

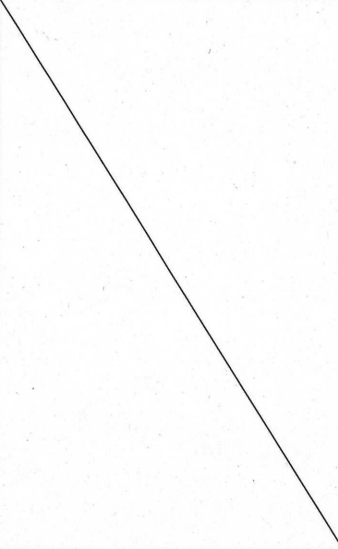
嶺北地域アクションプラン進捗管理シート 総括表

(平成27年度 第3四半期)

【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) 〈講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、24年の1.75億円から25年:2億円で回復したが、26年は1.6億円に減少した。</p> <p>[具体的な成果]</p> <p>○れいほく八菜栽培農家は、H25年度169戸→H26年度158戸と微減にとどめることができた。</p> <p>○三色ピーマンの生産者は26年度16戸→27年度19戸に増加(24年度14戸から5戸増加)。</p> <p>○米ナス生産者は露地栽培者が26年度2戸→27年度3戸に増えた。また、雨除け栽培者が24年度8戸→27年度11戸(のべ)に増えた。面積では露地が25年度7a→27年度28aに増加し、雨除けが25年度148a→27年度216aに増加した。</p> <p>○25年度に米ナス、26年度にシトウおよび三色ピーマンの経営指標を作成することができた。</p> <p>○23年度からの新規経営体は14経営体となった。</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実施しているが、減少傾向は続いている。</p>	<p>【農業担い手の発掘・育成】</p> <p>・県外就農相談(4回)</p> <p>【れいほく八菜】</p> <p>現地検討会:シトウ部会:4回、役員会:1回 カラーピーマン部会:5回、米ナス部会:4回 ハウレンソウ部会:2回 ミニトマト部会:3回</p> <p>天敵の推進:天敵リレー1回、天敵利用促進ハウス2ヶ所 土壌溶液分析:14回、分析点数90点、分析農家62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>「有利販売」</p> <p>・販売促進チーム会を設置し、検討(H24:10回、H25:10回、H26:10回)した。</p> <p>*チーム会は関係者のみの会議であったが、H26より園芸部役員や部会員などを含み、生産者が会議に加わることで販売戦略(価格、規格、各市場向け販売数量など)が構築でき、活動の充実に図れた。</p> <p>・販売会議(市場、仲卸、商店)を開催した(H24:5回、H25:5回、H26:7回)。</p> <p>・販売促進活動(消費者のハウス見学、市場や飲食店など実需者のハウス見学、出前授業、試食宣伝、料理講習など)を行った(H24:13回、H25:14回、H26:19回)。</p> <p>○高知市で米ナスフェアの開催(協カレストラン:16店舗)</p> <p>○コープかがわでチラシによる共同購入</p> <p>○コープかがわの店舗にれいほくコーナー開設(全15店舗のうち、青果品は10店舗、加工品は7店舗で取り扱い)。うち、一部店舗のれいほくコーナー棚に産振補助金を活用(平成21年度)。</p> <p>◆関西市場(大阪、京都)への販路拡大</p>	<p>・販売促進チーム会 13回</p> <p>・販売会議 7回</p> <p>・販売促進活動 15回</p> <p>・産業振興アドバイザーによる助言(5/12-13)</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>「八花」</p> <p>○「ノーブル」由来の新品種の登録(2品種)</p> <p>○「ノーブル」由来の新品種や嶺北産花きの販促活動を行い、新たに八重系ユリの大坂市場での取り扱いが成立(H27~販売開始)</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>◆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(八花)</p> <p>◆「ノーブル」球根供給システムの整理</p>	<p>・現地巡回(40回)</p> <p>・現地検討会(7回)</p> <p>・市場視察対応(7回)</p> <p>・土壌分析による生育不良診断と施肥指導(13回)</p> <p>・八重系ユリ特性調査(8回)</p> <p>・ノーブル新系統特性把握および登録申請に向けた指導(2回)</p> <p>・ノーブル新系統の品種登録申請(8月)</p> <p>・ヒートポンプ利用花きの生育及び環境実態調査(6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>「直販」</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>◆栽培講習等による生産の安定(病害虫の適時防除、作付けの時期の分散)</p> <p>◆販売促進活動などによる販売の拡充</p>	<p>・生産者に対する巡回指導(7回)</p> <p>・栽培講習会(6回)</p> <p>・直販担当者会(2回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	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
【農業担い手の発掘・育成】 ・県外就農相談参加者(27名) 【れいほく八菜】 米ナスの出荷量(雨除け栽培):168,069kg(前年比181%)	【れいほく八菜】 れいほく八菜の販売額 1.72億円(11月末現在)	【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 【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 【指標】 研修による新規就農者数 【目標(H27)】 8人(累計)
・販売促進チーム会参加人数 111名 ・販売会議参加人数 64名 参加バイヤー:コープかがわ、高松青果、大日青果、 京都青果、大阪中央青果、大果大阪青果、 よどやドラッグ ・販売促進活動の試食数 9回3,600食 ・出前授業など参加人数 6回147名	・米ナスフェア協力店11店	
・八重系ユリの大坂市場への出荷開始(夏収穫分(反促成分): 6月中旬～、冬収穫分(抑制分):10月上旬～) ・現地検討会出席農家数 延べ26戸		【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
・栽培講習会参加者 32名		【指標】 売上額 (H23 7.8千万円) 【目標(H27)】 9.5千万円

【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) 〈講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:6.6t(H24) 9.7t(H25) 7.1t(H26) 酢玉A:14t(H24) 17t(H25) 5t(H26) 酢玉B:594t(H24) 857t(H25) 451t(H26)</p> <p>○雇用の創出(H25) 正規:10名、短期雇用:18名</p> <p>○新規顧客の開拓 販売取引先数:17件(H26) 新規商品:試作品3品、商品化1品</p> <p>○搾汁ラインとPET充填ラインの県版HACCP導入(H24~25)</p> <p>○酢玉買い取り単価差の設定(果皮利用可能な酢玉単価は搾汁のみ玉単価の+18円/kg)(H24)</p> <p>○カゴメ株式会社との取引が決定し、果汁販売額が大幅増となった(H25)。</p> <p>○EUへの青果輸出を行うための圃場条件が整った(県農産物輸出促進事業費補助金の活用)(H25)</p> <p>○急激な単価下落を防ぐため、果実加工需要対応産地育成事業の導入(H25)</p> <p>○EUへ輸出開始 青果輸出量850kg(H26)</p> <p>○輸出登録園地の拡大0.5ha(H26)→0.75ha(H27)</p> <p>○省防除技術の確立と防除層の作成・配布(H26)</p> <p>○アメリカ、EU方面への加工品の販路拡大(H26)</p> <p>◆ユズ加工品の販路拡大 4.17億円(H23)→3.3億円(H24)→3.3億円(H26.1.31時点)</p> <p>・消費者ニーズに合った商品提供(特別栽培認証の取得等)</p> <p>・販売チャネルの多角化(平成27年秋季の青果及び果汁のEU輸出の取組み)</p> <p>◆生産者価格の向上</p> <p>・高品質な酢玉生産と青果生産への誘導</p> <p>◆新改植後の管理の徹底</p>	<p>・栽培講習会4回(新改植後の省力的な幼木栽培管理、省防除、適正施肥、優良品種の紹介、冬期の寒害対策、害虫防除、剪定)</p> <p>・輸出事業検討会(3回)</p> <p>・加工品の販売活動(台湾、米国 3回)</p> <p>・海外への輸出(5回)</p> <p>・生態調査(9回)</p> <p>・個別巡回指導(8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→H26:9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や、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>・平成26年度に新たに1つの集落営農組織が設立された。</p> <p>◆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>◆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>◆集落の合意形成手法、手順の最適化</p> <p>◆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>○集落営農の推進及び体制整備</p> <p>・農業関係職員連絡会 本山町 9回、土佐町 4回、大豊町 8回、大川村 1回</p> <p>・集落座談会での集落営農推進 6回</p> <p>・集落営農塾の開催 2回</p> <p>○集落営農組織の活動促進(伊勢川営農組合)</p> <p>・集落営農推進委員会運営・助言 4回</p> <p>・直販・加工部会運営支援 7回</p> <p>・交流活動打ち合わせ(役員との打ち合わせ会) 3回</p> <p>・交流活動開催支援 1回</p> <p>(穴内あけぼの会)</p> <p>・代表者との協議 2回</p> <p>・穴内あけぼの会開催支援 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
<ul style="list-style-type: none"> ・海外への青果輸出(オランダ 888kg、イギリス 24kg) ・栽培講習会参加者 延べ215名 ・米国での販促活動は、商談に繋がった。(商談件数 1件) 		<p>【指標】 ユズ加工品の販売額 (H19 3.4億円) (H22 4.6億円)</p> <p>【目標(H27)】 6億円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ○集落営農の推進及び体制整備 ・集落営農塾参加者 60名 ○集落営農組織の活動促進 ・共同管理の梅収穫 113.4kg ・収穫した梅の加工 92.4kg ・交流活動参加者数 7名 		<p>【指標】 経営発展及び地域貢献活動の実践組織数 (H22 2組織)</p> <p>【目標(H27)】 8組織</p>

【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>4-1 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事による新ブランド米「天空の郷」の定着と加工品の開発による発展を図る。</p> <p>【本山町特産品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>○本山町特産品ブランド化推進協議会(H20設立)で米のブランド化に向けて米販売店の専門家による講演会を開催し、「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を図ったことで、ブランド米「土佐天空の郷」としての生産が開始した(H20)。</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(H21~26)。</p> <p>○お米コンクール(H22お米日本一コンテスト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(H21~26)</p> <p>○「土佐天空の郷」上位ランク米「白雲の彼方」が出荷された。(H25~26)</p> <p>○本山町ファンづくりのための活動実施: 棚田コンサート・田んぼアート(H22~26)</p> <p>写真コンクール(H24~26)</p> <p>○消費者への情報発信のための資料「天空の郷・食のテキスト」が完成した。(H25)</p> <p>○農水省「ディスカバー農山漁村の宝」受賞(H26)</p> <p>○ブランド米の生産者と生産量の増加(生産者H22年26戸→H26年39戸、生産量H22年81000kg→H26年118530kg)</p> <p>◆おいしい米づくり栽培の徹底と品質高水準化</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(12回)</p> <p>・写真コンテスト募集と審査、展示(前期3~9月募集、10月審査、表彰11/22)</p> <p>・田んぼアート(6/7田植、収穫10/25)</p> <p>・棚田オーナー制度(6/6田植、収穫10/24)</p> <p>・栽培管理指導(23回)</p> <p>・現地検討会および栽培研修会(3回)</p> <p>・PR販売・協議(延べ50日)及び加工品</p>
<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事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>加工品「米焼酎」</p> <p>○製造所の整備(H25年度)、製造・販売の開始(H26.2月~)、取引先の拡大</p> <p>* 製造量: 3,133ℓ(H25年度) ⇒ 6,136ℓ(H26年度)</p> <p>* 販売数: 1,419本(H25年度) ⇒ 4,501本(H26年度)</p> <p>* 販売額: 1,269千円(H25年度) ⇒ 4,654千円(H26年度)</p> <p>* 取引先数: 15件(H25年度) ⇒ 160件(H26年度)</p> <p>◆消費者、卸・小売業者への効果的な販促手法・ツールの検討</p> <p>◆新商品の開発</p>	<p>・クラウド・ファンディングでの資金調達(H26から継続実施)</p> <p>・卸・小売・飲食店・ホテルへの営業(4月~)</p> <p>・イベントでのPR販売(20回)</p> <p>・商談会・フェアへの出展(4回)</p> <p>・銘柄・商品ラベルの変更申請(9月)</p> <p>・商品ラベルのリニューアル(12月)</p> <p>・歳暮ギフト商品の新聞折り込みチラシ配付(12月)</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>「加工品ビジネス」</p> <p>○碁石茶について、カートカンやティーバッグなどの新商品の開発・販売により、量販店や食品流通商社を中心に、販路を開拓できつつある。</p> <p>◆碁石茶の茶葉や加工品の販路拡大</p>	<p>・販促活動 延べ17回・30日</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>「販路拡大」</p> <p>○大学生との連携やお山の市場開催により、クールベジタブルのPRに取組み、新たな出荷先の確保ができた。</p> <p>◆地域産品の付加価値向上と販路拡大</p>	<p>・販促活動 延べ9回・10日</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"> ・棚田オーナー数 13人 ・現地検討会及び栽培研修会参加 延べ120名 ・「お米日本一コンテストinしずおか」で金賞及び品種賞(にこまる)を受賞した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・昨年並みの価格が維持された。 	<ul style="list-style-type: none"> 【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
<ul style="list-style-type: none"> ・クラウド・ファンディングが目標額を達成 10,500,000円(350口)、参加者215人 ・取引先数 174店舗(11月末現在) ・H27年度新規取引先数 小売・卸売8店舗、飲食店16店舗(11月末現在) ・販売本数 2,205本(11月末現在) 		<ul style="list-style-type: none"> 【指標】 焼酎の販売本数 【目標(H27)】 17,800本
<ul style="list-style-type: none"> ・碁石茶が経済産業省事業の「The Wonder 500」に認定された。 	<ul style="list-style-type: none"> ・碁石茶関連商品の販売額 0.85億円(1~10月) 	<ul style="list-style-type: none"> 【指標】 碁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

【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>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、大豊町基石茶協同組合、大豊町】</p>	<p>「農地保全」</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>・中山間農業複合拠点の整備 大豊町中山間農業活性化協議会の設立(4/30) 運営委員会の開催(1回) 部会の開催 5部会延べ12回</p>
<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 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 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、H25決算47千円黒字、H26決算421千円黒字)</p> <p>○事業主体での雇用者数:7人(H27.4.1現在)</p> <p>◆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(H27.4.1現在研修生4名)</p> <p>◆経営の安定化 (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 (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) (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>・作付面積 施設園芸:彩りピーマン23a、パプリカ6a、アスパラガス20a、トマト10a、米ナス70a、その他30a 合計159a 水田:主食用177a、飼料用稲(WCS)345a、飼料作物234a ・現地検討会:3回、ほ場巡回による栽培管理の助言指導:21回 ・土壌溶液分析・診断による施肥指導:14回 ・インターンシップ事業の実施:3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>「米粉事業」</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(チヂミ粉、たこ焼き粉、パン類、ラーメン、うどん等)の開発・販売、PR活動の展開</p> <p>○ブランド米(姫ごのみ、とさ姫)としての販売、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>・販促活動 32回 ・視察対応 5回 ・産業振興アドバイザーによる助言(5/12-13) ・農商工連携基金事業 商品開発、販路開拓に向けた協議(4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
・インターンシップ事業参加者数:30名		【指標】 農業経営事業(園芸)売上高 【目標(H27)】 3,000万円 【指標】 研修による新規就農者数 【目標(H27)】 3人(累計) 【指標】 事業主体への新規雇用数 【目標(H27)】 2人(累計)
・農商工連携基金事業を活用し、新商品(1品)が完成		【指標】 米粉等の販売額 (H21 4,300万円) (H22 5,199万円) 米粉使用量(米粉パン等) (H24 7,620kg) 【目標(H27)】 米粉等の販売額 1.1億円 (内訳) 4,000万円(米粉等)、 7,000万円(ブランド米等) 米粉使用量 7,000kg

【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) <講じた手立で数量的に見える形で示すこと>
<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材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>○事業計画書(平成23年度農業創造人材育成事業)を策定し、地域外からの顧客の確保を課題として、商品の充実・積極的な情報発信、人材の育成に取り組むことになった。</p> <p>○商品の充実に向けて、講演会や栽培講習会、先進現地研修、種苗配布を行い、平成23年度当初アンケートで栽培が順調34%、ここにしかない野菜づくりができていた4%と回答した生産者が、平成26年度末には、栽培技術が高くなった37%、時期をずらした栽培をするようになった33%、面積拡大している32%、栽培したことのない野菜に挑戦するようになった25%と回答しており、成果が出ている。野菜の販売は年間4700万円(品薄時期の1~2月根菜類と7~9月の葉菜類の合計220万円)で横ばい推移している。</p> <p>○オリジナル加工品の検討会や先進事例研修、地域食材アンケート調査を行い、月別食材リスト・料理・加工品のカレンダーが作成できた。</p> <p>○調理場検討委員会での検討や衛生管理研修を開催し、調理施設(さくら茶屋)が設置できた(平成26年度地域づくり推進事業)。</p> <p>○積極的な情報発信に向けて、情報発信能力向上研修と情報伝達技術向上研修(産振ステップアップ事業:平成24年度)を行い、県内外に配布の集客用リーフレット3万部、POP掲示ができた。また、平成23年度当初はPRに取り組んでいる4%の生産者が、平成26年度末には、売り方に気を付けるようになった50%、POPを掲示するようになった28%、栽培のこだわりPRするようになった26%となり、成果が出ている。</p> <p>◆加工出荷者(弁当、惣菜など)が高齢化のため出荷できなくなり、加工品売上が年々減少している。オリジナル加工品の開発・販売促進活動をするため、加工組織化を検討しているが、意欲ある生産者がいない。</p> <p>◆出荷者が高齢化、若手新規会員の開拓・確保が必要である(人材の育成)。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・研修会開催 1回 ・品薄対策の検討 3回 ・オリジナル加工品の検討 10回 ・情報発信の検討 4回 ・情報発信についてアンケート調査100名 ・若手会員加入の検討 3回 ・若手会員加入を進めるため直販農家の優良事例調査 2戸3回
<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>○れいほく未来畜舎整備完了、88頭飼養(繁殖68、育成4、子牛16)</p> <p>○本山町においてレンタル畜舎完成(1戸)</p> <p>◆飼育担当者の飼養管理技術の向上</p> <p>◆安定(品質、量)した自給飼料の確保</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・H26年度整備事業分:繁殖畜舎1棟、飼料庫、農機具庫、たい肥舎完成 ・レンタル畜舎整備事業 ・H26年度分:土佐町1戸(9月竣工) ・H27年度分:本山町1戸交付決定→造成完了(12月)
<p>9 土佐はちきん地鶏・大川黒牛を活用した畜産の活性化</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>○鶏種管理施設、孵卵施設、はちきん地鶏育成施設の整備による生産体制の強化</p> <p>○12名の新たな雇用</p> <p>◆販売戦略の構築</p> <p>◆飼養管理技術の習得</p> <p>◆繁殖雌牛の増頭及び高齢牛の更新</p> <p>◆肥育牛の増頭と肥育畜舎の新築</p> <p>◆(株)むらびと本舗の肉用牛及びはちきん地鶏生産にかかる収益性の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・総会開催(5/29) ・鶏種舎の改築(小型ボイラー導入で保温対策) ・大川村PT産業振興部会の開催 6回
<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、素材生産事業体、自伐林家】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・森の工場の推進(H21~26) ・林業事業体の育成(H21~26) ・林業の担い手の育成確保(H21~26) ・放置林の解消(H21~26) <p>○木材の安定供給に向けた林産体制の見直し</p> <p>◆森の工場の推進・事業体の育成・担い手の育成確保・放置林の解消・木材集出荷施設の規模拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・木材増産推進プロジェクトチーム会(3回) ・木材増産推進ワーキンググループ(3回) ・「森の工場」新規計画策定に向けた森林組合・他業種事業体(JV)との検討(本山町1ヶ所) ・素材生産事業体との増産に向けた聞き取り、協議(森林組合を含む12事業体) ・町村広報への間伐関係補助事業の掲載依頼(4町村)、広報への掲載(3町) ・国有林との民国連携を目指した森林管理署との打合せ(大豊町1ヶ所) ・安定供給に向けて進捗の把握及び計画の検討(4森林組合) ・「森の工場」での現地(作業道を含む)研修(3森林組合・3町)

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"> ・研修会参加人数 42名 ・品薄対策の検討会参加人数 10名 ・オリジナル加工品の検討会参加人数 <u>94名</u> ・情報発信の検討会参加人数 11名 ・さくら市通信発行 2回 		<p>【指標】 販売額 (H22: 1.39億円)</p> <p>【目標(H27)】 1.8億円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・れいほく未来 飼養頭数 <u>124頭</u>(繁殖雌牛79頭、肥育13頭、子牛32頭) ・れいほく未来 牛販売額 <u>2,532千円</u>(と場1頭、家畜市場3頭) 		<p>【指標】 土佐あかうしの販売額 (H19: 2億円) (H22: 1.9億円)</p> <p>【目標(H27)】 2.1億円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・総会参加人数9名 ・種鶏舎の暖房効果で採卵率アップ ・出荷平均体重のアップで、<u>目標の3kgをクリア</u> 		<p>【指標】 黒牛の販売額 (H19: 7.0千万円) (H22: 6.5千万円)</p> <p>【目標(H27)】 8.2千万円</p> <p>【指標】 出荷羽数 (H19: 1万羽) (H22: 5.1万羽)</p> <p>【目標(H27)】 10万羽</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・JVによる「森の工場」新規計画区域の決定 ・国有林との民国連携の協定調印 		<p>【指標】 素材生産量 (H19: 76,404m3) (H22: 56,464m3)</p> <p>【目標(H27)】 150,000m3</p>

【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>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>・営業活動 県内:36回 県外(香川):24回</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>・大豊町 集落活動センター建設の着工 ・大豊町 CLT建築推進協議会 総会 1回 講演会 1回 研修会 1回 成果報告会 1回</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>【ぼうむ合同会社、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>・普及イベントの開催等 9回(県内 8回、県外 1回) ・イベント出展等による販売促進活動 15回(県内 9回、県外 6回) ・インターネットを活用した販売促進活動等</p>
<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>○病虫害防除研修や東ね方研修などを通じ、生産者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>・生産者実態把握のための訪問 42回 実人員 大豊町 14人、本山町 4人、土佐町 5人 ・本山町農業公社との打ち合わせ等 21回</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。平成25年9月に落成式を行い、平成27年度の本格稼働に向け生産体制の整備が進められている。</p> <p>◆原木の供給体制づくり</p>	<p>・製品生産計画に沿った新規採用者の募集</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。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>・自伐林家等に対する森林資源活用推進事業 新規実施 ・林地残材活用推進事業 継続実施 ・林内放置木搬出事業 継続実施</p>

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと〉	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
・納材実績:34棟 728.24m3		【指標】 木材の出荷量 【目標(H27)】 900m3
・土佐町 農村交流施設(おこぜハウス) 完成 ・大豊町 集落活動センター西峯 完成	・木材使用量:98.3m3	【指標】 町村発注工事の木材利用量 (H19:31m3) (H21:17m3) 【目標(H27)】 24m3
・普及イベント参加者数:延べ78組		【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
・本山町農業公社出荷実績:2.462kg(12月末時点) 内訳:シキミ2.302kg、サカキ160kg		【指標】 販売数量 (H19: -) (H23:604kg) 【目標(H27)】 10,820kg
・新規採用者 8名 (地元雇用 47名(12月末時点))		【指標】 製材品の生産量 【目標(H27)】 55,000m3
・チップ材出荷量累計:3.156.33t(未確定分有)		【指標】 チップ材の取扱量 【目標(H27)】 2,500t

【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>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 ○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 ◆販売量増に向けた多面的な取組</p>	<p>・ポータルサイトの更新 ・SNS(ブログ、FB)の活用開始(9月～)</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) (米粉、米粉加工品の販売拠点) ○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) ○野菜供給システムの体制強化(H25) ○H25に再リニューアルオープン(4月に内装、10月に外装)</p> <p>◆新たな経営体による事業再開(H27年2月に(株)とさ千里解散及び店舗閉店)</p>	
<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) ○4町村が連携した事業を展開 ○旅行商品及び観光資源等のプロモーション活動の実施 ○旅行ツアーの催行 ○大学と連携した旅行商品磨き上げ ◆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) ◆コーディネート組織(人)の機能強化</p>	<p>・担当会の開催(2回) ・嶺北地域観光・交流推進協議会の開催(1回) ・エージェントへのプロモーション活動の実施(関西圏6/15・16、名古屋6/23、岡山6/24、東京・神奈川12/7、埼玉12/8) ・民泊研修の実施(4回)</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) H22.5 大豊町で濁酒製造を開始 H23.4 本山町で濁酒製造を開始(1件目) H24.12 本山町で濁酒製造を開始(2件目)</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・PR活動 延べ16回/28日</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>○保全・活用に取り組む「本山町白髪山・工石山保全活用協議会」の設立(H23.11月) ○旅行会社と連携し、モニターツアーを開催開始(H24年度) ○白髪山の県天然記念物指定(H27.3月)</p> <p>◆登山口までのツアー客輸送方法の検討(道路の拡張・舗装、旅行業法に抵触しない輸送方法、タクシー利用等の検討) ◆ガイドの増員(白髪山の県天然記念物指定による登山者増への対応)</p>	<p>・協議会総会:1回(11月末現在) ・県天然記念物指定のための現地調査:2回(12月末現在) ・白髪山八反奈呂ガイド説明マニュアルの作成 ・モニターツアー:1回・12名(11月末現在) ・ガイド研修(実地):1回・16名(11月末現在)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・FB「いいね」数:522(H28.1.7時点)		【指標】 年間アクセス数 (H22:4.6千件) 【目標(H27)】 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
・民泊登録件数の増加(9件)	・公共関連宿泊施設の宿泊者数:13,962人	【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 【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)
		【指標】 生産者数 (H22 1人) 【目標(H27)】 5人
・モニターツアー参加者:70名(H24年度～累計・11月末現在)		【指標】 ツアー参加者 【目標(H27)】 200人

【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>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>○さめうらプロジェクトでは、フライボードを始めとする湖面アクティビティ、大学生等との連携、日常的な湖面管理業務などの活動を実施し、地域内外からも評価を受けている。</p> <p>○H25年度には土佐町で「さめうら荘建設検討委員会」を新たに組織するなど、老朽化したさめうら荘の建て替えに向けての基本方針等を検討している。</p> <p>◆湖面活用において、アクティビティ等に要する経費が割高なため、体験に係る単価が高額となってしまう。そのため、一般客層に向けた事業化が進んでいない。</p> <p>◆湖面は気象条件等により利用が安定しにくいことから、湖畔でのアクティビティも検証していく。</p> <p>◆「さめうら荘」は、立地及び規模の点では湖面利用者のみならず嶺北地域を訪れる多くの人々の拠点となりうる宿泊施設である。建て替えにあたっては、ニーズの把握はもとより、施設のコセプトや運営方法等、慎重に検討を進める必要がある。</p>	<p>・スポーツフィッシング大会等 11回</p> <p>・ウォータースポーツ体験等 7回</p> <p>・湖上清掃、安全航行講習会、研修等 3回</p> <p>・大川村モニターイベント 1回</p> <p>・ロードバイクイベント 1回</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「セラビロード」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>○溜井部落振興協議会が中心となり国交付金等を活用して、体験ツアーの実施やセラビロード・農家レストラン等の検討、先進地視察等を実施してきた。</p> <p>◆24・25年度に実施した国交付金事業が終了し、事業推進に係る予算の確保、事業主体の確立等が課題となっている。</p> <p>◆溜井集落以外の棚田集落との連携</p> <p>◆地域住民との合意形成・協力</p> <p>◆農繁期の事業推進</p>	<p>・交流ツアー 3回</p> <p>・民泊説明会・研修会 2回</p> <p>・棚田フォトコンテスト 1回</p> <p>・土佐町民泊推進協議会設立(10/29)</p>
<p>24 滞在型市民農園の推進による地域の活性化</p> <p>《本山市》</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>【本山市】</p>	<p>○整備、運営を担う「本山市市民農園整備促進協議会」の設立(H23.12月)</p> <p>○施設整備完了(H25.4月)、運営開始(H25.6月)</p> <p>* 施設利用者：4組9人(H26年度)</p> <p>* うち、移住者1名(11%) 就農者(香川県)1名(11%)</p> <p>◆施設利用者の増加</p> <p>◆施設の短期利用、体験利用が可能となる仕組みの検討</p> <p>◆施設利用を移住につなげる方策の検討</p>	<p>・移住相談会でのPR:5回(11月末現在)</p> <p>・PRイベント:7回(11月末現在)</p> <p>・利用者と住民の交流:8回(11月末現在)</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、本山市、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)と4町村が連携した移住支援体制の構築により、順調に移住者が増加。移住後も継続的に関わり、各地域の活性化に寄与している。ORINIはH25年度にNPO法人認証申請し、26年5月に法人化した。</p> <p>◆RINが今後も安定的に運営していくため、自主財源の確保、収入源の模索が必要となっている。</p> <p>◆移住希望者が増える一方、慢性的な空き家不足状態となっており、空き家となっているが貸してもらえない家への対応や、新たな物件発掘が必要となっている。</p> <p>◆移住相談会等への参加者は以前より減少しており、移住に限定しない交流機会の拡大など、新たな活動の模索も必要となっている。</p>	<p>【4町村、RINの取組】</p> <p>・移住促進連絡会の開催9回(毎月1回開催)</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7回(5/17、6/6、8/29、9/12-13、10/24、12/12、12/13)</p> <p>【れいほく田舎暮らしネットワークの活動】</p> <p>・理事会開催(2回)、総会開催(6/3)</p> <p>・田舎暮らしワークショップの開催3回(5/9-10、11/7-8、12/19)</p> <p>・お山のてづくり市開催(3回)</p> <p>・移住者等交流会の開催(4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"> ・イベント参加者数: 延べ約690名 ・プライベート利用者: 延べ約1,810名 		【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
<ul style="list-style-type: none"> ・交流ツアー参加者 延べ24名 ・民泊説明会・研修会参加者 延べ66名 ・棚田フォトコンテスト 応募: 127作品、48名 		【指標】 受入活動取組団体数 【目標(H27)】 3団体
<ul style="list-style-type: none"> ・移住相談会での相談数: 39組・51人(11月末現在) ・PRイベントでの交流者数: 70人(11月末現在) ・住民と利用者との延べ交流人数: 60人(11月末現在) ・新規利用申込: 7組(11月末現在・累計) ・クラインガルテン稼働率: 80%(11月末現在) 	<ul style="list-style-type: none"> ・H27年度移住者数: 10組15人(11月末現在) ・移住者数(累計): 33組48人(目標の160%)(11月末現在) 	【指標】 町内移住者 【目標(H27)】 30人(累計)
<ul style="list-style-type: none"> 【4町村、RIN】 ・移住相談受付件数: 288件 ・空き家調査件数: 90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: 2,600名 	<ul style="list-style-type: none"> ・移住者数: 52件83人(H27.4~12月) 	【指標数】 移住者数 【目標(H27)】 100人(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＞

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 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>○1地点(土佐町)で小水力発電機の設置(H27上期)決定(H26)</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>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>○嶺北高校の地域おこしグループ「RYN(嶺北ユースネイバース)」が(株)れいほく未来に地域食材を活用した洋菓子等の新商品を提案し、商品化。学生は、商品開発、高知市量販店、とさ千里等での試食・販売を通じ、地域の良さを再認識(H24年度～)</p> <p>* 提案数:19品目</p> <p>* 商品化数:7品目</p> <p>○嶺北高RYNと(株)れいほく未来が新商品の企画・提案業務の委託契約を締結(H26年度)</p> <p>○嶺北高校が高知県地産大賞「次世代賞」を受賞(H24年度)</p> <p>◆地域産業の担い手づくりにつながる嶺北高校と地域が連携した活動の多様化</p>	<p>嶺北高校RYN(嶺北ユースネイバース)と地域との連携</p> <p>・(株)れいほく未来が実施する米米ハート(パン屋)と連携し、これまでに開発した米粉パンの販売を継続</p> <p>・集落活動センター汗見川における「体験」「食事」「菓子」メニューを提案</p> <p>・末広ショッピングセンターと連携した商品開発</p> <p>・本山町農村集落活性化協議会「地域ビジョン策定」ワークショップ参加:4回</p> <p>・集落活動センター汗見川の新メニュー開発にかかる試作等:5回</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>【汗見川活性化推進委員会、本山町】</p>	<p>○清流館宿泊件数・人数</p> <p>* H24年度:68件・904人(延べ1,126人)</p> <p>⇒H25年度:62件・669人(延べ829人)</p> <p>⇒H26年度:67件・805人(延べ949人)</p> <p>○トイレ・洗面所の増設(H27.3月)により、宿泊の利便性が向上</p> <p>○体験交流件数・人数</p> <p>* H24年度:30件・482人</p> <p>⇒H25年度:24件・406人</p> <p>⇒H26年度:17件・132人</p> <p>(H26年度は、大雨の影響により減少)</p> <p>○「ピザづくり体験」(H25年度～)、「川遊び体験」、「川遊びグッズ・レンタル」(H26年度～)を新たに開始</p> <p>○体験交流施設の整備(H26.4月)により、そば打ち・ピザづくり体験の受入体制が充実し、利便性も向上</p> <p>○薬草活用研修に10人参加し、薬草図鑑を作成(H27.3月)</p> <p>○「おいしそキャンディー」、「おいしそアイス」の2品目を地元企業と共同開発し、原材料のシソ原液を地元企業に販売(H26年度)</p> <p>◆清流館宿泊者の増加(特に、夏季以外の閑散期)</p> <p>◆加工品の汗見川ブランド化</p> <p>◆専従者1名雇用に向けた収益確保のための運営体制・料金設定・設備整備・PR手法等の検討</p>	<p>・地域・関係機関による協議:23回(12月中旬現在)</p> <p>・しそ原液の製造・地元企業への販売:1,828kg</p> <p>・特産品のPR活動:9回(12月中旬現在)</p> <p>・体験:16回(12月中旬現在)</p> <p>・イベント:8回(12月中旬現在)</p> <p>・嶺北高校とのメニュー開発にかかる試作等:5回(12月中旬現在)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 導入施設数 【目標(H27)】 7カ所
・集落活動センター汗見川に対する商品提案数 15品目(H24～累計:34品目)	・商品化数 2件(H24～累計:9件)	【指標】 商品提案数 【目標(H27)】 5件(累計)
・体験による交流人口:224人(12月中旬現在) ・イベントによる交流人口:489人(12月中旬現在) ・宿泊数:72件・653人・延べ798人(目標の44%)(11月末現在)	・体験・イベントによる交流人口の増加(H27.4～12月中旬:713人 前年同期比360%)	【指標】 清流館宿泊者数 【目標(H27)】 1,800人