成目標	H25達成状況	H27達成見込	目標との比較
要素1	工場の新增設	+39億円	+1.7億円	+19億円	▲20億円
要素2	成長分野育成支援	+7.7億円	+2.5億円	+3.1億円	▲4.6億円
要素3	海洋深層水の利用	+8億円	+3億円	+5億円	▲3億円
要素4	①水産加工	+8億円	+23億円	+21億円	+13億円
	②土佐茶	+0.64億円	+0.42億円	+0.64億円	-
	③食料品輸出	+2.1億円	+1.8億円	+2.1億円	-
計		65.4億円	+32.42億円	+50.84億円	▲14.6億円

H25⇒H27増加見込額 +19億円

■目標達成に向けた取り組み

- ・平成27年度は、平成22年度の861億円から31億円増加し、892億円程度となる見込み。
- ・工場の新增設、輸出を含む外商の拡大などで約51億円のプラス要素がある一方で、厳しい市場環境による売上の伸び悩みや休業業などのマイナス要素が20億円程度見込まれる。
- ・目標の935億円に対しては、既に新增設が完了している工場のフル稼働で約20億円の増加が見込まれるほか、外商の規模拡大の取り組みなどにより目標達成を目指す。

【要素1】「食品関連工場の新増設」

- ・設備投資を予定通り実行した。稼働開始の時期のずれで、フル稼働までには時間を要するが、新增設の工場のフル稼働で約20億円の出荷額等の増加が見込まれる。
- ・早期の本格操業に向けてアフターケアを行っていく。

【要素2】「成長分野育成の支援」

- ・事業化プランの認定件数は増えているものの、近年は売上が伸び悩んでいる。
- ・バイヤーとの個別相談会を増やすなど、マーケットインの視点からの取り組みを強化し、事業化プランの精度の向上と早期成約につなげる。
- ・一貫支援の強化を図るため、支援スキームを再構築する。

【要素3】「海洋深層水の利用拡大」

- ・新商品の開発・販売や生産ラインの増強などの企業努力で一定の売上をあげてきたが、需要が伸び悩んでおり、販売戦略の再構築が必要。
- ・西日本での営業活動の強化や、県外バイヤーを招いた商談会の開催等に取り組む。

【要素4】「①水産加工」

- ・冷凍水産食品が飛躍的に伸びたほか、海藻加工なども伸びている。
- ・既存の前処理加工等が軌道に乗り、新たな水産加工の事業化が進んでいる。

参考

※表中の金額はH22比

項目	H27達成目標	H25達成状況	H27達成見込
関連要素(地産外商公社による成約)	+20億円	+12.4億円	+20億円
地域A P(食品加工分)	-	+11.6億円	+17.5億円
計	+20億円	+24億円	+37.5億円

産業成長戦略(地産地消・地産外商戦略の展開)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

(1) 地産外商の推進

① 高知県地産外商公社による支援

■ 公社の活動をきっかけとした外商成約の件数・金額が増加 H23:1,327件、3.41億円⇒H26:4,393件、16.06億円

・成約のあった事業者数 H23:103社⇒H26:135社(H23から32社増)

・H26年度に新たに外商成果があった事業者 34社

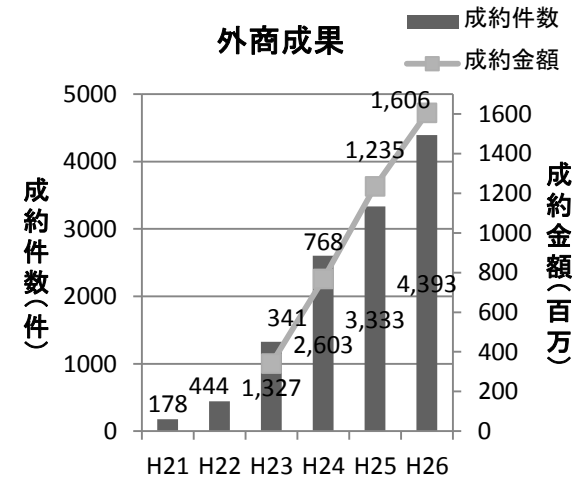
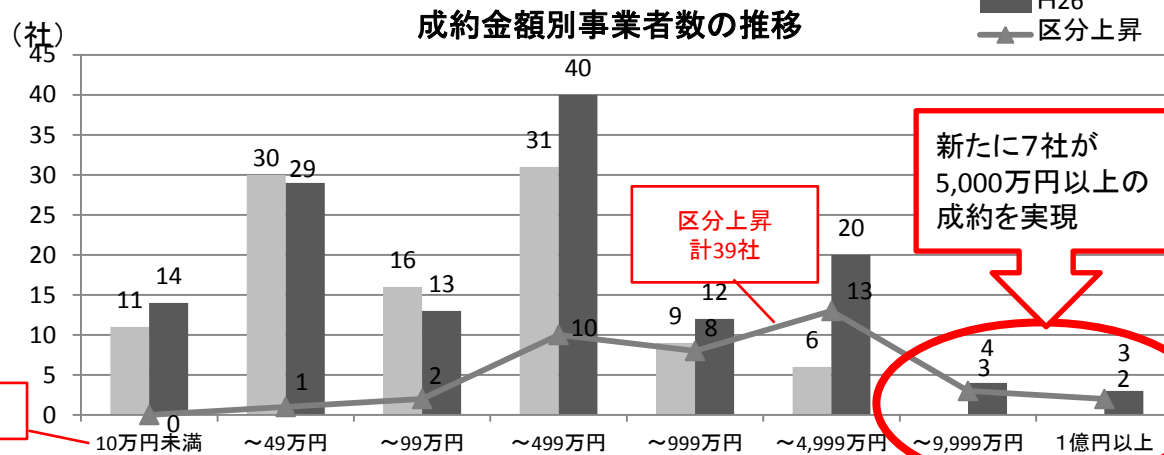
H23年度～26年度の4年間で、県内186事業者が公社を活用して外商成果をあげている。

⇒ 186事業者のうち、51社はH26年度の外商実績がなかったため、公社の取組に課題がないか検証していく。

・成約金額の拡大

取引先1社に対する県内事業者1社の平均成約金額

H23:502千円⇒H24:1,099千円⇒H25:1,380千円⇒H26:1,425千円



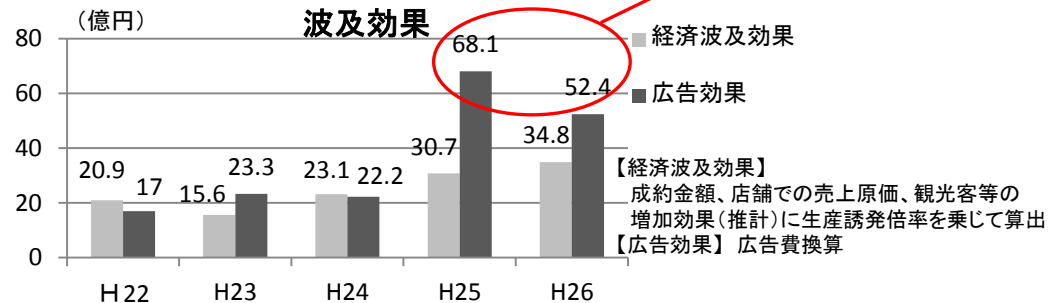
平成25年度に「プロモーション戦略局」設置後、広告効果が大幅に拡大

■ 波及効果の拡大

・経済波及効果 H22:20.9億円⇒H26:34.8億円(H22の約1.7倍)

・広告効果 H22:17億円⇒H26:52.4億円(H22の約3.1倍)

高知県や高知県産品がマスメディアで取り上げられる機会が拡大

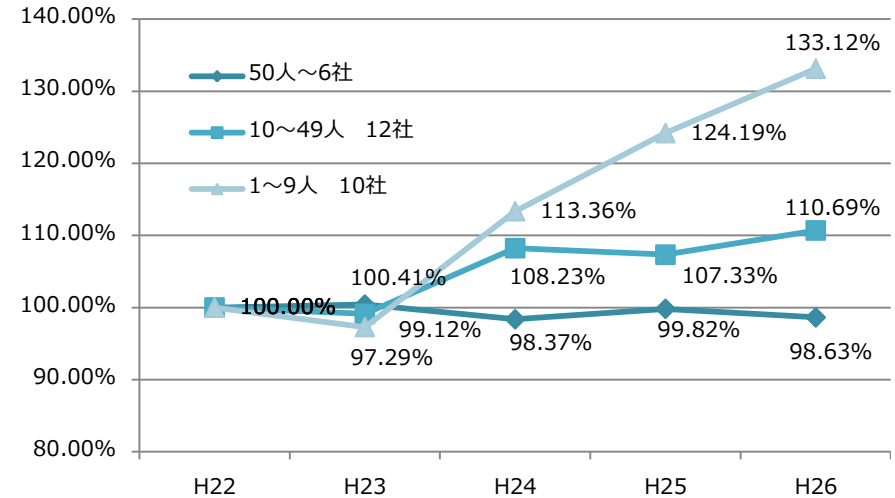


産業成長戦略(地産地消・地産外商戦略の展開)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

参考【公社の外商活動と事業者の出荷額】

- ・公社が仲介・あっせんの実績がある事業者のうち28社を抽出し、「従業員規模別」に、H22⇒H26の出荷額等の伸びを確認。
- ・「従業員50人以上」の6社は出荷額の伸びを確認できなかったが、「10～49人」の12社は11%増
「1～9人」の10社は33%増
となるなど、外商活動が事業者の規模拡大に結びついている。



参考【従業員規模別の事業所数・出荷額等の検証・分析】

※「飲料・たばこ・飼料製造業」は、事業者数が少ないことから非公開データが多くあるため、H24と25は「食料品製造業」への分類変更があった事業所を加えて比較

年	従業員 4～9人			従業員 10～49人			従業員 50人以上			計		
	事業所数	出荷額等	1社当たり	事業所数	出荷額等	1社当たり	事業所数	出荷額等	1社当たり	事業所数	出荷額等	1社当たり
H22	130	51.2億円	0.4億円	120	259.2億円	2.16億円	26	415.2億円	16.0億円	276	726億円	2.63億円
H23	H23年総務省「経済センサス」調査年のため、工業統計調査は未実施											
H24	144	62.9億円	0.4億円	122	265.4億円	2.18億円	30	437.2億円	14.6億円	296	766億円	2.59億円
H25	129	60.5億円	0.5億円	115	257.2億円	2.24億円	28	427.2億円	15.3億円	272	745億円	2.74億円
H22-H25	▲1	9.3億円	+0.08億円	▲5	▲2.0億円	+0.08億円	+2	12億円	▲0.7億円	▲4	+19億円	+0.11億円

【出荷額等について】

- 全体で19億円のプラスであり、1社当たりも伸びている。
- 「4～9人」は全体で9.3億円で、小規模事業者の事業規模が拡大している。
- 「10～49人」は▲2億円となっているが、1社当たりも伸びており、「50人以上」にランクアップした可能性があるため、精査が必要。
- 「50人以上」は、12億円増加している。

【事業者数について】

- 全体で▲4社と事業者数が減少している。H26年度に実施した企業ヒアリング(59社)では、県外市場に対する期待とともに、県内市場の厳しさを指摘する声が多く聞かれた。

2. 重要な数値等の動向(1以外)

②大手卸売業者・パートナー企業との連携

■施策

- ・大手卸売業者主催の商談会に参加
- ・県との協定に基づく「パートナー企業」との連携

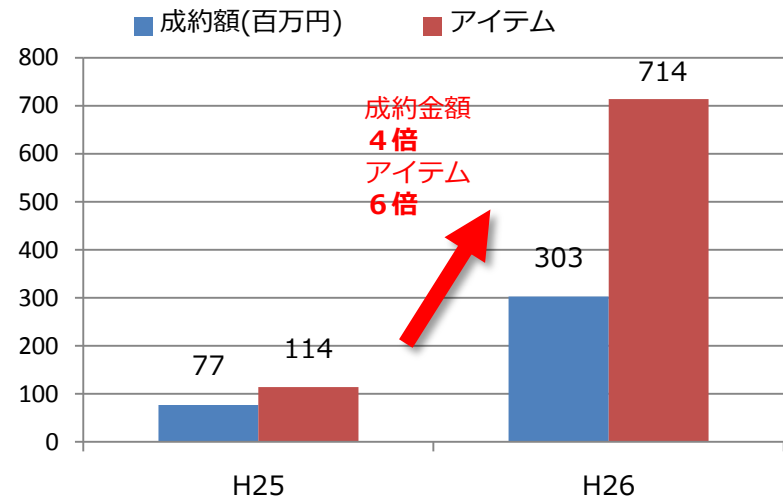
■実績

- ・大手卸売業者(日本アクセス、国分、五味商店、スハラ食品)との関係構築による展示商談会への参加 (H26/大手卸 延べ16社)
- ・パートナー企業との関係構築による展示商談会への参加 (H26/延べ91社)
- ・積極的な大手卸売業者・パートナー企業の展示商談会への出展による外商成約(H26/714件、303百万円の成約)(H25対比/600件、226百万円の増)
- ・パートナー企業とのビジネスマッチングによる外商の拡大 [「ビジネスマッチング」参加事業者71社(H26/40社、H27/31社)]
 ※ビジネスマッチングが成立した事業者は、パートナー企業と連携して外商の拡大に取組中

大手卸売業者の展示商談会に出展

企業名	H26	H27
三菱食品	—	—
日本アクセス	6社	出展予定
国分	3社	出展予定
加藤産業	—	出展予定
三井食品	—	出展予定
伊藤忠食品	—	—
トモシアHDグループ (旭食品・カナカン・丸大堀内)	91社	出展予定
スハラ食品	1社	出展予定
五味商店	6社	出展予定

県内事業者と大手卸売業者との成約



2. 重要な数値等の動向(1以外)

③貿易の振興

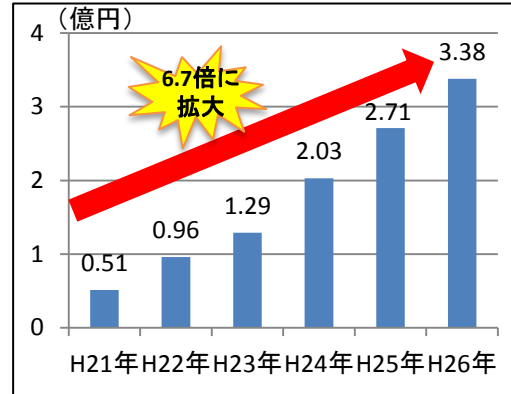
■本県に優位性のある品目を中心とした海外への販路拡大 (食料品の輸出額がこの5年間で6.7倍(H21→H26)に拡大)

H21年: 50,783千円
 H22年: 95,773千円
 H23年: 128,960千円
 H24年: 203,188千円(うちユズ果汁・玉 88,572千円 / 76トン)
 H25年: 271,444千円(うちユズ果汁・玉 105,645千円 / 81トン)
 H26年: 338,427千円(うちユズ果汁・玉 130,221千円 / 103トン)

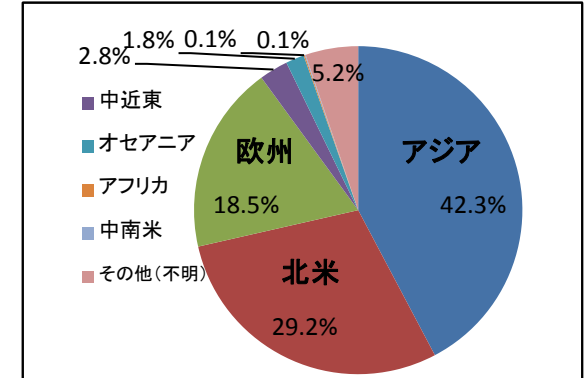
■新たに貿易に取り組む企業の増加

H21年度	H22年度	H23年度	H24年度	H25年度	H26年度	合計
8社	7社	9社	13社	7社	5社	49社

高知県の食料品輸出額の推移



H25年高知県食料品「地域別」輸出先



■具体的な取り組み(ユズの販路拡大の主な取り組み)

- H23 パリでの賞味会 ← 食の情報発信力の高い地域での評価を展開の力に
- H24 食品専門見本市SIAL2012(パリ)出展 ← KOCHI YUZUの認知を拡大
シンガポールでの賞味会 ← シンガポールでのさらなる認知を拡充
- H25 欧州縦断ユズプロモーション(スペイン、デンマーク、ベルギー) ← KOCHI YUZU を欧州全体に拡大
豪州での賞味会(メルボルン) ← 豪州における発信力の高い地域
- H26 青果専門見本市Fruit Logistica(ベルリン)出展 ← No.1産地としてアピール(欧州にユズ青果を拡大)
豪州での賞味会(シドニー) ← 豪州における発信力の高い地域
米国での賞味会(ニューヨーク) ← 米国における発信力の高い地域
- H27 これまでの賞味会等の成果をもとに有名シェフとコラボしたレシピ本作成 ← No.1産地としてアピール

フェア・物産展・ストアプロモーション

- ・シンガポール(伊勢丹)
- ・中国(高島屋)
- ・台湾(微風広場、裕木屋)
- ・香港(そごう、一田)

テスト販売

- ・米国(ミツワ)
- ・シンガポール(Jマート)

展示会・見本市

- ・米国、シンガポール、香港、台湾

商談会

- ・国内(高知、東京、神戸)、海外(香港、台湾)

■輸出に取り組む県内事業者を支援するため、各事業者のステージに応じたサポートを展開



2. 重要な数値等の動向(1以外)

④農産物の新たな流通・販売体制の構築

大規模流通

【パートナー量販店での販売強化】

- ◆高知青果フェアの定期開催や流通関係者・販売支援員を対象とした研修会などにより、パートナー量販店との信頼関係が構築され、店数増加につながっている。
- ◆青果フェアの開催回数の増加により、青果のPRや試食宣伝の充実が図られ、消費者への産地情報の発信につながっている。

○パートナー量販店

	H23	H24	H25	H26
パートナー量販店数	5	4	5	8
〃 基幹店舗数	16	18	21	24
高知青果フェア開催数	53	35	53	79
高知野菜の常設コーナー数	4	6	5	5
産地招へい回数	2	3	5	4
セールスプロモーション	-	3	3	8

中規模流通

【中食・外食等の業務需要の開拓】

- ◆飲食店等外食業者への食材提案や展示商談会等での食材提案により、高知野菜のメニュー化や成約件数に結び付いている。
- ◆より効果的に業務需要の開拓を進めるため、平成26年度から卸売会社への委託により、量販店や中食・外食業者への食材提案や、消費者の要望に合った商品開発等を実施している。

○食材提案

	H23	H24	H25
食材提案件数	15	20	22
成約件数(メニュー化含む)	4	13	8

※H26年度から卸売会社との委託契約による業務需要開拓を実施

○卸売会社への委託業務

	H26
卸売会社との委託業務契約数	3
委託契約金額(実績)(単位:円)	8,568,415
新規開拓件数(量販店)	6
〃 (中食、外食等)	3
売上額(単位:円)	46,416,700

※売上額には、WEB販売やイベント開催等による売り上げも含む

小規模流通

【こだわりの農産物と飲食店等とをマッチング】

- ◆こだわり青果市の開催やブラッシュアップの実施を通じて、こだわり青果物の生産者の売り込み意欲も高まっている。
- ◆平成26年度からは、プロポーザルにより委託業者を決め、新たな来場者の発掘を行うとともに、他の部局と連携し、こだわり青果物の生産者の販路開拓支援を行っている。

○こだわり青果市展示会

	H24	H25	H26
展示会開催回数	2	2	3
ブラッシュアップ開催回数	3	3	3
出展者数	33	45	64
来場社数	129	261	1033
成約件数	45	53	55

※H24 東京2回、H25 東京・大阪各1回、H26 東京・大阪・高知各1回

2. 重要な数値等の動向(1以外)

⑤水産物の少量多品種の特性を活かした外商活動の展開

- ・小ロットでの取引
- ・物流時間の短縮やこだわり鮮魚の高鮮度出荷



県外飲食店と県内事業者とのネットワークを構築し、取引の拡大を目指すため、「高知家の魚応援店制度」を創設(26.4～)

■大都市圏における外商の取り組み

- ◆「高知家の魚応援店制度」を活用した外商の取り組み
 - 「高知家の魚応援の店」の登録:430店舗(H27.7末)
当制度に参画している県内事業者:73事業者
H27年度末目標:500店舗以上<図2>
 - 「応援の店」への直接訪問によるニーズ収集及びサンプル出荷(200件/年)
 - 農業振興部との連携による「高知家のこだわり青果と魚商談会の開催」(東京、大阪各1回)
 - 築地につぼん漁港市場での商談会の開催(5回/年)
 - 産地見学会の開催(関東10店舗、関西10店舗)
 - 高級飲食店の産地招へい(5店舗/年)及び高級魚等の高鮮度出荷(50件/年)
- ◆「さかな屋高知家」(築地につぼん漁港市場内にH26.10オープン)を活用した外商の取り組み
 - テストマーケティングの実施(24回/年)
 - 首都圏における外商活動(「応援の店」等への営業活動)

■消費地市場と連携した外商の取り組み

- 大阪市場関係者(卸、仲卸)との産地交流会の開催(1回/年)
- 市場合同会議の開催(1回/年)(10市場(関西3、中四国6、九州1))
- 市場とのネットワークを活用した関西の量販店でのフェアの開催(20店舗/年)

図1 水産物の消費地市場経由率の推移

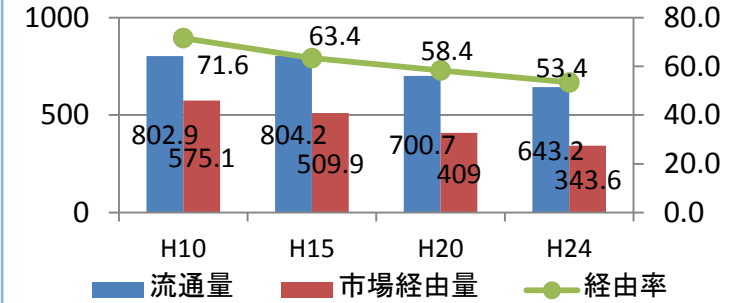
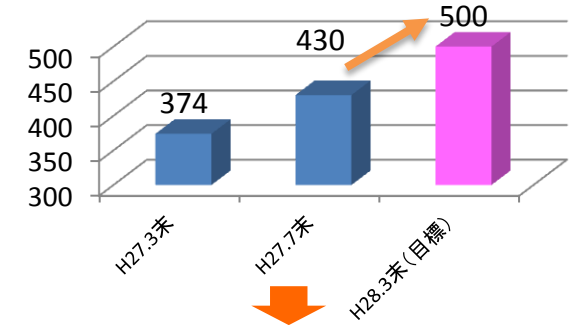


図2 高知家の魚応援の店登録店舗数



「応援の店」と県内事業者の取引額の実績と目標

- ・H26年度 → 約6,000万円
- ・H27年度の目標額 → 1億円以上
- ・H29年度
築地、大阪本場での鮮魚取扱高の約1割(表1)
⇒ **3億円以上の取引額を目指す**

表1 築地市場、大阪本場における鮮魚の取扱高(H25年度)

築地市場の取扱高 1,397億円	→	うち県産の取扱高 11億円
大阪本場の取扱高 365億円	→	うち県産の取扱高 17億円

産業成長戦略(地産地消・地産外商戦略の展開)の実行3年半の取り組みの総括

2. 重要な数値等の動向(1以外)

(2) 食品加工の推進

① 生産管理の高度化支援

■ 外商を進めるに当たって消費地から求められる生産管理(衛生・品質管理、食品表示)の高度化を支援

・ 基本の徹底、中核的人材の育成とネットワーク化を図るため、生産管理高度化研修・実践研修・スキルアップ講座を実施

INPUT. I

県内食品加工事業者の中核を担える事業者の育成を目指した研修を実施

○「実践編」「スキルアップ講座」
参加数(実数) 27社, 58名

<成果>

認証施設の増加

- ① 県版HACCP: H22以降で18施設
- ② 高度衛生管理: H24開始以降で24施設

INPUT. II

○ 展示商談会への出展応募企業に対し、衛生管理3点セット(動線平面図、工程フロー自主衛生管理マニュアル)を義務付け、指導

<成果>

- 高度衛生管理事業者の増加(企業ヒアリング)
- ③ 約90%の企業が手法を取り入れている
- ④ 定番に採用される事業者が増加(H24/13社, H25/12社, H26/50社)

ターゲットの販路に合わせた「生産管理体制」の確立

【ステップ4】 HACCPの導入
最高水準の生産管理体制の確立

【ステップ3】 県版HACCPの導入
大手小売業者等が要求する水準をクリア

【ステップ2】 食品高度衛生管理手法の認定
「外商」にチャレンジするため、レベルアップ

【ステップ1】 一般的衛生管理の徹底
食の安全を守るため、全ての事業者が徹底

国際標準への対応

高知県を牽引する
トップ企業群 約20社

定番の拡大をめざす
外商企業群 約170社

地域内流通から外商への
発展企業群 約250社

食品関連企業 約440社

企業ヒアリング

「定番の拡大を目指す外商企業群」29社

Q. 生産管理に関して整備できているものは? (H26年10月2日~20日)

食品高度衛生管理手法

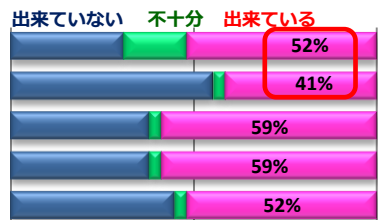


製品説明書
施設平面図
製造工程フロー
衛生管理マニュアル

展示商談会への出展応募企業に対し、衛生管理3点セットを義務付け

整備された

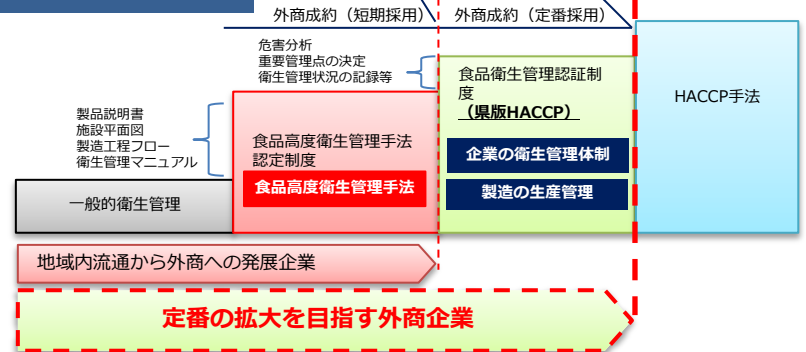
企業の衛生管理体制



作業記録
見直し改善システム
定期監査
社内衛生研修
専門部署、担当配置

不十分

生産管理高度化のイメージ



製造における生産管理

施設・設備の整備	食品の取扱い・製造工程管理・衛生管理
<ul style="list-style-type: none"> ○ 施設整備 ○ 取水・排水 ○ 製造機械・器具・備品 ○ 検査機器・器具 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 工場での従業員の衛生管理(検便、手洗い、所持品、侵入防止、入室手順等) ○ 製造工程管理 ○ 製造機械・器具等の清掃・洗浄、異物検知時の除去と防止対策、交差汚染防止、ラベル表示の確認、科学的根拠に基づいた賞味期限等の表示等) ○ 保管及び管理(商品ロットごとにトレース手順の明確化等)

2. 重要な数値等の動向(1以外)

②水産加工業の振興

■ 地域AP等による新たな水産加工

- (1) 施策
 - ・加工施設等のハード整備及び販路拡大等のソフトの取組を支援
- (2) 実績
 - ・H22以降、地域APや六次産業化で新たな水産加工の事業着手
 - ⇒ 新たな水産加工出荷額が大幅増(H21:0.1億円→H26:11.4億円)
 - ⇒ 新たな雇用の場を創出(H26:164名)
- (3)課題
 - ・原魚の確保及び販路の拡大
 - ・衛生管理や機械化等による加工体制の高度化

■ 養殖魚の前処理加工の推進

- (1) 施策
 - ・宿毛湾養殖魚外商推進協議会の取組を支援
 - ・須崎地区における養殖魚のブランド化の推進、地域AP等による加工場の整備等を支援
- (2) 実績
 - ・宿毛地区で養殖ブリの本格的な産地加工がスタート(H26)
 - ⇒ H26原魚取扱量:約40,000尾(5月~10月)
 - H27は、年間80,000尾の出荷を見込んでフレマシンを導入するなど加工体制を強化
 - ⇒ H27.6月末現在:13,355尾(前年同月比171%)
 - ・須崎地区で2つの加工施設を整備、改修、産地加工の体制強化(H26)
 - ⇒ 須崎地区の加工事業者が、宿毛産養殖ブリの加工を受託(加工事業者間の連携)
 - ・宿毛湾でクロマグロの産地加工に向けた試験がスタート
- (3)課題
 - ・養殖生産量の維持増大(加工原魚の安定確保)
 - ・衛生管理や機械化等による加工体制の高度化、HACCP対応大規模加工施設の誘致
 - ・輸出も視野に入れた販路の拡大
 - ・クロマグロの産地加工の本格化

■ メジカ加工ビジネスの展開

- (1) 施策
 - ・宗田節新商品の開発、見本市への出展や築地につぼん漁港市場を活用した商談会等の販路拡大の取組を支援
 - ・需給調整対策協議会の設置⇒土曜出漁の実施、水揚げ量制限撤廃の試行(再掲)
- (2) 実績
 - ・宗田節の認知度が向上、一般消費者向け宗田節新商品が販売開始、順調に進展
 - ⇒ 宗田節新商品の販売額が増加(H24:32,932千円 →H26:80,467千円)
- (3)課題
 - ・加工原魚の安定確保
 - ・節納屋の生産性向上(機械化による省人化、製造工程の一部協業化等)
 - ・残さい処理体制の再構築

表1 地域AP等による新たな水産加工の事業化

	H21年度	H25年度	H26年度
件数	3	17	17
売上	0.1億円	7.5億円	11.4億円
雇用人数	26人	131人	164人

表2 魚種毎の実績とH33年度の目標

魚種	H25年度		H33年度	
	販売実績	原魚数量	販売目標	原魚数量
ブリ	—	—	12億円	1,000t
マダイ	1.7億円	191t	4.5億円	450t
カンパチ	—	—	2.5億円	150t
クロマグロ	—	—	5.0億円	100t
計	1.7億円	191t	24億円	1,700t

表3 土佐清水市のメジカ加工業の現状

	出荷額	雇用人数	備考
節納屋(16経営体)	13億円	250人	推計値
その他加工事業者	17億円	250人	3社計
計	30億円	500人	

2. 重要な数値等の動向(1以外)

(3) 地産地消の徹底

■直販所を拠点とした地域活性化の充実・強化

- ・直販所売上 H23:85億円(141店舗)→H24:81億円(140店舗)→H25:89億円(141店舗)
- ・直販所の「安心係」設置店 H23:116店舗→H24:119店舗→H25:120店舗→H26:121店舗

■学校給食での地場産物の活用

- ・関係機関との連携により、食育や食農教育の体験学習等に取り組んでおり、学校給食の地場産物活用割合は全国平均を上回っているものの、近年は減少傾向
- ・地場産物活用割合 ※()は全国平均
H22:44.9%(25.0%)→H23:41.1%(25.7%)→H24:38.5%(25.1%)→H25:39.9%(25.8%)
→H26:35.7%(全国平均はH27年秋に把握)

(4)「ものづくりの地産地消」の促進

■ものづくり地産地消・外商センターによる支援

◆外商支援による売上実績の拡大

(目標)

- ・見本市・商談会の開催件数 50回(H24~H27)

(実績)

⇒目標を達成済

- ・H24~H27累計で161回(見本市123回・商談会(下請)38回)
- ・年間3,224回の企業訪問でニーズに応じた企業サポート
- ・企業ごとの専任担当者が事業化プランの作成支援
- ・県外見本市出展や県外駐在コーディネーターによる外商サポート

事業化プランの
作成支援
H26:30件

◆見本市出展回数

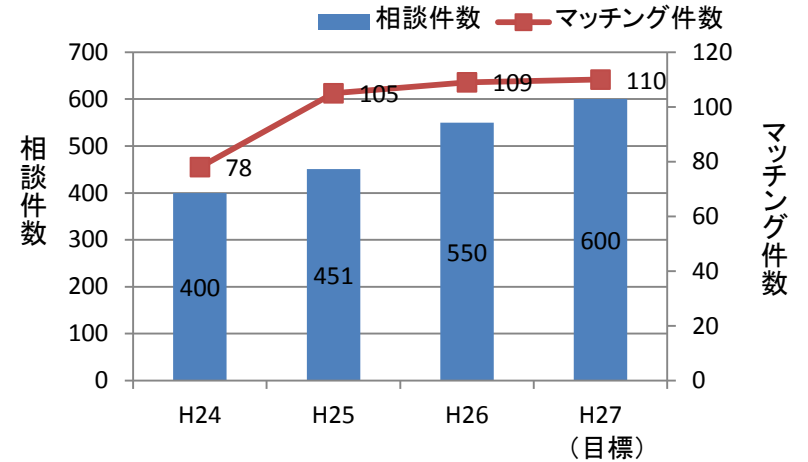
	H24	H25	H26	H27 ※	計
高知県ブース出展回数	13回	41回	40回	29回	123回
参加企業数(延べ)	69社	99社	147社	123社	438社
高知県ブース小間数	73小間	117小間	176小間	159小間	525小間

※H27は現在も参加企業募集中のため増加予定

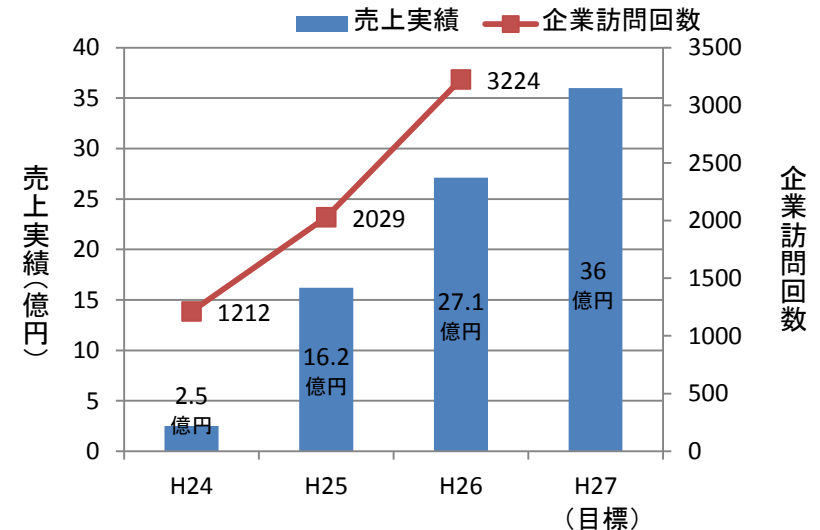
◆商談会(下請)開催回数

	H24	H25	H26	H27	計
商談会(下請)回数	9回	9回	10回	10回	38回

ものづくり地産地消・外商センター相談窓口によるマッチング



ものづくり地産地消・外商センターによる外商支援成果



産業成長戦略(移住促進による地域と経済の活性化)の実行3年半の取り組みの総括

1. 分野を代表する4年後の目標の達成見込み

(1)現況

○目標⇒県外からの移住者数 平成27年度 年間500組以上

	H23	H24	H25	H26	H27(7月末)	H23⇒H26
移住者数	120組	121組	270組	403組	178組	+283組
うち県の相談窓口を通じた移住者数	47組	64組	91組	166組	62組	+119組

(2)4年後(平成27年度末)の達成見込み

○平成27年度移住者数(見込み) 500組以上 ※平成27年4月～6月の移住者数の実績(前年同期比137.4%の増加)からの推計
⇒4月～6月の移住者数は前年同期を上回る実績で推移しており、この現状を維持した場合、目標達成の見込み

2. 重要な数値等の動向

○県移住ポータルサイト「高知家で暮らす。」のアクセス数(H27目標:40万件)

・アクセス数については安定した水準を維持しているが、目標の達成に向けて一層の取り組みの工夫と強化が必要

	H23	H24	H25	H26	H27(7月末)	H23⇒H26
アクセス数	50,105件	247,365件	342,980件	321,873件	52,419件	+271,768件

○移住相談者数(H27目標:4,300人)

・高知家プロモーションの推進による高知の認知度の向上、東京の相談窓口の開設、市町村の受入体制の充実等により、当初のH27目標(3,400人)を越える相談実績を獲得。H27目標については前年度の実績に応じて改定(3,400人→4,300人)

・27年4月～7月の実績は前年同期を下回っており、目標の達成に向けて一層の取り組みの工夫と強化が必要

	H23	H24	H25	H26	H27(7月末)	H23⇒H26
移住相談者数	1,254人	1,259人	1,817人	3,458人	1,174人	+2,859人

○高知家で暮らし隊の会員新規登録者(H27目標:1,700人)

・移住相談者の増加に連動して会員の新規登録者数も増加したことで、当初のH27目標(1,300人)を越える新規登録者を獲得。H27目標については前年度の実績に応じて改定(1,300人→1,700人)

・27年4月～7月の実績は前年同期を下回っており、目標の達成にむけて一層の取り組みの工夫と強化が必要

	H23	H24	H25	H26	H27(7月末)	H23⇒H26
暮らし隊の会員新規登録者数	371人	503人	690人	1,398人	301人	+1,027人

○地域移住サポーター(H27目標:300人)

・地域移住サポーターは着実に増加(H25:28人→H26:44人→H26.7月末:51人)してきているが、目標の達成に向けて一層の取り組みの工夫と強化が必要

・今年度は市町村等との対話を強化することで、更なる増加を目指す

ステップ	各ステージの評価	H27目標
<p>1 高知を知って ・好きになっ てもらおう</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●高知家プロモーションの推進により、高知ファンの増加や高知の認知度の向上に繋がった。 <ul style="list-style-type: none"> ・高知家認知度 H25：22%→H26:28% 	
<p>2 移住に関心を 持ってもらう</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●高知家プロモーションとの連携による移住のPRや、移住ポータルサイト「高知家で暮らす。」への誘導により、<u>アクセスが増加した。</u> ◇インターネットアンケートによるサイトへの誘導施策により、まだ高知や移住に関心をもたない層の掘り起こしに繋がっているが、アンケート実施期間中に暮らし隊登録や具体的な相談までに到っていない。 <ul style="list-style-type: none"> ・「高知家で暮らす。」のアクセス数 H24：247,365件→H26：321,873件 (H24年度の1.3倍) ・(H25.4月以降の) 移住者アンケート集計結果/情報収集の方法 インターネット66% ・インターネットアンケート集計結果/「高知家で暮らす。」を見て、興味・関心を持ち理解できた 22.9% ・インターネットアンケート期間中のアクセスと暮らし隊登録の相関比率 H25：0.03% H26：0.05% ◇H25から稼働している「幸せ移住パッケージシステム」による「仕事」「住まい」等の情報提供については、移住者アンケートにおいて、<u>移住を検討する際に活用したという回答は少数であるものの、一定の利用(アクセス)が見られる。</u> <ul style="list-style-type: none"> ・「幸せ移住パッケージシステム」のアクセス数 H25：18,693件→H26：17,350件 ・移住者アンケート集計結果/利用した支援策 幸せ移住パッケージシステムと回答した方2% 	<p>移住ポータルサイト 「高知家で暮らす。」 アクセス数：40万件 (現状) H26:321,873件</p>
<p>3 移住に向けた 主体的な行動 に移ってもら う</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●高知家で暮らす。」の更新や、東京の移住相談窓口の開設などにより、<u>高知への移住関心層をスムーズに移住相談や「暮らし隊」会員登録に繋げることができた。</u> <ul style="list-style-type: none"> ・「高知家で暮らす。」アクセス数と移住相談者の相関比率 H24：0.51%→H25：1.07% (2.1倍) ・移住相談者数 H23：1,254人→H26：3,458人 (5.8倍) 	<p>移住相談者数:4,300人 (現状) H26:3,458人</p> <p>暮らし隊会員新規登録 者数:1,700人 (現状) H26:1,398人</p>
<p>4 移住について真 剣に考えて決め てもらおう</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●移住促進策と産業分野の担い手確保策の連携や、市町村の受入体制の充実等により、<u>相談から移住までの一連の支援体制が整い、移住者も増加した。</u> <ul style="list-style-type: none"> ・移住者数 H23：120組→H26：403組 (23年度の3.4倍) ・移住専門相談員 H23：10市町村→H26：22市町村 ・地域移住サポーター H23:0人→H26：11市町44人 ◇企業人材の誘致については、民間ビジネス事業者4社との協定で、再就職支援対象者をターゲットに求人情報を発信したが、<u>現住所を拠点とする傾向が強く、十分な成果に繋がっていない。</u> <ul style="list-style-type: none"> ・人財誘致(再就職支援)の取り組みを通じた移住者 2人 	<p>移住者数:500組 (現状) H26:403組</p>
<p>5 高知に安心して 住み続けて もらおう</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◇移住者のフォローを行う「地域移住サポーター」は、増えてはいるものの、移住者の伸びに比して不十分。 	