

第2期地域アクションプラン総括シート

(仁淀川地域)

「数値目標等に対する客観的評価」の方法

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

区分	評価基準		件数
A+	第2期計画の取り組み開始時と比べて、数値を改善もしくは維持できたもの、または状況を改善できたもの	・数値目標を達成したもの → 数値目標の達成率(または達成見込率)が100%以上 ・数値目標ではないが客観的に評価ができる目標を達成した(または達成する見込みがある)もの	18件
A		・数値目標をほぼ達成したもの → 数値目標の達成率(または達成見込率)が60%以上100%未満	9件
A-		・数値目標の達成に向けて十分な進展が見られなかったもの → 数値目標の達成率(または達成見込率)が60%未満	13件
B	第2期計画の取り組み開始時と比べて、数値を改善もしくは維持できなかったもの、または状況を改善できなかったもの		22件

【地域アクションプラン 総括シート】

《仁淀川地域》

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAコスモス ・管内の茶生産組織 	<p><プロモーション能力の高い生産者の育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐茶まつりや試飲販売等のイベントへの積極的参加70回（H23～27） ・POP広告講習会開催1回（H23） ・茶摘みツアーの開催10回（H23～27） <p><新たな取引先・販売先の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外量販店での販売促進や土佐茶カフェとの連携による消費拡大PR PR活動10回、他販促実施（H23～27） ・緊急雇用関連事業を活用した販売促進や生産への支援（H24～26） ・こだわり農産物展示・相談会参加（H27） <p><栽培管理体制の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・改植事業による茶樹更新7回（H24～27） ・チャトゲコナジラミ発生調査 延681箇所（H24～27） ・土壌pH改善指導 計80園（H24～26） ・集落営農化の支援4回（H25） ・新規就農者の営農を支援（H24～27） <p><消費者に魅力的な商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・紅茶、ほうじ茶（土佐灸茶）の新商品開発 産業振興アドバイザーの招へい 18回（H25,26） ・農業創造セミナー、商人塾の受講 3名並びに1組織（H25～26） <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・茶工場の改修（JAコスモス吾川茶工場（H24）、池川茶業組合（H24）、霧山茶業組合（H26）） ・こうち農業確立総合支援事業費補助金 H24：10,125千円 ・お茶スイーツの販売体制強化 産業振興アドバイザーの招へい 5回（H24） ・生産者の事業拡大に係るビジョン策定等 産業振興アドバイザーの招へい 8回（H26,27） 	<p><プロモーション能力の高い生産者の育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント等において、土佐茶の共通販売促進資材や商品POP、茶マスコットキャラクターを活用した販売促進活動などを実施し、JAコスモスの仕上げ茶販売店が増加、仁淀川流域茶の知名度も向上した。 ・茶摘みツアー参加者200名 ⇒販売店数18店（H23） → 29店（H27） <p><新たな取引先・販売先の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕上げ茶の販売量は、H23には荒茶生産量の13.6%であったが、H27には15.3%に上昇、販売額は7,360万円 ・緊急雇用関連事業によりJAや茶生産者において9名の雇用 ⇒JAが茶販売促進員1名を継続雇用（H27） ⇒お山の茶明郷園が城西館と紅茶の取引開始（H27） ⇒榎ビバ沢渡の茶大福が全日空国内線ファーストクラスの機内食に採用（H27.10） <p><栽培管理体制の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・茶改植事業により15名が2.3haを更新。 ・チャトゲコナジラミ調査結果を活用した適期防除により、茶の品質への影響は軽微であった。 ・改善指導の結果、土壌pHはH24の3.1からH27には3.9と上昇し、改善が見られた。 ・新規就農者2名が認定農業者となり、うち1名は補助事業を利用して作業機を整備 ⇒仁淀川町で秋葉集落営農組合が発足（H26） <p><消費者に魅力的な商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAコスモス製品茶の一部のパッケージを一新、マスコミ等を活用して消費拡大のPR ⇒土佐灸茶（8商品）、紅茶（1商品）、ウーロン茶（1商品）の新商品開発 計10商品 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・お茶スイーツの顧客管理システム整備 ・お茶を使った菓子等の新事業ビジョンの策定

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
仕上茶の販売量 16% (H19：茶全体の 7%) (H22：茶全体の 11.4%)	(H27年度末実績) 15.3%	A	<p>全国の小規模茶産地に共通する課題として、当地区でも生産者数や売り上げの減少、販売価格の低迷、耕作放棄地の増加の課題に直面している。その課題に対して、関係機関と連携して消費拡大等に取り組んだ結果、仁淀川流域茶業振興協議会会員の仕上茶小売販売額は概ね1,800万円を維持している。</p> <p>生産者の減少については、新規就農した1組織並びに2名に対して制度資金活用や経営セミナーへの参加を促し、うち2名は認定農業者になり、地区の中心人物へと成長した。</p> <p>売り上げの減少や販売価格の低迷への対策として、利益率の高い小売茶の販売を重視し、催事や展示会へ積極的に参加した。さらに、高品質な茶を求める消費者にアピールする新商品開発（10商品）や包装の見直し、マスコミを活用した知名度向上に努めた。また、販売促進のため、延べ10名を雇用し販売体制を強化した。その結果、H25には、全体に占める小売販売量は16.9%とH27目標を上回った。</p> <p>耕作放棄地の増加に対しては、集落営農組織が1組織設立され、新規就農者や規模拡大志向者による茶園の集積や廃棄園の再生により、面積増加が鈍化した。</p> <p><課題> 引き続き生葉及び荒茶の品質向上に努め、生産販売体制のさらなる充実強化と顧客ニーズに合った商品の開発が必要。合わせて、新規就農者確保による担い手育成が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川流域茶の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 ・新規就農者の確保

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAコスモス ・越知町山椒生産組合 	<p><安定的な生産体制の維持と栽培技術の向上></p> <p>○ニラ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集出荷施設整備事業（H25）：8,916千円 ・レンタルハウス整備事業による施設整備（H24～27）：164,960千円 ・新規就農者の確保・育成 ・目慣らし会、講習会等による品質、収量向上 年16回（H24～27） <p>○ピーマン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目慣らし会、講習会の開催 年5回（H24H27） <p>○ショウガ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地検討会1回（H24） ・栽培管理技術講習会4回（H24） ・脱臭化メチルマニュアルの普及（H26） ・白星病防除技術に関する周知3回（H26） ・栽培技術勉強3回（H25） ・土壌消毒剤実証調査4回（H24～27） ・生産者交流会1回（H26） <p><山椒の安定的な生産の確立、加工品の開発と販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・さび病防除展示ほの設置および栽培暦の作成と改訂の実施（展示ほ設置：H24、25：2か所、H26：1か所） ・土壌診断結果に基づく適正な土壌pHへの誘導（H24～27、診断点数30～66点（H26まで）） ・経営指標モデルの作成（H24） ・GAP点検シートを用いた、生産物の食品としての安全性確保や環境保全、労働衛生の啓発：35戸（H24～27） ・枯れ枝症状への対策として、剪定展示ほ設置（H25）及び剪定講習会開催（H26、27） ・粉山椒の生産と販売 	<p><安定的な生産体制の維持と栽培技術の向上></p> <p>○ニラ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就農者がレンタルハウス（H24：47a、H25：30a、H26：47a、H27：17a）を利用し、ニラ栽培に取り組みだしたことで、産地の生産体制強化に繋がった。 <p>⇒出荷量</p> <p>H24：529t→H25：579t →H26：604t→H27：614 t</p> <p>⇒新規就農者</p> <p>H24：1名、H25：1名、H26：2名、H27：0名</p> <p>○ピーマン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実証試験結果から、接ぎ木苗利用が拡大し、出荷量増大に繋がっている。 <p>⇒出荷量</p> <p>H24：216t→H25：228t →H26：237t→H27：240 t</p> <p>○ショウガ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・臭化メチル代替技術の定着 <p>⇒土壌消毒や発病株の早期抜き取り及び2次被害拡大防止対策の取り組みが定着している。</p> <p>⇒出荷量</p> <p>H24：1,013 t→H26：518 t →H27：548 t</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者交流会への参加：参加者数 25名（H26） <p><山椒の安定的な生産の確立、加工品の開発と販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまで使用されていなかった銅剤のさび病防除効果が確認された。 <p>⇒使用できる農薬種類の増加により、防除薬剤の選択の幅が広がり、防除作業が行いやすくなった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・鶏糞の多量施用により、土壌が高pH状態であることが明らかになったことから、代替資材への変更や土壌改良資材を施用しないなど、適正pHへの改善対策が実施された。 <p>⇒株枯れ症状の株が減少し、収穫量が安定した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営指標モデル作成済み（H24） ・GAPシートによる自己点検の実施（H24～27） ・剪定講習会への参加者の増加 <p>⇒枯れ枝症状への対策として、剪定の必要性が認識された。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・粉山椒の生産（H26、27） <p>⇒販売先：県内外のうなぎ料理店および業者、4か所</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性	
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括		
ニラ出荷量 650t (H22: 573t)	(H27年度末実績) 614 t	A-	<p><ニラ> 新規就農者の確保により栽培面積、戸数は増加傾向となっていたが、H27年度に2戸の大規模農家が系統外出荷となり、栽培面積が減少し、出荷量が横ばいとなった。</p>	<p><ニラ> ・生産者の生産意向調査を行い、今後の産地目標を部会で検討し、その達成に向けた取り組みを推進</p>	
ピーマン出荷量 270t (H22: 245t)	(H27年度末実績) 240t		<p><ピーマン> 土壌病害等の発生により収量の伸び悩みが続いてきたが、新規接ぎ木苗「チャガマラン」の導入により、個々の生産者においては収量・品質とも向上してきた。</p>	<p><ピーマン> ・「提案型」による新規就農者確保に向けた支援</p>	
ショウガ出荷量 950t (H22: 882t)	(H27年度末実績) 548 t		B	<p><ショウガ> 脱臭化メチル栽培技術が定着してきた。H25年の干ばつやH26年の水害の影響によりH26年、27年と連年、販売量が減少傾向にあるものの、需要は比較的安定している。</p>	<p><ショウガ> ・灌水設備と技術の普及 ・脱臭化メチルマニュアルを用いた栽培指導</p>
食用山椒出荷量 32t (H22: 30t)	(H27年度末実績) 23.5t		B	<p><山椒> 病害防除や土壌改良などの対策の徹底により安定した収量を確保できた。また、加工品を開発し、青果販売以外の収益源を確保できた。 さび病の防除薬剤として銅剤の効果を実証・確認したこと、土壌pHを適正pHにする指導により安定した収量が確保できるようになった（山椒の収量は隔年で増減がある。H27年度収量は目標値を下回ったが、H23年は28.6t、24年は32t、25年は19.4t、26年は30t）。 枯れ枝対策として剪定の必要性が理解された。加工品として粉山椒の生産、販売に取り組み、業務用として県内外の4業者に供給している。</p> <p><課題> ・生産者の高齢化の進展 ・生産量確保に向けた担い手の確保・育成 ・ショウガの灌水設備と技術の導入により安定生産を図る。 ・山椒の収穫時期の人手不足</p>	<p><山椒> ・改植による生産量の維持 ・収穫時期の作業者の確保 ・新たな山椒利用製品の開発による収入確保</p>

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・農事組合法人ヒューマンライフ土佐 	<p><薬用作物の安定生産>※ミシマサイコ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個別巡回指導29回（H23～27） ・現地検討会5回（H23～27） ・実証圃設置6回（H23～27） ・実証圃調査22回（H23～27） ・県域版栽培暦の作成1事例（H26） <p><新たな生産者の掘り起こし>※ミシマサイコ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者募集チラシの作成、配布（H26、H27） ・産地意向調査の実施1回（H26） <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヒューマンライフ土佐の経営改善 産業振興アドバイザーの招へい 5回（H26） ・ツムラから提案のあった新加工場の整備等にかかる協議（H26、27） 越知町長の㈱ツムラ代表取締役訪問への同行（H26） ㈱ツムラを訪問し設備整備にかかる協議（H26、27） ㈱ツムラ、ヒューマンライフ土佐、越知町、県による情報交換・協議（H26、27） ・協働の森事業 越知中学校を対象に座学やツムラ協働の森での薬用作物採取等フィールドワークの実施13回（H24～27） 	<p><薬用作物の安定生産></p> <ul style="list-style-type: none"> ・個別巡回や現地検討会を実施することにより、現地ほ場の栽培実態や生育状況を把握した。 ・栽培実証試験では、ショウガとの輪作により、収量が微増する傾向が見られた。 <p>⇒栽培経験の長い生産者は、実証試験等の結果を活用し安定した収量を確保できているが、新規栽培者など栽培経験が短い生産者は、生育不良等による低収量により栽培意欲が減退し、面積拡大が進みにくい状況にある。</p> <p>⇒産地間で協力し県域版栽培暦を作成した。</p> <p><新たな生産者の掘り起こし></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者募集チラシを管内3町村へ約1100部配布。2件の問い合わせがあった。 ・産地意向調査の結果、高齢化、低所得、管理作業が煩雑、収穫や出荷調整時の雇用にコストがかかる、農薬の登録が少ない、栽培適地が他の有利品目と競合しているといった理由が面積拡大を妨げていることが明らかとなった。 <p>⇒生産者の意向を把握することにより、薬草の生産拡大に向けた取り組みへの基礎資料となった。</p> <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新体制における経営の基礎となる事業計画の作成 ・経営状況を分析することで明らかになったロスの改善 ・㈱ツムラと県、越知町との関係強化

目標値に対する実績		総括		今後の方向性	
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括		
薬用作物の作付面積 ミシマサイコ 70ha (H19: 38ha) (H22: 47ha) ※一部、県外含む	(H27年度末実績) 55ha	A-	○産地拡大 ヒューマンライフ土佐が中心となって進めてきた薬用作物の産地拡大は、仁淀川流域から嶺北、幡多地域まで産地が拡大し作付面積が伸びてきたが、生産者の高齢化や低収量、他の有利品目との競合等により栽培面積の確保が課題となっている。このため、ミシマサイコの実証圃を設け、生育調査や現地検討会開催等による栽培の促進に取り組むとともに、H26、27年度に生産者募集のパンフレットを配布し、新たな生産者の掘り起こしを行った。 また、サンショウ、ダイダイの栽培は順調であり、㈱ツムラのオーダーに対応した生産を進めている。 <ミシマサイコ> 収量向上のための実証試験では、ショウガとの輪作により収量が微増したものの、効果的な収量向上対策の発展にはつながらなかった。 新たな生産者の掘り起こしでは反応が鈍く、また、産地意向調査の結果の分析により課題が明らかになった。	○ミシマサイコ ・収量向上や安定生産対策の検討 ・新品種（2年株専用）「黄太静」栽培技術の検討 ・新たな生産者の掘り起こし	
サンショウ 80ha (H19: 12ha) (H22: 59ha)	(H27年度末実績) 73ha		A	○組織体制整備 H26年度に組織の世代交代があり、組織体制の再整備のため、産業振興アドバイザーを招へいして組合の財務会計の整理、総会に向けた栽培計画策定、人的体制への助言等を行った。	○サンショウ、ダイダイ ・㈱ツムラのオーダーに応じた生産量及び品質の維持
ダイダイ 30ha (H22: 18ha) ※一部、県外含む	(H27年度末実績) 28ha		A	○新加工場の整備 H26年度に㈱ツムラから提案のあった新加工場の整備に向け、農業振興部を中心に越知町、地域本部とともに、㈱ツムラやヒューマンライフ土佐との協議を進め、H28年度こち農業確立総合支援事業費補助金を活用して整備を行うこととなった。 ○㈱ツムラとの関係性の維持・強化 生産面以外でも、H20年度の協働の森事業開始以来、事業を通じて㈱ツムラ（CSR活動）、ヒューマンライフ土佐、越知町の良好な関係を結んでおり、越知中学校生が地元や企業について学ぶ場として定着した。㈱ツムラからはCSR事業では全国一との評価を得ている。 <課題> ・ミシマサイコの栽培面積の維持・拡大では、①生産者の高齢化、②低収量、③管理作業が煩雑、④収穫や出荷調整時の雇用にかかるコスト、⑤農薬の登録が少ない、⑥栽培適地が他の有利品目と競合といった課題があり、これらへの対応が必要。 ・組織体制の整備については改善に至っておらず、今後も㈱ツムラとの協議を踏まえた働きかけが必要。	○新加工場の整備計画検討 ・想定される施設・設備などの整備について、補助金導入等、整備計画の検討

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体> ・JAコスモス</p>	<p><人材育成及び産地の体制づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・各関係機関との連携（行政連絡会の開催：毎月1回（H24～27）） ・生産部会活動への支援（各作業班の活動の活性化）：毎月第3木曜日（H24～27） ・経営改善指導：農業簿記講座の開催：月1回（H24～27） ・個別カウンセリング 6月～7月：全戸（H24～27） ・新規就農者への支援（H24～27） 「提案型」での提案書作成にむけた協議2回（H26） <p><栽培技術の向上及び病虫害防除の徹底></p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培指針を中心とした栽培管理指導の実施：月1回第3木曜日（H24～27） ・定期的な個別巡回指導の実施（H24～27） <p><集出荷施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・光センサー整備に向けた生産者意向調査1回（H26） ・攻めの農業実践緊急対策事業打合せ5回（H26） ・攻めの農業実践緊急対策事業：262,030千円（H26） <p><新商品の販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・市場との販売打ち合わせ（H24～27） 促成：2回（11月・2月） 夏秋：1回（5月） ・販路拡大に向けた取り組み（H24～27） 促成：特★（糖度10度以上）の売り込み 夏秋：2kg茶箱の規格外商品（6度以上8度未満）“ふそろいトマト”の売り込み（H26）、1kg箱規格への統一（H27） 	<p><人材育成及び産地の体制づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関との連携により生産部会の活動の活性化、人材育成に向けた仕組み作りができた <p>⇒目標所得400万円達成戸数 H24：10戸→H26：12戸 →H27：10戸</p> <ul style="list-style-type: none"> ・提案型新規就農者募集の開始 <p><栽培技術の向上及び病虫害防除の徹底></p> <p>⇒高糖度トマトの販売額、数量</p> <p>促成 H24：2.67億円（297t） →H26：2.94億円（314t） →H27：3.14億円（318t）</p> <p>夏秋 H24：0.86億円（127t） →H26：0.94億円（107t） →H27：0.74億円（82t）</p> <p>⇒大玉トマトの販売額、数量</p> <p>促成 H24：0.68億円（208t） →H26：0.71億円（228t） →H27：0.66億円（200t）</p> <p><集出荷施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・攻めの農業実践緊急対策事業によりトマト選果ライン高度化（軟化果実・芯腐れ果実の選別） <p>12月5日より本格稼働</p> <p><新商品の販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・夏秋：1kg箱の定着

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
高糖度トマトの販売額 5.1億円 (H22：3.7億円) (H24：4.2億円) (H25：4.3億円) (H26：4.6億円)	(H27年度末実績) 4.5億円 促成：3.80億円 夏秋：0.74億円	A-	<p>栽培技術向上への取り組みや市場への売り込み等により、高品質・安定出荷が行われる産地としての評価が高まり、販売額も年々向上するとともに、生産者所得の向上につながった。</p> <p>H26.8月の浸水被害で使用できなくなっていたトマト選果場設備について、「攻めの農業実践緊急対策事業」を活用し集出荷施設整備及び選果ライン高度化を図った。(H26.12月稼働)これにより軟化果実・芯腐れ果実の選別作業の効率化等につながった。</p> <p><課題> 生産者の高齢化や経営の不安定さなどから作付けを見合わせる農家もあり、産地の維持・発展のためには新規就農者等の担い手の育成・確保が緊急課題となっている。 農家戸数：H23園芸年度 31戸→H27園芸年度 28戸</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・安定生産に向けた技術開発 ・産地の生産力を維持するための新規就農者の確保や人材育成

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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。</p> <p><事業主体> ・JAとさし</p>	<p><各品目毎のビジョンに基づいた対策の実践></p> <ul style="list-style-type: none"> ・チーム会（土佐市連絡会・指導部会） H24：12回、H25：12回 H26：18回、H27：26回 <p><高品質高収量技術の普及></p> <ul style="list-style-type: none"> ・学び教えあう場の開催 H24：33回、H25：60回 H26：69回、H27：68回 <p><集出荷体制の整備による販売力強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・キュウリ集出荷場整備等にかかる打ち合わせ：8回（H26） ・キュウリ集出荷場整備を行い、2JAの合同集出荷を開始（H27） ・ミネラルメロンブランド化にかかる打ち合わせ等：2回（H26） ・産業振興総合補助金（ステップアップ事業）によるミネラルメロンのPRやブランド化（H27） 	<p><各品目毎のビジョンに基づいた対策の実践></p> <ul style="list-style-type: none"> ・IPM技術の定着による病害虫防除、特別栽培農産物やエコシステムへの取り組みが行われた。 <p>⇒天敵導入率（戸数） ピーマン・シトウ H23：98.1% →H26：98.9%（H26：シトウ100%、ピーマン98%） →H27：99.1%（H27：シトウ100%、ピーマン98.2%）</p> <p>キュウリH25：12% →H26：21%→H27：34.7%</p> <p><高品質高収量技術の普及></p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境制御技術導入への動きが加速化した。 <p>⇒導入戸数 H24：4戸、82a →H27：21戸、579a</p> <p><集出荷体制の整備による販売力強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・集出荷場の再編整備が進んだ。 <p>⇒生姜予冷库整備（H24） H23園芸年度 1,328 t →H26園芸年度 1,823 t →H27園芸年度 1,598 t</p> <p>⇒ピーマン予冷库整備（H24） H23園芸年度2,971 t →H26園芸年度 3,509 t →H27園芸年度 3,386 t</p> <p>⇒2JAのキュウリ出荷場統合（H27）</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><事業主体> ・㈱マルカ</p>	<p><加工用ワサビの出荷量の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・㈱マルカによる自社栽培の開始 ・JAと連携した新規栽培者の掘り起こし ・生産農家への栽培技術指導、講習会の開催 ・出荷作業軽減の検討 	<p><加工用ワサビの出荷量の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工用ワサビ加工出荷量（H24：40t→H25：38t→H27：52t） <p>⇒納入先の金印㈱からは品質の面でも評価され信頼関係が構築されている。</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><事業主体> ・JAとさし ・土佐文旦加工組合 ・菊水酒造㈱ ・ひまわり乳業㈱</p>	<p><開発商品の県内外への販売強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用についての関係者協議 H24：5回、H25：3回 H26：3回、H27：2回 <p><新たな加工品の開発による土佐文旦の下級品の消費拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品のPR 土佐文旦まつり H24～27年 直販所（ドラゴン広場）での販売検討 	<p><開発商品の県内外への販売強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・菊水酒造による土佐文旦の活用量（JAとさし）H24：30t→H25：4t →H26：5t→H27：2t ・ひまわり乳業による土佐文旦の活用量（土佐文旦加工組合）H24：4t <p><新たな加工品の開発による土佐文旦の下級品の消費拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・菊水酒造による商品開発（7品） <p>⇒年間売上高（H24～）： 1200万円～1300万円で推移</p> <ul style="list-style-type: none"> ・文旦リキュール（JAラベル） 直販所（ドラゴン広場）での販売 <p>⇒年間売上高（H25～）：24万円で推移</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
JAとさし園芸品出荷量 H27園芸年度： 16,000t (H23園芸年度： 15,263t)	(H27年度末実績) 14,185t	B	JAとさしの園芸部会は、H23園芸年度からH26園芸年度までに部会員数で10%の減、栽培面積では3%減少している。H27園芸年度の出荷量は、当初目標の16,000tには及ばないものの、農家個々の高品質技術への努力の結果、単価(円/kg)は、対H23園芸年度比120%と高単価であった。 このような農家数・面積の減少に対して、H27年度からJAとさしキュウリ部会が産地提案型の担い手確保の仕組みづくりを始めている。 また、H24にはピーマン、ショウガの集出荷場が整備され、さらにH27には2つのJAを統合したキュウリの集出荷場整備を行い、合同出荷を開始するなど、販売力の強化が図られた。 <課題> 生産者の高齢化により、JAとさしの園芸部会の部会員数及び栽培面積が減少しており、環境制御技術の導入による収量アップや担い手の確保が課題となっている。	<ul style="list-style-type: none"> ・IPM技術による安心・安全な農産物生産に引き続き取り組むとともに、高収量を目指した環境制御技術の導入 ・各品目ごとの産地提案型担い手確保対策
加工用ワサビ加工出荷量 150t (H21：60.0t) (H23：71.3t)	(H27年度末実績) 52t	B	生産者との協議(作付面積・出荷量・価格等の調整)をJAと連携して行うなど生産者との関係づくりを進め、作付面積の増に向けて取り組んでおり、今期は県東部地域で生産農家が増加したためH26.9月期以降の出荷量は回復基調となっている。 <課題> H27.9月期の出荷量は52tと回復基調となっているが、販売先(金印)の需要200tにさえられていない。	<ul style="list-style-type: none"> ・出荷量を増やすため、JAによる新規栽培者の掘り起こしや既存栽培者の栽培規模拡大、栽培技術講習会等の開催など栽培技術向上への支援 ・一次加工にかかる出荷作業の負担軽減の検討
加工原料用の土佐文旦の活用量 100t (H19：0t) (H22：30t)	(H27年度末実績) 2t	B	加工用原料としての文旦について、一定量は定着し、商品販売もされているが、商品販売量が伸びておらず、連携事業者における活用量が伸びていない。 <課題> 原料供給、原料需要者それぞれの課題は一定明らかになってきたが、様々な品質の原料が流通する中で、価格・活用量等の面で折り合いがつかず協議が困難になっている。 一方で、新たな原料の販売先も出てきており、今後、さらに土佐文旦の活用を進めていくために、他の原料需要者へ販路を広げていく必要がある。	<ul style="list-style-type: none"> ・菊水造漬のほかに新たな原料需要者への販路拡大
加工品の開発と発売 4品(1品/年) (H19：1品) (H22：3品)	(H27年度末実績) 加工品7品	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>＜事業主体＞ ・榊前川博之商店</p>	<p>＜原材料の安定供給＞ ・生産農家との生産量拡大・増収に向けた打ち合わせ会の実施（植付面積・生育状況の報告、収穫時期・収穫状況等の確認）</p> <p>＜販路拡大・販売促進＞ ・生協（鳥取・広島・東京・神戸ほか）との商談会への参加 ・全国各地の市場での商談会への参加 ・生協関係者との現地検討会の実施</p>	<p>＜原材料の安定供給＞ ・生産農家からの生姜仕入量 H24：1,945 t → H25：2,115 t →H26：1,482 t → H27：1,838 t ⇒生産農家の所得増大</p> <p>＜販路拡大・販売促進＞ ・生姜加工品の販売額 H24：95,702千円 →H25：106,497千円 →H26：50,357千円 →H27：40,946千円 ⇒一次加工品へシフトし営業利益を上げている。</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>＜事業主体＞ ・JAコスモス（伊野支所、吾北支所）</p>	<p>＜品目毎のビジョン策定＞ ・JAコスモス行政営農振興協議会 1回/年 ・チーム会 H24：12回、H25：12回、H26：15回、H27：6回</p> <p>＜高品質高収量技術の習得、下級品の有効活用＞ ・品目別部会等：12回（H26）</p> <p>＜集出荷体制の整備による販売力強化＞ ・ショウガ集出荷システム整備打ち合わせ等：H26：6回、H27：6回</p>	<p>＜品目毎のビジョン策定＞ ・露地ショウガについては、集出荷システムの整備等を含めた産地ビジョンができつつある ・JAコスモス生姜出荷体制の再編にむけた検討開始。出荷場整備に向けたプロジェクトチーム発足。</p> <p>＜高品質高収量技術の習得、下級品の有効活用＞ ・露地ショウガの土壌病害対策、キュウリの高品質高収量技術の定着が進んだ。 ・露地ショウガ土壌病害の体系防除が普及 ・キュウリ環境制御技術の実証圃開始（H28園芸年度）</p> <p>＜集出荷体制の整備による販売力強化＞ ⇒キュウリ集出荷場整備（JAとさしとの統合）（H27）</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
生姜加工品の販売額 200,000千円 (H22: 114,792 千円)	(H27年度末実績) 40,946千円	B	H25年から原材料の高騰が続いて利益率の高い一次加工品の生産にシフトしている。 高級料亭や漬物店などからのニーズに応え、新たに芽生姜の加工品の開発・販路開拓にも取り組んでいる。また、和歌山や神戸を中心に生姜の生の千切りの需要が増えている。 <課題> H27.9月期の生姜の受け込み量は昨年から持ち直したものの、依然として従来からの取引先への納入が精一杯で引き続き安定的な原料確保が課題となっている。	・生産者との講習会等、生産量拡大に向けた取り組み ・一次加工品の開発・販路開拓
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・伊野支所 生姜: 510t (H23園芸年度) ・伊野支所 生姜: 464t	(H27年度末実績) ・伊野支所 生姜: 454t	B	露地ショウガ及び白芽芋は、いずれも収量は気象条件の影響を受けやすくH23~26年の間にも、露地ショウガの年間出荷量は多い年で655t、少ない年で453tと変動が大きい。 また、新規就農者や後継者は横ばいまたは漸増傾向である。 施設キュウリも高齢化が進んでおり、H28園芸年度には作付中止により面積が20a減少する見込みとなっている。こうした状況の中で、H27年度にJAとさしキュウリ部会とともに出荷場を統合、集出荷場を整備したことにより、販売力の強化が図られた。 また、キュウリ栽培においても収量アップのための環境制御技術導入の実証を行う動きが始まっている。	・ショウガの集出荷システムの整備による取扱量増と有利販売 ・施設キュウリの環境制御技術の導入を推進 ・加工ワサビの面積拡大
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・伊野支所 白芽芋: 29t (H23園芸年度) ・伊野支所 白芽芋: 27t	(H27年度末実績) ・伊野支所 白芽芋: 21t	B	<課題> 施設キュウリの生産者も高齢化が進んでおり、H28園芸年度には作付中止により面積が減少する見込みとなっている。環境制御技術の導入による収量アップや集出荷場整備によるロットの確保と効率化を進めていく必要がある。	
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・伊野支所 キュウリ: 265t (H23園芸年度) ・伊野支所 キュウリ: 259t	(H27年度末実績) ・伊野支所 キュウリ: 261t	A-		
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・吾北支所 柚子: 250t (H23園芸年度) ・吾北支所 柚子: 232t	(H27年度末実績) ・吾北支所 柚子: 210t	B		
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・吾北支所 ワサビ: 30t (H23園芸年度) ・吾北支所 ワサビ: 21t	(H27年度末実績) ・吾北支所 ワサビ: 13t	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町吾北地区の集落営農組織 	<p><上東地区集落営農組合の部門活動の定着></p> <ul style="list-style-type: none"> ・総会、定例役員会、現地検討会等において部門の活動検討 H24：9回、H25：16回、 H26：14回、H27：16回 ・共同利用・受託用乾燥機（20石用）導入（H26） <p><吾北地区での連携した集落営農活動の普及と定着></p> <ul style="list-style-type: none"> ・末組織地域への集落営農発足に向けた懇談会 H25：15回 ・集落営農等の協議会発足の検討 H24：4回、H25：4回 	<p><上東地区集落営農組合の部門活動の定着></p> <ul style="list-style-type: none"> ・周年経営する協業面積は、二つ・加工用ワサビ・ユズ等で定着。 H22：1.7ha →H26：2.1ha →H27：2.0ha ⇒販売金額245万円（H27） ・受託部門は、ほぼ計画通り受託面積を達成。 H24：13.3ha 25年14.5ha H26：19.3ha（計画18ha） H27：23.4ha ⇒作業受託等金額109万円（H27） <p><吾北地区での連携した集落営農活動の普及と定着></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大野内集落営農組合が発足（H25）（いの町の集落営農組織数が7組織となった） ⇒大野内集落営農組合による、耕作放棄地の解消（11a）（H27） ・様々な政策課題（中山間地域等直接支払い、集落営農等）を総合的に検討する協議会を発足（H26）
<p>11 生姜等加工品製造施設整備事業</p> <p>《いの町》</p> <p>仁淀川地域の基幹品目である、生姜の増産及び加工品の生産性の向上を図り、顧客からの受注に対応できる安定的な生産体制を確立することにより、いの町内等の生姜生産者の所得の向上及び、地域の雇用拡大に繋げる。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・西村青果株 	<p><生産体制の整備・販売強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興総合補助金により工場整備に着手（H26：50,000千円、H27に繰越） <p><原材料の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生姜生産農家及び高知県園芸連（当該事業者が生姜原料供給の指定業者となっている）との長年の信頼関係による取引が継続中 	<p><生産体制の整備・販売強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・工場整備（H28.2月竣工） ・生姜加工品の販売額 H25：2.1億円→H26：3.4億円 →H27：3.45億円 ⇒大手食品会社等の取引先との連携強化 <p><原材料の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町内生産農家からの生姜仕入量 H25：82.3 t →H26：82.3 t →H27：82.2t ⇒生産農家の所得増大
<p>12 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・本川手箱きじ生産企業組合 ・いの町 	<p><生産体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・飼育衛生管理検討会の実施（中央家畜保健衛生所・畜産試験場） ・生産設備（貯卵庫、脱毛器、液体型急速冷凍機）の整備 <p>いの町畜産物等処理加工施設改修工事費補助金（H26：20,740千円）</p> <p><販売の安定化と販路の開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品開発 産業振興アドバイザー招へい8回 パッケージ商品（H24） 通年販売できる商品（H25） ・試作品開発、商談会出席、市場開拓調査、販売戦略策定 連携組織活性化支援事業補助金【高知県中小企業団体中央会】 ・法人化 産業振興アドバイザー招へい5回 法人化に向けた組織体制及び経営計画策定（H26） 	<p><生産体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産設備（貯卵庫、脱毛器、液体型急速冷凍機）の整備完了（H27.2月） ⇒増産に向けた施設設備が整った。 <p><販売の安定化と販路の開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・本川手箱きじ生産企業組合設立（H26.12.5） ・「きじ鍋セット」販売（H24：1,900千円→H27：1,840千円） ⇒ゆうパック秋冬ギフトに掲載され販売数が増加。きじスープをメインにしたパッケージ商品の開発がされ、首都圏百貨店でネット販売が開始された。 ・「きじ重」販売（H26） ⇒通年商品として、新商品「きじ重」を開発し高知市内料理店でメニュー化した。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
<ul style="list-style-type: none"> ・周年経営する協業面積 1.9ha (H22: 1.7ha) ・水稲作業の受託面積 24ha (H22: 8ha) ・吾北地区での集落営農組織数7組織 ・集落営農組織のネットワーク化集落営農組織の協議会発足 	<ul style="list-style-type: none"> (H27年度末実績) 2.0ha (H27年度末実績) 23ha (H27年度末実績) 7組織 (H27年度末実績) 協議会の発足 	<ul style="list-style-type: none"> A+ A A+ A+ 	<p>上東地区集落営農組合は、それぞれの部門活動が定着し、目標とする協業面積、受託面積等をほぼ達成した。</p> <p>現在、より安定的な経営を進めるため、集落営農組織の法人化が検討されており、農業振興センターがH27年に実施した集落営農塾（法人化コース）を受講し、具体的な検討を進めている。</p> <p>吾北地区の7つの集落営農組織の活動については、濃淡があるがそれぞれで活動をしている。新たに結成した大野内集落営農組合では、耕作放棄地の解消を共同で行っており、地域の担い手として地域を守る取り組みを進めている。</p> <p><課題></p> <p>上東地区集落営農組合は役員会・総会において法人化を検討することになったが、具体的に進める段階で、異論が出るのが想定される。今の集落営農への参加体制を維持していくことが課題となる。</p> <p>また、高齢化も進んでおり、中山間地域等直接支払いの取り組みも難しくなっている。既存の集落営農組織も状況は同じであり、新たな集落営農組織の確立、担い手の確保や集落営農組織等の地域間の連携が課題となっている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・集落営農塾を関係機関が連携して開催し、既存・新規集落営農組織の育成、活動の支援 ・地域の担い手を確保するため、東京、大阪等での移住・就農についての相談活動の実施 ・相談活動により、農業公社での研修生を確保し、確実な就農を推進 ・集落営農の活動及び担い手の確保による、中山間地域の農地保全 (H28.3月地域AP終了)
<ul style="list-style-type: none"> 生姜等加工品の販売額 276百万円 (H25: 210百万円) 	<ul style="list-style-type: none"> (H27年度末実績) 345百万円 	<ul style="list-style-type: none"> A+ 	<p>産業振興総合補助金を活用して保冷施設を整備し、大手食品会社等からの受注に対応できる安定的な生産体制が構築された。</p> <p><課題></p> <p>生姜生産農家及び高知県園芸連との連携による原材料の安定的な調達課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画に沿った加工品の製造・販売についてのフォローアップ
<ul style="list-style-type: none"> 販売額 13,580千円 (H25: 7,444千円) 本川きじの生産羽数 6,800羽 (H20: 1,000羽) (H23: 2,400羽) 	<ul style="list-style-type: none"> (H27年度末実績) 11,207千円 (H27年度末実績) 1,300羽 	<ul style="list-style-type: none"> A B 	<p>H26年度町単独事業による生産設備の投資に加え、企業組合を設立し (H26.12月) 経営体制が強化された。組織替えに伴う指定管理の移行手続きや旧生産組合のきじ在庫量を考慮し生産調整したが、今後は旧生産組合から企業組合への業務移管により、販売の体制強化と合わせて売上額の向上が期待できる。</p> <p><課題></p> <p>出口となる販路拡大とそれに携わる営業スタッフの強化という課題を抱えている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・売上を伸ばすための新たな販路の開拓及び商品開発 ・需要に対応した安定的な生産体制の確保 ・本川手箱きじ生産企業組合の運営体制の強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>13 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><事業主体> ・日高村</p>	<p><連携しての販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村アグリネットワーク会議の開催 (H24～) ・県内外への物販等の販促活動 (H25～) ・日高めぐり大会の開催 (H26) ・PR資材の製作 (H26) 	<p><連携しての販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・サニーマート（愛媛県）での物販 H25：1回、H26：2回 ・福島屋での物販 東京都：1回 (H25) ・「町イチ!村イチ!2014」（愛媛県）への出展 ・まるごと高知への出展 (H25) <p>⇒県内外での日高村の産品認知度向上</p>
<p>14 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><事業主体> ・森林組合 ・林業事業体 ・素材生産業者 ・製材業者等</p>	<p><原木の安定供給の取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林経営計画策定の地区説明会、勉強会や視察研修の実施14回 (H24～25) ・管内事業体への森林経営計画及び森の工場策定の個別指導 (H24～) ・市町村との協議、勉強会等による連携強化 (H24～) <p><林業事業体の育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・補助事業の有効活用に向けた事業説明会 (H24～) ・事業体の実態把握調査 (H24～) ・作業道開設及び間伐技術の現地指導並びに経営指導 (H24～) ・先進事業体への視察研修2回 (H26) ・自伐林家等担い手育成支援 (H26～) <p><流域産材の加工・流通の安定化に向けた取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・流域木材の外商推進 農商工連携基金助成事業 H26：6,043千円 H27：1,611千円 ・大型製材工場建設 木材加工流通施設整備事業補助金 H27：882,875千円 ・仁淀川森林組合の製材品販売強化 ・産業振興アドバイザー招へい2回 (H25) ※特用林産物と合わせた活用 ・韓国工務店による仁淀川流域材の産地商談会のサポート (H26～) 	<p><原木の安定供給の取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・説明会や勉強会の開催、個別指導によって計画的・効率的な森林整備が進んだ。 ⇒森林経営計画の樹立 7,436ha ⇒森の工場の新規設定 H24：1団地、H25：4団地、H26：1団地、H27：8団地 <p><林業事業体の育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業体毎の課題抽出と個々への対応により経営及び施業の意識改革が進められた。高性能林業機械の導入22台 (H24～27) ⇒生産性の向上による素材生産量がアップ ・県及び佐川町において協議会が設立され、自伐林家等への支援策が具体化 (H26) ⇒就労の場の創設や自伐林家の自立促進 ・仁淀川町森林管理推進協議会の設立 (H27.12月) ⇒原木生産量の拡大や人材育成の推進体制が整備された。 ⇒林業研修生として県内外から4人が仁淀川町に移住し研修を開始 <p><流域産材の加工・流通の安定化に向けた取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川森林組合の2製材工場の統合及び施設整備 (H25～26) ⇒製材の効率化とコスト削減が図られた。 ・農商工連携基金助成事業を活用した吾川森林・池川林材の販売ツールの作成 (H26～) ⇒仁淀川町で商業建築1件（アンテナショップ）建築 (H28完成予定) ・県産材住宅の部材1棟分が韓国に初輸出された。(H26) ⇒県産材の韓国での販路拡大に期待が持たれる。 ・県内で第2位の規模となる新製材工場の池川木材工業第4工場が完成 (H27) ⇒仁淀川流域の木材生産量の拡大及び製品の流通拡大に向けた体制が整備された。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
農産物販売額 3.4億円 (H22：3.2億円)	(H27年度末実績) 4.1億円	A+	<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て、日高の農産物や村の知名度アップに取り組んでいる。 H26.11.1にオープンした「村の駅ひだか（旧さんさん市）」における売上増で農産物の販売額が伸びており、生産者の生産意欲が高まり、所得向上につながった。</p> <p><課題> 日高村の農産物及び村のさらなる知名度アップに取り組むため、ネットワークの連携強化が必要。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 日高村アグリネットワークの連携強化 日高村及び日高村農産物の知名度の向上 新たな特産品の開発
素材生産量 6.3万 ^m ₃ (H19：5.9万 ^m ₃) (H22：3.7万 ^m ₃)	(H27年度末実績) 8.2万 ^m ₃	A+	<p>事業体共通の課題である「事業地の確保」、「技術力・担い手の確保」に重点を置いた支援を継続したことにより、徐々に事業地拡大や設備投資が進められ素材生産量が年々増加している。(H24：4.8万^m₃、H25：5.3万^m₃、H26：6.0万^m₃) 管内2森林組合については、定期協議や個別指導を継続したことにより、高知中央森組の支所統合や仁淀川森組の製材工場統合等組織の改変も実施され、経営が徐々に改善されている。</p> <p><課題> ・新たな製材工場のフル稼働時（H30）に必要な原木量を確保するためには更なる事業地や担い手の確保による素材の増産及び材の集出荷体制の整備が必至であり、事業体・市町村・県が一体となった増産への取り組みが必要。 また、作業技術員の育成・確保だけでなく、川上の森林整備から川下の加工・流通に至る総合的な企画・管理ができる人材の育成も必要である。 ・森林組合における労務班の人材育成と更なる事業量実施による事業体経営の安定化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 県、市町村、事業体が連携し、素材生産量の増大や事業体の安定的な経営に向けた取り組み支援を継続 仁淀川町においては、町と林業事業体等で構成する新たな組織「仁淀川町森林管理推進協議会」において木材増産に取り組む計画。将来的には、仁淀川流域全体を管理できる組織体制を志向

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>15 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAコスモス ・仁淀川森林組合 ・特用林産物生産者 	<p><生産者・栽培地の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者状況調査（H24） ・指導重点地区を設定した栽培技術支援：個別指導20回、講習会2回（H26） ・によどマッシュルーム生産組合に乾燥機導入 <p>地域林業総合支援 H25：448千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・試験研究機関との連携によるマッシュルームの病害虫対策支援2回（H26） ・竹炭販売促進支援 産業振興アドバイザー招へい 2回（H25） ※製材品販売強化と合わせた活用 ・によどマッシュルーム生産組合の経営改善 産業振興アドバイザー招へい 8回（H26,27） <p>地域人づくり事業による経営改善指導（H27）</p> <p><流通体制の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・流通状況調査（H24） ・県外企業との商談2社（H26）、商品展示会への出展1回（H26） <p><新たな特用林産物への取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センターとの連携（H26～） ・原木マイタケ栽培技術支援（H26～） 講習会4回（H26）、視察研修の実施1回（H26）、生産者指導（H27） ・まいなばざんまいツアー実施（H27.9月） 	<p><生産者・栽培地の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培技術の向上 ⇒シイタケの単位発生量10%向上 ・によどマッシュルーム生産組合の乾燥機導入（H25） ⇒廃棄品の減少、製品化の効率アップ ・マッシュルームの高品質化10%向上、収益前年比の25%増 ・東京都内の高質系スーパー等、マッシュルームの販売先が増加し、市場よりも利益率の高い取引への転換が進んでいる。 ・いの町柳野地区で県外移住者がシイタケ生産を開始（H26） <p><流通体制の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・マッシュルームの流通体制整備進行中 <p><新たな特用林産物への取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・原木マイタケの試験栽培開始（H26～）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性	
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括		
シキミ・サカキ出荷量 32t (H19: 22t) (H22: 30t)	(H27年度末実績) 29.3 t	B	○シキミ・サカキ 兼業で小規模な生産者が多く効率的な支援が困難な中、個々の生産者の技術力により品質の高い作物を生産し、県内及び関西の市場で高い評価を得て、生産量を維持している。 <課題> 高齢化に伴い生産者が減少し、耕作放棄地の拡大が進んでいる。	・継続的な技術支援による安定的な生産、品質の向上 ・シキミ、サカキ、シイタケについては、個別支援から地域の取り組み支援へと移行 ・マッシュルームの安定供給に向けた生産体制づくり	
竹炭出荷量 25t (H22: 20t)	(H27年度末実績) 5.6 t		B		○竹炭 竹炭は主な販売先であるサントリー(株)の酒類製造工程でろ過材として活用されているが、一部製品の生産中止や消費者の嗜好の変化に伴う消費減少により、販売先の需要実施で受注が左右され、安定的な販売支援が実施できなかった。 <課題> 消臭材や調湿材としての販売も、営業活動の低下や生産者の高齢化による生産量自体の減少等から減少傾向にある。
マッシュルーム出荷量 11 t (H25: 9.5t)	(H27年度末実績) 10.7 t		A-		○シイタケ等 地域支援企画員、集落活動センター等と連携し、意欲的な生産者に対し重点的な支援が開始されたことにより生産技術が向上した。 ○マッシュルーム 乾燥機の導入、栽培技術支援や研究機関と連携した病害虫対策支援の結果、生産効率の向上及び販売拡大が図られた。 経営コンサルタントの指導により、販路開拓等、経営改善が進められた。 ○原木マイタケ 地域おこしの一環として、いの町越裏門地区より要望が上がったことから栽培技術支援が始まり、講習会や視察による技術習得を経て、H27年度より試験栽培が開始された。 <課題> ・後継者対策 ・マッシュルームについては、安定経営を図るため、継続的な栽培技術支援や経営改善を進めることが必要 ・原木マイタケは新たな取り組みであり、引き続き生産指導や販路開拓等の支援が必要

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>16 自伐型林業を核とした産業づくりと地域の活性化</p> <p>《佐川町》</p> <p>自伐型林業を核とした産業づくりを推進することで、森林環境の保全及び関連事業を含めた雇用の創出と人材育成を目指す。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町 ・自伐型林業に取り組む個人・団体 	<p>＜自伐型林業の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町民向け勉強会 H25：1回 70人 ・自伐型林業座談会 H25：1回 50人 ・町民向け自伐型林業研修 H26：9回 49人 H27：3回 8人 ・佐川町自伐型林業推進協議会説明会 H27：1回 8人 ・地域おこし協力隊（自伐型林業チーム）の雇用 H26：5名（内2人退任） H27：5名 <p>＜低質材の活用促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・木質バイオマス代行証明町民向け説明会（自伐型林業推進協議会説明会との同時開催） H27：1回 	<p>＜自伐型林業の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H25年度からの継続的な研修会等開催によって、自伐型林業に関心を持つ住民が増加 ⇒H26年度研修会参加者1人が山林を購入し、自伐型林業を開始 ⇒自伐型林業に取り組み始めた町民2グループ5人（上記1人を含む） ⇒佐川町自伐型林業推進協議会が発足し（H27.3.19）、町民18人が入会 ⇒町内山林（施業地）の集約30ha <p>＜低質材の活用促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・木質バイオマス活用にかかる住民の意識の高まりが見られる。 ⇒木質バイオマス代行証明申請16件
<p>17 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業組合宇佐もん工房 	<p>＜販路拡大・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・首都圏での物産フェア、商談会への参加 ・各種イベント出店 ・「一本釣りうるめ祭り」の開催（毎年4月） <p>＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・通信販売やデパート向けの商品開発 オイルサーティン、トマトサーティン、サラダサーティンの商品化（H24） ・食の旅行商品化（地域観光課事業） アドバイザー招へい10回（H26） 	<p>＜販路拡大・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大手居酒屋チェーン店やデパート等との取引件数を伸ばしている。 ⇒うるめ商品の販売額 H24：35,151千円→H25：49,537千円 →H26：61,550千円→H27：86,445千円 ⇒名古屋事務所の仲介による丸鮮(株)、居酒屋旬蔵との取引が開始する見込み（H27） ・市内飲食店等との連携により地域を巻き込んだ取り組みが進み、飲食店等関係者の意欲向上につながっている。 ⇒「一本釣りうるめ祭り」市内12店舗参加 「一本釣りうるめいわし推進委員会」設立 <p>＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・通販用商品、業務用商品の販売 ・食の旅行商品化に向け新商品（つみれ団子、うるめ釜玉うどん）を開発 ⇒つみれ団子を「一本釣りうるめ祭り」の共通メニュー（うるめ丼）に設定 ⇒うるめ釜玉うどんを各種イベントへ出店
<p>18 「土佐和紙」の販売促進と保存・継承</p> <p>《土佐市、いの町、日高村》</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。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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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>＜「土佐和紙」の販路拡大に向けた取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「土佐和紙」の保存・継承のために効果的な取組について職人へのヒアリング調査を実施（H24） ・いの町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（日本商工会議所）を導入し策定した「いの町中心市街地の活性化プラン」において紙部会が新しい紙の文化を発信する方向で検討を開始（H25～） ・紙の博物館リニューアル準備会（H26～） ・「高知国際版画トリエンナーレ展」の開催（H26） ・「土佐和紙職人市」の開催（H26） ・「紙のまち博覧会」の開催（H26） ・「Kami祭」の開催（H27） ・「高知家統一セールスキャンペーン」（H26重点プロモーション品目：土佐和紙）との連携 ・プロモーション関連事業「土佐和紙商談会 in 高知」の開催（参加県外企業：6社、参加県内事業者：8社） ・土佐和紙のプロモーション、販路拡大等に関する情報交換会（手すき和紙協同組合、製紙工業会、いの町、県）の実施（H26） 	<ul style="list-style-type: none"> ・職人へのヒアリング調査の結果、販売促進が重要であることが明らかになり大消費地の新たな販路の開拓に向けて営業活動を開始 ・ブラチナプリントの印画紙「土佐白金紙」を開発し国内外への販売を開始 ・高知国際版画トリエンナーレ展（H26.10.11～11.30） 来場者：7,985人（前回比：106.9%） ・紙のまち博覧会の開催（H26.10.11～12.14） 来場者数（土佐和紙職人市含む）： 述ベ7,462人 イベント売上金額：約2百万円 ・「Kami祭」の開催（H27.11.23） ⇒来客者数：職人ストリート390人、生姜焼き街道300人 売上：職人ストリート約124千円、生姜焼き街道約153千円 ⇒事業者等の商品づくり、営業等への意欲向上及び商工会や観光協会等の関係者間の連携強化、実行委員会組織の構築につながった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
林業関連新規雇用者 数5人	(H27年度末実績) 5人(地域おこし協 力隊)	A+	研修の開催や斡旋により、林業者の育成が進んだ。町民向け説明会の開催により町民の理解がすすみ、施業地が集約できた。 また、佐川町地方創生総合戦略の核となる取り組みに位置付け、地域おこし協力隊の新規雇用5名および産出木材利用による新商品開発1件と、27年度交付金事業の目標を達成した。 <課題> 人材育成と産業としてのシステムの構築にかかる仕組みや組織づくりが必要	[産業の仕組みづくり] ・施業地の確保 ・販路の確保 ・推進協議会組織の活性化 [まちづくり] ・デジタルものづくり(新商品開発) ・ものづくり大学等拠点整備
うるめ商品の販売額 100,000千円 (H19:0千円) (H22:5,493千 円)	(H27年度末実績) 86,445千円	A	年々売上高を伸ばしており、経常利益もプラスとなっている。概ね順調な経営であり、地域での雇用の創出と所得の向上に寄与している。 H27年度の売上高は86,445千円、前年比140.4%と大きく売上を伸ばしている。 また、食の旅行商品化に向け開発した新商品(つみれ団子、うるめ釜玉うどん)のお披露目をマスコミ対象に開催し、TV、新聞等多数の取材を受けPRした。そのつみれ団子を共通メニュー(うるめ丼)に設定し開催された「一本釣りうるめ祭り(H23~)」は、市内飲食店等との連携により地域を巻き込んだ取り組みに成長し、飲食店等関係者の意欲向上につながっている。 <課題> うるめの水揚げは天候に左右される部分が大いだが、うるめの確保に向け漁業者との良好な関係の継続や、漁業者の後継者確保などの人的課題への対応、また、現行の衛生管理レベルでは厳しい衛生基準を求める企業との取引ができないため、衛生管理の高度化に向けた取り組みが必要となっている。	・原料となるうるめの安定確保 ・売上目標の達成に向けたさらなる販路開拓及び商品開発 ・県版HACCPの取得及び加工施設の増改築
土佐和紙の販売額 6.6億円 (現状の確保) (H19:1.6億円) (H22:6.6億円) ・機械すき5.4億円 ・手すき1.2億円	(H27年度末実績) 4.8億円 ・機械すき4.4億円 ・手すき0.4億円	B	高知国際版画トリエンナーレ展の開催を好機と捉え、「土佐和紙職人市」、「紙のまち博覧会」の実施や「高知家プロモーション事業」との連携による商談会の開催など手すき和紙職人の技術や土佐和紙商品のPR、販売を行い、土佐和紙の知名度アップに取り組んだ。その結果、事業者等の商品づくり、営業等への意欲向上及び商工会や観光協会等の関係者間の連携強化につながった。 機械すきにおいては、企業や個人のニーズに合ったオーダーメイドの紙製品を提供することで徐々に受注が増え、売り上げを伸ばしている。 <課題> 高齢化した手すき和紙職人の営業力が不十分で販路拡大が進んでいない。また、後継者不足による土佐和紙の技術継承など人材確保に関して大きな課題を抱えている。	(販路拡大) ・事業者、関係団体、行政が一体となった販路拡大の仕組みづくり ・県内の学校・公共団体等での消費拡大 ・首都圏の美術大学や高級雑貨店等をターゲットにした商談会の開催及びセールス活動 ・土佐和紙、職人、食等をPRするKami祭の継続開催

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>19 集客施設を核にした高岡地区の活性化 《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><事業主体> ・土佐市商店街活性化推進協議会等</p>	<p><高岡商店街への来街者を増加させる仕組みづくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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を策定（H23～24） ・集客施設整備（H24） 産業振興総合補助金 50,000千円 ・「ドラゴン広場」オープン（H25.4） ・土佐市、商工会、JA等の関係者でドラゴン広場運営協議会を立ち上げ、運営改善に向けた協議を毎月実施（H26～） ・産業振興アドバイザー招へい12回 施設の運営体制・管理方法、PR戦略等の情報発信（H24） 施設の管理・運営方法の改善（H26） 	<p><高岡商店街への来街者を増加させる仕組みづくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・来場者数 H25：106,767人→H26：104,495人→H27：108,109人 ・施設直販市での販売額 H25：42,581千円→H26：43,466千円→H27：58,761千円 <p>⇒前年度対比で売り上げが伸び、土佐市、商工会、JA、テナントなど関係者のドラゴン広場運営改善に対する意識も高まってきた。</p>
<p>20 いの町商店街（仁淀川七色商店街）の活性化 《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>「紙の町をお金にする」「まちなかを元気にする」を目標として、新商品の開発及び各店舗の元気づくりに取り組む。</p> <p><事業主体> ・いの町 ・いの町商工会</p>	<p><いの町商店街の再生に向けた取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント『によどがわ七色ロード』の実施（H24～25） ・小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業（日本商工会議所）を導入し、いの町中心市街地の活性化プランを策定（H25） ・商工会、観光協会、紙の博物館、手すき和紙職人、製紙会社、生産農家、飲食店等の実践者による協議を経て、「紙」、「職人」、「食」、「仁淀川」の4つをテーマにそれぞれの部会で商品開発やイベント企画を行い、「紙のまち博覧会」を開催 ・いの町商店街を含む町内の飲食店（17店舗）による「～いののは生姜やき～なないろ生姜焼き街道スタンプラリー」を開催 ・産業振興アドバイザー招へい18回 空き店舗を活用した情報発信拠点づくり（H24） いの町中心市街地活性化計画づくり いの町商店街活性化イベント企画づくり（H25） いの町中心市街地の歴史的町並み保全（H26） いの町商店街活性化計画アクションプラン作成（H26） いの町中心市街地の町並みの特徴を説明する看板づくり（H27） ・いの町商工会による空き店舗活用への家賃補助（家賃の半額※上限5万円）をH27.4月から開始 	<p><いの町商店街の再生に向けた取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・暮らしのかけ橋交流館「なないろ」開設（H24.12） ・「紙のまち博覧会」の開催（H26.10.11～12.14） <p>⇒来場者数：述べ7,462人 イベント売上金額：約2,000千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「～いののは生姜やき～なないろ生姜焼き街道スタンプラリー」の開催 （第1回：H26.11.22～12.20、第2回H27.11.1～H28.2.29） <p>⇒飲食店のやる気・連帯感が生まれH27年度には本川地区まで参加店舗が広がった。</p> <p>⇒第1回：来客者数：約950人、売上：約1,500千円、参加店舗数：17店舗 第2回：来客者数：約4,850人、売上：約3,040千円、参加店舗数：21店舗</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「Kami祭」の開催（H27.11.23） <p>⇒来客者数：職人ストリート390人、生姜焼き街道300人 売上：職人ストリート約124千円、生姜焼き街道約153千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町商工会による空き店舗活用への家賃補助実績：2店舗

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
施設直販市での販売額 79,000千円	(H27年度末実績) 58,761千円	A	<p>直販所の販売額が目標に達していないが、H26.6月から土佐市、商工会、JAなどの関係機関で、魅力ある店舗づくりを目指して運営改善に取り組んできた。関係者の運営改善に対する意識も高まり、2年目のH26年度の売上は前年比102%、H27年度からは支配人をはじめとする新体制でドラゴン広場の設置目的である商店街の活性化を念頭に置いたイベント企画や情報発信に取り組み、前年比135%と売上を伸ばしている。</p> <p><課題> 地域産品の販売や観光情報発信、地域住民のコミュニティの場といった機能を果たすため、集客のための仕掛けづくりや、安定した施設運営のノウハウの確立、土佐市、商工会、商店街、JAが一体となった運営体制の強化が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・安定的な施設運営 ・継続的な集客につなげるための店舗の魅力づくり、品そろえの充実、情報発信 ・高岡商店街及び周辺地域を巻き込んだ活性化策の検討
いの町商店街の空き店舗率の改善 20%未済 (H23: 25.3%) ※25/99店舗	(H27年度末実績) 19.0%	A+	<p>H25年度からスタートした商店街の活性化プランに基づき、町内外からの来客を増加させ、空き店舗を解消していく取り組みを実践する中で、H27年度には2店舗の新規出店につながった。</p> <p>H26年度は商工会、観光協会、紙の博物館、手すき和紙職人、製紙会社、生産農家、飲食店等が連携して「紙のまち博覧会」を開催した。事業者等の商品づくり、営業等への意欲向上及び商工会や観光協会等の関係者間の連携強化が図られた結果、H27年度には実行委員会（いの通信局）が立ち上がり「Kami祭」を企画・運営、継続的に開催できる体制が整った。</p> <p><課題> 商店街の活性化には商店街の店舗の関与が不可欠である。商店街が一体となって取り組んでいくという意識醸成が大きな課題となっている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街の店舗が一体となって取り組んでいくという意識醸成 ・商店街の活性化イベントを継続させていくための組織体制の強化 ・空き店舗の活用

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>21 地域産品を活用した冷蔵等の製造販売</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><事業主体> ・(有)高知アイス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・産業振興総合補助金 (H24) 3,294千円 <ul style="list-style-type: none"> ・直営売店の改修 ・給水設備の改良 ・海外(シンガポール、タイ、香港、アメリカ、マレーシア)の商談会等に参加 ・商品表示ラベルプリンター導入表示義務栄養成分検査、商標登録申請、PR用ソフト制作 ・産業振興総合補助金 (H26) 17,975千円 <ul style="list-style-type: none"> ・直営売店(飲食スペース・物販コーナー)の増築、工場視察用施設(窓・見学通路)の整備 ・冷凍保管庫建屋、発送室及び冷凍設備の増設 ・トバイガルフードショーへ出展 ・未営業地である中東地域(UAE)での市場調査や商談会出展 ・包装パッケージデザイン制作 ・ハラール認証取得(H25.9月) 	<p><冷蔵等製造施設設備の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・給水設備の改良で安定した生産ラインへの供給が実現 ・海外向けアイテムのストック及び出荷作業等の効率化、コスト削減につながった。 <p>⇒売上高(H24:361,279千円→H25:391,763千円→H26:374,991千円→H27:355,388千円)</p> <p><販路拡大・販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外の商談会等への出展を通じて販路開拓に結びついた。 <p>⇒海外市場での売上高(H24:17,678千円→H25:25,812千円→H26:23,382千円→H27:36,915千円)</p> <p>⇒ジャパンハラールエキスポを通して国内での取引先が増(5社)</p> <p><商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・通年販売できるスイーツ(いもパ)販売 <p><観光客や工場見学者等への販売強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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の満足度向上を図った。 <p>⇒売店での売上額(H24:4,124千円→H25:→10,853千円→H26:11,515千円→H27:23,662千円)</p>
<p>22 (株)フードブ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)フードブラン」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><事業主体> ・(株)フードブラン ・仁淀川町</p>	<p><施設規模の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・設備投資にかかる事業計画策定(H25.26) <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい8回 産業振興総合補助金(ステップアップ事業)1,633千円 <p><販路拡大・商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路拡大 <ul style="list-style-type: none"> 四国の量販店や関西のデパート・高質系量販店への営業活動 スーパーマーケット・トレードショー出展(H28.2月) フーデックス出展(H28.3月) ・商品開発 <ul style="list-style-type: none"> 農商工等連携事業計画の認定を受けて新商品開発に取り組んだ 四国中小機構アドバイザーの活用 H27年度ふるさと名物応援事業補助金の活用 経営革新計画の承認(H28.2月) <p><野菜供給体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> 県内を始め各産地との供給体制の確立 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善 <p>26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金活用による基幹業務管理システム開発</p>	<p><施設規模の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・設備投資に向けた経営分析と事業計画づくりを行った。 <p><販路拡大・商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業努力により取引先が拡大 <p>⇒大手量販店2社との新取引開始(H27)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・端野菜を活用した新商品を開発(H27) <ul style="list-style-type: none"> ドレッシング(ウイグレット)の開発 しょうが焼きのタレを開発し、自社カット野菜とのセットで販売 カット野菜の新ブランドTABLE*VEGIを開発し、新パッケージにより販売 <p>⇒中山間地域の雇用に大きく貢献(雇用者総数60人(H28.3月))</p> <p>⇒販売額の増加</p> <p>H22:3.2億円→H27:4.7億円</p> <p><県内での野菜供給体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大根:越知町、グリーンリーフ:香南市、青ネギ:香美市

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
冷蔵等の販売額 4.47億円 (H22：3.75億 円)	(H27年度末実績) 3.56億円	B	<p>販売先である生協、量販店、コンビニエンスストア等とは安定した取引が行われているが、冷蔵はシーズン商品であり、季節や天候に左右される国内販売を海外での販売でカバーしていく戦略で取り組んでいる。</p> <p>また、「仁淀ブルー」の認知度向上や、仁淀川地域観光協議会の旅行会社へのセールス活動によって工場視察に訪れる観光客が増え、直営売店とともに観光の立ち寄り処として仁淀川流域観光の推進に大きく貢献している。</p> <p>H26年度には産業振興総合補助金を活用し、生産設備の整備や、工場視察用の窓と階段の設置及び直営売店施設の充実等を図った。これにより商品発送作業等にかかるコスト削減や海外での販路開拓につながり、H27.12月期の海外市場での売上高は前年同期比157.8%、直営売店の売上高も前年同期比205.4%と大きく売上を伸ばしており、今後も補助金導入の成果として売上高の増や仁淀川流域への誘客が大いに期待できる。その一方で、国内市場は原料単価や物流、包装等のコストアップへの対応のため商品価格を値上げ（H7に単価設定してから初）したことなどが影響し、全体の売上高が目標を下回っている。</p> <p><課題> 冷蔵はシーズン商品のため季節や天候に左右されない通年販売できる商品開発と販売を行ったが、ヒット商品には至っていない。今後とも消費者ニーズに合った新たな商品開発及び国内外での販路拡大が必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・国内外での販路拡大 ・海外市場進出のための商談会等への出展 ・ハラル認証を生かした販売戦略の実践 ・四季を問わず販売できる商品の開発及び販路拡大 ・直営売店や工場を仁淀川流域の観光拠点施設としてツアー客など観光客の満足度向上
(株)フードブランドの販売額 4.0億円 (H19：2.2億円) (H22：3.2億円)	(H27年度末実績) 4.7億円	A+	<p>自社ブランドの開発や新たな販路の拡大等の営業努力により取引先が拡大し、販売額を伸ばしており、地元の雇用にも大きく貢献している。一方で、ここ数年カット野菜の需要が増加傾向にあり新たな取引のニーズはあるものの、現施設の加工能力が限界に達し商機を活かせない状況となっており、H26年度に産業振興総合補助金（ステップアップ事業）の活用により作成した事業計画に基づき、H27年度には施設整備に向けた協議を進めた。</p> <p><課題> 現施設の老朽化に伴い、新たな加工施設の整備が喫緊の課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・施設整備に向け、経営コンサルタントのアドバイスも得ながら財源対策と設備仕様等、関係者の協議を進める。また、仁淀川町においても、町の総合戦略に(株)フードブランドの取り組みを位置付けて支援を行う方針 ・販路拡大、商品開発について、作成した事業計画に基づいて実行 ・野菜供給体制において、農業生産部門の立ち上げが検討されており、農業振興部の支援も得て実行

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>23 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・黒岩じるし ・地元酪農家 など 	<p>＜製乳施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・吉本乳業が中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業を活用（H26） <p>＜地乳加工施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒岩じるしが、国の6次産業化サポートセンターアドバイザーを活用（H25） <p>＜加工品生産及び販売促進体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわの地乳プロジェクト推進会議において、加工品開発や販促活動について協議 ・高知県畜産アドバイザーの活用 2回（H26.27） ・さかわの地乳まつりの開催（H27.9.12） ・さかわの地乳まつり料理コンテスト優勝の「地乳ミルク坦々うどん」を町内4店舗で提供開始（H27） <p>＜地元農産物等を使った加工品の開発販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川ものづくり支援事業補助金（H26） 1,941千円 	<p>＜製乳施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ボイラー設備の増設を行ったことで、牛乳殺菌処理効率が向上 <p>＜地乳加工施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略企画書を策定し、加工場整備の協議を進めている。 <p>＜加工品生産及び販売促進体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地乳の商標管理のため「さかわの地乳商品の認定要綱」を策定 ⇒25品目をちちちブランドに認定 ・さかわの地乳まつり（H27.9.12開催）が次につながるものとなるよう、アドバイザーから助言を得た。 ・さかわ地乳まつりの開催や地乳ミルク坦々うどんのメニュー化により、さかわの地乳への注目度が向上 <p>＜地元農産物等を使った加工品の開発販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわの地乳認定シールや販促グッズを作成し配付。地乳アイス新商品開発1品
<p>24 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村 	<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> <ul style="list-style-type: none"> ・役場庁内プロジェクト会議の開催 ・村内企業訪問 ・村内企業意見交換会の開催 	<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> <ul style="list-style-type: none"> ・村内企業意見交換会に清水工業団地5社が参加
<p>25 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・澁谷食品㈱ 	<p>＜自社ブランド製品（芋菓子）の新製品開発と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「芋屋金次郎日本橋店」を出店（H25） 	<p>＜自社ブランド製品（芋菓子）の新製品開発と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「芋屋金次郎日本橋店」をオープン（H26.3月）揚げたて芋けんぴの販売で顧客増により売上が大きく伸びた。 ⇒芋屋金次郎部門の売上高 H24： 386,146千円 →H25： 437,000千円 →H26： 727,000千円 →H27： 1,129,000千円 ・大月町芋づくり等産地化育成協議会からのさつま芋仕入量 H24： 388t →H25： 370t →H26： 400t →H27： 400t ⇒耕作放棄地解消による生産者の所得増

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
生乳出荷量の拡大 480 t (H21：240 t) (H22：260 t)	(H27年度末実績) 338 t	A-	<p>地乳プロジェクトと銘打って地域ブランド「さかわの地乳」を立ち上げ、地乳を使ったプリンやアイスクリーム、パン等の新商品が開発され、町内外の直販所等で販売されている。また、牛乳についても県内外の量販店との取引が広がっており、外商が徐々に進みつつある。</p> <p><課題> さらに地乳ブランドを向上させるためには、酪農家の顔が見える取り組みとし、佐川ならではの地乳のネームバリューを上げることが必要</p>	・高知県畜産アドバイザーでもある農産物流通コンサルタントの助言等を得て、酪農家と吉本乳業とのコラボによる「さかわの地乳」の打ち出しを行い、地乳のブランド力向上を目指す。
支援企業数 2社 (H21：1社) (H22：1社)	(H27年度末実績) 1社	A-	<p>渋谷食品㈱の「芋屋金次郎」部門の生産拡大や村内へ誘致した㈱エスエスのペット用木質系排泄処理剤製造事業を地域アクションプランとして位置付け、産業振興総合補助金による施設整備等を支援した。</p> <p>渋谷食品㈱は産地（大月町）と連携した生産及び松山、東京などへの出店による販売が好調で芋屋金次郎ブランドの認知度も高まっている。</p> <p>㈱エスエスについてもOEM先のアース・バイオケミカル㈱が求める生産量に近い状況まで増加している。この他、㈱進和技研の工場増築に伴う固定資産税に対しても村が減免制度を設けるなど、創業や規模拡大など企業に応じた支援メニューを講じている。</p>	・予定された企業誘致が終了し目標を達成した。 (H28.3月地域AP終了)
食品加工新規部門の 販売額 4.5億円 (H21：2.0億円) (H23：3.2億円)	(H27年度末実績) 11.3億円	A+	<p>松山市への出店に続いて、コレド室町（東京日本橋）への出店（H26.3月）が好調で、売上に大きく貢献するなど経営状況は良好である。大月町からの仕入れ量も増加しており、生産者の所得の増加にも大きく寄与している。</p>	・今後も県外直営店舗の増設を検討（H28.3月地域AP終了）

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>26 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》 木質系のネコ砂製造事業に取り組み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に創出する。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>＜事業主体＞ ・株式会社エスエス</p>	<p>＜ペット用木質系排泄物処理剤の新商品の開発と販売促進＞ ・ネコ砂製造の原料であるつなぎ剤の価格高騰により生産調整（H24.7～10月） ・OEM先であるアース・バイオケミカル㈱から要望のあった原料・製品をストックする倉庫（村所有）の供用開始（H26.6月） ・OEM先との連携</p>	<p>＜ペット用木質系排泄物処理剤の新商品の開発と販売促進＞ ・生産体制が日産320～350ケースで稼働している。 ⇒販売額 H24：23,799千円 →H25：22,267千円 →H26：44,774千円 →H27：46,760千円</p>
<p>27 直販市の機能強化（生産・出荷の拡大及び観光情報発信等）による地域の活性化</p> <p>《日高村》 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によって、日下川調整池周辺での観光振興につなげる。</p> <p>＜事業主体＞ ・日高村 ・隣の駅ひだか</p>	<p>＜直販市の機能強化及び観光情報の発信＞ ・さんさん市施設整備計画策定（H24） 産業振興総合補助金（ステップアップ事業）1,000千円 ・産業振興アドバイザー招へい10回 日高村総合発信拠点施設整備検討委員会にて運営体制等を検討（H25） 農産物加工施設の改修、特産品づくり（H26） ・さんさん市施設拡充整備（観光情報発信コーナー、喫茶店、厨房・イートインコーナー新設）（H25） 産業振興総合補助金 50,000千円 ・公募により駅長（支配人）を採用（H26.7） ・運営母体となる第三セクターを設立し、「村の駅ひだか」をオープン（H26.11月） ・駐車スペース拡大により47台分を確保（村事業 H27） ・村の駅ひだか運営等検討会の開催（H26～）</p>	<p>＜直販市の機能強化及び観光情報の発信＞ ・来場者数 レジ通過人数 H26（11～3月）：76,452人 →H27：192,511人 ⇒直販市売上高 H26（11～3月）：77,131千円 →H27：197,175千円</p>
<p>28 「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》 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>＜事業主体＞ ・仁淀川地域観光協議会 ・いの町観光協会 ・越知町観光協会 ・さかわ観光協会 ・土佐市 ・いの町 ・仁淀川町 ・佐川町 ・越知町 ・日高村</p>	<p>＜「奇跡の清流仁淀川」ブランドを活かした観光・物販情報の発信＞ ・仁淀川地域観光協議会の情報発信事業等 広域観光推進事業費補助金 H24：1,654千円 H25：1,696千円 H26：2,937千円 H27：2,279千円 ・ホームページ（H26.7月リニューアル）やツイッター等のインターネットツール、デジタルサイネージ（JR松山駅・JR高松駅・エミフルMASAKIにて写真家高橋宣之氏の動画放映）、パンフレット・マップ（個人・エージェント向け）による情報発信を実施</p> <p>＜観光客の誘致＞ ・旅行商品及び観光資源等のプロモーション活動（中四国の中小エージェント訪問）と商品化に向けたサポート ・「仁淀川ひな回廊」の開催</p> <p>＜観光資源の旅行商品化＞ ・着地型観光旅行商品の造成 ・観光磨き上げに関するサポート</p> <p>＜物産品開発と販売促進＞ ・広島、岡山、愛媛の量販店等に出展し物販・観光PRを実施</p> <p>＜仁淀川地域観光協議会の安定した運営に向けた取組＞ ・中長期計画の策定（H26～） ・（一社）仁淀ブルー観光協議会の設立（H27.12月）</p>	<p>・ツアー企画数 H24：86本 →H25：122本 →H26：112本 →H27：108本 ・ツアー催行本数 H24：110本 →H25：149本 →H26：164本 →H27：147本 ⇒エージェントへのセールス活動やサポートによって実現したツアーによる流域への誘客数の増加 ツアー客数 H24：2,477人 →H25：3,660人 →H26：4,153人 →H27：3,784人</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ペット用木質系排泄物処理剤の販売額 90,000千円 (H23: 4,500千円)	(H27年度末実績) 46,760千円	A-	<p>事業開始時点の危機的な状況を脱して、OEM先のアース・バイオケミカル㈱への販売額がやっと上向きになってきた。一時期、材料であるオカ粉の調達難により生産量を落としたが、新たに調達先も確保したことで日産350ケースの安定した生産体制を維持しており、今後、さらなる販売額の増が見込まれる。</p> <p><課題> アース・バイオケミカル㈱の販促による製品の売上向上や製造コスト削減の継続した取り組みが重要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 海外への輸出拡大を含むOEM先の販売促進と連動した安定的な製造 ㈱エスエスの全体の経営についてフォローアップ
施設での販売額等 103,200千円 (H23: 59,126千円)	(H27年度末実績) 197,175千円	A+	<p>「村の駅ひだか」としてリニューアルオープンし、特産品のトマトをはじめとする地域ならではの商品を前面に出した売り場づくりや地域住民のための毎日買えるワンストップ店舗づくりに取り組んでいる。H27年度は197,175千円と目標額を大きく上回る売上となり生産者の生産意欲や技術の向上にもつながっている。また、施設内に「村の案内所ひだか」が併設されたことで、観光をはじめとする日高村の情報発信機能が充実し、日高村の魅力を十分にPRできるようになった。今後、さらなる交流人口の増が見込まれる。</p> <p><課題> 直販市での継続した集客のため、時期や時間帯での野菜類の品薄や加工食品の充実に向け、出荷部会との連携強化や新たな加工品づくりに取り組む必要がある。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 商品の集荷体制の確立 継続した品揃えの充実 特産品生産者（生活改善グループ）の高齢化に伴う後継者づくり 日高村の情報発信拠点として確立
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) (H23: 500人)	(H27年度末実績) 3,784人	A+	<p>H22.11月に仁淀川地域観光協議会の設立以降、流域の観光施設や観光資源にマッチした旅行会社（主に中四国）を中心にセールスやサポートを行い、実現したツアーによる流域への誘客数は、増加した。</p> <p>また、旅行会社のパンフレット掲載、HP、ブログ、FB、観光物産展の開催など、一般旅行者に向けた観光情報の発信事業にも取り組んできた。</p> <p>H27.3月には、広域観光の推進及び協議会の安定した運営を目指して「中長期計画」を策定し、その実践の中でH27.12月には、（一社）仁淀ブルー観光協議会を設立したことにより、運営組織の体制強化が図られた。</p> <p><課題> ツアーのアテンドや旅行会社へのセールスに向ける人役が不足してきている。仁淀川地域へのさらなる誘客を図るためには、旅行会社や観光客の多様なニーズに対応できる旅行商品の企画、商品化が必要であるが現状では十分に対応できていない。</p> <p>また、「仁淀ブルー」などメディア等によって全国発信されているが、全国的には観光地としての認知度は低く、観光客の受入体制（宿泊・食の施設、大型バス、施設のキャバ、土産・特産品）の整備も十分ではない。</p> <p>これら課題への対応や中長期計画の実践には、6市町村、観光協会及び地域の観光関係者とのさらなる連携の強化が不可欠である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 旅行会社や観光客の多様なニーズに対応できる旅行商品の企画及び商品化 観光地としての認知度のさらなる向上 外国人観光客の受け入れ環境の整備 6市町村、観光協会及び地域の観光関係者とのさらなる連携の強化 安定した組織運営（自主財源の確保、旅行業の登録等）
公共関連宿泊施設での宿泊者数 56,000人 (H19: 52,156人) (H22: 52,902人)	(H27年度末実績) 35,150人	B		
主要観光施設の入込数 140,000人 (H19: 136,380人) (H22: 135,029人)	(H27年度末実績) 141,306人	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>29 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、 「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><事業主体> ・佐川町</p>	<p><「世界ジオパーク」の認証に向けた広域的な取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会担当課長会2回（H24） ・仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会担当者会3回（H24） ・仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会総会1回（H24） ・第3回日本ジオパーク全国大会（室戸市）への参加（H24） ・先進地聞き取り調査（室戸ジオパーク）（H24） 	<p><「世界ジオパーク」の認証に向けた広域的な取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジオサイトの選定 ・地図作成の検討を行い原案作成
<p>30 交流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「観光交流センター」（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><事業主体> ・土佐市 ・特定非営利活動法人新居を元気にする会等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・観光交流施設及び避難施設建設にかかる社会資本整備総合交付金の補助申請 ・特定非営利活動法人新居を元気にする会設立（H26.12月） ・観光交流施設の運営委員会の開催 ・工事着手（H27.2月） ・観光交流施設の安定的な運営に向けた協議（H26～27） ・2階飲食施設の事業計画策定・メニュー開発等（H27） 産業振興総合補助金（ステップアップ事業）1,255千円 産業振興アドバイザーの招へい 4回 ・1階直販所運営の仕組みづくり（H27） 産業振興アドバイザーの招へい 4回 ・1階直販所の備品整備（H27） 地域づくり事業費補助金 1,427千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・社会資本整備総合交付金（所管：国土交通省）を活用した観光交流施設「南風（まぜ）」が完成（H28.3月） ・施設経営組織の決定 施設全体の指定管理及び1階直販所：NPO法人新居を元気にする会 2階飲食施設：企業組合アルパトーザ ⇒施設運営に係る役割分担が明確になり、運営体制が整った。
<p>31 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><事業主体> ・土佐市 ・土佐市商工会など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・体験型観光モニターツアーの実施 ・「とさあるく。」による高岡まちあるきの実施（H22～） ・体験プログラムのパンフレット「とさレミア体験」の作成 ・ホエールウォッチング体験の実施 ・クルージング体験メニューの造成（H27～） ・五色ノ浜の横浪メランジュPRパンフレット作成 観光拠点等整備事業費補助金（110千円） ・宇佐地区における食の旅行商品化事業（地域観光課事業）の実施 アドバイザー招へい10回（H26） ・宇佐地区における体験型観光メニューの開発 産業振興アドバイザー招へい8回（H26、H27） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ホエールウォッチング体験者数 H24：2,858人→H25：2,845人→H26：2,383人→H27：3,352人 ・クルージング体験者数 H27：72人 ・高岡まちあるき体験者数 H25：52人→H26：90人→H27：161人

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ジオサイトへの入込 客数 5,000人	(H27年度末実績) —	B	<p>佐川地質館や地質の専門家がいることから、佐川町が事務局となって協議会を運営し、世界ジオを目指して活動して、ジオ資源を調査・整理したが、その後、協議会活動は休止している。</p> <p><課題> 協議会が調査・整理した地質資源の有効活用が課題である。</p>	調整・整理した地質資源は広域観光のコンテンツとして活用する方向 (H28.3月 地域AP終了)
—	—	—	<p>社会資本整備総合交付金を活用して観光交流施設「南風（まぜ）」が完成した。施設運営組織の体制づくりや施設の活用策等について関係者が協議を重ねた結果、施設の機能や役割分担が明確になり、運営体制が整備された。</p> <p>今後は、地域振興や情報発信の拠点として新居地区における交流人口の拡大と地域の活性化に貢献することが期待できる。</p> <p><課題> NPO組織は高齢化が進んでおり、事業の従事者となる人材が不足しているため、地域おこし協力隊が中心となって交流施設の運営に携わっていかなければならない。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 観光交流施設の安定的な運営 観光客等の交流人口を増加させるための仕組みづくり
—	—	—	<p>体験メニュー（ホエールウォッチング・クルージング、高岡まちあるき）は、各事業者の主体的な活動により運営しており淀川地域観光協議会のツアーコースにもなっている。ホエールウォッチングは期間限定（4～10月）の体験メニューであるが体験者数は増加傾向にあり、また、ホエールオフ期でも観光客を呼び込もうとH27年度に商品化されたクルージングも旅行会社から好評を得ており、宇佐の新たな体験メニューとして今後、誘客が期待できる。</p> <p>一方で、産振アドバイザー事業を導入した宇佐地区全体での体験型観光メニューの開発については今後も検討が必要となっている。</p> <p><課題> ホエールウォッチング協会ではホエールウォッチング・クルージングとメニューが2つとなったことから事務局スタッフの高齢化もあって対応が難しくなっている。</p> <p>宇佐地区は以前から観光振興策を考え、実践してきたが、一過性のイベントで終わってきており、メンバーが意欲を持って企画し、継続して取り組むことが必要。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ホエールウォッチング協会事務局機能の見直し 体験型観光及び食観光でのメニューの開発、受入体制の整備、情報発信の強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>32 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 他 	<ul style="list-style-type: none"> ・体験型観光客の受け入れ体制の強化 カヌー、バーベキューセット（H24） 観光拠点等整備事業費補助金 819千円 カヌー関連用品（ウエットスーツ）、バーベキュー関連用品（グリル他）（H25） 観光拠点等整備事業費補助金 2,297千円 ・紙の博物館及びにこにこ館のトイレ改修（H25） 観光拠点等整備事業費補助金 1,259千円 ・まちなみガイド研修 ・サイクリングの仕組みづくり ・カヌーの受入体制強化（春・秋の寒い時期の利用客やファミリー層にも対応できるウエットスーツ等の整備による利用客増） ・観光ボランティア組織づくり ・「グリーンパークほどの」の活用策検討 ・イベントの開催（H24～27） いの町紙のこいのぼり、グリーンパークほどの梅もぎ体験、仁淀川国際水切り大会、仁淀川神楽と鮎と酒に酔う ・いの町グリーンツーリズム研究会、仁淀川地域観光協議会等と連携した体験メニューの開発 ・紙の博物館、いの町商工会等と連携して「紙のまち博覧会」（H26）及び「Kami祭」（H27）の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・にこにこBBQの販売（H24～） ⇒利用人数 H24：824人 →H25：2,342人 →H26：2,126人 →H27：3,984人 ・カヌー・ラフティングの魅力（女子向けウエア等の充実、事業者の増、新たな体験メニュー（SUP）の販売）が向上し利用客増につながった。 ⇒利用人数 H25：2,649人→H26：2,752人 →H27：4,229人 ・まちなみガイドの増（1名→2名） ⇒参加人数 H25：85人→H26：502人 →H27：57人 ・体験ガイドリストの作成 ・旅行商品「高知県ロングステイプラン」の販売 ・「紙のまち博覧会」の開催（H26.10.11～12.14） 来場者数：延べ7,462人 ・「Kami祭」の開催（H27.11.23） ⇒来客者数： 職人ストリート390人 生姜焼き街道300人 売上： 職人ストリート約124千円 生姜焼き街道約153千円 ⇒紙の博物館を核とした中心市街地活性化プロジェクトのメンバーの連携意識が高まり、継続開催が決定
<p>33 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ッキングや、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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町 ・いの町観光協会 	<p><観光施設と連携した体験型観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・山岳マップ（いのナビnewversion）配布（県内、愛媛県・香川県） ・春のUFOラインウォーキングツアー、瓶ヶ森ハイキングツアー、東黒森ハイキングツアー、平家平ハイキングツアーの実施 ・高橋宣之氏「山岳写真スライド&トークショー」「山岳写真展」開催 <p><新たな資源を活用した体験メニューの検討と商品化（ダム・冬期資源）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・冬山ツアーの実施（H24） ・四季の変化を活用した新しい体験メニューの開発 産業振興アドバイザー招へい 2回（H25） <p><集客に向けての観光施設の検討と整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・本川地区の未使用観光施設の整備方針案及び有効なPR方法・集客計画案の作成 産業振興アドバイザー招へい 5回（H26） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ウォーキング・ハイキングツアーの実施（H26～） ⇒城西館による春・秋UFOラインウォーキングツアー（H26：129人→H27：87人） ⇒あけぼの弁当の売上増 ・冬山体験メニュー「本川スノーパーク」の開催（H26～） ⇒来場者 H26：837人（3日間）→H27：463人（1日間） ・「木の根ふれあいの森」管理人や地域おこし協力隊が本川地区の自然や山登りなどの情報をブログで配信開始（H26） ⇒本川地区の山岳資源に関する情報発信力が強化された。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
体験受入数 7,220人 (H25: 6,642人) 体験料収入 23,807千円 (H25: 17,885千円)	(H27年度末実績) 9,900人 (H27年度末実績) 38,497千円	A+ A+	新しいメニューのカヌー・ラフティング、にこにこBBQは天候の影響を受けやすいものの好調に推移している。 いの町観光協会が中心となって体験メニューの開発を進め、H26にはいの町グリーンツーリズム研究会、仁淀川地域観光協議会等と連携して移住をテーマにした「田舎暮らし体験のロングステイ」企画が商品化された。 また、H26年度の「紙のまち博覧会」、H27年度の「Kami祭」では、地域資源を活かした体験型観光メニュー及び土佐和紙などの特産品を一体的にPR・販売し、いの町への誘客促進、地域にお金を落とす仕組みの構築につながった。 <課題> 紙の博物館や土佐和紙工芸村への誘客が頭打ち状態であり、施設の魅力化や誘客の新たな視点が求められている。	・既存の体験メニューの人材育成と実施体制の強化 ・新たな体験メニューの開発 ・地域資源を活かした特産品の開発
いの町内の公共施設の利用者数 500,000人(10%アップ) (H22: 約450,000人)	(H27年度末実績) 410,908人	B		
道の駅木の香・山荘しらすの利用者数 57,000人 (H26: 55,482人)	(H27年度末実績) 56,864人	A	ウォーキングのモニターツアーが好評だったことから、H26年度から城西館がUFOラインウォーキングと、東黒森ハイキングツアーを商品化し、定期的開催するようになった。それに伴い、あけぼの弁当の売上増にもつながっており、地域への経済効果をもたらしている。 H24年度から実施した冬山ツアーは完成に至っていないが、H27.2月に冬山体験として開催した本川スノーパークは3日間で837人、H28.2月は雨天で1日間の開催であったが463人の来場があった。 <課題> 落石による林道の通行止めの影響や夏場の天候不順によって利用者数が伸び悩んでいる。 山荘しらすや道の駅木の香の修繕などハード整備の実現には時間を要する。	・商品化に向けた資源の掘り起こし ・体験メニュー等の商品化 ・体験メニューの売り込み先の確保 ・山荘しらす、道の駅木の香を観光情報発信拠点として活用
本川地区の公共施設利用者数 71,000人 (5%アップ) (H22: 67,600人)	(H27年度末実績) 57,466人	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>34 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川町内の観光関連団体 ・仁淀川町 	<p><観光情報の一元化、おもてなし観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ひょうたん桜公園整備（H24） ・観光拠点等整備事業費補助金 999千円 ・長坂山山小屋整備、公式ガイドブック作成（H24） ・観光資源魅力向上事業 1,696千円 ・産業振興アドバイザーの招へい 3回（H25） ・仁淀川町商工会への観光コーディネーターの配置等により、情報の一元化と観光協会設立に取り組んだ。 <p><観光ガイドの養成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光アドバイザーによるガイド研修 2回（H24） ・仁淀川町の観光を考える会による観光ガイド研修1回（H26） 	<p><観光情報の一元化、おもてなし観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光拠点の整備やガイドブック作成により、観光客への情報発信が進んだ。 ・仁淀川町観光ホームページ開設（H24.10.15） ・仁淀川町観光協会設立（H27.4月） ・中津渓谷周辺の観光資源活用検討のため町の観光ビジョンを作成 <p><観光ガイドの養成></p> <p>観光ガイド養成によりガイド要員が定着、おもてなしメニューの企画も進み始めた。</p> <p>⇒ガイド数7名</p> <p>⇒ツアー数H25：5ツアー、H26：2ツアー、H27：1ツアー</p>
<p>35 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、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、観光資源としての充実を図る。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町 ・さかわ観光協会 ・佐川町内の地域づくり関連団体 	<p><一体的な歴史的風致の形成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・歴史まちづくり整備（H25） ・県観光拠点等整備補助金22,843千円 ・さかわ観光協会の設立（H25） ・まち歩き観光ガイドの養成（H25.26） ・産業振興アドバイザー招へい6回 ・佐川町観光推進のための仕組みづくり（H26） ・産業振興アドバイザー招へい6回 ・旅行商品作りの検討（H27） ・産業振興アドバイザー招へい4回 ・観光協会職員の接遇向上（H27） ・産業振興アドバイザーの招へい1回 ・地域おこし協力隊採用2人（H27.9月） ・牧野公園の再整備（H26、27） 	<p><一体的な歴史的風致の形成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・牧野富太郎生家を復元した牧野富太郎ふるさと館や浜口邸の改修整備、江戸時代の私塾名教館の移築整備により、歴史的建造物が建ち並ぶ町並みの整備が進んだ。 ・まち歩きガイド養成研修受講者：延べ74人 ・まち歩きガイド実践者の増加： H25：6人→H27：15人 ・まち歩きガイド台本のブラッシュアップ ⇒まち歩き観光ガイド利用者数 H24：1,339人→H26：4,585人→ H27：3,464人 ・産業振興アドバイザーの助言を得て検討したツアータイトルをJR「駅からウォーク」チラシ等に掲載（H27）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ガイド養成人数 20人 実施ツアー数 50ツアー	(H27年度末実績) 7人 (H27年度末実績) 1ツアー	A- A-	<p>地域において個々に観光ガイドの活動が定着し、地域の観光資源を売り出そうという機運も高まった。町の公式ガイドブックを活用して、広く県内外に広報して誘客を進めている。</p> <p>H27年4月に仁淀川町観光協会が設立され、関係機関との連携による観光情報の発信やおもてなし体制の整備に向け、少ないスタッフで取り組みを進めている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・個々の動きを束ねる組織や情報発信の仕組みづくり ・観光協会を中心に、関係機関の役割分担や取り組みの方向性の再検討が必要 	<ul style="list-style-type: none"> ・町の観光振興を、これまでの役場主導から仁淀川町観光協会と地域の動きにシフト ・産振アドバイザーの活用や地域観光協議会との連携により、観光協会の活動の方向性を検討
歴史的風致地区への 入込客数 10,000人	(H27年度末実績) 20,599人	A+	<p>佐川町による歴史的町並みの整備が進むとともに、産振アドバイザー事業の活用によりまち歩きガイドの充実強化が図られた。H25年度にさかわ観光協会が設置され、H27.4月には全国公募により事務局長が配属されたことで、関係機関の連携が進む等ソフト面も整備され、おもてなしの体制が整った。また、仁淀川地域観光協議会による団体客の誘致も成果を上げており、佐川を訪れる観光客は大きく増加している。</p> <p><課題></p> <p>さらなる誘客のためには、観光協会を中心に関係機関や団体による、オール佐川でのおもてなしの体制づくりが必要</p>	酒蔵の保存・活用など歴史的な町並みのハード整備に加えて、佐川町、さかわ観光協会、地域づくり団体が一体となった観光客の受入体制を整備

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>36 越知町の総合的な観光推進と地場産品の販売促進</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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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><観光物産館おち駅の利用者拡大のための取組の実施></p> <ul style="list-style-type: none"> ・町の支援によりPOSシステムを導入 ・物販部門の経営改善（H25） 産業振興アドバイザー招へい4回 ・物販部門の情報発信（H26） 産業振興アドバイザー招へい2回 ・販売額等の拡大に向けたおち駅のあり方検討（H27） 産業振興アドバイザー招へい5回 ・ふるさと納税返礼品の取扱い開始（H27.2月～） <p><横倉山等を活用した体験型観光のメニュー開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・横倉山の案内人養成（H25～26） 産業振興アドバイザー招へい3回（H25） 観光協会主催の養成研修（H26） ・横倉山を活用した観光メニューづくり、事業計画策定（H27） 産業振興アドバイザー招へい5回 産業振興総合補助金（ステップアップ事業） 273千円 <p><継続的なラフティング・インストラクターの養成及び団体向けメニューの開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川体験型観光資源魅力向上（H24、25） 観光資源魅力向上事業 H24：142千円、H25：228千円 ・一人乗りカヌーの購入、ツアーガイドの養成及び通年の仁淀川の活用を検討 ・高知工科大学への委託により体験型観光拠点施設整備調査を実施（H26） <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・スノーピーク監修によるキャンプ場整備基本計画策定開始（H27.11月） 	<p><観光物産館おち駅の利用者拡大のための取組の実施></p> <ul style="list-style-type: none"> ・POSシステムを整備したことで、商品管理や生産者へのメール配信による品不足の解消につながった。 ⇒おち駅での販売額H24：59,557千円 →H26：65,567千円 →H27：108,500千円 ・ふるさと納税返礼品の販売が好調 ⇒ふるさと納税返礼品販売額 H26：2,730千円→H27：147,291千円 （おち駅取扱いの野菜セットが越知町の返礼品の中でトップの売上） <p><横倉山等を活用した体験型観光のメニュー開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・横倉山案内人養成講座を20名が受講（H26） ・横倉山の魅力を活かすためのアクションプラン作成（H27） <p><継続的なラフティング・インストラクターの養成及び団体向けメニューの開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・カヌーラフトインストラクター7人 ⇒カヌー利用者数 H24：282人→H26：439人→H27：815人 ラフティング利用者数 H24：530人→H26：711人→H27：1,473人
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村 ・榎屋形船仁淀川 	<p><屋形船の運行に向けた取組></p> <p><物産販売施設等の拠点整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・屋形船拠点整備計画策定委員会の立ち上げ（H24） ・仁淀川漁協との協定締結（H24） ・観光拠点整備計画の策定（H24） 観光拠点等整備事業費補助金 524千円 ・公衆トイレ整備（H26 村事業） ・屋形船乗り場周辺の遊歩道整備（H26） 観光拠点等整備事業費補助金 2,000千円 ・屋形船を中心とした魅力的な地域の観光拠点づくり検討会の開催（H27） 産業振興アドバイザー招へい 5回 	<ul style="list-style-type: none"> ・屋形船運航開始（H24.5月～1隻運航、H25.5月～3隻運航、H27～4隻運航） ⇒乗船者数 H24：1,785人 →H25：3,277人 →H26：3,261人 →H27：3,992人 ・屋形船を中心とした魅力的な地域の観光拠点づくり検討会の開催（H27） ⇒遊覧コースのガイド本の作成により、ガイドのレベルアップにつながった。 ・雨天時や冬期における集客メニュー造成の検討 ⇒ピザ焼き体験メニューの造成（H27）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性	
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括		
施設での販売額 6,000万円 (H22: 5,600万円)	(H27年度末実績) 10,850万円	A+	<p>物産販売では、関係者による毎月の売上向上の検討をはじめ、POSシステムの活用により解析した販売情報の生産者への提供や、ミニフェアの開催等売上拡大の取り組みなどにより、町内客を中心に顧客を獲得し販売実績が上がっている。また、H27.2月から始まった越知町のふるさと納税の返礼品として、町内の農産物が好評で、おち駅の販売額アップにも貢献している。</p> <p>産振アドバイザーの招へい等により横倉山案内人養成講座を開催し、エコツーリズムに視点を置いた体験メニューづくりの土台として、横倉山の植物や地質といった自然や歴史的資源を調査・整理した。その後H27年度に横倉山の魅力を活かすためのアクションプランを作成したことにより観光に関わる機関及び住民の役割が明確となった。</p> <p>ラフティングインストラクターは継続して養成を行っている。シーズン中の天候に左右されるが、ラフティング利用者数は伸びている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域の農産物や加工品販売拠点としてのおち駅物販の体制強化、商品の品揃え ・地域資源を活かした体験型観光のメニューの充実や、人材育成等おもてなしの体制整備が必要 	<ul style="list-style-type: none"> ・おち駅の物産販売と体験型観光の取り組みを分割し、それぞれの体制を強化 ・ステップアップ事業の活用によりおち駅物販のあり方を検討 ・体験型観光の推進については、越知町が現在検討を進めているアウトドア事業の推進と歩調を合わせ、H27年度に作成したアクションプランの実行により、新たなメニューと仕組みづくりを実施 	
体験メニューの造成 6メニュー	(H27年度末実績) -				B
案内人の養成数 6人	(H27年度末見込) -				B
ラフティング・インストラクター数 8人 (H23: 6人)	(H27年度末実績) 7人				A-
乗船者数 4,500人 (H24: 1,785人) (H25: 3,277人)	(H27年度末実績) 3,992人	A	<p>乗船者数は天候の影響を受けやすいものの、順調に数字を伸ばしている。</p> <p>ハード面においては、屋形船発着場周辺の環境整備や4隻運行の実施などにより団体ツアー客にも対応できる体制が整ってきた。また、屋形船遊覧中のアナウンスや待合所でのサービス、雨天時や冬期における集客メニュー造成に向けて検討を行い、遊覧ガイドマップ(多言語化)を作成したこと等により、インバウンドを含めた観光客の受入体制が強化された。</p> <p><課題></p> <p>遊覧ガイドの育成、雨天時や冬期の体験メニューの造成など、外国人観光客を含む乗船客の満足度アップに向けた取り組みを実践していく必要がある。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・外国人観光客を含む乗船客の満足度の向上 ・屋形船の知名度の向上 ・雨天や冬期(減客期)の集客に向けた対策 	
体験型観光での入込客数 23,500人 (H22: 7,834人)	(H27年度末実績) 12,586人				A-

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>＜事業主体＞ ・日高村</p>	<p>＜国宝（大刀）レプリカや展示スペースの整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国宝レプリカの展示施設及び展示ケースの設計（H24） ・観光拠点等整備事業費補助金（382千円） ・重要文化財の木造菩薩面レプリカ作製 	<ul style="list-style-type: none"> ・「村の駅ひだか」内にH26.11月から国宝に指定された大刀（レプリカ）を展示している。（新図書館完成後に移設の予定）（H26） ・江尻地区かわまちづくり事業により仁淀川沿いに親水公園を整備することが決定（H27）
<p>39 柑橘類等地域の農産物を活用した加工品の生産と販売拡大</p> <p>《越知町》</p> <p>柑橘類等、越知町をはじめとした地域の農産物を活用した新たな加工品の開発や生産と販売の拡大をさらに進めるとともに、原料の柑橘類の確保に向けた農地及び生産者情報の共有を進める。</p> <p>＜事業主体＞ ・(株)岡林農園</p>	<p>＜経営分析と事業計画策定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営分析の実施（H27） ・産業振興総合補助金（ステップアップ事業）141千円 ・中小企業支援課題解決型経営革新塾 	<p>＜経営分析と事業計画策定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当該事業者の課題が明確になった。（H27）
<p>40 宇佐のアサリ資源を活用した地域の活性化</p> <p>《土佐市》</p> <p>「かぶせ網」や「海底耕うん」によるアサリ資源の保護・回復を推進するとともに、資源回復後は観光分野への活用を検討する。また、垂下式養殖技術の確立によるアサリの販売促進及び宇佐アサリのブランド化を進める。これらの取組によって、宇佐地域にかつてのような賑わいを取り戻し、地域の活性化につなげていく。</p> <p>＜事業主体＞ ・宇佐地区協議会 ・宇佐アサリ垂下式養殖プロジェクトチーム</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・かぶせ網によりアサリを外敵（主にエイやチヌ）から守り、アサリ資源を増加させるとともに試験的にアサリを間引きし、間引き後の増加等の検証を実施（H27） ・採苗ネットを干潟に並べて稚貝を採取し、その後湾内の小割りに移して筏から垂下する養殖を試験的に実施（H27） ・宇佐のアサリ資源を活用した地域の活性化チーム会：3回（H27） 	<p>＜アサリ資源の保護・回復＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・天皇洲の中でアサリの稚貝着底調査を実施し、稚貝の多い箇所にかぶせ網（面積：約4,000㎡）を設置（H27） <p>＜垂下式養殖＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・採苗ネット約700袋設置（H27） ・筏に吊るしたアサリ約100kg（H27）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
体験型観光での入込 客数 23,500人 (H22 : 7,834人)	(H27年度末実績) 12,586人	A-	<p>「村の駅ひだか」のオープンに合わせ施設内に国宝レプリカを展示しており、観光客等の目に触れる機会が多くなった。</p> <p><課題> 国宝レプリカが観光資源として十分に活用できていない。小村神社への誘導も不十分である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・親水公園の整備に向けた来客の楽しませ方や自然と文化財のコラボ企画によるエリアの魅力の整備
—	—	—	<p>産業振興総合補助金（ステップアップ事業）を活用した簡易経営分析調査（H27.10～12月）及び中小企業支援課題解決型経営革新塾による経営分析（H28.1～3月）を行った。これにより、加工施設整備に向けた事業計画策定にあたっての課題が明確になった。</p> <p><課題> ・安定的な経営に向けた土台づくりのため財務体質の改善が必要</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者の同意による経営改善の推進
—	—	—	<p>水産試験場と宇佐地区協議会によるかぶせ網によるアサリ資源の保護・回復の取り組みは、かぶせ網1㎡あたり3kgを超える箇所について、適宜アサリを間引いた後の増加量の調査を行いH28年の夏頃にはある程度の結果が出る見込みである。垂下式養殖についても採苗ネットの設置場所による稚貝の着底状況及び垂下による生育状況についての実証試験に取り組んでいるが場所によって着底状況に違いがあり、稚貝の安定的な確保には至っていない。</p> <p><課題> ・アサリ資源の保護・回復 ・アサリ養殖のビジネスとしての事業化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・資源保護の取り組み（海底耕うん、かぶせ網等の実施）の推進 ・垂下式養殖の実施体制の確立（実証試験の実施・検証）