

産業成長戦略（専門分野）進捗管理シート 総括表  
《平成25年度 第1四半期》

目 次

1	農業分野	1
2	林業分野	19
3	水産業分野	29
4	商工業分野	43
5	観光分野	55

産業成長戦略の取り組み状況と成果 【農業分野】

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 項目名・事業概要（◆これからの対策）	第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
農業		
1 本県農産物の高付加価値化		
1 まとまりのある園芸産地総合支援		
<p>(1) 「学び教えあう場」の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆品目別総合戦略や生産出荷指標で掲げた課題解決策を評価し、県全体への普及を図り、販売数量の増加につなげる</li> <li>◆篤農家技術以外にも高収量・高品質など、産地の維持・発展につながる技術を定着させる</li> <li>◆環境制御や省エネ技術の開発に取り組む農業技術センターと連携し、生産現場において炭酸ガス供給装置などの備品を活用した実証及びデータの収集・分析を行うことにより早期に技術確立と普及を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○「学び教えあう場」を181ヶ所に設置。栽培技術などの情報交換による産地活動が活発化（参加者3,024人/4,327人（70%））</li> <li>○生産出荷指標を県と園芸連が共同で策定。成果を共有できる仕組みを構築</li> <li>○各産地で目標収量達成農家の増加。出荷段階での販売数量の増加を確認</li> <li>◆生産者がまとまり、目標達成に向けて各品目の課題解決に取り組む必要</li> <li>◆「学び教えあう場」ごとに勉強会グループの実践活動の支援が必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・農業振興センターで「学び教えあう場」を開始 205か所</li> <li>・農業振興センターで「グループ実証」を開始 13品目・24グループ</li> <li>・品目別担当者会の開催（野菜10品目、果樹、花き）</li> <li>・環境制御に関する研修会の開催（6/20 生産者、JA、県等210名）</li> </ul>
<p>(3) 花き産地づくりの支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆花き新品目の試験栽培、モデル栽培、実証販売により花き産地強化を支援</li> <li>★育種ができる人材づくりの支援</li> </ul> <p>H23年度まで試験栽培を実施してきた新品目について適応性を評価し、有望な品目は導入をすすめ産地強化につなげる。また、中長期的な産地強化対策としてオリジナル品種の育種が行える人材づくりのための研修を行う。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○新品目の導入、産地化が図られ（1地区2品目：黒潮町ダリア65a、テマリソウ26a）、栽培マニュアルができた（2品目：ダリア、テマリソウ）</li> <li>○導入可能な新品目の探索を行い、14品目について試験栽培を行い、その有望性について検討中である。</li> <li>○花き生産者のための育種にかかる研修会を開催し、生産者の取り組み意欲が高まった。</li> <li>◆生産者の経営安定につながる有利品目はすぐには見つからないことから、継続的な探索が必要である。</li> <li>◆オリジナル品種の作出には育種技術などの資質を備えた生産者の存在が不可欠。育種には長期間を必要とするため、10年後を見据えた人材育成が必要。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有望品目試験栽培を2品目、3か所で開始。</li> </ul>
<p>(4) 省エネルギー対策支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆省エネ対策の徹底</li> <li>◆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）</li> </ul> <p>年間重油使用量の目標を60,000KLに設定し、重油代替暖房機の導入及び省エネ対策を推進する。</p> <p>省エネ対策PT会を中心に、省エネ技術の情報収集や分析・評価を行い、生産者による保温対策の実践の支援、農業技術センターによる耐低温品種の開発など、関係者が一体となって省エネ対策の徹底に取り組む。</p> <p>重油代替暖房機の評価を行いながら、作物に適した省エネ暖房機の導入を支援する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○土佐市を中心にヒートポンプ（587台）や木質バイオマスボイラー（114台）の導入が進み、コスト低減、節油対策の取り組みが拡大した</li> <li>○重油価格が高止まり傾向の中で、節油意識が高まり、多重被覆、サイドの保温、循環扇の普及率が向上した</li> <li>◆ヒートポンプを導入した農家の中でコスト削減が図られていない事例が散見された</li> <li>◆平成20～22年度の県内の園芸用年間重油使用量の平均値は、71,000キロリットルだった。今後さらに使用量削減の取り組みを進めていく</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・重油価格高騰緊急対策の取組推進</li> <li>・ヒートポンプ、木質バイオマスボイラー導入台数調査の実施</li> <li>・県内園芸用年間重油使用量調査の実施</li> <li>・農林水産省の木質バイオマス導入現地調査への協力及び事例の報告</li> </ul>
<p>(5) 園芸品目の総合戦略支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆○産地や生産量を維持、拡大すべき品目を絞り込み、生産から流通までの総合戦略に基づく各課題に前関係機関で総合的・効率的に取り組む。</li> <li>◆「水やけ症」(※1)の原因究明と対策の検討により、7～8月の最需要期の出荷量を確保</li> <li>※1：花蕾の表面が、水浸状に変色する生理障害</li> <li>◆排水処理装置の実証で性能等の評価、現地での普及を推進</li> </ul> <p>23年度の自主企画研修で過不足のない灌水管理、高温時の遮光処理など、「水やけ症」の対策（案）を立てた。24年度は、バクテリアが原因の「花蕾腐敗病」とのサビ分けができた。排水処理装置は、現地実証の状況を確認しながら、普及に向けた取り組みを支援する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○取り扱い市場への出荷予測等の情報提供を積極的に行うことにより、4～6月の販売のたぶつきを解消することができた</li> <li>○県単の価格安定制度を21年4月に施行し、23年度に交付が行われた</li> <li>○養液栽培の排水処理装置の実用型機が、23年度に開発された</li> <li>◆「水やけ症」により、7～8月の最需要期の出荷量が不安定</li> <li>◆排水処理装置など、環境に配慮した栽培管理技術の普及が求められている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★「水やけ症」の原因究明、対策の検討</li> <li>・各産地の目視らし会等で「水やけ症」の状況確認（須崎5回・高南1回）</li> <li>・遮光資材のグループ実証の検討（高南）</li> <li>◆排水処理装置の性能等評価、啓発推進</li> <li>・小規模実証機による排水処理装置の状況確認と試験結果の検討（5回）</li> </ul>

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと〉	目標(H27)
<p>・生産者主体の香南市炭酸ガス研究会が設立され、月1回の研修会を開催。</p>	<p>【参考:平成24年度】 ○グループ実証 新資材の効果確認、マニュアルの作成 【実証の成果】 青ネギ・マルチ資材＝2割程度の増収。 ニラ・遮光資材＝本年度、天候不順により、顕著な差なし。 ナス・炭酸ガス＝12月中旬から2月末で34%増収 ユズ＝カラーリング出荷量の増加(21%増加)  ○出荷量の増加 ナス前年比101%(安芸芸出荷場)、ニラ前年比102%(土佐山田出荷場)</p>	<p>(H27目標) 学び教えあう場190ヵ所 対象農家数4,500戸 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】 9.6万t → 10万t 【果実】 7千t → 7.3千t 【花き】 4,100万本 → 4,300万本 (H25到達点) ・施設園芸での炭酸ガス供給装置導入面積の増(農業振興センター調べ) 野菜:H24年12月・15ha→H25年12月・20ha 花き:H24年12月・0.3ha→H25年12月・1.0ha</p>
	<p>【参考:平成24年度】 ・新品目のダリアの販売額が1億円を達成。 ・新たな花き種苗登録出願者数 1名</p>	<p>(H27目標) ◆導入品目数 H23: 2品目→H27: 4品目 ◆花き種苗登録出願者数(累計) 現状(H20～23)8名→(H24～27)10名  (H25到達点) ◆導入品目数 H25: 2品目 ◆花き種苗登録出願者数(累計) 現状(H20～24)9名→(H25)9名</p>
<p>・累計導入台数:ヒートポンプ681台、木質バイオマスボイラー140台 ・24年度県内園芸用年間重油使用量:66,000キロリットル</p>	<p>・年間重油使用量の削減が着実に進んでいる。</p>	<p>◆県内のA重油使用量 (参考)現状:71,000kl(H20～22の平均)  (H27目標) 60,000kl  (H25到達点) 66,000kl</p>
	<p>【参考:平成24年度】 ★「水やけ症」の原因究明、対策の検討 「水やけ症」について、引き続き、関係機関で協議する場ができて いる。  ◆排水処理装置の性能等評価、啓発推進 ・処理装置の開発および現地実証を継続することについて、現地の 理解が得られた。また、現地実証試験について、試験場所の提供 や費用負担など産地からの支援が得られることとなった。</p>	<p>(H27目標) ◆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 ◆排水処理装置の普及 実証段階(H23) → 普及段階  (H25到達点) ◆系統出荷作付面積 101ha ◆県域での反収 4.85t/10a ◆出荷量 4,900t ◆廃液処理装置の性能確認</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針			
<b>施策</b> <b>項目名・事業概要（◆これからの対策）</b> ◆消費地の出荷要請量に応え、価格形成力、産地間競争力を強化するために系統率の向上、反収の増加、土佐産作付面積の普及拡大を継続  JA、ナス部会、農業振興センターで組織される「土佐産普及推進協議会」で各出荷場毎に土佐産の作付拡大を推進するとともに、栽培技術の向上による反収アップなどに取り組む。 「学び教えあう場」を活用した栽培技術情報、省エネ情報を積極的に提供するなど、系統率の向上に取り組む。		○土佐産の普及 JA、ナス部会、農業振興センターで組織される「土佐産普及推進協議会」で各出荷場毎に作付面積を設定して普及推進した結果、県全体で30.65ha（目標91ha）となった ○系統率の向上 営農相談日等を設定して系統外農家に情報提供するなど、系統の利点を啓発し、県域65%、安芸市53%（H22年度目標60%）であった ◆土佐産の普及が緩慢となっており、普及面積も十分でない ◆安芸市の系統率も50%台を維持しているものの、低く推移している地域もある ◆出荷量が消費地の出荷要請量に足りていない	◆土佐産普及推進の継続 ・土佐産普及推進協議会の開催 土佐産産苗の受注を延長し、導入を再推進 ◆系統率向上対策の継続 ・系統外出荷者も参加する地区会、営農連絡会、営農相談の開催
◆ユズ園維持管理の仕組みづくり 労力補充などによる持続可能な生産構造への誘導と生産の安定を目指す。  ◆ユズ果汁等の安定供給と品質向上 産地間連携の強化による安定供給と県版HACCP（ユズ搾汁業）取得などによる果汁の更なる高品質化を実現し、選ばれる産地を目指す。  ◆需要拡大・販路開拓と振興基金の運用 国内外における青果・果汁・加工品の需要拡大に取り組む、ユズ農家の所得向上とユズ関連産業の強化を目指す。		○北川村の「ゆず銀行」、香美市の「ゆずもり」など、農作業受託組織が設立され、活動開始 ◆ユズ園を維持管理する仕組みづくりと県内への普及  ○実需者ニーズに対応した搾汁施設の機能強化を支援し、果汁の安定供給体制を整備（5施設） ○ゆず振興対策協議会の体制強化や県域での需要開拓への取り組みとゆず振興基金の創設 ◆ユズ果汁等の安定供給と販路、需要の拡大	◆ユズ園維持管理の仕組みづくり ・ユズ担当者会の開催：1回 地区協議会等の開催：2回  ◆ユズ果汁等の安定供給と品質向上 果汁在庫調査：1回 HACCP取得に向けた助言・支援：1回、果汁品質向上等研修：1回  ◆需要拡大・販路開拓と振興基金の運用 青果ユズ輸出に関する協議：3回（北川1、嶺北2）
◆経営コスト削減に向けた重油コスト削減対策等の継続及びヒートポンプ導入済みの生産者に対する効果的な活用方法の啓発  ◆市場と連携した消費地ニーズ分析、情報共有及び積極的な情報発信などによる戦略的な産地づくり  ユリの経営コストのうち、球根費に次ぐ光熱費を削減するため、ヒートポンプ等の導入及び効果的な活用方法の啓発を行う。また、出前授業などを通じ、実需者との顔が見える関係づくりをすすめ、販売強化につなげる。		○ユリでは土佐市を中心にヒートポンプ（H22年度末累計120台）の導入が進み、コスト低減の取り組みが拡大した。 ○花き市場モニタリング調査を3カ年実施し、分析結果をもとに今後の生産・販売の方向性について産地に提言を行った。 ◆ヒートポンプを導入した農家の中でコスト削減が図られていない事例が散見された。 ◆モニタリング結果が少しずつ産地の変化に現れつつあるが、面積維持までには至っておらず、23年度の栽培面積は減少した。91ha→79ha	・フラワーアドバイザーとの意見交換会（JA土佐あき芸西支部ブルースター部会、JA土佐れいほく花き部） ・関東花き協議会との高談会へ向けての打ち合わせ（5/8）
<b>(6) 園芸用ハウス面積の確保</b> ◆ハウスの整備や改良を支援  ・レンタルハウス整備事業では、新規就農者等への重点支援を行い、毎年10haを目標に整備する ・園芸用ハウス流動化促進事業では、新規就農者及び規模拡大農家による既存ハウスの改良を支援し、年5haを目標に中古ハウスの流動化を促進する ・一定規模以上のハウス整備を希望する場合は、国庫事業を有効活用する		○レンタルハウス整備事業の拡充（対象区分の追加及び補助率、補助限度額のアップ）と、関係団体への周知と農家へのPRの強化（ラジオ、パンフレット等） ◆ハウス面積は、目標1,520haに対し、1,527haと目標は達成された。 ◆毎年度、ハウスの新設、建て替えを一定面積実施しているが、老朽ハウスの解体が増えており、面積の減少は止まっていない。 レンタルハウス事業に中古ハウス区分を設け、面積の維持を図ってきたが、JAによる中古ハウスの取得を要件としたため、事業実績が少なかった（21～23年度実績 6件42a）。	・県単独事業のレンタルハウス事業および流動化促進事業、国の強い農業づくり交付金のPR 市町村、JA、農業振興センターを対象とした説明会（のべ6回） 県農業振興センター所長会、普及課所長会（1回） JA営農指導員総会、普及所担当者会 等 RKCラジオで放送（5月）、JA広報などでの周知を依頼 JA、市町村担当者との意見交換による制度周知と課題整理
<b>(7) 園芸用集出荷施設等の再編促進</b> ◆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  各産地の栽培作物の変化に伴い、JAエリアを越えた出荷場の統合や選果ラインの整備など、国庫事業を有効に活用しながらハード、ソフト両面から集出荷場の再編、機能強化を支援する。		◆持続的かつ安定的な供給体制を維持していくためには、効率的な集荷体制の確立や出荷機能の向上等を図っていくことが必要	(25年度事業) JA高知はたのピーマン出荷場再編に関する打ち合わせ（5回） JA土佐くろしおショウガ予冷庫再編に関する打ち合わせ（5回）  (国庫事業の有効活用) ・事業説明会（県→市町村、JA）のべ6回 ・国の直接採択事業の公募のお知らせ（3回） ・国庫事業を活用した施設整備の要望調査（1回）
<b>2 環境保全型農業のトップランナーの地位を確立</b> <b>(1) IPM技術の全品目への普及を加速化</b> ◆ウリ科果菜類、葉菜類、果樹類、花き類へのIPM技術の普及 ◆病害を対象としたIPM技術の開発 ◆外来天敵から在来（土着）天敵の利用へ  ナス科果菜類以外の品目について、実証展示ほの設置、自主企画課題解決研修、試験研究とのPT会等を活用し、IPM技術の普及を図る。省力的な病害防除対策及び土着天敵について試験研究、関係機関と連携し、利用技術の開発・普及を推進する。		○土着天敵の活用、品目毎の技術確立、各地での実証展示ほの設置、指導マニュアルの追加・改訂。各地区でIPM技術研究会等の開催。研修充実により普及指導員相互および研究員との技術情報の共有 ○IPM技術体系品目数H20(5)→H23(11)、天敵導入率H20→H23・ナス類41%→62%・ピーマン類59%→86%、温存ハウス活用市町村数H20(3)→H23(12)と目標を概ね達成。 ◆更に全品目へのIPM技術の普及促進 ◆天敵を利用したIPMは施設ナスでは62%などナス科果菜類では大きく推進されたが、ウリ科果菜類、葉菜類、果樹、花きでは進んでいない。	・実証展示ほの設置（夏秋7か所） ・病害虫防除改善ほ設置（1か所） ・担当者会（5回） ・研修会等（5回）

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと〉	目標(H27)
<p>◆土佐鷹普及推進の継続 ・土佐鷹普及推進協議会(4/23):次作の栽培面積把握と課題の整理をした。5月中下旬まで導入を再推進することにより、H26園芸年度の県下の栽培面積は27.93ha(前年とほぼ同)。 ◆系統率向上対策の継続 ・地区会(4/23、5/1、参加者39名、うち約14名が系統外出荷者):系統外出荷者へも病害虫防除技術やGAP取り組み意義などの情報提供ができた。</p>	<p>【参考:平成24年度】 ・炭酸ガス施用効果により、約30%増収となっており(3月上旬時点)、経過を要観察。 ・生産現場で炭酸ガス施用への関心が高まり、H25年からの新規事業でさらに加速化できる環境が整った。</p>	<p>(H27目標) ◆土佐鷹作付面積の増加 30.6ha(H23)→83ha(H27) ◆系統出荷率の維持 65.2%(H22)→67.0%(H26) (H25到達点) ・系統出荷作付面積167ha ・県域の反収12.0t/10a ・出荷量20,100t ・土佐鷹作付面積 52ha</p>
	<p>【参考:平成24年度】 ○維持管理の仕組みづくりと産地での実践 次年度も引き続き組織再編に向けて活動することとなった。  ○ユズ果汁等の販路・需要の開拓とゆず振興基金の運用 EUへの果汁輸出(3月現在、27.4t)(昨年は15t/年間) 果汁在庫量は2,500t(年間販売力の1.7ヶ月分) 県版HACCP取得施設:4カ所(今年度1ヶ所増)  ○ユズ果汁の安定供給 次年度EU輸出申請園:1カ所(2.4ha) H26年に向け新たに取り組む地域:1カ所 商談成立件数、2件(加工品)</p>	<p>(H27目標) ◆ユズの生産量 H22~H23:10,979t → H26~H27:12,000t ◆県版HACCPの導入 H23:3カ所 → H27:8カ所 ◆各JAが県域標準規格の適合性について、自主検査ができる体制 H23:0施設 → H27:8施設 (H25到達点) ◆ユズの生産量:12,000t(H24、25平均) ◆県版HACCPの導入:6カ所 ◆各JAが県域標準規格の適合性について、自主検査ができる体制・標準規格の設定</p>
<p>・ノーブルリリーの開花促進技術の検討の体制整備</p>	<p>【参考:平成24年度】 ・オガ粉ボイラー導入面積の拡大18→95a ・夜冷による品質向上が確認できた(優・良品:試験区80%、慣行区10%) ・花きアドバイザーの設置内定 ・関東・関西の市場関係者、花店との交流拡大 ・ユリ栽培面積:H24園89ha→H25園89ha ・ユリ市場販売額:H23園26億円→H24園26億円</p>	<p>(H27目標) ◆栽培面積の維持 H23園芸年度79ha→H27園芸年度79ha ◆市場販売額の維持 H23園芸年度26億円→H27園芸年度26億円  (H25到達点) ◆栽培面積の維持 H24園芸年度89ha→H25園芸年度89ha ◆市場販売額の維持 H24園芸年度26億円→H25園芸年度26億円</p>
<p>25年度園芸用ハウス整備面積(4月~6月 採択委員会) レンタルハウス 申請 37件 面積 5.2ha 園芸用ハウス流動化 申請 7件 面積1.2ha 園事業 申請 5件 面積1.25ha</p>	<p>【参考:平成24年度】 園芸用ハウス整備面積(4月~1月 採択委員会) レンタルハウス 申請 76件 面積11.4ha 園芸用ハウス流動化 申請 16件 面積 2.1ha</p>	<p>(H27目標) 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(H24年から27年の累計) 60ha  (H25到達点) 単年度目標15ha レンタル10ha、流動化5ha</p>
	<p>【参考:平成24年度】 ・キュウリ産地の再編を目指す施設が整備ができた。 将来の統合に向けて、JA同士の実務担当者による協議が行われるようになった。</p>	<p>(H27目標) 計画的な集出荷等施設等の再編整備 4ヶ所程度(単年度1ヶ所×4ヶ年)  (H25到達点) 出荷場の再編 2ヶ所 (JA高知はた、JA土佐くろしお)</p>
<p>・普及指導員のべ19名が研修を受講 ・各品目担当者会(5回、普及指導員のべ53名)においてIPM技術の情報提供 ・講習会に後継者のべ49名が出席 ・生産者・消費者のべ8名に対して環境保全型農業をPR</p>	<p>・品目別生物的防除資材の普及率:面積(H24調査) 施設ナス (H23→H24):62%→77% 施設キュウリ (H23→H24):15%→17% 施設ニラ (H23→H24):0%→0% 施設カンキツ (H23→H24):2%→3%</p>	<p>(H27目標) ◆IPM技術の普及(生物的防除資材の普及率) 施設ナス62%→90%、施設キュウリ15%→60%、施設ニラ0%→40%、施設カンキツ2%→40%  (H25到達点) ◆IPM技術の普及(生物的防除資材の普及率) 施設ナス62%→80%、施設キュウリ15%→20%、施設ニラ0%→5%、施設カンキツ2%→5%</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立が数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針			
施策			
項目名・事業概要（◆これからの対策）			
<b>(2) GAPの活用</b>			
<p>◆GAPを活用した各種取組の充実・信頼性の向上</p> <p>GAPの効果をもとめ、地域や品目毎に実状・課題に直結した点検シートに改善する。点検シートを効果的に利用し、PDCAサイクルを定着させ、各種取組、生産活動の充実・向上に活用する。また、ウオッチャーを利用するなど、他者点検により実践しているGAPの信頼性を高める。</p>	<p>○高知県版GAPについては、実践農家およびJAともに増加しており、生産者へは一定浸透。指導者育成研修等の受講者も増え、推進体制は整備されてきた。</p> <p>◆県版GAP普及状況(H24.3月末)</p> <p>◆生産者版 43%(H21)→70%</p> <p>◆集出荷場版 6JA(H21)→9JA/15JA</p> <p>◆品目・地域に応じた点検シートへの見直し</p> <p>◆第三者等も含めたチェック体制の整備と定着</p> <p>◆生産農家の実践状況に応じたレベルアップによるPDCAサイクルの定着が必要</p>	<p>◆GAP関係研修・セミナーへの派遣(1回)</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」(1回)</p>	
<p>◆農業の適正使用の徹底</p> <p>◆農業の適正販売の徹底</p> <p>生産履歴の記載・回収・点検100%の達成、適正使用や飛散防止指導を徹底、事故を未然に防ぐ。また、県内の農業販売窓口で、誰が、いつ、どんな農業を購入しても、農業の適正使用や飛散防止の説明、記載の確認と推進を徹底し、事故を未然に防ぐ。</p>	<p>○農業販売店立入検査や販売業者・農業管理指導士を対象とした研修会の実施、農業安全使用講習会の実施、生産履歴の記載・回収点検の啓発、残留農薬検査の実施によって残留農薬事故は減少した 8件(H19)→1件(H24)。</p> <p>◆危機意識の希薄化と取組のマネリ</p> <p>◆購買（農業を売る立場）、営業（農業を使う立場）の情報共有と連携</p> <p>◆安全安心への取組全体を消費者を含み第三者も交えて点検していく仕組みが未整備</p>	<p>◆農業危害防止運動月間打合せ(1回)</p> <p>◆JA購買窓口担当者研修会(3回)</p> <p>◆無人ヘリ安全使用講習会(1回)</p> <p>◆農業危害防止啓発巡回指導(2日間)</p> <p>◆(商系)農業・肥料関係組織合同研修会(1回)</p> <p>◆県産農産物残留農薬検査</p> <p>◆JA高知市購買職員研修会(1回)</p>	
<b>(3) 土づくりと施肥の改善</b>			
<p>◆家畜ふん堆肥を活用した土づくりおよび土壌診断を活用した適正施肥の推進</p> <p>環境に配慮しつつ安定した農業生産を進めるため、有機質資源（特に未利用家畜糞堆肥の利用）による土づくりや土壌診断・施肥基準に基づく適正施肥方法について普及を図っていく。また、肥料低コスト削減の観点から低成分肥料利用や家畜糞堆肥の肥料的利用の検討を行う。</p>	<p>○家畜ふん堆肥利用促進のため研修会や堆肥マップの作成・配布等を行い、利用量は87,903t(H23、対H19+5,799t)まで増加した。</p> <p>○土壌診断処方箋作成点数は9,700点を超え(第1期目標値:9,200点)、施肥適正化のための土壌診断の必要性は理解されている。</p> <p>○適正施肥の指針となる県施肥基準を野菜、果樹、花きの主要46品目について作成した。</p> <p>◆今後肥料価格の上昇が懸念されることから、家畜ふん堆肥利用による施肥コスト削減などを進めていく必要がある。</p> <p>◆県施肥基準を反映した県内各地区の施肥基準の見直しが必要。</p>	<p>◆有機のがっこう土壌肥料講習(計2回)</p> <p>◆普及指導員新任者研修 I(1回)</p> <p>◆農業基礎講座(土壌肥料)(1回)</p>	
<b>(4) 有機農業の推進</b>			
<p>◆有機農業就業希望者に対する就業支援、就業後の経営の安定と地域への定着支援</p> <p>◆有機栽培の作付体系の実証</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>有機農業就業希望者への支援として、有機農業技術部会での活動(現地研修や栽培事例の作成)を通じて、情報収集及び提供を行うとともに、有機農業実践農家間のネットワークづくりや農産物マッチングフェアの開催など、有機のがっこう塾生や卒業生に対するフォローアップ、有機JAS認証取得支援など、有機農業実践者の経営安定に向けた、流通・販売面の支援を行う。</p>	<p>○卒業生の県内就業者は34名(うち1ターナー者15名、H18～H22)</p> <p>○有機農業の推進体制は9市町村で整備、環境直接支払に係る有機農業の取組は14市町村で実施</p> <p>○30品目の有機栽培事例を作成</p> <p>○有機JAS認証取得農家は82戸(H21)から88戸(H23)に増加</p> <p>○生産者と実需者のマッチングが必要</p> <p>◆有機農業新規就農者の生産技術や販路が不安定であり経営状況は厳しい</p> <p>◆各作物の有機栽培事例はとりまとめたが、周年作付の体系化が不十分</p> <p>◆県内の有機農業実践者の多くは少量多品目の生産で流通販売先も個別で不安定</p>	<p>◆環境保全型農業直接支援対策ブロック別説明会の開催(3カ所)</p> <p>◆有機のがっこう運営協議会の開催(3回)</p> <p>◆有機農業技術部会の開催(1回)</p> <p>◆有機農業技術定着支援事業の交付決定(H25事業費:2,155千円)</p> <p>◆高知県環境保全型農業普及推進事業費補助金交付実績(有機JAS認定手数料補助):4事業者、155千円</p>	
<b>(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</b>			
<p>◆派遣研修の継続</p> <p>◆成果報告や情報交換の場となる交流セミナーの定期的な開催</p> <p>農業者や技術指導者を中心とした技術交流訪問団の派遣、農業大学校生の短期留学、研究員の長期研修を通じて先進的な農業技術、合理的な農業経営、販売戦略、農業政策などを学び、本県農業の振興技術に資する理論の導入と人材育成を図る。</p>	<p>○友好園芸農業協定を締結し、技術交流訪問団の派遣や農業大学校生の短期留学、研究員の長期研修を実施し、ビジネス交流の促進や環境保全型農業推進の動機付けとなった。</p> <p>◆オランダ農業から受けた刺激が一過性のものに終わることなく、継続した取組につなげるための工夫や仕組みが必要</p>	<p>◆オランダ大使館との交流(4/25 レセプション参加)</p> <p>◆オランダ技術者による現地指導及び講演会(6/17～20)</p> <p>◆オランダとの交流の経過を農林水産省に報告(6/14)</p>	

<p>アウトプット(結果)  &lt;インプット(投入)により、具体的に  現れた形を示すこと&gt;</p>	<p>アウトカム(成果)  &lt;アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化  を示すこと&gt;</p>	<p>目標(H27)</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>GAP指導者の育成(農水省GAP研修参加者:2名)</li> <li>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」(参加者19名)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>GAP推進部会に参加した職員間で、GAP推進に関する現状・課題・問題点や、対応のための今年度の取り組みについて共有することができた。</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆高知県版GAP  生産者版実践農家 H22:69%→H27:100%  集出荷場版実践JA H22:9/15JA→H27:15/15JA</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆高知県版GAP  生産者版実践農家 H25:85%  集出荷場版実践JA H25:11/15JA</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>農業危害防止運動月間打合せ(12名)</li> <li>JA購買窓口担当者研修会(69名)</li> <li>無人ヘリ安全使用講習会(34名)</li> <li>農業危害防止啓発巡回指導(27販売店)</li> <li>(商系)肥料・農薬組織合同研修会(67名)</li> <li>県産農産物残留農薬検査(4店舗・22検体)</li> <li>JA生産部会(1回、41名)</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>農業管理指導士新規認定者(13名)</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>農業事故の発生:0件  生産履歴記載:100%</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>農業事故の発生:0件  生産履歴記載:85%</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>有機の学校講義参加者:15名(2回とも)</li> <li>普及指導員新任者研修1参加者:7名</li> <li>農業基礎講座参加者(土壌肥料):38名</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>JA高知春野において、肥料予約注文表に低リン酸・低カリ成分の肥料銘柄(通称:L型肥料)が掲載され、リン酸やカリ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。</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>家畜ふん堆肥の余剰 H23:1,530t → 0t</li> <li>土壌診断処方箋点数(野菜)H23:9,711点  → 10,200点</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>家畜ふん堆肥の余剰量削減(余剰量750t)</li> <li>土壌診断処方箋件数(10,200点以上)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>環境保全型農業直接支援対策ブロック別説明会(28市町村:36名、振興センター:14名)</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>有機JAS認定事業者数:38事業者(+8)、農家戸数86戸(-2)</li> <li>有機農業の支援体制整備市町村数:19市町村(56%)</li> <li>(環境保全型農業直接支援対策に係る有機農業の取組を支援する19市町村及び有機農業の推進体制を整備している4市町村の重複を除く合計)</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆有機JAS認証農家戸数  5件/年  (H23:88戸→H27:108戸)</li> <li>◆支援体制設置市町村  H23:9市町村(26%)  →H27:17市町村(50%)</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆有機JAS認証農家戸数  H25:94戸</li> <li>◆支援体制設置市町村  H25:19市町村(58%)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>オランダ技術者による講演会(210名参加)</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・レンティス校学生の来高は、農業大学の学生や教官への大きな刺激となり、農大からレンティスへの留学研修参加希望者も増加した。</li> <li>・訪問団の派遣によって、友好関係が一層深まり、新施設園芸システムの開発と普及に向けたウェストラント市との今後の交流について、具体的な協議が始まった。</li> <li>・前期にオランダ人学生を受け入れたことで、農大生のレンティス訪問が極めて充実した内容となった。</li> <li>・オランダ交流セミナーとそれに伴う代表訪問団の県内産地視察によって、オランダ側の高知県の園芸に対する理解が深まるとともに、交流の活かし方について、新たな議論が始まった。</li> </ul>	<p>(H27目標)交流事業 2回以上/年</p> <p>(H25到達点)オランダ技術者による講演会、セミナー等の開催(2回)</p>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 項目名・事業概要（◆これからの対策）	第1期計画の総括と課題 <総括：○ 課題：◆>	インプット（投入） <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<b>(6) 新施設園芸システムの構築</b> ◆こうち新施設園芸システムの確立に向けた研究開発 ★施設内環境制御技術の定着に向けての検討 ・既存型ハウスでの促成ピーマン栽培に導入できる技術の確立 ★こうち新施設園芸システムの普及定着に向けての検討 ・既存型ハウスや高軒高ハウスでの研究開発及びこうち新施設園芸システム研究会による検討並びに現地普及を推進 ★オリジナル品種の育成 ・高軒高ハウスに対応したナス・ピーマンの特性解明、優良母本の選定	○こうち新施設園芸システムに関する情報共有が行われ、システム開発に向けた気運が高まった。 ○今後の高知県が進める高収益を目指した施設園芸の方向性を示し、平成23年度から研究が始まった。 ◆オランダなどの先進的生産システムにおいて本県のような温暖地での環境制御による生産性の向上に関する情報が少ない。 ◆本県に適合したシステムとして再構築を図り、強い競争力を持った園芸品を生産する必要がある。 ◆短期間のうちに目標を達成するためには、大学、独立行政法人、民間企業等との連携が不可欠であることから、早期に共同研究体制を構築する必要がある。	○試験研究推進体制の確立と研究内容の検討 ・平成25年度試験研究推進計画書の作成 ・共同研究に係る推進会議開催 ・プロジェクトチーム（PT）会及び研究会の内容及び日程の検討 ・PT会（技術開発部会）の開催（1回） ・H24年度試験最終結果取りまとめ ○勉強会（ゼミ）の開催（3回） ○ハウスの環境制御工事入札 ○オランダからの技術者招聘による研修会（4日間）
<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>		
◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ①量販店とのパートナーシップの強化 ・高知県果菜フェアを積極展開し、フェアでは新園芸ブランドによる販売や、生産者及び本県専属の販売支援員などによる環境保全型農業など本県の取り組みを伝える販売により、県産青果物の販売力を強化する。 ・量販店が求める商品への対応を検討する。	○基幹店舗での高知県果菜フェアの定期開催や高知県野菜常設コーナーの設置（一部店舗）等により県産青果物が優先的に扱ってもらえるようになった。 ○栽培方法等の取組を伝える販売により本県環境保全型農業の消費者認知度が向上した。 ◆卸売会社や量販店との取組の共有 ◆量販店との関係をより強化した基幹店舗の拡大 ◆店舗の青果担当者や販売支援員への本県の取組理解の促進 ◆量販店ニーズに可能な限り応える産地づくり	・パートナー量販店で高知県果菜フェアを実施（京浜9回、京阪5回） ・卸売会社や園芸連とパートナー量販店の取組みエリアの拡大を検討 ・京浜パートナー量販店青果バイヤーを対象に県内産地研修を実施（実施期間：5/21～22）
◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ②中食・外食等の業務需要開拓 ・卸売会社や仲卸等と連携した営業活動や、展示商談会での商材提案により、中食・外食等への販路を開拓する。	○卸売会社や仲卸等との連携による営業活動や展示商談会での食料提案により、飲食店やホテルで県産野菜を使用した料理がメニュー化され、新規取引につながった。 ◆恒常的な取引に向けた継続的な営業活動 ◆実需者ニーズに可能な限り合わせた産地の出荷体制づくり ◆新たな営業ルートの開拓	・卸売会社や仲卸等の流通販売関係者と連携した営業活動を実施 ※) 新たな営業ルート（高知県野菜サポーターや県外事務所等との連携）により、飲食店への営業活動を充実
◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ③顧客と産地をつなぐ新たな出荷・流通・販売体制の構築 ・従来の流通に加え、エンドユーザーの様々なニーズに柔軟に対応できる仕組みを検討する。	○「少しでも新鮮で安心な青果物を直接産地から購入したい」「規格品（市場流通）でない青果物を購入したい」などといった産地の柔軟な対応を求める顧客の声がある。 ◆産地の柔軟な対応を求める顧客の声に応えることが、現在の産地体制では不十分である。	・お客様に販売が好評であることから、取引の延長に向け顧客と協議を実施 ※) 園芸連による県立農業大学校品目の九州屋渋谷ヒカリエ店への販売 ・顧客と県内直販品目の販売に向けた協議を実施 ・園芸連と新たな取引モデル（仕組み）を協議し、顧客へ新たな取引モデルの提案を実施（6/28）
◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ④特産野菜等コラボレーション事業 ・地域の特産野菜を核とした量販店等でのフェアの展開に向けて、普及センター、園芸連等の関係機関によるバックアップ体制を強化する。 ・次年度の新たな実施団体の発掘	○（横北）量販店10店舗に産地コーナーが設置され、産地の認知度が上がった。 また、消費地との交流も行われ産地の活性化につながっている。 ○（室戸）フェアの開催により、産地のファンづくり、室戸産品の認知度の向上につながった。 ◆フェア後の定番化に向けた量販店との関係づくり ◆消費地評価の産地へのフィードバック及び顧客ニーズに対応する産地体制づくり	・市町村担当者会での説明、呼び掛け ・取組組織（大月・宿毛、四万十町）との協議、調整
◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ⑤特産果樹の販売強化 ・パートナー量販店やまるごと高知での販促活動支援するとともに、実需者等の産地招へいにより産地への理解を促進する。 ・産地や出荷団体との出荷販売方針を共有する。 ・ふんたん祭や各品目の販促フェア等への支援や、展示商談会等での実需者とのマッチング支援を行う。	○（文旦）試食宣伝や青果担当者の産地招へい等により、商材としての認知度が上がり産地の戦略的な出荷・販売活動が始まった。 ○（ユズ）青果担当者（パートナー量販店）へのプロモーションによる青果の販売強化とともにまるごと高知での効果的（青果+加工品）PRが始まった。 ○（新高梨）関東地区での認知度が上がった。 ◆（文旦）出荷量の確保と品質のバラツキの改善及び下級品の加工利用の促進、PR ◆（ユズ）青果と加工品との総合的な販促活動・販売拡大 ◆（新高梨）針木生産組合の販促PR活動の県内他産地への波及	・特産果樹に関する生産者を交えたPR・販売展開の課題の共有 ・土佐文旦振興対策協議会運営委員会の開催（4/22,6/20） ・パートナー量販店での特産果樹に関するプロモーションの提案（6/27） ・産地地消・外商課、外商公社との外商戦略に関する共有（6/12）

<p>アウトプット(結果)  &lt;インプット(投入)により、具体的に  現れた形を示すこと&gt;</p>	<p>アウトカム(成果)  &lt;アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化  を示すこと&gt;</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>○研究推進体制の確立  ・PT会(技術開発部会):第1回5月29日 参加者34名で研究の進捗状況と次年度計画を検討  ○ゼミ参加者:延べ75人  ○オランダからの技術者招聘による研修(4日間、参加者数:延べ約350人)。</p>	<p>・オランダの技術者による研修会の実施により、炭酸ガス施用等の環境制御に関する関心が高まった。</p>	<p>(H27目標)  ◆普及に移せる新技術の確立  施設内環境制御を利用した多収栽培の普及(ピーマン)  現地高軒高ハウスでの新技術を利用した栽培の開始  ・暖房コスト20%の削減  ・既存型ハウスに対応した新技術の確立(施設ピーマンの収量30%増)  ・高軒高ハウスに対応した新技術の確立(施設パプリカの収量50%増)  ・高軒高ハウスに対応したナス・ピーマンの特性解明、優良母本選定  (H25到達点)  ・炭酸ガス施用効果の確認(ナス、ピーマン、ミョウガ、ニラ)  ・ナス・ピーマンの市販品種の中から高軒高栽培に適した育種素材を選定</p>
<p>・パートナー量販店の新たな取組みエリア及び新パートナー予定量販店の選定  ※)新たなエリア(新パートナー予定量販店):東北エリア(仙台2社)  中京エリア(名古屋1社)</p>	<p>・パートナー量販店の取組みエリアの拡大に向け、卸売会社や園芸連と方向性や進捗状況の確認、共有・提案を行い、新エリアや新パートナー予定量販店の選定ができ、本県の取組みを消費者に伝える販売の強化に向け、ともに取組みを進めて行くことができるようになった。</p>	<p>(H27目標)  ◆パートナー量販店との信頼関係が深まり、産地から量販店までサプライチェーンが構築されている。  ◆実需者ニーズにあった柔軟な販売が実施されている  (H25到達点)  ◆パートナー量販店の展開エリアの拡大</p>
<p>・飲食店等業務への食材提案件数(関西3件、関東2件)  ※提案品目:ミョウガ、ハスイモ、生姜、小夏、等</p>	<p>・飲食店等業務への営業活動により県産青果物がメニュー化された  ※新規取引件数 1件(関西)</p>	<p>(H27目標)  ◆営業活動体制の強化により、効果的な営業活動が実施されている。  ◆業務需要にあった柔軟な販売が実施されている。  ※新規取引件数 5件/年  (H25到達点)  ◆新たな営業ルートによる飲食店等業務への食材提案が実施されている。  ※新規取引件数 5件</p>
<p>・取引期間の1カ月間の延長  ※九州屋渋谷ヒカリエ店への販売H25年4月末まで延長  ・関西での県内直販品目のコーナー化による販売開始(4/23~5/18)  ・顧客との新たな取引モデルの取引開始に向けた協議を開始(7月~)</p>	<p>・園芸連と新たな取引モデルづくりを協議し、顧客へ提案することで、取引開始に繋がっている。  ※)新たな取引成約件数:2件  (県内農業大学校の品目販売 販売先:九州屋渋谷ヒカリエ店、県内直販品目の販売 販売先:ライフコーポレーション)</p>	<p>(H27目標)  ◆顧客と産地をつなぐ新たな出荷・流通販売体制が構築されている。  ◆新たな流通体制による県産青果物の地産外商が増加  (H25到達点)  -</p>
<p>・特産果樹を首都圏に販売するための課題が共有され始めた  ・県外のイベントで土佐文旦の発信強化を拡充することで合意</p>	<p>【参考:平成24年度】  四万十町  ・農産物、加工品をフェアやバイヤーの産地招へいによって米豚ハンバーグの取引に繋がった。また、名古屋市でサンプルとして特産野菜を紹介、パンフレットを配布し次の販売戦略に繋がると期待出来る事から次年度以降の取組みが重要になって来ている。  六月・宿毛  ・地域の様々な産品を集めたフェアを開催することで、だるま文旦を核として地域イメージのPRとあわせ地域の特色ある産品を都市部の消費者に認知してもらうことができた。また、一般消費者へのPRと併せ量販店バイヤーに産地の良さを認知していただき今後営業活動に繋げてゆくことが可能となった。</p>	<p>(H27目標)  ・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。  (H25到達点)  -</p>
<p>・特産果樹を首都圏に販売するための課題が共有され始めた  ・県外のイベントで土佐文旦の発信強化を拡充することで合意</p>	<p>【参考:平成24年度】  文旦  ・関東地方のパートナー量販店への商材としての認知度向上は確実に高まっている。  ユズ  ・ユズの食材としての認知度は高まりつつあり、11月の関東への出荷量も順調に伸びている。</p>	<p>(H27目標)  ◆(文旦)パートナー量販店での取り扱い拡大による冬、春果物としての定番商材化  ◆(ユズ)食材としての活用拡大  ◆(新高梨)アンテナショップ等での販売による認知度向上  (H25到達点)  ◆(文旦・ユズ)関東地方への出荷量前年比100%以上</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱	取組方針		
	<b>施策</b> <b>項目名・事業概要（◆これからの対策）</b> ◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ◎花きの販売PR強化 ・販促用DVDを活用した市場等でのPRや、アンテナショップ等での展示PRを行う。 ・オランダで開催されるフロリアードへの出展を支援する。 ◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ◎新園芸ブランドによる販売強化 ・パートナー量販店での販売を強化するとともに、見える化商品の品目の拡充、情報発信（園芸連HPの内容充実）、販促資材等の作成により、訴求力をより高めていく。 ・生産者や本県専属の販売支援員による本県の取り組みを伝える販売の強化や、ブランド認知を固めるためのキャンペーンの実施により、ブランド力を高める。 ◆新需要開拓マーケティング事業による販売力の強化 ◎こだわりニッチ野菜・果実の販路開拓 ・県産のこだわり野菜・果実を首都圏の飲食店等に売り出していくための展示商談会の開催 ・県産のこだわり野菜・果実の訴求力や販売力を高めるためのブラッシュアップ（商品力の磨き上げ） ◆県産園芸品のPR ・関東、関西などの大消費地でのイベント開催やメディア等を活用したPR ・出前授業 ・高知野菜サポーターによる情報発信	○市場でのモニタリング調査の実施により、生産者の声を直接聞くことで産地の改善点や課題意識を生産者が持ち出した。 ○アンテナショップ等での展示PRにより、高知の花き産地としてのイメージアップにつながった。 ◆モニタリング結果の県域での共有と結果に基づく産地での改善に向けた取り組み ◆県産花きの効果的なPRの実施 ○産地のこだわりを伝える販売（見える化）展開やブランドマークの一新により、本県の環境保全型農業の消費者認知度が向上するとともに、こだわりを伝える販売への生産者の期待感が高まっている。 ◆生産・品質のこだわりを活かした訴求力のあるブランドとしての認知 ◆新ブランドの効果的なPRとラインナップの充実	・高知の花きPR事業産地説明（芸西5/16、三里6/11） ・園芸連花き流通対策委員会（5/13） ・園芸連販売検討会（6/21） ・高知フラワーアドバイザー（以下：Fアドバイザー）委嘱（5/8） ・Fアドバイザー産地交流会（芸西、嶺北 6/22） ・東京丸高花卉協議会研究会及び協議会臨時総会（5/8） ・商談会先進地事例状況調査（東京5/22 千葉6/17） ・県下JAへの商談会に関する説明会（5/30～6/19） ・花き消費拡大について国への政策提言の実施（5/28） ・パートナー量販店での高知フェアでのPR発信（4～6月） ・園芸連と次園芸年度に向けた取り組みの検討（6月） ・日本野菜ソムリエ協会、県外事務所等との連携調整（5/14） ■園芸こうち ・園芸こうち販売促進事業実行委員会負担金の交付決定 13,500千円（全体事業費 27,000千円） ■出前授業 ・関係各機関との情報共有、新たな出前授業の相手先の探索（栄養系の大学・専門学校、量販店販売担当者、仲卸業者など流通関係者等） ■高知野菜サポーター ・高知野菜サポーターをはじめとする県内外の野菜ソムリエに対し、レシビの提供依頼を実施 ・関東、関西における新規の高知野菜サポーターの選定
	<b>(2) 農産物輸出の推進に向けた支援</b> ◆輸出の増加及び定着化に向けた継続的な支援の実施 ○品目の取組進度に応じた支援による輸出拡大 ○ユズ加工品に加え、ユズ青果の輸出 ○海外ホテル等での賞味・商談会開催による商材提案 ○東南アジア等で開催されるフェアへの出展支援	○輸出補助金による農業団体等への支援 H21:4団体、H22:5団体、H23:4団体 輸出促進補助金は、農業団体の積極的な海外へ向けたテストマーケティングの支援策として機能を果たしている。 ○海外の市場ニーズ調査をふまえ、農業団体との検討による戦略的品目の決定（メロン・文旦等） ◆高知ブランドの定着に向けた継続的なテストマーケティング等の積極的展開 ◆テストマーケティングによる市場ニーズの把握と、ニーズに対応するための産地を巻き込んだ出荷体制等の整備	・市町村担当者会での説明 ・農産物輸出促進事業費補助金交付決定額：1,800千円（園芸連：5/14、大豊町：5/28） ・関係機関との連携調整（6回）
<b>4 品目別総合戦略</b>			
	<b>(1) 園芸品目の総合戦略支援【再掲】</b> 取組方針1の（5）のとおり		
	<b>(2) 米産地の育成</b> ◆生産振興対策 高品質安定生産とコスト低減の取組への支援 ◆販売対策 他産地との差別化による県産米の販売強化 県内地域ブランド米の育成 ◆新規需要米の取組支援 国の制度活用による取組支援 米産地の維持・拡大を図るため、消費者ニーズにあった高品質で安全・安心な米づくりの取組を支援する。	○台風等の影響もあり、品質向上は十分にできなかった。 ○早期米については県内外での新たな販路開拓は進んだが、極早生品種の「南国そだち」への集約はできなかった。 ○地域ブランド米は大野見米等の取組が進んだ。 ○新規需要米（飼料用米・WGS・米粉用米等）の栽培面積は約600haに拡大。 ◆気象変動への対応が十分でないため、施肥の見直し等を行い高品質安定生産技術を徹底し、品質の向上に取り組んでいく。 ◆各品種の特徴をアピールしながら品質管理を徹底することにより他産地との差別化を図り、県産米の販路拡大を行っていく。 ◆地域に適した新品種の導入等を検討し、新規需要米の安定生産を支援していく。	・各実証区（高温障害対策、新規需要米）の設置（計10ヵ所） 水稲高温障害対策：5ヵ所、新規需要米：5ヵ所 ・普通作物担当者会の開催：1回 ・大規模稲作農家との意見交換会：1回 ・稲作農家の経営意向調査の実施 こうち売れる米づくり産地育成事業費補助金 交付決定：全農こうち（交付決定額 3,000千円） ・早期稲生育状況調査の実施 ・普及指導員専門技術研修会の開催：1回

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと〉	目標(H27)
<ul style="list-style-type: none"> <li>・Fアドバイザーを活用し発信を強める重点産地が決まり産地との合意も得、交流が始まった。</li> <li>・花商談会の開催に向けて、協議会で実行委員会を設置し効率的に動く事となった。</li> <li>・多くのJAが花商談会への出展の意欲を見せる。</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・スーパーよさこいでのPR活動は東京丸高花き協議会の協力が得られたことに加え、今後の活動も協議会の活動として協力していきたいとの考えが示された。</li> <li>・フラワーアドバイザーに関しては東京丸高花き協議会も協力的で次年度の活動開始がより効果的にできそうである。</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆県産花きの認知度向上による県産花きの販売額の維持</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <p>-</p>
	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「こうちのエコ野菜」のブランド展開は、従来のものに比べ消費者への訴求力を持たすことのできるものとなっており、環境保全型農業で生産された農産物を選ばれるものとする、ねらい通りのものとなっている。</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆パートナー量販店から選ばれるブランドへ</li> <li>◆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%=達成)</li> <li>◆産地と一体となった情報発信、ブランド作りが行われる。</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <p>-</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・年間スケジュールの決定(東京商談会:10/9、大阪商談会:1/30)</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商談成約件数:45件</li> <li>・こだわり野菜・果実の訴求力、販売力を高めるため、野菜ソムリエによる生産者等へのアドバイスを実施し、商品磨き上げと販売力向上に向けた気づき等があった。</li> <li>・出展者と参加者が活発に商談し、参加者からは「大変有意義で次回も参加したい」、出展者からは「取引につながりそうな商談が行えた」といった声があがるなど、効果的な展示商談会が開催できた。</li> <li>・こだわり野菜・果物に絞った展示商談会にすることで、こだわり商材を求める飲食店等には良いマッチングの場となった。</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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。</li> <li>◆業務需要にあった柔軟な販売が実施されている。</li> </ul> <p>※新規取引件数30件/3年間 (H24年度商談成約件数:45件 目標到達済み)</p> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商談成約件数30件以上/1年</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■高知野菜サポーター</li> <li>・県内外の野菜ソムリエ7名から計28個のレシピが提供され、こうち農業ネットに掲載</li> <li>・関東の高知野菜サポーターが1名追加</li> <li>■出前授業</li> <li>・環境保全型農業の取り組みや県野菜のPR認知度向上につながった。 <ul style="list-style-type: none"> <li>○関西:大阪食博覧会(100名)、小学校2校(93名)</li> <li>○関東:1校(56名)</li> <li>○中京:量販店等(15名)</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■高知野菜サポーター</li> <li>・レシピの掲載による一般消費者等への高知野菜のPR</li> <li>・高知野菜サポーターの追加による発信力の強化</li> <li>■出前授業</li> <li>・販売支援員を対象に授業を実施し、高知野菜の魅力を知ってもらい今後の試食販売・PR時に活かしてもらえるよう働きかけが出来た。</li> <li>・高知野菜のPRのみならず高知県のイメージアップへと繋がっている。</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆メディア等での露出度の増加</li> <li>◆高知野菜ファンの増加</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <p>-</p>
	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○シンガポールの貿易会社と全農こうち(茶)の取引が新たに開始される</li> <li>○シンガポールやフランスにおける本県産ユズの知名度向上及び輸出量の拡大</li> <li>○EUへのユズ輸出</li> <li>・EUへのユズ果汁輸出量約35t(H24年度)</li> <li>・次年度の青果輸出申請園:1カ所(2.4ha)</li> <li>・H26年に向け新たに取引進む地域:1カ所</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>輸出方針に掲げる重点品目の定番化:3品目</li> <li>ユズ果汁の輸出量:100t</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>輸出方針に掲げる重点品目の定番化:1品目</li> <li>ユズ果汁の輸出量:50t</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・普通作物担当者会への出席者:13名</li> <li>・大規模稲作農家との意見交換会への参加者:13名</li> <li>・稲作農家の経営意向調査:66戸</li> <li>・普及指導員専門技術研修会への参加者:34名</li> <li>・早期稲生育状況調査:54地点</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・稲作農家の経営意向の把握。</li> <li>・早期稲生育状況調査結果の早期稲販売戦略への活用。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆水稲うるち玄米1等米比率</li> <li>H22年度:14.4%→H27年度:30%以上</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・水稲うるち玄米1等米比率</li> <li>H24年度:18.9%→H25年度:30%以上</li> <li>・こうち売れる米づくり産地育成事業実施地区8地区(全農こうち含む)</li> </ul>

産業成長戦略（専門分野）		
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
取組方針		
施策		
項目名・事業概要（◆これからの対策）		
<b>(3) 土佐茶産地の再構築</b>		
<p>◆土佐茶の消費・販路拡大活動の強化 試飲・PR活動や新たな飲み方の創造・提案による消費拡大及び営業活動の強化による販路拡大の取り組みを実施する。 また県内外向け新商品の開発による土佐茶のブランド化推進に取り組む。</p> <p>◆生産を維持する活動の強化 施肥モデル試験や改種・台切り等の推進、荒茶加工施設の再編高度化のため施設整備により、荒茶の生産性・品質向上に取り組む。</p>	<p>○県内の緑茶購入量の増加、土佐茶の認知度の向上、全農高知の仕上茶取扱金額・数量・店舗の増加の成果が得られ、県内緑茶消費量の県内産シェアが向上した。 ○荒茶・仕上茶の生産性・品質向上が進んだ。仕上げ茶では、新たな商品化が進んだ。 ◆県内外に向けた土佐茶のPR・販路拡大の取り組みを強化する。 ◆各関係機関が連携し、県内産茶の品質向上に向け、改種・台切り等の取り組みを行う。</p>	<p>①土佐茶のPRを実施 新茶まつり(5/5)で、試飲・販売を実施し土佐茶のPR ②土佐茶ブランド戦略構築事業 「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」について研究した ③土佐茶カフェにおけるセミナー・ツアーの開催 茶生産者、JA、茶商、土佐茶カフェ日本茶アドバイザーによるセミナー、就労継続支援事業の実施</p>
<b>(4) 畜産の振興</b>		
<p>◆乳量・乳質向上の取組への支援</p> <p>安定的な酪農経営を図るため、牛群検定情報を活用した指導強化、牛群検定の加入促進や暑熱対策等の牛舎快適性の改善を推進する。また、学校給食への牛乳供給やイベントでのPR活動の取組を支援する。</p>	<p>○経産牛1頭当たり乳量の向上(H19:7,500kg→H22:7,800kg) ○牛群検定農家の加入率促進(H19:20.4%→H22:31.2%) ○学校給食への牛乳供給や各種イベントでの消費拡大PR活動 ○牛舎快適性改善:モデル農家4戸による実証展示・普及啓発用資料の作成 ◆乳量・乳質向上のための更なる取組 ◆消費拡大の取組</p>	<p>・牛群検定推進検討会(1回) ・検定農家勉強会の開催(3回) ・牛乳乳製品消費拡大(2回)</p>
<p>◆生産性向上や生産基盤強化への支援 ◆土佐和牛ブランド力の向上への支援</p> <p>篤農家の技術を活かした育成・肥育成績向上への取組を強化するとともに、土佐和牛繁殖雌牛の導入促進に対する取組を支援する。また、土佐あかうし(地産外需)・黒毛和牛(地産地消)の流通販売戦略を展開する。</p>	<p>○篤農家を中心とした生産技術の向上や地域勉強会の開催などを実施し、子牛発育の改善や、枝肉重量の増加など効果が見られた。 ○土佐和牛ブランド推進協議会や産業振興スーパーバイザーとの連携等の様々な活動を通じ、地産地消・外需戦略による県内・県外の取り扱い店舗が増加し、県内枝肉相場は全国比で堅調に推移。 ◆安定生産に向けた生産基盤の維持・拡大。 ◆配合飼料価格が史上最高水準になる等生産費の増加が続く、主に肥育農家の経営に厳しさが目立つ。 ◆土佐和牛のうち、特に土佐あかうしについては一定の販路確保と今後も需要拡大が見込まれるため、生産戦略を加速させる必要がある。</p>	<p>○生産性向上に関する取組み ・改良スタッフ会(1回) ○ブランド力向上に関する取組み ・商談会、フェア、PRイベント(6回) ○生産基盤強化に向けた取組み ・繁殖雌牛導入(3事業)や施設整備(2事業)への支援</p>
<p>◆米豚の高品質化 ◆飼料用米の安定確保 ◆需要に見合った米豚の生産頭数の確保 ◆肉豚価格安定基金の生産者積立金造成への支援</p> <p>「さらにおいしい米豚」を目指した、飼料用米の最適な添加割合の確立や飼料用米低コスト生産の技術支援を行い、需要に見合った米豚の生産頭数の確保を図るとともに、経営安定化のための基金造成へ支援する。</p>	<p>○米豚生産頭数 H21年度:120頭→H23年度:10,000頭 ○飼料用米生産面積 H20年度:1ha→H23年度:41ha ○肉豚価格安定基金の生産者積立金造成支援 ◆選ばれるブランドとなるためには「米豚のさらなる高品質化」が必要。 ◆必要となる飼料用米の安定確保 ◆肉豚価格安定基金の生産者積立金積み増しの軽減</p>	<p>①高品質化・飼料用米の安定確保 ・H25年度取組方針の決定 ②地域肉豚価格安定対策 ・事業説明会の開催(3地域) ・見分積立金不足額について課内予算流用で対応</p>
<p>◆生産・流通拡大への支援 (飼養羽数5万羽体制の確立)</p> <p>既存農家の拡大や新規農家の育成・参入による生産基盤の拡充や卵質検査、技術研修会の実施により品質向上に取り組む。また、商談会や試食販売会への参加、開催等によりブランド力の向上や生産拡大に見合う販路拡大を図る。</p>	<p>○ふ、卵体制の整備(H22年度から土佐ジロー協会による雛供給開始) ○マニュアルに基づく技術指導、卵質検査の実施 ○県外商談会への積極的な参加により、県外への販路拡大につながった ◆生産量の拡大(種鶏場の整備) ◆安定的な雛供給のため、引き続き技術力の向上が必要 ◆加工品を含めた、熟鶏の販売方法を検討</p>	<p>○孵卵施設の運営管理:孵化回数(6回・9,869羽) ○展示商談会参加(県内1回) ○支部研修会の開催(4回) ○出前授業によるPR(3回)</p>
<p>◆生産・流通拡大への支援 (飼養羽数14万羽体制の確立)</p> <p>既存農家の規模拡大や新規農家の育成による生産基盤の拡大や生産性向上を推進するとともに、商談会や試食販売会への参加、開催等によりブランド力の向上や生産拡大に見合う販路拡大を図る。</p>	<p>○商談会、試食販売会への参加や食べ歩きマップ等によるPRにより、県外への販路拡大につながった。 ◆引き続き新規農家の掘り起こしによる飼養羽数14万羽体制確立 ◆第二種鶏場設置による雛の安定供給体制の確立 ◆市場ニーズに合わせた生産羽数の拡大</p>	<p>○通常総会の開催(1回)</p>
<p>◆飼料自給率の向上に向けた取組への支援の継続</p> <p>稲発酵粗飼料(WCS)の生産拡大への支援の継続するとともに、飼料作物の生産および簡易放牧を推進する。</p>	<p>○稲発酵粗飼料(WCS)の生産拡大 稲発酵粗飼料生産面積 H20年度:16ha→H23年度:61ha ○飼料作物の生産拡大 ○簡易放牧実証試験 ◆取組途中の地域への支援 ・稲発酵粗飼料(WCS)の生産拡大</p>	<p>○WCS生産計画の策定</p>

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと〉	目標(H27)
①土佐茶のPRを実施 新茶まつりでは、試飲・販売を実施し、県内外消費者を中心とした土佐茶のPRが図られた。 ③土佐茶カフェにおけるセミナー・ツアーの開催 第1回セミナー5名、茶畑ツアー21名の参加があり、土佐茶のPRが図られた。また障がい者の就労支援が推進された。	・土佐茶認知度の向上 土佐茶の認知度は H23:64% → H24:72% → H25:63%(新茶まつりアンケート)	(H27目標) ◆生産者やJA等の、試飲PR活動や営業の強化等による、県内外に向けた消費・販路拡大活動が実施され、仕上げ茶販売額がアップする。 仕上げ茶販売額:H20 → H27 3倍へ (H25到達点) ・土佐茶の認知度:実績63%(県民認知度88%) ・土佐茶カフェ来客数:6万人 ・緑茶購入量:1,000g ・荒茶価格:1,600円/kg(うち1番茶実績1,871円)
・事業推進及び小型電子乳量計を活用した改善指導検討会を実施(14人) ・牛群検定地域勉強会(11人) ・牛乳月間イベント開催により消費拡大を推進(600人)	・地域勉強会、巡回指導等により、飼養管理、検定成績の活用方法などを検討、意見交換により経営改善意識が高まっている。 ○経産牛1頭当たり乳量の向上(H19:7,500kg→H24:7,800kg) ○牛群検定農家の加入率促進(H19:20.4%→H24:35.1%) ○牛群検定牛の305日乳量増加(H19:9,114kg→H24:9,719kg)	(H27目標) ◆H27年度経産牛1頭当たり乳量 8,200kg (H25到達点) ◆H25年度経産牛1頭当たり乳量 8,000kg
○生産性向上に関する取り組み ・改良スタッフ会(13名参加) ○ブランド力向上に関する取り組み ・新規取扱店の増加(7店)	・土佐あかうし新規取扱店の開拓(4-6月) 県内:1店舗、県外:6店舗 ・土佐あかうし子牛価格の上昇 去勢:24年次313千円→25年次400千円(87千円上昇) 雌:24年次241千円→25年次367千円(126千円上昇) (※25年次は5月末の速報値 税込価格)	(H27目標) ◆土佐和牛飼養頭数(2月現在) H23年:4,545頭 → H27年:5,000頭 (H25到達点) ◆土佐和牛飼養頭数:4,300頭
①生産計画 飼料米生産面積45ha、米豚生産頭数の維持 ②事業説明会(25人):四万十市・四万十町・田野町	○H25年産米の収穫:生産面積45ha、米豚生産頭数の維持が可能となった。	(H27目標) ◆米豚のブランド化(生産頭数10,000頭の維持) (H25目標) ◆米豚のブランド化(生産頭数10,000頭の維持)
○孵卵羽数:9,869羽 ○展示商談会:6/6(県内・商談相手:湯快リゾート) ○土佐ジロー協会支部研修会:飼養管理技術研修 ○4小学校・145名の生徒に土佐ジローをPR	【参考:平成24年度】 ・新規取扱店舗が県外1店舗増 ・県外取扱額の増(H22比較3,000千円)	(H27目標) ◆土佐ジロー飼養羽数 H22年度:3万羽 → H27年度:5万羽 (H25到達点) ◆土佐ジロー飼養羽数:2.7万羽
○販路拡大、認知度向上の推進	○新規取扱店舗が27店舗の増	(H27目標) ◆土佐はちきん地鶏生産羽数 H22年度:9万羽 → H27年度:14万羽 (H25到達点) ◆土佐はちきん地鶏生産羽数 7万羽
○H25年度WCS生産計画の策定(約90.5ha)	○当初計画(81ha)以上のWCS生産面積を達成	(H27目標) ◆福発酵粗飼料(WCS)の生産面積:100ha (H25到達点) ◆福発酵粗飼料(WCS)の生産面積:90.5ha

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針			
施策			
項目名・事業概要（◆これからの対策）			
<p>◆口蹄疫、高病原性鳥インフルエンザの防疫発生阻止と万一の発生時における迅速な封じ込め</p> <p>◆家畜衛生対策の強化による生産性向上への支援</p> <p>農場における病原体の侵入防止対策を徹底・強化するとともに、万一、県内の農場で発生した場合の早期の封じ込めを図る取組を実施する。また、呼吸器感染症などの慢性疾病に対する生産性向上対策を実施する。</p>		<p>○口蹄疫、高病原性鳥インフルエンザの発生阻止</p> <p>○地域における生産性阻害要因（衛生状況）の改善</p> <p>◆PDCAサイクルによる取組の充実・強化</p>	
<p>○重要家畜伝染病防疫対策の取組継続</p> <p>・家畜伝染病防疫体制強化に係る打合せ会議</p> <p>・口蹄疫に係る初動対応演習、特定症状の写真撮影演習及び初動体制強化</p> <p>・防疫作業者の動員表の作成</p> <p>・防疫マップのデータ更新</p> <p>・備蓄防疫資材の棚卸し</p> <p>・高病原性鳥インフルエンザに係る防疫演習</p> <p>・口蹄疫に係る防疫演習</p> <p>○家畜衛生対策の取組継続</p> <p>・家畜衛生担当者会</p> <p>・家畜衛生講習会伝達講習会</p>			
<p>2 中山間地域の農業・農村を支える仕組みを強化</p>			
<p>1 生活できる所得を確保する集落営農の実現</p>			
<p>(1) 集落営農の推進</p> <p>(2) こうち型集落営農の実現</p> <p>◆集落営農組織の活動促進</p> <p>◆こうち型集落営農の実現</p> <p>○県内全域で、集落営農を進めるため、市町村・JAと連携した体制の整備と集落のリーダーの人材の育成・確保への支援を行う。そのため、集落のリーダー等の育成のための市町村が主体となって開催する研修会や先進地視察の実施を支援する。</p> <p>○既存16のこうち型集落営農組織の自立化（所得の向上、経営の多角化）への支援を行うとともに、既存集落営農組織から、こうち型集落営農組織へのステップアップへの支援を行う。</p> <p>こうち型集落営農を通じて所得の確保が期待できる農産加工やグリーンツーリズムなどの経営の多角化に取り組む。</p>		<p>○中山間地域で生活できる所得を確保する仕組みとして「こうち型集落営農」の育成をH20から支援に取り組み、集落で園芸品目等の導入による、所得の向上を目指す仕組みができた。</p> <p>・ソフト、ハード両面から16集落をモデル集落として重点支援した。</p> <p>○平成23年度からは、こうち型集落営農の育成で築いたノウハウを活かして市町村等との連携を強化し、集落営農を拡大した。</p> <p>・中山間地域等直接支払制度に取り組んでいる集落を、集落営農の話し合いのできる対象として、重点的に働きかけた。</p> <p>・集落営農の推進のためのリーダー育成を行った。</p> <p>・ソフト・ハード両面の支援</p> <p>◆集落営農支援に向けた市町村・JA等との連携・体制強化</p> <p>◆集落営農を進める指導者育成、集落リーダー等の発掘・育成</p> <p>◆こうち型集落営農組織は、営農計画の達成に至っていないため、引き続き支援が必要</p> <p>◆既存の集落営農組織をステップアップによるこうち型集落営農の取組の拡大と集落の拠点ビジネス化</p>	
<p>◆集落営農の推進及び組織設立に向けた人材育成支援（県域）</p> <p>地域支援企画員説明会（4/17）香美市説明会（4/16、23、30）、指導者育成：普及指導高度化研修（6/12普及指導員・市町村・JA職員35名）、普及指導員新任者研修（5/16新任7名）、指導者育成研修（4/27嶺北関係機関10名）、普及研修（6/5高南普及所、拠点ビジネス講座：小さなビジネスづくり研修会（6/27・28幡多・十和・本山3会場 180名）</p> <p>◆集落営農の推進及び組織設立に向けた、地域での合意形成・人材育成支援</p> <p>集落営農担当者会（1回）、関係機関推進体制整備・リーダー育成・栽培技術支援、組織設立及び活動促進支援</p> <p>◆集落営農・拠点ビジネス支援事業費補助金</p> <p>補助金〔一次（早着①②含む）分合計〕19市27事業 県補助金額43,374千円（法人推進加算4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（農業創造セミナーの開催）</p> <p>県内各地域の食や環境などの地域資源を活かした農村地域の活性化や本県の強みである農業の振興などに、意欲的、挑戦的なグループや団体の代表者を対象に、県内外の先進事例とワークショップを組み合わせた研修の実施と、企画書や行動計画書を作成することで、自ら主体的に企画立案し、自ら行動する人材を育成する。</p> <p>◆地域資源の活用による付加価値化の取り組みを助長する環境づくり（生産、加工、サービス、未利用資源利用等）</p> <p>農産加工やグリーンツーリズムなど、地域資源の活用に意欲的に取り組む農業者等を支援し、地域農業の維持・活性化を図る。</p> <p>①農山村の地域資源発掘・活用</p> <p>農山村の伝承技術等を次世代につなぐとともに体験交流のメニュー化を図る。</p> <p>②農産加工品等のブラッシュアップ</p> <p>新商品の開発や既存商品の改良等に、消費者の声を反映させたい農業者や団体を対象に、消費者モニター制度によるモニタリング調査を実施し、改善につなげる。</p> <p>③産地と加工企業との出会いの場創出</p> <p>加工業者とのマッチング（郷土料理や加工品等）</p>		<p>○意欲ある地域や団体の高付加価値化の取り組みに対して、技術的なサポートや施設整備など、ソフト・ハード両面からの支援策を実施した結果、一部で加工品の商品化、直販店の充実などの動きが見られ始めた。</p> <p>◆自ら主体的に企画立案し、自ら行動する人材育成</p> <p>◆6次産業化への取組強化</p> <p>◆支援体制の確立及び指導能力の向上</p>	
<p>○関係会議、研修会等における啓発活動</p> <p>○農業創造セミナー</p> <p>・研修グループ募管用パンフレットの作成と配布（5月22日 2,500部）</p> <p>・スタートアップセミナーの開催（6月6日 参加者：130名）</p>			
<p>○意欲ある地域や団体の高付加価値化の取り組みに対して、技術的なサポートや施設整備など、ソフト・ハード両面からの支援策を実施した結果、一部で加工品の商品化、直販店の充実などの動きが見られ始めた。</p> <p>◆農業者等の商品開発/ノウハウの向上</p> <p>◆地域資源発掘、商品開発、商品力の磨き上げ、販路開拓への支援対策の強化</p>		<p>○6次産業化の推進</p> <p>・6次産業化推進研修会の開催（4/22～5/1、県内5ヶ所）</p> <p>・6次産業化推進パンフレットの作成、配布</p> <p>○生産者と加工食品事業とのマッチングの支援</p> <p>・高知県農産物加工相談会の開催（5/28、出展事業者13）</p> <p>・農産物加工マッチング推進支援チームの設置、定例会の開催（4/15）</p> <p>○伝統作物活用実証</p> <p>・実証ほ設置（1ヶ所開始、予定2ヶ所）</p>	

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと〉	目標(H27)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・口蹄疫及び高病原性鳥インフルエンザ発生阻止</li> <li>・初動防疫の体制強化</li> <li>・偶蹄類家畜及び家きん飼養農場の飼養衛生管理に係る指導強化</li> <li>・地域における衛生状況の改善</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆口蹄疫、高病原性鳥インフルエンザの発生阻止</li> <li>◆地域における生産性阻害要因(衛生状況)の改善</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆口蹄疫、高病原性鳥インフルエンザの発生阻止</li> <li>◆地域における生産性阻害要因(衛生状況)の改善</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆集落営農の推進及び組織設立に向けた人材育成支援《県域》</li> <li>・市町村事務担当者や集落営農説明、集落営農研修会を開催し、また、ソフト事業の実施や組織活動支援策について協議・助言しより効果的な計画が作成された。</li> <li>・「小さなビジネスづくり研修会」を開催し、追加所得の仕組みづくりや多様な人材の参画などにとり組む動機づけができた。</li> <li>◆集落営農の推進及び組織設立に向けた、地域での合意形成・人材育成支援《農業振興センター単位》</li> <li>・集落営農組織及び法人化志向組織が増加した(H24.10月以降集落営農組織 8組織設立、法人志向集落2組織)。</li> <li>・人材育成講座として、指導者育成8講座23回、リーダー育成26講座73回の研修計画が作成された。</li> <li>◆集落営農・拠点ビジネス支援事業補助金</li> <li>・一次(早着①②含む)分により、7市町村20事業実施主体が農作業受託体制を整備した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・集落営農拠点ビジネス支援事業費補助金(法人推進加算)の活用</li> <li>法人志向組織:新たに2組織(田野川甲営農組合、小川アグリ)</li> <li>・集落営農組織179組織(24年10月末時点)→187組織見込(H25年6月末時点)</li> </ul>	<p>集落営農組織による農地(田・畑)のカバー率の増加およびこうち型集落営農数の増加</p> <p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・カバー率</li> <li>①13%(耕地面積ベース)※3,750/28,500ha 耕地面積調査</li> <li>②19%(経営耕地面積ベース)※3,750/19,600ha 農林業センサス2010</li> <li>・こうち型集落営農数:32組織</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・カバー率</li> <li>①10%(耕地面積ベース)※3,030/28,500ha 耕地面積調査</li> <li>②15%(経営耕地面積ベース)※3,030/19,600ha 農林業センサス2010</li> <li>・こうち型集落営農数(H25):22組織</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○6次産業化推進研修会(参加者数:201名)</li> <li>○農業創造セミナー</li> <li>・スタートアップセミナー(参加者数:130名)</li> <li>・参加グループ(16グループ:入門コース 9、応用・実践コース 7)</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○活性化計画の実現に向けた行動計画がスタートした。</li> <li>○計画を進めていくための人材育成(リーダー育成)が図られた。</li> </ul>	<p>自ら考え企画・実践できる農業者の育成(6次産業化に取り組む組織数増加)</p> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・農業創造セミナー研修生の事業計画書の策定、加工商品の開発、直販所の活性化及び6次産業化に取り組む人材の育成が図られる。</li> <li>入門コース 9グループ 31名</li> <li>応用・実践コース 7グループ 21名</li> <li>(H22~25:51グループ 152名)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○6次産業化の推進</li> <li>・6次産業化推進研修会の参加者 201名</li> <li>・6次産業化推進パンフレットの配布 2,000部</li> <li>○生産者と加工食品事業者とのマッチングの支援</li> <li>・高知県農産物加工相談会の来場者83社、名刺交換数のべ113社</li> <li>・農産物加工マッチング推進支援チームでは関係者の情報共有を図ることができた。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○生産者と加工食品事業者とのマッチング支援</li> <li>・高知県農産物加工相談会</li> <li>具体的な商談に結び付いた事業者が出てきた</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <p>6次産業化による加工品等の開発・販路拡大事例が増加</p> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・6次産業化の認知度の向上</li> <li>・6次産業化推進研修会の参加者数200名以上</li> <li>・生産者と加工食品事業者とのマッチング支援件数:50件以上</li> <li>・農林漁業者等へのサポート機関の設置(県6次産業化サポートセンター)</li> <li>・伝統作物の活用に向けた体制づくり:実証品目5作物以上</li> </ul>

産業成長戦略(専門分野)		第1期計画の総括と課題 〈総括:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
戦略の柱	取組方針		
	<b>施策</b> <b>項目名・事業概要(◆これからの対策)</b> ◆特産農畜産物の食農教育 ・本県の特産農畜産物13品目(土佐和牛・土佐はちきん地鶏、土佐ジロー、豚、メロン、土佐茶、土佐文旦、新高梨、四方竹、小夏、ユズ、花き、園芸品目)について、小学生を対象に、生産者等による「出前授業」を実施 ◆高知野菜大好きっ子表彰事業による食育の推進と高知野菜の消費拡大 ・高知野菜を活用した「高知のお野菜大好きメニュー」を小学生から募集し、美味しく食べられるメニューを表彰する。	○特産農畜産物の学校給食への食材提供 ・認知度の向上 ○特産農畜産物の出前授業 ・子どもたちが、生産者の苦労やこだわりを知ることで農畜産物への思いが構築された。 ・生産者が出前授業に参加し子どもたちと接することで、生産意欲の向上に繋がった。 ◆特産農畜産物やその生産方法の認知度が低いため、出前授業を継続的に実施し、県下で広く実施できるよう、未実施市町村の掘り起こしを行う。 ○小学生が考えた、高知野菜を活用したメニューを表彰 ・子どもたちが自分でメニューを考案することで、より高知野菜への意識が高まった。 ◆高知の基幹園芸品目の苦手な子どもが多い。	○出前授業の実施 [6月]5品目:12件の出前授業を9市町村:12校で実施
	<b>(2) 所得向上や雇用拡大につながる拠点ビジネスづくりの推進</b> ◆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  第1期対策では、こうち型集落営農の活動を通じて、園芸品目等の導入により所得確保ができる仕組みづくりができた。 第2期対策からは、集落営農のこうち型集落営農への発展やこうち型集落営農の更なる発展として農産加工やグリーンツーリズムの取組を進める。	○中山間地域で生活できる所得を確保する仕組みとして「こうち型集落営農」の育成をH20から支援に取り組み、集落で園芸品目等の導入による、所得の向上を目指す仕組みができた。 ・ソフト、ハード両面から16集落をモデル集落として重点支援した。 ○平成23年度からは、こうち型集落営農の育成で築いたノウハウを活かして市町村等との連携を強化し、集落営農を拡大した。 ・中山間地域等直接支払制度に取り組んでいる集落を、集落営農の話し合いできる対象として、重点的に働きかけた。 ・集落営農の推進のためのリーダー育成を行った。 ・ソフト・ハード両面の支援 ◆集落営農支援に向けた市町村・JA等との連携・体制強化 ◆集落営農を進める指導者育成、集落リーダー等の発掘・育成 ◆こうち型集落営農組織は、営農計画の達成に至っていないため、引き続き支援が必要 ◆既存の集落営農組織をステップアップによるこうち型集落営農の取組の拡大と集落の拠点ビジネス化	◆集落営農の推進及び組織設立に向けた人材育成支援《県域》 地域支援企画員説明会(4/17)香美市説明会(4/16,23,30)、指導者育成:普及指導高度化研修(6/12普及指導員・市町村・JA職員35名)、普及指導員新任者研修(5/16新任7名)、指導者育成研修(4/27嶺北関係機関10名)、普及研修(6/5高南普及所)、拠点ビジネス講座:小さなビジネスづくり研修会(6/27・28幡多・十和・本山3会場 180名) ◆集落営農の推進及び組織設立に向けた、地域での合意形成・人材育成支援 集落営農担当者会(1回)、関係機関推進体制整備・リーダー育成・栽培技術支援、組織設立及び活動促進支援 ◆集落営農・拠点ビジネス支援事業費補助金 補助金[一次(早着①②含む)分合計]9市27事業 県補助金額43,374千円(法人推進加算4組編)
	<b>3 中山間に適した農産物等の生産</b>		
	<b>(1) 園芸品目の総合戦略【再掲】</b> 戦略の柱1取組み方針1の(5)のとおり		
	<b>(2) 土佐茶産地の再構築【再掲】</b> 取組み方針4の(3)のとおり		
	<b>(3) 畜産の振興【再掲】</b> 取組み方針4の(4)のとおり		
	<b>(4) 薬用作物の振興</b> ◆薬用作物の生産拡大 ・ミシマサイコ等の安定生産技術の確立 栽培実態調査の実施、栽培技術の改善と普及 ・ミシマサイコ等の新規産地の育成 推進体制の整備、モデル農家の選定と技術の普及、生産者の組織化 ・薬用作物の生産振興に向けた試験研究の実施 有望な薬用作物の現地適応性評価、栽培試験		・実証ほの設置:2カ所 ・製薬会社との意見交換会:1回 ・薬用作物担当者会の開催:1回 ・栽培実態調査(生育・管理)の実施:2回 ・生産者組織との意見交換会の開催:2回 ・現地検討会の開催:1回
	<b>3 新たな担い手の確保・育成と経営体の強化</b>		
	<b>1 担い手の育成と生産資源の保全</b>		
	<b>(1) 新規就農者の確保・育成</b> ◆U・Iターン就農者の確保 本県の新規就農者を育成・確保するために、Uターン及びIターン就農希望者を対象に、首都圏(都内)と近畿圏(大阪市)で園芸農業に関する技術研修と県内でのスクーリングを実施した。、H22～H24年の実績として、 受講者 東京57名、大阪41名 就農者 東京 4名、大阪 4名 就業に向けた研修中 東京 1名、大阪 2名 就業を継続検討中 東京16名、大阪13名 ◆有効な広告及びPR方法	○Uターン及びIターン就農希望者を対象に、首都圏(都内)と近畿圏(大阪市)で園芸農業に関する技術研修と県内でのスクーリングを実施した。、H22～H24年の実績として、 受講者 東京57名、大阪41名 就農者 東京 4名、大阪 4名 就業に向けた研修中 東京 1名、大阪 2名 就業を継続検討中 東京16名、大阪13名 ◆有効な広告及びPR方法	○関係機関等への説明会の実施(4月3回、5月7回、6月4回) ○事業実施主体との情報共有及び協議(4月1回、5月1回、6月1回) ○パンフレット、チラシ等作成による県内外への周知(4/22～) ○HPでの県内外への周知(4/22～) ○高知暮らしフェア(東京、大阪)でのPR(5/19、5/25) ○移住相談会(東京、大阪)でのPR(6/29,6/30) ○インターネットリスティング広告によるPR(6月～) ○こうちアグリスクール(東京会場)の開催(7/13～10/5=10回) ○こうちアグリスクール(大阪会場)の開催(8/24～11/16=10回)

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと〉	目標(H27)
<p>○出前授業の実施 〔6月〕「ジュニア博士」認定証を395名に交付 ・花き(1校77名)、小夏(2校32名)、メロン(3校107名)、 土佐和牛(3校60名)、土佐シロー(3校119名)</p>	<p>【参考:平成24年度】 ○出前授業 ・授業は、基本的に1時限目を学習、2時限目を試食等の実習として実施しているが、学校外部の講師による授業は、子ども達には刺激的で学習意欲に高いものがある。また、生産方法を理解し、素材の味を経験することで、地域特産物に対する理解を深めている。 ・講師を依頼した生産者は、子ども達の質問に答えたり、試食の感想を聞くことで、生産意欲の向上に繋がっている。 ○高知のお野菜大好きメニュー ・園芸品目の苦手な子ども達が多い中、「高知のお野菜大好きメニューを自分達で考案することにより、高知野菜への意識を高めることができた。</p>	<p>◆地域特産物への理解が深まり、子どもから親に話をすることで、家庭での消費も増える。 ジュニア博士の育成 H23末:5,969人→H27末:18,000人 ◆高知野菜の家庭や学校給食での活用により、高知野菜をよく食べる子どもたちが増える。  (H25到達点) ◆ジュニア博士の育成 H25年度:3,000人</p>
<p>◆集落営農の推進及び組織設立に向けた人材育成支援《県域》 ・市町村事務担当者や集落営農説明、集落営農研修会を開催し、また、ソフト事業の実施や組織活動支援策について協議・助言しより効果的な計画が作成された。 ・「小さなビジネスづくり研修会」を開催し、追加所得の仕組みづくりや多様な人材の参画などにとり組む動機づけができた。</p> <p>◆集落営農の推進及び組織設立に向けた、地域での合意形成・人材育成支援《農業振興センター単位》 ・集落営農組織及び法人化志向組織が増加した(H24.10月以降集落営農組織 8組織設立、法人志向集落2組織)。 ・人材育成講座として、指導者育成8講座23回、リーダー育成26講座73回の研修計画が作成された。</p> <p>◆集落営農・拠点ビジネス支援事業補助金 ・一次(早着①②含む)分により、7市町村20事業実施主体が農作業受託体制を整備した。</p>	<p>・法人志向組織:新たに2組織(田野川甲営農組合、小川アグリ) ・集落営農組織179組織(24年10月末時点)→187組織見込(H25年6月末時点)</p>	<p>集落営農組織による農地(田・畑)のカバー率の増加およびこうち型集落営農数の増加 (H27目標) ・カバー率 ①13%(耕地面積ベース)※3,750/28,500ha 耕地面積調査 ②19%(経営耕地面積ベース)※3,750/19,600ha 農林業センサス2010 ・こうち型集落営農数:32組織  (H25到達点) ・カバー率 ①10%(耕地面積ベース)※3,030/28,500ha 耕地面積調査 ②15%(経営耕地面積ベース)※3,030/19,600ha 農林業センサス2010 ・こうち型集落営農数(H25):22組織</p>
<p>・製業会社との意見交換会への参加者:6名 ・薬用作物担当者への参加者:13名 ・栽培実態調査(生育・管理)の実施:6戸 ・生産者組織との意見交換会への参加者:8名 ・現地検討会への参加者:13名</p>	<p>・産地ごとの栽培層や栽培技術の共有化と栽培実態の把握</p>	<p>◆シマサイコの栽培面積 H22年度:37ha→H27年度:60ha  (H25到達点) シマサイコの栽培面積 H24年度:37ha→H25年度:45ha</p>
<p>○パンフレット 4,500部作成(うち、これまで 4,000部配布済み) ○チラシ 10,000部作成(うち、これまで 9,900部配布済み) ○ポスター 200部作成(うち、これまで 200部配布済み) ○説明会等により、延べ400人に周知 ○高知暮らしフェア(東京、大阪)にて、11人の相談に対応 ○移住相談会(東京、大阪)にて、14人の相談に対応 ○7月4日時点で、受講生53名を確保</p>	<p>【参考:平成24年度】 ○新・農業人フェア(東京・大阪)にて対応した21名のうち、9名を研修生として確保 ○アグリスクール研修修了生33名のうち、農業大学校研修課でのスクーリングへの参加者9名(33名のうち1名が農大研修課 長期研修受講中)を確保。 ○Uターン就職相談会(大阪)にて対応した4名のうち、農業大学校研修課でのスクーリングへの参加者2名を確保。</p>	<p>・新規就農者数 年間230人  (H25到達点) ・新規就農者数 年間230人</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱	取組方針		
	施策 項目名・事業概要（◆これからの対策） （就農前） ◆U・ターン就農者の確保 ◆実践研修への支援 （就農時） ◆営農定着への支援 こうちアグリスクール開催、就農相談会へ参加、成功事例等の情報提供、就農相談を行うとともに、農大の研修や受入農家の拡充、研修手当や謝金を支給など、就農に向けての支援を行う。また、必要な農地、ハウス、資金等の確保、人・農地プランの策定、青年就農給付金の支給など営農定着のための支援を行う。	○PR段階から、営農開始後までの段階的な支援を充実することにより、第1期計画時(H21)の161人からH23は234人と新規就農者の増加につながった。 ◆就農希望者の確保に向け、新規就農相談センターを中心に、関係機関が連携してのPR等の効果的な取り組み ◆農大等における実践的な研修の実施、また、研修期間における支援の拡充 ◆営農開始の際に必要な農地、ハウス、資金等の確保のための支援 ◆助言者や実践研修の受け入れ先となる指導農業者の確保 ◆新規就農者が定着するための指導等に関する関係機関の連携・協力	○新規就農者確保・育成等に係る事業説明会の実施(4月～3回) ○建設業新分野進出支援説明会・新分野進出セミナーでの説明・2回 ○担い手WG会の開催(5月～2回) ○各種事業の実施支援(耕作放棄地対策、給付金等) ○新規就農相談活動センター等での就農相談の実施 ○研修受け入れ農家の認定 ○就農計画審査会の開催(3回)
	(2) 地域農業をになう経営体の育成 ◆経営者(担い手)の育成 ◆法人経営体の育成 ◆法人経営体の組織化と経営発展への支援 法人化を志向する農業者の育成や法人経営体の確保に向けて、法人化に向けたセミナーの開催や個別の経営計画作成等を支援し、経営者の育成や法人経営体の育成につなげていく。 また、農業法人の育成を図っていくため、農業法人の組織化に取り組んでいく。	○規模拡大志向農家の経営状況や課題の把握を行い、改善に向けた助言や支援を実施し、改善につながる事例も見られた。 ◆規模拡大には、設備投資や経費の負担が大きく、長期的な視点に立った経営計画作成が必要である。 ◆雇用労働力を活用していくためには、受入側の環境整備等が必要である。 ◆このため、長期的に安定して経営を行う経営体として、法人化に向けた取り組みを強化する必要がある。 ◆あわせて、県内の農業法人の組織化や法人への助言や指導に取り組んでいく必要がある。	○セミナー開催等打ち合わせの実施(4月、3回) ○市町村、JA等の担当者説明会の実施(5月、2回) ○法人化セミナーパンフレット 6,000部作成(うち5,800部配布)
	◆品目別規模拡大方策の策定 ◎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	○規模拡大志向農家の経営状況や課題の把握を行い、改善に向けた助言や支援を実施し、改善につながる事例もみられた。 ○県域・地域研修、品目別検討により、県下での企業的経営に向けた意識は向上した。 ◆規模拡大には、設備投資や経費の負担が大きく、長期的な視点に立った経営計画の作成が必要。	・経営力強化支援事業：1,495千円 ・経営力強化支援事業担当者会：1回(6月末現在) ・普及指導員研修：1回(6月末現在)
	(3) 農業生産基盤の戦略的な保全管理 ◆適切な役割分担の下での予防保全対策の推進 農業用施設の計画的かつ適正な予防保全対策を実施するためには、県、市町村、農業者等の適切な役割分担の明確化が必要であるため、 ①農業者等は、農地・水保全管理支払交付金を活用し、農地周りの施設の長寿命化を推進 ②市町村は、主として団体営事業等で整備した農業水利施設の長寿命化を推進 ③県は、県営事業で整備した基幹的農業水利施設の長寿命化を推進する。	○基幹的農業水利施設を対象に県が実施した機能保全計画の策定を通じて、機能診断のノウハウが蓄積され、診断マニュアルの策定により末端施設への取組の広がりも見え始めた。 ○機能保全計画に基づく予防保全対策が着実に実施され、計画策定を通じ、適正な更新と予防保全に対する施設管理者の意識が醸成された。 ◆計画的かつ適正な予防保全対策を実施するためには、県、市町村、農業者等の適切な役割分担の明確化が必要であり、特に、農地周りの施設の予防保全対策については、非農家を含む地域コミュニティを活用した取組が不可欠	①国への政策提言の実施(必要額の確保、実施体制の見直し) ②市町村担当者を対象とした説明会の実施(5箇所)

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと〉	目標(H27)
<ul style="list-style-type: none"> <li>○建設業新分野進出支援説明会・新分野進出セミナーの参加企業:43社</li> <li>○耕作放棄地の再生利用に関する補助事業の実施(1件)</li> <li>○高知県新規就農研修事業実施市町村(21市町村40名)</li> <li>○受け入れ農家の拡充(4名)</li> <li>○認定就農者の認定(10名)</li> <li>○青年就農給付金経営開始型(交付決定1町、内示7市町村)</li> <li>○青年就農給付金準備型(研修計画提出10名)</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・農地・ハウスの結び付け:農地 72件(745a) / ハウス 10件(155a)</li> <li>・耕作放棄地の再生利用採択件数: 8件 (2月末)</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆新規就農者数 年間230人</li> <li>◆指導農業者 H27:70人</li> <li>◆人・農地プランの作成 200集落</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆新規就農者数 年間230人</li> <li>◆指導農業者 H24:62人 → H25:67人</li> <li>◆人・農地プランの作成(県内全域) H24:94プラン → H25:120プラン</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・法人化に関する個別相談(4件)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆農地の権利を取得し、農業経営を行う法人 H23:63法人 → H27:140法人</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆農地の権利を取得し、農業経営を行う法人 H27:140法人</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆農地の権利を取得し、農業経営を行う法人 H25:100法人</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営力強化支援事業:対象 計9部会、7品目、988名</li> <li>・経営指導者養成研修:参加19名(県19名)</li> <li>・経営力強化支援事業担当者会:参加15名</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・部会の生産・販売データの分析手法の確立及び課題の把握</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆品目別規模拡大方策の策定数: H23年度:2品目→H27年度目標:10品目</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営データ活用事例:9事例</li> <li>品目別規模拡大方策の策定数:4品目</li> </ul>
	<p>【参考:平成24年度】</p> <p>①農地・水保全管理支払交付金 長寿命化の目標値40%(H27末)に対する達成値は37.2%。 達成値 <math>4,614 / (5,807 + 6,900 - 317) = 37.2\%</math> ※共同活動支援交付金のH24実施面積:5,807ha 中山間地域等直接支払のH24実施面積:6,900ha うち、農地・水(共同活動支援)との重複実施面積:317ha ・個別に啓発を実施した未実施の4町村のうち2町村において、H25年度から取り組み開始。</p> <p>②地域農業水利施設ストックマネジメント事業 ・市町村の意識向上により、老朽化対策への取り組みが拡大。</p>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆地域の主体性・協働により施設の長寿命化が拡大</li> </ul> <p>目標値 40%</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;"> <p>対象面積※に対する「農・水 保全管理支払(向上活動支 援)」の実施面積の割合</p> </div> <p>※「農地・水保全管理支払(共同活動支援)」+「中山間地域等直接支払」の実施面積</p> <p>(H25到達点) 目標値 40%</p>

産業成長戦略の取り組み状況と成果 【林業分野】

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 項目名・事業概要（◆これからの対策）	第1期計画の総括と課題 <総括：○ 課題：◆>	インプット（投入） <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<b>林業</b>		
<b>1 原木生産の拡大</b>		
<b>1 間伐と皆伐を組み合わせる増産</b>		
<b>(1) 生産性の向上と原木の生産</b>		
◆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  事業体が計画的で効率的な木材生産システムによる低コスト林業や木材の安定供給体制を構築できる集約化団地を推進するため、支援策の強化や技術的なサポートを行う。	○森林集約化の有効性は一定認識され、森の工場の面積及び木材生産量が増大 ○森の工場の間口の緩和や簡素化によって、新規事業体の増加や集約化が加速 ○森の工場での生産性などは工場以外に比べ効率的になった ◆制度改正により森林経営計画の策定が必要 ◆森林への関心が希薄な所有者が増加し、集約化が難しくなってきた ◆大型製材工場の進出に伴い、木材安定供給が間伐だけでは十分でない ◆効率の高い生産システムを稼働させるための路網や機械装備が不足している ◆効率的な生産システムを使いこなすノウハウが不十分 ◆森林の境界などの森林情報の把握に対する取組みが不十分であった	・市町村及び森林組合への説明会の実施(6回) ・事業体への個別にアテンド及び現地指導(42事業体)
◆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  人的資源や装備を持つ建設事業者等を対象に林業への参入を促進し、森林整備や木材生産の推進につなげる。	○森の工場での生産性などは工場以外に比べ効率的になった  ◆効率の高い生産システムを稼働させるための路網や機械装備が不足している ◆効率的な生産システムを使いこなすノウハウが不十分	・重点事業体の選定(7事業体) ・重点事業体へのヒアリングの実施(7事業体) ・重点事業体との改善への勉強会や現場指導の実施(7事業体)
◆森林経営計画の策定等に向けた集約化の促進(1/2) ○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  森林経営計画の策定に向けた間伐等森林集約化に必要な合意形成及び森林境界の明確化を支援する。	◆制度改正により森林経営計画の策定が重要 ◆森林への関心が希薄な森林所有者が増加し、集約化が難しくなってきた ◆H24から始まる森林経営計画の策定と実行	・森林整備地域活動支援交付金事業及び森林経営計画作成説明会開催(市町村、森林組合、林業事業者等、5/14～6/10) ・森林整備地域活動支援交付金事業及び森林経営計画作成について、市町村、森林組合に対し個別指導(6市町村、13森林組合、5/1～5/31)
◆森林経営計画の策定等に向けた集約化の促進(2/2) ○森林集約プランナーの育成(増員、実践力の向上)  森林所有者に対し、集約化方針や事業収支等を示した集約化提案書を作成・提示して集約化を支援し、集約化を進めるとともに、森林経営計画の作成を担う森林集約プランナー育成のための研修に対して支援する。	○プランナー研修を受講した50名が、森の工場等の集約化に向けて取り組みを始めている(H24 41名研修受講 H24未現在計99名)  ◆H24から始まる森林経営計画の策定と実行	・森林組合経営改善事業交付決定(6/5) ・第1回関係者打合せ会の開催(6/14)
◆皆伐による原木の増産  原木の生産量の拡大のためには、生産性の高い皆伐集約の推進が不可欠である。		・森林組合、集約生産業者と原木安定供給協定の締結を進め、供給元の確保を支援した ・原木増産支援事業の創設により、皆伐集約の推進を図った
◆大型製材工場への原木の安定供給システムの構築 ◆県内製材工場等への原木の安定供給システムの構築  平成25年操業予定の高知おおよそ製材工場及び県内製材工場等が必要とする原木量を確保するため、プロジェクトチームを組織し、関係者と連携して各種支援策などを活用しながら、森林組合、集約生産業者等への木材増産を促進するとともに、安定供給に向け、協定締結の推進や計画出荷等の仕組みづくりを行う。	○集約生産の現場と県内の一部の製材工場との協定取引(直送)が実施された ◆大豊町で稼働予定の大型製材工場への原木安定供給システムの構築  ○県森林組合連合会では、従来の毎月2回実施する市売方式から、一般材は3カ月に1回に入札をする方式に変更 ◆県内製材工場への原木安定供給システムの構築	・森林組合等生産計画の進捗管理及びローリング ・森連が安定取引を前提に、原木出荷者に対する手数料の軽減 ・共販所職員等の増産指導の取り組み
◆山元選別の促進による流通経費の削減  大型製材工場への大ロット供給には、品質の均一化が求められることから、原木市場の選木機による機械選別が有利であり、山元選別は、短距離、小ロットの供給に適する	◆原木流通経費の削減	・製材業者ごとの需要材供給に向け、消費が先行する協定のコーディネートを実施(製材所の需要情報を生産業者に提供し協定を促進)

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を 示すこと〉	目標(H27)
<p>・新たな森の工場(既存工場の拡大分を含む)として2,152haの認定申請があった</p>	<p>・新たな森の工場(既存工場の拡大分を含む)として2,152haを認定</p>	<p>(H27目標) ・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 ・整備済 「森の工場」面積69,800ha</p> <p>(H25到達点) ・整備済 「森の工場」面積59,900ha(H25末累計)</p>
	<p>【参考:平成24年度】 ・森の工場における生産性の向上 ・効率的な作業システムを考えた作業道の開設</p>	<p>(H27目標) ・施業林地を集約化し、効率的な作業システムによる、計画的な木材生産を行うことのできる「森の工場」や森林経営計画が整備されている</p> <p>(H25到達点) -</p>
<p>・説明会参加者:68名 ・個別指導:45名</p>	<p>【参考:平成24年度】 ・森林経営計画の樹立23,641ha</p>	<p>(H27目標) 森林経営計画の樹立 155千ha</p> <p>(H25到達点) 森林経営計画の樹立 55千ha</p>
	<p>【参考:平成24年度】 ・森林経営計画の樹立23,641ha</p>	<p>(H27目標) 森林経営計画の樹立 155千ha</p> <p>(H25到達点) 森林経営計画の樹立 55千ha</p>
	<p>【参考:平成24年度】 ・一部の森林組合では、皆伐用事業地を確保する取り組みが始まっている</p>	<p>(H27目標) 原木生産量72万m<sup>3</sup></p> <p>(H25到達点) 原木生産量60万m<sup>3</sup></p>
<p>・原木安定に関する協定を締結(6月末) (県森運と72林業事業体(森林組合23、民間49))</p>	<p>【参考:平成24年度】 ・県森運が県内製材工場との協定取引をH25から開始 ・県森運が協定取引を前提に原木出荷に対する手数料等を軽減</p>	<p>(H27目標) ・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こと ・コスト改善が進む、原木市場が原木増産のコーディネート役を発揮していること</p> <p>(H25到達点) -</p>
	<p>【参考:平成24年度】 ・山元選別による原木市場の手数料の減額(案)の検討開始 ・原木市場の選木機を利用した効率的な選別による供給体制の整備が進む</p>	<p>(H27目標) 協定取引量14万m<sup>3</sup></p> <p>(H25到達点) 山元選別による協定取引開始(5協定締結)</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針 施策			
項目名・事業概要（◆これからの対策）			
(2) 事業者や担い手の育成			
<p>◆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</p> <p>林業に関する技術者、後継者等の基礎研修教育を行うとともに、高度な機械化技術等についての実践的技術と能力を有する効率的な林業生産活動の出来る優れた技術者を養成する。地形、土質や森林資源など地域によって異なるため、それぞれの森林に対応した効率的な作業システムを導入し、安定的・効率的に木材生産を展開する。</p>	<p>○事業者の認識が高まった ○建設事業者からの参入が増加(11→23)</p> <p>◆新規参入事業者などに優良事例の情報が十分に活用されていない ◆事業者の中に核となる人材が十分に育っていない</p>	<p>・建設業新分野説明会(2回)</p>	
<p>◆森林組合の経営力強化 ○中期経営計画の策定や定着のための研修の支援 ○森林組合の合併促進の支援</p> <p>森林組合が安定的に経営を継続できる意欲と能力を備えた組織へ変革していくために取り組む中期経営計画の策定及びその手法の習得に対して支援する。また、組織・経営基盤の充実に向けた経営改革や合併の指導を行う。</p>	<p>○事業者の認識が高まった。 ○建設事業者からの参入が増加(11→23) ○経営者に森林施業プランナー等の育成への理解と必要性が認識されるとともに、中期経営計画策定組合では、組織内での情報共有・協議が活発化し、経営改革に向けて行動する機運が高まってきた。</p> <p>◆新規参入事業者などに優良事例の情報が十分に活用されていない。 ◆経営者のマネジメント能力が十分でなかった。 ◆事業者の中に核となる人材が十分に育っていない。 ◆中期経営計画を立て、経営改革の成果を出すためのPDCAサイクルの定着には、時間を要し、研修など更なるサポートが必要。</p>		
<p>◆林業労働力確保支援センターと連携した就業者の確保 ○就業向けの林業体験の実施 ○就業希望者へのPR方法の改善</p> <p>林業労働力の確保を図るため、雇用情報の収集と情報提供を実施するとともに、林業についての就業相談会の開催や就業希望者に対する林業体験教室の開催、高校へのPR等就業につながるあらゆる取り組みを行い、2年後の目標である担い手1,732人の確保に繋げる。</p>	<p>○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。</p> <p>◆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。</p>	<p>・認定事業者への雇用状況把握とハローワークへの求人票の早期提出依頼 (6/5～6/25:82認定事業者を訪問、求人状況の把握や新規高卒者の積極的採用と求人票の早期提出を要請、併せて新規就業調査を実施)</p>	
<p>◆林業技術者養成手法の改善、強化 ◎木材生産の技術習得の推進 ◎先進的事業者への技術者派遣による生産技術 林業技術者及び後継者に対して基礎研修教育を行うとともに、高度な機械化技術等についての実践的技術と能力を有し、効率的な林業生産活動の出来る優れた技術者を養成する。</p>	<p>○県の研修に併せて緑の雇用制度による研修を活用することにより基幹となる林業技術者の育成が進んだ。 ○就労環境改善事業により雇用環境の改善や労働安全衛生の向上が図られた。</p> <p>◆木材の増産に向け素材生産を行える人材の育成が必要。</p>	<p>・林業技術者養成研修の開催:7講座13回(6月末現在)</p>	
<p>◆自伐林家等による生産を促進(1/2) ○副業型林家の育成</p> <p>継続的に搬出間伐を行うことで、副業的な林業収入を得る副業型林家を育成するために、OJTIによる技術研修や営林指導を行うNPO等の活動を支援する。</p>	<p>○副業型林家を育成することで、副収入を得る者だけでなく専業とする者もでてきている。 ◆担い手の確保と技術の向上</p>		
<p>◆自伐林家等による生産を促進(2/2) ○自伐林家の生産活動の支援</p> <p>自伐林家の所得向上を図るため、意欲を持って森林整備や生産活動に取り組み、山村地域に住み続ける条件を整える。</p>	<p>○H21実績67人、H22実績76人、H23実績86人の自伐林家等が活用し、森林整備を行うとともに、所得向上につながった ◆担い手の確保と技術の向上</p>	<p>・林業事務所との情報共有(1回) ・市町村、森林組合等に対する事業説明(1回) ・市町村広報誌への掲載依頼(4月)</p>	
2 加工体制の強化			
1 品質の工場と加工の増大			
(1) 起業誘致等による大型加工施設の整備			
<p>◆大型製材工場等の施設整備の促進</p> <p>高知おおとよ製材の施設整備</p>	<p>○県外企業誘致による高知おおとよ製材株式会社設立 ◆原木の安定供給不安 ◆施設整備の遅れ</p>	<p>・高知おおとよ製材運営委員会への参加 ・原木の調達策の県森連との話し合いに参加 ・バイオマスボイラーの灰の処分について検討 ・CLTIによる職員住宅建設の後方支援</p>	

アウトプット(結果) ＜インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと＞	アウトカム(成果) ＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を 示すこと＞	目標(H27)
参加事業者:高知31社、幡多12社	・木材価格の下落にもかかわらず、導入した高性能林業機械の活用により生産性が向上し、搬出間伐実績を増加させた事業者:4事業者(24年度)	(H27目標) ・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  (H25到達点) -
	【参考:平成24年度】 ・中期経営計画策定組合を中心に、アクションプラン・レビューの実施により、PDCAサイクルが徐々に定着し始めている	(H27目標) ・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。  (H25到達点) -
	【参考:平成24年度】 ・平成23年度担い手数1,661人(平成24年3月末)	(H27目標) ・効率的な林業生産活動を行うことが出来る優れた担い手が育成されている ・年間を通じた安定的な仕事量の確保に取り組んでいる ・担い手1,732人  (H25到達点) ・担い手1,695人
林業技術者養成研修の受講者数:延べ142人(6月末現在)	【参考:平成24年度】 ・平成23年度担い手数1,661人(平成24年3月末)	(H27目標) ・効率的な林業生産活動を行うことが出来る優れた担い手が育成されている ・年間を通じた安定的な仕事量の確保に取り組んでいる ・担い手1,732人  (H25到達点) ・担い手1,695人
	【参考:平成24年度】 ・平成24年度の研修生20名のうち5名は、間伐・搬出や森林保全活動の取組により副収入を得ている	(H27目標) ・効率的な林業生産活動を行うことが出来る優れた担い手が育成されている ・年間を通じた安定的な仕事量の確保に取り組んでいる ・担い手1,732人  (H25到達点) ・担い手1,695人
事業説明会参加者 96名 広報誌掲載市町村 7市町村	【参考:平成24年度】 ・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	(H27目標) ・効率的な林業生産活動を行うことが出来る優れた担い手が育成されている ・年間を通じた安定的な仕事量の確保に取り組んでいる ・担い手1,732人
	【参考:平成24年度】 ・大型製材工場の施設整備が進行	(H27目標) ・製材品出荷量30.0万m <sup>3</sup>  (H25到達点) ・製材品出荷量22.7万m <sup>3</sup>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱	取組方針		
施策			
	<b>項目名・事業概要（◆これからの対策）</b> <b>(2) 県内加工事業体の生産力等の強化</b> ◆県内事業者による大型製材工場整備 ◆既存事業者の加工力の増強を推進 県内の加工力の強化を図るとき、従来からの生産力が失われると純増とならないため、既存事業者の加工力の維持、強化も併せて図る必要がある。また、県内事業者においても、需要者が求める、低価格、高品質、大ロットの製品製造により、販路の確保を図り生き残りをかける。	○県内事業者の事業の協業化等により加工力強化を図る。 ◆県内事業者は経営体質が脆弱で加工力強化への投資が難しい ◆円安の進行により輸入木材の減少が期待される ◆全国各地に大型製材が設置され、低価格、高品質製材品が多量に供給され、従来の製材所の製品は、一層売りにくくなる	・四方十町長に、町内への大型製材設置の必要性を提案(5/15) ・県産材加工力強化事業により、県内製材の老朽施設の更新や規模拡大、品質向上を図るために施設整備を支援
	<b>(3) 高次加工施設の整備</b> ◆CLT(クロス・ラミネイテッド・ティンバー)の推進 高付加価値製品であるCLTについて、工法の研究やその普及に向けて取り組む。		・国に対する政策提言の実施 ・講演会の実施(5/14) ・協議会の設立準備・講演会の開催などPR
<b>3 流通・販売体制の強化</b>			
<b>1 地産地消・地産外商の推進</b>			
<b>(1) 流通の統合・効率化</b>			
	◆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 消費地の流通拠点を活用した土佐材の流通量の拡大を図るとともに、新たにロット取引が見込まれる拠点企業の開拓をすすめる。また、(協)高知木材センターが、県内の製材品流通拠点として新物流システムの確立と県外販売窓口を担う体制の構築に向けた取り組みをすすめる ◆販売組織の抜本強化に向けた取組の促進 土佐材製品の販売拡大のため、地産外商に関する販売窓口一元化の仕組みづくりと乾燥等の共同事業に取り組む	○流通拠点を活用した土佐材の流通が進んだ ◆流通拠点の利用を拡大し、土佐材流通量の増加に取り組む ○協同組合高知木材センターによる製品流通を開始 ○関西方面への共同輸送を実施	・販売拡大拠点設置事業費補助金(8,261千円) 補助先:土佐材流通促進協議会、補助率:定額 ・県産材需要拡大サポート事業委託料(10,369千円) 契約先:一般社団法人高知県木材協会 ・土佐材流通促進協議会の開催(ロット展示会部会2回) ・新しい木材流通拠点整備事業費補助金(16,485千円) 補助先:協同組合高知木材センター 補助率:1/2以内 ・「販売力強化」方針に関する業界との意見交換会:3回 ・販売力抜本強化のための検討会設置に関する業界団体との打合せ:2回
<b>(2) 販売力の強化【地産外商】</b>			
	◆大消費地への販路拡大 ◆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 ◆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 ◆土佐材パートナー企業の増加と卸別販売の拡大 商談会や展示会開催で土佐材の知名度向上や県外工務店等とのネットワーク形成などを通じて、県産材の地産外商を推進する。また、JAS認定工場の増加とJAS製品の流通量の拡大を図る。	○県内企業が一体化し、県外への活発な外商活動を開始 ○JAS認定工場が15社となり、性能表示木材の生産と流通が進んだ。 ○地域材のブランド化や商品力が高まった ○木造住宅への土佐材利用が広まった ◆消費地セミナー等の出席者へ継続的にアフターフォローを実施することにより、商取引につなげることが必要 ◆JAS製品の安定供給体制の確立 ◆付加価値を高める地域材のブランド化の推進 ◆まだまだ認知度不足のため、企業と連携し土佐材のファンを増やす取組を展開	・県産材需要拡大サポート事業委託料(10,369千円) 契約先:一般社団法人高知県木材協会 ・土佐の木販売促進事業費補助金(8,878千円) 補助先:土佐材流通促進協議会、補助率:5/10以内 ・性能表示木材流通促進事業費補助金(17,549千円) 補助先:10事業者(15,450m3)、補助率:定額 ・土佐材流通促進協議会の開催(卸別商談会部会2回) ・土佐材パートナー企業意見交換会(大阪1回) ・土佐材商談会(東京1回) ・産地商談会(県内2回)
<b>(2) 販売力の強化【地産地消】</b>			
	◆公共事業や公共施設での県産材の率先利用と木製品の需要の拡大 県産材利用推進方針に基づき、公共施設の木造化や公共土木工事に県産材を優先して利用するとともに、市町村や団体が整備する小中学校への木製品の導入や県産材を利用した施設整備等に対して支援し、県産材利用を広く県民にアピールする。	○平成21年度 木材使用量 4,809m3 木製型枠の使用率 98.9% 工事用資材の木製品の利用率 84.9% ◆今後もより一層の木造・木質化を進めるために、県の率先利用と市町村の方針策定を進め、木を使うしくみや意識の強化をはかりながら、県産材利用の実効性を高めていくことが必要。	・木の香るまちづくり推進事業PR(県及び市町村の担当者会(7回)) ・木造化ワーキングの開催(1回)

<p>アウトプット(結果)  &lt;インプット(投入)により、具体的に  現れた形を示すこと&gt;</p>	<p>アウトカム(成果)  &lt;アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を  示すこと&gt;</p>	<p>目標(H27)</p>
	<p>【参考:平成24年度】  ・県内事業者の加工力を強化し競争力強化にてこ入れができた</p>	<p>(H27目標)  ・製材品出荷量30.0万m3</p> <p>(H25到達点)  ・製材品出荷量22.7万m3</p>
<p>・国の産業競争力会議において、木材需要拡大の重要な取り組みとして  推進の方針が位置付けられた  ・講演会には設計・建築関係者など約130名が参加</p>		<p>(H27目標)  ・CLT設計の参考となる指針の作成</p> <p>(H25到達点)  ・今後のCLT建築物設計の参考となる指針の作成</p>
<p>・流通拠点との協定締結12カ所(関東3、東海2、関西6、九州1)  ・流通拠点での展示即売会等の開催2回(兵庫県、愛知県)</p>	<p>・流通拠点の取引実績:邸別1棟、ロット400m3  ・展示即売会の販売実績:50m3</p>	<p>(H27目標)  ・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  ・販売窓口(高知木材流通センター)の取扱量  2.5万m3</p> <p>(H25到達点)  ・流通拠点12カ所  ・邸別:40棟、ロット:2,175m3  ・販売窓口(高知木材流通センター)の取扱量  0.8万m3</p>
		<p>(H27目標)  ・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  ・販売窓口(高知木材流通センター)の取扱量  2.5万m3</p> <p>(H25到達点)  ・販売窓口(高知木材流通センター)の取扱量  0.8万m3</p>
<p>・土佐材パートナー企業意見交換会(参加:8社)  ・土佐材商談会(参加:21社25名)  ・産地商談会(参加:2社23名)</p>	<p>・土佐の木の住まい普及推進事業  県外での土佐材使用住宅の申し込み 34件</p>	<p>(H27目標)  ◆県外の土佐材住宅等の建築棟数  150棟/年間  ◆JAS認定工場の製品出荷量に占めるJAS製品の  割合が30%以上となっている。</p> <p>(H25到達点)  ◆土佐材パートナー企業数:52  ◆県外の土佐材住宅等の建築棟数  110棟/年間</p>
<p>・木の香るまちづくり推進事業の一次募集(申請:36団体44施設)  ・木造化ワーキングによるH25年度予定の公共建築物の木造化を検討</p>	<p>【参考:平成24年度】  公共的施設での木質化や、教育施設への木製品の導入が図られている</p>	<p>(H27目標)  ・公共施設や教育施設の内装や家具に積極的に木  材が使われている  ・戸建て住宅の木造率が、全国平均を上回っている  ・県をはじめ、市町村が実施する公共事業で県産  材が積極的に使われている</p> <p>(H25到達点)  県有施設の木造化(基準内)100%  県有施設の木質化(基準外)100%  公共事業への木材利用の拡大12m3/億円</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱	取組方針		
	<b>施策</b> <b>項目名・事業概要（◆これからの対策）</b> ◆県産材を利用した木造住宅建設促進のための支援 ◆木造住宅に関する情報の発信 高知県木材普及推進協会が行っている木造住宅の情報発信事業について、多くの住宅関連企業が参画する仕組みや事業の実施を通じて、その強化を図るとともに、県と連携した形での木造住宅フェアを開催し、木や木造住宅の普及推進に繋げる。また、県の定めた建設基準に適合し、県産材を構造材に50%（事業により70%）以上使用した住宅に対して助成を行い木造住宅の普及を促進する。	○戸建て住宅の木造率が全国平均に近づいた。 ◆3年間の取り組みで、戸建て住宅の木造率の全国平均との差は詰まってきたものの、まだ追いついていない。	・こちの木の住まいづくり助成事業の広報（高知新聞） ・木材利用ポイント説明会等でのこちの木の住まいづくり助成事業のPR（5回） ・木造住宅フェア開催委託業務の契約締結（6/28） ・市町村による「こち健康・省エネ宅設計指針2011」に沿った公的住宅の整備（2町） ・木と人出合い館の住宅相談会（エコ建築カフェ）の開催 ・こち健康・省エネ住宅講習会（事業者及び一般消費者向け）の開催
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			
	<b>【原料供給対策】 【利用促進対策】</b> ◆原木や林地残材の搬出に対する支援 ◆木質バイオマス燃料の安定供給 ◆木質バイオマスボイラーの改良及び低コスト化 ◆幅広い分野での木質バイオマス利用を促進 ◆燃焼灰の適正処理 ◆コスト差を埋める支援の仕組みの検討 木質バイオマスの安定供給と利用拡大を図るため、燃料供給体制の強化、木質バイオマスボイラーの改良、低コスト化及び幅広い分野への導入、集団化によるランニングコスト削減の仕組みの検討を進める。	○端材等の搬出に対する支援により木質バイオマス原材料が増加。 ○木質ペレット工場2施設を整備。 ○平成21年度以降、木質バイオマスボイラーの導入が大幅に拡大。 ○製紙業や養蠶業など、新たな業種での木質バイオマスボイラーの導入が進むなど、今後の展開への可能性が拡大。 ◆今後の木質バイオマスボイラーの普及拡大に伴い、県内産の木質燃料の供給体制の強化が必要。 ◆イニシャル及びランニングのコスト高が利用拡大の障害となっている。 ◆燃料用以外での用途が限られている。 ◆燃焼灰の処理手法が周知されておらず、利用者に不安がある。	・C材の搬出補助事業要望調査、事業者への個別ヒアリングと現地指導（42事業者） ・木質バイオマスボイラー導入の個別ヒアリング（2回） ・燃焼灰再生利用庁内関係課検討会（3回）
	<b>【事業化対策】</b> ◆推進体制の強化 ◆需要側を中心とした集団化による効率的な事業展開 ◆木質バイオマス発電の推進 木質バイオマスの事業化を図るため、推進体制の強化、地域利用の集団化及び効率化を進めるとともに、固定価格買取制度への対応として、木質バイオマス発電の検討を進める。	○木質バイオマスエネルギー利用促進協議会の設立により、関係者の情報交換と事業者間の交流が始まる ◆木質バイオマス利用には課題が多く、関係者個々での対応は困難 ◆散発的に燃料供給施設整備、ボイラー導入が進むと非効率で広がりにくい ◆原木の増産にともない発生する林地残材の、発電施設での活用などの対策が必要	・木質バイオマス発電事業の個別ヒアリング ・樺多地域における発電事業に係る関係者勉強会（3回）
5 森のものの活用			
1 森の恵みを余すことなく活用			
	<b>(1) 特用林産物等の生産の振興</b> ◆普及指導員による生産技術の普及 ◆地域の特用林産物の生産活動の支援とPR ○市町村と連携した総合的な支援 ◆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 地域に適した特養林産物の生産を促進するため、生産体制の整備、組織化の推進、生産物のPR、情報発信の強化等の支援を行う。	○H22 から土佐備長炭やシタケ生産について7名が研修を実施 ◆動き始めた取り組みの定着 ◆地域アクションプランにまで上がらない各地域の取り組みの掘り起こし ◆研修終了者が地域で定着できる体制づくりが必要	○大月町製炭事業（樺多AP） ・H25県ふるさと雇用事業（総事業費：4,918千円） ・国緊急雇用事業（H25事業費：5,850千円） ○土佐備長炭生産・出荷・販売体制の強化（安芸AP） ・産振補助金審査会への事業計画の提出（6月） ○全国備長炭会議開催に向けた意見交換（3回）
	◆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 新たな特用林産物の担い手を確保・育成し、地域の振興を図るため、各市町村長が認めた研修生に対し実践的研修を支援する。	○H22から土佐備長炭やシタケ生産について7名が研修を実施。 ◆動きはじめて取組の定着 ◆研修終了者が地域で定着できる体制づくりが必要	・2市町（室戸市、東洋町）の研修生（2人）支援

<p>アウトプット(結果)  &lt;インプット(投入)により、具体的に  現れた形を示すこと&gt;</p>	<p>アウトカム(成果)  &lt;アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を  示すこと&gt;</p>	<p>目標(H27)</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>6月末現在のうちの木の住まいづくり助成事業への申込み状況  申込み件数150戸(予算戸数500戸 進捗率30%)</li> <li>木と人出会い館のエコ建築カフェの開催  (3回の開催で6組の相談者有り)</li> <li>こうち健康・省エネ住宅設計指針リーフレットの配布</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】  平成24年は戸建て木造住宅の木造率が全国平均を上回った(全国87.1%、高知県88.2%)</p>	<p>(H27目標)  ・戸建て住宅の木造率が、全国平均を上回っている</p> <p>(H25到達点)  ・戸建て住宅の木造率が、全国平均以上</p>
	<p>【参考:平成24年度】  ・施設園芸を中心に木質バイオマスボイラーの普及が拡大  ・温泉や養鶏業など民間事業者への木質バイオマスボイラーの導入が拡大(導入台数:28台(繰越含む、バイオマス利用量の原木換算2,764トン))  ・県民等への木質バイオマスへの関心が高まっている  ・木質ペレット製造事業者で増産に向けた工程改善が進んでいる</p>	<p>(H27目標)  ・林地残材、製材端材等が木質バイオマスエネルギー源として有効利用されている  ・木質バイオマス年間利用量 34万トン  (森林からの収集量20万トン、製材工場等からの収集量14万トン)  ・発電施設における化石燃料との混焼施設や、ビニールハウスの加温用設備、事業所や家庭用の冷暖房機の普及と、その燃料として、木屑や木質ペレット等が広く利用されている</p> <p>(H25到達点)  ・木質バイオマス年間利用量 31万5千トン  (森林からの収集量18万5千トン、製材工場等からの収集量13万トン)</p>
	<p>【参考:平成24年度】  ・民間事業者(2者)による木質バイオマス発電の事業化支援予算の確保  ・安芸地域循環システムについて、ボイラー利用者からの具体的な問題点などの意見が出てきており、ボイラー及びペレットの製造メーカーにつなぐことで改善を目指す</p>	<p>(H27目標)  ・発電施設における化石燃料との混焼施設や、ビニールハウスの加温用施設、事業所や家庭用の冷暖房機の普及と、その燃料として、木屑や木質ペレット等が広く利用されている</p> <p>(H25到達点)  ・発電施設 石炭混焼:1施設、木質バイオマス専焼:2施設(H27操業開始予定)  ・木質バイオマスボイラー:累計210台</p>
<p>○大月町製炭事業(樟多AP)  ・H25県ふるさと雇用事業で事務局1名雇用  ・緊急雇用事業で2名雇用</p>	<p>【参考:平成24年度】  ○4名の研修生が研修修了。うち3名が研修を生かして土佐備長炭の製炭を継続、1名が原木しいたけ栽培を行う(室戸市、東洋町)  ○備長炭の炭窯や原木シイタケモデルほだ場など、生産活動の核となる施設が完成  ○樟多地域で累計で9名が炭の生産に従事</p>	<p>(H27目標)  ・地域のあらゆる資源を多様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。</p> <p>(H25到達点)  ・各取り組みにおける地域の生産体制の強化</p>
<p>・2人の研修生がOJT研修を実施(H24からの継続)</p>	<p>【参考:H24年度】  4人の研修生が研修修了。うち3人が研修を生かして土佐備長炭の製炭を継続、1名が原木しいたけ栽培を行う。</p>	<p>(H27目標)  ・地域のあらゆる資源を多様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。</p> <p>(H25到達点)  ・各取り組みにおける地域の生産体制の強化</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針			
施策			
項目名・事業概要（◆これからの対策）			
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			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆森林経営計画の策定等の推進</li> <li>○計画策定に向けた森林境界の明確化の促進</li> </ul> <p>森林所有者が不明な場合、あるいは境界が不明であることに起因して施業実施の前提条件が整わない森林について、境界の明確化等を図り、森林経営計画を策定する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○加速化事業等により境界明確化を実施</li> <li>◆森林経営計画の策定と実行</li> <li>◆地域の実情に応じた持続的な森林経営プランが必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・森林整備地域活動支援交付金事業及び森林経営計画作成説明会開催（市町村、森林組合、林業事業体等、5/14～6/10）</li> <li>・森林整備地域活動支援交付金事業及び森林経営計画作成について、市町村、森林組合に対し個別指導（6市町村、13森林組合、5/1～5/31）</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆再造林への支援、省力化の検討</li> <li>★再造林への県単独事業による支援</li> <li>◆○獣害対策の支援</li> <li>★植林の食害防除のための県単独事業による支援</li> </ul> <p>森林の公益的機能を高めるとともに、質的充実を図っていくため、伐採跡地の再造林やシカ被害対策に対し支援する。また、造林育林のコストの低減等を図るため、省力化を検討していく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○獣害に対する認識が高まった</li> <li>○51haの森林を保護することができた</li> <li>◆獣害（シカ・ウサギ等）により確実な更新が困難</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・林業事務所との情報共有（1回）</li> <li>・市町村、森林組合等に対する事業説明（1回）</li> <li>・市町村広報誌への掲載依頼（4月）</li> </ul>	
(2) 荒廃森林の解消			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆保育間伐の推進</li> <li>○補助事業による間伐の推進</li> </ul> <p>森林の公益的機能を高めるため、保育間伐を推進し、適正な森林の管理を行っていく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○市町村や森林組合等への森林整備のPR活動や説明会の実施を継続してきたことにより、補助事業を活用し2年間で2万haを超える間伐を実施</li> <li>◆保育コスト高等から適切な手入れがされず荒廃森林が発生</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・林業事務所との情報共有（1回）</li> <li>・市町村、森林組合等に対する事業説明（1回）</li> <li>・市町村広報誌への掲載依頼（4月）</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆県民参加や企業支援による森林管理の促進</li> </ul> <p>環境先進企業からの協賛金により県内の森林整備を推進。CSR活動の誘致を通じて地域の環境保全と活性化を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○パートナーズ協定企業数の増加や企業間のネットワーク等により協働の森の認知度が高まり、順調に協定数は推移している。</li> <li>◆高知市近郊や四万十川流域など特定の市町村に協定が集中している。</li> <li>◆協働の森による多種多様な協賛企業とのパイプが、市内で十分に活用されていない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規・更新企業への営業訪問等（23回）</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆オフセット・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</li> <li>◎CO2排出削減プロジェクトの推進</li> <li>◎CO2吸収プロジェクトの推進</li> </ul> <p>木質バイオマスの活用によるCO2排出削減量と、間伐による森林でのCO2吸収量をそれぞれクレジット化し、環境先進企業等へ販売することにより、森林整備に資金が還元するモデルを構築し、本県における森林のより一層の整備を推進する。併せて、クレジット販売手法の提案による需要の拡大を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○全国的にもトップクラスの成果を上げることができた</li> <li>○県内のプロジェクトの取組が普及拡大した</li> <li>○プロジェクト事業者の経費負担軽減と審査レベルの向上のため地方検証人を育成した</li> <li>○東京事務所との連携により県のクレジット活用が拡大した</li> <li>◆未利用林地残材等木質バイオマス活用の更なる推進</li> <li>◆J-VER販売の新たな戦略</li> <li>◆案件拡大とクレジット販売サポート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高知県オフセット・クレジット市場拡大事業委託契約：7社</li> <li>・高知県CO2削減専門委員会：1回</li> <li>・高知県オフセット・クレジット認証運営委員会：1回</li> <li>・技査会及び建築工事技術者研修会：13回</li> </ul>	

<p>アウトプット(結果)  &lt;インプット(投入)により、具体的に  現れた形を示すこと&gt;</p>	<p>アウトカム(成果)  &lt;アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を  示すこと&gt;</p>	<p>目標(H27)</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・説明会参加者:68名</li> <li>・個別指導:45名</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・森林経営計画の樹立23,641ha</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・持続可能な森林づくりが行われている</li> <li>・森林経営計画の樹立 155千ha</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・森林経営計画の樹立 55千ha</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業説明会参加者 96名</li> <li>・広報誌掲載市町村 7市町村</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・再造林に対する市町村の支援体制が整備されてきた</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・持続可能な森林づくりが行われている</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・持続可能な森林づくりが行われている</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業説明会参加者 96名</li> <li>・広報誌掲載市町村 7市町村</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・公益的機能が高い森林の整備を進めるため、保育間伐による施策が実施されている(1,780ha)</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・間伐面積:23,00ha(保育間伐12,000ha、利用間伐11,000ha)</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・間伐面積:7,300ha(保育間伐4,000ha、利用間伐3,300ha)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・パートナーズ協定企業による更新協定(3件)</li> <li>・新規企業との協定締結(1社)</li> <li>・体験交流活動(6件 約300人)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「協働の森」協定件数52件(新規協定件数1件)</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・協定森林の間伐面積3,300ha</li> <li>・協定締結件数60件</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・協定森林の間伐面積300ha(累計2,755ha)</li> <li>・協定締結件数54件</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・J-VER発行実績(1-四まで):削減クレジット5,399t-CO2(吸収クレジット2,020t-CO2)</li> <li>・J-VER販売実績(1-四まで):13件、148t-CO2(残量:削減クレジット11,925t-CO2、吸収クレジット2,205t-CO2)</li> <li>・オフセット・プロバイダー委託販売実績(1-四まで):1件、579t-CO2</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <p>環境省のJ-VER制度において、全国的にもトップクラスの成果を上げているだけでなく、高知県J-VER制度の創設により、県内のプロジェクトの取組が普及拡大している。</p> <p>新たな販売ツールとして、カーボン・オフセット証書の発行、プロバイダーへの販売委託を行い、クレジット販売を加速化している。</p>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・間伐の必要性が周知されるとともに、適正な森林管理が行われる</li> <li>・削減クレジット発行量18,000t-CO2</li> <li>・吸収クレジット発行量60,000t-CO2</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・間伐の必要性が周知されるとともに、適正な森林管理が行われる</li> <li>・削減クレジット発行量20,000t-CO2</li> <li>・吸収クレジット発行量10,000t-CO2</li> </ul>

産業成長戦略の取り組み状況と成果 【水産業分野】

産業成長戦略（専門分野）	第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱		
取組方針		
施策		
項目名・事業概要（◆これからの対策）		
水産業		
1. 漁業生産高を伸ばし、漁業収入を向上		
1. 漁業生産量の確保		
(1) 漁港・漁場の整備・活用		
<p>◆漁獲の増加に貢献する黒潮牧場の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>黒潮牧場整備の低コスト化</li> <li>漁獲効果と漁業者間の調整に基づく最適化配置</li> </ul> <p>◆カツオ一本釣り用活餌供給事業の定着・利用促進に向けたハード・ソフト面の支援</p> <p>(ハード面の支援)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>必要に応じた浚渫による蓄養場所の確保</li> <li>揚網クレーンなど省力化機器の整備</li> <li>荷捌きスペースの拡充による水揚げの効率化</li> </ul> <p>(ソフト面の支援)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>タンクどり方式の導入による水揚げ時間の短縮、鮮度の維持</li> <li>活餌仕入れ先の複数確保</li> <li>蓄養技術、買い回しノウハウのマニュアル化</li> </ul>	<p>○更新時期を待たずに3基の黒潮牧場を増設し、15基体制となり、最適な配置に向け、着実な取り組みが図られた。</p> <p>○増設した黒潮牧場のうち2基は、整備費が低コストな長円形を整備した。</p> <p>○設置海域によっては、整備コストの削減に成功し、財政面でも更新しやすくなった。</p> <p>◆漁獲効果と漁業者間の調整に基づく最適化配置</p> <p>○活餌の供給が3年目に入り、大型カツオ一本釣り漁船の水揚げが増加</p> <p>○活餌供給による水揚げ増加、物資補給などの波及効果が得られた</p> <p>◆買い回し、蓄養技術等専門知識を必要とする後継者の確保</p> <p>◆水揚げ増に対応するための施設等の整備、水揚げ手法の改善</p>	<p>○低コスト化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>黒潮整備のコスト削減等について検討する審査会（「VE審査会」）第1回(4/4:発注方式)を開催した。</li> </ul> <p>○最適化配置</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>土佐黒潮牧場管理運営委員会の下部組織である各地区協議会の活性化のために、規約策定及び黒潮利用実態に即した構成員の選定、パイ毎の漁獲成績報告の励行を事務局として提案</li> </ul> <p>○上りカツオ漁に向けた活餌供給</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>この時期は九州の採捕地で活餌の確保が不安定なため、昨年度に引き続き兵庫県家島から活餌を確保し、5/31まで供給</li> </ul>
<p>◆活餌用イワシの県内での確保に向けたカタクチイワシの安定供給システムの開発</p> <p>(独)水産総合研究センターの支援を受け、県西部のまき網漁業で捕獲した稚魚を輸送し活餌サイズまで育てる養成技術の開発及び卵から活餌サイズまで育てる養殖技術の開発に県内企業と共同で取り組む。</p>	<p>○かつお一本釣り漁業用の活餌を確保するため、H22.1月から黒潮町佐賀地区で買い回しによる活餌供給事業を開始し、佐賀への水揚げ増加や漁業者の操業の効率化、さらに生活物資の供給による地元への波及効果が生じた。一方、買い回しによる活餌供給は天候や採捕地の漁模様に左右され定期的に供給できないことや輸送経費が活餌価格に上乗せされる等の問題点がある。</p> <p>◆活餌用カタクチイワシを県内で確保し、安定的に供給するための体制を構築する。</p>	<p>◆当該事業を実施するため、民間企業と県が共同研究機関(JV)を設立。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>JVが、(独)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料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。</li> <li>6月28日、夏期の養成技術開発試験に着手。カタクチイワシを捕獲、蓄養場所まで輸送し、養成試験に向けた馴致飼育を実施。</li> </ul>
<p>◆沈設型魚礁の再整備に向けた取組</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>漁獲効果の調査結果を基にした沈設型魚礁整備方針の策定及び今後の魚礁設置事業の実施検討</li> </ul>	<p>○県調査船により県設置の沈設型魚礁の現状を調査し、全体の85%が終了した。</p> <p>○黒潮町において、漁協の電算システムを利用した沈設型魚礁の漁獲効果把握の新たな仕組みづくりに取組み、平成23年6月から、魚礁の漁獲効果を調査している。</p> <p>◆漁獲効果把握のための漁業者の協力体制の強化</p> <p>◆新たな漁獲効果を把握するしくみを用いた費用対効果の検証</p>	<p>○魚礁効果把握</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>高知県漁協佐賀統括支所において、魚礁を利用している漁船5隻にGPSデータロガーを設置し、その操業実態に係るデータを収集</li> </ul>
(2) 資源の確保と栽培漁業の推進		
<p>【磯焼け対策】</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> <ul style="list-style-type: none"> <li>漁業者グループ(9地区)の国事業の導入によるウニ除去等の磯焼け対策を支援</li> </ul> <p>◆藻場の有効利用方法の確立</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>追跡調査の実施によるウニ除去効果の持続性の解明</li> </ul> <p>【干潟機能の回復】</p> <p>◆干潟機能回復事業の効果検証と新たな事業展開の検討</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>保護区域の設定と事業効果の検証</li> <li>活動組織による保全活動の継続</li> </ul>	<p>【磯焼け対策】</p> <p>○これまで9地区でウニ除去活動を毎年実施し、テングサやホンダワラの繁殖、カジメの芽生え等の成果を確認</p> <p>○ウニ駆除のさらなる活動面積の拡大が必要</p> <p>【干潟機能の回復】</p> <p>○土佐市宇佐地区の地元活動組織が底質の改善や有害生物の駆除などの保全活動を実施</p> <p>○県事業により大規模耕耘を実施</p> <p>○耕耘実施区の効果検証と活動組織による試験区の維持管理</p> <p>◆被せ網の効果検証と食害生物の特定</p>	<p>○市町村担当者会 1回</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>地域協議会の設立</li> <li>県事業の要綱改正</li> </ul>
<p>◆大型種苗の集中放流と効果の検証</p> <p>漁獲量の増加や放流魚の混獲率の上昇などの放流効果を向上させるため、委託生産を行うヒラメ・エビ類は大型種苗の放流の定着を促進するとともに、より効果のあがる放流手法の確立に向けた追跡調査を実施する。</p> <p>また、マダイやイサキ等その他の魚種については、市町村等の要望に基づき放流種苗を斡旋する。</p>	<p>○大型ヒラメの放流は尾数、割合とも年々増加し、定着してきた。</p> <p>H21:75,000尾(41%)</p> <p>H22:181,000尾(83%)</p> <p>H23:234,000尾(90%)</p> <p>H24:154,000尾(89%)</p> <p>○黒潮町の底曳網漁業者による混獲率調査が開始され、調査精度が向上し混獲率の上昇を確認できた</p> <p>H20:33.7%、H21:28.4%、H22:28.6%、H23:61.7%、H24:13.6%</p> <p>◆市町村の財政難等による栽培漁業関連事業の縮小</p>	<p>○ヒラメに関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>疾病の発生により種苗が全滅したため、三重県から受精卵を入手し2回目の種苗生産を開始(4/2)</li> <li>○その他の魚種に関すること</li> <li>イサキ、カサゴ、ノコギリガザミについて、県内の民間企業2社が生産を行い、放流種苗を確保できる見通し</li> </ul>

<p>アウトプット(結果)  &lt;インプット(投入)により、具体的に  現れた形を示すこと&gt;</p>	<p>アウトカム(成果)  &lt;アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化  を示すこと&gt;</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>○最適化配置  ・9号の更新位置を北東側に移動する地区決定がなされたことで、地先沖への黒牧設置を切望していた幡東漁業者に新たな操業機会を創出する可能性が生まれた。  ・ブイの設置基数や配置における最適化を考える際、ブイ罾集による漁獲量を追求するだけでなく、多様な漁業振興(定置による活餌供給、零細釣漁業者へ配慮した操業ルール、漁海況情報の充実等)を併せて考慮することが重要である。</p>	<p>○最適化配置  ・室戸沖に再設置された2基のブイにより、今後も同海域における漁獲が期待できる。</p>	<p>(H27目標)  ◆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  ◆低コスト化に向けたデータの蓄積ができること  ◆従来型の黒潮牧場の発注は、最も低コストな方式で実施されていること</p> <p>(H25到達点)  黒潮牧場漁獲成績報告における、釣り漁業の生産量1,300トン以上</p>
<p>○上りガツオ漁に向けた活餌供給  ・4～5月の上りガツオ漁期中、延べ20隻に対し590杯の活餌を供給</p>	<p>・4～6月の佐賀へのカツオ水揚げ金額は1億663万円</p>	<p>(H27目標)  ◆安定的な活餌供給による佐賀でのカツオ水揚げ増大  ・佐賀のカツオ水揚げ4億円/年  (H18～H22平均:3.7億円)  ◆カツオ水揚げ増大に伴い仲買人や地元商店等の売上が増加</p> <p>(H25到達点)  ・佐賀のカツオ水揚げ4億円/年</p>
<p>・夏期の養成技術開発試験で、推定40kgのカタクチイワシの稚魚を確保</p>		<p>(H27目標)  養成活餌150万尾及び養成活餌15万尾の生産</p> <p>(H25到達点)  養成種苗3.3万尾の生産</p>
<p>・費用対効果解析は漁獲量や魚の単価に左右されやすいことから、複数年に亘るデータ解析が必要となる。</p>	<p>【参考:平成24年度】  ○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。  ・この調査手法を適用すれば、魚礁を利用した漁獲とそれ以外の漁獲を分離し漁獲効果を解析することが可能となる。  ・また、この調査にあたっては、記帳など従来は漁業者に負担を強いていた作業を伴わないため、漁業者に受け入れ易いものとなっており、同様調査の他地域への展開が容易となった。  ○効果的な魚礁情報公開  ・既存魚礁の正確な位置情報を漁業者の意見を踏まえながら漁業者に利用しやすい形で公開することができた。</p>	<p>(H27目標)  ◆魚礁の漁獲効果が確実に把握され、その検証が可能となること  ◆沈設型魚礁の事業実施の方向性が見えてくること</p> <p>(H25到達点)  -</p>
<p>○その他の魚種に関すること  ・イサキ、カサゴ、ノコギリガザミについて、民間企業2社が種苗生産に着手  ・ノコギリガザミ27,000尾を浦戸湾に放流  ・須崎市でメガイアワビを5,494尾(5/16)及び土佐清水市でクロアワビを10,000尾(5/15)放流</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・ウニ除去区では海藻の繁茂などの効果が見られ、一部海域(志和)ではナガレコ等の有用資源回復の兆しが見られた。  ・アサリの生息密度が被せ網設置により上昇(宇佐)</p>	<p>(H27目標)  ・ウニ除去面積を100haに拡大  ・漁業生産に結びつく再生漁場の維持活用</p> <p>(H25到達点)  ・藻場保全9組織、サンゴ確保全2組織、干潟保全1組織の活動継続  ・食害生物(ウニ類等)の再侵入予測モデルの開発</p>
<p>○その他の魚種に関すること  ・イサキ、カサゴ、ノコギリガザミについて、民間企業2社が種苗生産に着手  ・ノコギリガザミ27,000尾を浦戸湾に放流  ・須崎市でメガイアワビを5,494尾(5/16)及び土佐清水市でクロアワビを10,000尾(5/15)放流</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・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。  ・ヒラメでは、目標である概ね90%の大型種苗を配布することができ、放流後の生残率の向上などの効果が期待される。</p>	<p>(H27目標)  ・大型種苗の放流が定着し、漁業者が放流効果を実感  ・ヒラメ放流種苗に占める大型種苗の割合が概ね90%以上</p> <p>(H25到達点)  ・ヒラメ放流種苗に占める大型種苗の割合が概ね90%以上</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 〈総括：○ 課題：◆〉	インプット（投入） 〈講じた手立が数量的に見える形で示すこと〉
戦略の柱			
取組方針			
<b>施策</b> <b>項目名・事業概要（◆これからの対策）</b> <b>（3）漁業秩序の確立による資源の確保と効率的漁獲</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 県西部海域における県外船の取締を強化</li> <li>◆ 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</li> <li>○ 県警等との捜査機関との連携強化</li> </ul> <p>県西部海域における県外船と芸東地区における磯根の密漁常習者に対する取締を強化するために、県警等の捜査機関と連携を強化し、地域防犯組織の自主的な組織運営を支援することで、違反の抑止を図る。</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 3年間で県外船による違反を7件摘発</li> <li>◆ 越境違反漁船が取締船の動きを警戒し、違反が巧妙に行われ始めたため、取締方法を工夫する必要がある。</li> <li>○ 県警との連携によって密漁常習者3名を逮捕、1名を検挙し小規模状態になっている。</li> <li>○ 地域防犯組織からの情報をもとに2名を逮捕、6名を検挙。</li> <li>◆ 平日や昼間の違反情報は少なくなってきた反面、土日や夜間の密漁に移行している情報がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 県西部海域における県外船の取締に関すること。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・取締船による県外中型まき網及び小型底びき網漁船の取締を実施</li> <li>・取締船による県外もじゃこ船の取締を実施</li> </ul> </li> <li>□ 地域防犯組織の活用と活動支援及び芸東地区の取締強化に関すること。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・あわび、とこぶし解禁後の、磯根集中取締を実施</li> <li>・取締船による室戸地区と清水地区のさんご漁業取締を実施</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 紛争の解消と規制緩和の推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>・しらまき網漁業と沖合底びき網漁業のトラブル防止に向けた地元協議（東部海域）</li> <li>・小型底びき網漁業の許可内容の見直しに向けた地元の同意形成と許可内容の変更（高知沖、幡東海域、宿毛湾）</li> </ul> </li> <li>◆ 宝石サンゴ資源の持続的利用に向けた取組（1/2）</li> <li>◆ CITES-COP16を見据えた集中的な取組（1/2） <ul style="list-style-type: none"> <li>- 適正な資源管理の確立に向けた資源調査に基づくさんご漁業の許可内容の見直し</li> </ul> </li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ パッチ網では、高知中央地区では周年操業（H22.1）、須崎地区では日の出前1時間からの操業（H22.2）を許可した。経営安定に寄与するとともに、須崎地区では摂餌前のラスを涼しいうちに水揚げできるため品質が向上</li> <li>○ しらまき網では、通常の4～11月の許可に加え、3、12月を新たに許可するとともに、未利用であった幡多海域へ操業区域を拡大し、漁獲増に貢献</li> <li>◆ 紛争の解消・防止、資源の効率的利用には、引き続き関係者の合意形成を図ることが必要。また、規制緩和後も円滑に漁場や資源が利用されるよう注視が必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ しらまき網調整 <ul style="list-style-type: none"> <li>・5/9、沖合自主調整促進協議会が開催</li> </ul> </li> <li>◆ 小型底びき網調整 <ul style="list-style-type: none"> <li>・4/24、6/12、高知海区漁業調整委員会を開催</li> </ul> </li> <li>□ さんご漁業調整 <ul style="list-style-type: none"> <li>・5/1室戸市、5/2大月町において宝石サンゴ研究報告会が開催</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 宝石サンゴ資源の持続的利用に向けた取組（2/2）</li> <li>◆ CITES-COP17を見据えた集中的な取組（2/2）</li> </ul> <p>サンゴ漁船の操業実態とサンゴの生息状況を各種調査により把握し、適正な資源管理の在り方を提案する。</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 資源管理措置を盛り込んだ新たな許可（H24.3）を制定し、持続的利用を目指した宝石サンゴの資源管理を開始</li> <li>○ 平成23年度及び平成24年度に潜水艇による資源生態調査、県調査船による海洋観測及び海底地形調査を実施</li> <li>◆ 禁漁区域に十分な資源が保全されていることの証明</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 宝石サンゴの漁業許可に係る漁獲成績報告書によって生木の漁獲量を位置情報とともに取得する。また、枯木については東部海域で4名、西部海域で6名の漁業者がモニターとなり、漁獲量報告を実施予定。</li> <li>○ 宝石サンゴの生態研究をリードしている高知大Gに対して、研究試料の提供や漁業者に対する説明会などの支援を実施</li> </ul>
<b>（4）広く「漁業の担い手」を確保</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 漁業の担い手の確保 <ul style="list-style-type: none"> <li>・研修未実施地区での研修受入</li> <li>・幅広い漁業種別を対象に研修受入を促進</li> <li>・漁業を知る機会の創設、就業希望者の掘り起こし</li> <li>・アドバイザー制度を継続し、研修受入へのフォローアップを充実</li> </ul> </li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 漁船リース事業やアドバイザーの配置等の支援策の充実により、それまで頭打ち若しくは減少傾向にあった研修開始者数及び新規就業者数が増加傾向に転じた。</li> <li>◆ 釣り漁業に比べ初期投資が大きいためこれまで受け入れのなかった網漁業や、研修未実施地区での取組を拡大</li> <li>◆ ふるさと雇用再生特別基金事業終了後のアドバイザーの継続的確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ アドバイザーによる取組 <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規漁業就業確保対策事業の業務委託を締結（4/1）</li> <li>・重点分野雇用創造新規漁業就業確保対策事業の業務委託を締結（4/1）</li> <li>・短期・長期の研修受入を調整</li> <li>・就業支援フェア等で新規就業希望者を勧誘</li> </ul> </li> <li>○ 県の取組 <ul style="list-style-type: none"> <li>・様々な機会を捉えて、新規漁業就業支援制度の説明と協力依頼を実施</li> <li>・就業相談者の情報をアドバイザーや各漁指と共有し、研修受入を調整</li> <li>・研修の受入に際して、アドバイザーと連携して指導者を確保</li> </ul> </li> </ul>
<b>（5）漁業の収益性の向上</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 小型底びき網漁業の経営改善</li> <li>◆ 沖合底びき網漁業の経営改善</li> <li>◆ 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</li> </ul> <p>・小型底びき網漁業の収益性を改善するため、漁具改良や鮮度向上に取り組む。</p> <p>・沖合底びき網漁業について、国の漁業構造改革総合対策事業を活用した省エネ・省コスト型高性能漁船の導入による収益性の改善に取り組む。</p> <p>・仲買人や加工業者と連携し、底びき網漁獲物の加工原料としての販路拡大、鮮魚としての付加価値向上を図る。</p> <p>・（独）開発調査センターが実施する陸棚外縁の未利用資源の資源量解析や、水産試験場の資源調査結果を基に、新たな底びき網漁業のモデルを検討する。</p>			<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 国の漁業構造改革総合対策事業を実践している島根県と千葉県の漁協を地域協議会が視察</li> <li>○ 御量漁のさかなPR協議会メンバーの選定及び調整</li> </ul>
<b>（6）就労場の確保</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 定置網漁業の漁協自営への円滑な移行</li> </ul> <p>漁村の雇用確保及び水揚げの維持を目的として、漁協自営事業による定置網漁業の継続を支援する。</p>			<ul style="list-style-type: none"> <li>・定置網自営に係る収支計画を策定</li> <li>・JF経営指導全国委員会及び漁協総代会が定置網自営に伴う経営改善計画の変更を承認</li> </ul>

<p>アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと〉</p>	<p>アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと〉</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>○県西部海域における県外船の取締に関すること。 ・5月23日、県外中型まき網漁船1船団に対し、事情聴取を行うと共に越境操業しないよう強く指導した。(平成25年3月7日現認) ・取締船による県外中型まき網及び小型底びき網漁船の取締を7回実施したが、検挙に至らなかった。 ・取締船による県外もじゃこ船の取締を22回実施したが、検挙に至らなかった。 □地域防犯組織の活用と活動支援及び芸東地区の取締強化に関すること。 ・あわび、とこぶし解禁後の、磯根集中取締を5回実施したが、検挙には至らなかった。 ・取締船による室戸地区と清水地区のさんご漁業取締を12回実施したが、検挙に至らなかった。</p>	<p>○県西部海域における県外船の取締に関すること。 愛媛県の中型まき網漁船に対して、高知県海域で操業しないよう指導したこと(5月23日)により違反通報が減少しているなど漁業違反の抑止効果が向上</p>	<p>(H27目標) ◆違反の減少 ◆自主的な組織運営と違反の減少  (H25到達点)</p>
<p>○しいらまき網調整 ・沖合底びき網とのトラブルはなく円滑に操業が行われたこと、また、しいら漬の設置日等について関係者が確認 ●小型底びき網調整 ・幡東海域の操業区域の拡大と操業時間の変更(4/24)、宿毛湾の操業時間の変更(6/12)について、ともに関係地区、漁業との合意が形成されており、承認 □さんご漁業調整 ・ワシントン条約附属書に掲載されないためには、資源管理のアピールと科学的データの蓄積が重要であることを確認</p>	<p>●小型底びき網調整 ・4/26、幡東海域の16件の漁業許可について新たな内容に変更 ・6/28、宿毛湾の3件の漁業許可について新たな内容に変更 □さんご漁業調整 ・漁業関係者が現在の資源管理措置の継続を理解</p>	<p>(H27目標) (紛争の解消と規制緩和) ◆漁業者の相互理解による紛争解消 ◆規制緩和による漁業生産活動の効率化(宝石サンゴ) ◆適正な資源管理手法の確立 ◆CITES-COP16での規制提案の否決  (H25到達点)</p>
<p>・研究成果報告会により、禁漁期間を初めとする許可上の規制に対するサンゴ漁業者の意識が深まった。 ・さらに、研究サンプルの提供など研究機関に対する協力姿勢が強化された。</p>	<p>【参考:平成24年度】 ・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に関するデータを一定取得できた。 ・サンゴ船の操業実態を定量的に把握することに成功し、前述のサンゴ分布との検証が可能となった。 ・高知大Gのサンゴ研究により、産卵期などサンゴ資源保護にとって重要な知見が一定明らかになり、禁漁期間の新設定などに反映される結果となった。 ・また、附属書掲載の提案否決に向けた一部4県による国への共同要望を協議する場においても、本調査結果を示すことにより将来のサンゴ漁業及びサンゴ産業を維持したい本県の強い意思を示すことができ、今後の協力体制の必要性を関係都県に強く印象づけることに成功した。</p>	<p>(H27目標) ◆適正な資源管理手法の確立  (H25到達点) 漁獲成績報告書及び標本船日誌による漁獲データをもとに資源変動を解析する</p>
<p>・(短期研修)6月末時点で3名実施、7名受入調整中 ・(長期研修)6月末時点で4名受入調整中</p>	<p>【参考:平成24年度】 ・H24年度の長期研修者数は7名、3月末現在で5名が研修を修了し、全員が漁業に就業  ・平成24年度の新規就業者は47名となっており、年間22名程度の新規就業者を確保するとして目標が達成された。</p>	<p>(H27目標) ・高知市の小型底曳網など研修未実施地区、漁業種別を拡大 ・年間32名の新規就業者を確保 ・研修修了生を地域の中核的漁業者として育成  (H25到達点) ・年間32名の新規就業者を確保 ・高知県漁協が漁業求人情報を一元収集し、就業希望者に随時情報提供する体制を確立</p>
<p>□先進地視察により、改革計画作成のイメージを地域協議会メンバーで共有することができた。 ○口御豊瀬のさかなPR協議会の立ち上げについて、地元の同意を得られた。</p>		<p>(H27目標) ・小型・沖合底びき網漁業者の収益向上・経営安定  (H25到達点) ◆小型底びき網漁業(黒潮町) ・漁獲物の高鮮度化による魚価の向上(200円/kg以上)</p>
<p>・定置網自営事業の実施に向けた条件が整った。</p>		<p>(H27目標) ◆漁協自営の定置網漁業の円滑な運営による雇用の維持と漁業生産の確保  (H25到達点) ◆足摺岬定置網の生産量470トン維持</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針 施策			
項目名・事業概要（◆これからの対策）			
2. 水産物の購買力の強化と魚価の向上			
(1) 魅力ある産地市場づくり			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆産地市場での入札方法等の改善</li> <li>◆市場統合の計画的な推進</li> <li>◆既存の仲買人との信頼関係の構築と新たな買受人の誘致</li> <li>◆新たな流通販売の取り組みを実践</li> </ul> <p>拠点市場の価格形成力の強化を目的に、新たな荷別・取引方法の導入や、ロットの確保に向けた市場統合を推進する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○鮮度保持等をテーマとした学習会を実施</li> <li>○氷の十分な使用による魚価の向上を実証</li> <li>○県漁協が組織再編整備計画を策定し、4市場の廃止統合を組織決定</li> <li>○県漁協やすくも湾漁協で市場の統合が一定進捗</li> <li>○定期的な意見交換の実施により仲買人の意見を市場運営に一定反映</li> <li>○電算システムの整備により、仲買人の買入限度額の管理が定着</li> <li>○仲買人の受入保証金や決済サイト等のルールを統一</li> <li>◆市場統合に向けた関係者の合意形成</li> <li>◆販売力の強化に繋がる魅力的な市場づくり</li> <li>◆仲買人の効果的な誘致活動の展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○清水市場への統合に関すること</li> <li>・足摺岬市場の清水市場への統合に向けた関係者協議を実施(4/25)</li> <li>△中芸地区定置網の流通販売の取組に関すること</li> <li>・新たな流通販売に向けた関係者協議を実施(4/15)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆拠点市場における優良衛生品質管理市場の認定取得</li> <li>◆高度衛生管理に対応した市場の施設整備を促進</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のために必要な研修会・個別指導の実施、実施、施設の整備を支援する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○清水市場整備検討委員会を組織し、整備計画を策定し、市場整備に着手(H25.3供用開始)</li> <li>○清水市場の整備のネックであった市場事務所を先行して整備(H21完成)</li> <li>○佐賀市場の衛生管理面でのレベルアップに不可欠なハードを整備(一部)</li> <li>○すくも湾中央市場が認定を取得(H24.3)</li> <li>◆優良衛生品質管理市場の認定に必要な関係者の衛生管理意識の向上</li> <li>◆優良衛生品質管理市場の認定や鮮魚の商品力向上に必要な施設整備に要する事業主体の財政負担</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○清水市場</li> <li>・認定取得に係る関係者との協議(4/22)</li> <li>○室戸岬市場</li> <li>・認定取得に係る関係者との協議(5/23)</li> </ul>	
(2) 県漁協の販売事業強化			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆仕入・販売体制の一元化</li> <li>◆販路の拡大等による取引高の増大</li> <li>◆販売子会社の設立</li> <li>◆入札担当職員の育成</li> </ul> <p>高知県漁協が行う漁獲物の買取販売事業を強化し、魚価の向上を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○取扱額は伸長し、市場への影響力が一定拡大</li> <li>○事業展開の指針となる買取販売事業中期計画を策定</li> <li>○直販2店舗を統合し、今後の物流拠点と位置づけ</li> <li>◆事業の収益性の確保(物流体制等の効率化)</li> <li>◆機動的かつ柔軟な販売活動に向けた組織体制の強化</li> <li>◆入札担当職員のスキルアップと新たな職員の育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・首都圏の百貨店(吉川水産店舗)でフェアを開催(3/27～4/9:2店舗、4/20～21:24店舗、4/24～30:1店舗、5/29～6/2:1店舗)</li> <li>・販売事業強化に係る補助金交付決定(5/15)</li> <li>・買取販売事業に係る県漁協と県の意見交換を実施(5/21)</li> <li>・販売アドバイザーを委嘱(6/3)</li> </ul>	
(3) 地産地消の推進			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆高知市中央卸売市場等と連携した消費拡大対策の展開</li> <li>○土佐のおさかなまつりの開催</li> <li>○親子料理教室の開催</li> <li>○量販店と連携した魚食普及</li> <li>○土佐の魚PR活動推進パートナー店制度による県水産物のPR</li> <li>○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</li> <li>○おさかなPR大使による県水産物のPR</li> <li>○水産物消費拡大対策検討会の運営</li> <li>◆食文化の情報発信</li> <li>○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</li> <li>○県内の小・中学生を対象に地域の魚食文化や漁業の実施等をテーマにした食育活動を展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○親子料理教室、ホームページ、パートナー店、おさかなPR大使、たたき文化の発信、おさかなまつりなどにより県民への認知度が高まり、旬の魚、料理方法等の情報発信する仕組みが整備された。</li> <li>◆消費者の食生活の多様化等による魚離れが進む中での効果的な情報発信や継続的な取組</li> <li>◆水産物の生産から流通に関わる関係者の連携と主体的なPR活動の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ホームページ「サカナチカラ コウチカラ」による情報発信</li> <li>○食育事業(出前授業)の実施(カツオのたたき作り体験等)</li> <li>・4/25白木谷小学校、5/7大川小中学校、5/28・6/3十市小学校</li> <li>・6/14土佐山小学校、6/15博愛園、6/25香我美小学校</li> <li>・6/27三里小学校</li> <li>○土佐のたたきガイドブック掲載及びたたきフェア参加店舗募集(6/1～6/30)</li> </ul>	

<p>アウトプット(結果)  &lt;インプット(投入)により、具体的に  現れた形を示すこと&gt;</p>	<p>アウトカム(成果)  &lt;アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化  を示すこと&gt;</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>○清水市場への統廃合に関すること  ・足摺岬市場の統合について関係者の合意が概ね得られた。  △中芸地区定置網の流通販売の取組に関すること  ・直販所での販売(H24に試験的に実施)が定着した。  ・今年度の活動内容が決定した。</p>	<p>【参考:平成24年度】  ○すくも湾中央市場に関すること  ・宿毛湾地域の市場統合が完了した。  ○佐賀市場に関すること  ・タンク取り方式が確立、定着し、鮮度の向上等に効果がみられている。  ○中芸地区の市場等に関すること  ・直接出荷等の実施により販売に有望な魚種の情報が把握された。</p>	<p>(H27目標)  ◆拠点市場7市場のうち3市場以上が入札方法の改善や陸上集荷を実施  ◆宿毛湾地域の市場統合の完了  ◆県漁協の4市場の統合  ◆買受人が減少する中で新規参入の確保</p> <p>(H25到達点)  ◆3市場(清水、宿毛、佐賀)で入札方法等を改善  ◆宿毛湾地域の市場統合が完了(H24)  ◆足摺岬市場が清水市場に統廃合</p>
<p>○清水市場  ・優良衛生品質管理認定に向けた、今後のスケジュールの確認を行った。  ○室戸岬市場  ・優良衛生品質管理認定に向けた、ハード及びソフト対策における今後の方向性の確認を行った。</p>	<p>【参考:平成24年度】  ○清水市場  ・供用開始と同時に衛生管理を徹底して実施し、優良衛生品質管理市場の認定取得に向けた体制が整った。  ○室戸岬市場  認定取得に向けた関係者の意識の向上につながった。  ○佐賀市場  認定取得に向けた関係者の意識の向上につながった。  ○すくも湾中央市場  認定継続により、同市場のさらなるブランド化の向上につながった。</p>	<p>(H27目標)  拠点市場7市場のうち5市場で優良衛生品質管理市場の認定を受けている。</p> <p>(H25到達点)  清水市場、室戸岬市場において、優良衛生品質管理市場の認定を取得し、拠点市場7市場のうち3市場で認定を取得。</p>
<p>・フェア等の対応により百貨店等にテナントを持つ鮮魚販売業者との定期的な取引に向けた商談が進展した。</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・販売子会社の売上(10~3月)は7,145万円と中期計画の目標(3,297万円)を大きく上回り黒字決算。</p>	<p>(H27目標)  ◆高知県漁協の買取販売事業及び販売子会社の単年度黒字の達成  ◆主要な市場での効率的な入札、仕立、配送システムを構築</p> <p>(H25年度到達点)  ◆エア便の活用等による業務筋を中心とした販路拡大により、買取販売事業の赤字の大幅な圧縮及び、販売子会社の黒字決算</p>
<p>○食育事業(出前授業)の実施  ・白木谷小学校(南国市)20名、大川小中学校(大川村)29名、十市小学校(南国市)51名、土佐山小学校(高知市)20名、博愛園(香美市)20名、香我美小学校(香南市)62名、三里小学校(高知市)46名、延べ248名の児童参加</p>	<p>【参考:平成24年度】  ○第3回土佐のおさかなまつりには過去最高の来場者があり、多くの県民に本県水産物の魅力を伝えることができた。  ○たつき料理を紹介するパンフレットへの掲載店舗を前年度2倍以上とし、発行部数を前年度の約3倍としたことで、高知県のたつき文化を発信する機会が拡大し、多くの観光客に「土佐のたつき」の魅力を伝えることができた。  ○親子料理教室は、50組(全5回)の定員に対し3.7倍の応募があり、取組が県民に幅広く認知されつつあり、又、参加した子育て世代の消費者には本県漁業や県産魚への関心を喚起できた。(料理教室参加者の約9割が「魚を食べる機会を増やしたい。」と回答。)</p>	<p>(H27目標)  ◆水産物の生産・流通・消費に関わる関係者間で消費拡大に向けた連携体制が整備されている。  ◆おさかなまつり、料理教室などのイベントやおさかなPR大使、ホームページ、たつき文化が県民等に認知されている。</p> <p>(H25到達点)  ◆たつきガイドブック掲載店舗150店舗以上  ◆たつきフェアの応募者数1,000人以上  ◆第4回土佐のおさかなまつりの開催  ・7,000人以上の来場者  ◆親子料理教室の開催  ・年5回実施(50組・100人)  ◆食育授業の実施  ・県内小中学校で年25回以上実施  ◆県内量販店での魚食普及活動  ・年48回以上実施</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立が数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針	施策		
項目名・事業概要（◆これからの対策）			
<b>（4）地産外商の推進</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆県外消費地市場との交流促進 <ul style="list-style-type: none"> <li>○大阪市場関係者と産地買受人との交流拡充</li> <li>○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</li> </ul> </li> <li>◆買受人の組織化と主体的な活動の促進 <ul style="list-style-type: none"> <li>○地産外商に向けた買受人による推進組織の設置</li> <li>○推進組織による主体的な地産外商活動の展開</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○大阪、築地、名古屋の消費地市場関係者と産地との交流会を実施し、人的ネットワークの構築により県外消費地市場での県産水産物の認知度向上が進みつつある。</li> <li>○県内産地買受人の協議会を設立（H24年3月）</li> <li>◆県内水産物のシェアが高く、地理的ハンディの少ない大阪市場とのネットワークの強化</li> <li>◆産地買受人が連携した地産外商活動の展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○第1回買受人連絡協議会の開催（4月20日）</li> <li>○大阪市中央卸売市場との交流会開催（6月29・30日）</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆新たな物流の構築による高鮮度流通の推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>○新たな物流システム構築に向けた検討会の設置</li> <li>○物流の時間距離を短縮する試行の実施と費用対効果の検証</li> <li>○新たな物流ルートの決定と実用化に向けたニーズの掘り起こし</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○大阪、築地、名古屋の消費地市場関係者と産地との交流会を実施し、人的ネットワークの構築や県外消費地市場での県産水産物の認知度向上が進みつつある。</li> <li>◆大消費地での外商を強化するための物流時間・距離の短縮</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○消費地への直行便の試験運行の取り組みの実施に係る関係者の協議を実施（4月25日）</li> <li>○足摺岬委員会メンバーとの協議（6月21日）</li> <li>次回委員会での協議事項等（直行便の試験運行等）を検討</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆マリン・エコラベルの活用などによる県産水産物のブランド化の推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>○推進組織による主体的な認知度向上対策の実施</li> <li>○マリン・エコラベル・ジャパンの普及</li> <li>◆食文化の情報発信 <ul style="list-style-type: none"> <li>○たたき料理の歴史、作り方、提供する飲食店等の情報を記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</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○マリンエコラベルの認証取得 <ul style="list-style-type: none"> <li>・カツオ、サバ、キンメダイ、キビナゴ</li> </ul> </li> <li>◆マリン・エコラベルの消費者・流通業者への普及</li> <li>◆マリン・エコラベルを活用した本件水産物の県外での認知度向上</li> <li>◆加速化品目ごとの推進組織による主体的な外商活動の継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○吉川水産店舗における高知フェアの開催</li> <li>・三越銀座店、日本橋店（3/27～4/9）MELのカツオ、キンメダイ、清水サバ</li> <li>・吉川水産24店舗（4/20、21）活きメ清水サバ、MELのカツオ、キンメダイ等</li> <li>・三越銀座店（4/24～30）MELのカツオ等</li> <li>・三越日本橋店（5/29～6/2）MELのカツオ、キンメダイ等</li> <li>○東京都内飲食店での業務筋向け試食商談会に宿毛の買受人等が参加し、カンパチやキビナゴ等をPR（6/18築地竹若）</li> <li>○首都圏の水産物取扱い業者と本県水産物の取扱いについて協議（6/19横須賀水産物商業協同組合）</li> <li>○たたきガイドブック（H24年度版）の配布によるPR</li> <li>・こうち旅広場、Jリーグ公式戦（徳島県鳴門市）、県庁おもてなし課映画ロケセット</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆県産水産物の統一ブランドの確立</li> </ul> <p>土佐の魚の魅力を洗い出すとともにストーリーとして取りまとめ、民間事業者の営業販売活動等を通じ情報発信することで、本県水産物の統一ブランドを確立する。</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務の種目や具体的実施方法等に係る委託先とのすり合わせを実施</li> <li>・庁内関係課との連携に係る打合せを実施</li> <li>・統一ブランドの確立に向けた取組がスタートした。</li> </ul>	
<b>（5）生産者による直接出荷の推進</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆生産者による直接販売とブランド価値の向上</li> </ul> <p>足摺岬地区の釣ブリ等を対象とした、生産者と漁協との連携による消費地市場への直接出荷や、水産物のブランド価値を高める取組を支援し、魚価の向上を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○県漁連から県漁協への事業継承により、削減された中間マージンを組合員へ還元</li> <li>○合併不参加漁協に対する軽油の供給体制（県漁協への販売委託）を構築</li> <li>○県漁協が購買資材在庫の支所間流用や在庫一掃セールを実施するなど、品目の絞込みや在庫管理の適正化に着手</li> <li>◆県漁協による軽油委託販売の適正な運営</li> <li>◆資材購買については依然として在庫管理が不十分で漁協経営を圧迫</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費地への直行便の試験運行や足摺岬ブリの認知度向上の取組の実施に係る関係者協議を実施（4/25）</li> <li>・足摺岬委員会の開催（6月末予定）</li> </ul>	
<b>3. 養殖業の振興</b>			
<b>（1）既存養殖業の振興</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆養殖生産者グループの育成</li> <li>◆養殖生産者が自ら行う流通・販売への取組強化</li> </ul> <p>養殖生産者のグループ化を進め、生産販売体制を構築するとともに、県内民間企業とタイアップして行う販売促進活動を支援する。 また、養殖生産物の地産地消を促進するために必要なPR活動を実施する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○養殖生産業者グループ数の増加（3グループ→5グループ）</li> <li>○高付加価値化や販売体制の確立など、個々のグループの熟度に応じた活動の推進</li> <li>◆個々のグループの活動に応じた支援の継続による、品質向上や経費節減及び販売の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・漁業指導所による巡回指導や学習会を通じた生産者グループ、漁協の支援</li> <li>・大谷漁協及び野見漁協におけるマダイ、ブリ類養殖の養殖共済・漁業経営安定対策にかかる漁場改善計画の策定を支援</li> <li>・大谷漁協ネイリ部会が地域ブランドとして生産予定の「極美勘八」に関して、飼料への直七の添加を検討するため、宿毛市の直七搾汁工場を見学し、関係者と協議（4/17）</li> </ul>	

アウトプット(結果) ＜インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと＞	アウトカム(成果) ＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと＞	目標(H27)
<p>○第1回買受人連絡協議会の開催(4月29日:高知市)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・H25年度の活動内容等の確認(買受人協議会の商談窓口の調整、業務筋との商談会の開催等)</li> </ul> <p>○大阪市中央卸売市場との交流会開催(6月29・30日) (6月29日・30日:四万十市及び土佐清水市)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・市場関係者6社6名を招聘し産地買受人等(19名参加)と意見交換</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・加工業を行っている買受人の協議会加入により、外商活動での商品構成の幅が広がる。</li> <li>・買受人連絡協議会の外商活動に向けた体制ができてきた。</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆本県と関西市場及び中四国市場との交流会の定着</li> <li>◆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</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <p>大阪市場における本県水産物のシェア:18億円、5%以上</p>
<p>○実施に向けた方向性について関係者の合意形成が概ね得られた</p>	<p>【参考:平成24年度】</p> <p>航空便を活用した首都圏飲食店等への鮮魚出荷や幡多地域の午後水揚げ物を翌日関西方面の市場へ陸送出荷するルートについて、時期を限定した運行の可能性が確認でき、平成25年度に漁協等が主体となって取り組む荷量確保の仕組みづくりにつなげることができた。</p>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆新たな物流ルートによる定期便が定着</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <p>大阪市場における本県水産物のフェア:18億円、5%以上</p>
<p>○日本橋、銀座(吉川水産)高知県フェアの実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高知県フェアの実施により本県水産物に対する認知度向上につながっている。</li> <li>・特にカツオのたたきは、顧客からも高評価であった。</li> <li>・吉川水産での定期的な取引に向けた協議が進展した。</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○カツオ、キンメダイ、清水サバで、マリン・エコラベルの認証を取得していることがきっかけで、首都圏の高品質系鮮魚店でのフェアが定着化しつつある。H25.1には、キビナゴ(宿毛湾漁協)がマリン・エコラベル認証取得</li> <li>○マリンエコラベルの認証をきっかけとしてNHKの全国ネットで清水サバが紹介されるとともに、水産業界新聞等で本県の水産物が取り上げられる機会が増加している。</li> <li>○大阪の流通業者とのネットワーク構築により、関西圏の業務筋を中心にキンメダイ、清水サバの認知度が向上しつつある。</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆地産外商加速化品目の推進組織による主体的な外商活動が定着</li> <li>◆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</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆大阪市場における本県水産物のフェア:18億円、5%以上</li> </ul>
		<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <p>-</p>
<p>・実施に向けた関係者の合意形成が概ね得られた。</p>		<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆漁業者による直接販売が定着し、中間マージンの削減により漁業所得が向上</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <p>-</p>
<ul style="list-style-type: none"> <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(5月～6月)</li> <li>・すくも湾漁協が養殖魚をPRするため高知県フェアに参加(6/18)</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>【須崎地区における養殖推進に関すること】</li> <li>・土佐鋼工場の生産した海援鯛が、JAL国際線の12月機内食に採用</li> <li>・来年度、新たな取引先を得るためにも、大阪で開催されるシーフードショーへ参加することとなった。また各グループでシーフードショーへ向けて新たな商品作りを行っていくこととなった。</li> <li>【宿毛湾地区(すくも湾漁協)における養殖推進に関すること】</li> <li>・宿毛湾で生産された養殖魚の全国へのアピール(全国展開の大手回転寿司チェーン等3軒と取引を開始し、うち2軒とも取引継続)</li> <li>・すくも湾漁協を通じた養殖魚の販売体制が確立しつつある。</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆直七を餌に使用した地域特産魚の生産による新たなブランドの創出(直七カンパチ生産量20トン)</li> </ul>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針			
施策			
項目名・事業概要（◆これからの対策）			
<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> <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> <p>水産試験場において、高品質魚の生産を目指した飼育技術の開発を行う。</p> <p>魚の成長段階や季節、成熟によって変動する飼料効率を考慮し、養殖魚の適正給餌量を明らかにして飼料コストの削減につながる効率的な給餌方法を開発する。また、県産特産物のショウガや直七を添加した飼料の有効性を検証するとともに、原料コストの削減と抗病性（ハダムシ対策）への効果を明らかにする。</p> <p>さらに、定期的な漁場環境調査や随時の赤潮調査、魚病診断を継続して実施し、養殖生産の安定を図る。</p>		<p>○適正給餌試験では、高・低水温期の給餌量の抑制で飼料効率が向上し、生産コストを削減</p> <p>○ショウガ添加区では飼料効率が改善され、ノカルジア症での死亡率が低下</p> <p>○直七果汁添加区が成長・飼料効率とも良好で、食味試験では安定して高い評価</p> <p>○マダイ成熟期の給餌量を減らすことで生殖腺の発達や体色の黒化を抑制</p> <p>○カンパチ0歳魚では、高水温期の水槽試験で4週間絶食させても、給餌再開10週間後には非絶食魚と同等の成長が得られ、赤潮対策としての有効性が示唆</p> <p>○漁場環境調査や魚病診断の実施体制の維持と調査精度の向上</p> <p>○県からすくも湾漁協への魚病診断体制の円滑な移行、漁協指導事業の充実</p> <p>○漁業者自らによる環境モニタリング意識の向上</p> <p>◆生産性の向上や漁業者自らが漁場を管理する意識の向上を図るための調査研究への取組</p>	<p>・環境・赤潮調査、魚病診断の実施、情報提供</p> <p>・マダイ適正給餌試験（水温下降期：0歳魚及び1歳魚、水温上昇期：1歳魚）</p> <p>・カンパチ適正給餌試験（高水温期：1歳魚）</p> <p>・マダイ補償成長確認試験（低水温期：0歳魚）</p> <p>・カンパチ補償成長確認試験（水温下降期：0歳魚）</p> <p>・ショウガペースト有効性試験（カンパチ1歳魚）</p> <p>・ショウガ成分抗病性確認試験（カンパチ0歳魚）</p> <p>・マダイ成熟抑制試験（マダイ1歳魚及び2歳魚）</p>
<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>目的：消費地市場での有利販売を進めるためにエンドユーザーに高知県産養殖魚を認知させる。</p> <p>概要：全国規模で飲食店情報を扱うグルメサイトと委託契約して、須崎地区及び宿毛・大月地区にて関西圏の飲食店を招聘し産地見学・商談会の開催を行う。その後、参加した飲食店にて高知県産養殖魚を用いたフェアを開催し、関西圏にPRする。</p>		<p>○養殖生産者グループ数の増加（3グループ→5グループ）</p> <p>○高付加価値化や販売体制の確立など、個々のグループの熟度に応じた活動の推進</p> <p>○県外の量販店や業務筋と新たな取引が始まり、消費地市場での評価が高まるなど一定の成果が得られつつある。</p> <p>◆本県の養殖魚の大半が県外の販売業者等によって消費地に流通し、他県の主要な産地に比べて、生産地をアピールした取り扱われ方が少なく、有利販売につながる産地ブランドが十分に確立できていない。</p>	<p>・高知県のホームページへの一般競争入札の公告提示</p> <p>・県内養殖生産者に対し、本事業への参加を呼びかけ</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>◆カンパチ親魚候補の選抜育種</p> <p>本県は、全国3位の生産量を誇る養殖カンパチの産地であるが、その種苗は中国からの輸入に依存していることから、人工種苗を安定して量産できる技術開発に取り組む。</p> <p>また、選抜飼育とDNAマーカーを応用した選抜育種を行い、遺伝的に優良な系統の人工種苗を安定して生産する技術を確立する。</p>		<p>◆親魚養成・採卵技術が確立できていないため、十分かつ良質な受精卵が確保できていない</p> <p>◆カンパチ養殖用種苗の量産技術が確立されていない</p> <p>◆カンパチでは育種研究が行われていない</p>	<p>・民間企業が所有する親魚を用いて成熟コントロールを開始（6月～）</p> <p>・民間企業が周年採卵を目指して、複数の親魚候補魚体制を構築</p> <p>・水産試験場が民間企業のH24生産魚を用いて人工種苗の飼育・形態特性の評価試験及び中国産天然種苗との品質比較試験を開始</p>
<p>◆マグロ養殖を振興していくための検討会を設置し、振興策を策定・実施</p> <p>マグロ養殖業者、漁協、行政で組織されたマグロ養殖振興検討会で策定された「高知県マグロ養殖振興指針」に基づき、安定生産に必要な施設整備や県内消費拡大等の振興策に取り組む。</p>		<p>◆マグロ水揚げの際の漁船係留施設や製氷施設等の基盤整備</p> <p>◆ウイルス病の被害を軽減するための、漁協による迅速かつ正確な魚病診断体制の確立</p> <p>◆漁場環境の維持</p> <p>◆地域経済への波及効果を高めるための仕組みづくり</p>	<p>・すくも湾漁協が行う養殖マグロの産地としての宿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を支援</p> <p>・身ヤケ対策試験の実施</p> <p>・高知市へのサンプル出荷を実施</p>

<p>アウトプット(結果)  &lt;インプット(投入)により、具体的に  現れた形を示すこと&gt;</p>	<p>アウトカム(成果)  &lt;アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化  を示すこと&gt;</p>	<p>目標(H27)</p>
	<p>【参考:平成24年度】  ・赤潮学習会の開催により、養殖業者に赤潮発生時の対応策が伝わり被害が発生しなかった。</p>	<p>(H27目標)  ・生産技術の向上による、より高いレベルでの品質の均一化・安定生産  ・養殖グループごとのブランド確立により、販路が拡大し取引量が増加  ・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</p> <p>(H25到達点)  ・効率的な給餌方法、高品質魚の生産方法のマニュアルの作成</p>
	<p>【参考:平成24年度】  内容:高知県養殖生産物販売促進事業(補助事業)を用いて「須崎養殖漁場視察バスツアー」を実施(須崎地区のみ)  参加店舗等(人数):15店舗(17名)  成果:関西圏のオーナーシェフを対象に実施した須崎地区の養殖場視察・視察会に参加した15店舗のうち2店舗と正式に取引が開始。</p>	<p>(H27目標)  ・生産技術の向上による、より高いレベルでの品質の均一化・安定生産  ・養殖グループごとのブランド確立により、販路が拡大し取引量が増加  ・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</p> <p>(H25到達点)  ・産地見学・商談会とフェアへの20店舗の参加を確保</p>
	<p>【参考:平成24年度】  ・生残率約5%で人工種苗を生産できたことは、種苗生産技術習得の第一段階としては上々の結果であり、量産技術の確立に向けて大きく前進した  ・カンパチ人工種苗の主要2系統について種苗特性を把握できつつあり、人工種苗の品質向上のために必要な基礎的知見が蓄積できた</p>	<p>(H27目標)  ・高品質なカンパチ人工種苗の量産技術が確立  ・県内での需要相当尾数である110万尾を生産し、地産地消が実現</p> <p>(H25到達点)  ・量産技術の向上(人工種苗10万尾を生産)  ・配合飼料による養殖方法の確立</p>
	<p>【参考:平成24年度】  ・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継続することとなり、関係機関による親和的な協力関係が構築できた。  ・すくも湾漁協での診断体制が整ったため、マグロ稚魚に被害を及ぼすイリドウイルス病の早期発見による、被害の予防・軽減、養殖経営の安定が期待される。</p>	<p>(H27目標)  ・必要な基盤整備等によるマグロ養殖の安定生産(マグロ養殖量1,300トン)  ・関連事業の集積による地域経済の活性化</p> <p>(H25到達点)  マグロ養殖生産量:1,000トン以上</p>

産業成長戦略（専門分野）		
戦略の柱	第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
取組方針		
施策		
項目名・事業概要（◆これからの対策）		
2. 漁業費用を削減		
1. 漁業者による漁業費用の削減		
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆省エネエンジンの導入支援による漁業経営の改善の推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営改善のための対象基準の見直しを踏まえた省エネエンジンリース事業の実施</li> </ul> </li> <li>◆資源管理・漁業所得補償対策の推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>・集中的な漁業者への制度周知及び加入推進活動</li> <li>・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</li> <li>・養殖漁業について、加入要件の緩和へ向けた国への政策提言</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○35経営体がエンジンリースを受け、そのほとんどで燃費向上や経営意識が高まるなど漁業経営の改善に効果がみられた。</li> <li>◆燃油価格の変動に左右されない体力の強い経営体づくり</li> <li>◆基幹漁業者がより活用しやすい制度の設計</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成24年度事業利用者（5名）に対してアンケート調査を実施中。</li> <li>・平成21年度から23年度の機関換装船に対して、事後調査（燃費向上調査）を実施中。7月上旬集計予定。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆資源管理・漁業所得補償対策の推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>・集中的な漁業者への制度周知及び加入推進活動</li> <li>・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</li> <li>・養殖漁業について、加入要件の緩和へ向けた国への政策提言</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○制度の周知、加入促進等により124経営体が資源管理計画を策定し制度に参加</li> <li>◆制度加入率の向上</li> <li>◆養殖漁業において制度加入の要件となっている飼育尾数の削減への対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・野見、大谷地区マダイ、ブリ類養殖の漁場改善計画づくりを支援</li> <li>・加入要件の緩和等にかかる国への政策提言を実施</li> </ul>
2. 漁協による漁業費用の削減		
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆漁協役員の人材育成 <ul style="list-style-type: none"> <li>・中長期的な視点で幹部役員や若手職員を育成する</li> <li>・2ブロック（東部・中央ブロック、西部ブロック）で「役員・管理職員」及び「中堅・若手職員」を対象とする階層別研修会（合同・実務研修）を開催</li> <li>・意識改革やスキルの習得等、テーマに応じたカリキュラムを設定し、講師を派遣</li> </ul> </li> <li>◆県漁協の組織再編整備計画の着実な実行 <ul style="list-style-type: none"> <li>高知県漁協の組織再編整備計画（経営改善計画）を着実に実行し、事業利益段階での黒字化と繰越欠損金の解消を図る。</li> </ul> </li> <li>◆供給価格の透明性の確保と取引高の拡大 <ul style="list-style-type: none"> <li>◆購買品の絞り込みと仕入・在庫管理の見直し</li> <li>高知県漁協の購買事業運営を効率化し、スケールメリットを活かした供給価格の引き下げを実現し、漁業費用の削減に資する。</li> </ul> </li> <li>◆組合員に対する経営指導の強化 <ul style="list-style-type: none"> <li>経営不振漁業者等への指導を強化し、漁業経営の安定化や延滞債務の圧縮等を図る。</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○販売事業を中心に県漁協の取り組みを支援</li> <li>○取り組みが一部にとどまっております漁協全体として不十分</li> <li>◆漁協システムの財務面やマンパワーの面で自律的な人材育成が困難</li> <li>○収支管理の徹底や借入金の圧縮支援等により県漁協の経営基盤の強化等を推進</li> <li>○県漁協が事業拠点の集約化と職員定数の削減を内容とする組織再編整備計画を策定</li> <li>○県漁協が組織の再編整備を盛り込んだ、改正経営改善計画を策定</li> <li>○上記計画に基づく事業拠点の集約化や職員定数の見直しに着手（支所統合等が一部進捗）</li> <li>◆欠損金解消の目処が立つまでは、手数料率の引下げは困難であり、抜本的な経営改善が急務</li> <li>◆事業管理費の削減による事業利益段階での黒字体質への転換</li> <li>○県漁連から県漁協への事業継承により、削減された中間マージンを組合員へ還元</li> <li>○合併不参加漁協に対する軽油の供給体制（県漁協への販売委託）を構築</li> <li>○県漁協が購買資材在庫の支所間流用や在庫掃セールを実施するなど、品目の絞込みや在庫管理の適正化に着手</li> <li>◆県漁協による軽油委託販売の適正な運営</li> <li>◆資材購買については依然として在庫管理が不十分で漁協経営を圧迫</li> <li>○漁業経営・資産査定アドバイザーと相談員の連携により債権管理を行う体制が定着</li> <li>◆既存の延滞債務の圧縮</li> <li>◆新たな延滞債務の発生防止</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・漁協から希望する研修内容について、意見を聴取（4月）</li> <li>・研修カリキュラム及び講師の決定（5月）</li> <li>・2ブロック（中・東部、西部）で階層別研修会（「役員・管理職員」「中堅・若手職員」）を計11回開催することを決定</li> <li>・合同研修（BCP等）</li> <li>・実務研修（財務・管理の基礎知識等）</li> <li>・各漁協に対し、参加者を募集（6月）</li> <li>・支所長会において経営改善計画の適正な進捗管理を徹底（4/9）</li> <li>・漁協指導協議会において県漁協の経営改善計画の実行に係る協議を実施（4/11）</li> <li>・系統団体と県とで高知県漁協への支援方針について協議（4/12）</li> <li>・月次実績検討会が開催され、県漁協が経営改善計画の進捗状況を報告（6/7）</li> <li>・漁協購買部において、事業の効率化に向けた指導・助言を実施</li> <li>・アドバイザーと相談員が組合員に対する経営指導と債権管理を実施</li> <li>・債権管理等に係る漁協の内部協議を実施（4回）</li> </ul>
3. 水産加工を振興		
1. 地域加工グループの育成による雇用の場の確保		
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆雇用の安定に向けた活動を支援 <ul style="list-style-type: none"> <li>地域で活動する加工グループ等を経営的視点を導入し、その持続的な経営につながる支援を行う。</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○漁村女性グループ等の交流活動の支援、専門家の派遣、講習会の開催等による経営面や加工技術面での支援を実施した。それにより、儲けを実感し、経営的視点を持った取組への意欲・自覚が高まり、持続可能な活動への転換に一定寄与できた。</li> <li>◆持続可能な経営体質の確保</li> <li>◆雇用の場として魅力ある労働条件等の確保</li> <li>◆衛生管理面のレベルアップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各加工グループに対し、H24年度の実績や現状等について、聞き取りによる実態調査を実施（6月実施予定）</li> </ul>

<p>アウトプット(結果)  &lt;インプット(投入)により、具体的に  現れた形を示すこと&gt;</p>	<p>アウトカム(成果)  &lt;アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化  を示すこと&gt;</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>・アンケート調査の結果以下の結果が得られた(5月30日時点:5人中4人回答)  (1)4人中3人の方が漁業経費が削減されたと回答。  (2)上記3人の全員が2%以上の燃費向上を実感。そのうち2人は5%以上の燃費向上を実感している。  (3)また、4人全員が経営面での意識の変革があったと回答。漁業収支の記帳や漁船の経済速度での運転を実践している。  (4)回答があった4人全員が当事業の継続を希望している。</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・漁業経営構造改善計画の認定及びその実践によって、漁業者に経営改善意識が高まりつつある。</p>	<p>(H27目標)  ・エンジン換装前と比較し燃油消費量が削減  ・経費の削減によって経営意識が向上した漁業者が増加</p> <p>(H25到達点)  ・4件のエンジンリース事業を実施する。</p>
<p>・購入先からの証明書の取得を指導することで、適正養殖可能数量を設定することができた  ・国では、加入要件や積立ぶらすの支払い基準となる標準出荷価格の設定の見直しを検討する方針を発表)</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・養殖業者が積立ぶらすに初めて加入するなど漁業経営リスクに備える意識が確実に広まっている</p>	<p>(H27目標)  ◆資源管理に取り組む漁業者割合が引き上げられ、計画的に経営を行う漁業者が増加</p> <p>(H25到達点)  -</p>
<p>【参考:平成24年度】  ・研修参加者:延べ164名</p>	<p>・研修への継続した参加が得られる等、研修の必要性が理解され、研修事業の職務の一環としての認識が進みつつある</p>	<p>(H27目標)  ◆職務の一環として研修事業が定着するとともに、経営改善の中核となる役職員が育成される</p> <p>(H25到達点)  ◆研修会参加者:延べ300名(7~11月)</p>
<p>・系統団体と県による経営改善計画の支援方針を確認</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・経営改善計画の進捗管理と下振れ時に改善策を実行する体制が定着した。</p>	<p>(H27目標)  ◆事業管理費の削減による事業利益段階での黒字化達成</p> <p>(H25到達点)  ◆経営改善計画以上の当期剰余金(39百万円)を確保</p>
<p>・高知県漁協が購買事業の効率化に向けた調査・検討に着手</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・資材購買事業の効率化が一定図られた。(清水ブロック)  ・軽油委託販売の円滑な運営が図られた。</p>	<p>(H27目標)  ◆漁協購買事業の利用率向上</p> <p>(H25到達点)  -</p>
<p>・固定化債権の回収が一定進捗した。</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・職員に組合員の指導や未収金管理への意識が一定醸成された。</p>	<p>(H27目標)  ◆延滞債務の計画的な圧縮</p> <p>(H25到達点)  ◆延滞債務を45百万円回収</p>
<p>・実態調査により明らかになった課題を整理し、関係者と協議の上、具体的な対策を検討する。</p>	<p>【参考:平成24年度】  ○各グループの課題・問題点等への支援  ・実態調査で明らかとなった課題を整理し、関係者と協議の上、具体的な対策を検討・実施し、漁業指導所による課題解決への支援を行った結果、加工グループの持続的な経営に対する意識が向上しつつある。  ○高知県食品高度衛生管理手法認定の取得に向けた支援  ・認定取得には至らなかったものの、制度を情報提供することにより、衛生管理への意識の向上は一定図ることができた。</p>	<p>(H27目標)  9グループ以上が活動を継続し、安定した雇用に貢献。</p> <p>(H25到達点)  ・高度衛生管理手法認定の取得(少なくとも2団体)</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針 施策			
項目名・事業概要（◆これからの対策）			
2. 水産加工の新たな事業化の推進			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆事業化を軌道に乗せる活動への支援 前処理加工事業等の円滑な運営の支援</li> <li>◆事業者間のマッチングによるビジネス機会の拡大 生産者や加工事業関係者の情報交換の場の提供等による新たな連携の促進</li> <li>◆漁業者による6次産業の創出 生産・加工・流通が一体となった新たな取組の掘り起こし、計画策定と円滑な実行を支援</li> <li>◆衛生管理の高度化を促進 県版HACCPの認証取得を視野に入れた衛生管理のレベルアップをハード・ソフト両面で支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○地域の特性や事業者の事情に応じた前処理加工等の事業化（7ヶ所）が実現</li> <li>○事業者間の交流により、新たな取引につながる事例がみられた</li> <li>○生産者による6次産業化の取組がスタート</li> <li>○衛生管理面のレベルアップが一定進展</li> <li>◆事業化した前処理加工等の円滑な運営</li> <li>◆関係者間の情報交換の場の提供等による新たな連携の促進</li> <li>◆漁業者が主体となった生産・加工・流通の一体的な取組の促進</li> <li>◆県外等の取引に対応できる衛生管理体制の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□前処理加工協業化促進協議会 ・第1回前処理加工協業化促進協議会を開催（5/30）</li> <li>■水産加工業交流促進協議会 ・シーフードショー出展、産業振興センター補助金に係る説明会</li> </ul>	
3. 伝統的な水産加工業の振興			
(1) 宗田節加工業の振興			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆宗田節の認知度向上、ブランド化の推進 県内でのPR活動を継続し地域食材としての浸透を図る一方、県外でのPR活動を重点化する。</li> <li>◆新製品の開発、販路の開拓 開発済みの新商品について営業販売活動を行うとともに、これら商品についてのブラッシュアップや主力商品の絞り込み、さらなる新商品の開発にも取り組む。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○県内における宗田節の認知度が一定向上し、需要の拡大に一定寄与した。</li> <li>◆宗田節新製品を活用した外商活動の展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□宗田節をもっと知ってもらいたい委員会開催（4/22）</li> <li>■ハード整備に係る工業技術センターとの協議（5/9）</li> <li>□産業振興推進総合支援補助金審査会（5/22）</li> <li>□宗田節をもっと知ってもらいたい委員会事前打合せ（6/12）</li> </ul>	
(2) シラス加工業の振興			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆水揚げの集約化に向けた条件整備 水揚げのルールづくりと施設整備を行い、集約化及び流通ビジョンの実現を図る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆シラス水揚げの集約化に係る合意形成や条件整備に向け、関係者が一堂に会する協議の場づくり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○事業計画協議（会長、南国市：5/23、高知市：5/24）</li> <li>○水産庁ヒアリング（5/27）</li> </ul>	
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			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆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</li> <li>◆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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○滞在型・体験型観光で先行する5地区（上ノ加江、佐賀、窪津、松尾、栄喜）で、体験メニューをプログラム化し、観光商品として売り出し</li> <li>◆多様な体験者ニーズへのこまやかな対応</li> <li>◆旅行者を主要な観光地から漁村へ誘客</li> <li>○旅行会社へ情報発信、狙いの顧客に向けた効果的な情報発信に着手</li> <li>◆漁村での滞在型・体験型観光の周知</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆漁村・地域での受入体制の強化（ソフト・ハード） ・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）</li> <li>・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）とが連携した体験イベントを実施（5/11）</li> <li>◆関係機関と連携した情報発信・商品売込 ・上ノ加江地区で今年度開催予定のモニターツアーについて、高知市内の小学校や老人クラブ連合会に情報発信（4/12）</li> <li>・高知機械工業団地など企業41社に情報発信（6月）</li> <li>・パンフレットを約2,700部追加配布（5月）</li> </ul>	
2. 資源豊かで賑わいのある河川づくりの推進			
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆種苗放流や産卵場造成などの人工的対策による資源増殖 ・アユ、ウナギ種苗放流 ・カワウ、外来魚駆除</li> <li>◆自然再生産による資源増殖につながる取組 ・産卵場整備 ・漁業者による間伐等森林保全活動 ・河川の環境保全活動</li> <li>◆県内河川の状況や釣情報などの情報発信</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○アユ資源調査の実施（遡上、定着、産卵状況）</li> <li>○ウナギ種苗放流（H21～23:4.1t）</li> <li>○カワウの駆除（H21～23:1,767羽）</li> <li>○外来魚の駆除（H21～23:5.5万尾）</li> <li>○産卵場造成（物部川等7河川）</li> <li>○漁業者の森林保全活動（安芸・香南85名）</li> <li>○関係者の懸命な取組が続けられており、人工的な対策により資源の維持が図られている</li> <li>◆産卵場造成や放流等の継続による河川資源の増殖</li> <li>◆県内河川の状況や釣情報等のHPを活用した情報発信</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○遡上調査を実施しスコアにより遡上量を過去のデータ等と比較</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆アマゴ釣り場を冬季に河川中流域に設け、誘客資源として活用する ・内水面漁業調整規則改正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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○奈半川、吉野川（支川の穴内川・地藏寺川）、安田川において、アマゴの生息、産卵状況及び環境を調査し、調査結果を現地漁協への報告</li> <li>○調査結果と地元調整が整った奈半川及び吉野川（穴内川）については、規制を解除するよう規則を改正し、H24冬季（H24.10～）からアマゴ釣りを開始予定</li> <li>◆規則改正に必要な調査方法のマニュアル化、効率的な調査体制の確立等による対象河川エリアの増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・松田川の2区間（笹平、坂本）における、アマゴの生息状況と環境条件の把握するために、現地調査を実施（H24～）。</li> <li>・冬季のアマゴ釣り場の拡大していくために、調査対象となる河川に新莊川を選定し調査に係る協議を実施（H25～）。</li> <li>・新莊川漁業協同組合組合長に事業趣旨を説明し、調査着手の了解を得た（5/30）。</li> </ul>	

アウトプット(結果) ＜インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと＞	アウトカム(成果) ＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと＞	目標(H27)
	<p>【参考:平成24年度】</p> <p>○交流促進協議会として、商談会への参加など新たな取組が提案される等、事業者間での連携の重要性に対する認識が醸成された。</p> <p>・平成24年度販売額:4.2億円</p>	<p>(H27目標)</p> <p>◆既存の前処理加工等が軌道に乗り、円滑な運営が実現</p> <p>◆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</p> <p>◆県版HACCP認証を3つ以上の加工場が取得</p> <p>(H25到達点)</p> <p>新たな水産加工業の事業化、生産者の6次産業化への取組、異業種参入の取組における平成25年度販売額6.9億円</p>
	<p>【参考:平成24年度】</p> <p>○県内外における宗田節の認知度が高まった</p> <p>○新商品の売上金額(H25年3月まで:約850万円)</p>	<p>(H27目標)</p> <p>◆宗田節の魅力が認知され、一般消費者向けの需要が拡大</p> <p>◆宗田節新製品を県内外で販売</p> <p>(H25到達点)</p> <p>新商品の売り上げ金額(1,916万円)</p>
	<p>【参考:平成24年度】</p> <p>○これまでの検討と鮮度保持試験の結果などから、水揚集約に係る漁業者の意識が合意形成された。</p>	<p>(H27目標)</p> <p>◆産地市場の形成による魚価の向上(漁業者の経営安定)</p> <p>◆原料魚の安定確保の実現(加工業者の安定操業)</p> <p>(H25到達点)</p> <p>◆市場開設に向けた具体ルールの合意形成、鮮度保持試験の実践</p>
<p>◆漁村・地域での受入体制の強化(ソフト・ハード)</p> <p>・「地元の食材を使った料理を食べたい」という体験者ニーズを商品の磨き上げや新たなメニューづくりに反映することが出来た</p> <p>◆関係機関と連携した情報発信・商品売込</p> <p>・旭・朝倉・横内小学校でモニターツアーの開催が決定した</p> <p>・20～30人規模の体験者の受入に向け、企業へ情報発信できた</p>	<p>・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(GW):5,747人)</p>	<p>(H27目標)</p> <p>・県内10地区で商品が整備</p> <p>・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</p> <p>(H25到達点)</p> <p>-</p>
<p>・昨年度の重なる出水により出漁が制限され親魚が多く残ったこと等から、近年にない遡上魚の増加が確認された。</p>	<p>【参考:平成24年度】</p> <p>・将来に渡る安定的なアユ種苗生産体制が構築された</p> <p>・新荘川では落ち鮎が禁止される等、産卵状況の調査に基づいた資源保護に向けた取り組みの意識が向上した</p> <p>・カワウ駆除の継続により、日本野鳥の会高知支部の調査では、越冬個体数が減少傾向であった(H23:1,783羽→H24:1387羽)</p>	<p>(H27目標)</p> <p>◆種苗放流や産卵場造成など人工的な対策により資源の維持が図られている状態</p> <p>(H25到達点)</p> <p>◆アユ等種苗生産事業の財団から県への承継</p>
<p>・調査区間の坂本ではアマゴを一年を通して観察できなかった。</p> <p>・笹平では放流後数カ月しか観察できず、秋季以降観察されなくなった。</p> <p>・今年度から新たな調査河川として新荘川が加わった。</p>	<p>・奈半利川では、漁協が次年度からの冬季釣り場を設置する体制が整うとともに、観光施設との連携の体制も構築され、冬季釣り場の設置を核とした交流人口の拡大に向けての取り組み意識が醸成された</p>	<p>(H27目標)</p> <p>アマゴの冬季釣り場の増加</p> <p>(H25到達点)</p> <p>アマゴ冬季釣り場のモデルケースとして、奈半利川の取り組みを開始</p>

産業成長戦略の取り組み状況と成果 【商工業分野】

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 項目名・事業概要（◆これからの対策）	第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
商工業		
1. ものづくりの基盤整備		
1. 競争力強化と企業集積の拡大		
(1) 設備投資支援の抜本強化		
◆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、県内事業者の設備投資を促進  県内企業の設備投資の遅れによる競争力の低下や、地理的ハンディキャップ(市場との距離)等の課題を解決するため、県内事業者(製造業)の設備投資に要する費用に対して助成することで、企業活動の生産性等を高め、企業の継続・拡大と雇用の確保を図る。		○補助事業の周知 ・信用保証協会主催の説明会(計9回)、高知県工業会・製紙工業会の総会にて事業PR ・産業振興センター広報誌、工業会メルマガにて事業PR ・大企業等への訪問による事業PR(4社)
◆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  事業者における事業継続計画(BCP)の作成の支援や限制度融資の拡充による事業者支援を進めるとともに、事業者の耐震診断や耐震設計、津波避難施設の整備に対する補助制度により、県内事業者の震災対策を加速化させる。		・BCP策定支援・耐震診断等補助制度、津波避難施設整備に対する補助制度のPRチラシを関係団体等(高知県建築士事務所協会、高知県建設業協会建築部会、高知県産業振興センター等)を通じて配布(約1,360枚)  ・「BCP策定のための手引書」を関係団体等を通じて県内企業に約9,560部配布(昨年度からの累計)
(2) 企業立地基盤の整備		
◆企業誘致の受け皿の整備  香南工業団地についてH25年度の完成・分譲を見据えた着実な事業進捗管理と、高知一宮団地の着実な事業推進、また、更なる団地開発のための継続的な適地調査の実施	○南国市の岡豊工業団地の開発及び分譲を完了、また香南市に整備している香南工業団地は、用地取得を完了し造成工事着手 ○新たな工業団地を整備していくための適地調査を高知市、安芸市、南国市、土佐市の4市で実施  ◆民地も含めた工場用地等の確保 ◆継続的な工業団地の開発	【適地調査】 調査着手に向けて市町村と協議
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  ・県内の産学官の連携を強化し相互の情報共有や交流を促進するとともに、学の研究開発機能を活かした新産業創出を図るため、県内企業による事業化の可能性の高い産学官共同研究を重点的に支援する。  ・県内の産学官連携の仕組みづくりを行い、科学技術を活かした産業振興や地域の活性化を図る。 ・医療関連分野の専門家を企業に派遣することなどにより、新たな分野での産業創出を図る。	○産学官連携による共同研究等の基盤が整備され、新たな取組が開始された  ◆産学官連携会議による共同研究の創出 ◆産学官連携推進チーム等によるコーディネート機能の強化 ◆中期テーマ研究開発事業の進捗管理	■テーマ別部会(防災、食品)の開催(各1回) ■防災産業交流会への防災部会員の参加(1回) ■食品機能性表示検討会の開催(1回) ■医療関連分野アドバイザー事業での講演会の開催(1回) ■研究テーマ探索のための活動(1回)  ●中期テーマ継続事業の実施(5件)
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(1/2) ◎人材育成事業(工業技術センター)  ・機械・金属、紙産業、食品加工企業等に対する技術人材を育成する。(専門技術研修等の実施、食品加工特別技術支援員、機械金属加工特別技術支援員及び資源利用加工特別技術支援員の配置、技術指導アドバイザーの派遣)	○企業、団体からの要望に沿った研修を実施することで当初計画以上の参加が得られた また、目標とした溶接関係の資格取得率も向上した  ◆若手から中堅までそれぞれの技術レベルに応じた研修カリキュラムの設定 ◆研修終了後の受講者へのフォローアップなどきめ細かい対応	・各種技術研修の開催 7コース 9日間 ・技術指導アドバイザー登録5名 ・食品加工、機械金属加工、資源利用加工特別技術支援員の委嘱(各1名)

<p>アウトプット(結果) ＜インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと＞</p>	<p>アウトカム(成果) ＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと＞</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>○補助事業への申請 県内製造業2社に対し補助金交付決定 ※相談件数:計38件(うち今年度新規相談案件6件、交付決定を行った案件を除く)</p>	<p>○設備投資事業の実施 補助金交付決定を行った県内製造業2社が計318百万円の設備投資を行い、事業を継続・拡大(新規雇用計3人、生産能力1億円の向上を予定)</p>	<p>(H27目標) ◆設備投資の増加により生産性の向上や競争力の維持が図られ、県内企業の生産額が増加する ・一事業所当たりの設備投資額:全国平均値の68%(香川県と同程度) 15百万円→28百万円</p> <p>(H25到達点) 県内事業者の積極的な設備投資の促進 ・補助件数:30件以上 ・県内製造業者の生産能力の拡大:12.8億円</p>
<p>・高知県造船産業協議会BCP策定セミナー開催(参加企業:9社) ・事業者の耐震診断・設計に関する相談件数:2件(H25.6.24時点) ・事業者の津波避難施設整備に関する相談件数:2件(H25.6.24時点) ・南海地震・節電対策融資(うち地震対策)に関する相談件数:1件(H25.6.27時点)</p>	<p>・BCP策定推進プロジェクトによる支援実績(H25.6.14時点累計): BCP策定・策定準備中企業192社 ・中小企業耐震診断等支援事業費補助金の実績:1件、683千円(H25.6.24時点) ・民間活力活用津波避難施設整備促進事業費補助金の実績:1件、2,111千円(H25.6.24時点) ・南海地震・節電対策融資(うち地震対策)の実績:1件、4,200千円(H25.6.27時点)</p>	<p>(H27目標) ◆県内で南海地震対策を実施した企業(製造業)が50%を超える ・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% ・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>(H25到達点) -</p>
<p>【適地調査】 ・7月に調査着手決定(1町)</p> <p>【一宮団地】 ・平成25年度から団地開発に着手</p>		<p>(H27目標) ◆新たな工業団地などの企業立地基盤の整備が進んでいる ・新規工業団地 面積 H27:20ha</p> <p>(H25到達点) ・香南工業団地(7.9ha) 完成・分譲開始 ・高知一宮団地(約5ha) 用地取得 ・新規開発候補地の決定</p>
<p>■業事法と商品の製造、開発に関する講演会に80人、個別相談会に5社の参加が得られ、アンケートから6社の企業が医薬部外品の製品化に取り組む意向を持っていることが確認できた。</p>	<p>【参考:平成24年度】 ■テーマ別部会では、共同研究に関する議論が進められ、短期的に取り組めるテーマは平成25年度からの実施をめざすこととした。 ●中期テーマ研究推進事業(H23採択研究)は、着実に研究が進められ、具体的な研究成果(化粧品などの試作品づくり、特許出願準備など)が生まれつつある。</p>	<p>(H27目標) ◆産学官連携の取り組みが広がり、新エネルギーや防災関連などの共同研究成果が複数生まれ、事業化が始まっている ・産学官連携産業創出研究推進事業を活用した新規事業化件数 3件以上</p> <p>(H25到達点) ・今年度で終了となる共同研究(3件)の事業化研究または事業化への移行</p>
<p>・各種技術研修への参加者 159名 ・技術指導アドバイザーによる技術支援 3回 ・食品加工、機械金属加工、資源利用加工特別技術支援員による技術支援110件、研修講師等4日</p>	<p>【参考:平成24年度】 ・技術研修は、目標を大きく超える受講者数(年間目標400人に対して584人)が得られ、中でも「1日溶接実践講習」受講者の試験合格率は、県平均を上回る成果が得られた。(受講者75%、県平均66.4%)</p>	<p>(H27目標) ◆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 1,800人(H24～H27) 紙産業技術初任者研修会 延べ145人(H24～H27) 技術指導アドバイザーの派遣 10社25回派遣(H24～H27)</p> <p>(H25到達点) ◆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 400人 技術指導アドバイザーの派遣 5社20回派遣</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立が数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱	取組方針		
	<b>施策</b> <b>項目名・事業概要（◆これからの対策）</b> ◎工業技術センター等が行う技術研修(2/2) ◎人材育成事業(紙産業技術センター) ・技術者のスキルアップや技術指導アドバイザーによる企業巡回を行い、商品化を支援する。 ・新規大型プラント運転技術のさらなる高度化を図り、個々の企業ニーズに合わせた製品開発や新規設備導入前の予備試験研究を行うとともに、基本的な技術力育成を目指した研修等を実施し、幅広い市場ニーズに対応できる企業の育成を目指す。	○企業、団体からの要望に沿った研修を実施することで当初計画以上の参加が得られた また、目標とした溶接関係の資格取得率も向上した ◆若手から中堅までそれぞれの技術レベルに応じた研修カリキュラムの設定 ◆研修終了後の受講者へのフォローアップなどきめ細かい対応	・技術支援事業数:5事業 ・「ものづくり技熟」研修に関するニーズ調査のための企業訪問:33社 ・合同講演会及び分科会:1回 ・プラント運転実習:1回
	<b>◆県立高等技術学校の機能の強化</b> 平成23年度の職業能力開発審議会答申を受け、高等技術学校の充足率の向上、自己都合退校の防止、就職率の向上に取り組むことにより、産業人材の育成という技術学校の機能の強化を図る。	(施設内訓練) ○民間では担うことが困難なものづくり分野や大工、左官・タイル等の建築分野における人材育成を行い、関係団体から高い評価を得ている ◆定員に対する充足率の低さ、自己都合による途中退校率の高さ、修了生の就職率の伸び悩み	・予算額 ○高等技術学校費 315,412千円 ○高等技術学校施設等整備事業費 52,825千円 ・在校生数 4月1日現在 (高知校) 普通課程110名 ○機械加工科 12名 ○溶接科 15名 ○塑性加工科 22名 ○電気工学科 18名 ○自動車整備課 35名 ○配管科 8名 (中村校) 普通課程18名 短期課程1名 ○木造建築科 12名 ○左官・タイル施工科 6名 ○住宅リフォーム科 3名(短期課程6か月 前期) ※普通課程は、溶接科のみ1年課程 他は2年課程
	<b>◆早期就職につながる訓練の実施</b> 求職者の方々の早期就職を支援するため実施している公共職業訓練において、より就職に結びつきやすい介護分野への就職を目指すため、ヘルパー2級などの資格取得を目指す訓練を強化する。 また、求人を出している企業に委託して研修を行うことにより、その企業への就職を目指す、事業主委託訓練を実施する。	(委託訓練) ○民間教育訓練施設を活用した公共職業訓練は、離職者の早期就職につながっている ◆高い雇用吸収力が期待される介護福祉分野の人材の育成 ◆就職率の伸び悩み	・予算額 290,239千円 ・訓練実施状況 (5月末現在) ○IT系 5コース ○経理系 -コース ○医療事務系 1コース ○介護系 4コース (うち介護福祉士養成科 1コース)
	<b>◆在職者のキャリア形成支援</b> 企業における人材育成を支援するため、企業従業員を対象として実施している人材育成研修事業のうち、企業に講師を派遣して研修を実施する「講師派遣型研修」において、従業員の離職率が課題となっている介護福祉分野の関係事業所等を優先する枠を設ける。	○集合型研修、講師派遣型研修とも企業の評価は高く、企業の求める人材育成につながっている ◆中小企業においては雇用労働者に対するキャリア形成のための支援が十分でない ◆介護福祉分野においては、離職防止につながるため、キャリア形成支援の充実が必要	(人材育成研修事業) ・予算額 4,881千円 ・プロポーザルにより委託業者選定、契約締結、事業開始
	<b>◆産業界のニーズに応じた在職者訓練の実施</b> 高知高等技術学校において、企業に在職する技術者を対象とした在職者訓練を実施し、その技術技能の向上を図るとともに、新しく採用された社員を対象とした、基礎的技術を身につける長期間の在職者訓練を実施する。	○技術学校における訓練の実施は、企業の評価も高く、企業に求められる人材の育成につながっている ◆製造業では、企業内で技術や技能を身につかせていく余力がない	・予算額 1,226千円 ○溶接科 12コース 定員106人 ○配管科 1コース 定員 10人
<b>(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</b>			
	<b>◆県内産業界と県内企業に対する生徒・教員の理解促進</b> 県内産業界と県内企業に対する生徒・教員の理解促進 ○公立の専門高校等では、地域産業担い手人材育成事業の企業実習や技術指導等を通じて学校と産業界との連携を強化 ○民間と連携して企業実習等の魅力や県内産業界・県内企業の情報発信 ○私立中等高等学校への、企業見学・職業講話の実施促進	○産業界、行政、学校との連携体制ができ始め、事業実施校や参加生徒数が増加した ◆今後も継続して高校生に県内産業界や県内企業の魅力を伝える ◆産業界、行政、学校が連携した人材育成を行うことの重要性について、学校や担当教員の理解を深める ◆私立中等高等学校に対する県内企業理解の促進	<地域産業担い手人材育成事業> ・県立高等学校へ事業の周知と実施依頼の訪問(10校、5/7,13,15、高等学校課と合同) 実施予定18校 <県内企業理解促進事業> ・私立学校との事業活用協議 3校 企業見学実施予定 1校
<b>(3) 新規高卒者の県内企業への就職促進</b>			
	<b>◆本県出身の県外大学生等への県内企業の情報の提供</b> ○ダイレクトメール、保護者会などを通じて、県内企業の企業説明会等の情報を提供、東京・大阪の就職相談会では、高知県の魅力を伝えることにより、県内への就職促進を図る ○民間と連携して、県外大学生に対する県内インターンシップ情報を提供し、県内企業の理解促進を図る	○本県出身の県外大学生等に、就職相談会等の情報を発信するとともに、県外の就職相談会に県ブースを出展したり、県外大学保護者会へ参加するなど、本県の企業情報等の提供機会を確保(H22～) ◆県外大学生やその保護者への情報提供のチャンネルを増やすとともに、よりきめ細かな取組を行うことが必要	・予算額 4,606千円 ・インターンシップの広報 延べ111校×2回 ・大学キャリアセンター訪問による県内就職情報の提供 6校 ・県外大学保護者会へ高知の就職に関する情報を提供 7校 ・学内セミナーにおける情報提供 2校 ・学生、保護者への情報提供の充実を図るため、立命館大学との就職支援協定を締結(6/7)

アウトプット(結果) ＜インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと＞	アウトカム(成果) ＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと＞	目標(H27)
<ul style="list-style-type: none"> <li>合同講演会及び分科会参加者:34名</li> <li>プラント運転実習参加者:4名</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>依頼試験で得られた知見を企業に提供した結果、企業ニーズに基づく新たな研究(トイレに流せる製品評価システムの構築)につながるなど、事業の成果が生まれてきた。</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆技術レベルに応じた能力向上と資格取得率アップ</li> <li>技術研修 1,600人(H24～H27)</li> <li>紙産業技術初任者研修会 延べ145人(H24～H27)</li> <li>技術指導アドバイザーの派遣 10社25回派遣(H24～H27)</li> <li>かみわざひとつくり事業参加者 600人(H24～H27)</li> <li>※要素設定により追加</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>かみわざひとつくり事業参加者 150人</li> </ul>
<p>・在校生数 6月19日現在</p> <p>(高校校) 102名</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○機械加工科 12名 ○溶接科 12名</li> <li>○塑性加工科 22名 ○電気工学科 17名</li> <li>○自動車整備課 33名 ○配管科 6名</li> </ul> <p>(中村校) 普通課程17名 短期課程3名</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○木造建築科 12名 ○左官・タイル施工科 5名</li> <li>○住宅リフォーム科 3名</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-修了生数 高校校 43名 中村校 8名</li> <li>○就職者数 高校校 38名(88.4%) 中村校 4名(50.0%)</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆企業が求める人材供給の進展(施設内)</li> <li>◆定員に対する充足率 H22:62.9% → H27:100.0%</li> <li>◆自己都合による途中退校率 H22:18.9% → H27:10.0%</li> <li>◆就職率 H22:82.6% → H27:90.0%</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆充足率 75.0% ◆自己都合退校率13.6%</li> <li>◆就職率 87.0%</li> </ul>
<p>・受講状況(5月末現在)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○IT系 入校生 75名</li> <li>○経理系 入校生 - 名</li> <li>○医療事務系 入校生 15名</li> <li>○介護系 入校生 59名 (うち介護福祉士養成科 入校生20名)</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-就職率 77.07% (3月末報告現在)</li> <li>○IT系 就職者 236名</li> <li>○経理系 就職者 18名</li> <li>○医療事務系 就職者 - 名</li> <li>○介護系 就職者 156名</li> </ul> <p>就職者数には、H23年度からの繰り越し者を含む。</p>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆就職率 H22:68.4% → H27:75.0%以上</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆就職率 80.0%</li> </ul>
<p>・受講者募集中</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○集合型研修11回</li> <li>○講師派遣型研修15社</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○集合型研修受講者232人</li> <li>○講師派遣型研修受講者15社539人</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆研修受講者数 H22:346人 → H27:580人</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-研修受講者数 550人</li> </ul>
<p>・訓練受講者 18人</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○溶接科(溶接技能者養成コース) 受講者1人</li> <li>○ " 超音波探傷試験レベル1 受講者6人</li> <li>○ " 溶接実践講習 受講者7人</li> <li>○ " アルミ合金の溶接 受講者4人</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-訓練受講者数72人</li> <li>○検定等合格者 20/29人</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆在職者訓練の実施 500人(H24～H27)</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>187人</li> </ul>
<p>＜地域産業担い手人材育成事業＞</p> <p>5月末実施見込</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業計画の提出 18校</li> <li>①生徒の企業実習 実施予定校14校</li> <li>②技術指導 実施予定校13校</li> <li>③教員研修 実施予定校1校</li> <li>④共同研究 実施予定校5校</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新規高卒者 H23→H24 3月現在の比較(高知労働局)</li> <li>県内高校生の就職内定率 83.8%→91.0% *平成6年度以降の最高値</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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</li> <li>◆高校生の県内就職率 H22:58.1% → H27:72%</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆高校生の県内就職率 67.4%</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・県外大学保護者会で高知の就職に関する情報を提供 5校 保護者74名出席(資料提供のみ3校除く)</li> <li>・学内セミナーにおける情報提供 10名ブース来訪(うち県出身者9名)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Uターン就職セミナー、保護者会において高知の就職情報を提供することにより、参加者にUターン就職への意識付けができた。</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・県外大学と就職支援協定を締結する。(3大学)</li> </ul>

産業成長戦略(専門分野)		第1期計画の総括と課題 〈総括:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
戦略の柱	取組方針		
	施策 項目名・事業概要(◆これからの対策)		
	<b>(4) 若年者の就職支援</b> ◆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 キャリアコンサルタントによる職業相談、セミナーの開催、学校等出前講座及びしごと体験講習を実施するとともに、就職に関する情報提供を行い、ハローワーク等と連携し、若年者の就職支援を行う。	○利用者の就職者数は目標を上回る結果となっている ○H21年4月ジョブカフェ幅多サテライトの開設 ◆ジョブカフェ利用者の就職率の向上、正規雇用割合の増 ◆ジョブカフェ来所者の相談割合の増 ◆幅多サテライトの機能充実	・幅多サテライトのキャリアコンサルタントの相談日の増(3日→4日) ・幅多サテライトの施設内フロア移転・修理 ・企業参加型セミナーの開催 「高校生のための業界・業種理解セミナー」: 6/15 ・一次産業体験型セミナーの開催 1日農業体験セミナー: 6/8 ・介護施設職場見学セミナーの開催 高知中心部開催: 7/6
	<b>(5) U・Iターンの促進</b> ◆U・Iターン希望者と企業とのマッチングの強化 【事業概要】県外在住の既卒者を対象としたU・Iターン人材情報システムを活用して、U・Iターン就職希望者と企業を対象に、求人・求職情報を提供し、U・Iターンによる就職の促進と県内企業の人材確保を図る。	○機会を捉えた人材情報システムの周知及び移住システム「高知で暮らす」のデータベースの統合による登録者数の増加 ○県の移住促進策に運動した登録者数とシステム登録者の就職者数の増加 ◆登録企業と求職者とのマッチングの促進 ◆無料職業紹介対象企業数の増	・緊急雇用創出臨時特例基金を活用したU・Iターン求人企業開拓員の配置(4/1~2/28) ・ジョブセンターはりまやにU・Iターン相談コーナーを設置(毎週水曜日)
<b>2. ものづくり</b>			
<b>1. 防災関連産業の振興</b>			
	<b>(1) 南海地震対策と連動させた防災関連産業の振興</b> ◆南海地震への備えと連動させた防災関連産業の地産地消・外商の推進 県内の防災関連の需要を県内企業の製品で満たす「地産地消」や、全国で求められる製品を県内企業が商品化し売り出していく「地産外商」に取り組むとともに、南海トラフの巨大地震対策と連動することで相乗効果を生みだしながら防災産業の振興を図る。		【防災関連産業交流会を通じた、企業と市町村等のネットワークづくり】 ○防災関連産業交流会の開催(6/3) 【防災分野のものづくり促進 ~「地産」の推進~】 ○ものづくり地産地消推進事業費補助金(防災枠)を活用した試作開発支援 ○メイド・イン高知の製品開発や改良に対して、指導・助言等を行えるよう、「高知県防災関連製品開発アドバイザー派遣制度」を創設(5/30) 【県内での販路開拓の支援 ~「地消」の推進~】 ○「地域防災フェスティバル」(6/2奈半利港)内に「防災関連製品の展示コーナー」を設置し、県民に広くPR(県内17社20製品を展示) ○公的調達の仕事みづくりに向けた市町村との意見交換の実施 ○県土木部工務課会で防災関連製品認定製品のプレゼンを実施(5/24) ○平成25年度第1回防災関連認定製品の募集(5/27~6/17) 【県外への販路拡大の支援 ~「外商」の推進~】 ○見本市に高知県ブースを設置し防災関連製品をPR
<b>2. 成長分野での事業化促進</b>			
	<b>(1) 成長が期待される食品、天然素材等の5分野を対象とした研究会の設置</b> ◆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 ◆研究開発から事業化まで、一貫した支援を実施 ・成長が期待され潜在力のある分野や企業への重点的な支援を実施するため、食品や環境などテーマごとに企業や専門家等で構成する研究会を設置し、研究会参加者が持つ様々なアイデアや事業化に向けた試みについて、参加者相互の交流を通して新たなビジネスの創出に結びつけ、事業化の実現をより効果的に進めていく。	○研究会で事業化プランの作成や事業化に取り組む企業が創出され、売上高増加や新規雇用などの成果が表れ始めた ◆研究会発事業化プランの作成に向けた取り組みの加速 ◆研究会発事業化プランに対するフォローアップの充実	○研究会 ・会員数 318(内訳:食品141、天然素材76、環境59、健康福祉42) ○個別支援を行った企業 43社 ○専門家派遣数 14社(24回)
	◆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 ・情報技術の革新に対応できる高度IT人材の育成を図るため、各種の研修会やセミナーを開催する。	○クラウドやスマートフォンを取り巻く現状や課題など、今後具体的な取組を進めていくうえで必要な情報を共有した ◆クラウド等の新たな情報技術を活用した、ビジネスを展開するうえで必要となる人材の育成	情報産業に関するセミナー開催:1回

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと〉	目標(H27)
<p>○実績(5月末)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・求所者数 2,998人(H24年度: 3,012人)</li> <li>・うちサテライト 255人(H24年度: 232人)</li> <li>・相談件数 1,534人(H24年度: 1,474人)</li> <li>・うちサテライト 162人(H24年度: 149人)</li> <li>○自己アピール力を磨くトレーニング(4/27) 参加16名</li> <li>○好感度アップセミナーと面接マナ(5/11) 参加者7名</li> <li>○熱意やる気を感じさせるコミュニケーションカスルアップセミナー(5/18) 参加者12名</li> <li>○実践的ビジネスセミナー(6/1) 17名</li> <li>○農業体験セミナー(6/8) 参加者18名</li> <li>○高校生のための職界・業種理解セミナー(6/15) 参加45名</li> </ul>	<p>○実績(5月末)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・就職者数:194人(H24年度:267人)</li> <li>・うちサテライト:10人(H24年度:19人)</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆しごと体験受講者の正規雇用率 H22:10% → H27:50%</li> <li>◆ジョブカフェ来所者の相談件数割合 H22:54% → H27:70%</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>しごと体験受講者の正規雇用率 50%</li> <li>ジョブカフェ来所者の相談件数割合 70%</li> </ul>
<p>○実績(5月末)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規登録企業数:12社(内開拓員訪問企業6社)(H24年度:5月末32社(内開拓員訪問企業5社))</li> <li>・新規登録者数:62名(H24年度:5月末32名)</li> <li>・ジョブセンターはりまやU・Iターン相談コーナー相談件数:3名(H24年度:5月末3名)</li> </ul>	<p>・U・Iターン就職者数 7人(5月末現在) (H24年度:5月末3人)</p>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆企業が求める人材の確保</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・無料職業紹介対象企業を35社以上とする。</li> </ul>
<p>【防災関連産業交流会を通じた、企業と市町村等のネットワークづくり】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○防災関連産業交流会の開催(6/3)…参加者:200名</li> </ul> <p>【防災分野のものづくり促進 ~「地産」の推進~】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ものづくり補助金(防災枠)…[第1次]応募件数:2件、採択:1件</li> <li>○防災関連製品開発アドバイザー派遣…1社活用</li> </ul> <p>【県内での販路開拓の支援 ~「地消」の推進~】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○「地域防災フェスティバル」(6/2奈半利港)…参加者約2,000人</li> <li>○公的調達の仕事みづくりに向けた市町村との意見交換の実施…市町村長等への個別訪問(高知市を除く全市町村を訪問:4/24~6/10)</li> <li>○県土木工務課会でのプレゼンの実施…6社</li> <li>○平成25年度第1回防災関連認定製品の募集…14社16製品申請</li> </ul> <p>【県外への販路拡大の支援 ~「外商」の推進~】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○見本市に高知県ブースを設置し防災関連製品をPR…</li> <li>①「中部ライフガードTEC(ボートメッセなごや)」(5/24~5/25)4小間5社</li> <li>②「EE東北」13(夢メッセみやぎ)」(6/5~6/6)4小間5社</li> </ul>	<p>【防災関連産業交流会を通じた、企業と市町村とのネットワークづくり】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○防災関連産業交流会で得られたニーズ(市町村防災担当者)をもとにした製品の開発・改良が始動</li> </ul> <p>【防災分野のものづくり促進~「地産」の推進~】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○各企業の製品開発ニーズに対応するアドバイザー派遣制度を活用した、試作開発が活発化</li> </ul> <p>【県内での販路開拓の支援~「地消」の推進】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○県下市町村にて「防災関連産業の振興」の認知が進み、県内防災関連製品の導入の検討が進んでおり、購入実績も上がってきている</li> </ul> <p>【県外への販路拡大の支援~「外商」の推進~】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○産業振興センター-外商支援部等と連携した、販路開拓の支援活動により、新規取引先の獲得につながった 商談件数:379件、見積依頼54件</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>販売目標額 36億円 (見本市、営業サポート、防災関連含む) ものづくり補助金を活用した製品開発件数 H24~27: 40件(一般枠・防災枠) ※上方修正</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>販売目標額 16億円 (見本市、営業サポート、防災関連含む)</li> </ul>
<p>○研究会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・開催回数 9回</li> <li>・参加者数 179社(234名)</li> <li>○事業化プラン認定件数 4件(食品3、環境1)</li> </ul>	<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多く生まれ、販売が増加している</p> <p>(参考:H24年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売金額:4.9億円</li> <li>・新規雇用:47人</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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多く生まれ、販売が増加している</li> <li>・事業化プラン認定件数 60件(H24~H27)</li> <li>・販売金額 100億円(H24~H27)(H27時点:H22対比+40億円)</li> <li>・新規雇用 110人(H24~H27)</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業化プラン認定件数 20件(通算71件)</li> <li>・販売金額 7.1億円(通算15.2億円)</li> <li>・新規雇用 10人(通算:57人)</li> <li>・成長支援 2件</li> </ul>
<p>・セミナーへの参加者:30名</p>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高知県情報産業協会、県、国の3者が連携して、クラウドを活用したビジネスモデルの検討や人材育成に向けた取組を開始</li> <li>・高知県情報産業協会が設立した「クラウド研究会」の活動を支援</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆クラウドなどの新たな情報技術を活用できる人材が育成され、それを生かした新事業が創出されている。</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <p>—</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針			
施策			
項目名・事業概要（◆これからの対策）			
<p><b>(2) 官民が連携した協議会の支援による新たなソーシャルゲーム産業の創出の土台づくり</b></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>・ソーシャルゲーム開発、運用、ユーザー確保、課金・資金回収、県内でノウハウを共有・蓄積、次ゲーム開発へ投資というサイクルを回し、開発企業の足腰を強めながら産業創出の土台づくりを進める。</p> <p>◆ビジネスの立ち上がり期への支援の強化</p> <p>新規性あるいは付加価値が期待でき、かつ事業として大きな成長が期待できる優れたビジネスプランに対して、事業育成支援金及び専門家によるハンズオン支援などを提供し、ビジネスプランの実現を後押しすることで、次代の高知県経済をリードする新たなビジネスを創出する。</p>		<p>○県内企業による初のソーシャルゲーム開発・リリースなど新たなコンテンツ産業創出に向けた土台作りがスタートした。</p> <p>◆クリエイターのプロモーション力の強化、見本市への参加者増、コンテストへの応募者増</p> <p>◆魅力ある売れるソーシャルゲームの開発</p> <p>◆地域経済に波及効果のあるコンテンツビジネスプランの具体的な策定</p>	<p>・高知県ソーシャルゲーム企画コンテストを実施</p> <p>・コンテンツビジネス起業研究会会員募集</p>
<p><b>3. ものづくりの地産地消</b></p> <p><b>(1) 各分野での機械化ニーズ等の集約、共有</b></p> <p>◆「ものづくり地産地消センター」を中心としたマッチング機会の創出</p> <p>平成23年度に開設したものづくり地産地消センターを中心として、試験研究機関等と連携しながら、県内でものづくりの地産地消を推進するため、事業者間のマッチング支援や、県内のものづくり技術を広く知っていただくための総合的な技術の展示会を開催する。</p>		<p>○総合相談窓口が設置され、県内でのものづくりのニーズが集積することで、技術を提供できるものづくり企業とのマッチングが進んだ。</p> <p>○情報フローの確立により、県内における受発注を生む機会を作ることができ、「ものづくりの地産地消」につながる動きも見え始めた。</p> <p>◆「ものづくり地産地消センター」を中心に、各関係機関が連携して、迅速かつ適切な相談対応に努めるとともに、さらなる相談案件の掘り起こし。</p> <p>◆情報フローを通じた発注予定情報等の収集について、関係機関への徹底。</p>	<p>・ものづくり地産地消センターの運営(5名体制)</p> <p>・産業振興計画シナポジウムにおける相談コーナーの設置(4カ所)</p>
<p><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></p> <p>◆機械系の「ものづくりの地産地消」を支える製品開発力の強化</p> <p>県内に需要のある機械や設備を県内で製造できる仕組みを構築するため、工業団体と他の産業団体とのマッチングを進めるとともに、ニーズに即した試作機の開発を支援し、ものづくりの地産地消を促進する。</p> <p>◆工業技術センターが行う技術支援の充実</p> <p>・県内の商工業者、農水産業者、大学などと連携し、付加価値の高い新たな事業創出や食品産業育成を支援する。</p>		<p>○ものづくり地産地消センターの設置により、マッチングを進めるための体制が整備された。</p> <p>○補助金を活用した製品が順次完成し、展示会・出展等も契機となり、販路拡大の段階に入った。</p> <p>◆地域の課題を機械化によって解決するための更なるニーズの把握</p> <p>◆ものづくり技術展示会等を活用したマッチングの強化と販路拡大</p> <p>○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</p> <p>○地域APの各課題とも連携し、品質管理技術の向上や商品化などに繋がった</p> <p>◆企業によっては商品開発力・品質管理能力が不十分なところもあり、技術レベルに合わせたきめ細やかな支援が必要</p>	<p>【試作機の開発支援】</p> <p>・ものづくり地産地消推進事業費補助金の募集(応募件数:10件) 第1次募集(5/13~5/31) 応募件数:10件(試作開発10件)</p> <p>・技術支援・相談等 365社、団体 684件(6/28現在)</p> <p>・企業の製品開発のための競争的資金への新規応募 12テーマ</p>
<p><b>4. 企業集積の拡大</b></p> <p><b>(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</b></p> <p>◆「ものづくりの地産地消」を加速する業種の誘致</p> <p>◆雇用の拡大に「即効性」を持つ業種の誘致</p> <p>◆地域産業を支える人材育成、労働力の確保</p> <p>県内で不足している業種や地域資源の高付加価値化につながる企業の立地を推進する。</p>		<p>○企業立地促進要綱を改正し、全国トップクラスの助成内容とし、継続的な誘致活動を通じて新規案件の掘り起こしを行い、30件の企業立地を実現</p> <p>◆民地も含めた工場用地等の確保</p> <p>◆人材及び労働力の確保</p> <p>◆オフィスビルの確保</p>	<p>・企業訪問等の実施 延222社(6月末現在)</p>

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと〉	目標(H27)
<p>・ソーシャルゲーム企画コンテストは、企画部門が169作品、新設のカードデザイン部門は260作品(作者は133人)の応募があった。</p> <p>・コンテンツビジネス起業研究会のソーシャルゲーム分野に4社、その他コンテンツ分野に6社が参加することとなった。</p> <p>・ソーシャルゲーム企画コンテスト・カードデザイン部門の審査会開催の結果、優秀賞16名、奨励賞8名が受賞し、前者は、審査をお願いした東京の大手ゲーム開発/配信会社と、後者は、高知県内のゲーム開発会社とマッチングを行い、カードイラスト業務の受発注を進めることとなった。</p>	<p>・平成23年度入賞3作品についてゲーム開発が実現し、昨年度の第1作に引き続き2作目・3作目がサービス開始となるなど、ソーシャルゲーム産業創出の土台づくりの第1歩となった。</p> <p>第2作目は、ピーク時(平成24年7月)の月商が1,500万円を達成、平成25年2月末現在会員15万人に達している。</p> <p>・カードデザイン部門の優秀賞を16名が受賞したことに伴い、東京のゲーム開発/配信会社と受賞者のマッチング商談を進めるため、紹介斡旋を行うディレクション会社として、そのスキルを持つ研究会参加の県内企業を紹介するなど、カードイラスト業務という周辺事業への展開が始まった。</p>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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1千万円)</li> <li>◆新たなコンテンツ産業の創出、クラスター(産業集積)化</li> <li>◆クリエイターの収入増、クリエイターのレベルの底上げ</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ゲーム周辺産業の展開(ゲームとともに、デザイン事業を推進)</li> <li>◆外貨を獲得する研究会発事業化プランの事業化(研究会発事業3件/年)</li> <li>◆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(年度内配信ゲームでの月商1千万円の達成)</li> </ul>
<p>ビジネスプランの応募件数…3件(6月末現在)</p>		<p>(H27目標)</p> <p>支援を行ったビジネスプランの事業化 15件(H25~27)</p> <p>(H25到達点)</p> <p>支援を行ったビジネスプランの事業化 5件</p>
<p>ものづくり地産地消センター相談件数:124件(6月末現在)</p>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ものづくり地産地消センターのマッチングの成功件数:77件</li> <li>・ものづくり総合技術展商談件数:355件</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆生産者や製造業者が、「ものづくりの地産地消」の意識をもち、製品づくりに必要な技術や資源の多くが県内でまかなわれている。</li> <li>◆ものづくり地産地消センターを介した事業者間のマッチング件数 100件/年</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ものづくり地産地消センターを介した事業者間のマッチング件数 100件/年</li> </ul>
<p>【試作機の開発支援】</p> <p>・「ものづくり地産地消推進事業費補助金」交付決定(合計 8件) 第1次募集 採択件数:8件(試作開発8件)(うち防災枠 1件)</p>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・県内生産現場への導入(試験導入を含む):5事業(累計13)</li> <li>・地産外商につながった案件:1事業(累計3)</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆県内ニーズに対応した多くの製品が 県内で製造されるときに、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</li> <li>・ものづくり補助金を活用した製品開発件数: 40件(H24~H27)</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売額 16億円(見本市、営業サポート、防災関連を含む)</li> </ul>
<p>企業や大学等との共同研究 契約19件</p>	<p>・H25年度に商品化されたもの:調味料など9件(6/28現在)</p> <p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・H24年度に商品化されたもの:水産物加工商品、調味料、飲料など48件</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆全国レベルの加工・品質管理技術を持つ企業の増加</li> <li>・商品開発支援 30件</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品開発支援 30件</li> </ul>
<p>工場等の新増設 計6件(新設1件、増設5件) (製造業)立地決定 5件(増設 5件) (事務系)立地決定 1件(新設 1件)</p>	<p>・新規雇用 立上時:85人 フル操業時:180人</p>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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</li> <li>・新増設 40件(H24~H27)</li> <li>・製造品出荷額 360億円、新規雇用1,300人</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業立地による出荷額増:82億円</li> <li>・H25:立地件数10件</li> <li>※フル操業時新規雇用300人</li> <li>・香南工業団地への誘致に着手</li> <li>・事務系職場の誘致の受け皿の確保</li> </ul>

産業成長戦略（専門分野） 戦略の柱 取組方針 施策 項目名・事業概要（◆これからの対策）	第1期計画の総括と課題 <総括：○ 課題：◆>	インプット（投入） <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>(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</p> <p>◆シェアオフィスへの入居促進と事業者への支援</p> <p>・移住相談会で起業・創業相談支援          ・シェアオフィス事業について、業界の動向調査を行いシェアオフィスの活用方法、募集及びPR方法を考える。</p>		<p>◆市町村の事業計画づくり支援・3町で実施</p> <p>◆重点分野雇用創出高知県中山間地域等創業支援事業委託業務          ・委託先公募(4/23～5/7)</p> <p>・委託先：特定非営利活動法人こち企業支援センター(契約6/3)</p> <p>◆情報発信、誘致活動等</p> <p>・移住相談会での創業相談会の開催(6/29、6/30)</p> <p>・本県のシェアオフィス事業に関する助言や情報発信への協力依頼のための企業・NPO訪問(東京2件、県内1件)</p> <p>・入居企業の誘致活動(東京4件、県内1件)</p> <p>・本県出身者団体への事業説明・協力依頼(東京2件)</p>
<p>5. 建設業の新分野進出</p>		
<p>(1) 建設業の新分野進出</p>		
<p>◆企業訪問・説明会を通じた情報提供          ◆支援事業の有効活用          ◆取組企業へのフォローアップ</p> <p>建設業の持つ能力を活かして、農林業や介護・福祉など新たな分野へ進出し、地域で働く場を確保するため、新分野進出を行うおとする建設事業者を総合的に支援する。</p>	<p>○建設業経営革新支援事業への応募の増加や実態調査の回収率の向上等に見られるように、アドバイザーの個別訪問・支援等により、新分野進出への関心は高まってきている。</p> <p>◆新分野進出の具体化を更に進めるためのニーズに応じた実践的な進出検討に資する取組が必要</p> <p>◆建設業経営革新支援事業等を実施している企業へのフォローアップが重要</p>	<p>・建設業新分野進出アドバイザーを継続して配置(1名)</p> <p>・地域産業振興監査オフィスを地域の相談窓口として継続して位置づけ</p> <p>・実態調査で3年以内に進出希望とした企業を中心に訪問し、補助金の周知や助言を実施。建設業経営革新支援事業採択企業へのフォローアップを実施。</p> <p>・県内2カ所で建設業セミナーを実施。</p>
<p>(就農前)</p> <p>◆Uターン就農者の確保          ◆実践研修への支援(就農時)          ◆営農定着への支援</p> <p>こちアグリスクールの開催、就農相談会へ参加、成功事例等の情報提供、就農相談を行うとともに、農大の研修や受入農家の拡充、研修手当や謝金を支給など、就農に向けての支援を行う。また、必要な農地、ハウス、資金等の確保、人・農地プランの策定、青年就農給付金の支給など営農定着のための支援を行う。</p>	<p>○PR段階から、営農開始後までの段階的な支援を充実することにより、第1期計画時(H21)の161人からH23は234人と新規就農者の増加につながった。</p> <p>◆就農希望者の確保に向け、新規就農相談センターを中心に、関係機関が連携してのPR等の効果的な取り組み</p> <p>◆農大等における実践的な研修の実施、また、研修期間における支援の拡充</p> <p>◆営農開始の際に必要な農地、ハウス、資金等の確保のための支援</p> <p>◆助言者や実践研修の受け入れ先となる指導農業士士の確保</p> <p>◆新規就農者が定着するための指導等に関する関係機関の連携・協力</p>	<p>○新規就農者確保・育成等に係る事業説明会の実施(4月～3回)</p> <p>○建設業新分野進出支援説明会・新分野進出セミナーでの説明:2回</p> <p>○担い手WG会の開催(5月～2回)</p> <p>○各種事業の実施支援(耕作放棄地対策、給付金等)</p> <p>○新規就農相談活動センター等での就農相談の実施</p> <p>○研修受け入れ農家の認定</p> <p>○就農計画審査会の開催(3回)</p>
<p>◆事業体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</p> <p>林業に関する技術者、後継者等の基礎研修教育を行うとともに、高度な機械化技術等についての実践的技術と能力を有する効率的な林業生産活動の出来る優れた技術者を養成する。地形、土質や森林資源など地域によって異なるため、それぞれの森林に対応した効率的な作業システムを導入し、安定的・効率的に木材生産を展開する。</p>	<p>○事業体の認識が高まった</p> <p>○建設事業者からの参入が増加(11→23)</p> <p>◆新規参入事業者などに優良事例の情報が十分に活用されていない</p> <p>◆事業者の中に核となる人材が十分に育っていない</p>	<p>建設業新分野説明会(2回)</p>
<p>◆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</p> <p>本県の成長を支える新たな分野(福祉・介護)へ進出し、地域で働く場を確保しようとする建設業者を支援するため、本県の福祉・介護職場への就労のマッチングを図る。</p>	<p>○ホームページや高知県社会福祉協議会への委託事業を通じて情報を提供することができた。</p> <p>◆経営者の介護保険制度に関する理解不足</p> <p>◆専門的人材の不足</p>	

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと〉	目標(H27)
移住相談会で、起業・創業相談 相談件数: 8件	・新規雇用 立上時: 85人 フル操業時: 180人	(H27目標) ◆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 ◆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  (H25到達点) シェアオフィスの入居事業者を6件以上とする。
・建設業の新分野進出の個別相談に対応し助言 ・建設業セミナーの参加者(H25) 高知会場: 31社・38人、市町村等12人、計31社・50人 幡多会場: 12社・15人、市町村等6人、計12社・20人 合計: 43社、53人 ・セミナーでの個別相談企業数 高知会場: 3社	・建設業セミナー時のアンケートで新分野進出を検討している事業者が10社有り、先進事例見学会への参加を促し新分野進出を支援する。	(H27目標) ◆支援体制の充実と進出を促進する環境づくりによる新分野進出事例の拡大 ◆建設業の新分野進出数 230社(H24~H27)  (H25到達点) ◆建設業の新分野進出数 213社(累計)
○建設業新分野進出支援説明会・新分野進出セミナーの参加企業: 43社 ○耕作放棄地の再生利用に関する補助事業の実施(1件) ○高知県新規就農研修事業実施市町村(21市町村40名) ○受け入れ農家の拡充(4名) ○認定就農者の認定(10名) ○青年就農給付金経営開始型(交付決定1町、内示7市町村) ○青年就農給付金準備型(研修計画提出10名)	・新規就農研修支援事業支援対象者: 15市町村 40名 ・耕作放棄地の再生利用採択件数: 1件 22a	(H27目標) ◆新規就農者数 年間230人 ◆指導農業者 H27: 70人 ◆人・農地プランの作成 200集落  (H25到達点) ◆新規就農者数 年間230人 ◆指導農業者 H24: 62人 → H25: 67人 ◆人・農地プランの作成(県内全域) H24: 94プラン → H25: 120プラン
・参加事業者: 高知31社、幡多12社	【参考:平成24年度】 木材価格の下落にもかかわらず、導入した高性能林業機械の活用により生産性が向上し、搬出間伐実績を増加させた事業者: 4事業	(H27目標) ・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  (H25到達点) -
	【参考:平成24年度】 職場体験事業参加者のうち、福祉・介護分野への就職者12人(就職者の職歴は不明)	(H27目標) ◆福祉分野への進出が拡大していること -講習会の開催 H27: 72回 -職場体験事業への参加者 H27: 100人  (H25到達点) -講習会の開催 H25: 72回 -職場体験事業への参加者 H25: 100人

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 ＜総括：○ 課題：◆＞	インプット（投入） ＜講じた手立てが数量的に見える形で示すこと＞
戦略の柱			
取組方針			
施策			
項目名・事業概要（◆これからの対策）			
3. 販売の拡大（地消・外商）			
1. 販売拡大への支援			
<p>(1) 見本市への県ブースの出展、県内外での商談会の開催</p> <p>(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</p> <p>(3) 産業振興センターを中心とした外商機能の強化等</p> <p>◆ものづくり企業を対象とした県外での受注拡大の取組への支援を実施</p> <p>◆ものづくり企業を対象に、インターネットを活用した情報発信や主要展示会への高知県ブースの設置並びに商談会の開催を通じて、県外での受注拡大を図る。</p> <p>◆県内で特色ある製品の外商について、積極的に県外でPRし、機械系ものづくり企業の販路開拓を支援する。</p>		<p>○販路の拡大の取組を行った</p> <p>○見本市9力所での高知県ブースの設置 成約金額207,633千円</p> <p>○商談会18回開催 成約金額378,486千円</p> <p>◆県内企業が行う県外での営業活動に対する支援の強化</p> <p>◆紙産業など機械金属系以外の分野を対象とした販路拡大支援</p> <p>◆商談会開催に向けて具体的な案件が見込まれる発注企業の開拓</p> <p>◆製造業ポータルサイト会員企業数の拡大及びサイトの周知</p>	
<p>(4) 海洋深層水</p> <p>◆海洋深層水の利用拡大の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆新たな需要の創出と販路の開拓</li> <li>◆海洋深層水のブランド力の強化</li> </ul> <p>国内の他の取水地との連携を図り、首都圏等で深層水のPRを行うとともに、ビジネスに結びつく連携事業を展開し、海洋深層水のブランド力を強化する。また、新分野への利用拡大に向けた研究開発を大学、企業等と共同で実施する。</p> <p>◆新たな利用分野への展開</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆従来の研究成果を見直して再チャレンジ</li> <li>◆地元企業や関係機関への事業化支援</li> </ul> <p>◆取組が有望と思われる研究や高付加価値商品等への利用法及び県内での事業化を検討する。</p> <p>◆新技術利用での研究の進展、他地域での研究成果や埋もれたシーズの再研究により、今後の事業化につなげる。</p> <p>◆海洋深層水を活用した水産物の陸上養殖、農産物の栽培や、新技術利用の検討を行う。</p>		<p>○量販店との包括業務提携により、深層水取扱品目数が38品目増加した。</p> <p>○富山、沖縄などの他の取水地と連携した品目拡大の取組みの実施した。</p> <p>◆商談後のフォローなど販路開拓に結びつく仕掛けが不十分</p> <p>◆消費者の海洋深層水に対する認知度不足のため、新たなコンセプトによるブランド力の向上が必要</p> <p>◆深層水の有効性のアピールや有効性を示す実証的なエビデンス不足</p> <p>○深層水を利用した研究依頼が増加し、新分野に向けての予備試験や各種研究を開始した</p> <p>◆幅広い分野での研究に対応するため、これまで以上に、大学や企業などとの共同研究等が必要となっている</p> <p>◆地元での事業化に結びつく研究が必要となっている</p>	
		<p>○見本市への高知県ブース設置</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆NEW環境展・地球温暖化防止展に出展(5/21～24 東京)</li> <li>◆中部ライフガードTECに出展(5/24～25 愛知)</li> <li>◆EE東北13に出展(6/5～ 宮城)</li> </ul> <p>◆高知海洋深層水企業クラブと連携したイベント・商談会等への展示・PR:1回</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆地産外商公社と連携したイベント・商談会等への参加・PR:2回</li> <li>◆企業訪問:延べ50社</li> <li>◆県外企業への海洋深層水利用拡大PR:1社</li> <li>◆高知県海洋深層水企業クラブ事務局を通じ、海洋深層水PR資料を提供</li> </ul> <p>◆共同研究契約等及び内容協議、研究推進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆企業、大学、研究機関等への訪問及び来訪による研究者の交流</li> <li>◆新たな研究や技術支援課題についての協議</li> <li>◆各種会議等への積極的な参加と情報交換</li> <li>◆海洋深層水活用事例調査の報告についての検討</li> <li>◆各種資料や情報収集</li> <li>◆企業や自治体との協議</li> <li>◆深層水とその商品についてのPR活動</li> </ul>	
2. 商業の活性化			
(1) アンテナショップ「てんこす」の運営への支援等をつうじた地産地消・外商の推進			
<p>◆高知市内でのアンテナショップ、産直市の取組を継続し、地域産品の売上増加を図る</p> <p>「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</p>		<p>○高知市中心部にアンテナショップ「てんこす」を開設し、地域産品の掘り起こしや販売が進み、地産地消・地産外商の促進につながった</p> <p>○おかみさん市の拡充により、地域産品の販路拡大へとつながった。</p> <p>◆アンテナショップ「てんこす」の販売額の増加</p> <p>◆アンテナショップを中心に事業者などとの連携による地域産品の積極的なPR</p> <p>◆おかみさん市の出店者の増加を図る</p>	
(2) 商業の振興			
<p>◆創業や事業者の経営革新への取組の支援の強化</p> <p>◆重点指導の取組の強化、充実を図るとともに、経営指導員の意識改革を一層進め、中小企業者の経営革新や創業等の取組みへの支援の充実を図る。</p>		<p>○【22年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営革新認定:5件</li> <li>新商品開発・販路開拓:5件</li> <li>創業、新事業展開:4件</li> <li>事業承継:1件</li> <li>経営改善:5件</li> </ul> <p>○【23年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営革新認定:8件</li> <li>創業:15件</li> <li>事業承継:11件</li> </ul> <p>◆経営指導員の能力のばらつきを平準化</p> <p>◆過疎地域等の地域特性の制約克服</p>	
<p>◆人を呼び込む賑わいの仕組みづくり</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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</li> <li>◆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</li> </ul> <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>◆チャレンジショップの運営によるチャレンジの育成・独立を支援</li> </ul>		<p>○まち商業（イベント支援）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○歩行者通行量の一定の改善が図られた</li> <li>○まち商業（空き店舗支援）</li> <li>○空き店舗率の改善が図られた</li> <li>○市町村に置いても空き店舗への出店補助制度が創設された</li> <li>◆チャレンジショップ</li> <li>○県内3市町において、チャレンジショップが開設された</li> </ul> <p>◆イベント実施時には一定の集客はあるものの、新規顧客獲得やリピーター確保など個店の売上には繋がっていない</p> <p>◆利用が図れていない市町村が多い</p> <p>◆チャレンジショップでは、関係団体との連携によるチャレンジの育成・独立</p>	
		<p>◆重点指導の年間指導支援計画(25商工会、6商工会議所)の作成、実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆9月末までに25商工会、6商工会議所を対象に84件の重点指導を実施</li> </ul> <p>◆市町村、商工会、商工会議所、商店街派員組合等への事業内容の周知及びHPによる情報発信</p>	

アウトプット(結果) ＜インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと＞	アウトカム(成果) ＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと＞	目標(H27)
<p>○見本市への県内製造業者の出展</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・NEW環境展・地球温暖化防止展 5社、1団体出展</li> <li>・中部ライフガードTEC 5社出展</li> <li>・EE東北'13 5社出展</li> </ul>	<p>○見本市への県内製造業者の出展</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・NEW環境展・地球温暖化防止展 5社、1団体出展</li> <li>・中部ライフガードTEC 5社出展</li> <li>・EE東北'13 5社出展</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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。</li> <li>・見本市・商談会開催件数 50回(H24～H27)</li> <li>・金額 36億円(H24～H27)</li> <li>(防災関連・ものづくりの地産地消含む)</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売金額 16億円(営業サポート、防災関係、ものづくり地産地消を含む)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・高知海洋深層水企業クラブと連携したイベント・商談会等への展示・PR: 14社、23品目</li> <li>・地産外商公社等と連携したイベント・商談会等への参加・PR: 13企業</li> <li>・企業間の商談のマッチング: 5件</li> <li>・大手企業の海洋深層水を利用した新商品開発2件</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商談成立: 8件(4社)</li> <li>・大手企業の新商品発売: 2社(3商品)</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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</li> <li>◆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</li> <li>・深層水関連商品売上額 H27: 170億円</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・深層水関連商品売上額 139億円</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・深層水利用研究が多方面に進展しつつある</li> <li>・新たな研究シーズ発掘につながりつつある</li> <li>・新たな研究課題提案につながる情報が得られた</li> <li>・研究者や企業・自治体との交流が活発になった</li> <li>・深層水利用の課題や施設利用依頼が増加してきた</li> <li>・研究者や企業・自治体との交流が活発になった</li> </ul>	<p>【参考:平成24年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新たな研究者や機関との連携が深まり、様々な分野の共同研究課題等が増加した</li> <li>・企業・大学との連携が深まり、今後の共同研究や事業化等の展開が期待できるようになった</li> <li>・他県取水地との協力関係が構築され、共同で広報活動が行えるようになった</li> <li>・新たな企業を中心として、関連商品の販売額向上が期待されている</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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</li> <li>◆海洋深層水を利用した新たな産業化が進みつつある</li> <li>◆地元企業や関係団体の新たな事業化が進んでいる</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆地元企業等と新たな研究を始める(1課題)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・4年目の売上(H25.2.19～H25.6.27)</li> <li>49,959,441円(1日当り売上 387千円)</li> <li>目標達成率 92%</li> </ul>	<p>(参考: H24年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品の掘り起こしにより、アイテム数及び売上の増加につながった。</li> <li>・高齢者、子育て世代の教室や、おもちゃ作りなど子供を対象とした教室の開催により、コミュニケーションの場の提供となった。</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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</li> <li>◆販売目標額: 184,300千円</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>高知市内での県産品アンテナショップとしての自立した運営(H25.2.19～H26.2.18)</li> <li>・年間売上目標: 153,583千円</li> <li>・1日当たり売上目標: 421千円</li> </ul>
<p>6月末までに11商工会、21件の重点指導を実施</p>	<p>(参考: H24年度)</p> <p>商工会・商工会議所の中小企業診断士、経営指導員、フードコーディネーター等外部専門家が連携して、特に重点的に支援する事業者を選定し、飲食業のメニュー開発や美容業の創業時の顧客開拓、産直小売店の品揃えや店舗プロモーションを改善するなどの支援を行った。</p> <p>【支援件数】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営革新計画認定申請の支援10件</li> <li>・創業23件</li> <li>・事業承継6件</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆中小企業診断士12名体制</li> <li>◆創業支援件数・経営革新認定件数をH23年度比50%増</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆中小企業診断士11名体制</li> <li>◆創業支援及び経営革新認定件数 33件</li> </ul>
<p>《こうち商業(ソフト事業)》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・四万十市天神橋商店街: てんじんばし まちなか元氣事業の実施</li> <li>《こうち商業(空き店舗事業)》</li> <li>・四万十市天神橋商店街: トレーニングジムの出店</li> </ul> <p>《チャレンジショップ》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・京町・新京橋: 9月からの出店者面談を実施し、1名が出店決定</li> <li>・四万十町: 7月からの出店者が決定</li> </ul>	<p>(参考: H24年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・四万十市のチャレンジャー1名が天神橋商店街の空き店舗に出店(6/1)</li> <li>・高知市の1期生3名のうち、2名が開業。うち1名は中心商店街で出店(9月)</li> <li>・四万十町のチャレンジャー1名が開業(1月)</li> <li>・四万十町のチャレンジャー1名が商店街内で開業(2月)</li> <li>・高知市の2期生3名のうち、2名が開業。うち1名は中心商店街に開業(3月)</li> </ul>	<p>(H27目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul> <p>(H25到達点)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商業振興支援(ソフト)事業: 6件</li> <li>・空き店舗補助: 14件</li> <li>・チャレンジショップ事業: 新規開業者5名</li> </ul>

産業成長戦略の取り組み状況と成果 【観光分野】

産業成長戦略（専門分野）	第1期計画の総括と課題 〈総括：○ 課題：◆〉	インプット（投入） 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<b>戦略の柱</b> <b>取組方針</b> <b>施策</b> <b>項目名・事業概要（◆これからの対策）</b>		
<b>観光</b> <b>全国に通用する観光地づくり</b>		
<b>1. 核となる観光拠点の形成</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆地域の観光拠点づくりの推進（観光人材育成塾を通じた担い手の育成） 地域観光を担う人材を育成するため、県内3エリア（東部、中部、西部）において観光人材育成塾「とさ旅セミナー ステップアップ研修」を開催する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○室戸ジオパークや海洋堂ホビー館のような地域の核となり得る新たな観光拠点が生まれ、多くの人が訪れるようになった</li> <li>◆観光客が県内各地域を周遊するためには、その地域への誘客の目玉となる観光拠点を整備することが必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・観光人材育成塾「とさ旅セミナー ステップアップ研修」の実施 3エリア：東部、中部、西部</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆地域の観光拠点づくりの推進（観光拠点を整備） 産業振興計画に位置づけられた取組等を対象に、地域が主体となって全国からの誘客につながる観光地づくりを実施するための補助金を交付し、観光資源の発掘、磨き上げや施設整備の取組等を総合的に支援する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○室戸ジオパークや海洋堂ホビー館のような地域の核となり得る新たな観光拠点が生まれ、多くの人が訪れるようになった</li> <li>◆観光客が県内各地域を周遊するためには、その地域への誘客の目玉となる観光拠点を整備することが必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高知県観光拠点等整備事業費補助金交付要綱の施行</li> <li>・高知県観光拠点等整備事業費補助金交付決定 9件</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆こうち旅広場のエンタランス機能、ハブ機能の充実 高知県観光の玄関口として、「こうち旅広場」への誘客を図るとともに、高知情報発信館「とさ旅」でのきめ細かい情報提供により県内各地域への周遊を促す。「こうち旅ひろば」における、イベントホールの活用や特別イベントの開催等により県外からの誘客。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○室戸ジオパークや海洋堂ホビー館のような地域の核となり得る新たな観光拠点が生まれ、多くの人が訪れるようになった</li> <li>◆観光客が県内各地域を周遊するためには、その地域への誘客の目玉となる観光拠点を整備することが必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・こうち旅広場「GWイベント」の開催</li> <li>・幕末志士社中内で屋内型プロジェクターマッピングの実施(4/20～)</li> </ul>
<b>2. 観光資源の発掘・磨き上げの推進</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆満足度の高い観光商品づくり ◆新たな観光資源の創出 地域観光を担う人材を育成するため、県内3エリアにおいて観光人材育成塾「とさ旅セミナーステップアップ研修」を開催するとともに、観光アドバイザーや補助制度等を活用し、観光資源の発掘や磨き上げを行う。また、グリーンツーリズムや民泊の推進による教育旅行の受入態勢への支援等により、新たな観光商品づくりへつなげていく。 また、県内一円の高知の豊かな秋の旬の食材、地域の食といったテーマを前面に打ち出した、「土佐の豊穡祭」を開催する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○お城まつりや五台山花絵巻のように観光商品の磨き上げが進み入込客が増加した</li> <li>○「土佐の豊穡祭」やサイクリングイベント「コグウェイ四国」など、高知の強みを生かした新たな誘客イベントができた</li> <li>○観光アドバイザーによる支援を通じて、体験プログラムが充実し、ガイド料が得られるなど、お金が落ちる仕組みができてきた</li> <li>◆リピーターにつながるような満足度の高い商品づくり</li> <li>◆外からの視点などを取り入れた新たな観光資源の創出による観光客の受け皿の拡大</li> <li>◆地域で観光商品を拡大するための仕組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・観光人材育成塾「とさ旅セミナー ステップアップ研修」の実施 3エリア：東部、中部、西部</li> <li>・観光アドバイザーによる広域観光推進に向けた研修会、意見交換等の実施</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆産業間連携による観光消費の拡大 ・地域観光を担う人材を育成するため、県内3エリア（東部、中部、西部）において観光人材育成塾「とさ旅セミナー ステップアップ研修」を開催する。 ・広域観光の推進体制を強化するため、観光アドバイザーによる研修等を実施する。 ・地域が主体となって全国からの誘客につながる観光地づくりを実施するための補助金を交付し、観光資源の発掘、磨き上げや施設整備の取組等を総合的に支援する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○お城まつりや五台山花絵巻のように観光商品の磨き上げが進み入込客が増加した</li> <li>○「土佐の豊穡祭」やサイクリングイベント「コグウェイ四国」など、高知の強みを生かした新たな誘客イベントができた</li> <li>○観光アドバイザーによる支援を通じて、体験プログラムが充実し、ガイド料が得られるなど、お金が落ちる仕組みができてきた</li> <li>◆リピーターにつながるような満足度の高い商品づくり</li> <li>◆外からの視点などを取り入れた新たな観光資源の創出による観光客の受け皿の拡大</li> <li>◆地域で観光商品を拡大するための仕組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高知県観光拠点等整備事業費補助金交付要綱の施行</li> <li>・高知県観光拠点等整備事業費補助金交付決定 9件</li> <li>・観光人材育成塾「とさ旅セミナー ステップアップ研修」の実施（東部、中部、西部）</li> <li>・観光アドバイザーによる広域観光推進に向けた研修会、意見交換等の実施</li> </ul>
<b>3. 広域観光の推進</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆地域コーディネート機能の強化</li> <li>◆県内各地域との連携による周遊観光の推進</li> <li>◆県域を超えた連携の推進 ・地域観光を担う人材を育成するため、県内3エリア（東部、中部、西部）において観光人材育成塾「とさ旅セミナー ステップアップ研修」を開催する。 ・地域コーディネート組織（広域観光協議会等）が行う広域観光推進のための取組を支援する。 ・広域観光の推進体制を強化するため、観光アドバイザーによる研修等を実施する。 ・四国ツーリズム創造機構・航空会社やバス会社等とタイアップした周遊バス等の旅行商品化の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○地域コーディネート組織による広域的な情報発信や誘致活動が成果を挙げ事例が生まれてきた</li> <li>◆周遊観光を推進していくための観光事業者や関係団体との連携強化</li> <li>◆地域コーディネート組織のセールス機能等の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・観光人材育成塾「とさ旅セミナー ステップアップ研修」の実施（東部、中部、西部）</li> <li>・広域観光推進事業費補助金交付要綱の施行</li> <li>・広域観光推進事業費補助金の交付決定（地域博覧会開催支援事業 1件、広域観光推進事業 3件）</li> <li>・観光アドバイザーによる広域観光推進に向けた研修会等の実施</li> </ul>
<b>4. 効果的な広報・セールス活動の推進</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆統一キャッチフレーズ・キャンペーンの実施 「ふるさと博」終了後の高知県観光を広くPRするため、観光キャンペーン「リヨマの休日」を実施（期間：H24.4.4～H26.3.31）するとともに、キャンペーンにあわせて「龍馬バスポート」を発行し、リピーターの増、各地域への周遊促進を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○旅行エージェントへのセールスなどを通じて、PRのノウハウが蓄積した</li> <li>◆多様化する旅行形態や観光ニーズを踏まえた情報発信が不十分</li> <li>◆プロモーションを行うターゲット（エリア、年代、性別等）が必ずしも明確化されていない</li> <li>◆「龍馬伝」のような大きな追い風は当面は期待できない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○龍馬バスポートの内容の拡充（4月） ・特典施設数を約410に拡充</li> <li>・地域イベントをスタンプ対象として新たに設定</li> <li>・黒バスポートのプレミアム特典を拡充</li> <li>○地域ごとに四季折々の魅力を盛り込んだエリアキャンペーンを展開 ・高知市、仁淀川、高知北エリアキャンペーン（4/1～9/30）</li> <li>○官民協働でキャンペーンを進めていくための「リヨマの休日」推進アドバイザー会議の開催（5/8、6/7）</li> <li>○26年度からの誘客戦略の検討</li> </ul>

アウトプット(結果) ＜インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと＞	アウトカム(成果) ＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと＞	目標(H27)
・とさ旅セミナー参加者 仁淀川 48名	・観光人材育成塾「とさ旅セミナー ステップアップ研修」の実施 3エリア: 東部、中部、西部	(H27目標) ◆地域の誘客の目玉となる観光拠点が整備される ことで、そこを目指して全国から多くの観光客が訪 れるとともに、広域エリアで観光拠点を中心とした地 域周遊が進み、県下各地で観光消費が拡大してい る ◆核となる観光拠点の整備 県内7か所
	【参考:平成24年度】 ・「海洋堂ホビー館」に隣接する旧打井川小学校校舎の改修により、 H25以降、企画展示及び多目的スペースを活用した団体客受入が可 能となった。 ・「よさこい情報交流館」の整備により、よさこいを通じた多くの人々の 交流が促進されている(H25・7月1日 入館者2万人達成)。	(H25到達点) ★首都圏からの観光客数 H20:30.5万人→H25:52万人
・嘉末志士社中入場者数 14,646人(4/1～6/30)	【参考:平成24年度】 ・「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。	
・とさ旅セミナーステップアップ研修 参加者計 39名 (東部 9名、中部 22名、西部 8名) ・観光アドバイザーによる研修会等への参加 84名	【参考:平成24年度】 ・エリアキャンペーン等を通じて、各地で新たな観光商品が生まれ、 旅行商品化に結びつく(仁淀川関連商品: 読売旅行、阪急交通社、フ ジトラベル等、室戸ジオパークを巡るスペシャルジオツアーの旅行商 品化) ・とさ旅セミナーで作成したプランの旅行商品化(予定)の地域 5地域(安芸、物部川、嶺北、高幡、幡多)	(H27目標) ◆地域観光の担い手が育ち、特色ある観光商品が 次々と生み出されている ◆地域資源を観光に活用する取組が進んでいる ◆県内の地域周遊が進み、道の駅や直販所など の観光消費が拡大している ★一人当たり観光消費額 H20:25,459円 →H27:27,500円  (H25到達点) ★一人当たり観光消費額 H20:25,459円 →H25:27,500円
・とさ旅セミナーステップアップ研修 参加者計 39名 (東部 9名、中部 22名、西部 8名) ・観光アドバイザーによる研修会等への参加 84名	【参考:平成24年度】 ・エリアキャンペーン等を通じて、各地で新たな観光商品が生まれ、 旅行商品化に結びつく(仁淀川関連商品: 読売旅行、阪急交通社、フ ジトラベル等、室戸ジオパークを巡るスペシャルジオツアーの旅行商 品化) ・とさ旅セミナーで作成したプランの旅行商品化の地域 5地域(安芸、物部川、嶺北、高幡、幡多)	
・とさ旅セミナーステップアップ研修参加者 39名(東部 9名、中部 22名、西 部 8名) ・観光アドバイザーによる研修会等への参加 84名	【参考:平成24年度】 ・エリアキャンペーン等を通じて、各地で新たな観光商品が生まれ、 旅行商品化に結びつく(仁淀川関連商品: 読売旅行、阪急交通社、フ ジトラベル等、室戸ジオパークを巡るスペシャルジオツアーの旅行商 品化) ・とさ旅セミナーで作成したプランの旅行商品化の地域 5地域(安芸、物部川、嶺北、高幡、幡多)	
・「龍馬パスポート」の利用者数:38,019人(6月末現在)	【参考:平成24年度】 ・県内各地域への周遊の促進、リピーターの拡大 ・仁淀川や室戸ジオパークを巡る新たな旅行商品が企画された ・龍馬パスポートの参加施設を巡ってパスポートを入手するという新 しい旅行商品が生まれた	(H27目標) ◆ターゲットを明確にした観光プロモーションが継続 され高知県の認知度が向上する ★リピーターの数 H22:50万人→H27:65万人 ★首都圏からの観光客数 H20:30.5万人→H27:45万人  (H25到達点) ★リピーターの数 H22:50万人→H25:57.5万人 ★首都圏からの観光客数 H20:30.5万人→H25:52万人

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 〈総括：○ 課題：◆〉	インプット（投入） 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
戦略の柱			
取組方針 施策			
	<p><b>項目名・事業概要（◆これからの対策）</b></p> <p>◆ターゲットを明確にした広報・セールス活動の展開 官民一体となった旅行会社等へのセールスキャラバン、首都圏マスメディアへのパブリシティ活動の強化、観光客への電子・WEBでの情報発信を実施するとともに、高知県に愛着を持ちゆかりのある方々に高知県観光大使を委嘱し、自らの活躍の場を通して本県の観光情報などを発信していただくことにより、本県の認知度とイメージの向上を図り、観光客の増加につなげる。</p> <p>◆四国ツーリズム創造機構等との連携による情報発信の充実 四国ツーリズム創造機構や四国4県等との連携により、旅行会社へのセールス活動やプロモーションを実施する。</p> <p>◆全国大会や教育旅行、企業研修等の誘致 高知県で開催する全国規模の大会への助成等により学会などのコンベンションを誘致するとともに、高知県への修学旅行の下見等に対する助成等により教育旅行を誘致することで、入込数の増加を図る。また、ねんりんピックよさこい高知2013の開催を踏まえたプロモーションを実施する。</p> <p>◆フィルムコミッションによるロケーション撮影の誘致 テレビ局、映像制作会社等への県内ロケーション・ロケ支援等の情報提供、現地案内、誘致活動を実施するとともに、県内ロケに対する補助制度を活用した高知県内へのロケ誘致により、高知県の観光資源の露出やイメージアップを図り、誘客につなげる。</p>	<p>○旅行エージェントへのセールスなどを通じて、PRのノウハウが蓄積した ◆多様化する旅行形態や観光ニーズを踏まえた情報発信が不十分 ◆プロモーションを行うターゲット（エリア、年代、性別等）が必ずしも明確化されていない ◆「龍馬伝」のような大きな追い風は当面は期待できない</p> <p>○旅行エージェントへのセールスなどを通じて、PRのノウハウが蓄積した ◆多様化する旅行形態や観光ニーズを踏まえた情報発信が不十分 ◆プロモーションを行うターゲット（エリア、年代、性別等）が必ずしも明確化されていない ◆「龍馬伝」のような大きな追い風は当面は期待できない</p> <p>○旅行エージェントへのセールスなどを通じて、PRのノウハウが蓄積した ◆多様化する旅行形態や観光ニーズを踏まえた情報発信が不十分 ◆プロモーションを行うターゲット（エリア、年代、性別等）が必ずしも明確化されていない ◆「龍馬伝」のような大きな追い風は当面は期待できない</p> <p>○旅行エージェントへのセールスなどを通じて、PRのノウハウが蓄積した ◆多様化する旅行形態や観光ニーズを踏まえた情報発信が不十分 ◆プロモーションを行うターゲット（エリア、年代、性別等）が必ずしも明確化されていない ◆「龍馬伝」のような大きな追い風は当面は期待できない</p>	<p>○旅行会社向けセールスキャラバン 5/13、14 東京・名古屋 6/4、5 福岡、広島 6/25、26 大阪・岡山 ○首都圏等のマスメディアを活用したパブリシティ活動 -メディア各社を集めた情報交換会の開催（5/10） ○テレビCMを活用した近隣県への情報発信の強化 ○高知県観光大使新規委嘱（10組：4/1～6/30） ○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 -全国の映画館（285館）等でロケ地ガイド等を配布（約26万部）</p> <p>○JR四国商品説明会 5/21 大阪 -四国ブロック観光情報交換会 6/4 東京</p> <p>○平成25年度コンベンション開催支援助成要綱施行（4/1 高知県観光コンベンション協会） -平成25年度高知県教育旅行誘致促進事業助成金交付要綱施行（4/1 高知県観光コンベンション協会） -コンベンション開催支援交付決定 47件</p> <p>○高知県映像コンテンツ撮影誘致事業費補助金交付要綱の施行（4/1） -テレビ局、映像制作会社等への県内ロケーション・ロケ支援・補助制度等の情報提供</p>
5. 人材の育成	<p>◆観光産業を担う人材の育成 ◆社会教育、学校教育における本県の文化・歴史等の学習機会の確保 -地域観光を担う人材を育成するため、県内3エリア（東部、中部、西部）において観光人材育成塾「とさ旅セミナー ステップアップ研修」を開催する。 -広域観光の推進体制を強化するため、観光アドバイザーによる研修等を実施する。</p> <p>◆観光ガイドの育成、技術の向上 ◆観光事業者等へのおもてなし研修の実施 高知県を訪れる観光客の皆様、高知の持つ観光素材を気持ちよく楽しんでいただくための環境づくりに取り組む。</p>	<p>○観光ガイド団体の増加や有料ガイド化が進んだほか、観光ガイド連絡協議会の設立するなどガイドの連携意識が高まってきた ○体験型観光の磨き上げが進むとともに、観光ガイドや体験インストラクターのコミュニケーション能力の向上などが図られた ◆観光産業を地域で伸ばしていく人材が不足している ◆観光客の満足度をより高めるための、質の高い観光ガイドの育成が必要</p> <p>○観光ガイド団体の増加や有料ガイド化が進んだほか、観光ガイド連絡協議会の設立などガイドの連携意識が高まってきた ○体験型観光の磨き上げが進むとともに、観光ガイドや体験インストラクターのコミュニケーション能力の向上などが図られた ◆観光産業を地域で伸ばしていく人材が不足している ◆観光客の満足度をより高めるための、質の高い観光ガイドの育成が必要</p>	<p>・観光人材育成塾「とさ旅セミナー ステップアップ研修」の実施 3エリア、東部、中部、西部 ・観光アドバイザーによる広域観光推進に向けた研修会、意見交換等の実施</p> <p>・高知県観光ガイド連絡協議会総会の開催 -観光ガイド研修実施委託契約</p>
6. おもてなしの向上	<p>◆おもてなしの気運の醸成 高知県を訪れる観光客が、気持ちよく高知県の魅力に触れ、楽しんでいただけるよう、高知県おもてなし県民会議により、高知県に関するおもてなしを進めるための取り組み等を検討する。また、「おもてなしトイレ」の認定制度や県民参加型セミナーの開催により、おもてなし気運の醸成につなげる。</p> <p>◆きめ細かな観光情報の提供 高知観光情報発信館「とさてらす」における観光スポットの食・体験メニューや周遊プランの情報提供および「よさこいネット」を活用した地域観光情報の発信</p> <p>◆県内の観光地を結ぶ移動手段の確保 観光客の周遊性を高めるとともに、観光客のニーズに合わせた観光コースを提供するため、周遊バスの運行及びタクシーを利用した周遊プランの実施による二次交通制度の定着を目指す。</p>	<p>○官民一体となって観光客に対するおもてなし意識の向上が図られた ○観光案内板等の整備 H21 215基、H22 43基、H23 54基 ほか、景観整備や公共トイレの整備を実施 ○観光客の満足度を高め、移動時間短縮による経済波及効果をもたらした ◆旅先で快適に感じていただけるような環境の整備や、おもてなしの心のさらなる醸成 ◆観光客の多様なニーズに対応するためには、観光案内所やインターネット等による情報提供が求められている</p> <p>○観光案内板等の整備 H21 215基、H22 43基、H23 54基 ほか、景観整備や公共トイレの整備を実施 ○観光客の満足度を高め、移動時間短縮による経済波及効果をもたらした ◆観光客の多様なニーズに対応するためには、観光案内所やインターネット等による情報提供が求められている ◆来県者の周遊性や利便性をより高めるためには、観光案内板や二次交通等の整備が必要</p> <p>○H22はMY遊バスの利用者が大幅に増加した（対前年比1.8倍） ○観光客の満足度を高め、移動時間短縮による経済波及効果をもたらした ◆旅先で快適に感じていただけるような環境の整備や、おもてなしの心のさらなる醸成 ◆来県者の周遊性や利便性をより高めるためには、観光案内板や二次交通等の整備が必要</p>	<p>○おもてなしトイレ認定制度募集</p> <p>○こうち旅広場「GWイベント」の開催 -とさてらすでの観光案内（通年） -臨時観光案内所の設置（南国SA：4/27～5/5、淡路SA：4/27、28、5/3～5）</p> <p>○おもてなしタクシーの利用促進に向けた取り組み -テレビ・ラジオ広報枠等でのPR（18件） -パンフレットを作成し配布開始 -クルーズ客船来航時に、おもてなしタクシー専用レーンを設置（4/23、5/9） -車内にパンフレット専用ラックを設置し観光パンフレット等を配置（5/21～）</p> <p>○タクシーの接客向上に向けたアンケート調査（4～6月） -降車客への聞き取り（4～6月） 711件、車内はがき受付35件</p>

<p>アウトプット(結果)  &lt;インプット(投入)により、具体的に  現れた形を示すこと&gt;</p>	<p>アウトカム(成果)  &lt;アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化  を示すこと&gt;</p>	<p>目標(H27)</p>
<p>旅行会社向けセールスキャラバン参加者  5/14、15 東京・名古屋 16社 27名  6/5、6 福岡、広島 23社 33名  6/20、21 神戸・大阪・京都 28社 48名  まるごと高知観光物産展来場者  5/30～6/5 東京都庁 5,194名(うち外国人1,416名)</p>	<p>旅行会社向けセールスキャラバン参加者  【25年度下半期向け】  計117社 265名参加  ・メディア各社を集めた情報交換会参加者(第1回5/10:27名)  ・映画「県庁おもてなし課」ロケセット入場者数(18,892人:4/20～6/30)</p>	
<p>JR四国商品説明会参加者  5/21 大阪 24社 93名  四国ブロック観光情報交換会参加者  6/4 東京 22社 26名</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・JAL麗らか四国キャンペーンによる集客人員 21,495人(前年比148%)</p>	
<p>コンベンション開催支援による延べ宿泊者数(予定):38,430人泊</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・教育旅行決定状況: 小学校15件(1,672名)、中学校21件(2,189名)、高校12件(1,428名)</p>	
<p>フィルムコミッション支援実績 27件(6月末時点)</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・フジテレビ「運送きのヒマワリ」のロケ支援を行うことにより、地元で開催した番組関連のイベント(12/1:四万十市)に約2,000人が来場するなど、映像露出による県外からの誘客につながった。</p>	
<p>とさ旅セミナーステップアップ研修 参加者計 39名  (東部 9名、中部 22名、西部 8名)  観光アドバイザーによる研修会等への参加 84名</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・とさ旅セミナーで作成したプランの旅行商品化の地域5地域(安芸、物部川、嶺北、高幡、幡多)  ・エリアキャンペーン等を通じて、各地で新たな観光商品が生まれ、旅行商品化に結びつく(仁淀川関連商品:読売旅行、阪急交通社、フジラル等、室戸ジオパークを巡るスペシャルジオツアーの旅行商品化)</p>	<p>(H27目標)  ◆観光産業を担う人材が育成される  ◆人材育成塾の参加者 200名/年  ◆観光ガイド団体の会員数が増加するとともに、レベルアップとガイドメニューの充実が図られる</p> <p>(H25到達点)  観光客満足度  「大変良い」「良い」の割合がH22のデータを上回る</p>
<p></p>	<p>【参考:平成24年度】  ・観光ガイド組織の立ち上げに向け、観光ガイドセミナーへの参加など観光ガイド連絡協議会との連携が生まれた(大月町)  ・ガイドの意識や質の高さが評判となり、県外から頻りに視察が訪れている(室戸市観光ガイドの会)</p>	
<p></p>	<p>【参考:平成24年度】  ・おもてなしトイレの認定を行うことで、徐々に認知が拡がり、申請件数が増加した。このことにより、トイレの美化意識も高まり気運の向上につながった。</p>	<p>(H27目標)  ◆県民発意によるおもてなしが県内に拡がり各地で活動が見られる  ◆ホスピタリティを感じる観光客が増加し、リピーターにつながる  ◆核となる拠点エリアにおいて、一元的に地域の観光情報を収集発信する観光案内所が整備されている  ◆観光ガイドタクシーの認定ドライバーが増加する  ★観光客満足度調査の各調査項目において「大変良い」、「良い」と回答した割合がH22の値を毎年上回る。また案内標識、公共トイレ、二次交通などの不便さを指摘する声が増加している</p> <p>(H25到達点)  観光客満足度  「大変良い」「良い」の割合がH22のデータを上回る</p>
<p>とさてらす入場者 122,567人(1日平均1,347人)(4/1～6/30)</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・「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  ・観光地や渋滞状況等を案内することにより観光客の利便性向上が図られた。</p>	<p>(H27目標)  ◆核となる拠点エリアにおいて、一元的に地域の観光情報を収集発信する観光案内所が整備されている  ★観光客満足度調査の各調査項目において「大変良い」、「良い」と回答した割合がH22の値を毎年上回る。また案内標識、公共トイレ、二次交通などの不便さを指摘する声が増加している</p> <p>(H25到達点)  観光客満足度  「大変良い」「良い」の割合がH22のデータを上回る</p>
<p>○アンケート調査の開始初期と比較して、接客態度や地理の知識など、ほぼすべての項目の評価ポイントが上昇し、総合評価も向上している。</p>	<p>【参考:平成24年度】  ・タクシー、ハイヤーの接客向上を目指した取り組みにおいて、タクシー利用者からの聞き取り調査の結果をタクシー業界にフィードバックすることにより、改善を必要とする事務員のみへの指導にとどまらず、事業所全体で改善に取り組む動きが見られ始めた。</p>	<p>(H27目標)  ◆観光ガイドタクシーの認定ドライバーが増加する  ★観光客満足度調査の各調査項目において「大変良い」、「良い」と回答した割合がH22の値を毎年上回る。また案内標識、公共トイレ、二次交通などの不便さを指摘する声が増加している</p> <p>(H25到達点)  観光客満足度  「大変良い」「良い」の割合がH22のデータを上回る</p>

産業成長戦略（専門分野）		第1期計画の総括と課題 〈総括：○ 課題：◆〉	インプット（投入） 〈講じた手立が数量的に見える形で示すこと〉
戦略の柱	取組方針		
	施策 項目名・事業概要（◆これからの対策） ◆観光基盤の整備 観光客等を対象とした満足度調査の実施と課題等の把握を行い、観光施設等への改善要請及び対応結果の確認を行う。 また、市町村等が実施する誘導標識や観光案内板の多言語化事業、外国人観光客用のパンフレットの作成等の事業を支援するとともに、県においては、地域の核となる観光拠点等を中心とした広域観光案内板を設置し、周遊性を高めるとともに、滞在時間の延長を図る。	○観光案内板等の整備 H21 215基、H22 43基、H23 54基 ほか、景観整備や公共トイレの整備を実施 ○観光客の満足度を高め、移動時間短縮による経済波及効果をもたらした ◆旅先で快適に感じていただけるような環境の整備や、おもてなしの心のさらなる醸成 ◆観光客の多様なニーズに対応するためには、観光案内所やインターネット等による情報提供が求められている ◆求職者の周遊性や利便性をより高めていくためには、観光案内板や二次交通等の整備が必要	・観光客満足度調査（サンプル数 GW:343） ・クルーズ船、チャーター利用者へのアンケート調査（サンプル数 4/23サンプル:51） ・観光案内板等整備事業費補助金交付要綱の施行 ・観光案内板等整備事業費補助金交付決定（16市町村、20事業） ・広域観光案内板の施工手続き開始（移設1基の入札）
	7. スポーツツーリズムの推進 ◆推進体制の強化及び受入態勢の充実 スポーツツーリズム推進のための庁内プロジェクトチームでの検討やスポーツ競技団体等との連携を強化し、スポーツキャンプや合宿の受入、また全国規模のスポーツ大会の実施に向けた施設の整備計画を策定する ◆年間を通じたスポーツイベント等の開催 現行のプロスポーツキャンプ（野球、サッカー）やプロゴルフ大会を継続させるとともに、新たな全国規模のスポーツ大会の誘致の取組を推進するとともに、新たな誘致につながる全国規模のスポーツイベントを企画し、実施に向けた取組を推進する ◆アマチュアスポーツ合宿等の誘致活動 競技別WGの開催などによる情報収集や、人脈等を利用することで、本県でのアマチュアスポーツ合宿の継続及び新規受入に向けた誘致活動を強化する。	○一定の観客動員により、本県への経済波及効果が生まれた ◆合宿誘致やスポーツイベントの開催は単発の取組となっているため、切れ目なく誘致を図るためには年間を通じた体系的な取組を進めていく必要がある ◆県内における施設のキャパシティが限られているため、集中する時期には受入が困難な場合があり、計画的な施設整備が必要である	・庁内PTの開催 ・競技別WGの立ち上げ（3競技） （バスケットボール、ドッジボール、フットサル） ・各競技団体へのヒアリングの実施 （バドミントン、弓道、自転車、卓球、パークゴルフ、ペタンク、スポーツチャンバラ） ・WG延べ23回開催 ・プロ野球10球団への訪問 ・プロサッカー3チームへの訪問 ・ラグビートップリーグチームへの訪問 ・シオ、横浜ゴムへの訪問 ・競技別WGの立ち上げ（3競技） （バスケットボール、ドッジボール、フットサル） ・各競技団体へのヒアリングの実施（バドミントン、弓道、自転車、卓球、パークゴルフ、ペタンク、スポーツチャンバラ）
	8 産業間連携による新たな可能性への挑戦 ◆国別戦略に基づく誘致活動 ・台湾・韓国を最優先市場として高知県の認知度向上やチャーター便による誘致など具体的な誘致事業を展開する ・中国・香港・シンガポールを優先市場として情報収集及び最優先市場の成功例を反映する取り組みを展開する ◆受入態勢の整備 外国人観光客の受入れ態勢を向上させるため、観光案内板等の多言語化の推進、国際観光受入研修の開催、在留外国人サポーターの組織化を行う。 ◆四国4県連携によるプロモーション活動の推進 四国ツーリズム創造機構や四国4県等との連携により、四国及び高知県の認知度向上及び誘客への取り組みを実施する	○韓国、台湾チャーター便が就航するなど、外国人観光客の誘致につながった ◆海外からの直行便がない ◆海外から見ると、高知だけでなく四国としての認知度も依然低い状況 ◆外国人の受入態勢の向上 ○韓国、台湾チャーター便が就航するなど、外国人観光客の誘致につながった ◆海外からの直行便がない ◆海外から見ると、高知だけでなく四国としての認知度も依然低い状況 ◆外国人の受入態勢の向上	・順天湾国際庭園博覧会への高知県観光ブース出展（6/1～2のジャパンデーでのパンフレットの配布、ジャパンデーでの試食・試飲、よさこい鳴子踊りの実演） ・韓国旅行会社との商談会（8社）、ファミツアーの実施（2社） ・サン・プリンセス受け入れのための通訳ボランティア、高校生（伊野商業、南高校）への協力依頼 ・クルーズ客船、チャーター利用者へのアンケート調査（サンプル数 4/23サンプル:51） ・クルーズ客船受入のための通訳ボランティア、高校生（伊野商業高校、高知南高校）との連携 ・韓国シニアチャーター便来航時のWi-Fi接続用カードの配付（6/15） ・多言語推進のための観光パンフレット支援システムの利用案内 ・コンベンション協会会員（6/23）、貿易協会会員等（6/2） ・観光案内板等整備事業費補助金交付要綱の施行（4/22） 四国インバウンド担当実務者会議開催（4/18） 台湾・日本の観光・物産博2013出展（6/17～19）

<p>アウトプット(結果) ＜インプット(投入)により、具体的に 現れた形を示すこと＞</p>	<p>アウトカム(成果) ＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化 を示すこと＞</p>	<p>目標(H27)</p>
	<p>【参考:平成24年度】 ・広域観光案内板を設置及び移設したことで、周遊観光への誘因の一助となった。(にこにこ館(いの町)・ゆういんぐ(四万十町)) ・県外観光客満足度調査の結果を対象事業者へフィードバックすることにより、改善や対応が図られた(おもてなし研修への参加、利用者への声かけ、ゴミ箱の設置等) ・次年度おもてなし研修(CV協会事業)を拡充</p>	<p>(H27目標) ◆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を整備されている ★観光客満足度調査の各調査項目において「大変良い」、「良い」と回答した割合がH22の値を毎年上回る。また案内板、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</p> <p>(H25到達点) 観光客満足度 「大変良い」「良い」の割合がH22のデータを上回る</p>
<p>・各競技団体との連携による関係構築</p>	<p>H25年度の新たな合宿 ・NTTドコモレッドハリケーンズ 高知キャンプ 60名(420泊) (今後の予定) ・西日本公式ドッジボール強化合宿 150名(150泊)7月予定 ・西日本サッカー強化合宿 160名(320泊)7月予定 ・西日本ドッジボール強化合宿 100名(100泊)8月予定 ・中四国フットサル強化合宿 H26.2月予定</p>	<p>(H27目標) ◆様々なスポーツイベントが開催され、新たな観光客の獲得ができています ★スポーツツーリズムの推進による新規入込客数 2万人</p> <p>(H25到達点) ★スポーツツーリズムの推進による新規入込客数 1.5万人</p>
<p>・プレ開催に向けた各球団の動向や意向が一定把握できた。</p>	<p>【参考:平成24年度】 ・ミスノグロウイングアップリーグ 参加300名(約500泊) ・第1回高知県知事杯サーフィン大会 参加178名うち県外100名(約100泊) ・コグウェイ四国 参加130名(うち海外参加者49名) ・ラグビートップリーグ公式戦 観客2,324名 ・タッチエコトライアスロン 参加103名(うち県外参加者52名) ・カシオワールドオープンゴルフ大会 観客18,026名 ・サッカーJリーグプレシーズンマッチ 観客3,752名 ・高知龍馬マラソン 参加者3,475名(うち県外参加者2,131名) ・プロ野球プレシーズンマッチ 観客14,694名(うち県外参加者5,936名) ・第1回四万十・足摺無限大チャレンジライド 参加460名(うち県外参加者340名) ・プロギアレディスカップ 観客9,785名</p>	
<p>・アマチュア合宿等について、競技団体のキーパーソンとの情報交換により、競技ごとの課題の整理や誘致先の絞り込みにつながった ・新規の合宿誘致につなげることができた(県内競技団体との連携) ・バスケットボール合宿誘致(天理大学、京産大女子、同志社大、立命館大)予定 ・ドッジボール合宿誘致(西日本強化合宿)予定 ・フットサル合宿誘致(中四国強化合宿)予定</p>	<p>【参考:平成24年度】 ・西日本高校女子ソフトボール合宿 384名(1,152泊) ・西日本高校弓道合宿 48名(56泊) ・韓国小中学校硬式野球部 94名(2,164泊) ・京都大学硬式野球部 51名(459泊) ・日本陸上競技連盟ジュニア強化合宿 410名(1,640泊)</p>	
<p>・ジンエアー・チャーター便(4/29~5/1:113名、6/15~17:125名) ・サン・プリンセス寄港(4/23:1,538名、6/8:1,140名) ・コスタ・ビクトリア寄港(5/9:2,104名) ・シンガポール・ドライブツアー実施(4月、5月)</p>	<p>【参考:平成24年度】 ◆国別戦略に基づく誘致活動 H22年15,970人/泊→H24年18,690人/泊(17.0%増) H23年12,880人/泊→H24年18,690人/泊(45.1%増) ＜台湾＞国際旅行博での問い合わせ7割増など、これまでより知名度が向上 春(4月、3回)、秋(11月、4回)とチャーターの誘客849名 ＜韓国＞チャーター便就航に向けた動き開始 (H25年度以降チャーター便(180席乗り)×5回) ＜香港＞日本送客NO.1の旅行会社との協議 ＜中国＞安徽省旅遊局、旅行会社等との観光交流に向けた動き ＜シンガポール＞大手旅行会社によるドライブツアーの実施(年3回) ＜共通＞国際ジオパークツーリズムネットワークの構築</p>	<p>(H27目標) ◆チャーター便が定期的に運行され、外国人観光客が訪問しやすい環境が整う ◆観光地や宿泊地等での外国人の受入環境整備が充実する ★外国人延べ宿泊者数 H22:1.6万人泊→H27:3.2万人泊</p> <p>(H25到達点) ★外国人延べ宿泊者数 H22:1.6万人泊→H25:2.4万人泊</p>
<p>・観光案内板等整備事業補助金交付のうち多言語の関連15件 ・サン・プリンセス寄港(4/23:1,538名、6/8:1,140名) ・コスタ・ビクトリア寄港(5/9:2,104名) ・多言語用観光パンフレット支援システム利用申請件数27件(6月末現在)</p>	<p>【参考:平成24年度】 ・多言語用観光パンフレット支援システムにより、観光、宿泊施設等が、独自に多言語の案内マップを作成し活用できる</p>	
	<p>【参考:平成24年度】 ・高松空港発着のチャーター便を活用した四国周遊ツアー商品の造成にむけた広域連携 ・「ALL SHIKOKU Rail Pass」の販売計画の達成(当初予定500枚→1,300枚) ・四国の国際観光担当が実務者会議を行い、高松空港を利用した連携等について協議を開始</p>	

