

飛躍への挑戦！
高知県産業振興計画

変わろう・変えよう・産業と暮らし

第3期高知県産業振興計画

～ みんなが主役 高知の元気発進プロジェクト ～

《地域アクションプラン》(案)

高幡地域抜粋版

平成28年●月

高 知 県

6 高幡地域

(1) 地域の産業を取り巻く状況

高幡地域は、地域の大部分を占める森林資源を活かした林業分野をはじめ、山・川・海の恵まれた自然環境を活かした第一次産業を中心に栄えてきましたが、年々人口減少、高齢化が進行しており、平成 22 年の国勢調査では 61,406 人と前回（平成 17 年）と比較して 7.5%減少し、高齢化率は約 36%と 4%増加、生産年齢人口も約 53%と 2.3%減少するなど、地域を取り巻く環境は厳しさを増しています。

こうした状況に歯止めをかけるため、国の地方創生の動きや、各市町のまち・ひと・しごと創生総合戦略とも連動し、官民協働、市町村との連携協調を図りながら、取組を進めています。

産業分野別にみると、農業分野では、まとまりのある産地づくりによる環境制御技術の普及等により収量及び品質が向上しつつあり、中でも、基幹品目であるミョウガについては、平成 27 園芸年度には過去最高の販売額を達成しました。また、中山間地域では、多品目生産による複合経営により農家所得の向上に向けた取組が進んでいます。

畜産分野では、県内産豚肉の 7 割以上を生産する基幹的な養豚地帯である四万十町地域において、JA、流通業者、行政等関係機関が一体となって、地域ブランドポークとして生産から流通までを支援する体制を構築し、雇用の創出や高付加価値化を目指して取り組んでいます。

林業分野では、県内の大型製材工場の操業開始に伴う木材需要量の増加等を背景に、林地残材等を活用した木質バイオマスの利用拡大が進むとともに、シイタケ栽培などの特産林産物の生産・販売や自伐林家等による小規模林業の振興等、中山間地域を活性化する取組を進めています。

水産分野では、漁獲量の減少や魚価の低迷により経営の厳しい状況が続いていますが、処理能力と衛生管理を強化した水産加工場の整備や、スラリーアイスを活用による高鮮度なブランド魚の加工・販売等に取り組んでおり、その成果が期待されています。

商工業分野では、農商工連携や 6 次産業化などにより地域資源を活用した新商品の開発を進めるとともに、販売の拠点となる施設の整備や物流システムの構築により、地産外商に取り組んでいます。

観光分野では、全国的にも貴重な地形の四国カルストや、清流四万十川や新荘川、横浪半島に代表される変化に富んだ海岸線などの恵まれた大自然のほか、龍馬脱藩の道、津野山神楽などの歴史的・文化的遺産といった魅力的な観光資源や、さらに「海洋堂ホビー館四万十」「海洋堂かっぱ館」といった観光拠点もあります。こうした観光資源の魅力を高めるとともに、効果的な情報発信等を行うため、「高幡広域観光推進本部会」を設置し、県外旅行会社などへの広報・セールス活動を行っています。また、「2016 奥四万十博」の開催に向けて「2016 奥四万十博推進協議会」を設置し、5 市町が連携して広域観光の推進に取り組んでいます。

(2) 地域アクションプランの概要

当地域では、第一次産業の振興に向けた生産体制等の充実・強化や販路の拡大の取組を継続します。また、それら地域の一次産品を活用した加工品づくりが各地域に広がっており、今後は更なる販売拡大のほか、製造施設の整備や新たな特産品づくりにも取り組んでいきます。

さらに、地域の優れた資源を活かした魅力ある観光ルートや体験プログラムの造成等により滞在延長につなげるとともに、交流人口の拡大に引き続き取り組んでいきます。

農業分野では、まとまりのある産地づくりなどにより、ミョウガやニラなど全国トップのシェアを誇る園芸品目の品質確保と生産拡大に取り組み、農家所得の向上を目指します。また、中山間地域では、ユズや加工用わさびなど補完品目の生産拡大や複合経営に取り組むほか、津野茶の付加価値を高めるため、荒茶の加工施設の整備や茶葉を活用したスイーツ等の開発を進めていきます。併せて、四万十栗のブランド化を進めるため、生産拡大に向けた担い手の育成や加工施設の整備などに取り組んでいきます。さらに、生産者グループによるエコ米の生産や、有機栽培を行う生産者グループと流通販売者との連携による地産外商の取組など、特色ある商品づくりや販路拡大を進めていきます。

畜産分野では、四万十町産豚肉のブランド化を図るため、畜舎整備による生産力の強化や6次産業化による付加価値の向上に取り組みます。

林業分野では、四万十地域の森林資源の利用促進を図るため、「四万十ヒノキ」をはじめとする地域森林資源のブランド化、販売促進に取り組みます。また、津野山地域においては、循環型社会の構築を目指し、引き続き木質バイオマスの有効利用に積極的に取り組めます。

水産分野では、カンパチやマダイ等養殖魚の加工場の整備により出荷体制を強化し、販路拡大に取り組めます。また、スラリーアイスを活用した高鮮度のカツオやメジカ等のブランド化を進めていきます。

商工業分野では、観光拠点でもある大正町市場で世代や地域を超えた交流を図り、将来にわたって持続するよう中心商店街の活性化と地域への波及効果の拡大を目指します。また、カツオ等地域の資源を活用した商品開発や販路開拓のほか、インターネット販売や直販所の拡充等、販売チャンネルの多様化に取り組めます。

観光分野では、平成28年4月10日から開催される「2016 奥四万十博」を契機に、多種多様な地域の観光資源を磨き上げ、高幡地域全体で有機的、効果的に繋げるとともに、受入体制の整備や体験プログラムを充実させることにより、滞在型、体験型観光を積極的に推進し、観光交流人口の拡大と地域経済への波及効果の拡大を図ります。さらに、継続した広域連携による魅力ある旅行商品づくりやPR等に取り組めます。

(3) 地域産業クラスターの展開

地域に持続的な雇用とより大きな経済波及効果をもたらすため、地域アクションプランの取組を通して、地域産業クラスターの創出に取り組みます。

①四万十ポークブランド推進クラスター（仮称）

ア) 関連する地域 A P

No.12 地域資源活用推進と加工場等の整備

No.14 四万十のうまい豚プロジェクト

イ) 内容

四万十町産豚肉のブランド価値を高め、関連産業を含めた収益性の向上とさらなる雇用の創出を図るため、養豚農家と関係機関が連携して安心安全な「四万十ポーク」を消費者に安定的に提供できる体制を構築し、養豚農家の生産力強化に向けた畜舎等の整備や、生産者自らが地元食材を活用して加工・販売を行う6次産業化ビジネスなどに取り組みます。

(4) 主要な指標及び目標

| 項 目 | 実 績 | 目 標 |
|--------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| ミョウガの販売額 | H27 : 59.7 億円 | H31 : 64 億円 |
| ニラの販売額 <注1> | H27 : 9 億円 | H31 : 10 億円 |
| 四万十地域の森林資源生産量 | H26 : 13,999 m ³ | H31 : 15,400 m ³ |
| スラリーアイスを活用した魚販売額 | H26 : 6,635 千円 | H31 : 35,987 千円 |
| 主要施設宿泊者数<注2> | H26 : 35,525 人 | H31 : 42,000 人 |
| ビジネス拠点組織の直販所等販売額 <注3> | H26 : 4.3 億円 | H31 : 5.8 億円 |

注1 : ミョウガはJ A土佐くろしお、ニラはJ A四万十の取扱分。

期間は、園芸年度（9月～8月）

2 : 雲の上のホテル、マルシェユスハラ、松葉川温泉、天狗荘、黒潮本陣、四万十源流の家等高幡地域管内の主要な9施設の合計

3 : 津野町関連直販所6店舗の直販所販売額と「道の駅」あぐり窪川の販売額の合計

(5) 具体的な取組

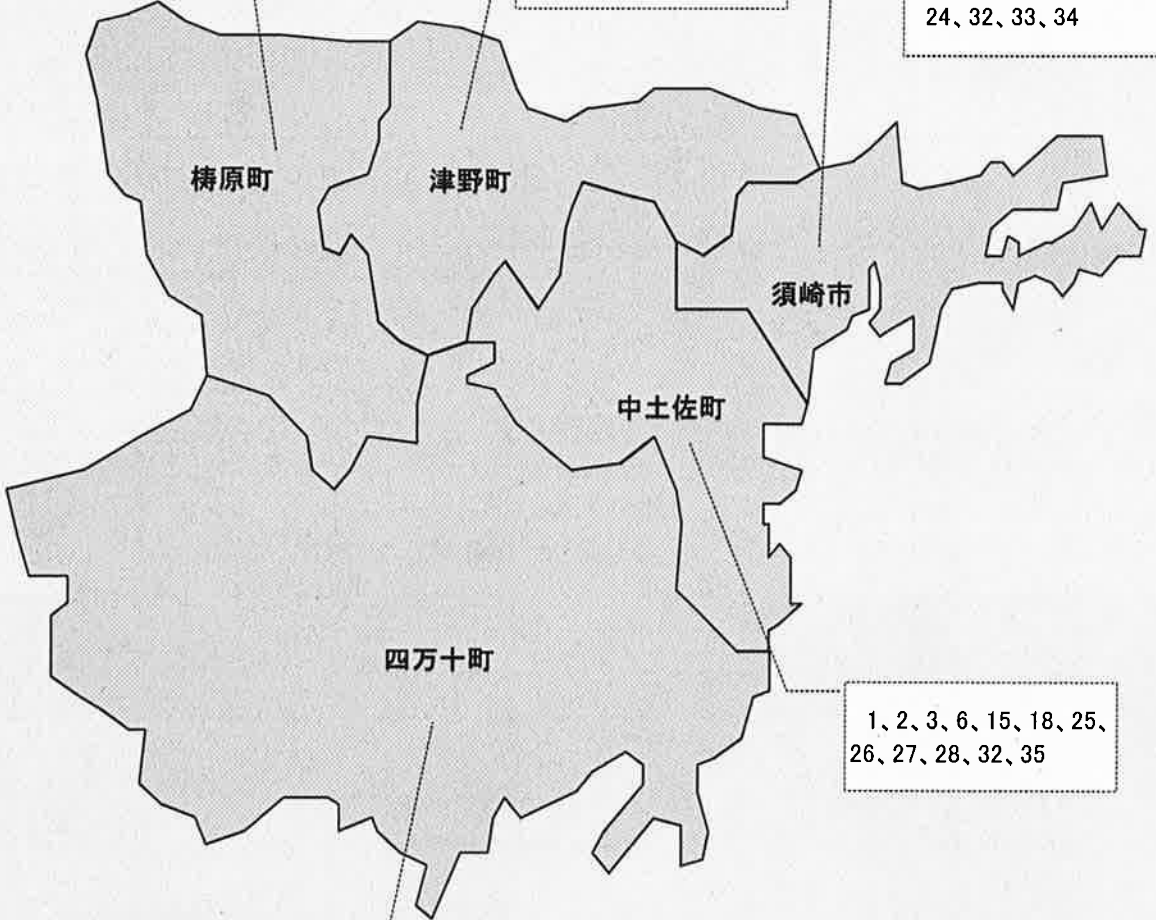
| No. | | 須 崎 市 | 中 土 佐 町 | 梶 原 町 | 津 野 町 | 四 万 十 町 |
|-----|--------------------------------------|-------------|------------------|-------------|-------------|------------------|
| 1 | 地域基幹園芸品目の生産振興と農家の所得向上 | ● | ● | | ● | |
| 2 | JA土佐くろしおが担う地域農業の活性化 | ● | ● | | ● | |
| 3 | 基幹品目等の維持・発展による地域農業の活性化 | | ● | | | ● |
| 4 | 中山間地域での持続可能な農林業経営の確立 | | | ● | ● | |
| 5 | 葉にんにくを活用した加工食品の生産・販売の拡大 | ● | | | | |
| 6 | 大野見米のブランド化 | | ● | | | |
| 7 | 梶原産キジ肉の生産・販売の拡大 | | | ● | | |
| 8 | つの茶販売戦略 | | | | ● | |
| 9 | みどり市を核とした「地消地産」の推進 | | | | | ● |
| 10 | 四万十の栗再生プロジェクト | | | | | ● |
| 11 | 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 | | | | | ● |
| 12 | 地域資源活用推進と加工場等の整備 | | | | | ● |
| 13 | 四万十町畑作振興プロジェクト | | | | | ● |
| 14 | 四万十のうまい豚プロジェクト | | | | | ● |
| 15 | 「四万十ヒノキ」をはじめとする地域森林資源の販売促進 | | ● | | | ● |
| 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 | | | ● | ● | |
| 17 | 県産竹材を活用した加工品づくりのための竹材の安定供給 | ● | | | | |
| 18 | 四万十川源流クロモジ等中山間資源活用ビジネスの創出 | | ● | | | |
| 19 | 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 | | | ● | | |
| 20 | 津野町森林・林業再生プロジェクト | | | | ● | |
| 21 | 美味しい！須崎の魚(いお)消費拡大プロジェクト | ● | | | | |
| 22 | 野見湾産養殖カンパチの販路拡大 | ● | | | | |
| 23 | 浦ノ内湾産養殖マダイの販路拡大 | ● | | | | |
| 24 | 楠木鮮魚一を活用した南地区の活性化 | ● | | | | |
| 25 | 中土佐町地域ブランドの創出と販売促進 | | ● | | | |
| 26 | 大正町市場商店街活性化事業 | | ● | | | |
| 27 | 久礼の浜屋敷整備事業 | | ● | | | |
| 28 | 「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 | | ● | | | |
| 29 | 梶原町地場産品の地産地消・外商の促進 | | | ● | | |
| 30 | 津野町地産地消・外商販売戦略 | | | | ● | |
| 31 | 四万十町拠点ビジネス体制の強化 | | | | | ● |
| 32 | 高幡地域における広域観光の推進 | ● | ● | ● | ● | ● |
| 33 | 須崎市立スポーツセンターを活用した体験型観光等の推進による地域の活性化 | ● | | | | |
| 34 | 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 | ● | | | | |
| 35 | 中土佐町の地域資源を活用した体験型・滞在型観光の推進 | | ● | | | |
| 36 | 梶原町の体験型・滞在型観光の推進 | | | ● | | |
| 37 | 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～ | | | | ● | |
| 38 | 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 | | | | | ● |
| 39 | 四万十町観光交流促進事業 | | | | | ● |
| 40 | 四万十町大正地区の地域経済活性化の核となる事業への取組 | | | | | ● |
| 41 | しまんと時間満喫プロジェクト | | | | | ● |

【高幡地域】

4、7、16、19、29、32、
36

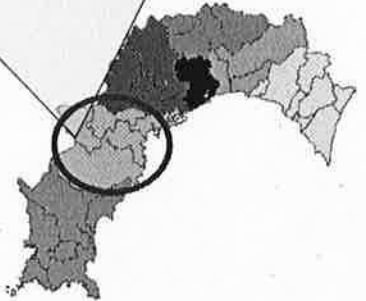
1、2、4、8、16、20、30、
32、37

1、2、5、17、21、22、23、
24、32、33、34



1、2、3、6、15、18、25、
26、27、28、32、35

3、9、10、11、12、13、14、
15、31、32、38、39、40、41



【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|--|---|------------------------------|---|--|---|
| 1 地域基幹園芸品目の生産振興と農家の所得向上 【須崎市、中土佐町、津野町】 | まとまりのある園芸産地づくりの推進や環境制御技術の向上などによる収量・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する。さらに、産地のこだわりを「見える化」した販売に対応したエコシステム栽培品目の増加などにより、販売額の維持・増加を目指す。あわせて、重油等の資材高騰への対応などの経営改善により農家の所得を向上させ、産地の安定的な発展を目指す。 | ・JA土佐くろしお | アクションプランの取組開始：H21 ・「学び教える会」の設定(H21～27) ◆栽培技術や経営分析診断の指導等により、主幹品目の収量・品質が向上して、販売額が高まった。特にミョウガではH27園芸年度の販売額が59.7億円となった。 ・環境制御技術の現地実証(H25～27) ◆キュウリやインゲン等では二酸化炭素の施用により収量が増加する事例がみられた。また、ハウス内環境制御への関心が高まり、二酸化炭素施用装置が50台(98a)、環境測定機器が20戸で導入された。 ・IPM技術の取組(H21～27) ◆主要8品目で取り組んだ。実証圃での成功により、シントウ栽培では全戸で天敵が導入され、農薬使用量が低減した。キュウリ等でも天敵の有効性が認められ、IPM技術の導入が始まった。 ・省エネ対策(H21～27) ◆多層被覆や変温管理、重油代替暖房機(ヒートポンプエアコン)の導入が進んだ。特に、重油代替暖房機は、ミョウガ等の高温性品目を中心に導入された(H24～H26に939台、内ミョウガに833台導入)。 ・くろしお版GAPの推進(H21～27) ◆流通・販売上の対策として、主要8品目で取り組み、くろしお版GAP点検シートがほぼ定着した(H26園芸年度提出率：ミョウガ92%、キュウリ100%、シントウ100%、ピーマン100%、ニラ68%)。 | ・農家所得の向上と安定化 ・環境制御技術の向上 ・重油代替暖房機の活用技術の改善 ・IPM技術の安定化 ・新規就農者の増加 ・ミョウガ養液栽培における排水処理対策 | ◆収量・品質向上対策 ◆生産コスト低減対策 ◆環境保全型農業の推進 ◆流通・販売上の対策 |
| 2 JA土佐くろしおが担う地域農業の活性化 【須崎市、中土佐町、津野町】 | JA出資農業生産法人を設立し、農作業受託等による地域の農業者の作業軽減及び農地の維持等を図る。また、「くろしお市」のみのり市の2つの直販所を移転統合、拡充して、地域農産物や地元食材を活かした惣菜、加工品の販売を行い、農業者の所得向上を目指す。 | ・(株)土佐くろしお村営みのり ・JA土佐くろしお | アクションプランの取組開始：H26 ・JA出資農業生産法人の設立及び施設・機械等の整備(H26～H27) ◆株式会社「土佐くろしお村営みのり」が設立(H27)され、米の耕作を受託する仕組みが構築できた。 ・農産物直販所の整備(H26～H27) ◆高知県産業振興推進総合支援事業を活用して新たな産直市の整備が進み、農業者の所得向上に向けた取組への意欲が高まった。 | ・作業受託用機械、施設の計画的な整備による円滑な事業実施 ・産直市の運営安定のための体制整備、人材育成等による事業計画の実践、目標達成 | ◆作業受託面積の拡大 ◆販売額の向上 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | |
|--|-----|-----|-----|-------|--|--------------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) |
| 収量・品質向上対策 篤農家の高い技術を学び合い教え合うことによる収量・品質の向上 環境制御技術の現地実証及び導入 環境制御技術の現地実証及び改善・定着化 環境制御技術のマニュアル作成および改善 新作物・新品種・新技術の情報収集 新品種・新技術の実証・展示ほ設置 新品種・新技術のマニュアル作成ならびに定着推進 | | | | | 主要農産物販売額 ミョウガ (H19:47.2億円) (H23:52.9億円) (H27:59.7億円) | 64億円 |
| 生産コスト低減対策 コスト低減につながる生産資材の検討と導入推進 重油代替暖房機の効率的利用方法の検証 重油代替暖房機の効率的利用技術の推進 | | | | | | |
| 環境保全型農業の推進 新しいIPM技術の情報収集 新しいIPM技術の実証・展示ほ設置 新しいIPM技術のマニュアル作成や栽培態への反映と定着化 ミョウガの排水低減対策の推進と排水処理装置導入計画の推進 | | | | | | |
| 流通・販売上の対策 GAPの徹底・改善とエコシステム栽培の拡充 需要に合わせた出荷方法の検討 | | | | | | |
| 作業受託面積の拡大 作業受託用機械、施設の計画的な整備 育苗施設等の改修 オペレーターの確保、人材育成 | | | | | 全作業受託面積 (H27:5ha) 一部作業受託面積 (H27:28ha) | 10ha 54ha |
| 販売額の向上 産直市の設置 会員及び商品の安定確保 運営安定のための人材育成 機械、施設の計画的な整備 | | | | | 販売額 (H26:77,185千円) | 195,100千円 |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|--|--|--------|--|---|--|
| 3 基幹品目等の維持・発展による地域農業の活性化 《中土佐町、四万十町》 | 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、環境制御技術の推進、販売促進などに取り組む。 | ・JA四万十 | <p>アクションプランの取組開始：H21・学び教え合う場（H21～27）</p> <p>◆ミョウガなど基幹品目の販売額増加、新規就農者の確保や園芸用ハウス整備事業等による施設整備など、産地の維持・発展が図られ、地域農業の活性化に繋がった。ニラでは新技術導入による収量向上や雇用、担い手対策など産地課題の解決に向けた取組が図られ始めた。</p> <p>・栽培技術の向上による収量・品質の向上（H21～27）</p> <p>◆目標収量達成率 H21：75%、H22：76%、H23：55%、H24：76%、H25：74%、H26：50%</p> <p>・環境制御技術の現地実証（H25～27）</p> <p>◆H25園芸年度から実証を開始し、収量増の品目が認められた。</p> <p>・環境保全型農業の推進（H21～27）</p> <p>◆JA部会でのエコシステム認証出荷を開始（H21年度はミョウガ、ピーマン、キュウリ、H22年度には露地ショウガを追加）</p> <p>・新規就農者の確保（H21～27）</p> <p>◆関係機関と連携した取組により98名の新規就農者を確保できた。 H21：19名、H22：9名、H23：11名、H24：9名、H25：20名、H26：30名</p> | <p>・生産出荷指標の達成に向けた計画生産の実施</p> <p>・ニラの販売額10億円に向けた生産拡大</p> <p>・環境制御技術の確立と普及</p> <p>・作業の省力化、雇用の確保</p> | <p>◆高品質多収生産技術の普及</p> <p>◆環境保全型農業の推進</p> <p>◆生産コスト低減対策</p> <p>◆新規就農者の育成・確保及び農家の経営安定</p> <p>◆作業労働の省力・効率化および適正な労働力の確保</p> |
| 4 中山間地域での持続可能な農林業経営の確立 《栲原町、津野町》 | 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。 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。 | ・JA津野山 | <p>アクションプランの取組開始：H21・基幹品目の生産安定（H21～27）</p> <p>◆中山間地域での所得向上の可能性が見えてきた。H24年度から4年間で17名が新規就農した。</p> <p>・複合経営（個人経営、協業経営）の確立と地域への波及（H21～27）</p> <p>◆農協間連携によるエズの導入により、H25から新植園の出荷量が増大し新たな産地化、所得の確保の可能性が出てきた。</p> <p>◆基幹品目とあまり労力的に重ならない秋から初夏に栽培できる園芸品目の加工用わさびの栽培農家・面積が増加してきた。</p> <p>◆「うち型兼業農」の推進により「協業型施設園芸」の経営が始まり、生産が安定してきた。</p> | <p>・中山間地域の持続可能な農林業経営推進</p> <p>・新規就農者の確保及び担い手の育成</p> <p>・園芸以外の地域主要品目及び補完品目の維持</p> | <p>◆基幹品目の生産安定</p> <p>◆補完品目の生産安定</p> <p>◆協業経営の安定的運営と地域への波及</p> |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | |
|--|-----|-----|-----|-------|--------------------------------------|----------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値（H31） |
| 高品質多収生産技術の普及 | | | | | 主要農産物販売額ニラ (H22:8億円) (H27:9億円) | |
| 高品質多収生産技術の普及 | | | | | 10億円 | |
| 当農アドバイザー制度を活用した収量・品質の向上 | | | | | | |
| 環境制御技術の現地実証及び導入と定着化 | | | | | | |
| 環境保全型農業の推進 | | | | | | |
| JA四万十版IPM技術の普及・定着 | | | | | | |
| 生産コスト低減対策 | | | | | | |
| 重油代替暖房機、コスト低減資材の検討と導入推進 | | | | | | |
| 新規就農者の育成・確保及び農家の経営安定 | | | | | | |
| 簿記及び生産データの有効活用による経営改善及び園芸用ハウス整備事業等を活用した施設導入と規模拡大 | | | | | | |
| 作業労働の省力・効率化および適正な労働力の確保 | | | | | | |
| 作業の省力・効率化につなげる機械等の導入促進および適正な労働力確保のための支援 | | | | | | |
| 園芸基幹5品目売上 | | | | | 3.2億円 | |
| 園芸基幹5品目売上 (H26:2.7億円) | | | | | | |
| 農業分野補完品目 (ユズ+加工用わさび)売上 | | | | | 20,000千円 | |
| 栽培指導、経営分析、品目転換・規模拡大、販売対策 | | | | | | |
| 所得400万円以上の農家数 | | | | | 8戸 | |
| 所得400万円以上の農家数 (H22:1戸) (H26:6戸) | | | | | | |
| 補完品目の生産安定 | | | | | | |
| 栽培農家数・面積の維持・増進と生産量の増大 | | | | | | |
| 適正規模への誘導と経営確立 | | | | | | |
| 栽培指導、経営分析、集荷体制整備、販売対策 | | | | | | |
| 協業経営の安定的運営と地域への波及 | | | | | | |
| 栽培指導、経営分析、労働力確保、販売対策 | | | | | | |
| 栽培施設・出荷調整場の改修や新設 | | | | | | |
| 経営確立と生産施設等の拡大 | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---------------------------------------|--|-----------------|--|---|---|
| 5 葉にんにくを活用した加工食品の生産・販売の拡大 《須崎市》 | 須崎市浦ノ内地区産の葉にんにく、国産の麦味噌、白味噌を使用しためたを生産しており、東京の料亭やホテルなどに販売している。今後、契約農家等での増産を行い、新商品の開発に取り組むとともに販路の拡大を行う。 | ㈱アースエイド | アクションプランの取組開始:H25 ・産業振興総合支援事業費補助金による冷凍庫、フードプロセッサ一等を整備(H25) ◆冷凍庫等必要機器の整備により、生産体制の強化充実を図ることができた。 ・展示商談会等への参加(H25~H27) ◆県内外のスーパー等での新規取引先の開拓に繋げた。 ・新商品の開発(H25~H27) ◆高知県地場産大賞地場産業奨励賞及び日本ソムリエ協会主催の調味料選手権2015にて審査員特別賞を受賞した(H27)。また、常温で取扱える商品(黒にんにく)を開発した。 | ・新商品の開発 ・取引先の確保 ・葉にんにくの成分による機能性分析 | ◆生産の拡大 ◆県内外での販路拡大及び海外市場への販路開拓 ◆葉にんにくの機能性調査 |
| 6 大野見米のブランド化 《中土佐町》 | 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。 | おのおみエコロジーファーマーズ | アクションプランの取組開始:H21 ・おのおみエコロジーファーマーズ(旧:大野見産米エコ研究会)の特別栽培米への取組、会員自ら対面販売や販売促進活動及び消費者等との交流活動を実施(H21~27) ◆大野見米のブランド化に向けた販路拡大、イメージづくりやPRのための消費者等との交流活動が積極的に企画、実践され、毎年着実に販売量が増加した。 | ・安定した組織の確立 ・生産量の確保 ・販路の拡大 ・安定した販路の確保 | ◆生産組織の充実、生産の拡大 ◆環境保全型栽培技術の確立と栽培面積の拡大 ◆高付加価値米の販路拡大と販路の確保 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | |
|--|-----|-----|-----|-------|---|----------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) |
| | | | | | 売上額 (H26:5,719千円) | 40,000千円 |
| 生産の拡大 | | | | | | |
| 自社及び契約農家で葉にんにくの生産量増加 | | | | | | |
| 新製品の開発及び生産量増加 | | | | | | |
| 県内外での販路拡大及び海外市場への販路開拓 | | | | | | |
| 広報活動の強化 | | | | | | |
| 業務筋等への直接営業・国内商談会等への出席・参加 | | | | | | |
| 国内外のイベントでの販売、コラボ商品の開発 | | | | | | |
| 葉にんにくの機能性調査 | | | | | | |
| 大学との連携による機能性調査(成分分析) | | | | | | |
| 生産組織の充実、生産の拡大 | | | | | エコ米販売量 (H22:0.6t) (H23:1.0t) (H27:12.9t) | 27t |
| 地域への波及 ・集落営農組織との連携 | | | | | | |
| 法人化の検討 | | | | | | |
| 環境保全型栽培技術の確立と栽培面積の拡大 | | | | | | |
| 環境保全型農業による栽培技術の確立 ・安定生産技術による栽培面積の拡大 | | | | | | |
| 高付加価値米の販路拡大と販路の確保 | | | | | | |
| 販路の拡大による販売量の増加 ・販路の確保による安定した組織運営 | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|-------------------------------|---|-------------------|--|---|--|
| 7 橋原産キジ肉の生産・販売の拡大 《橋原町》 | 橋原町内で生産されているキジの品質向上等のために飼育環境の改善を行い、飲食店や百貨店等への販路拡大の取組を行うとともに町内飲食店での消費の向上を図る。 また、生産者の所得の向上を図り、後継者の育成を行う。 | ・橋原町雄生産組合 ・橋原町 | アクションプランの取組開始：H25 ・品質の向上（H25～27） ◆一部の組合員の既畜のエサにミネラルを投入することによる①死亡率の改善②成長が早い③糞等の匂いの減少が確認でき、H26には全組合員でミネラルを投入。 ・産業振興総合補助金により熟成を行うための設備を導入（H27） ・キジグルメの開始（H26～27） ◆町内飲食店でのキジ肉を使用したメニューの提供を開始し、多くの新聞、テレビ等に取り上げてもらい認知度が向上した。 | ・組合員の高齢化による後継者不足 ・新規の販路拡大 | ◆品質の向上と出荷体制の強化 ◆販路開拓 ◆地元でのキジ肉消費向上 |
| 8 つの茶販売戦略 《津野町》 | 四万十川流域でとれた茶にこだわり、原材料から製品まで一貫して生産加工した茶製品の販売拡大により、荒茶販売単価を引き上げ、生産所得を向上し、茶産地の維持を目指す。 | ・JA津野山 ・津野町 | アクションプランの取組開始：H21 ・加工開発販売ビジネス（H21～27） ◆地域食材に付加価値を付けた商品の開発販売、専門家によるメニュー開発、販売計画の策定、食材供給体制の整備を行った。 ペットボトル「てっぺん四万十茶」の改良を行い、四万十川源流茶500mlの緑茶・ほうじ茶ペットボトルとしてリニューアル、外商活動の展開による茶製品の販売額の拡大、取引先の増加。 ◆かぶせ茶を生産・製品化に加え、かぶせ茶パウダーを活用した「みるく豆」を製品化、「津野山ビール」といった新たな飲み方の提案等によりかぶせ茶園場の拡大につながった。 〈つの茶販売戦略検討会〉 ・茶生産組合・JA津野山・行政により戦略会議による「つの茶販売戦略計画」の策定（H25） ・生産農家対象のアンケートの実施（H25） ・つの茶のブランディング、販路拡大に関して、産業振興アドバイザーを招聘し、「ポルティ」、「零茶」開発検討（H25） ・荒茶（原材料の市場販売）から茶製品（JA津野山ならびに満天の星）の販売拡大重視の計画策定（H27） 〈組織再編、茶工場改修〉 ・葉山・津野山茶生産組合の加工部門の統合（H26） ◆H27に老朽化した茶工場改修、クリーンルーム及び自動充填機等を整備し、生産体制を整えた。 （国：強い農業づくり交付金、県：産業振興推進総合支援事業費補助金） | ・6次化による荒茶販売単価の確保 ・地域ブランドの確立 ・生産農家の高齢化、放棄茶園対策 ・機械リースシステムの構築 ・品質保持・生産履歴・安心安全農業の確立 ・茶産地の維持と生産量の確保 | ◆販売体制の強化 ◆茶工場の運用 ◆クリーンルームの活用 ◆生産の維持・茶園の保全 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | | |
|---|-----|-----|-----|-------|--------|---|----------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値（H31） | |
| 品質の向上と出荷体制の強化 熟成システムの構築 | | | | | → | 販売額 (H26:14,367千円) | 22,000千円 |
| 生産者の増加、生産量の拡大 | | | | | | | |
| 販路開拓 販促資料の作成 | | | | | → | | |
| 業務筋等への直接営業・国内商談会等への出展・参加 | | | | | | | |
| 地元でのキジ肉消費向上 奥四万十博でのPR | | | | | → | | |
| 各種イベントでの販売、地元飲食業者と協働した新メニューの検討 | | | | | | | |
| 販売体制の強化 | | | | | → | 茶製品販売額 (H26:13,596千円) | 34,000千円 |
| <ul style="list-style-type: none"> 加工所・アンテナショップにおける「つの茶」の認知度アップ イベント等への出展による「つの茶」の認知度アップ 取扱店数の増による「つの茶」の販売体制の強化 大手企業との連携による「つの茶」の販売促進に向けた取り組み | | | | | | | |
| 茶工場の運用 JA津野山及びJA土佐くろしお両生産組合の加工統合後の運用確認・改善 | | | | | → | 荒茶販売額 (H22:65,720千円) (H26:51,218千円) | 54,000千円 |
| 効果的運用等の検討、実施 | | | | | | | |
| クリーンルームの活用 茶製品生産強化 | | | | | → | | |
| | | | | | | | |
| 生産の維持・茶園の保全 | | | | | → | | |
| <ul style="list-style-type: none"> 茶園のマップ化とトリアージ かぶせ茶の圃場拡大等生産体制検討 農家への生産維持のための支援 生産管理受委託の斡旋 | | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---------------------------------------|--|-------|---|---|---|
| 9 みどり市を核とした「地消地産」の推進 【四万十町】 | みどり市の「産直コーナー」での野菜等の農産物の品揃えの強化や加工品の開発、さらに「手づくりキッチン」での弁当や惣菜の充実で販売額の増加を図り、地消地産による地域の農業者の所得向上を目指す。 | JA四万十 | アクションプランの取組開始：H21 ・農産物の安定供給 ◆みどり市の販売部会員数が460名を達成し、農産物等の安定供給に努めた。 311名(H19)→460名(H27.11月末) ・「産直コーナー」での農産物の品揃えや加工品の開発(H21～27) ◆売上は、単価安の厳しい状況の中でわずかではあるが、年々増加し、加工品の開発販売にも取り組むなど農家所得の向上に努めた。 産直コーナー販売金額： (H27.11月末：103百万円 前年対比：105%) ・「手づくりキッチン」での商品の充実(H25～27) ◆産業振興推進総合支援事業費補助金(総事業費約1億円)を活用して「手づくりキッチン」が「産直コーナー」に併設(H25)され、弁当や惣菜の販売を開始した。 手づくりキッチン販売金額： (H27.11月末：21.5百万円： 前年対比：109%) | ・野菜等の安定供給 ・「産直コーナー」「手づくりキッチン」の販売促進 | ◆野菜等の栽培推進 ◆「産直コーナー」での販促活動の充実 ◆「手づくりキッチン」での商品のブラッシュアップ |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | | |
|---|-----|-----|-----|-------|--------|---|-----------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(R3D) | |
| 野菜等の栽培推進 野菜等の周年安定供給の推進(栽培講習会、現地巡回指導、売れ筋商品の分析と作付計画の見直し) | | | | | → | 「産直コーナー」の販売金額 (H22:224,678千円) (H26:221,286千円) ※肉類の販売額含 | 300,000千円 |
| 「産直コーナー」での販促活動の充実 販売促進(商品ディスプレイ、POP、表示、包装の充実、定期的なイベントの開催、接客方法の改善等) | | | | | → | 「手づくりキッチン」の販売金額 (H26:30,047千円) | 32,000千円 |
| 「手づくりキッチン」での商品のブラッシュアップ メニューの開発及び充実(地元の旬の食材を活用した商品開発、商品ディスプレイ、POP、表示、容器の充実等) | | | | | → | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|-------------------------------|---|---------------------|--|--|--|
| 10 四万十の栗再生プロジェクト 【四万十町】 | 北幡地域で生産される栗の産地力強化に向け、新技術の導入や民間直営農場等の担い手の育成、労働力補完の仕組みづくり等により生産拡大を図る。また、貯蔵や加工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。 | ・四万十の栗再生プロジェクト推進協議会 | アクションプランの取組開始：H22 ・生産拡大(H22～27) ◆四万十の栗再生プロジェクト推進協議会(四万十ドラマ(株)、JA高知はた、(有)タネヒサ、(株)浜幸、十和大正・西土佐栗部会代表、(株)しまんと新一次産業、四万十町十和・大正振興局、四万十市西土佐総合支所 他)を設置し、生産から加工、流通販売に至るブランド化の一元的な体制を構築するとともに、栗技術チームによる栽培指導体制を整えた。 「特選栗」栽培認定者(累計) 23 経営体 植栽苗木数(14,204本、H27累計)、新改植面積34.5ha 累計) 栗技術チーム会設立(H27) ・施設整備(H25) 道の駅とおわの敷地内に、カフェを併設した加工場を整備した(H25産業振興推進総合支援事業)。「おちゃくりカフェ」オープン(H26.4月) ・担い手育成(H22～27) ◆主要な担い手となる「しまんと新一次産業(株)」が設立された(H24)。また、その下津井栗園作業道(L=2,930m)を整備し(H25こうち農業確立総合支援事業)、新改植予定地が整地された(H25 1.7ha)。 ◆「しまんと新一次産業(株)」が先進地(岐阜県)の栗栽培技術者1名を雇用(H26)。 ・雇用の創出(H26～27) ◆H26に稼働したおちゃくりカフェでは、8人の新規雇用が生まれている。 ・販路開拓(H21～27) ◆道の駅とおわが商品開発や販路開拓に取り組んだ。 「おちゃくりカフェ」売上金額3,332千円(H26) | ・生産者の高齢化と園地の老朽化による原料供給不足、鳥獣被害による生産意欲低下、轄地域(西土佐、十和・大正)のまとまりが弱い ・しまんと新一次産業(株)等担い手の経営安定 ・「四万十の栗」がブランド化されていない ・栗貯蔵、加工品製造機械施設が不足 | ◆生産拡大 ◆担い手育成 ◆ブランド化 ◆施設整備 |

| | 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | |
|-------|---------------------------------|-----|-----|-----|-------|---|----------|
| | H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) |
| 生産拡大 | 栽培講習会、特選栗の推進・優良品種への改植の推進、有害鳥獣対策 | | | | | 原材料供給量 (JA集荷量) (H20: 59t) (H22: 56t) (H26: 17t) | 45t |
| 担い手育成 | モデル経営体・栗せん定土育成、労働補完の仕組みづくり | | | | | 加工品売上金額 (H24: 10,000千円) (H26: 33,320千円) | 60,000千円 |
| ブランド化 | 商標等の取得、情報発信 商品開発及び販路開拓 | | | | | | |
| 施設整備 | 洗い機・加工機械・高機能冷蔵庫の導入、加工場などの整備 | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|-----------------------------|---|-----------------------|-------------------|----|--|
| 13 四万十町畑作振興プロジェクト 【四万十町】 | 四万十野菜合同会社及び栽培委託農家が生産した農産物を県内外の高質スーパー、外食チェーン、専門店に直接販売し、こだわり野菜の一大産地として四万十町の認知を高めることにより、地域の農業者の所得向上を目指す。 | ・四万十野菜合同会社 ・(株)ハマヤ | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆自社農園の経営安定 ◆四万十有機野菜のトップブランド化 ◆四万十野菜の販売促進 ◆四万十仁井田米の販売促進 ◆四万十町産農産物全体のブランド力強化による生産農家の経営安定 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | |
|---|-----|-----|-----|-------|------------------|-----------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) |
| 自社農園の経営安定 施設整備、機械導入 規模拡大 研修生の受入 有機JAS認証取得手続き 有機JAS認証の取得 海外への営業・販売開始 | | | | | 販売金額 (H26:0円) | 118,911千円 |
| 四万十有機野菜のトップブランド化 生産履歴の明確化 参加農家の農場見学、意見交換 栽培技術の統一、栽培講習会 現地巡回指導 | | | | | 雇用者数 (H26:0人) | 18人(累計) |
| 四万十野菜の販売促進 ・契約栽培農家の開拓 ・品目の拡大 契約販売の開拓 | | | | | | |
| 四万十仁井田米の販売促進 契約栽培農家の開拓 特別栽培米の契約買取開始 色彩選別機の導入 乾燥機等設備の更新 | | | | | | |
| 四万十町産農産物全体のブランド力強化による生産農家の経営安定 表示、ロゴマーク等の作成 ・消費地での宣伝活動 ・取引先との契約拡大 | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|--|---|--|---|---|
| 14 四万十のうまい豚プロジェクト 《四万十町》 | 生産者自らが四万十産の豚肉と、米・野菜等の地元食材を活用した加工事業に取り組むとともに、直営精肉店等を出店し、生産から販売までの一貫した事業展開を図る。また、畜舎の新築等により、養豚農家の生産性の向上を図るとともに増産体制を確立する。さらに、安心・安全な豚肉を安定的に消費者に提供できる体制を再構築し、関係機関が連携して一体的な取組を進めることにより、四万十産豚肉のブランド価値の向上と関連産業を含めた収益性の向上を目指す。 | ・四万十ポークブランド推進協議会 ・農事組合法人四国デュロックファーム ・農事組合法人平野協同畜産 | アクションプランの取組開始(H27) ・四万十ポークブランド推進協議会を設立(H27.3.2) ◆四万十町養豚クラスター計画を策定し、ブランド化の方針が定まった。事務局は、JA四万十。協議会の主な構成員は、養豚農家、JA、全農、飼料会社、荷受業者、四万十町、高知県。 ・畜産競争力強化整備事業申請(H27) ・加工所及び直取所の整備(H27) ◆産業振興推進総合支援事業費補助金を活用し、デュロックファーム直営の加工所及び直取所を整備し、加工販売体制が整った。 | ・加工品の安定生産と販路の確保 ・全体的に施設の老朽化が進み、効率的な養豚経営が進めにくい ・後継者が育っていることから、施設の建替え需要が高い ・1養豚家が廃業することから、窪川養豚協会の出荷頭数が減少し、四万十産豚肉の供給に需要を満たさない状況になる恐れがある | 【四万十ポークブランド推進協議会】 ◆ブランド化の推進 [農事組合法人四国デュロックファーム] ◆商品開発・販路開拓 [農事組合法人平野協同畜産] ◆施設の新築、補改修による生産効率の改善 ◆高能力優良種豚の導入・増頭による出荷頭数の増加 |
| 15 「四万十ヒノキ」をはじめとする地域森林資源の販売促進 《中土佐町、四万十町》 | 四万十森林資源の販売拡大を進めるため、地域産材の原木の増産と、広域で取り組む「四万十ヒノキ」のブランド化を図ると共に、「四万十ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との連携による販売力の強化を進める。 | ・四万十町森林組合 ・須崎地区森林組合 ・四万十町 ・中土佐町 ・地元事業者 | アクションプランの取組開始:H21 ・「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(H21~25) ・FSC認証制度等を活用した製品の販売を継続(H21~27) ◆製材品需要が低迷するなか、継続的な営業展開により四万十町森林組合製材工場の売上高4.0億円(H26)を達成。 ・知名度不足で地域団体商標の取得が困難であるため「商標」の取得を検討(H26) ・「四万十ヒノキブランド推進協議会」において「四万十ヒノキ」のロゴマークを作成(H27) ・素材生産事業と連携した「四万十ヒノキ」の流通の構築(新たな分別)が必要 | ・「四万十ヒノキ」としての規格・基準等が定まっていない ・「四万十ヒノキ」ブランド商品を販売する事業者が存在し、共通する四万十ヒノキの定義が必要 ・「四万十ヒノキブランド推進協議会」メンバーで協議して行う「四万十ヒノキ」販売方法が未確定 ◆FSC等認証森林の拡充とPR強化及び積極的な営業活動の展開 ◆「四万十ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との連携 | ◆「四万十ヒノキ」の基準等の設定 ◆「四万十ヒノキ」に代表される地域木材資源の販売拡大、販売拠点の設置、販売策の検討 ◆FSC等認証森林の拡充とPR強化及び積極的な営業活動の展開 ◆「四万十ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との連携 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | |
|--|-----|-----|-----|-------|---|----------------------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) |
| ブランド化の推進 四万十町養豚クラスター計画の実施 ・飼料用米・麦・エコフィード給与によるブランド豚の増頭 ・高品質化及び地域循環型耕畜連携システムの構築 ・地域収益力の向上 | | | | | (農)四国デュロックファーム売上高 (H27:518,785千円) | 551,545千円 |
| 商品開発・販路開拓 新たな商品開発及び販路開拓(食品展示会への参加、催事への出店) | | | | | (農)平野協同畜産母豚数 (H27:420頭) | 500頭 |
| 施設の新築、補改修による生産効率の改善 繁殖、分娩舎の新築、既存畜舎の補改修 施設の効率化による生産効率の改善(労力の軽減、事故率の低下) | | | | | (農)平野協同畜産年間出荷頭数 (H27:8,400頭) | 11,000頭 |
| 高能力優良種豚の導入・増頭による出荷数の増加 高能力優良種豚(多産系種豚)の導入による1母豚当たりの産子数の増加 母豚増頭による出荷数の増加 安心安全な四万十ポークの安定的な生産と消費者への供給 | | | | | 地域森林資源の原木生産量(ヒノキ、スギ) (H26:13,999m ³) | 15,400m ³ |
| 「四万十ヒノキ」の基準等の設定 規格・基準等の設定、共同事業の検討 | | | | | 集成材工場の売上高 (H26:4億円) (H27見込:2.5億円) (H27時点のH31推計値:2.5億円) | 3億円 |
| 「四万十ヒノキ」に代表される地域木材資源の販売拡大、販売拠点の設置、販売策の検討 商品展示や地元への顧客誘引による販売の拡大 展示販売施設整備 | | | | | FSC等認証森林面積 (H22:3,755ha) (H26:6,678ha) | 8,013ha |
| FSC等認証森林の拡充とPR強化及び積極的な営業活動の展開 森林認証制度を活用した製品の販売拡充を推進 | | | | | 販売連携事業者数 (H26:0社) | 3社 |
| 「四万十ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との連携 「四万十ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との販売連携の検討、強化 | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|-----------|---|---|---|
| 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 《栲原町、津野町》 | 「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、基幹生産者の育成と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の拡大、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。 | ・JA津野山 | アクションプランの取組開始：H21 ・販路開拓(H21～27) ◆県内量販店への直販ルートが確立、県外大手百貨店や高級料理店等の取引先を確保。 ・原発事故等の風評被害による取扱量及び価格の下落を受けた、販路拡大を図る取組(H25～27) ・シイタケ生産施設整備(H22～25) ◆H22は天候不順の影響により生産量が大幅に落ち込んだが、H23年度からはこれまでの活動により、6tを超える大幅な増産となった。 ◆H24に共同ホダ場が整備され、生産体制の強化が図られた。 ・担い手対策(H21～27) ・椎茸生産部に小部会「億産会」を設置し、意欲のある生産者が主体となり、今後の販路や生産についての意見交換等がされた(H25.8月) ◆産業振興アドバイザーによりH25にシイタケ料理の講習会を開催。H26には外部からの意見を取り入れ、シイタケの利用方法や販売方法に対する意識が向上した。 ◆栲原町の栲原人の元気が出る補助金(H25)により都内レストランでのしいたけ試食会を実施したことにより、洋食食材としての価値を共通認識とすることができた。 | ・生産技術の向上と新規生産者の確保 ・原木の価格上昇により数量確保が困難 | ◆産地化に向けた体制づくり ◆生産の担い手対策 ◆営業体制・商品力の強化と直販ルートの開拓 ◆シイタケ生産基盤の整備 |
| 17 県産竹材を活用した加工品づくりのための竹材の安定供給 《須崎市》 | 県内の竹製品製造業者に対して原材料である県産竹材を安定的に供給することにより地域産業の発展に貢献するとともに、森林組合の収益の向上と雇用の創出による地域の活性化を図る。 | ・須崎地区森林組合 | アクションプランの取組開始：H25 ・原材料の確保(H25) ◆竹生産のための事業対象地を確保した。 ◆県内最終加工事業者と県外納品先との調整ができた。 ・産業振興推進総合支援事業費補助金による林業機械導入(H25) ◆バックホウ等機械設備の導入による生産体制が整備された。 ・作業員確保による事業継続(H26) ◆作業員2名との請負(単価)契約による生産を継続 | ・良質竹材を産出できる竹林の確保 ・生産性の向上 ・作業員の確保 ・高生産性作業システムの構築 ・森林・山村多面的機能発揮対策交付金による収支改善 | ◆良質竹材を産出できる事業地(竹林)の確保 ◆作業員の確保 ◆生産性の向上 ◆収支の改善 ◆原竹の供給 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | |
|--|-----|-----|-----|-------|--|----------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) |
| 産地化に向けた体制づくり 産地化に向けた方針と推進体制づくり | | | | | 乾燥シイタケの販売量 (H19:2.5t) (H22:3.6t) (H26:5.9t) | |
| 方針に基づく活動と進捗管理 | | | | | | |
| 生産の担い手対策 産地をけん引するモデル経営体の設定と育成 | | | | | | |
| モデル経営体が産地の技術・経営力向上をけん引する体制づくり | | | | | | |
| 新規生産者の確保・育成(新規生産者を重点に講習会、直接訪問指導の実施) | | | | | | |
| 営業体制・商品力の強化と直販ルートの開拓 | | | | | | |
| 生産者と連携した営業活動 | | | | | | |
| ブランド化、既存商品の磨き上げ、新たな加工品の開発 | | | | | | |
| 高級料理店や量販店等への販売ルートの拡大と確立 | | | | | | |
| シイタケ生産基盤の整備 | | | | | | |
| 共同ほだ場の利用促進、低コスト生産のための原木対策 | | | | | | |
| 良質竹材を産出できる事業地(竹林)の確保 | | | | | 原竹供給本数 (H26:4,461本) | |
| ・地域内森林を網羅する現地調査により、良質竹材を産出できる竹林の把握 ・竹林所有者との交渉による同意の取得 ・竹林所有者の同意取得のための還元金の検討など、竹林取得策の検討 | | | | | 33,000本/年 | |
| 作業員の確保 | | | | | | |
| ・原竹生産の請負作業員(労務提供の単価契約等)の確保 ・新たな参入者の確保 | | | | | | |
| 生産性の向上 | | | | | | |
| ・生産性の高い大規模な事業地確保 ・森林組合作業員からのチェーンソー等機械操作技術取得研修、作業路開設研修実施による技術力の向上 | | | | | | |
| 収支の改善 | | | | | | |
| ・森林・山村多面的機能発揮対策交付金等森林環境改善対策事業の活用 ・竹製品製造業者と納入価格を協議 | | | | | | |
| 原竹の供給 | | | | | | |
| ・竹製品製造業者への原竹供給の継続 ・供給不足を補う請負事業者による供給量の確保 | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|----------------------------------|---|--|---|
| 18 四万十川源流クロモジ等 中山間資源活用ビジネスの創出 【中土佐町】 | 四万十川源流のクロモジやヒノキ等の資源を活用して、原料調達・加工・製品化まで廃棄物を発生させないゼロエミッション型システムによるビジネスを創出し、地元関係機関と連携して、これらの商品を活用することにより地域の魅力度向上を図る。 | ・高知精工(株) | アクションプランの取組開始:H26 ・資源の確保(H26~27) ◆クロモジ貯存量調査を実施し、クロモジ自体は、高幡地域(中土佐、津野、橋原)に枯渇せず十分収穫できる量であることを確認できている。 ・工業技術センターとの連携(H26~27) ◆工業技術センター及びその共同研究グループにおいて、シャンブー、トリミングウォーター、クロモジ配合茶等の試作を行い、一定の評価を得た。 ・高知精工(株)と工業技術センターが共同で、低温抽出乾燥試験装置を製作し、クロモジ等の抽出支援を実施(H26~27) ◆工業技術センターの紹介により、クロモジを使用し食品メーカーでの試作が順調に進んでいる。 | ・クロモジ採取可能時期が限定(5~10月)されていることに対応できる複合的な商品の開発 ・クロモジ原料の採取地・時期の把握 ・マーケット開拓 | ◆事業計画策定 ◆商品開発・市場開拓等 ◆施設・設備整備 |
| 19 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 【橋原町】 | 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、森林所有者の所得向上を目指す。 | ・橋原町森林組合 ・橋原町 ・ゆすはらペレット(株) | アクションプランの取組開始:H21 ・安定的な木材生産(H21~27) ◆森林所有者との共同により民有林面積の59%の森林において森林経営計画を作成し、有利な森林整備が促進されている。 10,744ha(H24~H27) ◆H27に森林組合が高性能林業機械を導入し、自らの木材生産力の強化を図った。 ・FSC認証材の拡充による製材品の販売強化、継続(H21~27) ◆製材品需要が低迷するなか、継続的な営業展開によりFSC認証材の販売量は、消費税増税で一時的に落ち込んだが回復している。 ・木質ペレットの製造の継続(H21~27) ◆受入条件の見直しや支援策の拡大により、原材料供給の拡大につながった。 ◆材種による生産効率の低下を改善するため、H24におが粉製造機械を導入し、生産性の向上につながった。 | ・通年的な生産体制の確立と生産性の向上 ・素材生産者の増加、生産能力の拡大 ・一般材との差別化を図るFSC認証材のPR強化 ・土佐材の販売戦略と協調した販売の実施 ・通年的な原材料の安定供給による原料在庫量の確保 | ◆森林資源の成熟度に即した計画的な木材生産の拡大 ◆営業体制の強化によるFSC認証材をはじめとする町産材の販売拡大 ◆木質バイオマスの生産拡大、安定供給によるゆすはらペレット(株)の経営の安定化 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | |
|--|-----|-----|-----|-------|---|---|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) |
| <p>事業計画策定 ・小規模簡易生産機器整備 ・パイロット生産・試作品製作</p> <p>商品開発・市場開拓等 ・クロモジ等製品の本格的な生産及び営業展開 ・クロモジ等製品の商品開発とマーケティング(市場開拓)</p> <p>施設・設備整備 ・加工場の改修 ・加工機器類の整備</p> | | | | | 商品売上高 (H26:5,701千円) | 7,000千円 |
| <p>森林資源の成熟度に即した計画的な木材生産の拡大 森林組合の素材生産能力増強による、素材生産の通年的安定供給</p> <p>自伐林家や民間事業者の生産促進のための共同事業の検討、推進</p> <p>営業体制の強化によるFSC認証材をはじめとする町産材の販売拡充 県内外への営業活動の継続、拡充により、FSC認証材を核とした製材品(木材加工品)の販売拡充</p> <p>木質バイオマスの生産拡大、安定供給によるゆすはらペレット(株)の経営の安定化 森林組合の生産拡大及び森林所有者等の生産拡大を図り、ペレット生産のための原材料の安定供給</p> <p>ペレットの生産効率のよい、低含水率原材料の調達拡大</p> <p>ペレットの製造の安定化、コスト削減による経営の安定化</p> | | | | | <p>森林組合木材生産量 (H19:0m³) (H22:648m³) (H26:1,997m³)</p> <p>自伐林家等木材生産量 (H26:5905m³)</p> <p>認証材の販売量 (H19:1,462m³) (H22:1,015m³) (H26:1,106m³)</p> <p>ペレット原材料 (H22:2,465t) (H26:2,929t)</p> <p>ペレット生産量 (H22:1,108t) (H26:993t)</p> | <p>6,000m³</p> <p>7,000m³</p> <p>1,800m³</p> <p>3,900t</p> <p>1,700t</p> |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|--|--|--------------------|---|---|-------------------------------------|
| 20 津野町森林・林業再生プロジェクト 【津野町】 | 豊富な森林資源の有効活用及び森林所有者の所得向上を図るため、山元貯木場の増設等を行うとともに、林地残材等の資源化や地域経済の活性化を目的とした地域資源活用システムを新たに構築する。 | ・津野町森林組合 ・津野町 | アクションプランの取組開始：H26 ・山元貯木場整備(H26) ◆津野町森林組合が素材生産の増産に向けた山元貯木場を整備し、原木の受入を開始(H1/4～) ・産業振興推進総合支援事業費補助金(ステップアップ事業)を活用して、「地域資源循環システム実施可能性調査」を実施、調査報告に基づき、引き続き検討(H26～H27)。 | ・山元貯木場の受入体制の整備 ・林地残材等の資源の有効活用する仕組みづくり ・木質バイオマスシステムの導入 | ◆山元貯木場の拡張等 ◆地域資源活用システムの構築 |
| 21 美味しい！須崎の魚(いお)消費拡大プロジェクト 【須崎市】 | 美味しい旬の須崎の魚を広くPRすることで須崎の魚の消費を拡大し、水産業の振興に繋げる。 | ・須崎市 ・海の駅「須崎の魚」 | アクションプランの取組開始：H21 ・販売促進活動(H21～H27) ◆旬の魚まつりの開催や土佐のたたきフェア、ほっとこうちランチパスポート、龍馬パスポート、高知家プレミアム旅行券へ参加することで、認知度の向上や販売促進につながった。 | ・ぐるーめ須崎の認知度向上 | ◆ぐるーめ須崎の利活用の促進 ◆魚の地産地消・外商の推進 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | |
|--|-----|-----|-----|-------|--|----------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) |
| <p>山元貯木場の拡張等</p> <ul style="list-style-type: none"> 貯木場拡張 選木機の導入 搬入環境の整備 | | | | | <p>山元貯木場木材取扱数量(1月～12月) (H27:17,000㎡)</p> | |
| <p>地域資源活用システムの構築</p> <ul style="list-style-type: none"> 大規模バイオマス発電施設への木質チップの供給 木質バイオマス(チップ)製造事業者への支援 林家所得向上・地域経済活性化のための地域通貨上乗せの検討 | | | | | | |
| <p>ぐるーめ須崎の利活用の促進</p> <ul style="list-style-type: none"> 旬の地魚が食べられるイベントの開催 須崎市で開催する各種イベント等との連携によるPRの促進 パンフレット、臨時看板の作製やHPによる周知 遠足等たたき体験の誘致 具体的な振興策の検討 | | | | | <p>売上高 (H26:8,027千円)</p> | |
| <p>魚の地産地消・外商の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 地魚の販売促進 | | | | | <p>交流人口 10,000人</p> | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|-----------------------------|--|---------------------------------|---|---------------------------------|--|
| 22 野見湾産養殖カンパチの販路拡大 【須崎市】 | 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。 | ・大谷漁協 ・大谷漁協ネイリ部会 ・(株)みなみ丸 | アクションプランの取組開始：H25 ・販路の開拓と出荷体制の強化(H25～H27) ◆H25にシェフツアーに参加した関西圏のレストラン等5店舗及び奈良生協と取引が開始した。 ◆H27に高知県水産物地産外商補助金を活用して奈良生協における「極美勘八」PR活動や大都市圏での商談会に参加し、認知度が高まった。 ◆H27に「極美勘八」が奈良生協の産直商品として、周年出荷となり、販売が拡大した。 ・品質の維持・向上(H25～H27) ◆H25に直七みかんの皮を餌に添加し、物性試験、食味試験を実施したが、本格実施には至らなかった。 ◆H27に「極美勘八」の生産マニュアル策定、出荷を開始し、ブランド力の強化が図られた。 ・加工体制の強化(H26～H27) ◆H26に産業振興推進総合支援事業費補助金を活用し、(株)みなみ丸の加工場の改修、冷蔵庫等の機器を整備し、取引拡大につながった。 「極美勘八」取引先8社(H27) ・県版HACCPの取得を目指し、(株)みなみ丸の衛生担当職員が県が主催する衛生管理研修に参加(H27) | ・カンパチの高品質化 ・出荷体制の構築 ・販路拡大 | ◆販路開拓と出荷体制の強化 ◆品質の維持・向上 ◆加工体制の強化 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | |
|-----------------------------|-----|-----|-----|-------|--------------------------------|----------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) |
| | | | | | 大谷漁協ネイリ部会・みなみ丸売上額(H26:4,320千円) | 86,960千円 |
| 販路開拓と出荷体制の強化 | | | | | | |
| ネイリ部会との情報共有、飼育履歴の明確化 | | | | | | |
| 業務筋等への直接営業・国内商談会等への出展・参加 | | | | | | |
| 品質の維持・向上 | | | | | | |
| 生産マニュアルの改善等、極美勘八の品質向上に向けた取組 | | | | | | |
| 加工体制の強化 | | | | | | |
| 加工施設の機能強化 | | | | | | |
| 加工品のニーズ掘り起こしと、バリエーションの増加 | | | | | | |
| 県版HACCPの取得 | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|--|---|--|---|--|---|
| 24 楠木鮮魚一を活用した 南地区の活性化 【須崎市】 | 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おいて、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。 | ・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) | アクションプランの取組開始：H25 ・漁村の滞在型・体験型の観光資源及び観光客受け入れ施設の整備 (H25) ・生産基盤維持向上事業を用いて、簡易飲食所兼加工場整備のための基本設計作成と先進地の視察を行った結果、施設整備は当面見送り、基本設計作成も中止となった。 (H25) ・高鮮度流通に関する取組(H27) ◆定置等の漁獲物を高鮮度処理を施し、高知家の魚応援の店に宅配便で出荷する体制が整備された。 | ・施設を運営、管理する人材の育成 ・現施設を活用した、鮮魚一の売り上げ増及び南地区活性化の取組 | ◆地域の新鮮な魚介類の販売と地域の魅力の情報発信 |
| 25 中土佐町地域ブランドの 創出と販売促進 【中土佐町】 | 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る。 | ・中土佐町 ・中土佐町地域振興公社 | アクションプランの取組開始：H21 ・スラリーアイスの活用(H21～) ◆H21に鮮度保持研究施設を整備し、スラリーアイスを活用した魚備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。 官能試験の協力店 (県外2店、高知市内8店、町内9店) ・高鮮度ブランドとして「びんび」ブランドを立ち上げ、「びんび鯉のたたき」「びんびめじか」の販売開始(H24～H27) ・スラリーアイスを活用した高鮮度の鯉のたたきを主力商品とした水産加工場の整備(H25～27) ・水産加工場において、県合併流通支援課、地産外商公社等が実施する県外シェフ等の産地見学会を積極的に受け入れ、高鮮度の鯉のたたきをPR(H27) ◆中土佐町のカツオの認知度が向上した。 | ・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 ・スラリーアイスを活用した高鮮度の魚の認知向上 ・水産加工場で使用する高鮮度の鯉の安定供給体制の確立 ・鯉の水揚げがない時期に販売できる加工商品の開発 | ◆地域物産品の販売促進活動 ◆スラリーアイスを活用した高鮮度水産物の販売ルートの開拓 ◆鯉以外の水産物を使った新商品の開発 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | | |
|-------------------------------|-----|-----|-----|-------|--------|---|----------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) | |
| 地域物産品の販売と地域の魅力の情報発信 | | | | | → | 売上金額 (H26:27,535千円) | 33,000千円 |
| 高鮮度流通に関する取組 | | | | | | 交流人口 (H24:25千人) (H26:16千人) | 25千人 |
| 地域イベントの運営と参加 | | | | | | | |
| 地域の魅力の情報発信 | | | | | | | |
| 地域物産品の販売促進活動 | | | | | → | 商品販売高 (H24:8,408千円) (H26:6,635千円) | 35,987千円 |
| 地域物産品の販売先の開拓と流通販売の拡大 | | | | | | | |
| スラリーアイスを活用した高鮮度水産物の販売ルートの開拓 | | | | | → | | |
| 県内外への販売ルート開拓と安定した供給体制の確立 | | | | | | | |
| 鯉以外の水産物を使った新商品の開発 | | | | | → | | |
| 町内で水揚げされる鯉以外の水産物を使った加工品等の商品開発 | | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|-------------------------------|---|-------------------------------|---|--|--------------------------------------|
| 26 大正町市場商店街活性化事業 【中土佐町】 | 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」の空き店舗の活用により、大正町市場の活性化を目指すとともに、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。 | ・大正町市場組合 ・中土佐町商工会 ・中土佐町 | アクションプランの取組開始：H21 ・空き店舗の活用(H22~27) ◆H25年に大正町市場の入り口空き店舗に、チャレンジショップを経営した山本鮮魚店が入り活用。H26年には、大正町市場の空き店舗2軒に新築と干し物屋が入ったが、H26.11月をもって1店(新築)が閉店。 ・商店街組織の連携(H25~27) ◆西町、八幡通、大正町、平成通、昭和通を「久礼のお宮さん通り商店街組合」に一本化して具体的な連携が始まった。 ・集客イベント等の実施(H25~27) ◆「久礼乙姫塾」や「久礼のおきゃく」、「おとひめの夜市」、H27.10月には「久礼大正町市場百年祭(前夜祭、本祭)」などのイベントを開催して、大正町市場周辺の活性化に繋がっている。 ・大正町市場のホームページを立ち上げ、「市場のめしや浜ちゃん」ブログを公開して情報発信を開始(H25~27) ◆H27.2.9、共同通信社主催地域再生大賞優秀賞受賞 ・H27.2月に、市場のめし屋・浜ちゃんのリニューアルに伴い、立ち食いスタンドと七輪コーナーを設置(H26) ◆大正町市場の認知度が向上した。 ◆H27年の久礼のひなまつり街道では、お宮さん通り、大正町市場、新町商店街において、28軒がおひな様を飾り、地域を盛り上げている(2/21~3/8)。 | ・大正町市場内の出店者の高齢化による空き店舗の増加と露店の減少 ・商店街組織の連携強化 ・街づくり団体との連携 | ◆大正町市場活性化対策協議 |
| 27 久礼の浜屋敷整備事業 【中土佐町】 | 久礼新港背後地において、中土佐町の豊かな自然や食料、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。 | ・中土佐町 | アクションプランの取組開始：H21 ・久礼新港背後地利用計画(H21~24) ◆久礼新港の背後地利用については、「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を策定した。 ・庁内プロジェクトチームを立ち上げ、改めて実施計画を検討(H26.12月~) ・施設を道の駅として位置付けることができるよう、関係機関と調整(H27) | ・施設の運営管理者の決定及び育成 ・計画に参画する多様なニーズを持つ関係者との調整 ・道の駅登録に向けた関係機関との内容及びスケジュール調整 | ・久礼の浜屋敷(仮称)施設等の整備 ・賑わいの創出への展開 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | |
|--|-----|-----|-----|-------|--|----------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) |
| <p>大正町市場活性化対策協議</p> <p>大正町市場の活性化策について検討</p> <p>新規出店者等に対する支援 既存商店街と連携した集客イベント等の検討・開催</p> | | | | | 大正町入込客数の増加(浜ちゃん食堂) (H22:25,463人) (H26:20,586人) | 28,000人 |
| <p>久礼の浜屋敷(仮称)施設等の整備</p> <p>施設の活用に関して協議、検討 運営管理者の検討及び運営体制の確立及び地元協議 運営管理者の決定 実施設計 施設整備 道の駅登録調整</p> <p>賑わいの創出への展開</p> <p>地域資源の掘り起こし 商品開発、メニュー検討 運営方針の協議検討</p> <p>運営開始 賑わいの創出への営業方針の展開</p> | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---------------------------------|---|-----------------------------------|--|--|--|
| 30 津野町地産地消・外商販売戦略 《津野町》 | (有)津野町ふるさとセンターにおいて、機能向上した直販所販売システムの活用及び直販体制の拡充・改善を図るとともに、満天の星(株)における6次産業化等による高付加価値商品の積極的な地産地消・外商戦略を通じ、拠点ビジネスを安定させ、売上の向上と町内外への情報発信による交流人口の拡大及び農家所得の向上を目指す。 | (有)津野町ふるさとセンター (株)満天の星 ・津野町 | アクションプランの取組開始:H21 ・地産地消ビジネス(H21~23) ◆集荷所整備、町内直販拠点施設(道の駅等)の整備による町内流通網の拡充 ◆販売組織・機能の統一(手数料、清算方式等)による町内1直販所構想の実現 ◆生産性向上(ハウス、実証圃等)対策等による会員・販売額の増加 ・アンテナショップ、加工所の整備運営(H23~27) ◆H24.4.11津野町船戸に加工所、高知市南川添にアンテナショップを同時オープン。指定管理者である(株)満天の星が初年度2億円を超える売上を達成し、H25~27も売上は堅調に推移。 ・直販システムの高度化(H27) ◆既存直販システムのメール配信機能、返品管理機能の拡充による生産者への情報提供の向上が図られた。 ・十津店、瀬戸店の体制等の改善(H27) ◆瀬戸店を花卉類販売に特化し、十津店での販売力を強化が図られた。 | ・(有)津野町ふるさとセンターの経営改善計画(体制、戦略等)の実行 ・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の安定化 ・野菜の供給量確保 ・老朽化した風の駅本店の改修 ・集荷所の改善(段差があり高齢者による搬入が困難) ・運搬車(2トントラック保冷車、50万km超)の更新 ・県外への販売展開 | ◆出荷量の安定的な確保 ◆高付加価値農産物の出荷 ◆直販所の拡充・改善 ◆生産者の高齢化対策 ◆満天の星による販売促進 ◆満天の星を拠点とした情報発信 |
| 31 四万十町拠点ビジネス体制の強化 《四万十町》 | 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。 | (株)あぐり窪川 ・四万十町 | アクションプランの取組開始:H21 ・運営体制づくり(H21) ◆H21に行政、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。 ・生産流通システムの構築(H21~27) ◆バラエティに富んだ個性ある旧3町村(十和一大正一窪川)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) ◆H24には、高知市内にアンテナショップ四万十の蔵を設置し、販売先を一元化。 ◆H25に産販アドバイザーを導入し、集客に繋がる店舗づくりに取り組んだ結果、H26の販売額、来客数の増加に繋がったが、増加率も低いためH27に店舗を閉店し、外商への戦略を練り直すこととした。 ・商品開発・販売(H22~23) ◆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、販売に至った。 | ・事業主体の経営体質の向上 ・農産物等取扱量の確保 ・農産物取扱種類の増加 | ◆地域食材、加工品の総合販売ビジネス ◆町内流通体制の整備及び強化 ◆外商戦略 ◆運営体制の強化 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | | |
|-------------------|-----|-----|-----|-------|--------|--|--------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) | |
| 出荷量の安定的な確保 | | | | | → | 直販所総販売額 (H19:1.1億円) (H22:1.36億円) (H26:1.53億円) | 1.62億円 |
| 高付加価値農産物の出荷 | | | | | → | 直販所販売額(高知店3店舗) (H22:0.69億円) (H26:0.91億円) | 1億円 |
| 直販体制の拡充・改善 | | | | | → | 満天の星売上 (H26:1.89億円) | 2.27億円 |
| 生産者の高齢化対策 | | | | | → | | |
| 満天の星による販売促進 | | | | | → | | |
| 満天の星を拠点とした情報発信 | | | | | → | | |
| 地域食材、加工品の総合販売ビジネス | | | | | → | あぐり窪川販売金額 (H22:2.9億円) (H26:2.8億円) | 4.2億円 |
| 町内流通体制の整備及び強化 | | | | | → | | |
| 外商戦略 | | | | | → | | |
| 運営体制の強化 | | | | | → | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|--|---|------|-------------------|----|---|
| 33 須崎市立スポーツセンターを活用した体験型観光等の推進による地域の活性化 《須崎市》 | 海洋スポーツを活かした新たな体験型観光の充実を図るとともに、浦ノ内湾を活用した海洋スポーツイベントの開催などを通して交流人口の拡大を目指す。併せて、同時にスポーツ合宿が行える環境の整備を図り、初心者から競技者まで利用できる総合的な海洋スポーツ拠点の実現を目指す。 | 須崎市 | アクションプランの取組開始：H28 | | ◆魅力ある体験メニュー等の導入 ◆海洋スポーツイベントの開催 ◆スポーツ合宿等の誘致 ◆受入体制の充実 ◆PRの強化 ◆施設の整備 ◆地域の活性化 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | | |
|--|-----|-----|-----|-------|--------|-----------------------|---------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) | |
| 魅力ある体験メニュー等の導入 周年体験できる新しいプログラムの検討 | | | | | → | 交流人口 (H26:16,000人) | 23,000人 |
| 新たな体験プログラムの導入 | | | | | | | |
| 海洋スポーツイベントの開催 | | | | | → | | |
| 海洋スポーツイベントの企画・実施 | | | | | | | |
| スポーツ合宿等の誘致 合宿や大会の誘致に向けたニーズ調査 | | | | | → | | |
| 大学・企業等のスポーツ合宿誘致 | | | | | | | |
| スポーツ大会等の誘致 | | | | | → | | |
| 東京オリンピック・パラリンピック事前合宿の誘致 | | | | | | | |
| 受入体制の充実 | | | | | → | | |
| インストラクターやライフセーバー等の養成 | | | | | | | |
| 事業推進体制の強化 | | | | | → | | |
| PRの強化 奥四万十博と連動したPR | | | | | | | |
| ホームページ等の充実 | | | | | → | | |
| 競技団体や企業等への訪問活動 | | | | | | | |
| スポーツセンターパンフレットの製作配布 | | | | | → | | |
| 施設の整備 機能強化に向けた施設設備の検討及び改修・新設 | | | | | | | |
| 地域の活性化 施設利用者が地域の各事業施設(宿泊施設、飲食店、土産物屋など)を利用する仕組みづくり | | | | | → | | |
| | | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|--|--|----------------------------|--|--|---|
| 34 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 《須崎市》 | 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。 | ・須崎市観光協会 ・NPOすさきスポーツクラブ | アクションプランの取組開始：H21 ・教育旅行の誘致事業（H21～H27） ◆体験型観光パンフの作成、旅行会社へのセールス、インストラクター研修などを実施し、関西方面からの中学校修学旅行が定着した。 ・一般団体の誘致事業（体験型観光）（H21～H27） ◆ドラゴンカヌー・巖タキづくり体験などを主体に受入数を確保した。 H24:703人 H25:473人 H26:1,282人 ・民泊の推進（H21～H27） ◆民泊受入件数が目標の100軒を超え、民泊受入回数も増加している。 ◆関西の旅行代理店を中心に営業を行い、民泊受入について、H26に2校、H27に4校、H28は5校受入が決定した。 | ・教育旅行民泊受入世帯の確保 ・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 ・営業スタッフの確保と経営体制の強化 | ◆観光協会の体制づくり ◆民泊研修会の開催 ◆体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成研修会の開催 ◆県観光CV協会、他地域のコーディネート組織と合同の団体・教育旅行誘致 |
| 35 中土佐町の地域資源を活用した体験型・滞在型観光の推進 《中土佐町》 | 観光拠点施設を設置し、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、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、中土佐町における交流人口の拡大を目指す。 | ・中土佐町 | アクションプランの取組開始：H21 ・人材育成（H24～H26） 久礼のまち歩きガイドの育成を行い、マップの作成配布とともに、随時受入を行った。 ・誘客に向けたセールス（H27） ◆日本旅行パンフレット「赤い風船」平成27年度上期に久礼大正町市場の掲載。 ・観光物産センターの設置及び改修（H25～27） ◆H25に観光物産センターを大正町商店街に移転し、町外客（県内外）への観光案内が可能となった。 ◆H27に観光案内機能の向上などのため、観光物産センターに代わる観光拠点施設の整備に着手（H27） ・漁業体験（H24～H26） ◆県内小学校、老人クラブ等への積極的なPRや、県内の旅行代理店の商品に掲載されたことにより誘客の増加に繋がった。 ・重要文化的景観（H23） ◆H23に「久礼の港と漁師町の景観」認定、同時に「四万十川流域の文化的景観上流域の農山村と流通・往来」に旧大野見地区菟中川と下ル川の流域が追加認定を受けた。 | ・体験メニューの充実と受入体制の構築 ・ガイドの確保及び資質向上 ・観光客の滞在時間の延長 | ◆体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成 ◆誘客に向けた情報発信 ◆観光拠点施設の設置及び運営 |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | |
|---|-----|-----|-----|-------|---|----------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値（H31） |
| 観光協会の体制づくり ・新体制での受入体制づくり ・広域、関係機関との連携による魅力の向上 | | | | | 民泊受入世帯数 （H22:0世帯） （H26:97世帯） | 200世帯 |
| 民泊研修会の開催 | | | | | 教育旅行受入数 （H22:3,228人） （H26:2,412人） | 5,000人 |
| 体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成研修会の開催 | | | | | | |
| 県観光CV協会、他地域のコーディネート組織と合同の団体・教育旅行誘致 | | | | | | |
| 体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成 | | | | | 体験受入数 （H22:1,700名） （H26:3,717名） | 4,000名 |
| 誘客に向けた情報発信 | | | | | 宿泊者数 （H24:13,539名） （H26:12,890名） | 13,800名 |
| 観光拠点施設の設置及び運営 | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---------------------------|--|-------------------------------------|---|---|--|
| 39 四万十町観光交流促進事業 《四万十町》 | 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。 | ・四万十町 ・(一社)四万十町観光協会 ・四万十町商工会等 | <p>アクションプラン取組開始:H23</p> <p>・受入体制の整備・充実(H23~27)</p> <p>◆観光ガイドの養成:21名(H23)</p> <p>◆四万十あちこちたんね隊の育成強化について、月1回の定例会を開催し、新コースの設定や既存コースの磨き上げができた。</p> <p>◆H24から四万十の食をテーマに「四万十ポークどんぶり街道」の取組を開始し、町内全域の店舗でスタンプラリーを行うなど町内の誘客につなげている。</p> <p>◆H26にヤイロチョウネイチャーセンターがオープンし、観光客の誘客に向けた新たなコンテンツとして活用できることとなった。</p> <p>◆H27に打井川のバイパス開通によりホビー館まで大型バスが乗り入れ可能となった。</p> <p>・観光資源の磨き上げ(H24~H25)</p> <p>◆「興津の家」の改修を実施し、スキューバダイビングやマリンスポーツの体験メニューの充実が繋がった。</p> <p>◆ツアーバナービューライドの開催により、地域連携が図られサイクリングコースとしての認知度が向上した。</p> <p>・案内機能の強化(H23~H26)</p> <p>◆町内3つの道の駅への観光情報案内電光掲示板の設置や、ひろめ市場への特大看板の設置により、観光案内機能が充実した。</p> <p>◆主要施設5箇所(興津青少年旅行村、松葉川温泉、四万十町ホビー館、ウエル花夢、ふるさと交流センター)への看板の設置により、観光客の町内周遊に繋がった。</p> <p>◆観光協会HPをリニューアルするとともに、地域ならではの食、川、積、泊、祭りなど各リーフレットの作成により、案内機能が充実した。</p> | <p>・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発信の強化</p> <p>・観光資源の磨き上げ、交流人口拡大につなげるための仕掛けや体制の強化</p> | <p>◆受入体制の充実・整備</p> <p>◆観光資源の造成・磨き上げ</p> <p>◆情報発信力の強化</p> |

| 第3期計画 | | | | | 指標及び目標 | | |
|---|-----|-----|-----|-------|--------|-------------------------------------|------|
| H28 | H29 | H30 | H31 | H32以降 | 指標 | 目標値(H31) | |
| 受入体制の充実・整備 | | | | | | 施設等利用者数 (H22:80万人) (H26:67万人) | 90万人 |
| 観光資源の造成・磨き上げ | | | | | | | |
| 情報発信力の強化 | | | | | | | |
| ・観光案内板設置等によるPR ・道の駅等拠点との連携による情報発信 ・四季折々の旬な観光情報の発信 | | | | | | | |
| ・観光ガイド(四万十あちこちたんね隊)の育成強化とよりよいサービスの提供 ・四万十川流域での文化、景観、食、ものづくりを活かした周遊ルートの作成 ・サイクリング愛好者の受入体制の充実 ・庁舎跡地活用の検討 ・旅行会社へのセールス、旅行雑誌等へのプロモーション | | | | | | | |
| ・地域資源を活かした体験プログラムの造成、磨き上げ ・体験プログラム内容の充実 | | | | | | | |

【高幡地域】

| 項目 | 事業の概要 | 事業主体 | これまでの取組と成果 | 課題 | 主な内容 |
|---|---|---|---|--|--|
| 40 四万十町大正地区の地域経済活性化の核となる事業への取組 【四万十町】 | 拠点施設を整備し、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。 | ・(株)デベロップ大正 ・四万十町商工会 ・大正支所 ・四万十町 | アクションプランの取組開始:H24 ・ステップアップ事業の導入(H24) ◆収益調査等の実施により、プラモ館を核施設として設置した場合の事業収支シミュレーションができた。 ・商店街にぎわい事業調査研究事業の実施(H25) ◆大正商店街活性化推進協議会を設置し、地域活性化に資する各事業の中核的な推進体制を組織化するとともに、個別テーマごとに分科会を設置し、実践活動を展開するための体制が整備された。 ・産業振興アドバイザーの導入(H25) ◆商店街及び周辺地域の地域資源の活用や連携方策を検討し、取組の基本的視点の確認を行った。 ・大正商店街活性化推進協議会の各分科会活動と拠点施設整備に向けた活動の推進(H25～26) ◆地元特産品として塩麴の開発・販売、各種イベントへの協力、「大正まちなかギャラリー」などの分科会活動、拠点施設整備への気運が醸成された。 ・コーディネート機能の充実(H26～H27) ◆地域おこし協力隊が着任し、大正商店街活性化協議会とともにJR土佐大正駅前のにぎわい拠点が整備されたことで、来訪者の案内・ニーズ把握、地域資源の紹介が可能になった。 | ・事務局体制づくりとコーディネーターの育成 ・地元住民の主体的な参画 ・地域資源との連携 | ◆事業計画の作成及び関係機関との調整 ◆拠点施設の整備及び商店街活性化事業の運営 ◆商品開発及び販路開拓 |
| 41 しまんと時間満喫プロジェクト 【四万十町】 | 四万十ならではの食と癒しの時間を提供できる宿泊施設を建設し、町内にある魅力あふれる観光素材と合わせて、通過型から滞在型観光へと人の流れをつくることで四万十町の地域経済活性化に繋げていく。 | ・(株)生田組 | アクションプランの取組開始:H26 ・事業計画の作成(H25～26) ・収益調査の実施(H25) ・ホテル基本設計の実施(H26) | ・関係機関との協議調整 | ◆事業計画の再検討 ◆宿泊施設の整備 ◆商品開発及び販路開拓 |

