

# 産業成長戦略（専門分野）実行3年半の総括シート

## 目次

1	農業分野	1
2	林業分野	37
3	水産業分野	53
4	商工業分野	85
5	観光分野	115

### 「数値目標等に対する客観的評価」の方法

- ・達成状況を客観的に評価できる目標について、以下により4段階評価を実施  
(客観的に評価できない定性的な目標については、「-」としている)

区分	評価基準	
A+	第2期計画の取り組み開始時と比べて、数値を改善もしくは維持できたもの、または状況を改善できたもの	<ul style="list-style-type: none"> <li>・数値目標を達成したもの → 数値目標の達成率（または達成見込率）が100%以上</li> <li>・数値目標ではないが客観的に評価ができる目標を達成した（または達成する見込みがある）もの</li> </ul>
A		<ul style="list-style-type: none"> <li>・数値目標をほぼ達成したもの → 数値目標の達成率（または達成見込率）が60%以上100%未満</li> </ul>
A-		<ul style="list-style-type: none"> <li>・数値目標の達成に向けて十分な進展が見られなかったもの → 数値目標の達成率（または達成見込率）が60%未満</li> </ul>
B	第2期計画の取り組み開始時と比べて、数値を改善もしくは維持できなかったもの、または状況を改善できなかったもの	

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
《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」		
<p>◆○品目別戦略シート及び生産出荷指標・計画の実現に向けた進行管理</p> <p>◆「学び教えあう場」を活用した産地全体での栽培技術向上</p> <p>○地域・品目の実情に応じた、高収量・高品質など、産地の維持・発展につながる技術の普及のテーマに沿った技術確立</p> <p>①高収量・高品質生産技術の導入</p> <p>②省エネ・低コスト生産の導入</p> <p>③省力化技術の導入など</p> <p>○確立した技術を県域で共有する仕組み作り</p> <p>◆新施設園芸技術の技術確立と普及</p> <p>○技術の開発に取り組む農業技術センターと連携した生産現場における実証及び、データ収集・分析</p>	<p>・園芸連など農業団体が単独で作成していた生産出荷指標・計画を県と共同策定し、目標を共有して、その実現に向けた取り組みと実績・成果を共有する仕組みづくりを実施。</p> <p>・生産出荷指標の作成（5月）、中間評価（12月）、実績検討（4月）</p> <p>・県版戦略シートの作成</p> <p>・地域版戦略シートの作成</p> <p>・地域の基幹品目の生産振興を支援するため、県域で37品目、207箇所（H26年度）の篤農家のほ場を「学び教えあう場」として設定し、栽培技術などの情報交換を推進。また、県域で品目別の生産者交流会を開催することで、県内の生産者同士の交流や高度な技術の情報共有、普及を促進。</p> <p>品目別担当者会:13品目・21回（H26）</p> <p>品目別現地検討会:14品目・21回（H26）</p> <p>品目別生産者交流会:9品目・9回（H26）</p> <p>炭酸ガス施用現地検討会:11品目・13回（H26）</p> <p>・H25年度から「こうち新施設園芸システム推進事業（H27より新施設園芸技術実証事業）」をスタート。</p> <p>炭酸ガス施用実証ほを、H25年度に7品目・15か所（ナス、ピーマン、トマト、きゅうり、ミョウガ、トマト、コウ、H26・27年度は11品目・20か所（追加・ミョウガ1作型、新ミョウガ、コウ、トマト、きゅうり、ナス）に設置し、データの収集・分析及び施用効果の確認を実施。</p>	<p>・県版品目別戦略シートの作成</p> <p>野菜：10品目、果樹：1品目、花き：1品目</p> <p>・地域版戦略シート</p> <p>各地域で課題、目標を共有。合わせて各振興センター、普及所の普及計画に位置づけ、進捗管理を行った。</p> <p>野菜：18品目・48シート、果樹：7品目・14シート、花き：4品目・5シート</p> <p>・学び教えあう場は、H23：181か所、H24：195か所、H25：205か所、H26：207か所、H27：207か所と年々増加し、地域でのまとまりが高まった。また、参加者数も増加した。</p> <p>・出荷量は、反収は徐々に増加しているものの、作付面積の減少とH26年夏の天候不順によって出荷量の低下につながった。</p> <p>・「学び教えあう場」を中心とした産地活動が活発になり、検討会への参加者数も増加し、県域の現地検討会や交流会がきっかけで、県内他産地との相互交流が活発になってきた。</p> <p>＜学び教えあう場＞</p> <p>H23：181か所、H24：195か所、H25：205か所、H26：207か所、H27：207か所</p> <p>＜参加農家数＞</p> <p>H23：4,327人、H24：4,950人、H25：5,011人、H26：5,065人、H27：5,155人</p> <p>＜参加率＞</p> <p>H23：70%、H24：75%、H25：67%、H26：70%</p> <p>＜グループ実証＞</p> <p>H23：0グループ、H24：18グループ、H25：27グループ、H26：28グループ、H27：24グループ</p> <p>⇒新資材の普及（H26）</p> <p>遮光資材：8ha（ニラ、ミョウガ、ダリア）、タイバックマルチ：7ha（サトウ、ミョウガ、文旦）、果実着色促進資材：80ha（ナス）、遮熱フィルム：1ha（雨よけ）、保温資材：37ha（ナス、きゅうり等）</p> <p>・H25年度は7品目全てのほ場で5～37%の増収効果を確認。</p> <p>・H26年度も一部のほ場を除いて7品目では同様の成果を得た。</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆学び教えあう場 H23年度 : 181ヶ所 →H27年度 : 190ヶ所	〈H27年度末見込〉 207ヶ所  〈直近の実績〉 H26: 207ヶ所	A+	・生産出荷指標・生産出荷計画を農業団体と県が共同策定し、県全体目標と地域目標のそれぞれを共有することで、その実現に向けた取り組みを進めている。 ・地域版品目戦略シート(戦略シート、行動計画シート)を野菜18品目・48シート、果樹7品目・14シート、花き4品目・5シート関係機関とともに作成し、各農業振興センターの普及計画に位置づけ、目標の共有と進捗管理を実施。また、県版戦略シートを野菜10品目、果樹5品目、花き3品目作成し、県全体の方向性を共有し、各地域の活動につなげる取り組みを行った。	・生産出荷指標・生産出荷計画を農業団体と県が共同策定し、その実現を連携して図ることで、県全体の産地力アップにつなげる。 ・施設園芸全品目における環境制御技術の確立と普及。 ・今後は、学び教えあう場を活用して、天候の悪影響を緩和し、増収につながる環境制御技術の普及に取り組むことで増収を図り、出荷量の向上につなげていく。
◆対象農家数 H23年度 : 4,473戸 →H27年度 : 4,500戸	〈H27年度末見込〉 5,155人  〈直近の実績〉 H26: 5,065人	A+	・取り組み目標については、農業団体が平成24園芸年度から取り組んでいる「5年5%増収運動」と連動して、学び教えあう場を活用した篤農家技術の産地内での普及に努め、技術の高位平準化、まとも作りを図り、増収に取り組んできた。 ・学び教えあう場は、平成23年の181カ所・参加農家数4,473人から、平成27年には207カ所・5,155人と取り組みを充実させてきた。また、新技術の普及を図る目的で、平成24年度からはグループ実証にも取り組み、新資材、新技術の効果及び経済性等の検証と普及を実施してきた。	
◆生産出荷計画の実現 (数量の平成23園芸年度比5%の増加)  〔野菜〕 数量 H23園芸年度 : 96,000t →H27園芸年度 : 100,000t	〈H27年度末見込〉 H27園芸年度 : 95,000t  〈直近の実績〉 H26園芸年度 : 93,700t	B	<課題> ・平成24年度以降は天候の影響もあり、平成23年度の出荷量に届かない状況となっている。 (主要10品目評価) A: ミョウガ、ナス、ピーマン B (5%未満の減): キュウリ、ニラ、新ショウガ B (5%以上の減): シシトウ、ショウガ、オクラ、青ネギ	
〔果実〕 数量 H23園芸年度 : 7,000t →H27園芸年度 : 7,300t	〈H27年度末見込〉 H27園芸年度 : 7,200t  〈直近の実績〉 H26園芸年度 : 6,900t	A		
〔花き〕 本数 H23園芸年度 : 4,100万本 →H27園芸年度 : 4,300万本	〈H27年度末見込〉 H27園芸年度 : 4,200万本  〈直近の実績〉 H26園芸年度 : 3,620万本	A		
◆◆◆同上	同上	同上	・「学び教えあう場」、グループ実証を活用した現地検討会等の開催により、生産者間の交流が増加し、栽培技術の向上や新技術の普及につながっている。 ・自主的な研究会活動ができる組織ができつつある。	・広域に活動できる篤農家(アドバイザー)の育成 ・品目、地域を越えた自主的な研究会組織の育成
◆◆◆同上	同上	同上	・2カ年間の実証で、増収・品質向上の成果が得られた。 <課題> ミョウガ: 炭酸ガス施用の効果が出る作型と出にくい作型がある。 ニラ: 葉先枯れの発生を助長する。 花き: 品質向上に効果があり、評価方法の検討が必要。 ハウスミカン: 効果が判然としなかった。 ・再度実証内容を検討し、これらの課題解決に取り組む。	・施設タイプ(既存型、高軒高)や品目別に、より増収効果を目指した環境制御技術の確立。

<p>産業成長戦略（専門分野）</p> <p>戦略の柱</p> <p>取組方針</p> <p>施策</p> <p>◆これからの対策</p>	<p>具体的な取り組み</p> <p>（ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）</p>	<p>具体的な成果</p> <p>（ 可能な限り具体的な数値を記載 ）</p>
<p>◆次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進</p> <p>★「次世代型施設園芸モデル事業」、「環境制御技術導入加速化事業」を環境制御技術普及推進員制度により効果的に実施</p> <p>◆有望品目の産地づくり</p> <p>○栽培技術の確立及び普及推進の支援</p> <p>○販売促進の支援</p> <p>◆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</p> <p>○水稲後作地への導入推進</p> <p>★葉タバコ廃作者への導入推進</p>	<p>・H26年度に環境制御技術導入加速化事業を創設し、既存ハウスへの環境制御技術の普及を開始。 補助事業費：H26年度・52,607千円 H27年度・107,040千円</p> <p>・環境制御技術普及推進員を各農業振興センターに1名、計5名、8JAに営農指導員を計8名配置し、環境制御技術の普及を促進している。 ・次世代施設園芸モデル事業や国の補助事業を活用し、環境制御技術を標準装備した次世代型ハウスの普及を開始。 補助事業費：H26年度・184,260千円 H27年度・184,260千円</p> <p>・園芸連、県で有望品目プロジェクトチームを結成。 ・有望23品目の導入を進め、4年間で実証栽培、栽培技術確立及び販売促進（補助事業）を実施。</p> <p>・園芸連、県で有望品目プロジェクトチームを結成。 ・稲を収穫したあとの水田、葉タバコ廃作地へ有望な野菜を導入し、産地づくりを進める市町村に対して、生産資材への補助や栽培技術情報を提供。 ・取り組みで有望品目について販売や販売促進活動を行い、産地づくりを支援。</p>	<p>（H26年度実績） ・環境制御技術導入加速化事業 7組（96名）・24,318千円、18.1ha ・次世代施設園芸モデル事業 3法人 （累計） ⇒炭酸ガス発生機導入面積 59ha（H27.3）</p> <p>⇒23品目の内、販売額がハスイモ、ニガウリ、パプリカ、甘長シトウで5,000万円を、アスパラガスが1億円を超えた。</p> <p>⇒22～24年度には水稲後作、葉タバコ廃作地に野菜9品目・11ヶ所でモデル導入をすることで新たな産地化ができた。（カットネギ、カイラン、葉ニンニク、ソラメ、ブロッコリー、オクラ、タマネギ、ショウガ、ナバナ）</p>
<p>(2) 花き産地づくりの支援</p>		
<p>◆◎新品目の生産拡大と産地支援</p> <p>◆★育種技術の向上支援</p>	<p>・ダリアの県内生産者、日本ダリア会との交流会実施による生産技術の交流。 ・実証ほ（H25 キイチゴ）、現地検討会（観賞用トウガラシ、花木類）等の開催による新品目の導入・定着促進。</p> <p>・10年に一度の国際園芸博覧会（フロリアード2012）への出展支援（H24）。 ・東京での展示商談会での新品種、系統の市場評価の実施（グロリオサ、ノーブルリリー H25～26）。 ・県内の育種組織への活動支援。 グロリオサ育成品種普及研究会 ブルースター開発部会 JA土佐れいほく 花き部会</p>	<p>⇒ダリアの販売額150万円を超えた。 ⇒キイチゴは、2戸、30aで60万円を超えた。 ・物部地区、仁淀川地区では、花木、シキミ、サカキの導入・振興を実施。 物部地区：アジサイ、トサミズキ、ナナカマド、ナンキンナナカマド、ヤマニシキギ、サカキ 6品目 仁淀川地区：シキミ 1品目</p> <p>⇒フロリアード2012の品種コンテストで、ブルースターのオリジナル品種が高い評価を得た。 マーブルハビネス 2席 ピュアブルー 優秀賞 ・出願者数：種苗登録 5品種、商標登録：1品種 ユリ2品種、リキュウソウ2品種、プリムラ1品種 グロリオサ（商標登録）1品種 ・サカタのたね・アルゼンチン国・ブルースター開発部会によるブルースター新品種開発協定の締結および海外遺伝資源を活用した育種の開始（H24～）。</p>
<p>(3) 省エネルギー対策支援</p>		
<p>◆○省エネ対策の徹底</p> <p>◆○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）</p>	<p>・県内園芸用重油年間使用量調査の実施 ・重油価格高騰緊急対策事業の周知と実施 ・省エネ部会及びコスト低減効果検証チーム（H24～25） ・節油対策調査の実施</p> <p>・重油価格高騰緊急対策事業の周知と実施 ・木質バイオマス利用推進チーム（H26）</p>	<p>・省エネ・節油対策関係資料集作成（H25） ・園芸用A重油の使用量は着実に減少</p> <p>⇒園芸用A重油の使用量 71,000k l（H20～22の平均）→66,000k l（H24） →62,000k l（H25）→54,000k l（H26）</p> <p>・重油代替ボイラーの累計台数 ○ヒートポンプ 587台（H23）→690台（H24）→1,791台（H25）→3,227台（H26見込み） ○木質バイオマスボイラー 114台（H23）→140台（H24）→167台（H25）→212台（H26見込み）</p> <p>⇒園芸用A重油の使用量 71,000k l（H20～22の平均）→66,000k l（H24） →62,000k l（H25）→54,000k l（H26）</p>
<p>(4) 園芸品目の総合戦略支援</p>		
<p>(ア) ミョウガ ◆「水やけ症」への対応 ・「水やけ症」の原因究明と対策の検討による7～8月の最需要期の出荷量確保 ・「水やけ症」との関連も含めた出荷後の花蕾腐敗の原因究明と対策の検討</p>	<p>・産地での発生期前からの灌水管理指導 ・産地での目情らし会での「水やけ症」の選別徹底について指導 ・農業技術センターでの研究・検討 ・産地での腐敗対策プロジェクトチーム会の組織化</p>	<p>⇒多灌水が一因として、灌水を必要十分な量まで控えることで発生が抑えられ（10分の1以下に減ったとの農家もあり）、土耕栽培を中心に普及済み。 ・農業技術センターで糖含量との相関が示唆された。 ・ミョウガ腐敗防止対策プロジェクトチーム会で発生事例などを整理し、腐敗対策について検討中。</p>
<p>(ア) ミョウガ ◆○排水処理装置の実証による性能等の評価及び現地での普及推進</p>	<p>・排水処理装置の現地実証における性能等評価、啓発推進</p>	<p>・実用規模での排水処理実証機の現地実証により、機械の処理能力が確認され、市販機が完成した。</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えべき課題の記載も含む))	
◆炭酸ガス発生機導入 面積 H25年12月 : 30ha →H27年12月 : 169ha	<直近の実績> H26年度: 59ha	A-	・加速化事業により、県内施設園芸品目59haに炭酸ガス発生機が導入された。 <課題> ・技術・事業のさらなる周知徹底。	・全品目への環境制御技術の普及
◆販売額5,000万円を 超す品目を5品目 (H24年度末)	H24年度末: 5品目	A+	H21~24年度の4年間にわたり、有望23品目導入を進めた。この中で、事業目標である5品目が目標を達成し、新たな品目として加工用わさび、葉ニンニクが産地化がされつつある。	・有望品目の定着
◆水稲後作への露地野菜 の作付けモデル: 5 グループ(年間)	H24年度末: 5グループ	A+	H22~23年度は水稲後作に野菜5品目をモデル導入し、作付を奨励した結果、新規作物として、カットねぎやカイランの生産が始まり、ブロックリーやソラマメでは作付面積が拡大した。また、H24年度は葉タバコ廃作農家の経営支援のため、野菜の導入奨励を行い、ショウガ、ナバナ、オクラの作付、産地づくりを支援。	・水稲後作への露地野菜の作付面積増加による水稲農家、園芸農家の所得向上。 ・葉タバコ廃作農家の野菜栽培による経営安定
◆葉タバコ廃作農家による 野菜の作付けモデル: 3グループ(年間)	H24年度末: 3グループ	A+		
◆導入品目数 H23: 2品目 H25: 2品目 →H27: 4品目	<H27年度末見込> 4品目  <直近の実績> H27.6月末 : 2品目定着 (ダリア、キイチゴ)	A+	・ダリア、キイチゴは産地化に成功し、特にダリアは基幹品目になりつつある。 ・花木については、2地区での中山間の振興品目に位置づけられた。今後、生産拡大に向けて、市場、林業との連携による支援を実施。	・品質の向上、生産者間の交流促進。 ・関係機関と連携した生産団体への支援および生産の拡大。
◆花き種苗登録 出願者数(累計) 現状(H20~23) : 8名→(H24~ 27): 10名	<H27年度末見込> (H24~27): 7名  <直近の実績> 出願者数(累計) (H24~26): 6名	B	・オリジナル品種を有する産地では積極的な品種改良に取り組み、6品種が開発された。平成27年度には1名が出願予定であり、計7名の実績となる。一方で、現在育種中で平成27年度内の出願に間に合わなかった人が3名ある。今後も引き続き、育種にかかる研修会の開催や農業技術センター等からの技術支援により、育種開発への取り組みを進めていく。	・育種に積極的に取り組む産地、法人に対して、育種技術の向上、海外遺伝資源の確保のための支援。 ・輸出拡大への支援 ・農家育種の人材育成
◆A重油使用量	<直近の実績> 54,000kl(H26)	A+	・A重油の使用量の把握や、削減方法並びに支援事業などを具体的に農業者や関係機関へ周知、実行に移すことで目標を大きく上回る成果となった。	・既存・新規の技術を取り入れた省エネ対策の継続。
◆同上	同上	同上	・A重油使用量については、木質バイオマスボイラーやヒートポンプ等、重油代替暖房機の導入が進んだことで着実に減少し、目標をクリアすることができた。	・木質バイオマスボイラーの燃料については、バイオマス発電等の影響で価格が上昇しており、化石燃料との比較において農業経営上のメリットが出にくい状況にあるため、環境保全の観点からも評価できる戦略が必要となる。
◆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。	-	-	・最終的な原因究明には至っていないが、土耕栽培を中心に対策が行われるようになり、一定の成果があった。土耕栽培のように灌水を控えることのできない養液栽培では、なお発生事例があるため、引き続き原因究明と対策の検討が必要。「水やけ症」については農業技術センターで研究中。	・糖含量と生育状況などとの関連性についても検討を進める。 ・施設内環境測定装置の導入農家を中心に、環境要因との関連性について検討する。
◆排液処理装置の普及 実証段階(H23) →普及段階(H27)	・廃液処理装置の処理 能力が確認された。市 販品が完成し、産地での 普及段階に入った。	A+	・農業技術センターによる排液処理装置の開発から始まり、民間企業による装置の開発・効果の確認実証を経て、市販品が完成した。結果、産地での普及段階に入ることができた。	・廃液処理装置の産地での普及支援。 ・導入に係る事業の検討。

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策	具体的な取組み 〔 対策に関する具体的な取組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
◆これからの対策 (イ) ナス ◆消費地の出荷要請量に心え、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、土佐鷹作付面積の増加を継続 ○土佐鷹普及推進の継続 ○系統率向上対策の継続	・JA、ナス部会、県関係機関で組織される「土佐鷹普及推進協議会」で各出荷場毎に土佐鷹の作付拡大の推進、栽培技術の向上による反収アップ等、「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んだ。 ・土佐鷹普及推進協議会作業部会：8回(H26) ・土佐鷹普及推進協議会総会：1回(H26) ・ナス品目別現地検討会：2回(H26) ・系統外出荷者も参加する地区会：10回(H26) ・営農相談の実施：12回(H26)	・土佐鷹普及推進協議会を中心に栽培面積の随時把握、課題整理、対策、推進、新規および経験の浅い生産者への重点指導、栽培圃の改訂等、面積拡大と反収の向上に取り組んできたが栽培面積は19.8ha(H27見込み)と大幅減となっている。 ・地区研修会参加者は延べ130人(H26、うち系統外出荷者62人)。営農相談には延べ340名参加。病害虫防除対策、環境制御等の新技術の情報を広く提供する場となっているが、系統率は64%(H25年産)とやや低下している。
(ウ) ユズ ◆○産地での実践支援	・各産地の産地構造改革計画の策定・実践に対し、普及組織を中心に支援(産地構造改革計画：6)。 ・県内外の先進的な農作業受託組織の取り組みを生産者交流会等で情報提供、組織設立等支援。 ・新たな産地維持対策等を検討。	⇒生産量は9,948t～11,384tで推移しており、新植、改植が進み未成園も増えたことから、今後も生産量の増加が見込める。(H23作付面積：777ha→H26作付面積：806ha) ・JA出資型法人、株式会社、生産部会運営の受託組織や無料職業紹介所による人材派遣等労働力補充システムが定着(8事例)。 ・3地域で産地維持のための農地と担い手対策を検討及び実践を開始。
(ウ) ユズ ◆○ユズ果汁等の安定供給と国内外への需要拡大、搾汁加工施設でのHACCP取得推進、品質規格基準の設定等による県産ユズのブランド化	・教え学びあう場、ユズ栽培マニュアルの作成配布により栽培技術の底上げを実施。(マニュアル：3,500部) ・関東・関西でのプロモーション、商談会参加(商談会10回、13回) ・果汁品質向上研修を実施しながら、県版HACCP(ユズ搾汁業)の取得を推進。(研修会：4回) ・JAの8搾汁施設の果実分析を連年実施し、果汁品質規格基準の作成に取り組むとともに、県外・国外の果汁との区別化に取り組んだ。(調査：16産地)	・県内JAの果汁生産量は1,185t～1,415tで推移。 ・平成23年には余剰果汁を抱えていたが、販路開拓・需要拡大により解消。 ・順次HACCPを取得に取り組み、平成27年5月にJAの全搾汁施設が取得。 ・5カ年にわたり果汁分析を実施し、本県産の果汁品質と特徴(香りなど)が明らかになった。
(ウ) ユズ ◆○冬至用ユズの集中出荷の分散化と加工品の一体となったPR活動及び発動を含む基金運営支援	・首都圏パートナー量販店のバイヤーや東京アンテナショップ等で一般消費者に対して、料理提案等を実施し、食材としてのユズをPR。 ・海外での消費拡大を目指し、青果をプロモーションの核として、併せて果汁の輸出を検討。 ・共通の加工品である果汁の衛生管理体制の強化のため、ゆず協で衛生管理器具を配布。 ・生産過剰時の販路・消費拡大等のための基金を積立。(負担割合、県：1/3、市町村1/6、JA1/6、生産者1/3)	・ユズの旬である10～11月期の首都圏での販売量はH23年比のH26年には182%となり、食材としての認知向上と集中出荷の分散化が進んだ。 ・2地域からEU等への青果輸出が始まり、これに併せ果汁輸出量も大幅に増加。(H26青果：3.8t、H25果汁：78t) ・HACCP取得に伴い、果汁の自主検査体制を整備。 ・基金3,000万円を積立。
(エ) ユリ ◆○経営コスト削減に向けた重油コスト削減対策等の継続とヒートポンプの効果的な活用方法の啓発	・夜冷栽培技術の確立および現地実証 ・各種検討会でのヒートポンプの活用技術の普及。	ヒートポンプの普及台数 546台、21.5ha(H26末)
(エ) ユリ ◆○市場と連携した消費地ニーズの分析・情報共有と積極的な情報発信などによる戦略的な産地づくり	・関東の展示商談会の開催および出展支援 ・県内ユリ生産者、球根会社、行政等で組織する高知県リリーズファミリーの設立および活動支援。	・展示商談会へのユリ出展(H25～26 7団体) ・高知県リリーズファミリーによる技術交流、ユリPR(交流会2回、PR2回)

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆土佐鷹作付面積の増加 H23: 30.6ha →H27: 83ha	<H27年度末見込> 19.8ha  <直近の実績> H26: 24.9ha	B	・土佐鷹は消費地から品質の良さが評価されており、日本一のナス産地である本県の主力品種として普及推進してきた。しかし、従来の品種と比べると、土佐鷹においては収量増、高品質を得るには従来品種よりも高い夜間温度が必要なことや従来品種とは栽培管理を変更する必要があった。また、重油高騰が重なり、生産コストが増大する中、従来品種を栽培する生産者は、夜間温度を下げる栽培が増加した。これらの要因が重なり、多くの生産者において新しい品種への移行が進まなかった。  ・今後、H27からは販売コードの集約(「土佐鷹コード」の廃止)が始まる予定であるが、単価が他品種と同等でも、秀品率が高い品種特性により経済性が高まることの周知を図る。また、H26に研究機関から夜温を高めることにより、大幅な増収効果が見られることが示されており、現地規模で費用対効果を検証し、環境制御による土佐鷹の多収栽培技術の確立を図り、土佐鷹の普及を推進する。  ・系統率については、H25年度(H24年産)に県域で69%まで高まった。H26年度(H25年産)は前年に比べて、系統出荷量は増加したものの、系統外出荷量がそれ以上に増加して系統率は目標を下回った。これまで同様の系統外出荷者に対する情報発信による系統への誘導の取り組みに加えて、系統出荷することのメリットを示していく必要がある。  <課題> ・高知ナスの反収および品質の向上。 ・系統出荷率の維持・向上。	・「学び教えあう場」等を利用し、増収や品質向上効果の高い炭酸ガス施用を中心とする環境制御技術の普及拡大と定着を図る。 ・品質評価の高い県産品種「土佐鷹」、「慎太郎」の推進継続。推進体制の再整備や栽培データ、経営評価の整理・提示を行い、推進を強化する。 ・系統外出荷者への情報発信、系統出荷のメリットの提示。
◆系統出荷率の維持 H22: 65.2% →H26: 67.0%	<H27年度末見込> H27: 66%  <直近の実績> H25年産: 64%	A-	・年10haのペースで栽培面積が増加し、生産量確保・拡大のベースができた。また、労働力補充システムは様々な条件下で地域の実情に沿った形で、一定形成できている。しかしながら、競争力を更に強めるためには、圃場等の生産基盤の強化と地域の核となる担い手、次代を担う担い手の育成が必要。 ・H26は夏年と夏期の天候不順等で生産量は減少したが、H27は12,000tを上回る見込み。	・生産基盤の強化 (圃場整備、改植、機械化、省力化) ・担い手の育成 (担い手への圃場の集約、Uターンを含む次代の担い手確保) ・これらにより国内生産量の50%以上の確保する。
◆ユズの生産量 H22~H23 : 10,979t →H26~H27 : 12,000t	<H27年度末見込> H26~H27 : 12,000t  <直近の実績> H26: 9,948t	A+	・県、市町村、JA、生産者で構成する高知県ゆず振興対策協議会は、生産、流通、加工、販売の各能力を有しており、同協議会の活動を中心に置くことにより、生産から販売までの連携・支援、情報共有が可能となり、総合力を発揮できた。	・生産拡大に伴う販売力の強化、県産ユズ並びに果汁等のブランド力強化には、オール高知での取り組みが必要であり、高知県ゆず振興対策協議会への継続支援は必須。
◆各JAが県域標準規格の適合性について、自主検査が出来る体制 H23: 0施設 →H27: 8施設	<H27年度末見込> 8施設  <直近の実績> H26: 8施設	A+	・集中出荷の分散化においては、県、ゆず協、園芸連等関係団体が役割分担とそれぞれをバックアップすることにより、オール高知での取り組みとなった。 ・輸出においては、各産地の主体的な取り組みに、県、ゆず協等が直接または間接的に支援することにより輸出が実現。 ・基金、自主検査体制においては、ゆず協の存在により実現。	・青果ユズの食材としての認知は緒に就いたばかりであり、取り組みの継続は重要。また、加工品との一体となったPRは本県ユズの強みを生かすためにも継続が必要。 ・セーフガードとして基金の存続は必須。
◆栽培面積の維持(園芸年度) H23: 79ha →H27: 79ha	<H27年度末見込> 87ha  <直近の実績> H26: 87ha	A+	・農業技術センターでの技術開発および県域での生産者交流会によって、研究技術および現地事例の情報共有がヒートポンプの導入を加速した。	・ヒートポンプの夜冷および除湿機能を活用した高品質栽培技術の普及。
◆市場販売額(ユリ類)維持(園芸年度) H23: 26億円 →H27: 26億円以上	<H27年度末見込> 26億円以上  <直近の実績> H26園芸年度: 26億円	A+	・消費地での展示商談会への出店により、実需者とのマッチングや今後の生産に生かせる情報収集を実施できた。 ・高知県リリーズファミリーにより生産者、球根会社、行政等が連携したユリ振興の体制ができた。	・消費地での末端の実需者とのマッチングの促進。 ・高知県リリーズファミリーは、まだ県内活動のみに限定されているが、今後消費地での販売促進、オランダ等との交流を促進するため、活動資金および組織運営への支援が必要。
◆◆同上	同上	同上		

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針		〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策			
◆これからの対策			
(5) 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>◎園芸用ハウス整備事業（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統合。研修用ハウス、研修のれん分けハウスや、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支援）</p> <p>★次世代施設園芸モデル事業（環境制御装置を標準装備した次世代型ハウスの整備を支援）</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>補助制度の周知 <ul style="list-style-type: none"> <li>：農業振興センター単位で、市町村・JA職員等に説明（40回）</li> <li>：JA生産部会等で園芸農家への周知（8回）</li> </ul> </li> <li>ニーズに応じた制度の見直し <ul style="list-style-type: none"> <li>：市町村、JAとの意見交換等によるニーズ把握（4回）</li> </ul> </li> <li>主な補助対象の見直し <ul style="list-style-type: none"> <li>中古ハウスの移転、運搬経費の拡充</li> <li>ヒートポンプ、環境制御装置の限度額新設</li> <li>養液栽培システムの限度額引き上げ</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>園芸用ハウス整備事業 <ul style="list-style-type: none"> <li>ハウスの新設、中古ハウスの改良 53.5ha</li> </ul> </li> <li>国の強い農業づくり交付金 2.9ha</li> <li>次世代施設園芸モデル事業 2.3ha（見込み）</li> <li>次世代施設園芸団地 4.3ha</li> </ul>
(6) 園芸用集出荷施設等の再編促進			
<p>◆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等を図る産地を支援</p> <p>★競争力強化生産総合対策事業</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>強い農業づくり交付金、園芸品等生産・集荷力強化事業をJAに周知し、JAと共に再編計画を検討（20回）。</li> <li>強い農業づくり交付金による選果ラインの高度化や、出荷場間の横持ち運搬への補助を行うことで、再編を促すことができた。</li> </ul>	<p>⇒出荷場の再編5カ所&lt;JA高知はた&gt;</p> <p>各出荷場で全ての品目の選果選別・荷造り・梱包が行われていたが強い農業づくり交付金で選果ラインを高度化することで、ピーマンは中村に、ミョウガは大方に、ニラは佐賀にそれぞれ集約され、選果選別のバラツキの解消、出荷場人件費の削減につながった。</p> <p>&lt;JAとさし&gt;</p> <p>強い農業づくりを活用してキュウリ選果ラインを高度化し、JAコスモスのキュウリをJAとさして選果することとなった。</p> <p>&lt;JA土佐あき&gt;</p> <p>室戸市にある3出荷場（室戸、羽根、吉良川）を出荷場間の横持ちを行うことで、吉良川に統合。</p>
(7) 次世代施設園芸団地の整備			
<p>◆次世代施設園芸団地の施設等整備</p> <p>★ほ場整備のH26年度末の完了（揚水機場、パイプライン整備はH27.7まで）</p> <p>★ハウス、集出荷場等の施設の実施設設計の実施</p> <p>★ハウス、集出荷場等の施設整備の着手</p>		<p>&lt;25年度&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業採択（全国の採択数：6拠点）</li> </ul> <p>&lt;26年度&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・集出荷場等の実施設計を作成</li> <li>・揚水調査及び測量等により基盤整備の実施設設計を作成</li> <li>・四万十町の県有地を基盤整備</li> </ul> <p>&lt;27年度&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・揚水機場、パイプライン整備の着手</li> <li>・ハウス、集出荷場等の施設整備の着手</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・四万十町の県有地を基盤整備（約6ha）し、施設等の整備の準備ができた。</li> <li>・施設等の整備業者がすべて決まり、3棟の高度環境制御栽培施設（計4.3ha）と2棟の集出荷場の整備に着手することができた。</li> </ul>
<p>◆次世代施設園芸団地の支援体制づくり</p> <p>★コンソーシアムの体制整備</p> <p>★コンソーシアムの計画的な活動</p>		<p>&lt;25年度&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業の取組主体を公募より選定</li> <li>・協議会の設置し、支援体制を準備</li> </ul> <p>&lt;26年度&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・協議会の運営会議、イベント等：23回</li> <li>・実需者との商談等：9回</li> </ul> <p>&lt;27年度&gt;※6月末現在</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・協議会の運営会議、イベント等：9回</li> <li>・実需者との商談等：1回</li> <li>・先進地調査：2回</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・実需者とのマッチングにより、取組主体2者で販路の目処がたつた。</li> <li>・取組主体を中心に協議会で検討した結果、施設等の仕様内容が決まり、施設等の整備に着手する準備ができた。</li> </ul>
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			
<p>◆IPM技術の普及加速化</p> <p>○ウリ科果菜類、葉菜類、果樹類、花き類へのIPM技術の普及</p> <p>○病害を対象としたIPM技術の開発</p> <p>○外来天敵から在来（土着）天敵の利用へ</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・IPM技術の取組品目の拡大と県内全域への普及を加速化（土着天敵の活用、各地での実証展示圃の設置、品目ごとの技術確立、指導マニュアルの追加）</li> <li>・各地区でのIPM技術研究会等の開催</li> <li>・自主企画研修等普及指導員等の研修充実と技術情報の共有</li> <li>・農業の天敵に対する影響表の作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・土着天敵等を活用したIPM技術が構築され、普及が拡大した。</li> <li>⇒品目別天敵普及率（面積）（H23→H26） <ul style="list-style-type: none"> <li>施設ナス 62%→97%</li> <li>施設キュウリ 15%→24%</li> <li>施設ニラ 0%→8%</li> <li>施設カンキツ 2%→6%</li> </ul> </li> <li>⇒防虫ネット普及率（面積）（H23→H26） <ul style="list-style-type: none"> <li>施設花き類 0%→15%</li> </ul> </li> </ul>



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)	次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
◆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 15ha レンタル10ha 流動化 5ha)	<H27年度末見込> 63ha  <直近の実績> H26年度末：43.6ha	A+	園芸用ハウス整備事業（26年度までレンタルハウス整備事業）に加えて、国の農業づくり交付金を活用した低コスト対抗性ハウス、国の次世代施設園芸導入加速化支援事業を活用した次世代施設園芸団地、県事業の次世代施設園芸モデル事業による環境制御装置を備えた次世代型ハウスの整備が行われたことから、目標を達成することができた。 また、園芸用ハウス整備事業は、市町村やJA、農業者のニーズの把握に努め、毎年度見直しを行うことで、受益者などに支持された。	・施設園芸の生産基盤を強化するため、園芸用ハウスの整備への支援を継続していく。 ・園芸用ハウス整備事業は、市町村やJA、農業者のニーズの把握に努め、必要な見直しを行う。 ・国の強い農業づくり交付金の積極的な活用を市町村、JAに働きかける。
◆計画的な集出荷等施設の再編整備 4ヶ所程度 (単年度1ヶ所 ×4ヶ年)	<H27年度末見込> 5カ所 <直近の実績> H26：5カ所	A+	強い農業づくり交付金を活用して選果ラインを高度化することを契機として、JA内で複数箇所を選果していたものを品目毎に再編したり、JAの枠を越えた再編が行われた。 また、園芸品等生産・集荷力強化事業を活用して、統合される出荷場間の横持ちを支援することで、再編を促すことができた。	JAの合併に伴う、出荷場の再編を計画的に支援する。
◆次世代施設園芸 団地の整備が完了。	<H27年度末見込> 次世代施設園芸団地の 整備が完了  <直近の実績> 次世代施設園芸団地 (施設等)の整備に着手	A+	・取組主体のニーズを調整し、国との協議により国費を確保し、要望どおりのハード整備等を行うことができた。 ・また、地元住民や工業者、関係機関と調整を行い、大きなトラブルや事故も無く工事を進めることができた。	・次世代施設園芸団地が県下の最先端のモデルとなるように経営面の安定支援を始め、企業や意欲のある農業者へ情報提供等を行い、各種技術等のノウハウの普及に活かす。 ・また、先進技術(環境制御技術による多収量技術等)や国際的な生産工程管理(グローバルGAP)等を進めるに当たって、協議会メンバー等がそれぞれの専門分野を発揮し、引き続き支援が必要である。
◆H28年度から団地の 運営が行えるような 支援体制が整う。	<H27年度末見込> H28年度から団地の 運営が行えるような支援 体制(販路開拓・人材育成・ 雇用確保に係る部分)が整う。 <直近の実績> 営農開始に向けて、協議 会メンバー等で定期的に 打合せを行い、取組主体 に助言や情報提供等の支 援をしている。	A+	・生産者、民間企業、市町村、JA、県等で構成される協議会を設立し、協力して助言や情報共有等を行うことで、営農開始に向けた販路、人材育成、雇用確保等の支援を行い、総合力を発揮できた。	同上。
◆IPM技術の普及 (天敵の普及率) 施設ナス H23年度：62% →H27年度：90%  施設キュウリ H23年度：15% →H27年度：60%  施設ニラ H23年度：0% →H27年度：5%  施設カンキツ H23年度：2% →H27年度：40%	<直近の実績> 施設ナス H26年度：97%  <直近の実績> 施設キュウリ H26年度：24%  <直近の実績> 施設ニラ H26年度：8%  <直近の実績> 施設カンキツ H26年度：6%	A+  A-  A+  A-	・土着天敵を活用したIPM技術体系の再構築、品目ごとの新たな天敵利用技術の確立、実証ほの設置によるIPM技術の検討により、目標をおおむね達成。 ・世界的にもまれな土着天敵利用技術の普及拡大。 ・物理的、耕種的防除法を活用した病害のIPM技術体系の構築。 ・施設キュウリでは、土着天敵を活用したIPM技術の有効性が確認されたが、地域間でIPM技術導入に対する意識に差があり、全地域への普及には至っていない。 ・施設カンキツでは、数剤の殺ダニ剤が新たに上市されたことから、生産者のIPM技術導入意識の高まりが見られなかった。このため、天敵普及率の目標値は達成しなかった。しかし、物理的防除法を利用したIPM技術の導入が進んだ。 ・施設花き類においては、天敵の導入は進んでいないものの、物理的防除法を利用したIPM技術の導入が進んだ。  <課題> ・更に全品目へのIPM技術の普及促進	【方向性】 ・天敵だけでなくIPM技術の総合的な普及拡大 ・病害を対象としたIPM技術の開発と普及 ・露地作物におけるIPM技術の開発と普及

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み （ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）	具体的な成果 （ 可能な限り具体的な数値を記載 ）																
<p>(2) GAPの活用</p> <p>◆GAPを活用した各種取組の充実・信頼性の向上</p> <p>○地域版・品目版点検シートの普及・拡大          OPDCAサイクルの定着          ○ウォッチャー制度の活用</p> <p>◆農薬の適正使用の徹底</p> <p>○適正使用指導の継続          ○防除履歴帳・回収・点検の徹底          ○IPMマニュアルの活用</p> <p>◆農薬の適正販売の徹底</p> <p>○販売業者の知識・技能習得の徹底          ○営農と購買の情報共有と連携強化</p>	<p>・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」の開催          ・GAP指導者の育成に向けた国GAP研修への職員派遣          ・県域GAP講習会・研修の開催          ・地域GAP講習会・研修の開催          ・農林水産物直販所「安心係」養成講習会での指導          ・GAPの取組事例集の作成への取組          ・ウォッチャーの産地への派遣</p> <p>・農薬安全使用講習会の実施          ・生産履歴記載・回収・点検の啓発          ・残留農薬検査の実施</p> <p>・農薬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</p>	<p>・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」延べ10回開催予定          ⇒参加者延べ140名予定          ・GAP指導者の育成に向けた国GAP研修への職員派遣延べ10回予定          ⇒研修参加者延べ22名予定          ・県域GAP講習会延べ4回開催予定          ⇒参加者延べ170名予定          ・地域GAP研修会延べ19回開催          ⇒参加者延べ119名          ・農林水産物直販所「安心係」養成講習会延べ12回開催予定          ⇒延べ550名参加予定          ・GAP優良事例報告書の作成          ⇒GAP取組優良事例の共有が図られた          ・ウォッチャーの産地への派遣1回          ⇒ウォッチャーの助言・指導を受け生産組織の意識向上につながった</p> <p>・生産履歴記載率と農薬の適正使用は着実に進展し、農薬事故は減少          ⇒農薬事故発生件数 8件(H19)          2件(H23)          1件(H26)          防除履歴記載 94%(H22)          96%(H23)          97%(H26)</p> <p>・農薬の適正使用は着実に進展し、農薬事故は減少          ⇒農薬事故発生件数 8件(H19)          2件(H23)          1件(H26)</p>																
<p>(3) 土づくりと施肥の改善</p> <p>◆家畜ふん堆肥を活用した土づくりおよび土壌診断に基づく適正施肥の推進</p> <p>○家畜ふん堆肥の利用促進          ○家畜ふん堆肥を利用した肥料代替技術の導入          ○家畜ふん堆肥やL型肥料を利用した施肥低減技術の普及</p>	<p>・ステップアップ土づくり事業及び持続的農業対応型施肥対策事業による調査・実証支援          ・国・独法等が主催する施肥技術や堆肥利用技術に関する研修への参加          ・有機のがっこう土壌肥料講義(6回)          ・普及指導員新任者研修Ⅰ・Ⅱ(8回)          ・普及指導員専門技術高度化研修(土壌肥料)の開催(3回)          ・農業基礎講座(土壌肥料)(4回)          ・土づくり・施肥改善部会(9回)          ・イベント等でのたい肥利用啓発(2回)          ・こうちアグリスクール(土壌肥料:4回)</p>	<p>・ステップアップ土づくり事業及び持続的農業対応型施肥対策事業調査・実証実施箇所(2課題)          ・国集合研修等への普及指導員参加(9名)          ・有機のがっこう土壌肥料講義参加者(69名)          ・普及指導員新任者研修参加者(69名)          ・農業基礎講座参加者(土壌肥料):116名          ・土づくり・施肥改善部会:96名          ・イベント等で土づくり・堆肥の利用PR(2回)          ・こうちアグリスクール受講者(のべ75名)          ⇒耕種サイドの活動だけでなく、耕畜連携の強化や効率的施肥技術の利用促進などの広がりがみられた。          ⇒県内JAにおいて、肥料予約注文表に低リン酸・低力リ成分の肥料銘柄(通称:L型肥料)が掲載され、リン酸やカリ集積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。          ⇒土壌診断処方箋点数          H23:12,958点→H24:11,208点→H25:14,899点          ⇒家畜ふん堆肥生産・利用・余剰量の増減(t)</p> <table border="1" data-bbox="1045 1724 1460 1803"> <thead> <tr> <th></th> <th>H23年度</th> <th>H25年度</th> <th>増減</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>生産量</td> <td>89,433</td> <td>78,361</td> <td>-11,072</td> </tr> <tr> <td>利用量</td> <td>87,903</td> <td>76,305</td> <td>-11,598</td> </tr> <tr> <td>余剰量</td> <td>1,530</td> <td>2,056</td> <td>526</td> </tr> </tbody> </table> <p>注)H25年度は搬出予定の約300tを含む</p>		H23年度	H25年度	増減	生産量	89,433	78,361	-11,072	利用量	87,903	76,305	-11,598	余剰量	1,530	2,056	526
	H23年度	H25年度	増減															
生産量	89,433	78,361	-11,072															
利用量	87,903	76,305	-11,598															
余剰量	1,530	2,056	526															

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)	
◆高知県版GAP 生産者版実践 農家 69% (H23,3月末) →100%(H27)	<直近の実績> H26年度：75.7%	A-	・研修会・講習会の開催、GAP取組事例報告書による指導者間での共有により、関係者へのGAP実践の必要性及びPDCAサイクルの手法についての理解度は向上している。 ・高知県版GAPその1（生産者版）は一定割合普及が拡大したが、高齢農家・小規模農家等での理解が進まず、実践率100%には至らなかった。 ・高知県版GAPその2（集出荷場版）については、実践JAは増加したものの、JA出荷場担当者間での意識の濃淡があり、実践率100%には至らなかった。	・GAP導入による産地レベル向上（GAP未実施の生産者・JAの意識改善に向けた対象を絞ったはたらきかけ） ・農産物事故品（腐敗、異物混入、農薬誤使用等）の発生撲滅
集出荷場版 実践JA 9JA (H23,3月末) →15/15JA (H27)	<H27年度末見込み> 12JA  <直近の実績> H26年度：9JA	A-	<課題> ・県内生産者・JA等出荷場関係者への更なる理解促進（GAP未実施の生産者・JAへの拡大）	
◆農薬事故の発生 2件(H23) →0件(H27)	<直近の実績> 1件(H26)	A	・農薬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を行うことで、農薬事故を未然に防ぎ、防除履歴の記録率も向上した。  <課題> ・農薬事故を未然に防いでいるものの0にはなっていないため、0を目指して研修会等を実施する。	・防除履歴記録については、未実施農家に対して記録の必要性が理解されるよう、引き続き研修会等でのはたらきかけを行う。
◆防除履歴記録 89% (H23) →100%(H27)	<直近の実績> 97%(H26)	A		
◆農薬事故の発生 2件(H23) →0件(H27)	<直近の実績> 1件(H26)	再掲 (A)	・農薬販売店立入検査や販売業者を対象とした農薬安全使用講習会を行うことで、農薬事故を未然に防ぐことができた。  <課題> ・農薬事故を未然に防いでいるものの0にはなっていないため、0を目指して研修会等を実施する。	・農薬販売店立入検査や販売業者を対象とした農薬安全使用講習会を引き続き実施する。
◆家畜ふん堆肥の余剰量 H23：1,530t → 0t	<27年度末見込み> H27：1,500t  <直近の実績> H25：1,666t	A-	・余剰堆肥については、課題となっていたH19年度の7,469tからH23年度1,530tへ大幅に減少したが、その後H25年度の調査時点では微増となった。しかし、前回調査時のH25年度以降は水稲のWCS面積が急増(H25：94ha⇒H26：145ha)し、新たに約680tの需要増であったことから、H27年度末の余剰量についても1,500t程度にはなると見込まれる。  <課題> 炭酸ガス施用などの新技術と併せて、作物生産の基本となる土づくりや施肥技術を具体化し取り組むことで、収量増を図っていくことが必要。	【方向性】 ・作物生産の場面で堆肥利用は、一定安定した需要はあるが、生産面積の減少や作物の生育上、今まで以上の利用は難しい。そのため、目標の取り方の見直しや作物生産場での課題化についてはスクラップも必要である。
◆土壌診断処方箋点数 (野菜) H23： 9,711点 → 10,200点	<直近の実績> H25：14,899点	A+	・土壌診断処方箋点数は目標以上に達成しており、生産現場において土壌診断の必要性は理解されている。	

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>(4) 有機農業の推進</p> <p>◆有機農業就農希望者に対する就農支援、就農後の経営の安定と地域への定着支援</p> <p>○就農相談の実施と就農後の技術及び経営指導</p> <p>◆有機栽培の作付体系の実証</p> <p>◎実証結果の有機農業者への情報提供</p> <p>◆有機農業実践農家間の交流促進、消費者や実需者、流通業者との情報交換や交流の場づくり</p> <p>◎講演会の開催や有機団体が実施する消費者との交流に対する支援</p>	<p>・有機のがっこう「土佐自然塾」の運営支援</p> <p>・有機農業技術定着支援事業（有機のがっこうへの人件費に対する補助金：H24 2,555千円、H25 2,155千円、H26 738千円）</p> <p>・有機のがっこう卒業生の経営状況聞き取り調査（9名）</p> <p>・環境保全型農業直接支援対策707別説明会の開催（18回）</p> <p>・有機JAS認証取得支援事業業務委託（H24：1,058千円）</p> <p>・高知県環境保全型農業普及推進事業買補助金交付実績（有機JAS認定手数料補助）：42事業者、1,910千円（H24～H26）</p> <p>・県有機農業推進基本計画の見直し</p> <p>・有機のがっこう「土佐自然塾」の運営支援</p> <p>・有機農業技術部会（13回）</p> <p>・担い手育成センター（環境保全型畑作振興センター）での有機農業栽培技術実証。</p> <p>・有機のがっこう「土佐自然塾」の運営支援</p> <p>・有機農業の推進に関する講演会の開催（4回）</p>	<p>・有機のがっこう運営協議会（37回）</p> <p>・有機のがっこうにおける研修生7～9期生 36名（H24～H26計） ⇒卒業生の就農者：24名、うち県内就農者：14名</p> <p>・環境保全型農業直接支払交付金交付実績（有機農業：H24 2,254千円、H25 2,299千円、H26 2,413千円） ⇒環境保全型農業直接支援対策に係る有機農業の取組実績（H23～H26） 件数：173件→280件 取組面積：79ha→121ha 市町村数：14市町村→18市町村</p> <p>・有機JAS認定の補助金申請（45件） ⇒有機JAS認定事業者（H23～H26） 事業者数：29事業者→42事業者 面積：45.3ha→52.5ha 農家戸数：88戸→82戸</p> <p>・高知県有機農業推進基本計画検討会の開催（7名）</p> <p>・パブリックコメントの実施 ⇒「高知県有機農業推進基本計画」の改定（H27年4月28日）と公開（H27年6月17日）</p> <p>・有機農業技術の実証と経営評価のとりまとめ：15品目（H24～H26計）</p> <p>・現地栽培事例、県内優良事例の取りまとめ ⇒有機栽培事例集Vol.4の作成（栽培事例7品目、活動事例1事例）</p> <p>・有機農業者ネットワークの会の開催（H24～H26） ⇒有機のがっこう卒業生と有機農業実践者、消費者、流通関係者との研修会や交流会の開催（計9回、214名）</p> <p>・有機農業の推進に関する講演会の開催 ⇒開催回数 H23：0回→6回（H25～H27予定） 参加者数：約490名予定）</p>
<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> <p>◆★成果報告や情報交換の場となる技術交流セミナーの定期的な開催</p>	<p>・オランダ交流活動の県民への周知とオランダの農業の技術の理解を深めるため、技術交流セミナーを開催。</p> <p>・オランダからの技術者招聘によるセミナーの開催</p>	<p>・オランダ技術交流セミナー開催（各年度1回、のべ4回開催予定） ⇒セミナー参加者 H24:147名、H25:146名、H26:155名、 H27:150名(見込) のべ約600名参加</p> <p>・農業指導者及び研究者向けオランダ先進農業技術研修の実施（H25～） ⇒H25：90名（6月）、127名（1月） H26：149名（6月）、152名（1月） のべ518名が参加</p> <p>・H27. 6月は、公開講座としてオランダ技術者のセミナーを開催 ⇒4日間で延べ298名（農業者141名、農業関係団体30名、県127名（普及指導員、研究員））が参加</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆有機JAS認証 農家戸数 5件/年  (H23: 88戸 ↓ H27: 108戸)	<直近の実績> 約7件/年 (H26: 82戸)	A	<ul style="list-style-type: none"> <li>県及び市町村の有機農業推進体制は一定整備された。</li> <li>H23からの3ヵ年で新たに20戸(約7戸/年)が認証を受けた。 (延べ戸数H23:109戸→H26: 129戸)</li> <li>認定事業者数並びに面積は増加傾向にある。</li> <li>販売先との信頼構築等により再認証を受けない農家もいることから、H26時点で認証を取得している有機JAS認定農家戸数は減少している。</li> </ul> <課題> <ul style="list-style-type: none"> <li>有機農業者の実態把握と支援策検討のための要望把握</li> <li>有機農業者のネットワーク化が不十分</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>有機JAS取得について継続して支援を行う。</li> <li>新たな高知県有機農業推進基本計画で定めた目標の周知と推進体制の確立</li> </ul>
◆支援体制設置市町村 H23: 9市町村 (26%)  ↓ H27: 17市町村 (50%)	<直近の実績> H26: 18市町村 (53%)	A+		
◆◆同上	同上	同上	<ul style="list-style-type: none"> <li>栽培事例集を取りまとめたことにより、有機栽培を指導するための基礎資料ができた。</li> </ul> <課題> <ul style="list-style-type: none"> <li>各地域の気象条件・土壌条件等の要因が大きいため、統一的なマニュアルを作成することは困難。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各地域の気象条件・土壌条件等に適合した技術体系を確立するため、各地域における実証ほの設置を支援していく。</li> </ul>
◆◆同上	同上	同上	<ul style="list-style-type: none"> <li>有機農業者間、並びに有機農業者と消費者間の交流が深まった。</li> <li>有機のがっこうへの補助金が終了したことにより、事業の要件としていた有機農業者ネットワークの会が継続して開催されない可能性がある。</li> </ul> <課題> <ul style="list-style-type: none"> <li>販路拡大につながる取り組みが必要。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>引き続き研修会の開催等の支援を実施する。</li> </ul>
◆交流事業 技術交流セミナー 年間開催数 2回	(H27年度末見込) 技術交流セミナー 2回/年 (計8回) <直近の実績> H26: 2回	A+	<ul style="list-style-type: none"> <li>オランダとの交流事業を広く一般にも周知すると共に、交流の成果報告や情報交換の場となった。</li> <li>オランダの技術コンサルタント会社とのパートナーシップにより、直接オランダの栽培管理技術を学ぶことができ、新技術での試験研究や現場導入が進んだ。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オランダとの交流で得た知識や人脈などが、本県の環境保全型農業や次世代型新施設園芸システムの普及に、効果的に活用できるような組立が必要。</li> </ul>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>◆これからの対策</p> <p>◆派遣研修の継続</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○技術交流訪問団</li> <li>○学生交流</li> <li>★民間交流への支援</li> </ul> <p>◆新施設園芸技術の早期確立のためのオランダ企業とのパートナーシップを構築</p> <p>★オランダ技術アドバイザーの招聘</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・技術交流訪問団の派遣</li> <li>・研究員のオランダ企業への派遣</li> <li>・農業大学のオランダ・レンティス校との交流の実施</li> <li>・民間交流への支援</li> </ul> <p>・オランダからの技術者招聘によるセミナーの開催</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・技術交流訪問団のべ4回の派遣 ⇒交流団参加者 H24:28名、H25:21名、H26:26名、 H27:28名(予定)のべ103名参加</li> <li>・農技センターの研究員のオランダ長期研修の実施 ⇒研究員2名がオランダの企業及び研修施設で3か月研修</li> <li>・農大生のオランダへの留学と短期訪問及び留学生の受入 ⇒交流実績 H24:留学2名・短期訪問6名・受入3名、 H25:留学2名・短期訪問2名、 H26:留学1名・受入3名、H27:留学1名(予定) のべ留学6名・短期訪問8名・受入6名</li> <li>・民間交流への支援(H26) ⇒JA土佐くろしお園芸部がオランダ訪問を企画し15名が参加。</li> </ul> <p>・農業指導者及び研究者向けオランダ先進農業技術研修の実施(H25～) ⇒H25:90名(6月)、127名(1月) H26:149名(6月)、152名(1月) のべ518名が参加</p> <p>・H27、6月は、公開講座としてオランダ技術者のセミナーを開催 ⇒4日間で延べ298名(農業者141名、農業関係団体30名、県127名(普及指導員、研究員)が参加</p>
<p>(6) 新施設園芸システムの構築</p> <p>◆新施設園芸技術の確立に向けた研究開発</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○新施設園芸技術研究会による開発支援</li> <li>★施設内環境制御技術の開発推進</li> <li>★新施設園芸技術の普及推進に向けての検討</li> <li>○ヒートポンプの利用技術と機能強化に関する研究</li> <li>○施設内環境制御技術に関する研究</li> <li>○高軒高ハウスでの施設内環境制御による増収技術の開発</li> <li>★オリジナル品種の育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大学、民間企業等で構成する「こうち新施設園芸システム研究会」(平成27年度から新施設園芸技術研究会に名称変更)による開発、普及支援</li> <li>・技術研修のため研究員4名をオランダに派遣し研究員の資質向上を図るとともに、高軒高ハウス6棟を建設し試験を実施</li> <li>・新施設園芸技術に関する17研究課題を実施</li> <li>・LEDの利用技術確立(ミョウガ、トルコギキョウ)</li> <li>・環境制御(炭酸ガス施用等)による高収量、高品質技術の確立(既存型ハウス:ピーマン、ニラ、ナス、キュウリ、高軒高ハウス:パプリカ、ミョウガ)</li> <li>・ヒートポンプ利用技術の確立(ピーマン:冷暖房と局所暖房による低コスト生産技術開発)</li> <li>・高軒高ハウスでの促成栽培に適したナス、ピーマンの品種の特性解明および有望系統の育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「こうち新施設園芸システム研究会」(平成27年度から新施設園芸技術研究会に名称変更)を開催し、関係機関との連携、開発技術の普及を推進 ⇒H25:研究会2回、PT会2回 H26:研究会2回、PT会4回 H27:研究会2回開催予定</li> <li>・高軒高ハウスでのパプリカにおいて、ハイワイヤー栽培、オランダ型温度管理、炭酸ガス施用、循環型養液栽培の組み合わせにより収量増進を確認。</li> <li>・ヒートポンプ利用による局所暖房の効果を確認。</li> <li>・ナス、キュウリ、ミョウガでの炭酸ガス施用効果を確認。</li> <li>・ヒートポンプを利用した夜冷栽培によって、高温期定植のオリエンタル系ユリの品質向上を確認。</li> <li>・ミョウガ:LED電球による電照栽培技術を確認。炭酸ガス施用による増収効果を確認。</li> <li>・トルコギキョウ:出荷時期別LED電球利用技術を確認。</li> <li>・ニラ:炭酸ガス施用と電照による増収を確認</li> <li>・オリエンタル系ユリ:ヒートポンプエアコン(冷房機能)の高温期夜冷による高品質化技術を確認。</li> <li>・既存品種よりも収量性に優れた系統がナス3、ピーマン5系統得られた。</li> </ul>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆交流事業 訪問団 年間催行 1回	<H27年度末見込み> 1回(延べ4回) <直近の実績> H26:1回(延べ3 回)	A+	・農技センターの研究員のオランダの企業研修では、先進技術情報の取得とともに人的連携が構築された。  ・農大生のオランダへの留学とオランダからの留学生の受入では、知識や経験の蓄積、視野の広がりとともに、オランダ留学を志す入学志願者もでてきた。  ・県が中心になって行っていた交流に加え、民間が独自に行う事例も出てきた。	同上
◆◆同上	同上	同上	・オランダの技術コンサルタント会社とのパートナーシップにより、直接オランダの栽培管理技術を学ぶことができ、新技術での試験研究や現場導入が進んだ。	同上
◆普及に移せる新技術の確立	<直近の実績>  ・施設内環境制御を利用した栽培技術の普及(ピーマン)  ・現地高軒高ハウスでの新技術を利用した栽培開始	A+	・4年間の取り組みの結果、本県主要野菜において、炭酸ガス濃度、湿度、温度、土壌水分、施肥量などを適正に管理することで、既存型ハウスでも大きな増収効果が得られることが明らかになった。  ・高軒高ハウスにおいても、パプリカでは環境制御技術を組み合わせることで、オランダではなく高知県の気象条件でも高収量を得られることが明らかとなった。  <課題> ・ニラでは、炭酸ガス施用により葉先枯症状の発生が助長される傾向が認められていることから、その原因究明と回避技術の確立が急務となっている。 ・パプリカ等の果菜類では、これまで検討してきた各種技術を総合的に組み合わせ、新しい栽培技術として体系化する必要がある。	・これまで取り組んできた炭酸ガス施用や温湿度制御に加え、光利用効率の向上や補光技術の試験導入により、一層の増収を目指す。 ・経済性の評価も加味しながら関係各課と連携し、得られた基礎技術を速やかに普及させる。
・暖房コスト 20%の削減(ピーマン)  (慣行との比較)	<直近の実績> ・暖房コスト 25.5%減(ピーマン) ：H26年12～H27 年1月上旬)	A+		
・促成ピーマンの収量 30%増  (慣行との比較)	<直近の実績> ・促成ピーマンの収量 60%増(H26)	A+		
・促成ナスの収量 30%増  (慣行との比較)	<直近の実績> ・促成ナスの収量 57%増(H26)	A+		
・促成キュウリの収量 30%増  (慣行との比較)	<直近の実績> ・促成キュウリの収量 倍増(H26)	A+		
・施設ニラの収量 20%増  (慣行との比較)	<直近の実績> ・施設ニラの収量 67%増(H26)	A+		
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 倍増  (慣行との比較)	<直近の実績> 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 122%増(H26)	A+		
・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	<直近の実績> ・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(ナス3系統、ピーマン5系統)(H26)	A+		

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<b>3. 流通・販売の支援強化</b>		
<b>(1) 流通・販売の強化に向けた支援</b> ◆量販店とのパートナーシップの強化 ○パートナー量販店におけるフェアの積極展開 ◎生産者や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の強化 ◎高知家プロモーションと連携した販売強化 ○量販店の高付加価値ブランド品（PB）対応の検討	（平成23年度） ・パートナー量販店 5社 ・高知青果フェア 計53回 ・高知野菜の常設コーナー設置：東急ストア2店 ・産地招へい 2回 ・新園芸ブランドの販売促進 11月スタート ・関西でのトップセールスの実施 ・販売支援員（エスピーリップ）への研修会の実施 ・青果担当対象のエズプロモーション実施  （平成24年度） ・新パートナー量販店の見直し H23 5社、H24 4社 ・パートナー量販店での高知県青果フェアの実施 35回 ・パートナー量販店の販売支援員や販売担当者へのセールスプロモーション 産地招へい3回、消費地研修会3回  （平成25年度） ・新パートナー量販店：仙台エリア 1社 ・パートナー量販店での高知県青果フェアの実施 53回 ・パートナー量販店の販売支援員や販売担当者へのセールスプロモーション 産地招へい15回 消費地研修会3回  （平成26年度） 新パートナー店 3社（中京エリア2社、東北1社） パートナー量販店での高知県青果フェア 79回 販売支援員や販売担当者へのセールスプロモーション 8回 産地招へい 4回 高知家ロゴマーク印版製作（ニラ、青ネギ、小葱、しょうが、米なす、みょうが、文旦 7品目）	（平成23年度） ⇒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、知事によるトップセールスの実施などにより、パートナー量販店との関係を深めることができ、消費者への産地情報の発信を効果的に行えるようになった。  （平成24年度） ⇒高知青果フェアで、新園芸ブランドを前面に本県の取組を消費者に伝える販売を展開することができた。 ⇒販売担当者を対象とした産地及び消費地研修会の実施が、販売担当者への本県の取組の理解促進につながった。 ⇒新規パートナーの追加や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。  （平成25年度） ⇒知事によるトップセールスにより、仙台でのパートナー量販店の取組を卸売会社や園芸運とともにスタートすることができた。新パートナー量販店 1社増 ・パートナー量販店基幹店舗を拡大（京浜1社：基幹店舗7⇒8 2/1～）  （平成26年度） ⇒パートナー量販店の青果バイヤーや販売支援員等へのセールスプロモーション、産地研修等により、消費者に伝える販売の強化（青果のPRや試食宣伝の充実）が図られた。 ・新パートナー量販店 3社増
◆中食・外食等の業務需要開拓 ◎卸売会社等と連携した営業活動の強化 ◎展示商談会での食材・商材提案	（平成23年度） ・飲食店等外食業者への食材提案 5件 ・展示商談会等での食材提案 10件  （平成24年度） ・飲食店等外食業者への食材提案 14件 ・展示商談会での食材提案 6件  （平成25年度） ・飲食店等外食業者への食材提案 16件 ・展示商談会での食材提案 6件  （平成26年度） ・卸売会社3社との業務委託契約による業務需要開拓	・新規取引件数 H23：4件→H24：13件→H25：8件→H26：8件 （平成23年度） ⇒高知野菜のメニュー化：新規3社 ⇒期間限定メニュー化：新規1件  （平成24年度） ⇒飲食店等外食業者への食材提案 新規件数 9件（ホテルでの期間限定メニュー） ⇒展示商談会での食材提案 成約 4件  （平成25年度） ⇒飲食店等外食業者への食材提案 成約 5件 ⇒展示商談会での食材提案 成約 3件  （平成26年度） ⇒新規開拓 6件、WEB販売、中食・外食との取引2件等により、売上額46,417千円



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)	
◆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のサプライチェーンが構築されている。	—	—	・産地訪問やセールスプロモーションといった、この4年間の取り組みにより、パートナー量販店との信頼関係が深まり、開催される高知フェアの回数が増えるなど、産地情報の充実やサプライチェーンの構築に繋がっている。また、新たなパートナー量販店の開拓を通じて、本県の園芸品の販売先増加に貢献している。 ・パートナー量販店との打ち合わせを通じて、実需者ニーズに沿うように取り組んでいる。 <課題> ・パートナー量販店との連携強化	引き続き、県外事務所や園芸連と協力し、パートナー量販店との関係を強化するとともに本県の園芸品目のPRに力を入れていく。
◆実需者ニーズに合った柔軟な販売が実施されている。	—	—		
◆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	—	—	展示商談会等での食材提案や卸売会社との業務委託を通じて、高知野菜のメニュー化等が実現するなど、中食・外食等への新たな取引先の獲得や本県の園芸品のPR活動が効率的かつ効果的に実施されている。 <課題> ・業務需要の拡大 ・卸売会社との連携強化	引き続き、卸売会社との業務委託契約等を通じて、外食・中食等への販路拡大や食材・商材アイテムの開発や本県の園芸品の情報発信を行い、業務需要への販路開拓を進めていく。
◆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	<H27年度見込> 5件以上  <直近の実績> H26年：8件	A+		

<p>産業成長戦略（専門分野）</p> <p>戦略の柱</p> <p>取組方針</p> <p>施策</p> <p>◆これからの対策</p>	<p>具体的な取り組み</p> <p>（ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）</p>	<p>具体的な成果</p> <p>（ 可能な限り具体的な数値を記載 ）</p>
<p>◆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>★顧客ニーズに柔軟に対応できる体制づくり （従来の流通に加え、顧客と産地をつなぐ受発注システムなど、エンドユーザーに対応できる仕組みを検討）</p>	<p>（平成25年度） ・園芸連とともにゆず加工品と青果物の詰め合わせ商品を開発 ・県立農業大学校と九州屋渋谷ヒカリ工店との取引提案 ・県内直販所とライフコーポレーション（関西）との取引提案</p> <p>（平成26年度） ・JA馬路村との連携によるダイレクト販売検討 ・11月から「野菜とボン酢」鍋セットを実施 ・九州屋ヒカリ工店で農大の野菜を販売 ・宅配業者と新たな流通販売システム等について検討開始</p>	<p>（平成25年度） ⇒ゆず加工品と青果物の詰め合わせ商品のテスト販売 ⇒県立農業大学校と九州屋渋谷ヒカリ工店との取引開始 ⇒県内直販所とライフコーポレーション（関西）との取引開始</p> <p>（平成26年度） ⇒JA馬路村との連携によるダイレクト販売、「野菜とボン酢」鍋セット（販売額105千円） ⇒九州屋ヒカリ工店で農大の野菜を販売 販売実績281千円</p>
<p>◆特産野菜等コラボレーション事業</p> <p>○補助金による産地支援 ○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の強化</p> <p>H26から「◆県産園芸品のPR」に統合して実施）</p>	<p>・特産野菜等コラボレーション事業費補助金 事業内容：地域の特産野菜を核としたストーリーづくりによる地域資源の活用、量販店でのフェア等の展開により、販路開拓に取り組んだ。</p> <p>（平成23年度） 交付先：室戸市、大川村、四万十町 補助金：1,414,000円</p> <p>（平成24年度） 交付先：四万十町、大月町 補助金：1,294,000円</p> <p>（平成25年度） 交付先：四万十町、大月町 補助金：1,826,000円</p>	<p>・特産野菜等コラボレーション事業費補助金 （平成23年度） 室戸市 京都府と岡山県の量販店でフェアを実施（2回） 大川村 香川県の生協での嶺北コーナー常設 6→10店舗 四万十町 京都府の量販店でフェアを実施（1回） （平成24年度） 四万十町 名古屋の量販店でフェアを実施（1回）、産地交流会（1回） 大月町 まるごと高知、関西量販店でのフェアの実施（2回）、産地交流会（1回） （平成25年度） 四万十町 名古屋の量販店でフェアを実施、産地交流会 大月町 まるごと高知、関西量販店でのフェアの実施、産地交流会</p>
<p>◆特産果樹の販売強化</p> <p>○パートナー量販店やアンテナショップでの販促活動支援 ○実需者等の産地招へい ○産地、出荷団体との出荷販売方針の共有 ○「ふんたん祭」や各品目の販促フェア等への支援 ○展示商談会等への出展による実需者とのマッチング支援</p>	<p>○3品目共通：パートナー量販店やアンテナショップ、各種イベント等を通じた販促PR(H23年度～) ○土佐文旦：京浜での販売強化に向けた取り組みを産地と共有(H24年度～)、高知家プロモーションとの連携PR(H26年度～)、「土佐のおきゃく」イベントを活用したPR(H23年度～) ○ユズ：アグリフードEXPO等商談会への出展(H23～26年度)、青果の食材としての認知度向上に向けた取り組み(H23年度～) ○新高梨：業者の産地招へい(H23,24年度)</p>	<p>○土佐文旦 ⇒関東への出荷比率・販売数量の向上 15%・186t（H19～22年産） →20%・262t（H23～26年産） ⇒横浜地区のパートナー量販店（30店舗）で実施されるフェアの品目の1つに選ばれた。 ○ユズ ⇒関東での10～12月青果販売数量の増加 540t(H22年)→577t(H23年)→660t(H24年) →665t(H25年)→774t(H26年) ○新高梨 ・品質の評価は高いものの、大玉で高単価、ロットが小さいため、県外での量販店流通に繋げるのが難しい。</p>
<p>◆花き販売PR強化</p> <p>◎販促用DVDを活用した市場等でのPR ○アンテナショップ等での展示PR ○産地における生産面での品質等の改善（生産対策で実施） ★高知フラワーアドバイザーの設置 ★展示商談会の実施</p>	<p>・アンテナショップでの試飾と販売(H24,25年度)、スーパーよさこい(東京都 H24～26年度)や横浜赤レンガ倉庫で県産花きをPRした(H24,25年度)。 ・産地から市場に向き取組をPRするとともに実需者と交流を図った(H24,25年度)。 ・高知フラワーアドバイザーを設置し、産地交流を通して新たなPRの方法を協議した(H25,26年度)。 ⇒H25年度：26年1月27日開催 出展者13団体21事業者 ⇒H26年度：27年1月26日開催 出展者15団体17事業者 ・「高知の花」展示商談会を開催した(東京都 H25,26年度)。 ・国産花きイノベーション推進事業を活用して、県内小・中学校での花育授業、大消費地での高知の花の展示PR、「高知のやさい・くだもの・花フェスタ」でのアレンジメントライブやユリコンテストを行った(H26年度)。 ・龍馬マラソンで高知の花をPRした(H26年度)。 ○四国4県花き振興協議会発足 「フローリスト」3月号に四国4県の花の紹介記事を掲載するとともに、四国4県の各品評会において、各県の花きを相互展示した。</p>	<p>○高知フラワーアドバイザーによる産地との交流(H25年度：3回、H26年度：4回)により、生産者が実需者ニーズや他産地の取組の情報を収集することができ、積極的にPR活動に取り組んだ。 ・ブルースターの水揚げ方法の実演 ・七葉菜の関東市場への試験販売 ○展示商談会の実施により、新たな販路拡大につながった。 ⇒H25年度： 来場者200名、商談成立27件 ⇒H26年度： 来場者185名、商談成立13件 ○国産花きイノベーション推進事業の事業実施主体として新需要マーケティング協議会花き専門部会が発足し(26年4月)、消費者に対し、「高知の花」のPRを行った。 ・花育授業 12校、464人 ・大消費地での展示会(H26年11月22～23日 東京都二子玉川)、認知度アンケートの実施：164人 ・「高知やさい・くだもの・花フェスタ」でのユリ人気度コンテスト：票者数552人</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆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。	-	-	直接、顧客へ出荷・流通販売するシステムがこれまで無かったため、実現までに時間を要している。宅配業者と流通関係団体と打ち合わせを重ね、互いにメリットのある形でシステム構築を目指しており、27年度中にダイレクト販売を試行予定。 〈課題〉 ・新たな流通・販売体系の確立	互いにメリットのある形でシステムが構築 できるよう、引き続き検討し、新たな流通・販 売システムの実現を目指す。
◆新たな流通体制による 県産青果物の地産外 商が増加。	-	-		
◆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。	-	-	各地域ごとに地域の特産野菜のPRや売り込みを行っており、各 地域の特産野菜のファンの増加に繋がった。 もっとも、申請団体が固定化されてきていたこと、地域の特産品 に留まらず、より多くの園芸品を県外でPRし、本県の園芸品の ファンを増やす取り組みを行うため、平成25年度で当該補助事業 は廃止した。	
◆パートナー量販店での 取り扱い拡大による 冬、春果実としての定 番商材化(文旦)	-	-	・文旦、ユズについては、これまでの成果がみられる。文旦では關 東地区のパートナー量販店での取り扱いが拡充、認知度も向上して 定番化しつつある。また、ユズにおいても、食材としての活用が拡 大しており、青果の需要拡大が見込める。 ただ、新高梨については、従来の販売方法では販路拡大が見込め ないため、販売方法等を見直していく必要がある。	・文旦、ユズについてはこれまでの取組を参考 にさらにフェアや産地招へいの拡充を図り、文 旦は北関東での商品定番化、ユズは年間を通じ た安定消費に結び付けていく。 ・新高梨は、販売方法等を見直しを図り、量販 店出荷と個人出荷販売の両立で高級梨としての 認知度を高める。
◆食材としての活用拡 大	-	-		
◆アンテナショップ等 での販売による認知度 向上	-	-		
◆県産花きの認知度向上による 県産花きの販売 額の維持  花き農業産出額 H23：68億円	<H27年度末見込> 68億円  <直近の実績> H25：67億円	A+	・高知フラワーアドバイザーによる産地との交流は、実需者ニーズ の収集の重要性や販売PRの方法・相手先の明確化など生産者が学 び、方向性を協議・決定する機会になっている。 ・展示商談会は、販路拡大に加え、生産者と実需者の交流の場であ り、等級別展示や花材の使い方の提案など新たな方法で積極的なPR が行われるようになった。 ・大消費地の展示会での高知の花認知度アンケートでは、認知度は 低いことが明らかになり、今後も様々なイベントを通して、一般消 費者に対し、秀品花きを中心にPRしていく必要がある。 〈課題〉 ・高知県産花きの認知度の向上と実需者ニーズに答える販売力の向上	展示商談会や店舗調査により、実需者ニーズ の把握し、生産振興に生かす。また、県内小学 校での花育授業やイベントでの花の展示や交流 を通して、高知県産花きのPRを行い、消費拡大 を目指す。

<p>産業成長戦略（専門分野）</p> <p>戦略の柱</p> <p>取組方針</p> <p>施策</p> <p>◆これからの対策</p>	<p>具体的な取り組み</p> <p>〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕</p>	<p>具体的な成果</p> <p>〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕</p>
<p>◆新園芸ブランドによる販売強化</p> <p>○新園芸ブランドによるパートナー量販店等での販売強化</p> <p>◎「見える化」商品の品目の拡充</p> <p>◎生産者や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の強化</p> <p>◎販促資材等の作成</p> <p>◎見える化商品の情報発信を効果的に行うための園芸連HPの内容充実</p> <p>○ブランド認知を図るためのキャンペーン実施</p>	<p>(平成23年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「特別栽培農産物」、「エコシステム栽培品」を包括した新園芸ブランドマーク高知のエコ野菜」を作成</li> <li>・パートナー量販店の高知フェアや知事のトップセールスで新ブランドの重点的なPR活動の実施</li> <li>・園芸連のHPのリニューアルによる情報発信</li> <li>・消費者アンケート</li> </ul> <p>(平成24年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「高知の野菜11人きょうだい」のキャラクターや園芸連の新ブランドマークを活用した販促資材を作成</li> <li>・農林水産祭や横浜でのPRイベントに生産者（延べ3人）を派遣</li> <li>・消費者アンケートの実施</li> </ul> <p>(平成25年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・園芸連による新ブランドマーク「こうちのエコ野菜」の愛称募集キャンペーンの実施、愛称「エコっち」決定。やさいくだもの花フェスタで一般公開。</li> <li>・横浜赤レンガ倉庫イベントや神戸ハーバーランドイベントで愛称とあわせてPR（横浜2/7～9、神戸2/14～16）。</li> <li>・こうちのエコ野菜プレゼントキャンペーンを通じた新ブランドのPR（1/23～2/28）。</li> <li>・消費者アンケートの実施</li> </ul>	<p>(平成23年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「特別栽培農産物」「エコシステム栽培品」を包括した新園芸ブランドマーク高知のエコ野菜」を園芸品販売推進大会(10/18)で発表</li> <li>・園芸連のHPのリニューアルによる情報発信</li> <li>・消費者アンケート H23 21.5%</li> </ul> <p>(平成24年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・イベントや量販店等で、販促資材配布や生産者による本県の環境保全型農業の取組紹介により本県の野菜の認知度向上につながった。</li> <li>⇒消費者アンケート H24 30.4%</li> </ul> <p>(平成25年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・愛称は「エコっち」に決定しPR資材等に愛称を盛り込んだ。</li> <li>・できあがったPR資材等を活用し、各イベントやフェアでPR実施。</li> <li>⇒消費者アンケート H25 30.4%</li> </ul>
<p>◆こだわりニッチ野菜・果実の販路開拓</p> <p>★こだわりニッチ野菜等の展示商談会開催</p> <p>★こだわりニッチ野菜等の販売力を高めるためのブラッシュアップ</p>	<p>○こだわり展示商談会の開催</p> <p>H24年度：東京2回 H25年度：東京1回、大阪1回 H26年度：東京1回、大阪1回</p> <p>○ブラッシュアップ会の開催</p> <p>H24年度：3回 H25年度：3回 H26年度：3回</p>	<p>展示商談会の出展者、来場者、成約件数</p> <p>H24年度：33者、129社、45件 H25年度：45者、216社、53件 H26年度：37者、976社、38件</p>
<p>◆県産園芸品のPR</p> <p>○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</p> <p>○出前授業</p> <p>○高知野菜サポーターによる情報発信</p> <p>★販売活動を通じた販促・PR</p>	<p>○園芸フェスタの開催（H23～26、各2日間）</p> <p>○横浜赤レンガ倉庫で「高知野菜の夜明けぜよin横浜赤レンガ倉庫」の開催（H23、24、各4日間）</p> <p>○県外イベントを神戸で開催（H25、2日間、※横浜のイベントは大雷により中止）</p> <p>○出前授業の実施（H23：27回、H24：22回、H25：21回）</p> <p>○高知野菜サポーター</p> <p>H24：「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</p> <p>H25 ：こだわり青果市における出展者へのサポート活動 ：高知の野菜、果物レシピ提供（県内外の野菜ソムリエ10名から計38個のレシピが提供された） →こうち農業ネットに掲載</p> <p>H26 ：こだわり青果市における出展者へのサポート活動</p> <p>○産地交流会の実施（H24、1回）</p> <p>○県産野菜と果実を使用したスムージーレシピコンテスト開催（H26）</p> <p>○包装資材へ表示する高知家ロゴの意匠に関する協議（H26）</p> <p>○「高知家の野菜・くだもの応援の店」制度の創設（H26/1月）</p> <p>○高知家ロゴの印刷作成（H26&lt;ニラ、青ネギ・小ネギ・しょうが・米ナス・ミョウガ、文旦&gt;）</p> <p>○池袋での「高知おらんくのええもんおすすそわけフェア」による販促PR（H26、2日間）</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・園芸フェスタ 来場者数 H23：6,700人、H24：8,200人、 H25：11,300人、H26：11,897人</li> <li>・「高知野菜の夜明けぜよin横浜赤レンガ倉庫」のビニールハウス来場者 H23：7,000人 H24：ビニールハウス来場者11,000人、イベント会場への来場者10万人以上</li> <li>・県外イベント(神戸、H25)でのビニールハウス来場者3,200人</li> <li>・出前授業 参加者数 H23：1,802人、H24：1,437人、H25：1,024人</li> </ul> <p>⇒野菜サポーターからのアドバイスで、生産者の意識と意欲が高まった（H24）。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・関東及び関西の高知野菜サポーターが1名づつ追加になった（H25）。</li> </ul> <p>⇒産地交流により野菜サポーターの高知野菜に対する知識をより深めてもらうとともに、高知野菜のPRに対する助言、指導をいただき、訴求力アップへとつながっている。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・スムージーレシピコンテスト応募：143通（H26）</li> <li>・グランプリ受賞スムージーレシピのPRによる県産野菜</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高知家野菜くだもの応援の店 看板配布件数20件（H26）</li> </ul>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性 〔総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容〕
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	〔これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えべき課題の記載も含む)〕	
◆パートナー量販店から選ばれるブランドへ	—	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「特別栽培農産物」「エコシステム栽培品」を包括した新園芸ブランドマーク「高知のエコ野菜」を作成し、新ブランドマークの普及啓発に活用した。パートナー量販店へのPRを重ねた結果、パートナー量販店からの信頼を得られるようになった。また、県外でのイベントにおいて産地とともにPR活動を実施し、産地と一体となった情報発信・ブランドづくりにつとめた。</li> <li>・このような取り組みを通じて、本県の園芸品の販売促進に努めてきたが、さらに、県産園芸品の流通、販売を促進させるため、平成25年度で当該事業を廃止。平成26年度から新需要開拓マーケティング協議会事業と統合。</li> </ul>	<p>展示商談会については、地産地消・外商課や地産外商公社の商談会等と重なる部分が多いため、こだわり生産者の新たな販路開拓支援のあり方について検討が必要。</p>
◆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%)。	(パートナー店での認知度25%) ・H23 21.5% ・H24 30.4% ・H25 30.4%	A+		
◆産地と一体となった情報発信、ブランド作りが行われる。	—	—		
◆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。	—	—	野菜ソムリエの助言などによるブラッシュアップにより営業体制が強化され、展示商談会を通じた商談成約件数も目標を上回り、一定の成果がみられた。ただ、マンネリ化もみられ、今後新たな展開が必要と考えられる。	
◆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	<H27年度見込> 30件以上  <直近の実績> H26: 38件	A+		
◆メディア等での露出度増加	—	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>・イベント実施により、メディアへの露出度が高まり、本県の園芸品の知名度向上につながった。</li> <li>・野菜サポーターによる量販店での高知フェアへの協力や、こだわり生花市への出展者へのアドバイス、高知家野菜くだもの応援の店加盟への声掛けといった活動を通じて、本県の野菜へのファン増加のきっかけづくりが本格化してきており、引き続きコアなファン作りに取り組んでいく。</li> </ul> <p>&lt;課題&gt; ・野菜サポーターや卸売会社との連携による情報発信力の強化</p>	高知家野菜くだもの応援の店の加盟店増加に引き続き、これまでの活動を継続するとともに、高知家野菜くだもの応援の店への加入店への情報発信を通じて本県の園芸品のPRとファンの獲得をめざしていく。
◆高知野菜ファンの増加	—	—		

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針		〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策			
◆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> <ul style="list-style-type: none"> <li>○重点品目を中心としたテストマーケティング等への出展支援</li> <li>◎ユズ加工品に加え、ユズ青果の輸出</li> <li>○輸出促進協議会での勉強会や情報共有</li> <li>○海外ホテルでの賞味会の開催による商材提案</li> <li>○東南アジア等で開催される高知フェアへの参加</li> <li>○輸出に関する産地証明書の発行</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>○農産物輸出促進事業費補助金による産地支援 (H24：5団体 2,385千円) (H25：4団体 2,680千円) (H26：4団体 2,300千円)</li> <li>○輸出補助金を利用したテストマーケティング支援</li> <li>○輸出補助金や現地指導によるユズ加工品、ユズ青果の輸出支援(H23年度～)</li> <li>○輸出促進協議会(H24年度)</li> <li>○オランダにおける展示商談会にて商材提案(H25年度)</li> <li>○オランダにおける賞味会にてユズ、ミョウガ、シシトウを出展(H26年度)</li> <li>○伊勢丹シンガポールフェアへの出展(H24年度)</li> <li>○産地証明書はH25年度以降は国へ業務移管</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ユズ青果のEUへの輸出開始( )は出荷団体数 H24年度：フランス3t(1団体) H25年度：フランス3t(1団体) H26年度：フランス、オランダ計4t(2団体)</li> <li>⇒ユズ果汁の輸出量 H24年度：75t、H25年度：81t</li> <li>○輸出の定番化品目 当初重点品目のグロリオサは、アメリカでの需要が堅調。メロン、文旦は陳列されるものの、少量に留まっている。ユズ、ミョウガはEUでの取引が定番化しつつある。</li> </ul>
4. 品目別総合戦略			
(1) 園芸品目の総合戦略支援 【再掲】		※取組方針1の(4)のとおり	
(2) 米産地の育成			
<p>◆高品質安定生産</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○高品質安定生産とコスト低減の取組への支援</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・白未熟粒の発生軽減対策の実施（長期溶出型肥料の実証圃の設置、栽培技術指導等）</li> <li>・普通期栽培用高温耐性品種「にこまる」の適応性検討</li> <li>・本県で育成した早期栽培用高温耐性系統「関高IL1号」、「高育76号」の適応性検討</li> <li>・鉄コーティング直播栽培、密播疎植栽培の実証圃の設置、現地検討会の開催</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「にこまる」の作付拡大等により、水稲うるち玄米の1等米比率が向上した(H22年→H26年)。 ⇒水稲うるち玄米の1等米比率14.4% → 18.7%</li> <li>・長期溶出型肥料では慣行肥料に比べて白未熟粒割合が5%減少した(H24～26年平均値)。 慣行：32.3% → 長期溶出型：27.2%</li> <li>・「にこまる」を奨励品種に採用した(H25年1月)。「にこまる」の1等米比率は「ヒノヒカリ」に比べて5%高かった(H26年) 「ヒノヒカリ」14.4% → 「にこまる」19.9%</li> <li>・「関高IL1号」、「高育76号」では「コシヒカリ」に比べて白未熟粒割合が低かった(H26年農技センター)。「コシヒカリ」13.4% → 「関高IL1号」8.8% 「コシヒカリ」18.2% → 「高育76号」12.2% (コシの割合が異なるのは、試験の種類が異なるため)</li> <li>・慣行の移植栽培に比べて、鉄コーティング直播栽培では労働時間が、密播疎植栽培では生産費が、慣行の移植栽培に比べて節減できた。 労働時間(10a)：慣行47時間 → 鉄コ19時間 生産費(10a)：慣行87千円 → 密播84千円</li> </ul>
<p>◆地域ブランド米の育成</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◎他産地との差別化による県産米の販売強化</li> <li>◎県内地域ブランド米への取組支援</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・全農こうちが行う早期米の販路拡大への支援（試食販売の実施、販売アイテム作成等）</li> <li>・早期米の計画販売に向けた全農こうち、米卸業者への定期的な生育情報の提供</li> <li>・食味計を活用した良食味米の生産指導</li> <li>・こうち売れる米づくり産地育成事業費補助金による地域ブランド化の取組支援（販促活動、販売アイテム作成等）</li> <li>・地域ブランド化取組地区におけるPT活動の実施、栽培講習会の開催等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ブランド化支援組織数、取組面積、販売量がいずれも増加した(H22年→H26年)。 ⇒組織数：2組織 → 6組織 取組面積：136ha → 439ha 販売量：654t → 1,971t</li> <li>・全農こうちが取り扱う早期米全量(6,513t)を販売できた。</li> <li>・「JA四万十厳選にこまる」のスノブ、高島屋での販売が開始された(平成26年)。</li> <li>・本山町特産品ブランド化推進協議会(土佐天空の郷)の「にこまる」が米・食味分析鑑定コンクールで連年入賞した(H23～26年)。</li> </ul>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えべき課題の記載も含む))	
◆輸出方針に掲げる重 点品目の定番化 H23年度：1品目 →H27年度：3品目	<H27年度見込> 1品目 (重点品目以外ではユ ズ、ミョウガの2品目 が定番化)  <直近の実績> H26：1品目  グロリオサは見込通り 定番化したが、重点品 目としていたメロン、 文旦は継続して輸出さ れているものの、少量 である。	A-	これまでの支援により、ユズ青果の輸出は達成できた。また、果 汁についても安定しており、概ね100t程度は達成見込み。 重点品目に挙げていなかったユズ、ミョウガが定番化しつつあ る。 <課題> 定番化につなげる重点品目として挙げた3品目のうち、メロン、 文旦は競合品目、産地も多く定番化に至っていない。	・ユズの輸出支援は継続して行うが、その他 ミョウガ等、評価されつつある食材の食べ方提 案等により輸出量を伸ばしていく必要がある。 ・メロン・文旦については引き続き、定番化に 向けて努力していくものの、状況に応じて、関 係団体(園芸連等)と協議の上、戦略の見直し を図る。
◆ユズ果汁の輸出量 H27年度：100t	<H27年度見込> 100t  <直近の実績> H25：81t	A		
◆水稲うるち玄米 1等米比率 H22年：14.4% ↓ H27年：30%以上	<直近の実績> 水稲うるち玄米 1等米比率：18.7% (H26年)	A	・新たな奨励品種「にこまる」の作付面積は360ha(H26年)にま で拡大し、近年の1等米比率はわずかではあるが上昇しているもの の、全国平均から比べると依然として低い状況にある。  ・白米熟粒の発生軽減効果がある長期溶出型肥料を選定できた。  ・本県育成系統(2系統)は奨励品種採用に向けた最終評価段階とな る奨励品種決定調査現地調査を行っている。  <課題> ・鉄コーティング直播栽培、密播疎植栽培では低コスト省力化効果 が得られているが、専用機械の導入が必要なこと等から技術導入に はつながっていない。 ・新品種の育成 ・高品質生産技術の普及	・本県育成系統(2系統)の奨励品種への採用によ る1等米比率の向上 ・高温耐性品種「にこまる」のJA稲作部会への 作付け推進と栽培マニュアルの改訂 ・JA稲作部会への長期溶出型緩効性肥料の活用 促進  ・飼料用米等による水田の活用の促進 ・酒米の高品質安定生産技術の確立と生産拡大
◆ブランド化支援 組織数 H22年：2組織 ↓ H27年：7組織	<H27年度末見込> ブランド化支援組織 数：7組織  <直近の実績> ブランド化支援組織 数：6組織(H26年)	A+	・ブランド化の取組が拡大し、販売量も増加した。一方で販売を継 続していくためには販売業者へのPRが必要である。  ・早期水稲の生育状況を県下全域で調査し、全農こうちを通して卸 業者に情報提供することで早期米の計画販売につながった。	・全農こうちが行う地産外商の取り組み支援 ・「JA四万十厳選にこまる」、「土佐天空の 郷」等の地域ブランド米づくりに取り組む組織 の支援 ・食味コンテストへの出品、入賞による全国で の知名度の向上

<p>産業成長戦略（専門分野）</p> <p>戦略の柱</p> <p>取組方針</p> <p>施策</p> <p>◆これからの対策</p>	<p>具体的な取り組み</p> <p>〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕</p>	<p>具体的な成果</p> <p>〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕</p>
<p>◆水田農業の担い手となる稲作経営体の育成</p> <p>◎機械、施設、土地基盤の整備支援</p> <p>★農地中間管理機構による担い手への農地の集積・集約化支援</p> <p>★水田活用の直接支払交付金、産地交付金を活用した非主食用米（飼料用米等）による水田活用の促進支援</p>	<p>・経営所得安定対策等制度の周知(水稲生産部会、大規模稲作農家、JA等関係機関)</p> <p>・稲作農業体質強化緊急事業の生産者への周知と取組メニューに関する支援</p> <p>・飼料用米、WCS用稲の実証圃の設置、現地検討会の開催(非主食用米のメリット周知と取組推進)</p>	<p>・10ha以上の経営体数が増加した(H22年→H26年)。 ⇒21経営体 → 29経営体</p> <p>・現地実証圃を設置し、有望品種を選定した。WCS用稲（モミロマン等）、飼料用米（夢あおば等）</p> <p>・非主食用米の作付面積が増加した(H25年→H26年)。 ⇒399ha(うち飼料用米242ha) → 621ha(うち飼料用米409ha)</p>
<p>(3) 土佐茶産地の再構築</p> <p>◆土佐茶の消費・販路拡大活動の強化</p> <p>★試飲・PR活動、新たな飲み方の創造・提案による消費拡大、営業活動の強化による販路拡大</p> <p>★土佐茶のブランド化推進</p> <p>◆生産を維持する活動の強化</p> <p>★荒茶の生産性・品質向上対策の実施</p> <p>★荒茶加工施設の再編・高度化</p>	<p>★試飲・PR活動等(H23)</p> <p>・新茶まつり、土佐茶まつり、アグリフードEXPO 東京・大阪、小学生を対象とした出前授業の開催(H24)</p> <p>・新茶まつり、土佐茶まつり、アグリフードEXPO 東京・大阪、小学生を対象とした出前授業の開催</p> <p>・土佐茶カフェにおけるセミナーの開催(24回)(H25)</p> <p>・新茶まつり、アグリフードEXPO東京、ねんりんピック、土佐茶まつり、園芸こうち販売促進事業に参加し、土佐茶の販売・試飲宣伝活動を実施</p> <p>・土佐茶カフェにおけるセミナー(12回)、就労継続支援事業の実施、産地ツアー(2回)(H26)</p> <p>・新茶まつり、旅館組合総会PR、知事への新茶お披露目、美味しい土佐茶の淹れ方教室、よさこい等での試飲PR、まるごと高知でのPR、通販食品展示商談会、有楽町おすそわけイベント、土佐茶を語るinまるごと高知、土佐茶まつり、まるごと高知商談会、関東県人会土佐茶PR、とさ千里でのPR、国産農畜産物商談会、県内旅館ホテル(31社)へ土佐茶ポスター・小旗の配布</p> <p>・土佐茶カフェにおけるセミナーの開催(7回)、茶摘みツアー(2回)、土佐茶サポーター養成講座</p> <p>★ブランド化の推進(H24)</p> <p>・「香ばしいお茶研究会」を設立し、研究会等を実施(H25)</p> <p>・「香ばしいお茶研究会」で、土佐茶の新たなブランド「土佐あぶり茶」について研究</p> <p>・「土佐炙茶」認証試飲会を開催(H26)</p> <p>・土佐炙茶検討会、土佐炙茶認証試飲会、新商品検討会</p> <p>★荒茶の生産性・品質の向上等</p> <p>・施肥モデル試験、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</p> <p>・茶改植事業の実施</p> <p>★再編・高度化</p> <p>H24：JAコスモス茶工場改修実施</p> <p>H25：JA高知はた茶工場改修実施</p> <p>H26：JA津野山茶工場の高度化検討</p>	<p>・土佐茶の認知度(新茶まつりアンケート) H23:64%→H24:72%→H25:63%→H26:65%</p> <p>・土佐茶カフェ来客数 H23:7.2万人→H24:6.3万人→H25:5.8万人→H26:6.2万人</p> <p>・緑茶購入量(世帯) H23:742g →H24:1,003g→H25:666g →H26:855g</p> <p>・荒茶価格 H23:1,581円/kg→H24:1,568円/kg →H25:1,406円/kg→H26:1,462円/kg</p> <p>・荒茶価格(うち一番茶) H23:1,850円/kg→H24:1,920円/kg →H25:1,817円/kg→H26:1,872円/kg</p> <p>・土佐炙茶認定業者数(H25年から開始) H25年:8事業者→H26年:11事業者</p> <p>⇒土佐茶販売額 H23:201百万円→H24:212百万円 →H25:224百万円 →H26:218百万円</p> <p>・改植事業実施 H23:0.6ha→H24:2.3ha→H25:1.3ha →H26:0.2ha</p> <p>・新たな茶の生産 かぶせ茶栽培面積(H26から取組)：H26:30a</p> <p>・施肥モデル試験(JA川上・JA津野山) 土壌分析を行った茶園の土壌pHが低く、ほ場管理の類放化が明らかとなった。 JA津野山では、投入区においてうま味成分が高く繊維質も少ないとの結果がでた。</p>



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆水稲作付面積 10ha以上の経営 体数 H22年：21経営体 ↓ H27年：50経営体	<直近の実績> 10ha以上の経営体 数：29経営体(H26 年)	A-	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大規模稲作農家と若手稲作後継者との意見交換、低コスト省力生産技術の実証と情報提供、農地中間管理事業の周知により大規模経営への誘導を図ったが、米価の下落により規模拡大は思うように進まなかった。</li> <li>・稲作農業体質強化緊急事業の生産者への周知を図り、同事業は210件、約324haで取り組まれることとなった。また、関係機関で土壌分析法に関して協議し、全農こうちで土壌分析を行うこととなった。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営所得安定対策等制度、農地中間管理事業の周知</li> <li>・低コスト省力生産技術の普及支援</li> <li>・非主食用米の推進による主食用米価格の安定 多収性専用品種の栽培拡大に向けた取組体制の整備(種子確保、知事特選品種の指定等)</li> <li>・非主食用米の低コスト多収生産に向けた技術指導の徹底</li> </ul>
◆非主食用米作付 面積 H25年：399ha ↓ H27年：1,000ha	<H27年度末見込> 非主食用米作付面積： 1,300ha  <直近の実績> 非主食用米作付面積： 621ha(26年)	A+	<ul style="list-style-type: none"> <li>・飼料用米、WCS用米の実証圃を設置し、「夢あおば」、「モミロマン」等の有望品種を選定できた。</li> <li>・水稲生産部会、JA等関係機関へ経営所得安定対策等制度の周知を図り、飼料用米等非主食用米の作付面積は年々増加している。更なる面積増に向けて取り組みを推進する。</li> </ul> <p>&lt;課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・収益性の高い酒米の高品質生産と系統外流通農家に対する非主食用米の推進</li> </ul>	
◆仕上げ茶販売額の アップ  H20 → H27 3倍へ  (H20 75百万円 ↓ H27 228百万円)	<H27年度末見込> 228百万円  <直近の実績> 218百万円 (H26年度末)	A+	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仕上げ茶の販売額を高めるため、一般品だけでなく、飲みやすいティーバッグや、冷用水、炙り茶、商品の幅を広げる商品開発に取り組んできた。</li> <li>・地産地消の取り組みによる県内販路拡大とともに、情報誌や著名人を活用した県外向けのPRに取り組んできた。</li> <li>・H26年度は夏の天候不順(8月の晴天日2日間)のため、ペットボトル類の売り上げが落ちこんだ。</li> </ul> <p>&lt;課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売ターゲットが不明確</li> <li>・新たな需要の開拓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○引き続き土佐茶の消費・販路拡大活動を強化することで生産者の所得を確保するとともに、茶園更新支援と担い手確保を合わせた好循環の構築を行う。</li> <li>○販売体制の強化</li> <li>・インショップ等での試飲販売による地消の強化</li> <li>・高質量量販店を中心とした外商の強化</li> </ul>
◆同上	同上	同上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主産地であるJAコスモスとJA高知はたの茶工場再編を実施することにより高品質荒茶の生産が可能となった。</li> <li>・樹齢が30年以上の茶園が大半を占めており、品質向上のために更なる改植事業等の推進が必要である。</li> <li>・H26年度より、新たにかぶせ茶に取組み1,872円/kg(一番茶)→3,240円/kg(かぶせ茶)となった。</li> </ul> <p>&lt;課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・需要拡大に応じたかぶせ茶栽培面積の拡大</li> <li>・担い手不足の対応</li> <li>・茶園の再生(台切りの推進)</li> <li>・加工技術の継承</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○引き続き土佐茶の消費・販路拡大活動を強化することで生産者の所得を確保するとともに、茶園更新支援と担い手確保を合わせた好循環の構築を行う。</li> <li>○担い手の確保</li> <li>・作業受託等の組織化の推進</li> <li>○産地の維持・拡大</li> <li>・台切り等の普及による茶園の再生</li> </ul>

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み （ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）	具体的な成果 （ 可能な限り具体的な数値を記載 ）
取組方針			
施策			
◆これからの対策			
(4) 畜産の振興			
(ア) 酪農 ◆乳量・乳質向上の取組への支援  ○牛群検定の指導強化と加入促進 ○小型電子乳量計を活用した乳質改善指導の強化 ○消費拡大の推進 ○牛舎の快適性改善の推進	○牛群検定情報や小型電子乳量計を活用した乳量・乳質改善の取組への支援 ・牛群検定農家に対する支援体制の確立（牛群検定分析指導員協議会6回） ・牛群検定への加入促進と指導強化（牛群検定勉強会21回） ・小型電子乳量計活用による乳質改善指導（小型電子乳量計活用による現地調査及び勉強会12回） ○牛乳・乳製品の消費拡大への取組 ・イベントでのPR活動を実施（ミルクフェア等10回、酪農家の知事訪問4回、牛乳料理コンクール2回）	○牛群検定の推進 ・牛群検定分析指導員協議会参加人数：78人 ・牛群検定勉強会参加人数：189人 ・小型電子乳量計活用による現地調査及び勉強会参加人数：195人 ⇒検定農家における経産牛1頭当たりの乳量が向上 H23：9,548kg → H26：9,843kg ⇒検定農家加入率のアップ H23：30.6% → H26：36.1% ○牛乳・乳製品の消費拡大への取組 ⇒生産者自らが消費者にPRすることで、県産品の質と風味の良さを認識してもらうことができた。酪農家自らが知事を訪問することで、県民やマスコミから注目を集めることとなり、消費拡大への取組と生乳生産への思いを伝えることができた。知事から酪農業に対する有益なコメントや激励等をもらうことで、安全・安心な牛乳を生産しようという意欲がさらに高まった。	
(ア) 酪農 ◆生産基盤の強化  ○畜産施設等整備促進への支援	レンタル畜産施設等整備事業による牛舎整備支援	◆安田町でH23に新規就農した後継者1戸が規模拡大（H25：17頭規模→28頭規模に拡大）	
(イ) 肉用牛 ◆生産性向上や生産基盤強化への支援  ◎土佐和牛繁殖雌牛導入促進や肉用牛導入資金供給事業による生産基盤拡大 ◎レンタル畜産施設等整備事業による新規就農や規模拡大への支援 ★土佐あかうし緊急増頭対策事業による子牛生産頭数の増加	・肉用牛改良スタッフ会、育種推進協議会開催(19回) ・土佐和牛繁殖雌牛導入促進による繁殖雌牛の導入(H24～、203頭) ・肉用牛導入資金供給事業による基金造成(H25～、土佐町50頭分) ・土佐あかうし畜産基地整備(土佐町、400頭規模)(H25～、4戸) ・レンタル畜産施設整備(H25～、4戸) ・土佐あかうし受精卵産子の生産(H26：104頭移植)	・土佐和牛枝肉重量の増加 土佐あかうし H23：455kg→H26：459kg→H27：472kg 土佐和牛(黒毛) H23：487kg→H26：500kg→H27：494kg ・土佐和牛繁殖雌牛頭数の減少に歯止め 土佐あかうし H23：921頭→H26：788頭→H27：808頭 土佐和牛(黒毛) H23：714頭→H26：753頭→H27：737頭 ・土佐あかうし受精卵産子の誕生 H26：受胎36頭、うち11頭は出産済み	
(イ) 肉用牛 ◆土佐和牛ブランド力の向上への支援  ◎土佐あかうし（地産外商）・黒毛和牛（地産地消）の生産流通戦略の展開	・土佐和牛ブランド推進協議会開催(2回) ・「土佐あかうし」地域団体商標の取得(H24.7) ・産地交流会（19回） ・各種商談会や店舗における販売促進PRへの参加(24回) ・畜産振興アドバイザーによる助言（7回） ・小学校での出前授業への出席（19回）	・土佐和牛子牛価格の上昇 土佐あかうし H23：245千円→H26：469千円→H27：520千円 土佐和牛(黒毛) H23：342千円→H26：481千円→H27：541千円 ・土佐和牛枝肉価格の上昇(kg単価) 土佐あかうし H23：1,434円→H26：2,121円→H27：2,410円 土佐和牛(黒毛) H23：1,679円→H26：2,088円→H27：2,301円	
(ウ) 養豚 ◆★米豚の品質の維持 ◆○需要に見合った米豚の生産頭数の確保	○選ばれるブランドとなるために生産頭数（10,000頭）の維持およびさらなる高品質化 ○米豚の安定した販売価格と販路の確保 ・試食販売会への参加（5回） ・イベント出店および試食販売によるPR（4回） ・商談会への参加（3回） ・産地視察への協力（1回）	・米豚生産頭数の維持 ⇒H23年度からH26年度にかけて10,000頭を維持	
(ウ) 養豚 ◆飼料用米の安定確保  ○飼料用米低コスト生産	○必要となる飼料用米の安定確保 ・飼料用米の確保に必要な生産面積の維持	・飼料用米の確保に必要な生産面積の維持 ⇒H23年度：41ha H24年度：45ha H25年度：45ha H26年度：46ha	

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆1頭当たり県 平均乳量 H22年度： 7,800kg ↓ H27年度： 8,200kg	〈直近の実績〉 8,063kg (H26年度末)	A	・牛群検定加入農家では乳牛の遺伝的改良と飼養管理の改善により、1頭当たりの乳量は年々増加し、成果を上げている。  〈課題〉 ・一方、検定非加入農家においては、乳量が減少傾向にあることから、検定加入の有益性を周知し、一層の検定加入率の向上を図る必要がある。	・効果的な乳量・乳質改善の取組支援の継続 ・牛群検定加入率のアップ
◆同上	同上	同上	・新規就農者の規模拡大を支援できた。	・レンタル畜産施設等整備事業による支援の継続
◆土佐和牛飼養 頭数(2月現在) 平成23年 4,545頭 ↓ 平成28年 5,000頭	〈直近の実績〉 4,057頭 (H27.2.1時点)	B	・飼養者の高齢化による廃業の影響や母牛の食肉利用(いわゆる「母牛の食いつぶし」)により、土佐和牛飼養頭数、特に母牛の減少が続いた。 ・一方、土佐あかうしの需要の高まりを受け、子牛や枝肉の供給不足が課題となったことから、生産者を中心とした増頭機運が高まった。このため、今期はあかうし畜産基地の新設やレンタル畜産施設の整備による規模拡大を支援するとともに、必要となる子牛の緊急増頭を図るため、乳牛を利用した受精卵移植を進めてきた。特に、土佐あかうし畜産基地の整備により、400頭規模の増頭が見込まれる。また、土佐和牛雌牛の母牛利用を促進することにより、繁殖雌牛頭数の減少に歯止めがかかった。 〈課題〉 ・現時点では土佐あかうしの供給不足の解消に至っていないため、受精卵移植による緊急増頭をさらに進める必要がある。	・規模拡大する飼養者への支援の継続 ・新規参入希望者の施設や牛の導入に対する支援の継続 ・高知大学と連携した飼養者向けの研修制度の整備
◆同上	同上	同上	・土佐あかうしは、首都圏など大消費地の料理店や量販店での取扱いとともに、全国的な赤肉ブームの影響もあり、枝肉価格は堅調に推移 ・枝肉価格の上昇が生産現場の子牛価格の上昇へと良い方向に波及しており、飼養者の生産意欲の高まりにつながっている。 ・土佐和牛(黒毛)も子牛及び枝肉価格は堅調に推移  〈課題〉 ・需要に対して供給が追いついていない状況が続いており、増産が急務	・借腹牛(乳牛)を増頭し、受精卵移植による緊急増頭を強化するとともに、土佐あかうしの繁殖雌牛の保留を促進する。
◆米豚のブランド化 (生産頭数10,000頭の維持)	〈H27年度見込〉 生産頭数約10,000頭 〈直近の実績〉 生産頭数9,688頭 (H26年度末)	A	・ブランド豚として米豚生産頭数約10,000頭を維持できた。	・新たなブランド豚の作出や6次化や加工品製造の取り組みの支援などの加工・販売体制の強化
◆同上	同上	同上	・米豚生産頭数10,000頭を維持するために必要な飼料用米を確保できた。	・米豚生産頭数10,000頭の維持に必要な飼料用米の安定確保の継続

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針		〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策			
◆これからの対策			
(ウ) 養豚 ◆〇肉豚価格安定基金の生産者積立金造成への支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>〇県内3地区（幡多地区、窪川地区、東部地区）での事業説明会の開催</li> <li>〇肉豚価格安定基金の生産者積立金造成支援           <ul style="list-style-type: none"> <li>H23年度：積立金単価 580円/頭の1/2補助</li> <li>H24年度：積立金単価 700円/頭の1/2補助</li> <li>H25年度：積立金単価1,000円/頭の1/2補助</li> <li>H26年度：積立金単価 500円/頭の1/2補助</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・豚肉価格の低迷に対し、価格補てんによる経営安定を実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒H23年度第3四半期：610円/頭</li> <li>第4四半期：3,810円/頭</li> <li>H24年度第1四半期：1,230円/頭</li> <li>第2四半期：120円/頭</li> <li>第3四半期：4,310円/頭</li> </ul> </li> <li>※H24年度第4四半期以降は補てんの発動なし</li> <li>・肉豚価格安定基金の生産者積立金造成への支援を実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒H23年度：12戸 42,660頭</li> <li>H24年度：12戸 42,453頭</li> <li>H25年度：10戸 44,032頭</li> <li>H26年度：10戸 42,938頭</li> </ul> </li> </ul>	
(エ) 土佐ジロー ◆生産・流通拡大への支援 （飼養羽数5万羽体制の確立）  〇生産基盤の拡大や品質向上の推進（種卵の安定供給体制の確立） 〇ブランド力の向上や販路の拡大 〇加工処理・流通体制の確立 〇畜産施設等整備促進への支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>〇土佐ジロー協会のふ卵施設に対する技術指導</li> <li>〇土佐ジロー協会各支部と連携した卵質検査や個別巡回指導</li> <li>〇土佐ジロー協会による県内外の商談会（11回）を通じた取扱店舗の開拓</li> <li>〇量販店やまるごと高知での試食販売会（5回）</li> <li>〇県内外のイベントに参加しPR（12回）</li> <li>〇飼育農家を対象とした研修会の開催（20回）</li> <li>〇Jr博士出前授業に参加（13校、小学生482名）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>〇土佐ジロー協会のふ卵施設におけるふ化率の向上（H23：49.4%→H26：61.6%）</li> <li>〇若手農家による規模拡大（1戸、H23：300羽→H26：1,450羽）</li> <li>〇新規取扱店舗27店舗の開拓</li> <li>〇農家対象の研修会を実施した結果、鳥インフルエンザ等の防疫対策や、生産物の品質向上に対する意識向上につながり、伝染病や生産物による食中毒などの発生はなかった。</li> </ul>	
(オ) 土佐はちきん地鶏 ◆生産・流通拡大への支援 （生産羽数14万羽体制の確立）  〇生産基盤の拡大や生産性向上の推進（増羽体制の確立） 〇ブランド力の向上や生産拡大に見合う販路の拡大 〇加工処理・流通体制の確立 ◎畜産施設等整備促進への支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>〇大川村プロジェクト産業振興部会による生産、流通拡大への支援（H26～）           <ul style="list-style-type: none"> <li>・出荷率の向上等、生産性向上への取組支援</li> <li>・レンタル畜産施設等整備事業による鶏舎整備（H27）</li> </ul> </li> <li>〇室戸市、土佐清水市での生産体制の確立（H26）           <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営開始にあたっての技術指導</li> <li>・第2種鶏場の設置による雛供給体制の確立</li> </ul> </li> <li>〇土佐はちきん地鶏振興協議会及び会員による県内外での販路拡大の取組による取扱店舗の開拓           <ul style="list-style-type: none"> <li>・商談会への参加（15回）</li> <li>・量販店やまるごと高知での試食販売会（20回）</li> <li>・県内外のイベントに参加しPR（20回）</li> <li>・県外量販店バイヤー等による産地視察（5回）</li> <li>・Jr博士出前授業に参加（212校、656名）</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>〇大川村における鶏舎環境の改善、飼養管理技術の向上           <ul style="list-style-type: none"> <li>・出荷体重の増加 H25：2.74kg →H26：2.92kg</li> <li>・出荷率の向上 H25：91.1% → H26：94.6%</li> </ul> </li> <li>〇大川村における鶏舎3棟の整備（H27）により、H29において年間12.5万羽出荷できる生産体制を確立</li> <li>〇室戸市、土佐清水市での生産体制の確立（H26）           <ul style="list-style-type: none"> <li>・第2種鶏場による雛供給の開始</li> <li>・合計1.4万羽出荷体制を確立</li> </ul> </li> <li>〇新規取扱店舗87店舗を開拓</li> </ul>	
(カ) 飼料 ◆飼料自給率の向上に向けた取組への支援の継続  〇稲発酵粗飼料（WCS）の生産拡大への支援の継続 〇飼料作物の生産および簡易放牧の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>〇稲発酵粗飼料（WCS）の生産拡大</li> <li>〇WCS生産に取り組み途中の地域への支援           <ul style="list-style-type: none"> <li>・収穫機械等のレンタル費用の補助</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・稲発酵粗飼料（WCS）生産面積の拡大           <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒H23年度：61ha</li> <li>H24年度：81ha</li> <li>H25年度：94.1ha</li> <li>H26年度：145ha</li> </ul> </li> <li>・WCS生産体制の確立（収穫機械を導入した本格的な生産開始）           <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒H23年度：幡多地域</li> <li>H26年度：四万十町</li> <li>H27年度：南国市、佐川町</li> </ul> </li> </ul>	
(キ) 防疫・衛生 ◆〇蹄疫、高病原性鳥インフルエンザの防疫  〇発生阻止と万一の発生時における迅速な封じ込め	<ul style="list-style-type: none"> <li>〇重要家畜伝染病防疫対策の取組           <ul style="list-style-type: none"> <li>・家畜伝染病防疫体制強化に係る打合せ会議の開催（10回）</li> <li>・高病原性鳥インフルエンザ動員表の更新（毎年度当初）</li> <li>・高病原性鳥インフルエンザに係る防疫演習の実施（6回）</li> <li>・口蹄疫に係る防疫演習の実施（5回）</li> <li>・備蓄防疫資材の点検や更新（毎年度）</li> <li>・防疫マップの更新（毎年度）</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>〇家畜伝染病発生時の防疫体制強化           <ul style="list-style-type: none"> <li>・初動対応における病性判定の迅速化、連絡体制の強化</li> <li>・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（H24、飼養規模1万羽以上の農家14戸）</li> </ul> </li> <li>⇒〇蹄疫及び高病原性鳥インフルエンザ発生阻止</li> </ul>	
(ク) 防疫・衛生 ◆〇家畜衛生対策の強化による生産性向上への支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>〇家畜衛生対策の取組           <ul style="list-style-type: none"> <li>・家畜衛生担当者会の開催（5回）</li> <li>・家畜衛生講習会伝達講習会の開催（3回）</li> <li>・家畜保健衛生所職員業績発表会の開催（3回）</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>〇家畜衛生対策の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>・全農家に立入り、衛生管理指導を実施。</li> </ul> </li> <li>⇒飼養衛生管理基準の遵守率向上           <ul style="list-style-type: none"> <li>H24：86% → H25：90% → H26：91%</li> </ul> </li> </ul>	

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆同上	同上	同上	・肉豚価格安定基金への生産者積立金造成への支援や、豚肉価格の低迷時の価格補てんにより、養豚農家の負担軽減を図ることができた。	・肉豚価格安定基金の生産者積立金造成への支援の継続
◆土佐シロー飼 養羽数 H22年度：3万羽 ↓ H27年度：5万羽	〈直近の実績〉 24,146羽 (H27.2.1時点)	B	・ふ卵施設におけるふ化率が大幅に改善され、安定的な雛の供給体制が整備できた。 ・しかしながら、大規模農家の生産拡大計画の中止（1戸、H23）や、配合飼料価格の高騰、高齢化などによる飼育農家の減少が影響したため、目標の達成は厳しい。 ・一方で若手農家による規模拡大や今後における増羽の計画が出てきている。 ・また、土佐シロー協会を中心に、春先の余剰卵や熟鶏の加工品化により、新しい販路の開拓を進めていく動きもある。	・自家施工する簡易鶏舎等への支援 ・春・秋卵の液卵処理による夏・冬の加工向け需要期における安定供給化 ・委託販売方式による鶏卵の安定出荷
◆土佐はちきん 地鶏生産羽数 H22年度：9万羽 ↓ H27年度：14万羽	〈直近の実績〉 60,447羽 (H26年度末)	B	・配合飼料価格の高騰等の影響による生産中止（2戸）や鶏舎環境の悪化及び野生動物の被害による生産性の低下（1戸）により、生産羽数は大幅に減少（H23：80,272羽 → H24：70,382羽 → H25：59,040羽） ・しかしながら、H26から室戸市と土佐清水市で新たな生産農場が稼働するとともに、H27～H28には、大川村において規模拡大に向けた施設整備計画を進めており、H29には県内で14万羽の生産体制が確立予定 ・さらに、室戸市と土佐清水市の生産農場については、今後、増羽の意向があり、規模拡大に向けた支援が必要  〈課題〉 ・今後の生産羽数の増加に対応できる販路の拡大が必要	・他の地鶏との差別化に向けた肉質の優位性や生産へのこだわりの明確化 ・地産外商公社や(株)むらびと本舗等と連携した高質系量販店への販路拡大強化 ・需要の低い食肉部位の加工品開発による高付加価値化
◆稲発酵粗飼料 (WCS)の生産 面積： H23年度：61ha ↓ H27年度：100ha	〈H27年度見込〉 150ha 〈直近の実績〉 145ha (H26年度末)	A+	・県内各地域でWCS生産体制が確立され、稲発酵粗飼料(WCS)の生産面積も大幅に拡大できた。	・稲発酵粗飼料(WCS)の生産拡大に対する取組支援の継続
◆口蹄疫、高病原性鳥 インフルエンザの発生 阻止	〈直近の実績〉 県内での発生なし (H26年度末)	A+	・防疫体制強化により、本県への口蹄疫、高病原性鳥インフルエンザの侵入・発生を阻止している。	・重要家畜伝染病防疫対策の取組の継続
◆地域における生産性 阻害要因（衛生状況） の改善	—	—	・H25年度に豚流行性下痢の全国的な流行が見られ、本県でも発生が確認されたが、関係機関等による消毒等の衛生対策が迅速に講じられた結果、速やかに終息し、以降の発生も阻止されている。 ・農場指導により飼養衛生管理基準の遵守率向上が見られ、衛生状況の改善が図られている。	・家畜衛生対策の継続実施

<p>産業成長戦略（専門分野）</p> <p>戦略の柱</p> <p>取組方針</p> <p>施策</p> <p>◆これからの対策</p>	<p>具体的な取り組み</p> <p>〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕</p>	<p>具体的な成果</p> <p>〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕</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</p>		
<p>(1) 集落営農の推進</p>		
<p>◆集落営農組織の育成</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</p> <p>○集落営農を推進できる人材の育成・確保への支援（研修会や先進地視察等）</p> <p>○地域農業を担う、地域に即した営農の仕組みづくり</p> <p>★中山間農業複合経営拠点の整備</p>	<p>◆集落営農組織の育成</p> <p>○集落営農の推進及び組織設立に向けた、関係機関との連携体制の整備と地域での合意形成への支援。</p> <p>○集落営農を推進するための人材の育成と確保のため、振興センターや地域が実施する研修会や視察研修への支援。</p> <p>○平成27年度からは、9振興センター・普及所単位で集落営農塾を開催し(20講座、72回予定)、組織化、法人化に向けた取り組みを加速化。</p> <p>◆ソフト、ハードの実績</p> <p>ハード事業 (H23～H26、補助率1/2、1/10)</p> <p>補助金 266,821千円</p> <p>ソフト事業 (H23～H26、定額)</p> <p>補助金 13,515千円</p> <p>★中山間農業複合経営拠点の整備</p> <p>○関係機関と連携し、実施予定地区に対して農村集落活性化事業導入のための支援を実施。</p> <p>○複合経営拠点のビジョン作成と実践活動を支援</p>	<p>◆集落営農組織の育成</p> <p>・集落営農組織による農地のカバー率</p> <p>H23：9%→H24：9%</p> <p>→H25：10%→H26：12%</p> <p>⇒集落営農組織の増加</p> <p>H23：164組織→H24：179組織</p> <p>→H25：190組織→H26：205組織</p> <p>・補助事業の4カ年の総括</p> <p>新規組織35組織</p> <p>(うち補助金活用組織 27組織 (77%))</p> <p>★中山間農業複合経営拠点の整備</p> <p>・中山間農業複合経営拠点整備地区</p> <p>大豊町(株)大豊ゆとりファーム)</p> <p>土佐町(株)れいほく未来)</p> <p>本山町(本山町農業公社)</p> <p>三原村(三原村農業公社)で取り組みを開始</p> <p>⇒4地区で農村集落活性化事業の導入が決定し、ビジョン作成と実践に取り組む。</p>
<p>(2) こうち型集落営農の実現</p>		
<p>◆こうち型集落営農の実現</p> <p>○既存24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</p> <p>○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</p>	<p>◆こうち型集落営農の実現</p> <p>○組織の運営に対して、関係機関と連携して総合的な支援を実施(新規作物の導入、加工等の取り組みの支援)。</p> <p>○園芸品目導入に関心を持つ集落営農組織において、実証圃設置、栽培指導等の支援を実施。</p> <p>○法人化に関心を持つ集落営農組織に対して、関係機関と連携して法人設立に向けた支援を実施。</p>	<p>・こうち型集落営農組織の増加</p> <p>H23：17組織→H24：17組織</p> <p>→H25：22組織→H26：24組織</p> <p>⇒売り上げ向上</p> <p>H22：99,620千円→H25：128,155千円</p> <p>⇒様々な園芸品目等の導入(施設)ニラ、ミナス、ピーマンほか(露地)プロッコリー、ナバナほか(その他)四方竹、ギンナンほか</p> <p>⇒経営の多角化(交流活動)4組織(加工)5組織</p> <p>・法人組織の増加</p> <p>H23：2組織→H24：3組織</p> <p>→H25：5組織→H26：9組織</p>
<p>2 6次産業化への取組による拠点ビジネスづくり</p>		
<p>(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</p>		
<p>◆6次産業化をリードする人材育成</p> <p>○魅力ある商品づくりを通じた企画・提案・実行していくための技術力習得支援</p> <p>★6次産業化に取り組む事業者の育成</p>	<p>★6次産業化・地産地消法に基づく総合事業計画の認定を支援。H25年度からは、高知6次産業化サポートセンターを委託により設置して、初期相談から、総合事業計画の策定支援及びフォローアップまで、事業者の段階に応じた支援を実施。</p> <p>★農業創造人材育成事業(農業創造セミナーの開催)(H23～H27)</p> <p>「入門コース」では、事業計画の立案に力点を置き、「応用・実践コース」では具体的な商品開発や直販所運営など、経営のノウハウや販売力を身につける講座を実施。</p>	<p>・農業創造セミナー受講生</p> <p>H23：11グループ・32名</p> <p>H24：9グループ・27名</p> <p>H25：15グループ・49名</p> <p>H26：18グループ・44名</p> <p>⇒総合事業計画の認定事業者数</p> <p>H23：12事業者</p> <p>H24：5事業者</p> <p>H25：4事業者</p> <p>H26：4事業者</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	( これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む) )	
◆農地（田・畑）のカ バー率 H23 9% ↓ H25 10% ↓ H27 13%	〈H27年度末見込み〉 カバー率 H27 13%  〈直近の実績〉 カバー率 H26 12%	A+	・関係機関の連携による集落営農の推進と、ソフト・ハード事業の 有効活用により県内の集落営農組織が平成23年の164組織から平 成26年には205組織まで増加し、カバー率は9%から12%に増加 した。 〈課題〉 ・地域の農地・農業を維持していくためには更なる組織化（カバー 率向上）に取り組む必要がある。  ・条件不利な中山間地域を面的に支える仕組みとして、複合経営に より農業、農地の維持及び担い手の確保、女性・若者の雇用創出な どに取り組む、中山間農業複合経営拠点構想が4地区ではじまっ た。 〈課題〉 ・スケールメリットを生かした取組の展開と県内への広がりが必要 である。	◆集落営農組織の育成 ・集落営農をコーディネートできる人材 （リーダー、関係機関）の育成・確保 ・地域ごとの課題解決に即した集落営農 組織を育成するため、普及組織・関係 機関による、地域課題の現状分析、 推進方策の共有化  ★中山間農業複合経営拠点の整備 ・構想を推進し拠点の核となる人材の確保 （人材のコーディネート力の向上） ・収益性の向上と公益性を担保する拠点活動 計画の組み立て ・他地区への波及効果につながるモデル拠点の 育成、新たな取組拠点の発掘
◆集落営農数 のうち「こうち型 集落営農組織」 H24.3 17組織 ↓ H28.3 32組織	〈H27年度末見込み〉 こうち型集落営農組織 H28.3 32組織  〈直近の実績〉 H27.3 24組織	A+	・関係機関の連携によるこうち型集落営農支援により、 園芸品目の増加と売り上げの向上につながった。また、 交流や加工等の経営の多角化に取り組む組織も増加した。  〈課題〉 ・集落営農組織が将来的に集落の農地を守り、農業を維持して いくには、経営の安定化が必要。そのためには、園芸品目の導 入や加工など経営の複合化に取り組むこうち型集落営農の更なる 広がりが必要。 ・併せて、高齢化・後継者不足によって今後ますます増加する 農地の担い手になりうる組織形態として法人育成が必要。	・集落営農をコーディネートできる人材 （リーダー、関係機関）の育成・確保 ・こうち型集落営農組織を育成するため、 普及組織・関係機関による、地域課題の 現状分析、推進方策の共有化 ・法人化に向けた意識啓発とこうち型集落 営農組織の法人化の推進。
◆集落営農数 のうち「法人 組織」 H24.3 2組織 ↓ H28.3 27組織	〈H27年度末見込み〉 法人組織 H28.3 17組織  〈直近の実績〉 H27.4 11組織	A		
◆自ら考え企画・販売 できる農業者の育成 （6次産業化に取り組 む組織数増加） （H23年度末 26グループ）	実践コースの受講者 〈H27年度末見込〉 56グループ  〈直近の実績〉 51グループ （H26年度末）	A+	○農業創造セミナーに参加したグループが、新たな商品開発に取り 組み、販売計画の具体化及び既存商品の改良などが進むなど、研修 参加グループの課題解決に向けた取り組みが進んだ。セミナーの中 で、事業計画作成により方向性を明確にすることができ、商品開発 への意識が高まった。  ○法認定を26事業者が受けた。	○引き続きそそ野を広げる取り組みを実施する とともに、県域流通へステップアップさせ産業 に育てる取り組みを実施する。
◆6次産業化に取り組 む事業者数の増加 （H23年度末 12事業者）	法認定事業者数 〈H27年度末見込〉 26事業者  〈直近の実績〉 25事業者 （H26年度末）	A+		

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針		〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策			
◆これからの対策			
<p>◆地域資源の活用による付加価値化の取組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）</p> <p>★農業者等の生産から加工、販売までの取組を総合的に支援</p> <p>★地域に残された伝統作物の栽培体制を整え、地域資源としての活用を図る</p>		<p>★直販所を販売拠点とした加工品開発を支援するためのアドバイザーを派遣。（H24～）</p> <p>★国の6次産業化ネットワーク活動交付金を活用し、新商品開発や販路開拓等を支援。（H26～）</p> <p>★起業支援型地域雇用創造事業により、3事業者に委託して、地域の農産物を活用した商品開発や販路開拓を実施。（H25～H26）</p> <p>★生産者と食品加工事業者等とのマッチング支援のため、展示・相談会を実施。（H25～）</p> <p>★伝統作物活用実証ほの設置や研修会の開催等、地域に残された伝統作物の栽培体制を整え、地域資源としての活用を図った。</p>	<p>・加工商品開発アドバイザーの派遣 H24：13事業者 H25：4事業者、延べ11回 H26：9事業者、延べ20回</p> <p>・6次産業化ネットワーク活動交付金の採択 H26：1事業者</p> <p>⇒起業支援型地域雇用創造事業の実施後の正規雇用者 H26：4名</p> <p>・展示・相談会の開催 H25農産物加工相談会：出展者13社 来場者83社 H26こだわり農産物展示・相談会：出展者30者 来場者169名</p> <p>・伝統作物活用実証ほの設置 H25：県内4カ所5品目 H26：県内4カ所6品目</p> <p>⇒実証ほの設置により、栽培方法に関する知見が得られ、品種特性や加工特性を把握することができた。</p> <p>・伝統作物研修会や試食会等の実施 H25：伝統作物研修会 参加者94名 試食会：3回、参加者150名 田村カブ飲食店向けPR：7店舗 H26：伝統作物研修会 参加者90名 地域資源を活用した研修会 1カ所</p> <p>⇒飲食店向けのPRでは田村カブの評価が高かった。 ⇒地域活性と田村カブの継承を目指して「田村株式会社プロジェクト」がスタートし、飲食店10店舗と連携した。</p> <p>H25年度：栽培・利用に向けて気運が高まった。特に田村カブは集荷・販売体制を整えることになり、飲食店での利用の要望も得られた。</p>
◆★生産者組織が消費者に農作業体験や食の体験の機会を提供する体験交流事業の実施		◆★農作業体験や指導者の養成講座等を実施 H26：2町 H27：6市町 予定	・農作業体験の参加者数：延べ93人 ⇒農作業体験を通じて、地域での生産活動の実態や農業への理解、魅力を伝えることができた。
◆特産農畜産物等の食農教育 ○小学校等における出前授業の実施によるジュニア博士の育成		◆特産農畜産物の出前授業を実施（実施校数・市町村数） H23：70校（19市町村） H24：96校（17市町村） H25：71校（17市町村） H26：33校（17市町村）	・ジュニア博士の育成 H23：5,969人（2,972人増） H24：9,983人（4,014人増） H25：13,063人（3,080人増） H26：14,561人（1,498人増）
(2) 集落営農組織による6次産業化の推進			
◆〇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		◆こうち型集落営農の実現 ○組織の運営に対して、関係機関と連携して総合的な支援を実施（新規作物の導入、加工等の取り組みの支援）。 ○園芸品目導入に関心を持つ集落営農組織において、実証園設置、栽培指導等の支援を実施。	・こうち型集落営農組織の増加 H23：17組織→H24：17組織 →H25：22組織→H26：24組織 ⇒売り上げ向上 H22：99,620千円→H25：128,155千円 ⇒様々な園芸品目等の導入（施設）ニラ、ミナス、ピーマンほか（露地）プロッコリー、ナバナほか（その他）四方竹、ギンナンほか ⇒経営の多角化（交流活動）4組織（加工）5組織



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆6次産業化による加工品等の開発・販路拡大事例が増加  (H23年度末加工品調査40億円)	6次産業化による加工品等の開発・販路拡大事例が増加している。  (H27年度末見込) ○加工品調査 4.5億円 ○伝統実証品目 5作物  (直近の実績) ○加工品調査 4.5億円 ○実証品目 6品目 (H26年度末)	A+	○意欲ある地域や団体の農産物の高付加価値化の取組に対して、技術的なサポートや、補助事業等による支援を実施した結果、地域資源の活用や加工品の商品化、直販店の充実などの動きが見られた。  ・実証品の設置により品種特性や加工特性を把握することができ、栽培面積の拡大や有利販売、加工原材料としての品種統一など新たな動きが見られる。	○引き続きすそ野を広げる取組を実施するとともに、県域流通へステップアップさせ産業に育てる取組を実施する。  ○直販所における消費者の安全・安心のニーズに対応する取組を強化する。
◆体験交流活動を実施する生産者組織の増加  取組開始 H26年度～	(H27年度末見込) 6市町 (H26直近の実績) 2町	A+	○参加者には、農作業体験を通じて、地域での生産活動の実態や農業への理解、魅力を伝えることができた。 ・生産者は、農作業体験の指導を行うことで、生産意欲の向上につながった。  <課題> ・農作業体験の実施団体や参加者数の増加	○手法を見直しながら、地域での生産活動の実態や農業への理解、魅力を伝える食育活動を継続する。
◆地域特産物への理解が深まり、子どもから親に話をすることで、家庭での消費も増える ジュニア博士育成：18,000人 (H23末：5,969人 → H27末：18,000人)	(H27年度末見込) 15,635人  (直近の実績) 14,561人 (H26年度末)	A	○出前授業の実施により、農業や特産農畜産物に関心を持ち、理解を深めた子どもが増えた。 ・子どもから親に話が伝わることで家庭での消費拡大などが期待できている。 ・平成27年度については、3JAと連携し、より充実した食育授業も実施予定。  <課題> ・より多くの小学生等に対して食育や地産地消の教育が行えるよう平成28年度以降の事業を検討する必要がある。	○手法を見直しながら、子供たちが農業や特産農畜産物に関心を持って持ってもらえるような食育活動を継続する。
◆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	—	—	—	—
◆「こうち型集落営農数」 H24.3 17組織 ↓ H28.3 32組織	(H27年度末見込み) 24組織 こうち型集落営農組織 H28.3 32組織  (直近の実績) H27.3 24組織	再掲 (A+)	【再掲】 ・関係機関の連携によるこうち型集落営農支援により、園芸品目の増加と売り上げの向上につながった。また、交流や加工等の経営の多角化に取り組む組織も増加した。 <課題> ・集落営農組織が将来的に集落の農地を守り、農業を維持していくには、経営の安定化が必要。そのためには、園芸品目の導入や加工など経営の複合化に取り組むこうち型集落営農の更なる広がりが必要。	【再掲】 ・集落営農をコーディネートできる人材（リーダー、関係機関）の育成・確保 ・こうち型集落営農組織を育成するため、普及組織・関係機関による、地域課題の現状分析、推進方策の共有化 ・法人化に向けた意識啓発とこうち型集落営農組織の法人化の推進。

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み （ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）	具体的な成果 （ 可能な限り具体的な数値を記載 ）
取組方針			
施策			
◆これからの対策			
3 中山間に適した農産物等の生産			
(1) 園芸品目の総合戦略支援【再掲】		※戦略の柱1 取組方針1の(4)のとおり	
(2) 土佐茶産地の再構築【再掲】		※戦略の柱1 取組方針4の(3)のとおり	
(3) 畜産の振興【再掲】		※戦略の柱1 取組方針4の(4)のとおり	
(4) 薬用作物の振興			
◆薬用作物の生産拡大 ★ミシマサイコ等の栽培技術の確立・普及 ★有望な薬用作物の現地適応性評価		<ul style="list-style-type: none"> <li>・製薬会社(株)ツムラ、生産者組織(農)ヒューマンライフ土佐)との連携体制の整備</li> <li>・ミシマサイコの栽培実態の把握</li> <li>・農業振興センターへの薬用作物担当者の配置と担当者の会の開催による情報共有</li> <li>・製薬会社との共同研究の実施、増収技術の実証</li> <li>・ミシマサイコの栽培実態調査、共同研究の試験結果をもとにした栽培マニュアルの作成</li> <li>・新規生産者の掘り起こし等による作付推進</li> <li>・定期的な関係機関連絡会（環境共生課、農業技術センター、農業担い手育成センター、牧野記念財団、環境農業推進課）の開催による情報共有</li> <li>・アマガサユリ、イノコズチ等の実証栽培、適応性の評価を継続中</li> <li>・牧野記念財団が行う有望薬用作物の試験栽培事業への支援</li> <li>・生産者と実需者とのマッチング支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高齢化等により栽培面積は減少した(H22年→H26年)。 ⇒栽培面積：37ha → 31ha</li> <li>・製薬会社、生産者組織との連携体制が構築され、農業振興センター等によるミシマサイコの栽培指導が可能となった。</li> <li>・新規生産者の掘り起こしを行い、H27年には本山町で1.4haの新規栽培が開始されることとなった。</li> <li>・有望品目として、県下4地区においてシャクヤクの試験栽培を開始した。</li> <li>・日本漢方生薬製剤協会のマッチング事業により、高知県薬草連盟（栽培品目：マオウ等）が実需者の折衝先として選定された。</li> </ul>
3 新たな担い手の確保・育成と経営体の強化			
1 担い手の育成と生産資源の保全			
(1) 新規就農者の確保・育成			
◆U・Iターン就農者の確保 ★農業担い手育成センターの整備による就農希望者の研修及び産地とのマッチング機能の強化 ★相談窓口の一元化と体制強化 ★提案型募集に取り組む産地への支援		<ul style="list-style-type: none"> <li>★農業担い手育成センターを整備(H26.4)し、就農希望者向け講座等の研修を充実(会場数、定員) H23：3会場50人、H24：3会場50人、 H25：3会場90人、H26：3会場100人、 H27：4会場130人</li> <li>★新規就農相談センターによる就農相談の実施 H23～26：職員が随時対応(主に1名) H27：就農コンシェルジュの配置(2名)</li> <li>★産地提案型担い手確保対策の実施 新規就農者確保育成対策に係る各種説明会の実施 H26：46回</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・講座受講生の増加 H23：41人、H24：41人、H25：84人、 H26：104人</li> <li>・長期研修生の増加 H23：17人、H24：14人、H25：17人 H26：16人</li> <li>・新規就農相談センターによる就農相談数の増加 H23：131人、H24：140人、H25：151人、 H26：219人、H27：79人(7月末時点)</li> <li>・産地提案書策定による募集活動 H27：20産地が産地提案書を策定 H27：県外就農相談会への参加：11産地 (予定含む)</li> <li>・新規就農者の増加 ⇒H23：234人、H24：221人、H25：263人 H26：261人</li> </ul>
◆実践研修への支援 ★青年就農給付金(準備型)の活用 ★条件不利地就農希望者への研修支援 ○農地等の情報提供 ★実践研修から就農へのスムーズな移行への支援		<ul style="list-style-type: none"> <li>★青年就農給付金事業費補助金(H24～)の活用に向けた各種事業説明会を開催し、就農前後の青年就農者の増加を図った。</li> <li>★新規就農研修支援事業に条件不利地就農者育成区分を新設(H27.4) ○遊休農地・ハウスの情報収集 H24農地125件、ハウス7件、H25農地149件、ハウス6件、H26農地225件、ハウス3件</li> <li>★全市町村に対して、H25年度に人・農地プランの作成に向けた指導・助言を実施、H26年度以降は人・農地プランの見直しを指導</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・青年就農給付金(準備型)の活用 H24：28人、H25：38人、H26：35人</li> <li>・条件不利地就農希望者に向けた産地提案書の策定 H27：4産地</li> <li>・農地等の情報提供件数(農地、ハウス) ⇒マッチング件数(農地、ハウス)【うち新規就農者】 H24：125件、7件 ⇒88件、13件【18件、5件】 H25：149件、6件 ⇒62件、2件【11件、0件】 H26：225件、3件 ⇒52件、3件【16件、0件】</li> <li>・人・農地プランの作成、見直し H25：34市町村で213のプラン作成 H26：全213プランで見直し実施</li> </ul>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括	
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	次へのステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
◆ミシマサイコの 栽培面積 37ha (H22年度) ↓ 60ha (H27年度)	<直近の実績> ミシマサイコの 栽培面積：31ha (H26年)	B	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・作付推進を行ったが、栽培面積は減少した。</li> <li>・製薬会社、生産者組織、市町村との連携体制を構築することができ、ミシマサイコの栽培実態等が把握できた。</li> <li>・農業振興センターへ薬用作物担当者を配置し、推進体制も強化できた。</li> <li>・製薬会社との共同研究の実施により、ミシマサイコの栽培マニュアルが作成され、技術の平準化が図られた。</li> <li>・有望品目の実証栽培が県下で実施できた。</li> <li>・生産者と実需者のマッチングを1組成立させることができた。</li> </ul> <p>&lt;課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・生産面積、生産量が減少傾向にある一方で、製薬会社からは面積拡大のニーズがある。産地を維持・拡大するために、収量をアップし、所得向上を図るための安定的生産技術の普及が必要。</li> <li>・有望な薬用作物の選定</li> </ul>
◆新規就農者数 年間280人 (H23：234人)	<直近の実績> 年間261人 (H26.6調査) ※H25.6.2～H26.6.1	A	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ここ2年間は260人を超える新規就農者の確保に繋がった。</li> </ul> <p>&lt;課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新たな取り組みである企業の農業参入や産地提案型担い手確保対策の充実など、担い手を明確化した確保・育成対策に取り組む必要がある。</li> </ul>
◆指導農業士 H23：49人 H27：90人	<直近の実績> 108人 (H26.11時点)	A+	<ul style="list-style-type: none"> <li>○生産と連動した必要な担い手を明確にし、新たな取り組みである企業の農業参入や産地提案型担い手確保対策に対応した担い手の確保育成対策に更に取り組む。</li> <li>・企業の農業参入に対応した雇用就農者の確保・育成対策</li> <li>・産地提案型の担い手確保対策の原則全市町村への波及と県外からの就農者の確保</li> <li>・新たに設定した担い手確保・育成に必要な対策の強化</li> <li>・就農前の育成強化（農業担い手育成センターの強化（受入数拡充・雇用就農希望者への対応）</li> </ul>
◆人・農地プラン の作成 H27：200集落 (H25から開始)	<直近の実績> 県下全域で213の 人・農地プラン作成 (H26年度末)	A+	
◆◆◆同上	同上	同上	<ul style="list-style-type: none"> <li>○新たに設定した担い手確保・育成に必要な対策の強化</li> <li>・入口対策の強化（相談会やこうちアグリスクールへの拡充など：今以上に広く集める）</li> <li>・関係機関の役割分担や農地・ハウス等の準備に向けた支援</li> <li>・地域での話し合いに基づく農地集積計画を人・農地プランに反映させる。</li> </ul>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>◆これからの対策</p> <p>◆営農定着への支援</p> <p>★青年就農給付金（経営開始型）の活用 ○経営安定への支援 ◎雇用就農に向けた支援</p> <p>◆★農地の確保への支援</p>	<p>★青年就農給付金事業費補助金（H24～）の活用に向けた各種事業説明会を開催し、就農前後の青年就農者の増加を図った。</p> <p>○経営安定給付金の支援 就農から5年以内の認定新規就農者等の経営状況の把握とフォローアップの実施 H23：70人、H24：103人、H25：133人、H26：164人</p> <p>◎農業法人向け従業員育成研修の開催 H24：研修会1回（30人） H25：研修会3回（延べ23人） H26：研修会4回（延べ48人） H27（計画）：研修会3回（延べ30人）</p> <p>◆★遊休農地・ハウスの情報収集【同上】 農地中間管理機構を創設（H26.4）し、担い手への農地集積を促進</p>	<p>・青年就農給付金（経営開始型）の活用 H24：148人、H25：228人、H26：266人</p> <p>・認定新規就農者等の経営目標の達成状況 H23：40%、H24：32%、H25：24%、H26：33%</p> <p>・新規就農者の増加 ⇒H23：234人、H24：221人、H25：263人、H26：261人</p> <p>・農地等の情報提供件数など【同上】 ・農地中間管理事業での担い手への貸付13件（23.8ha） ⇒新規就農者への貸付1件（0.25ha）</p>
(2) 地域農業を担う経営体の育成		
<p>◆◎法人経営体の育成</p>	<p>◆◎法人化セミナーの開催 H24：セミナー11回（延べ145人） H25：セミナー11回（延べ107人） H26：セミナー11回（延べ115人） H27（計画）：セミナー11回（延べ180人）</p>	<p>・法人化個別相談（件数、回数） ⇒農地の権利を取得して農業経営を行う法人の増加数 H24：4件、15回 ⇒20法人 H25：4件、9回 ⇒23法人 H26：9件、16回 ⇒10法人</p>
<p>◆◎法人経営体の組織化と経営発展への支援</p>	<p>◆◎農業法人経営研修会の開催 H24：研修会10回（延べ131人） H25：研修会19回（延べ210人） H26：研修会21回（延べ233人） H27（計画）：研修会21回（延べ160人）</p>	<p>・「おろろ」リサーチ・メイトクラブの新規加入会員数 H24：1、H25：3、H26：1</p> <p>・経営改善個別相談（件数、回数） H24：9件、14回 H25：12件、22回 H26：9件、20回</p>
<p>◆品目別規模拡大方策（生産組織のビジョン、経営モデル）の策定</p> <p>◎経営データの収集・蓄積と、分析・診断 ○生産組織（品目部会等）による規模拡大方策の策定 ★環境制御技術等に取り組む企業の経営体への個別支援</p>	<p>○経営データの収集・蓄積と分析・診断 ・JAオンライン「農業経営支援システム」に係るJA巡回：10JA ・説明会・操作研修・見直し検討会：15回 ・経営指導者研修：19回 ○生産組織による品目別規模拡大方策の策定 ・経営力強化支援事業担当者会：11回 ・普及課・所への指導助言：39回 ・先進事例調査：87所</p>	<p>⇒JAオンライン「農業経営支援システム」利用農家数：13JA、1,043戸 ⇒経営・販売データを活用した産地の現状分析と課題整理：9事例 ⇒品目別規模拡大方策（経営モデル）の策定数：10品目（ニラ、ナス、キュウリ、ピーマン等）</p>
<p>◆適切な役割分担の下での予防保全対策の推進</p> <p>◎農業者等は、多面的機能支払交付金を活用し、農地周りの施設の長寿命化を推進 ◎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長寿命化を推進 ○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</p>	<p>①多面的機能支払交付金 【H24】農地・水保全管理支払交付金（向上活動支援交付金） ・活動組織等を対象としたブロック説明会を開催。また、未実施の4町村に対して個別に啓発を実施。 【H25】農地・水保全管理支払交付金（向上活動支援交付金） ・国への政策提言の実施 【H26】多面的機能支払交付金 ・市町村担当者を対象とした説明会の実施（34市町村） ・活動組織を対象とした説明会の実施（5箇所） ・制度の周知 【H27】多面的機能支払交付金 ・説明会の開催（32市町村） ・活動組織を対象とした説明会の実施（5箇所）</p> <p>②地域農業水利施設ストックマネジメント事業 ・機能保全計画策定数17施設</p> <p>③基幹水利施設ストックマネジメント事業 ・機能保全計画策定数28施設</p>	<p>①多面的機能支払交付金 【H24】 ・実施面積が前年度比207.6%と取組が大幅に拡大。 10市町村、82組織、2,221ha→12市町村、157組織、4,610ha ⇒達成値 37.2% 4,610ha/12,387ha 【H25】 ⇒達成値 42.0% 5,340ha/12,729ha 平成26年度から目標値50%に修正 ⇒実施体制の見直しにより、活動組織の事務手続きの負担が軽減。 ⇒農業者のみでも支援対象となる、取り組みやすい制度として、農地維持支払交付金が創設。 【H26】 ⇒達成値 44.4% 5,972ha/13,461ha 【H27】 ⇒達成値(予定) 44.6% 5,972ha/13,389ha</p> <p>②地域農業水利施設ストックマネジメント事業 ・機能保全計画を策定した施設のうち保全対策を事業化した施設数7施設 ⇒用水が安定供給される農地面積229ha</p> <p>③基幹水利施設ストックマネジメント事業 ・機能保全計画を策定した施設のうち保全対策を事業化した施設数16施設 ⇒用水が安定供給される農地面積1,849ha ⇒漏水被害が防止される農地面積741ha</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆◆◆◆同上	同上	同上	○青年就農給付金(経営開始型)を活用した新規就農者が増加し、5年後の所得目標達成に向けて農業経営を開始した。 <課題> ・就農後の育成強化に向けた態勢強化が必要。 ・雇用就農者の営農定着のためには、雇用者に対する労務管理などの研修が必要。	○継続して営農定着に向けた支援に取り組む。 ・就農後の育成強化(農業担い手育成センターや農業振興センターでのフォローアップ体制強化(勉強会などの開催)) ・引き続き、雇用者に対する研修を充実していく。
◆◆◆◆同上	同上	同上	○新規就農者など担い手への農地集積に各種施策は一定の効果があるが、更なる取り組みが必要。 <課題> ・新規就農者などの担い手はすぐに就農できる営農条件の良い農地・ハウスを求め、出し手からは集まるのは耕作放棄地など営農条件の悪い農地の情報が多く、担い手へのマッチングや貸付に至らない事が多い。	○これまでの取り組みを踏まえ、農地中間管理機構の組織体制強化を図り、個々の担い手に対する農地集積を図ると共に、関連施策と連携した地域での話し合いに基づく計画的な農地集積を推進する。
◆農地の権利を取得し農業経営を行う法人数 H23: 63法人 ↓ H27: 140法人	<直近の実績> 農地の権利を取得し農業経営を行う法人数: 116法人(H26年度末)	A	○法人化セミナーの開催や個別相談により、法人経営体の増加が図られてきている。 <課題> ・法人化を進めるためには、対象毎に具体的な法人化計画の作成支援が必要。	○これまでの取り組みを踏まえ、法人化志向農家等に対する法人化セミナーや個別指導の充実などきめ細かい支援を行う。併せて、JA出資型法人や企業の農業参入に対する支援など、地域の核となる経営体の育成を図っていく。
◆同上	同上	同上	○農業法人向けの研修会を開催し、農業法人間での情報交換や相互研鑽を促した。 <課題> ・県内農業法人の多様なニーズへの対応が必要。	○これまでの取り組みを踏まえ、更に内容を充実した研修会を開催していく。
◆品目別規模拡大方針(経営モデル)の策定数 H23年度: 2品目 →H27年度: 10品目	<H27年度見込み> 10品目 <直近の実績> 7品目 (平成26年度末)	A	・県下でJAオンライン「農業経営支援システム」の活用が始まり、経営データに基づく経営管理支援が始まった。 ・経営・販売データ等を活用し、産地の現状分析と課題を整理したことで規模拡大経営モデルの作成に加えて、新規就農者確保への取り組みにもつながった。 ・規模拡大方針は、投資の大きい規模拡大時の経営計画作成に活用できる。	【今後の方向性】 <個々の農業者への経営・栽培管理支援> ・環境制御技術等先進技術に取り組む農業者 ・新規就農者の早期の経営安定に向けた支援 <新規就農者の確保> ・H26年から始まった「産地提案型」による受入体制整備を図る。
◆地域の主体性・協働力により施設の長寿命化が拡大  目標値 50%  ※H24当初目標値 40%  H23年度末 2,221ha/12,341ha =18.0%  (対象面積に対する「多面的機能支払(資源向上支払(長寿命化))」の実施面積の割合)  ※「多面的機能支払(農地維持支払)」+「中山間地域等直接支払」の実施面積	<H27年度末見込> 44.6% <直近の実績> 44.4%	A	多面的機能支払交付金(資源向上支払(長寿命化))のH23年度末の実施面積2,221haに対しH27年度末見込みでは5,972ha  ①多面的機能支払交付金(資源向上支払(長寿命化))の推進 ○多面的機能支払交付金の活用により、老朽化が進む農地周りの農業用排水路等の長寿命化のための活動が着実に定着し、取組の広がりも見え始めた。  ②地域農業水利施設ストックマネジメント事業 ・長寿命化に対する市町村の意識が向上し、計画的な予防対策に繋がっている。  ③基幹水利施設ストックマネジメント事業 ・耐用年数(20年)を超える施設(排水機場、頭首工等:33施設)のうち28施設で機能保全計画を策定し計画的な予防保全対策が進んでいる。  <課題> ①多面的機能支払交付金(資源向上支払(長寿命化))の推進 ・H27年度については、国の予算措置が不十分だったため、資源向上支払(長寿命化)の取組拡大には至らなかった。	①多面的機能支払交付金(資源向上支払(長寿命化))の推進 ○農地周りの農業用排水路等の長寿命化のための活動が着実に定着したが、新たな活動組織の掘り起こしを行うことで本対策の更なる広がりを促す。 また、国に対して予算措置を要望していく。  ②地域農業水利施設ストックマネジメント事業 ・計画的な予防保全対策の実施。  ③基幹水利施設ストックマネジメント事業 ・計画的な予防保全対策の実施。

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み （ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）	具体的な成果 （ 可能な限り具体的な数値を記載 ）
《林業》		
1. 原木生産の拡大		
1. 間伐と皆伐を組み合わせて増産		
(1) 生産性の向上と原木の増産		
◆森林の集約化と経営委任の推進 ◎森林経営計画と森の工場の整備 ★国・公有林を活用した大規模化の推進	◆◎森の工場の計画策定に向けた指導等の支援を実施するとともに、制度の説明・PRを実施し、面積拡大の推進を図った。 市町村及び森林組合への説明会の開催 (H24-26) 18回 承認事業体とのヒアリングの実施 (H24-26) 6回 関係団体への説明の実施 (H24) 1回、(H26) 1回 ★民国連携による森の工場に係る、四国森林管理局等との協議・勉強会への参加 (H26) 4回	(H24-26) ・承認事業体の増加数 6事業体 ・新規工場数 53工場 ⇒拡大面積 18,928ha
◆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 ○林内路網の整備や高性能林業機械の整備への支援 ○効率的な路網や架線集材などの普及 ○事業体の作業システム改善に向けた支援	◆森の工場承認事業体を中心に次の取組を実施した。 ○高性能林業機械の導入や建設機械を林業機械に改良するなどの搬出間伐の効率化を図った (H24-26) 導入29台、改良16台 ○森の工場において基幹的な作業道の整備(開設、復旧等)の支援を行い、効率的な搬出間伐に向けた路網の充実を図った (H24-26) 作業道開設 404,427m 機能強化、災害復旧等 延べ60路線 ○生産性の向上に向けた功程調査及び改善の提案、現地指導、新たな生産システムの普及、作業道の開設や災害復旧等の技術指導を実施した (H24-26) 作業システム改善 55回、延べ40事業体 作業道開設・災害復旧 28回、延べ34事業体 また、国の公募事業による先進的林業機械の導入・改良・調査の支援を実施した(高知大学と連携) (H25) 2事業体 ○H27より新たな生産システムの導入に必要な機械設備の整備に対する支援を拡充した。	・災害に強い作業道開設や無駄のない生産システムへの改善に向けた意識が高まっている ・森の工場の林内路網密度は県下全体と比較して高くなった (H25) 森の工場 41.6m/ha 県下全体 29.7m/ha ⇒提案した手法を自主的に吟味しより効果的な手法の提案により取り組む事業体が出てきた ⇒新たな生産システムを本格的に導入する事業体が生まれてきた
◆森林経営計画の策定等に向けた集約化の促進 ○森林施業プランナーの育成(増員、実践力の向上) ○計画策定に向けた合意形成及び森林境界の明確化の促進	○提案型集約化施策を実践できる森林施業プランナー育成研修の実施(毎年) ○森林経営計画樹立に向けた制度の概要や支援事業について森林組合、林業事業者等に対し事業説明会及び個別ヒアリングを実施するとともに、森林整備地域活動支援交付金制度や森林境界明確化事業による支援を行った。(毎年)	・研修会の実施により、森林施業プランナーの育成を図った。 研修終了者 89名 (H24: 41名、H25: 17名、H26: 21名、H27: 10名 見込) ・説明会 (H24: 277名、H25: 141名、H26: 146名、H27: 100名 見込)、個別ヒアリング (H24: 81名、H25: 225名、H26: 82名、H27: 86名 見込) ・森林経営計画の樹立面積 72,000ha (H24: 22,259ha、H25: 22,306ha、H26: 19,207ha、H27: 8,228ha (見込)) ・森林境界明確化事業による明確化した面積 2,640ha (H24: 695ha、H25: 1,023ha、H26: 572ha、H27: 350ha 見込)

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価  (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p>次のステージに向けた方向性</p> <p>(総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築  が必要な場合等の具体的な内容)</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 原木生産量 40万4千m3(H22)→ 72万m3	〈直近の実績〉 原木生産量 61万m3 (H26年度末)	A	<p>○原木生産量の目標に対する達成率は65%</p> <p>○「森の工場」の目標に対する達成率は現在82%となっており、集約化による事業地の確保は一定進んでいる</p> <p>《課題》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>建設業からの新規参入事業者など小規模事業者において、森林所有者の情報不足により集約化に苦心しているところがある</li> <li>県営林や市町村有林を核とする森の工場は一定進んでいるが、国有林との連携については入札の関係で安定的な事業地確保に繋がりにくい課題がある</li> <li>森林経営計画の制度改正に伴い、集団的な森林として判断が難しいケースがみられるようになっており、計画段階での指導を強化する必要がある</li> <li>平成26年度の制度改正により間伐材の搬出支援を工場ごとに5カ年に限定したことで、新たな森の工場づくりへの誘導は進んでいるが、工場ごとの面積が小規模化する傾向がみられる</li> </ul>	<p>○これまでの成果を踏まえ、次のような課題解決のための対策を検討・実施しつつ、事業を継続する</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>森林GISなど県の保有する森林情報の積極的な活用</li> <li>国有林と連携した森の工場の制度検討</li> <li>新たな森の工場づくりにおいて、計画段階からの指導の一層の強化</li> </ul>
◆整備済「森の工場」面積 37,161ha(H22)→ 69,800ha	〈直近の実績〉 63,766ha (H27.6 末時点)	A	<p>○森の工場内の搬出間伐の労働生産性は3.0m3/人日程度と伸び悩んでいるが、初期の数値が低かった事業者においてはその向上が見られる</p> <p>《課題》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>人員の確保が難しくなっているとの声があり、事業量の拡大への影響が懸念される</li> <li>効率的な生産システムを稼働させるためのノウハウが十分でない</li> <li>収益性の向上には、人員や機械の稼働率を一層向上させる必要がある</li> <li>地形にマッチした生産システム構築のためには、架線集材のさらなる普及が必要</li> </ul>	<p>○これまでの取組を継続しつつ、生産システムの改善に向けた支援の一層の強化を図る</p>
◆◆同上	同上	同上	<p>○森の工場内の搬出間伐の労働生産性は3.0m3/人日程度と伸び悩んでいるが、初期の数値が低かった事業者においてはその向上が見られる</p> <p>《課題》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>人員の確保が難しくなっているとの声があり、事業量の拡大への影響が懸念される</li> <li>効率的な生産システムを稼働させるためのノウハウが十分でない</li> <li>収益性の向上には、人員や機械の稼働率を一層向上させる必要がある</li> <li>地形にマッチした生産システム構築のためには、架線集材のさらなる普及が必要</li> </ul>	<p>○これまでの取組を継続しつつ、生産システムの改善に向けた支援の一層の強化を図る</p>
◆森林経営計画の樹立面積0ha (H23) → 155千ha	(H27年度末見込) 72,000ha  (直近の実績) H27年6月末 65,157ha	A-	<p>○森林経営計画制度の開始以来、森林組合及び林業事業者に向けた制度や支援事業の説明会及び個別ヒアリングを実施するとともに、木材増産推進プロジェクトチーム会等により原木生産の拡大に向け、森林経営計画/森の工場の策定推進に取り組んできた。</p> <p>その結果、県下の全ての森林組合(23組合)をはじめ42事業者、県や市町村(8)の計73団体が計画策定に取り組み、H27年度末で累計72千haの見込みとなるが、目標の155千haに対する達成率は46%。</p> <p>《課題》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>森林組合及び林業事業者は、計画樹立に向けて比較的同意の取れやすい箇所から進めてきており、今後は森林所有者が小規模分散傾向となることから集約化に多大な時間を要することが予想される。</li> </ul>	<p>○これまでの成果を踏まえ、以下の事について引き続き取り組んでいく。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>既存計画のエリア内及び周辺の未同意の所有者への働きかけ</li> <li>計画樹立未着手の市町村への働きかけ</li> <li>森林整備地域活動支援交付金のさらなる活用</li> <li>森林情報管理システム(GIS)の森林所有者情報の整備及び森林組合及び事業者等への積極的な情報提供。</li> <li>特にH28年度末で森林施業計画制度から森林経営計画制度へ完全移行となるため、森林経営計画樹立に向けた取組みを強化していく必要がある。ただし、目標樹立面積については見直しが必要。</li> </ul>

産業成長戦略（専門分野）		
戦略の柱	具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針	〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策		
◆これからの対策		
◆皆伐による原木の増産 ◎皆伐促進のための支援に木質バイオマス発電用の広葉樹を追加 ★事業地の確保が困難な事業体に対する事業地取得の支援	◆県内の製材工場に必要な原木の増産及び安定供給を推進するため、「間伐材等の安定供給協定」を締結した事業体に対して、皆伐事業に必要な作業道の開設や集材架線等の設置等に対する支援を行った。 (H24-H26事業実績) 作業道開設12,888m、集材架線13,200m 作業ポイント33箇所  ◎H27拡充：対象樹種に広葉樹を追加。  ★H27新規：山を売りたい森林所有者と事業地を確保したい林業事業体とをマッチングするモデル的な取り組みに対する支援	・皆伐事業地からの木材供給協定の締結、皆伐事業による伐採が推進された。 (高知県全体の皆伐事業による原木生産量) H24：203千m <sup>3</sup> 、H25：242千m <sup>3</sup> 、H26：集計中  ⇒皆伐主体の民間林業事業体への個別訪問(72社)による支援策の説明や増産に対する協力依頼等の取り組みにより協力関係が構築されつつある。また従来、間伐主体であった森林組合において皆伐事業が実施され始めた。
◆大型製材工場への原木の安定供給システムの構築 ◎協定取引の推進	◆県内の大型製材工場に必要な原木の増産及び安定供給を推進するため、「間伐材等の安定供給協定」を締結した事業体に対して流通経費に対する支援を行った。 (H24-H26事業実績) 流通経費支援 間伐材36,436m <sup>3</sup> (50km以上が対象) 皆伐材33,856m <sup>3</sup> 計 70,293m <sup>3</sup>  ◎H27拡充：木質バイオマスの取扱い事業体を協定先に追加	・「間伐材等の安定供給協定」の締結及び協定出荷が推進された。 (県内大型製材工場との協定取引量) H24：0千m <sup>3</sup> 、H25：30千m <sup>3</sup> 、H26：52千m <sup>3</sup>
◆県内製材工場等への原木の安定供給システムの構築 ◎協定取引の推進	◆県内の製材工場等に必要な原木の増産及び安定供給を推進するため、「間伐材等の安定供給協定」を締結した事業体に対して流通経費に対する支援を行った。 (H24-H26事業実績) 流通経費支援 間伐材36,436m <sup>3</sup> (50km以上が対象) 皆伐材33,856m <sup>3</sup> 計 70,293m <sup>3</sup>  ◎H27拡充：木質バイオマスの取扱い事業体を協定先に追加	・「間伐材等の安定供給協定」の締結及び協定出荷が推進された。 (県内製材工場との協定取引量) H24：0千m <sup>3</sup> 、H25：47千m <sup>3</sup> 、H26：55千m <sup>3</sup>
◆〇山元選別の促進による流通経費の削減	◆〇「間伐材等の安定供給協定」を締結した事業体に対する支援による山元選別の推奨。	・「間伐材等の安定供給協定」の締結及び協定出荷が推進された。 (山元選別による県内協定取引量) H24：0千m <sup>3</sup> 、H25：2千m <sup>3</sup> 、H26：2千m <sup>3</sup>
(2) 事業体や担い手の育成		
◆事業体のマネジメント能力の向上 〇建設業者等の新規参入と定着を支援	◆〇以下の取り組みを実施。 ・建設業新分野説明会における支援制度等の説明 (H24-26) 7回 ・高性能林業機械の導入や建設機械から林業機械への改良などの支援を行った (H24-26) 導入6台、改良5台 ・効率的な搬出間伐を行うための基幹的な作業道の整備(開設、復旧等)への支援を行った (H24-26) 作業道開設 73,370m 機能強化、災害復旧等 延べ5路線 ・生産性の向上に向けた功程調査及び改善の提案、現地指導、新たな生産システムの普及、作業道の開設や災害復旧等の技術指導を実施した (H24-26) 作業システム改善 15回、延べ9事業体 作業道開設・災害復旧 5回、延べ6事業体	・建設業新分野説明会参加社数 (H24-26) 延べ126社 ⇒建設業からの新規参入事業体数 (H24-26) 1社 ・機械化等により生産システムの改善に取り組む事業体が生まれてきた ⇒導入した高性能林業機械の活用により生産性が向上した事業体が出てきた
◆森林組合の経営力強化 〇中期経営計画の策定や定着のための研修の支援 〇森林組合の合併促進の支援	◆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、中期経営計画の策定及びその手法の習得等に対して支援。 〇中期経営計画の策定、定着のための支援 H24：16組合、H25：13組合、H26：6組合 〇合併促進への支援 (H26：2地区)	・中期経営計画の策定(策定組合の推移) H24：20組合、H25：22組合、H26：23組合 ・森林組合の合併促進 H26：嶺北地区及び幡多東部地区において合併モデルプランを策定
◆林業労働力確保支援センターと連携した就業者の確保 〇就業者向けの林業体験の実施 〇就業希望者へのPR方法の改善	◆林業労働力の確保を図るため、新規就業者職業紹介アドバイザーを設置し、雇用情報の収集や情報の提供を行うとともに、就業相談会や林業体験教室など、就業希望者と林業事業体とのマッチングを図るあらゆる取り組みを実施した。 〇就職相談会・林業体験教室の実施 〇就業希望者へのPR方法の改善 ・Uターン就職相談会への参加 ・高校生を対象とした就業支援活動 ・雇用情報収集のための事業体訪問件数 ・新規就業者と事業体とのマッチング	・林業体験教室開催への参加者 H24：21名、H25：10名、H26：15名 ・就業希望者へのPR方法の改善 ・Uターン就職相談会への参加 H24：9回、H25：9回、H26：9回 ・高校生を対象とした就業支援活動 学校訪問 (H24~H26) 延べ46校 技術研修受講者 (H24~H26) 延べ104人 ・事業体訪問件数 H24：延べ172社、H25：延べ181社、H26：延べ161社 ・マッチング件数 H24：8件、H25：4件、H26：7件 ・担い手数 H24：1,662人、H25：1,605人、 H26見込：1,611人



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆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 原木生産量 40万4千m3(H22)→ 72万m3	<直近の実績> 原木生産量 61万m3	再掲 (A)	○高知おおとよ製材や木質バイオマス発電所の操業が開始するとともに、県森連が経営に参加、原木調達の実務を負うことにより、原木販売先の確保や原木価格の底支え効果が発揮されている。 H26末現在の原木生産量は61万m3(65%の達成)となっており、原木増産に対する意識は高まっている。 (課題) ・木材価格の低迷により皆伐事業の採算性が悪化しているため、継続した支援が必要。 ・事業地の確保による年間を通じた事業の実施 ・人材の確保や林業機械の導入による原木生産量の確保 ・民間林業事業者との連携による支援策のPR、各種情報や課題等の共有	○これまでの取り組みを継続するとともに、課題解決のための取組みを検討・実施する。 ・皆伐事業に必要な作業道の開設や集材架線の設置等に対する支援 ・事業地の確保のため、事業地取得の支援 ・国有林等関係機関との連携 ・高性能林業機械の導入に対する支援 ・民間林業事業者との連携
◆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 (H23)0m3→ 協定取引14万m3 ◆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發揮している	<直近の実績> 108万m3 (H26年度末)	A	○高知おおとよ製材や木質バイオマス発電所の操業が開始するとともに、県森連が経営に参加、原木調達の責任を負うことにより、県内9箇所の共販所が中心となり、大型製材に必要な原木を確保し、協定取引を実施。 (課題) ・製品の販売先確保による年間を通じた原木の受け入れ ・協定に出荷に基づく原木価格の安定化	○協定取引の継続と安定的な供給の推進 共販所：協定に基づく安定的な供給を継続 製材工場等：協定に基づく購入を継続 森林組合連合会：協定に基づく原木のとりまとめと安定的な供給を継続
◆◆同上	同上	同上	○高知おおとよ製材や木質バイオマス発電所の操業が開始するとともに、県森連が経営に参加、原木調達の責任を負うことにより、県内9箇所の共販所が中心となり、川上72事業体、川下21事業体(うち県内8事業体)と協定取引を実施。県森連共販所のH26取引扱ひ量284千m3の内、協定取引(県外含む)が200千m3。 (課題) ・事業地の確保による年間を通じた出荷 ・協定に出荷に基づく原木価格の安定化	○協定取引の継続と安定的な供給の推進 生産事業者：協定に基づく安定的な供給を継続 製材工場等：協定に基づく購入を継続 森林組合連合会：協定に基づく原木のとりまとめと安定的な供給を継続
◆◆◆同上	同上	同上	○山元選別による協定出荷が推進された。 (課題) ・直接出荷には、生産事業者の生産量と製材工場の受入量とのマッチングが必要。 ・山元土場や大型車が進入可能な下り道が必要。	○協定取引の継続と安定的な供給の推進 生産事業者と製材工場等とのマッチング 山土場等の整備に対する支援
◆低価格でも収益を確保し、森林所有者への還元も行うことができ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	—	—	○社会情勢の変化により建設業からの新規参入事業者を確保することが難しくなっている一方、新たな森の工場づくりを進めるなど林業への定着が進んでいる事業者が見られる。  (課題) ・本業である建設業の比率が増加している事業者も出てきている。	○事業者の新規参入の促進は必要であることから、単独の「これからの対策」から次の2つの項目に移行して取り組みを進めることとする。  ・新規参入→「森林の集約化と経営委任の推進」 ・定着の支援→「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」
◆◆◆同上	同上	同上	○中期経営計画の策定は、県内23組合のすべての森林組合が中期経営計画を策定し、進捗管理と見直しを行っている。 (課題) ・合併の促進を進めていくうえで、森林組合の経営力の強化が前提となるため、経営基盤の脆弱な森林組合等への重点的な支援が急務。	○経営が悪化する森林組合に対して、経営コンサルタント等による経営の安定化に向けた指導を実施 ・個別指導として、事業工程管理票の作成指導、資金計画表の作成指導、定期的な事業進捗管理を実施し、経営改善に取り組む。
◆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	—	—	○雇用情報ネットワーク事業による雇用情報の収集・整理、高校及び就業希望者への情報提供の実施、就業相談会や林業体験教室等の開催による就業希望者と林業事業者のマッチングを行ってきた結果、就業希望者と林業事業者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。 (課題) ・林業事業者の経営状態が脆弱で計画的な雇用ができない。 ・高齢化や就労環境の整備が十分ではないことから他産業への流出の影響がある。	○引き続き、雇用情報ネットワーク事業を実施するとともに、職業紹介アドバイザーによる雇用のマッチングの促進を強化し、林業事業者の確保に努める。
◆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 1,645人(H22) →1,732人	<H27年度末見込> 1,611人 <直近の実績> 1,605人 (H25年度末)	B		

産業成長戦略（専門分野）		
戦略の柱	具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針	〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策		
◆これからの対策		
<p>◆林業技術者養成手法の改善、強化</p> <p>★林業学校における人材の育成・確保 ◎木材生産の技術習得の推進 ◎先進的事業体への技術者派遣による生産技術の向上</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の養成を行った。 ★林業就業者の確保に向けて林業学校を平成27年4月に開校し、実践的な技術・知識を身につけ即戦力となる人材を育成。 ◎木材生産に必要な知識と技術を習得させるため、林業技術者養成養成研修を実施した。 ◎先進的事業体への技術者を派遣することにより、より高度で実践的な技術を身に付けた技術者を養成した。</p>	<p>・林業学校基礎課程の就学生15名 ・木材生産の技術習得の推進 林業技術者養成研修の受講者数 H24：523名、H25：1,057名、H26：1,944名 ・先進的事業体への技術者派遣による生産技術の向上 H24：6名、H25：6名、H26：12名</p>
<p>◆○事業体における就労環境の改善</p>	<p>◆○退職金共済の掛金への支援、林業就労環境改善事業等による雇用環境や労働安全衛生の向上の促進を図り、林業事業体における就労環境の改善に取り組んだ。</p>	<p>・退職金共済の掛金への支援 H24：388人、H25：372人、H26：355人 ・「労働環境改善計画」認定事業体数 H27.4.1現在：96事業体</p>
<p>◆自伐林家等による生産を促進</p> <p>○自伐林家の生産活動の支援 ○副業型林家の育成 ★小規模林業推進協議会による情報共有等 ★自伐林家等の生産活動に必要な林業機械レンタル費用等の支援</p>	<p>◆○小規模林業の推進に関する以下の取り組みを行った。 ○副業型林家養成のため、OJT研修へ支援し、担い手を養成した。 ★小規模林業推進協議会を平成27年1月18日に設立し、小規模林業の実践者を組織化した。 ★自伐林家等支援事業や緊急間伐総合支援事業による撤出間伐等への支援</p>	<p>・副業型林家育成支援事業（研修参加者数） H24：20名、H25：11名、H26：19名 ・小規模林業推進協議会の運営 ・設立総会の開催（1/18） ・平成26年度第1回協議会の開催（3/28） ・通常総会及び平成27年度第1回協議会（6/27） ・会員数：211名 ・H24：135人、H25：135人、H26：204人が事業を活用 ⇒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>
2. 加工体制の強化		
1. 品質の向上と加工量の増大		
(1) 企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>◆◎銘建工業（株）が主体となって整備した高知おおとよ製材が平成25年8月に稼働</p>	<p>・大型製材工場（高知おおとよ製材（株））の実績（H25） 原木消費量：20,606m<sup>3</sup> 製材品生産量：7,200m<sup>3</sup> 製材品出荷量：5,184m<sup>3</sup> （H26） 原木消費量：55,032m<sup>3</sup> 製材品生産量：25,260m<sup>3</sup> 製材品出荷量：22,493m<sup>3</sup></p>
(2) 県内加工事業体の生産力等の強化		
<p>◆○県内事業者による大型製材工場整備</p>	<p>◆○既存事業体による大型製材施設（CLT用ラミナ工場）を平成27年度に整備</p>	<p>・新たに大型製材施設が整備された（H27年度末完成予定）</p>
<p>◆★既存事業者の加工力の増強を推進</p>	<p>◆★県産材加工力強化事業により、既存事業体の施設整備を支援（H24～H26：延べ22社）</p>	<p>・県内の製材工場数が減少する中（H22：118社→H26：96社）、既存事業体の製材品出荷量が平成25年から向上 ・既存事業者の製材品出荷量 H22：224千m<sup>3</sup>、H23：215千m<sup>3</sup>、 H24：201千m<sup>3</sup>、H25：205千m<sup>3</sup>、 H26：213千m<sup>3</sup></p>
(3) 高次加工施設の整備		
<p>◆★CLT（直交集成板）の推進</p>	<p>◆★CLTの推進に関する以下の取り組みを実施。 ・国に対する政策提言の実施 ・CLTの普及に向けた「CLT建築推進協議会」の立ち上げ、協議会を通じたCLTの普及推進 →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） ・CLTの市場性・海外事例・モデル工場の検討を実施 ・ラミナ工場の整備【再掲】</p>	<p>・国は「CLTの普及に向けたロードマップ」をH26.11に公表、H28年度早々の法整備が計画 ・CLT建築推進協議会の設立（H25.7.12） ・H27年度中に、モデル建築物5棟の完成見込み、1棟が整備中。 ・1棟の設計（林業学校）ほか、複数の設計が計画されている。（認定保育園、高齢者サービス付き住宅など） ・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）：オーストラリアグラーツ工科大学×県森林技術センター ・人的ネットワーク強化（協議会やモデル施設の支援を通じて国内外のCLT有識者との関係を強化）</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括	
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p> <p>次のステージに向けた方向性</p> <p>総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容</p>
◆◆◆同上	同上	同上	<p>○国の緑の雇用制度を活用し、新規就業者を確保するとともに、林業技術者養成養成研修により、木材生産に必要な高度な知識と技術を習得させた。また、先進的事業体への技術者派遣により、より高度で実践的な技術を身に付けた技術者を養成できた。また、即戦力となる林業技術者を育成していくため、新たに林業学校を創設した。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・木材の増産に向け素材生産を行える人材の育成が急務</li> </ul> <p>○林業学校の開校により、即戦力となる林業の担い手から、将来の高知県の核となる人材の育成まで、幅広い人材を育成していく。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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るよう、引き続き、林業技術者養成研修の実施や国の「緑の雇用」制度を活用する。</li> </ul>
◆◆◆同上	同上	同上	<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一定図られた。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・他の産業と比べて収入や労働条件の改善が十分とはいえない。</li> </ul> <p>○これまでの成果を踏まえ、雇用環境の改善や労働安全衛生の向上が図られるよう、引き続き支援を行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・優良な林業事業体を選定し、労働改善の安定に向けた取り組みを行うとともに、引き続き、雇用環境の改善や就労環境の整備が図られるよう、認定事業体数を増やすなど、全体のレベルアップを図っていく。</li> </ul>
◆◆◆同上	同上	同上	<p>○OJT研修の実施により副業型林家を養成し、担い手の裾野を広げることができた。また、小規模林業の実践者を組織化することで必要な支援策の実施が可能となり、所得向上にもつながった。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・小規模林業推進協議会の会員の拡大</li> <li>・小規模林業の普及促進を図るために必要な支援策の充実</li> </ul> <p>○小規模林業の推進による担い手の裾野を拡大していくため、小規模林業推進協議会の組織を強化するとともに、会員を対象とした支援策の充実を図っていく。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・今後も県単独補助事業による支援を継続していくとともに、事業規模の拡大等による国庫補助事業への移行などについても支援を行っていく。</li> </ul>
◆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	〈H27未見込〉 233千m3 〈直近の実績〉 233千m3 (H26)	A	<p>○高知おとよ製材の稼働により、本県の成熟した森林資源の有効活用が可能となり、安定した製材品出荷が見込まれる。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売力の強化が必要</li> </ul> <p>○フル稼働（原木消費量10万m3）に向けた取組をさらに進めていく。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・原木供給体制の整備及び計画的な増産・販売体制の強化</li> </ul>
◆同上	同上	同上	<p>○県内事業者による大型製材施設（CLT用ラミナ工場）の整備により、県内で生産されるB材の活用が県内で可能になった。</p> <p>○原木消費量5万m3に向けた製材品出荷量の増大を図る。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・原木供給体制の整備及び計画的な増産・販売体制の強化</li> </ul>
◆同上	同上	同上	<p>○施設整備を行った事業者においては、製材品の増産及び品質の向上が図られた。</p> <p>○県内の製材品出荷量が比較的上位の事業者の生産能力及び品質を高め競争力を強化し、出荷量の増大を図る。</p>
◆建築基準法においてCLTの材料告示（基準強度等）が制定されている	制定は平成28年度になる見込み	B	<p>○「CLTの普及に向けたロードマップ」が公開され、法整備や今後の方向性が明示され、本県では、CLT建築推進協議会の支援により、全国のフロントランナーとして、全国最多となるCLT建築物の建築が開始（H27年度中に4カ所が完成見込み）されるなど、CLTの普及が進みつつある。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・CLT建築物の設計、施工を通じて建築士等の人材育成に向けた取り組みが進んでいる。</li> <li>・CLTパネル工場の整備については、銘建工業との協力協定に基づき、今後も引き続き工場整備に向けた協議を進めて行くとともに、今後、更なるCLT需要拡大が必要。</li> </ul> <p>○これまでの成果を踏まえ、以下に取り組む。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・CLTの需要拡大に向け、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、また、他工法とCLTの組み合わせの推進</li> <li>・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していく。</li> <li>・CLTに関する技術者の養成</li> <li>・CLTの安定供給（CLTパネル及び原料となるラミナの供給）</li> </ul>
◆モデル建築物が整備されている（県内3カ所以上）	〈H27年度未見込〉 4カ所（外1カ所工事中） 〈直近の実績〉 1カ所着手済み	A+	
◆CLTパネル工場の誘致が決定されている	〈H27年度未見込〉 CLTパネルの原料となるラミナ工場整備が開始 〈直近の実績〉 銘建工業との協力協定締結（H27.1.19）	B	

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
3. 流通・販売体制の確立		
1. 地産地消・地産外販の推進		
(1) 流通の統合・効率化		
◆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 ★県外中堅プレカット工場の販売先の確保	◆販売拡大拠点設置事業費補助金を活用し、県外の大消費地に流通拠点を設置し、土佐材の出荷を推進 H24：7,368千円 H25：7,504千円 H26：7,000千円 H27見込：7,992千円 ★プレカット工場との商談等：14社	・大消費地に流通拠点15カ所（H26未累計）を設置 ⇒流通拠点を通じて土佐材を出荷 ロット H24：2,504m <sup>3</sup> H25：2,544m <sup>3</sup> H26：3,994m <sup>3</sup> 郵別 H24：21棟 H25：24棟 H26：18棟 ⇒プレカット工場への出荷（サンプル含む）5社（累計）
◆販売組織の抜本強化に向けた取組の促進 ◎県外販売の窓口の一元化に向けた取組の促進 ○共同乾燥等の共同事業による商品力と販売力の向上を支援	◆県産材販売促進検証事業費補助金を活用し、低コスト流通の検証、販路開拓のためのサンプル出荷を推進 H26：11,698千円 H27見込：9,126千円 ◎新しい流通拠点整備事業費補助金を活用し、協同組合高知木材センターの営業活動等を支援 H24：16,254千円 H25：16,485千円 H26：21,466千円 H27見込：21,939千円 ○木材加工流通施設整備事業費補助金により事業者が共同で活用できる木材乾燥機の整備を支援 H25：31,000千円	⇒協同組合高知木材センターの取扱高の増加 H24：3,733m <sup>3</sup> 201,386千円 H25：5,554m <sup>3</sup> 315,463千円 H26：9,427m <sup>3</sup> 523,211千円 H26には、下記を含む。 〔 内航船を使用した出荷 1,043m <sup>3</sup> 製材品のサンプル出荷 28社 〕 ・関東地方への営業拠点の設置
(2) 販売力の強化		
【地産外販】 ◆大消費地への販路拡大 ○消費地セミナーを、消費地商談会にステップアップし、新たな顧客との関係構築 ○消費地商談会での新規顧客等に向けた、産地商談会の実施により商取引を拡大 ○展示販売会の実施により、土佐材の知名度アップとロット販売量を増加	◆県産材需要拡大サポート事業により一般社団法人高知県木材協会が事業者の外販活動を支援 H24：12,576千円 H25：10,369千円 H26：10,348千円 H27見込：10,435千円 ○土佐の木販売促進事業費補助金を活用し、消費地商談会、産地商談会、展示販売会を開催 H24：8,428千円 H25：7,022千円 H26：8,901千円 H27見込：7,969千円 ○消費地商談会 H24：8回 H25：8回 H26：7回 ○産地商談会 H24：20回 H25：19回 H26：28回 土佐材展示会 H24：5回 H25：5回 H26：6回	⇒県外の土佐材等の建築棟数の増 H24：87棟 H25：112棟 H26：119棟 ⇒展示販売会への土佐材の出荷 H24：942m <sup>3</sup> H25：790m <sup>3</sup> H26：2,087m <sup>3</sup>
【地産外販】 ◆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 ○各JAS工場の製品出荷量の増加 ○JAS認定（構造用製材機械等級）工場の拡大	◆〇性能表示木材流通促進事業費補助金を活用し、JAS認定の取得とJAS製材品の出荷を促進 H24：14,343m <sup>3</sup> H25：13,962m <sup>3</sup> H26：18,067m <sup>3</sup>	⇒JAS製品の出荷（格付）量の増加 H24：17,591m <sup>3</sup> H25：21,075m <sup>3</sup> H26：22,257m <sup>3</sup> ・JAS認定工場のJAS製品の割合の増加 H24：26% H25：30% ・JAS構造用製材機械等級区分の取得 H24 馬路林材加工協同組合 株式会社吾川森林
【地産外販】 ◆〇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	◆〇県産材ブランド化推進事業費補助金を活用し、品質を表示した製材品の出荷を推進 H27見込：6,808千円	・県産材のロゴマークとJASマークを表示した製材品の出荷を開始
【地産外販】 ◆土佐材パートナー企業の増加と郵別販売の拡大 ○消費地商談会や産地商談会参加者のパートナー化による土佐材利用住宅の拡大 ★県外中堅ビルダー販売先の確保、郵別部材「土佐パッケージ」の仕組みづくり	◆土佐の木住まい普及推進事業費補助金を活用し、土佐材パートナー企業の登録と郵別販売を推進 H24：7,230千円 H25：7,185千円 H26：8,901千円 H27見込：13,560千円 ○★土佐の木販売促進事業費補助金を活用し、消費地商談会、産地商談会を開催 H24：8,428千円 H25：7,022千円 H26：8,901千円 H27見込：7,969千円 消費地商談会 H24：8回 H25：8回 H26：7回 産地商談会 H24：20回 H25：19回 H26：28回	・土佐材パートナー企業の登録74社（H26未累計） ⇒県外の土佐材等の建築棟数の増 H24：87棟 H25：112棟 H26：119棟

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)	次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
◆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	〈直近の実績〉 ・流通拠点 17カ所(累計) ・ロット出荷 1,245m3 ・卸別出荷 8棟 ・プレカット出荷 6社(累計) (H27.6月末時点)	—	○県外の流通拠点の設置が進み、土佐材の出荷量が増加している。 今後も協力的な企業を掘り起こして流通拠点を増加させることで、 土佐材の出荷量の拡大が期待できる。  〈課題〉 ・販売能力が高い企業を流通拠点にすることで出荷量は増加してい るが、反面、流通拠点企業が納材しているプレカット工場や工務店 等に対して、直接の営業(商談)ができないデメリットがある。	○これまでの成果を踏まえ、必要な予算を確保 したうえで、事業を継続する。
◆同上	同上	同上	○大型製材工場が組合員になり、取り扱う製品が増加したこと、そ の相乗効果で既存組合員の製品の受注が増加したことにより、協同 組合高知木材センターの取扱高が増加している。今後も荷主と買 い方に適切なサービスが提供できれば、取扱高の増加が見込める。  〈課題〉 ・高知木材センターでは、新たに定期輸送を開始し、利益率高い卸 別出荷のウェイトを高めることとしているが、輸送の調整や手間が 掛かる卸別出荷(営業～納材)に必要な人員が確保されていない (新規雇用した人材が定着せず、現在はH26年度から1名減の体制 で運営)。また、従業員の高齢化が進んでおり、事業継続に必要な 木材の専門知識を有する人材の育成が遅れている。 ・事業者の連携等により、小規模事業者の集荷をとりまとめる仕組 み作りが必要。	○協同組合高知木材センターの営業や人材育成 に関する方針、中期的な計画をヒアリングし、 精査したうえで、必要な予算を確保する。 ○県内メーカーから県外取引先までの効率的な 輸送を引き続き検証する。 ○本県に特色のあるヒノキ役物については、そ の専門性と集荷能力が高い協同組合高知木材セ ンターと協同組合西部木材センターの連携によ る販売活動を中心に支援する。
◆県外の土佐材等の建 築棟数 45棟(H22) →150棟/年間	〈直近の実績〉 県外の土佐材等の建築 棟数 119棟(H26)	A-	○商談会や展示会を機に顧客を獲得し、一定の成果を上げている。 県外の事業者や施主を高知県に招待する産地商談会により、今後も 卸別出荷の成約が期待できる。また、流通拠点の増加に伴い展示販 売会の開催増と土佐材の知名度アップが見込まれる。  〈課題〉 ・例年、ダイレクトメール等で消費地(県外)商談会を案内してい るが、興味がある事業者は既に参加済みのためか、出席者が減少し ている。 ・商談会等で面談した県外事業者への後追い営業やきめ細かなフォ ローができない県内事業者が多い。 ・土佐材の知名度向上とともに住宅等に採用されるための効果的なき っかけづくりが必要。	○これまでの成果を踏まえ、必要な予算を確保 したうえで、県内事業者の外商活動をサポート する事業を継続する。また、県内事業者の後追 い営業等に対する支援を拡充する。 ○商談会については新たな集客方法を検討 ・県外の建築士のグループ等と連携して開催 ○土佐材を使用することが取引先企業の事業拡 大に繋がるよう、土佐材と取引先企業をPRし、 知名度向上を図る。 ○海外の木材市況等の情報を収集する。
◆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 21%(H22) →30%以上	〈直近の実績〉 JAS認定工場の製品出 荷量に占めるJAS製品 の割合が30% (H26年度末)  JAS格付け実績 1,750m3 (H27.7月上旬時 点)	A	○補助事業による支援や取引先事業者からの要請により、JAS製品 の出荷量が増加している。	○H27年度から下記の県産材ブランド化事業費 補助金に組み替えて実施。
◆同上	同上	同上	○上記「性能表示木材流通促進事業費補助金」を組み替えて、 H27から実施。製材品に産地と品質を表示することで、土佐材の 知名度向上による取引の拡大が期待できる。	○上記「性能表示木材流通促進事業費補助金」 及び「県産材ブランド化推進事業費補助金」の 成果を踏まえ、必要な予算を確保したうえで、 事業を継続する。
◆県外の土佐材等の建 築棟数 45棟(H22) →150棟/年間	〈直近の実績〉 県外の土佐材等の建築 棟数 119棟(H26)	A-	○商談会を機に顧客を獲得し、一定の成果を上げている。県外の事 業者を高知県に招待する産地商談会により、今後も土佐材パート ナー企業の増と卸別出荷の成約が期待できる。  〈課題〉 ・例年、ダイレクトメール等で消費地(県外)商談会を案内してい るが、興味がある事業者は既に参加済みのためか、出席者が減少し ている。 ・商談会等で面談した県外事業者への後追い営業やきめ細かなフォ ローができない事業者が多い。 ・土佐材パッケージの基準ととりまとめと同基準に基づく製品を管理 する事業者の選定が進んでいない。	○これまでの成果を踏まえ、必要な予算を確保 したうえで、パートナー企業の土佐材住宅等の 建築を支援する。また、商談会等に参加した パートナー企業(候補を含む)に対して県内事 業者が後追い営業等に対する支援を拡充する。 ○商談会については新たな集客方法を検討 ・県外の建築士のグループ等と連携して開催 ○土佐材を使用することがパートナー企業の取 引拡大に繋がるよう、土佐材と土佐材パート ナー企業をPRして知名度向上を図る。

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
取組方針			
施策			
◆これからの対策			
【地産地消】 ◆○公共事業や公共施設等での県産材の率先利用と木製品の需要の拡大	◆○公共施設等における木材利用に向けて、以下の取り組みを実施。 ・県産材利用推進に向けた行動計画を改定し、内装木質化基準を明示（H27.4） ・県産材利用推進本部及び地域推進会議の開催により、木材利用をPR ・木の香るまちづくり推進事業において、280件（見込み）の公的施設の木質化等を実施（H23-27） ・地盤改良丸太杭の実証試験（H26） ・木造公共施設等の紹介をホームページPR	・県内全市町村が「木材利用推進方針」を策定 ・県有施設の木造率 H23 H24 H25 H26 86%(12/14) 75%(9/12) 67%(2/3) 67%(2/3) （低下の原因） 基準施設の数が少なく、特殊要因で木造化出来なかった施設が各年度に数件発生したため。 H25 医師公舎において遮音の問題からRC造へ H26 建築基準法の緩和措置適用のためS造へ ・補助施設の木造率 H23 H24 H25 H26 92% 70% 60% 77% ・市庁舎の建て替え工事で地盤改良丸太杭が採用	
◆○県産材を利用した木造住宅建設促進のための支援	◆○助成事業や資材開発への支援を行った。 ・こうちの木のすまいづくり助成事業の制度充実 →H25に子育て支援を追加 ・防火地域で木材を見せて活用するための資材開発 →H25に「スギ幅はぎパネル」開発	・戸建住宅の木造率（H24年次より全国を上回る） H22 H23 H24 H25 H26 →高知県 86.0% 86.2% 88.2% 89.1% 90.4% 全国 86.4% 86.7% 87.1% 88.0% 88.6%	
◆○木造住宅に関する情報発信の強化	◆○下記の取り組みを実施。 ・木と人出会い館を通じた木造住宅の相談・見学会 ・テレビ番組などによる木造住宅の紹介 ・建築士会報や県広報誌などを活用した木造住宅の支援制度のPR ・モデルハウスを活用した木造住宅PR ・木造住宅フェアを通じたPR（毎年秋に開催）	・木と人出会い館相談件数 →H22 605名 →H26 1,030名	
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】			
◆◎原木や林地残材の搬出に対する支援	◆◎作業道の開設や集材架線の設置、流通経費の支援、高性能林業機械等の導入及び事業地取得等の支援を実施	・作業道開設 ⇒H24：148,956m、H25：5,216m、 H26：4,570m ・作業ポイント ⇒H24：-m、H25：9箇所、H26：14箇所 ・集材架線 ⇒H24：31,050m、H25：5,150m、H26：8,050m ・流通経費支援 ⇒H24：-m、H25：21,116m、H26：49,177m <sup>3</sup> ・高性能林業機械導入 ⇒H24：7台、H25：12台、H26：8台	
◆◎木質バイオマス燃料の安定供給	◆◎安定供給に向けて以下の取り組みを実施。 ・県内木質ペレット製造事業者の製造状況調査及び工程改善に向けた協議の実施（3事業者） ・新規に大型の木質ペレット製造工場の整備を支援（1事業者） ・木質バイオマス発電施設の整備を支援（2事業者）	・既存木質ペレット製造工場の模様替えにより工程改善が図られ、ペレット生産量が増加 ⇒H24：2,107t、H25：2,783t、H26：3,105t ・新規木質ペレット製造工場の施設整備 ⇒H26：1施設 グリーン・エネルギー研究所 ※フル稼働時 （年間製造能力：5,000t、原木使用量10,200t）	

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括				
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価  (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p>次のステージに向けた方向性</p> <p>総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築  が必要な場合等の具体的な内容</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	〈H27年度末見込〉 全国平均以上 〈直近の実績〉 公的建築物の木造率 全国27%高知21% (H26)	—	<p>○公共施設の木造化に積極的に取り組んできたが、南海トラフ地震  対応のため、津波避難施設など木造化が難しい施設も多くあり、県  有施設の木造化率が減少した。  ・平成27年度からの5カ年間の県産材利用推進に向けた行動計画  において、内装の木質化の考え方を定め、内装木質化に積極的に取  り組んでいく。  ・土木利用は、木製型枠は周知され活用が広がっているが、木材を  活用出来る工法が少なく使用量は伸び悩んでいる。  ・今後も引き続き県有施設の一層の木造化を進めるとともに、低層  公共施設等の木造化へ取り組みを進める必要がある。  ・木の香るまちづくり推進事業や木造公共施設の整備への支援によ  り、主に民間施設における木材利用の意識の向上が進んだ。</p>	<p>○これまでの成果を踏まえ、以下に取り組んで  いく。  ・公共施設の木造・木質化の取り組みの徹底。  ・民間を含め、低層非住宅建築物の木造化に向  けて、新たな商品開発や木造建築に関する情報  の提供などを行い、木造化率の向上を図ってい  く。  ・新しい木材の活用を増加させるため、木材の  新規用途の開発を進めて行く。</p>		
◆戸建て住宅の木造率 が、全国平均を上回っ ている	〈H27年度末見込〉 全国平均以上 〈直近の実績〉 全国88.6%高知 90.4%(H26)	A+				
◆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	〈直近の実績〉 土木利用2,043m3 型枠使用率 96% (H26)	—				
◆◆◆同上	同上	同上			<p>○木造住宅への支援の充実に加え、国の木材利用ポイントなどの支  援により、県内の戸建て木造率は全国平均を平成24年度より上回っ  ている。  ・補助事業に依存しない体制の整備に向けた、ソフトランディング  への検討が必要となる。</p>	<p>○木造住宅に対し、引き続き積極的な取り組み  を推進。  ・(再掲) 新しい木材の活用を増加させるた  め、木材の新規用途の開発を進めて行く。</p>
◆◆◆同上	同上	同上			<p>○住宅の建築は、数年間の検討期間を経て実現することが多く、木  造住宅のPRIは、潜在的なユーザーに効果があると考えている。  ・今後は、90%を超える木造住宅率を踏まえ、非住宅の木造化を  進めるためのPRIを取り混ぜ実施していく必要がある。</p>	<p>○新築木造住宅のPRIに加え、移住者等に向けた  低コストでのリフォーム事例や、非住宅建築の  PRを併せて実施し、木材利用を高めていく。</p>
◆林地残材、製材端材 等が木質バイオマスエ ネルギーをはじめ、 様々な用途で有効利用 されている	〈H27年度末見込〉 40万3千トン 〈直近の実績〉 35万6千トン (H26年度末)	A+	<p>○路網や機械の整備等、総合的な原木増産の取組により、製材工場  や木質バイオマス利用に向けた、供給体制づくりが進んで来ている。</p>	<p>○総合的な原木増産の取組の継続と、木質バイ  オマスに必要な機械の導入や仕組みづくりを進  める。</p>		
木質バイオマス利用量 22万7千トン (H21)→40万3千 トン						
◆森林からの収集量 11万4千トン (H21)→23万5千 トン	〈H27年度末見込〉 22万1千トン 〈直近の実績〉 19万5千トン (H26年度末)	A				
◆製材工場等からの収 集量11万3千トン (H21)→16万8 千トン	〈H27年度末見込〉 18万2千トン 〈直近の実績〉 16万1千トン (H26年度末)	A+				
◆◆◆同上	同上	同上	<p>○木質ペレットの安定供給体制が整ってきている。  ・既存の木質ペレット製造工場が工程改善等により安定した製造を  行えるようになってきている。  ・新しく整備された宿毛市の木質ペレット製造工場が稼働し始め、  フル稼働の生産量となると、県内の需要量に見合った供給体制が整  う。  ○2つの木質バイオマス発電所がFIT運用による売電を開始し、発  電向けバイオマスが本格的に供給され始めた。</p> <p>〈課題〉  (熱利用)  ・冬場中心の需要に見合った県産木質ペレット等の安定供給に向  けた体制強化・継続的な地域循環の熱利用のための、木質燃料の量・  価格等の安定供給を確保できる新たな支援策の検討。  ・木質ペレットの製造の安定化(量、品質等、特に新規工場)  (発電)  ・燃料となる原木の収集・安定供給体制の仕組みづくり  ・木質バイオマス発電の稼働による低質材価格変動の把握及び対応  ・発電用木質バイオマス証明ガイドラインの運用指導  ・市町村による木質バイオマス代行証明の仕組みの普及拡大  ・木質バイオマス供給に向けた小規模林業協議会との連携</p>	<p>(熱利用)  ○県産木質ペレットの自給率向上に向けた、安  定供給体制の更なる強化を進める。  ・木質燃料の安定供給(量、価格等)を確保で  きる新たな支援策の検討。  (発電)  ○燃料となる原木の収集・安定供給体制の仕組  みづくり  ・発電事業者からの継続的な協議と課題への対  応  ・木質バイオマス証明ガイドラインの継続的な  運用指導  ・市町村による木質バイオマス代行証明の仕組  みの普及拡大  ・木質バイオマス供給に向けた小規模林業協議  会との連携強化</p>		

産業成長戦略（専門分野）		
戦略の柱	具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針	〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策		
◆これからの対策		
【利用促進対策】		
◆○木質バイオマスボイラーの改良及び低コスト化	◆○木質バイオマスボイラーの導入を支援。また、木質バイオマスボイラー利用農家とメーカーとの意見交換も行った。	・木質バイオマスボイラーの導入により木質バイオマス利用量が増加 ⇒H24：28台、H25：35台、H26：46台 (うち農業分野) H24：26台、H25：27台、H26：44台 木質バイオマスボイラーの改良点 小型化、メンテナンス性向上、コストダウン
◆○幅広い分野での木質バイオマス利用を促進	◆○木質バイオマス発電施設の整備を支援 ◆学校施設の給湯や温泉施設、食品加工施設の乾燥工程、庁舎の冷暖房など幅広い分野で木質バイオマスボイラーの導入を支援	・木質バイオマス発電施設の稼働により木質バイオマス利用量が増加（2施設） ⇒H26（送電規模・木質チップ使用量）※フル稼働時 グリーン・エネルギー研究所 (5,800kw・93,000t) 土佐グリーンパワー (5,650kw・87,000t) ・農業分野以外での木質バイオマスボイラーの導入 ⇒H24：2台、H25：8台、H26：2台
◆○燃焼灰の適正処理	◆○施設園芸現場からの要望が強かった燃焼灰の自家利用について、「木質バイオマス燃焼灰の自ら利用の手引き」を策定・公表（H26年7月）。また、燃焼灰の取扱に係る経費支援を実施した。	・農家による木質バイオマス燃焼灰の自家利用が始まった。 ・産廃処分を行う事業者の燃焼灰の適正な取扱が図られた。 ⇒事業活用 H25：6事業者、H26：3事業者
◆○コスト差を埋める支援の仕組みの検討	◆○ボイラー利用者のコスト負担を軽減するために、木質バイオマスの熱利用による環境価値を証明化して、企業等に販売するグリーン熱証明の取り組みを実施	⇒ボイラーシステムのモニタリングを行い、グリーン熱設備の認定取得：2事業者 ・グリーン熱証明書の大きな市場が形成されず、収入が見込めないことから事業中止
【事業化対策】		
◆○推進体制の強化	◆○木質バイオマスエネルギー利用促進協議会・運営委員会・勉強会の開催 H24：5回、H25：5回、H26：5回	・協議会メンバーの増加 H24末：117人、H25末：118人、H26末：138人 ・協議会・運営委員会・勉強会参加人数 (協議会) H24：第1回 55人、第2回 50人 H25：第1回 44人、第2回 39人 H26：第1回 52人、第2回 40人 (委員会) H24：第1回 14人、第2回 12人 H25：第1回 13人、第2回 12人 H26：第1回 12人、第2回 10人 (勉強会) H24：62人、H25：53人、H26：47人
◆◎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）	◆◎安芸・芸西地域における集団化の推進	・安芸・芸西地域の木質ペレットボイラーの導入により集団化が進んでいる ⇒H24：85台、H25：103台、H26：125台 ※累計台数
◆★木質バイオマス発電の推進	◆★証明ガイドラインの適正な運用の支援 【再掲】 ・木質バイオマス発電施設の整備を支援（2事業者）	・自主行動規範の策定による適正な分別管理 ⇒H24：5件 ・市町村による証明代行 ⇒H26末：10市町村  【再掲】 ・木質バイオマス発電施設の稼働により木質バイオマス利用量が増加（2施設） ⇒H26（送電規模・木質チップ使用量）※フル稼働時 グリーン・エネルギー研究所 (5,800kw・93,000t) 土佐グリーンパワー (5,650kw・87,000t)



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括	
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価  (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p> <p>次のステージに向けた方向性</p> <p>総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築  が必要な場合等の具体的な内容</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	木質バイオマス利用量 (H27年度末見込) 40万3千トン  (直近の実績) 35万6千トン (H26年度末)	—	<p>○安芸・芸西地域を中心に施設園芸における県内メーカーの木質ペレットボイラーの導入が進んでおり、機器の小型化等の改良や一定の低コスト化が進んでいる。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・複数台のボイラーを一括入れすることで、更なる低コスト化につながっている事例もある。</li> <li>・自動運転による燃焼システムや熱交換機器など、技術的にも改良が加えられ、ボイラー機器のバージョンアップが進んでいる。</li> <li>・合わせて現場での様々なノウハウが蓄積されてきており、木質ペレットボイラーメーカーの県外販売が、ノウハウ込みで進められている。</li> </ul> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・一定のコストダウンが図られたとは言え、依然、重油ボイラーの3~4倍の機械代となっている。</li> <li>・ボイラー導入を闇雲に進めることはできず、基本的に機器は受注により製造・販売されるため、コストダウンには限界があり、一定の設備導入支援策の継続が必要。</li> <li>・木質バイオマスボイラーの導入に合わせて、木質燃料の安定供給体制を一体的な強化によるエネルギー自給率の向上が重要。</li> </ul>
◆同上	同上	同上	<p>○農業分野以外での熱利用も少しずつ進んでおり、加えて、FIT制度による木質バイオマス発電が本格的に始まり、木質バイオマス利用が一気に増加した。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・木質バイオマス燃料の安定供給(量、単価等)。詳細は上記のとおり)</li> <li>・幅広い分野への木質バイオマスボイラー等の導入支援</li> </ul>
◆同上	同上	同上	<p>○農家による木質バイオマス燃焼灰の自家利用が始まり、農業現場による循環利用の仕組みが整ってきている。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ペレット代金に燃焼灰の回収・処分コストを含めている事例もあり、自家利用が進んだ場合の整理が必要。</li> <li>・発電燃焼灰は、発生量が熱利用と比較にならず自家利用は進められないため、中間処理等による量的な対応を図りながら、関係者と連携して有効利用の事例を増やしていくことが重要。</li> </ul>
◆同上	同上	同上	<p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・国内や海外の先進事例や最新情報による、長期的視点に立った方針の検討</li> </ul>
◆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	木質バイオマス利用量 (H27年度末見込) 40万3千トン  (直近の実績) 35万6千トン (H26年度末)	—	<p>○木質バイオマスエネルギー利用促進協議会の取組により、情報共有や供給・利用についての協議を継続的に行う体制ができていると考える。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高知県の木質バイオマス利用の更なる推進に向け、協議会による木質バイオマス利用の提言などを、次期産業振興計画の方向性に反映させる。</li> <li>・高知県の木質バイオマス利用の取組の情報発信の強化</li> <li>・協議会の推進体制の強化</li> </ul>
◆同上	同上	同上	<p>○農業現場の実情を踏まえた事業の最適化を図るために、メーカーや農協・市町村等と連携しながら取組を進めている。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・集団化によるペレット配送や燃焼灰回収処理等の効率化</li> </ul>
◆同上	同上	同上	<p>○2箇所の木質バイオマス専焼発電所が本格稼働し、木質バイオマス利用が大きく進展した。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・燃料となる原木の収集・安定供給体制の仕組みづくり(量、単価等)。詳細は上記のとおり)</li> <li>・木質バイオマス発電の稼働による低質材価格変動の把握及び対応</li> <li>・発電用木質バイオマス証明ガイドラインの運用指導</li> <li>・市町村による木質バイオマス代行証明の仕組みの普及拡大</li> <li>・自伐林家等小規模出材者も参画できる仕組みづくり</li> </ul>
			<p>○高知県の木質バイオマス利用の取組の情報発信の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・協議会の推進体制の強化</li> </ul> <p>○効率的なペレット配送体制に見合った集団利用の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○効率的なペレット配送システムの、県内他地域への水平展開</li> </ul> <p>○燃料となる原木の収集・安定供給体制の仕組みづくりを継続的に進める。</p> <p>○熱電併給による小規模木質バイオマス発電所の整備及び熱利用の推進【新規】</p>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
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	◆○以下の普及支援を実施。 ・シキミ・サカキの生産技術指導（県下一円） →病害虫防除技術指導 →実ね員育成指導 ・シイタケの栽培技術支援（中央西・須崎林業） ・きのこ栽培技術支援 →高品質マッシュルームの栽培管理指導 →原木マイタケ栽培技術支援	・原木マイタケの試験栽培開始（中央西林業事務所） ・シキミ・サカキ病害虫防除マニュアルの改訂（森林技術センター） ・マッシュルームの規格外品から菓子試作を開始（中央西林業事務所）
◆地域の特用林産物の生産活動の支援とPR ○市町村と連携した総合的な支援	◆○地域アクションプランを中心に、市町村と連携し特用林産物の生産拡大に向けた支援を実施。 →土佐備長炭の製炭窯の導入など	・土佐備長炭（白炭）の生産量 →H22 674kg → H26 1,225kg
◆販売体制への支援 ○市町村と連携した情報発信 ○東京アンテナショップ等産地外商基地と連携した情報発信や販売力の強化	◆○白炭及びしいたけに関して、以下の普及啓発を実施。 ・全国備長炭会議（H26.3.19・20 室戸市）の開催による土佐備長炭の普及啓発 ・しいたけ振興大会及び乾椎茸品評会の支援による普及啓発	・特用林産物生産額 →H22 2,234百万円 H25 2,166百万円
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 ○計画策定に向けた森林境界の明確化の促進	◆○森林経営計画樹立に向けた制度の概要や支援事業について森林組合、林業事業体等に対し事業説明会及び個別ヒアリングを実施するとともに、森林整備地域活動支援交付金制度や森林境界明確化事業による支援を行った。（毎年）	・説明会（H24：277名、H25：141名、H26：146名、H27：100名見込）、個別ヒアリング（H24：81名、H25：225名、H26：82名、H27：86名見込） ・森林経営計画の樹立面積 72,000ha（H24：22,259ha、H25：22,306ha、H26：19,207ha、H27：8,228ha（見込））、 ・森林境界明確化事業による明確化した面積 2,640ha（H24：695ha、H25：1,023ha、H26：572ha、H27：350ha見込）
◆再造林への支援、省力化の検討 ★再造林への県単独事業による支援 ★林業用苗木の確保	◆再造林を推進するため森林資源再生支援事業による造林事業への嵩上げ支援を実施するとともに省力化のための低コスト育林指針を策定。 また、今後増加する皆伐跡地への再造林に必要な苗木を確保するため、コンテナ苗生産支援や採種圃の整備を実施。 ★再造林の県単独事業による支援 H24：13団体、H25：14団体、H26：17団体、H27：21団体（予定） 市町村への再造林嵩上げ支援要請 訪問による要請 31市町村 6ブロックでの説明会での支援要請（2回） 低コスト育林指針の策定（H26） ★コンテナ苗生産の設備支援 H27 3生産者 エリートツリーによる採取圃の整備（H27～）	(H24) ・再造林：78ha、嵩上げ支援市町村：4町 (H25) ・再造林：65ha、嵩上げ支援市町村：7市町村 (H26) ・再造林：90ha、嵩上げ市町村：11市町村 (H27) ・再造林：117ha（予定）、 嵩上げ市町村：13市町村（H27.6月時点） →木材増産に伴い増加が見込まれる伐採跡地の更新が進められるとともに、市町村の支援体制が整備されてきた。
◆獣害対策の支援 ★植林の食害防除のため県単独事業による支援	◆獣害防止施設の設置を支援するため森林資源再生支援事業による造林事業への嵩上げ支援を実施 ★獣害防止施設への県単独事業による支援 H24 3団体、シカ防護ネット3,549m H25：7団体、シカ防護ネット7,390m H26：10団体、シカ防護ネット12,528m H27：14団体（予定）、 シカ防護ネット25,426m（予定） 市町村へのシカ被害嵩上げ支援要請 訪問による要請 31市町村 6ブロックでの説明会での支援要請（2回）	(H24) ・防除面積8ha、嵩上げ支援市町村：4町 (H25) ・防除面積23ha、嵩上げ支援市町村7市町村 (H26) ・防除面積37ha、嵩上げ市町村11市町村 (H27) ・防除面積71ha（予定）、 嵩上げ市町村 11市町村（H27.6月時点） →シカ被害防止対策が推進されるとともに、市町村の支援体制が整備されてきた。

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)	次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
◆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	〈直近の実績〉 H26末の備長炭（白炭）は、本県の生産量の伸びが他県を上回っており、日本一の生産量と推測される。	—	○主要な生産物であるシキミ・サカキやきこの類など技術指導を実施しているものの、生産者の高齢化に伴い生産量が減少している。 ・生産量の拡大を目指し、シキミ・サカキの耕作放棄地の再生に向けた試験を開始した。 ○土佐備長炭では、新たな製炭窯の導入及び特用林産業者の育成により順調に生産量を拡大している。 ・今後、備長炭（白炭）を増産していくためには、出荷・販売体制の強化、原料の安定供給が必要。	○生産する商品の品質のさらなる向上や、共同出荷・販売などにより産地のブランド化を進めていく。 ○原木の安定供給のため、循環利用可能な原木林を整備を推進する。
◆同上	同上	同上	同上	同上
◆同上	同上	同上	同上	同上
◆持続可能な森林づくりが行われている	—	—	○森林経営計画制度の開始以来、森林組合及び林業事業体に向けた制度や支援事業の説明会及び個別ヒアリングを実施するとともに、木材増産推進プロジェクトチーム会等により原木生産の拡大に向け、森林経営計画/森の工場の策定推進に取り組んで来た。 その結果、県下の全ての森林組合（23組合）をはじめ42事業体、県や市町村（8）の計73団体が計画策定に取り組み、H27年度末で累計72千haの見込みとなるが、目標の155千haに対する達成率は46%。  〈課題〉 ・森林組合及び林業事業体は、計画樹立に向けて比較的同意の取れやすい箇所から進めてきており、今後は森林所有者が小規模分散傾向となることから集約化に多大な時間を要することが予想される。	○これまでの成果を踏まえ、以下の事について引き続き取り組んでいく。 ・既存計画のエリア内及び周辺の未同意の所有者への働きかけ ・計画樹立未着手の市町村への働きかけ ・森林整備地域活動支援交付金のさらなる活用 ・森林情報管理システム（GIS）の森林所有者情報の整備及び森林組合及び事業体等への積極的な情報提供。  ○特にH28年度末で森林施業計画制度から森林経営計画制度へ完全移行となるため、森林経営計画樹立に向けた取組みを強化していく必要がある。ただし、目標樹立面積については見直しが必要。
◆同上	同上	同上	○伐採跡地への再造林については、「皆伐と更新の指針」を基本とし、県単事業も活用しながら更新が進められており、市町村による支援体制も整備されてきている。  〈課題〉 ・再造林を推進するには、補助事業による支援と合わせ造林コストを低減し、所有者負担を軽減することが必要 ・苗木生産者が高齢化等により減少しており、今後増加すると見込まれる需要に対応できるよう、生産者の確保や技術支援が必要	○引き続き、再造林への支援事業を実施するとともに、新たな知見などを踏まえ、造林の低コスト化を図っていく。
◆同上	同上	同上	○シカ被害防止ネット等の設置が進み、食害による被害の軽減が図られてきている。  〈課題〉 今後は皆伐跡地の増加により、植林が増加してくることから、防除だけでなく、捕獲による被害軽減を図ることも必要となる。	○引き続き、シカ被害防止施設への支援事業を実施するとともに、市町村とも連携しながら、捕獲を目的とした国の事業の活用も検討していく。

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 対策に関する具体的な取り組み内容を記載	具体的な成果 可能な限り具体的な数値を記載
(2) 荒廃森林の解消 ◆保育間伐の推進 ○補助事業による間伐の推進 ◆○県民参加や企業支援による森林管理の促進 ◆オフセット・クレジット（J-VER）制度、高知県版J-クレジット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 ○CO2排出削減プロジェクトの推進 ○CO2吸収プロジェクトの推進	◆国の造林事業や森林環境税を活用した公益林整備事業により保育間伐の支援を実施するとともに、市町村広報や林業機関誌を活用した間伐PRを実施。 ○補助事業による保育間伐の支援 ○市町村広報誌への間伐推進PRを掲載依頼（年2回） ◆協働の森による企業支援による森林整備を中心とした取り組みを実施。 ・協働の森協定締結新規・更新企業への営業訪問等 H24：21回、H25：53回、H26：110回、H27：50回（予定） ・協働の森フォーラム H24：1回、H25：1回、H26：1回、H27：1回 ・継続企業に対する感謝状贈呈 H24：12件、H25：11件、H26：5件、H27：6件 ・CO2吸収証書発行 H24：30件、H25：45件、H26：44件、H27：42件（予定） ◆木質バイオマスの活用によるCO2排出削減量と、間伐により増大する森林のCO2吸収量をそれぞれクレジット化し、このクレジットを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仕組みを構築し、本県における森林の整備を推進する。 ○CO2排出削減プロジェクトの推進 ・住友大阪セメント（株）高知工場発電設備において、木質バイオマスを化石燃料と代替利用することで削減されたCO2排出量をクレジット化 ○CO2吸収プロジェクトの推進 ・県有林の間伐により増大した森林のCO2吸収量をクレジット化 ・平成22年度に創設した高知県J-VER制度（平成25年度から高知県版J-クレジット制度に移行）を運営し、プロジェクト登録、クレジット認証を実施。なお制度運営を円滑にするため、（一社）高知県山林協会に高知県オフセット・クレジット認証センターの事務を委託 ○クレジット販売促進 ・オフセットプロバイダーへクレジット販売を委託し、大都市圏へのクレジット販売を加速化 ・マッチングイベントの開催や県外イベントへの積極的な参加 ・森林公共土木工事のカーボン・オフセットの取り組みを促進	(H24) ・保育間伐3,858ha、広報掲載市町村19市町村 (H25) ・保育間伐3,701ha、広報掲載市町村20市町村 (H26) ・保育間伐3,150ha（見込）、広報掲載市町村25市町村 (H27) ・保育間伐 3,200ha（見込）、広報掲載市町村7市町村（6月末） ⇒公益的機能が高い森林の整備を中心に、保育間伐による施策が実施されている (H24) ・協定締結新規0件、更新9件 フォーラム参加 138人 交流活動47回、2,655人 ⇒間伐430ha、作業道25,936m ⇒CO2吸収証書発行3,512t-CO2 (H25) ・協定締結新規3件、更新16件 フォーラム参加 185人 交流活動43回、2,508人 ⇒間伐483ha、作業道19,191m ⇒CO2吸収証書発行14,728t-CO2 (H26) ・協定締結新規2件、更新10件 フォーラム参加 171人 交流活動43回、2,677人 ⇒間伐437ha、作業道16,006m ⇒CO2吸収証書発行15,348t-CO2 ・CO2排出削減プロジェクトの推進 ⇒J-VERクレジット発行 H24：5,400t-CO2 H25：6,403t-CO2 ・CO2吸収プロジェクトの推進 ⇒H25：1,960t-CO2 ・高知県J-VER制度及び高知県版J-クレジット制度説明会 H24：2回 H25：2回 H26：1回 ・高知県オフセット・クレジット認証運営委員会開催：10回 ⇒プロジェクト登録 H24：1件 H26：1件 ⇒クレジット認証 H24：1,308t-CO2 H25：5,642t-CO2 クレジット販売促進 ・オフセット・プロバイダーへの販売委託 H24：6社、H25：7社 H27：6社 ・他県へのブース出展 H24：7回（首都圏2回 他地域5回） H25：5回（首都圏3回 他地域2回） H26：8回（首都圏4回 他地域5回） ⇒販売実績 H24：591t-CO2（委託：11t-CO2） H25：1,744t-CO2（委託：918t-CO2） H26：478t-CO2（委託：39t-CO2） H27：99t-CO2（委託：0t-CO2） ・建設業者への制度説明会 H25：13回 H26：5回 オフセットクレジット売買契約等実務研修会 H26：1回 ⇒建設業者への販売実績（販売実績の内数） H24：157t-CO2 H25：675t-CO2 H26：327t-CO2 H27：82t-CO2

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  〔総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容〕
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	〔 これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む) 〕	
◆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	—	—	○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、 補助事業等を利用し3年間で1万haを超える保育間伐を実施し た。 ＜課題＞ ・森林整備予算の確保	○引き続き森林整備のPRや補助事業による保育 間伐支援を継続していく
◆協定森林の間伐面積 3,300ha (H18～H27累計)	〈H27年度末見込〉 3,800ha  〈直近の実績〉 3,395ha (H26年度末)	A+	○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、間伐面積は順調に推移している。  ＜課題＞ 企業のCSR活動の方向性に変化が見られ、協定の更新に至らない ケースも多くなってきた。	○これまでの成果を踏まえ、パートナーズ協定 企業の新規開拓と協定更新により、協定森林の 間伐を推進する。  ・企業の情報収集に努め、協定企業の新規開拓 と協定更新に努める。
◆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	—	—	○高知県J-VER制度（現在は高知県版J-クレジット制度）では、 県内のプロジェクト12件、クレジット発行量9,206t-CO2と、取 り組みが普及拡大した。また、高知県保有のクレジットの販売は、 全国トップクラスの成果を上げている。  ・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や、 オフセット・プロバイダーへの販売委託を実施し、クレジット販売 を加速化している。 ・森林公共土木工事のカーボン・オフセットという新たな組み 組を実施し、順調に拡大している。 ・県外のマッチングイベントに積極的に参加したことで、新たな顧 客を獲得することができた。	○クレジットの販売については、これまでの取 り組みを継続しつつ、新たなクレジット活用の 方策を検討していく。また、2020年以降の国 のGHG排出削減対策の動向を常に把握し、民 間企業へのアプローチを進めていく。高知県版 J-クレジット制度については、森林の環境価値 を活用し林業振興に大きく寄与する方策として 注目されており、引き続き取り組んでいく。
◆J-VER削減クレ ジット 5,920t- CO2(H22)→ 18,000t-CO2	〈H27末見込〉 20,257t-CO2  〈直近の実績〉 20,257t-CO2 (H27.6末)	A+	＜課題＞ ・J-VER（現在はJ-クレジット）プロジェクト参加者の増加によ り、高知県クレジットの先駆的な取り組みという特徴が薄れつつあ る。高知県のクレジットの特色をどう打ち出していか検討する必 要がある。 ・日本の京都議定書からの離脱や、東日本大震災により、民間企業 のCSR活動の方向が震災復興に向いている。また、カーボン・オ フセットの認知度がいまだに低く、全国的にクレジットの販売量が 伸び悩んでいる状況である。そのため、新たなクレジットの発行量 が年々減少している。クレジット活用のさまざまな方法を検討する 必要がある。	・全国のクレジット流通動向を見つつ、新たな プロジェクトの発掘。 ・地元産品を生かしたクレジット付き環境貢献 型商品の開発、売り込み。（国の補助制度有 り） ・公共土木工事については、カーボン・オフ セットした工事を評価する仕組みから、カーボ ン・オフセットした企業を評価した仕組みに移 行する。
◆J-VER吸収クレ ジット 1,192t- CO2(H22)→ 60,000t-CO2	〈H27末見込〉 14,498t-CO2  〈直近の実績〉 11,511t-CO2 (H27.6末)	A-		

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み （ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）	具体的な成果 （ 可能な限り具体的な数値を記載 ）
《水産業》		
1. 漁業の生産高を伸ばし、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 ○ハード面の低コスト化 ○漁獲効果と漁業者間の調整に基づく最適化配置	○低コスト化 ・黒潮牧場のコスト削減等について検討する審査会（「VE審査会」）を開催 ○最適化配置 ・黒潮牧場の更新に伴う設置位置更新に係る地区協議会との協議を実施（開催：平成25年5月13日、同年6月1日、同年6月4日、同年6月5日、同年12月24日、平成26年2月24日、同年5月26日、同年11月22日、平成27年1月24日） ・土佐黒潮牧場管理運営委員会において、黒潮牧場の最適化配置について協議（開催：平成24年6月21日、平成25年25年6月17日、平成26年6月18日、平成27年6月17日）	○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黒潮牧場の設置技術の提案を募集 ○最適化配置 ・黒潮牧場6基（H24年度10号及び15号、H25年度13号、H26年度9号、平成27年度6号及び8号）が再設置された。平成25年度以降に再設置された黒潮牧場については、漁業者間の協議により漁獲量の増加が見込まれる位置へ移設された（ただし、13号及び6号は、漁業者間の協議の結果、現状位置へ再設置された）。
◆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検討	○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4隻にGPSデータロガーを設置し、その操業実態に係るデータを収集 ・マルチビームソナーを使った既設魚礁実態調査結果のデータを解析 ○効果的な魚礁情報公開 ・沈設型魚礁設置状況報告書に係る意見聴取を実施	○魚礁効果把握 ⇒ 漁船による魚礁利用の実態を毎日の漁船の操業位置及び操業時間から具体的に把握する方法を確立した。 ⇒ GPSデータロガーを使用した沈設型魚礁の利用実態を分析した結果、特に利用頻度の高い魚礁が明らかとなり、沈設型魚礁整備方針を策定することができた。 ○効果的な魚礁情報公開 ⇒ 沈設型魚礁設置状況報告書について漁業者より、「判り易い資料であった」との評価を得、漁業者の操業の効率化に貢献することができた。
◆県西部に複数のカツオ水揚げ拠点港を整備 ★カツオ等水揚げ促進対策協議会による取組の検討と推進 ★市場機能の強化に向けたハード・ソフト面のサービス向上 ★漁協を軸とした新たな活餌供給体制の構築 ★清水サバ水揚げ促進のための環境整備の推進	・H22年1月から黒潮町佐賀地区において県外採捕地からの買い回しによる活餌供給を開始 ・活餌供給事業の円滑な実施と佐賀への水揚げ促進のため、ハード・ソフトの支援策実施 ・活餌死亡リスクを緩和する基金を黒潮町が創設 ・カツオ等水揚げ促進対策協議会による取組の検討と推進 ・清水サバのサメ被害軽減策の実施 (H27) ★清水での漁業被害対策推進事業（19tまぐろ延縄船によるサメの漁獲試験）に着手	・複数の採捕地との関係構築、小割等の必要な基盤整備により、活餌供給事業が定着 ・活餌供給による水揚げ増加、物質補給などの波及効果が得られた。 ・サメを捕獲した直後は一時的に清水サバの漁獲量が増加
◆活餌用カタクチイワシの県内での確保に向けた安定供給システムの開発 ★稚魚を捕獲、輸送し活餌サイズまで育てる養成技術の開発 ★卵から活餌サイズまで育てる養殖技術の開発	◆民間企業と県との共同研究機関が、独立行政法人水産総合研究センター開発調査センターの「かつお釣漁業に必要な餌用カタクチイワシの安定供給システムの実証化に関する委託事業」を受託 ★養成技術の開発 ・小型まき網漁船を利用して採捕試験を実施 H25：8回、H26：7回、H27：2回 ・カツオ一本釣漁船で養成活餌の評価試験を実施 H25：1回、H26：4回、H27：2回 ★養殖技術の開発 ・飼育試験を実施 H26：3回 ・カツオ一本釣漁船で養成活餌の評価試験を実施 H26：1回	(H25) ・カツオ一本釣漁船に養成活餌約8,000尾を積み込み、評価試験を実施したところ、養成活餌は天然活餌と遜色ないという評価 ⇒採捕から養成までの手法に一定の目処が立った (H26) ・累計11万尾の養成活餌を生産 ・カツオ一本釣漁船に養成活餌約77,300尾、養殖活餌約3,000尾を提供し、評価試験を実施したところ、養成活餌、養殖活餌ともに天然活餌と遜色ないという評価 ・捕食魚混獲防止網や安価な飼料の費用対効果を確認 ⇒捕食魚混獲防止網や安価な飼料の利用によるコスト削減により、周年採捕の目処が立った (H27) ・カツオ一本釣漁船に養成活餌約89,000尾を提供し、評価試験を実施したところ、天然活餌と遜色ないという評価

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆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	—	—	○VE審査会での審査、「設計・施工一括発注方式」によるコスト削減が図られている。 ○6基の黒潮牧場が再設置され、うち4基の黒潮牧場が漁業者間の調整を経て漁獲量の増加が見込まれる位置へ配置されたことから、漁獲の向上と漁業所得の向上が見込める。	○黒潮牧場では、年間約8億円の漁獲が上がっていることから、引き続き、低コスト化と最適化配置を図る。
◆低コスト化に向けたデータの蓄積ができること	—	—	<課題> ・黒潮牧場の最適化配置に向けた漁業関係者の合意形成	
◆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	—	—		
◆確実に魚礁の漁獲効果が確実に把握され、検証がされるようになること	—	—	○ 高知県漁協佐賀統括支所における沈設型魚礁の漁獲データ及び操業実態の解析結果から魚礁の漁獲効果が把握、検証され、それに基づき沈設型魚礁整備方針を策定することができた。沈設型魚礁整備方針としては、沈設型魚礁の整備は費用対効果が見込めないことから、県が実施主体となった沈設型魚礁の整備の休止を継続せざるを得ないので、既設の沈設型魚礁の利用促進や、市町村の取組に対する支援を図っていく。 ・漁業者が活用しやすい地区別の魚礁現況図の作成、配布等による魚礁の利用促進を図っていく。	○引き続き既設の沈設型魚礁については、その設置状況を漁業者へ情報提供するなどし、効果的な利用促進に努めるが、県が実施主体となる新たな沈設型魚礁の整備については休止状態を継続する。
◆沈設型魚礁の事業実施の方向性が見えてくること	—	—		
◆佐賀、澗水、田ノ浦の各市場の水揚げの合計が、愛媛県深浦漁港を超過	〈平成27年度末見込〉 平成27年においても事業継続 〈直近の実績〉 H26年度は3/14時点で、3市場の水揚げが愛媛県深浦漁港の水揚げを釣果 3市場：587.6トン 深浦：536.7トン	A+	○平成27年春季の取り組みをみながかり、カツオ船からのニーズ把握、競合産地の動向、これらを踏まえたコスト意識が徹底していれば、概ね事業遂行に問題のないレベルに到達している。 ・一方、餌の目利きや各種情報収集については、事業アドバイザーの力によるところがほとんどで、当初期待していた漁協職員による技術継承が、漁協本来業務の煩雑さなどから、十分に進んでいない実態がある。 ・漁協職員のみならず、地区の幅広い人脈（カツオ船経験者等）を生かした体制を整えていくなかで、困難な技術継承に挑戦していく必要がある。  <課題> 活餌買い回し事業者であったアドバイザーからの段階的な技術継承に向けて地域（漁協、黒潮町、その他）でいかに取り組んでいくかが課題	・当該事業については県として他の漁協事業の経営管理と同様に支援を継続する。  カツオ活餌供給体制を含めた佐賀市場の機能強化として組み替え。
◆カタクチイワシの養成・養殖手法の確立	—	—	○カタクチイワシを活餌として供給するための採捕・養成・供給の一連の流れについてはノウハウを蓄積できた。  ・養成、養成活餌ともに、カツオ一本釣漁船での実証試験を複数回行い、いずれも高評価を得たことから、事業化に向けた知見が得られた。  <課題> ・カツオ一本釣漁船が必要とする尾数を達成するための規模拡大 ・活餌の養成に係るコスト削減 ・養成活餌における捕食魚や他のいわし類の混獲の防止 ・季節的な活餌の需要の変化に即した生産計画の策定	○本事業で蓄積した知見やノウハウを応用し、規模を拡大したカタクチイワシ活餌供給システムの構築が必要  ・養成・飼育に伴うリスクの低減とコストの縮減を行い、生産性を向上することにより、地元での事業化を目指す ・活餌不足時期に合わせた生産計画の策定
◆近海カツオ一本釣漁船—航海分の活餌（15～20万尾）を確保	〈直近の実績〉 養成カタクチイワシ 8.9万尾をカツオ一本釣漁船へ提供(H27)	A-		

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>◆これからの対策</p> <p>◆佐賀以外の漁港で活餌供給を事業化</p> <p>★宿毛湾のまき網で漁獲される多様な魚種の活餌利用の検討</p> <p>★県中西部での活餌採捕に適した漁法の掘り起こしと活餌供給事業への誘導</p>	<p>◆すくも湾漁協と活餌供給の取組に向けた業務委託契約を締結し、活餌安定確保対策事業に取り組んだ。</p> <p>★多様な魚種の活餌利用の検討</p> <p>・久礼、須崎、清水地区での活餌供給の状況を調査 (H26)</p> <p>・すくも湾漁協が活餌供給先進地の視察調査を実施 (H26)</p> <p>・中型まき網漁船を利用して活餌採捕試験を実施 H26: 2回</p>	<p>(H26)</p> <p>・先進地である大分県の事例を参考に計画を策定</p> <p>・採捕試験を2回行い、養成したカタクチイワシ137千尾、マイワシ69千尾、ウルメイワシ3千尾をカツオー本釣漁船に提供したところ、おおむね天然活餌と遜色ないという評価</p> <p>⇒中型まき網を用いた試験では、小型まき網を用いた方法に比べて採捕量や蓄養中の生残率が良かった</p>
<p>(2) 資源の確保と栽培漁業の推進</p>		
<p>◆水産多面的機能発揮対策事業（国事業）による磯焼け対策の実施</p> <p>○漁業者グループの活動を引き続き支援</p> <p>◎ボランティア等参加者や実施範囲の拡大</p>	<p>○漁業者グループの活動を引き続き支援</p> <p>◎ボランティア等参加者や実施範囲の拡大</p> <p>・平成21年度から国の制度を導入し、地元活動組織が、ウニ除去活動を毎年計画的に実施</p> <p>・水産試験場によるウニ除去効果の追跡調査</p>	<p>○漁業者グループの活動を引き続き支援</p> <p>◎ボランティア等参加者や実施範囲の拡大</p> <p>・地元活動組織数 (H24: 6市町・11組織、H25: 8市町・12組織、H26: 8市町・12組織)</p> <p>・地元活動組織のウニ除去面積 (H24: 22ha、H25: 30.3ha、H26: 42.7ha)</p> <p>・追跡調査で成果を確認（テングサやホンダワラ類の繁茂、カジメの芽生え等）</p> <p>⇒追跡調査の結果、食害生物の除去を継続している一部の海域では海藻が繁茂し、対策前には見られなかったイセエビ等の水産生物が見られるようになった</p>
<p>◆藻場の有効利用方法の確立</p> <p>○ウニ再侵入予測モデルの開発（ウニ除去効果の持続性を解明）</p> <p>◎藻場を有用水産生物の漁場として活用</p>	<p>○ウニ再侵入予測モデルの開発（ウニ除去効果の持続性を解明）</p> <p>◎藻場を有用水産生物の漁場として活用</p> <p>・藻場の有効利用方法の検討</p>	<p>○ウニ再侵入予測モデルの開発（ウニ除去効果の持続性を解明）</p> <p>◎藻場を有用水産生物の漁場として活用</p> <p>・ウニ除去の効果は5～6年持続（一部区域）</p>
<p>◆干潟機能回復、アサリ資源の効果検証と保全活動の継続</p> <p>★工事区での干潟機能回復状況の把握（底質環境の改善状況、アサリ等底生生物の生息状況）</p> <p>★工事区でのアサリ資源保護区域の設定</p> <p>○活動組織による保全活動の継続</p>	<p>★工事区での干潟機能回復状況の把握（底質環境の改善状況、アサリ等底生生物の生息状況）</p> <p>★工事区でのアサリ資源保護区域の設定</p> <p>○活動組織による保全活動の継続</p> <p>・平成21年度から国の制度を導入し、地元活動組織が、底質の改善や有害生物の駆除を毎年計画的に実施</p> <p>・活動組織と水産試験場の連携によりかぶせ網や底質改良材の試験を実施</p>	<p>★工事区での干潟機能回復状況の把握（底質環境の改善状況、アサリ等底生生物の生息状況）</p> <p>★工事区でのアサリ資源保護区域の設定</p> <p>○活動組織による保全活動の継続</p> <p>・かぶせ網によりアサリの生息、成長が確認され、アサリ減少の主因が食害であることが示唆</p> <p>⇒アサリの食害生物と考えられていたエイを捕獲できたことから、より効率的な捕獲方法（え縄等）を確立するために調査方法を改善</p>
<p>◆大型種苗の集中放流と効果の検証</p> <p>○ヒラメ、エビ類の大型種苗の生産、配布</p> <p>◎より効果のあがる放流手法の確立に向けた追跡調査の実施</p> <p>◎マダイ、イサキ等の県外調達の斡旋</p>	<p>○ヒラメ、エビ類の大型種苗の生産・配布とマダイ、イサキ等の県外調達の斡旋 (H24)</p> <p>・ヒラメ172千尾、クマエビ895千尾を生産、配布</p> <p>・県内企業がイサキ94千尾とノコギリガザミ7,600尾を生産、配布 (H25)</p> <p>・ヒラメ109千尾、クマエビ874千尾を生産、配布</p> <p>・県内企業がイサキ145千尾、ノコギリガザミ114千尾を生産、配布</p> <p>・徳島県産メガイアワビ5,500個、クロアワビ10千個を放流 (H26)</p> <p>・ヒラメ210千尾、クマエビ53千尾を生産し、配布</p> <p>・メガイアワビ7千個、クロアワビ10千個、ノコギリガザミ80千尾を放流 (H27)</p> <p>・ヒラメ166千尾を生産し、配布</p> <p>◎追跡調査の実施</p> <p>・水産試験場、漁業指導所の連携と漁業者の参画による放流効果の検証体制の整備（黒潮町）</p>	<p>(H24)</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>⇒ヒラメの89%、クマエビの62%が大型種苗であった (H25)</p> <p>⇒クマエビの大型種苗の割合は66%であった (H26)</p> <p>⇒ヒラメの種苗生産は順調に推移し、要望以上の尾数を放流できた</p> <p>⇒ヒラメの大型種苗の割合は97%であった (H27)</p> <p>⇒ヒラメの種苗生産は順調に推移し、要望以上の尾数を放流できた</p> <p>⇒ヒラメの大型種苗の割合は97%であった</p> <p>⇒黒潮町における混獲率はH24: 38.2%、H25: 18.2%、H26: 29.6%であった。</p>



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆まき網漁獲魚の活餌としての適性の解明と養成技術の確立 ◆沿岸カツオ一本釣漁船二航海分の活餌(10万尾)を確保	—  〈直近の実績〉カタクチイワシ137千尾、マイワシ69千尾、ウルメイワシ3千尾をカツオ一本釣漁船に提供(H26)	—  A+	○中型まき網を用いた活餌採捕では、採捕量が多いため採算性が立ちやすく、事業化に向けて一定の目処が得られつつある。 ・カタクチイワシの生残率が高く、宿毛湾の中型まき網による活餌販売が成り立つ可能性が確認された。 ・H26の試験結果の試算から、生残率の向上が採算性を高めるために必要と考えられた  〈課題〉 ・より効率的な活餌輸送方法の開発 ・養成中の生残率の向上 ・宿毛湾におけるカタクチイワシの漁獲量が不安定	○宿毛湾における活餌販売が成り立つ可能性が一定示されたことから、事業化へ向けた実証試験を継続する。  ・佐賀漁港における活餌供給の取組と連携し、宿毛湾が活餌供給の拠点となるように展開する ・小型まき網で得られた知見も活用し、生残率を向上させる技術を開発し、採算性を向上させる
◆宿毛湾での活餌の安定確保に向けた量産化と採算性の検討に着手	—	—		
◆H27年度末でウニ除去活動面積を100haに拡大	〈直近の実績〉 42.7ha (H26年度末)	A-	○活動組織が継続的に磯焼け対策を実施し、ウニ駆除面積が延べ95ha (H24~26) となった。 ○追跡調査の結果、食害生物の除去を継続している一部の海域では海藻が繁茂し、対策前には見られなかったイセエビ等の水産生物が見られるようになった。  〈課題〉 ・活動組織による磯焼け対策の継続 ・ボランティア等参加者や実施範囲の拡大	○活動組織による磯焼け対策を引き続き支援 ○水産試験場によるウニ除去効果の追跡調査の継続  ・国の制度を継続的に導入し、地元活動組織が、ウニ除去活動を毎年計画的に実施 ・水産試験場によるウニ除去効果の追跡調査の継続と効果の把握
◆漁業生産に結びつく再生漁場の維持・活用	—	—		
◆◆同上	同上	同上	○一部区域ではウニ除去の効果は5~6年持続することを究明した。 ○食害生物の除去を継続している一部の海域では海藻が繁茂し、対策前には見られなかったイセエビ等の水産生物が見られるなど、再生された漁場を漁場として活用できる可能性を見出した。  〈課題〉 ・活動組織による磯焼け対策の継続 ・再生された漁場でのウニ除去効果及び再生漁場での水産生物の涵養効果の把握	○活動組織による磯焼け対策を引き続き支援 ○水産試験場によるウニ除去効果の追跡調査の継続  ・国の制度を継続的に導入し、地元活動組織が、ウニ除去活動を毎年計画的に実施 ・水産試験場によるウニ除去効果の追跡調査の継続と再生漁場での水産生物の涵養効果の把握
◆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	—	—	○活動組織と水産試験場の連携によりかぶせ網や底質改良材の試験を実施し、かぶせ網によりアサリの生息、成長が確認され、アサリ減少の主因が食害であることが明らかになりつつある。	○活動組織による保全活動を引き続き支援 ○地域が主体となったアサリ資源管理の定着  ・かぶせ網試験区での干潟機能回復状況の把握 ・工事区でのアサリ資源保護区域設定の継続 ・活動組織による保全活動の継続 ・水産試験場による食害種捕獲方法の開発と追跡調査の継続及び保全活動の効果把握
◆地域が主体となったアサリ資源管理の定着	—	—	〈課題〉 ・活動組織による保全活動の継続 ・アサリ食害種と考えられるエイの効率的な捕獲方法(はえ縄等)の開発	
◆大型種苗の放流が定着し、漁業者が放流効果を実感	—	—	○目標とする大型種苗の割合90%を達成し、追跡調査から一定の放流効果が認められる一方、市町村の種苗放流予算の縮小等により事業の存続が危惧される  ・大型種苗の割合を増加させることに成功し、放流効果の上昇が見込まれる。  〈課題〉 ・市町村の財政状況等による種苗放流予算の縮小 ・栽培漁業センターの老朽化に伴う維持管理費の増大 ・全国的にみた栽培漁業センターの整理統合、種苗生産の集約化 ・受益者が限られており、生産量の増加効果も限定的	○種苗放流を次期産振計画に位置付けるかは今後検討を要する  ・大型種苗の集中放流は一定定着し、放流効果が把握されてきた ・市町村からは依然として放流に対する要望がある ・一方、総括であげたように、種苗放流についてはさまざまな課題がみられる ・今後は、市町村の自主的な取組に対して適宜支援していく方向性も検討する
◆放流種苗に占める大型種苗の割合が概ね90%以上	〈H27見込み〉ヒラメ大型種苗の割合は97%	A+		

産業成長戦略（専門分野）		
戦略の柱		
取組方針		
施策		
◆これからの対策		
	具体的な取り組み	具体的な成果
	〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<b>(3) 漁業秩序の確立による資源の確保と効率的漁獲</b>		
◆〇県西部海域における県外船の取締を強化	県西部海域の県外船漁業取締は、平成25年度が34回、26年度が23回、27年度（7/15現在）が23回で延80回実施した。	平成25年度は県外中型まき網1船団、26年度は県外もじゃこ漁船4隻に対し指導（越境厳重注意）を行った。平成27年度は、県外もじゃこ漁船1隻を検挙した。
◆地域防犯組織の活動を支援するとともに、特に芸東地区において、巧妙化する違反者の取締を強化  〇県警等との捜査機関との連携強化	平成26年度から宿毛地区及び芸東地区の地域防犯組織の活動を支援（業務委託）した。芸東地区の磯根取締は、平成25年度に17回、26年度に22回、27年度に3回（7/15現在）の延42回実施した。サンゴ漁業の取締は、平成25年度に38回、26年度に30回、27年度（7/15現在）に41回の延109回実施した。	地域防犯組織からの情報等により、効果的な漁業取締を行うことができた。具体的には、平成26年度は、芸東地区の磯根密漁常習者1名を、平成27年度は悪質なサンゴ漁業違反者1名を県警の協力を得て逮捕した。
◆紛争の解消と規制緩和の推進  〇自主的な紛争の防止に向けた関係者の意識醸成 〇紛争当事者間の協議の場の設定 〇紛争の防止 〇規則改正、規制緩和等による実態に適合した制度の構築	◆各種漁業間の漁業調整を行うとともに、関係者で組織する自主調整組織による自主的なルールづくり、利害関係者の合意形成を実施 〇しいらまき網と沖底との協議（H24～H27） 〇幡東及び宿毛小底漁業調整（H24、25） 〇高知沖小底漁業調整（H25） 〇機船マビキ網漁業調整（H25） 〇たい地地びき網漁業調整（H26） 〇須崎貝類漁業調整（H27）	・定期的な協議の場の設定により、未然のトラブルの回避が図られるとともに防止に向けた連絡体制が構築 ・幡東小底漁業の操業区域拡大と操業時間、宿毛小底の操業時間について新たな許可内容に変更 ・高知沖小底漁業調整の漁具規模拡大について新たな許可内容に変更 ・機船マビキ網漁業の網目拡大とエンジンの規制緩和について新たな許可内容に変更 ・たい地地びき網漁業のエンジンの規制緩和について新たな許可内容に変更 〇須崎貝類（ちゃんばら及びびちょうたろう）の採捕禁止・係る委員会指示発動
◆〇宝石サンゴ資源の持続的利用へ向けた取組	・サンゴ操業船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 ・サンゴ漁業者提出の漁獲成績簿の解析	〇宝石サンゴに関する操業実態調査 ⇒サンゴ船の操業実態を定量的に把握することに成功し、潜水艇調査結果（サンゴ分布）との検証が可能となった。
◆〇CITES、COP16・17を見据えた集中的な取組	・H24年6月深海潜水艇を用いたサンゴ分布調査を実施 ・宝石サンゴの生態研究をリードしている高知大学Gに対して、サンゴ試料とともに操業規制などに関する情報提供を実施 ・講演会「ワシントン条約と宝石珊瑚」に参加し、関係者とCOP17に向けた今後の対応について協議（H25年9月20日）	⇒潜水艇調査によって操業区域及び保護区域に関するサンゴ分布のデータを一定取得できた。 ・宝石サンゴをめぐる過去のCITES会合の報告を受けて、漁業者、加工業者、行政関係者、研究者の更なる協力の必要性を関係者で共有できた。
<b>(4) 広く「漁業の担い手」を確保</b>		
◆漁業の担い手の確保  ◎研修未実施地区での研修受入 ◎幅広い漁業種類を対象に研修受入を促進 〇漁業を知る機会の提供、就業希望者の掘り起こし ◎アドバイザーによる研修修了生へのフォローアップを充実	◎研修未実施地区での研修受入 ◎幅広い漁業種類を対象に研修受入を促進 ・H25～共同経営型漁業を研修対象に追加 〇漁業を知る機会の提供、就業希望者の掘り起こし ・漁業就業セミナーの開催（H25：4回、H26：3回） ◎アドバイザーによる研修修了生へのフォローアップを充実 ・H25～高知県漁協に漁業就業支援アドバイザーを配置	◎研修未実施地区での研修受入 ◎幅広い漁業種類を対象に研修受入を促進 ・新たな長期研修受入地区（H25：東洋町1名・安芸市4名・土佐市1名・黒市町1名、H26：香南市1名・高知市1名） ・H25～機船船びき網、小型底びき網を対象に長期研修を実施 ・短期研修受入実績（H24：2名、H25：18名、H26：34名） ・長期研修受入実績（H24：2名、H25：5名、H26：9名） 〇漁業を知る機会の提供、就業希望者の掘り起こし ・漁業就業セミナー参加者数（H25：46名、H26：28名） ◎アドバイザーによる研修修了生へのフォローアップを充実 ・H25～アドバイザーによる修了生の水揚状況等の確認を定期的実施 ⇒支援制度の拡充やアドバイザーの配置、セミナーの開催等の取組により、頭打ち若しくは減少傾向であった研修開始者数及び新規就業者数が増加に転じた

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	（ これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 （目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む） ）	次のステージに向けた方向性  （ 総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容 ）
◆違反の減少	—	—	県外漁船の漁業違反を指導・検挙した後は、漁業違反通報の減少がみられたことから、漁業違反の抑止効果が向上したと思われる。今後も漁業取締を継続し、漁業秩序の維持をはかることが資源の確保と効率的な漁獲につながると思われる。	漁業生産体制を下支えする取り組みとして引き続き、漁業取締を強化し県外船の違反を減少させることで漁業秩序の維持に努める。
◆自主的な組織運営と違反の減少	—	—	地域防犯組織の活動は、検挙等漁業取締に有効であっただけでなく漁業秩序の維持に貢献した。従って、同組織の支援を継続し、漁業秩序を維持していくことが重要と考える。	漁業生産体制を下支えする取り組みとして引き続き、地域防犯組織の活動支援を継続し、信頼性の高い情報を得ることで効果的な漁業取締をおこない、漁業秩序の維持に努める。
◆漁業者の相互理解による紛争解消	—	—	○操業ルールの遵守や相互の連絡体制を構築しトラブル回避に大きく繋がっている。 ○各種漁業において規制緩和することにより、漁業生産活動の効率化が図られた。	○漁業生産体制を下支えする取り組みとして、引き続き紛争の解消と規制緩和の推進のための活動に取り組んでいく。
◆規制緩和による漁業生産活動の効率化	—	—		
◆適正な資源管理手法の確立	—	—	○潜水調査、漁獲成績報告書の解析から宝石サンゴの資源管理に必要な基礎資料（サンゴの分布や資源状況）を収集することができた。	○宝石サンゴ資源の持続的利用とCITES引き続きCOP17での規制提案の否決に向けた基礎資料を収集していく
◆CITES、COP16・17での規制提案の否決	—	—		
◆◆同上	同上	同上	○CITES、COP17での規制提案の否決に向けた関係者（漁業者、加工業者、研究者、行政関係者）との協力体制が構築され、さらにデータ（操業区域及び保護区域に関するサンゴ分布）を取得することで一定の成果をあげることができた。	○宝石サンゴ資源の持続的利用とCITES引き続きCOP17での規制提案の否決に向けた基礎資料を収集していく
◆高知市の小型底曳網など研修実施地区、漁業種類を拡大	〈直近の実績〉 機船船びき網、小型底びき網を対象に長期研修を実施（H26年度末）	A+	○対象地域や漁業種類の拡大などにより、新規漁業就業者をH24～H26累計113名（37名/年）確保できた。  〈課題〉 ・勧誘活動体制の強化 ・複数指導体制の構築 ・支援制度の見直し	○勧誘活動体制の強化 ○複数指導体制の構築 ○支援制度の見直し  ・就業希望者の掘り起こしのため、漁業就業フェア、移住促進フェア等への参加人数を増加 ・漁業への就業希望者等に対する、漁業士等による高知の漁業を紹介する漁業就業セミナーを継続 ・民間企業（加工・養殖事業者）による漁業の担い手育成支援体制の整備
◆年間32名の新規就業者を確保（4年間合計128名）	〈H27年度末見込〉 H27年度新規漁業者32名 〈直近の実績〉 新規漁業者113名（H26年度末）	A		
◆研修修了生を地域の中核的漁業者として育成	—	—		

<p>産業成長戦略（専門分野）</p> <p>戦略の柱</p> <p>取組方針</p> <p>施策</p> <p>◆これからの対策</p>	<p>具体的な取り組み</p> <p>（ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）</p>	<p>具体的な成果</p> <p>（ 可能な限り具体的な数値を記載 ）</p>
<p>(5) 漁業の収益性の向上</p> <p>◆小型底びき網漁業の経営改善</p> <p>★漁具の改良による漁獲量の向上</p> <p>★鮮度の向上、新商品の開発による収益向上</p>	<p>★漁具の改良による漁獲量の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・御霊瀬地区の小型底びき網を改良するため、小型模型を用いた水槽実験を実施(H25、H26)</li> <li>・改良型漁具を製作。試験操業を実施(H26)</li> <li>・漁具の一部改良及び操業試験の実施(H27)</li> </ul> <p>★鮮度の向上、新商品の開発による収益向上（小型底びき網漁船）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・佐賀地区において、漁獲物に常時海水をかけるシャワー方式と、水揚げ時に海水水の入ったコンテナに漁獲物を収容する方法を普及(H25～H27)</li> <li>（土佐佐賀くろしお工房）</li> <li>・底びき網漁獲物を使った加工品をイベント等で販売(H24～H27)</li> <li>・水産卸業者や飲食店等への営業・商談を実施(H24～H27)</li> <li>・「小さなビジネス支援事業」を活用した調理機器（ガスフライヤー）整備を支援(H26、H27)</li> <li>・鍋用アンコウの切り身セットや、県内産コブを使った水産加工品（干物等）等新商品開発を支援(H26、H27)</li> </ul>	<p>(H25)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○小型底びき網漁業（高知市）に関すること</li> <li>・水槽実験を漁業者が見学することで、網型に対する意識が向上</li> <li>●小型底びき網漁業（黒潮町）に関すること</li> <li>・新たな鮮度保持の方法は、仲買人が高評価</li> <li>⇒地域の全漁業者により、新たな鮮度管理の取組が開始</li> <li>⇒黒潮町佐賀地区の小型底びき網漁獲物の魚価が217円/kgと向上</li> </ul> <p>(H26)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○小型底びき網漁業（高知市）に関すること</li> <li>・改良型漁具で、漁獲向上効果は確認できなかったものの、燃料の削減を確認</li> <li>⇒各漁業者が改良型漁具の利点を従来型漁具に取り入れ、漁獲向上を図るためのモデルとなった。</li> <li>●小型底びき網漁業（黒潮町）に関すること</li> <li>・佐賀地区の全船に鮮度管理用シャワーパイプを設置</li> <li>・11社への営業・商談の結果、5社との取引が決定</li> <li>⇒土佐佐賀くろしお工房の販路拡大と販売量が増加</li> <li>・調理機器（ガスフライヤー）の整備により、イベントでの調理の時間短縮された</li> <li>⇒イベントでの売上が約1.5倍に増加</li> <li>・新商品として鍋用アンコウの切り身セット(1,900円/袋)を開発し売上げ増に貢献</li> <li>⇒これらにより売上げは約580万円と過去最高となった</li> </ul>
<p>◆沖合底びき網漁業の経営改善</p> <p>★省エネ・省コスト型高性能漁船の導入による収益性の改善</p> <p>★鮮度の向上、新商品の開発による収益性の改善</p>	<p>★高性能漁船の導入による収益性の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地域協議会（漁業関係者、流通関係者等含む）が先進事例を調査（千葉県、新潟県、島根県、青森県）(H25)</li> <li>・地域協議会を3回、部会（機械、造船関係者中心）を5回開催(H25)</li> <li>・水産庁の「もうかる漁業創設支援事業」（漁船建造への補助を受けられる）公募資料の作成支援(H26)</li> <li>・御霊瀬地域プロジェクト協議会の開催(H26)</li> <li>・もうかる漁業創設支援事業実施に向けた関係者協議（4回）(H26)</li> <li>・もうかる漁業創設支援事業に係る関係者協議（4回）(H27)</li> <li>・用船契約手続きに関する先進地（室戸市）での聞取の実施(H27)</li> <li>・漁船建造に係る水産庁協議(H27)</li> </ul> <p>★鮮度の向上、新商品の開発による収益性の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新たな販路の開拓に向けた関係者協議（H26：3回）</li> </ul>	<p>(H25)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・御霊瀬地域プロジェクト改革計画が中央協議会で審査、認定（漁船建造の補助が受けられるようになった）</li> <li>・漁獲物の生食商材サンプルを約70店舗へ出荷</li> <li>・H28から御霊瀬地域プロジェクト改革計画に沿った実証事業が開始されることになった（改革船による試験操業）</li> <li>⇒アオメエソの生食商材サンプルが好評であったことから、継続的な取引が見込まれる</li> </ul> <p>(H26)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・干物や加工元魚のサンプルを約30回出荷</li> <li>⇒主な漁獲物であるニギス及びアオメエソは、販路の新規開拓によって、販売量の増加につながった</li> </ul>
<p>◆陸棚外縁の未利用資源を活用した新ビジネスモデルの検討</p> <p>★土佐湾沖合海底の水産資源調査</p> <p>★調査結果に基づく資源の有効利用モデルの検討</p>	<p>★土佐湾沖合海底の水産資源調査</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・水産試験場が調査船で沖合漁場の資源調査を実施</li> <li>・H26に土佐湾中央部（仁淀沖）で11回、土佐湾西部（佐賀沖）で2回試験操業</li> <li>・H27に土佐湾中央部で3回、土佐湾西部で1回試験操業</li> </ul>	<p>★土佐湾沖合海底の水産資源調査</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・土佐湾沖水深300mの資源量はアオメエソを中心に安定して多かった。(H26)</li> <li>・土佐湾西部の資源量は水深150～200m以深でニギスを中心に多い可能性がある。(H26～27)</li> </ul>
<p>◆定置網漁業の安定的な経営体制の確立</p> <p>★定置網の敷設状況調査</p> <p>★定置網敷設技術者の育成</p> <p>★急激に強い定置網漁業への転換に向けた現場潮流の解析</p>	<p>◆定置網漁業の漁獲量の増加や担い手育成を目的に、定置網経営改善促進事業を新たに開始</p> <p>★定置網の敷設状況調査</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・室戸市の4漁場、奈半利町の1漁場が事業を実施(H26)</li> <li>・小規模な漁具改良を伴う漁網等改良調査事業を新事業メニューとして追加(H27)</li> </ul> <p>★高鮮度処理</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・室戸市の1大敷が高鮮度処理漁獲物の試験生産・食味試験・販売を実施(H26)</li> <li>・高岡大敷でゴマサバの通常処理、高鮮度処理の比較試験実施(H26)</li> <li>・鮮度保持技術の向上のため、魚鱗の水溫測定を室戸の4大敷で実施。(H27)</li> </ul>	<p>(H26)</p> <p>★定置網の敷設状況調査</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・5漁場が、網成りの状況や詳細な敷設位置等を把握</li> <li>⇒事業の実施により、漁獲量の向上や台風・急激による漁具被害の防止に資する基礎資料が得られた</li> </ul> <p>★高鮮度処理</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒高鮮度処理漁獲物の販売件数：26件 このうち通常処理と単価比較のできるものは19件中10件で通常より高い単価で取引された</li> <li>⇒室戸市の高岡大敷組合が今年度内に通常操業での高鮮度処理の実施を決定</li> </ul>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)	次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
◆小型・沖合底びき網 漁業者の収益向上・経 営安定			<p>◆小型底びき網漁業（高知市）に関すること</p> <p>○試験操業では漁獲量の増大が認められなかったものの、漁具費を削減できるとの有識者からの助言があった</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・改良型漁具（H26）は、漁獲向上効果は確認できなかったが、燃料の削減を確認</li> <li>・改良型漁具（H26）をさらに改良した改良型漁具（H27）は、初期型に比べ漁獲向上効果を確認できたものの、燃料の削減効果が認められなかった。</li> <li>・有識者からの助言により、網の交換や浮子の削減等で、漁具費を節約することが出来た。</li> </ul> <p>&lt;課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・漁獲能力の向上と燃油消費量の削減が可能な漁具の作成</li> </ul> <p>◆小型底びき網漁業（黒潮町）に関すること</p> <p>○鮮度管理と販路拡大等の取組が一定前進した</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販路拡大、設備導入及び新商品開発を行なった結果、土佐佐賀くろしお工房のH26年度の売上げは過去最高の約580万円となり、1人当たり40万円の人件費を支払った。</li> <li>・鮮度管理への取り組みと、土佐佐賀くろしお工房による漁獲物の高値での買い取りの結果、魚価がH24年度：198円/kgからH26年度：246円/kgに向上した。</li> </ul> <p>&lt;課題&gt;</p> <p>鮮度管理：気温が下がる冬場も鮮度管理に取組んでもらえる意識醸成</p> <p>くろしお工房：販路拡大による大量注文への対応/衛生管理レベルの向上</p>	<p>◆小型底びき網漁業（高知市）に関すること</p> <p>○改良型漁具の課題を整理し、漁獲能力の向上と燃料消費削減が可能な漁具を作成する</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・有識者を交えて改良型漁具について協議（漁業者、漁業指導所、水産試験場、製網会社）</li> <li>・改良型漁具での試験操業</li> </ul> <p>◆小型底びき網漁業（黒潮町）に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・冬場の鮮度管理に対する意識醸成</li> <li>・土佐佐賀くろしお工房の販路拡大時に課題となる衛生管理レベルの強化</li> </ul>
◆同上	同上	同上	<p>○御豊瀬地域プロジェクト改革計画に沿った実証試験を平成28年度から実施すべく、改革船の建造、流通分野の事前取組（アオメエソ生食食材の販路拡大等）が概ね順調に進んだ。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・御豊瀬地域プロジェクト改革計画の認定を受け、漁船建造に対して補助が受けられるようになった</li> <li>・改革船は平成27.11より建造開始予定</li> <li>・サンプル出荷などにより販路の新規開拓ができ、漁獲量に応じた販路を確保</li> </ul> <p>&lt;課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・円滑な事業実施に向けた人管理体制の整備と各関係者の役割確認の徹底</li> <li>・大量漁獲時に単価が下がるニギス等の販路拡大</li> <li>・改革船に搭載予定の活魚槽や滅菌冷海水装置を活用した鮮度向上</li> </ul>	<p>○漁船の省コスト化、漁獲物の鮮度向上、流通の多様化により、低コスト・高収益型の漁業経営の確立を目指す。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高品質な漁獲物を出荷すべく、関係者の鮮度維持・衛生管理の意識の徹底</li> <li>・改革船での漁獲量に応じた販路の新規開拓</li> </ul>
◆同上	同上	同上	<p>○資源調査により、底魚資源に関する一定の知見は得られたが、事業を進めるうえでの課題も明らかとなった</p> <p>&lt;課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・土佐湾西部の沖合域における底魚資源に関する年変動や季節変動の知見が不足</li> <li>・漁獲物の販路拡大と価格向上</li> </ul>	<p>○アオメエソ、ニギスの資源量は一定多いと推定されたが、これら魚種の販路が少なく、販売価格も見込めないことから、ビジネスモデルとしては成り立ちにくいと判断された。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・今後は上述の沖合底びき網漁業の経営改善に関する取組を注視していく</li> </ul>
◆県内33漁場のうち 16漁場で敷設状況調 査が終了し、定置網の 漁獲や耐久性の向上に 資する知見が蓄積	<H27年度末見込> 平成26年度実施も含 め、合計9漁場で敷設 状況調査予定	A-	<p>○敷設状況調査を支援することで、定置網の漁獲や耐久性の向上に関する知見が得られるとともに、漁業者の網の維持管理に関する意識も向上した。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・網成り調査の結果を踏まえた、小規模な漁具改良を行う漁網等改良調査事業をH27に1漁場が実施予定</li> <li>・H27に清水地区の従業員1名が本事業を利用して先進地での研修を予定</li> <li>・H25に発生した急潮被害により、H26は稼働統数が減少し、漁獲量が少なかった</li> <li>・金融支援等により、H26末には高岡大敷が復旧し、統数が復活した</li> </ul> <p>&lt;課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・先長候補者となる若手技術者の確保育成</li> <li>・急潮予報システムの確立</li> <li>・急潮に強い定置網漁業への転換</li> <li>・鮮度保持に関する意識が低い地域もある</li> </ul>	<p>○多くの漁場で敷設状況調査を実施するとともに、鮮度保持や急潮対策とリンクさせていくことで、包括的な定置網漁業の振興につなげる</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・敷設状況調査や、水産試験場による潮流の解析から得られたデータを活用し、各大敷が漁具の改良や維持管理に注意を向け、急潮に強い定置網漁業へ転換することを促す</li> <li>・水産試験場による現場潮流の解析を進め、急潮に関するメカニズムを明らかにするとともに、急潮予報システムを確立する</li> <li>・漁業者の鮮度保持に関する意識の向上</li> </ul>
◆県内大型定置網の漁 獲量14,900トン以上 (H18~23の平均 値)	<直近の実績> 11,591トン(H26) H25に発生した急潮 被害によりH26は稼 働統数減少	A		

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針		〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策			
◆これからの対策			
(6) 就労の場の確保			
<p>◆定置網漁業の漁協自営への円滑な移行</p> <p>★漁業経営開始時のリスク軽減 ★漁業経営の円滑な実施と地域雇用の継続</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>足摺岬沖で定置網漁業を営んでいた民間企業の事業撤退を受けて、地域雇用継続の観点から、高知県漁協が同漁業を漁協事業として自営開始（H24年9月～）</li> <li>県は、高知県漁協による自営開始に必要な漁具等の購入を支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自営開始にあたって初期コスト等のリスクが軽減された。</li> <li>定置網漁業による地域雇用が維持された。</li> </ul>
2. 水産物の販売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>★拠点市場での入札方法等の改善に向けた関係者の合意形成 ★拠点市場での入札方法の見直しや陸上集荷の試行</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>足摺岬市場の清水市場への統合に向けた地元関係者との協議</li> <li>清水市場の取引方法等の改善について清水新市場運営検討委員会で協議</li> <li>中芸地区定置網の流通販売の取組について中芸定置網漁業振興協議会にて協議</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>足摺岬から清水市場への漁獲物の集荷（釣ブリ含む）が始まった。</li> <li>メジカの新たな陸揚げ方法等の試行</li> <li>地元直販所での即売イベントにより中芸定置網の朝どれ鮮魚が一定認知された。</li> </ul>
<p>◆拠点市場における優良衛生品質管理市場の認定取得</p> <p>◎認定取得のための研修会・個別指導の実施</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>すくも湾中央市場で認定取得に向けた協議会を組織（H23）</li> <li>清水市場整備検討委員会の場で認定取得に向け協議開始（H24）</li> <li>室戸岬市場で認定取得に向けた協議会を組織（H25）</li> </ul>	すくも湾中央市場（H24）、清水市場（H25）および室戸岬市場（H26）で優良衛生品質管理市場の認定取得
<p>◆高度衛生管理に対応した市場の施設整備を促進</p> <p>◎認定取得に必要な施設の整備 ◎鮮魚の商品力向上に必要な施設の整備</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>清水市場及び室戸岬市場の施設整備を漁業生産基盤維持向上事業（県単）を中心にして実施</li> <li>既存施設の舗装や側溝を認定基準を満たす作りに改修、電動フォークリフトの導入等を図る。</li> </ul>	・同上
<p>◆市場統合の計画的な推進</p> <p>★県漁協の組織再編整備計画に基づく3市場の統合</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>県漁協が再編整備計画を策定し、市場統合に係る検討を含む地元関係者等との協議を実施</li> <li>宿毛湾地域の市場統合に必要な、すくも湾中央市場事務所の整備を支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>足摺岬市場の清水市場への統合を前提とした定置網漁獲物の集荷を開始</li> <li>古満目市場、月瀬市場等に続き、片島市場がすくも湾中央市場に統合され、宿毛湾地域における市場の一本化が実現</li> </ul>
<p>◆〇既存の買受人との信頼関係の構築と新たな買受人の誘致</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>拠点市場を中心に、市場運営の方法の改善等に係る買受人との意見交換を実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>買受人の意見を踏まえた市場運営方法の改善と、買受人との信頼関係の構築が図られている。</li> <li>地域APで支援した新たな加工業者などが買受人として、市場へ参入した</li> </ul>
<p>◆新たな流通販売の取組を実践</p> <p>★直販等、新たな販売方法の実践 ★地理的優位性を活かした中芸ブランドの創出 ★品質管理の徹底等によるブランド価値の創出 ★釣りブリ漁業者への集荷に向けた働きかけ ★業務筋等のニーズに対応した高鮮度魚出荷への挑戦</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>中芸定置網漁業振興協議会による新たな販売方法の試行や朝どれ鮮魚のPR等を支援</li> <li>県漁協（定置網自営）及び足摺の釣りブリ漁業者に鮮度管理の向上や清水市場への集荷を働きかけ</li> <li>高知家の魚応援の店への宅配便（エア便・陸送）を利用した高鮮度魚の試験出荷を開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中芸定置網漁業振興協議会による直販所での販売が定着するとともに、中芸地区の朝どれ鮮魚の認知が一定図られた。</li> <li>足摺地区において、鮮度管理等の取組が始まり、定置網漁獲物及び釣りブリの清水市場への集荷が開始された。</li> <li>高鮮度魚の試験出荷については、業務筋の評価が概ね高く、一部は実取引につながっている。</li> </ul>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)	次のステージに向けた方向性 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
◆適正な運営体制の確立	平成27年度末見込 14,938千円の事業総利益 直近の実績 ▲6,909千円(H26)	A+	○高知県漁協による定置網漁業の自営が始まり、地域雇用を維持することができた。漁の多寡に左右される事業であるが、元々好漁場であることから、コスト管理や販売戦略を講じることによって事業リスクを軽減できれば、収益性の高い漁協事業として期待できる。  〈課題〉 有利販売機会の創出	・当該事業については県として他の漁協事業の経営管理と同様に支援を継続する。
◆拠点市場7市場のうち3市場以上で入札方法の改善や陸上集荷が実施されている	平成27年度末見込 各地協議会で継続協議 直近の実績 約りプリも含めて足摺岬市場の清水市場への陸上集荷を継続実施。	A-	○産地市場の入札方法等の改善については、漁業者・漁協・産地買受人それぞれの立場における考え方が交錯し、改善に係る方向性を一本化することが困難な状況にある。  〈課題〉 内的な要因による市場作業の改善のみならず、航空便のダイヤ変更や宅配業者の配達時間変更など外部環境の変化を鋭敏にとらえ、これを地元全体の有利販売につなげることを目的とした協議会の持ち方を提案していく必要がある。	・当該事業については県として他の漁協事業の改善と同様に支援を継続する。
◆拠点市場7市場のうち3市場以上で優良衛生品質管理市場の認定を受けている	平成27年度末見込 室戸岬市場(1年目) 及びすくも湾市場(3年目)の更新認定 直近の実績 佐賀統括支所の荷捌施設において衛生管理に係る実態調査を実施中	A	○荷捌き施設が新設(すくも湾、清水)されたり、比較的新しい施設(室戸岬)は、認定に係る施設整備のハードルが低く、優良衛生品質管理市場の認定を比較的スムーズに受けることができた。一方、施設整備に対する地元負担について、地区の同意が得られず、認定に向けた動きがとん挫するケースもあった。  〈課題〉 ハード面が劣っている荷捌施設に対して衛生品質管理の考え方を浸透させていくための段階的なソフト対策の検討	当該事業については、荷捌き施設の新設や改修に合わせて、衛生管理基準を盛り込んだ施設計画とするような支援を継続するとともに、その前提として既存施設で可能な衛生管理対策(ソフト対策)を講習会や実態調査を通じて働きかけていく。
◆同上	同上	同上	同上	同上
◆宿毛湾地域の市場統合の完了	平成27年度末見込 足摺岬市場の漁獲物全体を清水市場に集荷する体制が構築 直近の実績 県漁協支所の定置漁獲物を佐賀統括支所に集荷し、これを入札する仕組みについて検討開始	A	○すくも湾中央市場が整備されたことにより、宿毛湾地域の市場統合は概ね完了。一方、県漁協3市場の廃止については、地元漁業者の反発が強く、協議が停滞している。 ・田野及び安田については、奈半利町漁協を含めた定置漁獲物の有利販売に係る協議の場を設置するなどして、必要ロットの確保等を通じて市場統合の芽となる機会を模索している。  〈課題〉 新規就業者が少なく、「自分達の代で終わり」という発想が根強い状況では、漁業の衰退とともに市場も衰退してよいという考え方が支配的である。 新規就業者対策や販売流通改善対策など、漁業者や産地買受人の将来的利益につながる具体的な計画を示すことができるかが課題解決のポイントとなる。	・市場の統合については、高知県漁協の組織再編整備計画の策定やその後の地元協議を支援してきたが、地元漁業者の反発が根強く、計画どおりの進捗が図れていない。 ・一方、漁業者の高齢化やこれに伴う水揚げの減少は必至で、漁業経営環境の急激な変化において、市場統合への反発心が軟化してくることも十分予想される。 ・県としては、こうした好機を逃さず、県漁協を支援できるよう情報収集を密に行っていくなどして、その推進を図っていく。
◆県漁協の3市場の統合	平成27年度末見込 現時点で新たな統合は停滞案件 直近の実績 ・中芸地区については、定置漁獲物の朝どれ鮮魚の豊販店出荷など有利販売に向けた協議を実施するなかで、市場統合に向けた近隣連携体制の構築を模索 ・足摺岬市場の漁獲物の清水市場への集荷を実現	A-	○市場運営方法の改善については、主に県漁協清水統括支所で協議がなされたが、足摺岬市場の漁獲物の清水市場への集荷が実現したほかは、関係者の合意形成がとれず、目立った収穫は得られなかった。  〈課題〉 ブランド魚の創出、安定した品数・ロットの確保、時間に厳格な市場ルールなど、買受人の興味を引く市場環境条件を提示できるかが課題。	・長い年月の中で培われた市場運営方法の改善は漁業者・漁協・産地買受人それぞれの立場における考え方が交錯し、方向性を一本化することが困難な状況にある。 ・今後は、市場統合による水揚げ行為の複雑化など、従前の水揚げルールを変化せざるを得ない状況の発生等を鑑みながら、関係者の意識醸成を支援していく。
◆買受人が減少する中での新規参入の確保	平成27年度末見込 佐賀統括支所における水揚げ方法の改善 直近の実績 足摺岬市場の漁獲物の清水市場への集荷を実現	A	○高知市内豊販店での朝どれ鮮魚販売については、中芸地区の定置網漁獲物の鮮度の良さを消費者にアピールすることができたが、コスト面の制約から定期的な取組とはなりえていない。今後は、簡易な前処理加工や料理法提案も含めた形での鮮魚販売に取組むなかで粗利を確保し、定期的な販売方法となるよう同協議会を支援していきたい。  〈課題〉 販売コストの管理や消費者訴求力のある鮮魚販売プランをトライ・アンド・エラーを繰り返しながら模索していく必要がある。	・当該事業については、他の地産地消および地産外需事業とともに継続的にその取組を支援していく。
◆新たな販売方法が定着	—	—	—	—
◆中芸ブランドが県内で認知され魚価の向上に反映	—	—	—	—
◆品質向上の取組が定着し鮮度等の評価が向上	—	—	—	—
◆試験出荷を実施した高級飲食店等で本県水産物の高い評価が得られる	—	—	—	—

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
(2) 県漁協の販売事業強化 ◆★仕入・販売体制の効率化 ◆◎販路の拡大等による取扱高の増大と収益性の確保 ◆★販売子会社の組織体制の見直し及び機能強化による外商支援体制の構築 ◆○入札担当職員の育成	・鮮魚仕入れ及び業務筋向け配達業務の見直しを実施 同上 ・平成27年4月、代表取締役の常勤化および県の外商支援事業を受託 ・OJTに加え、量販店等の派遣研修等を通じた販売職員のレベルアップを支援	・県産魚仕入れの重要性や計数管理に基づいた販売戦略体制の充実が急務であることを県漁協が再認識 同上 ・代表取締役がコスト管理を主導し、事業改善に向けた取り組みを開始 ・子会社職員による外商支援活動が開始された。 ・様々な問題を抱えつつも、担当職員は取引先のニーズに対応し始めた。
(3) 地産地消の推進 ◆水産関係事業者等と連携した消費拡大対策の展開 ○土佐のおさかなまつりの開催 ○県内の小・中学生を対象に地域の魚食文化や漁業の実態等をテーマにした食育活動を展開 ○親子料理教室の開催 ○土佐の魚PR活動推進パートナー店制度による県産水産物のPR ○ホームページによる本県漁業、県産魚の旬や食べ方、イベント情報等の発信 ○おさかなPR大使による県産水産物のPR	◆水産物の消費拡大を促進するため、土佐のおさかなまつりのや親子料理教室等を開催 ○土佐のおさかなまつりの開催 ・H27年度で6回目の開催 ・漁協、産地買受人の団体、水産加工の団体等が出展 ○学校現場における食育事業を高知県学校給食会に委託し実施 ・H25から、県内の小中学校で実施 ○高知市公設水産物地方卸売市場と連携した親子料理教室を実施 ・H27年度で6回目の実施 ○県内の飲食店や小売店をパートナー店として登録し、本県水産物のPRを行うため土佐の魚PR推進パートナー店を募集、登録 ・H23年度から随時登録 ○ホームページ「カガカガカガ」での情報発信 ・H21年度から本県水産業に関する情報やイベント等の情報をタイムリーに発信 ○おさかなPR大使 ・平成21年度より、土佐のおさかなまつりや量販店でのフェア等で県産水産物のPRを実施	(H24) ・第3回土佐のおさかなまつりの開催 高知新港：出展25団体、来場者7,000人 ・親子料理教室の開催 45組、110人参加 (H25) ・第4回土佐のおさかなまつりの開催 高知市中央公園：出展34団体、来場者13,500人 ・食育事業の実施 30回（22校）、参加児童・生徒861人 ・親子料理教室の開催 48組、117人参加 (H26) ・第5回土佐のおさかなまつりの開催 高知市中央公園：出展33団体、来場者14,900人 ・食育事業の実施 30回（25校）、参加児童・生徒860人 ・親子料理教室の開催 47組、110人参加 ・土佐の魚PR推進パートナー店の登録：270店舗 ・HP「カガカガカガ」へのアクセス平均4,000件/月



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p>次のステージに向けた方向性</p> <p>総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容</p>
◆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	<p>&lt;平成27年度末見込&gt; H26年度の収益の大部分を占めていた配達業務の見直しを行うとともに、人員体制の削減を行い事業の縮小を行った。</p> <p>&lt;直近の実績&gt; H26年度は約1億4,000万円の販売実績があったものの、単年度黒字は達成できなかった。</p>	A-	<p>○平成27年4月、県漁協販売子会社の収益事業の取捨選択が実行され、さらに県内水産物の地産外商を支援する事業を受託することによって、産地と消費地のマッチングなど公的機能の強化と産地商社機能が発揮できる体制ができた。</p> <p>・今後は外商支援事業を拡大していくなかで、販売子会社が県内水産業の牽引役となるよう支援していく。</p> <p>&lt;課題&gt; 一般消費者に馴染みのない魚の販売など多品種・少ロットといった本県漁業の特性を生かした既成概念にとらわれない販売戦略の構築</p>	この対策は、県漁協の販売子会社が、子会社自身の買い取り販売事業から、外商支援に軸足を移したので、取扱方針「水産物の販売力の強化と魚価の向上」の施策と重複するため、施策「地産外商の推進」に組み替える。
◆同上	同上	同上	同上	同上
◆同上	同上	同上	同上	同上
◆主要な市場での効率的な入札、仕立、配送システムを構築	—	—	<p>○販売担当職員は、県漁協販売子会社が受注した外商事業案件を通じて、入札、仕立、配送に係る効率的な取組を開始している。</p> <p>・今後は事業拡大に伴う取組を県として支援していく。</p> <p>&lt;課題&gt; 漁協独自の買取販売業務を推進していくためには、市場入札を業務として実施できる漁協職員の育成が必要であるが、産地買受人と同等の相場感を持つことは困難で、特に有力な産地買受人がいる場合、買い負けてしまう。有利販売先の確保など、既存産地買受人とは別の流通チャネルの構築が必要で、「高知家の魚応援の店」との連携はその意味で極めて重要な存在となり得る。</p>	同上
◆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	—	—	<p>○小中学校で実施した食育事業のアンケート調査を行った結果、魚が苦手な児童が食べられるようになるなど、参加した児童や生徒の95%以上が魚に興味や関心ができたと回答し、家庭でも魚を食べる機会を増やしたいとの回答であった。また、土佐のおさかなまつりは、年々来場者も増加し、継続的な水産物のイベントとして認知度が上がっている。</p>	○県内で水産物の消費を拡大していくため、定期的な情報発信や活動に関する事業を継続する。
◆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・ホームページが県民等に認知されている	—	—		

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>(4) 地産外商の推進</p> <p>◆県外消費地市場との交流促進</p> <p>○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</p> <p>◆買受人の組織化と主体的な活動の促進</p> <p>★地産外商に向けた買受人による推進組織の設置 ★推進組織による主体的な地産外商活動の展開</p> <p>◆商談会への参加機会の拡大等による県産水産物の外商活動の強化</p> <p>○地産外商に取り組む推進組織による地産外商活動の実施 ○マリン・エコラベル・ジャパンの普及</p>	<p>◆本県水産物の都市圏への安定供給を果たす県外消費地市場（卸業者等）は本県産地買受人の大きな取引先であることから、取引の維持・拡大を目的に本県産地市場の買受人と取引のある県外消費地市場関係者との人的交流の構築を図る場として交流事業を展開</p> <p>○大阪市場関係者と産地買受人との交流会の開催（H21～H26） H24：1回、H25：2回、H26：2回 → H27は同交流会を通じて深まった人的ネットワークを活かして、大阪市場関係者（卸・仲卸）と取引のある関西地区の量販店で本県水産物のフェア等を開催：4系列・社で延べ20店舗でのフェア開催（予定）</p> <p>○関西・中四国・福岡各市場との合同会議の開催（H23～） H24～H26：各1回、H27：1回（予定）</p> <p>◆本県水産物の外商を担う買受人の組織化とその主体的な活動を促進するため側面支援を展開</p> <p>★地産外商に向けた買受人による推進組織 H24.3月設立（高知県水産物産地買受人連絡協議会）</p> <p>★推進組織による外商活動の展開 H24：会員による県外での営業活動（大阪地区1会員実施）、商談会への参加（1商談会2会員出席） H25：東京で初の商談会を開催（1回） H26：組織や会員が取組む外商活動を補助対象とする県補助金の創設→同補助金を活用した商談会の開催（1回）、県外商談会への会員の出席</p> <p>◆県外での商談会や見本市等への出席により、取引拡大を目指していくためH26年度から実施（3年間） ○地産外商活動の実施 シーフードショー、土佐の宴、まるごと高知・食の商談会、高知家のこだわり青果と魚商談会に、漁協、水産加工事業者、産地買受人が出席し、商談を行った</p> <p>○マリンエコラベルの普及 ・高知県漁協が中心となり、カツオ、キンメダイ、ゴマサバの3魚種を対象とした5漁法と、すくも湾漁協がキビナゴを対象とした漁法でマリン・エコラベル・ジャパンの認証を取得（H24）</p>	<p>○大阪市場関係者との交流会 参加者数（H24） ・大阪市場関係者8名（卸2社、仲卸4社） ・産地市場関係者10名 （H25） ・大阪市場関係者6名（卸2社、仲卸4社） ・産地市場関係者18名 ・大阪市場関係者と取引のある関西のシェフ4名を招へいしての県内産地ツアーの実施 （H26） ・大阪市場関係者6名（卸2社、仲卸4社） ・産地市場関係者11名 ・大阪市場関係者と取引のある関西の量販店バイヤー1名を招へいしての県内産地ツアーの実施 （H27） ・関西量販店での水産物フェアの開催（1店舗）</p> <p>○市場合同会議 参加者数（H24） ・消費地市場関係者19名（18社） ・産地市場関係者22名 （H25） ・消費地市場関係者29名（20社） ・産地市場関係者17名 （H26） ・消費地市場関係者30名（19社） ・産地市場関係者20名</p> <p>○推進組織による外商活動の展開（H24） ・会員による大阪地区での営業活動（会員1業者によるホテル等4箇所を訪問） ・県外商談会への会員の出席（1商談会：2会員出席） （H25） ・まるごと高知での商談会の開催（1回：4会員出席） （H26） ・まるごと高知での商談会の開催（1回：5会員のほか会員と取引のある会員外県内事業者2社が出席） ・県外商談会への会員の出席（3商談会延べ9会員出席）</p> <p>（H26） ・商談会等に6団体が出席 ⇒延べ204社と商談、成約12件</p> <p>・マリン・エコラベルに対する消費者や流通加工業者の理解が進まないなか、本県水産物の認証取得を有利販売に結び付けることは、現時点では困難であるが、先進的な取組を行う現場への信頼感は外商事業を推進するうえの一助となり得ている。</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	（ これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 （目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む） ）	次のステージに向けた方向性  （ 総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容 ）
◆本県と関西市場及び 中四国市場との交流の 定着	—	—	<p>【大阪市場関係者との交流会】</p> <p>○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を最重要の消費地市場と位置付け、H21年度から関係者による交流会を開催して取引の維持・拡大に向けた人的交流を促進。これまでの継続した交流会の開催により人的ネットワークが形成されてきたことから、こうした人的つながりを活かし、H27年度からは市場流通を通じた具体的な外商活動に取り組んでいくこととし、関西地区量販店での本県水産物フェア等を開催することとなった。</p> <p>・仲卸を中心とした大阪市場関係者と連携し、仲卸や量販店関係者を適時、高知に招へいする産地ツアーを実施するなどしながら、H27年度の目標である4系列・社延べ20店舗でのフェア等の開催につなげていく。</p> <p>&lt;課題&gt;</p> <p>・大阪市場関係者との継続した人的交流の実施とフェア等開催の定着化</p> <p>【市場合同会議の開催】</p> <p>○市場流通を通じた本県水産物の供給は大阪市場以外の関西・中四国・福岡地区の各消費地市場にも展開されていることから、市場関係者と産地買受人等による市場合同会議の開催を通じて人的交流を深め、各市場との取引維持を図りながら、新たな取引の開始や休止していた取引の再開など、民間相互のビジネスマッチングの場の提供として貢献することができたと評価。</p> <p>&lt;課題&gt;</p> <p>・新たな県外市場関係者の参画も取り入れながら、ビジネスマッチングの場としてより充実した市場合同会議として運営を工夫・進化させていく必要がある。</p>	<p>○本県水産物の外商を推進するうえで市場流通は重要な取引の場であることから、本事業を継続して人的つながりを一層、深めながら、県外消費地でのフェア等の開催など具体的な外商活動を展開する。</p> <p>・大阪市場を主体とした外商の展開は、関係者を招へいする産地ツアーの実施を通じて人的交流を深化させるとともに新たな商材の発掘の場と位置付けて、フェア等の開催を定着化する。（卸・仲卸・量販店での自主的な取組みへとつなげていく）</p> <p>・産地買受人と取引のある他の県外消費地市場の招へいを検討するとともに、合同会議の場を活用した取引相談コーナーの開設などビジネスの活性化につながる、ニーズに則した企画を実施していく。併せて、同会議で形成された人的つながりを活かし、フェアの開催を働き掛ける営業活動を展開する。（のぼりやポスターなど県で作成した販促グッズの提供を誘因材料にする等）</p>
◆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	—	—	<p>OH24年3月に組織化が図られ（高知県水産物産地買受人連絡協議会）、H25年度には協議会として初の商談会を開催。H26年度には県外商補助金を創設して、これを活用したさらなる外商活動を行っており、協議会や会員による活動が定着しつつある。</p> <p>&lt;課題&gt;</p> <p>・多彩な水産物を取り揃えた幅のある商談会の開催・出展も行えるよう、加工業者など異業種の事業者（塩干、うなぎ、内水面水産物など）と連携した取組みを進める必要がある。</p> <p>・会員が組織加入のメリットをより享受できるように協議会活動の充実を図るとともに、協議会への新規会員の獲得を行っていく必要がある。</p>	<p>○生鮮を主体とした本県水産物の外商を推進するうえで産地買受人の果たす役割は非常に大きいことから、引き続き組織活動を側面支援しながら外商活動を展開していく。</p> <p>・会員と取引やつながりのある加工業者等非会員事業者が組織の外商活動に参画しやすくなるよう、県外商補助金の対象事業者とするなど制度の拡充を検討する。</p> <p>・定例会での声のほか小まめなアンケートの実施を通じて取組みに対する会員ニーズを機敏に把握して新たな取組みを実現していくとともに、会員の横のつながりを強めていくほか県による買受人への声掛けを通じて協議会への新規会員の加入を図っていく。</p>
◆推進組織による主体 的な外商活動が定着	—	—	<p>OH26年度は、PR、認知度向上に留まらず、推進組織による外商への主体的な取組が実施できたことから、H27年度についても、H26年度の経験を踏まえ外商の取組が期待できる。</p> <p>&lt;課題&gt;</p> <p>・出展事業者による名刺交換や見積提出した事業者への丁寧なフォロー</p>	<p>○商談会、見本市等への継続的な出展を促すことで、今後取引の拡大に向けた支援を行う。</p>
◆主要な魚種・地域で マリン・エコラベル・ ジャパンの認証を取得 し、認知度が向上	—	—	<p>○水産資源の持続的利用や生態系の保全を図るための資源管理活動を積極的に行っている漁業者を支援し、かつ消費者をはじめとする関係者の水産資源の持続的利用や海洋生態系保全活動への積極的参加を促進することを目的としたMEL認証であるが、消費者や水産流通関係者に当該認証制度が浸透しておらず、他の都道府県に先んじた本県の取組は、実利を生み出しているとは言い難い状況である。</p> <p>&lt;課題&gt;</p> <p>MEL認証を所管する「大日本水産会」や認証に係る審査の運用面を担っている「水産資源保護協会」に対して、当該認証制度の普及・啓発に対する一層の努力を求めていく必要がある。</p>	<p>・当該事業については、他の地産地消および地産外商事業とともに継続的にその取組を支援していく。</p>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>◆これからの対策</p> <p>◆食文化の情報発信</p> <p>○たたき料理の歴史、作り方、提供する飲食店等の情報を掲載したリーフレット等の配布による「土佐のたたき文化」の情報発信</p> <p>◆県水産物の統一ブランドの確立</p> <p>★ストーリーを活用した民間事業者等の営業販売活動による統一ブランドの確立</p> <p>◆大都市圏の飲食店等とのネットワークの構築による地産外商活動の推進</p> <p>★大都市圏の飲食店等を「高知家の魚 応援の店」として登録し、そのネットワークを活かして、養殖魚を含む県産魚の地産外商を推進</p> <p>◎県漁協子会社による「応援の店」とのマッチングなど県内事業者の外商活動を支援</p> <p>◆首都圏での本県水産物のPRと外商活動の展開</p> <p>★「築地につぼん漁港市場」出展事業者と連携した本県水産物のPR活動と外商活動の展開</p> <p>◎県漁協子会社による「漁港市場」での商談会の開催など県内事業者の外商活動を支援</p>	<p>◆「土佐のたたき」ガイドブックを制作し、県内の宿泊施設、観光施設等に配布</p> <p>・H23年度～H25年度（3年間）</p> <p>・本県水産物の強み・特性の洗い出し、取りまとめ等を行う事業を県漁協販売子会社に委託して実施</p> <p>◆大都市圏の飲食店と県内の水産関係事業者のネットワークを構築し、取引の拡大につなげていくため「高知家の魚応援店制度」を創設</p> <p>★「高知家の魚応援の店」の登録及び外商活動（H26）</p> <p>・「高知家の魚応援の店」の登録</p> <p>・高知家のこだわり青果と魚商談会の開催（大阪）</p> <p>・産地見学会の開催：19店舗（関西10、関東9店舗）</p> <p>・県産水産物を使用したフェアの開催：21店舗（関西12店舗、関東9店舗）</p> <p>（H27）</p> <p>・「高知家の魚応援の店」の登録</p> <p>・高級飲食店の産地招へい5/24（日）、25（月）、7/12（日）、13（月）</p> <p>◎県漁協子会社による県内事業者の外商活動の支援</p> <p>・「高知家の魚応援の店」へのニーズ収集によるサンプル出荷や要望等を県内事業者にフィードバック</p> <p>・「築地につぼん漁港市場」商談会の開催5/26（火）、7/14（火）</p> <p>◆本県水産物の外商への意欲、知識・ノウハウを有する県内水産関係事業者と県が連携して、H26年10月に築地場外市場に新設された築地につぼん漁港市場に「さかな屋 高知家」を出店し、店舗を拠点に首都圏における本県水産物のPRを行うとともに、高知県地産外商公社やJFこうち・海の漁心市（株）等とも連携しながら首都圏での外商活動を推進</p> <p>★築地につぼん漁港市場「さかな屋 高知家」を拠点に行うPRや外商活動の展開</p> <p>H26:</p> <p>・他の県内事業者による店頭での催事支援やテストマーケティングの実施</p> <p>・店頭での本県水産物の情報発信（映像放映、パンフレット配布等）</p> <p>H27:</p> <p>・築地につぼん漁港市場を活用した商談会の開催</p> <p>・他の県内事業者による店頭での催事支援やテストマーケティングの実施</p> <p>・店頭での本県水産物の情報発信（映像放映、パンフレット配布等）</p>	<p>参考：H23年度は県内63店舗の飲食店を掲載（H24）</p> <p>・県内145店舗の飲食店を掲載 たたきフェアの実施（H25）</p> <p>・県内162店舗の飲食店を掲載 たたきフェアの実施 東京都内の飲食店13店舗でもフェアの実施</p> <p>・リーフレット及びキャッチコピーロゴが完成し、商談会等でのPR活動で本県水産物の魅力を分かりやすく発信</p> <p>（H26）</p> <p>・「高知家の魚応援の店」の登録：374店舗</p> <p>⇒「応援の店」と取引につながった県内事業者：19</p> <p>・商談会：出展事業者17、来場151社</p> <p>⇒取引成約数：23件</p> <p>・産地見学会：「高知家の魚応援の店」19店舗</p> <p>・県産水産物を使用したフェア：21店舗（H27）</p> <p>・「高知家の魚応援の店」の登録累計：385店舗（6月末）</p> <p>・高級飲食店の産地招へい：東京銀座フランス料理店 オーナー兼料理長を招へいし、アカムツ、清水サバ、宗田節、加ガ、P1、ウガ 等を提案</p> <p>（H27）</p> <p>・ニーズ収集49件、サンプル出荷22件（6月末）</p> <p>サンプル出荷による取引：4件（うちスポット2件）</p> <p>・「築地につぼん漁港市場」商談会5/16（火）出展：5事業者、来場：15店舗</p> <p>7/14（火）出展：5事業者、来場：10店舗</p> <p>（H26）</p> <p>・テストマーケティングの実施：12回</p> <p>⇒店頭販売や外商におけるリピーターの増加による本県水産物の認知度の向上と外商の拡大</p> <p>⇒来店者に向けたパンフレット活用による観光や移住情報の発信、看板名称「高知家」の使用による本県認知度の向上</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆県外消費地でのたたき文化の認知度が向上	—	—	○県外からの観光客等へ「土佐のたたき文化」として、高知県水産物のPRを効果的に行うことができ、県内の観光施設や宿泊施設からもガイドブックへのニーズは高かった。	・H25年度にて事業終了
◆本県水産物のストーリーが民間事業者等へ周知・普及され、営業販売の現場で広く活用	—	—	○商談会時において、本県水産物の魅力を分かりやすく伝える目的で作成したリーフレットは来場者に好評で、商談をスムーズに実施するための重要なツールとなっている。  <課題> 商談会来場者等の意見を踏まえながら、効果的なタイミングでリーフレットのリニューアルを実行する必要がある。	・当該事業については、他の地産地消および地産外販事業とともに継続的にその取組を支援していく。
◆応援の店500店舗とのネットワークの構築	(H27年度見込) ・「高知家の魚応援の店」の登録：500店舗以上 ・「高知家の魚応援の店」へのニーズ収集及びサンプル出荷：200件以上 ・高級飲食店への高鮮度出荷：10店舗×5魚種(50件) <直近の実績> 「高知家の魚応援の店」の登録：385店舗	A	○「高知家の魚応援店制度」による県外飲食店とのネットワークが徐々に広がりを見せ、取引につながってきている。今後も、子会社を通じた「高知家の魚応援の店」へのニーズ収集、サンプル出荷を通じたフォローを実施し、さらなる取引の拡大につなげていく。 ・「応援の店」へのサンプル出荷や商談会を通じ、取引につながってきている。 ・「応援の店」によるサンプル評価(品質、荷姿、価格等)は、県内事業者へのフィードバックし、取引の際の参考にしている。  <課題> ・営業に積極的な事業者、消極的な事業者に分かれているのが現状で、今後、県内事業者へのヒアリングを通じ、営業活動の誘発に向けた課題の洗い出しが必要。	○「応援の店」と県内事業者との商談や交流の場を増やし、さらなる取引の拡大に向けた取組を行う。 ・定期的な商談会の実施 ・産地訪問、高級飲食店に特化した取組の強化 ・県漁協子会社による県内事業者のフォロー
◆漁港市場を活用した情報発信により本県水産物の首都圏での認知度が向上	—	—	○築地は一般客や観光客のほか、特に近年は多くの外国人観光客が訪れて一層の賑わいを見せていることから、築地にっぽん漁港市場を拠点に県と出店事業者が連携して取り組む情報発信活動により本県水産物の認知度向上に寄与することができたと評価。またオープン以後、飲食店などの業務筋の新たな取引先が30件以上となるなど、首都圏での外売先の開拓が徐々に広がりを見せている。  <課題> ・築地にっぽん漁港市場「さかな屋 高知家」の施設を活用した外売機会の創出(商談会や催事の開催) ・店頭販売や外売におけるリピーターの増加	○築地ブランドの地の利を活かし、引き続き築地にっぽん漁港市場「さかな屋 高知家」を本県水産物のPR及び外売拠点と位置付け、県と出店事業者が連携して情報発信と外売活動に取り組んでいく。  ・H27年度から開始した首都圏の飲食店を対象に開催する応援店制度の商談会を次年度以降も継続実施するほか、「さかな屋 高知家」の店頭で行う催事の周知と開催実績を重ねるなどして、首都圏における外売機会の場としての認知度を高めながら販路の拡大を図っていく。 ・県や地産外売公社との連携により集客力を高めた「さかな屋 高知家」店舗づくりを行い、リピーターを増加させていく。

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<b>3. 養殖業の振興</b>		
<b>(1) 既存養殖漁業の振興</b> ◆養殖生産者グループの育成 ○養殖生産のコストダウン ○養殖魚の品質の安定確保  ◆養殖の協業化等の促進と担い手の確保・育成 ★技術・知識の習得と協業化・法人化等をサポート ★協業化等での起業・規模拡大を支援 ★協業体による新技術を導入した生産試験の実施	(H24) 【須崎地区】 ・学習会・情報提供を21回(タイ部会12回、ネイリ部会9回)実施 ・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 ・大谷漁協タイ部会とネイリ部会が第10回シーフードショー大坂を視察 【宿毛湾地区(すくも湾漁協)】 ・東京の小学校で養殖業への理解を深める授業を実施 ・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 (H25) 【須崎地区】 ・「大谷ネイリ部会」が、「極美勘八(きわみかんぱち)」を生産し、奈良県のならコープへの試験出荷を実施 ・養殖生産者の養殖共済・漁業経営安定対策への加入に向けた漁場改善計画の策定を支援 ・マダイ養殖グループ「乙女会」が、産振ステップアップ事業による販売促進活動を開始 【宿毛湾地区(すくも湾漁協)】 ・すくも湾漁協が取り組む養殖魚のブランド化を支援 直七マダイ: 販促活動(販促資材の作成、直七果皮の有効成分の分析)を支援 ゆずブリ、ゆずカンパチ: 地元仲買人との連携による販路拡大 (H26) 【須崎地区】 ・大谷漁協ネイリ部会による生産・出荷マニュアルの作成 ・大谷漁協ネイリ部会のカンパチを加工する施設が整備された ・大谷漁協タイ部会が県内量販店での店頭販売を実施 ・県漁協深浦支所で養殖漁場の利用に係る制限の解除に関する協議を開始  ★技術・知識の習得と協業化・法人化等をサポート ★協業化等での起業・規模拡大を支援 (H26) ・高知県養殖業協業化促進事業により中核的養殖生産者協業体づくりを促進 ・養殖ビジネススクールを開講(須崎26回、宿毛27回) (H27) ・養殖ビジネススクールの開講(須崎10回、宿毛8回予定) ★協業体による新技術を導入した生産試験の実施 ・大谷漁協タイ部会とネイリ部会で勉強会を開催し、新技術導入試験の検討を開始	(H24) 【須崎地区】 ・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 ⇒土佐鯛工場の生産した海援鯛が、JAL国際線の12月機内食に採用 【宿毛湾地区(すくも湾漁協)】 ・東京の小学生195名に宿毛湾の養殖に関する理解を深める授業を実施 ⇒宿毛湾で生産された養殖魚の県外へのアピール (H25) 【須崎地区】 ・ネイリ部会のカンパチが、ならコープへ試験出荷の結果を受けて取引につながり10尾/週の出荷を開始 ・「極美勘八」を24トン生産 ・大谷・野見漁協の漁場改善計画が認定を受け、大谷漁協所属のマダイ、カンパチ養殖生産者全員及び野見漁協所属のカンパチ養殖業者7名が資源管理・漁業経営安定対策へ加入 (H26) 【須崎地区】 ・「極美勘八」の加工施設がH27に完成 ⇒「極美勘八」の新規販売先を3件確保 ・養殖漁場の利用に係る制限の解除に関する協議を進め、平成27年度も継続協議 【宿毛湾地区(すくも湾漁協)】 ・水産総合商社に向けたブリフィレの出荷(夏目ブリ)が開始、出荷尾数40,232尾(5~10月) ⇒地元の加工業者の雇用数が昨年度に比べ3名増加 ・直七マダイの生産量: 22.5トン (H27) 【須崎地区】 ⇒加工施設の稼働によりカンパチ120尾/週の出荷を開始 【宿毛地区】 ⇒水産総合商社へのブリフィレの出荷(夏目ブリ)を開始 ・5月のブリフィレ加工尾数は4,312尾、原魚重量で13.3t ・直七マダイの生産・販売の継続  (H26) ・養殖生産者4グループの共同改善計画を承認 ・養殖ビジネススクールで公開講座に70名、通常講座に延べ538名が参加 (H27) ・養殖生産者3グループの共同改善計画を承認(予定) ・養殖生産者4グループにおいて小割の整備を予定

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆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	—	—	○地域ごとのブランド養殖魚が各部会の基準によって生産販売され、平成24年当初に比べると高知県産養殖魚の品質は確実に向上した  ・ブランドの販路は拡大し、売り先は広がってきた  <課題> ・高齢化や飼料費の高騰等による廃業者の増加と担い手の不足により養殖生産者が減少し、生産量の確保が困難になっている	○養殖魚の品質向上や販路拡大に関する支援を継続するとともに、担い手の育成確保を進める  ・民間企業を活用した担い手の育成確保対策
◆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	(H27年度末見込) ・大谷ネイリ部会による極美勘ハの販路拡大(週120尾) ・宿毛地区における直セマダイの販路拡大 ・海援鯛のならコープへの出荷(年間約5,000尾)	A		
◆消費地における高知県産養殖魚の認知度の向上と生産者に有利な販売体制の確立	—	—		
◆◆◆同上	同上	同上	○協業体の形成により既存の養殖業者の経営力強化につながった  ・養殖ビジネススクールによる知識の習得 ・大谷漁協タイ部会で、定期的な体測により増肉係数を出す取組が定着する等、共同改善計画により7グループがそれぞれの課題解決に向けた取組を実施  <課題> ・餌代の高騰と魚価低迷により、協業体のメンバーが減少	

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>◆これからの対策</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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・シヨウガ添加試験（H24～H26、マダイ、カンパチ）</li> <li>・直七果汁添加試験（H24、マダイ）</li> <li>・適正給餌試験（H24～H26、マダイ、カンパチ）（通常の給餌と、通常より回数を減らした給餌で飼育試験を行い、成長を損なわずに飼料費を節約できる給餌方法を確立する）</li> <li>・補償成長試験（H24～H26、カンパチ、マダイ）（通常の給餌と、一定期間餌止めてから給餌を再開する方法で飼育試験を行い、成長を損なわずに飼料費を節約できる給餌方法を確立する）</li> <li>・成熟抑制試験（H24～H26、マダイ）（通常の給餌と、給餌量を抑えることで成熟を抑制する給餌方法で試験を行い、成長を損なわずに成熟に伴う品質の悪化（体色の黒化）を防ぐ給餌方法を確立する）</li> </ul>	<p>○シヨウガ添加試験 餌へのシヨウガ添加で抗病性の上昇を確認 ⇒カンパチの餌にシヨウガ粉末を添加することで寄生虫の感染を63%に抑制し、作業効率の向上とコストの削減が可能になった（H25） ⇒シヨウガペースト1.5%添加区においてハダムシ寄生数の減少を実証し、カンパチ養殖グループに学習会を開催（H26）</p> <p>○直七果汁添加試験 ・魚の体色や食味試験の評価は添加区が優れていた（H24） ⇒直七果汁添加魚は食味試験での評価が高く、一般消費者に対する試食試験でも高評価</p> <p>○適正給餌試験 ・マダイ1歳魚：高水温期には給餌量を15%削減、低水温期には給餌量を30%削減（H24） ⇒給餌量を控えることで高水温期、低水温期とも飼料効率が10%向上 ・マダイとカンパチについて、水温下降期における餌止め方法を開発（H25） ⇒適正給餌方法が概ね確立、マダイ1歳魚では給餌量を約17%削減できることを実証 ⇒給餌制限による効率的な給餌方法及び成熟抑制による高品質魚の生産方法のマニュアルを作成 ・適正給餌試験では増肉コストを27%削減できることを実証（H26） ⇒マダイの給餌量を約25%削減できたことから、大谷地区のタイ部会にて実証試験を実施予定</p> <p>○成熟抑制試験 マダイの給餌量を制限することで、成長は損なわずに成熟を抑制し、成熟に伴う体色の黒化を緩和できることを明らかにした（H24～H25）</p> <p>○補償成長試験 ・カンパチ0歳魚では、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に体重が回復（H24） ・マダイの成熟と成長を抑制しても、その後の適正給餌によって体重の回復を確認（H26） ⇒カンパチでは給餌量を30%削減できることを実証（H26）</p>
<p>◆◎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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・環境・赤潮調査の実施（H24～H27）</li> <li>・魚病診断・ワクチン指導等の実施（H24～H27）</li> <li>・宿毛湾で赤潮に対する避難漁場の整備に向けた手続きを支援（H26）</li> <li>・宿毛地区にて赤潮対策に使用する入来モンモリの毒性試験を実施（H26）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・環境調査・赤潮調査の継続と調査結果の適切な通報 ⇒赤潮等の被害予防と軽減に貢献</li> <li>・養殖業者への学習会や関係機関による協議、意見交換の実施 ⇒漁業者自らによる環境モニタリング意識の向上</li> <li>・魚病診断やワクチン指導の継続と情報提供 ⇒魚病被害の予防と軽減が図られるとともに、学習会の実施をとおして養殖業者の被害軽減技術が向上</li> <li>・宿毛湾で赤潮に対する避難漁場の整備完了（H26）</li> <li>・入来モンモリの安全性を確認（H26）</li> </ul>
<p>◆養殖生産者が自ら行う流通・販売への取組強化</p> <p>○販路開拓の支援 ○養殖生産者グループと県内民間企業等との連携</p> <p>H26から「◆商談会への参加機会の拡大等による県産水産物の外商活動の強化」等に統合して実施）</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・須崎市のカンパチ養殖グループ「大谷ネイリ部会」が、ブランド「極美勘八（きわみかんぱち）」に高知特産柑橋類の直七を混ぜた餌で飼育した季節限定のカンパチを生産し、奈良県の市民生活協同組合ならこプへの試験出荷を実施（H25 12/14、21）</li> <li>・須崎市の養殖生産者の養殖共済・漁業経営安定対策への加入に向けた漁場改善計画の策定を支援</li> <li>・須崎市のマダイ養殖グループ「乙女会」が、産販ステップアップ事業による販売促進活動を開始（H26 1/6～）</li> <li>・すくも湾漁協が取り組む養殖魚のブランド化を支援 直七マダイ：販促活動の補助事業化（販促資材の作成、直七果皮の有効成分の分析） ゆずブリ、ゆずカンパチ：地元仲買人との連携による販路拡大、生産に関する調整</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ネイリ部会のカンパチが、ならこプへ試験出荷の結果を受けて取引が10尾/週の出荷を開始（H26 1/10～）。</li> <li>・大谷・野見漁協の漁場改善計画が5/31に認定を受け、大谷漁協所属のマダイ、カンパチ養殖生産者全員及び野見漁協所属のカンパチ養殖業者7名が養殖共済・漁業経営安定対策へ加入</li> <li>・すくも湾漁協が、ゆずカンパチ15,000尾を大手回転寿司チェーンに販売（H25 5月～6月）。</li> </ul>



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p>次のステージに向けた方向性</p> <p>総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容</p>
◆◆◆同上	同上	同上	<p>○マダイ、カンパチにおいて給餌量削減試験等を実施し、給餌コスト削減に関する知見を蓄積した。</p> <p>・マダイでは、導入から出荷までの成長段階と水温に対応した8つの期間について、適正給餌頻度を概ね把握することができた。また、カンパチでは飼料効率が低下する高水温期及び低水温期における適正給餌頻度を把握できた。</p> <p>・低水温期にマダイ・カンパチを絶食させても、その後の給餌で体重の回復が確認できたことから、給餌コストの大幅な削減が図れることが明らかになった。</p> <p>〈課題〉 ・シヨウガ添加物を利用したハダダシ駆除はコストの面で課題があるため、既存の方法（淡水浴）の改良等により駆除効果を高める必要がある</p>	<p>○ハダダシの駆除について検討を進めるとともに、適正給餌試験結果の養殖現場への普及を図る</p> <p>・ファインバブルを利用した淡水浴手法の改善と、走光性を利用したハダダシ対策手法の開発（H27から事業実施中）</p> <p>・適正給餌により、成長や品質を損なわずに飼料費を削減する手法の定着</p>
◆◆◆同上	同上	同上	<p>○漁場環境調査や赤潮調査、魚病診断を通して、漁業被害の予防や軽減が図られた</p> <p>〈課題〉 ・漁場環境調査、赤潮調査、魚病診断の精度向上 ・漁業者自らが漁場を管理するための意識の向上</p>	<p>○漁業者が自らがサンプリングを行い、環境モニタリングに対する意識を持つよう働きかけてきた結果、漁協等が主体的に環境調査をするようになった。今後は産業振興計画の取組としては取り下げ、漁業者の自主的な取組を必要に応じて支援していく。</p>
◆◆◆同上	同上	同上	<p>◆商談会への参加機会の拡大等による県産水産物の外荷活動の強化を参照</p>	<p>H26年度に「◆商談会への参加機会の拡大等による県産水産物の外荷活動の強化」へ統合</p>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>◆★消費地市場での有利販売を促進するための高知県産養殖魚の認知度向上</p> <p>H26から「◆大都市圏の飲食店等とのネットワークの構築による地産外商活動の推進」等に統合して実施)</p>	<p>・ 関西圏のぬぐるなび加盟店21店舗が宿毛・大月地区(H25 9/23~9/24)及び須崎地区(H25 9/29)にわかれて産地見学会を開催</p> <p>・ 4店舗を訪問し、フェアの開催状況を確認(H25 11/22~23)</p>	<p>・ 両地区の産地見学会に、計21店舗28名のシェフと29名の生産者が参加し、関西圏のシェフに対し、高知県産養殖魚をPR</p> <p>・ 関西圏(大阪府、京都府、兵庫県、滋賀県)の20店舗にて「高知家の海の食卓フェア!」を開催(H25 11/1~30)。にてフェアを開催し、関西圏の消費者に高知県産養殖魚をPR</p> <p>・ 産地高談会で生産者のこだわりに感銘を受けたことを独自で紹介するなど、力を入れている店舗も確認</p>
<p>(2) 企業活力を活かした養殖漁業の振興</p>		
<p>◆★養殖用カンパチ人工種苗の量産技術の開発</p>	<p>(H24)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 民間企業と水産試験場が共同研究契約を締結</li> <li>・ 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)</li> <li>・ 民間企業が所有する親魚を用いて採卵試験を開始(5月~)</li> <li>・ 民間企業が受精卵の提供を受け、種苗生産試験を開始(12/19~)</li> </ul> <p>(H25)</p> <p>民間企業がカンパチ人工種苗の量産技術開発試験を実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 親魚の成熟制御(産卵時期の調節)、採卵</li> <li>・ 周年採卵体制の構築に向けた若齢魚の確保と多様な飼育条件の整備</li> <li>・ 種苗量産試験</li> </ul> <p>(H26)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 民間企業が年3回の採卵を目指し、複数の親魚養成体制を構築</li> <li>・ 4~5月、9月及び2月に受精卵を採取し、種苗量産試験を実施</li> </ul> <p>(H27)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 民間企業が5月に受精卵を採取し、種苗量産試験を実施</li> </ul>	<p>(H24)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 民間企業が受精卵20万粒から約1万尾の稚魚を生産(生残率5%)</li> </ul> <p>(H25)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 通常よりも約4ヶ月早い早期採卵に成功、約390万粒の受精卵を確保</li> <li>⇒早期採卵に成功</li> </ul> <p>(H26)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 4~5月に880万粒、9月に12万粒及び2月に100万粒の受精卵を確保</li> <li>・ 4~5月採卵分から養殖業者に供給可能なサイズで13万尾の人工種苗を生産</li> <li>・ 4~5月採卵分の陸上飼育における生残率は5%</li> <li>⇒給餌方法と環境条件の改善により、形態異常の発生をほぼ抑制</li> <li>⇒これら一連の結果を受け、H27には養殖現場へ試験的に導入予定</li> </ul> <p>(H27)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 5月に480万粒の受精卵を確保</li> </ul>
<p>◆カンパチ人工種苗の品質向上</p> <p>★親魚候補の選抜育種</p> <p>★養殖現場への導入と品質向上に向けた技術開発</p>	<p>★選抜育種と品質向上へ向けた技術開発</p> <p>(H24)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 水産試験場が、由来の異なる3系統の人工種苗の飼育・形態特性の評価試験を開始</li> </ul> <p>(H25)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ H24産人工種苗を用い、飼育・形態特性の評価、中国産種苗との品質比較、配合飼料による飼育試験を実施</li> <li>・ 人工種苗からの優良形質群の選抜</li> </ul> <p>(H26)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 水産試験場が以下の試験を実施</li> <li>・ 配合飼料による養殖試験</li> <li>・ 中国産天然種苗との品質比較試験</li> <li>・ 優良形質群の選抜</li> <li>・ 形態異常の発生率調査</li> </ul>	<p>(H24)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 水産試験場により、由来の異なる3系統のうち主要な2系統について、種苗特性を把握</li> <li>⇒民間企業と水産試験場が実施する共同研究計画案を作成、水産総合研究センターに提出</li> </ul> <p>(H25)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ H24年産人工種苗は、成長や形態異常の出現率、抗病性の点で中国産及び他県産種苗より優良な飼育成績</li> <li>・ 民間企業産の人工種苗は、配合飼料単独給餌が可能</li> <li>⇒漁場環境への負荷が問題であるカンパチ養殖の生頭給餌から配合飼料への切替が可能</li> <li>・ 民間企業産の人工種苗は、7月~翌年3月までの36週間の飼育で中国産天然種苗と同等の飼育成績</li> <li>⇒種苗の国産化による安心安全な生産体制の確立やコスト低減の実現が具体化</li> </ul> <p>(H26)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒給餌方法と環境条件の改善により、形態異常の発生をほぼ抑制</li> <li>・ 当才魚から2才魚において、人工種苗は、配合飼料を与えても成長への影響はみられないことを確認</li> <li>⇒配合飼料による給餌技術が確立</li> </ul>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆◆◆同上	同上	同上	◆大都市圏のネットワークの構築による地産外商活動の推進を参照	H26年度に「◆大都市圏のネットワークの構築 による地産外商活動の推進」へ統合
◆高品質なカンパチ人工種苗の量産技術が確立	量産技術が事業ベース でほぼ確立見込み	A+	○種苗生産における生残率の向上や形態異常の抑制などの課題はほぼ解決できており、量産技術については事業ベースで確立している。 ・カンパチの親魚養成と採卵技術については、陸上水槽での自然採卵によって、必要な時期(3回/年)に必要な量の受精卵を確保することが可能となった。 ○H27年度末の生産目標尾数である110万尾の生産目標は現段階で未達成だが、1生産期(生産は3回/年)当たり10万尾規模の生産実績は達成している。 ・現在、県内養殖業者に人工種苗を試験配布して種苗の品質評価を確認している段階であるが、H27年度中には民間企業が販売を開始する見込み。 ・H27年度までは技術的課題を解決するための試験生産であったが、民間企業が人工種苗の販売を開始すれば生産規模は飛躍的に増加することが期待される。  〈課題〉 ・現段階で年間110万尾の生産は技術的に十分可能とみられるが、人工種苗に対する養殖業者の評価の確認が必要 ・人工種苗の普及・定着	○量産化については技術開発が進み、事業化まで到達したため、今後は品質を高める研究にシフトしていく。  ・成長や抗病性に優れた系統を作出し、人工種苗の品質を高める選抜育種試験を進める(次に掲げる研究課題)。
◆県内での需要相当尾数である110万尾を生し、地産地消が実現	13万尾以上の種苗を生産(H26)	A-	○本県産人工種苗は、成長特性、体型異常及び抗病性において、中国産天然種苗や他県産人工種苗と比較して同等又は同等以上の品質であることを確認した。 ○優良形質群の選抜と選抜親魚の養成を進めており、H28年度にはF1世代が作出できる見込み。 ・配合飼料単独給餌による人工種苗給餌技術を確立した。  〈課題〉 ・カンパチが親魚として使えるのは3才以上であるため、継代育種で優良形質を固定するには長い年月を必要とする。	○選抜育種によって、更に優良な形質を有する人工種苗を供給することで、人工種苗の普及と本県養殖カンパチのブランド化を図る。 ・養殖業者が飼育する人工種苗について、飼育データの取得(体長測定など)を支援。 ○配合飼料単独給餌による人工種苗の飼育特性を周知することで、環境負荷の大きい生餌から配合飼料への転換を促進する。 ・漁業者グループの会合における講演や学習会の開催
◆◆◆同上	同上	同上		

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針		〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策			
◆これからの対策			
<p>◆マク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>★振興指針の策定 ★技術支援、人材育成 ★安定生産に向けた基盤整備等（製氷施設等） ★県内消費の拡大 ★種苗の安定確保 ★新たな漁場の確保 ★漁場の特性を活かした中間育成の産業化</p>		<p>★振興指針の策定（H24） ・マクロ養殖振興検討会（H26からはマクロ養殖振興協議会）を開催し、振興指針案等について協議（H24：3回、H25：1回、H26：1回、H27：1回） ★技術支援、人材育成 ・水産試験場がすくも湾漁協にウィルス病の診断技術を指導（H24） ・マクロの死亡を引き起こす黒い潮の発生時の海象データを収集、解析（H25～） ★安定生産に向けた基盤整備等（製氷施設等） ・橋浦漁協が製氷施設を整備 ・漁場までの搬送道路の拡幅に向け、養殖にかかる物流調査を実施 ★県内消費の拡大 ・すくも湾漁協が行う養殖マクロの産地としての信毛湾の認知度向上と県内消費の拡大、出荷時における身ヤケ対策を目的とした養殖生産物販売促進事業の計画策定と事業実施を支援（H25） ★種苗の安定確保、新たな漁場の確保、漁場の特性を活かした中間育成の産業化（H25） ・近畿大学水産研究所での研修（見学・意見交換）を実施 ・西海区水産研究所まぐろ増養殖研究センター、長崎県総合水産試験場での研修を実施 ・西海区水産研究所奄美庁舎での研修を実施 ・マクロ人工種苗生産の関係機関で組織する、マクロ養殖技術研究会へ参加（H26） ・県内マクロ養殖業者へ親魚養成・採卵技術開発業務を委託 ・同養殖業者、種苗生産企業と県で連携した人工種苗生産技術開発の取組体制を構築 ・生簀内での産卵状況の調査や出荷処理された魚体の成熟状況の調査を実施 ・採卵技術開発、種苗生産、中間育成試験を実施 ・新たな漁場候補地の測量調査を実施（H27） ・成熟状況調査、産卵行動観察を実施（5/19～） ・採卵作業（6/6～）</p>	<p>（H24） ・高知県マクロ養殖振興指針を策定 ⇒今後の具体的な振興施策の策定などに向けて協議の場を構築 ・橋浦地区において、養殖業者が出荷施設を、漁協が製氷施設を整備 ・すくも湾漁協でマクロ稚魚のイリドウィルス病を迅速に診断する体制が整った（H25） ・試験出荷と販促により高知市内の飲食店がマクロの取り扱いを開始 ⇒今後の県内消費の拡大が期待 ・搬送道路の物流調査結果が道路整備方針に反映（H26） ・出荷処理されたマクロのうち、産卵可能なレベルに成熟した個体を確認 ・3歳魚からまとまった量の受精卵の採取に成功（24回採卵）し、種苗生産試験を13回実施 ・49尾の種苗を冲出し ⇒孵化後10日目までの歩留まりについては、先行する他機関と同等の成績を達成（約42%）（H27） ・マクロ養殖振興指針の改正案と受精卵の取り扱い方針について関係者間で合意 ・前年度得られた知見を基に、前年度より約2か月早く産卵を確認 ・6/30に採卵した受精卵から種苗生産試験を開始 ・「黒い潮」のメカニズムに関する仮説を立証するために観測体制（水温等）を充実</p>
2. 漁業費用を削減			
1. 漁業者による漁業費用の			
<p>◆省エネエンジン等の導入支援による漁業経営の改善推進</p> <p>○経営改善のための対象基準の見直しを踏まえた事業の実施（～H25） ★地域水産業の課題解決に向けた設備投資事業への支援</p>		<p>・平成23年度のエンジン換装実施者に対して、平成24年度に事後調査（燃費向上効果）を実施。</p> <p>・平成24年度事業実施者（5名）に対し平成25年度におアンケート調査を実施。</p> <p>・平成21年度～平成23年度のエンジン換装実施者（35隻）に対し、平成25年度に漁業経営構造改善計画の実施状況に関する報告を依頼。</p> <p>・平成22年度～平成24年度事業実施者へ平成26年度に事後調査を実施。</p> <p>・平成23年度～平成25年度事業実施者へ平成27年度に事後調査を実施</p>	<p>・平成23年度の調査の結果、以下のとおり漁業経営の改善効果が得られた。 (1)事業実施者の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者の90%が2%以上の燃費向上を実感 (3)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航といった経営面での意識の改革があったと回答 ⇒平成24年度事業で5経営体中4経営体の経営が改善された。</p> <p>・平成21年度～平成23年度の機関換装（35隻）の構造改善計画実施状況報告から、以下の結果が得られた。 (1)35隻中24隻が24年度計画所得を上回った。 (2)全ての船で、燃油消費量の削減や修理費の削減、省エネ航行の実施などプラスの効果を得られた ⇒平成22年度～平成24年度事業実施者への事後調査の結果、策定した事業計画に対し、燃油消費量の改善が図られたとの回答が31経営体中14経営体、所得向上が図られた経営体が21経営体となった。</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆必要な基盤整備等によるマクロ養殖の安定生産マクロ養殖量1,000トン	<直近の実績> マクロ養殖生産量 1,381トン(H26)	A+	○養殖振興と、親魚養成、種苗生産に関わる各段階において、県、漁協、市町村、民間企業の協力体制を確立。 ○採卵については、H26年度に3年魚から計約800万粒の受精卵が得られた。 ○種苗生産試験を開始したH26年度の沖出し尾数は49尾に止まり、H27年度末の生産目標1,000尾は未達成であるが、H27年度の種苗生産はまだ始まったばかりであり、達成できる可能性は十分残されている。 ・H26年度に種苗生産試験をスタートしたばかりであるが、浮上死・沈降死・攻撃行動・衝突死・ふ化仔魚給餌などの課題に対して様々な試行錯誤を行った結果、いくつかの課題で対応策を見出すことができた。  <課題> ・採卵時における他魚種卵やクラゲの混入対策、卵黄白濁症（プランクトンの受精卵内への侵入）対策、受精卵輸送方法の改善 ・種苗生産時における餌料系列の見直し、攻撃行動対策、衝突死対策 ・クロマクロ仔魚への生物餌料（ふ化仔魚）の大量給餌 ・H26年度は沖出し尾数が少なく短期間に全滅したため、小割生養での中間育成試験は未実施	○種苗生産・中間育成については経験値0からのスタートであるため、できるだけ多くの種苗生産試験を繰り返すことで経験値を積み上げていくとともに、その都度生じる様々な課題を解決しながら技術の向上を図る。  (種苗生産) ・平成28年には5歳魚から2,000万粒以上を採卵し、ふ化後10日までの生残率33%以上、沖出し尾数10,000尾以上を目標とする ・平成29年には沖出し尾数30,000尾を目標とする  (中間育成) ・平成28年には出荷サイズまでの生残率30%以上、出荷尾数3,000尾以上を目標とする ・平成29年には出荷尾数10,000尾以上を目標とする  ・種苗生産、中間育成のいずれも技術開発終了後には民間企業に技術を移転し、人工種苗の導入によって平成33年には養殖生産量2,000トンを目指すとす。
◆関連事業の集積による地域経済の活性化。	—	—		
◆人工種苗の生産技術が向上 (1,000尾を生産)	<直近の実績> 49尾の種苗を沖出し (H26)	A		
◆エンジン換装前と比較し燃油消費量が削減	<H27年度末見込> 事業を実施した漁業者の多くが、燃油消費量の削減効果を実感 <直近の実績> H24年度事業利用者5名のうち3名が5%以上の燃費向上を実感。	A	○エンジン換装により多くの経営体が燃費の削減による経営の改善を実感し、成果を上げている。今後は、エンジン以外の設備（GPS受信機など）についても、導入支援を図ることで、漁業経営の改善を推進していく。	○エンジン換装は燃油消費量の削減が見込まれるので、引き続き継続するとともに、エンジン以外の設備の利用促進を図る。
◆経費の削減によって経営意識が向上した漁業者が増加	—	—		

産業成長戦略（専門分野）		
戦略の柱	具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針	〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策		
◆これからの対策		
<b>◆資源管理・漁業収入安定対策の推進</b> ○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、加入要件の緩和に向けた国への政策提言	○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、加入要件の緩和に向けた国への政策提言 ・説明会等の開催により共済加入者への資源管理、漁業収入安定対策制度への参加、及び未加入者に対する共済加入の働きかけ	・H26：漁獲共済では23の資源管理計画が策定され、103経営体が参加 ・H26：養殖共済では2漁協、60経営体が参加 ⇒多くのプリ類養殖業者が強度の漁場改善に取り組むこととなるなど、制度が定着しつつある。
<b>2. 漁協による漁業費用の削減</b>		
<b>◆漁協役職員の人材育成</b> ○中長期的な視点で役員・管理職員及び中堅・若手職員を育成するため研修を継続	<b>◆H24年度から2ブロック（東部・中央、西部）で講演や実務研修会を開催するとともに、26年度からは、漁協の要望に応じて講師を派遣する出前研修を実施</b> ○研修の開催回数 H24：15回、H25：11回、H26：14回、H27：14回（予定）	研修参加延べ人数 (H24)・164人 (H25)・195人 (H26)・297人
<b>◆◎県漁協の経営改善計画の着実な実行</b>	・県による借入金の圧縮等に係る支援により、経営基盤の強化を支援 ・不良債権の処理等による繰越欠損金の増加に伴い、経営改善計画（H23年3月）を見直し、月次での厳格な進捗管理を実施	・借入金の圧縮等、財務体質の改善が一定図られた。 ・計画の見直し後、計画を達成している。
<b>◆◎供給価格の透明性の確保と取扱高の拡大</b>	・県漁連の経済事業を県漁協が承継し、系統3段階制が2段階制に移行（H23年4月） ・合併不参加漁協に対する軽油の供給体制構築（H23年4月）	・削減された中間マージンを組合員の供給価格に反映 ・合併不参加漁協への安定的な供給体制が定着した。
<b>◆◎購買品の絞り込みと仕入・在庫管理の見直し</b>	・県漁協の幡東B、清水Bおよび中央Bで資材購買の在庫管理の適正化や事業形態の見直しに着手	・幡東Bや中央Bでは取扱商品の絞り込みや在庫管理の適正化が、清水Bでは事業リスク軽減を目的とした注文販売への移行が図られた。
<b>◆組合員に対する経営指導の強化</b> ★県漁協の債権管理・回収機能の強化	・経営指導を担う相談員と専門知識を有したアドバイザーを配置	・組合員の経営改善や債務の圧縮が一定図られた。
<b>3. 水産加工を振興</b>		
<b>1. 地域加工グループの育成による雇用の場の確保</b>		
<b>◆○雇用の安定に向けた活動を支援</b>	<b>◆○各グループへの聞き取り調査による課題の抽出、加工技術や経営の向上、新商品の開発や商談会等への参加に関する助言や指導を実施</b> <b>◆○県内外の催事や商談会等に参加</b> H24：5回、H26：8回、H26：14回 <b>◆○観光漁業体験の受け入れや食育授業を実施</b> H25：17回、H26：10回	・土佐ひめいち企業組合のきびなごおから寿司等が三越伊勢丹の通信販売カタログに掲載（H25）、JALファーストクラスの機内食に採用（H26） ・土佐ひめいち企業組合が商談会で新たな取引先を確保（2件）（H26） ・土佐佐賀くろしお工房が新商品（あんこうカット、鍋用、冷凍）を開発（H26） ⇒県内の地域加工グループが活動を現在も継続し、雇用の場確保に貢献
<b>2. 水産加工の新たな事業化の推進</b>		
<b>◆★事業化を軌道に乗せる活動への支援</b>	<b>◆★新たな事業化案件の掘り起こしや地域AP等による加工場の整備を支援</b> <b>◆★前処理加工の協業化など事業者間の連携についての協議会を設置、会を3回開催（H25）</b> <b>◆★水産加工事業者の外商推進を図るため、シーフードショー（東京・大阪）に高知県ブースを設置（H26）</b>	・第2期計画中に、新たに6つの水産加工事業者が事業に着手 ・水産加工品の多様な需要に対応するための事業者間の連携が強化された ・シーフードショー（東京・大阪）に県内事業者延べ30社が出展 ⇒新たな事業化により増加した水産加工出荷額：805百万円（H26） ⇒シーフードショー出展事業者が平均で1,000千円の商談を成約
<b>◆★事業者間のマッチングによるビジネス機会の拡大</b>	<b>◆★水産加工業交流促進協議会を開催し、以下の取組を実施</b> H24：3回、H25：2回、H26：2回 企業間の連携等に関する講習会、加工場の視察交流会等を実施。また、シーフードショーに協議会員が連携して出展	・水産加工業交流促進協議会での商談会への参加など連携した取り組みが促進 ⇒事業者間の交流が促進され、シーフードショーへの出展など連携強化が図られた

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆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	—	—	○漁獲共済では23の資源管理計画が策定され、103経営体が参加し、養殖共済では2漁協、60経営体が参加するなど、制度が定着しつつある。  <課題> ・H23年度に策定した20計画について、資源管理計画の評価と検証を実施し、改善する必要がある。このため20計画に係る漁獲量、資源量、CPUE、魚価等の評価項目について資料調査を実施し、検証しなければならない。	○資源管理・収入安定対策へ継続的に参加できるように、資源管理計画の評価と検証を実施し、資源管理を高度化する。  ・資源管理計画の評価と検証を実施 ・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 ・養殖業について、加入要件の緩和へ向けた国への政策提言
◆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 役員が育成される	—	—	○参加者が年々増加する等、研修事業が漁協役員職員の資質向上の手法の一つとして定着しつつある。  <課題> ・参加者が一部の漁協に偏っており、特に内水面漁協の参加者が少ない(H26の参加者297人の内、内水面漁協は38人) ・各漁業の課題やニーズが異なり、それらに応じたカリキュラム等の設定	○県内漁協役員職員の全体的なスキルアップに取り組むため、研修事業を継続する。  ・漁協の課題やニーズに柔軟に対応できる出前研修の充実
◆事業管理費の削減による 事業利益段階での黒字化 達成	<平成27年度末見込> H27年度事業利益 39百万円(見込) <直近の実績> H26年度事業利益 ▲2百万円	A+	○平成30年度までの繰越欠損金解消を目指した経営改善計画が着実に実行されている。  <課題> 事業管理費削減を徹底し、事業利益段階でも計画を達成できる地道な取り組みが必要である。	・当該事業については県として他の漁協事業の改善と同様に支援を継続する。
◆漁協購買事業の利用 率向上	—	—	○県漁運からの事業承継は円滑に行われ、スムーズな運営が定着している。  <課題> 南海トラフ巨大地震に係る減災対策の一環として実施されている給油車による漁船給油への対応	・当該事業については県として他の漁協事業の改善と同様に支援を継続する。
◆同上	同上	同上	○取扱商品の絞り込みや在庫管理に対する重要性が県漁協購買部に浸透した。  <課題> 県漁協各支所で管理する資材名称の統一、更なる取扱商品の絞り込み、支所間での在庫情報共有	・当該事業については県として他の漁協事業の改善と同様に支援を継続する。
◆延滞債務の計画的な 圧縮	—	—	○県漁協債権管理室の活動により延滞債務の計画的な圧縮が図られている。  <課題> 県漁協債権管理室と各支所との連携	・当該事業については県として他の漁協事業の改善と同様に支援を継続する。
◆9グループ以上が活動 を継続し、安定した 雇用に貢献	<H27年度末見込> 9グループ以上が活動を 継続  <直近の実績> 9グループ(H26)	A+	○各グループが取り組む新商品の開発や販路開拓などへの支援を行うことで、各グループの活動が継続  <課題> ・各グループともメンバーの高齢化が進行しており、活動継続のためには担い手の確保が必要。 ・1グループが、中心メンバーの体調不良等の理由によりH27年度末で活動を終了する見込みであることから、加工施設の活用方法についての検討が必要。	○これまでと同様、各グループの熟度に応じた支援を通じ、グループ活動の継続と雇用の安定を図る。  ・現状の把握と課題の抽出 ・催事や商談会等への参加 ・新商品の開発 ・食育授業の実施
◆既存の前処理加工等 が軌道に乗り、円滑な 運営が実現	—	—	○地域AP等による加工施設の整備や連携した外商の取組等を支援し、県内水産加工業が伸展  ・第1期計画で整備した6加工場の業績は概ね順調に伸長 ・第2期計画中に新たに6つの水産加工事業者が事業着手  <課題> ・円滑な事業推進のための原魚の安定確保、さらなる外商の推進に向けた連携の強化	○水産加工業を中心とした関連産業の集積  ・原魚確保や加工品出荷の安定化を図るための冷凍保管ビジネスの導入の検討 ・広域的な視点に立った残さい加工施設整備の検討
◆同上	同上	同上	○水産加工業交流促進協議会での取り組みを通じ、県内水産加工事業者間の交流が促進  <課題> ・加工事業者に共通する衛生管理などの情報共有	○事業者間の連携強化と更なる取組の推進  ・衛生管理に関する講習会の開催など

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
取組方針			
施策			
◆これからの対策			
◆★漁業者による6次産業の創出	◆★6次産業化に興味のある漁業者と事業計画策定に向けた協議を実施 H24：2回、H25：3回、H26：11回 ◆★総合化事業計画の認定申請（1件）、ソフト事業の補助申請（2件）を支援 ◆★認定事業者へのフォローアップを実施	・新たに1者が事業者に認定 ・認定事業者2者が国のソフト事業を実施 ・認定事業者1者が商談会に参加 ⇒6次産業化に取り組む事業者の販売額H24：17百万円→H26：23百万円に増加 ⇒商談会にて新規の取引先を3件確保	
◆○衛生管理の高度化を促進	◆○高知県食品高度衛生管理手法の認定取得を目指す事業者との協議 （H25：1件、H26：1件）	⇒4件が食品高度衛生管理手法の認定取得（H24：1件、H25：1件、H26：2件） ⇒1件が高知県版HACCPの認定取得（H26）	
◆★事業者間の連携強化による多様なニーズへの対応を促進	◆★多様なニーズに対応するため加工事業者5社が連携して取り組む団体（高知県水産物加工販売組合）を設立 ◆★同組合会議を5回開催	・シーフードショー（大阪）へ共同出展 ・共通パンフレットを作成し商談会等で活用 ・共用衛生検査機器を導入 ⇒組合設立により、顧客からの多様なニーズに連携して対応できる体制が一部構築	
◆★養殖魚の前処理加工の促進	◆★宿毛湾養殖魚外商推進協議会による取組を支援協議会の開催（4回） 養殖魚外商推進ビジョンを策定 養殖魚加工場等の視察（熊本県天草市、鹿児島県東町漁協、大分県漁協） 中国大連での水産物市場調査、中国国際漁業博覧会への活魚サンプル出荷 漁協、漁業者、加工事業者の連携による夏期の養殖ブリの前処理加工の開始	・夏期の養殖ブリ約40,000尾を出荷 ⇒天然ブリの品質が低下する夏期に、脂ののった養殖ブリを出荷できる宿毛湾の優位性を活かした「夏旨ブリ」のブランドが一定構築された	
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	◆○「宗田節をもっと知ってもらいたい委員会を開催（H24：4回、H25：3回、H26：1回） ◆○産振アドバイザーの活用、産振補助金及び水産物ブランド化補助金の活用（H24～H25） ◆○PRキャラクター「宗田ぶっしー君」の着ぐるみ（H24）や宗田節辞典（H24、H25）などのPR資材を作成 ◆○TVCMの制作（H24～H25）、高知新聞への広告掲載（H24） ◆○県内外の催事や合同商談会への出展、空港や宿泊施設、量販店等での試飲試食の提供などのPR活動を実施 H24：試飲試食41回 H25：商談会4回、試飲試食16回 H26：商談会12回、試飲試食20回 ◆○食育活動の実施（H24：3校、H25：4校、H26：4校） ◆○加工事業者が一般消費者向けの削り節や粉末節等の商品を開発 ◆○起業支援型地域雇用創造事業にて商品開発及びPR活動を支援（H26）	・宗田節商品の認知度が向上し取引先が徐々に拡大 ⇒県内外における宗田節の認知度が高まった	
◆○新製品の開発、販路の開拓	◆○新商品3アイテムを開発（H24） ◆○充填機、多機能プリンターの導入（H25産振補助金） （再掲）◆○県内外の催事や合同商談会への出展、空港や宿泊施設、量販店等での試飲試食の提供などのPR活動を実施 H24：試飲試食41回 H25：商談会4回、試飲試食16回 H26：商談会12回、試飲試食20回	・PR活動により宗田節の認知度が向上、一般消費者向け宗田節新製品の売上が徐々に増加 ⇒宗田節新製品の売上増加 H24：3,293万円 H25：7,664万円 H26：8,047万円	
(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	◆★高知沖シラス検討委員会を設立、4回の会議を開催（H24）、産地水産業強化計画の作成、国への承認申請（H25） ◆★国の産地水産業強化支援事業を実施するための高知沖シラス産地協議会を設立、協議会を開催（H25：2回、H26：3回）	・シラス流通ビジョンを策定 ⇒高知沖シラスの認知度が向上し販路が拡大	



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆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	<H27年度末見込> 認定事業者の販売額： 1億6千万円  <直近の実績> 2千3百万円 (H26)	A-	○漁業者の6次産業化の取組が前進し、新たな事業体の認定や国の ソフト事業の実施による新商品の開発、販路拡大につながった。  <課題> ・漁獲量、収穫量が不安定なため商品の安定供給が困難 ※販売計画の大半を占める事業者の取組が、海難事故の影響もあり 大幅に遅延	○認定事業者の取組のフォローアップと新たな 事業者の掘り起こし  ・安定出荷を図るための保管庫の整備を検討 ・6次産業化に関心のある漁業者の総合化事業計 画策定の支援
◆県版HACCPの認証 を3つ以上の加工場が 取得	<H27年度末見込> HACCP取得4件  <直近の実績> HACCP取得1件 取得予定4件 (H26)	A+	○水産加工場の衛生管理のレベルアップをソフト面で支援し、県版 HACCPの認証取得、その前段となる食品高度衛生管理手法の認定 取得につながった。  <課題> ・取組が未実施の加工場における衛生管理のレベルアップ	○これまでと同様、衛生管理のレベルアップの 支援  ・衛生管理に関する講習会の開催 ・HACCP認証、食品高度衛生管理手法認定の 取得に向けた指導助言
◆事業者間連携による 製造販売体制の確立	—	—	○水産加工事業者5社からなる水産物加工販売組合が設立され、事 業者間連携による製造販売体制の確立に向けた取組がスタート  ・共通パンフレットの作成やシーフードショーへの共同出展  <課題> ・今後の具体的な取組の決定や課題の抽出	○協議の継続による更なる取組の推進と連携の 強化  ・組合会議の開催 ・取組への必要な支援
◆養殖魚の前処理加工 事業が開始	<H27年度末見込> ブリ加工原魚取扱量 80,000尾  <直近の実績> ブリ加工原魚取扱量 40,000尾 (H26)	A+	○宍毛湾養殖魚外商推進協議会がH25末に設立され、漁協を主体と する養殖魚の加工流通への取組がスタート  ・県内養殖業者や加工事業者との連携による養殖魚の前処理加工が 開始され、H26年度にブリ約40,000尾を出荷 ・中国国際漁業博覧会への養殖魚のサンプル出荷など輸出の可能性 を探る取組に着手  <課題> ・加工処理能力の強化、衛生面の高度化 ・加工出荷量の増加にあわせた関連ビジネスの展開	○高度加工ビジネスへのステップアップ及び加 工関連ビジネスの振興  ・既存加工施設の高度化 ・生産サイドでのHACCP取得 ・残さい加工ビジネスの再構築 ・冷凍保管ビジネスの事業化
◆宗田節の魅力が認知 され、一般消費者向け の需要が拡大	—	—	○宗田節をもっと知ってもらいたい委員会によるPR活動、新商品 の開発や販路開拓等の取組により宗田節の認知度が向上し、一般消 費者向け新製品の売上が増加  <課題> ・宗田節のさらなる認知度向上に向けた今後のPR方法の検討	○宗田節をもっと知ってもらいたい委員会を主 体とした継続的な宗田節のPR活動体制の構築  ・観光分野等との連携による地産地消の推進 ・築地っぽん漁港市場や高知家の魚応援の店 等の活用による地産外商の推進
◆宗田節新商品を県内 外で販売	<H27年度末見込> 宗田節新製品販売額 9,000万円  <直近の実績> 宗田節新製品販売額 8,047万円 (H26)	A+	○同上  <課題> ・新製品製造事業者の経営強化 ・加工用メジカ原魚の安定確保 ・残さい処理施設の老朽化への対応	○メジカ加工ビジネスの振興  ・新製品の販売促進に向けた効果的なPR活動 ・従来の節製品の安定生産 ・一般消費者向け製品の生産・販売拡大 ・原魚の安定確保体制の構築 ・残さい加工ビジネスの再構築(再掲)
◆産地市場の形成によ る魚価の向上(漁業者 の経営安定)	—	—	○高知沖で漁獲されるシラスの水揚げ集約に向けた協議会の開催や 先進地視察、鮮度保持に関する試験や製氷施設の整備等の取組を支 援し、関係者の合意形成に一定の前進がみられるとともに鮮度保持 に対する意識の醸成が図られた。	○引き続き関係者の合意形成に向けた協議を進 めるとともに、産地市場の試行的な開設などを行 い、魚価の向上と原魚の安定確保を目指す  ・鮮度保持の取組の定着 ・買受人の新規参入の促進
◆原料魚の安定確保の 実現(加工業者の安定 操業)	—	—	<課題> ・水揚げ集約に向けた漁業者と加工業者の意見調整	

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
◆★水揚げの集約化に向けた条件整備	◆★県事業（H24）及び国事業（H25～26）によるシラス鮮度保持試験や運搬試験、先進地視察等の取組を実施（H24） ◆★おさかなまつりへの参加、釜揚げシラスの実演販売によるシラスのPRを実施（H24、H25） ◆★新たなマーケットの開拓及び認知度向上活動（H25～26、東京築地市場等） ◆★認知度向上のためのPR資材の作成（H25～26） ◆★高知新港に製氷貯水庫を整備（H26） ◆★生鮮シラスの大阪飲食店への試験出荷（H26）	・製氷機の設置や先進地視察等により漁業者の鮮度保持に対する意識が醸成 ⇒高知沖シラスの認知度が向上及び販路が拡大（再掲）
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） ○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	(H24) ・9地区（上ノ加江、佐賀、窪津、松尾、栄喜、柏島、室戸岬、夜須、鶴来島）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≪4/29≫ ・上ノ加江地区でモニターツアーを実施≪6/12、8/4、10/19≫ (H25) ・室戸岬地区で室戸ドルフィンセンターがリニューアルオープン≪4/14≫ ・室戸岬地区で、室戸ドルフィンセンター（イルカ体験）と室戸黒潮協同組合（カツオのタタキづくり体験）とが連携したイベントを実施≪5/11≫ ・佐賀地区で体験者の安全確保のための防災マップを作成≪7/18≫ ・鶴来島地区では博イベントを開催≪8/10・11≫ ・上ノ加江地区でモニターツアーを開催≪10/11、11/29、2/28≫ ・夜須地区でイベントを開催≪10/27≫ (H26) ・中土佐町役場や地元関係団体と協力し、上ノ加江地区で新たな体験メニューづくりの作成を支援≪4月～6月≫	(H24) ・モニターツアーの開催により、魅力ある観光商品づくりに向けた体験者ニーズを把握 (H25) ・9地区（上ノ加江、佐賀、窪津、松尾、栄喜、柏島、室戸岬、夜須、鶴来島）で体験者ニーズを観光商品の磨き上げや体験メニューづくりに反映することに着手 (H26) ・上ノ加江地区で、他地区と連携した体験メニューを追加 ・修学旅行の誘致に向けて、「平和学習」「民泊」「体験」のうち「平和学習」に代わる「防災学習」のプログラム化が完了 ・9地区（上ノ加江、佐賀、窪津、松尾、栄喜、柏島、室戸岬、夜須、鶴来島）で体験者ニーズを観光商品の磨き上げや体験メニューづくりに反映することを実施 ⇒岡山県の中学生約260人が「防災学習」プログラムを体験 ⇒上ノ加江地区において、アンケート調査を実施 体験者：楽しかった 91% また体験に来てみたい 83%
◆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	(H24～H27) ・主要な観光地や交通拠点にパンフレットを配布 ・ホームページの情報追加・更新 ・県内外のイベント等で情報発信・商品売込 ・関係機関と連携し、県内の小中学校、大学、老人クラブ連合会及び企業等へ情報発信・商品売込 ・地域コーディネーター組織及び関係機関と連携し、関東及び関西方面の旅行会社や学校等へ情報発信・商品売込	(H24) ⇒先行する6地区のうち柏島を除く5地区での平成24年度の体験者数は前年度並みを維持 平成24年度：5,659人 平成23年度：5,684人 平成22年度：7,188人（龍馬伝放送） (H25) ⇒室戸ドルフィンセンターではGW期間中の体験者数が昨年度に比べ2倍以上伸びた（H25：5,747人） ⇒幡多地域では「はた博」効果により7～8月の観光客が前年同期より約15%、約7万3000人多い56万4300人になった ⇒室戸ドルフィンセンターでは10月末までに既に昨年度を上回る2万人を突破した ⇒幡多地域では「はた博」期間中前年同期比16.1%増の延べ146万5千人に上った

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆◆同上	同上	同上	同上  <課題> ・産地市場の開設に必要な条件検討	同上
◆県内10地区で商品 が整備	<H27年度末見込> 県内10地区で商品が 整備  <直近の実績> 県内9地区で商品が整 備 (H26年度末)	A	○アンケートの実施、意見交換会及びモニターツアーの実施等により、県内10地区のうち9地区において、既に魅力ある観光商品が整備済みであり、漁村・地域での受入体制の強化は図られている。 ・残り1地区についてもH27年度中には観光商品が整備される見込であり、目標達成は可能であると考ええる。  <課題> ・多様な体験者ニーズへのこまやかな対応の検討が必要である。	○これまでの成果を踏まえ、商品が整備された各地区において、滞在型・体験型観光を継続して実施する。 ・アンケートやモニターツアーの分析結果等から導き出された体験者ニーズを観光商品の磨き上げや体験メニューづくりに反映する。
◆各地区によるPR活 動、旅行会社や学校等 への販促活動の実施	—	—	—	—
◆◆同上	同上	同上	○県内外の主要な観光地や交通拠点において、平成24年度から延べ18,400部のパンフレットを配布しており、認知度を高めるための情報発信の強化が図られている。 ・県内外のイベント及び関係機関との旅行会社や学校等への情報発信・商品売込の実施により、各地区の認知度は高まっており、漁村への誘客が出来ていると考える。  <課題> ・観光客、旅行会社及び学校等への漁村での滞在型・体験型観光の周知徹底方法の検討が必要である。	○これまでの成果を踏まえ、今後も継続して積極的な情報発信や商品売込を実施する。 ・パンフレットの追加配布やホームページの追加・更新を行う。 ・関係機関と連携した情報発信・商品売込を行う。

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取組み 〔 対策に関する具体的な取組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<b>2. 資源豊かで賑わいのある河川づくりの推進</b>		
◆○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	○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 ・アユ資源調査の実施 （遡上状況、定着状況、産卵状況） ・H24～25：内水面漁連が行うアユ等の種苗放流や有害生物の駆除、産卵場造成を支援 ・H26より（財）高知県内水面種苗センターを解散し、県がすべての資産を引き継ぐことで種苗生産を担う体制を構築し、アユ・モズガニの放流を実施 ・H24～26ウナギ種苗放流を実施 ・天然アユ資源管理 H24～26：物部川など7河川で産卵場造成	・アユ種苗放流 H26：21トン ・モズガニ種苗放流 H26：74千尾 ・ウナギ種苗放流 H24：0.6トン、H25：0.6トン、H26：1.2トン ・カワウ駆除の実施 H24：718羽、H25：833羽、H26：719羽 ・外来魚駆除の実施 H24：17,045尾、H25：9,857尾、H26：93,381尾 ⇒関係者の懸命な取組が続けられ、人工的な対策により資源の維持が図られている ⇒アユ漁獲量 H24：145トン、H25：147トン ⇒ウナギ漁獲量 H24：5.8トン、H25：4.8トン
◆○自然再生産による資源増殖につながる取組	○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 ・河川環境保全活動	⇒H23～26のアユ遡上は概ね良好で、関係者の取組（種苗放流、産卵場整備等）の成果と考えられるため、引き続き取組を進めることが重要
◆○県内河川の状況や釣情報などの情報発信	○県内河川の状況や釣情報などの情報発信	・H26：四万十川等5河川の産卵状況を調査し、夏季の大雨の影響は限定的であったことを究明、マスコミを通じて広報を実施
◆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  ○規制解除のための調査と規則改正 ○他の河川エリアへの取組拡大と情報発信	○規制解除のための調査と規則改正 ○他の河川エリアへの取組拡大と情報発信 ・冬季解禁の規則改正の根拠となるデータ収集のための調査を6河川で実施	・奈半利川、吉野川水系六内川で規則改正 ・奈半利川では漁協がH25年11月から冬季釣り場を設置し、運営を開始するとともに、近隣の観光施設との連携も実施 ⇒H25年の奈半利川の冬季釣り場の利用者は49名、近隣の取組連携施設の利用者は6名 ・平成26年夏の豪雨により釣り場の護岸や周辺道路が被害を受け、遊漁者の安全面等が懸念されることから、H26年度の冬季釣り場の開設を中止

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆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	—	—	○アコの遡上状況は昨年度と同様に近年でも高いレベルであることが分かり、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であると考えられる。  <課題> ・アコ及びモクスガ二種苗の放流と産卵場造成の継続	○資源の増殖に向けた種苗放流などの実施 ・アコ及びモクスガ二種苗の生産及び放流を継続 ・アコ産卵場造成状況の把握
◆同上	同上	同上	○産卵場整備や森林保全活動、環境保全活動と種苗放流などの様々な対策を複合的に行うことで、資源の維持が図られている状態であると考えられる。  <課題> 産卵場整備、森林保全活動、環境保全活動の継続	○自然再生産に向けた環境保全などの実施 ・産卵場整備、森林保全活動、環境保全活動の継続
◆同上	同上	同上	○マスコミを通じた広報により、大雨の影響による釣り客離れの回復に一定寄与したと考えられる。  <課題> 定期的な情報発信の実施	○県内河川の状況や釣り情報などの情報発信 ・効果的な広報方法の検討
◆アマゴの冬季釣り場の増加	<直近の実績> ・新荘川においてアマゴの第五種共同漁業権への追加が可能となった。(H26年度末)	A-	○奈半利川、吉野川水系六内川で規則改正し、奈半利川では漁協がH25年11月から冬季釣り場を設置し、運営を開始するとともに、近隣の観光施設との連携も実施するなど、アマゴの冬季釣り場の増加に向けて前進をした。  <課題> ・奈半利川支流野川川では平成27年度の冬季アマゴ漁場開設について、平成26年度にひきつづき豪雨による護岸・周辺道路の危険が排除されておらず、加えて、護岸工事が続いているため中止せざるを得ない状況である。	○規制解除のための調査と規則改正 ○他の河川エリアへの取組拡大と情報発信  ・冬季釣り場設置河川の拡大のための、新荘川でのアマゴ生息状況調査の継続と漁協の意向確認 ・奈半利川でのアマゴ冬季釣り場の再開に向けた支援(H28以降) ・アマゴ冬季釣り場の設定河川の再検討

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
《商工業》		
1. ものづくりの基盤整備		
1. 競争力と企業集積の拡大		
(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、小規模事業者にも使いやすい補助制度の創設</p> <p>○県制度融資による事業者支援</p> <p>◎小規模企業者設備貸与制度の見直しによる事業者支援</p> <p>★産業振興センターと連携し、新たな設備投資促進策を創設</p> <p>★金融機関や関係支援機関等との連携の強化</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>◎県制度融資の拡充による事業者支援</p> <p>★国の補助制度を活用した補助制度の創設</p> <p>○事業者における事業継続計画（BCP）作成の促進</p> <p>★事業者の津波避難施設整備への補助制度の創設（H24.9月補正計上）</p>	<p>1. 設備投資促進事業（標準型） 県内事業者（製造業）が行う設備投資に対し、対象経費の6.8%の補助を実施。</p> <p>(1) 補助金交付決定件数 累計 23件</p> <p>(2) 補助金交付決定額 累計 165,516千円</p> <p>(3) 売上10億円以下の企業に関して、新規雇用がなくても、県経済への貢献（県内取引増や賃上げ等処遇改善）が年300万円以上となる場合、利用を可能とするよう平成27年度より改正を実施</p> <p>2. 設備投資促進事業（特別型）の創設 H27年度より、経済波及効果の高い設備投資に対し、対象経費の25%の補助を実施する【特別型】を創設。</p> <p>・H22 高知県、高知商工会議所、TKC高知支部、東京海上日動火災保険、日新火災海上保険の5者で「高知県事業継続計画（BCP）策定推進プロジェクト」協定を締結</p> <p>・H24 BCP策定のための手引書を作成し、約4,800部配布</p> <p>・H26 津波の新想定に合わせて、手引書を改訂し、約9,400部配布</p> <p>・H26 BCPパンフレット・リーフレットの作成・約3,000部配布</p> <p>・各種団体への補助制度の周知</p> <p>・H26南海トラフ意向調査を実施</p>	<p>・補助金交付決定件数 累計 23件 (H24:12件 H25:6件 H26:5件)</p> <p>・補助金交付決定額 累計 165,516千円 (H24:50,559千円 H25:68,285千円 H26:46,672千円)</p> <p>・設備等投資額 累計 2,551,837千円 (H24:829,873千円 H25:1,015,445千円 H26:706,519千円)</p> <p>⇒新規雇用者数:77名 ⇒県内製造業者の生産能力の向上:16.1億円(見込)</p> <p>・BCP策定推進プロジェクトの策定支援企業数231件</p> <p>・中小企業耐震診断等支援事業費補助金の相談17件 ⇒実績 3件(H25:2件 H24:1件)</p> <p>・民間活力活用津波避難施設整備促進事業費補助金の相談35件 ⇒実績 8件(H26:1件 H25:4件 H24:3件)</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)	
<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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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）150万円 → 280万円</li> <li>・生産能力の増加額：10億円（企業立地等による見込み360億円の内数）</li> </ul>	<p>&lt;H27年度末見込&gt; 16.1億円</p> <p>&lt;直近の実績&gt; 11.2億円 (H26年度末)</p>	A+	<p>○県の補助制度により設備投資が拡大 ○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</p> <p>&lt;課題&gt; ・さらに多くの拡大再生産に向けた設備投資を促進していく必要がある ・今後想定される人手不足や県外加工の県内加工化などへの対応 ・県内企業に好評であった「国のもの補助」が終了した後のさらなる設備投資の促進</p>	<p>○新たに生産効率化の指導員を配置するなど一貫支援体制をさらに強化 ○金融機関等の支援機関と連携した企業の事業化プランづくりのサポート強化（「国のもの補助」の支援機関制度の県補助金への導入） ○設備投資助成制度の充実 ○産業振興センター等との連携強化により、国内外での外商をさらに強化</p>
<p>◆県内で南海トラフ地震対策を実施した企業（製造業）が50%を超える</p>	<p>&lt;H27年度末見込&gt; H27.8月実施のアンケート結果待ち &lt;直近の実績&gt; 実施済36.4% (H25.10月アンケート) &lt;参考&gt; 実施済36.4% (H23.10月アンケート)</p>	A-	<p>○BCPの策定は、BCP策定推進プロジェクトによる支援やセミナー等の開催により、策定が進んでいる。 ・策定支援講座を開催することにより、参加企業の30社～40社程度が簡易番BCPの策定が見込める。</p> <p>&lt;課題&gt; ・BCPの策定が必要としているものの、策定に必要なスキル・ノウハウがない、時間・人手不足等で策定できない企業が多い ・策定を中断する企業の増加</p> <p>○補助制度創設当初は活用があったものの、活用が低調となってきた。</p>	<p>○事業を継続し、従業員50人以下の企業に対しても策定支援を拡大 ・BCP策定推進プロジェクトによる業界団体や事業協同組合向けの策定のための集合研修の実施</p> <p>○市町村が進める防災対策と連携した制度活用の周知</p>
<p>・県内で製造業を営む中小企業者の特定建築物に該当する工場・事務所等の耐震化率 90%</p>	—	—	<p>&lt;課題&gt; ・支援制度の周知不足、制度活用のための理解不足 ・活用企業数の減少</p>	
<p>・事業継続計画（BCP）作成済企業（従業員50人以上）の割合 50%</p>	<p>&lt;H27年度末見込&gt; 策定済50%を超える &lt;直近の実績&gt; 策定済21.9% 策定中23.7% (H25.10月アンケート) &lt;参考&gt; 策定済12.1% 策定中22.7% (H23.10月アンケート)</p>	A+		

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
(2) 企業立地基盤の整備 ◆○企業誘致の受け皿の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・香南工業団地の開発完了（7.9ha）</li> <li>・高知一宮団地の開発に着手（約5ha）</li> <li>・南国日章工業団地の開発に着手（約11ha）</li> <li>・5市町（安芸市、南国市、高知市、土佐市、四万十町）で工業団地の適地を調査</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高知一宮団地の事業推進 ⇒約8割の用地取得済</li> <li>・南国日章工業団地の事業推進 ⇒調査等がほぼ完了（9月末完了予定）</li> </ul>
2. 研究開発の促進 (1) 産学官連携の推進 ◆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テーマ部会の活動による新たな共同研究の推進 ◎中期テーマ研究開発事業による共同研究 ◎機能性食品や医療・介護関連機器の研究開発や事業化を目指す企業への専門家の派遣	◆産学官の連携を強化するため連携会議を開催するとともに、産業振興につなげるために産学官による共同研究を実施した。 ○産学官連携会議の開催 H24：3回、H25：3回、H26：2回、H27：3回（予定） ◎分野別テーマ部会（新エネルギー、防災、食品）の開催 H24：9回、H25：6回、H26：3回 ◎中期テーマ研究の新規採択及び継続研究の実施（新規）H24：2件、H25：2件、H26：2件、H27：2件（予定） （継続）H24：3件、H25：5件、H26：4件、H27：4件 ◎中期テーマ研究を支援するため医療分野の専門家派遣やセミナーを開催 H25：4回（派遣2回、セミナー2回）	(H24) ・中期テーマへの新規応募件数11件のうち2件を採択し、継続研究3件と合わせて5件の共同研究を実施 ⇒共同研究による特許出願数：1件 (H25) ・中期テーマへの新規応募件数4件のうち2件を採択し、継続研究5件と合わせて7件の共同研究を実施 ⇒共同研究による特許出願件数：3件 (H26) ・中期テーマへの新規応募件数7件のうち2件を採択し、継続研究5件と合わせて7件の共同研究を実施 ⇒共同研究による特許出願件数：2件 ⇒事業化件数：2件 ⇒事業化のためベンチャー企業設立：1社
3. 人材の育成と確保 (1) 技術人材の育成 ◆工業技術センター等が行う技術研修 ◎人材育成事業（工業技術センター） ◎人材育成事業（紙産業技術センター）	企業技術者への製造技術や品質管理等の技術研修及び技術指導を行い、産業の担い手となる技術者を養成する。 人材育成 H24：33コース、H25：56コース、H26：68コース、H27：20コース（予定） 機械、金属加工、食品加工等の各分野の専門家を、中小企業等に派遣し、新製品・新商品の開発や技術者の育成、企業の技術力の強化の助言、指導を行う。 ◎紙産業技術センター かみわざびとづくり事業の実施（開放試験設備利用研修、技術力向上を目指した研修、製品化への技術支援、講演会等による情報提供） H24：21回、H25：18回、H26：33回、H27：13回（予定）	人材育成参加者 H24：584人、H25：767人、H26：1,001人 技術指導アドバイザーの派遣 H24：4社7回派遣（その他講習会9回派遣）、 H25：3社4回派遣（その他講習会8回派遣）、 H26：8社22回派遣、 H27：19回派遣（予定） ・かみわざびとづくり事業研修等参加者 H24：244人、H25：256人、H26：217人



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価  <b>(目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</b></p> <p>次のステージに向けた方向性  <b>(総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築          が必要な場合等の具体的な内容)</b></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>&lt;H27年度末見込&gt; ・7.9ha(事業中 を含むと約24 ha) &lt;直近の実績(H26年 度末)&gt; ・7.9ha(事業中 を含むと約24 ha)</p>	A-	<p>○受け皿となる工業団地の整備は着実に進んでいる ⇒ 香南工業団地(7.9ha)の完成(H25) ・(仮称)高知一宮団地(約5ha)及び(仮称)南国日章工 業団地(約11ha)は早期の完成に向け推進中</p> <p>&lt;要因分析及び課題&gt; ・広い面積を確保しなければならない工業団地の造成は、開発をゼ ロから始めると、地権者や地元関係者の同意など課題が多く事業 期間は長期間を要する ・本県の地理的条件から工場用地の適地は少なく事業費が高む(適 当な分譲価格とならない) ・企業ニーズの高い県中央部において一定面積が確保できる開発適 地がない</p>	○工場用地に適した民有地の活用の検討
◆産学官連携の取組が 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>&lt;H27年度末見込&gt; 4件  &lt;直近の実績&gt; 委託研究の終了した5 件のうち3件が事業化 (H27年6月末)</p>	A+	<p>○事業化件数が4件(見込)であり、共同研究による事業化に向け た取組として成果を上げている。今後、新しい産業として、これ らの事業の販売額の拡大や、新たな雇用を生むなど本県経済への 波及効果が期待できる。</p> <p>・産学官連携会議で日常的に交流する場ができたことで、産学官の 距離感が縮まり、相互理解が進んだ。 ・産学官連携産業創出研究推進事業(中期テーマ)を実施したこと で、大学と県内企業の具体的なタイアップ事例が増え、共同研究 が動き出すとともに、産学連携の意識が向上した。 ・専門家派遣による支援がベンチャー企業の設立につながった</p> <p>&lt;課題&gt; ・産業振興につながる有望な研究テーマのさらなる掘り起し ・事業化の早期実現 ・研究成果を生かした製品バリエーションの拡充によるさらなる 事業拡大</p>	○これまでの成果を踏まえ、事業を継続すると ともに、本事業終了後の有望案件に対してプ ロジェクトチームを設置し、産学官民一体と なった支援を強化していく。
◆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)	<p>&lt;H27年度末見込&gt; 2,732人  &lt;直近の実績&gt; 2,446人 (H27.7末時点)</p>	A+	○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 参加が得られ、技術者の資質向上を図ることができた。	○これまでの企業、団体からの要望に沿った研 修を実施するとともに、分析機器や測定機器 を使用した実践的な研修にシフトする。
技術指導アドバイザー の派遣 10社25回派遣 (H24~H27)	<p>&lt;H27年度末見込&gt; 20社52回派遣 &lt;直近の実績&gt; H26末までに 15社33回派遣</p>	A+	○個別に企業を訪問するなどの活動を行い、企業の様々なニーズに 即応できる支援を展開し、技術力の向上を図ることができた。	○製造技術者の育成が進み、企業からの要望も 増えていることから、事業を継続する。
かみわざびとづくり事 業 (H24~H27) 1,000人	<p>参加者 &lt;H27年度末見込&gt; 1,000人  &lt;直近の実績&gt; 796人 (H27.7末時点)</p>	A+	○業界の要望に沿った研修等を実施することで、概ね当初計画の参 加者が得られた。	○新規導入設備を最大限に活用した研修等を実 施し、新しい技術に対応できる中核人材の育 成を目指す。

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>◆県立高等技術学校の機能の強化            (施設内訓練)            ◎広報活動の強化            ○自己都合退校の防止に向けた訓練生の支援体制の強化            ◎就職率向上に向けた訓練生の支援体制の強化            ◎質の高い訓練を実施するための、職業訓練指導員の資質・指導力の向上            ○産業界のニーズに合った訓練を円滑に実施するための施設設備等訓練環境の整備</p>	<p>◆広報用パンフレット・DVDの作成・配布            ・パンフレット (H25: 3,000部、H26: 3,000部)            ・DVD (※随時作成して配布: 約100枚程度)</p> <p>◆入校年齢制限の緩和            (H28入校生から対応: 29歳以下→39歳以下)</p> <p>◆生活相談員の配置 (1名)            【自己都合退校率】            ・H24 → 14.5%            ・H25 → 20.3%            ・H26 → 4.3%</p> <p>◆就職コーディネーターの配置 (1名)            【就職率 (関連企業就職)】            ・H24 → 88.2% (93.3%)            ・H25 → 91.2% (87.1%)            ・H26 → 93.1% (92.6%)</p> <p>◆指導員研修の実施            (機械、溶接、塑性、自動車、建築等)            ・H24: 15コース、16人            ・H25: 9コース、10人            ・H26: 8コース、10人</p> <p>◆設備整備状況 (H22~26: 100万円超)            ・溶接ロボット            ・プレスブレーキ用レーザー式安全装置            ・ハイブリットシステムカットモデル 他</p>	<p>(H25)            ・在校生の充足率 73.3%            ・自己都合による中途退校率 20.3%            ・修了生の就職率 91.2%            (関連職種への就職率) 87.1%</p> <p>⇒修了者34名のうち31名が就職し、うち関連職種への就職が27名となり、企業への人材供給が一定なされた。            ・充足率: 目標数値を下回っている            ・退校率: 目標数値を大幅に下回っている            ・就職率: 目標数値を達成することができた</p> <p>(H26)            ・在校生の充足率 53.3%            ・自己都合による中途退校率 4.3%            ・修了生の就職率 93.1%            (関連職種への就職率) 92.6%</p> <p>⇒修了者29名のうち27名が就職し、うち関連職種への就職が25名となり、企業への人材供給が一定なされた。            ・充足率: 目標数値を大幅に下回っている            ・退校率: 目標数値を達成することができた            ・就職率: 目標数値を達成することができた</p>
<p>◆早期就職につながる訓練の実施            ◎介護分野の訓練の充実            ★企業に委託した訓練の実施</p>	<p>◆介護系訓練            ・H25: 23コース、291名入校 (充足率83.1%)            ・H26: 19コース、234名入校 (充足率78%)</p> <p>◆情報系訓練            ・H25: 36コース、501名入校 (充足率91.1%)            ・H26: 36コース、509名入校 (充足率91.7%)</p> <p>◆事務系訓練            ・H25: 10コース、149名入校 (充足率94.9%)            ・H26: 10コース、160名入校 (充足率98.8%)</p>	<p>◆介護系訓練            ・H25: 就職者228名、就職率88.0% (介護福祉士除く)            ・H26: 就職者95名 (H27.6月報告時点)、就職率-%</p> <p>◆情報系訓練            ・H25: 就職者398名、就職率82.1%            ・H26: 就職者216名 (H27.6月報告時点)、就職率-%</p> <p>◆事務系訓練            ・H25: 就職者120名、就職率84.5%            ・H26: 就職者67名 (H27.6月報告時点)、就職率-%            (※H26実績はH27.12月まで把握できないため未確定)</p>
<p>◆在職者のキャリア形成支援            ○講師派遣研修の実施            ○研修における介護福祉分野の事務所枠の設定</p>	<p>◆従業員研修を行う企業に対して、研修講師を派遣するなど人材育成の取組を支援する。</p> <p>◆H25 集合型研修 14回実施            派遣型研修 15回実施 (申込31社)</p> <p>◆H26 派遣型研修 12回実施 (申込34社)            内4回は、福祉・介護枠</p>	<p>(H25)            ・集合型研修 受講者: 635人            ・講師派遣研修 受講者: 432人            (H26)            ・講師派遣研修 受講者: 296人</p> <p>⇒平成22年度から集合型・講師派遣型の研修事業を開始            平成26年度は講師派遣型研修のみ実施</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括	
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	次ステージに向けた方向性 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
◆企業が求める人材供給の進展	—	—	○訓練を修了した者については、関連職種への就職率も高く、企業が求める人材供給は一定なされている。
(施設内) ◆定員に対する充足率 H22: 62.9% ↓ H27: 100.0%	(施設内) ◆定員に対する充足率 H27: 59.0%	B	○入校生確保に向けた取り組みとして下記の取組を実施 ・パンフレット、ポスター等のリニューアル ・女性向け学校案内チラシの作成 ・学校案内動画をHP上に掲載  ○入校生確保の取組により、定員(105名)を超える応募者となる年もあり、充足率は改善傾向にあった。 ・H22 応募者数: 101人(充足率: 62.9%) ・H23 応募者数: 120人(充足率: 66.7%) ・H24 応募者数: 121人(充足率: 66.7%) ・H25 応募者数: 123人(充足率: 73.3%)  <B評価の要因分析> ◆近年の景気回復等で新規高卒者の就職率が高まり、応募者が定員を下回るようになった。 ・H26 応募者数: 102人(充足率: 54.3%) ・H27 応募者数: 89人(充足率: 59.0%) ◆入校生確保に向けた取り組みのさらなる強化が課題となっている。  ○一方、修了生の就職率及び関連就職率とも高くなってきている。 ・H22就職率 82.6%(うち関連 84.2%) ・H23就職率 92.3%(うち関連 94.4%) ・H24就職率 88.2%(うち関連 93.3%) ・H25就職率 91.2%(うち関連 87.1%) ・H26就職率 93.1%(うち関連 92.6%)
◆自己都合による途中退校率 H22: 18.9% ↓ H27: 10.0%	◆自己都合による途中退校率 H26: 4.3%	A+	○自己都合による中途退校率については、生活相談員を配置することにより一定、改善されてはきているが、引き続き訓練生への支援体制の継続が必要である。
◆就職率 H22: 82.6% ↓ H27: 90.0%	◆就職率 H26就職率 (うち関連企業就職) 93.1%(92.6%)	A+	○就職率については、就職コーディネーターを配置することにより関連職種への就職率も向上してきている状況であるが、引き続き訓練生への支援体制の継続が必要である。
(委託訓練) ◆就職率 H22: 68.4% ↓ H27: 75.0%以上	(委託訓練) ◆H25就職率 (H26については未確定)  ・介護系: 88.0% ・情報系: 82.1% ・事務系: 84.5%	A+	○人手不足分野である介護福祉分野への人材輩出が業界からも望まれているが、事務系訓練へのニーズが高く、介護系訓練の充足率が低い状況であり、対応が必要である。  ○一方、委託訓練全体の近年の就職率を見た場合下記のとおりであり、目標数値は達成しているものの伸び悩みの状況である。 【近年の就職率】 ・H24 → 78% ・H25 → 81% (*H26については未確定)
◆研修受講者数 H22: 346人 ↓ H27: 580人	<H27年度見込> ○400人 研修実施予定20社 ×20人  <直近の実績> ○申込企業 26社 ○実施決定企業 13社 (27年6月末時点)	A-	○各企業のニーズに合わせて従業員への研修の支援を行ってきたところであり、申込企業数も順調に増えて、県内企業から必要とされる事業となってきた。  ○また、人手不足分野での職場環境の改善や従業員の処遇改善を実現するために、継続的な人材育成研修を実施する必要がある。
			○審議会において、高等技術学校のあり方を検討中  ○若者・女性の掘り起こし ・若者や女性をさらに意識したパンフレットの作成 ・フェスタ(学園祭)等の開催による地域及び小中高生へのPR  ○学卒者以外の掘り起こし ・入校年齢制限の引き上げ 29歳以下→39歳以下 *幅広い年齢層での訓練生の確保を目指す。 (H28入校生から対応)
			○自己都合退校の防止に向けた訓練生への支援体制の強化(生活相談員の継続配置)  ○就職コーディネーターの継続配置及び配置期間の延長(6月→12月) ・就職率向上に向けた訓練生への支援体制の強化 ・関連企業に就職した者に対するサポート体制
			○介護系訓練の周知広報については、関係部局とも連携しながら実施していく  ○就職率の向上については、引き続き就職支援員や巡回就職支援指導員と委託先との連携を強化し、取り組んでいく。
			○一定の成果が見込まれることから、引き続き、産業界のニーズの把握に努め、効果的な研修に取り組んでいく。

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>◆産業界のニーズに応じた在職者訓練の実施</p> <p>◎新入社員を対象とした訓練の実施</p>	<p>○訓練設定状況</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・H24：10コース、定員92人（＊溶接9、配管1）</li> <li>・H25：14コース、定員119人（＊溶接13、配管1）</li> <li>・H26：32コース、定員250人（＊機械4、溶接18、塑性4、電気1配管2、木造2、左官1）</li> </ul>	<p>○訓練実施状況</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・H24：受講者数 71人</li> <li>・H25：受講者数 100人</li> <li>・H26：受講者数 171人</li> </ul> <p>⇒H26からは溶接、配管以外のコースも新たに設定し、受講者数の大幅な増加につなげることで、労働者への必要な技能・技術等のレベルアップを図ることができた。</p>
<p>（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</p> <p>◆県内産業や県内企業に対する生徒・教員の理解促進</p> <p>○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演習や技術指導等を通じて学校と産業界との連携を強化</p> <p>○民間と連携して企業実習等の魅力や県内産業・県内企業の情報発信</p> <p>★私立中高等学校には、企業見学・職業講話の実施支援</p>	<p>◆県内産業担い手人材育成事業の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・産業系の県立高校を対象に             <ol style="list-style-type: none"> <li>①生徒の企業実習デュアルシステム事業</li> <li>②企業技術者による樹樹脂銅事業</li> <li>③産業教育担当教員の企業研修事業</li> <li>④企業と学校との共同研究事業</li> </ol>             を実施する           </li> </ul> <p>◆県内企業理解促進事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・私立中高等学校の生徒を対象に、県内産業や企業の魅力を伝えるため、企業見学及び職業講話を実施する</li> <li>・産業界、行政、学校が連携した人材育成を行うことについて、学校や教員の理解を深める教員研修を教育センターと連携し実施する</li> </ul>	<p>◆県内産業担い手人材育成事業（県内産業や県内企業に対する生徒・教員の理解促進）</p> <p>H24実績 実施校17校 参加生徒899名、企業150社</p> <p>H25実績 実施校18校 参加生徒1068名、企業222社</p> <p>H26実績 実施校17校 参加生徒 925名、企業230社</p> <p>◆県内企業理解促進事業（私立中高等学校の生徒：職業講話及び企業見学）</p> <p>（H24年度：企業見学5社 参加2校 生徒95名）        （H25年度：企業見学2社 参加1校 生徒8名）        （H26年度：企業見学2社 参加1校 生徒15名）</p> <p>（教員の県内企業に対する理解促進）        （H24年度：企業等22社 教員98名）        （H25年度：企業等17社 教員75名）        （H26年度：企業等12社 教員58名）</p>
<p>◆本県出身の県内外大学への県内企業の情報の提供</p> <p>◎新規卒業者等県内就職支援事業ダイレクトメール、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</p> <p>○民間と連携して、県内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</p> <p>★就職支援協定を締結した大学を中心に、県内企業を知ってもらう取組を進める</p> <p>★私立中高等学校には、企業見学・職業講話の実施支援（再掲）</p>	<p>◆本県出身の県外大学生等への県内企業の情報提供</p> <p>&lt;H26年取組&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・東京・大阪で開催される就職ガイダンスへの参加</li> <li>・企業ガイドブックへ高知県へのUターンを推進する広告を掲載、県外大学主催のUターンセミナーや保護者会等で当該冊子や県の就職情報等の紹介ツールを配布、説明</li> <li>・県外在住の大学生ヘイターンシップ等Uターン就職支援情報をDMで発信</li> <li>・大学進学前の高校生等に、県のU・ターン支援のポータルサイト情報等を入れたクリアファイルを配布し、サイトへの登録を促進</li> <li>・大学の就職支援職員を招いた高知県内企業見学会&amp;企業との交流会の開催</li> </ul>	<p>◆県外大学生等に高知県の就職情報の提供&lt;H26年取組&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・就職ガイダンスへの参加             <ul style="list-style-type: none"> <li>東京2回・大阪3回/参加企業数46社・学生186名</li> </ul> </li> <li>・企業ガイドブックへの県のPR掲載（2誌）</li> <li>・大学のUターンセミナーや保護者会等での情報提供 90大学</li> <li>・県外在住の大学生へのDM発送 2,176件</li> <li>・高校生等へのクリアファイル配布 6,815枚</li> <li>・高知県内企業見学会&amp;交流会の開催（11/5開催 15大学20名及び17企業20名参加）</li> </ul>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括	
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>次ステージに向けた方向性</p> <p>（総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容）</p>
◆在職者訓練の実施 500人 (H24～H27)	<p>＜H27年度末見込み＞ 500人</p> <p>＜直近の実績＞ 395人（累計） (H27.6月末現在)</p> <p>【参考】 *訓練実施定員数 196人 (第2～4四半期)</p> <p>105人(=500人- 395人)÷196人= 53.6% ⇒H26受講率68.4% を若干下回っても、 500人以上は達成 可能</p>	A+	<p>○これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p> <p>○各業界団体等とも連携しながら雇用されている労働者等を対象 に技能・技術の習得・スキルアップ等を図るための訓練が実施 できた。</p> <p>○また、H27からは12時間未満の訓練コースも設定し、受講の 機会を広げた。</p> <p>○H27は受講者アンケートを実施し、より一層ニーズ把握に 努めることとする。</p> <p>○引き続き、産業界のニーズ把握に努め、 効果的な在職者訓練を実施していく。</p> <p>・新入社員を対象とした訓練の実施 (※2～3カ月の訓練)</p> <p>・在職者訓練の資格取得(スキルアップ)等 に対応する短時間(12時間未満)の訓練 の実施</p>
◆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。	—	—	<p>○地域産業担い手人材育成事業は、平成20年度から始まり、 事業として8年目となり、対象校に定着している。</p> <p>・平成20年度 参加校9校・参加生徒数416名 ・協力企業46社</p> <p>↓</p> <p>・平成26年度 参加校17校・参加生徒数928名 ・協力企業230社</p> <p>○校内での発表会を開催して、事業に参加した生徒から発表を行う ことにより広く学校内に周知をしてくれるようになった。</p> <p>・平成26年度 高知東工業高校・伊野商業高校開催</p> <p>○引き続き、学校、産業界のニーズの把握に努 め効果的な事業の運営を進めていく。</p> <p>・新規協力企業の開拓 ・学校内での発表会の開催 ・企業と学校との連携を深める</p>
◆高校生の県内就職割 合 H22：58.1% ↓ H27：72%	<p>＜直近の実績＞ 62.3% (26年度末)</p>	A-	<p>○県内企業からの求人票の早期提出の促進等により、県内就職希望 者の就職率は向上しているが、県外への就職希望者も依然として 多い状況</p> <p>○県出身者が多い大学を中心とした就職支援協 定先の拡大</p> <p>○県内外の大学生、保護者等に対する本県と県 内企業等の魅力及び就職関連情報を提供する 仕組みの強化</p>
◆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	—	—	<p>○県外大学保護者会や大学主催のUターンセミナーに参加する ことで、大学からの高知県のUターン就職のサポートについての 講演依頼が多くなった。</p> <p>○就職支援協定大学との連携が深まった。</p> <p>・県内企業見学会への参加 ・県内での保護者会への参加 ・大阪での就職フェアへのキャリアセンターの見学参加</p>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>◆就職支援相談センター「ジョブカフェこうち」による若年者の就職促進</p> <p>○しごと体験受講による就職者の正規雇用率の向上 ○ジョブカフェ利用者のキャリア形成の支援を図る ○幡多サテライトの機能の強化を図る ◎利用者のニーズをとらえたセミナーを開催する ★女性求職者の訓練プログラムを実施して就職を支援する</p>	<p>◆しごと体験講習の実施</p> <p>◆キャリアコンサルタントによる相談業務の実施</p> <p>◆幡多サテライト H25：キャリアコンサルタントの相談日の増（週3日→週4日）</p> <p>◆オリジナルセミナーの開催</p> <p>◆対象を女性に特化した「女性のための就活支援セミナー」の開催</p>	<p>◆しごと体験講習受講者数 ・H24：412人（うち幡多：65人） ・H25：358人（うち幡多：42人） ・H26：362人（うち幡多：39人）</p> <p>◆しごと体験受講後の就職者数 ・H24：263人（うち幡多：49人） ・H25：236人（うち幡多：32人） ・H26：223人（うち幡多：27人）</p> <p>◆しごと体験受講者の正規雇用率 ・H24：41%（うち幡多：51%） ・H25：48%（うち幡多：44%） ・H26：42%（うち幡多：33%）</p> <p>◆来所者数 ・H24：17,119人（うち幡多：1,604人） ・H25：15,952人（うち幡多：1,494人） ・H26：13,369人（うち幡多：1,131人）</p> <p>◆相談件数 ・H24：8,037人（うち幡多：831人） ・H25：7,656人（うち幡多：878人） ・H26：6,558人（うち幡多：620人）</p> <p>◆来所者の相談件数割合 ・H24：47%（うち幡多：52%） ・H25：48%（うち幡多：59%） ・H26：49%（うち幡多：55%）</p> <p>◆就職者数 ・H24：1,120人（うち幡多：70人） ・H25：1,050人（うち幡多：56人） ・H26：927人（うち幡多：53人）</p> <p>◆セミナー受講者数 ・H24：1,529人 ・H25：1,322人 ・H26：1,207人</p>
<p>◆U・Iターン希望者と企業とのマッチングの強化</p> <p>○U・Iターン人材情報システムへ求人及び求職者の登録の促進を図るとともに、登録企業のニーズの把握と求職者への情報提供を行う ◎職業紹介対象企業をシステムに登録された全求人企業に拡大する</p>	<p>◆U・Iターン就職相談会の開催</p> <p>◆高知県U・Iターン無料職業紹介所の機能の強化（アドバイザー1名、企業開拓員1名に加え、H27からマッチング担当1名を新たに配置）</p>	<p>◆高知県U・Iターン人材情報システム ○登録情報（H26年度末） ・求職者数：383人（うち紹介対象：131人） ・求人企業数：209社</p> <p>○斡旋数 ・H24：52件 ・H25：106件 ・H26：72件</p> <p>○県内就職者数 ・H24：38人 ・H25：38人 ・H26：51人</p>
<p>（6）伝統的工芸品産業等の人材育成</p> <p>◆県内外で伝統的産業の担い手となる後継者の候補者を求め、産業に興味のある人材の発掘や担い手育成に取り組む団体を支援</p> <p>★伝統的産業に興味のある人材発掘のため、市町村と連携をし、短期体験研修開催を支援 ★市町村と連携し、長期研修の実施により後継者育成に取り組む団体等への支援 ★県外企業とのマッチングや商談会の開催等により、伝統的工芸品や伝統的特産品の新商品の開発や販路開拓を支援</p>	<p>◆県内外での伝統的産業の担い手となる後継者候補の人材発掘や担い手育成に取り組む団体の支援を実施</p> <p>・短期研修の実施状況 H26:3名(土佐和紙1名、土佐硯2名) H27:2名(土佐硯2名(予定))</p> <p>・長期研修の実施状況 H27:3名(土佐和紙1名、土佐打刃物1名、土佐硯1名)</p> <p>・こうち産業振興基金(伝統的工芸品等支援事業)助成実績 H26:6件 土佐和紙関係2件 土佐打刃物関係:2件 さんご関係:1件 土佐備長炭関係:2件 H27:1件 土佐和紙関係1件</p> <p>・ものづくり総合技術展に併せた伝統産業商談会開催 H26:6社招聘、商談20件</p>	<p>・伝統的産業の長期研修の研修者:3名</p> <p>⇒こうち産業振興基金助成事業を活用した商談実績 H26:3件成約</p> <p>・ものづくり総合技術展に併せた伝統産業商談実績 H26:商談2件が継続中</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括	
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>次へのステージに向けた方向性</p> <p>（総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）</p>
◆しごと体験受講者の 正規雇用率 H22：10% ↓ H27：50%	〈直近の実績〉 H26:42%	A	<p>○これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 （目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む）</p> <p>○しごと体験受講者の正規雇用率は目標値に近づいているものの、下記の理由等により目標達成には至っていない。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・しごと体験受講者の中には、就職意欲が少なく正規雇用につながらない方もおり、受講者の正規雇用への意識の醸成が必要。</li> <li>・しごと体験受入先企業で、非正規での雇用形態を希望する企業の割合が増えている。</li> </ul>
◆ジョブカフェ来所者 の相談件数割合 H22：54% ↓ H27：70%	〈直近の実績〉 H26:49%	B	<p>○雇用情勢が好転する中で、来所者数や相談件数は減少傾向にある。</p> <p>○併設ハローワークとの連携により、近年の相談件数割合は改善傾向となってきた。</p> <p>○就職情報を見て帰るだけの来所者が増えており、その方に丁寧に声掛けて、ジョブカフェの相談へとつなげることが十分にできていなかった。</p> <p>○ジョブカフェが就職情報収集の場だけでなく、気軽に専門家の就職アドバイスを受けることができる場であることを、若年求職者に更に周知していく必要がある。</p>
◆企業が求める人材の 確保	—	—	<p>○求職者数、求人企業数とも、登録は増加傾向にあり、就職者も一定数いるが、Uターン希望者の掘り起こしがまだまだ必要である。</p> <p>○中核人材を含むUターン希望者及び求人企業の掘り起こしとマッチング。</p>
◆伝統的工芸品産業等 が求める後継者の育 成	—	—	<p>○伝統的工芸品産業等後継者育成対策事業(H26～)を活用して、平成27年度から長期研修に3名が入るなど、事業の周知が一定進み、市町村や関係団体における受入態勢が整いつつあることで、効果が現われ始めている。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・長期研修を実施する中で、研修生を受け入れ、指導を行う指導者の負担が重いという意見があることから、事業実施の実態を把握した上で、より多くの研修生受入につながるよう、事業の見直しを行う必要がある。</li> </ul> <p>○平成26年度からの取組であり、一定の効果が見られつつあることから、事業を継続する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・より使い勝手のよい制度への見直し</li> <li>・伝統的産業の情報発信強化（高知家プロモーションとの連携等）による人材確保と販売促進の強化。</li> </ul>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
(7) 円滑な事業承継の実現 ◆県内事業者等への事業承継に対する理解促進及び後継者人材の確保 ★円滑な事業承継をすすめるための研修会等の実施 ★後継者・中核人材等の育成支援	・事業承継・人材確保センターのPRの実施 金融機関、商工会、商工会議所、市町村、関係機関等へ実施 ・県内事業所（50歳以上の経営者、従業員5名以上）2,770社にアンケートを実施 ・商工会、商工会議所と連携したセミナーの開催（県内10箇所）	・事業承継・人材確保センターのPRにより、88件の相談申込 ・商工会、商工会議所と連携したセミナーを開催し64名参加
<b>2. ものづくり</b>		
<b>1. 防災関連産業の振興</b>		
(1) 南海地震対策と連動させた防災関連産業の振興 ◆南海トラフ地震への備えと連動させた防災関連産業との地産地消・外商の推進 <総合的な支援> ★「防災関連産業交流会」の設置 ★防災産業推進コーディネータの設置 ★産学官連携による防災関連の研究開発の推進 <「地産」を推進するためのものづくり支援> ★試作機の開発支援 ★試験研究機関での技術支援 ★全国に通用するものづくり支援 ★海外展開のための製品改良支援 <「地消」を推進するための広報・販路開拓支援> ★県内でのPR ★公的調達促進 <「外商」を推進するための販路開拓の支援> ★防災関連の主要展示会への出展 ★トップセールスの実施 ★コーディネータ等による製品開発や販路拡大のサポート ★県内での導入実績づくりによる信用力の付与	<交流> ・防災関連産業交流会（個別相談を含む）の開催 H24：2回 H25：4回 H26：7回 <地産> ・ものづくり補助金の募集（H26～随時募集） 審査会開催数H24：4回 H25：3回 H26：6回 ・防災関連製品認定制度審査会の開催 H24：1回 H25：2回 H26：2回 <地消> ・県内での製品PR活動 H24：16市町村23会場 H25：6市町村15会場 H26：12市町村26会場 合計 34市町村64会場 （主なイベント） ・地域防災フェスティバル ・KOCHI防災危機管理展 ・ものづくり総合技術展 ・公的調達の推進のため公的調達制度を市町村に紹介 <外商> ・県外見本市出展回数 H24:4回 H25:5回 H26:13回 合計 22回 ・ものづくり地産地消・外商センター（H26.4.1開所）による県外市町村訪問	<交流> ⇒防災関連産業交流会員数の推移 H24:77社 → H25:100社 → H26:138社 H27.8月末：144社 <地産> ・ものづくり補助金を活用した試作開発（交付件数） H24:11件 H25：3件 H26：4件 （開発事例） ・折りたたみ式防災ボートの試作開発 ・農業用防災重油タンクの試作開発 ・人道橋 丸太橋の試作開発 ・防災関連製品認定制度による「高知県防災関連登録製品」の認定 H24：47件 H25：19件 H26：19件 H27：14件 （累計99件） <地消> ・県内での製品PR活動 H24：223社出展 H25：217社出展 H26：184社出展 合計 624社出展 ・公的調達制度を導入した県内市町村 室戸市、香美市、香南市、南国市、高知市、土佐市、須崎市、いの町、中土佐町、つの町（10市町） ・公的調達（県での購入） H24：4044千円 H25：16,157千円 H26：15,596千円 <外商> ・県外見本市出展社数 H24：28社 H25：36社 H26：62社 合計126社 ⇒成約件数H24:167件 H25:63件 H26:63件 合計293件 ・ものづくり地産地消・外商センター（H26.4.1開所）による県外市町村訪問回数267市町村 ⇒防災関連製品の売上実績 H24:6千万円→H25:10.7億円→H26:15.4億円 ※H26は関連工事を含むと75億円



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆事業承継の必要性に ついて認知される	—	—	○センターへの相談件数は、延びており、事業承継・人材確保セン ターの設置及び活用性は周知されている。  ○これから増えていく求人に対応する求職者情報の蓄積が今後必 要。	○求職者情報を収集するための体制・支援の強 化が必要  ・県人会、県外の高校・大学等の同窓会への DM送付などによる求職者情報の収集  ・求職コーディネーター等の配置の検討
◆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	—	—	<地産> ○防災関連産業交流会において、企業と市町村等との情報交換、製 品PR、個別相談会を実施 (会員数：144社) ○ものづくり補助金を活用した防災関連製品の試作開発や製品改良 を支援 (製品開発助成件数：18件 (H24~26)) ○H24より防災関連製品の品質や安全面の観点から審査を行う認 定制度を創設。以降、認定製品数は順調に増加 (認定製品数： 99件) [課題] ・さらなる製品の開発	<地産> ・さらなる製品の開発
◆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	—	—	<外商> ○県外見本市等を活用した情報発信 ○防災関連製品の販売額は飛躍的に拡大 (売上高：15.4億円 (H26)) ○海外への販路開拓に向けた取り組みを開始 (台湾での商談会を開催 (H27)) [課題] ・さらなる売上的大幅増に向けた国内販売戦略と海外展開の強化	<外商> [国内] ○物流を検証したうえで新たなネットワー クの構築と自治体を中心としたセールス活動の強 化 [海外] ○台湾の取り組みを東南アジアや北米など、他 エリアに拡大
・ものづくり補助金を 活用した製品開発件 数 20件 (H24 ~H27)	・ものづくり補助金を 活用した製品開発 (交付)件数 32件 (H24~H26：24 件)	A+		
・県内の全市町村への 県内製品の導入件数 100%	・登録製品の購入実績 がある市町村数 24 (70%)	A		

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み （ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）	具体的な成果 （ 可能な限り具体的な数値を記載 ）
<p>（1）成長が期待される食品、天然素材等5分野を対象とした研究会の設置</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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★研究会メンバーにバイヤー等を加え、アドバイス機能を強化</li> <li>★研究会によるプランの検証とアドバイスを毎年実施</li> <li>★バイヤーを招いた個別相談会等を開催し、早期の成果につなげるとともに、プランづくりの意欲を喚起</li> <li>★研究会発の有望なプランの成長を後押しする支援の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・研究会開催：85回 H24：31回 H25：25回 H26：24回 H27：5回</li> <li>・専門家派遣 延べ77社152回 H24：延べ31社63回 H25：延べ24社46回 H26：延べ22社43回</li> <li>・訪問企業数 延べ492社 H24：85社 H25：116社 H26：241社 H27：50社</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・研究会会員数 372 （食品：166、天然素材：101、環境：56、健康福祉：49） H24：212 H25：254 H26：312</li> <li>・研究会参加数 延べ1,234社1,590名 H24：延べ435社554名 H25：延べ418社547名 H26：延べ330社410名 H27：延べ51社79名</li> <li>⇒ 事業化プラン認定数 34 （食品18、天然素材8、環境6、健康福祉2） H24：13 H25：10 H26：9 H27：2</li> <li>⇒ 販売金額 20.8億円（H24～26） H24：4.9億円 H25：7.7億円 H26：8.2億円</li> <li>⇒ 新規雇用 101名 （食品68、天然素材7、環境7、健康福祉19） H24：17名 H25：40名 H26：44名</li> </ul>
<p>◆〇研究開発から事業化まで、一貫した支援を実施</p>	<p>同上</p>	<p>同上</p>
<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>	<p>◆（一社）高知県情報産業協会が主体となり、県内IT人材の技術力を高める講習会等を実施 H24：4回 H25：4回 H26：3回 H27：3回（予定）</p>	<p>・技術講習会の実施などによって技術力の向上が図られた。 H24：99名 H25：119名 H26：90名</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価  (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p>次のステージに向けた方向性</p> <p>総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築  が必要な場合等の具体的な内容</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</p> <p>・事業化プラン認定件数 60件 (H24~H27)</p>	<p>&lt;H27年度末見込&gt;</p> <p>・事業化プラン認定件数 42件 (H24~H27累計)</p> <p>&lt;直近の実績&gt;</p> <p>・事業化プラン認定件数 34件 (H24~H27累計)</p>	A	<p>○成長分野育成研究会での専門家による商品企画へのアドバイス等を通じ、事業化アイデアから新たな事業化プランづくりまで一貫してサポート</p> <p>&lt;課題&gt;</p> <p>・事業化プラン認定件数は増えているものの、近年売上が伸び悩み</p>	<p>○バイヤーとの個別相談を増やすなど、マーケットインの視点からの取り組みを強化(事業化プランの精度の向上と早期成約)</p> <p>○一貫支援の強化(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)</p>
<p>・販売金額 100億円 (H24~H27)</p>	<p>&lt;直近の実績&gt;</p> <p>20.8億円 (H24~H26累計)</p>	A-		
<p>・新規雇用 110人 (H24~H27)</p>	<p>&lt;直近の実績&gt;</p> <p>新規雇用 101名 (H24~H26累計)</p>	A		
◆同上	同上	同上	同上	同上
<p>◆クラウドなどの新たな情報技術を活用出来る人材が育成され、それを生かした新事業が創出されている</p>	—	—	<p>○情報産業協会が主体となりスマートフォンやクラウドに対応した講習会を実施するなど、技術力の向上は図られた。スマートフォンのアプリケーション開発やクラウドを活用したシステム開発などは既に一般化しており、県内企業による対応も図られている。</p> <p>&lt;課題&gt;</p> <p>・情報産業界の技術革新のスピードが速く、それに対応した技術力の向上と、全国的な人材不足による県内企業への人材確保</p>	<p>○情報産業協会を中心とした技術力向上の取組を継続するとともに、都市部からの人材確保などを支援していく。</p>

<p>産業成長戦略（専門分野）</p> <p>戦略の柱</p> <p>取組方針</p> <p>施策</p> <p>◆これからの対策</p>	<p>具体的な取り組み</p> <p>（ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）</p>	<p>具体的な成果</p> <p>（ 可能な限り具体的な数値を記載 ）</p>
<p>(2) まるごと支援による新たなコンテンツビジネスとクリエイター活躍の場の創出</p> <p>◆コンテンツ産業（まんが、デザイン等）の事業化に向けた取組の推進</p> <p>◎商工労働部の高知家「ものづくり企業」まるごと支援パッケージと連携し、県内クリエイターへの商品デザイン等の発注を促進</p> <p>◎コンテンツ関連企業から事業化プランの掘り起こしを行い、事業化プランの改善や個別相談、商品の販路開拓や広報支援などのコンテンツ事業の展開を専門家が一貫して支援</p> <p>◎これまでのソーシャルゲーム開発及び運用で培ったノウハウや県内イラストレータ等の人材の売りこみにより、首都圏大手ゲーム開発会社の業務の受託や協業を支援</p>	<p>◆コンテンツ関連事業者等で組織するコンテンツビジネス起業研究会を設置し、専門家のアドバイスにより事業化プランの改善や商品の販路拡大に繋げる。</p> <p>◎コンテンツコンテストの開催 H24：1回</p> <p>◎ソーシャルゲーム企画コンテストの開催 H24：1回、H25：1回</p> <p>◎コンテンツビジネス起業研究会の設置 H24～H27</p> <p>◎ゲーム講習会の開催 H24：1回</p> <p>◎情報交換会の開催 H26：5回、H27：6回</p> <p>◎個別相談会の開催 H26：6回、H27：6回</p>	<p>(H24)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・コンテンツコンテストへの応募者数50名のうち優秀賞2名、TSUTAYA賞1名、奨励賞1名を選出 ⇒優秀賞受賞者2名が首都圏展示会に出展</li> <li>・ソーシャルゲーム企画コンテストへの応募者数173名のうち入賞者2名を選出</li> <li>・コンテンツビジネス起業研究会への入会事業者数：14事業者</li> <li>・ゲーム講習会への参加事業者数：8事業者 ⇒事業化プランに認定（4件（事業化済み））</li> </ul> <p>(H25)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソーシャルゲーム企画コンテストへの応募者数168名のうち入賞者1名を選出</li> <li>・コンテンツビジネス起業研究会への入会事業者数：13事業者 ⇒事業化プランの認定（1件（事業化済み））</li> </ul> <p>(H26)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・コンテンツビジネス起業研究会への入会事業者数：31事業者</li> <li>・情報交換会への参加事業者数：延べ34事業者</li> <li>・個別相談会への参加事業者数：延べ27事業者 ⇒事業化プランの認定（1件）</li> <li>⇒首都圏大手ゲーム開発会社からソーシャルゲームの一部開発・運用を受託（1件）</li> <li>⇒ゲーム専門会社の設立（1社）、同社によるソーシャルゲームの配信（1タイトル）</li> <li>⇒コンテンツコンテスト（H24実施）の優秀賞受賞者のビジネスマッチング：1件</li> </ul> <p>(H27)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・コンテンツビジネス起業研究会への入会事業者数：24事業者（H27年8月末時点）</li> <li>・情報交換会への参加事業者数：26事業者（H27年8月末時点）</li> <li>・個別相談会への参加事業者数：10事業者（H27年8月末時点）</li> <li>・ゲーム関連合弁会社（企業誘致）の設立：1社 ⇒新規雇用者数：51名</li> </ul>
<p>◆ビジネスの立ち上がり期への支援の強化</p> <p>★こうちビジネスチャレンジ基金によるビジネスプランの募集・認定</p> <p>★認定事業に対する事業実施に向けたサポート</p>	<p>◆(株)日本トリムからの寄付金1億円を活用し、産業振興センターにおいて「こうちビジネスチャレンジ基金」を造成。当該基金を活用して、高知県内で起業等に挑戦する熱意のある経営者を募集する「こうちビジネスチャレンジ基金事業」をH25年度から実施（3年間の予定）</p> <p>★ビジネスプランの募集・認定 H25：1回、H26：1回、H27：1回（予定）</p> <p>★認定事業に対するサポートの実施（ものづくり地産地消・外商センターや専門家等によるハンズオン支援） 訪問回数 H25：20回、H26：85回、H27：51回</p>	<p>(H25)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・応募件数93件（県内47件、県外46件）のうち、5件のビジネスプランを「こうちビジネスチャレンジプラン」として認定</li> <li>⇒県内での新規創業1社、拠点新設1社 ⇒支援事業による雇用の増加1名</li> </ul> <p>(H26)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・応募件数57件（県内42件、県外15件）のうち、6件のビジネスプランを認定</li> <li>⇒県内での新規創業1社、拠点新設1社 ⇒支援事業による雇用の増加12名（パート8名を含む。）</li> </ul> <p>(H27)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・応募件数61件（県内45件、県外16件）</li> <li>・最終審査は10/28予定</li> </ul>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価  (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p>次のステージに向けた方向性</p> <p>総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築  が必要な場合等の具体的な内容</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	—	—	<p>○コンテンツビジネス起業研究会への入会事業者が増加し、活動も活発化している。ソーシャルゲームの開発をはじめとした事業化プラン認定件数も6件あり、一定の収益を上げた。</p> <p>○ソーシャルゲームの開発・運用支援をしたことにより、開発・運用ノウハウの蓄積、技術者(プログラマーやイラストレーター)のスキルアップが図られ、首都圏大手ゲーム開発会社からのソーシャルゲームの一部開発・運用業務の受託に繋がった。</p>	<p>○コンテンツビジネス起業研究会を設置し、引き続き事業化支援を行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業ニーズに応じたクリエイターとのビジネススマッチング</li> <li>・ソーシャルゲーム分野以外の事業化プランの掘り起こし</li> <li>・企業間連携や新たな県外企業誘致によるコンテンツクラスター(産業集積)の形成</li> </ul>
◆外貨を獲得する研究会発事業化プランの事業化	—	—	<p>○企業誘致については、誘致件数及びそれに伴う新規雇用者数において一定の成果が出ており、コンテンツ産業の集積の土台が形成された。</p>	
◆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	—	—	<p>&lt;課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業ニーズとクリエイターとのミスマッチング</li> <li>・ソーシャルゲーム市場動向の変化(Webアプリからネイティブアプリへ)</li> <li>・事業化プラン改善の迅速化</li> </ul>	
◆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)	<直近の実績> 県内におけるソーシャルゲームの年商：72,860千円(H26年度末)	A-		
◆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	—	—		
◆支援を行ったビジネスプランの事業化 15件 (H25~H27)	(H27年度末見込) 16件  <直近の実績> H25・H26の採択事業11件のうち、11件全てが事業化 (H27年7月末時点)	A+	<p>○事業化件数が16件(見込)であり、ビジネスの立ち上がり期への支援策として成果を上げている。今後これらの事業が成功し軌道に乗ることができれば、新たな雇用などの拡大再生産も期待できる。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・返金不要の事業費支援1,000万円というインパクトがあり、県内外から多くの応募をいただくことができた。</li> <li>・現時点で認定している11事業については、全11件が事業化。</li> <li>・本年度も、5件程度の認定を予定しており、早期の事業化に向けサポートすることで、目標達成は可能と考える。</li> </ul> <p>&lt;課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・現在の基金はH27年度で使い切る見込みであることから、この3年間の成果をまとめようとして、H28年度以降の財源をどうするか等の検討が必要。</li> <li>・類似の事業が他都道府県で出てきたこともあり、県外からの応募が特に減少(H25:46件⇒H26:15件⇒H27:16件)。</li> </ul>	<p>○これまでの成果を踏まえ、財源の課題を解決したうえで、事業を継続する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・認定事業へのハンズオン支援の継続</li> <li>・県外への効果的な広報を実施することで、県外からの応募を増やし移住施策と連動した取り組みとする。</li> </ul>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<b>3. ものづくりの地産地消</b>		
<b>(1) 各分野での機械化ニーズ等の集約、共有</b> ◆「ものづくり地産地消・外商センター」を中心としたマッチング機会の創出 ○タイムリーな情報提供 ○相談・マッチング機能の強化 ○高知県工業会等、各種団体との連携強化 ◎ものづくり技術展示会での商談機会の拡大 ★産振センターの組織体制の強化	◆ものづくり地産地消・外商センター(H23~H25ものづくり地産地消センター)を中心とした総合相談窓口の設置やものづくり企業への一貫したサポート、機械装置開発のマッチング等を実施 ・訪問企業数 H24:900社、H25:962社、H26:772社 ・総合相談窓口の設置(マッチング相談件数) H24:400件、H25:451件、H26:550件 ・ものづくり地産地消推進会議(H26.4月設立)の活動を通じたニーズ発掘や相談会開催に向けたJA等訪問 H26:81件 ・高知県工業会、産業振興センター、県による3者協定の締結(H27.3月) ・ものづくり総合技術展での商談機会の拡大 H24:266件、H25:386件、H26:558件 ・ものづくり企業への質の高い支援を実施するため、主任コーディネーター3名を配置(H27~)	⇒マッチング件数 H24:78件、H25:105件、H26:109件 ⇒ものづくり地産地消推進会議の活動を通じた機械装置開発マッチング件数 H26:7件 ⇒ものづくり総合技術展での商談による成約金額 H24:59,087円、H25:71,953千円、H26:30,606千円
<b>(2) 試作開発への助成や技術支援による製品開発の支援</b> ◆「ものづくり産業強化事業費補助金」によるものづくり企業に対する支援 ○試作機の開発支援 ★防災関連の製品開発の推進 ◎企業間連携や産学官連携の充実・強化 ◎県内外の展示会等でのPR ★補助金のメニューの明確化と審査会機能の強化 ◎海外展開のための製品改良支援 ◆工業技術センターが行う技術支援の充実 ○企業等の技術課題に合わせたきめ細かな支援	・試作機の開発支援 応募件数 H24: 43件 H25: 15件 H26: 13件 ・試作機の開発支援(うち防災関連) 応募件数 H24: 21件 H25: 3件 H26: 8件 (H26~) ・審査会におけるアドバイス機能の強化 ・県内のみならず県外・海外ニーズも視野に入れた支援	・試作機の開発支援 採択件数 H24: 33件 H25: 13件 H26: 12件 ⇒交付件数 H24: 23件 H25: 24件 H26: 10件 ・試作機の開発支援(うち防災関連) 採択件数 H24: 16件 H25: 2件 H26: 7件 ⇒交付件数 H24: 11件 H25: 3件 H26: 4件
◆工業技術センターが行う技術支援の充実 ○企業等の技術課題に合わせたきめ細かな支援	◆農業・食品関係の企業や団体への商品開発、品質管理技術向上のための支援を行った。	・技術支援による商品化数 H24: 48件、H25: 41件、H26: 34件
<b>(3) 紙産業の振興</b> ◆「紙産業の在り方検討会」の取りまとめに基づき、紙産業の振興を抜本強化 ◎高付加価値製品の開発と加工技術の確立への支援 ◎新技術の企業への普及 ◎外商支援の徹底と紙産業の営業力の強化、新分野への進出を支援 ◎人材確保や育成 ◎土佐和紙等のブランド化	◆紙産業のさらなる振興を図るため、5つの基本方針に基づく具体的な取り組み内容などを取りまとめた ◎高付加価値製品の開発と加工技術確立への支援を行うため、新規設備導入の準備 ◎新技術の企業への普及のため、新規設備導入の準備やHP等への掲載準備 ◎ものづくり地産地消・外商センターの専任担当者による営業活動へのサポート ◎インターンシップの情報提供 ◎高知家プロモーションと連動した土佐和紙のブランド	・高付加価値製品の開発やCNFなど新素材の利用化研究を推進するため、紙産業技術センターに新たな機械設備を導入(H27年度内に整備終了)

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)	次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
◆県内の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)	・ものづくり補助金を活用した製品  〈H27年度末見込〉 開発件数 80件  〈直近の実績〉 開発件数 57件 (H26年度末)	A+	「ものづくり地産地消センター」を設置(H23)(H26から「ものづくり地産地消・外商センター」に改編)し、ものづくりに関する様々な相談に一元的に対応する仕組みを構築 年々相談件数・マッチング件数が増加し、地産の取組は広まりつつある。  〈課題〉 ・本県のものづくりをさらに強化するためには、 ○さらなる事業化プランの発掘と精度向上 ○スピーディな開発・製品化 ○上記を担う人材の育成 が必要	○事業化プラン策定から試作開発、販路開拓まで一貫支援を継続強化 ○企画・営業・生産管理等の研修の実施
◆同上	同上	同上	「ものづくり地産地消・外商推進事業費補助金」を創設(H22)(H27から「ものづくり産業強化事業費補助金」に統合)し、試作開発や製品改良の支援を開始。防災関連や農業分野などで全国に通じる製品が生まれつつある。  [課題] ・本県のものづくりをさらに強化するためには、 ○さらなる事業化プランの発掘と精度向上 ○スピーディな開発・製品化 ○上記を担う人材の育成 が必要	○ものづくり地産地消・外商センターと連携した一貫支援の実施
◆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/年	〈H27年度末見込〉 153件  〈直近の実績〉 H26末までに123件 の商品化	A+	H27年6月末で130件商品化されており、商品開発、品質管理技術の向上が図られている。	○商品開発に積極的に取り組むため、事業を継続する。
◆高付加価値製品の開発が進む			○新たに導入した機械設備などを活用して、新たな研究開発に取り組む  〈課題〉 ・新しく導入する機械設備の情報発信や利用促進 ・新製品開発に向けた研究計画を作成 ・早期の製品開発	○企業との共同研究などによる、新技術・製品開発を積極的に推進する。

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
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 ◆企業立地の推進 ○「ものづくりの地産地消」を加速する業種の誘致 ○雇用の拡大に「即効性」を持つ業種の誘致 ○地域産業を支える人材育成、労働力の確保	・全国トップクラスの助成制度を実現するために、企業立地促進要綱等を改正 ・DMアンケートに加え、H25から立地セミナー（大阪、名古屋）、コールセンター見本市出展（東京）を行い、新規案件を掘り起こすとともに、営業活動を行う ・立地企業へのアフターケアを行い、設備投資補助メニューの提案等により、工場等の増設を促進	・立地件数：30件（H24～26、食品・事務系含む） （製造業）23件（新設1件、増設22件） （事務系）7件（新設7件） ⇒製造品出荷額等：+252億円（一部推計値含む） 新規雇用：868人（フル操業時）
(2) 中山間地域の豊かな環境や遊休施設等を活用して。市町村によるシェアオフィスの整備や入居する企業・新規創業者への支援を実施 ◆シェアオフィスへの入居促進と事業者への支援 ★市町村が策定する事業計画に基づいて設置するシェアオフィス等の整備への支援 ★企業のサテライトオフィスの誘致 ◎専門家派遣や事業連携先の紹介などにより創業や事業継続・拡大を支援 ★入居する企業や新規創業者への初期経費の支援 ★ITなどの専門人材の確保と地域の雇用創出	◆シェアオフィスへの入居促進と事業者への支援 ★シェアオフィスの設置及び事業計画の認定 H25：3町、H26：1町、H27：2市町（予定） ★企業のサテライトオフィスの誘致活動 H25：ビジネスプランコンテストの実施 県外企業にダイレクトメールの送付 H26：起業セミナー、高知県視察ツアーを各2回実施 施設個別の視察対応等 H27：サテライトオフィス誘致セミナー、高知県視察ツアー実施（予定） ◎専門家派遣や事業連携先の紹介などにより創業や事業継続・拡大を支援 H26：専門家派遣1件 ★入居事業者に対する初期経費等の補助金交付 H26：交付決定5件 ★ITなどの専門人材の確保と地域の雇用創出 H25：人材育成セミナー2回開催 H27：入居企業と県内学生の交流事業の実施（予定） IT人材転職フェアの開催（予定）	(H25) ・シェアオフィス設置：3町 ・ビジネスプランコンテスト：応募8件、入賞4件 ・ダイレクトメールの送付：約4,800件 ・人材育成セミナー：延べ18名参加 ⇒シェアオフィス入居予定：6事業者 (H26) ・シェアオフィス設置：1町 ・起業セミナー：延べ73名参加 ・視察ツアー：延べ21名参加 ・個別の視察対応等：3社 ⇒入居事業者：6事業者 県内雇用：5名 移住：4名



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p>次のステージに向けた方向性</p> <p>総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容</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	A+	<p>○企業の新設及び増設は着実に進んでいる。 ⇒ 県内外の企業への投資活動の誘引により40件の企業立地を実現 (H24~H27.7月末)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「新設」は事務系職場を中心に9件、県内新規雇用は558人 (フル操業時)</li> <li>・「増設」は31件、県内新規雇用は513人 (フル操業時)</li> </ul> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新設、増設候補企業のニーズを踏まえた各部局との連携</li> <li>・本県の強みを活かした第一次産業分野等や、地理的条件の影響が少なく、徐々に集積が進みつつある事務系職場への対応の加速化</li> </ul>	<p>○本県の強みを活かした第一次産業分野等と連携した幅広い視点からの産業クラスター化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・全庁が一丸となった企業立地の総合支援体制の構築</li> <li>・県内企業と県外から進出している企業のさらなる増設の促進</li> <li>・第一次産業分野への県内外企業の参入促進。併せて加工・販売など関連産業を一体的に誘致</li> </ul> <p>○全国的なアショア(地方拠点開設)志向を活かしたオールインワンのきめ細やかなサポートによる事務系職場の集積</p>
◆製造品出荷額350億円(企業立地等による見込み360億円の内数)、新規雇用1,300人	<p>&lt;H27年度末見込&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製造品出荷額：350億円(推計含む)</li> <li>・新規雇用：1,300人</li> </ul> <p>&lt;直近の実績(H26年度末)&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製造品出荷額：252億円(推計含む)</li> <li>・新規雇用：868人(食品、事務系含む)</li> </ul>	A+		<ul style="list-style-type: none"> <li>・全庁が一丸となった企業立地の総合支援体制の構築</li> <li>・事務系職場の集積(人口減対策・若者の雇用対策)に向けた誘致のためのパッケージ型の優遇策等の検討</li> </ul>
◆シェアオフィスを設置した市町村や地域の知名度が向上しつつある		-	<p>○県内6地域(見込)のシェアオフィスに事業者が入居し、県内新規雇用、県外からの移住等により、中山間地域の活性化につながっている。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・入居事業者数については、新規創業者の発掘が難しく、20事業者の入居は難しいと思われるが、今後も企業のサテライトオフィス誘致など、誘致活動を強化していく必要がある。</li> </ul> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地域間競争が激しさを増すことから、本県シェアオフィスの知名度アップや、特徴づくりが必要。</li> <li>・ITなど専門スキルを持った人材が県内(特に中山間地域)には不足しているため、県外からの人材誘致が必要。</li> <li>・シェアオフィスに入居した企業を核とした新たな事業の展開</li> <li>・集落活動センターと連携したシェアオフィス事業の展開</li> </ul>	<p>○これまでの成果や課題をふまえて、事業を強化していく。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・市町村のシェアオフィス事業計画づくりの支援を継続し、入居促進のための誘致活動を強化</li> <li>・入居事業者の専門人材の確保に向けた支援を強化</li> <li>・入居企業を核とした関連企業の誘致、企業集積による特徴づけ、若者の就職による定住など地域の活性化につながる支援</li> </ul>
◆県内6地域に、20企業が創業し、IT企業等の集積が始まりつつある	<p>&lt;H27年度末見込&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・シェアオフィス設置地域数：6地域</li> <li>・入居事業者数：9事業者</li> </ul> <p>&lt;直近の実績&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・シェアオフィス設置地域数：4地域(直近の実績)</li> <li>・入居事業者数：6事業者(直近の実績)</li> </ul>	A-		

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み （ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）	具体的な成果 （ 可能な限り具体的な数値を記載 ）
取組方針			
施策			
◆これからの対策			
5. 建設業の新分野進出			
(1) 建設業の新分野進出			
◆企業訪問・説明会を通じた情報提供 ○新分野進出の手引き等の配布 ◎新分野進出説明会・セミナー、先進企業視察、少人数の勉強会等 ★既新分野進出企業への経営改善セミナー	・平成22年5月に財団法人高知県産業振興センターに「建設業新分野進出アドバイザー」を配置（平成27年度から「建設業経営革新アドバイザー」に名称変更） ・H21・H23に「建設業の新分野進出事例集」を作成（H21：1,500部 H23：1,000部） ・H25「建設業新分野進出実態調査」を実施 ・H22～H27.6 先進地の視察・勉強会を実施（8回、88社、122人）	・建設業新分野進出アドバイザーの設置により建設事業者も二つの把握新分野進出の具体化をさらに進めるためのサポートが可能になった。 ・新分野進出事例集や実態調査結果を各企業に配布することで、新分野を検討するきっかけづくりとなった。	
◆支援事業の有効活用 ○初期投資の負担軽減等 ○進出リスクの軽減	高知県産業振興センターの「こうち産業振興基金事業」を活用した新分野事業の実現可能性調査の実施に係る経費への支援（建設業経営革新支援事業：新分野進出枠）	・建設業経営革新支援事業（新分野進出枠）採択7件（H24～H27.6月末）	
◆取組企業へのフォローアップ ○個別企業訪問、他部局との連携の下での専門家派遣、支援制度の紹介等	高知県産業振興センターの「こうち産業振興基金事業」を活用した新商品の開発、販路開拓、人材育成等の実施に係る経費への支援（建設業経営革新支援事業：一般枠）	・建設業経営革新支援事業（一般枠）採択13件（H24～H27.6月末）	
(農業分野)			
◆研修の拡充 ◎農業技術を持った従業員の育成	★農業担い手育成センターを整備（H26.4）、就農希望者向け講座等の研修を充実（会場数、定員） H23：3会場50人、H24：3会場50人、 H25：3会場90人、H26：3会場100人、 H27：4会場130人 ★新規就農相談センターによる就農相談の実施 H23～26：職員が随時対応（主に1名） H27：就農コンシェルジュの配置（2名） ★産地提案型担い手確保対策の実施 新規就農者確保育成対策に係る各種説明会の実施 H26：46回	・講座受講生の増加 H23：41人、H24：41人、H25：84人、 H26：104人 ・長期研修生の増加 H23：17人、H24：14人、H25：17人 H26：16人 ・新規就農相談センターによる就農相談数の増加 H23：131人、H24：140人、H25：151人、 H26：219人、H27：79人（7月末時点） ・産地提案書策定による募集活動 H27：20産地が産地提案書を策定 H27：県外就農相談会への参加：11産地 （予定含む） ・新規就農者の増加 ⇒H23：234人、H24：221人、H25：263人 H26：261人	
(林業分野)			
◆事業者のマネジメント能力の向上 ○建設業者等の新規参入と定着を支援	◆以下の取り組みを実施。 ・建設業新分野説明会における支援制度等の説明（H24-26）7回 ・高性能林業機械の導入や建設機械から林業機械への改良などの支援を行った（H24-26）導入6台、改良5台 ・効率的な搬出間伐を行うための基幹的な作業道の整備（開設、復旧等）への支援を行った（H24-26）作業道開設 73,370m 機能強化、災害復旧等 延べ5路線 ・生産性の向上に向けた功程調査及び改善の提案、現地指導、新たな生産システムの普及、作業道の開設や災害復旧等の技術指導を実施した（H24-26） 作業システム改善 15回、延べ9事業者 作業道開設・災害復旧 5回、延べ6事業者	・建設業新分野説明会参加社数（H24-26）延べ126社 ⇒建設業からの新規参入事業者数（H24-26）1社 ・機械化等により生産システムの改善に取り組む事業者が生まれきた ⇒導入した高性能林業機械の活用により生産性が向上した事業者が出てきた	

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p>次のステージに向けた方向性</p> <p>総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容</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	—	—	○目標である建設業の新分野進出数230社を大きく上回る277社を達成している。  ＜課題＞ ・公共事業が増加や人材不足が進む中、建設事業者に対し、新分野進出が経営の安定化と基盤強化につながることへの理解を高めることが必要 ・新分野進出した建設事業者の新分野進出事業を早期に安定経営に移行させていくことが必要 ・新分野進出に意欲があるものの資金不足や人材不足等で進出できない企業への情報発信が必要	○新分野に進出した建設事業者の経営の多角化や安定化の視点をとりいれたサポートの実施。  ・新商品開発や販路拡大など各支援機関や様々な支援制度を活用したサポートの実施  ・土木部や建設業協会と連携し、地域の実情や課題に対応するセミナー等の開催
◆建設業の新分野進出数 230社 (H24～H27)	平成27年3月末時点での建設業の新分野進出数 277社 (累計)	A+	○目標である建設業の新分野進出数230社を大きく上回る277社を達成している。  ＜課題＞ ・公共事業の増加による人手不足のため、補助金の活用が低調であること	○アドバイザーによる個別訪問により制度の活用周知 ・新分野進出が経営の安定化と基盤強化につながることを説明し、制度の活用を周知する
◆◆同上	同上	同上	○目標である建設業の新分野進出数230社を大きく上回る277社を達成している。  ＜課題＞ ・より多くの新分野進出した建設事業者の新分野進出事業を早期に安定経営に移行させていく必要があること。	○アドバイザーによる企業訪問の実施 ・新分野進出企業を中心に地区ごとに個別の企業訪問により、補助制度の活用についてサポートする
◆新規就農者数 年間280人 (H23: 234人)	<直近の実績> 年間261人 (H26.6調査) ※H25.6.2～H26.6.1	再掲 (A)	○ここ2年間は260人を超える新規就農者の確保に繋がった。  ＜課題＞ ・新たな取り組みである企業の農業参入や産地提案型担い手確保対策の充実など、担い手を明確化した確保・育成対策に取り組む必要がある。	○生産と運動した必要な担い手を明確にし、新たな取り組みである企業の農業参入や産地提案型担い手確保対策に対応した担い手の確保育成対策に更に取り組む。 ・企業の農業参入に対応した雇用就農者の確保・育成対策 ・産地提案型の担い手確保対策の原則全市町村への波及と県外からの就農者の確保 ・新たに設定した担い手確保・育成に必要な対策の強化 ・就農前の育成強化（農業担い手育成センターの強化（受入数拡充・雇用就農希望者への対応）
◆指導農業士 H23: 49人 H27: 90人	<直近の実績> 108人 (H26.11時点)	再掲 (A+)		
◆人・農地プランの作成 H27: 200集落 (H25から開始)	<直近の実績> 県下全域で213の人・農地プラン作成 (H26年度末)	再掲 (A+)		
◆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	—	再掲 (一)	○社会情勢の変化により建設業からの新規参入事業体を確保することが難しくなっている一方、新たな森の工場づくりを進めるなど林業への定着が進んでいる事業者が見られる。  《課題》 ・本業である建設業の比率が増加している事業者も出てきている。	○事業者の新規参入の促進は必要であることから、単独の「これからの対策」から次の2つの項目に移行して取り組みを進めることとする。  ・新規参入→「森林の集約化と経営委任の推進」 ・定着の支援→「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」

産業成長戦略（専門分野）		具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
戦略の柱			
取組方針			
施策			
◆これからの対策			
（福祉・介護分野） ◆○資格取得講習会の案内等、情報提供の充実 ◆○福祉・介護分野への就業促進事業の実施 ◆○福祉・介護人材確保緊急支援事業の実施		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ホームページや高知県社会福祉協議会への委託事業（ハローワークセミナー、研修等）を通じて、情報を提供する。</li> <li>・民間人材の活用などによる高知県福祉人材センターのマッチング機能の抜本強化を実施する。</li> <li>・福祉・介護分野で就業したことがない人の参入を促進するための就業体験を実施する。</li> <li>・高知県福祉・介護人材確保推進協議会を開催し、各関係機関における取組みや課題を情報共有する。</li> <li>・緊急雇用創出臨時特例基金を活用した地域人づくり事業を実施する。（H26年度～）</li> <li>・中山間での就職面接会を開催する。（平成25年度～）</li> </ul>	<p>平成24年度から平成27年度6月末まで、ハローワークでのセミナーを計234回開催し、参加者1,803人に対して、福祉の仕事内容や資格取得の案内を行った。</p> <p>⇒H24年度：67回開催 654人参加 ⇒H25年度：71回開催 544人参加 ⇒H26年度：72回開催 466人参加 ⇒H27年度6月末時点：18回開催 139人参加</p> <p>・H26年12月からの民間人材の活用によるマッチング業務のサポートにより、就職者は増加している。 ⇒H26.11月までの就職者数 月平均11人 ⇒H26.12月～H27.6月までの就職者数 月平均21人</p> <p>・平成24年度から平成27年度6月末時点まで、福祉の職場体験を193人が行った。 ⇒H24年度：52人の体験のうち12人が就職 ⇒H25年度：56人の体験のうち16人が就職 ⇒H26年度：71人の体験のうち15人が就職 ⇒H27年度6月末時点：14人の体験のうち6人が就職</p> <p>・協議会を平成24年度から計7回開催し、13の関係団体が人材確保についての情報交換を行った。</p> <p>・5件の委託事業を通じて6人の新規雇用を創出。</p> <p>・6市町村で開催し、159人が参加。 ⇒H25年度：参加者64人のうち11人が就職 ⇒H26年度：参加者95人のうち25人が就職 ⇒H27年度：9月以降開催予定</p>
3. 販売の拡大（地消・外商）			
1. 販路拡大への支援			
（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			
◆ものづくり企業を対象にした県外での受注拡大の取組への支援を実施 ○新たな分野の見本市へ出展 ○成約につながりやすい効果的な商談会の開催 ○関係機関との連携により、見本市、商談会参加後の県内企業へのフォローアップ ○県内企業が行う県外企業への県内製品・技術のPR活動への支援 ★新製品の企画立案から販路開拓等までを総合的に支援する補助制度を創設 ★海外への販路開拓を推進するため、貿易協会と連携し、支援体制を強化		◆ものづくり地産地消・外商センターによる、県内ものづくり企業の県外見本市への出展支援や県外外商コーディネーター等による外商支援を実施 ・支援体制の拡充 H26:経営統括1名、技術統括1名配置 県外外商コーディネーター2名増員（名古屋・東京各1名） H27:主任コーディネーター3名配置 貿易促進コーディネーター2名（貿易協会）常駐 ・県外見本市への出展 H24:13見本市・73小間 H25:41見本市・117小間 H26:40見本市・176小間 ・事業化プランの作成支援 H26:30件の作成を支援 ・産業振興センターと関係機関との業務連携協定の締結 （H26:四銀、高銀、樟多信金、三井住友海上火災、商工中金） ・ものづくり産業強化事業費補助金の創設（H27～） 製品の事業化プランの段階から設備投資までを後押しするよう制度を拡充するとともに、1本の補助要綱にパッケージ化。	⇒外商支援の成果（売上高） H24:2.5億円→H25:16.2億円→H26:27.1億円 ⇒事業化プランの策定件数 H26:30件

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価  (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p>次のステージに向けた方向性</p> <p>(総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築  が必要な場合等の具体的な内容)</p>
◆福祉・介護分野への 進出が拡大していること ・講習会の開催 H27: 72回	講習会の開催 H27年度末見込み 72回	A+	<ul style="list-style-type: none"> <li>定期的セミナーを開催することで、多くの失業者に対して、福祉の仕事の基本的な内容や資格取得に関する情報提供が行えた。また、福祉人材センターのキャリア支援専門員が週1回ハローワークに常駐して個別の相談対応に應じるなど、就労につなげるための継続的な支援が実施できた。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ハローワークでのセミナー開催とキャリア支援専門員による相談体制の継続実施。</li> </ul>
・職場体験事業への 参加者 H27: 100人	・職場体験事業への 参加者 H27年度末見込み 100人	A+	<ul style="list-style-type: none"> <li>民間人材の活用によるマッチング実績は向上している。高知県福祉人材センターに民間のノウハウを蓄積しながら、引き続き、マッチングの機能強化を行う。</li> <li>職場体験については、セミナー等で積極的に広報活動を実施しており、体験者数が年々増加している。また平成26年度からは、求人事業所への職場体験を促すための手当を支給し、職場体験からスムーズに就職につなげていく取組みを行えた。  &lt;課題&gt;  職場体験後、就職につながらなかった人に対するフォロー</li> <li>各関係団体と定期的に情報共有の場をもつことにより、課題の共有と今後の取組みの方向性を検討するなど、県全体で人材確保策の強化に取り組めた。また、平成27年度からは重点項目別に部会を設置し、より具体的な施策検討を行えた。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>民間人材の活用による安定した福祉・介護人材の確保対策の推進。</li> <li>広報媒体の活用や各種イベントを通じた情報発信とフォローアップ体制の強化。</li> <li>各関係機関と連携した人材確保対策の推進。</li> </ul>
◆◆同上	同上	同上	<ul style="list-style-type: none"> <li>福祉・介護分野での就労経験がない失業者を雇用するとともに、計画的な人材育成（資格取得など）を実施できた。  &lt;課題&gt;  緊急雇用創出臨時特例基金が平成27年度末をもって終了予定。</li> <li>人材確保の困難な中山間に特化した就職面接会を実施することで、県下全域での人材確保を推進できた。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域医療・介護総合確保基金を活用した事業の継続実施。</li> <li>就労につながる就職面接会の実施方法の検討。</li> </ul>
◆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)	見本市出展件数 94回(H24~H26) 商談会(下請)開催件数 28回(H24~H26)	A+	<ul style="list-style-type: none"> <li>ものづくりに関する様々な相談に一元的に対応する仕組みを構築  ・H23 産業振興センターに「ものづくり地産地消センター」を開設  ・H24 産業振興センターに「外商支援部」を設置  ・H26 組織統合し、「ものづくり地産地消・外商センター」を設置</li> <li>外商支援により売上が飛躍的に拡大 (H26:27.1億円)</li> <li>&lt;課題&gt;  ・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い  ・事業化プランを意識する企業がまだ少ない  ・中核人材の確保・育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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体制をさらに強化</li> <li>事業承継・人材確保センターと連携した中核人材の確保</li> </ul>
・受注金額 20億円 (H24~H27) (防災関連・ものづくりの地産地消含む)	受注金額(外商支援の 成果) 45.8億円 (H24~H26)	A+		

<p>産業成長戦略（専門分野）</p> <p>戦略の柱</p> <p>取組方針</p> <p>施策</p> <p>◆これからの対策</p>	<p>具体的な取り組み</p> <p>〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕</p>	<p>具体的な成果</p> <p>〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕</p>
<p>(4) 海洋深層水</p> <p>◆海洋深層水の利用拡大の推進</p> <p>&lt;更なる認知度の向上と販路の開拓&gt;</p> <p>★「高知家」を活用した戦略的プロモーションの実施</p> <p>★首都圏を中心にビジネスへ結びつく営業活動の実施</p> <p>★量販店等へ「深層水フェア」開催に向けた企画の提案</p> <p>○企業クラブの取組への支援</p> <p>★海外販路開拓への支援</p> <p>&lt;海洋深層水のブランド力の強化&gt;</p> <p>○他の取水地との連携</p> <p>★大手企業のPRや室戸ジオパークを活用したPR</p> <p>&lt;商品力向上と研究開発の促進&gt;</p> <p>◎新商品開発と利活用の促進</p> <p>★有効性を示す取組支援</p> <p>★研究開発の促進</p>	<p>1. 新たな需要の創出と販路の開拓</p> <p>○高知家の重点品目としての取り組み：5回</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・女性向け健康・美容雑誌「FYTTE」に記事掲載</li> <li>・高知家都内イベントに重点品目で参加(有楽町)</li> <li>・「まるごと高知・食の商談会」に出展(錦糸町)</li> <li>・外商会社への同行訪問 ・企業(TBS)カブリング</li> </ul> <p>○産振部の地域産品商談会(参加15社)</p> <p>○高知海洋深層水企業クラブの取組支援：10回</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・スーパーよさこい(代々木)、ものづくり総合技術展など10イベントでPR・販売</li> </ul> <p>○企業訪問延べ189社、流通事業者等へのパンフレット配布(1.2万部)</p> <p>2. 海洋深層水のブランド力の強化</p> <p>○4取水地共同「海洋深層水フェア」開催(銀座)</p> <p>○4取水地共同「スーパーマーケット・ショール」出展(帯広)</p> <p>○大手企業のHP等での室戸深層水PR(情報提供)</p> <p>3. 海洋深層水の利用拡大に向けた研究開発等</p> <p>○高知大医学部の海洋深層水の健康増進効果の検証への支援(H26～H28)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・臨床評価事業委員会への参加、情報提供等</li> </ul> <p>○高知大学との創業に向けた海洋微細藻に関する研究への支援(～H27)</p>	<p>1. 新たな需要の創出と販路の開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・利用拡大への働きかけ</li> <li>⇒大手企業の新商品発売：2社(3商品)</li> <li>⇒県内企業の新商品発売：4社(6商品)</li> <li>・商談会参加</li> <li>・2回19社</li> <li>⇒商談成立：3社(4件)</li> <li>・県内外企業への紹介</li> <li>・取引斡旋：4件</li> <li>⇒商談成立：2社、商談中：1社</li> </ul> <p>2. 海洋深層水のブランド力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「海洋深層水フェア」サンプリング結果</li> <li>⇒深層水に新たに興味を持った方</li> <li>H25：36.5%→H26：39.6%</li> <li>⇒新たに商品を買いたいという方</li> <li>H25：11.9%→H26：13.0%</li> </ul>
<p>◆海洋深層水の新たな分野への展開と地元企業の事業化支援</p> <p>&lt;新たな利用分野への展開&gt;</p> <p>○推進中の共同研究の成果を出す</p> <p>○取組が有望と思われる研究の検討</p> <p>◎県内での事業化を検討</p> <p>◎高付加価値商品等への利用法検討</p>	<p>◆海洋深層水の新たな分野への展開と地元企業の事業化支援</p> <p>○推進中の共同研究の成果を出す</p> <p>24年：研究4件、支援5件、</p> <p>25年：研究4件、支援2件、</p> <p>26年：研究4件、支援1件、</p> <p>27年度：研究3件、支援1件</p> <p>(このうち共同研究契約締結</p> <p>24年：4件、25年：5件、</p> <p>26年：4件、27年：5件)</p> <p>◎県内での事業化を検討</p> <p>勉強会の開催(H27年：2回予定)</p>	<p>◆海洋深層水の新たな分野への展開と地元企業の事業化支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ミネラル調整液を供給できる体制が整い、平成24年度末までに製品開発用(4,1493L)、研究用(2,913L)を3社に供給した。⇒その後各社が多数販売。</li> <li>⇒スラリーアイス製造装置の製品化を支援し、事業化に成功した。</li> <li>⇒日本初のアジアオノリの陸上養殖の事業化について技術支援を行い、その安定生産に寄与した。</li> <li>⇒Mega-ton Water System 海水淡水化システムの実用化に共同研究先が成功した。</li> </ul>
<p>◆従来の研究成果を見直して再チャレンジ</p> <p>★新技術利用での研究進展により事業化へつなげる</p> <p>★他地域での研究成果や埋もれたシーズを県内で再度研究し、今後の事業化につなげる</p>	<p>同上</p>	<p>同上</p>
<p>◆地元企業や関係機関への事業化支援</p> <p>○水産物の陸上養殖</p> <p>★新技術利用の検討</p>	<p>同上</p>	<p>同上</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p>次のステージに向けた方向性</p> <p>総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容</p>
◆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	—	—	<p>○要因</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 県内製造自体の売上げは伸びつつあるが、新製品投入により売上げを伸ばしている企業とそうでない企業の両極化が進んでいる。</li> <li>・ また、大手企業（3社）とそれ以外の格差が大きく、大手企業の売上げに全体が大きく左右されている。</li> <li>・ 県内製造以外の売上げ減少により全体としてはマイナスとなっている。</li> </ul> <p>○課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営改善に向け苦戦している企業や中堅企業への更なる商品開発の促進</li> <li>・ 新規取引先の確保に向け中堅企業や小規模企業への積極的な外商支援</li> <li>・ 効果・効能など深層水の特徴や関連商品に関して積極的な情報提供による認知度向上</li> </ul>	<p>&lt;方向性&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 海洋深層水販売戦略の再構築が必要</li> </ul> <p>&lt;今後の取り組み&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 新商品開発の支援強化 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 成長分野育成支援研究会との連携による「売れる商品」づくりの支援強化 <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ 商品開発に前向きな企業の掘り起こし会員30社、商品開発5商品</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>○ 外商支援の強化と商談機会の増設 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 県外バイヤー招致による商談会に加え成長分野育成支援研究会や外商公社と連携した商談会の取組 <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ バイヤー招致商談会(H27.11)</li> </ul> </li> <li>・ 西日本での営業活動の強化 <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ 関西、瀬戸内など16社訪問等</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>○ 東部博や高知家プロモーションと連動したPR等による認知度向上・各種メディアを活用した商品PR：5回</li> </ul>
◆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	<p>&lt;H27年度末見込&gt; 売上額 129.8億円</p> <p>&lt;直近の実績&gt; 売上額 130億円 (H26年度末)</p> <p>売上額：127億円 (H22年度)</p>	A-	<p>○ 製品開発などの事業化を推進するため、県内外の企業や大学、工業技術センター等との連携を強化する必要がある。</p> <p>○ 認知度をさらに向上させるため、地元の自治体や企業とのさらなる連携が必要である。</p> <p>&lt;課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 製品開発などによる事業化の推進</li> <li>・ 至戸海洋深層水の注目度を向上させるPR</li> </ul>	<p>○ 地元企業への事業化支援の強化</p> <p>○ 中長期的なテーマとして、地元自治体や観光産業等と連携したPRの強化</p>
◆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	—	—		
◆海洋深層水を利活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	—	—		
◆◆◆同上	同上		同上	同上
		同上		
◆◆◆同上	同上		同上	同上
		同上		

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<b>2. 商業の活性化</b>		
(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 ◆○高知市内でのアンテナショップ、産直市の取組を継続し、地域商品の売上の増加を図る	・中心商店街活性化モデル事業費補助金による運営費の支援 5,257,757円（H24.4月～10月；H24.10月で支援終了） ・継続的な運営に向けて店舗運営の効率化等の支援 ○運営の効率化に向けた取り組みの促進と、中長期の運営計画策定に向けた協議の実施	【H27年7月現在取扱いアイテム数】約5,000品目 【販売額】 (H24.2.19～H25.2.18) 134,932千円 (H25.2.19～H26.2.18) 147,628千円 (H26.2.19～H27.2.18) 146,590千円
(2) 商業の振興 ◆創業や事業者の経営革新への取組の支援の強化 ◎商工会等支援機関の組織体制の強化・職員の能力向上 ・OJTや集合研修、支援スキルの共有等を通じた経営指導員等の能力向上 ・中小企業診断士の育成 ・商工会の事業者への広域支援体制整備に向けた取組への支援 ○事業者の経営革新への取組の支援 ・各種セミナーの開催とフォローアップの強化	◆高知県商工会連合会や高知商工会議所と連携し、重点指導事業を行う経営指導員に対し、巡回指導を実施。中小企業者の創業や経営革新への取組の支援を行った。 ◎商工会職員のスキルアップを図るため、職場内外の研修、中小企業診断士の資格取得に向けた通信講座、中小企業大学校研修受講について支援を行った。 ○地域の事業者の経営革新への取組を支援するため、セミナーを開催するとともに、事業者へのフォローアップを強化した。	(H25) 重点指導事業による支援件数 ・創業 16件 ・経営革新 4件 (H26) 重点指導事業による支援件数 ・創業 18件 ・経営革新 3件 ・中小企業診断士12名体制確立
◆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	○こうち商業振興支援事業費補助金によるイベント等ソフト事業実施への支援。	「こうち商業振興支援事業」実績 ・(H24) 実績額 7,005,251円 件数 8件（高知市4件、四万十市2件、土佐清水市1件、いの町1件） 実施例 ・四万十市一条通商店街振興組合「まちなかスーパーカー博物館」 ・愛宕商店街振興組合「愛宕商店街と愛宕中学校との共同企画による集客イベントの開催」など ・(H25) 実績額 4,965,000円 件数 5件（高知市1件、四万十市2件、中土佐町1件、三原村1件） 実施例 ・三原村商工会「みはらのじまんや」 ・吉番街商店街振興組合「吉番街劇場」など ・(H26) 実績額 3,440,000円 件数 4件（高知市1件、四万十市2件（西土佐1件）、中土佐町1件） 実施例 ・大正町市場協同組合「大正町市場リニューアル事業」など



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p>次のステージに向けた方向性</p> <p>(総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)</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	-	-	○売り上げ目標には届いていないものの、自立運営可能となる損益分岐点越えの売り上げは確保できている。また、取扱商品においても新規取扱商品数も順調に伸ばしている。	○経営の効率化に取組み、自立運営可能となる損益分岐点越えの売上を確保しながら、地場産品を取扱うアンテナショップとしてのさらなる充実を図る。
◆販売目標額： 184,300千円	【直近の販売額】 (H27.8.27現在) 85,260千円  (H23実績： 89,181千円)	A		
◆中小企業診断士 12名体制	<H27年度末見込> 中小企業診断士12名体制  <H26年度末> 中小企業診断士12名体制  (H23) 中小企業診断士7名体制	A+	○高知県商工会連合会や高知商工会議所と連携し、重点指導事業を行う経営指導員に対し、巡回指導を実施したことで、中小企業者の創業や経営革新への取組の支援を強化することができた。 また、中小企業大学校研修受講について支援を行ったことで、中小企業診断士12名体制を確立することができた。  <課題> ・経営指導員は、地域の中小企業への支援を強化することが求められているが、能力にバラツキがみられるので、今後も継続的に支援を行っていく必要がある。 ・商工会の事業者への広域支援体制整備に向けた取組が十分に進んでいない。	○これまでの成果を踏まえ、現在の取組を継続する。  ・経営指導員の能力向上に向けて、引き続き職場内外の研修、中小企業大学校研修受講について支援を行っていく。 ・商工会等支援機関の組織体制を強化するため、商工会の事業者への広域支援体制整備に向けた取組への支援を行っていく。
◆創業支援件数・経営革新認定件数をH23年度比50%増	<H27年度末見込> 重点指導事業による支援件数 23件  <H26年度末> 重点指導事業による支援件数 21件  (H23) ・創業 15件 ・経営革新 8件	A-		
◆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  ・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	<H26年度実績> ・高知市商店街歩行者通行量(夏季) 平日：37,338人 休日：48,855人  <H27年度速報値> 平日：37,080人 休日：52,242人	B	○通行者数：目標値には届かなかったものの、平成24年度から26年度の通行量の平均をとると51,729人となっており、平成27年度は52,242人と増加し、チャレンジショップ事業や空き店舗対策といった取り組みが徐々に結果につながっている。  ○空き店舗率：中心商店街における空き店舗への出店が順調に増加しており、改善傾向は続いている。  <課題> 誘客に一定の効果をあげているものの、各店の新規顧客獲得やリピーター確保にまで繋がっていない。	○今後、マンションの建設等による街中居住人口の増加や、新資料館、新図書館等の大規模集客施設の新設などにより、中心商店街の通行量の大幅な増加が見込める。この機会を逸することなく、商店街全体への賑わい創出支援と個店の強化の支援の両輪により、商店街全体の魅力を向上し、商店街の活性化につなげる。
◆同上 ・高知市中心商店街の 空き店舗率 H22：13.4% ↓ 増加傾向に歯止めをかける	<H26年度実績> ・高知市中心商店街の 空き店舗率 12.4%	A+		

産業成長戦略（専門分野）		具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
戦略の柱			
取組方針			
施策			
◆これからの対策			
<p>◆商店街の機能向上支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○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</li> <li>○新たな顧客（高齢者など）のニーズに応じた販売方法やサービスなどへの支援</li> <li>★商店街の魅力向上に向けた既存店の取組への支援</li> <li>★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</li> <li>★南海トラフ地震に備えた地域住民の安全・安心な生活環境を守るための施設・設備等の整備の支援</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>○空き店舗対策事業費補助金を活用した出店者支援を支援。（H21年度～）</li> <li>○店舗魅力向上事業費補助金として、経営革新をしようとする既存店への支援を実施（H27年度～）</li> <li>○チャレンジショップ事業費補助金を活用し、商店街振興組合等が運営するチャレンジショップの運営費を支援 【H23年～26年実施箇所】（高知市京町商店街振興組合、四万十市天神橋商店街振興組合、四万十町しぼてんカード協同組合） 四万十町については、26年度で事業終了。H27年9月頃から安芸市、香美市で実施開始予定</li> <li>○商店街施設地震対策推進事業費補助金により、国の補助制度を活用して商店街施設の整備を支援（H25年度～）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○空き店舗対策事業費補助金【実績】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・H24年度 実績額 11,639,081円 件数 17件</li> <li>・H25年度 実績額 6,305,000円 件数 9件</li> <li>・H26年度 実績額 9,180,000円 件数 13件</li> </ul> </li> <li>○チャレンジショップ事業費補助金【実績】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・H24年度 28,625,084円</li> <li>・H25年度 29,724,849円</li> <li>・H26年度 27,834,921円</li> </ul> </li> </ul> <p>→・3店舗合計：28チャレンジャー卒業中、15店が開業。H27年6月現在、5組がチャレンジ中。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○商店街施設地震対策事業費補助金【実績】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・H25年度 実績額 12,384,000円 件数 7件</li> <li>・H26年度 実績額 9,620,000円 件数 12件</li> </ul> </li> </ul>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括	
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p> <p>次のステージに向けた方向性 (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)</p>
◆◆同上	同上	同上	<p>○チャレンジショップの卒業生による開業や、空き店舗対策事業の活用が進み、空き店舗率が改善されている。</p> <p>○アーケードの改修はほとんどの商店街で行われ、商店街の安全安心につながった。</p> <p>○チャレンジショップ事業や空き店舗対策事業の活用による新規開業の支援に加え、既存店への支援制度を創設したことにより、個店の強化を行う。個店の強化と商店街全体への支援と併せて、商店街の活性化に取り組む。</p>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み （ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）	具体的な成果 （ 可能な限り具体的な数値を記載 ）
《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 ◆地域の観光拠点づくりの推進 ★観光人材育成塾を通じた地域観光の担い手の育成 ★拠点整備の方針を検討するための専門家による指導・助言 ★観光拠点を計画的に整備するためのハード・ソフト両面での支援 ◆こうち旅広場のエントランス機能、ハブ機能の充実 ○こうち旅広場の運営 ○新たな誘客の目玉となるコンテンツの検討	◆地域の観光拠点づくりの推進 ★観光人材育成塾を通じた地域観光の担い手の育成 ・観光人材育成塾「とさ旅セミナー」の実施 H24：ワークショップ 県内7エリアで各3回 フォローセミナー 県内2カ所各1回 作成プランのセールス活動を実施 （首都圏、関西、中四国） H25：ステップアップ研修の実施 県内3エリアで各7回 ・「広域観光みらい会議」の開催 H26：3回 H27：1回（全3回予定） ・「土佐の観光創生塾」の実施（H27） 西部地域：2回（全6回予定） 中央・東部地域：1回（全6回予定） ・アドバイザーによる体験型観光推進研修等の実施 H24：38回、H25：26回、H26：41回、 H27：7回（7.17現在） ★拠点整備の方針を検討するための専門家による指導・助言 ★観光拠点を計画的に整備するためのハード・ソフト両面での支援 ・高知県観光拠点整備事業費補助金の交付 H24：32件、H25：35件、H26：23件、 H27：6件（7.17現在）	（H24） ・「とさ旅セミナー」の実施 参加者：7地域計270名 作成プラン数：6地域計37プラン ⇒作成したプランのモデルコース商品化：2地域（H25商品化） ・アドバイザーによる研修会 参加者：703名 （H25） ・「とさ旅セミナーステップアップ研修」の実施 参加者：計39名 ⇒プロモーション活動等を通じた旅行商品化：3件 ・アドバイザーによる研修会 参加者：410名 ・高知県観光拠点等整備事業費補助事業完了：10件 ⇒室戸ジオパーク拠点施設の整備が進む （H26） ・「広域観光みらい会議」の開催 参加者：319名 ・アドバイザーによる研修会 参加者：507名 ・高知県観光拠点等整備事業費補助事業完了：25件 （H27（7.17現在）） ・「広域観光みらい会議」の開催 参加者：102名 ・「土佐の観光創生塾」の実施 参加者：2地域計69名 ・アドバイザーによる研修会 参加者：79名 ○こうち旅ひろばでステージ等を行う、おもてなし勤王党の効果により、「リピーターおよび県内観光地の周遊等につながっている。

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆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 が訪れることも 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	—	—	○県内各地域に誘客の目玉となる観光拠点が整備され、そこを目指して全国から多くの観光客が訪れるようになってきており、今後、こうした拠点を中心とした地域周遊が進み、県内各地域で観光消費がより拡大していくことが期待できる。 <課題> ・より一層誘客を図ることのできる観光拠点の整備に向け、関係者との調整等を行いながら取り組みを進めていく必要がある。 ・より魅力ある旅行商品化に向け、地域で観光を担う事業者等の旅行商品造成力の強化を引き続き図る必要がある。	○これまでの成果を踏まえ、事業を拡充する。 ・各エリアにおいて、核となる観光拠点の整備に向けた支援を継続するとともに、広域観光組織等とも連携しながらエリアを周遊する仕組み作りを進め、併せて旅行会社へのセールス活動など誘客面にも力を注いでいく。 ・人材育成等を通じた観光の担い手の育成を継続して行っていく。
◆核となる観光拠 点の整備 県内7か所	<H27年度末見込> 7か所 <直近の実績> 7か所 (H27.7.17現 在)	A+		
◆◆同上	同上	同上	こうち旅ひろばでのイベント等を目的に訪れた観光客に対し、高知情報発信館「とさでらす」において観光情報の発信ができ、県内観光地の周遊等につなげることができた。	こうち旅ひろばのエントランス機能の充実 こうち旅ひろばでのイベントの開催の継続

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針		〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策			
◆これからの対策			
2. 観光資源の発掘・磨き上げの推進			
◆満足度の高い観光商品づくり		<p>◆満足度の高い観光商品づくり</p> <p>★観光人材育成塾を通じた地域観光の担い手の育成【再掲】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・観光人材育成塾「とさ旅セミナー」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>H24：ワークショップ 県内7エリアで各3回</li> <li>フォローセミナー 県内2カ所で各1回</li> <li>作成プランのセールス活動を実施（首都圏、関西、中四国）</li> </ul> </li> <li>H25：ステップアップ研修の実施 県内3エリアで各7回</li> </ul> <p>・「広域観光みらい会議」の開催</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>H26：3回</li> <li>H27：1回（全3回予定）</li> </ul> <p>・「土佐の観光創生塾」の実施（H27）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>西部地域：2回（全6回予定）</li> <li>中央・東部地域：1回（全6回予定）</li> </ul> <p>○観光アドバイザー等の活用によるインストラクター研修や観光商品開発への支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・アドバイザーによる体験型観光推進研修等の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>H24：38回、H25：26回、H26：41回、H27：7回（7.17現在）</li> </ul> </li> <li>・広域観光アドバイザーによる現地指導等           <ul style="list-style-type: none"> <li>H26：21回、H27：1回（7.17現在）</li> </ul> </li> </ul> <p>◎自然、歴史、文化遺産を生かした魅力作りなど観光資源の磨き上げへのハード・ソフト両面での支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高知県観光拠点整備事業費補助金の交付           <ul style="list-style-type: none"> <li>H24：32件、H25：35件、H26：23件、H27：6件（7.17現在）</li> </ul> </li> </ul>	<p>（H24）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「とさ旅セミナー」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：7地域計270名</li> <li>作成プラン数：6地域計37プラン</li> </ul> </li> <li>⇒作成したプランのモデルコース商品化：2地域（H25商品化）</li> <li>・アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：703名</li> </ul> </li> </ul> <p>（H25）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「とさ旅セミナーステップアップ研修」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：計39名</li> </ul> </li> <li>⇒プロモーション活動等を通じた旅行商品化：3件</li> <li>・アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：410名</li> </ul> </li> <li>・高知県観光拠点等整備事業費補助事業完了：10件</li> <li>⇒室戸ジオパーク拠点施設の整備が進む</li> </ul> <p>（H26）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「広域観光みらい会議」の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：319名</li> </ul> </li> <li>・アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：507名</li> </ul> </li> <li>・高知県観光拠点等整備事業費補助事業完了：25件</li> </ul> <p>（H27（7.17現在））</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「広域観光みらい会議」の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：102名</li> </ul> </li> <li>・「土佐の観光創生塾」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：2地域計69名</li> </ul> </li> <li>・アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：79名</li> </ul> </li> </ul>
		土佐の豊穡祭の開催 H24：7会場 H25：7会場 H26：7会場 H27：7会場	土佐の豊穡祭入場者数 H24：135千人 H25：135千人 H26：106千人 H27：135千人（予定） 県外へのPRを行った結果、県外からの誘客につながった。（県外客割合 H25：18%）
◆新たな観光資源の創出		<p>◆新たな観光資源の創出</p> <p>★観光人材育成塾を通じた地域観光の担い手の育成【再掲】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・観光人材育成塾「とさ旅セミナー」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>H24：ワークショップ 県内7エリアで各3回</li> <li>フォローセミナー 県内2カ所で各1回</li> <li>作成プランのセールス活動を実施（首都圏、関西、中四国）</li> </ul> </li> <li>H25：ステップアップ研修の実施 県内3エリアで各7回</li> </ul> <p>・「広域観光みらい会議」の開催</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>H26：3回</li> <li>H27：1回（全3回予定）</li> </ul> <p>・「土佐の観光創生塾」の実施（H27）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>西部地域：2回（全6回予定）</li> <li>中央・東部地域：1回（全6回予定）</li> </ul> <p>○観光資源を発掘するための専門家による指導・助言</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・広域観光アドバイザーによる現地指導等           <ul style="list-style-type: none"> <li>H26：21回、H27：1回（7.17現在）</li> </ul> </li> </ul> <p>◎新たな観光資源の創出に対するハード・ソフト両面での支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高知県観光拠点整備事業費補助金の交付           <ul style="list-style-type: none"> <li>H24：32件、H25：35件、H26：23件、H27：6件（7.17現在）</li> </ul> </li> </ul> <p>○グリーンツーリズムなど地域の産業と連携した新たな観光商品づくりへの支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・グリーン・ツーリズムのキャンペーン及びパンフレット作成・配布を実施（毎年実施）</li> </ul> <p>○民泊の促進など教育旅行の受入態勢づくりへの支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・アドバイザーによる体験型観光推進研修等の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>H24：38回、H25：26回、H26：41回、H27：7回（7.17現在）</li> </ul> </li> </ul>	<p>（H24）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「とさ旅セミナー」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：7地域計270名</li> <li>作成プラン数：6地域計37プラン</li> </ul> </li> <li>⇒作成したプランのモデルコース商品化：2地域（H25年商品化）</li> <li>・アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：703名</li> </ul> </li> </ul> <p>（H25）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「とさ旅セミナーステップアップ研修」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：計39名</li> </ul> </li> <li>⇒プロモーション活動等を通じた旅行商品化：3件</li> <li>・アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：410名</li> </ul> </li> <li>・高知県観光拠点等整備事業費補助事業完了：10件</li> <li>⇒室戸ジオパーク拠点施設の整備が進む</li> </ul> <p>（H26）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「広域観光みらい会議」の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：319名</li> </ul> </li> <li>・アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：507名</li> </ul> </li> <li>・高知県観光拠点等整備事業費補助事業完了：25件</li> </ul> <p>（H27（7.17現在））</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「広域観光みらい会議」の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：102名</li> </ul> </li> <li>・「土佐の観光創生塾」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：2地域計69名</li> </ul> </li> <li>・アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：79名</li> </ul> </li> </ul>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	（ これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 （目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む） ）	（ 次のステージに向けた方向性 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容 ）
◆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	—	—	○観光人材の育成に向けたセミナー等の継続実施により、地域観光の担い手の育成につながり、地域の資源を活かした観光商品を造成する力が徐々に増えてきている。 ○県内各広域エリアで作られた周遊プランなどが旅行商品化されている。 <課題> ・より魅力ある旅行商品化に向け、地域で観光を担う事業者等の旅行商品造成力の強化を引き続き図る必要がある。	○これまでの成果を踏まえ、事業を拡充する。 ・人材育成塾等を通じた観光の担い手の育成を継続して行っていくとともに、セールス活動など誘客面にも力を注いでいく。 ・観光アドバイザーの現地調査や研修会などを通じ、地域の関係者が連携して資源の磨き上げを行う等の魅力ある商品化に向けた支援を行っていく。
◆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 での観光消費が 拡大している ★一人当たり観光 消費額 H20:25,459円 →H27:27,500円	<直近の実績> 26,796円（H26年度 末）	A	土佐の豊穰祭など、高知の強み（食）を活かした誘客イベントができた。	高知の強み（食）を活かした誘客イベントの開催の継続 土佐の豊穰祭へのさらなる誘客に向けての検討 及び各会場間を周遊する仕組みづくり
◆◆◆★同上	同上	同上	○観光人材の育成に向けたセミナー等の継続実施により、地域観光の担い手の育成につながり、地域の資源を活かした観光商品を造成する力が徐々に増えてきている。 ○県内各広域エリアで作られた周遊プランなどが旅行商品化されている。 <課題> ・より魅力ある旅行商品化に向け、地域で観光を担う事業者等の旅行商品造成力の強化を引き続き図る必要がある。	○これまでの成果を踏まえ、事業を拡充する。 ・人材育成塾等を通じた観光の担い手の育成を継続して行っていくとともに、セールス活動など誘客面にも力を注いでいく。 ・観光アドバイザーの現地調査や研修会などを通じ、地域の関係者が連携して資源の磨き上げを行う等の魅力ある商品化に向けた支援を行っていく。

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>◆産業間連携による観光消費の拡大</p> <p>○地域産物を生かした魅力ある土産物づくりや道の駅等での販売促進の支援</p> <p>○インターネットや広報誌を活用した観光と物産の一元的な情報発信の促進</p>	<p>◆産業間連携による観光消費の拡大</p> <p>○地域産物を生かした魅力ある土産物づくりや道の駅等での販売促進の支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>観光人材育成塾「とさ旅セミナー」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>H24：ワークショップ 県内7エリアで各3回</li> <li>フォローセミナー 県内2カ所で各1回</li> <li>作成プランのセールス活動を実施（首都圏、関西、中四国）</li> </ul> </li> <li>H25：ステップアップ研修の実施 県内3エリアで各7回</li> <li>「広域観光みらい会議」の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>H26：3回</li> <li>H27：1回（全3回予定）</li> </ul> </li> <li>「土佐の観光創生塾」の実施（H27）           <ul style="list-style-type: none"> <li>西部地域：2回（全6回予定）</li> <li>中央・東部地域：1回（全6回予定）</li> </ul> </li> <li>アドバイザーによる体験型観光推進研修等の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>H24：38回、H25：26回、H26：41回、H27：7回（7.17現在）</li> </ul> </li> </ul> <p>○インターネットや広報誌を活用した観光と物産の一元的な情報発信の促進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>高知県観光拠点整備事業費補助金の交付           <ul style="list-style-type: none"> <li>H24：32件、H25：35件、H26：23件、H27：6件（7.17現在）</li> </ul> </li> </ul>	<p>（H24）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「とさ旅セミナー」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：7地域計270名</li> <li>作成プラン数：6地域計37プラン</li> </ul> </li> <li>⇒作成したプランのモデルコース商品化：2地域（H25年商品化）</li> <li>アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：703名</li> </ul> </li> </ul> <p>（H25）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「とさ旅セミナーステップアップ研修」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：計39名</li> </ul> </li> <li>⇒プロモーション活動等を通じた旅行商品化：3件</li> <li>アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：410名</li> </ul> </li> <li>高知県観光拠点等整備事業費補助事業完了：10件</li> <li>⇒空戸ジオパーク拠点施設の整備が進む</li> </ul> <p>（H26）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「広域観光みらい会議」の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：319名</li> </ul> </li> <li>アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：507名</li> </ul> </li> <li>高知県観光拠点等整備事業費補助事業完了：25件</li> </ul> <p>（H27(7.17現在)）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「広域観光みらい会議」の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：102名</li> </ul> </li> <li>「土佐の観光創生塾」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：2地域計69名</li> </ul> </li> <li>アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：79名</li> </ul> </li> </ul>
<p>3. 広域観光の推進</p> <p>◆地域コーディネート機能の強化</p> <p>★観光人材育成塾を通じた地域観光の担い手の育成【再掲】</p> <p>○地域コーディネート組織（広域観光協議会）の活動支援</p>	<p>◆地域コーディネート機能の強化</p> <p>★観光人材育成塾を通じた地域観光の担い手の育成【再掲】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>観光人材育成塾「とさ旅セミナー」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>H24：ワークショップ 県内7エリアで各3回</li> <li>フォローセミナー 県内2カ所で各1回</li> <li>作成プランのセールス活動を実施（首都圏、関西、中四国）</li> </ul> </li> <li>H25：ステップアップ研修の実施 県内3エリアで各7回</li> <li>「広域観光みらい会議」の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>H26：3回</li> <li>H27：1回（全3回予定）</li> </ul> </li> <li>「土佐の観光創生塾」の実施（H27）           <ul style="list-style-type: none"> <li>西部地域：2回（全6回予定）</li> <li>中央・東部地域：1回（全6回予定）</li> </ul> </li> <li>アドバイザーによる体験型観光推進研修等の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>H24：38回、H25：26回、H26：41回、H27：7回（7.17現在）</li> </ul> </li> </ul> <p>○地域コーディネート組織（広域観光協議会）の活動支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>高知県広域観光推進事業費補助金の交付           <ul style="list-style-type: none"> <li>H25：7件、H26：8件、H27：6件(7.17現在)</li> <li>（うち博覧会分 H25:1件、H26:2件、H27:2件）</li> </ul> </li> <li>地域博覧会の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>「楽しまんと！はた博」(H25.7.1～12.31)</li> <li>「高知家・まるごと東部博」(H27.4.29～12.23)</li> </ul> </li> </ul>	<p>（H24）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「とさ旅セミナー」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：7地域計270名</li> <li>作成プラン数：6地域計37プラン</li> </ul> </li> <li>⇒作成したプランのモデルコース商品化：2地域（H25年商品化）</li> <li>アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：703名</li> </ul> </li> </ul> <p>（H25）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「とさ旅セミナーステップアップ研修」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：計39名</li> </ul> </li> <li>⇒プロモーション活動等を通じた旅行商品化：3件</li> <li>アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：410名</li> </ul> </li> <li>「楽しまんと！はた博」の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>周遊プラン数：9件</li> <li>観光施設等入込実績：146.5万人</li> <li>（対前年比20万人増、116%）</li> </ul> </li> </ul> <p>（H26）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「広域観光みらい会議」の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：319名</li> </ul> </li> <li>アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：507名</li> </ul> </li> </ul> <p>（H27(7.17現在)）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「広域観光みらい会議」の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：102名</li> </ul> </li> <li>「土佐の観光創生塾」の実施           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：2地域計69名</li> </ul> </li> <li>アドバイザーによる研修会           <ul style="list-style-type: none"> <li>参加者：79名</li> </ul> </li> <li>「高知家・まるごと東部博」の開催           <ul style="list-style-type: none"> <li>周遊プラン数：10件</li> </ul> </li> </ul>



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆◆◆★同上	同上	同上	○観光人材の育成に向けたセミナー等の継続実施により、地域観光の担い手の育成につながり、地域の資源を活かした観光商品を作成する力が徐々に付いてきている。 ○県内各広域エリアで作られた周遊プランなどが旅行商品化されている。 <課題> ・より魅力ある旅行商品化に向け、地域で観光を担う事業者等の旅行商品作成力の強化を引き続き図る必要がある。	○これまでの成果を踏まえ、事業を拡充する。 ・人材育成等を通じた観光の担い手の育成を継続して行っていくとともに、セールス活動など誘客面にも力を注いでいく。 ・観光アドバイザーの現地調査や研修会などを通じ、地域の関係者が連携して資源の磨き上げを行う等の魅力ある商品化に向けた支援を行っていく。
◆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	—	—	○観光人材の育成に向けたセミナー等の継続実施により、地域観光の担い手の育成につながり、地域の資源を活かした観光商品を作成する力が徐々に付いてきている。 ○県内各広域エリアで作られた周遊プランなどが旅行商品化されている。 ○地域博覧会を通じた組織体制づくりや地域活動の活性化に繋がっている。 <課題> ・より魅力ある旅行商品化に向け、地域で観光を担う事業者等の旅行商品作成力の強化を引き続き図る必要がある。 ・博覧会での実績やノウハウを活かし、地域が継続して観光振興を進めていく必要がある。	○これまでの成果を踏まえ、事業を拡充する。 ・人材育成等を通じた観光の担い手の育成を継続して行っていくとともに、セールス活動など誘客面にも力を注いでいく。 ・観光アドバイザーの現地調査や研修会などを通じ、地域の関係者が連携して資源の磨き上げを行う等の魅力ある商品化に向けた支援を行っていく。 ・各広域観光組織の機能強化と観光商品のブランド化を進めていく。
★二泊以上の宿泊 客数 H20:85.5万人 →H27:100万人	<直近の実績> 110.6万人 (H26年 末)	A+		

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>◆○県内各地域との連携による周遊観光の推進</p> <p>◆県域を越えた連携の推進</p> <p>○四国観光の推進 ○県際地域との連携の推進</p>	<p>◆○県内各地域との連携による周遊観光の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>高知県広域観光推進事業費補助金の交付 H25：7件、H26：8件、H27：6件(7,17現在) (うち博覧会分 H25:1件、H26:2件、H27:2件)</li> <li>地域博覧会の開催 「しまんと！はた博」(H25.7.1～12.31) 「高知家・まるごと東部博」(H27.4.29～12.23)</li> <li>「しまんと・あしずり号」の運行</li> </ul> <p>◆愛媛県、徳島県との連携</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>四国東南部広域観光プロジェクト(AMA)による徳島県との連携</li> <li>「南予博」や「四国西南地域歓呼連絡協議会」「四国Cルート協議会」による愛媛県との連携</li> </ul>	<p>(H24)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「しまんと・あしずり号」の運行 運行日数：166日 利用者：1,308名</li> </ul> <p>(H25)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「しまんと！はた博」の開催 周遊プラン数：9件 観光施設等入込実績：146.5万人 (対前年比20万人増、116%)</li> <li>「しまんと・あしずり号」の運行 運行日数：163日 利用者：1,699名</li> </ul> <p>(H26)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「しまんと・あしずり号」の運行 運行日数：120日 利用者：1,017名</li> </ul> <p>(H27(7,17現在))</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「高知家・まるごと東部博」の開催 周遊プラン数：10件</li> </ul> <p>・「四国西南の旅」(※四国西南地域観光連絡協議会)発行 3万部</p>
<p>4. 効果的な広報・セールス活動の推進</p> <p>◆統一キャッチフレーズ・キャンペーンの実施</p> <p>◎統一キャッチフレーズを用いた一元的な県外への情報発信</p> <p>◎地域や期間を限定したキャンペーンの実施などによる話題性や特別感の創出</p>	<p>◆観光キャンペーン「リョーマの休日」を推進(H24～25)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>地域の魅力を盛り込んだエリアキャンペーンを展開(H26～27)</li> <li>高知の「食」を前面に打ち出したキャンペーンを展開</li> <li>◎ポスターやのぼり、パンフレットによる広報</li> <li>リョーマの休日シーズンブックの発行</li> <li>◎よさこいネットによる観光情報の発信</li> <li>◎全国初となる、「高知家の食卓」県民総選挙を実施</li> <li>◎龍馬パスポートの発行及び内容の拡充を図り、周遊促進及びリピーター化を促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「高知家の食卓」県民総選挙の投票者数 H24(総選挙2014)：14,314世帯 H25(総選挙2015)：22,645世帯 ⇒総選挙結果をまとめた「高知家イチオシグルメガイド」を発行し、観光客のニーズに 대응することができた ⇒総選挙結果を活用した旅行商品「晩酌きっぷ」「Lunch&amp;Sweets」の達成につながった 晩酌きっぷ実績(H26)：10,872人泊 Lunch&amp;Sweets実績(H26)：8,646人泊</li> <li>・龍馬パスポートの利用者数 H27.3.31時点 93,470人(県外利用者約78%) H27.6.17 10万人突破 ⇒周遊促進に効果があった</li> <li>・龍馬パスポート参画施設が600施設以上に拡充</li> </ul>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p>これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p>次のステージに向けた方向性</p> <p>総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容</p>
◆★同上	同上	同上	<p>○「しまんと・あしずり号」の運行により、轄多地域を周遊する仕 組みが構築された。また、旅行会社のパンフレットに掲載されるこ とにより、轄多地域のPRにも繋がった。</p> <p>○地域博覧会の開催について、「楽しまんと！はた博」では、観光 施設の入込が対前年の116%。「高知家・まるごと東部博」では対 前年の120%（7.10現在）の誘客効果が出るとともに、地域の官 民が一体となって取り組む体制が強化された。</p> <p>&lt;課題&gt; ・H26年は台風の影響もあり、1日平均の乗車人員は減ったが、四 万十・足摺方面への集客のためさらなるPR展開が必要。 ・博覧会での実績やノウハウを活かし、地域が継続して観光振興を 進めていく必要がある。</p>	<p>○これまでの成果を踏まえ、事業を拡充する。</p> <p>・四国ツーリズム創造機構や、観光コンベン ション協会等と連携して、さらなるセールス活 動など誘客面にも力を注ぎ集客を図る。 ・地域博覧会の実施や広域観光組織の体制強化 等をさらに進め、各地域が一層連携して取り組 んでいくための環境づくりを行う。</p>
◆★同上	同上	同上	<p>○四国西南地域観光連絡協議会や西南Cルート協議会、AMAと連携 をすることにより、官民一体となった誘客活動ができ、相互連携に よるPRにつながった。</p> <p>&lt;課題&gt; ・より一層の誘客を行うため、継続した連携を行う必要がある。</p>	<p>○これまでの成果を踏まえ、事業を拡充する。</p> <p>・「奥四万十博」の開催に合わせて、「商予 博」との連携を密にし、誘客活動を行う。</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	—	—	<p>・「リョーマの休日」を4年間継続した結果、高知県の観光キャン ペーンとして、ほとんどの旅行エージェントに認識されている。</p> <p>・首都圏のマスメディアへの継続したパブリシティ活動により、高 知県のメディア露出は増えてきている。</p> <p>&lt;課題&gt; ・まだまだ高知県の認知度が低い。 ・高知県の強みである「食」の認知度をさらに高めるため、効果的 な情報発信の工夫。</p>	<p>・本県の強みである「食」「自然」「歴史」 「体験」を軸としつつ、トピック（H30までは 歴史）を活かしたプロモーションを展開する。 ・関西を中心とした大規模なプロモーションの 実施など、プロモーション活動の強化</p>
★リピーターの数 H22:75万人 →H27:88万人	<直近の実績> 107万人 (H25年度末)	A+	<p>・龍馬パスポートの利用者数が10万人を超えた。</p> <p>&lt;課題&gt; ・周遊やレポートを促す魅力的なコンテンツの継続した提供。</p>	<p>・龍馬パスポート仕組みの見直しなどにより、 さらなる活用を図る。 ・リピーター化を促進するための継続的な情報 発信。</p>
★首都圏からの 観光客数 H20:30.5万人 →H27:45万人	<直近の実績> 54万人 (H26年度末)	A+	<p>・首都圏のマスメディアへのパブリシティ活動により、高知県の露 出は増えてきている。</p> <p>&lt;課題&gt; ・まだまだ高知県の認知度が低い。</p>	<p>・本県の強みである「食」「自然」「歴史」 「体験」を軸としつつ、トピック（H30までは 歴史）を活かしたプロモーションを展開する。 ・関西を中心とした大規模なプロモーションの 実施など、プロモーション活動の強化</p>
★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	<直近の実績> 3.2万人 (H26年度末)	A	<p>・一定規模以上の大会等に対する開催支援制度を設けるなど取り組 んできた結果、一定数のコンベンションの開催が確保できている。</p> <p>&lt;課題&gt; ・受入基盤が弱く大きな大会誘致が困難。 ・MICEの推進体制が、他県に比べて十分でない。</p>	<p>・MICE専門チームの設置による推進体制の 強化 ・県内の大学や業界、中央業界団体等への営業 活動の強化</p>
★教育旅行等に よる入込数 H23:0.8万人 →H27:1万人	<直近の実績> 0.6万人 (H26年度末)	B	<p>・モニターツアーや下見経費助成などを行い、件数は増えているも のの、入込数としては減少しており、取り組みが結果につながって いない。</p> <p>&lt;課題&gt; ・民泊を希望する学校が増える一方、受入可能な地域が県内に少な く、受入基盤が整備されている他県に流れている。</p>	<p>・ほんもの体験フォーラムの開催等を通じた体 験プログラムの造成と民泊の受入態勢づくり ・体験学習を中心とした教育旅行の誘致に向け た広域の受入基盤の強化（嶺北地域・安芸地 域）</p>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
<p>◆ターゲットを明確にした広報・セールス活動の展開</p> <p>○旅行エージェンต์向けのプロモーションの実施</p> <p>◎マスメディア向けのプロモーションの実施</p> <p>○一般向けプロモーションの実施</p> <p>○高知ゆかりの個人・団体等を活用した情報発信の推進</p>	<p>◆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</p> <p>○旅行会社向けセールスキャラバン</p> <p>◎首都圏等のマスメディアへのパブリシティ活動</p> <p>プレスリリース及びペイドパブリシティの実施</p> <p>メディア各社を集めた情報交換会の実施</p> <p>○テレビCMを活用した近隣県への情報発信の強化</p> <p>○高知家プレミアム旅行券の発売</p> <p>○高知家エクストリームトラベル社設立</p> <p>○高知県観光特使 特使交流会の開催 H24：3回 H25：3回 H26：3回 H27：3回</p> <p>○映画「県庁おもてなし課」を活用したプロモーションの実施</p> <p>全国の映画館（285館）等でロケ地ガイド等配布（約26万部）</p> <p>映画「県庁おもてなし課」ロケセットの再現・ロビー展の開催、ロケ地巡りの開催</p>	<p>⇒旅行会社向けセールスキャラバン参加者 H24：24下期向け 135社 294名、25上期向け 74社 117名 H25：25下期向け 117社 265名、26上期向け 126社 330名 H26：26下期向け 108社 296名、27上期向け（四ツ創商談会）90社 356名 H27：27下期向け 135社 325名</p> <p>⇒首都圏等マスメディア情報発信事業によるメディア露出 H24 33件 広告換算効果13億6,400万円 H25 50件 広告換算効果26億8,000万円 H26 167件 広告換算効果29億6,000万円</p> <p>・メディア各社を集めた情報交換会の実施（回数及び参加者数） H24 3回開催 延べ73名 H25 3回開催 延べ81名 H26 3回開催 延べ54名 ⇒参加したメディアによる取材、さらにテレビや雑誌等への露出につながった。</p> <p>・映画「県庁おもてなし課」ロケセット入場者数：35,010人 ロケ地巡り6回開催 参加者数：81人</p> <p>吾川スカイパークや仁淀川等のロケ地周遊増につながった。</p> <p>映画「県庁おもてなし課」高知県庁ロケ地巡り県外からの参加者の割合（67.9%）</p> <p>・高知県観光特使新規委嘱人数 H24：55人 H25：53人 H26：51人 H27：50人（予定） 高知県観光特使交流会参加者 H24：53人 H25：79人 H26：83人 H27：80人（予定）</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</p>	<p>◆○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</p> <p>◆○四国ツーリズム創造機構四国観光商談会に参加し、セールスプロモーションを実施</p> <p>◆○J R旅行商品説明会に参加し、セールスプロモーションを実施</p> <p>◆○JAPANEXPOへの出展</p>	<p>・JAL 麗らから四国キャンペーンの実施</p> <p>・ANA遊優四国キャンペーンの実施</p> <p>・高速道路周遊割引「四国まるごとドライブパス」の実施</p>
<p>◆○全国大会や教育旅行、企業研修等の誘致</p>	<p>◆○コンベンションの開催支援の助成を実施</p> <p>◆○教育旅行向けの観光素材集を作成</p> <p>◆○修学旅行の下見に対する助成を実施</p> <p>◆○首都圏私立学校へのセールス、誘致活動</p> <p>◆○関西地区教育旅行モニターツアーの実施</p>	<p>・教育旅行の状況 H24：小学校15件（1,672名）、中学校21件（2,189名）、高校12件（1,428名） H25：小学校17件（1,683名）、中学校27件（2,304名）、高校11件（672名）、大学9件（238名） H26：小学校8件（274名）、中学校15件（1,797名）、高校7件（421名）、大学1件（223名）</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</p>	<p>◆○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</p>	<p>・フジテレビ「渥咲きのヒマワリ」へのロケ支援 ⇒四万十市が開催した同番組関連イベントに約2,000人が来場するなど、県外からの誘客につながった</p> <p>・ロケ支援 ⇒映画「土佐の一本釣り」上映 ⇒映画「あらうんど四万十〜カルカマ〜」上映</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	（ これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 （目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む） ）	次のステージに向けた方向性  （ 総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容 ）
◆★★★★同上	同上	同上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・観光キャンペーン「リョーマの休日」を通じ、官民一体となったセールス活動を展開。</li> <li>・H26の県外観光客入込数が、台風等の影響があったにもかかわらず、401万人となり、H27年度末に掲げた目標を2年連続で達成。</li> <li>・首都圏のマスメディアへのパブリシティ活動により、高知県の露出は増えてきている。</li> <li>・映画「県庁おもてなし課」ロケ地ガイドの配布やロケセットの公開等により、効果的なプロモーション及び誘客につながった。</li> <li>・高知県の取組を観光特使にアピールすることにより、それぞれの活躍の場でのPRにつながった。</li> </ul> <課題> <ul style="list-style-type: none"> <li>・まだまだ高知県の認知度が低い。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・歴史を誘客の核としたキャンペーンの展開や、関西を中心とした大規模なプロモーションの実施など、プロモーション活動の強化</li> <li>・高知県観光特使の自らの活躍の場を通して本県観光情報等の発信していただき、本県の認知度とイメージの向上を図る取組の継続</li> </ul>
◆★★★★同上	同上	同上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・観光キャンペーン「リョーマの休日」を通じ、官民一体となったセールス活動を展開。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本遺産に認定された「四国遍路」の活用や、JRの四国デスティネーションキャンペーンへの取組など、これまで以上に連携しながら情報発信等に取り組む。</li> </ul>
◆★★★★同上	同上	同上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一定規模以上の大会等に対する開催支援制度を設けるなど取り組んできた結果、一定数のコンベンションの開催が確保できている。</li> </ul> <課題> <ul style="list-style-type: none"> <li>・受入基盤が弱く大きな大会誘致が困難。</li> <li>・MICEの推進体制が、他県に比べて十分でない。</li> <li>・民泊を希望する学校が増える一方、受入可能な地域が県内に少なく、受入基盤が整備されている他県に流れている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MICE専門チームの設置による推進体制の強化</li> <li>・県内の大学や業界、中央業界団体等への営業活動の強化</li> <li>・体験学習を中心とした教育旅行の誘致に向けた広域の受入基盤の強化（嶺北地域・安芸地域）</li> </ul>
◆★★★★同上	同上	同上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・映画やTVドラマなどのロケが行われたことで、ロケ地やロケセットを訪れる観光客の誘客につながった。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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、誘致活動を継続していく。</li> </ul>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み （ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）	具体的な成果 （ 可能な限り具体的な数値を記載 ）
5. 人材の育成 ◆観光産業を担う人材の育成 ★観光人材育成塾を通じた地域観光の担い手の育成【再掲】 ◆観光ガイドの育成、技術の向上 ○県内各地域の観光ガイド団体の連携や、質の高いガイド技術の習得を目的とする研修会の開催等 ◆○観光事業者等へのおもてなし研修の実施 ◆○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	◆観光産業を担う人材の育成 ★観光人材育成塾を通じた地域観光の担い手の育成【再掲】 ・観光人材育成塾「とさ旅セミナー」の実施 H24：ワークショップ 県内7エリアで各3回 フォローセミナー 県内2カ所各1回 作成プランのセールス活動を実施（首都圏、関西、中四国） H25：ステップアップ研修の実施 県内3エリアで各7回 ・「広域観光みらい会議」の開催 H26：3回 H27：1回（全3回予定） ・「土佐の観光創生塾」の実施（H27） 西部地域：2回（全6回予定） 中央・東部地域：1回（全6回予定） ・アドバイザーによる体験型観光推進研修等の実施 H24：38回、H25：26回、H26：41回、 H27：7回（7.17現在） 観光ガイド団体のブロック別研修会等の開催 H24：5回 H25：5回 H26：7回 H27：6回（予定） 個別研修会への支援 国際観光受入研修及びおもてなし研修の開催 H24：2回 H25：1回 H26：1回 H27：1回（予定） ◆○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 ・アドバイザーによる体験型観光推進研修や旅行会社へのセールス活動等の実施 H24：38回、H25：26回、H26：41回、 H27：7回（7.17現在） ・全国ほんもの体験フォーラムin高知の開催（H28.3開催）	（H24） ・「とさ旅セミナー」の実施 参加者：7地域計270名 作成プラン数：6地域計37プラン ⇒作成したプランのモデルコース商品化：2地域（H25商品化） ・アドバイザーによる研修会 参加者：703名 （H25） ・「とさ旅セミナーステップアップ研修」の実施 参加者：計39名 ⇒プロモーション活動等を通じた旅行商品化：3件 ・アドバイザーによる研修会 参加者：410名 （H26） ・「広域観光みらい会議」の開催 参加者：319名 ・アドバイザーによる研修会 参加者：507名 （H27(7.17現在)） ・「広域観光みらい会議」の開催 参加者：102名 ・「土佐の観光創生塾」の実施 参加者：2地域計69名 ・アドバイザーによる研修会 参加者：79名 県内ガイドの連携及びレベルアップ等の意識の高まり、観光ガイド連絡協議会独自の研究交流会等が開催された。 観光ガイド団体 28団体 観光ガイド団体会員数 470人 （H26.12月現在） ガイドコース数 52コース 観光事業者等がおもてなし研修を受講することで、事業者の観光客に対するおもてなしの気運の醸成につながっている。 （H24） ・アドバイザーによる研修会 参加者：703名 （H25） ・アドバイザーによる研修会 参加者：410名 （H26） ・アドバイザーによる研修会 参加者：507名 （H27(7.17現在)） ・アドバイザーによる研修会 参加者：79名 （民泊受入世帯数）（H27.7.23現在） 安芸エリア32件、瀬北エリア58件、高幡エリア127件、幡多エリア80件 （観光コンベンション協会による教育旅行セールス） （H24）関東1回 （H25）関東4回、関西2回 （H26）関東3回、関西2回

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	（ これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 （目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む） ）	（ 次のステージに向けた方向性 （ 総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容 ） ）
◆観光産業を担う 人材が育成される	—	—	○観光人材の育成に向けたセミナー等の継続実施により、地域観光の担い手の育成につながり、地域の資源を活かした観光商品を造成する力が徐々に付いてきている。 ○県内各広域エリアで作られた周遊プランなどが旅行商品化されている。 <課題> ・より魅力ある旅行商品化に向け、地域で観光を担う事業者等の旅行商品造成力の強化を引き続き図る必要がある。	○これまでの成果を踏まえ、事業を拡充する。 ・人材育成塾等を通じた観光の担い手の育成を継続して行っていくとともに、セールス活動など誘客面にも力を注いでいく。 ・観光アドバイザーの現地調査や研修会などを通じ、地域の関係者が連携して資源の磨き上げを行う等の魅力ある商品化に向けた支援を行っていく。
◆人材育成塾の 参加者 200名	<H27年度末見込み> 378名  <直近の実績> 309名（H25年度末）	A+		
◆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	—	—	観光ガイド連絡協議会を通じた観光ガイドの育成やガイド間の連携への支援 観光ガイド連絡協議会による研修会等の開催により、ガイドのレベルアップや連携意識が高まったうえ、独自の取組にもつながった。  <課題> 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 新たなガイド団体の育成	○これまでの成果を踏まえた事業の継続 ・ガイド団体のレベルアップ支援 ・ガイドの新規会員の増加対策支援 ・外国人観光客への対応支援 ・新規ガイド団体の設立支援
◆◆◆同上	同上	同上		
◆◆◆同上	同上	同上	観光事業者等への研修を実施することにより質の高いサービスを提供	○これまでの成果を踏まえた事業の継続 ・観光事業者のレベルアップ支援 ・外国人観光客への対応支援
◆◆◆同上	同上	同上	○アドバイザーによる教育旅行や体験型観光の推進に向けた研修を通じて、地域におけるプログラム等の磨き上げが進むとともに、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。また、県内の民泊受入可能な世帯数が増加し、学校教育における地域の受入体制が整ってきている。 <課題> ・一層の受入体制の充実を図るため、地域での担い手の育成を引き続き行っていく必要がある。	○これまでの成果を踏まえ、事業を拡充する。 ・観光アドバイザーの現地調査や研修会などを通じ、地域の関係者が連携して資源の磨き上げを行うとともに、民泊の受入世帯の増加に向けた取り組みへの支援を行っていく。

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み （ 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 ）	具体的な成果 （ 可能な限り具体的な数値を記載 ）
6. おもてなしの向上 ◆おもてなし気運の醸成 ○気運づくりのための研修、講演会等の実施 ○観光事業者等へのおもてなし研修の実施【再掲】	<p>おもてなし県民会議の開催          H24：3回 H25：2回 H26：4回 H27：4回予定          おもてなし一斉清掃の実施          H24：1回 H25：1回 H26：1回 H27：1回（予定）          おもてなしピンバッジの配布、着ようによる高知県のおもてなし気運の盛り上げ（県内5カ所で配布）</p> <p>国際観光受入研修及びおもてなし研修の開催          H24：2回 H25：1回 H26：1回 H27：1回（予定）</p> <p>JR高知駅前「こうち旅広場」のイベントホールの活用や特別イベントの開催等で県外からの誘客を図るとともに、高知情報発信館「とさでらす」でのきめ細かい観光案内で地域への周遊を促進          ○こうち旅広場でイベント開催（通年）          ○幕末志士社中でエンターテインメントショー（通年）</p> <p>◆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、観光ガイドタクシー等を活用した周遊プランを造成し、二次交通制度の利便性向上を図った。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・観光ガイドタクシー認定講座及び更新時講座・試験の開催：毎年県内3ブロック各1回ずつ</li> <li>・おもてなし満喫プラン造成：県内13起点51コース</li> <li>・利用促進にむけたPR：主要ホテルに配車協力要請、龍馬パスポートの対象、プレミアム商品券の対象、こうち旅広場に専用乗場を設置、クルーズ船寄港時の乗場設置、県広報枠のテレビ・ラジオでのPR（H25:テレビ15回、ラジオ39回、H26：テレビ11回、ラジオ39回、H27（予定）：テレビ11回、ラジオ39回）PRパンフレット・ポスターの作成・配布（H26～27：計950箇所 旅館ホテル、公共施設、県立病院、小売・金融機関等）</li> <li>・タクシー利用者聞き取り、車内ハガキ受付等の実施（H25：2,365件、H26：1,226件）</li> <li>・タクシードライバーおもてなしマインド表彰（H25：7人、H26：6人）</li> </ul>	<p>おもてなし宣言者へのおもてなしピンバッジの配布約8,400人（H27.6.30現在）</p> <p>観光事業者がおもてなし研修を受講することで、事業者の観光客に対するおもてなしの気運の醸成につながっている。</p> <p>○こうち旅ひろばでステージ等を行う、おもてなし勤王党の効果により、リピーターおよび県内観光地の周遊等につながっている。</p> <p>おもてなしタクシー（H25）          ・認定者数440人（新規73人、更新112人）          ・タクシープラン運行実績213件（H26）          ・認定者数457人（新規17人）          ・タクシープラン運行実績286件</p> <p>⇒観光ガイドタクシーの認定件数の増加や利用者聞き取り調査の実施により、質の高いドライバーが増えることで、観光客の満足度向上が図られた。（観光客満足度：タクシーの接客マナー3%上昇）          ⇒タクシープラン利用者が増加し、観光客の周遊性を高めた。</p>



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	（ これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 （目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む） ）	次のステージに向けた方向性  （ 総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容 ）
◆県民発意によるおもてなしが県内に広がり各地で活動が見られる	おもてなし一斉清掃参加団体 H26 34市町村 319団体 2,445名	—	おもてなし一斉清掃への参加 おもてなしキャンペーンへの各企業からの参加（提案）	
◆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	—	—	観光事業者への研修を実施することにより質の高いサービスを提供	○これまでの成果を踏まえ、事業を継続する。 ・観光事業者のレベルアップ支援 ・外国人観光客への対応支援
◆観光ガイド団体の会員数が増加するとともに、レベルアップとメニューの充実が図られる	—	【再掲】 （一）	観光ガイド連絡協議会を通じた観光ガイドの育成やガイド館の連携への支援 観光ガイド連絡協議会による研修会等の開催により、ガイドのレベルアップや連携意識が高まったうえ、独自の取組にもつながった。  <課題> 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 新たなガイド団体の育成	○これまでの成果を踏まえた事業の継続 ・ガイド団体のレベルアップ支援 ・ガイドの新規会員の加入増加対策支援 ・外国人観光客への対応支援 ・新規ガイド団体の設立支援
◆高知県観光ガイド連絡協議会の事務局体制が確立する	—	—		
◆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	高知情報発信館「とさでらす」の整備	A+	こうち旅ひろばでのイベント等を目的に訪れた観光客に対し、高知情報発信館「とさでらす」において観光情報の発信ができ、県内観光地の周遊等につなげることができた。	こうち旅ひろばのエントランス機能の充実 こうち旅ひろばでのイベントの開催の継続
◆おもてなしタクシーの認定ドライバーが増加する	<H27年度末見込> おもてなしタクシーの認定者数488人（新規29人、更新2人）  <直近の実績> 観光客満足度：H26 ・タクシーの接客マナー49%（3%上昇）	A+	○周遊バスやおもてなしタクシーの周遊プランが観光客に利用され、二次交通制度の利便性向上が図られている。また、認定講座の開催やおもてなしタクシー認定者の増加を通じ、タクシーの接客マナーが徐々に向上しており、観光客の満足度向上に繋がっている。  <課題> ・観光客の満足度向上に繋がるタクシーの接客マナーの向上は道半ばであり、引き続き接客マナー向上のための取組が必要。 ・事業者やドライバーに、よりメリットをもたらすおもてなしタクシーの利用促進策、認知度の向上のためのさらなる取組が必要。 ・これまでの外国人観光客の満足度を高める視点での取組がなかったため、今後急速に増加する外国人観光客に向けた取組の検討と実施を事業者とともに行うことが必要。	○これまでの成果を踏まえ、財源の課題を解決したうえで、事業を継続及び拡充する。  ・観光ガイドタクシー認定制度の継続 ・認定事業者と連携した利用促進策やインハウンド対応施策の投入
★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  (以下H22実績) ・宿泊先 77% ・食事・料理店 74% ・観光施設 75% ・観光施設の美化 72% ・公共トイレの快適性 57% ・案内標識 53% ・タクシーの接客マナー 46%	H26観光客満足度調査  宿泊先 77% 食事・料理店 79% 観光施設 77% 観光施設の美化 73% 公共トイレの快適性 57% 案内標識 52% タクシーの接客マナー 49%	A+	官民一体となった観光客に対する意識の向上が図れた。 旅先で快適に感じただけのような環境の整備やおもてなしの心のさらなる醸成	旅先で快適に感じただけのような環境の整備やおもてなしの心のさらなる醸成

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 ◆これからの対策	具体的な取り組み 〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	具体的な成果 〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
◆観光ガイドの育成、技術の向上 ○県内各地域の観光ガイド団体の連携や、質の高いガイド技術の習得を目的とする研修会の開催等【再掲】	観光ガイド団体のブロック別研修会等の開催 H24：5回 H25：5回 H26：7回 H27：6回（予定） 個別研修会への支援	・ガイドの意識や質の高さが評判となり、県外から頻繁に視察が訪れた（室戸市観光ガイドの会） 県内ガイドの連携及びレベルアップ等の意識の高まり、観光ガイド連絡協議会独自の研究交流会等が開催された。
◆きめ細かな観光情報の提供 ○観光案内機能の充実 ○よさこいネット等を活用した地域の観光情報発信	○観光案内機能の充実 ・ゴールデンウィークやお盆時期の渋滞対策、臨時観光案内の実施（渋滞対策：（H25）高知市中心部、（H26）五台山、高知市中心部、（H27）高知市中心部、臨時観光案内：（H25～H27）高知城やサービスエリア等） ・映画「県庁おもてなし課」ロケセット等による観光情報の提供	○観光案内機能の充実 ・観光客の満足度を高め、移動時間短縮等による経済波及効果をもたらした。 ・映画「県庁おもてなし課」ロケ地等において、官民協働のおもてなしに繋がった。
◆県内の観光地を結ぶ移動手段の確保 ○周遊バスの運行 ○おもてなしタクシー等を活用した周遊観光の推進	◆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、高知市中心部の主要観光地を巡るMY遊バスの運行及び観光ガイドタクシー等を活用した周遊プランを造成し、二次交通制度の利便性向上を図った。 ○周遊バス ・MY遊バスの運行：通年、平日6便、土日祝及び繁忙期9便 ・しまんと・あしずり号の運行：利用予約ベースの運行 ○おもてなしタクシー ・観光ガイドタクシー認定講座及び更新時講座・試験の開催：毎年県内3ブロック各1回ずつ ・おもてなし満喫プラン造成：県内13起点51コース ・利用促進にむけたPR：主要ホテルに配車協力要請、龍馬パスポートの対象、プレミアム商品券の対象、ごうち旅広場に専用乗場を設置、クルーズ船寄港時の乗場設置、県広報枠のテレビ・ラジオでのPR（H25:テレビ15回、ラジオ39回、H26:テレビ11回、ラジオ39回、H27（予定）:テレビ11回、ラジオ39回）PRパンフレット・ポスターの作成・配布（H26～27:計950箇所 旅館ホテル、公共施設、県立病院、小売・金融機関等） ・タクシー利用者聞き取り、車内ハガキ受付等の実施（H25:2,365件、H26:1,226件） ・タクシードライバーおもてなしマインド表彰（H25:7人、H26:6人）	○周遊バス（H25） ・MY遊バス利用者総数49,076人、対前年1,283人、3%増加 ・しまんと・あしずり号利用者総数1,699人、対前年386人、29%増加（H26） ・MY遊バス利用者総数52,427人、対前年3,351人、7%増加 ・しまんと・あしずり号利用者総数1,017人 ⇒取組により観光客の周遊性を高めた。 ○おもてなしタクシー（H25） ・認定者数440人（新規73人、更新112人） ・タクシープラン運行実績213件（H26） ・認定者数457人（新規17人） ・タクシープラン運行実績286件 ⇒観光ガイドタクシーの認定件数の増加や利用者聞き取り調査の実施により、質の高いドライバーが増えることで、観光客の満足度向上が図られた。（観光客満足度：タクシーの接客マナー3%上昇） ⇒タクシープラン利用者が増加し、観光客の周遊性を高めた。

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆◆◆◆◆★同上	同上	同上	観光ガイド連絡協議会を通じた観光ガイドの育成やガイド館の連携 への支援 観光ガイド連絡協議会による研修会等の開催により、ガイドのレベ ルアップや連携意識が高まったうえ、独自の取組にもつながった。  <課題> 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 新たなガイド団体の育成	○これまでの成果を踏まえ、事業を継続する。 ・ガイド団体のレベルアップ支援 ・ガイドの新規会員の加入増加対策支援 ・外国人観光客への対応支援 ・新規ガイド団体の設立支援
◆◆◆◆◆★同上	同上	同上	○きめ細かな観光情報の提供により、満足度の向上及び移動時間短 縮等による経済波及効果をもたらしている。	○これまでの取組を継続しつつ、関係機関とよ り連携した情報発信に取組む。
◆◆◆◆◆★同上	同上	同上	○周遊バスやおもてなしタクシーの周遊プランが観光客に利用され、二次交通制度の利便性向上が図られている。また、認定講座の 開催やおもてなしタクシー認定者の増加を通じ、タクシーの接客マ ナーが徐々に向上しており、観光客の満足度向上に繋がっている。  <課題> ・観光客の満足度向上に繋がるタクシーの接客マナーの向上は道半 ばであり、引き続き接客マナー向上のための取組が必要。 ・事業者やドライバーに、よりメリットをもたらすおもてなしタク シーの利用促進策、認知度の向上のためのさらなる取組が必要。 ・これまででは外国人観光客の満足度を高める視点での取組がなかつ たため、今後急速に増加する外国人観光客に向けた取組の検討と実 施を事業者とともに行うことが必要。	○これまでの成果を踏まえ、財源の課題を解決 したうえで、事業を継続及び拡充する。  ・観光ガイドタクシー認定制度の継続 ・認定事業者と連携した利用促進策やインパ ウンド対応施策の投入

産業成長戦略（専門分野）		
戦略の柱	具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針	〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策		
◆これからの対策		
◆観光基盤の整備 ○受入態勢の整備 ○広域観光案内板の整備 ○観光案内板等の整備や景観保全への支援 ○観光地のトイレ美化の推進	○受入態勢の整備 ・ゴールデンウィークやお盆時期の渋滞対策、臨時観光案内の実施（渋滞対策：（H25）高知市中心部、（H26）五台山、高知市中心部、（H27）高知市中心部、臨時観光案内：（H25～H27）高知城やサービスエリア等） ・映画「県庁おもてなし課」ロケセット等による観光情報の提供 ・県外観光客等を対象とした満足度調査の実施（H25：サンプル数1,035件、H26：サンプル数819件）  ○広域観光案内板の整備 ・核となる拠点エリアを中心に新たな広域観光ルートを紹介する案内板を設置（H25：7件（広域案内1、誘導5）、H26：93件（広域案内1、歓迎1、誘導1、歩き遍路90）、H27（予定）広域案内2、誘導2）  ○観光案内板等の整備や景観保全への支援 ・観光案内板等整備事業費補助金（～H26）や国際観光受入環境整備事業費補助金（H27～）により市町村が実施する観光地や観光ルートへの誘導標識や観光案内板等の多言語化事業、景観整備等の取組に対し支援（H25：17市町村25件（観光案内版16、多言語パンフ3、景観整備6）、H26：17市町村31件（観光案内版15、多言語パンフ7、景観整備9）、H27（計画）：観光案内版7、多言語パンフ12、多言語ホームページ12、館内案内サイン10、Wi-Fi整備30等）  ○観光地のトイレ美化の推進 ・核となる拠点エリアやそのルート上の公共トイレの改修事業の支援（H25：7市町村7件、H26：4市町村4件、H27（計画）：11市町村15件） ・おもてなしの心で美化活動に取組むおもてなし認定制度を推進（H25：認定箇所合計620（新規120、取消29）、H26：認定箇所合計694（新規76、取消2）、再チェック60、おもてなしトイレ表彰5人）	○受入態勢の整備 ・観光客の満足度を高め、移動時間短縮等による経済波及効果をもたらした。 ・映画「県庁おもてなし課」ロケ地等において、官民協働のおもてなしに繋がった。 ・満足度調査の結果を対象事業者にフィードバックすることにより、改善や対応が図られた。 （H25）フィードバック件数：8 （H26）フィードバック件数：3  ○広域観光案内板の整備 ・核となる拠点エリアを中心に新たな広域観光ルートの紹介に繋がった。また、歩き遍路標識を90箇所を設置したことで、歩き遍路の方が道に迷うことなく周遊できるようサポートできた。 （H25）7件（広域案内1、誘導5） （H26）93件（広域案内1、歓迎1、誘導1、歩き遍路90）  ○観光案内板等の整備や景観保全への支援 ・市町村が実施する観光地や観光ルートへの誘導標識や観光案内板等の多言語化事業、景観整備等の取組が進んだ。 （H25）17市町村25件（観光案内版16、多言語パンフ3、景観整備6） （H26）：17市町村31件（観光案内版15、多言語パンフ7、景観整備9）  ○観光地のトイレ美化の推進 ・公共トイレの改修が進み、おもてなしトイレの認定件数も増加する等、機運づくりとともに美化が推進された。 （H25）トイレの改修7市町村7件、おもてなしトイレ認定箇所合計620（新規120、取消29） （H26）トイレの改修4市町村4件、おもてなしトイレ認定箇所合計694（新規76、取消2）
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 ★官民一体となった推進体制の構築 ◎スポーツ振興のための施設整備	◆スポーツツーリズムの推進を図るため、庁内プロジェクトチームで取組方針の検討を行い、併せて、各競技団体と随時WGを開催し、連携を密にスポーツ合宿・大会等の誘致・受入の実施、施設等の整備計画の策定を行った。  ★スポーツツーリズム推進に係るPT検討会の開催 6回（H24：3回、H25：2回、H27：1回（予定）） 各競技団体とのWGの開催（随時）  ◎スポーツ振興のための施設整備計画の策定 県スポーツ健康教育課において、スポーツツーリズムの推進についても考慮したスポーツ施設の整備計画（H27～H30）を策定（H27.1）	・スポーツ合宿・大会等の誘致・受入の具体的な成果は下記のとおり。  ・スポーツ整備については、整備計画に次のものを盛り込んでいる。 【H27～28】高知市東部総合運動場（多目的ドームの整備） 【H28～29】安芸市営球場（スタンド、ロッカールーム等の整備） 【H29～30】県立青少年センター陸上競技場（陸上競技場の整備） 【H30～31】県立青少年センター体育館、春野総合運動公園体育館（空調設備の完備）
◆年間を通じたスポーツイベント等の開催 ◎スポーツ大会等の誘致活動の推進 ◎スポーツイベント等の企画、実施等	◆県、県コンベンション協会が中心となり、年間通じて、スポーツキャンプ・合宿、大会等のスポーツイベントにより誘客が図られるよう取組を行った。  ◎野球、サッカーのプロスポーツキャンプの継続、拡大を図るため、球団訪問や助成制度の拡充を行い、プロゴルフトーナメントの継続開催に向けて、主催者へのトップセールスや観客増のための支援を行った。  ◎本県の恵まれた自然を活かしたサイクリングやマラソン、トライアスロンの大会開催のための支援を行った。	・プロ野球キャンプの継続開催 ・フレッシュマンマッチの開催 ・Jリーグチームのキャンプの継続・誘致 アルビレックス新潟ほか4チーム ・プロゴルフトーナメントの継続開催 カシオワールド、プロギアレディスカップ ・ラグビートップリーグのキャンプ誘致 NTTドコモ、ホンダ ・自然を活かしたスポーツ大会の開催支援 四万十・足摺無限大チャレンジライド、2リバービューライドなどのサイクリング大会 中土佐町タッチエレクトライアスロン、室戸シオパークトライアスロン 龍馬マラソン など
◆アマチュアスポーツ合宿等の誘致活動 ○アマチュアスポーツ合宿等の誘致活動	◆各競技団体とのWGで紹介された学校、大学、社会人等を随時、直接訪問し合宿誘致を行ったり、関西のスポーツ合宿を取り扱うエージェントを年度当初に訪問し、合宿助成制度の紹介を行い、スポーツ合宿・大会誘致の掘り起こしを行った。	・高知県アマチュアスポーツ合宿支援事業助成金実績 （申請）（延べ宿泊数） H24 33件 6,530人泊 H25 55件 8,951人泊 H26 60件 11,148人泊

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	<p style="text-align: center;">これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む)</p>	<p style="text-align: center;">次のステージに向けた方向性</p> <p style="text-align: center;">総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容</p>
◆◆◆◆◆★同上	同上	同上	<p>○核となる拠点エリアを中心に観光案内板の整備や景観整備、公共トイレの改修整備が進み、観光客の満足度向上に繋がっている。</p> <p>&lt;課題&gt; ・観光客の満足度向上に繋がる各観光基盤の整備は、観光客のニーズの多様化や、より質の高いものを求める嗜好等からみると道半ばであり、引き続きの取組や新たな取組が必要。</p>	<p>○これまでの成果を踏まえ、財源の課題を解決したうえで、事業を継続及び拡充する。</p> <p>外国人観光客の受入態勢の向上の視点を含む、 ・広域観光案内板の整備の促進 ・案内ツールの充実 ・観光地のトイレ美化のさらなる推進 ・無料公衆無線LAN環境の整備 ・食やショッピング環境の整備</p>
◆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	<p>・新たに様々なスポーツ大会等が開催され、定着しつつある。 ミスノグロイングアップリーグ(黒潮町)H24～、全国大学女子硬式野球選手権(安芸市)H27～</p>	—	<p>○スポーツツーリズム推進に係るPT検討会の開催や競技団体とのWGの開催等を通じて、新たな合宿や大会の誘致につながるなどスポーツツーリズムの推進に向けた取組が大きく前進してきた。</p> <p>&lt;課題&gt; ・スポーツ合宿の誘致・受入に市町村により温度差がある。スポーツツーリズムについてスポーツ振興と合わせた県民運動としていくことが必要。</p>	<p>○これまでの取組を継続しつつ、県全体でスポーツツーリズムの推進、スポーツ振興を図る取組を検討・実施する。</p>
★スポーツツーリズムの推進による新規入込客数2万人	<p>&lt;H27年度末見込み&gt; 2万人  &lt;直近の実績&gt; 1.05万人 (H26年度)</p>	A+	<p>○スポーツ施設整備については、県教委サイドで、2020東京オリンピックを見据え、平成27年度から4年間の整備計画を策定したところであり、今後、着実に整備に取り組んでいく。</p> <p>&lt;課題&gt; ・計画が、プロスポーツキャンプの誘致の観点等から十分でない部分(県立青少年センター陸上競技場の芝)もあるので、県教委と協議していく必要がある。</p>	<p>○東京オリンピックに向けて、施設整備によるスポーツ合宿誘致による経済効果を前面に押し出しつつも、スポーツ振興による効果もPRし、市町村も巻き込んだ取組としたい。</p>
◆★同上	同上	同上	<p>○年間を通じたスポーツイベントの開催ということで、プロ野球以外のJリーグなどのプロチームのキャンプ誘致も強化した結果、一定成果は出た。また、自然を活かしたサイクリングイベントやトライアスロン、マラソン大会の新規開催、継続開催に向けて支援を行ってきた結果、一定、大会数は増えてきた。</p> <p>&lt;課題&gt; 新たに立ち上げた大会については、多くが継続開催に向けては資金面が課題となっており、スポンサー等の新規開拓や期間を限定した補助金による支援等が必要。</p>	<p>○プロスポーツについては、費用対効果を考慮する必要があるが、これまでの取組に加えて、助成制度を拡充し、プロ野球以外のプロスポーツのキャンプ誘致やプレシーズンマッチの開催、公式戦の誘致を強化していくことが効果的と考えられる。</p> <p>○自然を活かしたスポーツ大会等の開催支援については、継続開催が課題となっているので、継続できる仕組みづくりに取り組む。</p> <p>○これまでの取組に加えて、シルバー世代などの比較的時間的に自由が利く層をターゲットにした大会誘致を強化する。</p>
◆★同上	同上	同上	<p>○アマチュア合宿についても、各競技団体との連携を密にとり、大学等へ営業を行った結果、順調に増えてきているが、屋外施設については、夏休み、春休み等の学生が集中する期間は、施設的にほぼ飽和状態。については、屋内施設の競技合宿の誘致とシルバー世代等の比較的時間的に自由が利く層をターゲットにした大会誘致の強化が効果的と考えられる。</p>	<p>○これまでの取組に加えて、屋内競技の合宿誘致の強化に取り組む。</p>

<p>産業成長戦略（専門分野）</p> <p>戦略の柱</p> <p>取組方針</p> <p>施策</p> <p>◆これからの対策</p>	<p>具体的な取り組み</p> <p>〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕</p>	<p>具体的な成果</p> <p>〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕</p>
<p>8. 国際観光の推進</p> <p>◆国別戦略に基づく誘致活動</p> <p>◎相手国でのPRや旅行会社等へのプロモーション活動の強化</p> <p>◎観光資源と顧客層のマッチング</p> <p>◎海外での認知度を高めるための情報発信の強化</p> <p>◎官民連携による国際観光の推進</p>	<p>◆国別戦略に基づく誘致活動</p> <p>◎相手国でのPRや旅行会社等へのプロモーション活動の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・国内外の旅行博・商談会への参加</li> <li>H24: 3回 (台湾1、中国1、国内1)</li> <li>H25: 4回 (台湾2、香港1、国内1)</li> <li>H26: 14回 (台湾4、香港1、韓国1、タイ2、シンガポール1、国内5)</li> <li>H27: 15回以上 (台湾4、香港1、中国1、韓国1、国内1、計8回実施済)</li> <li>・個別セールス活動</li> <li>H25: 41社、H26: 89社、H27: 65社 (7月末現在)</li> <li>・旅行会社等ファムツアー</li> <li>H24: 2回、H25: 4回、H26: 20回、H27: 3回実施済</li> <li>◎観光資源と顧客層のマッチング</li> <li>・VJ地方連携事業</li> <li>H24: 四国ドライブ周遊、自然体験型周遊、アニメーションツーリズム</li> <li>H25: レンタカー活用旅行会社招へい、韓国ウォーキング・トレッキング</li> <li>H26: ゴルフ</li> <li>H27: ゴルフ、サイクリング、美容と癒し</li> <li>・クルーズ船誘客活動</li> <li>H26: モニターツアー (3社)</li> <li>海外商談会2回 (上海・マイアミ)</li> <li>県内視察2回</li> <li>◎情報発信の強化</li> <li>・ウェブサイト等を活用した情報発信</li> <li>H24~25: 韓国ウェブサイト</li> <li>H24~26: 台湾ウェブサイト</li> <li>H27: 5言語によるウェブサイト及びパンフレット及びプロモーション用動画制作中</li> <li>現地雑誌を活用した情報発信 (台湾・香港)</li> <li>・メディア等の受入による情報発信及び情報提供</li> <li>H24: 7社、H25: 14社、H26: 4社、H27: 2社 (7月末現在)</li> <li>◎官民連携による国際観光の推進</li> <li>H24: インバウンド勉強会1回</li> </ul>	<p>○外国人延べ宿泊者数 (従業員10人以上の宿泊施設での調査) 毎年</p> <p>H24: 18,690人泊</p> <p>H25: 20,830人泊 (前年比11.1%増)</p> <p>H26: 30,341人泊 (前年比45.7%増)</p> <p>H27: 11,250人泊 (1-3月) 速報値</p> <p>○海外旅行会社新規開拓</p> <p>H25: 41社</p> <p>(台湾14社、韓国4社、香港3社、シンガポール10社、タイ8社、マレーシア1社他)</p> <p>H26: 48社</p> <p>(韓国2社、香港2社、シンガポール7社、タイ14社、ル-79社他)</p> <p>H27: 44社 (7月末現在)</p> <p>(台湾7社、韓国15社、中国11社、香港6社、タイ1社、シンガポール3社、ほか)</p> <p>○チャーター便の就航</p> <p>H24: 台湾復興航空 計9便、1078人</p> <p>H25: 台湾遠東航空 計4便、335人</p> <p>韓国ジン・イー航空 計4便、558人</p> <p>韓国フィエイト航空 計3便、550人</p> <p>H26: 台湾マンダリン航空 計2便、146人</p> <p>H27: 台湾 計2便 (予定)</p> <p>○外国客船の寄港</p> <p>H24: 0隻</p> <p>H25: 4隻 (5,711人・うち外国人2,389人)</p> <p>H26: 1隻 (1,940人・うち外国人895人)</p> <p>H27: 3隻 (予定)</p>
<p>◆高知県の強みを活かした新たな誘客活動</p> <p>★高知県特有の「温かい人柄」をもとにした、本物の日本を感じる精神的満足度の高い商品の「作り込み」、「セールス」、「受け入れ」を一元化して取り組む体制を整備</p> <p>★魅力あふれる体験型観光商品の作り込み</p> <p>★送客力の高い旅行会社等に向けたセールス</p> <p>★日本一のおもてなし、人と人とのふれあいを感じる受け入れ</p>	<p>◆高知県の強みを活かした新たな誘客活動</p> <p>★一元化して取り組む体制を整備</p> <p>H26: 官民協働ワーキングの設置及び開催: 2回</p> <p>★魅力あふれる体験型観光商品の作り込み</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・外国人受入可能施設調査 (英語版素材集掲載)</li> <li>H26: 55施設</li> <li>H27: 7施設 (7月末現在: 8月~60施設調査予定)</li> <li>・外国人留学生を活用した観光資源の磨き上げ</li> <li>H26: 1か所 (いの町: モニターツアー3回、事後研修会3回)</li> <li>H27: 2か所 (津野町、安芸市)</li> <li>・在住外国人等を活用したモニターツアー</li> <li>H26: 2回</li> <li>★送客力の高い旅行会社等に向けたセールス</li> <li>・国内外の旅行博・商談会への参加 【再掲】</li> <li>H26: 14回 (台湾4、香港1、韓国1、タイ2、シンガポール1、国内5)</li> <li>H27: 15回以上 (台湾4、香港1、中国1、韓国1、国内1、計8回実施済)</li> <li>・個別セールス活動 【再掲】</li> <li>H25: 41社、H26: 89社、H27: 65社 (7月末現在)</li> <li>★日本一のおもてなし、人と人とのふれあいを感じる受入</li> <li>・おもてなし添乗員の育成</li> <li>H26: 研修会1回</li> </ul>	<p>★体験型観光商品の開発</p> <p>H26: (体験型&amp;地域との交流) 着地型商品造成 1件 (いの町)</p> <p>H27: 2か所 (津野町・安芸市)</p> <p>(実績) 体験型観光客</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>※CV助成金で把握できる人数</li> <li>H25: 1,001人</li> <li>H26: 1,515人</li> </ul> <p>※四万十川屋形船、いの町紙漕ぎ体験、果物狩り等</p> <p>★海外旅行会社新規開拓【再掲】</p> <p>H25: 41社</p> <p>(台湾14社、韓国4社、香港3社、シンガポール10社、タイ8社、マレーシア1社他)</p> <p>H26: 48社</p> <p>(韓国2社、香港2社、シンガポール7社、タイ14社、ル-79社他)</p> <p>H27: 44社 (7月末現在)</p> <p>(台湾7社、韓国15社、中国11社、香港6社、タイ1社、シンガポール3社、ほか)</p> <p>★旅行商品の造成及び催行</p> <p>H26: シンガポール3本 (1本のみ催行)、</p> <p>ロシア1本 (未催行)、</p> <p>H27: 台湾5本 (5本催行)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>※モーター-実施により新商品造成 (東部)</li> <li>香港7本 (販売中)</li> <li>※モーター-実施により体験型観光を組み込んだツアー-造成 (団体型・個人型)</li> </ul> <p>★おもてなし添乗員の確保</p> <p>H26: 6名</p> <p>★国内ランドオペレーターとの協力関係の構築</p> <p>H26: 4社</p> <p>H27: 2社 (7月末現在)</p> <p>★メディア等の受入及び情報提供</p> <p>H24: 7社</p> <p>H25: 14社</p> <p>H26: 4社</p> <p>H27: 2社 (7月末現在)</p>

平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	(これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む))	
◆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	—	—	○ここ数年、訪日外国人観光客が激増する中、本県では25年度まで数値目標を達成出来なかったが、26年度から国内外での旅行博や商談会への参加、セールス活動を強化したことにより、外国人延べ宿泊者数は26年度は数値目標を超える実績となった。27年1-3月の速報値で既に1.1万人泊を超えており、H27年の目標値である3.2万人を超える見込み。  <課題> ・四国4県、また高知県単独で「四国」及び「高知県」の認知度向上に向けた取組は強化し、外国人延べ宿泊者数は増加してはいるが、「四国」「高知県」の海外での認知度はまだまだ低い。訪日リピーター層の増加により観光客がF I T化する傾向にあるため、海外旅行会社とタイアップしたF I T向け商品造成と併せて、二次交通の整備が必要。 ・四国内の空港の国際定期便増加も影響し、本県へのチャーター便が大幅に減少。チャーター便の場合、インバウンドと併せて県内の海外旅行者の確保が必要であり、チャーター便の大幅な増加は見込めない。今後は四国広域観光周遊ルートに認定されたことを踏まえ、四国の他県や東京、関西等の空港利用者を如何に高知に誘客するかが課題。	○国際観光のさらなる飛躍については、27年度に外部の有識者等による国際観光戦略に関する関係者協議を実施予定。 ○「旅行商品をつくる」においては、ターゲット層を一般観光客のみならず、特定目的（企業研修、教育旅行、スポーツ等）まで拡大するとともに、海外エージェントとタイアップしたF I T向け対策を強化する。 ○「セールス」においては、認知度を飛躍的に上げる必要があることから、ターゲット市場のエージェントとタイアップした広告宣伝の強化や、F I T向けに多言語WEBサイトを活用した露出強化を図る。また四国4県が連携したプロモーションの強化と合わせて、訪日外国人が集中している東京や関西圏との連携を強化することで高知への誘客を促進する。
◆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	<H27見込> 3.2万人泊以上 ※H27年1-3月 (速報値)：1.1万人泊  <直近の実績> H26：3万人泊	A+		
◆高知県観光コンベンション協会を運営主体としながら、県内観光関係者で組織する協議会と連携・協力して事業に取り組む体制を構築	—	—	○26年度から始まった新規事業であるが、モデルとなったツカガールのPRIME社のような高知への高額ツアー商品を造成する海外エージェントはまだ少ないが（顧客層が富裕層）、モニターツアーやセールス活動において、体験型観光の組込に向けた事前調整やコース提案を希望するエージェントも増えつつある。今後は、国別戦略の取組において、体験型観光を積極的にPRする方向での事業吸収が望ましい。 ○「おもてなし添乗員」については、クルーズ客船等のオプションツアーに同行することで添乗員をサポートしたことは好評であったが、モニターツアーを実施したエージェント等のニーズは低い。	同左
◆体験型観光客3,600人の達成	—	—		○H27年8月 国際観光戦略に関する関係者協議等において今後の方向性について検討
◆シンガポール、香港の他、欧米豪、台湾、韓国向けモデル商品の造成、磨き上げ	—	—		
◆集落活動センターを活用した商品開発	—	—		
◆各国・地域で商品販売取扱実績	—	—		
◆国内ランドオペレーターとの協力関係の構築	—	—		
◆定期的なセールス、モニターツアーの実施によるニーズの把握、商品の磨き上げ	—	—		
◆メディアへの露出による高知県の「体験型観光」の認知度向上	—	—		
◆体験型観光素材集の開発	H26年：観光素材集（英語版）制作 H27年：英語版改定作業中（掲載素材の洗い出しおよび追加）	A+		
◆受入事業実施体制の確立	—	—		
◆随行、サポート内容の水準確立	—	—		
◆おもてなし添乗員の育成	—	—		

産業成長戦略（専門分野）			
戦略の柱		具体的な取り組み	具体的な成果
取組方針		〔 対策に関する具体的な取り組み内容を記載 〕	〔 可能な限り具体的な数値を記載 〕
施策			
◆これからの対策			
	<p>◆受入態勢の充実</p> <p>○観光案内板、誘導標識、パンフレット等の多言語化の推進</p> <p>○外国人観光客の受入態勢の向上</p> <p>★在留外国人との連携</p>	<p>○訪日外国人旅行者受入環境整備事業「観光パンフレット作成支援システム」運用開始（H24～）</p> <p>★在留外国人との連携</p> <p>H24：国際観光サポーター会議の立ち上げ、モニターツアー参加</p> <p>H25：国際観光サポーター会議</p> <p>H26：国際観光サポーター会議</p> <p>台湾よさこいチーム受入サポートモニターツアー参加</p> <p>・核となる拠点エリアを中心に新たな広域観光ルートを紹介する多言語案内板を設置（H25：7件（広域案内1、誘導5）H26：93件（広域案内1、歓迎1、誘導1、歩き遍路路90）、H27（予定）広域案内2、誘導2）</p> <p>・観光案内板等整備事業費補助金（～H26）や国際観光受入環境整備事業費補助金（H27～）により市町村が実施する観光地や観光ルートへの誘導標識や観光案内板等の多言語化事業、景観整備等の取組に対し支援（H25：17市町村25件（観光案内版16、多言語パンフ3、景観整備6）、H26：17市町村31件（観光案内版15、多言語パンフ7、景観整備9）、H27（計画）：観光案内版7、多言語パンフ12、多言語ホームページ12、館内案内サイン10、Wi-Fi整備30、トイレのユニバーサル化15等）</p> <p>・補助金活用促進のための営業（H27：常時実施）</p> <p>・消費税免税店の普及に向けた制度説明会の開催（H26：3回、H27（予定）：2回）</p> <p>・消費税免税店、外貨両替所、ATM設置状況、Wi-Fi整備等の現状調査（H26、H27）</p> <p>・外国客船寄港時の受入（H26：サンプリンセス号、H27：クリスタルシンフォニー号）において、官民協働による交流イベント、観光案内・飲食サポート、多言語案内表記やマップの作成配布を実施。</p> <p>・外国人観光客の歓迎対応に関する高知市中心商店街との情報交換（H26：3回、H27（予定）：4回）</p> <p>・外国人観光案内所の開設や多言語対応人材育成のための関係機関との情報交換（H27：常時実施）</p>	<p>・核となる拠点エリアを中心に新たな広域観光ルートの紹介に繋がった。また、歩き遍路標識を90箇所に設置したことで、歩き遍路の方が道に迷うことなく周遊できるようサポートできた。</p> <p>⇒（H25）7件（広域案内1、誘導5）</p> <p>⇒（H26）93件（広域案内1、歓迎1、誘導1、歩き遍路路90）</p> <p>・市町村が実施する観光地や観光ルートへの誘導標識や観光案内板等の多言語化事業、景観整備等の取組が進んだ。</p> <p>⇒（H25）17市町村25件（観光案内版16、多言語パンフ3、景観整備6）</p> <p>⇒（H26）：17市町村31件（観光案内版15、多言語パンフ7、景観整備9）</p> <p>・地域観光拠点におけるWi-Fi整備率（H26：28%）</p> <p>⇒（H27）（予定）：63%</p> <p>・県内の消費税免税店（H26.4：4店舗）</p> <p>⇒（H26.11）11店舗、（H27.4）28店舗</p> <p>・外国客船寄港時の交流イベントや観光案内等により、外国人観光客の満足度の向上や本県の認知度の向上、好評価による再寄港の可能性に繋がった。</p> <p>・官民で地域における課題を認識・共有する機会を増やすことで、受入態勢整備に向けて前進した。</p>
	<p>◆四国4県連携によるプロモーション活動の推進</p> <p>○四国4県での外国人観光誘客の取組強化</p>	<p>◆四国4県連携によるプロモーション活動の推進</p> <p>○国内外の旅行博・商談会への四国ブース出展</p> <p>H24：2回</p> <p>H25：2回（台湾、香港）</p> <p>H26：3回（台湾、香港、シンガポール）</p> <p>H27：5回（台湾、香港、韓国、シンガポール、タイ）</p> <p>○ピジット・ジャパン事業の推進（四国ツーリズム創造機構と四国4県）</p> <p>H24：「ALL SHIKOKU Rail Pass」を活用したメディア招へい事業、四国周遊ドライブルート事業</p> <p>H25：「ALL SHIKOKU Rail Pass」を活用したメディア招へい事業、韓国ウォーキング・トレッキング関係者招へい</p> <p>H26：「ALL SHIKOKU Rail Pass」を活用したメディア招へい事業、四国ゴルフ周遊モデルコース開拓事業</p> <p>H27：四国在住外国人SNS事業ほか6事業</p> <p>○四国広域観光周遊ルート（H27～5年間）</p>	<p>○外国人延べ宿泊者数（四国）</p> <p>H24：115,650人泊</p> <p>H25：164,170人泊</p> <p>H26：234,070人泊</p> <p>○ALL SHIKOKU Rail Pass実績</p> <p>H24年度：1,297枚</p> <p>H25年度：2,903枚</p> <p>H26年度：5,899枚</p> <p>H27年度：2,016枚（6月末現在）</p>



平成27年度末に 目指すべき姿		総 括		次のステージに向けた方向性  (総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築 が必要な場合等の具体的な内容)
目標	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標等 に対する 客観的評価	( これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価 (目標の未達成の要因分析や乗り越えるべき課題の記載も含む) )	
◆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	—	【再掲】 (一)	○外国人観光客の受入基盤の整備については、補助金の投入や説明 会の開催、官民で地域の課題を共有する機会の場等を設けて、取組 んでいるが、全市町村、県民挙げての取組となるには道半ばであ る。  <課題> ・受入基盤整備が緊急課題であるとの認識の浸透がまだ不十分であ り、整備のスピード感を高めるための市町村や事業者、県民への周 知の機会を増やすことが必要。 ・県内の観光地を結ぶ二次交通機関における多言語化も、今後さら に外国人観光客を受け入れていくには非常に重要となるため、関係 事業者の取組へのアプローチや支援が必要。	○これまでの成果を踏まえ、財源の課題を解決 したうえで、事業を継続及び拡充する。  ・核となる観光拠点の多言語化の整備は、引き 続き緊急かつ徹底的に実施。 ・街歩きやショッピングニーズに対応できる標 識・サイン・案内ツールの多言語化、消費税免 税店の拡大、Wi-Fi環境の整備、外国人観光案内 所の開設、トイレの洋式化の普及などを民間と 連携しながら推進。 ・国や地域により異なるショッピングニーズ等 に対応できる接客力向上研修やセミナーの投 入。 ・観光ガイドや通訳ができるボランティアの育 成強化のための予算投入やネットワークづく り。
◆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	—	【再掲】 (一)		
★外国人延べ宿泊 者数 H22:1.6万人泊 →H27:3.2万人泊	<H27見込> 3.2万人泊以上 ※H27年1-3月 (速報値) : 1.1万人 泊  <直近の実績> H26 : 3万人泊	【再掲】 (A+)		
◆◆★同上	同上	同上	海外での認知度向上に向け、四国4県が連携してのビジット・ジャ パン事業等は有効。	H27に認定された四国広域観光周遊ルート事業 (H27~5年間)を核にした取り組みを推進。