

幡多地域アクションプランの進捗状況等について
地域アクションプランの追加について
(上半期)

幡 多 地 域 本 部

平成28年8月30日(火)

No.	項 目	宿毛市	土佐清水市	四万十市	大月町	三原村	黒潮町
1	高知県産洋ランのブランド確立・流通促進事業	●					
2	四万十ふしゅかん産地の形成とブランド化事業			●			
3	6次産業化の推進による地域農業振興事業				●		
4	三原村ユズ産地化計画の推進事業					●	
5	「四万十の家」と地域産ヒノキの販売推進事業			●			
6	町内の持続可能な山林資源を活用した製炭事業				●		
7	すくも湾漁協と民間事業者の連携による水産物の加工・販売事業	●			●		
8	すくも湾漁協による水産物の加工・販売事業	●					
9	レストランチェーンと連携した地域水産物の流通・加工体制の推進事業	●					
10	宿毛近海の水産資源を活用した地域ブランド確立・推進事業	●					
11	宿毛湾の養殖魚を中心とした付加価値の高い加工品の販売事業	●					
12	四万十川の環境と資源を活用した産業振興事業			●			
13	キビナゴ加工商品の生産販売体制強化事業				●		
14	大月町種苗生産施設活用による県内産養殖種苗のシェア拡大事業				●		
15	衛生管理強化等による干物等水産加工品販路拡大事業				●		
16	直七の生産、加工、販売の促進事業	●					
17	昭和初期からの地域伝統商品の販売拡大等事業	●					
18	土佐清水メジカ関連産業再生プロジェクト		●				
19	だしが良くでる宗田節商品の販路拡大促進事業		●				
20	幡多地域産品販売体制構築事業	●	●	●	●	●	●
21	「いちじょこさん市場」を拠点とした中心市街地活性化推進事業			●			
22	栗からはじまる西土佐地産外商プロジェクト推進事業			●			
23	四万十牛の生産・販売拡大事業			●			
24	売り出せ西土佐プロジェクト推進事業(拠点ビジネス)			●			
25	四万十地域の素材を活かした新たな外商戦略構築事業			●			
26	地元農産物等を活用したペット関連商品の開発・販売拡大事業			●			
27	四万十の地域食材を中心とした商品開発・販売事業			●			
28	素材の特性を活かした地域色豊かな冷凍加工食品の開発・製造・販売事業			●			
29	大月町まるごと販売事業(拠点ビジネス)				●		
30	莓を核とした6次産業化確立事業				●		
31	三原村のどぶろくによる地域活性化事業					●	
32	地域産トマトの加工・販売の推進事業					●	
33	天日海塩を活用したビジネス推進事業						●
34	佐賀地域の資源を活用した拠点ビジネス推進事業						●
35	幡多地域の資源を活用した水産加工品等販売促進事業						●
36	地域資源を活かした防災関連商品推進事業						●
37	幡多広域における滞在型・体験型観光推進プロジェクト	●	●	●	●	●	●
38	幡多広域におけるスポーツツーリズムを核とした交流人口拡大プロジェクト	●	●	●	●	●	●
39	宿毛市観光振興事業	●					
40	竜串地域観光再生プロジェクト		●				
41	土佐清水まるごと戦略観光展開事業		●				
42	土佐清水ジオパーク推進事業		●				
43	四万十市の地域資源を活かした通年・滞在型観光推進事業			●			
44	大月町自然体験・環境教育交流推進事業				●		
45	三原村の魅力を活かした滞在型観光推進事業					●	
46	黒潮町の地域資源を活かした体験型観光推進事業						●

「幡多地域アクションプラン」の概要【平成28年度 上半期】

46事業【物産36事業（関連民間事業者35事業者団体）、観光10事業】

クラスター…房・群れ・塊・集団

地域産業クラスター（プロジェクト）

連携・協働

広域連携クラスター

幡多地域の市町村や関係団体、事業者等が密に連携を図り、これまでの個々による「点」の取り組みを、「線」でつなげ、「面」として展開し、地域産業クラスターを形成

ものづくり

- (将来構想)・・・将来的には、広域連携クラスターへの発展が期待できる取り組み
20. **新**幡多地域産品販売体制構築事業【幡多全域】
- ・「幡多地域産品販売推進協議会」(仮称)を核に、市町村や事業者が一体となって、幡多地域の物産品の開発、流通、販売体制の構築を目指す。
- ◆幡多の「柑橘の里」づくりプロジェクト

観光

37. 幡多広域における滞在型・体験型観光推進プロジェクト【幡多全域】
- ・幡多広域観光協議会を核として、一体となって「一般旅行」、「国際観光」、「教育旅行」の推進
- 重 38. 幡多広域におけるスポーツツーリズムを核とした交流人口拡大プロジェクト【幡多全域】
- ・幡多地域が一体となった滞在型・体験型のスポーツ合宿・大会の誘致促進による交流人口の拡大

地域クラスター

各々の地域の中核となる事業体を中心に、様々な分野の事業者、関係団体等が互いに連携、協力しながら、事業や生産規模を拡大し、地域産業クラスターを形成

ものづくり

- 重 18. 土佐清水メジカ関連産業再生プロジェクト【土佐清水市】
- ・メジカ関連産業を核とした原材料の確保から加工食品の製造、販売を一体的に推進
- 宿毛湾産水産クラスター推進プロジェクト【宿毛市・大月町】
- ※水産分野の成長戦略に位置づけられたクラスターと連携して、一体的に推進（関連する地域アクションプラン 7. 8. 9. 10. 11. 13. 14. 15）

観光

- 重 40. 竜串地域観光再生プロジェクト【土佐清水市】
- ・今後、整備を予定している観光関連施設等や体験プログラム等を融合した魅力的な商品づくりと地域と一体となった受入体制づくりの推進

地域アクションプランの取り組みの融合、連携による地域産業クラスター群の形成

個別のアクションプラン（事業）

今回追加

農業分野

- 高知県産洋ランのブランド確立・流通促進事業（洋ラン）【宿毛市】
- 6次産業化の推進による地域農業振興事業（ケール等）【大月町】

幡多の柑橘の里づくり

2. **新** 四万十ふしゅかん産地の形成とブランド化事業（ふしゅかん）【四万十市】
- 重 4. 三原村ユズ産地化計画の推進事業（ユズ）【三原村】
16. 直七の生産、加工、販売の促進事業（直七）【宿毛市】
47. **追** 幡多産柑橘等を活用した新たな事業展開による販路拡大等事業（文旦等）【宿毛市】

林業分野

- 「四万十の家」と地域産ヒノキの販売推進事業（四万十ヒノキ）【四万十市】
- 町内の持続可能な山林資源を活用した製炭事業（土佐備炭炭）【大月町】

水産分野

- すくも湾漁協と民間事業者の連携による水産物の加工・販売事業（宿毛湾魚）【宿毛市】
- すくも湾漁協による水産物の加工・販売事業（冷凍フィレ等）【宿毛市】
- レストランチェーンと連携した地域水産物の流通・加工体制の推進事業（マダイ等）【宿毛市】
- 宿毛近海の水産資源を活用した地域ブランド確立・推進事業（カツオ等）【宿毛市】
- 宿毛湾の養殖魚を中心とした付加価値の高い加工品の販売事業（ブリ）【宿毛市】
- 大月町種苗生産施設活用による県内産養殖種苗のシェア拡大事業（マダイ等）【大月町】

水産加工分野

- 四万十川的环境と資源を活用した産業振興事業（川ノリ等）【四万十市】
- キビナゴ加工商品の生産販売体制強化事業（キビナゴ等加工品）【大月町】
- 衛生管理強化等による干物等水産加工品販路拡大事業（干物等）【大月町】
- だしが良くなる宗田節商品の販路拡大促進事業（メジカ加工品）【土佐清水市】
- 幡多地域の資源を活用した水産加工品等販売促進事業（地元魚加工）【黒潮町】

拠点ビジネス分野

- 売り出せ西土佐プロジェクト推進事業（よって西土佐）【四万十市】
- 大月町まるごと販売事業（大月町ふれあいパーク）【大月町】
- 佐賀地域の地域資源を活用した拠点ビジネス推進事業（なぶら土佐佐賀）【黒潮町】

その他の加工分野

- 栗からはじまる西土佐産品販売プロジェクト推進事業（栗の加工品）【四万十市】
- 重 23. 四万十牛の生産・販売拡大事業（四万十牛の加工品）【四万十市】
- 四万十地域の素材を活かした新たな外商戦略構築事業（農水産加工品）【四万十市】
- 苺を核とした6次産業化確立事業（苺の加工品）【大月町】
- 地域資源を活かした防災関連商品推進事業（缶詰等）【黒潮町】
- 新 昭和初期からの地域伝統商品の販売拡大等事業（菓子パン）【宿毛市】
- 新 地元農産物等を活用したペット関連商品の開発・販売拡大事業（ペットフード）【四万十市】
- 新 四万十の地域食材を中心とした商品開発・販売事業（かりんとう等）【四万十市】
- 新 素材の特性を活かした地域域豊かな冷凍加工食品の開発・製造・販売事業（餃子等）【四万十市】
- 新 三原村のどぶろくによる地域活性化事業（どぶろく）【三原村】
- 新 地域産トマトの加工・販売の推進事業（トマトの加工品）【三原村】
- 新 天日海塩を活用したビジネス推進事業（天日海塩）【黒潮町】

観光分野

市町村ごとの観光振興の取組

- 宿毛市観光振興事業【宿毛市】
- 土佐清水まるごと戦略観光展開事業【土佐清水市】
- 四万十市の地域資源を活かした通年・滞在型観光推進事業【四万十市】
- 大月町自然体験・環境教育交流推進事業【大月町】
- 三原村の魅力を活かした滞在型観光推進事業【三原村】
- 黒潮町の地域資源を活かした体験型観光推進事業【黒潮町】
- 土佐清水ジオパーク推進事業【土佐清水市】

商業分野

- 「いちじょこさん市場」を拠点とした中心市街地活性化推進事業【四万十市】

(注) 重・・・H28年度の重点テーマに掲げた取り組み 新・・・平成28年度から新たに地域アクションプランに位置づけた事業 追・・・今回、新たに追加する予定の事業

幡多地域アクションプランの進捗状況等

1 地域アクションプランの上半期の実施状況（総括）

(1) 総評

幡多地域における地域アクションプラン（46事業）は、これまで7年間の取り組みを土台に、産業振興推進総合支援事業費補助金などの助成制度の活用をはじめ、アドバイザーの導入や各種研修会の参加により、衛生・品質管理の徹底や新商品の開発などの生産体制の充実、強化を図るとともに、県内外でのPR、営業活動や商談会等への出展を通じて積極的な外商活動が展開されており、概ね順調に推移している。

農業分野では、「ユズ」、「直七」、「ぶしゅかん」等の柑橘の産地化やブランド化を目指した生産拡大が図られるなど順調に取り組みが進められている。特に「ユズ」は、農業公社を核として農地集積による新植が順調に進められており、栽培面積や生産量が着実に増加している。また、今秋には、共同選果・搾汁加工施設がフル稼働されることから、青果率の向上を目指した青果出荷やユズ果汁を活用した加工品づくりにも積極的に取り組む。

また、「洋ラン」も、フェアや催事等を通じた外商活動やインターネットを活用したビジネス展開などにより、取引先の拡大や新たな個人顧客の獲得に繋がっている。

林業分野では、土佐備長炭の生産窯（10窯）が整備され、一定の生産体制が確立されたことから、更なる生産量の拡大と品質の向上を目指した取り組みが推し進められている。引き続き、市場ニーズも高いことから、今後とも、ブランド化に向けた生産体制の確立や県外でのPRや販促活動を推進していく。

水産業分野では、「かつおの薫焼きたたき」をはじめ、「干物」や「メジカ」、「ブリ」、「きびなご」等の加工品づくりに取り組む水産加工事業者を中心に、生産施設の整備や生産機器の導入等の生産拡大のほか、国内外のイベントへの出展など積極的な外商活動の展開により、売上の大幅な増加や雇用の創出など大きな成果を上げている。さらに、地域の事業者や関係団体等が連携を図り、地域産業クラスターの形成を目指すことにより、拡大再生産や新たな事業展開など新たなステージに向けて取り組みを進めている。

観光分野の取り組みとしては、「幡多広域観光協議会」を核にして、6市町村や観光関係団体の連携のもと、滞在型・体験型観光の確立を目指し、広域での誘客力の高い着地型の旅行商品づくりと旅行会社等へのプロモーションが引き続き展開されている。併せて、本年は、日本版DMOの形成、確立に向けた組織体制の強化に取り組むとともに、体験型観光と融合させたスポーツツーリズムの仕組みづくりや教育旅行の仕組みづくり、さらには、多言語による広域ガイドブック等の作成などインバウンド対策にも積極的に取り組んでいる。

そのほか、今年4月にオープンした道の駅「よって西土佐」は、当初計画の2倍を上回る売上や集客を達成するなど順調な滑り出しである。また、「なぶら土佐佐賀」や「ふれあいパーク大月」などの道の駅においても、前年度より売上を着実に伸ばしており、事業展開が順調に進められている。

(2) 具体的な動き (重点事業や民間事業者が主体となって取り組んでいる事業等をピックアップ)

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
<p>■No.1 高知県産洋ランのブランド確立・流通促進事業 (宿毛市)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・石田蘭園 ・蘭遊六志会 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：165,000千円<H26：80,438千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：100,000千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇生産体制の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外拠点(タイ)とのリレー出荷の実施 ・新事業展開にかかる高知大学等との協議 <p>◇販路拡大、販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北海道をターゲットとした営業活動の展開 ・大手量販店のカタログギフト本誌掲載 ・秋の大阪商談会(高知県フェア)の開催に向けた関係者との打ち合わせ <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利益アップに向けた更なるコスト削減策の検討 ⇒海外の生産拠点からの苗の安定的な供給体制の確立 ・切り花出荷の強化 ⇒新たな取引先や個人ユーザーの獲得など販路の拡大 ・新たな取引先の獲得 ⇒県外での高知県フェアの開催や商談会への参加などの営業活動の展開
<p>■No.2(新) 四万十ぶしゅかん産地の形成とブランド化事業(四万十市)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市 ・生産者 ・四万十ぶしゅかん(株) 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>栽培面積：1,440a<H27：490a></p> <p>生産量：46,800kg<H27：18,700kg></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>栽培面積：840 a</p> <p>生産量：25,600kg</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇産地化の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者組合の設立 [5/27] ・接ぎ木苗の育苗、若木の管理等の定例的な講習会の開催 ・苗木の購入に係る市単独補助事業の実施 [4月～] <p>◇集出荷体制の効率化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集出荷の仕組みづくりに向けた検討 <p>◇生産体制及び衛生管理体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・検討チーム会の開催 [4/8] <p>◇展示会や商談会への出展及び量販店への営業活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十ぶしゅかん(株)・・・営業担当雇用(1名) ・22業者と商談活動 [うち4業者と取引開始]

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<p>◇各種媒体でのPR活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ぶしゅかんソングのラジオCM放映〔6～8月〕 ・ぶしゅかんどリンクのテレビCM放映〔6～7月〕 ・スタンドPOPを市内宿泊施設や飲食店へ配布 ・ぶしゅかんヌーボー開催〔7/21〕 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者の生産技術、ノウハウの習得 ⇒生産者の栽培技術の向上や知識の習得に向けた研修会、講習会の継続的な実施 ・100年ぶしゅかんのコンセプトの共有 ⇒生産者組合の連携体制の一層の強化、結束力の向上 ・販売戦略の構築 ⇒ターゲットを絞った販売ルートの確立 ・ぶしゅかんの認知度の向上 ⇒地元の飲食店等での活用促進 ⇒メディアを活用したぶしゅかんのPR強化
<p>■No.3 6次産業化の推進による地域農業振興事業(大月町)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)大月農園 	<p>[目標(H31)]</p> <p>売上高:35,000千円<H26:12,314千円></p> <p>[H28到達目標]</p> <p>売上高:30,000千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇農産物の生産拡大、販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・里芋(50a)、コガネセンガン(210a)生姜(4ha)の作付 ・ケールの作付時期や方法、数量等の検討 <p>◇農産物加工品の商品開発、販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社の乾燥機器を活用したOEM製造の受託促進 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先との安定的で良質な関係づくり ⇒主要取引先との連携、協力体制の構築 ・ケール等の栽培技術、管理技術の向上 ⇒栽培技術の向上に向けた取り組みの強化 ・本業の建設業とのバランスがとれた経営戦略、事業計画の確立 ⇒将来を見据えた経営戦略、事業計画づくり

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
<p>■No.4 三原村ユズ産地化計画の推進事業 (三原村)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(公財) 三原村農業公社 ・三原村 ・J A高知はた 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>生産量：495 t <H27：150 t></p> <p>販売金額：129,388 千円<H26：16,738 千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>生産量：175 t</p> <p>販売金額：27,500 千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇総合的な生産体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産面積の拡大 ・定例的な栽培講習会等の実施 4回 [4/28、5/27、6/28、7/28] ・三原ユズ搾汁用冷凍施設新築工事(国補助事業)に着手 (入札 6/13、10月末完成予定) ・県版 HACCP 研修会への参加 [6/2、6/18、6/19] <p>◇加工品づくりの推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユズジュース(カート缶)の発売及びキャンペーン活動 (4月発売、5月～キャンペーン) ・道の駅や県内量販店を中心としたユズジュース(カート缶)の営業活動の推進 [4月～] <p>◇研修生の受入強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新農業人フェア、高知くらしフェア2016等への参画 [6/4 大阪] ・県担い手育成センターの視察受入 [6/25] <p>◇地域との連携強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センター定期総会で説明 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・肥培管理の徹底 ⇒生産指導の徹底による栽培管理体制の強化 ・研修施設のPR、新規就農者の確保 ⇒県外での移住相談会等への積極的な参加 ⇒県農業大学校等を通じたPR活動 ・ユズ加工商品(ユズジュース)の販路の再構築 ⇒ユズ加工商品(特に今年はユズジュース)の販売促進 に向けた戦略づくり、プロモーション活動の促進
<p>■No.6 町内の持続可能な山林資源を活用した製炭事業(大月町)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大月町備長炭生産組合 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>販売量：200 t <H26：75.7 t></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>販売量：120 t</p>

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<p>[取組状況]</p> <p>◇生産性の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産組合の定例総会の開催(事業計画等の協議) [5/13] ・生産者(9名)による継続的な生産活動の実施 [4月～] (新規生産者の確保のため4月より新たに1名が町内で研修中) <p>◇販路拡大、広報活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・都内の取引先(問屋)での視察研修会の実施(6/29～6/30) <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原木(ウバメガシ)の安定的な確保 ⇒山林の確保に向けた関係先との調整 ・安定生産に向けた生産量の増加と品質の確保 ⇒生産性の向上を目指した意識づけ、知識、技術の習得 ・炭の切れ端の有効活用 ⇒炭の切れ端の販路の確保 ・売上アップに向けた取り組み ⇒土佐備長炭の新たな販路開拓に向けた営業活動の強化
<p>■No.9 レストランチェーンと連携した地域水産物の流通・加工体制の推進事業(宿毛市)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)ピアーサーティ 	<p>[目標(H31)]</p> <p>売上高:4.0億円<H26:2.7億円></p> <p>[H28到達目標]</p> <p>売上高:3.7億円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇生産体制の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ・肉加工施設の整備に着手 [4月～] (7月中旬に機械導入、9月稼働予定、新規雇用 5～6名予定) ・肉加工施設の冷凍庫の有効活用 [4月～] <p>◇販路拡大、PR活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社レストランや系列店を中心とした取引量の拡大 ・県外での宿毛フェア等の販促イベントの実施 (「春の鯉祭、高知県宿毛湾産」[3～4月] 「カツオフェア」[5～6月]等の開催) <p>◇その他の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿毛リゾート「椰子の湯」の指定管理開始 [7/1～] ・新商品(イサギのフィレ)の開発、系列レストランへの出荷開始 [4月～] <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・衛生管理の徹底、社員教育の実施 ⇒県版HACCPの取得に向けた取り組みの強化

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<ul style="list-style-type: none"> ・新たに着手する肉加工事業の安定化 ⇒肉加工事業の経営戦略づくり ・売上アップに向けた販売量の増大と更なる取引先の拡大 ⇒自社レストラン等での周年によるイベントの開催 ⇒県外での商談会、催事等への参加
<p>■No. 10 宿毛近海の水産資源を活用した地域ブランド確立・推進事業(宿毛市)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)沖の島水産 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：6億円<H26：2.5億円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：3.5億円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇商品開発と販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社レストランの開店(5/27)に伴う新たな出荷の開始 ・県外の展示会・商談会への出展 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社レストラン以外への販路開拓 ⇒シーフードショーや居酒屋産業展への出展による新規販路の開拓 ⇒通信販売等の強化 ・衛生管理体制の充実 ⇒HACCP研修の受講
<p>■No. 11 宿毛湾の養殖魚を中心とした付加価値の高い加工品の販売事業(宿毛市)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)勇進 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：2.56億円<H26：0円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：1.26億円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇販路拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会等への参加(産地視察型商談会)[5/31] ・県外での営業活動の実施(成約1件) ・シーフードショーなど秋の商談会への準備、取引先との調整 <p>◇生産体制の確立</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安定的な生産ライン、人的な作業ローテーションの確立 [4月～] <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上アップに向けた新たな取引先の獲得 ⇒商談会や催事等への積極的な参加 ⇒取引先の拡大に向けた県外での営業活動の強化 ・新工場を活かした衛生管理体制の確立 ⇒HACCP取得に向けた社員教育の実施

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
<p>■No. 13 キビナゴ加工商品の生産販売体制強化事業(大月町)</p> <p>《事業主体》 ・八重丸水産㈱</p>	<p>[目標 (H31)]</p> <p>きびなごケンピ売上高: 29,820 千円<H26: 25,950 千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>きびなごケンピ売上高: 26,500 千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇新商品の開発、既存商品の磨き上げ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品(イカのポン菓子)の試作 ・商品パッケージの見直しの検討 <p>◇販路拡大・販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産物(きびなごケンピ、イカの日干し、太刀魚、ウツボ、イワシ等)の製造、取引先への継続的な出荷 ・日曜市への出店(毎週日曜日) ・産地視察型商談会への参加(成約5件) [5/31] ・県外での商談会の出展に向けた準備 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市場ニーズに対応した新商品の開発 ⇒商品づくりのための機器等の導入 ・衛生管理にかかるノウハウの習得、施設の活用の見直し ⇒県版 HACCP の取得に向けた取り組みの強化 ・売上アップに向けた商品の磨き上げや改良 ⇒売れる商品づくりのためのパッケージ見直し ・経理等を含めた経営力のワンランクアップ ⇒雇用等による体制強化を含めた経営力の向上
<p>■No. 15 衛生管理強化等による干物等水産加工品販路拡大事業(大月町)</p> <p>《事業主体》 ・土佐大月海産</p>	<p>[目標 (H31)]</p> <p>商品売上高: 33,000 千円<H26: 14,549 千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>商品売上高: 20,000 千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇販促営業、情報発信</p> <ul style="list-style-type: none"> ・チラシ、インターネットを通じた継続的な干物販売 [4月~] ・県内商社を通じたきびごまの販売 [4月~] ・お中元の販売に向けた商品ラインナップの検討 [5月~] <p>◇新商品の開発、既存商品の磨き上げ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商社との連携による新商品(タコのから揚げ)の試作 [4月~] ・冷蔵庫、倉庫の増設 [4月] ・商品ごとのマーケティング調査の実施 [5月]

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新工場を活かした衛生管理体制の構築 ⇒県版 HACCP の取得に向けた社員教育の実施 ・きびごまなど加工品の販路の拡大 ⇒商談会等への参加などの外商活動の強化 ・売上アップに向けた新たな個人顧客の獲得 ⇒インターネット販売、カタログ販売の強化
<p>■No. 16 直七の生産、加工、販売の促進事業 (宿毛市)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直七生産(株) ・直七の里(株) ・直七酒販(株) 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>直七果実生産量：200 t <H27：117 t></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>直七果実生産量：200 t</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇生産体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直七生産の新規参入に係る説明会の開催 (24 名参加) [5/27] ・搾汁の効率化のための機械の改善、修理 [7 月] ・生産面積の拡大に向けた作付開始 [4 月～] ・栽培技術の向上に向けた生産指導の実施 [4 月～] <p>◇新商品の開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・タマネギドレッシングの試作 (商品試作を依頼) ・直七ポン酢のブラッシュアップ (高知市内の業者に依頼) <p>◇販路の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会、フェア等への参加 (産地視察型商談会 [5/31] ほか) ・外商活動の展開 (成約 5 社、商談中 2 社) <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原料 (直七) の安定化 ⇒新規生産者の増加と計画的な作付面積の拡大による原料供給の安定化 ・大手企業との取引に向けた衛生管理の徹底 ⇒県版 HACCP の取得に向けた社員教育の実施
<p>■No. 17 (新) 昭和初期からの地域伝統商品の販売拡大等事業 (宿毛市)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)菱田ベーカリー 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：60,000 千円 <H26：3,000 千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：35,000 千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇販路拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・羊羹パンの首都圏でのテストマーケティングの実施 [5 月～]

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<ul style="list-style-type: none"> ・羊羹パンの首都圏、京阪神、中京地域での広報戦略の確立〔6～8月〕 ・中部地域の大手スーパーにおける取引店舗の増加 (19店舗→26店舗) ・保存用ラスクの販路拡大に向けた営業活動の実施 <p>◇新商品の開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・沢渡茶を活用した「沢渡の田舎蒸しパン」の発売 ・地元のトマトを活用した新商品の開発 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・羊羹パンの更なる認知度の向上 ⇒インターネットを活用した通販事業の強化 ⇒市場調査を踏まえた地域ごとの販売戦略の確立 ⇒県内外の展示会、商談会の参加や営業活動による外商の取り組みの強化 ・保存用ラスクやその他の商品の販路拡大 ⇒公官庁等への売り込み
<p>■No. 18 土佐清水メジカ関連産業再生プロジェクト（土佐清水市）</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐清水ホールディングス(株) ・土佐食(株) ・(株)土佐清水元気プロジェクト ・宗田節をもっと知ってもらいたい委員会 ・土佐清水市 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：25億円（2社合計）＜H26：17.92億円＞</p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：19.8億円（2社合計）</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇経営戦略の策定</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営計画、事業計画の策定〔6月〕 <p>◇原魚確保、生産体制の確立</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規雇用 正規2名、パート5名 ・メジカ漁師の研修生の受入：2名〔3月1名、4月1名〕 ・国の交付金活用による鍋とラベラーの導入、稼働 〔5月～〕 ・冷凍庫の稼働率の向上に向けた取り組み <p>◇商品開発、販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宗田節ポン酢の販売開始〔4/15〕 ・三原村トマトを活用したドレッシングの試作 ・宗田節だしシリーズの商品の販売促進 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係団体との連携体制の構築 ⇒メジカ関連クラスターの形成に向けた民間、行政等の関係団体が参画した協議の仕組みづくりの連携体制強化 ・衛生管理体制の強化

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<ul style="list-style-type: none"> ・需要に対応した生産ラインの確立 ⇒衛生管理の向上、生産の効率化など、生産体制の更なる充実、強化 ・商品力の強化と販路拡大に向けた取り組みの強化 ⇒市場ニーズに対応した商品づくりの継続的な展開
<p>■No. 19 だしが良くでる宗田節商品の販路拡大促進事業（土佐清水市）</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)ウェルカムジョン万カンパニー 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>販売額：70,000 千円<H26：47,600 千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>販売額：70,000 千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇外商活動の展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会等への参加 1 回 ・県内外催事での販促 PR 活動 2 回（東京 2 回） ・産地視察型商談会への参加 [5/31] <p>◇生産体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カビ対策のための食品乾燥機の更新 ・賞味期間にかかるデータ収集 [4 月～] ・衛生管理トップセミナーへの参加 [6 月] ・HACCP 研修への参加 [7 月] <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メディアでの知名度を活かしたビジネス展開 ⇒県外での商談会や催事等への積極的な参加 ・需要に応じた生産体制の再構築（雇用を含む） ⇒パート職員の増強を含めた生産ラインの見直し ・研修を踏まえた県版 HACCP の早期取得 ⇒社員教育のためのアドバイザーの導入
<p>■No. 20 (新) 幡多地域産品販売体制構築事業（幡多地域全域）</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿毛市 ・土佐清水市 ・四万十市 ・大月町 ・三原村 ・黒潮町 ・生産者 ・加工事業者 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>—</p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>関係者による組織体制の基盤づくり</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇推進組織体制の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・設立準備会の開催 [4/18、4/28] ・協議会の設立 [5/19] ・産地視察型商談会への参加促進 [5 月] ・進捗管理のための推進チームの発足 [6 月] ・事業計画、年間スケジュール等の策定 [5 月] ・事業者のリストアップと商品提案書の作成促進 [6 月] ・県版 HACCP 取得に向けた意識の啓発 [6 月] ・フェア開催に向けた事業者との協議 [8 月]

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・6市町村の結束力や連携体制の一層の強化、担当窓口の機能強化 <ul style="list-style-type: none"> ⇒関係者による定期的な会議等の開催 ・外商活動や商品 PR などの具体的な販売戦略の構築 <ul style="list-style-type: none"> ⇒参加事業者のラインナップと商品提案書の作成 ⇒外商活動の展開（産地視察型商談会の開催、県外バイヤーの招聘、四万十まるごと幡多まつりなど）
<p>■No. 21 「いちじょこさん市場」を拠点とした中心市街地活性化推進事業（四万十市）</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・まちづくり四万十(株) 	<p>[目標（H31）]</p> <p>売上高：62,935千円<H26：44,250千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：45,000千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇販売促進に向けた取り組みの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集出荷業務の継続 （集荷者数 35名、出荷者数 130名をキープ） <p>◇地域拠点としての機能強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・PRによる催事スペースの有効活用（老人クラブ等） <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店舗の継続に向けた経営改善 <ul style="list-style-type: none"> ⇒出荷者の拡大など集出荷体制の強化 ・売上アップに向けた更なるスペースの活用促進 <ul style="list-style-type: none"> ⇒商店街や地域団体との連携強化
<p>■No. 22 栗からはじまる西土佐地産外商プロジェクト推進事業（四万十市）</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)しまんと美野里 	<p>[目標（H31）]</p> <p>栗加工品製造量：8.0 t <H26：4.0 t></p> <p>原材料（生栗）仕入量：12 t <H26：6.5 t></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>栗加工品製造量：6.0 t</p> <p>原材料（生栗）仕入量：10 t</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇商品の付加価値化と情報発信</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パウダーを活用した商品開発（ビスケット、焼きショコラ、マシュマロ）、道の駅を中心に販売開始 ・生産体制の充実、強化（焼き栗の加工機械の導入） <p>◇栽培しやすい環境づくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農家定例会の開催 [4/18、6/22] <p>◇地域の素材を活かした加工品づくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユズ製品の加工、販売

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安定的な栗の仕入れ ⇒JA 高知はたなど関係機関との連携強化 ・道の駅を中心とした販売促進、PR ⇒道の駅での統一した商品ラベルの作成と貼付
<p>■No. 23 四万十牛の生産・販売拡大事業 (四万十市)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)四万十牛本舗 ・西土佐中央牧場 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：200,000 千円<H26：131,466 千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：150,000 千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇販路拡大と新商品開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新メニューの開発 1 件 (牛スジ煮込み) ・道の駅「よって西土佐」との連携 (そばろ弁当の発売) <p>◇原材料供給体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レンタル牛舎の運営開始 (3 月完成、4 月運営開始) ・ブランド牛 (飛騨高山市) の視察、研修 [6/3~6/5] ・子牛 30 頭の購入 (総数 130 頭) ・プロジェクトチームの編成 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブランド化に向けた取り組み ⇒四万十牛の認知度の拡大に向けた商品開発や店舗のPR 及び販促活動の強化 ・道の駅を通じた加工品の販売促進 ⇒消費者のニーズに対応した継続的な加工品づくり ⇒継続的な新たな加工品開発 ・子牛価格の高騰、糞尿処理対策、繁殖農家の確保など、一連の課題解決 ⇒関係機関の連携による農業好循環の推進体制の構築
<p>■No. 24 売り出せ西土佐プロジェクト推進事業(拠点ビジネス) (四万十市)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)西土佐ふるさと市 ・四万十市 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：120,200 千円<H26：0 円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：100,336 千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇地域ならではの商品づくり、販売活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅「よって西土佐」開業 (3/31 プレオープン、4/10 グランドオープン) ・各種イベントへの出店 (週休日、ゴールデンウィーク等に実施) ・野菜フェアの開催 ・名古屋 JTB 受入 [7~8 月]

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<p>◇周辺施設、商品開発等との連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街とタイアップしたイベントの開催 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・松山サテライトの本格稼働に向けた調整(人材確保等) ⇒松山アンテナショップの早期オープンに向けた準備 ・店舗の売上げの拡大 ⇒運営会議の継続的な開催(情報共有・改善点等への対応協議) ⇒新たな商品、メニュー等の開発 ⇒集客アップのためのイベント等の開催 ・周辺整備の計画づくり ⇒来年度予算に向けた整備計画の作成
<p>■No. 25 四万十地域の素材を活かした新たな 外商戦略構築事業(四万十市)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・しまんと百笑かんばん(株) ・四万十市地域商品研究会 	<p>[目標(H31)]</p> <p>商品売上高: 50,000千円<H26: 30,000千円></p> <p>[H28到達目標]</p> <p>商品売上高: 40,320千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇自社商品の開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・山椒を活用した「だし醤油」の開発 <p>◇販売拠点整備と販路拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外での販促活動(産地視察型商談会 1回) ・国外(シンガポール)での商談会 [4/15] (商談会の実施1回、高知県フェア打ち合わせ1回) ・台湾微風広場高知県フェア打ち合わせ [6/7~6/11] <p>◇その他の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市地域商品研究会の開催 [4/22、6/24] ・衛生管理にかかる取り組み推進(HACCP研修ほか) ・第1回人材育成セミナーの主催(23名参加) [5/27] ・産業振興シンポジウムで事例発表 [5/30] <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知フェア(台湾)の開催に向けた準備 ⇒海外展開の戦略づくり、関係者とのネットワークの構築 ・首都圏での販路拡大 ⇒営業活動拠点の整備に向けた物件等の情報収集 ・地域商品研究会の活動強化(会員の確保等) ⇒人材育成セミナーの継続開催及び会員募集

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
<p>■No. 26 (新) 地元農産物等を活用したペット関連商品の開発・販売拡大事業 (四万十市)</p> <p>《事業主体》</p> <p>・WAN LIFE</p>	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：10,352千円<H26：2,088千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：6,073千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇商品開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市内の事業者と連携した商品開発 ・市内の農産物(芋)の活用に向けた市との協議 ・産振アドバイザーの活用[8月] <p>◇販路活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・即売会への参加 <p>[4/16 東京自由が丘、4/17 神奈川県鎌倉]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会への参加 [6/10 お台場ペットショップ] ・ANAの「ペットらくのりサービス」への商品提案の検討 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな商品の販売戦略(商品開発、パッケージ、商品PR)の確立 ⇒経営アドバイザーの導入 ・都市部での商品の認知度の向上 ⇒都市部での販促活動の展開
<p>■No. 27 (新) 四万十の地域食材を中心とした商品開発・販売事業 (四万十市)</p> <p>《事業主体》</p> <p>・(株)LLP しまんと</p>	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：37,500千円<H26：24,297千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：29,000千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇商品のラインナップの充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の発売(紫芋かりんとう、黒糖かりんとう) [4/20] ・ソイチップスの発売に向けた準備 <p>◇販路開拓、販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業活動、各種イベント等への参加 3回 <p>[4/16、5/3、5/22~5/24]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第一弾のOEM商品の発売(黒糖かりんとう) [7/2] ・野菜パウダー等を活用したランチを提供 <p>◇組織強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織を株式会社化 [4/1] ・四万十市地域商品研究会に加入 [5月] ・衛生管理に係るセミナーを受講 [6/2]

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産コストの縮減 ⇒生産ラインの見直しやコストの削減に向けた取り組み ・新商品の販路拡大 ⇒商品のPR活動の強化、販売先の獲得に向けた営業活動の展開
<p>■No. 28 (新) 素材の特性を活かした地域色豊かな冷凍加工食品の開発・製造・販売事業 (四万十市)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)和 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：23,852千円<H26：11,744千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：14,680千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇販路拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内のイベント等での実演販売の実施(13回、15日) ・産地視察型商談会への参加[5/31](通販での契約2社) <p>◇商品開発及び改良</p> <ul style="list-style-type: none"> ・しいたけ餃子試作品の開発 ・地鶏餃子のパッケージを検討 ・地元の事業者と連携した肉まんの開発 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品をはじめとした販売先の確保 ⇒商談会等への参加など継続的な外商活動の展開 ・衛生管理の徹底のための環境づくり ⇒県版 HACCP の取得に向けた取り組みの強化 ⇒土佐 MBA の受講
<p>■No. 29 大月町まるごと販売事業(拠点ビジネス)(大月町)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一財)大月町ふるさと振興公社 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：2.5億円<H26：1.86億円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：2.4億円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇地場産品総合販売ビジネス(ファンづくり)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集客に向けた各種イベントの実施 [4/24つつじ祭り、5/5GW イベント] ・おおつきふれあいマーケットの実施 [4/17、5/15、6/19、7/17、8/21] ・イベント等への出店 (はた旅観光・物産展海遊館、ウミノフォトフェス等)

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<p>◇町内事業者と連携した特産品開発生産ビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・通年用の通販ビジネスの検討 ・ふるさと納税向けの商品ラインナップ ・テイクアウト商品の開発、販売 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・更なる集客アップに向けた戦略づくり ⇒売店における商品の充実、強化 (幡多地域の商品の充実等) ⇒テイクアウト商品の充実、強化 ・カタログ販売やふるさと納税関連企画販売等の強化 ⇒通年によるカタログ販売の展開
<p>■No. 30 苺を核とした6次産業化確立事業 (大月町)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業生産法人 苺氷り本舗(株) 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>販売額：苺氷り 80,000 千円<H26：65,120 千円> その他 7,600 千円<H26：4,000 千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>販売額：苺氷り 70,000 千円 その他 7,600 千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇販路拡大、広告宣伝活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外での営業活動の展開 (新規案件 15 件) ・取引先との関係構築のための販売フォロー ・イベントへの出店 (T シャツアート展、ウミノフォトフェス等) <p>◇新商品開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・OEM 商品の試作 (茨木の小豆) ・生産苺の収穫 (6 t) <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外での販路拡大、各取引店舗における販売量の増大 ⇒販売先の確保に向けたコンセプト見直しや経営戦略づくり ・新たな商品づくり、OEM 生産の促進 ⇒苺氷り以外の商品づくり
<p>■No. 31 (新) 三原村のどぶろくによる地域 活性化事業 (三原村)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・三原村どぶろく組合 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：8,630 千円<H27：4,540 千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：5,900 千円</p>

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<p>[取組状況]</p> <p>◇組織体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人化に向けた準備 [4月～] 法人形態や酒類販売免許の協議、税理士を招いた勉強会の開催、関係先との協議など <p>◇販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベントへの出展 (5回) <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人化に向けた組織体制の確立 ⇒早期の法人化に向けた申請手続き等の遂行 ・新法人の事務局体制の整備 ⇒10月の合同会社の円滑な設立及び事務局体制の確立 ・新法人(合同会社)としての新たな販路の確保、PR活動 ⇒商談会の参加など、県外での外商活動の強化
<p>■No. 32 (新) 地域産トマトの加工・販売の推進事業 (三原村)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)ベストグロー 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高：65,000千円<H26：32,850千円></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高：40,000千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇生産体制の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規雇用 (3名) [6月～] ・新商品の開発に着手 (トマトピューレは完成。トマトジュースは検討中) ・新商品に係る加工機械 (充填機、攪拌機、ラベル貼機) の導入 ・新商品のパッケージデザインづくり <p>◇販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産地視察型商談会への参加 [5/31] (サンプル送付2社) ・トマト加工品関連のパンフレットの更新 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・衛生管理体制の強化 ⇒県版 HACCP の取得に向けた取り組みの強化 ・加工商品の認知度の向上 ⇒新商品をはじめとした加工品 (主要4商品) の販路開拓 ・四万十町ハウスの稼働に伴う規格外トマトの活用促進 ⇒規格外トマトの活用戦略づくりと取引先の確保

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
<p>■No. 33 (新) 天日海塩を活用したビジネス推進事業 (黒潮町)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)ソルティープ 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高 : 23,000 千円 < H27 : 12,000 千円 ></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高 : 15,000 千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇生産施設の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規雇用 (1 名) [4 月～] ・製塩施設の整備 [4 月着工、6 月完成] <p>◇販路拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな販売ツール (パンフレット等) の作成 ・県外での外商活動の展開 (3 ヶ所) <p>◇その他の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内事業者との協働による新商品の開発 (豆腐、スモーク塩、のりしおづくだに) ・町のふるさと納税事業への商品提案 (塩商品+塩づくり体験) ・塩づくり体験の受入 (実績 33 名) [4~5 月] <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・塩づくり体験への誘客促進 ⇒体験観光の促進に向けた体験施設の整備及び案内看板等の設置 ・商品の知名度アップと更なる販路の拡大 ⇒各種商談会への参加による販路開拓の促進 ・県内事業者等への天日塩の活用促進 ⇒県内事業者との連携強化による新たな商品の開発や素材活用の提案
<p>■No. 34 佐賀地域の資源を活用した拠点ビジネス推進事業 (黒潮町)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)なぶら土佐佐賀 ・黒潮町 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>売上高 : 209,945 千円 < H26 : 118,658 千円 ></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>売上高 : 199,829 千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇組織体制の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4 月から正社員雇用 (1 名) ・運営に係る定例会の開催 (町と関係機関との連携) (取締役会 6/27、社内会 月 1 回、現場会 不定期、株主総会 6/27) ・人材育成に向けた社員教育の実施 (棚卸等に係る勉強会など) ・売上アップに向けた戦略の構築

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<p>◇町内の関係施設と連携した商品開発、販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮一番館との連携(小鉢メニューの充実、強化) ・地元水産業者のカタログへの商品掲載(文旦ゼリー入り塩ソフト) ・新メニューの開発(たたきまぐろ丼、ふるさと御膳、キッズメニュー等) <p>◇観光案内等の機能強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多広域デジタルサイネージ設置[4月] ・イベントの実施(2周年記念イベントの開催、カツオと鯉のぼりの川渡しフェスティバルとの連携) <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織体制の強化 <ul style="list-style-type: none"> ⇒人材育成(接客マナーの向上など) ・誘客促進のための魅力ある店舗づくり <ul style="list-style-type: none"> ⇒定期的なイベント等の開催 ⇒観光等の幡多地域の情報発信機能の強化 ⇒商品の品揃えの充実、商品アイテムや数量の増大、スペースの有効活用 ⇒食事メニューの充実 ⇒黒潮一番館など地元の事業者や関係機関との更なる連携強化
<p>■No. 35 幡多地域の資源を活用した水産加工品等販売促進事業(黒潮町)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)土佐佐賀産直出荷組合 	<p>[目標(H31)]</p> <p>売上高:130,310千円<H26:84,159千円></p> <p>[H28到達目標]</p> <p>売上高:115,000千円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇商品開発、販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生協系の事業者を通じたカタログ販売の実施 ・新商品の開発 2件(シイラのチーズ春巻き、カツオのなめろう) <p>◇スタッフ教育</p> <ul style="list-style-type: none"> ・衛生管理研修会等への参加 <p>◇生産の担い手対策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規雇用 <ul style="list-style-type: none"> (【4月】製造1名、事務1名、【6月】製造1名) <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産力の向上 <ul style="list-style-type: none"> ⇒生産効率アップのための生産機器の導入(フィレマシーン、ヘッドカッターなど)

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<ul style="list-style-type: none"> ・生協系の取引先への営業強化 ⇒生協系の主要取引先(4社)との連携強化による取引量の増大 ・県外でのPR販売など営業活動の強化 ⇒中部地区をターゲットとした販路開拓 ・従業員教育の強化(県版HACCPの取得など) ⇒社員教育の継続的な実施
<p>■No.36 地域資源を活かした防災関連商品推進事業(黒潮町)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮町 ・(株)黒潮町缶詰製作所 	<p>[目標(H31)]</p> <p>売上高:1億円<H26:0.13億円></p> <p>[H28到達目標]</p> <p>売上高:0.5億円</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇施設・体制の強化充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4月から新規職員を雇用(品質管理担当1名) ・各種研修会の受講(県版HACCP、食品表示等) ・外部講師招聘による商品開発や製造工程に係る現場研修 <p style="text-align: right;">[5/6]</p> <p>◇新商品の開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・グルメ缶の新商品開発(うなぎのひつまぶし、かつおのオイル漬け、カレー等) <p>◇販路拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・防災関連商品展示会への参加[6/2~6/3] ・県内の公官庁や金融機関への備蓄用缶詰のPR、販売活動 ・トップセールスの実施 ・イベントへの出店 (高知赤旗まつり、Tシャツアート展、防災フェスタ in 宿毛など) <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・品質管理、衛生管理体制の強化 ⇒県版HACCPの取得に向けた取り組みの強化 ⇒継続的な社員教育の実施(現場研修による社員教育の実施) ・売上アップに向けた販売戦略の確立 ⇒備蓄用缶詰、グルメ缶詰ごとのターゲットを絞った販路開拓

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
<p>■No. 37 幡多広域における滞在型・体験型観光推進プロジェクト(幡多地域全域)</p> <p>《事業主体》</p> <p>・(一社) 幡多広域観光協議会</p>	<p>[目標 (H31)]</p> <p>入込客数：1,296,000人<H26：1,274,622人></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>入込客数：1,296,000人</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇商品造成・販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「土佐の観光創生塾」への参加 [6/8、6/28 25名] <p>◇誘客促進の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般旅行：高知県観光コンベンション協会主催のセールスキャラバン参加 [5/26～5/27 東京、6/9 大阪] ・教育旅行：関西でのセールス活動 [6/13～6/14] ・受入実績：中学生受入 471人(大阪 361人、兵庫 110人)、 <p>◇組織強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広域観光推進部会等の開催 [4/8、5/30、6/2] ・藤沢アドバイザーによる現地指導アドバイス [5/10～5/11] ・DMOの確立に向けた関係者間の協議 <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・周遊観光につなげる旅行商品づくり ⇒「土佐の観光創生塾」への参加継続による関係団体と連携した周遊観光商品づくり ・誘致促進に向けた取り組み ⇒高知県、高知県観光コンベンション協会や市町村等と連携した誘致活動の継続 愛媛県南予地域と連携したPR活動の展開やインターネット広告等を活用した誘客促進PRの展開 ・関係団体と連携した組織強化 ⇒地域連携DMOへの登録申請による多様な関係者を巻き込んだ観光地づくり
<p>■No. 38 幡多広域におけるスポーツツーリズムを核とした交流人口拡大プロジェクト(幡多地域全域)</p> <p>《事業主体》</p> <p>・(一社) 幡多広域観光協議会</p>	<p>[目標 (H31)]</p> <p>入込客数：8,470人<H26：4,600人></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>入込客数：5,291人</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇地域の受入体制の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験、民泊の受入体制づくり ・集落活動センター等と連携した受け皿づくり ・ミズノカップ等大会の受入(宿毛市、黒潮町) [7月] <p>◇PR、誘致活動の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関との連携によるプロモーション活動の展開

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	<p>◇広域連携による取り組みの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多広域観光協議会におけるワンストップ窓口(予約等)の機能強化 <p>◇市町村の連携体制の仕組みづくり(サッカー、フットサル、グラウンドゴルフ、野球等)</p> <p>[課題と今後の対応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人工芝の完成を見越した施設等のPR促進 ⇒継続的なプロモーション活動の促進 ・スポーツツーリズムに係る広域観光協議会と市町村ごとの体制づくり ⇒他市町村の施設概要や受入情報を提供できる仕組みづくり ⇒各市町村の担当窓口の一本化(誘致と施設管理) ・観光コンベンションや各種競技団体等など関係機関との連携強化 ⇒スポーツツーリズムに係る関係機関との協議の場を設定 ・地域の受入体制づくり ・集落活動センターなど地元住民の積極的な関わり ⇒集落活動センター等を活用した宿泊・お弁当販売、体験受入をセットにした仕組みづくり
<p>■No. 40 竜串地域観光再生プロジェクト (土佐清水市)</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐清水市 ・(一社)土佐清水市観光協会 ・NPO 竜串観光振興会 ・竜串自然再生協議会 	<p>[目標 (H31)]</p> <p>入込客数：125,000人 <H26：95,000人></p> <p>[H28 到達目標]</p> <p>入込客数：106,250人</p> <p>[取組状況]</p> <p>◇竜串地域の再生に向けた総合的な計画づくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全体構想の策定に向けた意見交換 [5/13]、協議 [5/17] ・道の駅等、周辺施設の整備に向けた検討、協議 <p>◇竜串地域との連携体制づくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験型観光プログラムづくり [土佐の観光創生塾への参加 6/8、6/28] ・各種ツアー、体験型観光メニュー受入 ・地元調整と住民参画の仕組みづくりに向けた検討 [竜串再生協議会 5/17] <p>◇スノーピークを核としたアウトドア施設の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本設計の作成に向けた協議 [4/22、6/8] ・モニタリングキャンプイベントの実施 [7/16～7/18] ・キャンプ場の整備に向けた国等との調整、協議

項目	取組状況(結果、成果を含む)・課題と今後の対応
	◇観光拠点施設の整備 ・海洋館の再整備、ビジターセンター、ジオパークセンターの建設に向けた調整、協議 [課題と今後の対応] ・全体ビジョン策定にかかる行政、民間の連携体制の構築、意思統一 ⇒竜串総合計画の策定 ・地元を巻き込んだキャンプ場運営に向けた推進体制づくり ⇒定期的な地元説明会の開催による情報提供 ⇒キャンプイベント開催等による地元住民との協働の仕組みづくり ・体験型プログラムづくりに向けた体験メニューのブラッシュアップ、人材育成 ⇒地域住民を巻き込んだ体験プログラムの造成 ⇒地域住民を主体としたインストラクターの育成

2 平成 28 年度産業振興推進総合支援事業費補助金の導入状況(交付決定又は採択事業)

単位：千円

取組	事業概要	総事業費(補助金額)
■No. 17 昭和初期からの地域伝統食品の販売拡大等事業(宿毛市)	・羊羹ぱんの駅ナカ催事マーケティング事業 (首都圏駅構内でのテストマーケティング)	1,949 (902)

3 地域アクションプランの追加、修正、削除(予定)項目

[追加] ■幡多産柑橘等を活用した新たな事業展開による販路拡大等事業(宿毛市)

(概要) 地元産の柑橘等を利用した新たな事業を展開し、新規顧客やリピーターを獲得していくとともに、時代の変化と市場のニーズに対応した柑橘の販売方法を確立し、販路を拡大していくことで、売上アップと新たな雇用の創出に繋げていく。

4 県民参画に向けた取組

- ・中村商工会議所総会での第3期計画の説明(5/17)
- ・四万十市西土佐商工会総会での第3期計画の説明(5/20)
- ・産業振興計画シンポジウムの開催(宿毛市、5/30)
- ・大月町行政連絡会(区長会)での第3期計画の説明(5/31)
- ・三原村集落活動センター推進協議会委員総会での第3期計画の説明(6/1)
- ・幡多信用金庫との情報共有会議での第3期計画の説明(6/9)
- ・四国銀行(7/11)各支店長等と地域本部との情報共有会議での第3期計画の説明

5 相談案件：6件

NO.	相談日	事業種別	相談内容
1	4/10	水産	大学と連携したナマズの養殖について
2	6/6	水産加工	増産や HACCP 取得に向けた設備投資への補助制度について
3	6/9	農産物	新たな柑橘系果物の生産拡大における雇用助成制度について
4	6/16	養鶏	養鶏による地元ブランド造成事業について
5	6/20	観光	交流人口拡大に向けた観光事業会社の起業について
6	7/16	農業	肥料製造に向けた起業支援について

有望素材シート（28年度追加）（案）

『地域アクションプラン』検討過程での有望素材の洗い出し

市町村名	宿毛市	素材名	柑橘（温州みかん、ポンカン、文旦など）
		関連素材	
現状・課題	<p><現状></p> <ul style="list-style-type: none"> 昭和47年より、みかん農園の経営を開始し、現在、宿毛市田ノ浦を中心に、四万十市や黒潮町でも農園を展開。温州みかんをはじめ、文旦、小夏などの12種類の柑橘を年間を通じて生産するとともに、近年では文旦ジュースなどの加工品の製造・販売にも着手している。 従業員5名。前期の売上見込み額【平成27年8月～平成28年7月】は、4,300万円。（平成26年度決算額 4,000万円） 主な販売先としては、直営店ほか、県内外のスーパー、ホテル、道の駅、直販所など。その他、自社HPやカタログなどによるPR販売を実施している。 「目指せ！ 弥太郎 商人塾」の第5期生として、ビジネス手法を習得。さらに、平成27年度～28年度の2カ年に亘り、「高知県産業振興アドバイザー制度」を活用し、新たな事業展開を見据えた経営戦略と中長期計画を策定している。 <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> 売上アップに向けた新たな市場開拓 経営を安定させるためには、既存の取引先や顧客に加え、新たな個人顧客や取引先の開拓とリピーターを獲得することが必要。 ネット利用者の増加により、ネット販売や通販販売による売上が拡大していることから、時代の趨勢に応じた既存の販売方法の見直し等も必要。 近年、核家族化による発注量の変化や、加工品需要の増加など、消費者ニーズが多様化している。顧客の満足度を高めるためにも、小ロットでの販売や様々なニーズに応じた新商品の提案など、きめ細やかな対応が必要。 		
	今後の方向性	<p>(1) シトラスビューティー（柑橘等を利用した美容と健康の増進）事業の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 美容やダイエットに興味がある30～50代の女性をターゲットに、柑橘等を利用した美容と健康のイベントを計画。今秋よりイベントを随時開催していく。また、こうしたイベント等を通じてユーザーの声を吸い上げ、新たな事業展開（有機栽培等による商品づくり、シトラスビューティーが提供できる店舗経営など）に繋げ、顧客への満足度を高めていくことで、さらなる売上増を目指す。 将来的には、地元を巻き込んだ取り組みとして、地元の宿泊施設や県内外の美容院との連携、旬の地元食材の活用なども視野に入れて検討していく。 <p>(2) 既存商品（柑橘・加工品）のPR促進</p> <ul style="list-style-type: none"> 今後、市場調査や販売促進のための県外での商談会や各種イベント等に積極的に参加していく。 ホームページのリニューアルを含む、販売促進のためのPR資材等の製作して、商品のPRに努める。 発注単位の細分化対応など販売方法の見直しを検討するとともに、消費者のニーズに応じた新商品を開発する。 市場調査やユーザーの声を踏まえて、有機栽培や減農薬栽培にも取り組んでいく。 将来的には、販売量に見合った加工施設・設備等の整備も併せて検討する。 	

「有望素材」を活かした具体的な取り組み（案）

『地域アクションプラン』における具体的な取り組み案

項目	取り組み名	橘多産柑橘等を活用した新たな事業展開による販路拡大等事業
	関係市町村名	宿毛市

事業の概要	<p>地元産の柑橘等を利用した新たな事業を展開し、新規顧客やリピーターを獲得していくとともに、時代の変化と市場のニーズに対応した柑橘の販売方法を確立し、販路を拡大していくことで、売上アップと新たな雇用の創出に繋げていく。</p> <p>(1) 新事業の展開</p> <ul style="list-style-type: none"> 柑橘等を活用した健康と美の意識を高めるためのセミナー等の開催及び事業展開 健康志向の新商品開発やシトラスビューティーに関するサービスの提供 美容と健康を提案できる柑橘の販売システムの構築 <p>(2) 既存商品の販路拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域イベントへの参加、自主企画 発注単位の細分化対応、有機栽培、減農薬栽培への継続的な取り組み HPのリニューアルや販促PR資材等の製作、商談会への参加 加工施設・設備等の整備検討 					
	事業主体等	<p>【事業主体】 南成田果樹園</p> <p>【関係機関】 宿毛市、宿毛商工会議所</p>				
主な内容・スケジュール	取組手順	事業実施【H28】	1年後【H29】	2年後【H30】	3年後【H31】	4年後【H32～】
	新事業の展開	柑橘を利用した美容と健康の（プレ含む）セミナー等開催（県内中心）	四国をはじめ、大阪、福岡での事業展開		大阪、福岡を中心とした西日本への事業拡大検討	首都圏への事業展開
既存商品の販路拡大	健康志向の新事業向け新商品の開発、サービス提供の検討					新商品提供のための店舗整備検討
	美容と健康を提案できる柑橘の販売システムの構築					
指標・目標	項目（期末：12月末）	事業実施【H28】	1年後【H29】	2年後【H30】	3年後【H31】	4年後【H32～】
	売上高	47,000千円	53,000千円	59,000千円	65,000千円	75,000千円
【設定根拠】	【推計の考え方】	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業売上に当計画により増加する売上を合算 イベント実施数の増加、イベント開催エリアの拡大、新商品等の開発を行い販路拡大に努める 				
	【考え方】					

総事業費等	総事業費	千円	（うち 28年度 千円）
	（内訳 国： 県： 市町村： その他： ）		
備考	想定する支援事業（補助金名称、人的支援の内容、その他）		
	国： 県： 人的支援：		