



飛躍への挑戦！
高知県産業振興計画

幡多地域アクションプラン 実行3年半の総括シート

「数値目標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

区分	評価基準	
A+		<ul style="list-style-type: none"> ・目標を達成したもの → 目標の達成率（または達成見込率）が100%以上
A	第3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	<ul style="list-style-type: none"> ・目標をほぼ達成したもの → 達成率（または達成見込率）が60%以上100%未満
A-		<ul style="list-style-type: none"> ・目標の達成に向けて十分な進展が見られなかったもの → 達成率（または達成見込率）が60%未満
B	第3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	
-	実績値がまだ出ていないなどの理由で現時点の評価ができないもの、または目標の設定がないもの	

【幡多地域アクションプラン 実行3年半の総括シート】

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>1 高知県産洋ランのブランド確立・流通促進事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>県内の有志6軒の洋ラン生産者が組織を立ち上げ、新たな流通手段の確保等による販売促進や、生産手段の充実に取り組みむことで、オリジナルテーブルシンビジウムのPR及び付加価値の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・石田蘭園 ・蘭六志会 	<p>＜販路開拓と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外出展等販促活動17件（H28～R元） ・めざましテレビの会場を蘭遊六志会の洋蘭で飾り付け（11月28日朝に放映 H30） <p>＜生産体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外拠点とのリレー出荷システムの構築（H28～） 	<p>＜販路開拓と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イオンカタログギフト本誌掲載決定（H28） ・宿毛市ふるさと納税返礼品採用（H28～） ・九州市場との定期的な取引開始（H30） <p>⇒切り花出荷数：84,924本（H30）</p> <p>＜生産体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外拠点とのリレー出荷システムを構築することで、生産体制の強化充実を図ることができた。
<p>2 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</p> <p>《宿毛市》</p> <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>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)成田果樹園 	<p>＜新事業の展開＞ ＜既存商品の販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページ、フェイスブックを開設（H28） ・シトラスビューティープログラムワークショップの開催4回（H28～） ・小規模事業者持続化補助金（H29～30）及び県産振アドバイザー制度（H30）を活用し新商品開発、販促物のリニューアルを実施。 ・県内販促活動2件（H28～R元） 	<p>＜新事業の展開＞ ＜既存商品の販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿毛市ふるさと納税返礼品採用（H28～） ・新商品「コールドプレスジュース」及びパンフレット、ランディングページ完成（H30） <p>⇒シトラスビューティープログラムワークショップの開催：4回（H28～）</p>
<p>3 長期肥育鶏の生産加工・流通体制確立事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>土佐清水産長期肥育鶏のブランド化を目指して、地域連携による鶏の生産加工の処理体制を構築するとともに、県内外での販売流通の仕組みを確立することにより、食の魅力を活かした観光振興と地域経済の活性化に繋げていく。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)足摺農園 ・土佐清水市 	<p>＜加工処理施設の整備＞ ＜生産体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工処理施設整備（H29） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H29：11,378千円 ・県版HACCP第2ステージ認証取得（R元） <p>＜流通販売体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐極鶏あしずりキング推進協議会の設立及び開催 H30：8回、R元：1回 ・県外商談会への出展（H30） ・地産外商公社商談会に出展（R元） ・県広報番組で取組を紹介（H30） ・営業時の提案（調理方法、メニュー例）整理 産業振興アドバイザーの招へい1回（H29） ・販売戦略、販路開拓の整理 産業振興アドバイザーの招へい3回(予定) (R元) 	<p>＜加工処理施設・生産体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工処理施設の稼働開始（H30） ・関西及び土佐清水市内への本格出荷開始（H30） ・関西への出荷拡大（R元予定） ⇒関西卸会社との取引羽数の増加 H30：100羽/月 →R元：200羽/月（見込） <p>＜流通販売体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工処理肉の販売を開始 ⇒県内取引先：6件（H30） ・ふるさと納税向け加工商品の開発（H30） ⇒炭焼き加工品1品 ・土佐清水ワールドでのメニュー化（R元）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 165,000千円 (H26 : 80,438千円)	(R元年度末見込) 78,960千円 (直近の実績) 78,960千円 (H30年度末)	B	生産体制の充実については、海外数カ国でのテスト苗栽培、海外拠点とのリレー出荷システムの構築に取り組んでおり、品質向上や生産コストの効率化が期待される。また、アクションプランの取組開始当初 (H26) に比べ、売上は減少しているが、利益率の高い商品の販路開拓ヘシフトしているためであり、H30の営業利益はH26以降、最も高くなっている。 <課題> 個人顧客の獲得、農場管理業務の環境整備の検討等が必要である。	・市場価格の低迷により今後は市場での出荷を抑え、ネット、アプリ等を活用しながら高単価の個人顧客の獲得を目指す。 ・販売価格が高くなる11月～12月に出荷のピークを持っていく。 ・テスト苗は順調に育っており、今後も継続 ・関係各課・大学等と連携し、農場管理業務の環境整備等支援策を検討
売上高 65,000千円 (H27 : 44,179千円)	(R元年度末見込) 53,600千円 (直近の実績) 63,261千円 (H29年度末)	A -	売上は、収量とふるさと納税の影響が大きく反映されている (H30は収量が昨年に比べ少なく、ふるさと納税の発注ピークも通常業務の繁忙期と被ったこともあり、売上は目標値を下回る見込み)。また、シトラスビューティー事業は、各種支援制度を活用し、外部アドバイザーと定期的に協議を重ね、新商品及びそれに付随する販促物を完成させることができた。 <課題> 新たな顧客やリピーターファンの獲得、個人飲食店の獲得が課題である。	・ふるさと納税で得たノウハウを活かして商談会、催事、フェア等に参加し、新規顧客を獲得 ・シトラスビューティー事業は、都市圏の飲食店、スポーツジム等に販促活動を展開
生産羽数 3,848羽 (H27 : 0羽)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 1,950羽 (H30年度末)	A -	・鶏の飼育や加工処理の技術は順調に向上しており、県版HACCP認証も、当初計画より遅れているものの第2ステージを取得した。 ・土佐清水市を中心に、ブランド化に向けた組織が設立され、販促資材も作成されるなど取組は一定進んでいる。販売面では、提携先の関西食肉卸事業者との間で約束されていた出荷数が、計画どおり取引されておらず、その結果、売上が目標に達しなかった。 <課題> 飼育技術、加工処理技術は一定向上している一方、販売面が脆弱。県外販売は関西卸事業者に頼らざるを得ない部分があるが、県内販売は独自開拓が可能ことから、主に県内、特に市内での販路拡大や観光資源化に向けた取組が必要	・県版HACCP第3ステージの早期の認証取得 ・販路拡大戦略の構築 (産振アドバイザーの活用) ・県内外の商談会への出展 ・営業活動ができる人材の確保及び育成
加工出荷額 17,436千円 (H27 : 0円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 5,195千円 (H30年度末)	A -	・鶏の飼育や加工処理の技術は順調に向上しており、県版HACCP認証も、当初計画より遅れているものの第2ステージを取得した。 ・土佐清水市を中心に、ブランド化に向けた組織が設立され、販促資材も作成されるなど取組は一定進んでいる。販売面では、提携先の関西食肉卸事業者との間で約束されていた出荷数が、計画どおり取引されておらず、その結果、売上が目標に達しなかった。 <課題> 飼育技術、加工処理技術は一定向上している一方、販売面が脆弱。県外販売は関西卸事業者に頼らざるを得ない部分があるが、県内販売は独自開拓が可能ことから、主に県内、特に市内での販路拡大や観光資源化に向けた取組が必要	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>4 四万十ぶしゅかん産地の形成とブランド化事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>地域特産のぶしゅかんを産地化し、全国展開できるブランド力を育成することで、農家所得の向上を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市 ・四万十ぶしゅかん生産者組合 ・四万十ぶしゅかん(株) 	<p>＜産地化の推進（栽培面積の拡大）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多農業振興センターによる育苗指導 ・苗木購入補助（第2期四万十市ぶしゅかん産地化推進事業：H27～） <p>H28：1,062本 H29：918本 H30：646本 R元：1,300本（R2.3月定植予定）</p> <p>＜生産量の増加＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者組合の設立（H28） ・栽培マニュアルの完成（H30） ・栽培講習会の開催 <p>＜集出荷体制の効率化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集出荷搾汁加工施設の整備（H29稼働）（四万十市産業振興推進総合支援事業費補助金） <p>＜生産体制及び衛生管理体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HACCP研修参加（H28、H29） ・HACCP現地アドバイザー招へい（H29） <p>＜展示会や商談会への出展及び量販店等への営業活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・催事販売等の実施：30回（H28～30） ・商談会への出展：19回（H28～30） ・銀座まるごと高知での販売展示会開催（H28～） <p>＜各種媒体でのPR活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内テレビCM放映（H28～） ・ぶしゅかん解禁祭の開催（H28～） ・歌とダンスの創作及び地元の幼稚園、保育園、小学校での実演（H28～） 	<p>＜産地化の推進（栽培面積の拡大）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市内のぶしゅかん栽培面積拡大 <p>＜生産量の増加＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組合員数の増加及び栽培面積、生産量増加 ⇒組合員数 H28：19人 → R元：34人 <p>＜集出荷体制の効率化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・搾汁加工施設が稼働し、加工品生産量が増加するとともに集出荷拠点として機能し始めた <p>＜生産体制及び衛生管理体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・R元年度内に県版HACCP第2ステージの認証取得申請の準備ができた。 <p>＜展示会や商談会への出展及び量販店等への営業活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・三井食品等の大手食品卸や、首都圏レストランのシェフとの取引など、販売チャネルが拡大した <p>＜各種媒体でのPR活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元を中心に知名度が向上し、四万十市内と高知市内の居酒屋での取り扱い先が増加した
<p>5 三原村ユズ産地化計画の推進事業</p> <p>《三原村》</p> <p>三原村の環境を生かした農業振興策として、ユズの産地化に取り組むことにより、生産者の所得向上と新たな雇用の創出を目指す。</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 ・JA高知県（幡多地区） 	<p>＜地域農業支援システムの推進＞</p> <p>栽培技術指導（毎年10回以上） 園地造成及び新植 新規就農者支援</p> <p>＜ユズ製品開発及び加工施設の整備＞</p> <p>公社において自動選果機、加工施設の整備 ユズ商品開発、販路開拓</p>	<p>＜地域農業支援システムの推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・肥培管理、防除、剪定技術の指導 ⇒青果率が向上 （H27：13%→H30：26%） ・農地整備及び植栽 ⇒ユズ栽培面積増 （H27：43.3ha→H29：51.4ha） ・研修生への技術指導 ⇒新規就農者3人増 <p>＜ユズ製品開発及び加工施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユズ商品の開発 ・搾汁施設及び果皮トリング作業場等の整備 ⇒ユズ製品（果汁・果皮・開発商品）の販売額の増加 H27：34,000千円→H30：47,000千円 ⇒雇用の増加 H27：11人→H30：34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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
栽培面積 1,440a (H27: 490a)	(R元年度末見込み) 1,366a (直近の実績) 1,106a (H30年度 末)	A	H27からの苗木補助、H28からの生産者組合での普及活動により栽培面積は大きく拡大した。(※ただ1～2年生の苗木の新規定植による拡大のため、このことが生産量の増加に直結してはいない。R元から結実し始める見込み)。生産量の増加は、これまで収穫していなかった既存の木から集荷でき始めたことによる。また、道路拡張の影響や獣害等で苗木の定着がうまく行かない事例もあり、目標には届かなかった。 販売やPR面では、まるごと高知など東京でのPRを継続的に実施し、県外の商談会にも積極的に出展し商談につなげている。市内でのぶしゅかん解禁祭(8月)も市民に定着し、市内飲食店でのぶしゅかん飲料の取り扱いが拡大し観光資源となっている。	<ul style="list-style-type: none"> 苗木補助のPR等による、担い手としての組合員数の拡大 県農振センターの技術支援等による、苗木の定着率の向上 生産管理ノウハウの向上による生産力の向上 県版HACCP第3ステージ認証取得 ぶしゅかんのさらなる認知度の向上
生産量 46,800kg (H27:18,700kg)	(R元年度末見込み) - (直近の実績) 32,592kg (H30年 度末)	A -	<p><課題></p> <p>商品の引き合いは多いものの、大きいロットでの注文に対応できず商機を逃しているため、生産量の増加が課題である。</p>	
ユズ生産量 495t (H26:103t)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 213t (H30年度末)	A -	ユズ園地の拡大により生産量が増加、栽培技術指導により青果率も着実に向上した。会社の自動選果機導入により出荷体制が確立した。果汁・果皮の販売は、果皮の品質の高さも好調。生産規模及び加工の拡大により雇用が増加した。	<ul style="list-style-type: none"> 青果率向上による所得向上を目指して、栽培技術指導を継続 ユズ商品のさらなる販路拡大による利益向上 会社の安定経営による雇用の維持確保 新規就農者支援による担い手の確保 農家からの買い取り単価を上げる。(会社の経営を圧迫しない範囲で)
販売額 129,388千円 (H26:16,738千円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 86,194千円 (H30年 度末)	A	加工用ユズの安定確保が必要である。	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>6 「四万十の家」と地域産ヒノキの販売推進事業 《四万十市》</p> <p>平成22年度に建築したモデルハウス「四万十の家」をPRし、四万十ヒノキを利用した住宅建築を促進するとともに、ヒノキのブランド化を図ることにより、地域内外での販売を促進し、地域経済の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】 ・四万十市</p>	<p><「四万十の家」のPR> ・広報やHPの活用による市産材利用促進のPR ・四万十市産材利用促進事業補助制度</p> <p><四万十ヒノキのブランド化の推進> ・四万十ヒノキのブランド化に向けた取組 ・ロゴマークの設置と活用策の検討</p>	<p><「四万十の家」のPR> ・モデルハウス利用による宿泊261人50組、見学138人（H30）</p> <p><四万十ヒノキのブランド化の推進> ・H27年度にロゴマークを商標登録 ⇒協議会員外のロゴマーク使用登録者：14社</p>
<p>7 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>町内に生育する最高級のウバメガシ等の山林資源を活用して、古くから行われていた白炭の生産を復活し、製炭の産業化を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・大月町備長炭生産組合</p>	<p><生産力向上> ・原木供給に必要な作業道の開設に高知県地域林業総合支援事業を活用 作業道の開設 ・国有林のウバメガシ伐採現場視察（H30）</p> <p><加工品づくり> <販路拡大・広報活動> ・大月町産業祭へ備長炭を活用飲食コーナー出店（H28、H29、H30） ・地域の産業である製炭業への関心を持ってもらうため、大月町の小学校を対象に生産体験学習を実施（H28～H29） ・地域の資源であるウバメガシを循環利用していくことの大切さを理解してもらうため、幡多農高生等を対象に植樹祭を実施（H28～H29）</p>	<p><生産力向上> ・高知県地域林業総合支援事業により作業道を開設し、原木の供給につながるとともに、森林管理にも役立っている。 ⇒（H28）625m（H29）400m（H30）300m（純増距離）</p> <p><加工品づくり> <販路拡大・広報活動> ・生産体験学習会：4回 参加者約80人（大月町小学校、小筑紫小学校） ・植樹祭：2回 参加者約40人（幡多農業高校） ⇒地域の子供たちに、地域の産業である製炭業について知ってもらうことで将来の人材確保の足がかりとなった。</p>
<p>8 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 《宿毛市・大月町》</p> <p>漁協・民間会社の連携により、漁協市場付近に整備した加工施設を核として、地元水産物の付加価値向上、地産地消・外商を進めることで、雇用創出につなげていく。</p> <p>【事業主体】 ・すくも湾漁業協同組合</p> <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p><加工原魚の安定調達と加工体制の強化> ・身割れ防止試験及び落下試験の実施（H29.7～9月） ・電気タモ（電撃による魚類沈静化装置）デモ機導入試験の実施（H30.7～12月） ・県版HACCP第3ステージ認証取得（H30.6月）</p>	<p><加工原魚の安定調達と加工体制の強化> ・各種加工施設の整備が完了 ⇒養殖ブリ加工尾数の増加 H26：4万尾 →R元：17万尾（見込み） ⇒雇用者数の増加 H27：7名（正社員のみ）※3月末時点 →R元：13名（正社員3名、パート従業員10名）※5月末時点</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
「四万十の家」着工戸数 30戸 (H27:23戸)	(R元年度末見込) 30戸 (直近の実績) 30戸 (H30年度末)	A +	ブランド化によって、「四万十の家」の住宅着工戸数は、年平均 (H23～30) で27.75戸となっており、事業効果として一定評価できる。 <課題> 「四万十の家」のPR効果は広がっており、今後はヒノキ原木の安定供給とヒノキ製材品の販売促進をさらに進めていくことが課題	ヒノキ原木の育成と計画的な森林整備の実施 公共建築物における四万十ヒノキ使用について、4市町村(四万十市、三原村、四万十町、中土佐町)が連携して協議
販売量 200t (H26 : 75.7t)	(R元年度末見込) 120t (直近の実績) 112.2t (H30年度末)	A -	将来の原木確保等の問題は依然あるものの、複数の森林所有者と契約を交わし、今後約4年先までの原木必要量は確保できており、現時点では生産が安定している。製炭事業や山林資源の活用について地域に知ってもらう活動も例年続けており、長期的に続けていくことで、将来の製炭業を担う人材の確保につながっている。 <課題> 現在、販売先は確保できている状況だが、町外からも製炭業者が原木の買付にきており、将来的には地域での原木確保が困難になる恐れがある。	・原木を確保するため、地域にある原木林を把握し、森林所有者への長期的な伐採契約を締結 ・伐採方法を皆伐方式よりも早期に再伐採が可能になる択伐方式へ変えていくための伐採技術の習得 ・植栽の実施
売上高 1.22億円 (H26 : 1.04億円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 1.24億円 (H30年度末)	A +	養殖ブリフィレ加工の開始により、加工量が大幅に増加しており、H30年度の加工量はR元年度の目標を大きく上回って達成している。また、R元年度末の加工量見込みもH30年度の実績を大きく上回る計画である。 <課題>	・今後も加工尾数増が見込まれることから、身割れ現象については、引き続き発生要因を探るとともに、発生抑制の手法を検討する。 ・水揚げ作業時及び〆作業時の作業性向上については、H29年度から検討を行っている電気沈静化装置（電気タモ）のデモ機を用いた導入試験を引き続き実施する。
加工量（原魚ベース） 400t (H26 : 191.4t)	(R元年度末見込) 765t ※平均魚体重を 4.5kg/尾とし、17万尾 加工する場合 (直近の実績) 551t (H30年度末)	A +	夏季期間中の身割れ現象発生による減収や、加工量の増大に伴う、水揚げ作業時及び〆作業時の現場作業員の負担増、加工場の従業員確保が課題である。	・従業員確保については、求人ポータルサイト等を利用した新規従業員の確保に努める。 ・加工品の付加価値の向上と全国展開による販路拡大を図る。

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>9 すくも湾漁協による水産物の加工・販売事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>宿毛市片島地区に整備した施設を核として、水産物の加工・販売を展開し地産地消・外商を進めることで、漁業者の所得向上や雇用創出につなげていく。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・すくも湾漁業協同組合 <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜製造、販売体制の維持、強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと納税の返礼品として「宿毛の養殖ブリ、直七マダイの豪華しゃぶしゃぶ鍋セット」を作製し、取引を開始（H28） ・ふるさと納税の返礼品として「～黒潮躍るすくも湾～ 養殖本マグロ」の取引を開始（H29） ・新商品（ブリからちゃん）の開発及び販売（H29） ・未利用魚（サメ類）を用いた新商品の開発及び試験販売（H30） ・宿毛市学校給食センターへのサメ肉の出荷（H30） 	<p>＜製造、販売体制の維持、強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種加工施設の整備が完了 ⇒取引先の増加 26件（H21）→60件（H30） ⇒加工品目の増加 94品目（H21）→98品目（H30） ・すくもスモークの販売数 試験販売 23個（H27） 実販売 126個（H27）→78個（H28） ※H29以降は販売なし。 ・養殖クロマグロの未利用部位（心臓及び胃袋）販売数量 66kg（H27）→52kg（H30） ・ふるさと納税返礼品「宿毛の養殖ブリ、直七マダイの豪華しゃぶしゃぶ鍋セット」販売数 25セット（H28）→103セット（H30） ・ふるさと納税返礼品「～黒潮躍るすくも湾～ 養殖本マグロ」販売数 40セット（H29）→38セット（H30） ・ブリからちゃん（250g/袋）販売数 24袋（H30） ・サメ加工品（フィル、角切、切身、短冊）販売数 777kg（H30）
<p>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</p> <p>《宿毛市》</p> <p>ブリやカツオ等、宿毛近海で獲れる魚を活用した加工品の生産体制充実や販売促進に取り組むことで、宿毛産の魚のブランド化を推進し、漁業者所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)沖の島水産 <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜生産体制の充実強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場の増設（H29） ・県版HACCP研修受講（H29） <p>＜商品開発と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外各種商談会等に出展 ・個人顧客への販路拡大 産振アドバイザー活用（H29） ・ホームページのリニューアル 産振アドバイザー活用（H30） 	<p>＜生産体制の充実強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H30） <p>＜商品開発と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談者数 97社（H28～R元） ⇒大阪事務所に営業担当雇用：1名（R元） ・HPリニューアル完了（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 50,000千円 (H26 : 37,553千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 33,990千円 (H30年度末)	B	学校給食や病院、介護施設を中心に安定的な供給先が確保できたことにより、加工施設整備当初と比較し、売上高が大幅に増加した。目標数値自体は達成できていないものの、安定した売上を継続している。 <課題> 販売商品の見直しや未利用魚を利用した加工商品の開発等が必要である。	H30年度から実施している未利用魚（サメ類）の販売商品化に引き続き取り組むとともに、ABC分析等による販売商品の見直しを行い、売上高の増加及び経費削減、またそれらによる収益向上を実現する。
売上高 6億円 (H26 : 2.5億円)	(R元年度末見込) 6億円超 (直近の実績) 4.9億円 (H29年度末)	A +	催事、商談会等に積極的に参加し、販路拡大に取り組んだ結果、売上は目標値を上回っている。H29には行政支援なしで加工場を増設するなど、自力がついている印象。また、H30より地元高校生の職場体験受入や、企業説明会への参加等地元雇用につながる取組をスタートさせた。 生産体制についても、県版HACCP第2ステージの認証を取得する等、充実強化に取り組んでいる。 <課題> 販売量の増加に対応するためのさらなる生産体制の充実強化及び社員の人材育成の強化が必要である。	・関西事務所を拠点に、より積極的な販促活動を展開 ・アドバイザーや研修等を活用し社員の人材育成の強化を図る ・県版HACCP第3ステージ認証取得 ・人材育成に関するセミナーや地元の若者（高校生など）を対象にした就職相談会・説明会への参加等による雇用の確保

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>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</p> <p>《宿毛市》</p> <p>養殖場近辺に整備した加工施設を核に原魚の鮮度を保持した付加価値の高い加工品製造に取り組み、通年・一定価格で販売する。これにより経営の安定化を図り、地域漁家との連携協力体制を構築して、宿毛湾産養殖魚のPRを実施するとともに、漁業者の減少を防ぎ、地域雇用を生み出す。</p> <p>【事業主体】 ・(株)勇進</p> <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜加工品の商品開発・販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外各種商談会等に出展 ・各販促物のリニューアル開始（H30） <p>＜生産体制の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP研修受講（H29） 	<p>＜加工品の商品開発・販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談者数 49社（H28～R元） ・商人塾短期集中セミナーin幡多受講・修了（H30） ・ロゴのリニューアル（H30） <p>＜生産体制の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場管理のための従業員雇用 ⇒新規雇用：1名（H30） ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H31）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 2.56億円 (H26 : 0円)	(R元年度末見込) 2億円 (直近の実績) 1.67億円 (H30年度 末)	A	<p>催事や商談会等に継続的に参加し、販路拡大に取り組んだ結果、新規取引先が増加していることや、既存取引先との取引量が増加したこと等売上は順調に増加している。また、生産体制の確立について、加工場管理のための従業員の雇用や県版HACCP第2ステージ認証取得など取組を進めている。</p> <p><課題> 新たな取引先の獲得、衛生管理体制の確立、生産体制の充実、強化、事業計画の見直し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・販促物のリニューアル及び充実を図り、販促活動に活かす。 ・地産外商公社名古屋事務所と連携した販路開拓 ・アドバイザーや研修等を活用し加工場の人材教育の推進を図る。 ・県版HACCP第3ステージ取得

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>12 四万十川の環境と資源を活用した産業振興事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十川の汽水域を中心に、スジアオリをはじめとする漁業資源を回復させ、付加価値を付けて売り出すことで、地域における雇用創出と所得向上を図る。</p> <p>あわせて、資源や環境のモニタリング及び保全活動を継続し、アユをはじめとする四万十川の恵みを持続的に利用していくための方策を検討していく。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市 ・四万十川下流漁業協同組合 	<p>＜スジアオリ生産量アップの取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・浮かし網養殖による収量アップの取組 区画漁業権免許の取得、外枠、アンカーの設置（H28） 網張枚数（H29：269枚、H30：760枚） ・収量増加を目指し、徳島県水産試験場へ聞き取り調査を実施し、技術的な手法に違いがないことが判明。それを受けソフト面の改善に着手し、目指すべき規格と作業工程マニュアルを作成（H30） <p>＜スジアオリ・アオサリ小分け及び粉末製品の販売数量アップの取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スジアオリ、アオサリを冷凍し、漁期以外の空いた時間を利用して、粉末等に加工し、販売を行った。 <p>＜情報共有体制の仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十川下流漁協内の情報共有の活性化を狙い、四万十市が随時協議の場を設けた。 <p>＜河川における資源回復の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・トンボと自然を考える会が河川河口域の魚類分布調査を大潮干潮時などに実施 	<p>＜スジアオリ生産量アップの取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スジアオリ生産量 H28：0kg、H29：49.6kg、H30：1.0kg、R元：－ ⇒人員の不足や河川環境条件が整わなかったこと等の原因により、生産量は上がらなかったが、網張技術や品質向上のための基準づくりについては、一定の成果を収めた。 <p>＜スジアオリ・アオサリ小分け及び粉末製品の販売数量アップの取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アユなどの漁期外における副収入を得られるようになった。 <p>＜情報共有体制の仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市役所が関係者を集め、意見聴取を実施した。 ⇒市役所が関係者の意見を調整することで、事業の方向性が整いつつある。 <p>＜河川における資源回復の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・分布調査の結果、①温暖化の影響で南方系魚類が増加傾向、②コアマモ及び砂州の消失により魚類在来種が減少傾向、の2点を確認できた。 ⇒調査を通じて、河川環境の変化に住民の関心が高まりつつある。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
スジアオリの生産額 50,000千円 (H26:1,899千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 91千円 (H30年度 末)	B	<p><スジアオリ生産量アップの取組> H28年度より、浮かし網養殖による収量アップのため、外枠、アンカーを設置し網張枚数を増加させたり、先進地の水産試験場を訪問し技術について調査を行うなど取組を進めてきたが、結果的に、収量が上がらなかった原因として、人員の不足や河川環境条件が整わなかったことが原因として挙げられる。H30のスジアオリの生産額は発射台と比べて極端に低いが、天然スジアオリも極端な不漁であったためである。</p> <p><課題> 地球環境の変化による海水温の上昇のためか、全国的にもスジアオリは不漁であり、河川環境条件がスジアオリの生長に適さない状況である。浮かし網養殖によりスジアオリの収量を上げるためには、作業にかかる人員を確保し、スジアオリの収穫のタイミングを逃さないことが不可欠である。</p>	<p><スジアオリ生産量アップの取組> ・組合は浮かし網養殖により、スジアオリの収量増加を目指していきたい意思はあるものの、浮かし網養殖を継続するために必要な資金及び人材が不足していることから、継続は困難である。 ・そこで、経営主体を組合から組合員個人に転換し、組合員個人の責任において当該事業を実施していく方針である(アオサリの経営方法と同様)。 ・具体的には、組合から組合員個人に区画漁業権を貸付、これまでの事業で組合が取得した資材を組合員にリースする形で事業を行うもの ・R元.6月末に行われる総会において、経営体の転換、資材のリースについて承認が得られれば、浮かし網養殖を行いたい組合員を募り、当該事業を継続する予定である。</p>
スジアオリ、アオサリの 小分け及び粉末製品 販売額 12,000千円 (H26:2,681千 円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 4,152千円 (H30末 時点(1月を除く))	A－	<p><スジアオリ・アオサリ小分及び粉末製品の販売数量アップの取組> 当取組の従事者が1名から2名に増加し、販売金額が増加するも、目標値には届かなかった。一方、現段階の販売数量は得意先の需要を一定満たしている。</p> <p><課題> 組合員の中には漁協を通さずアオサリ、スジアオリを業者や個人に販売しているため、四万十川下流漁協が、販売規定をの改正を行い、全てのアオサリ、スジアオリ製品を漁協を通すようにすることが課題</p>	<p><スジアオリ・アオサリ小分及び粉末製品の販売数量アップの取組> ・R元.6月末に開催される総会において、アオサリ、スジアオリ販売規定の改正が承認されれば、全てのアオサリ、スジアオリ製品は漁協を通すようになるため、6次化商品の販売額はこれまでよりも増加する見通しである。</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>13 キビナゴ加工商品の生産販売体制強化事業</p> <p>《大月町》</p> <p>大月町の地域資源の一つであるキビナゴを活用した商品加工体制の基盤強化を図るとともに、町内の道の駅等との連携による県内外の販売促進活動を行う。これにより、キビナゴの消費拡大、雇用拡大、連携先の売上増等につなげる。</p> <p>【事業主体】 ・八重丸水産(株)</p> <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜販路拡大・販売促進＞ ＜新商品開発・既存商品の磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外展示商談会出展、パッケージ開発、販促資材製作（H23～） 経営革新等支援事業費補助金 H28～30：1,247千円 ・県版HACCP研修受講（H28） ・食品ビジネス事業戦略策定（H30） 	<p>＜販路拡大・販売促進＞ ＜新商品開発・既存商品の磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外の展示商談会への積極的な出展により、販路拡大を図ることができた。 商談件数221社（H28～30） ⇒成約件数：58社（H28～30） ⇒雇用の創出（H28～R元見込） 短期2名 ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H29）
<p>14 衛生管理強化等による干物等水産加工品販路拡大事業</p> <p>《大月町》</p> <p>干物等水産加工物の業務筋・小売店への販路拡大に向け、衛生管理型の加工場新設や、加工機器の導入を行い、新たな販路開拓を行うとともに、業務筋・小売業、個人の休眠顧客等の掘り起こしを行う。また、原魚調達についても地元商人との連携により多様な食材に対応できる商品ラインアップの拡充を進める。</p> <p>【事業主体】 ・土佐大月海産</p> <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜販路開拓＞ ＜新商品販売・既存商品の磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産加工機器等整備（H27） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H27：4,030千円 ・通年用商品及び会社紹介のリーフレット作成（H28～） 小規模事業者持続化補助金 H28：223千円 ・県版HACCP研修受講（H29） 	<p>＜販路開拓＞ ＜新商品販売・既存商品の磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産加工機器等の整備により、衛生管理面の向上とあわせ、作業（生産）効率及び生産力の向上を図ることができ、それに伴い売上も増加した。 ⇒雇用の創出（H28～30） 長期3名（短期から長期へ切替） ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
きびなごケンピ売上高 29,820千円 (H26: 25,950千円)	(R元年度末見込) 29,000千円 (H30.9月~R元.8月) (直近の実績) 25,915千円 (H30年 度末:H29.9月 ~H30.8月)	A	県内外の展示商談会への積極的な出展により新規の取引件数が増加しており、売上高はR元年度末の目標をほぼ達成できる見込である。 また、加工場改修等 (H23産振補助金) による衛生管理面の向上は、県版HACCP第2ステージ認証取得 (H29) につながった。 販路拡大等により、2名の雇用を創出 (H28~30) している。 <課題> ・増益に向けた既存商品の改良 ・事業拡大に向けた業務用筋への参入	・既存商品の少量化 (磨き上げ) にあわせた原価率の改善、高利益率商品の販路販売の拡大 ・県内外の展示商談会への積極的な参加を継続 ・策定した事業戦略の着実な実行 ・業務用商品とするために必要な条件等の収集 (展示商談会の視察等)
売上高 33,000千円 (H26:14,549千円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 26,184千円 (H30年 末)	A	生産体制の強化充実により新たな取引が開始され、需要にも対応 (増産) できるようになったことで、H30の売上高は発射台 (H26) と比べ10,000千円以上の増加となっている。 また、衛生管理面の向上は、県版HACCP第2ステージ認証取得 (H30) につながった。 生産体制の強化充実等により3名の短期雇用者が長期雇用へと切り替わっている。(H28~30) <課題> ・衛生管理体制のさらなる充実強化 ・利益率が高い個人顧客の獲得 (増益への取組)	・HACCP研修受講による上級ステージのスキル習得 ・通販サイトの再構築 ・ふるさと納税返礼時に自社商品宣伝物の添付送付を継続 ・DM発送を継続と個人顧客の開拓及び販売拡大

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>15 幡多地域産品販売体制構築事業</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>幡多の市町村や民間事業者等が連携を図りながら、地域内にある地域食材、加工品等の資源を結びつけ、量販店でのフェア等の開催を通じた一次産品や特産品、観光資源等の情報発信・PRを一体的に行うことにより、さらなる地域産品の販路開拓及び販売の拡大、並びに交流人口の拡大につながる連携体制を構築することで地域活性化を図る。</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>＜推進組織体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多広域地産外商推進協議会設立（H28） <p>＜販路開拓及び販売促進活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外での幡多フェアの開催：4回（H28～30） ・(株)ワールド・ワンと幡多6市町村による連携協定締結（H28） ・外商活動推進に向けた事業者調査の実施（H29） 	<p>＜推進組織体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多6市町村で組織する協議会の設立により、行政同士で販売イベントや商品等の情報共有が活発になった。また、多種多様な事業者に声かけができるようになり、参加や主催ができるイベントの自由度が増した。 <p>＜販路開拓及び販売促進活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・岡山県や愛媛県のスーパー等で区画を設けてもらい「幡多フェア」として複数の事業者に出展してもらい、県外客に知ってもらうことができた ⇒フェア出展事業者累計 71事業者（H28～30）
<p>16 直七の生産、加工、販売の促進事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>地元柑橘の一種である直七をはじめとした地域農産物の加工・販売を推進することで、雇用創出、農家所得向上、地域活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直七生産(株) ・直七の里(株) ・直七PJ(株) 	<p>＜生産体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地方創生推進交付金を活用し、苗木を配布（H28～R元） <p>＜新商品の開発＞ <販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外出展等販促活動 73件（H28～R元） ・直七の日フェア開催（H28～H30） 	<p>＜生産体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作付面積の拡大 ⇒苗木の作付 :32,810本（H28） →38,980本（H30） ・県版HACCP第3ステージ認証取得（H28） <p>＜新商品の開発＞ <販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直七とあめ色玉ねぎドレッシング販売（H28） ・ガゴメ「野菜生活」販売（H28～29） ・大手飲料メーカーから果汁を使用したチューハイを販売（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
		—	<p>幡多地域6市町村の地域物産担当者間での情報交換が活発になり、幡多をテーマにした県外の居酒屋への一体的な食材の提案なども行われた。また、量販店でのフェアに幡多地域の事業者と行政が一緒になって出店するという、新たな機会を事業者を提供できた。上記の効果があつた一方、フェア出店の目的だった、店舗での定番商品化までにはいたらなかった。また、H29年度には外商活動のためのネットワークづくりを目的として、事業者調査（事業者の基本情報、連絡先、外商、物流、HACCPの状況、ネットワークづくりへの賛同可否等）を実施した。</p> <p><課題> 事務局を担当する四万十市に負担が偏っているため、体制、事業目的及び内容の再検討が必要となっている。</p>	<p>・商品の定番化につながるような、より実効性のある活動へのシフトの検討</p> <p>・負担の少ない事務局運営体制への再構築の検討</p>
直七果実生産量 200t (H27:117t)	(R元年度末見込) 200t (直近の実績) 192t (H30年度末)	A +	<p>・直七フェアの開催をはじめ催事、商談会等への継続的な出展等、販路拡大に取り組んでいることもあり、全国的な知名度は上がっている。</p> <p>・苗木の配布を継続的に行い、作付け面積は順調に増えているものの、果実の生産に時間を要することから、収量への結びつきには至っていない。</p> <p>・H22に整備した搾汁施設の修繕が所々発生しているため、修繕価格についてメーカーと協議中</p> <p><課題> 搾汁量の拡大、新規追加の生産者に対する生産方針の教育の徹底、搾汁の効率化に向けた改修</p>	<p>・苗木の配布等により作付面積・搾汁量をさらに拡大するとともに関係機関と連携し、生産性の向上を図る。</p> <p>・大手メーカー等との販売継続</p> <p>・輸出も視野に入れた商品開発と販売促進を強化</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>17 昭和初期からの地域伝統商品の販売拡大等事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>昭和40年代から製造し、地元で愛されている「羊羹パン」など昭和レトロをコンセプトとした商品の販売を拡大し、全国に展開していくことで、独自ブランドを確立するとともに、新たな雇用の創出による地域の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)菱田ペーカリー 	<p>＜販路拡大＞ ＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ものづくり競争力強化支援事業費助成金の活用、プレハブ冷凍庫を導入（H28） ・県食品産業総合支援事業費補助金を活用、低温冷凍機を導入（H29） ・県版HACCP研修受講（H28～） ・県内外販促活動 H28～R元：63件 ・県産振総合補助金（ステップアップ事業）活用（首都圏駅ナカでテストマーケティングを実施H28） ・県産振アドバイザー制度活用（マスメディアを活かした販売戦略について H28） ・経営革新等支援事業費補助金を活用し、テストマーケティング等を実施 	<p>＜販路拡大＞ ＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第2ステージの認証取得（H29） ・新商品「あんこブッセ」の完成・販売 <p>⇒販促活動：2件（H30）</p>
<p>18 土佐清水メジカ関連産業再生プロジェクト</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>土佐清水市の主要な産業の一つであるメジカ関連産業を核として、原材料の確保から加工食品の製造、販売促進を一体的に取り組む連携体制を構築することで地産地消外商を強化し、雇用の創出と地域経済の活性化を図る。</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>※地域産業クラスター関連（土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜経営戦略の策定 [土佐清水ホールディングス(株)]＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業戦略の策定（土佐清水HD） ・産業振興アドバイザーの招へい3回（H28） ・土佐清水メジカ産業プロジェクト推進協議会3回（H29～R元） ・宗田節プロモーション会議の開催21回（H29～R元） <p>＜商品開発及び販売促進＞ ＜新たな特産品開発とOEM生産事業・一次加工事業の推進・強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・＜販売促進と流通システム構築に向けた取組の強化＞ ・宗田節ボン酢の販売開始 ・地産外商公社主催など県内外の商談会へ出展（H28～R元） ・宗田節新商品（スープロス）の開発（R元） <p>＜水産物処理加工施設関連施設等整備＞ ＜農産物等処理加工関連施設等整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・下ノ加江冷凍センターライン整備（H29） ・新冷凍保管施設の建設（H30） ・HACCP研修受講（H28）（土佐食） ・新規漁業就労者支援事業（H28～R元） <p>＜宗田節のPR活動、ブランド化の推進 [宗田節をもっと知ってもらいたい委員会]＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空港、イベント等での宗田節PR52回（H28～R元） ・宗田節スタンプラリー実施（H29～R元） ・宗田節まつりの開催（H30・H31） ・市内全戸にスープロスを配布（H30） 	<p>＜経営戦略の策定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業戦略の策定（H29）（土佐清水HD） <p>＜商品開発、販売促進＞ ＜新たな特産品開発とOEM生産事業・一次加工事業の推進・強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・＜販売促進と流通システム構築に向けた取組の強化＞ ・宗田節ボン酢が「高知家のうまいもの大賞」優秀賞受賞（H28） ・スープロス試験販売開始（R元） <p>⇒売上個数</p> <ul style="list-style-type: none"> 道の駅約600個（R元.4月） ららぽーと名古屋約100個（R元.4月） <p>＜水産物処理加工施設関連施設等整備＞ ＜農産物等処理加工関連施設等整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新冷凍保管施設の稼働開始（R元） ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H29）（土佐食） ・メジカ漁研修生の受入人数（8名） <p>＜宗田節のPR活動、ブランド化の推進 [宗田節をもっと知ってもらいたい委員会]＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宗田節まつり来場者数（H30：2,200人、H31：2,500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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 60,000千円 (H26:3,000千円)	(R元年度末見込) 45,667千円 (直近の実績) 45,667千円 (H30年 度末)	A	<p>・県内外の催事、商談会への継続的な出展等、販路拡大に取り組んでいることもあり、多数のメディアに取り上げられるなど、羊羹ぱんの全国的な知名度は上がっており、販売個数も順調に伸びている。</p> <p>・今後、菱田ベーカリーの商品を通年扱ってもらうために、羊羹ぱんの他に数種類の商品が必要</p> <p><課題></p> <p>・新商品の販路拡大と物流コストの削減、製造ラインの人材育成が課題</p>	<p>・新商品「あんこブッセ」の販売戦略のためのテストマーケティング</p> <p>・新商品の開発と県内外での販促活動の強化</p> <p>・製造ラインの人材育成（衛生管理及びコストに関する知識）</p> <p>・県版HACCP第3ステージの認証取得と定着</p>
販売額 25億円 (H26 : 17.92億 円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 21.51億円 (H30年 度末)	A－	<p>土佐清水市は、原魚の安定確保をめざしてR元、4月から稼動を開始したメジカの新冷凍保管施設のほかに、共同加工施設、残渣加工施設の整備を予定しており、いずれもR3年度からの稼動開始に向け事業を推進している。これら3施設の運営は、市の第三セクター・土佐清水ホールディングス(株)が担う予定だが、当社は事業会社2社（土佐食(株)、(株)元気プロジェクト）の持株会社として、経営戦略策定のほか、事業会社の効率的な運営や新商品開発等も担っている。今年度から新商品「スーブロス」のテスト販売を本格的に実施しており、将来的な大量生産に向けた製造ラインの整備を計画している。</p> <p>※土佐食はペットフード製造が主事業、元気プロジェクトは、食品製造を主事業にしている。</p> <p><課題></p> <p>・従前のペットフード、食品事業に加え、宗田節の全国的なPRの戦略商品となるスーブロスの製造や、3つの施設の運営受託といった事業が多角化する中で、3社のより効率的な運営が課題となっている。</p> <p>・新商品「スーブロス」を大量製造するにあたり、整備・販売計画を早急に具体化する必要がある。</p> <p>・スーブロスの全国販売を通して、宗田節の知名度を全国的に向上させていく必要がある。</p>	<p>・共同加工施設、残渣加工施設の整備の円滑な推進</p> <p>・土佐清水HDのより効率的な組織運営のための再編</p> <p>・スーブロスの製造・販売計画の具体化及び産振補助金の活用支援</p> <p>・スーブロスの試験販売、PRの実施による、宗田節プロモーションの展開</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>19 だしが良くなる宗田節商品の販路拡大促進事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>宗田節関連商品の生産力の向上や衛生管理体制の充実により、販路の拡大を図るとともに、新たな商品開発等に取り組むことで宗田節生産者の所得向上雇用の創出を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・(株)ウェルカムジョン万カンパニー</p> <p>※地域産業クラスター関連（土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜販路拡大に向けた取組の強化＞＜商品開発・改良＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外の商談会への出展：13回 ・新商品「めんつゆボトル」の販売開始（H30） <p>＜衛生管理の向上による生産体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HACCP研修参加、アドバイザーの導入（H28） 	<p>＜販路拡大に向けた取組の強化＞＜商品開発・改良＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発2件（おかき、めんつゆボトル） <p>⇒正社員の増加 H26：3名 →H30：6名</p> <p>＜衛生管理の向上による生産体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第3ステージ認証取得（H29）
<p>20 地域産品を活用した加工商品の開発販売・流通システム構築推進事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>地域の生産者や民間事業者等が連携を図りながら、取引拡大に向け、地域産品を活用した新たな加工商品を開発・販売するとともに、地域食材の調達仕組みや流通システムの構築に取り組むことにより、メジカ産業をはじめとする基幹産業の再生を図る。</p> <p>【事業主体】 ・土佐清水沸騰社中 ・土佐清水外商流通組合 ・(株)郷土活性化組合</p> <p>※地域産業クラスター関連（土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト及び宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜流通システムの構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・清水サバ活魚の輸送体制の改善 産業振興アドバイザー招へい3回（H30） ・ワールドワン向け水産一次加工及び集荷拠点施設整備（H30） <p>＜地域産品を活用した加工商品の開発・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スーパブrossの土佐清水ワールドでの活用検討（H30～） ・ワールド・ワンによる幡多関連店の新規出店の推進 	<p>＜流通システムの構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店舗の生けずの環境改善が図られ、活魚の鮮度向上につながった。 ・拠点施設において水産物を1次加工するとともに、地域食材の混載出荷が可能となり、加工や流通の合理化が図られた。 <p>＜地域産品を活用した加工商品の開発・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ワールド・ワンの幡多関連店舗数 土佐清水ワールド9店、幡多バル3店 合計12店（8月オープン予定の五反田店を含む） <p>⇒各店が人気を博しており、ワールドワンへの地域産品の出荷が増加した</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
販売額 70,000千円 (H26 : 47,600千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 85,163千円 (H30年 度末)	A +	H25及びH28に主力商品「宗田節入りだし醤油」がテレビ番組で取り上げられ販売が急拡大した。県内外の各種商談会等にも積極的に参加し、順調に販路を開拓するすることで売上は拡大している。事業の堅調を受け、雇用面では、短期雇用を長期に切り替えている。 <課題> 取引先からのオーダーに応じるための、さらなる生産力向上が課題	・生産機器及び商品包装機器などの拡大更新（県支援メニューの活用も視野）
		－	ワールド・ワンの幡多関連店は順調に増え、今後も、8月に東京・五反田に新店舗の開業を予定している。店舗の多くが予約しないと入店が困難なほどの人気を得ており、同社への土佐清水産品の出荷は順調に拡大している。これに伴い、地元産品の出荷は、増加しており、その中で出てきた課題（清水サバの輸送に際しての生体保持など）に対して、産振アドバイザーを活用するなどして、適宜、対応できている。 <課題> 食材の流通に関しては、青果や加工品は地元の地域商社が一定集約し、さらに水産物を中心に新たにできた拠点施設から出荷するなど、出荷の集約は進みつつあり、今後は、より効率的かつ安価な輸送方法を探求することが課題	・地元の生産者や加工事業者による食材提案といった、店舗へのお荷拡大につながる仕組みづくり ・良質の商品を大量に安定して安価に輸送できる仕組みづくり ・店舗を活用した、宗田節やあしずりキングなどの地域ブランドの知名度の向上につながる取組の企画・実施

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>21 海洋資源を活かした遊漁等による体験型交流推進事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>あしずり港等を核として、海洋資源の活用による遊漁をはじめとした体験型交流事業の仕組み作りを推進することにより、交流人口の拡大に繋げ、漁村集落の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐清水市 ・土佐清水観光協会 ・民間事業者 ・漁業協同組合等 <p>※地域産業クラスター関連（土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜漁村集落等を活用したメニューづくり＞ ＜多様な事業者と連携した受入体制づくり＞ ＜誘客の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・足摺岬釣り釣り組合との協議：7回（H30～R元） ・旅行商品開発支援事業委託業務による旅行商品プランの作成（H30） （委託額：5,838千円 委託先：JTB高知支店） ・高知県観光説明会（H30（大阪：1/24、東京：1/30））で旅行エージェントへ提案 ・モニターツアーの実施（H30） ・遊漁振興アドバイザーの活用1回（H30） （南国生活技術研究所 黒笹慈幾氏） 	<p>＜漁村集落等を活用したメニューづくり＞ ＜多様な事業者と連携した受入体制づくり＞ ＜誘客の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・足摺岬釣り釣り組合の旅行商品プラン（釣り釣り漁見学）を作成（H30） <p>⇒R元年度の漁期（10月～）から実施予定</p>
<p>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</p> <p>《四万十市》</p> <p>西土佐地区の栗園再生に向け、「より高く、より多く売るしくみ」と「栽培しやすい環境づくり」に平行して取り組むとともに、他の地域素材を活かした加工品づくり、外商を行うことで地域内外を巻き込んだ新しいビジネスを目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)しまんと美野里 	<p>＜商品の高付加価値化と情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示会等への参加 ・商品開発 ・販売拠点の整備 ・HACCP研修参加（H28） ・HACCPアドバイザー現地指導（第3ステージに向けて）（H30） ・商人塾短期集中セミナーin幡多参加（H30） <p>＜栽培しやすい環境づくり（高価買取、栽培技術支援、基盤づくり）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農家定例会の開催（9回） <p>＜地域の他素材を使った商品づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発 	<p>＜商品の高付加価値化と情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発数：8品 ・遊休施設（しまんと庵）でのカフェオープン（H29） ・高知市内菓子店とのコラボ商品開発・道の駅等で販売開始（H29） <p>⇒売上額の増加</p> <p>H26：9,985千円 →H30：12,510千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HACCP第2ステージ取得（H30） <p>＜栽培しやすい環境づくり（高価買取、栽培技術支援、基盤づくり）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農家への技術指導等により、生産・収穫効率が向上 <p>＜地域の他素材を使った商品づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブルーベリージャムを道の駅で販売開始（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
来客数 1,600人 (H28:300人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 1,060人 (H29年度末)	－	足摺岬釣りブリ組合と連携した「釣りブリ」をテーマとする旅行プランの作成は順調に進んでおり、R元年度の旅行商品開発支援事業委託業務により磨き上げを進めていく。 販売については、OTAを中心に個人客をターゲットに「リョーマの休日～自然&体験キャンペーン」も活用して進めていく。 <課題> 足摺岬釣りブリ組合との連携による旅行プランづくりは順調に進んでおり、今後の旅行商品の売り出しに際し、市観光協会や幡多広域観光協議会と、より密に連携した情報発信を行うことが課題	・土佐清水市観光協会や、幡多広域観光協会との連携 ・釣りブリ漁見学者向けのブリのお土産の販売と認知度の向上
栗加工品製造量 8t (H26:4.0t)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 5.0t (H30年度末)	A－	天候不順等により、地域全体の栗の収穫量が伸び悩んだ時期もあったことから、目標値には届いていない。販売面では、継続的に展示会等へ参加し外商活動に取り組み、県内企業とのコラボ商品開発等につながった。また、閑散期対策として、栗以外の地域の素材を使った商品開発を行い、道の駅での販売を行うことができた。 <課題> ・より高く、より多く売る仕組みづくり ・原材料となる栗の確保 ・収穫期の作業人員の不足 ・栗収穫期（8月～10月）後、加工可能時期が限られているため、周年加工の実現など閑散期対策が課題	・地域内の栗の集荷量の増加に向けた栗農家への栽培指導等や、担い手の育成、人材確保に向けた取組を行う。 ・道の駅を中心とした、域外からの観光客等への、地域産品の土産物ニーズをとらえた販売促進、PRを行う。 ・加工の閑散期（4月～8月）対策として、周年加工の実現に向けた保管の仕組みの検討や、栗以外の加工処理の導入の検討
原材料（生栗）の仕入量 12t (H26:6.5t)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 7.8t (H30年度末)	A－		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>23 四万十牛の生産・販売拡大事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>西土佐地域の畜産家、販売・加工業者が生産から販売まで連携して販路拡大に取り組むことで、四万十牛の地域内外での認知度・売上の向上による地域経済の活性化を図る。</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>＜販路拡大及び新商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会やフェア等への参加 ・商品開発 ・道の駅との連携 ・新加工販売施設整備計画及び販売戦略の検討 産業振興アドバイザー招へい1回（H29） 産業振興推進事業費補助金 R元：50,000千円（見込） ・HACCP研修参加（H30） <p>＜原材料供給体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レンタル畜舎の整備（H27） レンタル畜舎施設等整備事業 H27：20,692千円（県分） ・西部家畜保健衛生所による生産面に関する支援（月1回程度の訪問） 	<p>＜販路拡大及び新商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内スーパーとの精肉取引（3社） ・商品開発数：2品 ・新メニュー展開 ホテルランチメニュー、道の駅弁当販売（2種）、道の駅食堂メニュー（9種） <p>＜原材料供給体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・畜舎の増設に伴い、生産体制の充実強化を図ることができた。 ⇒雇用の創出（H30） 1名（長期） ⇒飼育頭数の拡大 H26：95頭 →H30：187頭 ⇒全農こうち肉牛枝肉共励会最優秀賞（H29） ⇒全農こうち肉牛枝肉共励会審査員特別賞（H30）
<p>24 売り出せ西土佐プロジェクト推進事業（拠点ビジネス）</p> <p>《四万十市》</p> <p>道の駅を核として、西土佐地域の多様な人材や事業者等が連携し、地域素材を活用した加工品の開発・販売や交流体験観光の情報発信等を行うことで、幡多地域の北の玄関口として交流人口を拡大し、地域の活性化を図る。</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>＜地域ならではの商品づくり、販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅オープン（H28.4月） ・商品開発 産業振興アドバイザー招へい3回（H28） 地方創生加速化交付金 H28：33,270千円 地方創生推進交付金 H29：28,859千円 H30：20,340千円 ・地域特産品を活用した飲食メニューの開発・提供 <p>＜周辺施設・商店街等との連携（地域拠点としての機能強化）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域内事業者を交えたワークショップの開催（毎月） ・松山サテライトショップ（H28～30） ・松山大街道での外販活動 ・奥与街道七駅物語プラス1（愛媛県道の駅との連携事業） ・サイクリングイベントの実施（愛媛県との連携） 	<p>＜地域ならではの商品づくり、販売促進＞ <周辺施設・商店街等との連携（地域拠点としての機能強化）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発数：36品（H28～30） ・毎月テーマを決めたイベント（月次まつり）の実施 ⇒道の駅来客数50万人突破（H31.4月）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 200,000千円 (H26:131,466千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 190,846千円 (H30 年度末)	A	<p>継続的な商談会等への参加や、道の駅等と連携した商品開発など、販路の拡大や、売上額の増につながる取組を行った。また、R2オープン予定の新加工販売施設の整備に向け準備を進めている。今後さらに、四万十牛を活用した地域の事業者と連携した取組を行い、認知度向上、販路拡大につなげる。</p> <p>生産面では、H27年度「レンタル畜舎施設等整備事業」の活用により畜舎を拡充し、肥育頭数の増加に取り組んでおり、将来的にはさらなる頭数の拡大を目指している。</p> <p><課題> ・幡多地域の和牛ブランドとして、県外観光客等からの潜在的需要は高いと見込まれるため、今後、さらに認知度を向上し販売拡大につなげることが課題。また、現在の畜舎では生産頭数に限界が見込まれるため、将来の販売拡大に対応するには、新たな畜舎の確保や、担い手の確保及び育成が必要</p>	<p>・四万十牛や新店舗について、地域の事業者と連携して積極的にPRを行うことにより、集客力を高め、四万十牛の認知度向上や販路拡大を目指す。</p> <p>・地域の他の事業者と連携した、新商品開発、食堂メニューの開発・販売の拡大</p> <p>・さらなる生産体制の強化のため、畜産施設増築に向けた検討を行うとともに、新たな担い手の確保と、将来的な「のれん分け」の検討</p>
売上高 150,000千円 (H26:0千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 164,579千円 (H30 年度末)	A +	<p>地域内事業者を交えたワークショップを開催し、地域の特色を活かした商品開発が進んだほか、月毎にテーマを決めてイベントを開催し、集客を図っている。また、各種イベントへの出店や、全国各地の道の駅との交流、地元産品のネット販売等といった積極的な取組により、地域の魅力の発信を行っている。その効果もあり、売上額はH28年度末時点で既にH31目標値を上回っている。</p> <p><課題> 売上額は目標を上回っている一方、伸び悩みも見られるため、売上アップに向け、地域の魅力ある素材を使った商品開発・販売を進めることが課題。そのために、オリジナル商品の製造拡大のための加工施設の整備や、四万十牛を始めとする地域の事業者と連携した商品開発、地域産品の外販が課題となる。</p>	<p>・地域の原材料を活用した、収益性の高い自社製品の開発</p> <p>・地域の事業者と連携し、地域の特産品を活用した食堂メニュー、テイクアウト商品、土産物商品の開発や販売の拡充</p> <p>・地域商社機能の強化による、地域産品の域外への販売拡大</p> <p>・地域観光の拠点としての観光情報発信力の強化</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>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</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市の漁業者、農家、加工業者、販売者が連携し、四万十の食材を中心とした加工商品を開発・製造・販売することで、地域内外での売上を拡大し、地域活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・しまんと百笑かんぱに(株) ・四万十市地域商品研究会 	<p>＜自社商品の開発強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発・改良（H30） 食品産業総合支援事業費補助金 342千円（H30） <p>＜販売拠点整備と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工保管施設整備（H29） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H29：9,375千円 ・県版HACCP第3ステージ認証取得（H30） ・国内の商談会、展示会、イベント出展 ・海外での販路開拓に向けた調査等（H27） ジェットロ事業 ・台湾での高知県フェアを開催（H28～30） 県受託事業（H28・H29） 食品産業総合支援事業費補助金 109千円 <p>＜四万十市地域商品研究会と連携した新商品づくり、販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市人材育成研修事業の実施（H27～29） 地域の頑張る人づくり事業（H27～29） 	<p>＜自社商品の開発強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品が継続的に開発及び改善された H28：1商品（5種類）※ブラッシュアップ H29：1商品（2種類） H30：1商品（9種） <p>＜販売拠点整備と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設整備により、衛生管理、生産効率の向上と、地域商社として必要な在庫保管機能の向上が実現した ・国内外の商談会への積極参加により販路が拡大した（東京、台湾） <p>＜四万十市地域商品研究会と連携した新商品づくり、販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市人材育成研修事業参加者数 H27：18名 H28：23名 H29：11名 <p>⇒人材育成研修事業の実施により参加した事業者が新たな商品開発（藤田屋のしょうが、あおのりせんべい等）を実現した</p>
<p>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</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市の農産物を中心に、県産素材にこだわったペット関連商品を開発し、地産外商を進めることで、地域経済の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・WAN LIFE 	<p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発 産業振興アドバイザー招へい5回（H28） <p>＜販促活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HPのリニューアル 産業振興アドバイザー招へい3回（H29） ・ギフトショーやドッグショー等への出展（H28～） ・阪急百貨店うめだ本店での店頭販売（H28～） ・四万十市ふるさと納税返礼品への採用（H28） <p>＜生産体制の充実・強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業務効率の改善 産業振興アドバイザー招へい3回（H30） 	<p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アドバイスを受け新商品が開発された H28：2商品 H29：3商品+ギフトセット <p>＜販促活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外出展等によって認知を得た客が、自社HP通販やふるさと納税で購入するパターンが増え、リピート率も高水準を維持できている <p>⇒自店ネット販売売上額 H28：55万円 →H30：150万円</p> <p>＜生産体制の充実・強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネット媒体を通じた個人客向け販売が増え、発送業務が激増したため、アドバイスを受け業務のスリム化を図った結果、二人で行っていた業務を一人で対応できるようになり、ミスも減らすことができた

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
商品売上高 83,371千円 (H26 : 30,000千円)	(R元年度末見込み) 50,000千円 (直近の実績) 49,315千円 (H30年 度末)	A -	産振補助金を活用して加工保管施設を新規に整備し、翌年度には県版HACCP第3ステージの認証を取得した。また、継続した商品開発や国内外の商談会に年間10件以上参加するなど、積極的な外商活動を展開している。 <課題> さらに売上を伸ばすために、大ヒット商品や定番商品を開発するべく、継続した商品作りやブラッシュアップが必要であり、地域素材の発掘も強化する必要がある。営業面では、首都圏のライフスタイル提案型のセレクトショップや大手ネット事業者への販路拡大、国外については、台湾以外に東南アジアや欧州にも販路を広げていく意向であり、そういったターゲットを見据えた商談会への出展等による販路開拓が課題。さらに、経営面では、全体的な戦略を可視化できていない点が課題	・地域の魅力的な素材を活かした、大ヒット商品や定番商品の開発 ・地域商社としての機能強化（ターゲットを見据えた商談会等への出展による、国内外への販路拡大） ・土佐MBAの受講による事業戦略構築能力のブラッシュアップ
売上高 10,352千円 (H26 : 2,088千円)	(R元年度末見込み) 30,000千円 (直近の実績) 20,664千円 (H30年 度末)	A +	「新たな商品開発」→「販売手法の充実」→「業務効率の改善」といった、事業の拡大に応じて見えてきた課題に対して、順次、産振アドバイザー制度を活用するなどにより改善を使っており、しっかりPDCAサイクルを回せている。その結果、売上は年々増加している。 <課題> ペット向け定期便を扱う国内4大サイトの全てと取引している。さらに安定した売上につなげるため自社でも定期便を作る予定。これに対応し業務が増えることが予想されるが、人員の確保が困難になってきている。また、事業拡大に伴い法人化することを予定しており、そのための事務業務等が新たに発生することへの対応が課題	・高知求人ネットの活用等による人材獲得 ・ターゲット（自社定期便ユーザー）のニーズを捉えた商品開発及び販売 ・円滑な法人化の推進

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>27 四万十の地域食材を中心とした商品開発・販売事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十川流域の素材を使用したかりんとう等の商品開発により、県内外での販売を拡大し、生産者の所得向上及び安定した収入の確保を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・(株)LLPしまん</p>	<p>＜商品ラインナップの充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発（H28） ・OEMの営業強化（H29～） <p>＜販路開拓及び販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会への参加：22回（H28～30） ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H29） <p>＜組織の強化及び生産体制の効率化、省力化による低コスト化に向けた取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐MBA幡多稼ごう塾への参加（R元） 	<p>＜商品ラインナップの充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品ソイチップスが完成 ・OEM商品が順調に増え、知名度も上がり県外事業者からの発注が増加 <p>＜販路開拓及び販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会で知ってもらった事業者との継続的な取引を実現 ⇒正社員新規雇用：1名（H30） <p>＜組織の強化及び生産体制の効率化、省力化による低コスト化に向けた取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営スキル、営業力の向上
<p>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</p> <p>《四万十市》</p> <p>地域色豊かな食材を活用した冷凍加工食品を開発・製造・販売することで、食材自体の認知度を向上させ、生産者の所得向上を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・(有)和</p>	<p>＜商品開発及び改良＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発（H28、H29） ・食のプラットフォーム研修の受講（H30） ・県内企業（しまんとハマヤ、旭食品）との商品開発、生産、営業面での協業（H30～） <p>＜販路拡大及び販売促進＞ <生産体制の強化・充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会への参加、販売イベントへの出店 ・県版HACCP第2ステージ申請中（R元） ・土佐MBA商人塾短期集中セミナー-in幡多を受講（H30） ・土佐MBA経営戦略概論を受講（H30） ・冷凍施設、倉庫の整備検討（H29～） 	<p>（商品開発及び改良）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発 H28：3商品 H29：2商品 ⇒H29年度に開発した餃子シリーズと四万十鶏のげんこつ串が定番商品へと成長した。 <p>＜販路拡大及び販売促進＞ <生産体制の強化・充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「高知県産品商談会」を始めとする商談会出展や販売イベントへの出店を通じた販売拡大
<p>29 遊休地を活用した地域商業活性化拠点づくり事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>中心商店街内の遊休地を活用して、官民協働によるコミュニティ機能を有した地域商業の拠点施設を整備し、県内外の観光客等に対して、四万十地域の産品等の情報発信を行うことにより、商店街等に継続的な賑わいをもたらす、中心市街地の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】 ・四万十市 ・四万十にぎわい商店(株) ・四万十市中心商店街活性化協議会</p>	<p>＜推進組織体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十にぎわい商店(株)の設立（H29） ・四万十市中心商店街活性化協議会の設立（H30） <p>＜施設拠点整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設整備計画の作成（R元） ・国事業への申請（R元） 商店街活性化・観光消費創出事業 ・県産振補助金への申請（R元） 産振補助金：22,801千円（予定） <p>＜事業効果を高める仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域商業拠点施設の効果的な運営コンセプト等の取りまとめ 中小機構サポート事業の活用6回（H30） ・中心商店街活性化計画の策定 産業振興アドバイザー招へい5回（H30） 	<p>＜推進組織体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市中心商店街活性化協議会の開催数6回（ワークショップ含む）（H30） <p>＜施設拠点整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・拠点施設の基本設計の完了（H29） ・拠点施設の実施設計の完了（H30） ・国事業の採択決定（R元） <p>＜事業効果を高める仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・拠点施設のコンセプト・運営方針の決定（H30） ・四万十市中心市街地活性化計画の策定（R元） ⇒拠点施設の誘客効果を中心市街地全体に波及させるための計画が決定

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 37,500千円 (H26: 24,297千円)	(R元年度末見込) 26,000千円 (直近の実績) 25,841千円 (H30年 度末)	A -	慢性的な人手不足の状況が継続しているため、積極的な新商品開発ができておらず、OEMの強化で乗り切っている。一方で固定客の定着率が良く、売上の落ち込みは見られない。 <課題> 商品力はあるものの、営業展開が不十分。また、各種支援制度を活用して、新たな商品開発を行いたいという意欲もあるものの、対応する余裕も無くなっており、新たな人材確保が課題である。	・高知求人ネット等を活用した人材獲得による、さらなる営業力の強化
売上高 23,852千円 (H26: 11,744千円)	(R元年度末見込) 24,000千円 (直近の実績) 22,885千円 (H30年 度末:H29.6月～ H30.5月)	A +	新商品の開発に取り組んだ結果、定番商品の確立につながった。また、経営者、従業員ともに土佐MBAや食のプラットフォーム研修を受講し、経営戦略や商品開発、販路開拓に関する知識の修得に継続して取り組んでいる。さらに加工場の衛生管理では、県版HACCP認証取得の申請まで進めることができた。 <課題> 県外でのイベント販売に多く出店しているため、限られた資源と労働力の配分について再検討が必要になっている。また、生鮮商品の保管場所に限りがあるため商機を逃すことがあり、物流の効率化が急務	・産振アドバイザーの活用等による、経営資源配分についてのノウハウの再検討 ・保管場所の確保（物流の効率化）
		-	事業計画の具体化や施設整備については、国、県、市の補助制度を活用することで、事業を進めている。R元年度に補助金の交付決定を受け、R2年3月までに建設工事が完了する予定である。また、拠点施設の誘客効果を中心市街地全体に波及させるために四万十市中心市街地活性化計画を策定し、ソフト面の取組について検討が進んだ。 <課題> 拠点施設への集客とともに、周辺商店街に人の流れを波及させていくことが重要。そのために、拠点施設の運営（飲食メニュー、魅力的なテナント誘致、にぎわいイベント実施等）や、周辺商店街の取組（街歩きをうながす仕組み）といった、整備後のソフト事業を効果的に実行していくとともに、分析・検証を行い、改善の取組につなげ（PDCAをまわしていく）、周遊客数、エリアの売上高の増加につなげることが課題	・国、県、市補助金の交付に向けた取組 ・拠点施設及び周辺商店街の双方の相乗効果により誘客を促進するソフト事業の計画策定及び展開と、活性化協議会での取組の分析・検証

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>30 大月町まるごと販売事業（拠点ビジネス）</p> <p>《大月町》</p> <p>ふれあいパーク大月を拠点に、特色ある地域資源を活用した拠点ビジネスモデルの構築に向けた事業を展開することにより、地域経済の活性化を目指す。</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>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜地場産品総合販売ビジネス(ファンづくり)＞</p> <p>＜町内事業者と連携した特産品開発生産ビジネス(ものづくり)＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内生産者及び事業者との連携（H27～） ・月1回（第3日曜日）ふれあいマーケット開催（H27～） ・通販サイト充実強化 <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい5回（H30） ・めざせ弥太郎！商人塾in幡多参加（H30） ・県版HACCP研修受講（H30） 	<p>＜地場産品総合販売ビジネス(ファンづくり)＞</p> <p>＜町内事業者と連携した特産品開発生産ビジネス(ものづくり)＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所については鮮魚や農産物を軸とした販売展開により、年々売上げを伸ばすことができています。また、月1回開催の「ふれあいマーケット」により、新しい人の流れが生まれ、出品者の増加にもつながった。 <p>⇒雇用の創出（H28～H30）</p> <ul style="list-style-type: none"> 長期2名 <p>⇒直販所売上額の増加</p> <ul style="list-style-type: none"> H26：1.41億円 →H30：1.63億円 （→R元見込：1.70億円）
<p>31 三原村のどぶろくによる地域活性化事業</p> <p>《三原村》</p> <p>地域の特産品である「どぶろく」にかかる村内の組織体制を強化し、地域が一体となって販売促進を図ることで地域活性化につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐三原どぶろく合同会社 	<p>＜販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報発信強化 <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい1回（H28） ・小規模事業者持続化補助金（H28） <ul style="list-style-type: none"> パンフレット作成 ・クラウドファンディングの実施（H29） <ul style="list-style-type: none"> 新規格瓶開発、販促物作成 ・販売戦略の構築 <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい2回（H30） ・新酒祭の開催（H30） <p>＜組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・合同会社の設立（H28） ・酒類販売業免許の取得（H28） ・衛生管理体制の強化 <ul style="list-style-type: none"> HACCP研修の受講（H28） 食品表示研修の受講（H30） 現地確認アドバイザー招へい3回（H30～） 	<p>＜販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザーの招へいにより、情報発信体制の強化を図ると共に、販売戦略を構築することができた。 ・新商品開発：5品 <p>＜組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・合同会社の設立により、販売体制の充実を図ることができた。 ・HACCP研修の受講により、衛生管理面の向上を図ると共に、生産体制の強化充実を図ることができた。 <p>⇒雇用の創出（H28～）</p> <ul style="list-style-type: none"> 1名（パート） <p>⇒高知県版HACCP第2ステージの認証取得（7軒中2軒取得完了）</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ふれあいパーク大月売上額 2.5億円 (H26 : 1.86億円)	(R元年度末見込) 2.21億円 (直近の実績) 1.94億円 (H30年度末)	A -	「ふれあいマーケット」の開催等により直販所の売上は年々増加している。周辺地域からの認知度も高く、鮮魚や農産物等の出品者の所得向上につながっており、地元への貢献度は高い（ふれあいパーク大月売上額の約85%を占めている）。売店は観光客の多寡に左右されることが多いが、通販サイトやギフトなどを活用し、地場製品の販売促進に取り組んでいる。月1回開催している「ふれあいマーケット」は、道の駅のにぎわいづくり・ファンづくりにつながっている。雇用面では、2名の雇用を創出（H28～30）している。 <課題> ・鮮魚や農産物等の供給体制（生産体制）の確保 ・売店への集客増加と商品の販売戦略	・直販所を核とした生産者や事業者との連携強化 ・ふるさと納税返礼品の質向上及び掘り起こしを行い、地域産品として通販 ・既存商品の磨き上げと新商品開発（産業振興アドバイザー制度の活用） ・商品の販売戦略づくり（産業振興アドバイザー制度の活用） ・道の駅リニューアル計画策定への参画 ・にぎわい創出の継続
売上高 8,630千円 (H27 : 4,540千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 14,794千円 (H30年度末)	A +	催事への積極的な参加と生産体制の強化により新商品の開発や新規の取引件数が増加しており、H30売上高はR元目標を大きく上回って達成している。また、合同会社設立に伴う事務局体制の整備により1名の雇用を創出（H28～）しており、地域を代表する産業として成長している。 <課題> R元.10月からの消費税の増税に伴い、商品価格や規格の見直しを図る必要がある。また、県内でのどぶろく産地としての知名度は浸透してきているが、若年層への認知度が不足している。新たなどぶろくの楽しみ方の提案や情報発信力の強化が課題となっている。	・カクテルバーや料理店と連携した、新たなターゲット層の開拓 ・ギフト商品の強化 ・SNSやメディアを活用した情報発信体制の強化 ・どぶろく生産農家全ての衛生管理体制の充実強化。 ・三原村産どぶろくに対するさらなる付加価値の向上及び発信

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>32 地域産トマトの加工・販売の推進事業</p> <p>《三原村》</p> <p>地域産トマトを活用した加工品の生産体制を強化すると共に、地産外商による販売拡大を進めることで、新たな雇用の創出による地域の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】 ・(株)ベストグロー</p>	<p>＜生産体制の充実・強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ものづくり・商業・サービス革新補助（H28） 設備投資（ジュース製造） 衛生管理体制の強化 HACCP研修の受講（H30） 現地確認アドバイザー招へい2回（H30～） 食品表示研修の受講（R元） <p>＜販売促進と商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 小規模事業者持続化補助金（H28） パッケージ、カタログ作成 販売戦略の構築、テストマーケティング 産業振興アドバイザー招へい2回（H28、H29） ナリワイセミナー幡多稼ごう塾参加（R元） 	<p>＜生産体制の充実・強化＞</p> <p>加工品生産体制の強化と衛生管理体制の充実を図り、加工品の安定生産を実現することができた。 ⇒雇用の創出（H28～） 4名（長期）</p> <p>＜販売促進と商品の開発＞</p> <p>産業振興アドバイザーの招へいにより、新商品の販売戦略を構築すると共に、県外商談会への参加により販路拡大を進めることができた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発：2品 <p>⇒取引先：120件（H28）→150件（H30）</p>
<p>33 天日海塩を活用したビジネス推進事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>黒潮町の特産品づくりの取り組みとして推進する『さしすせそ』計画の中心的な役割を担う天日海塩の増産体制を整備し、加工品の増産や新たな商品の開発を行うとともに、塩に関連した観光体験事業を強化、充実させることで、黒潮町の新たな地域ビジネスを確立し、他事業者と連携を図りながら、地域の所得向上につなげる。</p> <p>【事業主体】 ・(有)ソルティープ</p>	<p>＜生産施設の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製塩施設改築（H28） ・新規結晶ハウス整備（R元） 産業振興推進総合支援事業費補助金 R元:2,577千円 <p>＜体験施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・看板設置 観光拠点整備事業活用（H28） <p>＜販路開拓・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販促ツール作成（H28） 小規模事業者持続化補助金 ・ホームページ作成（H29） 黒潮町産業振興推進事業費補助金 ・商談会への参加 <p>＜担い手対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地指導での製塩技術者の育成 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐観光創生塾の受講（H28） 	<p>＜生産施設の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産施設の改築により製塩量が増加した。 製塩量 H28：4338kg → H30：7000kg <p>＜体験施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・塩づくり体験受入が増加した。 H28：289人 → H30：520人 <p>＜販路開拓・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会への積極的な参加による販路拡大が図られた。また、天日塩を活用した県内事業者との商品開発も進んでいる。 <p>⇒県内事業者との商品開発8品（H28～H30）</p> <p>＜担い手対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・塩づくりを任せられる正職員を1人育成。 ・R元に新規結晶ハウスを整備し生産体制を強化することより、新規雇用を検討 <p>⇒R元年度中に正職員を1名増員する予定</p>
<p>34 佐賀地域の資源を活用した拠点ビジネス推進事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>地元の魚介類や農産物を使ったレストラン、農林水産物加工品の直販、幡多地域の観光関連情報発信機能を有する道の駅「なぶら土佐佐賀」を中心として、地域食材の活用や地域の魅力の発掘・発信に取り組むことにより、地域の所得向上を交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】 ・(株)なぶら土佐佐賀 ・黒潮町</p>	<p>＜組織体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・接遇研修 産業振興アドバイザー招へい（H28） ・町外の道の駅視察（H28～H30） <p>＜町内の類似施設と連携した商品開発・販売促進＞</p> <p>＜観光案内等機能充実・強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅ビオスおおがたとの情報交換会（H29～R元） ・幡多広域観光協議会によるデジタルサイネージ設置 	<p>＜組織体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各部門にマネージャーを設けその下に各担当スタッフを配置し、組織体制を整えた。 <p>＜町内の類似施設と連携した商品開発・販売促進＞</p> <p>＜観光案内等機能充実・強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元の食材を活用したフードコートメニューの考案や、日替わりメニューの充足 ・観光客等からの問い合わせにパンフレットやインフォメーションコーナーで対応し、観光振興に貢献している。 <p>⇒テナント企業の撤退というマイナスの出来事がありながらも、誘客を促進し、売上を確保できた。</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 65,000千円 (H26 : 32,850千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 93,954千円 (H30年 度末)	A +	商談会への積極的な参加や新商品の開発により新規の取引件数が増加しており、H30売上高はR元目標を大きく上回って達成している。また、生産体制の強化により4名の雇用を創出 (H28～) しており、地域を代表する産業として成長している。 <課題> 今後県外へのさらなる販路拡大に向け、県版HACCP認証の取得が必要になるが、衛生面の問題で設備の入れ替え又は工程の見直しを指導されており、衛生管理体制の構築が課題となっている。また、より多くのバイヤーの要望に応えられるよう商品の規格やラベルの見直しも必要である。	・充填機の入替えなど、生産体制の充実強化 ・新商品の開発による販路拡大 ・衛生管理体制の強化による生産体制の充実及び販路拡大
売上高 23,000千円 (H27 : 12,000千円)	(R元年度末見込) 23,010千円 (直近の実績) 22,610千円 (H30年 度末)	A +	製塩施設改築による生産体制の強化や商談会への参加による販路拡大の取組により、R元の目標売上高達成の見込み。例年在庫がない状況が続いており、新規結晶ハウスの整備により生産体制が強化できれば、さらに売上が期待できる。商談会への参加により販路拡大も順調に進んでいる。 <課題> 供給が需要に追いついていないため、生産体制のさらなる強化は引き続き課題であるが、今後は生産体制の強化に伴って人材の確保が必要となる。 需要掘り起こしのために外商を行っていくうえでは、県版HACCP認証取得に向けての取組が必須である。 今後商品の価格を値上げすることも視野に入れて付加価値の創造にも取り組んでいく。	・製塩施設を引き続き増設し、製塩量10tを目標に安定的な生産体制の確立、販売促進の継続 ・県版HACCP認証取得によるさらなる外商強化 ・付加価値の高い新商品の開発
売上高 209,945千円 (H26 : 118,658千円)	(R元年度末見込) 230,000千円 (直近の実績) 216,280千円 (H30 年度末)	A +	観光コーナーの充実強化や新商品、新メニューの開発等により誘客を確保し、テナント企業の撤退があらながらも、売上を大きく落とすことなく、H30年度末時点で目標値を達成している。 佐賀地域における「道の駅」として体制が確立され、地域の活性に貢献している。 <課題> 売上の増加に伴う人手不足を補うため、ハローワークを通じて求人募集したが、応募がない状況のため、売上の効率も考慮してH29年度からフードコートの営業時間を短縮している。 売上は順調に伸びているが、平日の集客力の強化が必要である。	・誘客促進のための町内関連施設やイベントとの連携強化 ・幡多の東の玄関口としての観光コーナーの充実 ・バイパス延伸と連動しての敷地面積の拡大 ・取扱い商品の見直しやレジのキャッシュレス対応等小売機能の強化

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>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</p> <p>《黒潮町》</p> <p>衛生・品質管理が行き届いた水産物加工施設を中心に、地産外商の取組を充実・強化することで、地域内の漁業者の所得向上、地域での雇用を拡大する。</p> <p>【事業主体】 ・(有)土佐佐賀産直出荷組合</p>	<p>＜商品開発・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産効率向上のため生産機器の導入（H28） ものづくり補助金活用 ・冷凍保管施設の整備（H30） 農林水産業みらいプロジェクト助成事業活用 ・顧客ニーズに応じた新商品開発による既存取引先との関係強化、自社のこだわり商品に関心のある企業への営業活動 <p>＜スタッフ教育＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HACCP研修受講（H28） ・HACCPアドバイザー活用（H28） ・PRP研修受講（H29） ・継続した社員教育の実施 <p>＜生産の担い手対策及び産地化に向けた体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・求人掲載 ・外国人研修生の受入 ・集落活動センターから原料の仕入れ開始（H30） 	<p>＜商品開発・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会への参加等により売上の増加 ⇒新商品開発数25品（H28～H30） ⇒取引業者数約80社程度を維持 <p>＜スタッフ教育＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第3ステージ認証取得 ⇒6品（H28） ・職員全員の衛生管理に対する意識の向上 <p>＜生産の担い手対策及び産地化に向けた体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・外国人研修生の受入（H30～R元） ⇒雇用拡大 H28：常勤9名 パート2名 R元：常勤12名 パート2名（見込み）
<p>36 地域資源を活かした防災関連商品推進事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>農水産物等、地域産品を活用した防災関連食品の製造・販売体制を構築し、「地産」「地消」「外商」を図ることで、雇用機会の創出はもちろん、地域生産者の所得向上につなげていく。</p> <p>【事業主体】 ・黒潮町 ・(株)黒潮町缶詰製作所</p>	<p>＜施設・体制の充実強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設改修工事（H28） ・HACCP研修受講（H28） ・PRP研修受講（H28） ・HACCPアドバイザー活用（H29） <p>＜商品開発・販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会への参加 経営革新等支援事業を活用 	<p>＜施設・体制の充実強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全商品について県版HACCP第3ステージ認証取得（H30未現在） <p>＜商品開発・販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・備蓄缶シリーズだけでなくグルメ缶の開発により商品群が増加した。 ⇒新商品開発23品（H28～H30） ⇒「高知家うまいもの大賞2019」で審査員特別賞受賞

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 130,310千円 (H26 : 84,159千円)	(R元年度末見込) 96,000千円 (直近の実績) 86,003千円 (H30年 度末)	A -	<p>目標値には届いていないものの、既存取引先への新商品提案による取引拡大や商談会への参加による販路開拓により、徐々に売上を伸ばしている。また、県版HACCP第3ステージの取得により取引先との信頼関係の強化が図られた。</p> <p>目標値に届いていない要因は、H27年度の加工施設整備及びH28年度の県版HACCP認証取得に向けて労力を割いたため、営業活動が十分に行えず売上が伸び悩んだことと、加工設備の完成にも遅れが生じ、それに伴い生産・販売計画にも遅れが生じたためである。</p> <p>H30年度には冷凍保管施設が稼働開始し、設備・衛生管理の生産体制が整った。</p> <p>また、原料は、幡多地域を中心に県内から仕入れており、地域への経済効果の波及効果につながっている。</p> <p><課題> 設備面での生産体制は整ってきたものの、人材確保が課題であり、他商品の県版HACCP取得も人手が足りず進んでいない状況である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・衛生管理、品質管理等の人材育成及び人材確保 ・既存取引先との関係強化、新規取引先の拡大 ・顧客ニーズに対応した新商品開発
売上高 1億円 (H26 : 0.13億円)	(R元年度末見込) 0.95億円 (直近の実績) 0.91億円 (H30年 度末)	A	<p>防災関連商品として備蓄缶詰の販路拡大の取組を進めていくなかで、ローリングストックの推奨や「非常食から日常食へ」をコンセプトにグルメ缶の商品開発を行い、防災分野だけでなく食の商談会へも積極的に参加して販路拡大を図った。缶詰製作の技術を活かしたOEMの受注もしており、売上は順調に伸びている。</p> <p><課題> 商談会に参加した結果、競合他社が多いため、防災備蓄としての新規販路拡大は難しいことが確認されたことから、防災備蓄の取引を維持しつつ、日常食としても県内外に向けて引き続き販路拡大に取り組む必要がある。</p> <p>一方で、販路拡大により大きな取引も増え始め、生産人員体制の強化が課題となっている。</p> <p>商品開発については、町内産品を活用した商品作りを通じて町内の農水産物生産者及び加工業者への経済波及効果をもたらし、町内循環させるため、今後備蓄缶シリーズのレシピ見直しも含め検討していく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規取引先の拡大 ・インバウンド向けのハラル対応食品など新商品の開発による商品群の増加 ・町内産品を活用できるレシピを考案し、町内生産者から原料を仕入れることで、地産の拡大や雇用の場の確保につなげる。

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>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</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>自立した組織運営に向けた体制強化に取り組むとともに、幡多地域におけるコーディネート組織として、「幡多広域観光振興計画」に基づき一般旅行・教育旅行・インバウンド等の質の高い商品造成や販売、情報発信を行うことで、幡多広域全体への誘客促進を図り交流人口の拡大を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)幡多広域観光協議会 <p>※地域産業クラスター関連（土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト及び宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜商品造成・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市町村、地域の事業者と連携した商品や周遊プランの造成・販売 ・マーケット、ニーズの把握によるブラッシュアップ ・インバウンド向けの商品の造成 <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行：民泊造成と連動した誘致 ・スポーツツーリズム：スポーツ大会、合宿等の誘致活動 ・一般旅行：事業者と連携したセールス活動 ・国際観光：海外旅行会社へのセールス活動 <p>＜組織体制強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の観光創生塾の受講 ・ホームページの強化によりプラットフォームとして情報発信機能の強化 ・日本版DMO法人への登録申請 	<p>＜商品造成・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・誘客力の高い又は顧客ニーズに対応できる体験商品造成 ⇒はた旅体験商品数：101商品（H30） <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行受入及び体験プログラムの造成 ⇒16校、1,325人（H30） ⇒造成プログラム：2件 ・旅行会社向けの旅行商品セールス ⇒旅行会社訪問数：13社 ⇒商談会等面談数：12社 ⇒商品販売数：32件、872人 ・外国人観光客向け旅行商品セールス ⇒延べ宿泊数：12,101人（H30） <p>＜組織体制強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多広域観光協議会が日本版（地域連携）DMO法人に登録（H30）
<p>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</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>土佐西南大規模公園（大方地区）に整備される施設を地域資源として活用し、スポーツと体験型観光等を融合させた観光商品の造成及び受入態勢の整備に取り組むことにより、幡多地域におけるスポーツを核とした交流人口を拡大し、地域の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)幡多広域観光協議会 	<p>＜受入態勢の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人工芝グラウンド完成（H29） ・ワンストップ窓口整備に向けた担当会の開催（H28～） ・産業振興アドバイザー制度の活用（ゴルフ）（H30、R元） <p>＜施策等のPR・プロモーション活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・合宿等の誘致活動 ・スポーツ施設を紹介するポータルサイトを開設（H28～） ・市町村が連携して誘致活動を実施（H28～） 	<p>＜受入態勢の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ワンストップ窓口機能の整備・運用（幡多広域観光協議会・6市町村・観光協会等） ・宿泊受入態勢の整備（旅館組合、集落活動センター等） ・スポーツ+体験観光をセットにした観光商品の造成・受入態勢の整備（幡多広域観光協議会、観光協会、集落活動センター等） <p>＜施策等のPR・プロモーション活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係団体と連携した誘致促進（県、観光コンベンション協会、幡多広域観光協議会、市町村等） ・誘致活動の展開（西日本・関東エリアへの誘致活動の展開） ⇒誘致実績：438団体（内：県外233団体） ⇒延べ宿泊数：サッカー9,514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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 1,296,000人 (H26 : 1,274,622 人)	(R元年度見込) 1,200,000人 (直近の実績) 1,180,466人 (H30 年度末)	B	<p>・幡多広域観光振興計画 (H27～R2) に基づき誘客促進に取り組む中、H30年度の入込客数は、7月豪雨、宿毛フェリーの休止等の影響を受けてR元目標を下回っているが、自然&体験キャンペーンや、土佐清水キャンプフィールド、柏島観光情報発信センターのオープン等誘客促進の取組を進めているところであり、R元年度は増加が見込まれる。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・周遊観光につなげる旅行商品づくり ・高知県、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 ・日本版DMO法人登録を生かした観光地づくり 	<p>市町村や観光団体の連携のもと、地域の魅力を活かした旅行商品や体験メニューづくり、旅行会社等へのプロモーション、海外からのインバウンド誘致の取組を引き続き展開する。</p> <p>スノーピーク土佐清水キャンプフィールドや柏島観光情報発信センター、今後開業を予定している新足摺海洋館 SATOUMI、竜串ビジターセンターを核として、地域の事業者が連携した周遊の仕組みづくりに取り組む。</p>
入込客数 8,470人 (H26 : 4,600人)	(R元年度末見込) 14,400人 (直近の実績) 11,964人 (H30年度 末)	A +	<p>関係団体と連携し、人工芝グラウンド2面、天然芝グラウンド2面を売りに積極的なサッカー合宿等誘致活動を展開したことにより、H30年度の入込客数はR元目標を大きく上回って達成している。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・人工芝グラウンドを含む施設等のPR促進 ・スポーツツーリズムにかかる広域観光協議会及び各市町村の体制の充実 ・観光コンベンション協会や各種競技団体等の関係機関との連携強化 ・地域の受入態勢づくり 	<p>・ホームページ等を活用した施設のPR及びスポーツツーリズムの全国への情報発信の強化</p> <p>・幡多広域市町村、関係団体等と連携した誘致活動の推進</p> <p>・施設・宿泊所、集落活動センター等と連携した受入態勢の整備と、おもてなし力の向上等によるリピーターの確保</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>39 宿毛市観光振興事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>地域の観光推進体制の強化と、宿毛市の資源を活用した体験型観光商品の造成に取り組むとともに、幡多地域全体で連携して誘客を促進することにより、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)宿毛市観光協会 ・宿毛市 <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ＞ <推進体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県歴史観光資源等強化事業の活用し、観光周遊コースのマップ、本格的ロードバイク、観光案内板及びサイクルスタンドを整備（H28～） ・土佐の観光創生塾の受講（H28～） ・県観光拠点等整備事業の活用し、電動アシストマウンテンバイクやゴム製カヤックなどを整備（H30） <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿毛まちのえき「林邸」のオープン（H30） ・宿毛の魚おもてなしプロジェクトとして県観光拠点等整備事業の活用し、「宿毛の魚しゃぶしゃぶ」をメニュー開発（H29） ・県歴史観光資源等強化事業の活用し、「志国高知 幕末維新博」クーポン券の配布（H28～H30） 	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ＞ <推進体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験型プログラムの造成・磨き上げ <p>⇒ロードバイク貸出数：83台（H29～R元）</p> <p>⇒サイクルスタンドの配置：16台</p> <p>⇒電動アシストマウンテンバイク貸出数：40台（H30～R元）</p> <p>⇒ゴム製カヤック等貸出数：2台（R元）</p> <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・歴史観光資源の強化 <p>⇒宿毛まちのえき「林邸」の入込客数 15,941人（H30）</p> <p>⇒「宿毛の魚しゃぶしゃぶ」のメニュー提供店舗 8店（H29）</p> <p>⇒「志国高知幕末維新博」クーポン券協力店数 飲食14店舗、宿泊14施設（H28～H30）</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
観光商品数 10件 (H26:2件)	(R元年度末見込) 11件 (直近の実績) 10件 (H30年度末)	A +	<ul style="list-style-type: none"> ・幕末維新博開催期間中に、林邸リニューアルをはじめ、案内板やガイドブック等を整備、誘客促進に大きく貢献した。また維新博終了後も、街歩きコースに組み込まれるなど、林邸・歴史館周辺が観光拠点の一つとなっている。 ・体験メニューづくりについても、県地域観光課の補助金を活用し備品整備を進めるなど、「自然体験レジャーができるまち」としての強化が図られている。 ・また宿毛の魚おもてなしプロジェクトとして「宿毛の魚しゃぶしゃぶ」を市内飲食店と開発するなど、官民連携した誘客促進への取組も進んでいる。 <p><課題> 林邸・歴史館</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リピーターの確保及び魅力あるイベントの実施などによる誘客促進 ・歴史の側面をPRするためには歴史館との連携した取組が必要 ・林邸のPRや幹線道路から誘導する仕組みの強化 自然体験 ・4定条件（定時・定量・定質・定額）を満たせる仕組みづくり レジャー体験 ・観光協会HPやSNSだけでは情報発信力が不十分 ・幡多広域観光協議会HPや県特設HPでのOTA販売なども積極的な活用が必要 魚プロジェクト ・官民連携体制の構築の強化が必要 ・魚を安定して提供するための仕組み作りが必要 	<ul style="list-style-type: none"> ・幹線道路への案内板設置等を行い、林邸のPRや誘導する仕組みを作る。 ・市、県、観光協会、歴史館、林邸の担当で情報共有を図り、誘客促進につなげていく。 ・引き続き、幡多広域観光協議会HPや県特設HPを活用していく。 ・官民で構成されたメンバーで協議を重ね、魚を安定して提供するための仕組みづくりを行う。
歴史文化施設等（幕末維新博地域会場）の入込数 宿毛市立宿毛歴史館 5,000人 (-)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 5,645人 (H30年度末)	A +	<ul style="list-style-type: none"> ・リピーターの確保及び魅力あるイベントの実施などによる誘客促進 ・歴史の側面をPRするためには歴史館との連携した取組が必要 ・林邸のPRや幹線道路から誘導する仕組みの強化 自然体験 ・4定条件（定時・定量・定質・定額）を満たせる仕組みづくり レジャー体験 ・観光協会HPやSNSだけでは情報発信力が不十分 ・幡多広域観光協議会HPや県特設HPでのOTA販売なども積極的な活用が必要 魚プロジェクト ・官民連携体制の構築の強化が必要 ・魚を安定して提供するための仕組み作りが必要 	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>40 竜串地域観光再生プロジェクト</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>足摺宇和海国立公園ビジターセンターや、(株)スノーピーク監修による爪白キャンプ場の整備を行うとともに、サンゴ保全や地域資源を活用した観光商品づくりを行う地域団体との連携により竜串地域が一体となって観光振興に取り組むことにより、地域の活性化を図る。</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>＜地域の特性、資源を活かした体験プログラムの造成・磨き上げ＞ <サンゴの保護・育成への取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・竜串観光クラスター推進協議会設立（H30）協議会開催5回（H30～R元） ・4モデルプロジェクト企画検討（H30～R元） <ul style="list-style-type: none"> ①竜串まるごとコレクションプロジェクト（ツアー参加者向けの限定グッズ制作等） ②観光客満足度向上プロジェクト（施設、事業者、ガイドによる研修等） ③竜串ループ化プロジェクト（地域内を周遊を狙った謎解きイベント開催等） ④海ギャラChill Outプロジェクト（「海のギャラリーの活用等） ・竜串東側地区の整備検討（H30～R元）整備構想（駐車場の再整備、売店施設リニューアル等）の策定 ・体験プログラムの磨き上げ 土佐の観光創生塾への参加（H28～R元） ・研修キャンププランの資源開発 産業振興アドバイザー招へい2回（H29） ・レスト竜串の新メニュー開発 産業振興アドバイザー招へい2回（H30） ・オニヒトデ駆除モニターツアーの実施（H30） <p>＜地域等と連携した観光施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スノーピーク土佐清水キャンプフィールドの整備（H30） 	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験プログラムの造成・磨き上げ＞ <サンゴの保護・育成への取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光業者向けパンフレットの作成（H30） ・うみうし缶バッチの作成・配布（R元） ・飼育員とめぐる海洋館ツアー開催（H30） ・「謎解きイベント」を試験実施（H30）、本格実施（R元） ・海のギャラリー再発見プロジェクトの開催（H30）⇒20名参加 ・レスト竜串食事メニューの増加（あしずりキング、宗田節関連メニュー）（H30） ・オニヒトデ駆除モニターツアー参加者8名（H30） <p>＜地域等と連携した観光施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スノーピーク土佐清水キャンプフィールドのオープン（H31） ⇒利用者1,579人（4～6月） ⇒鯉タキ作りなど体験メニュー増加

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 12.5万人 (H26 : 9.5万人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 8.69万人 (H30年度 末)	B	<p>竜串地区の3つの施設（スノーピーク土佐清水キャンプフィールド、竜串ビジターセンター、新足摺海洋館 SATOUMI）の整備は計画どおり進んでいる。また、これらの施設整備を契機に、H30.4月に、「竜串海洋観光クラスター推進協議会」が設立され、地域の事業者やガイド等が主体となり、4つのモデルプロジェクトの実行チームを立ち上げて誘客の取組を検討・実施しているほか、周遊プラン造成や地元食材の活用等について協議を進めている。</p> <p>ただ、H30の四国西南豪雨の影響から夏場の入込客が伸び悩んだこともあり、到達目標には届かなかった。</p> <p><課題> 今後、新施設を訪れる観光客が、体験プログラム等を楽しみ、地域を周遊し、宿泊につながるよう、滞在時間をのばす仕組みをつくり、地域の収益アップを図っていくことが課題</p>	<p>◆竜串海洋観光クラスター推進協議会における、4つのモデルプロジェクトの着実な取組の推進</p> <p>◆新たに整備する3施設を核とした、収益につながる事業展開</p> <p>①スノーピーク土佐清水キャンプフィールド</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カツオ薫焼体験メニューのPR ・周辺アクティビティ利用への誘導 ・地元事業者のデリバリーサービスでの地元食材の取扱増 <p>②竜串ビジターセンター</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モニターツアーの実施によるジオツアーの熟度向上 <p>③新足摺海洋館</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モニターツアーの実施によるツアー商品としての熟度向上 ・企業（団体）向け研修モニターツアーの実施によるツアー商品としての熟度向上

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>41 土佐清水まると戦略観光展開事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>観光産業を地域の戦略的産業と位置づけ、体験型観光をはじめ、教育やスポーツ、国際観光等の誘客促進の強化と受入態勢の整備・充実に取り組むことで、滞在日数の延長や消費の拡大を図るとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)土佐清水市観光協会 ・土佐清水市 <p>※地域産業クラスター関連（土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験プログラムの造成・磨き上げ＞ ＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光事業者による商品開発 産振アドバイザー招へい5回（H28） ・イベントの集客力の向上 産振アドバイザー招へい5回（H28） ・観光商品の磨き上げ 土佐の観光創生塾への参加（H28～R元） ・台湾観光インターンシップ生の受入実施（H28～R元） ・漁船タクシー（H28～R元） ・スタンプラリー（H28～R元） ※H30より体験プログラム追加 ・総合レンタルサービス開始 （H28～：レンタサイクル、キャンプ用品） （H30～：シーカヤック、マリンスポーツ） ・ジョン万次郎資料館のリニューアル（H29完成） ・ジョン万デニムプロジェクト特別企画展（H30） ・唐人駄場スターウォッチングイベント実施（H30） ・体験PR動画作成（R元予定） <p>歴史観光資源等強化事業費補助金 H28：17,175千円 H29：117,316千円 H30：5,527千円</p> <p>観光拠点等整備事業費補助金（キャンプ場整備を含む） H28：2,924千円 H29：22,312千円 H30：4,985千円 R元：2,682千円（予定）</p> <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐清水市観光マスタープラン策定（H28） ・観光クラスター協議会開催（H28～H30） 	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験プログラムの造成・磨き上げ＞ ＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジョン万資料館リニューアルオープン（H30） ⇒入館者増 H28：9,586人 →H30：16,594人 ・唐人駄場スターウォッチングイベント来場者数：518人（H30） ・台湾観光インターンシップ生の受入13名（H28～H30） <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市観光の基本計画策定による観光振興の方向性の明確化と、クラスター組織の運営による官民が連携した取組の推進につながった

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 80万人 ※うち、ジョ ン万次郎資料館 17,000人 (H26 : 69.3万人)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 65.7万人 ※うち、ジョン万次郎資 料館 16,594人 (H30年度末)	B	<p>市及び市観光協会が中心となって、年間を通して、さまざまな誘客イベントを開催。また、幕末維新博の地域会場として、H30.4月にジョン万次郎資料館がリニューアルオープン。さらに、新たな体験プログラムづくりの一環として、唐人駄場でスターウォッチングイベントを初開催し、今後、足摺岬の宿泊客を主なターゲットに、スターウォッチングの受入を進めている。</p> <p>ただ、H30の四国西南豪雨の影響から夏場の入込客が伸び悩んだこともあり、到達目標には届かなかった。</p> <p><課題> 様々なイベントを行い誘客促進につなげているが、地域の観光事業者との連携をさらに進め、地域での周遊や宿泊を伴う滞在につなげることが課題</p>	<p>・市及び市観光協会が中心となり、足摺岬、竜串、市街地の各エリアの観光資源、体験プログラム、イベントをセットにした、周遊、滞在につながる提案力の向上、情報発信力の強化</p> <p>・市及び市観光協会が中心となり、観光事業者の人材育成を行い、地域全体で観光を支える仕組みづくりに取り組む。</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>42 土佐清水ジオパーク推進事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>足摺岬、竜串・見残し、唐人駄場など、日本でも貴重な地域の資源を活かして「日本ジオパーク」の認定に向けた取り組みを進めるとともに、地域資源の保全や環境教育等の普及により交流人口の拡大につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐清水市 ・土佐清水ジオパーク推進協議会 	<p>＜日本ジオパーク認定に向けた取組の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジオツアーの磨き上げ 産業振興アドバイザー招へい2回（H29） ・ジオストーリーの構築 産業振興アドバイザー招へい5回（H29） ・市民や関係機関が広く関わるようにジオパーク構想を推進 講演会、シンポジウム、ジオツアー等の開催（H28～R元） ・日本ジオパークネットワーク加盟主体とのネットワークの構築（H28～R元） <p>＜受入態勢の整備（ソフト）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジオガイドの養成（H28～R元） ・モニターツアー実施（H28～R元） <p>＜受入環境の整備（ハード）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジオサイトへの案内看板の設置（R元（予定）） 観光拠点等整備事業費補助金（H28～R元） H28 4,129千円 H29 2,601千円 H30 1,014千円 R元 4,038千円 	<p>＜日本ジオパーク認定に向けた取組の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H29日本ジオパークネットワークに加盟申請（一次審査で見送り） ・H30日本ジオパークネットワークに加盟申請（一次審査通過→現地審査で見送り） ・講演会、シンポジウム、ジオツアー等を開催し、市民のジオパークネットワーク加盟に向けた機運の醸成につなげた。 ・先進地視察や加盟申請を通して、他県のジオパークネットワーク加盟主体とのネットワークが構築できた。 <p>＜受入態勢の整備（ソフト）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モニターツアーやジオガイドの自主的な活動でジオツアーの磨き上げがなされている。 <p>＜受入環境の整備（ハード）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・看板設置により、ジオ観光客の満足度向上につながる ⇒ジオガイドの登録促進が図られた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ジオパークガイド登録者 数 30人 (H26:0人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 28人 (H30年度末)	A	日本ジオパークネットワークへの加盟認定をめざして、シンポジウムの開催等による地元の機運醸成、ジオガイドの養成やモニターツアー実施等による観光受入態勢の強化など、様々な取組を実施しているが、加盟認定は、H29は一次審査、H30年度は、現地審査を経て見送りとなった。ただ、取組の成果があり、ジオガイドの登録者数は順調に増加している。	<ul style="list-style-type: none"> ・「竜串ビジターセンター」(2019年度中に開業を予定)をベースに地域資源を活用したツアーを企画・実践できるジオパークガイドの養成、ツアーの商品化 ・ジオサイト解説板やパンフレット作成といった情報発信ツールの整備 ・竜串観光クラスター協議会と連携した持続可能な観光地域づくりの推進 ・市民やジオガイド、研究者、行政等の関係機関の連携による、学術的知見の蓄積及び市民への普及
ジオツアー年間参加者 数 1,000人 (H26:0人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 78人 (H30年度末)	A－	<p><課題></p> <p>認定主体である日本ジオパーク委員会のH30の総評では「ジオツーリズムの整備及び推進が遅れている、拠点施設や看板が未整備、観光クラスターがジオパーク事業の中でどのように機能されるか明確でない」などの報告がされており、このような指摘に対する取組を進めていくことが課題</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>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</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市内での滞在期間を延ばし、宿泊を促す「通過型観光からの脱却」と閑散期（秋・冬）にも誘客できる通年型観光に取り組むことにより、宿泊者数の増加を図るとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)四万十市観光協会 ・四万十市 	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の観光創生塾への参加 ・四万十市立歴史博物館リニューアル（H29） ・市内周遊バス(トローリーバス)の運行（H28～R元） ・ガイドブック等PRツール作成（H29） ・電動レンタサイクルの導入10台（H29） ・ガイド研修（H29～R元） <p>歴史観光資源等強化事業費補助金</p> <p>H28：11,497千円 H29：269,877千円</p> <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・周遊観光バスしまんと・あしずり号運行（H28～R元） ・四万十川周遊川バス運行（H28～R元） ・予土線サイクルトレイン四万十号の運行（H28～R元） ・トンボ自然公園クイズパネル作成（H28）及び池改修（R元） ・四万十川リバーサップイベント開催（R元(予定)） <p>観光拠点等整備事業費補助金</p> <p>H28：3,950千円 H30：5,277千円 R元：10,685千円（予定）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・しまんとリバーベキュー構想の推進（R元～） ・四万十ひろばオートキャンプ場整備（R元予定） <p>地域観光振興交付金の活用を予定</p> <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市観光振興連絡会議開催（H28～R元） ・西土佐観光振興連絡会議（H28～R元） ・予土県境地域連携協議会（H28～R元） ・41℃プロジェクト会議（H28～R元） ・四万十川リバーサップ連絡協議会設立（H30） 	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市立郷土博物館本格オープン（H30） <p>⇒入場者数 H28：2,985人→H30：5,653人 ⇒市内周遊バスの利用者数：455人（H30）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガイド組織「LOILOIしまんと」設立（H30） <p>⇒ガイド登録数：2人（H30年度末）</p> <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・二次交通運行に伴う観光客等の満足度が向上 <p>⇒周遊観光バスしまんと・あしずり号の利用者数：1,771人（H28～H30） ⇒四万十川バスの利用者数：1,854人（H28～H30）</p> <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十川リバーサップ連絡協議会の設立により、四万十川流域の自然体験事業者等の組織間連携が深まった <p>⇒四万十川リバーサップ連絡協議会主催イベントの計画につながった</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 130万人 ※うち、四万十市郷土 博物館 7,600人 (H26:118.2万人)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 118万人 ※うち四万十市郷土博 物館 5,653人 (H30年度末)	B	<p>幕末維新博に合わせて四万十市立郷土博物館のリニューアルを行い、それとともにPRツール作成、ガイド養成、二次交通整備等の周遊の仕組みづくりを行って、歴史を切り口とする、入込客増や観光客の満足度向上を図った。</p> <p>また、自然体験キャンペーンにあわせて、流域の事業者が連携して集客イベントを仕掛けたり、日本のバーベキューの聖地をめざす「四万十リバーベキュープロジェクト」や、その拠点となる施設のリニューアル（オートキャンプ場整備等）を計画するなど、滞在型観光につなげる取組を進めている。</p> <p><課題> 入込客数はほぼ横ばいであり、要因の分析と改善が必要である。今後、県自然&体験観光キャンペーンに合わせ、四万十川のネームバリューを活かしたカヌー・サブといったアクティビティや、冬場の星空観測など、四万十市の強みを生かす形で滞在型、通年型観光へのシフトをはかっていくことが課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・自然・体験観光メニューの充実 ・地域で周遊を促進する仕組みづくり ・入込客に関する分析・検証 ・オートキャンプ場の円滑な整備

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>44 大月町自然体験・環境教育交流推進事業</p> <p>《大月町》</p> <p>竜ヶ浜を中心とした大月町全体の周遊観光を推進するため、大月町観光協会の組織体制の強化を図るとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大月町観光協会 ・大月町 	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光ガイドの育成 産業振興アドバイザー招へい5回（H29） ・自然体験型観光メニュー（備品等）の整備 観光拠点等整備事業費補助金 H30：6,112千円 ・土佐の観光創生塾参加（H28～） <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Facebook等各種媒体を活用した観光情報発信（H28～） <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・柏島観光情報発信センター整備（H30） 地方創生推進交付金 H30：19,770千円 地域観光振興交付金 H30：8,546千円 	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光ガイド5名が育成されたことで、観光資源の見所を案内できる態勢が整った。また、自然体験型観光メニューの整備により、観光商品の魅力向上を図ることができた。 ⇒観光ガイドプログラム開始（H29） ⇒観光ガイド会設立（H30） <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Facebookについてはこまめな情報発信（月10回更新）に努めることで、フォロワー数を着実に増やすことができた。 ⇒フォロワー数：200件（H28） →2,200件（H30） <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・柏島観光情報発信センターの整備により、観光情報発信機能、物販スペース、トイレ、駐車場など、観光地としての受入態勢の充実を図ることができた。
<p>45 三原村の魅力を活かした滞在型観光推進事業</p> <p>《三原村》</p> <p>豊かな自然環境のもと村内農家民宿・農家レストランや濁酒特区の取組等を活かした滞在型・体験型観光を推進するとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・三原村商工会 ・三原村 	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験プログラムの造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光商品の掘り下げ、磨き上げ 観光アドバイザー招へい7回（H30） 土佐の観光創生塾参加（H30） 基礎編受講：1社、応用編受講：1社 <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域食材メニュー開発試食会 シェフ招へい1回（H28） <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民泊受入家庭向け食品衛生講習会参加（H29） ・ワークショップ、現地フィールドワーク 観光アドバイザー招へい5回（H29） 	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験プログラムの造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 観光アドバイザーを招へいすることで、村内観光商品の開発及び既存商品のリニューアルを進め、観光客の受入態勢を強化させることができた。 ・新商品開発2点 ⇒巨木巡りツアー参加人数 15人（R元） 山菜採り体験参加人数 10人（R元） ・商品改良1点 ⇒硯づくり体験参加人数 3人（R元） <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> みはら祭りやどぶろく農林文化祭等主要な地域イベントの継続開催の他、シェフを招へいし、地域食材を活かしたメニュー開発ができた。 ⇒やまびこカフェ来客数増加：10,192人（H28） →12,784人（H30） <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 住民同士でのワークショップ及びアドバイザーの助言を受けて、三原村の観光資源を再発見し、ガイド育成をすることができた。 ⇒村内ガイド 2名（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 5.4万人 (H27: 5.1万人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 5.3万人 (H30年度末)	A	<p>柏島への観光客が年々増加している中、柏島観光情報発信センターの整備により、これまで課題となっていた違法駐車やトイレ不足の解消、観光情報の発信による周遊促進、さらには物販による観光消費の拡大が期待できる。さらに柏島は、自然&体験キャンペーンの拠点でもあるため、観光客の受入態勢の充実により、顧客満足度の向上及びリピーターの獲得・増大にも期待が持てる。</p>	<p>・観光施策の効果検証及び効果的な観光施策を企画展開していくために必要な観光客のデータ収集と分析（産業振興アドバイザー制度の活用）</p> <p>・他の観光スポットへの誘客と周遊の促進（産業振興アドバイザー制度の活用）</p> <p>・生産者や事業者への経済効果の波及を生むため、大月町の二大資源である柏島と道の駅が連携し、周遊観光を促進する。</p> <p>・竜ヶ浜キャンプ場の伸びしろとして考えられる5、9、10月の稼働率向上による全体利用者数の底上げ</p>
竜ヶ浜キャンプ場利用者数 8,600人 (H26: 4,334人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 4,103人 (H30年度末)	B	<p>竜ヶ浜キャンプ場については、施設のキャパシティの関係で、夏場のトップシーズンにおいて利用希望者全てには対応（受入）ができておらず、観光客の取りこぼしが生じている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・効果的な観光施策の展開 ・周遊観光の促進 ・町内全体への観光消費額の波及 ・竜ヶ浜キャンプ場の稼働率の向上 	
入込客数 1.08万人 (H26:0.87万人)	(R元年度末見込) 1.7万人 (直近の実績) 1.17万人 (H30年度末)	A +	<p>H30年度は誘客効果が期待される村内の主要イベントが天候不順等の影響を受け注視されたため、想定した誘客効果を得ることができなかった。</p> <p>村の観光拠点としての機能を担う集落活動センターやまびことの連携を通じて、観光商品の開発やリニューアルを進めるなど、観光客の受入体制の強化充実を図った。</p> <p><課題></p> <p>主要なイベントであるどぶろく農林文化祭も他地域のイベントとの重複や内容のマンネリ化により、客足が遠のいている。三原村ならではの魅力の再発見と、さらなる観光商品の開発が必要である。</p>	<p>・農泊交流施設の建設及び当該施設を拠点とした観光商品の開発</p> <p>・都市部から遠方である立地を活かした長期滞在が可能な体制の強化充実</p> <p>・マンネリ化している既存イベントのリニューアルを図り、さらなる誘客を進める</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>46 黒潮町の地域資源を活かした体験型観光推進事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>黒潮町の豊かな自然環境のほか、道の駅「なぶら土佐佐賀」や体験観光施設「黒潮一番館」などの観光資源を活かした体験型観光の推進や、防災プログラムを中心とした教育旅行の誘致に加えて、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組むことにより、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NPO砂浜美術館 ・黒潮町 	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の観光創生塾への参加（H28～） ・高知県産業振興アドバイザー制度を活用して外国人旅行者をターゲットにしたカツオのタキづくり体験メニューを造成（H29） ・若山楮紙漉き体験（H29）、ハーバリウム作り体験（H30）などの新規体験メニューの造成や既存メニューの磨き上げ <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四国観光商談会への参加（H28～） ・高知県水産振興アドバイザー活用（H29） ・四国インバウンド商談会への参加（H29） <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県産業振興アドバイザー活用（H29） ・黒潮町観光ネットワークの機能強化 	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規体験メニューの造成 <p>⇒体験入込客数：19,230人（H30）</p> <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮町カツオのタキづくり体験等交流施設のサインパネル整備、公衆無線LAN観光構築により受入体制の充実を図ることができた。（H28） ・黒潮町観光パンフレット製作により町内観光情報の紹介・情報発信が可能になった。 <p>対応言語：英語、中国語、韓国語、日本語</p> <p>⇒砂浜美術館等</p> <p>イベント入込客数：70,575人（H30）</p> <p>⇒道の駅ビオスおおがた等</p> <p>施設入込客数：902,976人（H30）</p> <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮町観光基本構想策定（H30）
<p>47 集落活動センターによる地域の産業振興</p> <p>《三原村》</p> <p>特産品の販売や交流人口の拡大、1次産業の振興等を地域一体となって総合的に進めることで地域活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・三原村集落活動センター ・農事組合法人三原やまびこ 	<p>＜販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・めざせ弥太郎！商人塾in幡多参加（H30） ・衛生管理体制の強化 ・HACCP研修の受講（H30） ・現地確認アドバイザー招へい（H30） ・酒類販売業免許取得（R元） ・土佐MBA会計コース受講（R元） <p>＜交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の観光創生塾基礎編参加（H30） ・観光商品の掘り下げ、磨き上げ ・観光アドバイザー招へい7回（H30） <p>＜1次産業の振興＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食味計導入（H30） ・米ブランド化先進地視察（H30） ・三原米ブランド化研究会発足（H30） ・特産品ししとうの栽培促進 	<p>＜販売促進＞</p> <p>村内各集落で生産しているこんにゃく芋を収穫し、H31.3月より「さしみこんにゃく」を三原村の特産品として販売を始めた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発1品 <p>⇒さしみこんにゃく売上高 142千円（R元.7）</p> <p>＜交流人口の拡大＞</p> <p>土佐の観光創生塾や観光アドバイザーの指導を受け、自社主催の観光商品を作り上げると共に、村内事業者の観光メニューの整備、改善を図ることができた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発2点（集活1点、他団体1点） <p>⇒巨木巡りツアー参加人数 15人（R元）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品改良1点（他団体1点） <p>＜1次産業の振興＞</p> <p>ししとうハウスでは、農業振興センター等専門機関の指導のもと、バック詰め等の作業効率が向上し、売上を伸ばしている。</p> <p>H31.3月には三原米ブランド化研究会を発足し、R元年度にはアドバイザーを招へいするなど、三原米のブランド化に向けて活動を行っている。</p> <p>⇒ししとう売上高 10,430千円（H29）→10,799千円（H30）</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 99万人 (H26:90.9万人)	(R元年度末見込) 100万人 (直近の実績) 99.3万人 (H30年度 末)	A +	<p>新たな観光資源、観光体験の造成や外国人観光客への誘致などの取組で100万人観光に近い数字を残している。</p> <p>H30年度については西日本豪雨災害などの天候不良の影響を受け、入込客数は落ち込んでいるが、近年の傾向では増加傾向にある。</p> <p><課題> 天候に左右される体験が多いため、雨天時でも対応できる体験の造成、磨き上げが必要である。 また、5月、8月の観光シーズン以外の閑散期対策が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・黒潮町での滞在時間延長や悪天候対策として複数の観光資源をリンクさせた観光商品の作り上げ ・閑散期の対策として防災研修を主軸としたMICEの受入の推進 ・データ収集・分析に基づく観光戦略の実施 ・黒潮町の認知度をあげるための情報発信
売上高 21,000千円 (H28 : 6,350千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 21,814千円 (H30年度末)	A +	<p>H31.3月にさしみこんにゃくの加工、販売を開始。地元住民の無理のない範囲で販路拡大を進めている。</p> <p>やまびこカフェ及びコインランドリーの営業、ししとうの生産等主要な指標の売上は順調に伸びており、村の地域活性化の中心的な役割を果たしている。</p> <p><課題> 衛生管理体制については、研修等を受講しているものの、対応が進んでいない。生産規模を勘案しつつ、体制強化が必要である。 また、米のブランド化に向け、付加価値の付与や販売戦略の構築が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・特産品を活かした、ふるさと納税業務での寄付金拡大に向けた戦略構築 ・三原米のブランド化 ・衛生管理体制の強化充実 ・さしみこんにゃくの販路拡大及び新商品開発の検討
体験プログラム利用者数 50名 (H28:0名)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 0名 (H30年度末)	B	<p>H31.4月より、村民2名の方をガイドとして地域の巨木を巡るツアーを開始した。巨木巡りツアーの他、村内事業者が運営する山菜採り体験や硯作り体験についても、集落活動センターが村内体験メニューの窓口としての機能を果たしている。</p> <p><課題> 三原村として観光振興の取組が初めてのため、情報発信力が弱い。メディアや旅行会社、他市町の観光協会等と連携しながら、三原村のPRが必要である。 また観光商品数もまだ少ないため、さらなる観光商品の開発が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・さらなる誘客効果を得るため、新商品開発 ・自社提案のツアーを組むため、地域限定型旅行業免許の取得 ・幡多広域等他団体と連携した情報発信力の強化