

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表 (第1四半期)

<安芸地域>	1
<物部川地域>	19
<高知市地域>	35
<嶺北地域>	53
<仁淀川地域>	73
<高幡地域>	95
<幡多地域>	119

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《安芸地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<安芸地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>																		
<p>1 ナス産地におけるまとまりづくりとブランド化の推進</p> <p>《室戸市、安芸市、東洋町、奈半利町、田野町、安田町、北川村、芸西村》</p> <p>主産地である安芸市において、ナス産地としてのまとまりの再構築に取り組む。また、消費地から要望の高い品種である、「土佐鷹」の栽培拡大を全域に推進していく。</p> <p>【JA土佐あき】</p>	<p>○部会の活性化 ・研究会ナス部会への参加者増による活動の活性化(安芸集出荷) 参加者数:H21年度(126人)、22年度(174人)、23年度(228人)、24年度(325人)</p> <p>○土佐鷹の推進 ・栽培候補農家のリストアップによる26園芸年度推進目標面積(40ha)の設定と意識統一ができた。 ・H24園芸年度土佐鷹販売実績:出荷量3,428t、販売額12.8億円(JA出荷ナスの21%)</p> <p>○安芸集出荷場のまとまりづくり ・場の新規加入者数(H22~25園芸年度)合計26名 ・ナス出荷量の増加(単位t)</p> <table border="1" data-bbox="571 600 949 667"> <thead> <tr> <th>園年</th> <th>H20</th> <th>H21</th> <th>H22</th> <th>H23</th> <th>H24(前年比)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>JA全体</td> <td>17,169</td> <td>17,803</td> <td>16,236</td> <td>17,648</td> <td>16,597(94.0%)</td> </tr> <tr> <td>安芸場</td> <td>3,385</td> <td>3,971</td> <td>3,841</td> <td>4,378</td> <td>4,402(100.5%)</td> </tr> </tbody> </table> <p>○JA土佐あき全体の消費拡大委員会準備委員会が発足 ◆系統率の向上(安芸市H23年度:57.2%) ◆土佐鷹の面積拡大(H25園芸年度26.7ha)</p>	園年	H20	H21	H22	H23	H24(前年比)	JA全体	17,169	17,803	16,236	17,648	16,597(94.0%)	安芸場	3,385	3,971	3,841	4,378	4,402(100.5%)	<p>①系統出荷率向上への取り組み ・まとまりづくりチーム会、打合せ会(産地振興方策案等の協議、3回) ・個人出荷者も参加する地区会の開催(4/24:下山・伊尾木、5/1:中央・川北・北) ・営農相談日の開催(4/17、5/17、6/17)</p> <p>②土佐鷹の推進 ・土佐鷹普及推進協議会作業部会(次作栽培面積把握と対策、4月以降随時) ・総合1チーム会、園芸研究会(土佐鷹栽培ごよみ改訂版協議、2回)</p> <p>販売促進、出前授業等の企画や内容協議 ・JA幹部との協議会(6/14)で、設立に向けた各市町村への説明会の開催を提案 ・販促活動・出前授業等の開催支援(8回)</p>
園年	H20	H21	H22	H23	H24(前年比)															
JA全体	17,169	17,803	16,236	17,648	16,597(94.0%)															
安芸場	3,385	3,971	3,841	4,378	4,402(100.5%)															
<p>2 ユズを中心とした中山間振興</p> <p>《室戸市、安芸市、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>日本一のユズ産地として、生産性の向上や品質の低下を防止するとともに、ユズ果汁等の販路拡大に取り組む、ユズ販売額の向上を図る。</p> <p>①新植改植の推進 【JA土佐あき】 ・青果の生産拡大と品質向上 ・計画的販売の強化</p> <p>②将来にわたってユズ園を維持管理する仕組みづくり【JA土佐あき、JA馬路村】</p> <p>③ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓【JA土佐あき、JA馬路村】</p>	<p>(JA土佐あき) ○新植、改植の推進への取り組み(H21~23)、県選抜システムを活用した母樹園が設置された。 ○果汁の販売対策として計画的に施設整備を進め(北川村:H21:搾汁施設、H24:果汁殺菌設備)、JA内に販売対策チームも設立した(H24)。 ○EU向けに青果輸出に取り組み始めた(H24:3t) ○北川村ゆず振興協議会で作業受託組織を検討することとなった。 ◆隔年結果及び品質低下対策 ◆母樹園を活用した優良系統の普及 ◆ユズ銀行(作業受託組織H23末解散)に代わる新たな労働補完体制の検討</p> <p>(JA馬路村) ○ゆず茶(H21)及び化粧品(H22)の加工施設を導入した。 ○加工品の販売実績が徐々にではあるが増加している。 ○販路拡大に向けて新商品開発を進めている(H24:シャーベット2種、ポン酢1種) ◆(株)ユズ組合による作業請負等の継続及び新たな仕組みの検討(馬路村)</p>	<p>①新植、改植の推進(JA土佐あき) ・栽培講習、改植事業等の勉強会(12回)</p> <p>②将来にわたってユズ園を維持管理する仕組みづくり ・北川村ゆず振興協議会等での検討(6回)</p> <p>③ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓 ・県版HACCP取得への指導(1回) ・加工原料の品質ワンランクアップ(勉強会等の開催:12回)</p> <p>・販路拡大に向けた活動の継続</p>																		
<p>3 ポンカンを活用した新商品の開発と販路の拡大</p> <p>《東洋町》</p> <p>東洋町の特産品であるポンカンを活用した商品開発と既存商品を含めての販路開拓を行う。</p> <p>【甲浦の果樹仲間】</p>	<p>○ポンカンを活用した商品開発(ポンカンドリンク、ポンカンドレッシング) ○H22販売数1,807本 ○ポンカンドリンクのチラシを作製。県外(関西)で5社のセールス活動を行い、新規取引が成立(大阪、業務用酒販1社)した。(H24) ◆販売戦略の策定 ◆販路拡大 ◆知名度の向上 ◆脆弱な営業体制 ◆商品の生産体制 ◆新商品開発</p>	<p>・販路開拓のため大阪府で業務用酒販4社(3社が新規、1社は取引継続中)へセールス活動(6/17)</p>																		

<p style="text-align: center;">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 style="text-align: center;">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 style="text-align: center;">指標・目標</p>
<p>①系統出荷率向上への取り組み ・生産と販売に関する各チームの産地振興施策が作成できた。また、作成支援したJAの「中期営農計画」がJA総代会(6/27)において承認された。 ・個人出荷者へも情報提供ができた(計50人) ・新病害対策等の情報提供ができた(計203人)。</p> <p>②土佐鷹の推進 ・栽培面積見込みは再推進の結果、前年並の26.8haとなった。 ・土佐鷹栽培ごよみ改訂版の作成ができた。 販売促進、出前授業等の企画や内容協議 ・JA土佐あき消費拡大委員会準備委員会の支部事務局、支部長がほぼ確定した。 ・ナスでの環境保全型農業の取り組みやナスの「おいしさ」について消費者にPRできた。(収穫体験317人)</p>		<p>【指標】 安芸市の系統出荷率(H21:52%) (H23:57%) 土佐鷹の作付面積(H23:29ha) (H24:27ha)</p> <p>【目標(H27)】 安芸市の系統出荷率 60% 土佐鷹の作付面積 80ha</p> <p>【H25到達点】 安芸市の系統出荷率(58%) 土佐鷹の作付面積 (40ha)</p>
<p>①新植、改植の推進(JA土佐あき) ・果実品質アップに向けて関係機関が連携して指導を展開しており、生産者も適期防除等に取り組んでいる。</p> <p>②将来にわたってユズ園を維持管理する仕組みづくり ・北川村内の生産者アンケートを実施(7月)して、方向性を検討することとなった。</p> <p>③ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓 ・北川工場、中山工場が県版HACCP取得へむけ準備を進めており、10月審査を目標としている。 ・加工原料の品質ワンランクアップに向けて関係機関が連携して指導を展開しており、生産者も適期防除等に取り組んでいる。 ・在庫果汁が順調に販売され、代金精算も進んでいる(JA土佐あき)。 ・新たな加工品2種を発売することとなった(JA馬路村)。</p>		<p>【目標値(H27)・指標】 (JA土佐あき) ・青果出荷受入量 400t (H22:297t H23:370t) ・加工仕向け量 4,670t (H22:4,250t) ・A品皮受込量 安芸600t(H23:501t) 北川150t(H23:83t)</p> <p>(北川村、馬路村) ・作業受託新組織:各1 (JA馬路村) 加工品販売額 ・ユズ茶 160百万円(H21:80百万円) ・化粧品 52百万円(H21:17百万円) ・ポン酢他ユズ加工品 2,070百万円 (H21:2,000百万円)</p> <p>【H25到達点】 (JA土佐あき) ・青果出荷受入量 400t ・加工仕向け量 4,500t ・加工用果皮(A品、B品)の出来高 安芸:840t 北川:60t (北川村、馬路村) 組織設立に向けた方向性の決定 (JA馬路村) 加工品販売額 ・ユズ茶 160百万円 ・化粧品 52百万円 ・ポン酢他ユズ加工品 2,070百万円</p>
<p>・サンプル商品により各直営飲食店等にて試験的に提供。</p>	<p>・取引継続中の1社は今後も継続。</p>	<p>【指標(H22)】 商品アイテム数:2アイテム 既存商品の販売数:1,807本</p> <p>【目標(H27)】 商品アイテム数:4アイテム 商品の販売数:5,000本</p> <p>【(H25)到達点】 商品アイテム数:3アイテム 商品の販売数:3,000本</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 （これまでの主な成果：○ 課題：◆）	インプット（投入） （購じた手立てが数量的に見える形で示すこと）
<p>4 「安田(あんだ)の白い夢」の販路の拡大と新商品の開発</p> <p>《安田町》</p> <p>マンゴー大福「安田の白い夢」を中心に、大都市圏のバイヤーに対して具体的な提案を行っていく。また、町内で生産される農産物(マンゴー、イチジク、アスパラ等)を使用した新たな商品を企画開発し、県外を中心に販路開拓を行って、雇用の確保と生産者の所得の向上を図る。</p> <p>【安田町・生産者】</p>	<p>○「安田(あんだ)と夢ファクトリー『キララ』プレオープン(H24.4.25)</p> <p>指定管理者:デトワール スタッフ9名雇用(うち7名地元採用)</p> <p>○正式オープン(H24.6.3)</p> <p>マンゴー大福、地元産牛乳のシュークリーム、文旦やブルーベリーのタルトほか20種類の洋菓子を製造・販売</p> <p>○まるごと高知テストマーケティング(H24.9.29～年末まで)</p> <p>○柚子味噌、トマトを使用した試作品を作製</p> <p>○テストマーケティングにおけるアンケートを集計</p> <p>○高知龍馬空港の直営売店での販売開始(H24.2.23～)</p> <p>2/23は到着出口にて無料配布(約700個)</p> <p>◆導入した製造機械での本格生産に向けた大口の販路開拓</p> <p>◆原材料の安定確保に向けた仕組みづくり</p>	<p>・オープン1周年記念イベント(6/22)</p> <p>・まるごと高知商談会参加(6/13)</p>
<p>5 エディブルフラワーを活用した新商品の開発と販路の拡大</p> <p>《芸西村》</p> <p>食べられる花「エディブルフラワー」の認知度アップを図るとともに、生食用エディブルフラワーの販路開拓と新たな加工品等の開発による販売促進や経営体制の構築を支援することにより、生産者の所得の向上を目指す。</p> <p>【第2香南くろしお園】</p>	<p>○H23年度 栽培ハウスの増棟(現在ハウス2棟で生産 540m²)</p> <p>H24年度 生花 20店舗に納品</p> <p>○H23年度「弥太郎商人塾」に指導員が参加し、加工品「お花ソルト」をつくる。</p> <p>H24年度 20店舗に納品・H25.3月～伊勢丹で販売</p> <p>○H23年度 安芸地域資源活用共有会議でエディブル料理・スイーツの試食、提案</p> <p>○H24年度芸西村地域AP産業推進連絡会議開催(5回)</p> <p>◆エディブルフラワーの認知度アップ</p> <p>◆生花、加工品の販路拡大</p> <p>◆営業活動が指導員一人のため営業力、広報不足</p> <p>◆加工場等施設の機能強化</p>	<p>◆打合せ会実施(1回)</p> <p>◆関係者協議開催(1回)</p>
<p>6 白下糖の生産の拡大と新商品の開発</p> <p>《芸西村》</p> <p>伝統ある芸西村の白下糖づくりを伝承し、白下糖の生産拡大と新たな加工品を開発・販売することにより、白下糖のブランド化(認知度アップ)と地域生産者の所得の向上を目指す。</p> <p>【芸西村製糖組合、芸西村、生産者グループ】</p>	<p>○サトウキビ収穫量:H23年度 25トン(前年比20%アップ):H24年度38トン</p> <p>○先進地視察:H23年度(黒潮町:黒糖新製造ライン等):H24年度(香川県:脱葉機視察)</p> <p>○安芸地域資源活用共有会議で白下糖を使用した料理の試食(H23年度)</p> <p>○芸西村地域AP産業推進連絡会議開催(5回)(H24年度)</p> <p>○芸西白下糖の成分分析の実施(H23年度)</p> <p>◆製糖組合員の高齢化に伴い伝統技術の継承者(後継者)の育成</p> <p>◆白下糖を活用した新商品・加工品の開発</p> <p>◆サトウキビ作付面積の拡大</p> <p>◆製造施設の機能強化</p>	<p>◆関係者協議開催(2回)</p> <p>◆製糖組合長との打ち合わせ(1回)</p>
<p>7 土佐備長炭の生産・出荷・販売体制の強化</p> <p>《室戸市、東洋町》</p> <p>土佐備長炭の生産量の増大と後継者の育成を図る。</p> <p>【室戸市木炭振興会、土佐備長炭生産組合】</p>	<p>○室戸市木炭振興会(H19設立)、土佐備長炭生産組合(H21設立)を組織化。</p> <p>○産振補助金を活用して共同窯や製品保管庫を設置し、生産量の増及び規格の均一化が図られた。研修窯を設置して安定的な研修生の受け入れが可能となった。</p> <p>◆品質が評価され、知名度も上がりつつも、紀州産との価格差が解消されていない。</p> <p>◆室戸市木炭振興会では、原木の共同購入・共同出荷の取り組みがなされておらず際立った増産には至っていない。</p> <p>◆2事業体とも研修生の受け入れを行い、後継者の育成に努めているが、研修後の就業する時点での窯の確保が不安(初期投資)。</p> <p>○製品規格を10種から19種へ拡げ、末端利用者のニーズに対応。(生産組合)</p> <p>○オガ炭及び薪の生産について検討。(生産組合)</p>	

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・製造量、19,900個(4～6月)		【指標】 売上高 (H23:施設整備) (H24:生産開始) 【目標(H27)】 100百万円 【H25到達点】 25百万円
		【指標】 サトウキビ収穫量 (H22 20トン) 【目標(H27)】 40トン 【H25到達点】 38トン
		【指標・目標(H27)】 新規就労者 5名 共同窯設置 4基 生産量増産 120t 新規商品開発 1商品 原木供給施設 1箇所 【H25到達点】 新規就労者 3名 共同窯設置 4基 新規商品開発 1商品

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈購じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>8 木質バイオマス活用の促進</p> <p>＜安芸市、芸西村＞</p> <p>林地残材等を熱エネルギーとして利用していく。</p> <p>【JA土佐あき、(有)安岡重機、高知バイオマスファーム、高知東部森林組合】</p>	<p>○木質ペレット製造工場の稼働(H22.11～、安芸市企業)</p> <p>○園芸用木質ペレットボイラーの設置(H21～H24 72基)</p> <p>◆木質ペレットボイラーの導入により、目標としている資源の利用量は達成する見込みである。しかし、木質エネルギーの地産地消を目指すうえで、地域内のペレット需要量に対して地域内の供給量が不足しており、木質ペレットの需要と供給のバランスが取れていない</p> <p>◆木質ペレットの原料である間伐材の搬出量と価格が不安定</p> <p>◆燃焼灰の処理</p> <p>◆園芸用木質ペレットの流通体制</p>	<p>◆一次破砕機の部品調達に係る国内ルート確保</p> <p>◆ペレットボイラー設置に係る補助事業の導入</p>
<p>9 林業加工品の販売の促進</p> <p>【馬路村】</p> <p>木材加工品の販売を促進し、事業体の雇用の確保と経営安定を図る。</p> <p>【エコアス馬路村、馬路村森林組合】</p>	<p>○モナッカ新バッグの商品化(H21)</p> <p>○産業振興推進総合支援事業による新商品の開発、試作(H21～22)</p> <p>○国内外の展示会への出展</p> <p>○骨壺、子供用ベッドを新商品として開発(H22～)</p> <p>◆営業部門の活動の強化</p> <p>◆森、木、エコ、田舎のストーリー性を含めた商品紹介の継続</p> <p>◆展示会やHPでのアンケートにより収集した顧客意見の活用と商品力アップ</p> <p>◆環境先進企業(協働の森参加企業等)への社用バッグ、ギフト用品等の提案</p> <p>◆新商品の開発、商品のPR、販売戦略の見直し</p> <p>◆ヤナセスギを前面に出したブランド販売戦略</p> <p>◆木製品の出荷額及び雇用者数の現状維持</p>	<p>◆元気四国物産展(4月)に出展(エコアス)</p> <p>◆TOSAZAI展(4月)に出展(エコアス)</p> <p>◆インテリア・ライフスタイル(6月)に出展(エコアス)</p>
<p>10 キンメダイのブランド化に向けた取組</p> <p>＜室戸市、東洋町、奈半利町＞</p> <p>将来的に地域ブランドとして確立することを見据え、消費拡大と販売を促進する。</p> <p>【芸東水産業改良普及協議会】</p>	<p>○県外の市場・流通関係者と県漁協との販売ルートの構築</p> <p>○高知県産キンメダイの認知度向上</p> <p>・マリンエコラベル認証取得による産地イメージの向上</p> <p>・県外での高知フェア、見本市、商談会、産地交流会等でのPR</p> <p>・PR用のポスター、ノボリ、料理レシピ等の販促資材の作成および配布</p> <p>○キンメダイ加工品開発と、県漁協による販売の開始</p> <p>◆関西圏を中心としたキンメダイの効果的なPR活動の実施</p> <p>◆冷凍加工品の開発と地元消費の拡大</p> <p>◆漁獲量減少に対応するための漁獲量確保対策の検討及び実施</p>	<p>・加工品のレベルアップのための地元関係者、加工業者及び大手量販店による、試食会の開催(3回)</p>
<p>11 水産加工の促進と販路の拡大</p> <p>＜室戸市＞</p> <p>高知県内で漁獲される水産物の県内加工を強化し、魚価の安定化と県内における産業としての水産加工業の強化育成を図る。</p> <p>【有限会社タカシン水産・高知県漁協】</p>	<p>○水産加工施設(室戸工場)を整備し、加工品製造を開始</p> <p>○地元で11名を雇用</p> <p>○生産技術が向上し、安定した品質と生産量が確保され取引先、生産金額は順調に増加</p> <p>〔継続取引先はH23年9件(県内7・県外2)からH24年15件(県内10件・県外5)に増加〕</p> <p>○自社HPや商品紹介パンフレットの作成により会社情報を発信し、知名度が向上。</p> <p>◆大口で安定的な取引先の確保</p> <p>◆さらなる生産性の向上と衛生管理体制のスキルアップ</p> <p>◆新たな商品開発力の強化</p> <p>◆販路拡大のための営業活動の体制強化</p>	<p>・タカシン水産が高知大学の土佐フードビジネスクリエーター人材創出事業を受講(120時間の講義)することを決定した</p> <p>・「おとめぐる」の取引協議を実施した</p> <p>・低価格魚のサンプル提供を受け、加工利用の可能性の検討を行なった</p> <p>・衛生管理講習会を開催した</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
◆部品調達の迅速化	◆機械トラブルによる休止期間の縮減	【指標】 ペレット生産量能力 (H23:1,000t/年) 木質資源利用ボイラー設置台数 (H23:67基) 【目標(H27)】 1,500t/年 100基 【H25到達点】 700t/年 102基
◆元気四国物産展:商談(即売)149件 ◆TOSAZAI展:商談2件 ◆インテリア・ライフスタイル:商談126件	◆元気四国物産展:成約(即売)149件 ◆インテリア・ライフスタイル:成約4件	【指標】 木製品出荷額 (H22:233百万円) 雇用者数 (H22:59人) 【目標(H27)】 233百万円 59人 【H25到達点】 233百万円 59人
・外部から加工品に関する有益なアドバイスが得られた	・加工品のレベルアップと今後の取組むべき方向の一つが示された。	【指標】 H20～22平均単価 (1,146円/kg) 【目標】 1,200円/kg 【H25到達点】 県漁協流通課の室戸市場でのキンメダイ取扱量2.3%、1,000万円 (H24実績1.6%、693万円)
・おとめまぐろの回転寿司店との取引契約が成立し、昨年度より2割増の17%販売の見通しが立った ・低価格魚は「鮮魚」としての高評価が得られ、居酒屋チェーン店への販売に向けた取組が開始される事となった ・加工場職員の衛生管理に関する意識向上につながった	・講座の受講を通じて品質管理、衛生管理のレベルの向上を図るとともに、新たな人脈づくりに生かすことが可能となる ・「おとめまぐろ」の知名度が浸透しつつあり、販売量の増加につながっている。また、おとめまぐろの販促活動を通じて、他の商品の販路拡大にもつながった。	【指標】 加工品販売金額 H22:4,700万円 H23:6,700万円 【目標:H27】 12,000万円 【H25到達点】 8,600万円 継続取引件数県内12件、県外10件

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<安芸地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <購じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>12 加工体制の強化等によるシラスの魚価等の向上</p> <p>《安芸市》</p> <p>加工処理能力の向上等によってシラスの水揚げ量の増加、及び漁家所得の向上を図る。</p> <p>【民間企業、安芸漁協、安芸おじゃ娘】</p>	<p>○シラス加工施設完成(H24)</p> <p>○地元からの雇用創出(H24)</p> <p>○企業、漁協、漁業者による加工処理能力向上に向けた協議(H23)</p> <p>◆漁業者・漁協・シラス加工業者との協議を実施し、漁業関係者はシラス加工処理能力の向上による浜値上昇を希望している。</p> <p>◆現状の加工処理能力では盛漁期に値崩れを起こしやすく、既存加工業者による新たな設備投資、新たな加工業者の参入等が必要</p> <p>○シラス佃煮等の商品開発(H21)</p> <p>◆各種イベントでのPRや直販所での販売を通じて商品の認知度が高まってきている。</p> <p>◆衛生管理・製造体制の強化、収益性の向上、販路拡大</p>	
<p>13 海洋深層水の利用拡大</p> <p>《室戸市》</p> <p>スジアオノリの増産試験及び施設拡大の検討を行うとともに、販路拡大、商品開発に取り組む。室戸海洋深層水アクア・ファームにおける海洋深層水給水量の拡大を図る。室戸ジオパーク海洋深層水サイトとして、アクア・ファームの受け入れ体制を強化し、観光客へのPRを行う。</p> <p>【室戸市、高知県漁協高岡支所】</p>	<p>○生産性向上のための技術的改良や施設整備及び販売先の確保により、収支が黒字化し大幅な経営改善が図られている。</p> <p>◆さらなる生産性の向上及び販路の確保・拡大に向けた取り組みが必要である。</p> <p>◆増産を行うためには施設の拡大も一つの選択肢となるが、施設の拡大については漁協支所の経営状況も考慮した慎重な対応が必要となる。</p> <p>◆種苗生産技術者の退職による種苗生産技術及び養殖生産量への影響の確認が必要である。</p> <p>○アクア・ファーム入館者が増えたことにより、より多くの人に海洋深層水を知ってもらうことができた。</p> <p>○ジオパークサイトと連携した説明・PRができる体制づくりが図られた。</p>	
<p>14 酒粕等を活用した新商品の開発と販路の拡大</p> <p>《田野町、安田町》</p> <p>酒粕等を活用した商品を開発し、販路を拡大していくことにより、雇用の確保と地域の経済の活性化を目指す。</p> <p>【四国部品㈱中芸工場】</p>	<p>○酒粕スイーツ「蔵乃風」等の開発、販売開始(H22~23)</p> <p>◆新商品の試作・開発や、商談会への参加等により販路開拓を進めている。</p> <p>○酒粕ドレッシングの開発、販売開始(H22~24)</p> <p>◆酒の実ヴィネグレットソースの商標登録(準備中)。</p> <p>◆事業として成立させるための販売場所及び体制の確立</p> <p>◆製造コストの低減や製造工程の機械化の検討による収益性の向上</p> <p>◆地域食材の活用促進、関係者間の連携強化、商品ブランド化</p> <p>◆ダイイチ・ダルマ食品の事業廃止(24.12.28)による、事業継承者の確保</p>	<p>・県内外の高知県物産展等への出展(6回)</p> <p>・急速冷凍機の導入</p> <p>・産業振興計画シンポジウムでの商品展示(4回)</p>
<p>15 完全天日塩の生産の拡大と観光への活用</p> <p>《田野町》</p> <p>製塩ハウス施設等の整備と併せて新たな就業者の確保・育成を行なうとともに、塩づくり体験や特産品開発を通して完全天日塩の産業化と交流人口の拡大を図る。</p> <p>【田野町、民間事業者】</p>	<p>○体験用製塩ハウスの完成(H24)</p> <p>◆県観光拠点等整備事業費補助金を活用し体験用施設を整備したことにより、今後の体験受入れの環境ができた。</p> <p>○地域おこし協力隊の募集(H24)</p> <p>◆25年度から4名の地域おこし協力隊を採用することにより、観光の企画・運営等に関わる人材の育成に取り組んでいる。</p> <p>◆集客できる体験メニューの充実</p> <p>◆観光メニューの実施体制の確立及び新規就業者の確保にむけた人材育成</p>	<p>・地域おこし協力隊の導入(4名)</p> <p>・体験用製塩ハウス プレオープン</p> <p>・施設での見学等受入れ実施(364人)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 水揚げ金額 (H23.1~12:189,231千円) (H24推計:244,000千円) 【目標(H27)】 201,000千円 【到達目標(H25)】 96,000千円
		【指標】 ・スジアオノリ販売額 H22 20,000千円 ・アクアファームの海洋深層水使用料 H22:27,000千円 【目標(H27)】 30,000千円 35,000千円 【H25到達点】 26,500千円 30,000千円
	・顧客獲得のための商品PRができた。	【指標】 酒粕商品販売額 (H23 4,200千円) 【目標(H27)】 42,000千円 【H25到達点】 16,200千円
・見学等への参加者数(364人)※一部重複あり		【指標】 体験受入回数(H23 50回) 生産量(H23 2t) 【目標(H27)】 体験受入回数:100回 生産量:6t 【H25到達点】 生産量:3t

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<安芸地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>16 キラメッセ室戸「楽市」の機能強化</p> <p>室戸市内屈指の交流拠点である道の駅キラメッセ・室戸の直売市「楽市」の機能を強化することにより、来場者の増加及び農産物等の加工・県内外への販売等を促進し、生産者の生産意欲及び所得の向上を図る。</p> <p>【室戸市】</p>	<p>○平成20年度に楽市の増改築を、平成22年度には駐車場の拡張を行い、平成24年は約25万7千人(キラメッセ全体で約32万8千人)の来場者があり、売上は2億5千万円(全体約4億円超え)を超えた。</p> <p>○県外の店舗・アンテナショップ等への野菜等の販売により、さらに販路が広がった。</p> <p>◆楽市で扱う野菜・果物等の生鮮品の消費をさらに拡大し、生産者の意欲・所得向上を図るために加工品をつくる施設が必要である。</p> <p>◆加工場を建設すると、既存の駐車場が狭くなる。駐車場スペースは現在でも十分とはいえないため、現況地に隣接する保安林を解除して、新たな駐車場の造設が必要となる。</p>	<p>・保安林解除に向けた事務手続き等委託費用を室戸市の6月補正予算に計上</p> <p>・キラメッセ室戸の指定管理者による地元住民への保安林解除に対する事前の聞き取り調査(6月)</p>
<p>17 道の駅「田野駅屋」の機能強化(特産品開発及び情報発信)と施設整備等</p> <p>【田野町】</p> <p>地域の特産品や観光情報の発信機能を強化し、田野駅屋の集客力を最大限に有効活用する。併せて地域農産物等を活用した加工品を開発・販売し、消費拡大を図っていく。</p> <p>【田野町、道の駅指定管理者、加工施設指定管理者、生産者組織】</p>	<p>○加工品7品目開発(H21)、3品目試作(H22)</p> <p>○田野駅屋拡張(74㎡増)(H23.3)</p> <p>情報発信コーナーが整備されたことで、中芸地域以東の観光情報発信の拠点としての期待が高まっている。</p> <p>○イベントの受入れや参加を通じて、情報発信や田野町のPRに取組を進めている。</p> <p>◆加工品の開発に関しては、10品目の開発・試作がされてきたが、販売面において十分な成果を上げるまでに至っていない。</p> <p>◆情報発信機能の更なる強化</p> <p>◆地場産品を活用した魅力ある特産品(加工品)の開発と販売体制の強化</p>	<p>・GW臨時観光案内業務等の実施(8日間)</p> <p>・県内外イベント等への出展(2回)</p> <p>・地域おこし協力隊の導入(町内4名、4月～)</p>
<p>18 地場産品直販所「かっぱ市」の機能強化</p> <p>【芸西村】</p> <p>地場産品直販所「かっぱ市」のリニューアルオープンに伴い、花卉類・鮮魚類の販売を拡充させ、他の直販所と差別化することで売上の増加を図るとともに、地域経済の活性化を図る。</p> <p>村内で生産される農産物等(ピーマン、黒砂糖等)を使用した新たな商品を企画開発し、村内産品の付加価値を高める。</p> <p>【有限会社かっぱ市、芸西村、生産者グループ】</p>	<p>○H23年10月リニューアルオープン(産振補助金の投入) 営業時間の延長</p> <p>○かっぱ市職員が農業創造セミナー等の研修会に積極的に参加し、具体的な活動計画を作成するなど、サービス向上・売上増加に向けた意識の高揚が図られた。</p> <p>(H23)</p> <p>○産振アドバイザーの助言による試作商品の販売(H23)</p> <p>○H24.10月～店内調理場での弁当等加工品販売開始</p> <p>◆花卉類出展量の確保、新商品の開発及び新商品の原材料確保(サトウキビ等)</p> <p>◆商品架荷システムの構築</p> <p>◆テイクアウト商品や惣菜を作るための調理施設の確保、商品の充実</p> <p>◆加工場・飲食施設等の充実</p>	<p>◆関係者協議(3回)</p>
<p>19 安芸地域における広域観光の振興</p> <p>【安芸地域全域】</p> <p>地域内にある観光資源をさらに磨き上げながら、地域内で一泊以上滞在できる周遊観光や教育旅行に取り組むことにより、安芸地域全体の経済の活性化と雇用の場づくりを推進する。</p> <p>【安芸広域市町村圏事務組合、市町村、観光協会等、地域団体、民間事業者】</p> <p>安芸地域の広域的な連携の強化に向けて、さらには東部周遊観光の商品化の推進を図るために地域博覧会を開催する。</p> <p>【安芸広域市町村圏事務組合】</p>	<p>○観光素材集「土佐東方見聞録」の作成5万部(H21～22)</p> <p>・DVDの作成 500枚(H21)</p> <p>・ランドオペレーター1名雇用(H22.6～)</p> <p>素材集を活用した県外エージェントやマスコミへの営業活動を展開。特に森林鉄道、室戸ジオパーク、モネの庭をメインに東部地域の面的なPRを実施。今後の足がかりにつなげている</p> <p>○エージェントセールス(H25.1.10～11中四国、H25.2.5～6関西)</p> <p>◆広域的な連携強化</p> <p>◆戦略的な商品造成</p> <p>◆体験メニューの充実と人材育成</p> <p>◆地域博覧会の開催(平成27年度)に向けた準備</p>	<p>・高知県東部地域博覧会基本計画策定委員会(策定委員29名)</p> <p>・高知県東部地域博覧会基本計画策定業務委託(事業費3,540千円、県補助1,770千円)</p> <p>・高知県観光人材育成研修(3回)</p> <p>・高知県広域観光アドバイザー事業(研修3回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・6月補正予算350万円を確保。 ・保安林解除に対する地元住民の大筋の合意		【指標】 キラメッセ楽市への来場者数 (H23以前244,968人) 【目標(H27)】 258,000人 【H25到達点】 整備基本構想の策定
・臨時観光案内所への来客数(1019人)	・観光客等のニーズを把握することができた。 ・田野駅屋の認知度アップに繋げることができた。	
		【指標】 売上額 (H22 87,000千円) 【目標(H27)】 106,000千円 【H25到達点】 119,000千円
		【指標】 圏内主要施設訪問者数 (H22:120,394人) 圏内宿泊者数 (H22:137,439人) 【目標(H27)】 圏内主要施設訪問者数 140,000人 圏内宿泊者数 150,000人 【H25到達点】 圏内主要施設訪問者数 125,000人 圏内宿泊者数 140,000人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<安芸地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <購じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>20 世界ジオパーク認証を活かした観光の振興</p> <p>《室戸市》</p> <p>世界ジオパークに認証された室戸ジオサイトにおける受入体制の整備や商品開発に取り組み交流人口の拡大を図っていく。</p> <p>【室戸市、室戸ジオパーク推進協議会、室戸市観光協会】</p>	<p>○H23.9.18に世界ジオパーク認証を受けた。</p> <p>○看板や遊歩道、駐車場などの環境整備、ガイドやジオパークマスターの養成研修(H21～H23)の実施等により、室戸ジオサイトにおける受け入れ体制の整備が図れた。</p> <p>○ジオガイド養成講座の実施により、ガイド登録者が増加した(H25.4.1時点48人)。</p> <p>○モニターツアーの実施(H24)により、ツアー参加者のニーズを把握できた。</p> <p>○日本ジオパーク全国大会の開催(H24)により約2,200人が本大会に参加し、それに伴う宿泊・食事利用等による経済効果があった。また、地域住民との連携が図られ、室戸ジオパークの理解促進につながった。</p> <p>○拠点施設整備の基本計画ワークショップの開催(H24)により、地域住民が積極的に関わった計画の策定ができた。</p> <p>◆受入体制の強化 ◆拠点施設整備</p>	<p>・ふるさと雇用基金事業活用 H25:23,354千円(専門職員3名・インフォメーションセンター職員2名)</p>
<p>21 イルカのふれあい体験による交流人口の拡大</p> <p>《室戸市》</p> <p>室戸ドルフィンセンターの待合施設やシャワー施設を備えた施設建設により、利用者満足度の向上、物販スペース等の拡大による事業売り上げの向上を図る。また、陸上プール設置及びイルカ飼育頭数を増やすことによる体験者の増加を図る。</p> <p>【NPO法人室戸ドルフィンプロジェクト、室戸市】</p>	<p>○広報の強化、施設の充実等により、高額プログラムであるドルフィンスイムの参加者が大幅に増加、それに伴い、事業収入が増加し運営の安定の土台が築けた。</p> <p>また、平成24年度に新たな施設及び陸上プールを整備したことにより、より安心・安全にふれあい体験が利用できるようになり、物販・休憩スペースも確保され、来場者の満足度の向上に向けた準備が整った。</p> <p>◆ジオパーク等地域の観光素材を組み合わせた情報発信 ◆より多くの集客を図るための広報・営業の検討 ◆周辺施設等との連携による集客</p>	<p>・施設リニューアルオープンに向けた情報発信(インターネット、テレビCM、雑誌掲載、チラシ作成及び配布)</p>
<p>22 岩崎弥太郎と地域食材を活用した観光の振興</p> <p>《安芸市》</p> <p>「岩崎弥太郎」をより一層売り出しながら、また安芸の安心・安全な地域食材を活用し、新たな加工品の開発と既存商品の磨き上げを行うことで、交流人口の拡大による安芸市の経済の活性化を図るとともに、生産者の所得の向上を目指す。</p> <p>【安芸市、生産団体・グループ、民間事業者・加工業者、安芸市観光協会、「はばたけ弥太郎」安芸市推進委員会、安芸「釜あげちりめん丼」楽会、安芸市観光ボランティアガイドの会、JA土佐あき婦人部、入河内大根のこそう会】</p>	<p>○ボランティアガイドの育成(40名)(H21～H24)</p> <p>・新たな特産品の開発(8品目)(H21～H23)</p> <p>・こころざし社中入場者(H22目標10万→実績113千人)</p> <p>・安芸観光情報センターの設置(H23.3)</p> <p>ボランティアガイドの力量アップや観光に係る人材が育成されてきた。地域食材を活かした(ナス、シラス)食の提供の動きにつながってきている。</p> <p>○JA土佐あき婦人部「商人塾」受講 なすまんの生産増(人材育成)、販路拡大に向けた動きにつながっている。</p> <p>◆岩崎弥太郎を活かした取組の強化 ◆地域食材を活用した加工品の開発と販売 ◆食の提供の強化</p>	
<p>23 スポーツキャンプのまちづくり</p> <p>《安芸市》</p> <p>タイガースキャンプの存続のみならず、社会人や大学などのノンプロ野球部のキャンプ誘致、特に龍馬伝を機に、三菱グループへの働きかけなど、スポーツキャンプのまちづくりを推進する。</p> <p>【安芸市】</p>	<p>○キャンプ誘致活動の結果、関西の大学・高校を中心に合宿等の効果が出てきている。</p> <p>○球場の改修計画策定</p> <p>◆安芸球場改築設計委託業務(H24から繰越)</p> <p>◆計画的な改修の実施(財源対策)</p> <p>◆効果的なプロモーションの実施</p> <p>◆大会等の誘致</p>	

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・運営体制の整備 H25:専門職員3名・インフォメーションセンター職員2名		【指標】 ジオパークガイド登録者数(H22:20人) ジオパーク関係施設来訪者(H22:53,473人) ※ドルフィンセンターを含む 【目標(H27)】 登録者数40人 来訪者数70,000人 【H25到達点】 登録者数50人 来訪者数70,000人
・1四半期の集客が、前年の同期比較で倍増した。(6,218人→10,766人)	・1四半期の収益が大幅に増加した。(前年同期比較で約5割増加。)	【指標】 室戸ドルフィンセンター来場者数 H22:22,181人 【目標(H27)】 室戸ドルフィンセンター来場者数 (H27.25,000人) 【H25到達点】 27,000人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<安芸地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <購じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>24 海の駅を拠点とした地域振興</p> <p><東洋町></p> <p>高知県の東の玄関口である東洋町に、観光拠点施設や地元特産品の販売・加工施設、飲食施設等の機能を付加した「海の駅」を整備することにより地域の活性化を図る。</p> <p>【東洋町】</p>	<p>○情報交換会の実施(H21~23)</p> <p>○順調に売り上げを伸ばしており、平成22年度には「海の駅」の施設を増築した。</p> <p>◆海の駅の再建(平成24年7月に焼失)</p> <p>◆地域産品を活用した加工品の確保</p> <p>◆観光拠点機能の付加</p>	<p>・建築工事の入札、4回(3/21、4/16、5/31、6/26)</p> <p>・東洋町担当課との今後の取組み協議や情報交換。</p>
<p>25 マリンスポーツ体験拠点づくり</p> <p><東洋町></p> <p>サーフィンやダイビングなどを中心としたマリンスポーツの体験を目的とした修学旅行や企業研修、サークル活動の受け入れ施設を整備するとともに、新たな体験プログラムの開発を行う。</p> <p>【東洋町、地元マリンスポーツ関係事業者、観光振興協会】</p>	<p>◆県外事業者によるダイビングスクールの開校</p> <p>◆地元事業者(サーフショップ等)との協力関係の構築</p> <p>◆既存施設を財産(B&G財団)処分する際の関係機関との調整</p>	<p>・支援チーム(東洋町担当課、支援企画員)会での協議</p>
<p>26 中芸地区における広域観光の推進</p> <p><奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村></p> <p>官民が協働して、地域内にある観光資源を磨き上げ魅力ある滞在型・体験型旅行商品づくりを行いながら、観光客の増加を図り、地域の経済の活性化を推進する。</p> <p>【中芸広域連合、中芸観光協議会、中芸商工会、観光関連事業者等】</p>	<p>○H24.4.1中芸観光協議会設立(H24.3.29設立総会)</p> <p>○協議会の運営(全体会:2回、運営会議10回)</p> <p>○中芸観光ビジョンの策定(策定委員会:4回)</p> <p>○中芸観光スペシャルキャンペーンの開催(実行委員会:9回)</p> <p>○イベント等情報収集(62回)</p> <p>○ホームページの開設、イベント等での観光情報PR(1,110名)</p> <p>○旅行会社等との調整(高新観光、伊予鉄トラベル、朝日旅行、土佐電トラベル等)</p> <p>○観光プロモーション(8回)</p> <p>◆魅力ある旅行商品の造成</p> <p>◆ガイド等の受入体制の整備</p>	
<p>27 魚梁瀬森林鉄道遺産を活用した交流人口の拡大</p> <p><奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村></p> <p>森林鉄道遺産(産業遺産、森の仕事、当時の生活文化等)を中芸地区の新しい地域資源(地域遺産)ととらえ、その適切な保存・管理と、一般層の利用も視野に入れた活用に取り組み、地域連携を通して、交流人口の拡大や文化活動の促進を図る。</p> <p>【中芸地区森林鉄道遺産を保存・活用する会】</p>	<p>○案内看板、遊歩道、駐車場の設置(H21~23)</p> <p>・観光用ビデオの作成(H22)</p> <p>・開通100周年事業の実施(H23~H24)</p> <p>・ガイドの育成14名(H21~22)</p> <p>東部地域の新しい観光素材として旅行会社の注目度が高く、ツアーが催行される。</p> <p>◆5カ町村広域の窓口の設置</p> <p>◆ガイド、食事、宿泊等受入体制の強化</p> <p>◆100周年記念事業を契機とした更なる情報発信</p> <p>◆5カ町村共同での保存・管理・活用計画策定組織の立上げ着手</p>	<p>・今年度は補助金のインプットは無し。自立的な運営と来年度以降の全体計画策定に向けた体制整備</p> <p>・運営体制の強化のため、役員会の開催付随事務支援</p> <p>・支線調査報告会、総会等のマスコミへの情報提供支援</p> <p>・隧道カフェ等自発的イベントに伴う行政手続支援</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>	指標・目標
・建築業者決定(6/26)		【指標】 海の駅来場者数 (H22:153,446人) 【目標(H27)】 海の駅来場者数 180,000人 【H25到達点】 新施設早期完成
・現状把握と取組方針の確認	・課題の明確化	
		【指標】 ツアー客数 (H22:1,171人) 【目標(H27)】 1,500人 【H25年到達点】 1,300人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈請じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>28 体験型観光と地域の加工品づくりの推進 ～大野台地は、えいところ！～</p> <p>《田野町》</p> <p>交流事業の推進による交流人口の拡大と併せて新たな加工品開発に取り組むことで、農畜産物の消費拡大や所得の向上、雇用機会の創出を図る。</p> <p>【大野倶楽部、田野町】</p>	<p>○体験活動、イベント受入れによる交流(H22～)、福田塾の体験合宿(H22～23)</p> <p>○H22年度に、初めて大野倶楽部主催による体験イベントを企画、実施するなどして体験メニューの試行に取り組んだ結果、交流人口の拡大など一定の成果は見られる。</p> <p>○東部地域で初めてとなる民泊にも積極的に取り組んでおり、修学旅行生の受入れなど今後の展開に期待が持てる。</p> <p>◆事務局体制の確立、受入れ・実施体制の強化</p> <p>◆地域住民への活動理念の浸透</p> <p>◆他地域の資源と連携したメニューづくり</p> <p>◆活動を収入に繋げていく仕組みづくり</p>	<p>○交流事業の受入れ実施(1回)</p> <p>○イベント等への出店(1回)</p>
<p>29 安田中山地区の活性化プロジェクト</p> <p>《安田町》</p> <p>「集落活動センターなかやま」を中心に、地区住民とふるさと応援隊(地域おこし協力隊)が協力して、地域資源である自然薯の生産拡大に取り組むとともに、地域の観光資源を活用して交流人口の拡大を図るなど、中山地区を元気にする取組を推進する。</p> <p>【安田町、中山を元気にする会、安田川漁協、自然薯生産組合、味工房じねん、中山合同女性部】</p>	<p>○安田ふるさと応援隊(地域おこし協力隊)1名の採用</p> <p>◆集落活動センターの円滑な運営と外部人材の活用</p>	
<p>30 世界に2つの「モネの庭」の誘客強化による交流人口の拡大</p> <p>《北川村》</p> <p>県外での広告宣伝や、それに連動した営業活動によって、来園への新たな動機付けにつながる施設整備やイベントの実施をPRして集客力を高める。</p> <p>【北川村、懶きたがわジャルダン】</p>	<p>○1月末の入園者数(懶きたがわジャルダンの決算期は毎年2月から翌年1月まで)</p> <p>H21.2～H22.1 60,040人</p> <p>H22.2～H23.1 53,369人</p> <p>H23.2～H24.1 59,101人</p> <p>H24.2～H25.1 55,288人 対H23:93.5% 対H22:103.6%</p> <p>○コスト削減への取り組み</p> <p>◆開園1年間で20万を超えた入園者数が、年々減少しておりここ3年は5万人台で推移。</p> <p>◆GAP調査により県外での認知度が低いことが判明。</p> <p>◆開園10年を超え、来園動機の落ち着きが見られることから誘客対策の強化が必要。</p> <p>◆営業体制の強化が必要</p>	<p>○日帰り可能エリア(四国全域、岡山、神戸)への営業、団体(学校、グループ旅行)への営業</p> <p>○費用対効果を分析し、集客効果、収益性の高いイベントを実施</p> <p>○販売部門(ギャラリーショップ、フラワーショップ、カフェ)の分析、強化</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
○交流イベント等への参加人数(13人)	○交流人口の拡大(1回 13人)	
○GWの来園者数は前年より減少したが、6月の来園者数は前年より増加	○H25.3～H25.5 入園者数27,752人 (対同期比 H24:103% H23:124.8%)	【指標】 入園者数 (H22:53,369人) (H24:55,288人) 【目標(H27)】 65,000人 【目標(H25)】 60,000人

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《物部川地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<物部川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (講じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>1 南国市の園芸主幹品目シントウの再構築</p> <p>《南国市》</p> <p>全国一のシントウ産地維持のため関係機関と協力の上、コスト削減や品質改善などに取り組み、生産・流通・販売上の課題を解決する。</p> <p>【JA南国市、JA長岡、JA十市】</p>	<p>○3JA合同の生産者大会や現地検討会、消費地動向調査などに取り組み、3JA間の生産技術及び販売レベルの高位平準化に努めた。</p> <p>○重油価格が高止まりするなか、省エネ型温水温風暖房機やヒートポンプの省エネ効果を検証した結果、約30%の重油削減ができた。</p> <p>○天敵の導入を推進した結果、H24園芸年度で94%と高い導入農家率となった。また、先進地調査や実証ほ結果から土着天敵活用の気運が高まり、導入農家が増加した(試験導入5戸→実証後20戸)。ただし、新たな難防除害虫の発生への対策が求められる。</p> <p>○研修事業を終了した研修生が新たに栽培を開始した。</p> <p>◆重油等生産コストの上昇や高齢化の進行などもあり、H19園芸年度の農家数130戸、栽培面積18.3haから、H24園芸年度は106戸、13.9haと減少しており後継者の育成が必要である。</p> <p>◆新たな省エネ機器や重油代替機器は導入コストがかかり普及しにくい現状がある。</p> <p>◆収量が伸び悩んでおり、低収要因の解明や増収技術の導入が必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・関係機関での検討情報共有(営農改善会2回) ・燃油高騰緊急対策事業説明会の開催支援(1回) ・JA長岡シントウ部会研修会(2回) ・出荷予測・栽培情報発信(4~6月) ・新規栽培者に対する個別巡回及び情報収集(5回)
<p>2 エメラルドメロンの販売力向上対策</p> <p>《香南市》</p> <p>香南市夜須町のJA土佐香美園芸部メロン部会夜須支部部会員が生産するエメラルドメロンは平成19年には「夜須のエメラルドメロン」として商標登録を行うなど、独自のブランド化に取り組んできた。平成21年度から23年度には、県産業振興推進総合支援事業を活用し、生産面において新技術の導入(日射比例かん水制御システム)、販売面では、それまでの県内や関西圏を中心とした販売から関東圏での販売拡大を目指して、新たな販売戦略の構築に努めてきた。</p> <p>過去3カ年間の取り組みをもとにさらなる生産拡大、関東圏での販売量拡大・知名度向上と合わせて全消費地でのブランド化に取り組む。</p> <p>【JA土佐香美】</p>	<p>○日射比例かん水制御システムの導入により、生産農家のかん水作業の省力化が図られるとともに、品質が向上し、可販果率が向上した。また、関東地区での百貨店等における試食宣伝やバイヤーの産地招聘など継続した販売促進活動が知名度を向上し出荷量が拡大してきている。</p> <p>◆関東地区への出荷量拡大</p> <p>◆冬季の草勢維持による果実肥大や品質向上</p> <p>◆害虫の薬剤抵抗性低下により、化学合成農薬の防除効果が低減し黄化えそ病等虫媒伝染性ウイルス病が多発している。</p> <p>○◆高温期の太玉軽減に取り組み24園芸年度の7月の太玉果率が1ポイント軽減したが、さらに取り組みが必要。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・試食宣伝の実施(東京1回、高知県内4回、名古屋2回、徳島1回、兵庫県1回)。 ・市場等が高値での商談(5/28紀ノ国屋、高知丸果6/6、徳島青果6/19)。 ・炭酸ガス発生装置導入農家6戸のうち4戸の実態調査を行った。 ・高温期に適した温度、かん水管理について現地検討会の開催(5名、6/4)
<p>3 ニラの産地力強化「日本一のニラ産地の維持・拡大へ向けた仕組みづくり」</p> <p>《香南市、香美市》</p> <p>JA土佐香美は日本一のニラ産地であるが、近年は、個々の農家の規模拡大が進む一方で、高齢化により部会員数は減少している。</p> <p>こうした状況の中で、農業所得の向上や産地の維持・拡大を図るため、産地でまとまりをもって、環境保全型農業技術や新技術の導入に取り組むとともに、担い手対策や既存農家の規模拡大支援など、産地力の向上に向けた取り組みを総合的に進める。</p> <p>また、食の安全・安心への取り組みとあわせて、「人と環境に優しいニラ産地」としての土佐香美ブランドを構築し、市場での有利販売に取り組む。</p> <p>【JA土佐香美】</p>	<p>○JA土佐香美園芸部ニラ部会は平成20園芸年度に253戸・84.5haであったが、平成24園芸年度には234戸と主に中山間地域での高齢化による離農により減少傾向にあるが、面積は97.1haと増加傾向にある。これはU・ターンによる新規就農や既存農家の規模拡大により減少をカバーしている。販売額も平成20園芸年度23.5億円から平成24園芸年度には28.8億円と年々、伸ばしており市場販売高では4年連続30億円を超える実績を残した。</p> <p>生産上の対策としては新技術や新品種の積極的な取り組みによる反収の増加、コスト削減を進め、経営の安定化を推し進めている。</p> <p>77戸の雇用や規模の意向調査と31戸の規模別販売額や所得、A品率、雇用の妥当性等の分析を実施した。</p> <p>◆生産、流通、経営の取り組みの推進によるさらなる産地力強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・点天との食博への共同出展、ニラ等JA土佐香美園芸品宣伝(ニラチラシ配布約5千部、ニラ出前授業、試食宣伝、園芸品詰め合わせの販売約5千セット) ・栽培管理や品質向上のための講習会や現地検討会、慣らし会の開催(6回)。 ・栽培管理向上のための実証ほ及び展示ほの設置(5カ所)。 ・経営改善のための分析データを活用した研修会(2回)。

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・燃油高騰緊急対策事業説明会へのシシトウ生産者参加数(8名) ・JA長岡シシトウ部会研修会参加者数(22名) ・出荷予測・栽培情報発信回数(20回) ・経営分析調査農家数(3戸) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ヒートポンプ導入予定農家:2戸 	<p>【指標】シシトウ販売額 H23園芸年度 10.4億円</p> <p>【目標(H27)】 10.8億円</p> <p>【H25到達点】 10.4億円</p> <p>※販売額はJAへの入金額</p>
		<p>【指標】エメラルドメロン販売額 H23園芸年度 4.4億円</p> <p>【目標(H27)】 4.8億円</p> <p>【H25到達点】 4.8億円</p> <p>※販売額はJAへの入金額</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・共同出展ブースへの来場者約4万人。 	<ul style="list-style-type: none"> ・参加した生産者のJA土佐香美ブランドや消費宣伝への意識が高まるとともに消費者のJA土佐香美園芸品目への意識も高まった。 	<p>【指標】ニラ販売額 H23園芸年度28.4億円</p> <p>【目標(H27)】 30.0億円</p> <p>【H25到達点】 29.0億円</p> <p>※販売額はJAへの入金額</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<物部川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>4 地産地消・食育の推進</p> <p>《南国市》</p> <p>これまで先進的な地産地消の活動を行ってきたが、学校給食への野菜の供給割合は10%台であり、これからも農業生産法人の作る重量野菜の季節的利用、南国産野菜の生産情報の提供など地産地消のさらなる推進のため、組織の連携強化等を図っていく。あわせて今まで以上に、病院や介護施設など業務筋への販売、配送拡大に努める。また、生産者と消費者をつなぐ場づくりとしてオープンした「農家レストランまほろば畑」についても、安定的に経営することにより、地産地消を推進していく。</p> <p>【JA南国市出資農業生産法人、JA南国市、JA長岡、JA十市、南国市地産地消推進協議会、農家レストランまほろば畑、南国市】</p>	<p>○市内小学校への給食用食材の配送システムが整ったことにより、地元野菜の供給割合は12.5%を達成した。また、業務筋への配送先は21事業体となった。(H21～24)</p> <p>○地産地消フェア(H21)や地産地消推進協議会総会を通じて推進体制の強化を行った。(H21～24)</p> <p>○生産者と消費者をつなぐ場づくりとして道の駅南国風良里に毎火曜日農家レストランをオープンした。5グループによる輪番制で、来店者の平均は180人を超える。(H22～H24、103回開催、来客数18,692人)</p> <p>◆学校給食における学校給食会(教育委員会)と農林水産課サイドの連携</p> <p>◆配送業務を法人の一事業として成り立たせるための販路拡大</p> <p>◆まほろば畑のコンセプトの一つ「長く続ける」ための課題解決</p> <p>◆新メニュー開発と農産物PR方法の習得</p>	<p>◆高知県産業振興推進ふるさと雇用事業(2名・6,431千円)</p> <p>◆南国市JA出資型農業生産法人育成補助金(5,000千円)</p> <p>◆農家レストランまほろば畑、業務改善会(チーム会)実施 3回</p> <p>◆チーム会で整理した課題を役員会で検討 3回</p>
<p>5 直販所「あけぼの市」の機能強化による農家の所得向上及び交流人口の拡大</p> <p>《南国市》</p> <p>国道195号通称「あけぼの街道」の全線開通を好機ととらえ、直販所・加工所を本線沿いに移転拡充して地域農産物の販売や地域資源を活用した加工品の開発・販売を行い、地域農業者の所得向上を図るとともに、隣接する「ながおか温泉」への誘客を促進し、交流人口の拡大につなげる。</p> <p>【JA長岡】</p>	<p>○農用地区域除外手続き完了(飲食店・直販所)(H24.9)</p> <p>○飲食店部分の農地法転用許可、都市計画法開発許可完了(H25.2)</p> <p>○県産業振興推進総合支援事業採択申請(H25.2)</p> <p>○補助金審査会(H25.3.18)</p> <p>◆独自性を持たせた競争力のある商品開発</p> <p>◆併設する「ながおか温泉」のとの連携</p> <p>◆品揃えを豊富にするため新規会員募集による会員の増</p>	<p>・県産業振興推進総合支援事業費補助金 県50,000千円、市25,000千円</p> <p>・直販所生産者会議 7回</p> <p>・あけぼの市運営会議 5回</p>
<p>6 地域農産物を活用した直販所「ひかり市」の施設拡充</p> <p>《南国市》</p> <p>農産物の価格低迷と資材等の高騰により大幅に減少している農家所得の向上のため、直販所を移転改装するとともに機能拡充を図り、地元農産物を活用した商品の販売と顧客獲得に取り組む。</p> <p>【JA十市】</p>	<p>○県産業振興推進総合支援事業費補助金を活用して、直販所「ひかり市」を移転・拡充した。(事業期間H24.11.29～H25.3.30、直販所移転改修面積133.87㎡(売場面積94.50㎡))</p> <p>○直販所会員数が25名から67名に増大した(H25.3現在)。</p> <p>○新店舗名「ごとおち市」としてH25.3.30オープンした。</p> <p>◆会員数を当初目標100名に向けて新規募集を行う必要がある。</p> <p>◆米粉パン事業について、技術の向上や商品の磨き上げが必要である。</p> <p>◆独自性のある看板商品の開発が必要である。</p>	<p>○新規会員募集</p> <p>○直販所会員との意見交換(5/20)</p>
<p>7 地域の特産品づくり～農産物加工への取組～</p> <p>《南国市》</p> <p>特産品づくりについては、これまでも取組みを行い様々な特産品が開発されてきた。今後、一部の企業・団体でなく、特産品づくりに取り組む組織・グループを育成し、市全体に広めるとともに、プロダクトアウト型でなく、顧客ニーズも把握しながら、地域資源を活かした特産品づくりを促進する。また、できあがった特産品の売り込みを通じて地域をPRし、地域の魅力向上を図る。</p> <p>【なんこく空の駅推進協議会、西島園芸団地など既存企業、組織、グループ、新しい組織、グループ、JA南国市出資農業生産法人、南国市商工会、南国市観光協会】</p>	<p>○平成24年4月よりJA南国市出資農業生産法人『南国スタイル』の活動開始</p> <p>加工品の原料となる農作物の生産や一次加工品開発等この法人においても担うことが見込まれている。</p> <p>○地域特産品商品開発事業を行うための市単独補助金創設により、特産品づくり誘導、支援体制を整備した。</p> <p>○商工会において「小規模事業者地域活力活用新事業全国展開支援事業」を導入し、四方竹等を使った加工品を試作。試作品のブラッシュアップを実施。</p> <p>○加工品の商品化についてはH25年3月末時点で累計35品目となり、当初目標の20品目は達成できた。</p> <p>◆特産品づくりに取り組むプレーヤーの発掘・育成</p> <p>◆魅力ある商品づくり</p>	<p>・実践型地域雇用創造推進事業 推進支援員3名(事務局長1人含む)、実践支援員3名 計6名</p> <p>・地域特産品等研究開発事業の募集</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
◆農家レストランまほろば畑の開店日数 11日(4/2~6/25)	◆株式会社南国スタイル 業務筋への供給 新規供給 先 4事業体 合計25事業体 ◆農家レストラン4/2~6/25の来店者数 1,859人/11回(平均169人/回)	【指標】学校給食における地元野菜の供給割合(H22:10.7%)金額ベース 【目標(H27)】15% 【H25到達点】13% 【指標】業務筋への供給(H22:6事業体) 【目標(H27)】15事業体 【H25到達点】18事業体
飲食店工事着工(5/15)		【指標】直販所等の売上額(H22:33,000千円) 【目標(H27)】100,000千円 【H25到達点】33,000千円 【指標】直販所等の雇用者数(H22:3人) 【目標(H27)】8人 【H25到達点】3人 【指標】ながおか温泉入場者数(H22:16万人) 【目標(H27)】19万人 【H25到達点】16万人
○直販所会員82名(H25.6末現在) ○営業時間の延長(17時まで)		【指標】直販所の営業日数(H22:週2日) 【目標(H27)】週6日 【H25到達点】週6日 【指標】直販所への出店者数(H22:11名) 【目標(H27)】100名 【H25到達点】90名 【指標】直販所売上額(H22:4,325千円) 【目標(H27)】50,000千円 【H25到達点】34,500千円 【指標】直販所スタッフ雇用(新規) 【目標(H27)】3名 【H25到達点】5名
・H25年度新規商品 2商品 シャモスキやきセット、四方竹釜飯の素 ・地域特産品等研究開発事業の応募数 4団体、4品		【指標】地域産品を活用した新しい組織・グループ設立数(新規) 【目標(H27)】10組織・団体 【H25到達点】8組織・団体 【指標】開発商品売上額 (H22:656万円(28品目)) 【目標(H27)】1,000万円(40品目) 【H25到達点】1,900万円(24品目)

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜物部川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>8 「ごめんケンカシャモ」のブランド化の取組</p> <p>＜南国市＞</p> <p>大河ドラマ「龍馬伝」を契機に再燃する龍馬ブームを好機と捉え、豊富な園芸野菜を使った「ご当地グルメ」として、龍馬に関する逸話や先塋の地等の歴史的背景を活用した「シャモ鍋」を新たに創出し、「地産「来」消」による交流人口拡大を図るとともに効果的なメディア露出などによる情報発信を強化する。</p> <p>また、シャモの飼育・ブランド化を通じて休耕田等を活用した飼料米栽培、さらには薬物野菜の出荷残渣の飼料化や鶏糞の土壌還元等の可能性を検討し、新たな農業手法を検討する。</p> <p>流通の少ないシャモ肉は少数生産であっても高級食材として取引されるため、飼育環境のトレーサビリティ等による高付加価値化を図り、「ブランド鶏肉」としての外商戦略を展開していく。</p> <p>【ごめんシャモ研究会、南国市商工会、南国市】</p>	<p>○地域内にある資源(歴史+野菜)を融合させた「シャモ鍋」の創出及び県内外への情報発信(H21～22)</p> <p>○「シャモ鍋社中」によるシャモ料理提供。(H22～24)</p> <p>◆シャモ鍋、シャモバーガー、シャモスキヤキ等、シャモ料理を創出し、南国市外へのPRを行うこと、南国市へ来てもらって金を落としてもらう体制【地産「来」消】(シャモの生産～料理として提供)づくりを整備することができた。</p> <p>また、2013年版のシャモ鍋マップの完成や、三角ポップの作成等も行なった。</p> <p>○地産外商のための宣伝活動(H24)</p> <p>◆JAF会員誌への広報掲載や、大阪商談会「土佐の宴」・関東高知県人会への参加等、広報を兼ねた外商活動を行った。</p> <p>○加工品の開発(H24)⇒シャモ鍋セットが完成。販売開始。</p> <p>○HPの完成(H24)⇒シャモ鍋セットのネット販売の開始</p> <p>○シャモのブランド化(H22～24)</p> <p>◆シャモ肉の高品質かつ均一化を図るための飼育マニュアルの作成に向け、H23年度から高知農業高校の協力を得て飼育データの収集・蓄積を行った。</p> <p>また、安心で安全な肉生産のためトレーサビリティの確保にも取り組んだ。</p> <p>○県内へのシャモの広報</p> <p>◆RKCの取材や知事行脚、シャモ研の活動についての講演等、シャモをより知ってもらうための活動を行った。</p> <p>○アドバイザーとの課題相談を行い、現在の経営状態の問題点を洗い出した。</p> <p>◆生産体制の強化 ◆シャモ肉の高品質かつ均一化 ◆安定供給量(ロット)の確保 ◆販路開拓 ◆組織の経営強化</p>	<p>◆シャモを突破口とする中心市街地賑わい創出事業(高知県産業振興推進ふるさと雇用事業)(1名・3,062千円)</p> <p>◆ごめんケンカシャモ飼育事業費補助金(市単補助額1,000千円)</p> <p>◆高知県緊急雇用創出臨時特例基金事業費補助金(国補助金5,601千円)</p> <p>◆中小企業経営力強化資金(6,000千円)</p>
<p>9 大学生による地域応援団(サポーター)づくり</p> <p>＜物部川地域全域＞</p> <p>地域と大学等の学生の交流機会を増やし、相互の理解を深めることにより、物部川地域をサポートする『地域応援団(サポーター)』を作っていく。</p> <p>【人と地域の研究所、学生グループ】</p>	<p>○従来から開催されてきた地元住民との交流会が契機となり、高知工科大学において地域共生概論が履修科目として開設されたことにより、地域との関わりづくりが強力に推進されており、科目履修以外でも自発的に地域のイベントに参加する動きもある。また、地域と若者、特に学生をつなぐ役割を担うNPO法人「人と地域の研究所」が発足し、県から受託したふるさとインターンシップ事業において、再度参加を希望する学生や既参加学生の勧誘による参加者もあり、地域との関わりは参加学生にとっても意義あるものとなっている。</p> <p>○H24年度は、高知工科大学を中心に、学生と地域のニーズのマッチングを行い、63名の学生が地域と交流を行った。また、高知工科大学事務局と学生と地域の連携について協議し、学生の活動に対する支援を行うこととなった。</p> <p>◆地域に興味を持つ学生の確保 ◆活動内容の情報発信 ◆継続した交流への発展</p>	<p>◆高知工科大学の「和楽器同好会」の代表に、豊友会(香北町佐敷)を紹介</p> <p>◆高知工科大学の「ココイコ!プロジェクト」(物部町神池)がスタート</p> <p>◆高知工科大学の学生グループ「防災・地域活性化」を香美市の防災担当者に紹介</p> <p>◆協同組合「甞生の里」が高知工科大学の「商品開発同好会」に新商品の開発を依頼</p> <p>◆物部川こども祭実行委員会が高知工科大学の学生グループ「香美市盛り上げ隊」にイベント企画段階からの参加を依頼</p>
<p>10 加工品販売による夜須地域の活性化</p> <p>＜香南市＞</p> <p>地場産品を生かした加工品開発・販売を行い、生産農家の所得向上につなげる。</p> <p>【協同組合やすらぎ市】</p>	<p>○組合内に加工組織(製造部)を結成した。</p> <p>○事務局(加工担当者)を配置して試作を行い、商品候補3品を選定した。</p> <p>◆加工(生産)体制の整備 ◆加工方法の具体化と商品化</p>	<p>◆加工品生産計画検討(3回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・緊急雇用を用いて新規1名の雇用(営業強化) ・土佐の食1グランプリにシャモすき焼きで出店し、優勝(4/6,7) ・食1優勝ポスター、幟の完成 	<ul style="list-style-type: none"> ・シャモ肉販売 (6月末時点) 約793.2kg (対前年比155.4%) ・シャモスキヤキセット販売(6/7~) (6月20日時点) 20セット販売 	<ul style="list-style-type: none"> 【指標】ごめんケンカシャモ提供店舗数 (南国市内) (H23 15店舗) 【目標(H27)】18店舗 【H25到達点】18店舗 【指標】シャモ目標飼育羽数 (H23 2,000羽) 【目標(H27)】3,000羽 【H25到達点】1,500羽 【指標】ごめんケンカシャモを使った加工品数 (H23 0) 【目標(H27)】3品 【H25到達点】1品
<ul style="list-style-type: none"> ・豊友会の活動に高知工科大学の学生が参加(2回3名) ・「ココイコ!プロジェクト」(物部町神池)に高知工科大学の学生が参加(2回25名) ・香美市自主防災組織連絡協議会に高知工科大学の学生が参加(1名) ・協同組合「葦生の里」の取り組みに高知工科大学の学生が参加(1回、5人) ・物部川子ども祭実行委員会に高知工科大学の学生が参加(1回、3名) ・子育て支援ネットワークろばみみの活動に高知工科大学の学生が参加(1回1名) 		<ul style="list-style-type: none"> 【指標】 交流した学生数 (H23年12月現在:19名 ・高知県立大学2名 ・高知工科大学9名 ・高知大学4名 ・県外大学4名) 【目標(H27)】 累計100名以上 【H25到達点】 80名以上
<ul style="list-style-type: none"> ・加工品生産計画検討参加者数(6人) 	<ul style="list-style-type: none"> ・来店者数 4月20,345人(前年比102%)、5月21,828人(同99%)、6月18,597人(同102%) 	<ul style="list-style-type: none"> 【指標】加工品販売額 H22:7,000万円 【目標(H27)】 1億円 【H25到達点】 8,000万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜物部川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>11 生産から販売までのユズの総合的な産地強化対策</p> <p>《香美市》</p> <p>香美市物部町を中心とした地域は、国内最大のユズの青果出荷(玉出し)産地であるが、生産者の高齢化から生産の維持が困難になっている。このため、小袋包装による生産体制の強化、出荷作業時の労力軽減、将来的に残すべき圃地の選定、規模拡大が可能な体制整備を通じて、後継者を中心とした産地の維持発展を図る。</p> <p>【香美市、JA土佐香美】</p>	<p>○高齢化する生産農家の労働負担の軽減対策として、作業受託組織「ゆずもり」の事務局や料金体系を整備した。</p> <p>○全生産者を対象としたアンケート調査を実施し、樹種や樹齢の状況及び生産者の意向を把握した。</p> <p>○商品規格を見直し、従来の「平箱」や「冬至」から選り出した袋詰め商品の企画・販売を行って販路を拡大した。</p> <p>○貯蔵性に優れるが果色が薄い系統(公文2号)を「柚月」と命名し、別販売した。</p> <p>○荒選果労力を軽減する手段として、全量機械選果を試験的に実施した。</p> <p>○女性クラブの発足によって部会が活性化し、消費宣伝の体制が整った。</p> <p>○カラーリング施設を整備した。</p> <p>○後継者として3名が就農した。</p> <p>◆生産者の高齢化 ◆高齢化に対応した体制整備 ◆後継者の確保 ◆販路の拡大</p>	<p>ユズ産地協議会の開催(2回) ユズ生産部委員会の開催(2回) ユズ若手生産者との意見交換会の開催(1回)</p>
<p>12 香美市ブランドの確立・特産品づくり</p> <p>《香美市》</p> <p>香美市ブランドの確立、特産品づくりを行うことを通じて、働く場の確保と所得の向上を図る。</p> <p>【香美市観光協会、食品加工グループ】</p>	<p>○平成21年度から香美市地域雇用創造協議会等が中心となり、新商品の開発や特産品の県内外への販売促進、ショッピングサイトの開設等を行った。これらの活動を通じて注目を集める商品も出始め、奥ものべじじばばあんぜん会の「塩の道マーメイドしおゆず」が、平成23年度の土佐のいい物・おいしい物発見コンクールで優秀賞を受賞した。</p> <p>○H24年度は「しおゆずピール」「しおゆずおかず」の2品を新商品として発売し、商品を充実させている。また、奥ものべじじばばあんぜん会のセット商品「平家のかおり」商品化も決定された。</p> <p>○べふ峡温泉や香美市地域雇用創造協議会が平成21年度から取り組んできたシカ肉の商品開発は、平成23年度までに9品目の商品ができた。平成23年5月に開催された土佐の食1グランプリでのシカドッグの優勝を機に、シカ肉の加工品が注目を集め、販路拡大につながった。</p> <p>◆シカ肉加工品の需要拡大に伴うシカ肉の安定供給体制の確立</p>	<p>・香美市観光協会運営事業費補助金 11,000千円 ・特産品の販売及びPR</p>
<p>13 民有林における素材の増産</p> <p>《物部川地域全域》</p> <p>森林所有者の所得の向上と、山村地域の振興を図るため、引き続き集約化施策を推進し、森の工場の拡大と素材の増産に取り組む。</p> <p>【各森林組合、林業事業体等】</p>	<p>○造林事業費補助金や森林林業再生プラン事業を有効に活用し、作業道開設や高性能林業機械を利用した搬出間伐等に取り組んでおり、23年度ないし24年度においても地元説明会を開催するなど事業の周知に努め、「森の工場」の拡大を推進したことで目標面積を達成することができた。</p> <p>◆森林経営計画と森の工場計画等各種計画との連絡調整 ◆作業道及び高性能林業機械等の効率的作業システムの構築 ◆事業予定地の山林の所有者、所有界の確定が困難</p>	<p>・平成25年度の素材増産のための森林整備事業について、森林組合及び事業体への説明会を実施(3回) ・森林経営計画の作成を支援した</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・農業基盤整備促進事業を導入して優良園地のせま地直しを行い、防除作業を省力化するためにスピードスプレー(SS)を導入することを合意した。 ・後継者がユズ栽培だけで生活できるよう、1～1.5haの面積で青玉、カールリング、黄玉、冬至、貯蔵とリレー出荷し、防除作業を省力化させるためにSSを導入する経営モデルを作成することを決定した。 		<p>【指標】ユズ販売額 H23園芸年度 4.3億円</p> <p>【目標(H27)】 5億円</p> <p>【H25到達点】 4.5億円</p> <p>※販売額はJAへの入金額</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・特産品販売出展回数:7回 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存商品の新規市場の開拓ができた。 ・特産品のPRができた。 	<p>【指数】開発商品売上額 (H22:4,808千円(10品目))</p> <p>【目標(H27)】 6,300千円(20品目)</p> <p>【H25到達点】 5,700千円(16品目)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・素材増産のため必要な森林整備事業に係る情報共有が図れた ・物部森林組合が森林経営計画を策定(庄谷相地区) 		<p>【指標】 「森の工場」整備済面積 H22:9,400ha</p> <p>【目標(H27)】 15,459ha</p> <p>【H25到達点】 18,127ha</p> <p>【指標】 素材生産量(民有林のみ) H22:26,053m³</p> <p>【目標(H27)】 47,500m³</p> <p>【H25到達点】 30,600m³</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<物部川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (講じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>14 木質バイオマスの活用に向けての取組</p> <p>《物部川地域全域》</p> <p>需用者開発について三市が連携して取り組んだ結果、一定の進展があった。今後は排出量取引などを活用した需用者の負担軽減の仕組みづくりを行う。また、木質バイオマス燃料の安定供給の仕組みづくりについて検討する。</p> <p>【南国市、香南市、香美市、JA南国市、JA十市、JA長岡、JA土佐香美】</p>	<p>○3市が連携して、木質バイオマスの利用についての検討及び木質燃料の需用者開発を行い、国の制度を活用して、需用者の負担を軽減する形で園芸用ボイラ18基の導入が実現した。</p> <p>◆需用者の負担軽減 ◆木質バイオマス燃料の安定供給 ◆燃焼灰の処理</p>	<p>◆南国市、3JAと加速化基金事業(ペレットボイラー導入)に向けた打ち合わせを行った。</p>
<p>15 シイラ等の加工商材活用</p> <p>《香南市》</p> <p>シイラ等の加工による浜値向上と付加価値増加を通じて、漁業者の所得の向上を図る。</p> <p>【高知県漁協手結支所】</p>	<p>○地域の雇用確保(8名) ○浜値の底上げ(支所が最低価格30円/kgで買い支え)の維持 ○H24加工品販売金額:1,197万円(シイラ加工品:786万円、シイラ以外加工品411万円) ○H24シイラ原魚購入数量:59.5トン</p> <p>◆原魚の安定確保 ◆更なる衛生管理の向上 ◆新商品の開発 ◆新たな販路開拓</p>	<p>・既存取引先との定期的な情報交換(2回/週) ・関係者協議及び情報共有(1回)</p>
<p>16 「ごめん」の賑わいづくり～ごめんの活性化～</p> <p>《南国市》</p> <p>かつては南国市の中核的存在であった「ごめん商店街」に再び賑わいを取り戻せるよう取組を行っていく。地元商店主の大半が高齢化し、後継者がいないために主体的な取組が生まれにくい状況だが、これまでの取組の中でできたやなせたかしロードや高知農業高校のアンテナショップ、ごめんの軽トラ市などを活かし、地元の意識醸成を図りつつ、賑わい拠点の創出や運営管理できる組織づくりにより、まず人が訪れる仕組みづくりを図っていく。</p> <p>【南国市商工会、南国市商工会後免支部、ごめんまちづくり委員会、地産地消ごめんの軽トラ市実行委員会、ごめんシャモ研究会、ごめん生姜アメ研究会、後免町公民館建設推進部会、高知農業高校】</p>	<p>○ごめんありがとう賑わいまちづくり事業推進員、ごめん町の集落支援員を配置するとともに、後免町公民館建設推進部会の設立、住民向けアンケート等の実施など住民間の話を活性化させた。</p> <p>○南国市商工会が事業主体となり、四国経済産業局の「中小商業活力向上事業」補助事業の採択を受け、高知銀行後免支店跡を活用し賑わい創出拠点(コミュニティハウス)「ごめん・よってこ広場」を開設した。</p> <p>○地産地消の軽トラ市<H247年度:2回開催(1回中止)>、「ハガキでごめんなさいコンクール(応募総数1,169通)」、「ごめんキャンドルナイト」「ごめんの町歩き」「ごめんなさいプロジェクト市民会議」「高知農業高校アンテナショップ・音楽部定期演奏会」「ごめん商店街シャッターアートとウィンドウディスプレイ」などを開催し、事業としては活発に行っている。</p> <p>◆「ごめん・よってこ広場」を含めた後免町活性化の実施主体としてNPO設立を準備しているが、後免町が主体とならなければならず、そのなかで実際のプレイヤーと財政基盤をどうするかが課題となっている。</p>	<p>・緊急雇用創出ごめん・ありがとう賑わいまちづくり事業費(5,573,000円)</p> <p>・集落支援員(2人)(3,264,000円)</p>
<p>17 香南市の地場産品販売促進</p> <p>《香南市》</p> <p>香南市の地場産品を事業者が一体となり販売活動を行い売り出すことで、香南市の知名度の向上や地域の農業者、商業者等の所得の向上を図る。</p> <p>【香南市観光協会、香南市内の事業者】</p>	<p>○カタログ冊子やネット販売サイトを作成し、香南市内の事業者の商品を販売している。(カタログ冊子:H22年度～、ネット販売:H23年度～)</p> <p>○自立運営に向けて事業の方向性を決定し、ネット部会を設立した。(H24年度)</p> <p>◆販売促進 ◆自立運営組織の構築</p>	<p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業(市民と地域資源の総力を結集したビジネス支援事業)―2名雇用</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
◆南国市及び3JA(要望農家等)と情報共有が図れた。		【指標】 ペレット利用量 H23:1,230t 排出量取引 H23:- 【目標(H27)】 ペレット利用量 1,230t 排出量取引 1,500t-co2 【H25到達点】 ペレット利用量 517t 排出量取引 -
・販売先及び販売額の確保 ・加工作業従事者8名をパート雇用 ・シイラ原魚購入量:25.4トン		【指標】 シイラ加工事業の販売金額 H22:2,571千円 衛生管理の認証 【目標(H27)】 700万円 県版HACCPの取得 【H25到達点】 700万円
○よってこ広場(企画展:第1~9回までのハガキでごめんなさいコンクール優秀作品展示(5月中))		【指標】 賑わい創出のための拠点施設整備(H23:0件) 【目標(H27)】 1件 【H25到達点】 0件 【指標】 空き店舗活用(H23:0件) 【目標(H27)】 2件 【H25到達点】 1件 【指標】 地元・地域を巻き込んだ実際に活動できる組織の設立(H23:0組織) 【目標(H27)】 1組織 【H25到達点】 0組織 【指標】 ごめん商店街の歩行者通行量(H23:ばいきんまん前 12人/h)、(ジャムおじさん前 23人/h)) 【目標(H27)】 ばいきんまん前20人/h ジャムおじさん前40人/h 【H25到達点】 ばいきんまん前15人/h ジャムおじさん前27人/h
◆まるごと旨市カタログ ・運営方針が確認され、新たにカタログ部会発足・会議が開催された。		【指標】 参加事業者数 H23:29事業者 【目標(H27)】 35事業者 【H25到達点】 30事業者

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<物部川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>18 香南市の商業振興への取組</p> <p>《香南市》</p> <p>コミュニティガイド事業で作成・配布した「生活情報ガイド」や「コミュニティイベント」の継続により、地域の消費者に対し生活の利便性を提供するとともに、商業者のまとまりを再構築し、商業者が一体となって取り組みを行い、地域内での顧客の増加、さらには地域外への商圏拡大を目指す。</p> <p>【香南市商工会、香南市内の商業者】</p>	<p>○生活情報ガイド「香南市のおいしいのしいうれしい お店紹介BOOK」を作成し、香南市内全戸に配布した(H21年度、H23年度)ほか、来店者や香南市への転入者に配布を行っている。</p> <p>○「香南百貨店おひろめ市」を三宝山(H22年度)、天然色劇場(H23年度)、かがみ花フェスタ(H24年度)で開催し、商業者自ら店舗PRを行った。</p> <p>◆来店客の増加に向けた取り組みの推進</p>	<p>◆商業部会の開催(1回)</p> <p>◆高知県商工会連合会より広域振興等地域活性化事業(調査・研究)を受託</p>
<p>19 地場産業(土佐打刃物、フラフ)の振興</p> <p>《香美市》</p> <p>海外での展開も視野に入れた新商品の開発や販路の開拓のほか、昔ながらの技術や文化の継承を図るため、次世代を担う後継者の育成にも取り組む。</p> <p>【高知県土佐刃物連合協同組合、香美市商工会、フラフ製造業者、香美市観光協会】</p>	<p>○香美市地域雇用創造協議会が中心となり、販売促進や商品開発に関する取り組みを行った。</p> <p>○市内に2箇所のアンテナショップが開設され、「ふらっと中町」での土佐打刃物の展示販売や「龍河荘ぐる里」での土佐打刃物鍛造体験を体験観光メニューとして販売した。</p> <p>○土佐打刃物製造業の後継者育成は、土佐打刃物後継者育成対応策検討会を発足し、対応策の検討を行った。</p> <p>○H24年度に、土佐刃物連合協同組合から県・香美市・南国市に「土佐打刃物製造業の後継者育成に向けたモデルプラン」の説明を行った。今後、事業化に向けて検討していく。</p> <p>◆地場産業の維持、後継者育成が課題である。</p>	<p>・香美市観光協会運営事業費補助金 11,000千円</p> <p>・土佐打刃物後継者育成助成事業 600千円</p>
<p>20 観光事業から観光産業へ～観光産業の振興～</p> <p>《南国市》</p> <p>交通の要衝という恵まれた立地環境を活かし、地域内の観光資源をつなぎ、地域が誇る史跡資源(長宗我部)や農業などの地域資源を活かして観光を産業として、成り立たせる仕組みを構築していく。</p> <p>【南国市観光協会、市内各観光に関わる企業・団体・グループ】</p>	<p>○観光コーディネート組織の設立(H21～23)</p> <p>・南国市観光協会がH24年度から観光コーディネート組織として活動していけるよう、事務局も含めて行政から独立した組織とする準備作業を行った。</p> <p>○観光ガイド組織の設立(H21～23)</p> <p>○観光ガイド組織「南国市観光案内人の会」はH23に設立された。</p> <p>○H24.4より観光協会に専任スタッフを配置し、企画力、機動力が大幅に向上し、観光商品の開発やブラッシュアップなどが進んだ。</p> <p>◆観光協会の組織及び体制の強化(「会員の増」、「財政の基盤づくり」等)</p> <p>◆「南国市観光案内人の会」のガイドとしてのスキルアップ。</p> <p>◆継続的な観光資源のブラッシュアップ</p> <p>・史跡を文化資源としてだけでなく観光資源として磨き上げること。</p>	<p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業(3名・13,882千円)</p> <p>・長宗我部フェス(長宗我部元親ラー3含む)補助金(市単1,000千円)</p> <p>・岡豊山さくらまつり(土佐の食1グランプリ)補助金(市単2,000千円)</p> <p>・観光協会補助金(市単独2,100千円)</p> <p>・ごめんないプロジェクト事業推進補助金(市単独1,000千円)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】商業者数 H23 873店 【目標(H27)】 現状維持 【H25到達点】 現状維持
・あかめナイフ販売開始(5月23日～) 6月19日現在注文数 40個		【指数】刃物製造業者数 (H23年12月末現在36事業者) 【目標(H27)】現状維持 【H25到達点】現状維持(後継者育成モデルプランの活用)
・岡豊山さくらまつり・土佐の食1グランプリ(4/7:入込客7,000人) ・第1回ごめんな祭(5/12:入込客1,200人) ・長宗我部フェス(5/18:入込客1,500人)		【指標】観光協会の会員数(H23:77) 【目標(H27)】150 【H25到達点】85 【指標】一般社団法人数(観光協会の法人化) 【目標(H27)】1組織 【H25到達点】1組織 【指標】主要4観光施設※の入込人数 (H21:483,000人) 【目標(H27)】500,000人 【H25到達点】517,000人 ※県立歴史民俗資料館、西島園芸団地、パシフィックゴルフ(以上、来場者)、道の駅南国風良里(ショップ、直販所のレジ通過人数)

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<物部川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>21 体験観光等の旅行商品化と販売の推進・地域の観光情報の発信</p> <p>《香南市》</p> <p>香南市の海と山と歴史などの地域資源を活用した体験観光等を推進し、交流人口の増大を図る。</p> <p>【香南市観光協会、地域の体験メニュー等提供団体】</p>	<p>○香南市観光協会が一般社団法人化し、旅行業第3種の登録を行い、旅行商品の企画から販売までの体制が整った(H22年度)</p> <p>○プロモーション活動:4回のベ77社(H24年度)</p> <p>○主催旅行の開催:8コース募集人数310名・実績295名(H24年度)</p> <p>○新たな取り組みとして土佐塩の道でトレイルランニングレースを企画・募集152名出走(H24年度)</p> <p>◆旅行商品の企画・販売</p> <p>◆地域素材を使った旅行企画の多様化</p> <p>◆エージェントに対するプロモーション</p>	<p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業(地域まるごと旅行商品の開発販売及びブランドオペレーター機能構築事業)―1名雇用(継続)</p>
<p>22 「森の駅」を中心とした体験型観光の推進</p> <p>《香美市》</p> <p>べふ峡温泉を「森の駅」と位置づけ、体験型観光の拠点施設として森林を活用した観光を推進する。また、体験プログラムの実施による地域住民との交流や地域の活性化につながる香美市の新たな産業としての観光の育成を図る。</p> <p>【香美市、香美市観光協会、地域内の観光施設及び体験型観光メニュー等の提供団体】</p>	<p>○香美市地域雇用創造協議会において、H21～23年度に毎年度、対象を変えてモニターツアーを実施し、香美市の観光素材、体験観光メニューのモニター評価を受け、改善すべき点の把握等を行った。また、モニターツアーの開催を通じて一般旅行商品の造成へとつながった。</p> <p>○べふ峡温泉林間広場の基盤整備などにより環境整備も行った。これによりイベントなどへの活用が期待できる。</p> <p>◆香美市観光協会とべふ峡温泉の体制を確立し、べふ峡温泉(森の駅)の再建を行うことが急務である。</p> <p>◆新たな体験プログラムの造成や既存メニューの洗い直しをし、参加者の受け入れ体制のシステム構築を行う。</p>	<p>◆香美市観光協会運営事業費補助金 11,000千円</p> <p>◆別府森林総合施設管理補助金 19,000千円</p> <p>○香美市観光協会募集ツアー</p> <p>・春の塩の道うおーく(4月6日)</p> <p>○べふ峡温泉利用体験型観光企画(登山、アウトドア料理、バーベキュー、ライダー・登山応援)</p>
<p>23 広域観光の取組の推進</p> <p>《物部川地域全域》</p> <p>物部川地域の自然、観光施設、体験メニュー等の多様な観光資源を広域的に組み合わせ、魅力的な観光商品とするとともに、一体として情報発信を行うことにより、観光客の広域的な誘致を推進し、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【高知中央広域観光協議会のうち南国市、香南市、香美市、南国市観光協会、香南市観光協会、香美市観光協会】</p>	<p>○物部川地域観光振興協議会として初めてエージェントセールス活動(関西及び中四国地区)やモニターツアーを実施し、エージェントのニーズを全体で共有し、旅行商品化に向け旅行会社と検討。</p> <p>○協議会やとさ旅セミナーin物部川において作成したプランの中には、旅行商品化(予定:龍河洞体験コース、あじさい街道)されるものも出てきており、取組の成果が出始めている。</p> <p>◆4市(高知市、南国市、香美市、香南市)で立ち上げる定住自立圏共生ビジョン観光部会に基づく新たな組織体制の構築に向け、仕組みづくりや事業内容を固める必要がある。</p>	<p>・高知中央広域観光協議会設立総会の開催</p> <p>・実務担当者会の開催(1回)</p> <p>・とさ旅セミナー参加(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
土佐史跡めぐり～戦国の香美・香南を訪ねるの～ツアーを企画・募集・実施	土佐史跡めぐり～戦国の香美・香南を訪ねるの～ツアーの参加者29人	【指標】年間プロモーション活動 【目標(H27)】年6回以上(年のべ50社以上) 【H25到達点】年6回以上(年のべ50社以上) 【指標】主催旅行の開催 【目標(H27)】10コース・募集200人以上 【H25到達点】10コース・募集200人以上
○香美市観光協会募集ツアー実施 ・春の塩の道うおーく(4月6日) (52 名参加) ○べふ峡温泉利用体験型観光企画実施 ・ピザ焼き体験(2 名参加) ・御幣切り体験(50名参加) ・いざなぎ流舞神楽観賞と体験(31 名参加)	べふ峡温泉利用の体験型観光企画商品に県外の方も参加した。	【指標】体験プログラム数(H23:13プログラム) 【目標(H27)】20プログラム 【H25到達点】16プログラム 【指標】体験プログラム受け入れ人数(H23:一人) 【目標(H27)】500人 【H25到達点】400人
・高知中央広域観光協議会設立(5/16) 構成:高知市・南国市・香美市・香南市、各観光協会	・高知県中央広域定住自立圏構想のもと4市(高知市及び物部川地域を構成する3市)による取り組みがスタート。	【指標】 観光客入り込み数 H21:72.1万人 H22:78.1万人 (内訳) 主要観光施設訪問者数 H21:67.5万人 H22:73万人 体験メニュー受け入れ数 H21:4.6万人 H22:5.1万人 【目標(H27)】 80万人 【H25到達点】 65万人

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《高知市地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>1 キュウリの生産販売対策の強化による産地振興</p> <p>県内一のキュウリ産地の生産から流通・販売までの課題解決に取り組み、産地基盤の強化と農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知春野、JA高知春野キュウリ部会】</p>	<p>○高収量、高品質化等の対策が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆産地の維持拡大 ◆生産の高収量・高品質化・コスト高騰対策 ◆高知ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>◆産地の維持拡大 担い手確保や遊休ハウス情報収集の取り組み検討等:5回、部会役員への情報提供:1回、指導農業士候補者4名 ◆生産性向上対策 現地検討会等の開催:4回 優良品種の選定:1品種 ◆黄化エソ対策 黄化エソ病対策協議会の開催:1回 天敵導入実証ほ(6カ所) ◆流通・販売・消費拡大対策 販売促進活動(5回)</p>
<p>2 グロリオサの生産販売対策の強化による産地振興</p> <p>栽培管理の徹底による採花率・高品質の安定化と、新品種(県育成品種:オレンジハート)の栽培技術確立により周年出荷体制を進め、品種の多様性を活かした販売対策を強化し、日本一のグロリオサ産地の活性化と農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市三里園芸部花卉部会】</p>	<p>○高収量、高品質化等の対策が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆生産の高収量(高採花率)・高品質化・コスト高騰対策 ◆消費者ニーズに応じた多様な品種の周年出荷対策</p>	<p>・病害虫管理等に関する勉強会1回 ・球根肥大不良に関するPT会1回 ・原因不明の球根肥大不良解明のための実証試験の開始</p>
<p>3 生産と販売促進対策の強化による消費地に選ばれるユリ産地の振興</p> <p>消費地ニーズに基づいた生産出荷対策を強化し、有利販売による農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市長浜支所園芸部花卉部会、JA高知春野、JA高知春野花卉部会球根部会】</p>	<p>○高収量、高品質化等の対策が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆生産の高収量・高品質化・コスト高騰対策 ◆高知ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>品質向上、コスト低減対策 ・目慣らし会・現地検討会等での技術支援・情報提供等(JA高知市2回、JA高知春野5回) ユリのブランド化 ・販売促進活動に関する協議・支援(JA高知市3回、JA高知春野4回) ・市場調査等による消費地ニーズの把握(JA高知春野2回)</p>
<p>4 イチゴの生産販売対策の強化による産地振興</p> <p>生産安定対策(夏場の育苗、冬期の品質向上など)や新たな販売戦略の実践による介良イチゴの知名度アップと農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市介良支所苺部会】</p>	<p>○秀品率の高い品種に転換し、高品質化と調整作業の効率化が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆生産安定対策(健全苗の確保、高収量、高品質化) ◆介良ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>現地検討会の開催1回 個別巡回指導4回 先進地視察調査及び視察報告1回 病害虫発生消長調査2回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・担い手対策として指導農業士候補が4名確保できた。		【指標】出荷量 (H23園芸年度: 10,500t) (H24園芸年度: 9,858t) 【目標(H27)】 H27園芸年度 11,000t 【H25到達点】 11,000t
問題解決に向け、関係機関で情報の共有ができた。		【指標】販売額 (H23園芸年度: :74,000万円) (H24園芸年度: :74,000万円) 【目標(H27)】 H27園芸年度 80,000万円 【H25到達点】 76,000万円
・燃油高騰対策事業のリース制度を活用し寒冷地型ヒートポンプを導入予定(5戸、36台、102a) ・品質向上のためボリュームアップ処理(摘蕾処理)を導入することとなった。		【指標】販売額※高知市全体(長浜+春野) (H23園芸年度: 42,000万円) (H24園芸年度: 45,000万円) 【目標(H27)】 H27園芸年度 46,000万円 【H25到達点】 45,000万円
		【指標】販売額 (H23園芸年度: 10,900万円) 【目標(H27)】 H27園芸年度 12,000万円 【H25到達点】 10,000万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (講じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>5 ナシ産地の振興とブランド強化</p> <p>針木産新高梨のブランドをブラッシュアップし、全国展開できるブランド力を育成する。また、生産の障害となっている鳥獣被害対策や産地を支える経営体の育成に取り組み、持続的な発展を目指す。</p> <p>【JA高知市、針木梨組合】</p>	<p>○高収量、高品質化等の対策が進んだ。</p> <p>◆生産の高収量・高品質化・コスト高騰対策 ◆高知ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>・2010年より鳥獣対策を継続した。</p>
<p>6 時代のニーズに対応できる早期米産地の振興</p> <p>地球温暖化に対応した栽培技術の徹底や実需者ニーズに応じた新たな設備投資など、産地基盤の強化による農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市稲作部会】</p>	<p>○リレー出荷体制(南国そだち→ナツヒカリ→コシヒカリ)が充実し、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆地球温暖化に対応した栽培技術対策 ◆実需者ニーズに応じた品質向上対策 ◆稲作を中心とした集落営農組織への生産コスト低減対策</p>	<p>○実証ほの設置 ・水稲奨励品種:1ヶ所 ・白未熟粒対策:肥料、栽植密度、ケイ酸資材、深耕:合計6ヶ所 ・鉄コーティング直播:2ヶ所</p> <p>○栽培講習会:5回開催</p>
<p>7 新ショウガの生産振興</p> <p>県内一の新ショウガ産地における生産・出荷体制と販売・消費拡大など、産地基盤の強化と農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知春野、JA高知春野ショウガ部会】</p>	<p>○販売額は目標とする水準を上回る形で推移している。</p> <p>◆安定生産と販売戦略の確立 ◆水源確保と出荷場対策</p>	<p>◆産地戦略 出荷・販売の計画出荷の実施 市場との意見交換(1回) ◆品質向上対策 現地検討会、目慣らし会等の開催(2回) 腐敗対策の実施 規約の徹底・見直し ◆出荷場の機能強化 品質向上対策(マイクロバブル発生装置導入) ◆販売・消費拡大PR 消費拡大PR実施(1回)</p>
<p>8 ユズを核とした中山間農業の活性化</p> <p>中山間地域の基幹品目であるユズの生産拡大と高品質化を目指し農家経営の安定化を図る。また、食品産業との連携による6次産業の強化を目指す。</p> <p>【JA高知市、JA高知市土佐山柚子生産組合】</p>	<p>○ユズ搾汁施設の改修により加工体制が強化され、また、大口需要者との継続的な取引が実現し、販売も安定する等一定の成果が見られた。</p> <p>また優良母樹の確保対策なども、ほぼ計画どおり進んだ。</p> <p>◆生産の安定、高品質化対策と核となる担い手の育成による産地基盤強化 ◆食品産業等との連携強化と消費者ニーズに対応した商品開発 ◆加工需要に応える産地の形成 ◆生産者の高齢化等に伴うユズ園の現状把握、台帳作成整理等の検討</p>	<p>・チーム会による情報の共有化を図った(3回)。</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・カラス被害が前年比24%減(2010年比72%減)となった。		【指標】生産量 (H23年産:500t) 【目標(H27)] H27年産:550t 【H25到達点] 330t
		【指標】販売額 (H23年産米: 49,541万円) 出荷量 (H23年産米:2660t) 【目標(H27)] H27年産米: 45,000万円 2,500t 【H25到達点] 45,000万円 2,500t
		【指標】販売額 ※露地ショウガ含む (H23園芸年度: 92,300万円) (H24園芸年度: 85,600万円) 【目標(H27)] H27園芸年度: 120,000万円 【H25到達点] 95,000万円
		【指標】販売額 (H19:16,090万円) (H22:19,226万円) 【目標(H26)] 19,000万円 【H25到達点] 18,000万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>9 四方竹のブランド化による中山間地域の振興</p> <p>全国的に希少性の高い四方竹を高知県のブランド品として育て、中山間地域の産業として振興するため、加工施設の整備等により、生産と地域加工の促進を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市特産部会(七ツ淵菊加工組合、土佐山四方竹生産組合、鏡特産部会)、(財)夢産地とさやま開発公社】</p>	<p>○生産量は順増し、過去最高となった。 また、商品性のアップを目指し、消費期限の延長や調理済み加工品の開発に取り組み、高級量販店が真空パック商品に興味を示すなど、販路拡大の動きも具体化している。</p> <p>○振興計画推進に向けたチーム設立案が合意された</p> <p>◆生産拡大に伴う加工能力の増強および適正化 ◆特産品としての魅力アップ ◆中山間地域農業の6次産業化モデルへの挑戦 ◆生産拡大に伴う販売単価の下落への対応</p>	<p>・土佐山地域加工場の整備(中山間地域農産物加工施設整備事業)に係る計画策定協議 ・機械格納用倉庫の整備(中山間農業活性化事業)に係る計画策定協議 ・四方竹の生産計画・振興計画進捗協議(マップ作り含む):4回</p>
<p>10 「まるごと有機プロジェクトの推進」による中山間地域の振興</p> <p>・(財)夢産地とさやま開発公社を中心として、有機・無農薬野菜などの生産と販売および加工品の開発・販売の取組を通じて農家所得の向上と地域の活性化を図り、土佐山百年構想を推進する。 ・H24年度に増強工事を行ったとさやま土づくりセンターで生産される堆肥の安定供給を図り、高付加価値作物の生産を中心とした有機農業を促進する。</p> <p>【(財)夢産地とさやま開発公社等】</p>	<p>○首都圏をはじめとした有機農業分野での取引業者の拡大 ○土づくりセンター増強整備に伴い、堆肥の増産が可能になったため、H25年度から中山間地域を中心とした需要に対応できる体制となった。</p> <p>◆農家及び公社の所得の向上 ◆新たな加工品の開発と新加工施設の整備</p>	<p>・ジンジャーエール等加工品の製造・販売 ・(新加工場の整備)地域経済循環創造交付金事業交付申請[総務省]</p>
<p>11 直販店を核とした鏡地域の活性化</p> <p>高齢化に伴って販売額が伸び悩んでいるため、需給ギャップの解消や新規顧客開拓など、消費者ニーズに基づく活力ある直販所づくりと農家所得の向上を図る。</p> <p>【鏡村直販店組合】</p>	<p>○生産履歴記載率100%となり「安心・安全」な直販所としてPR ○品薄期解消に向けた対策が一部できた</p> <p>◆生産農家の高齢化による出荷量および品目の減少と需給ギャップ ◆消費者ニーズに基づく直販所と生産体制づくり</p>	<p>●消費者ニーズに応じた生産販売対策 ・担当者会による情報交換と課題の共有(3回) ・需給改善品目の動向調査と作付体系作成(4~6月) ・夏季野菜類の収穫に向けた作付誘導(実証圃設置2箇所) ・直販店の発展ビジョンの協議、実現への支援(チーム会等:3回) ・普及員OGIによる、地元産物を活用した料理講習会(2回)</p>
<p>12 「食」の提供による地域農産物の消費拡大</p> <p>ニーズの高い総菜加工の充実や地域内の農産物を活用した新たな加工品開発の拠点とするとともに、食農教室や料理教室の開催など地域住民の農業への関心を高める活動、バイキングレストランの開催など地産地消の拠点施設として「新農村婦人の家」の機能強化を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市女性部】</p>	<p>(H24)○実行支援チーム会の開催、県アドバイザー制度の活用により、加工施設に併設する直販所「らぶ」を含めて販売強化計画を作成し、様々な改善に向けて関係者の意識が前向きに変化している。 ・販売額18,990千円(H23対比110%) ・新規メニュー5品(小パック販売、丼物の秋バージョン、ライスピザ、米粉を使った蒸し物、塩麹を使った料理) ・新規従事者2名の確保 ◆施設改修に係る産振補助金活用に対する支援 ◆販売強化計画の実践支援</p>	<p>1. 加工施設の機能強化支援 (1)実行支援チーム会 ・施設改修に係る産振補助金活用に対する支援■4~5月 2. 販売強化計画の実践支援 (1)量販店には出回っていない農産物の研究 ・新品種勉強会■6月 (2)販売促進活動の充実 ・年間計画(消費者交流、イベント、PR活動)の作成■4月 ・感謝祭■4月 3. 加工人材の確保・育成 ・県研修会参加■6月</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】販売額 (H19:3,360万円) (H22:3,982万円) 【目標(H27)】 4,000万円 【H25到達点】 4,000万円
		【指標】販売額 (H22:8,400万円) 【目標(H27)】 10,720万円 【H25到達点】 11,800万円
		【指標】販売額 (H22:16,454万円) 【目標(H26)】 17,000万円 【H25到達点】 16,000万円
		【指標】 販売額 1,500万円(H22) 【目標(H26)】 2,000万円 【H25到達点】 1,935万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>13 生乳加工品の製造・販売による新しい酪農経営モデルの創出</p> <p>地場産品を活用した安心・安全な生乳加工品を消費者に提供するとともに、観光地や教育の場として牧場を活用するなど、新しい酪農経営のモデル牧場を創出する。</p> <p>【高知市酪農農業協同組合】</p>	<p>○店舗の知名度も徐々に上がり、店舗はもちろんのこと、県庁生協等店舗外での売上金額も増えてきている。また、原則毎月一回開催(雨天の場合中止)しているオープンファーム等のイベントによって、牧場を身近に感じてもらう取組も始めている。</p> <p>◆新規顧客の開拓とリピーターの確保 ◆顧客ニーズにあった商品開発</p>	<p>・継続したイベント開催による認知度の向上(オープンファーム、酪農教育ファーム等) ・店舗外販売の取組み(高知生協、県庁生協、ネット販売等)</p>
<p>14 森の工場を核とする素材生産量の拡大</p> <p>搬出間伐を中心とする素材生産量の増大や、生産性の向上に取り組むとともに、素材生産の拡大に必要な作業実行体制(他事業者との連携協力を含む)の強化につなげる。</p> <p>【高知市森林組合】</p>	<p>○森の工場内での素材生産量は増加している。</p> <p>◆事業地の確保と施業拡大に向けた森林組合の人員体制の確保</p>	<p>・平成25年度の素材生産量の拡大のための森林整備事業について、森林組合等への説明会を実施(3回)</p>
<p>15 県産材を使った安心・安全の木造住宅の普及促進</p> <p>高知市地域の森林から生産された木材を使った木造住宅(こうち里山の家)の販売・普及促進に取り組む、木材の地産地消を推進する。</p> <p>【木の家ネットワーク】</p>	<p>○こうち木の家普及推進協議会と共同で品質確保の県産材規格寸法による、規格モデル住宅図面を完成させ新たな活動の展開を行った。</p> <p>○高知県産木材の認証を構築し、「こうちモデルハウス里山の家」を具体的な活動の場として、受注と広報活動を行った。</p> <p>○こうち木の家ネットワークの告知を実施し、継続的に受注体制を維持している。現在、進行中の設計受注のほか数件の用地斡旋を展開中。</p> <p>◆ネットワーク母体の体質強化 ◆インターネットを使って広報活動を行う ◆県産材に対する信頼性の向上と里山の家等の認知度アップ</p>	<p>○週一回会員同士の打ち合わせによる体制強化(4/29～6/24、9回開催) ○規格モデル住宅のコスト検討</p>
<p>16 春野地区の農産物(トマト等)の付加価値向上</p> <p>新たな価値を創造する野菜・果実の地区内生産と地区内農産物を活用した新たな加工品を開発するとともに、当該加工品の新たな販路確保による農家所得の向上、雇用の創出による地域の活性化を図る。</p> <p>【(有)スタジオ・オカムラ、連携農家】</p>	<p>○農産物加工場が整備され、トマトソース、ジンジャーエール等の本格的な製造が始まり、積極的な販路開拓や新たな商品開発が進められており、新たな商談が持ち込まれるなどの成果がみられる。</p> <p>また加工用トマト(サンマルツァーノ)の品種特性の把握、新たな連携農家の確保など、地域の農産物生産者と連携した取組が進んでいる。</p> <p>◆加工品の安定生産と販路の確保 ◆新たな加工品の開発 ◆加工の原材料となる農産物の安定生産</p>	<p>・加工生産施設において、加圧タンク設備を追加 ・通販を運営する百貨店等に販路開拓の取組み ・未だ試験栽培段階にあるピカンテペッパーについて、高知農業改良普及所が栽培技術向上に向けた支援を継続 ⇒ピカンテペッパー620株の定植</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】店舗の販売額 H22: 817万円 【目標(H27)】 1,600万円 【H25到達点】 1,400万円
・素材生産量の拡大のため必要な森林整備事業の情報共有が図れた。		【指標】森の工場面積 (H22:1,174ha) 素材生産量 (H22:1,707m3) 【目標(H27)】 1,500ha 4,000m3 【H25到達点】 1,174ha 3,270m3
・会員間の意思疎通がスムーズになり、顧客情報の共有ができるようになった。 ・標準プランの価格が決定された。	・6/30時点で契約2件、見積もり5件、後追い説明10件を達成。 ・規格住宅の標準プランの価格が決定され、ファイナンス(個人)と同意ができた。	【指標】こうち里山の家の受注 (H22:2棟) 【目標(H27)】 20棟 【H25到達点】 6棟
・加圧タンク設備導入によりジンジャーエール等の生産能力増強 ・有名百貨店等中元通販カタログへの採用		【指標】販売額 (H22:0) 【目標(H27)】 9,400万円 【H25到達点】 6,000万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

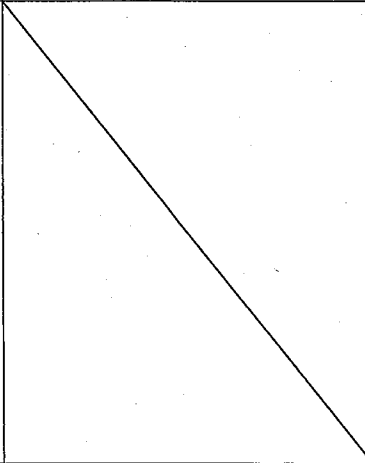
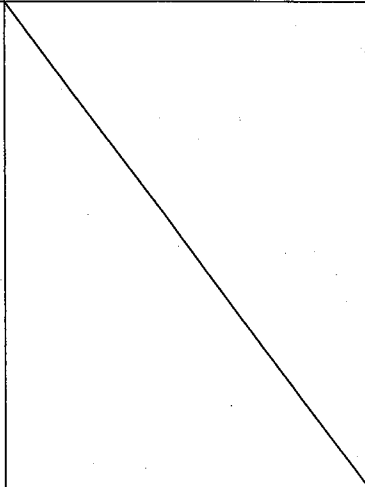
項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈購じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>17 地域の食材を活かした包あん食品の開発・製造・販売</p> <p>農産物を中心とする地域の食材を活用した包あん食品を開発し、製造・販売を進める。</p> <p>【(株)高南食品】</p>	<p>○大福製造の取引先: 6社、アイテム数: 6 ◆OEM生産の拡大及び新商品開発</p>	<p>・OEM生産拡大の取り組み</p> <p>・地元食材を使った自社ブランド大福の開発</p>
<p>18 県産竹材を用いた新規分野への製品展開</p> <p>高知県産の竹を使用した竹集成材等の製造技術を活かした新製品の製造を行い、地域経済の発展と雇用の拡大を図る。</p> <p>【(株)コスモ工房】</p>		<p>・高知県中小企業団体中央会の「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金(ものづくり補助金)」を申請(4月) →ものづくり補助金の採択決定(5月)</p> <p>・竹材供給への支援(竹林所有者・伐採事業者への協議)</p>
<p>19 防災食の開発・製造・販売</p> <p>南海地震に備え、地域産品を原材料とする防災食の製造を行う。</p> <p>【高知県食品工業団地事業協同組合の企業など】</p>		<p>・防災展への出展(5月・1回)</p> <p>・営業活動を開始(5月～)</p>
<p>20 「弘化台ブランドの創出」地元鮮魚を活用した食品の製造・販売</p> <p>規格外の地元鮮魚を活用して食品加工を行い、弘化台ブランドとして販売していくことで、水産物の消費拡大を図る。</p> <p>【(株)永邦水産】</p>		<p>・加工施設の整備</p> <p>・従業員の募集(4月～)</p>
<p>21 地域の農産物を使った菓子類等の外商の推進</p> <p>地域の特徴のある野菜や果物など農産物を使った菓子類を首都圏で直販することで、農産物の知名度及び雇用の拡大を図る。</p> <p>【(有)マンジェ・ササ】</p>		<p>・東京2店舗目となる自由が丘店を出店</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・OEM大福の取引先が2社増加 ・自社ブランドのプリンタン大福・ショウガ大福の製造・販売 	<ul style="list-style-type: none"> ・銀不老豆大福や沢渡の茶大福の販売は、それら地域製品の、消費の増だけでなく認知度の向上にも寄与している。 	【指標】包あん食品の売上 【目標(H27)] 9,000万円 【H25到達点] -
		【指標】売上額 (H23:3,100万円) 【目標(H27)] 1.2億円 【H25到達点] 9,000万円
		【指標】アイテム数 H24:6アイテム 【目標(H27)] 50アイテム 【H25到達点] 6アイテム
<ul style="list-style-type: none"> ・新規雇用(14名) 		【指標】食品加工の売上額 【目標(H27)] 2.5億円 【H25到達点] 1.5億円
		【指標】首都圏での売上額(H23:0) 【目標(H27)] 1.7億円 【H25到達点] 7,000万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

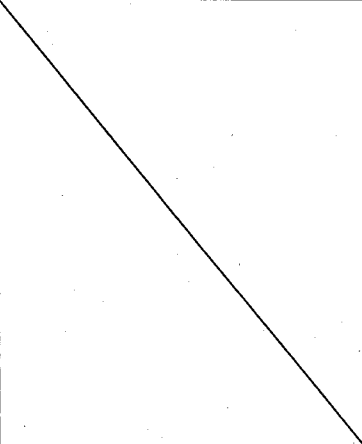
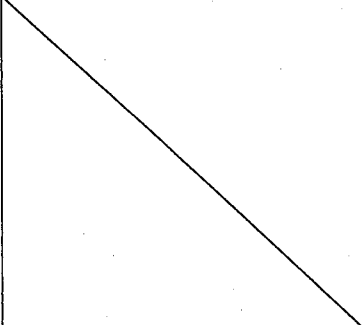
項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈購じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>22 はりまや橋周辺から高知城までの東西軸エリア活性化プランに基づく中心部の活性化</p> <p>「おまちの再興」「観光客を呼べるまちづくり」を目指し、「東西軸エリア活性化プラン」に基づき、官民協働でプランを推進し、幅広い経済効果やビジネスチャンスに繋げる。</p> <p>【商店街振興組合など】</p>	<p>○新図書館、歴史系資料館において、進捗が遅れがみられるがその他については、概ね順調に推移している。</p> <p>◆民間事業の事業主体の確立、スピード化</p>	<p>・4/27高知よさこい情報交流館オープン</p> <p>・5/30第3回東西軸エリア活性化プランフォローアップ委員会開催</p>
<p>23 中心商店街でのアンテナショップの運営</p> <p>中心商店街で開設した常設のアンテナショップ「てんこす」の運営により、地域産品の販売を促進し、地域の生産者等の収入の確保につなげるとともに、各種の情報提供により、来街者の利便性の向上や商店街の売上げの増加を図る。</p> <p>【(株)まこと】</p>	<p>○高知市中心部にアンテナショップ「てんこす」を開設し、地域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>◆アンテナショップ「てんこす」の販売額の増加、アンテナショップを中心に事業者などとの連携による地域産品の積極的なPR</p>	<p>・魅力ある県産品の掘り起こし (25年度新規取り扱い商品54品目、登録アイテム数の累計4,134)</p> <p>・クルーズ客船の新港入港時の出張販売</p>
<p>24 多彩なイベントや演出等によるおまちのにぎわいづくり</p> <p>せり出し市等の多彩なイベントや、フラフ等による季節的な演出等により、おまちのにぎわいを創出する。</p> <p>【商店街振興組合など】</p>	<p>○イベントの実施により商店街等への来街者の増加および周辺エリアへの回遊が見られた。効果のあるイベント等を継続して行い、商店街および周辺エリアの魅力を再認識してもらい来街者の増加を図る。</p> <p>◆集客力の向上 ◆リピーターの創出</p>	<p>・4月 新京橋商店街において、外国客船の乗客に対するおもてなしイベントを実施 商店街の柱に外国客船歓迎ポスターを掲示</p> <p>・4/27 はりまや橋商店街において、よさこい情報交流館オープニングイベントを実施</p> <p>・4月～5月 「南国土佐の春」をテーマに春の演出を実施 (フラフ10枚、ペナント200枚を掲出)</p> <p>・6月 はりまや橋商店街において「第5回100円商店街」を実施</p>
<p>25 おまちに関する情報発信の充実</p> <p>おまちに関する情報を、より多くの人に届けるために、ガイドブック、ホームページ、ブログ等を幅広く活用し、総合的な情報発信を行う。</p> <p>【商店街振興組合】</p>	<p>○H23年に中心街ホームページ(よさこいタウン)のリニューアルを図り、ブログ、ツイッターによる新たな情報発信を開始するとともに、関係団体等との相互リンクを形成。</p> <p>○「おまちに特化した情報」を収集し試行的におまち情報を配信。</p> <p>◆おまち情報発信体制の確立 ◆観光の情報発信との連携</p>	<p>・中心商店街のホームページを活用したイベント情報の発信</p> <p>・おまちボードを活用した情報発信及びパンフレットの配布</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・高知よさこい情報交流館 入館者数19,957人 (6/30)		【指標】 商店街等の通行量(夏期・休日) (H20:5.6万人)(H22:5.8万人) 観光客の入込客数 (H19:230万人)(H22:326万人) 空き店舗率 (H20:15.3%)(H22:13.4%) 【目標(H27)】 H20実績(5.6万人)以上を維持 300万人 H20実績(15.3%)以下を維持 【H25到達点】 H20実績(5.6万人)以上を維持 300万人 H20実績(15.3%)以下を維持
・販売実績(H25.2.19~H25.6.27) 総売上額49,959千円 (1日当り売上目標421千円)目標達成率92.0%		【指標】販売額 (H22.2.19~H23.2.18:89,181千円) 【目標(H27)】 184,300千円 【H25到達点】 153,600千円
・よさこい情報交流館は、開館から2月あまりで年間目標をほぼ達成するなど、来街者の確保や回遊性につながっている。		
・土曜夜市などの情報発信により、多数の来街につながっている。		

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

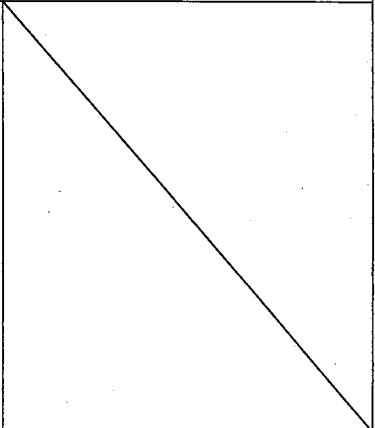
項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>26 中心市街地における商業、観光等の基盤強化による都市機能の増進及び経済活力の向上</p> <p>認定を受けた高知市中心市街地活性化基本計画に沿って、多様な主体の参画のもとに、中核市として、にぎわいと活力ある中心市街地の再生を目指し、都市機能の増進と経済活力の向上を図る取組を進める。</p> <p>【高知市】</p>	<p>○平成24年度に高知市中心市街地活性化基本計画の内閣総理大臣認定を受けた。</p> <p>◆登載事業の事業着手及び進捗</p>	<p>・4月27日 高知よさこい情報交流館オープン</p>
<p>27 近隣地域等との連携による滞在型・体験型観光の推進</p> <p>周辺市町村等とのネットワークを強化し、情報発信機能の強化やPR活動の充実、着地型観光の周遊ルートづくりを行うことにより、宿泊客の増加を図る。</p> <p>【(株)城西館等、高知市】</p>	<p>○民間事業者による着地型旅行商品造成の動きが、高知市内だけでなく周辺地域の自然や伝統文化、食材等の地域資源を観光資源に育てることへ繋がり、周辺地域の活性化へ寄与している。</p> <p>◆近隣地域との連携の強化</p>	<p>・四万十町方面の着地型旅行商品の開発と販売</p>
<p>28 本家よさこいのブランド力確立とよさこい文化の継承・発展</p> <p>年間を通じたよさこいの魅力を向上させることにより観光客の誘致を図るとともに、「よさこい」発祥の地としての地位の確立・ブランド化に取り組む。</p> <p>【高知市、(社)高知市観光協会ほか関係団体等】</p>	<p>○地方車用音響設備の整備(H23)</p> <p>○高知よさこい情報交流館の整備(H25.4.27オープン)</p> <p>◆年間を通して「よさこい」で集客できるような事業スキームの見直し</p>	<p>○高知よさこい情報交流館オープン(4/27)</p> <p>・記念式典・はりまや橋商店街でよさこい踊り披露(3日間)</p> <p>・ホームページ、フェイスブック開設(4/27)</p> <p>・はりまや橋商店街でのよさこい踊り披露(6月～3月)</p> <p>・プロモーション(エージェントセールス、広告)</p>
<p>29 温泉開発による観光地としての魅力の向上</p> <p>観光目的として非常にニーズが高い、温泉を開発することにより、観光客の増加につなげる。</p> <p>【高知市旅館ホテル協同組合(高知市旅館ホテル温泉協同組合)】</p>	<p>○新規温泉開発によるビジネスモデルを検討</p> <p>◆新規温泉開発及びコスト、リスクの再検討</p>	
<p>30 浦戸湾を活用した観光の振興</p> <p>浦戸湾を活用した観光遊覧船の取組等により県内外からの観光客の誘客を図る。</p> <p>【特定非営利活動法人きりこうち都市づくり】</p>	<p>○観光遊覧船は3隻体制で運航開始したH23年度の乗船客数は前年度より着実に増加。</p> <p>◆組織や運航体制の再構築</p>	

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・よさこい情報交流館入館者 19,957人(6/30現在)		
		【指標】 高知市内の宿泊施設の延べ宿泊者数 (参考 H22 約123万人) (H21 約99万人) 【目標(H27)】 112万人 【H25到達点】 114万人
○高知よさこい情報交流館 入館者数 オープン(4/27) 1267人 1万人達成(5/14) 2万人達成(7/1)		【指標】 よさこい祭り来場者数 (H22:1,200千人) 【目標(H27)】 近年の最高来場者数(1,200千人)の維持 【H25到達点】 1,200千人
		
		【指標】 観光遊覧船の乗船客数 (H22:5,899人) 【目標(H27)】 15,000人 【H25到達点】 -

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高知市地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 これまでの主な成果:○ 課題:◆	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>31 土佐の偉人を活かした観光の振興</p> <p>坂本龍馬をはじめとする土佐の偉人ゆかりの地の魅力を高め、県外に情報発信するとともに、歴史、文化、町並みや食などを活用した「まち歩き」を充実させることにより県内外からの観光客の誘客につなげる。</p> <p>【高知市、(社)高知市観光協会、特定非営利活動法人土佐観光ガイドボランティア協会、長宗我部連絡協議会等関係団体】</p>	<p>○土佐っ歩はH23.4からコースをリニューアルして参加者のニーズに対応したコースとなり、また、高知市郊外を巡る「土佐勤王党コース」及び「長宗我部コース」を設定する等魅力が向上している。</p> <p>○武市半平太旧宅と墓周辺の観光資源の磨き上げを行ったことにより、県内外からの観光客から好評を得ている。また、長宗我部関連イベントも定着しつつあり、当初の事業目的を一定達成することができた。</p> <p>◆まち歩きの更なる魅力向上と団体客の確保 ◆土佐の偉人関連施設の整備充実とルート化</p>	<p>・龍馬に大接近の実施(4/20～5/12) ・長宗我部まつり開催(5/19)</p>
<p>32 食による観光の推進</p> <p>高知市内で開催される「おきゃく」や「豊穰祭」などの食イベントを定着・充実させること等により高知の強みである「食」を活かした観光を推進する。</p> <p>【土佐のおきゃく推進会議、豊穰祭実行委員会、高知市観光協会ほか関係団体】</p>	<p>○新たなご当地グルメの取組については、一時高知市内9店舗で提供されていたが現時点では1店舗に減少となるなど、新たな食の創造につながっていないこともあり、今後の食に対する取組の見直しをする必要がある。</p> <p>◆食をテーマにした事業の再構築</p>	<p>・土佐の食1グランプリの開催(4月)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・龍馬に大接近 来場者数:27,347人 ・長宗我部まつり来場者:約1,500人		【指標】「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩～」等への参加人数 (H23 1/1～12/31 3,790人) 【目標(H27)】 3,800人 【H25到達点】 2,695人
		

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《嶺北地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈購じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>1-1 れいほくブランドの園芸産地の維持</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の収量・品質の向上を図る。また、地産地消を図るため、直販向け野菜の生産・販売の充実に取り組む。</p> <p>【JA土佐れいほく(園芸部会、花き部会)、直販生産部会土佐町支部】</p>	<p>「れいほく八菜」</p> <p>○れいほく八菜販売額は21年:2.1億円、22年:2.2億円、23年:2.1億円とアクションプラン等で取り組むことにより現状維持の状態であったが、24年は1.75億円になった。</p> <p>【具体的な成果】</p> <p>○シントウプロジェクト(町村のオフトークによる新規栽培者の声かけ・勧誘)により、生産者H22年79名→H24年:75名と微減にとどめることができた。</p> <p>○嶺北地域での新規就農者数は、H22.6/2～H23.6/1の期間で14名であった。また、れいほく八菜取り組み農家は、H23年度に8経営体が増えることになった。</p> <p>○米ナスの10a平均収量は22年:7.3tであったが、23・24年とも8.7tと増収している。</p> <p>◆れいほく八菜の生産者数は平成16年をピークに年々減少しており、23年度から担い手の発掘・育成に向けたプロジェクトを開始し、地域の関係機関、農業者が一丸となって嶺北の園芸産地を維持していく取り組みを推進しているが、減少傾向は続いている。</p>	<p>【農業担い手の発掘・育成】</p> <p>経営実態調査(部会、モデル農家2戸)、啓発:現地検討会1回、個別巡回2回、個別面談1回</p> <p>【れいほく八菜】</p> <p>現地検討会:シントウ部会:2回、プロジェクト会1回 カラピーマン部会:2回、米ナス部会:2回 ホウレンソウ部会:2回、ミニトマト部会:1回 天敵の推進:講習会:2回、天敵リレー2回 土壌溶液分析:4回、分析点数63点、分析農家36名</p>
<p>1-2 れいほくブランドの園芸産地の維持</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の収量・品質の向上を図る。また、地産地消を図るため、直販向け野菜の生産・販売の充実に取り組む。</p> <p>【JA土佐れいほく(園芸部会、花き部会)、直販生産部会土佐町支部】</p>	<p>○販売拠点づくり</p> <p>・コープかがわ10店舗/15店舗に、れいほくコーナー開設された。また、チラシによる共同購入と店舗でのれいほく八菜の販売が定着した。</p> <p>◆八菜ブランドの充実に販促活動の推進</p> <p>販売拠点(コープかがわ)の販売額が、需要があるホウレンソウの生産量が少ないことや、三色ピーマンは天候の影響などのため十分な供給ができず、4,896千円。前年対比は81.2%の減少となった。</p> <p>新たな販売拠点市場(大阪、高知)の定着</p>	<p>・販売促進企画会議等(5回)</p> <p>・販売促進チーム会(1回)</p> <p>・コープかがわとの打合せ(1回)</p> <p>・コープかがわ販売促進活動(総代会1回、出前授業1回)</p> <p>・高知市内レストランとの打合せ(1回)</p>
<p>1-3 れいほくブランドの園芸産地の維持</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の収量・品質の向上を図る。また、地産地消を図るため、直販向け野菜の生産・販売の充実に取り組む。</p> <p>【JA土佐れいほく(園芸部会、花き部会)、直販生産部会土佐町支部】</p>	<p>○安定生産に向けた病害虫適正防除等の取り組みの実施</p> <p>○「ノーブル」由来の新品種の登録申請(2品種)</p> <p>◆高品質・安定栽培技術の確立</p> <p>◆ブランド化による付加価値化</p> <p>◆「ノーブル」球根供給システムの整理による出荷量の増加</p>	<p>・現地巡回指導(10回)</p> <p>・市場・中卸等の視察対応(4回)</p> <p>・ノーブルを中心とした販売促進活動の検討(2回)</p> <p>・土壌分析による施肥指導(4回)</p>
<p>1-4 れいほくブランドの園芸産地の維持</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の収量・品質の向上を図る。また、地産地消を図るため、直販向け野菜の生産・販売の充実に取り組む。</p> <p>【JA土佐れいほく(園芸部会、花き部会)、直販生産部会土佐町支部】</p>	<p>○総合補助金を活用し、保冷車、コンテナ、集荷所などを整備(H21、22)。集荷システム(土佐町)の開設。</p> <p>直販用ミニレンタルハウス 導入戸数 35戸 総面積 約37a</p> <p>◆「直販生産部会土佐町支部」</p> <p>・栽培講習等による生産の安定</p> <p>・販売促進活動などによる販売の拡充</p>	<p>・役員会の開催(1回)</p> <p>・栽培講習会に関するアンケート調査(1回)</p> <p>・地区別栽培講習会8カ所</p> <p>・ミニレンタルハウス巡回指導(2回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】「れいほく八菜」の販売額 (H19 3億円) (H22 2.2億円) (H22時点の27推計値1.1億円) 【目標(H27)】 1.6億円 【H25到達点】 1.6億円 【指標】「れいほく八菜」の生産者数 (H22延べ198人) (H22時点のH27推計値 71人) 【目標(H27)】 136人 【H25到達点】 170人 【指標】研修による新規就農者数 【目標(H27)】 8人(累計) 【H25到達点】 8人(累計)
<ul style="list-style-type: none"> ・コープかがわ八菜の数量・単価の決定 共同購入:ホウレンソウ、三色ピーマン、米ナス、シシトウ、ミニトマトについて単価決定 ・販売先の拡大:春日水神市場 1店舗 ・高知市内レストラン16店舗との「米ナスフェア」開催(7/1~31)。 		
		【指標】「れいほく八花」の販売額 (H19 1.1億円) (H22 1.1億円) 【目標(H27)】 1.1億円 【H25到達点】 1.2億円
		【指標】売上額 (H23 7.8千万円) 【目標(H27)】 9.5千万円 【H25到達点】 8.5千万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

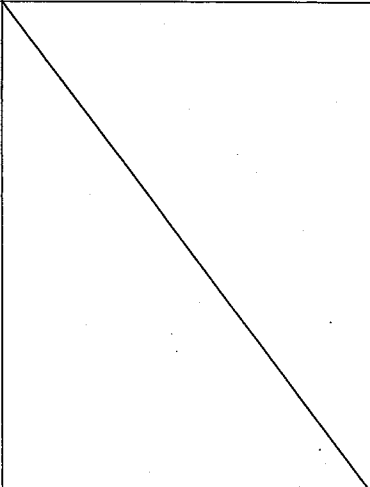
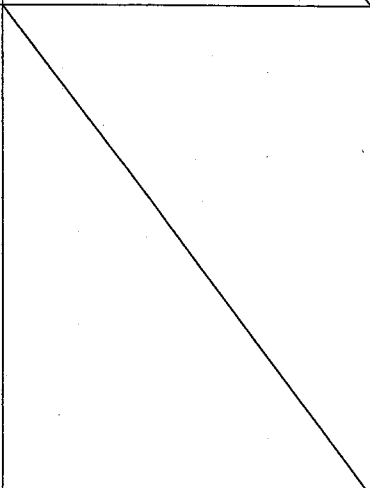
項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <購じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>2 ユズ産地の確立と加工・販売の促進</p> <p>《大豊町、本山町、土佐町》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化により、農業所得の向上を図るため、ユズのブランド化に向けた取組のレベルアップを行うとともに、ユズの加工・販売の促進に取り組む。</p> <p>【嶺北地域果樹(ゆず)産地協議会、JA土佐れいほく】</p>	<p>○強い農業づくり交付金の活用により新たなユズ加工施設を整備し、加工能力を向上させた(搾汁能力300t→800t/年、PET充填ラインと精油装置の導入)</p> <p>○ユズ出荷量 青果:5.6t(H23)→6.9t(H24) 酢玉A:14t(H24より) 酢玉B:760t(H23)→591t(H24)</p> <p>○雇用の創出(H24) 正規:18名(うち臨時職員13名) 短期雇用:12名</p> <p>○新規顧客の開拓 販売取引先数:300(H23)→320(H24) 新規商品:試作品10品、商品化5品</p> <p>○搾汁ラインの県版HACCP導入</p> <p>○酢玉買い取り単価差の設定 果皮利用可能な酢玉(酢玉A)は120円/kg、それ以外は102円/kgに設定</p> <p>◆ユズ加工品の販路拡大 4.6億円(H22)→4.17億円(H23)→3.2億円(H25.3.31時点)</p> <p>・消費者ニーズに合った商品提供(酵素失活殺菌装置の導入等)</p> <p>・販売チャネルの多角化(EUへの青果輸出検討等)</p> <p>◆生産者価格の向上 ・高品質な酢玉生産と青果生産への誘導</p> <p>◆新改植面積の急増 過去3年で25ha以上が新改植</p>	<p>1. 積極的な販路拡大 ・ユズ青果輸出に向けた意見交換会(1回)、神戸植物防疫所坂出支所高知出張所による候補圃地視察(1回)</p> <p>2. 生産能力の向上 ・新改植者への個別巡回指導(3回) ・AP実行支援チーム会(1回) ・生態調査(7回)</p>
<p>3 集落営農で元気な地域づくり</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域農業の維持及び活性化を支える担い手として集落営農組織を育成するため、所得の確保及び向上につながる農業生産や拠点ビジネスにつながる農産加工、グリーンツーリズム等の取組を推進し、組織の継続性を確保する仕組みづくりを行う。</p> <p>【集落営農組織、集落営農組織に準じる組織】</p>	<p>○集落営農組織の育成(H20:3組織→H23:8組織)</p> <p>・こうち型集落営農組織(2組織)において、集落営農計画及び集落営農ビジョンを策定したことで、活動の方向性が明確になった。農作業受委託や農業機械の共同利用によるブランド米の安定生産、新たな園芸品目が導入されるなど、地域内での労力の活用や営農活動の強化が図られたことで農地の効率的利用、担い手育成にもつながった。</p> <p>・その他の集落営農組織については、農産物の高付加価値化と販売促進に向けた取り組み等により、集落での営農活動体制が整備されてきた。</p> <p>◆(1)関係機関と連携した組織支援体制確立、集落営農をコーディネートできる人材育成</p> <p>◆(2)集落営農をマネジメントできる組織内人材の発掘及び育成</p> <p>◆(3)集落の合意形成手法、手順の最適化</p> <p>◆(4)地域資源(人材、農地、機械等)を活用した組織の行動計画作成</p> <p>◆(5)次世代の担い手確保・育成</p>	<p>○集落営農の推進及び体制整備 ・農業関係職員連絡会 本山町 3回、土佐町 2回、大豊町 3回、大川村 1回 ・集落営農指導者研修会 1回</p> <p>○集落営農組織の活動促進 (伊勢川営農組合) ・集落営農推進委員会運営・助言 1回 ・直販部会運営支援 2回 ・開発部会運営助言 8回 (穴内あけぼの会) ・座談会開催支援 1回</p>
<p>4-1 米のブランド化による稲作農業の展開</p> <p>《本山町》</p> <p>消費者が求めるブランド力のある米の生産により、価格のアップを図り、後継者が将来に展望を持つことができる稲作農業を確立するため、良好な水田環境など地域の特性を付加価値とすることや、室戸海洋深層水を栽培過程で使用することによる新ブランド米「土佐天空の郷」の定着と加工品の開発による発展を図る。</p> <p>【本山町ブランド化推進協議会、(財)本山町農業公社、本山町酒づくり協議会、ばうむ合同会社、本山町】</p>	<p>○本山町ブランド化協議会(H20設立)で米販売店の講演会が開催され、美味しい米づくりのための栽培基準の設定と技術指導の徹底によりブランド米生産が開始した。</p> <p>○産振総合補助金の活用により色彩選別機、穀粒判別機等を導入し、高品質米出荷体制を整えることで、ブランド米「土佐天空の郷」の販売活動は全国展開した(H21~24)。</p> <p>○お米コンクール(H22お米日本コンテストinしずおか)で優勝するなどブランド米としての知名度を上げた(H21~24)</p> <p>◆ブランド米の生産者と生産量の増加</p> <p>◆おいしい米づくり栽培の徹底と品質高位平準化</p> <p>◆ブランド米産地情報提供による販売PR</p> <p>◆直接販売の増加等による生産者価格の向上</p>	<p>・特産品ブランド化推進協議会役員会および総会の開催(5回)</p> <p>・写真コンテスト募集(前期3~9月募集)</p> <p>・田んぼアート(6/16田植)</p> <p>・栽培管理指導(4~6月 4回)</p> <p>・25年度栽培面積31ha、生産者39戸</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
1. 積極的な販路拡大 ・輸出候補圃地決定(大豊町15a、土佐町50a) 2. 生産能力の向上 ・新改植者の実態把握(面積:155a、平均管理技術Lv2.1)	1. 積極的な販路拡大 ・生産者、行政機関、JA等が相互に意見交換、意識統一ができ、産地一丸となって青果輸出に向けて動き始めている。 2. 生産能力の向上 ・新改植実施面積や生産者の状況を把握でき、今後の管内ユズの推進方向を検討するうえでの重要なデータを得ることができた。	【指標】ユズ加工品の販売額 (H19 3.4億円) (H22 4.6億円) 【目標(H27)】 6億円 【H25到達点】 4.5億円
○集落営農の推進及び体制整備 ・研修会参加者数 4名 ○集落営農組織の活動促進 (伊勢川営農組合) ・共同管理の梅収穫 118kg ・収穫した梅の加工 87kg		【指標】経営発展及び地域貢献活動の実践組織数 (H22 2組織) 【目標(H27)】 8組織 【H25到達点】 5組織
		【指標】ブランド米の販売額 (H20 417万円) (H22 3,120万円) 【目標(H27)】 1億円 【H25到達点】 5,000万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>4-2 米のブランド化による稲作農業の展開</p> <p>《本山町》</p> <p>消費者が求めるブランド力のある米の生産により、価格のアップを図り、後継者が将来に展望を持つことができる稲作農業を確立するため、良好な水田環境など地域の特性を付加価値とすることや、室戸海洋深層水を栽培過程で使用することによる新ブランド米「土佐天空の郷」の定着と加工品の開発による発展を図る。</p> <p>【本山町ブランド化推進協議会、(財)本山町農業公社、本山町酒づくり協議会、ばうむ合同会社、本山町】</p>	<p>○「土佐天空の郷」を活用した焼酎生産に向けた体制が整った(H24)</p> <p>◆「土佐天空の郷」関係加工品(焼酎等)の安定的な生産と販路の拡大</p>	<p>・PR活動 3社</p>
<p>5-1 (株)大豊ゆとりファームを核として地域資源の活用により地域産業を持続化させる取組</p> <p>《大豊町》</p> <p>中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、伝統製法や農業の6次産業化・環境問題など時代に即した切り口により、農業を中心とした地域産業を持続化させるために、拠点型ビジネスを展開する。</p> <p>【(株)大豊ゆとりファーム、大豊町碁石茶協同組合、大豊町】</p>	<p>○碁石茶について、一時期は大手取引先と契約し順調に販売できていたが、現時点では過年産の在庫をもつ状況となっている。新たな販路の確保やカートカンなど新商品の開発・販売を行っているが、同時に経営戦略の再構築を行う必要があり、23年度末に中期事業計画の策定を行った。</p> <p>◆碁石茶の加工品開発、碁石茶の茶葉や加工品の販路拡大</p>	<p>販促活動 碁石の日イベント(5/13,14)、まるごと高知イベント(6/21-23)他延べ15日商談会 高知県地域産品商談会(5/28)</p>
<p>5-2 (株)大豊ゆとりファームを核として地域資源の活用により地域産業を持続化させる取組</p> <p>《大豊町》</p> <p>中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、伝統製法や農業の6次産業化・環境問題など時代に即した切り口により、農業を中心とした地域産業を持続化させるために、拠点型ビジネスを展開する。</p> <p>【(株)大豊ゆとりファーム、大豊町碁石茶協同組合、大豊町】</p>	<p>○出荷ルートが増えるによる出荷農家の増、及び、生産者の出荷意識の向上</p> <p>○直販所の増による、生産者の出荷場所の確保</p> <p>◆集荷システムの取り組みについては、地域の過疎化・高齢化が進む中で、耕作放棄地の縮減など地域への貢献が高い取り組みである。新たな付加価値を持つ地域商品の開発などを通じて、取り組みの継続発展が求められている。</p> <p>◆地域産品の付加価値向上と販路拡大</p>	<p>販促普及活動 お山の市場、日曜市へ出店 延べ7日 野菜擬人化コンテスト第3回募集開始(6/1~)</p>
<p>5-3 (株)大豊ゆとりファームを核として地域資源の活用により地域産業を持続化させる取組</p> <p>《大豊町》</p> <p>中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、伝統製法や農業の6次産業化・環境問題など時代に即した切り口により、農業を中心とした地域産業を持続化させるために、拠点型ビジネスを展開する。</p> <p>【(株)大豊ゆとりファーム、大豊町碁石茶協同組合、大豊町】</p>	<p>○農作業受託の継続実施による耕作放棄地の増加防止が図られた。</p> <p>◆農作業の受委託、農地借り入れの取り組みについては、地域の過疎化・高齢化が進む中で、耕作放棄地の縮減など地域への貢献が高い取り組みである。新たな付加価値を持つ地域商品の開発などを通じて、取り組みの継続発展が求められている。</p> <p>◆耕作放棄地対策の推進、各事業主体の経営戦略の構築</p>	<p>借入農地 ぜんまい収穫 2.8トン 水稲耕起・田植 465a 野菜植付 延43a</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
新規取引先 4社		【指標】 基石茶関連商品の総販売額 (H19 0.1億円) (H22 0.2億円) 【目標(H27)】 0.5億円 【H25到達点】 0.2億円
販売額(4月~6月) 13品目512千円		
		

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>6-1 JA出資型法人を核とする地域活性化の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>農業生産の維持や担い手の確保、耕作放棄地の解消などの課題解決を図り農業所得の向上と就業機会を創出するため、新たな担い手としてのJA出資型法人が農作業受託や遊休農地等を活用した農業経営、就農希望者の研修事業などを実施する。</p> <p>米粉に関しては、米粉の製造・販売や米粉加工商品の開発・販売、関西圏をターゲットにした、安心・安全な食の提供による地産外商など、米粉を活用したビジネスを展開し、新たな雇用の創造につなげる。</p> <p>【JA土佐れいほく、(株)れいほく未来、米米ハート】</p>	<p>○JA出資型法人(株)れいほく未来 H23.4.1に設立・事業開始</p> <p>事業内容:農業経営事業、米粉事業、ライスセンター事業、育苗事業</p> <p>中期5カ年事業展開により、経営が安定しつつある (H23決算46千円黒字、H24決算231千円黒字)</p> <p>○事業主体への新規雇用数:2名</p> <p>◆①担い手育成:農業への意欲のある農業研修生及び新規就農者の確保、受入、育成</p> <p>◆②経営の安定化</p> <p>(1)経営力、栽培技術力を備えた人材(雇用者)の確保、育成、定着化</p> <p>(2)栽培技術の向上による生産力の向上(雇用者の育成、定着化)</p> <p>(3)農作業受託の効率化、収益性の向上:条件不利地域の受託や担い手農業者を支援する立場を求められ、収益性が低い</p>	<p>農業経営事業に係る作付実績:彩りピーマン36a、パプリカ14a、トマト1a、その他35a</p> <p>・農作業受託:水稲受託:水稲関連591a、ハウス関連30a</p> <p>・新規需要米等作付面積:210a</p> <p>・ほ場巡回による栽培管理の助言指導等(5回)</p>
<p>6-2 JA出資型法人を核とする地域活性化の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>農業生産の維持や担い手の確保、耕作放棄地の解消などの課題解決を図り農業所得の向上と就業機会を創出するため、新たな担い手としてのJA出資型法人が農作業受託や遊休農地等を活用した農業経営、就農希望者の研修事業などを実施する。</p> <p>米粉に関しては、米粉の製造・販売や米粉加工商品の開発・販売、関西圏をターゲットにした、安心・安全な食の提供による地産外商など、米粉を活用したビジネスを展開し、新たな雇用の創造につなげる。</p> <p>【JA土佐れいほく、(株)れいほく未来、米米ハート】</p>	<p>○米粉製粉工場の稼働、米粉パン工房のオープン等による米粉ビジネスの展開</p> <p>○米粉加工品(パン、ラーメン、うどん等)の開発・販売、PR活動の展開</p> <p>◆米粉の高付加価値化(ブランド米粉としてのPR展開等)</p> <p>◆新たな米粉加工品の開発・販売</p> <p>◆米粉、米粉加工品の販路拡大・PR活動の展開</p>	<p><作付></p> <p>○米粉用米:16ha(約750トン分)</p> <p>○ブランド米(雲海の光):15ha(約25人)(ひめごのみ):5ha</p>
<p>7 直販所「本山さくら市」を核とした地域活性化の取組</p> <p>《本山町》</p> <p>過疎化・高齢化の進行する嶺北地域の重要な食料供給拠点施設として、地域内外の集客力をより高めて販売額の向上を図り、地域を巻き込みながら、生産者の所得向上と活力ある地域づくりを目指す。</p> <p>【本山さくら市運営委員会、(財)本山町農業公社、本山町】</p>	<p>24年度は産振総合支援事業費補助金(ステップアップ事業)を活用し、商品の情報発信や集客のためのチラシ、店の宣伝資料としてリーフレットを作成し県内外に配布した。しかし、販売額は前年比93%と開店以来初めて減少した。この背景にはいろいろな要因が考えられるが、商品の充実による魅力ある店作りが大きな課題である。</p> <p>◆商品の充実</p> <p>◆情報発信機能の充実</p> <p>◆人材の育成</p>	<p>・役員会の開催(1回)</p> <p>・運営委員会の開催(2回)</p> <p>・先進地視察研修の実施(6/26)</p> <p>・調理加工施設に関するアンケート調査(6/26)</p> <p>・栽培履歴に関するアンケート調査(6/26)</p>
<p>8 土佐あかうしの競争力の確保による肉用牛産業の再興</p> <p>《本山町、土佐町、大豊町》</p> <p>土佐あかうしの産地を守り、地域の畜産振興を図るため、飼養者の競争力を確保するとともに、土佐あかうしの生産基地化を図る。また、繁殖・肥育の一貫経営を行い、生産と食肉加工から販売に至る畜産の6次産業化に向けた取り組みを進める。</p> <p>【JA土佐れいほく、(株)れいほく未来、飼養者、本山町、大豊町、土佐町】</p>	<p>○れいほく未来が繁殖雌牛を導入</p> <p>◆本山町において放牧場の適地が確保できない。</p> <p>◆土佐町の畜舎建設予定地の早期造成</p>	<p>・土佐町の畜舎建設予定地の造成準備</p> <p>・繁殖雌牛導入 2頭</p> <p>・繁殖開始 6頭</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・育苗事業販売額(5月末実績):38,672千円 (野菜:5,924千円、花:8千円、水稻:32,741千円)		【指標】農業経営事業(園芸)売上高 【目標(H27)】 3,000万円 【H25到達点】 1,207万円 【指標】研修による新規就農者数 【目標(H27)】 3人(累計) 【H25到達点】 0人 【指標】事業主体への新規雇用数(累計) 【目標(H27)】 2人 【H25到達点】 1人
		【指標】米粉等の販売額 (H21 4,300万円) (H22 5,199万円) 【目標(H27)】1.6億円 <内訳> 4,000万円(米粉等) 5,000万円(米粉パン等) 7,000万円(ブランド米等) 【H25到達点】1.55億円 <内訳> 2,500万円(米粉等) 5,000万円(米粉パン等) 8,000万円(ブランド米等)
		【指標】販売額 (H22 1.39億円) 【目標(H27)】 1.8億円 【H25到達点】 1.42億円
・繁殖雌牛2頭導入(計18頭) ・6頭の繁殖開始、うち2頭の妊娠確認		【指標】土佐あかうしの販売額 (H19:2億円) (H22:1.9億円) 【目標(H27)】 2.1億円 【H25到達点】 2億円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈請じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>9 土佐はちきん地鶏・大川黒牛を活用した畜産業の活性化</p> <p>《大川村》</p> <p>大川村の基幹産業である畜産の振興により地域の活性化を図り、雇用の確保、所得の向上につなげる。</p> <p>【(株)むらびと本舗、大川村】</p>	<p>○種鶏管理施設、孵卵施設、はちきん地鶏育成施設の整備 ○11名の新たな雇用 ◆飼養管理技術の習得 ◆繁殖雌牛の増頭及び高齢牛の更新</p>	<p>【はちきん地鶏】 ・鶏舎の改築(換気・結露・害獣対策)</p> <p>【大川黒牛】 ・繁殖雌牛1頭導入</p>
<p>10 間伐の推進と素材生産の拡大</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>嶺北地域の豊かな森林資源を活かし、生産者の経営の安定化を図るとともに、地域に計画されている大型製材工場への木材の安定供給に寄与するため、木材の増産に取り組む。</p> <p>【森林所有者、森林組合、素材生産事業者、自伐林家】</p>	<p>・森の工場の推進(H21~23) ・林業事業者の育成(H21~23) ・林業の担い手の育成確保(H21~23) ・放置林の解消(H21~23) ○林業の担い手の減少や木材価格の低迷などにより平成23年度末の目標に達しなかったが、森の工場に新たな事業者の参入があり、森林整備の更なる推進が期待される。 ◆森の工場の推進・事業者の育成・担い手の育成確保・放置林の解消</p>	<p>・担当者会を開催(5/16)及び個別にH25年度事業の周知を行った。 ・森の工場認定事業者と年度計画の把握を行うため個別ヒアリングを実施(9事業者) ・架線集材システム支援事業により架線集材への支援(2事業者3箇所) ・森林組合連合会と連携し増産に向けて経営指導の実施(1森林組合)</p>
<p>11 れいほくスケルトン(嶺北材の邸別販売)の促進</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>れいほくスケルトン(嶺北材の邸別販売)の促進に向けた取組により、嶺北材の販路拡大を図る。</p> <p>【(株)SUN SHOW、レイホク木材工業(協)、吉野川リビング(協)、土佐町】</p>	<p>○見学会・セミナー等による普及・PR活動、モデル住宅の建設による目に見える形での「れいほくスケルトン」の良さのPRに取り組み、また、関東方面への本格的な販売に取り組んでいたが、中心的な取組を行ってきた企業の経営破綻により、平成23年度に「嶺北材ブランド化協議会」は解散した。その後、販売地域内の関係者で協議を重ね、新たな組織で連携を図りながら、邸別販売を模索することとなった。</p> <p>◆邸別販売のコンセプト、ルールの見直し、品質管理チェック体制の構築、販売戦略の再構築</p>	<p>・県外工務店 社員研修受入【1回、3人】(6/29,30)</p>
<p>12 県産材の地域における率先利用</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域内で生産された木材や製材品は、大部分が県外へ出荷されていることから、地域内で率先的に利用することにより、地産地消を推進する。</p> <p>【民間事業者、本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○学校等への机・椅子の木製化への取組や、H22年度には大川村役場の木造化、H23年度には土佐町役場の木造化(H24年度に繰り越し)等、各町村での公共的な施設における木造化や木製品の積極的な導入が進んでいる。</p> <p>◆公共施設での地域材の利用促進</p>	<p>・本山町クライナガルテン完成(4/30)</p>
<p>13 木工製品の製造・販売による地域の活性化</p> <p>《本山町》</p> <p>人に優しい木工製品の企画・製造・販売を促進し、嶺北産材の良さや手づくりの良さのPRにより、地域の新たな特色のある取組に育て、地域の活性化に結びつける。</p> <p>【ばうむ合同会社、本山町】</p>	<p>○机・椅子の販売数の目標値には達しないが、消費者ニーズに合わせた規格変更を行った。また、それ以外の商品開発(もくレス、各種ノベルティグッズなど)も行い、関東圏への営業展開など新たな取り組みを行った。</p> <p>◆販路の拡大及び効果的なPR活動の展開</p>	<p>・県内外での販売促進活動等を実施</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】黒牛の販売額 (H19:7.0千万円) (H22:6.5千万円) 【目標(H27)】 8.2千万円 【H25到達点】 7.0千万円 【指標】出荷羽数 (H19:1万羽) (H22:5.1万羽) 【目標(H27)】 10万羽 【H25到達点】 7万羽
		【指標】素材生産量 (H19:76,404m3) (H22:56,464m3) 【目標(H27)】 150,000m3 【H25到達点】 100,000m3
・納材実績 9棟 167.05m3		【指標】木材の出荷量 【目標(H27)】 900m3 【H25到達点】 540m3
公共工事木材使用量 ・本山町累計 199.16m3		【指標】町村発注工事の木材利用量 (H19:31m3) (H21:17m3) 【目標(H27)】 24m3 【H25到達点】 24m3
・関東圏企業に木工製品等を納品		【指標】木工製品全般の売上金額 (H19: -) (H23:2.5千万円) 【目標(H27)】 5千万円 【H25到達点】 4千万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈請じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>14 特用林産物(シキミ、サカキ)の拠点づくり</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>小規模・分散化している生産者を集約し、地域内の豊富な特用林産物(シキミ、サカキ)を収益につなげるため、地区単位での生産体制と集出荷体制の整備による拠点づくりを行う。</p> <p>【生産者、(財)本山町農業公社、土佐町森林組合】</p>	<p>○病害虫防除研修や東ね方研修などを通じ、生産者への生産技術向上が図られた。シキミ・サカキの共同集出荷体制の整備を目標とし、数々の活動を行った結果、少量ではあるが共同集出荷を実施することができた。</p> <p>◆地区単位での生産体制と出荷体制の整備による拠点づくり</p>	<p>◆共同出荷に向け各生産者を訪問【1回】 大豊町:3名、本山町:1名、土佐町:2名</p> <p>◆東ね員育成研修会開催(4/20)</p> <p>◆生産者勉強会の開催 「病害虫防除研修会」の開催(6/4)</p>
<p>15 大型製材工場の設置による地域材の利用の促進</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>大型製材工場の誘致により地域材の利用を促進し、林業従事者の増加や所得の向上、事業体による雇用の促進へとつなげる。</p> <p>【高知おおとよ製材(株)、大豊町】</p>	<p>○誘致先企業と具体的な誘致交渉の結果、H23年9月に大豊町への進出協定の締結が実現し、平成24年1月24日に「高知おおとよ製材株式会社」が設立された。また、同年7月30日に起工式を行い工場建設に着手し、現在、施設整備に向け事業が進展している。</p> <p>◆大型製材工場の設置・原木の供給体制づくり</p>	<p>・高知おおとよ製材採用者決定(17名)</p>
<p>16 木質バイオマス利用拡大の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>木質バイオマスの利用拡大と林業の活性化を図る。</p> <p>【民間事業者、本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○木質バイオマス利用施設の導入により、木質資源の利活用が促進された。また、工場残材の有効利用により、燃料コスト削減が成果として見え始めている。</p> <p>一方、木質バイオマス加工施設が建設され、地域内の未利用材(林地残材)の利活用のための新たな販路が構築された。</p> <p>◆・原木(C材)の安定供給体制の構築・木質バイオマスの利用拡大</p>	<p>・木質バイオマス発電施設の立地計画について検討実施</p> <p>・林地残材活用推進事業の継続実施</p> <p>・大川村林内放置木搬出事業の継続実施</p> <p>・「木の駅プロジェクト」の継続実施</p>
<p>17 地域産品販売ポータルサイトによる商業展開・情報発信</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域産品を販売するポータルサイトを定着・発展させて、ネットビジネスの手段を持たない地域の事業者の所得の向上を図るとともに、地域の情報発信を行う。</p> <p>【特定非営利活動法人土佐さめうら観光協会、ポータルサイト利用事業者】</p>	<p>○ポータルサイト「土佐さめうらe商店街」の開設による新たな販売チャンネルの創出</p> <p>○セット商品(ギフト用等)の開発掲載</p> <p>◆販売手数料等の運営体制の整備・見直し</p> <p>◆販売量増に向けた多面的な取組</p>	
<p>18 土佐産直サテライトセンター(とさ千里(大阪))の活性化による地産外商の促進</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>土佐産直サテライトセンター(とさ千里)を関西圏におけるアンテナショップとして、米粉を活用したビジネスの展開や、「れいほく八菜」をはじめとする嶺北地域や高知県の産品を取り扱う地産外商の拠点となるように取組を進める。あわせて、交流人口の拡大に向けた情報を発信する。</p> <p>【(株)とさ千里、JA土佐れいほく、土佐町】</p>	<p>○総合補助金の導入による米粉パン工房等の整備(H22)</p> <p>○野菜供給システムの再構築(H23)</p> <p>○関西における地産外商の拠点づくりがスタート(H22.9リニューアルオープン) (嶺北地域やその他の高知県産品の販売拠点)</p> <p>○米粉、米粉加工品の販売拠点としての活動</p> <p>◆中期経営改善計画の実践(顧客の回復及び新規顧客の開拓及び野菜供給システムの構築)</p> <p>◆地産外商の拠点として店舗での県産品の販売拡大</p> <p>◆サテライトセンター機能の充実・強化(地域特産品、観光・交流・移住等の情報発信)</p>	<p>・店舗リニューアル(4月に店舗内の商品棚の配置などを変更)</p> <p>・5月の市の開催(5/24.25)</p> <p>・木曜日12回開催(4~6月)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】販売数量 (H19: -) (H23: 604kg) 【目標(H27)】 10,820kg 【H25到達点】 - kg
・採用者17名 (累計24名)		【指標】製材品の生産量 【目標(H27)】 55,000m3 【H25到達点】 - m3
・チップ材出荷量累計 : 244.31t		【指標】チップ材の取扱量 【目標(H27)】 2,500t 【H25到達点】 2,000t
		【指標】年間アクセス数 (H22: 4.6千件) 【目標(H27)】 1万件 【H25到達点】 1万件
		【指標】土佐産直サテライトセンター(とさ千里)の販売額 (H19 0.8億円) (H22 0.8億円) 【目標(H27)】 1.2億円 【H25到達点】 0.85億円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>19 嶺北地域の連携による交流人口の拡大</p> <p>≪嶺北地域全域≫</p> <p>観光を軸として、吉野川の水源地域における豊富な地域資源や特色のある取組などを横断的につなぐ場と仕組みをつくることにより、「れいほく」の魅力をグレードアップさせるとともに、一元的な情報発信により、交流人口の拡大を目指す。</p> <p>【嶺北地域観光・交流推進協議会】</p>	<p>○嶺北地域観光・交流推進協議会の設立(H22.10)</p> <p>○4町村が連携した事業を展開</p> <p>○旅行商品及び観光資源等のプロモーション活動の実施</p> <p>○旅行ツアーの催行</p> <p>◆4町村が連携した事業展開の継続・発展(PR活動、周遊ルートの設定等)</p> <p>◆コーディネート組織(人)の機能強化</p>	<p>・担当者会の開催(3回)</p> <p>・エリアキャンペーンスタート(4/1~9/30)</p> <p>・エージェントとの商品化協議</p> <p>・大学と連携した旅行商品磨き上げ取組(3校)</p> <p>・観光人材育成塾「とさ旅セミナー」への参加(6/13)</p>
<p>20 濁酒等を活用した地域資源との連携による地域の活性化</p> <p>≪大豊町、本山町≫</p> <p>地域の特産品となる濁酒等の製造・販売と地域の観光資源との連携によって、交流人口の拡大を図り、地域の活性化につなげる。</p> <p>【生産者、大豊町濁酒協議会、本山町濁酒協議会】</p>	<p>○濁酒製造免許取得(H22~24)</p> <p>H22.5 大豊町で濁酒製造を開始</p> <p>H23.4 本山町で濁酒製造を開始(1件目)</p> <p>H24.12 本山町で濁酒製造を開始(2件目)</p> <p>◆2町の取組の相互の活性効果を狙った生産農家の拡充</p> <p>◆交流施策と連携した加工品開発や販促・PR活動の充実</p>	<p>販促活動(大豊町)</p> <p>久礼門前市(4/14)、ふるさと市場(4/28)、大杉まつり(5/4)</p> <p>(本山町)</p> <p>お山のてづくり市(4/21、5/19、6/16)</p>
<p>21 白髪山・工石山を活用した交流人口の拡大による地域活性化の取組</p> <p>≪本山町≫</p> <p>白髪山、工石山(奥工石)の有する豊かな自然、貴重な地質や森林資源などを活かした取組や嶺北地域の他の資源との連携も視野に入れた取組を進め、交流人口の拡大を目指す。</p> <p>【本山町白髪山・工石山保全活用推進協議会、本山町】</p>	<p>○活用、保全に向けた組織の設立</p> <p>○旅行会社との連携開始</p> <p>◆取組内容の構築</p> <p>◆ガイドの養成</p> <p>◆ツアーの受け入れ体制の確立</p> <p>◆歩道などのハード整備</p>	<p>・協議会 定例会 1回</p>
<p>22 早明浦ダムを活用した交流人口の拡大による地域活性化の取組</p> <p>≪土佐町、大川村≫</p> <p>早明浦ダムでの釣大会の開催、遊覧船・ウォータースポーツなど湖面を活用したレジャープラン等の実施、また嶺北地域内の他資源とも連携して取り組む等、早明浦ダムを核とした交流人口の拡大を目指す。また、H23年度に組織した「さめうら湖の利用に関する検討委員会」の検討を踏まえ、宿泊施設等、湖面一帯の整備を図る。</p> <p>【民間事業者(早明浦湖面利用者協議会)等、土佐町、大川村】</p>	<p>○NPO法人さめうらプロジェクトとして法人格を取得(H24.4に認証)</p> <p>○JBトップ50の開幕戦会場に選ばれるなど、全国的にも進んだ取り組みをしていることが認識された。</p> <p>○土佐町において、さめうら湖の利用に関する検討委員会が組織され、委員長(高知大副学長)のもと、「水」をキーワードに、さめうら湖を中心とする土佐町全域の観光・交流の推進に向けた検討が始まった。</p> <p>◆事業推進母体の構築</p> <p>◆取組内容の構築</p> <p>◆宿泊施設や湖面利用設備などハード面の整備</p> <p>◆湖面を利用するための許認可等(河川法等)</p>	<p>・チャーターさめうらの開催2回(5/26,6/30)</p> <p>・日本バスプロ協会(JB)トップ50開催(4/17-21)</p> <p>・ウォータースポーツ体験3回(4/28,6/23,6/30)</p> <p>・フライボード、パドルボードの導入</p> <p>・NPO運営体制、役場との打合せ、実施事業についての協議等の打合せ4回(4/26,5/22,6/7,6/25)</p>
<p>23 棚田を活用した観光・交流人口拡大による地域活性化の取組</p> <p>≪土佐町≫</p> <p>土佐町の地域資源である「棚田」を活用し、体験ツアー実施や農家民宿・農家レストランの開設、オーナー制度の創設等により、観光・交流人口の拡大を図る。</p> <p>併せて棚田の名所である溜井部落の農業用水沿いの道を「セラピーロード」として整備し、土佐町への新たな誘客を図る。</p> <p>【(株)れいほく未来、NPO法人土佐さめうら観光協会、(株)とさ千里、土佐町】</p>	<p>○H24年度は溜井部落が『溜井振興協議会』を組織した。「食と地域の交流対策交付金」を活用し、セラピーロードの設置に向けた検討・視察、農家レストランの実施に向けた料理教室等の開催、大阪等からの体験ツアー(稲刈り・田植え、こんにやくづくり、餅つき等)を実施した。</p> <p>◆事業実施主体の確立</p> <p>◆事業の中心となる推進役</p> <p>◆溜井部落住民の合意・協力</p> <p>◆松ヶ丘地域での連携(伊勢川、上野上、溜井)</p> <p>◆農繁期の事業推進</p>	<p>・田植えツアーの実施(6/8~6/9)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
<モニターツアー> ・フジトラベル:全19本(仁淀川地域合同ツアー)の内5本(193名) ・旅のたけだ屋:1本(祖谷のかずら橋&土佐嶺北の旅)(22名) ・嶺北観光自動車:1本(老人クラブ団体対象モニターツアー)(20名)	・嶺北地域の旅行催行:3社7ツアー235名	【指標】公共関連宿泊施設での宿泊者数 (H19:8,975人) (H22:9,687人) 【目標(H27)】 12,000人 【H25到達点】 一人 【指標】新たな旅行商品となる体験メニュー数 【目標(H27)】 5件(累計) 【H25到達点】 3件(累計)
		【指標】生産者数 (H22 1人) 【目標(H27)】 5人 【H25到達点】 一人
		【指標】 ツアー参加者 【目標(H27)】 200人 【H25到達点】 100人
・イベント参加者数:約1,000名(累計)		【指標】さめうら荘利用者(宿泊・レストラン)数 (H22:2万人) 【目標(H27)】 2.5万人 【H25到達点】 2万人
・田植えツアー参加者 約50名		【指標】受入活動取組団体数 【目標(H27)】 3団体 【H25到達点】 1団体

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈構じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>24 滞在型市民農園の推進による地域の活性化</p> <p>《本山町》</p> <p>滞在型市民農園を整備し、都市部の住民の農業や田舎暮らしへの関心を高めて地域への移住につなげ、産業の活性化、雇用の創出、交流人口の拡大、農業の担い手づくり等による地域の活性化を図る。</p> <p>【本山町】</p>	<p>○整備、運営に向けた組織の設立</p> <p>◆滞在後の移住に向けた支援</p> <p>◆地域住民などと連携した移住希望者の受け入れ体制の確立</p>	<p>・施設の整備</p> <p>・施設の利用開始(6/9)</p> <p>・県外相談会への参加 4回</p>
<p>25 嶺北地域の連携による移住促進の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>4町村が各町村内の空き家や農地等の情報を収集して嶺北地域の移住に関する情報をデータベース化し、嶺北地域に移住しやすい環境を整えることにより、嶺北地域への移住・定住人口の拡大を図る。また、観光・交流の取組とも連携して、地域の情報発信を行い、観光・交流から移住に繋げる取り組みを実施する。</p> <p>【れいほく田舎暮らしネットワーク、本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○『れいほく田舎暮らしネットワーク(RIN)』はH19年に嶺北地域へのUターン者を中心となって組織され、移住希望者への相談対応や移住者交流会、イベント等の開催を通じて嶺北地域への移住促進の活動を実施してきた。</p> <p>○H24年度は緊急雇用事業を活用して配置された4町村の移住相談担当者とRIN事務局が連携し、これまでの活動を加速、相談会への積極的参加や移住体験ツアーの実施他の取組を通じて約50名の移住につながった。</p> <p>◆受入体制整備:移住お試し住宅ほか</p> <p>◆事務局体制の継続化</p> <p>◆RINの法人化、収入源の確保</p>	<p>【4町村、RINの取組】</p> <p>・移住促進連絡会の開催3回(4/16,5/15,6/5)</p> <p>・移住相談対応、空き家調査実施</p> <p>・県外の移住相談会への参加4回(5/19,5/25,6/29,6/30)</p> <p>【れいほく田舎暮らしネットワークの活動】</p> <p>・役員会開催(4/17,5/31)</p> <p>・先進地視察1回(5/24)</p> <p>・移住体験交流会の実施(4/7)</p> <p>・お山の手づくり市開催(4/21,5/19,6/16)</p>
<p>26 小水力発電の導入による地域活性化の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地球温暖化防止対策等として再生可能エネルギーの利用の関心が高まっているなか、地域の豊富な水資源を活用して小水力発電を導入することにより、再生可能エネルギー取組の先進地として地域の活性化を図る。</p> <p>【本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○新エネルギー等導入推進委員会設立(H23.9:土佐町)</p> <p>○小水力発電ポテンシャル調査研究(H23年度:本山町)</p> <p>本山町内の自然河川(18河川)、農業用水路(6水路)で水力発電賦存量調査を実施</p> <p>○小水力発電市町村支援事業の調査(H23年度:公営企業局)</p> <p>嶺北地域では、8地点(大豊町:2、土佐町:3、大川村:3)で現地調査を実施し、そのうち3地点(大豊町:1、土佐町:1、大川村:1)で可能性調査報告書を作成。</p> <p>○市町村小水力発電導入有望地点現地調査等(H24年度:公営企業局)</p> <p>嶺北地域では、3地点(大豊町:2、大川村:1)で現地調査及び発電計画の作成を実施。</p> <p>◆各町村で取り組みを進めていくための組織づくり</p> <p>◆発電事業の目的の整理</p> <p>◆発電可能な地点の抽出</p>	<p>・4町村の25年度計画の調査(4月、5月)</p> <p>・H24年度市町村小水力発電導入有望地点現地調査のフィードバック</p> <p>・高知県公営企業局再生可能エネルギー活用事業費補助金の募集</p>
<p>27 地域内高校と連携した将来の担い手育成に関する取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域内高校(嶺北高校)と連携し、高校の課外活動の中で地域産業の担い手育成プログラムに取り組むことを通じて、地域産業の次代の担い手育成を進める。また、地域と連携した特色ある高校づくりをすすめることで、地域に必要な学校としての存在意義を高める。</p> <p>【(株)れいほく未来、嶺北高校、本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○1品目を商品化</p> <p>○高知県地場産大賞(次世代賞)受賞</p> <p>◆地域内での連携</p>	<p>・商品開発に向けた話し合い 5回</p> <p>・連携事業者の開拓 4箇所 5回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・施設の完成(4/30) ・施設利用者 4組9人 ・移住相談者 30名	・移住者数 4組6人	【指標】 町内移住者 【目標(H27)】 30人(累計) 【H25到達点】 15人(累計)
【4町村、RIN】 ・移住相談受付件数:258件 ・空き家調査件数:637件 【れいほく田舎暮らしネットワーク】 ・お山のてづくり市参加者:1,700名(累計)	移住者数12件22名(6月末現在)	【指標数】 移住者数 【目標(H27)】 100人(累計) 【H25到達点】 50人(累計)
・高知県公営企業局再生可能エネルギー利活用事業費補助金の活用(土佐町)		【指標】 導入施設数 【目標(H27)】 7カ所 【H25到達点】 -
		【指標】 商品提案数 【目標(H27)】 5件(累計) 【H25到達点】 3件(累計)

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

<p>項目名及び事業概要、主な事業主体</p>	<p>これまでの主な成果と課題 <small><これまでの主な成果:○ 課題:◆></small></p>	<p>インプット(投入) <small><講じた手立てが数量的に見える形で示すこと></small></p>
<p>28 集落活動センター「汗見川」が実施する交流人口拡大事業と特産品づくりによる地域活性化の取組</p> <p>《本山町》</p> <p>集落活動センター「汗見川」が実施する、汗見川地域の資源を活用した交流人口拡大事業と特産品づくりにより、地域活性化を目指す。</p> <p>1 交流人口拡大事業</p> <p>① 既存事業の磨き上げと夏以外の人口交流事業の開発</p> <p>② 体験事業のインストラクター等の担い手の確保</p> <p>③ 施設整備や機器の導入等、活動拠点(清流館等)の魅力の向上</p> <p>④ 人口交流事業のPR活動</p> <p>2 特産品づくり</p> <p>① 既存商品の磨き上げと新たな特産品づくり</p> <p>② 施設整備や機器の導入等、加工体制の強化</p> <p>③ 販売体制の確立</p> <p>④ 特産品のPR活動</p> <p>【汗見川活性化推進委員会、本山町】</p>	<p>○集落活動センターオープン</p> <p>◆活動のマンネリ化</p> <p>◆担い手の固定化</p>	<p>・地域での話し合い 3回</p> <p>・お菓子づくり 試作2回</p> <p>・そば打ち体験 3回</p> <p>・ピザ焼き体験 4回</p> <p>・苔玉体験 2回</p> <p>・ピザ焼きインストラクター研修 2回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・そば打ち体験 参加者46名 ・ピザ焼き体験 参加者95名 ・苔玉体験 参加者44名 ・ピザ焼きインストラクター研修 受講者17名 ※すべて総計数	・清流館宿泊者数 154人(4~6月)	【指標】清流館宿泊者数 【目標(H27)】 1,800人 【H25到達点】 1,200人

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《仁淀川地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<仁淀川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈購じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>1 仁淀川流域茶の生産から販売までの一貫体制の強化による販売額の向上</p> <p>《いの町、仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》</p> <p>良質茶の主産地である仁淀川流域の生産者が共通認識のもと「仁淀川流域茶」(仕上げ茶)の販売を拡大するとともに、適正な栽培管理と効率的な生産体制の整備や、新たな加工品の開発と販路の開拓により、茶生産農家の所得の向上を図る。</p> <p>【JAコスモス、管内の茶生産組織】</p>	<p>○仁淀川流域全体をイメージした販促資材を活用し、流域ぐるみで積極的な販促イベントやPR活動を実施することで、一定のブランドイメージの構築と知名度の向上を図ることができた。</p> <p>○優良茶園維持管理体制について生産者アンケートを実施、その結果、今後のJAコスモス茶生産部会を中心とした産地ビジョンを策定することとなった。</p> <p>○煎茶以外の紅茶などの商品開発にも取り組み、商品のレパートリーの拡充を図ることができた。</p> <p>◆さらなる知名度向上と消費拡大 ◆小売販売量の増加 ◆優良茶園の維持 ◆新商品の開発</p>	<p>◆茶樹更新の意識付け(1回) ◆仁淀川流域茶産地振興に係る協議会等の開催(1回) ◆紅茶商品化検討(1回) ◆新商品開発検討(1回) ◆消費者と生産者との交流会(1回) ◆茶害虫チャトゲコナジラミ対策説明(3回)</p>
<p>2 地域を支える基幹品目の振興</p> <p>《仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》</p> <p>中山間地域のほ場条件や気象条件を活かした基幹品目(ニラ・ピーマン・ショウガ・食用山椒)の振興によって、農業所得の向上を図り、地域の活性化を目指す。</p> <p>【JAコスモス、JAコスモス各生産部会、越知町山椒生産組合】</p>	<p>○ニラの出荷量は夏期の天候不順等により目標達成には及ばなかったが、施設整備による生産体制は整いつつある。新規就農者及び新規栽培者の確保・育成も行われ、今後の販売額の増加が期待される。</p> <p>○ピーマンは長雨により収量が減少したが、適期苗定植や病害虫防除等基本的な技術の徹底の必要性が理解された。</p> <p>○ショウガの土壌消毒剤としてダゾメット剤とクロルピクリンが定着してきた。</p> <p>○山椒はさび病対策の目途がたった。</p> <p>◆新規就農者の所得低迷や品目部会での収量品質の格差が見られ、これらの対策が必要である。 ◆山椒の生育不良樹対策、収穫期の雇用確保</p>	<p>・新規就農者の支援対象者を選定後(15人)、対象者の意向を確認 ・新規就農研修会を開催(1回)</p>
<p>3 薬用作物の産地拡大による所得の向上</p> <p>《仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》</p> <p>大手製薬会社と契約栽培を行っているミシマサイコ・サンショウ・ダイダイなどの薬用作物の産地を漢方薬の需要増に対応できるように拡大する。また生産農家の所得の向上と就労の場の確保を図る。</p> <p>【農事組合法人ヒューマンライフ土佐】</p>	<p>○農事組合法人ヒューマンライフ土佐が中心となって薬用作物の面積拡大に取り組んできた。その作付面積は仁淀川流域から嶺北、幡多地域まで拡大し、全県下的な取り組みになっている。特にサンショウの面積拡大が顕著であった。</p> <p>◆薬用作物の産地の育成</p>	<p>◆ミシマサイコ現地検討会:(1回) ◆ミシマサイコ現地巡回(4回) ◆ミシマサイコ生育調査(2回) ◆ヒューマンライフ土佐総会(5月28日)</p>
<p>4 力強い高糖度トマト産地の確立</p> <p>《仁淀川町、佐川町、日高村》</p> <p>高糖度トマト生産における生産特性を生かしたトマトの販売戦略や地域ネットワーク、消費者ニーズを基に付加価値を高めた産地間競争力を強化しながら、生産者の所得の向上につなげる。</p> <p>【JAコスモス、JAコスモストマト生産部会】</p>	<p>○食の安全・安心への取組強化、栽培マニュアルによる栽培技術の平準化、産地コンセプト活用によるイメージ戦略と合わせた高付加価値化、「特★商材」の販促活動への取り組みにより販売単価は向上した。</p> <p>◆人材育成及び産地の体制づくりにむけた活動の継続</p> <p>◆安定生産のための栽培技術向上 ◆光センサー導入に向けての生産者等の合意形成 ◆販売戦略の新たな展開</p>	<p>◆促成トマト各作業班の活動実践 ◆農業簿記研修開催 2回 ◆栽培管理指導(促成:定例会3回 個別指導延べ戸数:25戸、夏秋:現地検討会1回 個別指導延べ戸数:37戸) ◆光センサー整備に係わる打ち合わせ (6/12) ◆販売戦略に係わる出荷販売検討会(3回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ◆茶樹更新の必要性の意識が向上(茶樹更新の説明:55名) ◆流域茶関係者の販売拡大への意識の向上及び年間活動計画の共有化 ◆紅茶パッケージ開発検討会(1回) ◆ほうじ茶開発検討会(1回) ◆茶害虫チャトゲコナジラミ防除への意識向上(参加者:100名) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆茶樹更新生産者および面積(4名、約40a) 	<p>【指標】 仕上茶の販売量 (H19 茶全体の7%) (H22 茶全体の11.4%)</p> <p>【目標(H27)】 16%</p> <p>【H25到達点】 14%</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・新規就農者(8人)が支援を希望。 ・新規就農研修会に参加(19人) 		<p>【指標】 出荷量H22(ニラ573t、ピーマン245t、 ショウガ882t、食用山椒30t)</p> <p>【目標(H27)】 ニラ650t、ピーマン270t、ショウガ950t、 食用山椒32t</p> <p>【H25到達点】 ニラ550t、ピーマン250t、ショウガ420t、 食用山椒36t</p>
<ul style="list-style-type: none"> ◆葉草担当者間での情報の共有 ◆ミマサイコ現地検討会参加人数:13名 ◆ミマサイコの初期成育状況についての確認 ◆ヒューマンライフ土佐総会参加者(166名/411名) 		<p>【指標】薬用作物の作付面積 ミマサイコ (H19:38ha)(H22:47ha) サンショウ(H19:12ha)(H22:59ha)、ダイダイ (H22:18ha)</p> <p>【目標(H27)】ミマサイコ70ha、サンショウ 80ha、ダイダイ30ha※一部、愛媛県域を 含む</p> <p>【H25到達点】ミマサイコ52ha、サンショウ 65ha、ダイダイ23ha</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ◆促成トマト 販売量312t(10/18~6/20 前年比125%) 販売単価965円(~5/31 前年923円) 	<p>【指標】高精度トマトの販売額 H19:4.2億円 H22:3.7億円</p> <p>【目標(H27)】 5.1億円</p> <p>【H25到達点】 4.5億円</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<仁淀川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 これまでの主な成果:○ 課題:◆	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>5 JAとさし園芸産地ビジョン実現に向けた取組の推進と販売体制の強化</p> <p>◀土佐市▶</p> <p>農産物価格の低迷、農業者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など、厳しい環境の中で、主要品目の生産性及び品質の向上を図るとともに、安全・安心を求める消費者ニーズに対応した農産物の生産を推進する。集出荷体制整備により販売力を強化し、農業所得向上に繋げる。</p> <p>【JAとさし】</p>	<p>○JAとさし園芸産地ビジョンの策定(H21～23)</p> <p>○JAとさし西部集出荷施設の整備(H21～22)</p> <p>(1)集出荷場等整備(H21)</p> <p>(2)土佐文旦選果機・生姜重量選別機ライン整備(H22)</p> <p>(3)青ねぎパーシャルシール包装機・予冷施設整備(H22)</p> <p>○JAとさし宇佐ピーマン集出荷場の整備(H22～23)</p> <p>(1)自動秤量包装機導入(H22)</p> <p>(2)集出荷場拡張(H23)</p> <p>○JAとさし主要販売品目H24園芸年度売上高がアップ(対前年比104%)</p> <p>◆農産物価格の低迷を背景に新たな経費負担を伴う、JAとさし集出荷場施設再編構想の実現には、係る品目を単位とする組合員の合意形成に時間を要する。</p>	<p>・チーム会(連絡会、指導部会)6回</p> <p>・ネギ出荷検討会2回</p> <p>・学び教えあう場 6回</p>
<p>6 加工用ワサビの加工の促進</p> <p>◀土佐市▶</p> <p>農産物価格の低迷、農業者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など、厳しい環境の中で、加工用ワサビを製造する食品加工会社の取組を支援することにより、加工用ワサビ生産農家の規模拡大や産地育成を図り、基幹品目である加工用ワサビ生産の振興につなげる。</p> <p>【㈱マルカ】</p>	<p>○加工出荷施設の整備(H22)</p> <p>販売先である金印㈱が希望する200tの一次加工処理能力は備えることができた。また、県農業振興部、園芸運とも有望品目に位置付け、生産振興に取り組んでいる。</p> <p>◆出荷量を増やすため</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規栽培者の掘り起こし ・既存栽培者の栽培規模拡大 ・栽培技術向上への支援 ・一次加工処理機械等の有効活用などが課題となる 	<p>・加工用ワサビの現地検討会開催</p>
<p>7 土佐文旦の加工</p> <p>◀土佐市▶</p> <p>地域の主要品目である土佐文旦の県内市場の飽和化・贈答需要の減少による単価安へ対応するため加工品の原料としての有効活用を図る。</p> <p>【JAとさし、土佐文旦加工組合、菊水酒造(株)、ひまわり乳業(株)】</p>	<p>○JAとさしと菊水酒造(株)が連携し、平成21年度から下級品(21年10t、22年度30t、23年度30t、24年度30t)を活用した加工品(酒類)を6品開発・発売した。平成21年度総合支援事業導入により搾汁機を菊水酒造(株)が設置した。また、販売では、菊水酒造(株)のルートだけではなく、JAでもJAラベルによる商品として、贈答用セットもつくり販売を始めた。</p> <p>○土佐文旦加工組合では委託加工により飲料「ぶんぶん」を製造し、消費拡大を目指して都市部のアンテナショップ等での販売に取り組んだ。しかし、消費の低迷等の課題があり、新たにひまわり乳業(株)との連携による新商品の開発と販路の拡大を図ることとし、ステップアップ事業を導入して新商品を共同開発し、ANAの国内線内での販売(24年1月～3月)を行うとともに商談会、見本市に参加した。24年度は都市部での販路拡大にも取り組んだ。また、新たに搾汁体制が整い、加工業者との商品の共同開発と販路拡大の活動に加え、果汁の販売が活動の柱の一つとなった。24年度は42.7t加工に活用できた。</p> <p>◆開発した商品の販路拡大と果汁の消費の拡大のため加工業者との連携による商品開発と販売が必要。</p> <p>◆文旦の下級品は土佐市で年平均200tあり加工用原料の消費拡大が必要。</p>	<p>◆商品の消費拡大推進のための打ち合わせ(3回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 JAとさし園芸品出荷量 15,263t(H23園芸年度) 【目標(H27)】 16,000t(H27園芸年度) 【H25到達点】 15,447t(H25園芸年度)
		【指標】加工用ワサビ加工出荷量 (H21:60.0t) (H23:71.3t) 【目標(H27)】 150t 【H25到達点】 -
		【指標】加工原料用の土佐文旦の活用 量 (H19:0t) (H22:30t) 加工品の開発と発売 (H19:1品) (H22:3品) 【目標(H27)】 100t 4品(1品/年) 【H25到達点】 80t 加工品8品

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<仁淀川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <購じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>8 生姜の加工(生姜出荷施設整備事業)</p> <p>◀土佐市▶</p> <p>地域の基幹品目である生姜のフレッシュ生姜の増産を図るとともに、加工製品の生産性の向上を図り、土佐市内等の生姜生産者の所得向上を目指す。</p> <p>【綾前川博之商店】</p>	<p>○充填機等の導入及び工場の新設を行うことにより、経常利益率が高い加工品の生産性が向上している。</p> <p>◆生姜原体の受込量の確保 ◆加工品の売上増</p>	<p>○全国各地にある生協との商談会参加(鳥取・広島・東京・こうべ ほか) ○全国各地の市場での商談会参加(製造者と小売店ディーラの商談会)</p>
<p>9 いの地域における園芸産地の維持・発展</p> <p>◀いの町▶</p> <p>農産物価格の低迷、農業従事者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など、厳しい状況がみられるなか、いの地域の園芸産地ビジョンに基づく生産の振興と集出荷体制整備により販売力を強化し、農業所得向上に繋げる。</p> <p>【JAコスモス伊野支所、同吾北支所】</p>	<p>○JA伊野園芸産地ビジョンの検討(H21～23)により、園芸産地としての「あるべき姿」の実現に向けた検討を行った。</p> <p>○H24園芸年度のJAコスモスのいくつかの品目で出荷量の増加がみられるようになった。</p> <p>◆農産物価格の低迷を背景に、新たな経費負担を伴う集出荷施設整備には、係る品目を単位として組合員の合意形成に時間を要する。</p>	<p>・連絡会3回 ・ショウガ出荷体制検討会2回 ・加工用ワサビの現地検討会</p>
<p>10 集落営農の推進</p> <p>◀いの町▶</p> <p>集落の農業者が協力して、管理が困難となった農地や高齢者等の労力などの地域資源を活用した農業経営を行い、将来にわたって地域で生活できる一定の所得と雇用の場を確保するための集落営農の仕組みづくりを行う。</p> <p>【いの町吾北地区の集落営農組織】</p>	<p>○こうち型集落営農モデル組織の育成(H21～24)</p> <p>上東地区営農組織が発足し、ニラ、ワサビ等による協業が始まった。また、稲作の作業受託部門ドリームサポートが発足し24年度は13haでの取組みとなった。また、集落営農組織の目的を達するために、組織内に野菜に親しみ、自給率向上と直販販売野菜の栽培を研究する部会(有望品目研究部会)も発足させ、平成23年度から3部門で活動を始めた。平成24年度は協同育苗等により16名の組合員が野菜づくりをおこなった。</p> <p>◆上東営農組合の各部門活動の定着 ◆上東地区外の集落営農組合と上東地区営農組合連携による地域ぐるみの活動展開 ◆集落営農組織の発足による集落営農</p>	<p>◆上東地区営農組合の各種会合の開催支援(延べ12回) ◆未組織地区への働きかけ(延べ8回) ◆協議会発足への関係機関への支援(2回)</p>
<p>11 本川きじの販路の拡大と顧客ニーズに対応した商品開発</p> <p>◀いの町▶</p> <p>いの町本川地区の特産品として「本川きじ」の販路の拡大と顧客ニーズに対応した商品の開発に取り組み、中山間地域の基幹産業として定着させる。</p> <p>【本川きじ生産組合、庭先農家、いの町】</p>	<p>○目標達成には到っていないが、飼育及び処理加工マニュアルを作成し、当初飼育羽数より増加した。平成23年秋より新しく商品に「きじつみれ」「きじソーセージ」を追加し、バリエーションを充実させた。平成24年は生産組合がゆうパック秋冬ギフトへ申請し採択、手箱建設は、東武百貨店ネット事業部で販売開始し、今後の足がかりとなった。</p> <p>◆需要に対応した安定的な生産・経営体制の確立 ◆需要増加に対応できる新たな設備投資の検討 ◆販路拡大(県内の知名度アップ、首都圏・関西圏)</p>	<p>○第24回本川きじ生産に関する打合せ会(4月)(本年度事業計画、組合の法人化に向けての紹介)(4/24) ○ゆうパック秋冬ギフト申請(5/22)(スライスセット(250g、500g))生産組合 ○第25回本川きじ生産に関する打合せ会(6/25)(本年度事業計画・ひな飼養状況・事業進捗状況、組織体制の強化)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		<p>【指標】生姜加工品の販売額 (H22 114,792千円)</p> <p>【目標(H27)】 200,000千円(H27.9)</p> <p>【H25到達点】 165,917千円</p>
		<p>【指標】 JAコスモス出荷量</p> <p>【目標(H27)】 (園芸年度H23→H27) ・伊野支所 生姜:464t→510t 白芽芋:27t→29t 胡瓜:259t→265t ・吾北支所 柚子:232t→250t ワサビ:21t→30t</p> <p>【H25到達点】 ・伊野支所 生姜:476 白芽芋:28t 胡瓜:261t ・吾北支所 柚子:237t ワサビ:23t</p>
		<p>【指標】・周年経営する協業面積・水稲作業の受託面積・集落営農組織数・集落営農組織のネットワーク化</p> <p>【目標(H27)】 協業面積H22:1.7ha→1.9ha 作業受託H22:8ha→24ha 集落営農組織数6→7組織 集落営農組織の協議会発足</p> <p>【H25到達点】 協業面積2.11ha 水稲作業受託面積14ha 集落営農組織数7組織 集落営農組織の協議会発足</p>
		<p>【指標】本川きじの生産羽数 (H20:1,000羽) (H23:2,400羽)</p> <p>【目標(H27)】6,800羽</p> <p>【H25到達点】6,375羽</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<仁淀川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈購じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>12 農業振興ネットワークの構築による地域の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>生産農家、加工品製造者、農産物等販売者等のネットワークを構築し、情報の共有化を図り、日高の農産物及び村の知名度アップを図ることにより、地域生産者の所得向上や地域の活性化を目指す。</p> <p>【日高村】</p>	<p>○生産農家、加工品製造者、農産物等販売者等のネットワークの構築</p> <p>◆日高村及び日高村農産物の知名度向上</p>	<p>◆日高村アグリネットワーク会議の開催(1回)</p>
<p>13 仁淀川流域における木材産業の振興</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>仁淀川流域における間伐の推進と素材の増産等に対応するため、生産・加工・流通の安定化に向けた取組を行い、木材産業の振興を図る。</p> <p>【森林組合・林業事業者・素材生産業者・製材業者等】</p>	<p>○「森の工場」の推進により、事業者や担い手の育成、間伐の推進が図られた。</p> <p>◆ 担い手の育成</p> <p>◆ 施業の集約化</p> <p>◆ 低コストの取組</p> <p>◆ 加工・流通体制の整備</p> <p>◆ 増産体制の整備</p>	<p>◆林業事業者等事業説明会</p> <p>◆森の工場事業者(森林組合及び林業事業者)の個別ヒヤリング</p>
<p>14 特用林産物の販売拡大</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>特用林産物(シキミ・サカキ・竹炭等)の生産量の増加、品質向上のための取組などにより販売を拡大し、生産者の所得の向上を図ると共に新たな特用林産物への取組を行う。</p> <p>【JAコスモス・仁淀川森林組合・特用林産物生産者】</p>	<p>○ 栽培指針の作成、生産者実態調査、現地研修会、目慣らし会、病害虫防除研修会等の取組により、品質が向上し生産量の増大が図られ、生産者の所得向上が図られた。</p> <p>◆ 生産量の増加</p> <p>◆ 販売価格の向上</p>	<p>◆特用林産物(生産・販売拠点)カルテ作成調査の取りまとめ</p> <p>◆特用林産物流通状況調査の実施</p>
<p>15 うるめのブランド化</p> <p>《土佐市》</p> <p>「宇佐の一本釣りうるめ」を原料にした新たな加工品の開発や鮮魚の販路の開拓により需要の拡大を図るとともに、地域限定の名物食として提供する体制づくり、また、観光分野への経済効果の波及を目指す。</p> <p>【企業組合宇佐もん工房】</p>	<p>○年間を通じての生産・販売体制の構築、市場調査、うるめを使ったレシピの開発により、ブランド化が一定できた。</p> <p>○加工場の新設等によって、顧客からのニーズに対応でき、取引件数や売上も伸びてきている。</p> <p>◆宇佐もん工房経営の安定化</p>	<p>○『一本釣りうるめ祭り』の開催(市内13店舗参加)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】農産物販売額 (H22:3.2億円) 【目標(H27)】 3.4億円 【H25到達点】 3.3億円
◆増産に取り組む林業事業体の把握(事業体数12社)		【指標】素材生産量 (H19 5.9万m ³) (H22 3.7万m ³) 【目標(H27)】 6.3万m ³ 【H25到達点】 5.5万m ³
		【指標】シキミ・サカキの出荷量 (H19 22t) (H22 30t) 竹炭の出荷量 (H22 20t) 【目標(H27)】 シキミ・サカキ 32t 竹炭 25t 【H25到達点】 シキミ・サカキ 26t 竹炭 20t
	売上高 第1四半期目標11,300千円 → 実績11,707千円	【指標】うるめ商品の販売額 (H19: 0千円) (H22:5,493千円) 【目標(H27)】 100,000千円 【H25到達点】 50,000千円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<仁淀川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <購じた手立で数量的に見える形で示すこと>
<p>16 「土佐和紙」の販売促進と保存・継承</p> <p>《土佐市、いの町》</p> <p>地域の伝統産業である「土佐和紙」は、売上げが低迷し、生産が減少していることから、手すき和紙及び機械すき和紙を含め、県内外での消費拡大を図り、原料や担い手の確保につなげる。また、特に担い手については、手すき和紙職人、道具職人、楮栽培農家のいずれもが高齢化が深刻な状況となっており、本格的な後継者の育成に繋げる取組を行う。</p> <p>機械すき和紙については、用途拡大に向け、異業種連携やマッチング等を実施し、更なる販路拡大を目指す。</p> <p>【手すき和紙協同組合、高知県製紙工業会、いの町商工会、i-nos.net 他】</p>	<p>○景気低迷やデフレ等の要因で、目標の達成には及ばなかったが、紙産業全体が大幅に落ち込み、土佐和紙の知名度の向上、下降の一途をたどっていた販売額減少の鈍化や原料栽培、加工技術の継承に一定の効果が出ている。特に、土佐和紙が認知されるようになり、利用しようという機運の向上が見られた。(卒業証書利用学校の増加、清酒のラベル、ふるさと博名刺等)</p> <p>○廃業になっていた書道用紙事業の復活や、新規書道半紙の誕生により、今後の受注対応や販売額増加に期待ができる。</p> <p>○幼稚園、小中高等学校など若年層への紙の文化や歴史のPRに力を入れ、手すき体験者や紙の博物館への来館者が増加した。</p> <p>○第一線で活躍するクリエイターとのコラボにより、土佐和紙を使った新製品を開発し、紙の博物館の人気商品になっている。</p> <p>○紙の博物館販売コーナーの新しい製品(和紙・加工品)も購入者が出ている。</p> <p>○ねんりんピックの表彰状に手すき和紙を使用することが決定した。(H24)</p> <p>◆商品(土佐和紙)としても原紙のみの販売は限界があるため、商品化、包装等で付加価値をつけた販売戦略の構築が必要。</p> <p>◆手すき和紙職人も多くが高齢化しており、後継者の育成が課題。現在、人気のある商品も生産量が少なく、注文があっても断る事例も多くなっている(鳥の子名刺、清張紙、納経帳、がんび紙等)。所得の向上も含めて職業としてさらに魅力あるものにすることが必要。</p> <p>◆手すき和紙の営業ができる人を確保する方法を検討することが必要。</p>	<p>○ねんりんピックおもてなしグッズ制作 ・5月分 土佐楮100%の手すきはがき 2,936枚/11,000枚納品済</p> <p>○プラチナプリント印画紙用和紙の開発</p> <p>◆土佐典具帖紙の紙漉き職人である浜田洋直、治兄弟が販路拡大のために地域需要創造型等起業・創業促進事業の交付申請を行い、採択された。(補助対象事業費:約500万円)</p>
<p>17 高岡日曜市の活性化などによる地域商業の振興</p> <p>《土佐市》</p> <p>サンシャイン高岡跡地に観光案内機能や野菜等の直販所などを整備し、テナントミックスの「にぎわいのまち」をつくることによって来街者の増加を図り、地域商業の振興につなげる。</p> <p>【土佐市商店街活性化推進協議会】</p>	<p>○集客拠点施設の整備に向け、商工会及び農協等で構成される土佐市商店街活性化推進協議会を設置し、運営等について協議し計画策定に取り組んだ。</p> <p>○25.4土佐市立高岡商店街集客施設「ドラゴン広場」をオープン</p> <p>◆安定的な運営のため ・継続的な集客につなげるための店舗の魅力づくり、品揃え、情報発信 ・先進事例等から学ぶ施設運営のノウハウ蓄積 などが必要</p>	<p>○テナント会の実施(6回)</p> <p>○イベントの実施(GW、パブリックビューイング)</p>
<p>18 いの町商店街(仁淀川七色商店街)の活性化</p> <p>《いの町》</p> <p>空き店舗・旧町屋・倉庫等について、地域産品の販売やコミュニティーの場、新規起業希望者へのチャレンジショップ等への有効活用を目指し、いの町商店街の再生へ向けた取組を行う。</p> <p>人を商店街へ呼び込むための取組として、仁淀川七色ロード市の定着化・拡大を図るとともに、商店街の核となるまちの駅の設置に向けた検討を図る。</p> <p>【いの町、いの町商工会】</p>	<p><成果></p> <p>○3年間閉店していた雑貨店が七色ロードの取り組みをきっかけに、花屋として再度開店した。</p> <p>○現在閉店している店舗が七色ロードのイベントの日のみ、開店するようになった。</p> <p>○有機野菜販売店が商店街に新規開店した。</p> <p><課題></p> <p>◆個店の魅力向上(わざわざきてもらう店づくり)</p> <p>◆空き店舗等の有効活用(受け皿の確保、魅力あるプレイヤーの確保)</p> <p>◆活動の継続および人材育成</p>	<p>○商工会が小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業の調査研究事業に申請を行い、交付決定された。(総事業費500万円)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
○プラチナプリント印画紙を今秋、土佐白金(はっきん)紙として国内外に発売開始予定。		【指標】土佐和紙の販売額 (H19:1.6億円) (H22 6.6億円) ・機械漉き5.4億円 ・手漉き 1.2億円 【目標(H27)】 6.6億円(現状の確保) 【H25到達点】 6.6億円(現状の確保)
・イベント実施による来場者数の増加 (GW 5,326名、パブリックビューイング 120名) 来場者数 ・第1四半期 33,807名		【指標】施設での販売額 【目標(H27)】 1.1億円 【H25到達点】 施設での販売額62,000千円
		【指標】いの町商店街の空き店舗率の改善 (H23 25.3%) ※ 25/99店舗 【目標(H27)】 20%未満 【H25到達点】 21%未満

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<仁淀川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (講じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>19 地域産品を活用した冷菓等の製造販売</p> <p>《いの町》</p> <p>地域特産品のゆず、トマト、いちご、文旦等を活用したアイスクリーム、シャーベット、ドリンク等の生産性の向上を図るとともに、地域生産者の所得向上を目指す。</p> <p>【(有)高知アイス】</p>	<p>○生産体制および品質管理の強化(H22～23)</p> <p>○商品開発および販路拡大(H22～23)</p> <p>開発したドリンクが好評で受注量が増加したが、同時期に生産体制を強化するための施設設備を整備しており、増産が円滑にできた。また、平成22年度には香港でアイスクリームの販売許可を取得することができ、平成23年度には海外での更なる販路拡大を目指し、海外向けHPの作成や商談会参加に取り組むなどして一定の販路拡大が図られた。</p> <p>○海外向けPRツール作成、水道施設の改良、直営売店の拡充(H24)</p> <p>平成24年度も海外での販路拡大のために成分検査・商標登録、ラベルプリンター導入、PR用ソフト制作、また海外向の需要拡大を見込み給水施設を改良し海外向け販路拡大を強化できた。また、直営売店の飲食・売り場スペースを拡張し、工場視察の観光客等来店するお客様満足度の向上を図り、口コミ等によるPR効果によって更なる県外客による顧客拡大が見込まれる。</p> <p>◆周年販売を目指し、海外市場の販路拡大 ◆顧客ニーズへの対応</p>	<p>○高知アイス売店(直売所)オープン(4月20日～)</p> <p>○シンガポール 試食販売マーケティング(5月24日～6月2日)</p> <p>○アメリカ チェリーフードショー参加(6月10日～12日)</p> <p>○香港 試食販売マーケティング(6月12日～18日)</p> <p>○アメリカ 食品見本市「SFFS」(6月27日～7月7日)</p>
<p>20 (株)フードプランを中心とした農山村6次産業化の推進</p> <p>《仁淀川町》</p> <p>仁淀川町において、地域の商社として「(株)フードプラン」を位置付け、一次産品を活用した商品づくりを進め、雇用の確保や農家所得の向上につなげる。</p> <p>【(株)フードプラン、仁淀川町】</p>	<p>○主力商品づくり(H21～23)</p> <p>目標(販売額2.6億円)の達成を1年前倒しで実現。雇用増にも貢献。主力商品が「カット野菜」であるため、野菜の高騰により利益確保が困難な局面もあったが、順調に販売額を伸ばした。</p> <p>○施設整備の検討が進み、課題整理ができた。(H24)</p> <p>◆現施設での生産能力が限界に達しており、地域経済へ貢献(雇用増、農家所得増等)するには、施設規模の拡大が必要である。</p>	<p>◆機能規模検討会の開催(1回)</p> <p>◆産業振興アドバイザー派遣</p>
<p>21 売れる商品づくりによる地産外商の推進</p> <p>《佐川町》</p> <p>佐川町において、地元民間企業の商品の販売促進や、一次産品を使った特長のある商品づくりにより、地産外商を推進し、外貨の獲得を目指す。</p> <p>【佐川町、JAコスモス、佐川町商工会、企画本舗さかわ屋、地元酒造会社、地元乳業者、地元加工業者、黒岩じりし、地元酪農家 など】</p>	<p>○平成21年度から酪農家を含めた農工商連携組織である地乳プロジェクト会を設置し、地元産の牛乳を使った商品づくりの取組を進め、平成22年度には、「さかわの地乳」のブランド化や地乳を使った加工品シリーズの商品化を図り、そのPR・販売促進の取り組みが進んだ。平成23年度には、地元の自主的な活動が活発化し、生乳出荷も増加傾向にあり、酪農家の所得も上がってきている。また、地乳加工品も増え、加工業者の所得向上や地域への経済波及効果が見込まれる。</p> <p>◆「さかわの地乳」シリーズ商品の管理、「地乳」商標管理を含めた組織の確立と体制の強化</p> <p>◆酪農家への直接収入化となる取組の実施</p> <p>◆「さかわの地乳」の牛乳、加工品等の販売ルートの確立</p>	<p>○宅配販売店の代理店契約締結(1店舗)</p> <p>○地乳プロジェクトでの研修会(1回)</p> <p>○県外食品関係者への地乳サンプル販売(5回)</p>
<p>22 企業進出による雇用の増と地元企業の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>日高村において、既存企業の訪問(アフターケア)の充実や遊休施設等の活用などによる企業誘致の取組を進めるとともに、地域資源を活用した企業の取組等を支援することにより、地域の産業の振興につなげる。</p> <p>【日高村】</p>	<p>○木質ペレット関連商品生産会社の誘致</p> <p>◆既存企業の活性化と新規進出企業の誘致による地域産業の振興</p> <p>◆魅力ある企業の誘致や村内企業の活性化</p>	<p>・庁内プロジェクト会議の開催(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・アメリカ(ハワイ)の商談会に参加した結果、末端の取引先約20社を開拓する。		【指標】 冷菓等の販売額 (H22:3.75億円) 【目標(H27)】 4.37億円 【H25到達点】 4.12億円
		【指標】(株)フードプランの販売額 (H19:2.2億円) (H22:3.2億円) 【目標(H27)】 4.0億円 【H25到達点】 4.9億円
○FOODEX JAPAN 2013でご当地牛乳グランプリ 金賞受賞		【指標】 生乳出荷量の拡大 (H21:240t) (H22:260t) 【目標(H27)】 480t 【H25到達点】 270t
		【指標】 支援企業数 (H21:1社) (H22:1社) 【目標(H27)】 2社 【H25到達点】 1社

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<仁淀川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (講じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>23 地元企業の活性化(芋菓子加工販売拡大事業)</p> <p>《日高村》</p> <p>高知県産のさつま芋を活用した新製品の開発などによる生産販売の拡大を推進する。</p> <p>【澁谷食品㈱】</p>	<p>○県外への新店舗の設置</p> <p>◆自社ブランド製品の開発と販路拡大</p> <p>◆原材料のさつま芋の栽培確保</p>	<p>・企業訪問によるヒアリング実施(1回)</p>
<p>24 企業進出による雇用の増(ペット用木質系排泄物処理剤製造施設整備事業)</p> <p>《日高村》</p> <p>木質系のネコ砂製造事業に取り組む県内企業の施設整備事業を日高村に誘致し、村内での新たな雇用を創出する。また、原材料の木材チップや茶葉については仁淀川流域でほぼ全量を調達することから、雇用と併せた地元生産者への経済効果の波及を目指す。</p> <p>【㈱エスエス】</p>	<p>○企業進出による雇用の増</p> <p>◆地域素材を活用した地域振興</p> <p>◆安定した生産ライン体制の確立</p>	<p>・日産400ケースを目指した生産体制の調整</p> <p>・ヒバを使った新商品の製造や他県の工場で製造していた商品の㈱エスエスへのシフト</p> <p>・OEM先であるアース・バイオケミカル㈱を訪問し、関係の維持と販売促進を要請(副知事、日高村、地域本部)</p> <p>・OEM先と連携した販路の拡大</p>
<p>25 「奇跡の清流仁淀川」流域の広域観光推進</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>仁淀川流域の多様な自然や生活文化等の地域資源を基にして旅行商品化を進め、交流人口の拡大を図る。また、全国屈指の水質を誇る仁淀川をブランドとして観光PRに活用するとともに、地域産品に仁淀川ロゴマークを用いて販売促進を図るなど、観光と他産業を組み合わせた観光産業化を推進する。</p> <p>【仁淀川地域観光協議会、いの町観光協会、越知町観光協会、土佐市、いの町、仁淀川町、佐川町、越知町、日高村】</p>	<p>○仁淀川地域観光協議会の旅行会社への売り込みによるツアー造成は、昨年度に比べて大きく実績数を伸ばしている。</p> <p>○屋形船の運航(日高村)や、河原でのハーベキューサービス(いの町)など新たな体験メニューも開始された。</p> <p>○主要観光施設への入込客数が前年比で増加しているほか、カヌーやラフティングの参加者数、ツアー造成の実績数なども順調に増加している。</p> <p>※企画したツアーが110本催行、送客人数2,477名(H24年度実績)</p> <p>◆ツアー造成で取り上げてもらえる地域内の観光資源の掘り起こしを図るとともに、県の観光振興施策とも連携して県内外の一般客へのPRを行い、継続的な仁淀川地域への誘客につなげる。</p>	<p>○旅行商品及び観光資源等のプロモーション活動の実施</p> <p>・エージェント訪問、県コンベンションセールスキャラバン</p> <p>○旅行会社へのツアー売り込み</p> <p>○仁淀川エリアキャンペーンスタート(4/1~9/30)</p>
<p>26 仁淀川流域を中心としたジオパークへの取組による交流人口の拡大</p> <p>《仁淀川町、佐川町、越知町、日高村、津野町、梶原町》</p> <p>横倉山から佐川町にかけての貴重な地域資源(地質)を活かし、仁淀川流域を中心に、天狗高原(四国カルスト)も組み合わせて、「世界ジオパーク」の認証に向けた取組を進め、交流人口の拡大につなげる。</p> <p>【佐川町】</p>	<p>○ジオサイトの整備、実施主体の組織化など、整備事項が多岐にわたり、費用負担も相当規模になると見込まれることから、取組を円滑に推進するために、これらを盛り込んだ事業計画の検討を実施した。</p> <p>◆各6町村での説明会の実施や様々なイベントでの啓発活動など、最も重要であり、最も時間を要する地域住民の認知度の向上</p> <p>◆どのように地質資源の保全を行うか、地質等を如何に教育に役立てるか、地質遺産を楽しむジオツーリズムによって如何に地域経済活性化を図るかなど、ジオパークの3つの柱の整備</p> <p>◆ジオパーク推進拠点や多言語案内看板、説明板等の設置等のハード整備</p> <p>◆しっかりとした運営と運営計画の策定が実施できる運営母体の整備(組織は公的機関、地域社会、私的団体、および研究教育機関などから構成)</p>	<p>・パンフレット作成のための協議</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】食品加工新規部門の販売額 (H21:2.0億円)(H23:3.2億円) 【目標(H27)】 4.5億円 【H25到達点】 4.0億円
		【指標】ペット用木質系排泄物処理剤の 販売額 (H23:450万円) 【目標(H27)】 9,000万円 【H25到達点】 4,000万円
○企画したツアーが38本催行された	○企画したツアーの送客人員(6月末現在) 1,026名	【指標】仁淀川地域観光協議会関連の ツアー客数(H23:500人)、公共関連宿 泊施設での宿泊者数(H19:52,156人) (H22:52,902人)、主要観光施設の入込 数(H19:136,380人)(H22:135,029人) 【目標(H27)】 仁淀川地域観光協議会関連のツアー客 数730人(年10%アップ) 公共関連宿泊施設での宿泊者数56,000 人 主要観光施設の入込数140,000人 【H25到達点】 ツアー客数2,500人 宿泊者数54,000人 入込数138,000人
		【指標】ジオサイトへの入込客数 【目標(H27)】 5,000人 【H25到達点】 -

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<仁淀川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>27 集客施設の整備による新居地区の活性化</p> <p>《土佐市》</p> <p>土佐市の新たな地域振興の拠点、地域情報発信基地として「南風の駅」(仮称)を整備し、交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。</p> <p>【(仮称)「企業組合 土佐の夜明け」を予定】</p>	<p>○地域資源を活用した観光商品づくりに取り組む中で、具体的な動きが出始めた。</p> <p>◆施設整備の内容や運営方法、体制等の検討</p>	<p>○交流施設建設設計の準備</p>
<p>28 体験型観光・食観光の推進</p> <p>《土佐市》</p> <p>土佐市において、地域資源を活用し、体験型観光と食観光を組み合わせることによって滞在時間の延長を図り、宿泊を伴う滞在型観光につなげる。</p> <p>【土佐市、土佐市商工会など】</p>	<p>○地域資源を活用した観光商品づくりに取り組む中で、具体的な動きが出始めた。</p> <p>○宇佐・高岡の2地域から「まちあるきコース」が誕生し、ガイドの研修を実施。</p> <p>○市場内での体験メニューや、買物ツアーなど旅行商品に組み込まれ、高評価を得ている。</p> <p>◆まちあるきガイドの不足</p> <p>◆宇佐土曜市への出店者及び出店品目の不足</p>	<p>○とさあく。定例会(3回)</p>
<p>29 体験型観光の推進と地域資源を活かした特産品づくり</p> <p>《いの町》</p> <p>いの町において、地理的条件を活かした体験メニューづくりや自然を満喫できるメニューづくりなどに取り組み、体験型観光を推進する。また、宿泊施設の少ない流域において、観光客が地域にお金を落とす仕組みとしての地域素材を活かした名物やお土産品の開発を行う。</p> <p>「グリーンパークほどの」を環境学習施設として整備し、小・中学校の環境教育の体験学習の場や、企業等の研修の場としての利用を促進することにより、体験型観光の推進を目指す。</p> <p>【いの町、いの町観光協会、いの町商工会、ロハスなむささびの里づくり協議会、土佐和紙工芸村 ほか】</p>	<p>○仁淀川地域観光協議会の設立や新たな体験型メニューの構築等により、いの町内の公共関連宿泊施設の利用者も増加しており、流域全体での目標達成は微妙であるが、雇用の増加(土佐和紙工芸村他)や所得の向上、地域の活性化につながっている。</p> <p>○カヌー、ラフティング体験者の増加による売上の増加(H23⇒H24)</p> <p>前年比192%(4~3月)</p> <p>○H24開始のにこにこパーベキュー実施による関係事業者の収入増加(7~3月)626セット販売</p> <p>◆ハード・ソフト両面で、流域で受け入れる体制が構築されておらず、流域上げて取組む組織体制の整備が課題。</p> <p>◆従来から流域で弱い食の観光も含め、さらなる魅力ある体験型観光メニューの構築や地域の資源を活かした銘産品の開発等が必要。</p>	<p>・仁淀川カヌー開き開催:4/21</p> <p>・いの町紙のこいのぼり開催:5/3~5</p> <p>・土佐和紙工芸村「くらうど」における和紙に親しむクラフト教室①開催:5/2~6</p>
<p>30 山岳資源を活用した交流人口の拡大</p> <p>《いの町》</p> <p>「木の香温泉」を拠点とし、他の観光施設と連携して四国山地の地理的条件を活かした高地トレーニングや、山岳資源を活用した体験メニューの開発により体験型観光を推進し、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【いの町、いの町観光協会】</p>	<p>○体験メニュー等の開発</p> <p>これまで高地トレーニングのモニター等は、実施されたが、商品化までには至っていない。また、体験メニューづくりもモニターツアーを実施しているが、ウォーキングを除いて完成には繋がっていない。しかし、どちらも参加者には好評で商品化が期待される。</p> <p>◆体験メニュー等の商品化</p> <p>◆商品化に向けての資源の掘り起こし</p> <p>◆売り込み先の確保</p>	<p>○GWに木の香温泉周辺でイベント開催(5/3~6)</p> <p>○UFOラインウォーキングツアー開催(5/15、5/18)</p> <p>○伊予富士とスカイラインドライブツアー実施(6/8)</p> <p>○本川あけぼの会の弁当発表試食会(6/27)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 — 【目標(H27)】 — 【H25到達点】 —
とさあるく。受入人数 10名		【指標】 — 【目標(H27)】 — 【H25到達点】 —
・仁淀川カヌー開き55名参加 ・いの町紙のこいのぼり:5/3 5,000名参加、5/4 7,000名参加、5/5 7,000名参加 計19,000名参加 ・土佐和紙工芸村「くらうど」における和紙に親しむクラフト教室①:51名参加		【指標】いの町内の公共施設の利用者数 (H22:約450,000人) 【目標(H27)】500,000人 (10%アップ) 【H25到達点】472,500人 (5%アップ)
		【指標】本川地区の公共施設利用者数 (H22:67,600人) 【目標(H27)】71,000人 (5%アップ) 【H25到達点】68,700人 (1.6%アップ)

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<仁淀川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈購じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>31 観光情報の一元化とおもてなし観光の推進</p> <p>〈仁淀川町〉</p> <p>仁淀川町において、情報発信の強化や観光情報ネットワークの構築などによって、観光情報の充実を図り、滞在型観光の振興につなげる。</p> <p>【仁淀川町内の観光関連団体】</p>	<p>○観光6団体のHPが完成し、情報発信力が強化された</p> <p>○仁淀川町の観光を考える会が発足(H23.2)し、観光振興の民間団体の結束あり</p> <p>○宝来荘及びゆの森施設の改装・増築によるリニューアル</p> <p>○ガイドの学校プロジェクト開始(H23.11～)ガイド要員が3名誕生(計6名)</p> <p>○観光情報HP及びサイトが完成し、情報発信力が強化された。</p> <p>◆ガイド不足、観光ガイド内容調査・整理、ツアーづくりと実践が必要</p> <p>◆既存観光施設の運営、観光案内版等の不足、地域産品の不足、観光団体高齢化</p> <p>◆徹底的な差別化されたマニアックな旅の提案(話題性、国内では極めて珍しい)</p>	<p>・プロジェクト情報共有のための協議(町内観光関連団体、役場、商工会)</p> <p>・観光施設等の整備・改修</p> <p>・ふるさと雇用再生特別基金事業による1名配置(商工会)</p> <p>・町の観光PR(役場)</p>
<p>32 歴史的風致維持向上計画の推進</p> <p>〈佐川町〉</p> <p>「文教のまち」佐川町において、シンボリック建造物である民具館や歴史的建造物、観光施設を整備することにより、一体的な歴史的風致を形成し、観光資源としての充実を図る。</p> <p>【佐川町】</p>	<p>○歴史的風致地区において国庫補助事業「歴史的環境形成総合支援事業」を活用し、佐川文庫庫舎(旧青山文庫)の上町への移築、景観を損なっている建物を取り壊しての小公園整備など、観光資源としての街並み整備を図り、またソフト事業では、ホームページやパンフレットの作成など対外的な広報活動、情報発信を行うとともに、イベントの開催など、地域での継続的な活動も行うことにより徐々にではあるが観光客の増加がみられている。</p> <p>○国庫補助事業の見直しにより従来の事業から「街なみ環境整備事業」に事業が移行しながら、取組は継続しており、平成23年度に、「街なみ環境整備事業計画書」を作成し、引き続き観光資源としての整備と活用を検討している。地域ではNPO法人佐川ろがねの会を中心に観光資源を生かした観光ガイドの充実や商工会と連携したイベント等を図り、地域の活動が活発化の傾向にある。</p> <p>◆歴史的風致維持向上計画と整合性の取れた、街なみ環境整備事業計画への取組</p>	<p>◆町並み環境整備事業 濱口邸改修及び牧野生家再生工事 94,128千円</p>
<p>33 佐川町における知的体験型観光の推進</p> <p>〈佐川町〉</p> <p>「学ぶ楽しみ・触れる楽しみ・交わる楽しみ・五感の楽しみ、大人の知的好奇心を刺激する「佐川学」による観光」を目指し、量より質の観光地域づくりやメニューづくりに取り組み、佐川町における知的体験型観光を推進し、交流人口の拡大につなげる。</p> <p>【佐川町】</p>	<p>○平成23年度には、「佐川学」をテーマに量より質の知的体験の観光地域づくりを検討し、知的体験ができる施設の移築・整備を進めることによって、新たな観光メニューの創出による、地域への経済効果波及と地域活性化等の効果を創出するさかわ文教・歴史のまちなみ重点地区まちづくり計画とさかわ文教・歴史のまちなみ重点地区街なみ環境整備計画を作成した。</p> <p>◆歴史的風致維持向上計画と整合性の取れた観光資源として整備できるようソフト事業の展開も必要であることから、さかわ観光協会と地域組織との意見調整が必要。</p>	<p>・歴史的風致地区維持向上計画について役場関係課の協議</p> <p>・高知県観光拠点等整備事業ヒアリング</p> <p>・名教館移築工事契約</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・ガイドの学校実施(1回)		【指標】 ガイド養成人数、実施ツアー数 【目標(H27)] ガイド養成人数20人、実施ツアー数50ツアー 【H25到達点] ガイド養成人数10人、実施ツアー数10ツアー
○濱口邸及び牧野生家完成	○牧野生家来館者数 4月 264人 5月 421人 6月 714人	【指標】 歴史的風致地区への入込客数 【目標(H27)] 5,000人 【H25到達点] 10,000人
		【指標】 知的体験施設への入込客数 【目標(H27)] 5,000人 【H25到達点] 10,000人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<仁淀川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>34 佐川町収蔵資料を活用した地域の活性化</p> <p>◀佐川町▶</p> <p>佐川町には多くの偉人の収蔵資料があり、特に植物学者として世界的に著名な牧野富太郎博士の植物標本や植物画等の資料が多くある。こうした収蔵資料等の展示施設を整備し、集客の核としての充実を図り、「牧野博士」や「佐川の偉人」を旗頭とした文教での地域活性化を推進する。</p> <p>【佐川町】</p>	<p>○平成23年度には、佐川町にある偉人の収蔵資料を活用、特に「牧野博士」を展示する施設の整備をすることにより、新たな観光メニューによる、地域への経済効果波及や地域活性化等の効果を創出するために、「さかわ文教・歴史のまちなみ重点地区まちづくり計画」と「さかわ文教・歴史のまちなみ重点地区街なみ環境整備計画」を策定した。</p> <p>◆歴史的風致維持向上計画と整合性の取れた、観光資源としての活用の検討</p>	<p>・歴史的風致地区維持向上計画について役場関係課の協議</p> <p>・牧野富太郎ふるさと館オープン(4/24)</p> <p>・浜口邸・牧野富太郎ふるさと館オープニングイベントの開催</p> <p>・「牧野富太郎の聖地を歩く」イベント開催</p>
<p>35 越知町の総合的な観光推進と地場製品の販売促進</p> <p>◀越知町▶</p> <p>情報発信機能と物販機能を持った、「越知町観光物産館おち駅」を拠点に越知町における観光振興と物産販売体制の強化を図る。また、地域の様々な素材を組み合わせた交流・体験型観光のメニューづくりや地場産品等を活用した加工体制づくりと新商品開発に取り組み、観光及び物販による外貨の獲得につなげる。</p> <p>【おち駅運営協議会、越知町観光協会、JAコスモス、越知町など】</p>	<p>○H22.4:観光物産館おち駅オープン</p> <p>○H24.8:新POSシステム導入</p> <p>◆物販販売体制を更に強化する必要がある。</p> <p>○H23.7:カヌー、ラフティング開始</p> <p>◆体験型観光のメニューは仁淀川を活用した物のみであり、荒天時、シーズンオフへの対応が出来ていない。</p> <p>◆団体客に対応できるだけのラフティング・インストラクターがいない。</p>	<p>◆経営改善会議の開催(1回)</p> <p>◆おち駅物販経営協議会設立総会の開催(1回)</p> <p>◆おち駅物販経営協議会の開催(3回)</p> <p>◆カヌー、ラフティングガイド講習会の開催(4回)</p> <p>◆横倉山案内人養成講座の開催(2回)</p>
<p>36 直販市を核とした観光資源の整備による交流人口の増と地域の活性化</p> <p>◀日高村▶</p> <p>直販市「さんさん市」を拠点として整備し、周辺の観光資源と連携した活用を図ることで、日下川調整池周辺での観光振興につなげる。</p> <p>【日高村】</p>	<p>○平成21年度に産業振興アドバイザー制度により観光資源活用調査事業を実施し、エリアごとの活用案を取りまとめた。</p> <p>○平成24年度産振総合支援事業費補助金(ステップアップ事業)による事業を実施し、地域の観光情報発信拠点機能を有した施設整備計画を取りまとめた。</p> <p>◆施設整備後の集客に向けた体制作り及び運営体制の検討が必要。</p>	<p>・県産振補助金交付申請</p> <p>・集荷の実施と生産者への出荷要請</p> <p>・店舗責任者の農業創造セミナーへの参加</p>
<p>37 屋形船を活用した拠点施設の整備による交流人口の増と地域の活性化</p> <p>◀日高村▶</p> <p>仁淀川沿いエリアでの新たな観光振興につながる屋形船の運行開始に合わせて船の発着場周辺を整備することで、集客力のアップを図り、観光振興につなげる。</p> <p>【日高村】</p>	<p>○平成21年度に産業振興アドバイザー制度により観光資源活用調査事業を実施し、エリアごとの活用案を取りまとめた。</p> <p>○平成24年度観光拠点等整備事業費補助金(観光資源魅力向上事業)による事業を実施し、屋形船を活用した拠点整備計画を取りまとめた。</p> <p>◆仁淀川沿いエリアにおいて、川を活用した体験メニューの充実が必要。</p>	<p>・5月から屋形船を1隻から3隻に増やして運航</p> <p>・屋形船仁淀川運航1周年記念イベントの開催</p> <p>・屋形船の発着場周辺の整備計画について協議</p>
<p>38 国宝を活用した観光資源の整備による交流人口の増と地域の活性化</p> <p>◀日高村▶</p> <p>小村神社の国宝(大刀)の有効活用や、恵まれた自然環境を活かした観光資源の整備を図ることで、小村神社周辺エリアでの交流人口を拡大し、観光振興につなげる。</p> <p>【日高村】</p>	<p>○平成21年度に産業振興アドバイザー制度により観光資源活用調査事業を実施し、エリアごとの活用案を取りまとめた。</p> <p>○平成24年度観光拠点等整備事業費補助金(観光資源魅力向上事業)による事業を実施し、国宝レプリカを活用した施設整備計画を取りまとめた。</p> <p>◆小村神社周辺エリアでは、国宝に指定された大刀の常設展示など観光資源の磨き上げと域内の観光ガイドの組織化など体制整備が必要。</p>	<p>・国宝レプリカ制作に関する協議</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】資料館への入込客数 【目標(H27)】 5,000人 【H25到達点】 10,000人
◆ラフティング実績(4~6月):102名 ◆カヌー実績(4~6月):94名 ◆カヌー、ラフティングガイド講習会:4名 ◆横倉山案内人養成講座受講者:21名		【指標】施設での販売額(H22:5,600万円)、体験メニューの造成、案内人の養成数、ラフティング・インストラクター数(H23:6人) 【目標(H27)】 施設での販売額6,000万円 体験メニューの造成6メニュー 案内人の養成数6人 ラフティング・インストラクター数8人 【H25到達点】 施設での販売額6,000万円
		【指標】体験型観光での入込客数(H22:7,834人) 【目標(H27)】 23,500人 【H25到達点】 15,700人
		【指標】体験型観光での入込客数(H22:7,834人) 【目標(H27)】23,500人 【H25到達点】 15,700人
		【指標】体験型観光での入込客数(H22:7,834人) 【目標(H27)】 23,500人 【H25到達点】 15,700人

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《高幡地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高幡地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (積じた手立が数量的に見える形で示すこと)
<p>1 地域基幹園芸品目の生産振興と農家の所得向上</p> <p>《須崎市、中土佐町、津野町》</p> <p>まとまりのある園芸産地づくりを推進するなどして収量・品質の向上に努める。同時に、消費者からの安全・安心の要望に応えるために環境保全型農業を推進し、産地のこだわりを「見える化」した販売に対応してエコシステム栽培品目の増加に取り組むことなどにより、販売額の維持・増加を目指す。あわせて、重油価格等の資材高騰に対応するなどして経営内容の改善を進めることにより農家の所得向上に取り組む、産地の安定的な発展を目指す。</p> <p>【JA土佐くろしお、JA四万十】</p>	<p>○学び教える会場の活用等により、主幹品目の収量・品質が向上して販売額が高まった。ミョウガでは平成23園芸年度の販売額が52.9億円となった。</p> <p>○IPM技術に主要8品目で取り組んでおり、シトウの現地実証圃の取組の成功により、天敵の導入が急速に進み農業使用量の低減につながった。</p> <p>○省エネ対策は多層被覆や変温管理、ヒートポンプの導入などにより年々進んでいる。</p> <p>◆個々の農家の所得の安定化・新規就農者の増加</p>	<p>・JA土佐くろしお管内農業振興連絡協議会の開催(第1回委員会、各PT会)</p> <p>・各PT会における活動の進捗管理</p> <p>収量・品質向上対策:現地検討会・目慣らし会等(13回)</p> <p>栽培現地実証圃の調査・検討(24ヶ所)</p> <p>生産コスト低減対策:現地実証圃(15ヶ所)</p> <p>環境保全型農業の推進:IPM技術実証圃の調査・検討(24ヶ所)</p> <p>排水処理装置の実証・検討(4カ所)</p>
<p>2 中山間地域での持続可能な農林業経営の確立</p> <p>《橋原町、津野町》</p> <p>園芸基幹品目において、平坦地域と遜色ない所得を得る生産規模の確保、栽培技術向上、有利販売の取組を推進する。</p> <p>また、安定的な所得を得る複合経営(農業、林業、直販所出荷、農林産物加工を含む)を確立し、地域内への波及を図る。</p> <p>【JA津野山】</p>	<p>○農産物価格の低迷と農家数の減少(特に基幹4品目生産農家は過去3年間で35%減)により、農産物販売額は低下したが、複合経営による中山間地域での所得確保のモデル的農家を育成し、所得向上の可能性が見えてきた。</p> <p>○農協間連携によるユズの導入が進み、中山間地域での新たな産地化、所得の確保の可能性が出てきた。</p> <p>◆平坦地なみの所得を上げる農家の育成</p> <p>◆中山間地域の園芸産地の維持</p>	<p>・品目別推進方向作成</p> <p>・担い手の育成</p> <p>新規就農者研修施設「富農みらい塾」の円滑な運営への支援</p> <p>・栽培指導</p> <p>栽培講習会3回(合計5品目)、現地検討会2回、実証圃設置2カ所、個別巡回指導等32回</p>
<p>3 基幹品目等の維持・発展による地域農業の活性化</p> <p>《四万十町》</p> <p>農業の基幹品目及び推進品目等の維持発展のために、農業者と関係機関が一体となって、収量・品質の向上、経営改善、環境保全型農業の推進に取り組む。</p> <p>【JA四万十】</p>	<p>○栽培技術の向上により目標収量が達成されつつある。</p> <p>目標収量達成農家率(基幹4品目)</p> <p>H24:40%</p> <p>○関係機関と連携した取組により新規就農者が確保された。</p> <p>H24:9名(H24.6月現在)</p> <p>○関係機関と連携した取組により経営体の強化が図られつつある。</p> <p>レンタルハウスによる規模拡大他 H24:9件(ニラ7件103a、ミョウガ1件9a 他1件)</p> <p>◆重油などの高騰による農家所得の減少が懸念される(ミョウガ、ピーマン他)</p> <p>◆MB代替技術のスムーズな定着による病害発生抑制(ショウガ)</p> <p>◆収量・品質向上に向けた炭酸ガスなど環境測定・分析が必要である(ミョウガ、ニラ)</p>	<p>・まとまりのある園芸産地育成事業における現地検討会などの開催</p> <p>※ミョウガ1回、ピーマン2回、ニラ4回、露地ショウガ2回</p> <p>・JAと連携した個別面談方式の品目別経営分析説明会の実施(5品目)</p> <p>※ミョウガ、ピーマン、ニラ、キュウリ、アスパラガス</p>
<p>4 津野山牛ブランド化</p> <p>《橋原町、津野町》</p> <p>津野山地域(津野町・橋原町)の子牛生産から肥育の地域一貫経営を確立し、地域内外で精肉や肉の加工食品を販売をすることで、「津野山牛」の認知度をアップし、生産頭数増、飼育者増等に繋げる。</p> <p>【(仮称)肉用牛増殖育成センター、橋原町、津野町】</p>	<p>○船戸加工所「満天の星」において津野山牛の商品化(総菜・アンテナショップのレストラン用メニュー)ができた。</p> <p>○平成25年度から、哺育牛の預託がスタートする。津野・橋原町から利用料金の補助があるため、カルスト牧場の放牧とキャトルステーションの子牛預託の一体的な体制が確立された。</p> <p>◆地域における生産から販売までの一体的な増殖肥育販売体制の確立が必要である。</p> <p>◆消費者への認知度アップによる購買者確保対策(家畜市場としての魅力づくり)を図らなくてはならない。</p> <p>◆四国カルストを利用した「夏山冬里方式」の管理体制(人員確保など)の強化が必要である。</p> <p>◆JA津野山増殖育成センターの方向性が決まらないため、基本戦略策定が難航している。</p>	<p>・津野山牛ブランド化推進戦略会議(1回)</p> <p>・キャトルステーション預託子牛の体型測定(3回)</p> <p>・キャトルステーションの預託が本格的にスタート</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・JA土佐くろしお管内の、関係機関の年間活動計画の共有ができた。 ・現地検討会や栽培現地実証圃の設置により、ミョウガ生産者を中心に環境制御型の栽培に関心を持つ農家が増加している。 ・重油代替加温機の実態調査を一度に進めたことから生産者の関心が高まり、重油高騰の折、重油代替加温機の導入が進んでいる。		【指標】 主要農産物販売額 (H19ミョウガ47.2億円) (H23ミョウガ 52.9億円) 【目標(H27)】 ミョウガ 55億円 【H25到達点】 ミョウガ 53.8億円
・地域全体で園芸品目推進方向を共有	・営農みらい塾終了者1名が梶原町に就農	【指標】 ①農協取扱主要品目売上(H19:6.1億円) (H22:5.6億円) ②所得400万円以上の農家数(H22:1戸) 【目標(H27)】 ①5.9億円 ②5戸 【H25到達点】 ①5.3億円 ②4戸
・品目別経営分析説明会 参加率:61%		【指標】 ニラ販売金額 (H22:8億円) 【目標(H27)】 10億円 【H25到達点】 9.3億円
・キャトルステーション預託頭数 22頭 ・預託仔牛はおおむね順調に成長		【指標】 ①地域牛の頭数 (H22:203頭) ②増殖育成センターにおける地域牛の占有割合(H22:18%) 【目標(H27)】 ①230頭 ②40% 【H25到達点】 ①209頭 ②34%

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高幡地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <請じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>5 大野見米のブランド化</p> <p>《中土佐町》</p> <p>四万十川の豊かな自然条件を活用して生産される大野見米のブランド化をキーワードとして、まとまりのある生産・販売体制を構築し、消費者に選ばれる米産地づくりを推進する。</p> <p>【中土佐町、JA四万十】</p>	<p>○エコ米販売量(平成23年度1.1t、平成24年度1.6t)、販売単価12,000円/30kg、執行委員体制7名の確立、テキストの作成、ホームページの立ち上げを行えた。</p> <p>○栽培方法のルール作りを行い技術の統一化、出荷基準の設定ができた。</p> <p>◆個々の生産者の販売量にばらつきがあり、全体の販売量が少ない。栽培技術の向上が必要である。また、販路はイベントでの対面販売、口コミなどが多く、販路も少ない。</p>	<p>・事前打ち合わせの開催(3回)</p> <p>・執行委員会の開催(3回)</p> <p>・教育現場との交流活動(3回)</p>
<p>6 つの茶販売戦略</p> <p>《津野町》</p> <p>単価安な二番茶をほうじ茶として「お茶スイーツ」に加工し、商品力でトップランナーとしての地位を固めることで、「つる茶」の地域ブランド化を目指し、主力商品である、一番茶の単価アップ、生産・販売量増等の波及効果を狙う。</p> <p>【JA津野山、津野町】</p>	<p>○専門家により二番茶を使ったスイーツのメニュー開発、販売計画と共に食材供給体制の整備などができた。</p> <p>○てっぺん四万十茶の改良、ほうじ茶のペットボトルの試作(工業技術センター協力)・製品化に着手</p> <p>◆価格低迷が続く中、独自販売や付加価値を付けて安定価格での取引を望む声が多い。</p> <p>◆二番茶は平成16年頃から急激な単価安となっている。</p> <p>◆地域ブランドを確立し、一番茶の販売増を図る必要がある。</p>	<p>・生産者アンケート・津野山茶業組合員対象</p> <p>・販売促進・ふれあい特産市等で試飲販売を行う(初めて葉山茶(葉山茶業組合・JA土佐くろしお)が参加)</p>
<p>7 集落営農組織のステップアップの推進</p> <p>《四万十町》</p> <p>集落営農組織の農地の集積や法人化、組織の経営安定等、集落営農組織のステップアップに向けた取組を推進し、農地を守り次世代に継承できる集落営農組織への発展を目指す。</p> <p>【集落営農組織】</p>	<p>○研修会や講演会等を実施してきた結果、集落営農組織の法人化への関心が高まり、1組織が法人化へ向けての検討を始めることになった。</p> <p>○(農)ビレッジ影野の後継者が2名確保され、生産基盤を確保するための規模拡大が進んだ。(H25、雨除けビーマン32a、露地ショウガ110a)</p> <p>◆高南地域集落営農組織協業経営研究会は現在11組織あり、農地集積や農業所得を確保する仕組みづくりが5組織で実践されているが、6組織は模索中である。</p> <p>◆平野営農組合の具体的な法人化計画の作成。</p> <p>◆(農)ビレッジ影野の生産基盤の早期確立による経営の安定。</p>	<p>・各組織対応・・・総会2回、運営等の指導・助言(会3回、個別)、栽培技術指導・助言(個別)、講演会1回</p> <p>・関係機関・・・総会1回、打合せ会12回</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入(1名)</p>
<p>8 直売所・農家レストランを核とした「地消地産」の推進</p> <p>《四万十町》</p> <p>JA四万十「みどり市」産直コーナー等への野菜の安定供給や販売拡大を図ると共に、「みどり市」の移転、農家レストランの開業を行い、地消地産による地域の農業者の所得向上を目指す。</p> <p>【JA四万十】</p>	<p>○農家レストラン企画検討委員会での検討や先進地視察等を実施してきた結果、JA女性部が主体となって運営する農家レストランを開設する方向で検討を始めることになった。</p> <p>○「みどり市」への出荷者を増やすことを目的として、野菜栽培の基礎について研修・実践する「JA四万十農業塾」が開校した。</p> <p>◆コンサル活用等による農家レストラン開設に向けた具体的な計画づくり。</p> <p>◆平成24年度の「みどり市」の産直部門の販売額は前年対比92.8%(H25年2月末)になっており、販売額の拡大に向けた改善が必要。</p>	<p>・ステップアップ事業実施</p> <p>・農業創造セミナー(スタートアップ)参加</p> <p>・農業塾の開催</p> <p>・地産地消PT会の開催</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・迅速なホームページの更新 ・教育現場との交流活動(のべ66名、うち中学生12名、小学生12名、大学生8名) 	<ul style="list-style-type: none"> ・中山間地域対策課の結プロジェクト事業を活用した高知県立大学との交流活動の開始。 	【指標】 エコ米販売量 (H22: 618kg) (H23:1,048kg) 【目標(H27)】 20t 【H25到達点】 3t
<ul style="list-style-type: none"> ・生産者アンケート 28名提出 ・ふれあい特産市 約3,000人来場 		【指標】 茶販売額 (H22: 65,720千円) 【目標(H27)】 69,000千円 【H25到達点】 57,800千円
		【指標】 法人化等組織数 (H22: 1組織) 【目標(H27)】 4組織 【H25到達点】 2組織
<ul style="list-style-type: none"> ・基本コンセプト策定 ・参加者 23名 		【指標】 産直コーナーの販売金額(H22: 159百万円) 【目標(H27)】 180百万円 【H25到達点】 160百万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高幡地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <購じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>9 四万十町地産外商の推進</p> <p>《四万十町》</p> <p>中山間地域の小規模・高齢農家の農業振興を図るため、大正・十和地区を中心に市場で要望のある農林水産物の生産・集出荷加工流通販売体制を江師農林水産加工場を拠点に構築し、農林水産業者の所得向上及び地域活性化を目指す。</p> <p>【四万十町地産地消外商協議会】</p>	<p>○22年度の四万十町江師農林水産物集出荷加工場の稼働により、町内の農林水産物を惣菜や冷凍食品の原材料として1,5次加工、販売する体制が整い、県外食品加工会社等への市場調査や商談などの実施で新たな販路を開拓し、農林水産物加工場を地産外商の拠点とした流通販売体制づくりが進んだ。</p> <p>○生産が集中した時期に、1,5次加工を行い一定安定供給が可能になり、欠品件数の減少が図れるようになった。</p> <p>○庭先集荷及びコンテナ出荷が定着し、主にナバナの集荷、出荷が確立され生産指導により品質の統一化も出来た。</p> <p>◆販路開拓で出荷契約量は拡大したが、安定供給のために、商品(生産物)の確保、他組織や団体との協力関係の構築、生産者の意欲向上が必要。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・有望品目を絞り込んで生産販売(玉ねぎ、里芋、ナバナ等) ・玉ねぎペーストのサンプルを配布 ・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入(5名)
<p>10 四万十町のこだわり野菜を使った加工品の生産販売による地域活性化</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十町の農業や化学肥料を使わずこだわりを持って栽培した野菜を利用して、価値を最大限に活用した加工品の開発と販売拡大を行い、農家所得の向上と地域雇用の確保、農業の担い手づくりなど地域の活性化を図る。</p> <p>【桐島畑】</p>	<p>○平成22年度の加工施設完成により、加工品の生産体制や野菜の出荷体制が整い、顧客の増加も図って目標値を達成した。24年度は、主要な取引先との意見の食い違いが生じ、大きく売上が落ち込んだものの、販路拡大の努力を続け取引先は確実に増えている。</p> <p>○雇用も継続でき、研修生受け入れは小規模でも継続、独立者が町内定住に繋がっている。</p> <p>◆今後、野菜の付加価値向上と販路の拡大、需要増に伴う安定供給体制づくりが必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・和風マスタードを商品開発し、高知市内でテスト販売(40本)
<p>1.1 四万十の栗再生プロジェクト</p> <p>《四万十町》</p> <p>北幡地域で生産される栗の産地力強化に向け、民間直営農場や作業受託組織の育成等、新たな担い手による生産拡大と増産に対応できる集荷施設の整備などを行い、安定的な加工商品の生産と需要の拡大を図り、中山間地域の活性化を目指す。</p> <p>【四万十の栗再生プロジェクト推進協議会】</p>	<p>○四万十の栗再生プロジェクト推進協議会(H21設立)で、生産から加工、流通販売に至る一元的な体制を構築するとともに、せん定技術や選果選別の徹底により品質向上を図った。</p> <p>超特選栗志向者(園)11名認定</p> <p>○新植、再生モデル園の設置や、先進地の剪定師養成派遣研修の実施等により、生産者の栽培意欲の高まりに繋がっている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新改植の増加 H22:3ha、H23:3.5ha、H24:9ha <p>○タネヒサ(有)の十和工場の稼働(H18～)で、新たに24人(季節雇用)の雇用が創出された。</p> <p>○栗園地再編に向け、しまんと新一次産業株式会社(H24)された。</p> <p>○産業振興推進事業(ステップアップ事業)を活用し「しまんと茶栗庵」の基本設計調査を実施し、茶・栗を中心とした商品加工とカフェ機能をもった施設建設構想につながっている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆既存樹の更新、獣害被害対策の実施等による生産量の拡大 ◆集荷の一元化 	<ul style="list-style-type: none"> ・四万十の栗再生プロジェクトチーム会 1回 ・四万十の栗再生プロジェクト打ち合わせ会 2回 ・モデル園の管理 4回 ・しまんと新一次産業(株)への支援 3回 ・産業振興推進総合支援事業費補助金審査会 ・こうち農業確立支援事業補助金申請

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・売上高:3,681千円 (前年対比:153.5%…5月末現在)		【指標】 農林産物の生鮮加工販売額 (H22:約34,000千円) 【目標(H27)】 48,000千円 【H25到達点】 44,000千円
・売上高:1,852千円 (前年対比:105%…5月末現在) ・顧客:野菜生鮮 2件増 ・和風マスタードのテスト販売は完売	・従業員1名が独立して農業に従事。	【指標】 加工品及び野菜販売額 (H21:6,558千円) (H22:11,791千円) 【目標(H27)】 17,000千円 【H25到達点】 15,741千円
		【指標】 原材料供給量(JA集荷量)(H20:59t) (H22:56t) 【目標(H27)】 100t 【H25到達点】 80t

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高幡地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>12 滞在型市民農園等を活用した四万十町の移住を受け入れやすい風土づくり 《四万十町》</p> <p>滞在型市民農園の機能強化やお試し移住施設の整備などを行い、窪川、大正、十和の3地域ごとに地域との交流を含めた受入体制を整えるとともに、移住希望者等のニーズに沿った支援策を実施し、四万十町全体で移住に繋がりがやすい風土づくりを目指す。</p> <p>【四万十町、営農支援センター四万十(株)】</p>	<p>○クラインガルテン四万十を移住促進、担い手確保のため、平成21年度に施設を整備し、22年4月に運営開始後、施設稼働率が96.9%(滞在型施設稼働率100%(15/15棟)、日帰り型施設稼働率94%(15/16区画)(H25.3月末時点))と目標の80%を達成している。また、平成24年度に滞在型施設7棟増設とコミュニティ施設を整備し機能拡充を図っている。</p> <p>○平成23年度に役場に移住相談窓口を設置し、空き家調査の実施やホームページでの情報発信、お試し滞在住宅の整備とあわせて地域との協力関係づくりに取り組むなど、移住促進への取り組みが強化されている。また、空き家情報や四万十町の移住者への支援策をクラインガルテン及び農大等の移住希望者に情報提供できる仕組みが確立されている。</p> <p>○交流の促進について、施設内イベント及び町内各種イベント等への施設利用者の積極的な参加、住民との交流が広がっている。</p> <p>◆移住定住促進に繋がる仕組みづくりや施設利用者への移住意欲の醸成に繋がる取組が必要。</p>	<p>○移住促進への取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空き家調査後、ホームページによる空き家情報の提供 ・ホームページ更新回数:8回、物件紹介3件 ・移住相談会への参加:1回 ・四万十町移住者交流会の開催:1回 ・四万十町U・ターン希望者住宅改修費補助金内定:5件 ・緊急雇用事業の導入(1名) ・県移住促進事業費補助金の導入 <p>○クラインガルテン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・滞在型市民農園利用者選考会:3回 ・利用者募集PR、各種相談会等:1回、マスコミ3回、HP(町、ガルテン)
<p>13 地域資源活用推進と加工場等の整備 《四万十町》</p> <p>四万十町の地域資源を広く活用し付加価値を付けた加工品の開発と高品質で安定的な供給体制を確保できる拠点的な加工施設を整備し、農林水産業の所得の向上と雇用の確保に繋げる。</p> <p>【四万十町】</p>	<p>○平成23~24年度に四万十町地域資源活用協議会の中で、農大跡地の活用と加工施設の整備について検討を行い協議会としての報告書を取りまとめた。</p> <p>○農大跡地及び周辺施設を活用した農業経営モデルの検討を実施。</p> <p>◆事業実施計画の策定 加工施設整備の方向性の決定、事業主体の決定及び連携事業者の検討、商品開発と市場調査、集荷生産加工体制の構築など</p>	<p>・地域資源活用事業計画書を基にした協議:2回</p> <p>・チーム会の開催:1回</p>
<p>14 「四万十ヒノキ」のブランド化を主体とした地域森林資源の有効活用 《四万十町・中土佐町》</p> <p>四万十森林資源の高付加価値化を促進するため、広域で取り組む「四万十ヒノキ」の地域団体商標登録を目指すと共に、FSC・SGEC認証材の加工・販売の拡充、更には検討中の大型製材工場設置に向けた取組を推進する。</p> <p>【四万十町森林組合、須崎地区森林組合、四万十町内製材業者】</p>	<p>○「高幡ヒノキ」から「四万十ヒノキ」としてのブランド化への広域的な取組を推進するため、広域4市町村(四万十市・三原村を含む。)で連携して「四万十ヒノキブランド化推進協議会」が発足(H23.8.24)した。</p> <p>◆「四万十ヒノキ」としての規格・基準等が未設定で、地域団体商標登録のための実績づくりが遅延しているほか、制度の性格上から森林組合のみの取組となっている。</p> <p>○FSC森林認証制度を活用した木材加工製品の販売強化を推進し、需要低迷の中で安定的な販売高を確保できた。</p> <p>◆FSC認証材が高付加価値化を得るまでには至っておらず、PR強化の手法と顧客の手応えを確保することが緊要である。</p>	<p>・外商活動延べ85回(県内45回、県外40回)(見込み)</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入(2名)</p> <p>・新商品開発の検討</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
<p>○移住促進への取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移住相談窓口での相談件数(6月末):35件 ・お試し滞在住宅の利用:2組(大正中津川:1組、広井:1組) <p>○クラインガルテン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・滞在型施設稼働率(6月末):100%(22/22棟) ・日帰り型施設稼働率(6月末):75%(12/16区画) 	<p>・移住者数(6月末):5組10名</p>	<p>【指標】</p> <p>①施設稼働率 滞在型市民農園 (H22:滞在型100%、日帰り型94%)</p> <p>②移住者数 ※四万十町窓口を通して移住された方</p> <p>【目標(H27)】</p> <p>①90%</p> <p>②15組</p> <p>【H25到達点】</p> <p>①90%</p> <p>②8組</p>
<p>(5月末実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製品売上高:2.27千万円(前年同月比69.6%) ・内FSC製品:2.1百万円(前年同月比162.8%) 		<p>【指標】</p> <p>①四万十ヒノキのブランド品の販売</p> <p>②FSC等森林認証面積 (H22:3,755ha)</p> <p>③FSC認証材製品売上高 (H22:11百万円)(総売上高の内数)</p> <p>④JAS認定工場</p> <p>【目標(H27)】</p> <p>①原木:9,000m³、製品売上高:2.7億 (FSC製品:20百万円)</p> <p>②5,700ha</p> <p>③20百万円</p> <p>④1社増設</p> <p>【H25到達点】</p> <p>①原木:7,000m³、製品売上高:2.5億円</p> <p>②5,644ha</p> <p>③10百万円</p> <p>④-</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高幡地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>15 循環型社会の構築を促進するための森林資源の有効活用</p> <p>《栲原町》</p> <p>持続可能な森林経営のもとで計画的な木材生産を行い、FSC森林認証基準に基づき生産した木材製品の販売、及び林地残材等を活用した木質ペレットの製造・販売等を通じて、地域林業の中核となる森林組合の経営体質を強化し、森林所有者への所得向上を推進する。</p> <p>【栲原町森林組合、ゆすはらペレット㈱、栲原町】</p>	<p>○栲原町森林組合は、建設業者等とのJVIによる効率的な「森の工場」を運営し、安定的な木材生産量(H21～24 3,856m³)を達成した。</p> <p>◆反面、森の工場の団地敷を勘案すると木材生産量が低量であり、通年的な生産体制の確立と生産性の向上による収益増が懸案。</p> <p>○製材品需要が低迷するなか、各種イベントも活用した継続的な営業展開により、FSC認証材の販売量(H24 1,341m³)を堅持した。</p> <p>◆一般材との差別化を図るためのFSC認証材の価値観を創出し得るPR強化と新規顧客開拓のための営業活動の強化。</p> <p>○栲原町の「環境モデル都市」宣言に基づくエネルギー自給率100%達成に向けた木質ペレットの安定供給体制の整備と、地域残材等を活用した林家所得の向上に寄与できた。</p> <p>○産振総合補助金を活用しおが粉製造機械等を導入することにより、効率的な材料生産体制を整えた(H24)。</p> <p>◆ペレットボイラー普及の拡大とペレット品質の安定化。</p>	<p>・製材品販売のための営業活動 延べ26回(県内17回、県外9回)</p> <p>・ペレット生産に関する会議の開催 取締役会3回、事業推進会議2回、生産部会3回</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費導入(1名)</p>
<p>16 「1億円産業の復活」をスローガンとする津野山産原木シイタケの産地化の推進</p> <p>《栲原町・津野町》</p> <p>「大上厚シイタケ」を筆頭とする有望品目「原木乾シイタケ」を地域の特産品として磨き上げ、生産者の所得向上につなげることを目的として、生産者のスローガンである「1億円産業の復活」を実現するための方針・推進体制づくりや基幹生産者の育成や新規生産者の確保育成による担い手対策、商品力の向上や加工品開発、生産者と連携した営業活動による営業体制の強化と直販ルート拡大、生産施設の増強や低コストで原木を確保する対策など生産基盤施設の整備を実施する。</p> <p>【JA津野山】</p>	<p>○「スーパーマーケットトレードショー」への出展等、デパート等への営業活動により新たな販売ルートを開拓するとともに、「大上厚シイタケ」を筆頭に産地の知名度が向上した。</p> <p>○高知県産業振興推進総合支援事業を活用し、乾シイタケ販売量11tを達成するための施設整備(ハウス・乾燥機・散水施設の導入、モデルほだ場の整備等)を行い、平成19年度の販売量2.5tが平成23年度には6.1tと大幅に増加した。</p> <p>○JA津野山椎茸部会会員数は平成21年度末の69名から平成23年度末で102名に増加。生産者の意欲が高まっている。</p> <p>◆「1億円産業の復活」という生産者の思いを実現するためには、それに向けた戦略の策定や生産・販売体制の増強といった産地化に向けた取組の強化が必要。</p>	<p>・品評会への出品(2回)</p>
<p>17 美味しい！須崎の魚(いお)消費拡大プロジェクト</p> <p>《須崎市》</p> <p>美味しい旬の須崎の魚を食べてもらうことや学校・保育給食での魚食の普及を行うことなどにより、須崎の魚の消費を拡大する。</p> <p>【須崎市、海の駅「須崎の魚」】</p>	<p>○毎年9月に行なわれている新子まつりなどで須崎の魚のPRはできている</p> <p>◆観光客や市外在住者が日常的に須崎の魚を食べることができない。</p>	<p>旬の魚まつり開催(3回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・木材生産量:364m3(5月末実績) (前年同月比42.9%) ・認証材の販売量:151m3(5月末実績) (前年同月比76.3%) ・ペレット原材料の調達量:638t(6月末実績) (前年同月比63.6%) ・ペレット生産量:357t(6月末実績) (前年同月比159.6%)		【指標】 ①木材生産量 (H19:0m3) (H22:648m3) ②認証材の販売量 (H19:1,462m3) (H22:1,015m3) ③ペレット原材料の調達 (H22:2,465t) ④ペレット生産量 (H22:1,108t) 【目標(H27)】 ①5,000m3 ②1,600m3 ③3,900t ④1,700t 【H25到達点】 ①2,800m3 ②1,400m3 ③3,900t ④1,700t
・県椎茸品評会:優秀1名、金賞3名、銀賞5名、銅賞5名 ・全農全国椎茸品評会:全農理事長賞1名		【指標】 乾燥シイタケの販売量 (H19:2.5t) (H22:3.6t) 【目標(H27)】 11t 【H25到達点】 8.9t
		【指標】 売上高 (H22:6,790千円) 【目標(H27)】 10,000千円 【H25到達点】 5,000千円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高幡地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (構じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>18 野見湾産養殖カンパチの販路拡大 (須崎市)</p> <p>野見湾カンパチ養殖生産者グループと漁協、民間企業とが連携し、他産地の生産動向や県外大手出荷業者の販売戦略に左右されにくい販売力(魚価形成力、取引量の拡大等)を構築し、養殖業の振興に資する。</p> <p>【大谷漁業協同組合、大谷漁業協同組合ネイリ部会、(株)みなみ丸】</p>	<p>○H24年度ステップアップ事業を用いて、販促資材(パンフレット、ポスター等)の作成、奈良県や埼玉、東京などで販促活動を行ったところ、H25年6月より奈良生協および埼玉県の水産会社との取引開始が決定した。</p> <p>◆取引開始に向けた出荷魚の品質の安定化及び取引価格の決定</p> <p>◆養魚飼料の高騰による経営圧迫</p> <p>◆魚価の低迷</p>	<p>・関係者協議:4回</p> <p>・カンパチの餌料原料についての商談:1回</p>
<p>19 浦ノ内湾産養殖マダイの販路拡大 (須崎市)</p> <p>浦ノ内湾における養殖マダイ生産者グループと漁協、民間企業とが連携し、他産地の生産動向や県外大手出荷業者の販売戦略に左右されにくい販売力(魚価形成力、取引量の拡大等)を構築し、養殖業の振興に資する。</p> <p>【高知県漁協深浦支所、土佐鯛工房、乙女会、(株)大東冷蔵、(有)小島水産】</p>	<p>○H24年10月に実施した「関西圏飲食店関係者による須崎養殖漁場見学ツアー(現地視察兼商談会)」に乙女会、土佐鯛工房が参加</p> <p>○商談の結果、乙女会で2件の商談が成立し、取引を継続中。</p> <p>◆生産者の高齢化による、生産量の減少</p> <p>◆養魚飼料の高騰による経営圧迫</p>	<p>・イベント参加:4回</p>
<p>20 楠木鮮魚一を活用した南地区の活性化 (須崎市)</p> <p>須崎市南地区の漁業者グループにより構成・運営される鮮魚直売所の楠木鮮魚一にて、滞在・体験型の観光資源及び施設を整備し地区への観光客を誘導すること、また定置の朝獲れ鮮魚や養殖魚といった野見湾の地魚を中心とした鮮魚商品の販売力を強化することにより、将来的な南地区の地域振興に資する。</p> <p>【楠木鮮魚一(大谷漁協、野見漁協、双子大敷組合、観音小型定置組合、大谷漁協タイ部会)】</p>	<p>○H21年からH23年は平均で25,000千円であったのに対し、H24年度の売上は約29,000千円で過去最高となった。</p> <p>◆地元の顧客が高齢化により減少してきた。</p>	<p>・イベント参加:1回</p> <p>・生産基盤維持向上事業審査会</p> <p>・関係者協議:2回</p>
<p>21 中土佐町地域ブランドの創出と販売促進 (中土佐町)</p> <p>観光物産センターを設立し、中土佐町の観光情報発信及び観光客の誘致を行うとともに、物産においても、スラリーアイスを活用した付加価値の高い水産物(カツオ、メジカ、ウルメ、アマダイ等)のブランド化を図り、販路を開拓するとともに、町内の他の地域産品を併せて総合的に販売促進に繋げていく。</p> <p>【中土佐町】</p>	<p>○スラリーアイスの活用 (H21~H23)</p> <p>平成21年度に施設を整備し、スラリーアイスを活用した魚価向上対策として実証実験、官能試験を実施してきた。その結果、地元漁師や協力店等から高い評価を得ており、特にカツオは、新しい保存方法を用いると48時間後でも刺身で食べることが可能との結果となり、有効性が証明された。</p> <p>官能試験の協力店(県外2店、高知市内8店、町内9店)</p> <p>受注販売(県外1店舗、県内6店舗)</p> <p>◆スラリーアイスを活用した高鮮度の魚を管理し、安定して流通させ、販路開拓を行えるシステムの確立。</p> <p>◆スラリーアイスを活用した高鮮度の魚の認知向上。</p>	<p>・観光物産センターを事務所移転し、情報発信機能を強化。</p> <p>・観光キャラクターを活用したPR活動 8回</p> <p>・「びんびのタタキ」をイベントでPR:東京、大阪各1回</p> <p>・水産物加工施設整備に係る作業検討会の実施:5回</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入(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>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・カンパチの餌として直七みかんの皮サンプル享受:約40kg		【指標】 大谷漁協ネイリ部会・みなみ丸販売数量 (H24:30尾) 【目標(H27)】 6,400尾 【H25到達点】 1,600尾
		【指標】販売数量 ・土佐鯛工房 (H24:約7万尾) ・乙女会 (H24:約4.5万尾) 【目標(H27)】 ・土佐鯛工房 約8万尾 ・乙女会 約5.5万尾 【H25到達点】 ・土佐鯛工房 7万尾 ・乙女会 4.5万尾
・イベント売上:約400千円		【指標】 交流人口 H24:2.5万人 【目標(H27)】 3万人 【H25到達点】 2.5万人
・町外客への観光案内 ・「びんび鯉のたたき」個人向け販売実績 76セット 544,260円 (6/28現在)	・上ノ加江海鮮祭の来場者が過去最高を記録	

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>22 シイラ加工の生産体制の強化</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十町興津地区において、水揚げ直後のシイラを高鮮度のまま加工、販売している企業組合の原材料の調達や商品開発、販売促進を支援し、企業組合の経営安定を図り、地域の活性化に繋げる。</p> <p>【四万十町、興津漁協四万十マヒマヒ丸企業組合、興津漁協】</p>	<p>○シイラ加工販売施設の整備オープン(H22年4月)</p> <p>○フレマシン等の導入(H22年11月)による一次加工の処理能力向上と加工商品の品質向上。</p> <p>○新商品の開発 約48品(試作品含む)</p> <p>○取引先の確保:39業者(H24年度の新規開拓先2業者)</p> <p>○販売金額:11,600千円(H24)</p> <p>○地域雇用の場を確保</p> <p>◆安定的な原魚調達</p> <p>◆経営体としての管理・生産能力の向上</p>	<p>・関係者協議(1回)</p> <p>・他社との商談(2回)</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入(2名)</p>
<p>23 シイラ加工食品の生産拡大</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十町産のシイラと農産物素材とのコラボによる練り製品の新商品開発と販路拡大を図り、シイラ産業の発展を加速させる。</p> <p>【(株)けんかま】</p>	<p>○シイラ竹輪の量産体制の確立(製造ライン整備 H23年1月)</p> <p>○興津漁協四万十マヒマヒ丸企業組合と連携したこだわりのある「四万十マヒマヒ竹輪」の商品開発</p> <p>○販路開拓:県内外の量販店グループ</p> <p>○「四万十マヒマヒ竹輪」以外の新商品の開発4品目(H24)</p> <p>○「四万十マヒマヒ竹輪」販売金額:6,539千円(H24年2月末)</p> <p>○「四万十マヒマヒ竹輪」が、第64回全国蒲鉾品評会農林水産大臣賞及び第51回農林水産祭日本農林漁業振興会会長賞を受賞</p> <p>○興津漁協四万十マヒマヒ丸企業組合からの原材料の確保18.5t(H24)</p> <p>◆競合他社製品との差別化を図る仕掛け</p> <p>◆シイラ利用拡大のための新商品開発</p>	<p>・こうち農商工連携事業によるアドバイザーの招聘(3回)</p>
<p>24 須崎市まち全域がサービスエリア構想推進事業</p> <p>《須崎市》</p> <p>高速道路の県西部への延伸に伴い、須崎市が通過点になることを防ぐため、須崎のまち全域をサービスエリア的に利活用し、高速道路利用者にまちの機能を活用したさまざまなサービスを提供することによって、まちの活性化を図る。</p> <p>【須崎市、須崎市まち全域がサービスエリア構想推進委員会】</p>	<p>○SAT情報館、街角ギャラリー、駅前トイレ、駅前観光案内所、駅前食堂などの設置により、立ち寄り拠点ができ、SATまつりやまちあるきの実施により、それぞれの施設を巡る仕掛けもできつつある。</p> <p>◆SAT構想の理念を継承した新たな取組の検討</p>	<p>・すさきSAT街角ギャラリー・ほっと一息休憩所整備事業(緊急雇用)4,985千円</p> <p>・すさきSAT観光ガイド及び賑わいづくり企画実施事業(産振ふるさと)(市1,479千円、県2,957千円)</p> <p>・地域おこし協力隊 1名雇用 3,500千円</p> <p>・須崎的文化創造戦略事業</p>
<p>25 大正町市場商店街活性化事業</p> <p>《中土佐町》</p> <p>中土佐町の観光拠点であり、地域の中心商店街でもある「大正町市場商店街」の空店舗を有効活用し、大正町市場及び中土佐町の観光案内や町内製品の販売など大正町市場の活性化に繋がる拠点として整備するとともに、町内全体への観光客の集客を図り、町全体への波及効果を促す。</p> <p>【大正町市場組合、中土佐町商工会、中土佐町】</p>	<p>○空き店舗の活用(H22~23)</p> <p>スーパー跡地を町が休憩所として整備し、観光情報発信の場として活用するとともに、旧高知銀行跡等の民間による活用もあり、目標は達成された。</p> <p>◆高齢化等により徐々に空き店舗が増える大正町市場の状況をふまえ、核となる大正町市場商店街の活性化及び町内への入込客数の増加を図る方策を考え実行していく必要がある。</p>	<p>・大正町市場協同組合の法人化(H25.3.27)</p> <p>・中土佐町起業支援型地域雇用創造事業(1人)</p> <p>・商店街を考える会開催(3回)</p> <p>・アドバイザー招聘(1回)</p> <p>・文化的景観を活かした街づくり「久礼乙姫塾」開催(2回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・加工品販売金額 3,140千円(6月末) (前年比99.7%)		【指標】 加工品販売金額 (H22:7,382千円) 【目標(H27)】 15,000千円 【H25到達点】 15,000千円
・シイラを使用した新商品の販売開始 ・フィレ取扱量2.7t(前年比50%)		【指標】 フィレ取扱数量 (H22:13t) 【目標(H27)】 34t 【H25到達点】 25t
①街角ギャラリー来場者数(6月末時点) 64.6%(対前年比) (H24:1,311人→H25:848人) ③携帯サイトアクセス数(6月末時点) 80.8%(対前年比) (H24:778,611件→H25:628,750件)		【指標】 ①街角ギャラリー来場者数(H22:2,071人) ②日・木曜市出店者(H22:60店) ③携帯サイトアクセス数(H22:2,246千件) 【目標(H27)】 ①1万人 ②80店 ③10,000千件 【H25到達点】 ①4,000人 ②60店 ③6,000千件
・浜ちゃん食堂入込客数 7,204人(6月末) (前年比102.2%) ・「久礼乙姫塾」受講者数 のべ38人		【指標】 大正町入込客数の増加(浜ちゃん食堂) (H22:25,463人) 【目標(H27)】 28,000人 【H25到達点】 26,000人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高幡地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>26 久礼の浜屋敷整備事業</p> <p>《中土佐町》</p> <p>久礼新港背後地において、中土佐町の豊かな自然や食材、伝統文化や人といった地域資源を有効に活用して、町全体の賑わいの創出につながる施設等を整備し、所得向上や雇用の創出をはじめ町全体に経済効果を波及させる。</p> <p>【中土佐町】</p>	<p>○久礼新港の背後地利用計画については、「まちづくり検討委員会」や関係者と賑わいの創出に繋がる施設整備に向けて協議検討するとともに、用地取得や経営計画策定業務を委託するなど具体的に動き始めた。用地取得完了(買収面積A=9,752.04m²) 温泉掘削作業完了(水温31.5℃、湧出量53L/min)</p> <p>◆施設建設工事費の平成25年度当初予算は、平成25年3月議会で否決されたため、計画の再検討が必要となっている。(平成25年3月14日)</p> <p>◆施設の運営管理者の決定及び育成</p> <p>◆計画に参画する多様なニーズを持つ関係者との調整</p> <p>◆津波避難対策</p>	<p>・議会全員協議会に施設計画の変更案提示</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入(1名)</p>
<p>27 「中土佐のうまいもん食わしちやお」商品開発プロジェクト</p> <p>《中土佐町》</p> <p>現在進めている地域資源を使った商品開発を継続発展的に進めていくことにより、中土佐町の地域産業の向上を図るとともに大正町市場を中心とした地域の活性化を図り、賑わいづくりの創出を行う。中土佐町の海からの物語性のある商品を開発し、次世代ターゲットとなる若者層の関心を高め、新規顧客を開拓することにより、都市部との交流や消費拡大を図り、漁師のおばちゃん達が売るといふ大正町市場周辺及び中土佐町の価値を高める。</p> <p>【企画・多久礼もん企業組合】</p>	<p>○「かつお」を使った商品開発と販路開拓(H21～H23)を進め、辛焼味噌カラヤン、なぶらスープカレー、漁師のラー油など目標の5商品以上を開発し、グルメ&スタイルダイニングショーでの受賞や漁師のラー油のヒットなど生産体制が追いつかないほど、高い評価を受けた。</p> <p>○大正町市場の活性化(H22～H23)</p> <p>○「cafe do'kuremon」をオープン(H22年4月)し、中土佐の食文化を広めるとともに雇用の創出に繋げるなど、大正町市場の賑わいづくりに取り組んだ。</p> <p>14名(正社員3名、パート等11名)</p> <p>○また移住交流事業として、世代を超えた地域と外部の交流を図り、地域のいいもの再発見ワークショップ等を実施した。</p> <p>◆新たな商品を加工するために人材の育成と加工施設の整備。</p> <p>◆販路の開拓</p>	<p>・経営革新事業の採択(H25.4.1)及び実施(3回)</p> <p>・土佐経営塾参加(2回)</p> <p>・テレビ取材等におけるPR(7回)</p>
<p>28 梶原町地場産品の地産地消・外商の促進</p> <p>《梶原町》</p> <p>梶原町にある一次産品や加工品など、さまざまな地場産品の町内外への販売を、IT等の活用、町内外への販売促進活動、並びに町内の福祉施設及び小中学校等の給食に地域産品を調達する仕組みづくりによって促進するとともに、地場産品の商品力向上を促進する。</p> <p>【梶原町商工振興協同組合、JA津野山、町内事業者、生産団体】</p>	<p>○イベント等の参加のほか、松山市の量販店での店頭販売等新たな取組が生まれている。</p> <p>○平成22年8月にオープンした「まちなかの駅」の出荷登録者数は徐々に増加し、平成25年3月に99名となっている。</p> <p>○フードコーディネーターの指導による食品加工研修や町単独事業により、新たな商品作りの取組が生まれている。</p> <p>○学校給食における地産地消は、関係者の努力により着実に利用率が向上。</p> <p>◆地産外商の機会の拡大や新商品開発、商品の磨き上げにより地域にお金が落ちる取組をさらに推進する必要がある。</p> <p>◆学校給食等における地産地消の推進のため、生産・供給体制づくりが急がれる。</p>	<p>・学校給食への農産物等の出荷・・・6回</p> <p>・町外のイベント等への出店/町のPR・・・2回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・5月末売上実績(前年対比) 加工商品・イベント等 6,776千円(137.6%) カフェ 1,101千円(98.4%) ・「しょうがの恋」売上 3,665千円(5月末) 前年の約3倍 ・新商品の開発 かつおレアステーキ 海鮮丼のたれ		【指標】 ・開発する商品数 ・売上高(H22:22,748千円) 【目標(H27)】 ・5商品 ・28,000千円 【H25到達点】 ・2商品 ・28,000千円
まちの駅販売額 5,485千円(6月末) (前年比:97.3%) 「まちの駅」出荷登録者数:101名		【指標】 ①「まちの駅」出荷登録者数(H22:77名) ②「まちの駅」販売額(H22:15,120千円) 【目標(H27)】 ①120名 ②40,000千円 【H25到達点】 ①110名 ②25,000千円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高幡地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 （これまでの主な成果：○ 課題：◆）	インプット（投入） （講じた手立てが数量的に見える形で示すこと）
<p>29 津野町地産地消・外商販売戦略</p> <p>《津野町》</p> <p>ビジネスの拠点となる組織が中心となって、農産物販売システムにより、津野町の製品の販売を行っている。</p> <p>ふるさとセンターと道の駅の統合、高知店（瀬戸、十津店）の改善計画策定、新アンテナショップとの連携等により、拠点ビジネスの安定化を図り、組織体制の再構築、町内外への情報発信による交流人口の拡大を図る。</p> <p>【ふるさとセンター、津野町】</p>	<p>○集荷所、直販拠点施設整備により町内流通網が拡充された。</p> <p>○販売組織・機能の統一（手数料、清算方式等）による町内1直販所構想が実現した。</p> <p>○生産性向上（ハウス、実証圃等）対策により、会員数・販売額が増加した。</p> <p>○満天の星マルシェの高い販売力により農家の生産意欲が向上した（出品すればほぼ完売）。</p> <p>○満天の星大福が高知県地場産業大賞の産業振興計画賞を受賞した。</p> <p>○安心安全な農作物販売システムづくりに着手した。</p> <p>◆道の駅布施ヶ坂が（有）ふるさとセンターに統合、経営改善計画に着手したが、「風車のまちの台所（新十津店）」の売り上げが低迷している。</p> <p>◆アンテナショップ・加工場への食材供給や加工所商品の販売促進を図る必要がある。</p>	<p>・ふるさとセンター生産者会総会（6/12）</p> <p>・販売会議・経営会議・直販所連絡会・満天の星定例会での売上高の分析・改善強化</p> <p>・計画栽培（ジャガイモ・玉ねぎ・にんじん）による増産体制強化</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入（1名）</p>
<p>30 四万十町拠点ビジネス体制の強化</p> <p>《四万十町》</p> <p>地域資源を有効に活用するため、地産地消や加工品開発販売などを一体的に担うビジネス拠点組織を中心とした仕組みや体制を整備し、地域の活性化や所得の向上を目指す。</p> <p>【四万十町、（株）あぐり窪川】</p>	<p>○行政、地域団体、生産者等による「四万十町拠点ビジネス事業運営協議会」を設置し、基本戦略である「四万十町スタイル」を取りまとめた。</p> <p>○バラエティに富んだ個性ある旧3町村（十和一大正・窪川）の産品を一元的に流通販売し、コスト削減を図るとともに新たな販路を開拓した（県内12店舗、県外2店舗）。</p> <p>○四万十町の地域資源を活用した加工品を開発（5商品）するとともに、3つの道の駅での連携商品（3井）を開発した。</p> <p>○高知市内に四万十町のアンテナショップ「しまんとマルシェ四万十の蔵」をオープン（H24.7.28）</p> <p>◆事業主体の拠点ビジネス事業を運営していく主体性の向上</p> <p>◆新たな運営協議会の立ち上げと運営体制の構築</p> <p>◆農産物等の取扱数量が減少傾向にあることから、生産体制を含め取扱量の確保が課題</p> <p>◆四万十町アンテナショップのコンセプトの構築</p>	<p>・四万十町拠点ビジネス運営協議会担当者会：1回</p> <p>・四万十町拠点ビジネス運営協議会生産者会：1回</p> <p>・販売促進イベント実施：あぐり窪川1回、アンテナショップ1回</p> <p>・アンテナショップチーフ、パートの募集</p> <p>・産振アドバイザー制度の活用：1回</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入（4名）</p>
<p>31 須崎市の教育旅行や団体旅行の誘致に向けた体制の整備</p> <p>《須崎市》</p> <p>須崎市への教育旅行や団体旅行を増やすため、地域資源を活かした体験メニューの充実、民泊受入世帯の拡大を図る。</p> <p>【須崎市観光協会、NPOすさきスポーツクラブ】</p>	<p>○交流人口の拡大を旨とし、体験プログラムの造成、旅行会社主体の誘客活動、併せてインストラクター研修会などに取り組む。また、教育旅行の誘致・受入増を図るため民泊受け入れ先の拡大に力を入れている。</p> <p>・教育旅行：H24実績1,501名</p> <p>・体験旅行者数：H24実績4,519名</p> <p>・宿泊施設等の充実</p> <p>民泊受入世帯平成24年度46世帯（H23年度14世帯）</p> <p>◆教育旅行民泊受入先の確保、プロモーション活動、体験プログラムの増及びインストラクター養成</p>	<p>・教育旅行の営業実績：25件</p> <p>・民泊の訪問実績：50件</p> <p>・漁業体験プログラムに、地引網漁の体験を追加</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・直販所総売上 28,317千円(5月末) (前年比:85.9%) ・直販所高知店売上 14,090千円(5月末) (前年比:69.8%) ・満天の星売上 34,695千円(5月末) (前年比:67.9%)		【指標】 高知店販売額 (H22:69百万円) 総販売額 (H19:110百万円) (H22:136百万円) 【目標(H27)】 高知店: 90百万円 総販売額:162百万円 【H25到達点】 高知店:90百万円 総販売額:156百万円
・道の駅あぐり窪川販売金額(4月末):26,721千円(対前年度比131.7%) ・しまんとマルシェ四万十の蔵販売金額(6月末):7,693千円	・アンテナショップパート新規雇用:1人	【指標】 ①地域産品・土産品等の磨き上げ及び新商品開発(H22:5品目) ②あぐり窪川販売金額 (H22:2.9億円) ③アンテナショップ販売金額 ④常勤雇用者数 【目標(H27)】 ①5品目以上、②4.2億円、③4.5千万円、④3人 【H25到達点】 ①5品目以上、②3.5億円、③4.3千万円、④3人
・教育旅行の受入実績:2,194名	教育旅行の受入内容が学校側や旅行代理店に評価を得て、次年度以降の受入(1校内定)に繋がった。	【指標】 民泊受入世帯数: (H22:0世帯) 教育旅行受入数: (H22:3,228人) 【目標(H27)】 民泊受入世帯数:100世帯 教育旅行受入数:10,000人 【H25到達点】 民泊受入世帯数:100世帯 教育旅行受入数:5,000人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高幡地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈購じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>32 中土佐町の地域資源を活用した体験型観光の推進</p> <p>《中土佐町》</p> <p>重要文化的景観を活かした久礼のまち歩きや漁業体験など体験型観光メニューの充実を図り、商品の販売を積極的に行うとともに、ガイド等のレベルアップのための研修等人材育成を行い、受け入れ態勢を充実させ、中土佐町における交流人口の拡大を目指す。</p> <p>【中土佐町】</p>	<p>○インストラクター研修会開催によるガイド内容、使用アイテムのブラッシュアップを図る。またモニターツアー実施結果のフィードバックによるおもてなしの向上に取り組む。営業面では教育旅行をターゲットとした活動による予約受注。山間部においては地域住民参加のワークショップを開催、自らの地域のよさを再確認し、外部に知ってもらい、いかに訪れてもらうかなど意見交換、リーフレット作成の提案など意識の変化が見られた。</p> <p>◆まち歩きガイド8名養成</p> <p>◆JRとタイアップし「味な散歩道」によるまち歩き商品販売開始</p> <p>◆お客様のニーズに応えられるコース及び時間設定を検討、インストラクターの養成及び資質向上</p>	<p>・観光物産センターを大正町商店街に移転し観光案内開始</p> <p>・上ノ加江漁業体験PR 高知市内小学校4校、高知市老人クラブ連合会</p> <p>・上ノ加江漁業体験 5回</p>
<p>33 梶原町の体験型・滞在型観光の推進</p> <p>《梶原町》</p> <p>「龍馬脱藩の郷」としての取組を継続。まち歩きやセラピーロードを初めとした体験型観光、住民主体のおもてなし・受入体制の一層の充実を図る。そして環境・いやしのまち梶原の取組と併せて旅行会社、企業、大学などへの誘致活動を行う。</p> <p>【梶原町商工会、梶原町、松原まろうど会、坂本龍馬脱藩の郷 ゆすはらであいの会】</p>	<p>○誘客、受入・おもてなし体制</p> <p>地域(住民)組織「ゆすはら社中」による町内が一体となった龍馬博、それに続くふるさと博を活かした誘客、受入・おもてなしの各種取り組みを実施。多くの観光客が訪れ「龍馬脱藩の郷」としてのイメージの定着が図られた。また町民がお客様をお迎えすることによる効果を実感したことも今後続く大きな成果</p> <p>◆実績(4/1～3/31)</p> <p>◆宿泊者数:雲の上/マルシェ…8,309名(前年8,259名)</p> <p>◆まちあるきガイド参加者数…2,981名(前年11,175名)、ガイド養成人員:20名</p> <p>◆育んできた環境への取り組みが「学び」をテーマに観光資源に。</p> <p>◆龍馬のまち、環境のまち、癒しのまちのアピールによる誘致活動強化</p>	<p>・愛媛県のイベント参加によるPR活動…砥部焼まつり(4/20,21)</p> <p>・梶原千百年物語り実行委員会の開催(1回)</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入(1名)</p>
<p>34 清流と風と歴史に会えるまち津野町まるごと体感！～観光集客アップ作戦～</p> <p>《津野町》</p> <p>四国カルスト天狗高原や四万十川源流点、風の里公園、セラピーロードなどを中心とした津野町の観光スポットと歴史や伝統文化、地域の食など津野町をまるごとPRし、年間を通じて多くの観光客の集客を図る。</p> <p>【津野町】</p>	<p>○年間宿泊数(H24実績:9,207人)</p> <p>○案内板の整備9か所</p> <p>○四万十川源流点パンフレット1万部発行</p> <p>○森林セラピーパンフレット3万部増刷</p> <p>○津野町まるごとブック3万部改訂増刷</p> <p>○町内の宿の連携とおもてなし力の向上と観光ガイドの育成(研修会9回)</p> <p>○津野町情報発信(テレビ特番放送2回、中四国向けテレビ番組2回、テレビイベントスポットCM356本、テレビPRCM340本、AMラジオ番組24回、AMラジオPRCM120本、FMラジオ番組52回、FMラジオPRCM100本)</p> <p>○観光DVD作成1000枚</p> <p>◆観光ガイドの養成と、全体のスキルアップ</p> <p>◆おもてなし向上の更なるステップアップへの機運の向上</p> <p>◆県外への情報発信の強化</p>	<p>・新茶PR月間・津野町ふれあい特産市及び関連イベント(4回)</p> <p>・県外向けラジオPR(6回)</p> <p>・津野町観光ガイドてっぺん四万十風の会総会・研修会の開催</p> <p>・高知県観光拠点等整備事業の導入</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・上ノ加江漁業体験受入数:40人	・上ノ加江海鮮祭の来場者 過去最高を記録 ・漁業体験の新規申し込み 3校	【指標】 体験受入数 (H22:1,700人) 【目標(H27)】 2,300人 【H25到達点】 1,900人
宿泊者数(マルシェ、雲の上):1,848名(6月末) 前年度(102.0%) 施設利用者数:22,042人(6月末) (前年比:102.6%)		【指標】 宿泊者数: (H22:6,485人) 施設利用者数: (H22:82,299人) 【目標(H27)】 宿泊者数:8,500人 施設利用者数:97,500人 【H25到達点】 宿泊者数:8,300人 施設利用者数:90,000人
H25.4月～5月宿泊者数1,716人 (前年同期比:109.4%) 総会・研修会参加者13人	新茶スタンプラリーに飲食店や直販所が参画すること で、おもてなし機運が盛り上がった。	【指標】 主要宿泊施設年間宿泊数:(H19:8,925人) (H22:9,616人) 【目標(H27)】 主要宿泊施設年間宿泊数:9,800人 【H25到達点】 主要宿泊施設年間宿泊数:9,500人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高幡地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (精じた手立が数量的に見える形で示すこと)
<p>35 わざわざいこう「海洋堂ホビー館四万十」を核としたミュージアムのまちづくり 《四万十町》</p> <p>「海洋堂ホビー館四万十」の校舎等を企画展示や体験教室として整備し、四万十町の観光拠点としてブラッシュアップを図るとともに、周辺に整備予定の新たなミュージアムや四万十川流域の豊かな自然や食、伝統文化など四万十町全体の魅力ある資源を有効に組み合わせ更なる観光交流人口の拡大を図る。</p> <p>【四万十町、(株)海洋堂、(株)奇想天外】</p>	<p>○世界的なフィギュアメーカーである(株)海洋堂との連携により、廃校となった小学校を活用し「海洋堂ホビー館四万十」を整備、開館(H23.7月)。目標の15,000人を開館後約1か月半で達成するなど、交流人口の拡大や雇用の創出など、中山間地域の活性化に繋がった。</p> <p>入場者数:149,842人(平成25年3月31日現在)</p> <p>○ホビー館オープンをきっかけにJRとタイアップ。全国初のミュージアム列車ホビーレインの運行を開始し予土線の利用向上に繋がった。</p> <p>○町内道の駅の入込客数や売上増加にも貢献</p> <p>○地元の観光客の受入体制づくりが進み、直販所のオープンや食の提供、体験教室を実施した。</p> <p>○「海洋堂かっぱ館」のオープンや地元の方による軽食「かっぱ茶屋」がオープン。ホビー館およびかっぱ館と町内量販店との連携が活発化している。</p> <p>◆リピーターの確保や来館者の滞在時間延長の仕掛けづくり</p> <p>◆ホビー館来館者を町内へ誘導するため地元商店街や道の駅との連携、各種イベントに対する効果的な広報の仕組みづくり</p>	<p>・企画展の開催:4回</p> <p>・イベント広報用チラシの作成:1回</p>
<p>36 四万十町観光交流促進事業 《四万十町》</p> <p>高速道路の延伸や海洋堂ホビー館四万十の整備を踏まえ、四万十町の山・川・海の豊かな地域資源が作りあげた景観や歴史、文化等に磨きをかけるとともに、ものづくりや食を中心としたまちづくりを進めることで、四万十町流域での滞在型観光を推進する。</p> <p>【四万十町、(社)四万十町観光協会、四万十町商工会等】</p>	<p>○高速道路延伸などに向けた受入対応、人材育成、プログラム造成、各種イベントの強化、案内看板の設置、ものづくりと食を生かしたまちづくりなどに取り組んだ。</p> <p>観光ガイドの養成実績21名(H23年目標値20名)</p> <p>観光拠点となる興津、ホビー館の改修工事を実施</p> <p>◆情報発信強化:メディア、パンフ、HP等を活用した観光・イベント情報、周遊ルートの提供及び3つの道の駅が連携した情報の提供</p>	<p>(1)○あちこちたんね隊の活動</p> <p>○定例会の開催(3回)</p> <p>○サイクリングイベントの相談受入</p> <p>○観光協会によるパンフレット作成(3種類)</p> <p>(2)◆観光資源活用計画案の作成</p> <p>(3)○観光協会HPの更新</p> <p>○道の駅での観光情報案内人の配置(緊急雇用対策による)</p>
<p>37 四万十町の地域経済活性化の核となる宿泊事業への取組 《四万十町》</p> <p>宿泊施設を整備し、そこを拠点に海洋堂ホビー館や海洋堂かっぱ館、奥四万十自然体験村構想等の地域資源を活用することで、通過型から滞在型観光へのシフトを図り、観光分野を産業として構築、四万十町の経済波及効果に繋げていく。</p> <p>【大正建設業協同組合】</p>	<p>○平成24年4月～6月にかけて5回の産業振興アドバイザーを活用し、当該地域における観光関連サービス事業の抽出、参入事業の検討及び事業推進計画策定への支援を受け、宿泊事業の立ち上げを進めることになった。</p> <p>○平成24年8月～9月にステップアップ事業を活用し、地域産業の核となる観光ホテル事業の事業収益調査を実施。専門的見地にたった詳細な分析、収支計画、事業収益のシミュレーション、成功するために必要な取り組みなどについて明らかになった。</p> <p>○事業収益調査を基にホテル事業の実施可否について諮ったところ、理事会において実施を断念することとなった。また、当組合において大正地域の経済活性化のためにできることとして、商店街の核施設を整備運営する新会社への出資を決定した。</p> <p>◆規模を縮小した宿泊事業の再検討及び大正地域の経済活性化にむけた検討。</p>	<p>・新会社設立に向けた準備</p> <p>・商店街にぎわい事業調査研究委員会の開催</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・ホビー館入館者数(6月末):22,858人(前年度比140.3%)	・地元住民が運営する「たにんごや」「かっぱ茶屋」の活動の活性化 ・ホビー館の着ぐるみを活用した四万十町の観光情報発信の取組が始まった	【指標】 ①ホビー館の1年間入場客数 (H23:72,196人)2月29日時点 ②常勤雇用者数 (H22:3人) 【目標(H27)】 ①50,000人 ②3人 【H25到達点】 ①50,000人 ②3人
○土日祝日での道の駅での観光案内対応 道の駅あぐり窪川、十和に各1名配置。 ○観光パンフレット 1,500部作成 ○道の駅での観光案内延べ 420人(5月末)	○HP閲覧者増	【指標】施設等利用者数 (H22:80万人) 【目標(H27)】 90万人 【H25到達点】 85万人
・(株)デベロップ大正設立		

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《幡多地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<幡多地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <購じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>1 水稲と露地野菜を基幹とした水田農業の担い手育成</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>持続性のある水田農業を確立するため、水稲と露地野菜を基幹とした大規模経営体、またはそれを志向する農業者を対象に、規模拡大による生産性の向上と安全・安心・高品質生産を推進し、所得向上と雇用創出を図る。</p> <p>【JA高知はた】</p>	<p>○大規模志向農家のネットワーク化に向けた「交流会」を開催し、志向農家はもとより関係機関への意識付けにつながった。</p> <p>○指標達成経営体数、H24:2経営体</p> <p>○H24産振アドバイザー制度活用(1回)</p> <p>◆今後も回を重ね、「ネットワーク」への参加者を募るとともに、これを核として徐々に大規模化につなげていけるような支援が必要。</p>	<p>・ブロッコリー大規模経営に向けた研修会開催(6/14参加者14名)</p>
<p>2 洋ランのブランド確立・流通促進事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>宿毛市内の生産者をはじめ、県内の洋ラン生産者が新たな組織を立ち上げ、各生産者が生産した洋ラン商品を一元的に集荷、パッケージ化し、市場を通じたこれまでの流通に加えて、直接小売店や消費者に販売する。</p> <p>【蘭遊 六志会】</p>		<p>・タイ・中国で販路開拓(石田蘭園、蘭遊 六志会)</p> <p>タイ(チェンマイ)1件、中国(雲南省昆明市)2件</p>
<p>3 有機農業普及・拡大事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>安全・安心な有機野菜による米や野菜の消費を拡大させる取組を進めることにより、地域住民の健康や農業振興・商業振興につなげ、「有機農業四万十市」の定着を目指す。</p> <p>【四万十市】</p>	<p>○有機農業の普及拡大(H21~H24)</p> <p>・高付加価値農業の研修(H21~H24)</p> <p>四万十市の一般市民を対象に、H21から継続して「生産技術研修会」を開催</p> <p>・有機農産物流通システム構築事業(H22~H24)</p> <p>18軒の家庭へ有機野菜を宅配</p> <p>・緊急雇用創出臨時特例基金事業を活用、宅配(一般家庭)の募集と事業PRを実施</p> <p>◆有機農産物のさらなる認知度向上</p> <p>◆有機農産物の栽培技術の向上</p> <p>◆需要の拡大(PRと販売促進)</p>	<p>・高付加価値農産物生産計画・技術力向上研修の開催(3回)</p>
<p>4 三原村農業公社を核とした農業支援システムの構築</p> <p>《三原村》</p> <p>三原村の環境を生かした中山間の農業振興策として、農業公社を核としたユズ、ブロッコリーの産地化を目指す。</p> <p>【(財)三原村農業公社、三原村、JA高知はた】</p>	<p>○ユズの産地化の推進(H20~23)</p> <p>・幡多管内ユズ栽培面積…H19:56ha→H23:79ha(うち三原村…H19:7.6ha→H23:22.1ha)</p> <p>○生産量拡大と有利販売の推進(H20~)</p> <p>・青果率向上対策としてJA高知はた全域で共同選果体制構築。市場評価が向上。</p> <p>・JAはた管内のユズ生産量…H19:488t→H23:642t(うち三原村H23:112t)</p> <p>○栽培維持、発展に向けた支援システムの構築(H21~)</p> <p>・三原村農業公社が農地を集積してユズ10ha、ブロッコリー1.2haの直接栽培を行い、常勤雇用6名を新たに雇用し、農作業受託・機械リース等を行うなど、中山間地域活性化のモデルケースとして期待されている。</p> <p>○三原村でのユズ生産量等(H24~)…H24生産量:90.8t、販売金額:12,515千円、栽培面積:31ha(うち公社15.6ha)</p> <p>○H24産振アドバイザー事業活用(加工施設導入に向けた課題の共有化)</p> <p>◆生産拡大に伴うユズ果汁過剰による加工用ユズ価格の低下、高齢者率の増加と後継者不足、新規生産者の確保、ユズ加工製品の増加による販売競争の激化などの課題がある。</p>	<p>・三原村農業公社を核とした農業支援システムの構築に向けてチームを編成、加工施設導入の課題共有化。</p> <p>・農業支援システムづくりについて、高知県緊急雇用創出臨時特例基金事業費補助金【重点分野雇用創出事業(18,990千円)、三原村ユズ販売拡大等事業(7,690千円)】、高知県産業振興ふるさと雇用事業費補助金(18,884千円)の実施。</p> <p>・ユズ生産推進事業費(3,140千円)(村単1/2補助)の実施。</p>
<p>5 「若山椿」ブランド復活プロジェクト</p> <p>《黒潮町》</p> <p>古くから地域で特産品となっていた「若山椿」の産地復活を目指した、栽培拡大および加工技術向上による産地・ブランド化に取り組む。</p> <p>【黒潮町、黒潮町佐賀北部地域協議会】</p>	<p>○椿栽培の推進(H20~)</p> <p>栽培面積(収穫量)…H21:32a(0.6t)、H22:37a(1.2t)、H23:39a(1.2t)、H24:59a(1.2t) (うち遊休農地利用栽培面積11a)</p> <p>○当初5年間(H20~24)の継続補助予定であった国事業(200万円×5年)が事業仕分けによりH21をもって終了。計画全体を見直し地道な活動に取り組む中、栽培面積も少しずつ増加している。</p> <p>○「若山椿が古文書修復に適している」として、専門分野からの発注もあるなど、今後に期待が持てる。</p> <p>◆活動継続等に係る地域内の検討不足</p> <p>◆活動経費の不足</p> <p>◆マンパワー不足</p>	<p>・高知県緊急雇用創出臨時特例基金事業活用</p> <p>・月1回ペースの活動検討会開催(~6月末:3回)</p>

アウトプット(結果) ＜インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと＞	アウトカム(成果) ＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと＞	指標・目標
		<p>【指標】 販売額1,500万円以上の農業経営体数 (H22:2経営体)</p> <p>【目標(H27)】 10経営体</p> <p>【H25到達点】 3経営体</p>
		<p>【指標】 売上高 H23:85,197千円</p> <p>【目標(H27)】 128,300千円</p> <p>【H25到達点】 108,600千円</p>
		<p>【指標】 環境にやさしい農業申請面積の増加 (H22:約1,000a) 有機野菜の出荷率出荷量の増加 (H22:約30%)</p> <p>【目標(H27)】 申請面積 1,500a 出荷率 50%</p> <p>【H25到達点】 申請面積 1,700a 出荷率 40%</p>
<p>・三原村の農業支援システムづくりについて、雇用の確保や推進課題のユズの産地化に向けた支援体制が整備され、平成27年度にユズの栽培面積50haへの面積拡大の方向性が定まった。</p>		<p>【指標】 ユズ生産量 (H19:65t) (H22:74t) 栽培面積 (H19:7.6ha) (H22:22ha)</p> <p>【目標(H27)】 ユズ生産量 400t 栽培面積 50ha</p> <p>【H25到達点】 ユズ生産量 120t 栽培面積 37ha</p>
<p>・1名継続雇用(4/1～3/31)</p>		<p>【指標】 栽培面積 (H22:37a) 椿収穫量 (H22:1,232kg)</p> <p>【目標(H27)】 栽培面積 60a 椿収穫量 2,900kg</p> <p>【H25到達点】 栽培面積 71a 椿収穫量 1,855kg</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>6 弘法大師ゆかりの七立栗 特産品化計画</p> <p>《黒潮町》</p> <p>黒潮町馬荷地区で栽培されている「七立栗」の生産を拡大し町の特産品にすることで、地域の活性化と産業の創出を目指す。</p> <p>【七立栗生産組合、黒潮町】</p>	<p>○七立栗栽培の推進(H21～)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出荷農家数(面積)・・・H21:1戸(10a)、H22:5戸(20a)、H23:7戸(43a)、H24:10戸(66a) ○集荷場建設(総事業費441万:集落営農補助金:県・町・実施主体1/3ずつ)(H23) ○当初計画していた温泉施設は、財源の問題より困難と判断した一方で、七立栗のブランド化については、栽培面積増とあわせて、集落営農導入及び基幹品目としての検討が始められた。 ◆栽培面積、出荷量が少ない、単価が低い ◆活動経費、マンパワー不足 ◆栽培方法、生産技術の向上、病害虫対策 ◆耕作放棄地の開墾難 ◆出荷場の有効活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・七立栗(枝栗)栽培技術の再検討(H25/5～6) ・関係者間における現状・課題の情報共有(通算5回)
<p>7 有望品目への転換を含めた、大方南部地域の産地再生</p> <p>《黒潮町》</p> <p>シュッコンカスミソウ、テッポウユリの産地として知られる黒潮町南部地域において、灌漑事業の導入等による新たな花き・野菜等の生産により地域振興を目指す。</p> <p>【黒潮町、JA高知はた】</p>	<p>○シュッコンカスミソウの品質向上対策として、バケツ輸送や市場性の高い品種(アルタイトル、マリーベール)への移行を推進(H21～24)</p> <p>○マーケティング調査により、小売りが嗜好する品種の定着化を推進(H22)</p> <p>○新品目の栽培を推進(H21～24)</p> <p>(H23園芸年度(H22.9～H23.8)=ダリア:4戸24a、テマリソウ:3戸26a)</p> <p>(H24園芸年度(H23.9～H24.8)=ダリア:4戸57a、テマリソウ:3戸40a)</p> <p>○南部地域での点滴栽培の検討と用水対策の具体的な検討開始(H23～)</p> <p>○H24園芸年度:花き栽培面積:18ha、野菜栽培面積:2.7ha</p> <p>◆慢性的な水不足より栽培可能な品目が少なく、シュッコンカスミソウの代替品目もない。ダリア・テマリソウ・ニラ等は可能性はあるが、用水対策・省水栽培技術の取組が必要である。</p>	<p>点滴灌水実証ほの継続実施(シュッコンカスミソウ:1戸、ニラ:1戸)</p>
<p>8 森の工場・間伐の推進</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>意欲がある林業事業者が中心になり、一定規模のまとまりのある森林を対象に森林所有者から長期に施業を受託することによって、森林の管理や施業などを集約する森林経営の団地を「森の工場」として認定し、木材を安定的に供給する産地体制を確保するとともに、地域の森林資源の充実を図るための間伐を積極的に推進する。</p> <p>【森の工場の認定を受けた事業者】</p>	<p>○H21～H24に高性能林業機械等31台導入、作業道開設213kmの整備を行い、木材生産62,799m3を行った。(H21-23累計:43,353m3+H24:19,446m3=62,799m3)</p> <p>○森林施業プランナー養成研修を支援することにより森林施業プランナー10名体制を整った。森の工場は建設業の参入を含め26工場を新設した。(H21～23:22工場+H24:4工場)</p> <p>◆集約化の推進による森の工場の設置、基盤整備推進による木材生産性の向上、技術者の養成、事業者の経営改善</p>	<p>今年度事業計画策定 (森の工場5箇所、高性能林業機械購入5台・レンタル13台)</p>
<p>9 バイオマスを利用した木材の乾燥施設等の導入</p> <p>《四万十市》</p> <p>木材の乾燥及び加工施設の導入による木製品の品質向上を図るとともに、樹皮や端材などの木屑を熱源としたバイオマス利用システムの構築を目指す。</p> <p>【協同組合】</p>	<p>○長期にわたっての協議により企業間の意思は統一されている</p> <p>○H24に1社が単独事業で乾燥機1基を導入(H24末生産見込:100m3)</p> <p>◆乾燥材での供給が早急に望まれている</p> <p>◆西土佐村森林組合が単独で既存制度(森林整備加速化・林業再生事業)を活用する場合、中核森林組合の承認が必要であり、また、1企業が制度活用する場合、70%以上の原木供給協定が必要となる</p> <p>◆西土佐村森林組合は中期経営計画に基づき経営状況を改善中であり、乾燥施設導入は健全な財務状況となった時点で組合員の合意形成が必要</p>	<p>・補助事業等についての訪問指導の実施(3事業者各1回)</p>
<p>10 「四万十の家」と地域産ヒノキの販売の推進</p> <p>《四万十市》</p> <p>平成22年度に建築したモデルハウス「四万十の家」をPRすることで四万十ヒノキを利用した住宅建築を促進する。また、四万十ヒノキのブランド化を図り、地域内外への販売を促進する。</p> <p>【四万十市】</p>	<p>○H23.4月よりモデルハウス利用開始、当初目標以上の利用状況であり、今後、林業関連事業者の学習会場利用や一般利用等、より積極的な地域産ヒノキのPRが可能となった。</p> <p>○4市町村(四万十市、三原村、四万十町、中土佐町)による推進協議会の発足により、地域産ヒノキのブランド化に向けて組織体制を強化した。</p> <p>○H24.2月末工事着工件数:15戸(申請件数26戸)</p> <p>◆各市町村の取組みを連携させる必要がある。</p>	<p>・広報やHPによる市産材利用促進事業PR ・ふるさと雇用活用</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 栽培面積 (H19:10a)(H22:20a) 出荷量 (H22:6,120本) 【目標(H27)】 栽培面積 140a 出荷量 35,000本 【H25到達点】 栽培面積 80a 出荷量 20,000本
		【指標】 花き栽培面積 (H20園芸年度24.8ha) (H23園芸年度20ha) 野菜(ニ)栽培面積 (H23園芸年度1.4ha) 【目標(H27)】 花き栽培面積 15ha 野菜栽培面積 6ha 【H25到達点】 花き栽培面積 18ha 野菜栽培面積 3ha
・新規森の工場:2箇所(6月末時点)		【指標】 森の工場の木材生産量 (H22 13,871m ³) 【目標(H27)】 20,000m ³ 【H25到達点】 20,000m ³
		【指標】 乾燥材生産量 【目標(H27)】 900m ³ 【H25到達点】 180m ³
・10件の申請を受付(6/20現在) ・モデルハウス管理者1名雇用(4/1~)		【指標】 四万十の家 着工戸数 【目標(H27)】 30戸 【H25到達点】 25戸

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<幡多地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <購じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>11 町内の持続可能な山林資源を活用した製炭事業</p> <p>《大月町》</p> <p>町内の最高級のウバメガシや山林資源を活用して、古くから行われていた土佐備長炭の復活など、製炭の産業化を目指す。</p> <p>【大月町備長炭生産組合】</p>	<p>○H23、H24産業振興総合補助金を活用し、生産窯を6基設置(H23:2基、H24:4基)。町単補助の窯1基と合わせ、計7基(H25.3月末時点)。</p> <p>○生産者7名が備長炭生産に従事(H25.3月末時点)。</p> <p>○H24:出荷量 19,272kg</p> <p>○室内における研修を延べ10名が終了。</p> <p>◆収益の多様化、販売チャネルの多角化</p> <p>◆当面の自主財源不足。(将来は生産規模拡大による手数料収入で十分に賄われる)</p> <p>◆原木の安定供給のため、契約山林と林業者の分散が必要</p> <p>◆生産量の増と質の向上が必要。</p>	<p>・H25県ふるさと雇用事業(総事業費:4,918千円)</p> <p>・国緊急雇用事業(H25事業費:5,850千円)</p>
<p>12 地域活性化のための魚加工・販売体制の強化・推進</p> <p>《宿毛市》</p> <p>宿毛市片島地区に施設を整備し、水産加工物製造・販売を展開することで、漁業者所得向上や、雇用創出、地産地消・外商を進めていく。</p> <p>【すくも湾漁業協同組合】</p>	<p>○H21産業振興総合補助金を活用し、加工施設・冷凍冷蔵施設・保冷運搬車両を整備、同年10月から製造・販売スタート。</p> <p>○H22:鮮魚フィレ12t、冷凍キビナゴ3.6t、H23:鮮魚フィレ約20t、冷凍キビナゴ約7t、H24:鮮魚フィレ約13トン、冷凍キビナゴ4.1トンと漁獲量により生産量が上下しやすい。</p> <p>○販売先として、学校給食や病院関係を中心に積極的な営業活動を行った結果、H21末の11社からH23年10末時点で36社と、大幅に増加。学校や病院の栄養士からの評判も大変良く、今後の成長に期待。H24年は県外の出荷量が対前年比2.1倍と増加。</p> <p>◆原魚の安定調達による作業効率の向上、増産、販路拡大</p> <p>◆収益状況の明確化</p> <p>◆加工場の漁協担当者と加工員との意思疎通の強化</p>	<p>・H24整備の急速凍結施設でゴマサバ試験凍結</p>
<p>13 宿毛湾を中心とする地域水産物の流通・加工体制の推進</p> <p>《宿毛市》</p> <p>民間事業者による宿毛湾の魚の利用促進・消費拡大及び地元雇用の創出を目指す。</p> <p>【株式会社ピアサーティー】</p>	<p>○H22産業振興総合補助金を活用し、施設整備。</p> <p>○売上高…H22:1.4億円、H23:1.6億円、H24見込:1.8億円</p> <p>○施設の規模拡大により衛生管理面の向上とあわせて、贈答用商品の製造や刺身用食材の提供が可能。</p> <p>○H24は贈答用商品のネット販売を開始し、さらに新商品を開発して販売した。</p> <p>◆従業員の確保(募集に対する応募が少ない)</p> <p>◆保管施設の確保</p>	<p>・春のタイフェアで宿毛をPR</p> <p>・高知県地域産品商談会(5/28)へ参加</p>
<p>14 民間企業との連携による水産物の販路拡大</p> <p>《宿毛市・大月町》</p> <p>漁協・民間会社連携による前処理加工施設を漁協市場付近に整備し、地元水産物の付加価値向上と販路拡大に向けた体制づくりに取り組む。</p> <p>【すくも湾漁業協同組合】</p>	<p>○H22産業振興総合補助金を活用し、加工施設(約120坪)・冷凍冷蔵庫・フィレマシン・真空包装機等を整備。震災の影響でH23.4月下旬から稼働。</p> <p>○アジフィレほかキビナゴやイワシ類を使用した惣菜を製造し、首都圏等の飲食企業へ出荷中。品質面での評価は高い。</p> <p>○H25年3月現在9名の雇用。</p> <p>○すくも湾漁協他からの原魚調達に関しては、加工方法の改良や原魚、メニューの多様化を図るなどして前年度より大幅増。その結果製造量、出荷量も増加。(H24すくも湾漁協他からの原魚供給高:24.6百万円)</p> <p>◆売上拡大と衛生管理体制の構築</p>	<p>・4/1～ハローワークでの求人募集(国の雇用創造事業)</p> <p>・漁海況情報(水揚げ量、浜値情報)の提供</p>

アウトプット(結果) ＜インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと＞	アウトカム(成果) ＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと＞	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・H25県ふるさと雇用で事務局1名雇用 ・国緊急雇用事業で2名雇用 	<ul style="list-style-type: none"> ・生産量:11.7t(H25年4月・5月) ・生産者:8名 	<p>【指標】 備長炭販売量・生産窯・生産者</p> <p>【目標(H27)】 販売量 240t 生産窯 20基 生産者 20人</p> <p>【H25到達点】 販売量 107t 生産窯 9基 生産者 9人</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・試験の結果、急速凍結したゴマサバが切身商材の原料として使用できることを確認 	<ul style="list-style-type: none"> ・切身商材原料として、急速凍結ゴマサバ2.5tをストック(6/14時点) <p>【H25.4～5月生産量】 切身加工(フィレ含む):2,642kg 冷凍キビナゴ:761kg</p>	<p>【指標】 冷凍フィレ、冷凍キビナゴ生産量(H22) (冷凍フィレ12.3t) (冷凍キビナゴ3.6t)</p> <p>【目標(H27)】 冷凍フィレ 30t 冷凍キビナゴ 15t</p> <p>【H25到達点】 冷凍フィレ 19t 冷凍キビナゴ 10t</p>
		<p>【指標】 売上高(H22:1.4億円)</p> <p>【目標(H27)】 2.7億円</p> <p>【H25到達点】 2.0億円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・雇用の創出2名(開発担当1名、パート1名) 	<ul style="list-style-type: none"> ・原魚供給高 対前年同期間の103%(4～5月分) 	<p>【指標】 原魚供給高</p> <p>【目標(H27)】 1.19億円</p> <p>【H25到達点】 1.03億円</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<幡多地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>15 宿毛近海の水産資源を活用した地域ブランド確立・推進事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>ブリやカツオ等、宿毛近海で獲れる魚を活用し、消費者ニーズに基づく商品開発・生産体制充実・販売促進に取り組むことで、地域ブランド確立および原材料そのものの付加価値化を図る。</p> <p>【株式会社 沖の島水産】</p>	<p>○H22県「弥太郎！商人塾」の玉沖クラスに参加し「ぶりかけ」を開発。</p> <p>○H23県「弥太郎！商人塾」の臼井クラスに参加。</p> <p>○H23地域アクションプラン追加。県ステップアップ事業による急速冷凍庫の整備及び商品パッケージデザイン、販売促進等実施。</p> <p>○H24ギフト商品等、新たな取引開始12件(百貨店など)</p> <p>○ギフト商品(3,500円～5,000円)3,500セット販売</p> <p>○売上高・・・H23:19,290千円、H24見込:40,311千円</p> <p>◆鮮魚だけでなく広く市場を広げる。</p> <p>◆通年販売可能な体制づくり。</p> <p>◆消費者ニーズに合わせた新商品の開発や現状商品の見直し。</p>	<p>・県外催事等への出展による販促活動(販路拡大)の実施</p> <p>・産業振興推進総合補助事業審査会(7/1付採択)</p> <p>・「目指せ弥太郎！商人塾」臼井クラスに申込み</p>
<p>16 サメ漁業の復活に向けた取組</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>サメ肉の加工品の開発と販路開拓により、サメ漁業が成立する浜値で取引される仕組みを構築するとともに、サメによる漁業被害の軽減を図る。</p> <p>【土佐清水市水産振興協議会】</p>	<p>○漁獲されたサメを安定した価格で買い上げ、加工商品とすることで、サメ漁業復活のきっかけづくりとなった。</p> <p>○H22産業振興総合補助金を活用し、商品開発を継続。サメ肉で主にペットフードを開発して、従来販売されている商品に比べ、宗田節加工場で加工することによってアンモニア臭が抑えられ、ペットの嗜好性が非常に高いものに仕上がった。</p> <p>○ペットフードについて、大手ペット用品業者との商談の結果、商品開発(ネーミング及びパッケージ)・販売の協力が得られ、H23年9月の展示・商談会以降、約6000パックの注文があり、今後の販売増に期待が持てる。</p> <p>○製造ラインにおける様々な課題については、解決に向けて一定目途がたった。</p> <p>・H24年度サメ漁獲量:約1t</p> <p>◆ペットフードの安定した販売量の確保</p> <p>◆ペットフード販売数の伸び悩み原因の解明</p> <p>◆取組全体のコーディネータ役の育成</p>	
<p>17 宗田節の販路拡大に向けた取組</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>宗田節加工業は、蕎麦屋等の業務用需要に支えられてきたが、食の多様化等により需要が減少しているため、一般消費者を直接ターゲットにした商品開発や宗田節のPR等を展開し、消費の拡大を図る。</p> <p>【宗田節をもっと知ってもらいたい委員会、土佐清水市】</p>	<p>○宗田節をもっと知ってもらいたい委員会(H22設立)が、県内を中心とした宗田節のPR活動を展開し、宗田節の認知度が一定向上した。</p> <p>○(株)土佐清水元気プロジェクトが新商品の開発に取り組み、H23年度に4品目、H24年度に3品目が完成し、販売を開始した。</p> <p>○H24新商品売上見込:850万円(7アイテム)</p> <p>◆宗田節新商品を活用した県外の認知度向上に向けた情報発信</p> <p>◆宗田節新商品の販売拡大</p>	<p>・宗田節をもっと知ってもらいたい委員会開催(4/22)</p> <p>・ハード整備に係る工業技術センターとの協議(5/9)</p> <p>・産業振興推進総合支援事業補助金審査会(5/22)</p>
<p>18 “川辺の暮らし”を支える豊かな四万十川再生プラン</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十川の恵みを支える汽水域を中心とした河川環境や漁業資源を継続的にモニタリングしながら、流域住民が四万十川の漁業資源を持続的に利用できるようマネジメントできる枠組みを作っていく。</p> <p>あわせて、アユやアオノリをはじめ、四万十川の恵みを地域外に付加価値を付けて売り出す方策を探っていき、“川辺の暮らし”が永続的に営まれるようなかつての豊かな四万十川の再生を目指す。</p> <p>【四万十市、四万十市高知大学連携事業推進会議、四万十川下流漁業協同組合】</p>	<p>○アユやスジアオノリの枯渇原因については、多くの要因が言われてきたが、四万十市と高知大学が連携して科学的な原因究明に乗り出し、「汽水域シンポジウム」や連携事業の報告会を介して、関係機関や地域住民と情報交換を行う事で、徐々にではあるが原因究明や資源復活に向けての協力体制が出来つつある。</p> <p>○H21年より試験的にははじめた下流漁協のアオノリやアオサノリの製造・販売事業について、H23年10月に六次産業化法に基づく総合化事業計画の二次認定を受け、H24年8月には補助金も交付され、販路開拓や商品開発についても、一定目途が立った。</p> <p>◆アユやスジアオノリの天然資源が長期低落傾向にあり、その枯渇原因の究明と有効な対策が急務である。</p> <p>◆漁業関係者との情報共有の強化</p>	

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 売上高 (H22: 8,000千円) 【目標(H27)】 11,700千円 【H25到達点】 50,000千円
		【指標】 年間のサメ漁獲量 (H22: 1.4t) 【目標(H27)】 10t 【H25到達点】 1.5t
		【指標】 宗田節新商品の売り上げ 【目標(H27)】 2,700万円 【H25到達点】 1,916万円
		【指標】 スジアオノリ、アオサノリの漁協販売金額 (H22: 49万円) 【目標(H27)】 625万円 【H25到達点】 90万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<幡多地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>19 キビナゴ加工商品の生産体制強化 《大月町》</p> <p>大月町の地域資源の一つであるキビナゴを活用した商品加工体制の基盤強化を図るとともに、大月町道の駅等との連携による県内外の販売促進活動を行う。このことにより、キビナゴの消費拡大、雇用拡大、連携先の売上増等につなげる。</p> <p>【八重丸水産】</p>	<p>○加工場の改修、攪拌機整備(H23)、県外展示会への出展(H24、東京・大阪)</p> <p>○ゆず味(H23)、塩麹味(H24)の商品化</p> <p>○販促資材の充実(H24)</p> <p>○平成24年きびなごケンピ販売袋数118千袋(22年比222%)</p> <p>○平成23年度高知県地場産業奨励賞受賞</p> <p>○ファストフィッシュ商品に認定(H24)</p> <p>○パッケージリニューアル、45g(プレーン、塩麹)、100g(プレーン)(H24)</p> <p>◆キビナゴ原魚は、天然水産物のため収量が安定しない。</p> <p>◆生産に追われ、販促営業ができていない。</p> <p>◆中期的な経営計画、方針の策定</p>	<p>・販路開拓</p> <p>・日曜市での販売</p>
<p>20 大月町種苗生産施設活用による県内産養殖種苗のシェア拡大 《大月町》</p> <p>大月町種苗生産施設の県内民間事業者による活用を図り、養殖用種苗としてのマダイ・シマアジの増産による市場シェアの拡大、カンパチ等新魚種の生産技術確立によるビジネスチャンスの拡大を目指す。</p> <p>【大月町、(株)山崎技研】</p>	<p>○H24.4月～ 大月町種苗生産施設貸付契約締結</p> <p>○H24産業振興総合補助金を活用し種苗の海上育成用施設整備(H24.9月)</p> <p>○雇用の創出6名(H25.3月現在)</p> <p>○H24.4月～ 放流用種苗の生産(ノコギリガザミ約4,200尾、イサキ約30万尾)</p> <p>○H24.11月～ マダイ、シマアジの生産開始</p> <p>○H24.12月～ カンパチ人工種苗生産試験開始</p> <p>◆種苗生産における最適な生産時期、環境要因の把握</p> <p>◆試験研究機関との連携によるカンパチ人工種苗生産技術の確立</p>	<p>・放流用種苗(ノコギリガザミ、イサキ)の生産</p> <p>・シマアジの種苗生産</p>
<p>21 直七の生産、加工、販売の促進 《宿毛市》</p> <p>地元柑橘の一種である直七をはじめとした地域農産物の加工・販売を推進することで、雇用創出、農家所得向上、地域活性化を図る。</p> <p>【直七生産組合、直七の里(株)】</p>	<p>○生産組合の設立(H21)</p> <p>○搾汁施設等の整備(H22:産業振興推進総合支援事業)</p> <p>○新商品の開発、商品パッケージの見直し(H22～23)</p> <p>○直七生産量(果実ベース)…H20:13t、H22:21t、H23:36t、H24:66t</p> <p>◆生産拡大に向けた取組</p> <p>◆新商品の開発</p> <p>◆販路の拡大</p> <p>◆商品の製造</p>	<p>・産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の活用(事業費2,960千円)</p> <p>・地域産品商談会(5/20)へ参加</p> <p>・大阪三越伊勢丹での高知フェア(6/19～25)に出展</p>
<p>22 地域の素材を活用した「おいしいもの」づくり 《宿毛市》</p> <p>地域の特産である柑橘類や焼酎等を活用した新たなスイーツづくりをはじめ、宿毛湾で獲れた魚や牛肉、豚肉を活用した商品開発や生産拡大のための施設整備を行うことにより、地域生産者の所得向上を目指す。</p> <p>【有限会社 与力、幡多美味工房】</p>	<p>○商品製造施設整備(H23:創業支援助成金事業)</p> <p>○新商品の開発(H23:農商工連携事業)</p> <p>○販路の開拓(H23)</p> <p>○雇用の確保(H23:創業支援助成金事業)</p> <p>○ハレノヒぶりん、2012モンドセレクション銅賞受賞</p> <p>○H24末現在商品数:10アイテム</p> <p>◆販路拡大</p>	<p>・高知県緊急雇用(委託期間:4/1～3/31)</p> <p>・量販店(高知市、松山市)で、幡多フェア「幡多のうまいもの市」に参加</p>
<p>23 土佐清水市地域再生計画(大岐地区等の開発計画) 《土佐清水市》</p> <p>地域資源としての「食」の再生・活性化を官民協働のもと、地域が一体となって実施するとともに、大岐・三崎地区開発による施設整備等への取組と併せて、雇用の創出と地域の再生を推進する。</p> <p>【土佐食(株)、土佐清水市】</p>	<p>○原魚取扱量及び販売額も順調に成果を上げており、また、雇用についても十分に成果を出している。(～H24)</p> <p>○産業振興総合補助金を活用し、機器等を導入したことで、ペットフード安全法改正に適切でき、かつ新商品開発も可能となった。(H22～24)</p> <p>◆売上全体の1割程度に留まっている食品部門の販売拡大。</p> <p>【指標及び目標(H27)に対するH24実績並びにH25目標】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雇用者(臨時・パートを含む):(H23)190人→[H24]195人⇒[H25]200人 ・地元水産物の活用:(H23)約3,000t→[H24]約3,100t⇒[H25]約3,300t ・売上額:(H23)14.76億円→[H24]15.7億円⇒[H25]17億円 	<p>・H23.3.21より高温高圧調理殺菌装置2基及び液充填式自動真空包装机2基を活用した商品生産。(H22産業振興総合補助金導入機器)</p> <p>・新商品(食品)の開発。</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・販売袋数 1～3月:27,813袋 4～5月:23,828袋	・H25販売袋数 51,641袋(H25.1～5月末現在) (前年比7.6%増)	【指標】 きびなごケンピの販売袋数 (H22:5.3万袋) 【目標(H27)】 14.2万袋 【H25到達点】 13.2万袋
・ノギリガザミ種苗生産量 27,000尾 ・シマアジ種苗生産量 約300,000尾	・地域貢献として浦戸湾へ放流 (ノギリガザミ27,000尾) ・シマアジ販売 約5.7万尾	【指標】 マダイ、シマアジ種苗生産尾数 【目標(H27)】 マダイ 100万尾 シマアジ 50万尾 【H25到達点】 マダイ 40万尾 シマアジ 30万尾
・営業職員の1名雇用(流通業経験者) ・セブンイレブンの夏ギフトでボン酢4本セット売出し ・551蓬莱で夏ぶたまんにボン酢採用決定		【指標】 直七果実生産量 (H19:4t) (H22:21t) 【目標(H27)】 100t 【H25到達点】 70t
・雇用1名		【指標】 新商品の開発 【目標(H27)】 8アイテム 【H25到達点】 10アイテム
・食品の取引店舗数:(5月末累計)266店舗 【四国内5割、四国外5割】 ・新商品(食品)販売:1アイテム	・雇用者全体:(5月末累計)195人 ・水産物の活用:(5月末累計)約1,500t	【指標】 雇用者(臨時・パートを含む) (H19:124人) (H22:170人) 地元水産物の活用 (H19:2,079t) (H22:2,580t) 売上額 (H22:13.6億円) 【目標(H27)】 200人、2,800t、15億円 【H25到達点】 200人、3,300t、17億円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<幡多地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>24 地域資源を統括したプログラム構築によるしみずの元気再生事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>大岐地区に整備される加工施設に生産者が参画できる仕組みづくりや加工された商品を市内外の市場に流通及び販売する仕組みを構築する。また、加工品の一般消費者向けの個別配送、海外への販路拡大など、地域資源を活かした経済の活性化を推進する。</p> <p>【(株)土佐清水元気プロジェクト、土佐清水市】</p>	<p>○産業振興総合補助金を活用し、農産物の集出荷システムを構築。農業者の所得向上や、水産物の冷凍事業を行うことでの漁業者の所得向上にもつながっている。(H21～24)</p> <p>○特産品の開発と統一ブランド作りでは、約30種類の商品を販売。(H22～24)</p> <p>○産業振興センター助成事業(農商工連携事業化支援事業)を活用し、商品開発。6種類の商品化が実現し販売を開始。(H23～24)</p> <p>○産業振興センター助成事業(経営革新計画支援事業)を活用し、OEM生産体制づくり並びに商品開発。2種類の商品化が実現し販売を開始。(H24)</p> <p>◆売れ筋商品の(開発を含めた)販売拡大。 ◆直営店等の経営安定。 ◆集荷農産物の品質向上。 ◆加工用農産物の契約栽培の推進。 ◆付加価値農産物の生産。 ◆えさ事業の推進。</p> <p>【指標及び目標(H27)に対するH24実績並びにH25目標】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雇用者(臨時・パートを含む):(H23)55人→[H24]55人⇒[H25]56人 ・地元農産物等の活用:(H23)約74t→[H24]約83t⇒[H25]約120t ・売上額:(H23)1.32億円→[H24]1.1億円⇒[H25]1.8億円 	<p>・直営レストラン運営39ヶ月継続。(海の駅改修工事に伴い、H23.1.11～H23.3.31までの間、一時休業)</p> <p>・県内外催事等での販促PR活動。(大阪府:1回)</p> <p>・市内外イベントにて出店。(市内:1回)</p> <p>・経営革新計画支援事業費助成金:(H25分)1,826千円(事業費:3,835千円)</p> <p>【OEM生産事業の取り組み強化】</p>
<p>25 地元農産物を使った商品開発事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>農業と製造業が連携し、相互のノウハウを活かした新商品を開発・販売することにより、地産地消・外商および地域の活性化を推進する。</p> <p>【四万十市】</p>	<p>○商品開発・販売(H22～) 市農商工連携支援及び県ステップアップ事業により、事業者の要望やレベルに応じた支援の結果、4プロジェクト、10アイテム17種類(H24度末時点)の新商品が完成・販売中。それぞれの販促活動により、都市部の販路獲得という成果も得られている。</p> <p>○実績から得られた経験を活かした新たな商品開発のほか、各プロジェクト事業者間相互の情報交換やアドバイス、ネットワークも構築されつつある。</p> <p>◆新規農商工連携プロジェクトの掘り起こし ◆商品PRと販路拡大(地域内外への販売戦略) ◆生産体制の確立(加工設備の高度化検討、原材料確保のための連携強化)</p>	<p>・検討チーム会開催 合計6回</p> <p>・高知空港ほか各種イベントでの販促活動 合計5回実施</p>
<p>26 「いちじょこさん市場」を拠点とした中心市街地活性化の推進</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市一条通商店街のスーパー跡地を利用して整備された「いちじょこさん市場」を拠点に、地元の素材を活用した食育の啓発・地産地消の交流拠点として、商店街の活性化を図る。</p> <p>【まちづくり四万十(株)】</p>	<p>○四万十市中心市街地活性化の一環として、地産地消を推進する「食育プラザ」開店(H21.9～)</p> <p>・「中小企業基盤整備機構」の支援を受け、集荷・販売・経営全般を改善(H21～H23)</p> <p>・H23産業振興総合補助金を活用し、店舗内外装の全面改修。</p> <p>総菜部門を追加し、施設名称を「いちじょこさん市場」に変更してH23.9.2グランドオープン。販売額の向上と経営安定に取り組んでいる。</p> <p>・集荷業務は70名に対応しており、定着してきている。</p> <p>・グランドオープンとともに開始した総菜販売について、総菜提供数が200前後となっており、売上も順調に推移している。</p> <p>◆1. 目標販売額の達成、2. 集荷・宅配業務の継続、3. 催事、交流スペースの有効活用</p>	<p>・営業時間を1時間延長(5月～) 9:00～18:00→9:00～19:00</p> <p>・ポイントカードの発行(5月～)</p>
<p>27 栗からはじまる西土佐地産外商プロジェクト</p> <p>《四万十市》</p> <p>西土佐地区の栗園再生に向け、「より高く、より多く売るしくみ」と「栽培しやすい環境づくり」を平行して取り組むことで、地域内外を巻き込んだ新しい地域ビジネスを目指す。</p> <p>【(株)しまんと美野里、四万十川を良くする会、四万十市、西土佐商工会】</p>	<p>○H21「(株)しまんと美野里」設立。H22産業振興総合補助金を活用し、加工施設、水感庫(凍らせない冷凍保存庫)を導入し、H23.1月より稼働開始</p> <p>○栗栽培支援として、H23.9月に支援組織「四万十川を良くする会」を設立</p> <p>○H24 原材料仕入量:8.9t、加工品製造量4.2t</p> <p>○H24産振アドバイザー活用により、加工・在庫管理を見直し</p> <p>◆前年度をふまえた全体計画の策定と、受注～原料確保～加工～販売の各作業に見合ったスケジュールと体制の確立</p>	<p>・ふるさと雇用活用</p> <p>・新商品新サービス開発支援事業(全国商工会連合会)(4/26付採択、総事業費154万、補助率2/3)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・新規取引業者数:(5月末累計)5社 【全体:144社(県内71社、県外73社)】 ・OEM生産商品:6アイテム	・集出荷の登録農家数:151戸 (昨(H24)年度と比べ1戸増) ・下ノ加江冷凍施設利用漁業者数:54人 (昨(H24)年度と同じ) ・下ノ加江冷凍施設収入: (H24実績)約33百万円 →(H25目標)約49百万円 ・雇用者全体:(5月末累計)55人 (昨(H24)年度と同じ) ・農産物等の活用(5月末累計):約21t (前年度同期比約58%) ・売上額全体:(5月末累計)約0.2億円 (前年度同期比約95%)	【指標】 雇用者(臨時・パートを含む) (H22:55人) 地元農産物等の活用 (H22:86t) 売上額 (H22:1.18億円) 【目標(H27)】 70人、100t、2.5億円 【H25到達点】 56人、120t、1.8億円
		【指標】 新商品の開発 (H22:7アイテム) 【目標(H27)】 15アイテム 【H25到達点】 13アイテム
		【指標】 雇用者数 (H22:常勤2名) (H22:パート5名) 【目標(H27)】 常勤 3名 パート 7名 【H25到達点】 常勤 3名 パート 8名
・フルタイム雇用1名、パートタイム雇用1名(4/1~)		【指標】 粟加工品製造量(H22:1.5t) 原材料(生粟)の仕入量(H22:2.5t) 【目標(H27)】 製造8t 仕入12t 【H25到達点】 製造6t 仕入10t

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<幡多地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>28 四万十牛の商品開発・販売</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市西土佐地域の畜産家・農家・加工業者が連携し、四万十川にこだわった加工商品を開発・製造・販売することで、地域内外での売上を拡大する。</p> <p>【横山精肉、西土佐中央牧場、西土佐ふるさと市組合】</p>		<ul style="list-style-type: none"> ・国農工商連携事業計画承認(H25.3/9付承認) ・商品化にむけた補助制度導入(全国商工会連合会事業 4/26付採択) (新商品新サービス開発支援事業 総事業費390万、補助率2/3)
<p>29 西土佐拠点ビジネス推進事業(売れ出し西土佐プロジェクト)</p> <p>《四万十市》</p> <p>各種団体や地域産業従事者など多様な人材・組織が連携し、地域産品・加工品の開発・販売、体験交流推進、情報発信、施設整備等を行い、幡多地域の北の玄関口としての総合発信拠点を作り、地域の活性化を目指す。</p> <p>【四万十市、西土佐商工会、地域事業者等】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○道の駅基本計画策定(H25. 3月) 拠点施設開店(H27予定)をめざし、地域事業者を含めた検討を重ねH25. 3月に基本計画を策定した。 ○H24新商品開発数:5商品(累計:11商品) 拠点施設開店を見据え、地域事業者それぞれが商品開発に着手している。 ◆運営体制の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと雇用活用
<p>30 拠点ビジネスの推進(大月町まるごと販売事業)</p> <p>《大月町》</p> <p>ふれあいパーク大月を拠点に、特色ある地域資源を活用した拠点ビジネスモデルの構築に向けた事業展開を図る。</p> <p>【(財)大月町ふるさと振興公社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○H21、22と産業振興総合補助金を活用し、生鮮食品の鮮度保持用施設の改修、インターネット通販、カタログ販売の仕組みづくりなどにより、販促活動を充実・強化。大手百貨店や生協など県外での販売も拡大。所得向上及び道の駅のにぎわいづくりにつながっている。 ○販路拡大・販売促進(H21~24)の結果、ひがしやま関連商品、へらすし、塩麴漬など、売れ筋商品が出てきている。 ○外商拡大対策として、町内の他事業者と「大月まるごと販売プロジェクト」を立ち上げ、連携した販売促進を開始。 ○目標に対する実績 (H23:1.77億円)(H24:1.81億円見込) ◆売れ筋商品の生産体制の充実(地域での仕組みづくり、加工場の充実など) ◆将来を見据えた、販売戦略づくり ◆道の駅のにぎわいづくり継続 	<ul style="list-style-type: none"> ・緊急雇用事業:情報発信(事業費:3,705,144円) ・緊急雇用事業:移住(事業費:2,864,517円)
<p>31 苺を核とした6次産業化</p> <p>《大月町》</p> <p>大月町の新しい加工品として注目されている苺氷りの販売拡大および新商品開発により、苺を大月町の新しい特産品として育成し、生産～加工～販売の一貫体制の構築を目指す。</p> <p>【農業生産法人 苺氷り本舗株式会社】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○H22産振総合補助金を活用し、販促活動に取り組んだ結果、販売店舗数も120店舗超、雑誌やメディアでの露出機会も多くなるなど、地域を代表する企業となりつつある。 ○ご当地氷りの開発(シークワサー、みかん、ゆず、ボイセンベリー、)(H22-24) ○3種類のハーブティーの商品化(H23) ○OEM商品、抹茶氷りの商品化(H24) ○H24苺氷り販売4,722万円、新商品販売355万円 ◆苺氷りの販路開拓 ◆生産施設の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・販路開拓に向けた営業活動(スタジアム、競技場、SA、みやげ物店)
<p>32 月光桜からはじまる「牧野富太郎のみち」づくり</p> <p>《大月町》</p> <p>地域資源のひとつである牧野富太郎の足跡を活かし、観光振興を図るとともに、牧野富太郎や植物に関連した商品開発に取り組み、モノづくりによる起業や地域活性化を目指す。</p> <p>【大月町アウトソーシング研究会、四万十かいどう推進協議会大月支部】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○商品開発(コースターやクッキー)や展示会参加等の販路拡大(H23) ○各種観光イベントの実施(H23) ○緊急雇用事業を活用した月光桜周辺整備やイベントの実施(H24) ○H24実績 観光客受入数:707名、商品数:24アイテム、販売金額:約139万円 ◆商品づくりの方向性の検討(通年売れる商品づくりと既存商品のブラッシュアップ) ◆受け入れ側の人づくり、人集め ◆地域イベントとしての定着 ◆資金の確保については全体にわたる課題 	<ul style="list-style-type: none"> ・イベントの開催(ウォーキング、夜桜音楽会)

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 新商品売上高 【目標(H27)】 6,000千円 【H25到達点】 (商品開発数:17アイテム) ※新商品はH26～販売開始予定
・雇用2名(4/1～1年間)		【指標】 商品数 (H22:6商品) 雇用量 (H22:パート2人) 【目標(H27)】 14商品 正規2名+α 【H25到達点】 15商品 正規2名
・緊急雇用事業で2名雇用		【指標】 ふれあいパーク大月上売額 (H19:1.38億円) (H22:1.69億円) 【目標(H27)】 2.5億円 【H25到達点】 2億円
・直契約15件、OEM納入先20件		【指標】 莓水り販売 (H22:4,409万円) 新商品販売 (H22:1.2万円) 【目標(H27)】 莓水り 7,000万円 新商品 300万円 【H25到達点】 莓水り 5,980万円 新商品 504万円
・観光客受入れ 234名		【指標】 商品数(H22:197アイテム) 販売目標(H22:125万円) 観光客受入数(H22:444人) 【目標(H27)】 317アイテム 400万円 1,000人 【H25到達点】 297アイテム 200万円 800人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<幡多地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (購じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>33 黒潮印の商品開発</p> <p>《黒潮町》</p> <p>天日塩、黒砂糖など、黒潮町の安全で質の高い基本調味料と地域資源とを組み合わせることによって、付加価値の高い農林水産加工商品を開発する。また遊休農地を活用したサトウキビ等の栽培、企業への安定供給や加工による商品化などを進め、地域の雇用の場の創出と所得の向上を図る。</p> <p>【黒潮町・黒潮町特産品開発推進協議会】</p>	<p>○23年度より、精糖新工場の稼働に合わせ、かりんとうを本格販売。ラッキョウ漬は県内大手スーパーでの販売開始。24年度は黒糖、らっきょう製品のアイテム数の増加と取引先の増加で11,783千円(H23:9,502千円)の売り上げとなった。</p> <p>○24年度に町単事業として、産業振興推進総合支援事業の創設及び黒潮印のブランド認証事業をスタートさせたことにより、外商活動の推進や商品の磨き上げにつながった。</p> <p>◆しかし、加工施設としては不十分な面があり、商品開発や製品化に苦勞を強いられている。また、運営主体の法人化が24年度中に実現しなかったことなど、経営環境は厳しいものが残っており、早急の解決が求められている。そのための課題は以下のとおり。</p> <p>◆より効率的な生産体制と設備の充実</p> <p>◆主力商品である黒糖、ラッキョウ漬の生産量拡大</p> <p>◆食品加工に対する専門知識の習得</p> <p>◆運営組織の強化</p> <p>◆獲得利益率の高い販路の開拓</p>	<p>・サトウキビ栽培面積 354a(H24:354a)</p> <p>・らっきょう仕入量1.6t(H24:2.3t)</p> <p>・ホテル、コンビニ、百貨店への販促(シヨウガ梅酢漬、ラッキョウ、黒糖)</p> <p>・(町単)産業推進事業公募開始(4月～)</p>
<p>34 カツオ文化のまちづくり事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>日本一のカツオ漁獲高を誇るカツオ一本釣り船団を有する黒潮町佐賀地域において、カツオを使った漁師町ならではの味の提供、新商品開発、PR等の取組を進めることによって、「カツオ文化のまち」としてのブランド化を図り、所得の向上につなげる。</p> <p>【黒潮町商工会、黒潮町、高知県漁協】</p>	<p>○カツオ新商品の開発およびPR強化(H21～)</p> <p>○マリンエコラベル認証取得(H23)</p> <p>○黒潮一番館の施設改修(H22)および通年営業化(H23.3～)</p> <p>○水揚奨励交付金制度創設(H24.4～)、新荷捌・鮮度維持システムの導入(H24.4～)</p> <p>○“ぐるなび”を活用した飲食店へのPR</p> <p>○県産業振興総合補助により商品開発・施設拡充を、水産関連事業により活餌支援・水揚増支援・PR強化等に取り組んだ結果、コンビニでのタタキ贈答セットやグルメサイト掲載、黒潮一番館通年営業化等、「カツオのまち土佐佐賀」の認知度向上に向けて着実に進んでいる。交流人口(H24見込:17,759人)</p> <p>◆黒潮一番館のさらなる活用方法及び佐賀みちの駅との連携</p> <p>◆もどりカツオ祭の継続開催・規模拡大(H25楽しまんとはた博覧連イベント)</p> <p>◆「日戻りカツオ」の活用方法(観光との連携)</p>	<p>・黒潮一番館の休館日(火曜日)を活用した地域特産品の販売市(びりびり市)の開始(4/2～)</p>
<p>35 佐賀地区の地域資源を活用した拠点ビジネスの推進</p> <p>《黒潮町》</p> <p>地元の魚介類や農産物を使ったレストランや、農林水産物加工品の直販、幡多地域の観光などの情報発信機能を有する施設を黒潮町佐賀地区に整備し、地域が主体的に運営することで、地域の魅力の発掘・発信や消費の拡大、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【黒潮町】</p>	<p>○用地買収完了(H24.5)</p> <p>○造成工事完成(H25.2)</p> <p>○施設詳細設計完了(H25.3)</p> <p>○運営体制の確立(運営主体の決定、株式会社定款案の承認)</p> <p>◆運営団体法人化に向けた取り組み</p> <p>◆黒潮一番館やピオスおおがた等、関係団体との連携・強化</p>	<p>・道の駅整備工事契約締結 主体、電気、外構工事(一括発注)…6/10契約(工期:6/11～1/31)</p> <p>・機械工事…6/5契約(工期:6/6～1/31)</p> <p>・道の駅設立準備委員会開催 道の駅の名称案決定…「なぶら土佐佐賀」</p> <p>・ワーキング委員会開催 直販所の仕組みの確立や黒潮一番館との連携等について検討</p>
<p>36 水産物加工施設整備事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>これまで以上の衛生管理・品質管理が可能で、生産拡大が図れる水産物加工施設を整備することにより、さらなる販売拡大を目指す。それにより、地域内の漁業者の所得拡大を図る。あわせて、生産従事者の技術力向上、営業面での充実を行い、地域での雇用を拡大する。</p> <p>【(有)土佐佐賀産直出荷組合】</p>	<p>○産振ステップアップ補助金の活用(H24)</p> <p>○地域産業資源活用事業計画(経済産業省)に認定(H24.6)</p> <p>○新商品の開発(H24.12～きびなごペースト販売)</p> <p>○むらおこし特産品コンテスト(全国商工会連合会)にて、きびなごファイルが「審査員特別賞」を受賞(H24)</p> <p>○「調味料選手権2012～新定番調味料を探せ～」にて、きびなごファイルが「サラダ部門」入賞(H24)</p> <p>○取引業者数:H23:40社、H24:60社</p> <p>○雇用状況:H24:常勤6名</p> <p>◆加工体制の強化</p> <p>・施設新設・規模拡大</p> <p>・各種機器類の導入</p>	<p>・県外フェアへの出展(6月末現在:6回)</p> <p>・新施設整備に向けての取り組み(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 特産協売上 (H19 107万円) (H22 430万円) サトウキビ栽培面積 (H19 250a) (H22 270a) 体験者数 【目標(H27)】 売上 3,000万円 栽培面積 350a 体験者数 500人 【H25到達点】 売上 1,600万円 栽培面積 360a 体験者数 50人
		【指標】 交流人口 (H19:8,700人) (H22:12,000人) 【目標(H27)】 16,000人 【H25到達点】 18,000人
		【指標】 雇用者数 【目標(H27)】 正規 1名 パート 7名 【H25到達点】 パート 10名
		【指標】 新規雇用 【目標(H27)】 5名 【H25到達点】 3名

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<幡多地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>37 幡多広域における滞在型・体験型観光の推進</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>幡多地域におけるコーディネイト組織として、質の高い体験プログラムづくりや人材育成、民泊など受入体制の充実強化、それらを活用した周遊ルートなど、商品造成、販売誘致促進を図り、幡多地域での滞在型・体験型観光の推進を目指す。</p> <p>【(一社)幡多広域観光協議会】</p>	<p>○H22～法人化及び旅行業取得。従来の教育旅行に加え一般客もターゲットに、商品の掘り起こしや磨き上げ、目指すべきビジョン・戦略づくり、人材育成、誘客活動等、地域観光のコア組織となるべく取り組んできた。</p> <p>○H25.1月に県職員を事務局長として受入、H25.3旅行業務取扱管理者資格を持つJTB職員を誘致受入専門監として雇用し事務局体制を強化(H24実績(H25.2未現在)・・・教育旅行:9団体1855名、一般旅行:2団体77名)</p> <p>◆教育旅行受け入れ増の取り組みと一般旅行商品造成・販売の推進</p> <p>◆幡多地域観光キャンペーンによる観光客の誘致促進と幡多広域観光協議会を中心に地域が一体となった観光振興推進体制の構築</p>	<p>・モニターツアー実施(6末計:1回)</p> <p>・インストラクター研修の実施(6末計:2回)</p> <p>・地域博覧会「楽しまんとはた博」企画・運営・PR</p>
<p>38 竜串観光再発見事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>地域産業の連携と地域が協働することで、観光客に地域をまるごと知ってもらい、地域住民と交流する施設や小動物等とふれ合える施設等整備の在り方、NPO竜串観光振興会が中心となって行っているサンゴ保全や観光メニューづくりなどのソフト事業について、地域住民や観光関連団体、市が連携しながら検討し、竜串観光の振興を図る。</p> <p>【土佐清水市、土佐清水市観光協会、NPO竜串観光振興会、竜串地区、竜串自然再生協議会】</p>	<p>○地元NPO竜串観光振興会を中心に、新たな観光メニューづくりや竜串地域の施設再検証、清掃活動、サンゴ保全、イベント開催、地元小学校の学習活動支援等、様々な活動に取り組んでいる。(～24)</p> <p>○ステップアップ事業を活用し、竜串の観光資源の認知度と関心度のギャップ調査を実施。調査結果を基に、産業振興総合補助金の活用及び市単独事業により、情報発信、認知度向上を図っている(今後の戦略展開に活かす予定)。(H22～24)</p> <p>◆観光客の減少。</p> <p>◆観光消費額の減少。</p> <p>◆人材不足。</p> <p>【指標及び目標(H27)に対するH24実績並びにH25目標】</p> <p>・入込客数:(H23)9.6万人→[H24]9.8万人⇒[H25]11万人</p>	<p>・NPO竜串観光振興会 海のギャラリー指定管理者33ヶ月継続。</p> <p>・NPO竜串観光振興会 海のギャラリー手作り体験新規メニュー開発。</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金:雇用人数1名</p> <p>・キャンドルづくり等や見直し観光など、昨(H24)年度同様に実施中。</p> <p>・高知・西南地域観光キャンペーン「楽しまんとはた博」観光商品造成。[田舎の祭典「はたの夏休み2013」:2商品、体験プログラム:12品目、ステップアップイベント:竜串クリスマスイベント]</p> <p>・高知県観光拠点等整備(観光資源魅力向上)事業費補助金:1,550千円(事業費:3,100千円)</p>
<p>39 土佐清水まるごと戦略観光展開事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>観光産業を地域の戦略的産業と位置づけ、農業・漁業・商業等と連動した地域まるごと観光を推進するため、食・体・商を集約した海の交流拠点施設として「海の駅」を核に、観光ニーズに即応できるワンストップサービスを推進する。</p> <p>【(社)土佐清水市観光協会、地域活動団体、土佐清水市】</p>	<p>○「海の駅あしずり」に土佐清水市観光協会事務局を配置。ジョン万次郎資料館もリニューアルオープンし、異業種が連携したイベント「海の元気まつり」の実施や、体験型観光の受入窓口となるなど、交流拠点として存在。その他、市内各地等での様々なイベントの開催、県内外への観光PR・誘致活動、個人観光客へのきめ細かな対応、体験型修学旅行の受入など、当市観光振興の中核として取り組んでいる。(～H24)</p> <p>◆地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成。誘致・プロモーション活動の推進。</p> <p>◆観光客の減少。</p> <p>◆観光消費額の減少。</p> <p>◆人材不足。</p> <p>【指標及び目標(H27)に対するH24実績並びにH25目標】</p> <p>・入込客数:(H23)68.6万人→[H24]70.2万人⇒[H25]80万人</p>	<p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金:雇用人数2名</p> <p>・厚生労働省実践型地域雇用創造事業:雇用人数2名</p> <p>・GW「ジョン万海の元気まつり」実施(5/3～5/5)</p> <p>・香港国際旅遊展(ITE2013)出展(6/13～6/16)</p> <p>・はた博向け体験プログラムの造成</p>
<p>40 四万十市の地域資源を活かした通年・滞在型観光の推進</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市内での滞在期間を延ばし、宿泊を促す「通過型観光からの脱却」と閑散期(秋・冬)にも観光客に訪れていただく通年型観光へ向けた取組及び観光客の情報収集などの拠点となる施設整備により、宿泊型観光の増加を図る。</p> <p>【四万十市観光振興連絡会議、奥四万十楽しまんPT、四万十市】</p>	<p>○通過型観光からの脱却と閑散期(秋・冬)対策として秋に特化した宿泊を促すイベントの開催にあたり、これまで実施できていなかった飲食店組合及び旅館組合との連携を図ることができ、官民一体となった観光客受入体制の足場を築くことができた。</p> <p>「四万十川周遊川バス」、「しまんとあしずり号」運行による二次交通補強</p> <p>○四万十市内の自転車による観光地点を発掘したことで、自転車による観光客受入体制が整備できた。</p> <p>○観光商品開発数(H24:74体験)</p> <p>◆イベントを主とした宿泊観光客増は一時的(例:土日祝限定)であり、また受入側の負担増となってしまう。継続的で負担増とならない観光商品(体験メニュー)の開発や受入システムづくり、人材育成が必要。</p> <p>◆エリアへの主要移動手段である自動車を使用した観光客への核となる拠点整備。</p>	<p>・緊急雇用事業活用(中村観光協会、西土佐商工会)</p> <p>・県観光拠点等整備事業活用(四万十川学遊館改修費189万円の1/2)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・モニターツアー参加者18名	・教育旅行受入(6月末現在:4校、385名)	【指標】 ・教育旅行受入数 (H22:3,074人) ・一般旅行受入数 (H22:59人) 【目標H27】 ・教育旅行 4,000人 ・一般旅行 30,000人 【H25到達点】 ・教育旅行 1,000人 ・一般旅行 5,000人
・海のギャラリー手作り体験メニュー体験者数:(5月末累計)44人〔同前年度75人〕 ・はた博HPにて体験商品販売開始	・入込客数:(5月末累計)21,990人〔同前年度21,958人〕	【指標】 入込客数 (H22:12万人) 【目標(H27)】 12.5万人 【H25到達点】 11万人
・GWジョン万海の元気まつり(来場者:約3,500人) ・香港国際旅遊展(来場者:旅行関係11,872人、一般73,200人) ・はた博HPでの体験型商品数(18品目)		【指標】 宿泊者数・入込客数 (H22:86.9万人) 【目標(H27)】 82万人 【H25到達点】 80万人
・雇用2名(4/1～)	・観光商品開発数:77(6月末現在)	【指標】 観光商品開発数 (H22:63体験) 【目標(H27)】 100体験 【H25到達点】 83体験

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<幡多地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 ◯ 成果 ◯ 課題 ◆	インプット(投入) ◯ 購じた手立てが数量的に見える形で示すこと
<p>41 竜ヶ浜自然体験・環境教育交流推進事業</p> <p>《大月町》</p> <p>大月町柏島竜ヶ浜に、その植生(県内で2箇所しかない湿地帯)を活かした、自然体験及び環境教育型の滞在交流拠点施設を整備して、交流人口の拡大と地域の経済の活性化を図る。</p> <p>《大月町》</p>	<p>◯基本計画策定(H22)</p> <p>◯施設整備(H23)</p> <p>◯H22ステップアップ事業を活用し基本計画を作成、H23産業振興総合補助金を導入し、キャンプ場(管理棟・炊事棟・駐車場・テントサイト等)の整備及び体験メニューづくりを実施した。H24.4.28供用開始。H25以降、利用者増、収益増のため、さまざまな方策を計画的に実施し、検証していく。</p> <p>H24利用者:4,533名以上</p> <p>◆管理運営を委託する観光協会の収益体制の確立</p> <p>◆施設へ海水浴客等を誘導する仕組みづくり</p> <p>◆県内外へのPR</p>	<p>・ふるさと雇用事業(事業費:4,966,000円)</p> <p>・緊急雇用事業(事業費:6,606,224円)</p> <p>・はた博に向けた体験商品の造成</p> <p>・エージェントへの売り込み</p>
<p>42 黒潮町の地域資源を活かした体験型観光の推進</p> <p>《黒潮町》</p> <p>黒潮町の豊かな自然環境を生かした体験型観光を推進することで、都市部との交流人口の拡大を図ると共に地域の活性化につなげていく。</p> <p>《NPO砂浜美術館、黒潮町》</p>	<p>◯体験プログラムの開発・ブラッシュアップやモニターツアー実施、砂浜美術館Tシャツアート展の広がりやクジラの生態調査など自然環境を活かした取り組み強化、カツオ文化のまちづくりや農林漁家民宿のスキルアップ、スポーツ合宿誘致や大会実施等、地域資源活用型の体験交流地域として、関連団体の連携・強化が実を結びつつある。</p> <p>◯H24 入込客数:603,916人</p> <p>◆インストラクターの養成とスキルアップ</p> <p>◆幡多観光キャンペーンにおける情報発信及びオフィシャルイベント等の企画運営</p> <p>◆高知県及び幡多広域観光協議会等が実施する観光誘致営業活動への参加</p> <p>◆幡多地域の東玄関口となる佐賀道の駅建設(H25予定)に伴う、地域情報の一元発信</p> <p>◆町内の資源を活用した観光プログラムの開発・モニターツアーの実施</p>	<p>・はた博に向けたイベントの磨き上げや体験商品の造成</p> <p>・スポーツ合宿誘致の売り込み実施</p> <p>・砂浜美術館モニターツアー実施(雑誌編集者向け)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・雇用3名(ふるさと1名、緊急2名) ・はた博HPで体験型商品の販売開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・4~6月の宿泊者数 197人(前年比104人増) 	<ul style="list-style-type: none"> 【指標】 利用者数 【目標(H27)】 8,700人 【H25到達点】 5,500人
<ul style="list-style-type: none"> ・はた博に向けた体験プログラムを9商品造成 ・合宿招致: 2団体106名 ・モニターツアー参加者5名 		<ul style="list-style-type: none"> 【指標】 入込客数 (H22:57.8万人) 【目標H27】 60万人 【H25到達点】 69万人

