

地域アクションプラン 実行3年半の総括シート（1/2）

～目次～

| | | |
|-------|-------|-----|
| 安芸地域 | | 1 |
| 物部川地域 | | 43 |
| 高知市地域 | | 75 |
| 嶺北地域 | | 103 |

「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 | |

【安芸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 ユズを中心とした中山間振興</p> <p>《室戸市、安芸市、奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>日本一のユズ産地として、生産性及び品質の向上とともに、ユズ果汁等の販路拡大に取り組み、ユズ販売額の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（安芸地区） ・JA馬路村 | <p><新植、改植の推進 [JA高知県（安芸地区）]></p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培講習・改植事業等の勉強会（H28～H30 109回） ・栽培の見える化に向けたモデル園の設置（H30～） ・県選抜系統の母樹のピッチング調査と果実品質調査及び穂木の採取（H28～） ・産地の現状把握及び担い手への園地流動化（H29～） <p><ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓> [JA高知県（安芸地区）]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・EU向け青果輸出の取組（H24～） ・県内外での消費拡大イベントの開催（H28～H30 8回） ・果汁、果皮の品質向上にむけた勉強会（H28～H30 105回） <p>[JA馬路村]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・消費者との交流イベント（ゆずはじまる祭）の実施（H18～） ・ワーキングホリデー事業を活用した村外労働力の確保（H29～） ・海外催事への参加による加工品のPR（H29～） ・販売拡大に向けた新商品の開発（H24～） ・加工品の販売強化、馬路村ユズのPRとしてアンテナ店を高知市、広島県に開設（H28、H30） ・ペットボトル充填ラインの整備、化粧品充填機械の整備、製品製造室の改修（H29） 産業振興推進総合支援事業費補助金（特別承認事業）25,273千円 ・インターネットを利用したリスティング広告の試行（H30） 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業）1,850千円 ・チューブ充填機、異物検査機等の導入（H30） | <p><新植、改植の推進 [JA高知県（安芸地区）]></p> <ul style="list-style-type: none"> ・果実品質の向上に向け、関係機関が連携して指導しており、生産者も適期防除に取り組んでいる。 ⇒青果出荷受入337t（H27）→485t（H30） ・県選抜系統の母樹の管理、注文苗木数に対応できる穂木の採取ができています。 ⇒苗木供給数 H27：5,570本、H28：4,893本、H29：8,520本、H30：11,052本 ・新植・改植が進んでいる。 ⇒H27：27a、H28：133a、H29：128a、H30：197a <p><ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓> [JA高知県（安芸地区）]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・EUにおける需要が高まり、青果輸出が増加傾向にある。また、H28年より始めたコールドチェーン等の腐敗果対策により、輸送中の腐敗果が激減した。 ⇒EU向け青果輸出 H28：4t、H29：8t、H30：3t※ ※台風等による風評被害の影響 <p>[JA馬路村]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ワーキングホリデー事業の参加者 H29：13名、H30：13名 ⇒高齢化による労働力が不足する中、収穫時における人員の確保が図られた。 ・新商品の開発 H28：調味料1種、H29：調味料6種、ポン酢1種、サプリメント1種、H30：飲料水1種、化粧品2種 ・ポン酢・鍋の素のペットボトル入り商品の販売開始（H29～） ⇒商品ラインナップの充実を図り、顧客ニーズに細かく対応できるようになった。 ・リスティング広告の本格実施（H31.4～） ⇒ネットを頻繁に利用して買い物をする顧客向けへのPRを強化 |

| 目標値に対する実績 | | 総括 | | 今後の方向性 |
|--|--|-----------------------|---|---|
| 指標及び目標値 (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 | |
| 青果出荷受入量（1月～12月） 500t （H26：449t） | （R元年度末見込） － （直近の実績） 485t（H30年末） | A | 関係機関と連携して、講習会等で栽培指導や改植事業の周知を行うことで、生産者の栽培技術や品質への意識が向上し、青果出荷量、加工仕向量の増加に繋がった。 また、販路開拓、消費者との交流イベントを通じて国内外でのユズの認知度向上が図られた。 ユズ加工品販売額については、主力製品のボン酢等のライバル商品の増加や化粧品商品の伸び悩みなどもあり、目標値の達成に至らなかったが、今後に向けてペットボトル充填ラインや化粧品充填機械等の整備を実施し、商品ラインナップの充実を図り、顧客ニーズに細かく対応できるようになった。 また、販路開拓のため、インターネット等を活用し、現在の顧客の主流層より若い層（30～40代）をターゲットとした広報強化に取り組んでいる。 | <p>・品質向上の取組を継続して行い、特に果皮も利用可能な加工仕向量の増加を目指す。併せて隔年結果の是正、改植後の早期成園化に取り組み、青果及び加工仕向用ユズの安定生産を目指す。</p> <p>また、県内外での消費拡大イベント等を通じ、ユズの認知度向上、消費拡大を目指す。</p> <p>・北川村では農地中間管理機構関連農地整備事業を活用した基盤整備が進められており、整備後の栽培管理体制、管理計画等の仕組みについて関係機関で検討、整備する。その他地域でも担い手への園地集積等に向け、園地台帳を作成する。</p> <p>・現在普及している県選抜系統とは別に将来のリスク管理として優良系統の探索、選抜をすすめる。</p> <p>・加工品販売については、顧客の若返りを目指した戦略をすすめ、都市部の若年層が集まる場所へ出向いてのイベント出展など、モノを売るだけでなく、村の情報も売り込み、お客さんとの双方向性のコミュニケーションを図り、つながっていくことを重視していく。</p> |
| JA高知県（安芸地区） 加工仕向量（1月～12月） 5,000t （H26：4,489t） | （R元年度末見込） － （直近の実績） 4,793t（H30年末） | A－ | | |
| JA馬路村 加工品販売額（1月～12月） 36億円 （H26：32億円） | （R元年度末見込） － （直近の実績） 28.6億（H30年末） | B | <p><課題> （青果及び加工仕向けユズ）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・需要に応じた生産量の確保 ・果実の隔年結果性及び品質低下対策 ・優良系統の継続した探索（加工品） ・新規顧客の獲得 | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|--|---|
| <p>2 ポンカンの加工品開発と後継者確保による地域振興</p> <p>《東洋町》</p> <p>東洋町の特産品であるポンカンを活用した加工品の開発をすすめるとともに、移住・定住の促進による後継者の確保に取り組むことにより地域振興を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ポンカン生産者 ・甲浦の果樹仲間 ・東洋町 | <p>＜ポンカン加工品の新商品開発と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・こうち産業振興基金（建設業経営革新事業費補助金）の活用（ポンカン栽培やポンカンを活用した新商品開発） H28：692,739円 H29：964,623円 ・食品メーカーとの連携による新商品の開発（H29） ・イベント出店 H28：6回、H29：3回、H30：4回 ・商談会参加 H28：1回、H29：4回、H30：3回 <p>＜後継者の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知求人ネットへの求人登録（H29～） | <p>＜ポンカン加工品の新商品開発と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種アドバイザーの活用や食品メーカーとの連携等による新商品開発：12アイテム ⇒加工品全体の売上増加 ・商談会を活用した販路拡大 ⇒商談成約件数：3件 <p>＜後継者の確保＞</p> <p>「フクちゃんFARM」が建設業から参入</p> |
| <p>3 やすだ資源を活かした6次産業化事業の推進</p> <p>《安田町》</p> <p>安田町内の地域資源を活かした6次産業化事業を実施し、新商品開発・販路開拓・拡大生産に取り組む、地産外商を推進する。</p> <p>また、マンゴー大福「安田の白い夢」の販路拡大に向け、大都市圏を中心とした販売促進活動に取り組む。</p> <p>これらの取り組みにより安定かつ継続した雇用の創出を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安田町 ・生産者 ・製造販売者 | <p>＜地域資源を活かした6次産業化事業の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マンゴーハウスを1棟増棟（R元予定、町単） ・他の地域産品を活用した加工品開発（R元） <p>＜「安田の白い夢」の販路の開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路の開拓 商談先 (H28) アデリー、土佐あぐりーど、高知生協 白石みそ店、イオン高知、ヨナナブ ランニングWBFリゾート沖縄 (H29) 高山、サンシャインチェーン、マスタ ーズ関西、アド・キャスト (H30) 高知食糧 ・製造個数 (H28)：47,300個 (H29)：32,400個 (H30)：8,600個 | <p>＜地域資源を活かした6次産業化事業の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マンゴーハウスの増棟により、地域内でのマンゴーの生産量増加が期待できる。 ・地域産品を活用した加工品の試作を行っている。 ⇒試作品1品（ゆずジャムを使った大福） <p>＜「安田の白い夢」の販路の開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談等により、新規の販売先が開拓できた ⇒H28以降新規店舗数：7軒 (H28) 高知県特産品販売、とさでん交通、 高知生協白石みそ店、アデリー (H29) 玉越、サンシャインチェーン (H30) コープこうべ |

| 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 | |
| 商品数 4アイテム（累計） （H26：2アイテム） | （R元年度末見込） 14アイテム（累計） （直近の実績） 14アイテム（R元.7 月） | A + | 事業主体に、新規就農者「フクちゃんFARM」が加わり、積極的に商品開発に取り組んだ結果、目標を大幅に上回るアイテムが開発され、販路拡大に向けた体制が整ってきている。一方、ポンカン栽培における後継者の確保が十分ではない。 <課題> ・生産体制のさらなる充実強化 ・営業力の強化 ・顧客ニーズを踏まえた商品開発 ・外商活動の強化 ・後継者の確保 | ・フクちゃんFARMの新規加工場の整備（R元.9月見込）による生産体制の充実強化 ・土佐MBA等を活用した営業力強化や顧客ニーズを踏まえた商品開発及び改良 ・商談会への出展などによるPR・外商活動の強化 ・移住フェアなどでPRを強化 |
| 既存商品の販売数 （1月～12月）5,000 本 （H26：3,584本） | （R元年末見込） 7,500本 （直近の実績） 6,574本（H30年 末） | A + | | |
| 起業家創出1社 | （R元年度末見込） 0件 （直近の実績） 0件（H30年度末） | B | マンゴーハウスの増築による生産体制の強化を図ろうとしている。収穫までには数年を要する見込であるため、それまでは栽培方法の工夫等により収量を増やす取り組みを進めていく。 また、「輝るぼーと安田」内のケーキ屋において、安田町のゆず等を活用したお菓子の試作が進められており、新たな商品開発が期待できる。 「安田の白い夢」の販路開拓については、H30年にこれまでの製造会社が撤退したため、新たな製造事業者による製造が再開されるまでの間、製造休止になっている。今後は「輝るぼーと安田」内のケーキ屋が「安田の白い夢」の製造を引き継ぐことになっており、今後原材料の確保や販路開拓に取り組んでいく。 <課題> ・「安田の白い夢」の原材料の確保、製造及び新規販路の開拓 ・6次産業化に向けた新たな地域資源の掘り起こし | ・「安田の白い夢」の安定的な製造・販売を行うため、原材料の確保等、製造再開に向けた課題への対応を進めつつ、再開後の新規販路の開拓、販売促進に向けた取組についても併せて検討していく。 ・マンゴー以外の地域資源も活用した商品開発に取り組む。 |
| 企業誘致1企業 | （R元年度末見込） 0件 （直近の実績） 0件（H30年度末） | B | | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|---|
| <p>4 白下糖の生産拡大と新商品の開発</p> <p>《芸西村》</p> <p>伝統ある芸西村の白下糖の生産を拡大し、白下糖を活用した新商品を開発・販売することにより、白下糖のブランド化を図り、認知度の向上を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・芸西村 ・芸西村製糖組合 ・生産者グループ | <p>＜技術を継承する人材の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製糖作業への参加を通して、技術等の継承をはかる <p>＜白下糖の生産量の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センターげいせいがサトウキビ栽培を開始（H28） H29：約4a（5畝） H30：約6a（7畝） <p>＜白下糖の品質向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・品質の統一や効果的な栽培方法の検討を行うため、村単独の補助金（年300,000円）を活用し、高知大学農林海洋科学部が圃場での栽培実験を実施（H29～） ・工業技術センターによる白下糖の成分分析（R元） <p>＜白下糖の販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「白玉糖」の商標登録（H30） ・統一したデザインパッケージ制作（R元～） <p>＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・かっぱ市が白玉糖を加工した新製品を開発（H28） ・集落活動センターげいせいによる白玉糖を活用した加工品の開発（H30） <p>＜体験メニューの磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験の利用条件の見直し検討（R元） | <p>＜技術を継承する人材の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製糖作業参加者の増加（純増） H28：1人 H30：2人（うち1名は集落活動センターげいせいのサトウキビ栽培の活動に会員として参加する中で製糖にも興味を持ち、製糖作業に参加） <p>＜白下糖の生産量の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・耕作放棄地を活用した栽培面積の拡大による収穫量の増加 ⇒集活センターげいせいのサトウキビ収穫量 H29：約1,410kg H30：約2,200kg <p>＜白下糖の品質向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・肥料の種類や施肥の時期、水の与え方等について高知大学より助言を受け、栽培方法の改善につながった。 <p>＜白下糖の販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路拡大に向け、商標登録や統一性を持たせたパッケージ制作（制作中）により、差別化及び付加価値の向上を図った。 <p>＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・試作品「黒糖ミルクバターパン」を開発 ⇒イベントで販売したところ、好評により完売、製品化に向けて取り組んでいる。 <p>＜体験メニューの磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用者のニーズに沿った利用条件への見直し（予約の事前受付期間の短縮等）に向けた協議を実施（R元） ・白下糖炊き上げ体験参加者数 H28：9人 H29：4人 H30：16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 | |
| サトウキビ収穫量 45t (H26 : 34t) | (R元年度末見込) 39t (直近の実績) 25t (H30年度末) | A - | <p>実験的にサトウキビの栽培をしている高知大学農林海洋科学部から、芸西村のサトウキビ生産者グループに効果的な肥料の種類・量や水の与え方等が伝えられ、芸西村でのサトウキビ栽培方法に反映されており、今後のサトウキビ収穫量の増加が期待される。</p> <p>製糖作業については、集落活動センターげいせいで活動から製糖に興味を持った方が製糖組合に加入するなど、技術を継承する人材の確保が進んだ。</p> <p>また、直販所かっぱ市や集活センターげいせいと製糖組合が協力しながら、白下糖を使った加工品の開発に取り組み、一部販売を行ったことで、それぞれの収益につながっている。</p> <p>体験メニューの磨き上げについては、利用条件の改善を図るとともに、今後「自然&体験キャンペーン」特設サイト等を活用した周知による利用者増を図る。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・製糖組合員の高齢化、伝統技術継承者の育成 ・白下糖を活用した新商品・加工品の開発 ・サトウキビの栽培方法の確立、白下糖の品質の統一 | <ul style="list-style-type: none"> ・白下糖の品質の統一・向上を目的とした、製糖組合によるサトウキビの栽培方法の継続的な検討 ・集落活動センターげいせい等と連携した加工品開発及び特産品（サトウキビ）の伝承 ・集落活動センターげいせいの活動等を通じた製糖組合員の確保 ・加工品販売を見据えたサトウキビ増産 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|--|
| <p>5 土佐備長炭の生産・出荷・販売体制の強化</p> <p>《室戸市、東洋町》</p> <p>土佐備長炭の生産量の増大と後継者の育成を図ることにより、産地としてのブランド力の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸市木炭振興会 ・土佐備長炭室戸生産組合 ・土佐備長炭生産組合 ・上土佐備長炭東洋組合 | <p>＜従事者の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特用林産業新規就業者支援事業（県単）による研修生（研修期間2年間）の募集 <p>＜生産施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製炭窯の設置 15基（H28～R元見込） <p>＜カシ類原木の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カシ類原木の活用に向けた技術開発 <p>＜大規模所有者からの原木調達＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・公有林の公売及び林種転換等の働きかけ <p>＜組織力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐備長炭室戸生産組合の設立（H28）による室戸市の製炭者組織の一本化 <p>＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カシ類以外を用いた白炭の製造（H28～） <p>＜生産拠点の拡大に向けた検討＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製炭窯の新たな集積地の整備の検討 <p>＜その他（製炭用原木の安定調達）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製炭用原木の伐採、搬出用作業路の開設への支援 | <p>＜従事者の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特用林産業新規就業者支援事業（県単）による研修生の受入12人（H28～30） ⇒新規就労者15人（H28～30） <p>＜生産施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製造施設の設置（自力）による生産体制の強化拡充 ⇒出荷量の増加 H26：1,076t R元見込：1,340t <p>＜カシ類原木の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カシ備長炭の収率及び品質向上に関する研究（H27～29：森技セ） ⇒収率や品質を向上させる方法が見いだされた。 <p>＜大規模所有者からの原木調達＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸市有林について、ウバメガシ林分の公売（H30：2.4ha）や保育施業（H30：除伐6.0ha）が行われ、製炭用原木の確保が促進された。 ⇒原木調達の安定性が向上 <p>＜組織力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・未加入者の解消には至っていないが、室戸市内の製炭者を一本化する受け皿ができた。 <p>＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1人の製炭者により、ザツ木を用いた白炭が試行的に微量ながら製造されている。 ⇒単価が低いため、産地として生産体制を築くには至っていないが、製造ノウハウは蓄積された。 <p>＜生産拠点の拡大に向けた検討＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東洋町押野地区に製炭窯の集積地を設置（H30） ⇒製炭窯新設 6基（H30～R元） <p>＜その他（製炭用原木の安定調達）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域林業総合支援事業（県単）による作業路開設への補助（H28～30 18,300m） ⇒製炭用原木の生産力が向上 |

| 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 | |
| 出荷量1,580t (H26 : 1,076t) | (R元年度末見込) 1,340t (直近の実績) 1,300t (H30年度末 見込) | A - | 新規就労者と窯が増え、製炭窯の整備が進んだこと により、出荷量も増えており、目標値には至らなかった が、地域の製炭業として順調に成長している。 <課題> ・土佐備長炭製炭用原木の安定調達 ・研修修了者の自立支援 | <ul style="list-style-type: none"> ・ウバメガシ原木の安定調達を図るため、公有林におけるウバメガシ林分の公売やスギ・ヒノキ人工林からウバメガシ人工林への転換を促進させる。 ・土佐備長炭原木として活用できる林分の位置や林齢等の森林情報を地域の製炭者が利用できる仕組みの構築等に向けて、レーザー測量等を活用した林分解析について検討を進める。 ・研修生への制度資金等の既存施策の周知など研修修了後の自立を支援する。 |
| 新規就労者数26人 (H28～31累計) (H24～27 11人) | (R元年度末見込) 16人 (直近の実績) 15人 (H30年度末) | A - | | |
| 製炭窯設置21基 (H28～31累計) (H24～26 増設7 基) | (R元年度末見込) 15基 (直近の実績) 12基 (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>6 林業加工品の販売の促進</p> <p>《馬路村》</p> <p>木材加工品の販売を促進し、事業体の雇用の確保と経営安定を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)エコアス馬路村 ・馬路林材加工協同組合 ・馬路村森林組合 | <p><営業力の強化></p> <p>[エコアス馬路村]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示会出展 5回 (H28～30) ・新商品の開発 (H28) ・見本市への出展、新商品のカタログ、HPの作成等 <p>産業振興推進総合支援事業費補助金2,000千円 (ステップアップ事業) (H29)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設整備 (H28) <p>県産材加工力強化事業 (県単)</p> <p>総事業費 8,140千円</p> <p>県補助金 4,070千円</p> <p>[馬路林材加工協同組合]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザーの招へい 2回 (H30) ” 3回 (R元見込) ・加工施設整備 (R元) <p>県産材加工力強化事業 (県単)</p> <p>総事業費 49,215千円</p> <p>県補助金 14,895千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営コンサルタントによる事業計画の策定と実行支援 (H30～R元、毎月指導) <p><収益性の改善></p> <p>[馬路村森林組合]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原木市場以外からの原木調達 (H29～R元) <p><担い手の確保></p> <p>[株式会社エコアス馬路村]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップの受け入れ (H30) <p>[馬路林材加工協同組合]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップの受け入れ (R元) <p>[馬路村森林組合]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・再雇用による人員確保 (H28) | <p><営業力の強化></p> <p>[エコアス馬路村]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談件数 158件 (H28～30) ⇒成約件数 15件 (H28～30) ・新作モナッカの販売 (H29) ⇒新作モナッカ販売量 63個 (H29～30) ・レーザー加工機 (1台) の導入 (H29) ⇒木製品の加工力の強化 (名入れ等) により商品の多様化及び付加価値向上につながった。 <p>[馬路林材加工協同組合]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規取引先の開拓 企業訪問1回 (H30) ⇒成約には至っていないが、新規取引に結びつく感触を得ている。 ・ツイン・ソー (1台) の更新 (R元) ⇒故障に伴う稼働率低下の改善 ・事業計画の策定 (H30) 、生産管理の実施等 (R元) ⇒数値目標を設定して営業、製造等を行いPDCAサイクルを回していく体制が整備されてきている。 <p><収益性の改善></p> <p>[馬路村森林組合]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・素材生産業者や直営事業地からの原木調達 (H29～R元) ⇒必要な径級の原木を安定的に調達できるようになった。 <p><担い手の確保></p> <p>[エコアス馬路村]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・林業大学校からのインターンシップ生の受入人数 1人 (H30) ⇒インターンシップ生の雇用には至っていないが、募集ルートとして期待している。 <p>[馬路林材加工協同組合]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・林業大学校からのインターンシップ生の受入人数 1人 (R元.9月予定) ⇒雇用には至っていないが、募集ルートとして期待している。 <p>[馬路村森林組合]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・再雇用 2人 (H28) ⇒再雇用による人員の維持 |

| 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 | |
| 木製品出荷額 277,000千円 (H26 : 251,910千円) | (R元年度末見込) 184,000千円 (直近の実績) 178,149 千円 (H30 年度末) | B | <p>新商品の開発、加工機械の導入、経営コンサルや産振アドバイザーの活用等により、事業戦略の策定・実行支援や営業力、生産性の向上に努めてきたが、公共工事における小径木加工品の利用がコスト高等により減少したことや地震等の影響で新規木造建築にかかる木材需要が減少したため、製品の販売額や従事者数は、目標値を達成できなかった。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・木製品の販売促進 ・加工力の強化 | <p>・馬路村あるいは魚梁瀬の木材加工品の品質の良さをアピールし、総合的なブランディングを図る。</p> <p>・住宅用部材の製材品とギフト商品等の木製品を一体的にセールスする等、営業・販売の手法を工夫しながら、木製品の販売促進を図る。</p> <p>・H30年度から導入している経営コンサル等のアドバイスを生かしながら、木材加工品の売り上げの向上を目指す。</p> <p>・老朽化した加工機や生産性の低い加工機の更新等を必要に応じて、行う。</p> |
| 加工部門雇用者数 27人(現状維持) (H26 : 27人) | (R元年度末見込) 22人 (直近の実績) 22人 (H30年度末) | B | | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|--|---|
| <p>7 芸東地域の水産物の付加価値向上と販路拡大</p> <p>《室戸市、東洋町、奈半利町、田野町、安田町》</p> <p>芸東地域の水揚高の6割以上を占め地域経済への波及効果の大きい定置網の漁獲物や近海マグロを中心に、高鮮度化（神経メ等）や加工による高付加価値化、新たな販路の開拓による有利販売の取組を促進することにより、漁業所得の向上につなげる。</p> <p>【事業主体】 〔定置網漁獲物〕 ・室戸市定置漁業振興協議会 ・中芸定置網漁業振興協議会 〔近海マグロ〕 ・土佐室戸鮪軍団 ・美阿丸 〔水産加工〕 ・㈱タカシン水産</p> | <p>＜高鮮度処理魚の安定生産と販路確保〔室戸市定置漁業振興協議会〕＞ ・高鮮度化に向けた意識の醸成に係る学習会開催（H29） ・漁業者等への技術指導 H28：54回 H29：18回 H30：11回 ・商談会 H28：4回 ・産地見学会 H28：1回 H29：3回 ・新規買受人等の誘致/協議 H29：6回 H30：9回</p> <p>＜漁業者による簡易な自家加工品の製造販売〔中芸定置網漁業振興協議会〕〔土佐室戸鮪軍団〕〔美阿丸〕＞ ・製造体制、販路拡大に係る協議 H30：8回</p> <p>＜高鮮度を売りにした定置網漁獲物の販売促進〔中芸定置網漁業振興協議会〕＞ ・生産者による鮮魚直売イベントへの参加 ・H28：2回 H29：2回 H30：1回</p> <p>＜安定的な漁業生産の確保＞ ・急潮に関する学習会開催（H29：1回 H30：1回） ・急潮情報の提供（H30～）</p> <p>＜生産性向上と販路拡大＞ ・県版HACCP認証取得に向け講習会の受講や施設改修の検討（H29～） ・かつおのたたき焼き上げ時間の調整など製造工程の一部を改善</p> | <p>＜高鮮度処理魚の安定生産と販路確保〔室戸市定置漁業振興協議会〕＞ ・学習会の開催や技術指導などを通じて高鮮度化に向けた意識の醸成、神経メ技術の修得が図られた ・活魚買受人への漁獲情報の提供や乗船体験などのアプローチを重ねた結果、新規買受人（2社）が参入</p> <p>＜漁業者による簡易な自家加工品の製造販売〔中芸定置網漁業振興協議会〕〔土佐室戸鮪軍団〕〔美阿丸〕＞ ・製造体制の確立や営業活動への支援により、県外飲食店でのフェアメニュー化（2ヶ月）、ふるさと納税返礼品への活用など徐々に販路が拡大</p> <p>＜高鮮度を売りにした定置網漁獲物の販売促進〔中芸定置網漁業振興協議会〕＞ ・「おさかな祭り（高知市、安芸地域）」での定置網漁獲物販売を通じた認知度向上、販売促進</p> <p>＜安定的な漁業生産の確保＞ ・学習会の開催を通じた急潮に関する知識の向上 ・水産試験場が発信する急潮警報等を活用した防災対策（急潮対策）の実践による被害の軽減</p> <p>＜生産性向上と販路拡大＞ ・県版HACCP認証取得に向けた講習会に1名参加 ・製造工程一部改善による生産性の向上</p> |
| <p>8 安芸市のシラス漁業者所得の向上</p> <p>《安芸市》</p> <p>平成25年に設立したシラス加工所によるシラス加工処理能力の向上に対応した漁業体制の強化と、シラスの水揚げ量の増加、及び漁家所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】 ・安芸漁協 ・㈱安芸水産</p> | <p>＜シラス加工処理能力の向上に対応した漁業体制の強化＞ ＜シラスの鮮度向上＞ ・鮮度向上のためのシラスの扱いに関する協議（H29：1回） ・シラスの鮮度保持に関する勉強会の開催（H29：1回）</p> <p>＜商品力、販売力の強化と新たな販路確保＞ ・これまで市場施設外で行っていた漁獲物の入札を市場施設内での実施に移行した。（H30） ・冷凍シラスの商品化に向けた冷凍機器の購入（安芸水産）（H29） ・継続的な安芸市場（安芸漁港取扱量）でのシラスの購入（安芸水産）（H25～）</p> | <p>＜シラス加工処理能力の向上に対応した漁業体制の強化＞ ＜シラスの鮮度向上＞ ・安芸西部機船船曳連合会が鮮度向上のためのシラスの扱いに関する申し合わせを行った。 ⇒鮮度向上の意識が高まり、先進的な取組を行っている他の漁協への視察を実施</p> <p>＜商品力、販売力の強化と新たな販路確保＞ ・これまでの干し場から入札場所を変更し、鮮度への影響や衛生環境が改善された。 ・冷凍機器の増設により、冷凍保存できる量が増え、一層の販売力強化を図ることができた（安芸水産）。 ・安芸市場（安芸漁港取扱量）におけるシラス購入割合が約2割を継続できている。（安芸水産） H28：25%、H29：19%、H30：19% ⇒安芸市場にとって安定的な売り先の確保につながっている。</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 | |
| 高鮮度処理魚の販売額 20,000千円 (H26 : 0千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 0千円 | B | (高鮮度処理の取組) 学習会や技術指導を通じて高鮮度処理の技術等は普及できたが、人手不足により取組が前進していない。一方、活魚については、新規買受人も参入してきていることから、取引拡大に向けて継続した生産者への働きかけが必要である。 <課題> ・活魚の取引拡大 | (高鮮度処理の取組) 新規買受人による活魚の試験的な買い付けも始まっており、生産者の活魚取組が進むよう粘り強く指導していく。 (簡易加工品の製造販売) 継続した営業活動とともに需要に応じた製造体制の検討を行っていく（現在はOEM）。 |
| 加工品の販売額 3,000千円 (H26 : 0千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 450千円 (H30年度末) | A－ | (簡易加工品の製造販売) 営業の強化により、徐々にではあるが、マグロの内臓を利用した加工品の販路が広がりつつあることから、継続した販路拡大活動を実施していく。 <課題> ・長期間保存できる新商品の開発などによる販路拡大、加工体制の構築 | (加工品販売の取組) 販売額の増加に向け、継続した定番商品の磨き上げや新商品の開発とともに、HACCPへの対応を検討していく。 なお、人材確保に向けては、セミナー等への参加を働きかけたり、人材確保センターと連携して求人をサポートするなど支援していく。 |
| 加工品販売額 150,000千円 (H26 : 80,000千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 104,604千円 (H30年度末) | A－ | (加工品販売の取組) 製造体制の改善や新商品開発により販売額は増加しているが、人員不足が続いており大幅な製造量の増加が困難となっている。また、施設の老朽化も進んでいることから、対策が急務である。 <課題> ・施設の老朽化 ・人材確保 | |
| 水揚げ金額 210,000千円 (H26.1月～12月 : 201,740千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 398,123千円 (H30年末) | A＋ | H29年以降好漁が続いており、水揚げ金額、漁獲量ともに目標値を上回っている。 また、効率的な水揚げ方法の模索により、作業の省力化と漁獲物の品質向上に向けた取組が開始されている。 <課題> ・漁獲量の多寡に影響されにくい安定的な収入確保 | より好条件の取引が可能となるよう鮮度の向上等による付加価値を高める事と販路拡大に取り組み、収入確保を図る。 |
| シラス漁獲量 420t (H26.1月～12月 : 393t) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 559.3t (H30年末) | A＋ | | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|--|
| <p>9 海洋深層水による地域産業の推進</p> <p>《室戸市》</p> <p>スジアオリ等の陸上養殖事業のさらなる発展と、海洋深層水を利用した商品のブランド化を進めることにより、地域産業の推進を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸市 ・深層水関連事業者 | <p>＜スジアオリ養殖事業のさらなる発展＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・三島食品(株)が室戸市から指定管理を受託し（H27～）、スジアオリを生産 <p>＜深層水商品のブランド化による販売力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県、室戸市、高知大学、深層水利用企業が連携した海洋深層水の機能性評価事業の実施（H26～28） <p>＜海洋深層水を利用した海藻等養殖の研究開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・微細藻類の培養研究（H25～） ・(株)ヒワサキや高知大学とともに魚介類の陸上養殖の共同研究を開始（H29～） | <p>＜スジアオリ養殖事業のさらなる発展＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・養殖技術のノウハウが蓄積され、安定した生産ができています。 <p>⇒スジアオリの生産量が増加し、施設の生産能力の上限まで生産ができています（全量自社買取）。</p> <p>＜深層水商品のブランド化による販売力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・機能性評価事業の結果、腸内環境を整える効果があることが臨床試験で証明された。 <p>⇒機能性を生かした新商品を展開する企業が現れてきています。</p> <p>＜海洋深層水を利用した海藻等養殖の研究開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H29から開始した魚介類の陸上養殖において、養殖技術が向上した。 <p>⇒養殖した魚介類が販売可能となり、室戸市のふるさと納税の返礼品にも選ばれている。</p> |
| <p>10 キラメッセ室戸「楽市」を核とした地産地消・外商の拡大</p> <p>《室戸市》</p> <p>新たに整備された加工施設を活用し、地域産品を使った商品を開発するとともに、商品の充実や販売を促進することにより、地産地消・外商の拡大と生産者の所得向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸市 ・協同キラメッセ室戸(有) | <p>＜施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・複合経営拠点化に向けた協同キラメッセ室戸、室戸市、県による協議会開催（H28：3回、H29：3回、H30：5回） ・各種アドバイザーによる売上分析、内装レイアウトの改善指導（複合経営拠点支援事業費） <p>H29：1回、H30：3回</p> <p>＜農業の6次産業化の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・6次化セミナー実践コース受講（H28：8回） <p>セミナーで開発した商品（芋の甘納豆）を「とさのさと」で販売するため工業技術センターで菌検査実施（R元）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アドバイザー派遣（ジオパーク観光クラスター形成事業グルメ等開発委託業務）（H29） <p>＜販路拡大と集荷体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと納税返礼品等の拡充（H26～） ・週3日庭先集荷開始（H30） ・庭先集荷開始（H28） <p>＜県外の道の駅等との連携＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・秋津野ガルテン（和歌山県）等視察（H29） ・市場ニーズを踏まえた新たな農作物の生産のための生産者説明会の開催（H29～、年2回程度） | <p>＜施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種アドバイザー活用により、売場づくりや動線の見直しなどを研修を実施 <p>⇒令和元年秋頃に内装・レイアウト改装予定</p> <p>＜農業の6次産業化の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発7品 <p>＜販路拡大と集荷体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと納税返礼品の拡充 <p>H28：52品、H29：94品 H30：92品</p> <p>⇒ふるさと納税額の増加</p> <p>H28：92,678千円</p> <p>H29：102,340千円</p> <p>H30：136,260千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集荷日や集荷ルートの拡充による集荷増 <p>⇒庭先集荷した野菜等の出荷額</p> <p>H30：1,530千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者の協力を得て、ニーズの高い農産物の生産・販売を提案 <p>⇒ホウレン草・イチゴ等の実証栽培を実施</p> <p>＜県外の道の駅等との連携＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市場ニーズを踏まえた農産物の栽培を生産者に提案するために、イチゴやほうれん草等の実証栽培を実施（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 | |
| スジアオリ生産量 (高岡漁港) 3t (H26 : 2.4t) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 3.3t (H30年度末) | A + | スジアオリの養殖については、生産性の向上や新たな販売先の確保などにより、順調に生産量を増加させることができた。 深層水商品のブランド化では、機能性評価事業で海洋深層水の摂取により腸内環境が改善されることが証明された。その成果を新商品に生かそうとする企業が現れており、R元.5月には特許を取得した企業もあるなど、今後の販売増加が期待される。 海洋深層水を利用した陸上養殖では、サツキマス、ニジマス、牡蠣の販売をH29.12から順次開始しており、室戸市のふるさと納税返礼品としても利用され、認知度は徐々に向上してきている。 <課題> ・機能性評価事業の成果を生かした商品の販路拡大 ・陸上養殖における海洋深層水の給水量確保と養殖経費の軽減 | ・スジアオリについては、施設の能力限界まで生産量が増加しており、現有施設での効率的な養殖を支援していく。 ・機能性を生かした商品の全国展開に対して、海洋深層水の機能性を研究するアドバイザーを派遣するなど、海洋深層水推進室が中心となって支援していく。 ・陸上養殖については、大量の海洋深層水を利用するため、循環利用など少量の海洋深層水で養殖が可能な技術開発に取り組む。 |
| 売上高 370,000千円 (H26 : 308,334千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 409,969千円 (H30年度末) | A + | ふるさと納税返礼品の取扱いが好調であり、売上は順調に推移している。なお、生産者の出荷品やふるさと納税返礼品の保管場所や作業スペース等の手狭さ解消に向けて、R元年秋、内装の改修を実施する。 また、課題である品不足解消のため、市場ニーズの高い農産物（イチゴ・ホウレン草等）の実証栽培に取り組むとともに、通年で提供できる加工品を年に数アイテムずつ開発している。 <課題> ・加工品や生鮮品（特に夏場）等の商品不足 ・生産者の高齢化に伴う集荷方法の改善 | ・ニーズの高い農産物の実証栽培及び生産の拡大を図るとともに、6次産業化セミナー等を積極的に受講し、加工品開発を強化していく。 ・担い手の高齢化等の対策として、庭先集荷の新規ルートの開拓を進め、より多くの生産者からの集荷を目指す。 |
| 来場者数 260,000人 (H26 : 230,887人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 251,612人 (H30年度末) | A | <課題> ・加工品や生鮮品（特に夏場）等の商品不足 ・生産者の高齢化に伴う集荷方法の改善 | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|---|---|
| <p>11 安芸本町商店街を中心とする地域の活性化</p> <p>《安芸市》</p> <p>「全国商い甲子園」の開催や、チャレンジショップ、中山間の移動販売などの取組を進めるとともに、新たな集客イベントや空き店舗対策等を行うことにより、商店街や周辺地域の活性化を促進する。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安芸本町商店街振興組合 ・安芸商工会議所 ・安芸市 | <p>＜商店街を中心とする地域の活性化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国「商い甲子園」大会 H28：実行委員会8回 H29：実行委員会10回 H30：実行委員会10回 R元：実行委員会4回 <p>＜商店街への開業の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・チャレンジショップ カプリス（H28.5.29～10.29） かまん東川 （カプリス内：H28.6.4～10.29） 漁師の店（H28.12.11～H29.6.25） 居酒屋「集い」（H29.7.10～H30.3.20） ・産振アドバイザー活用によるワークショップの開催（H29） ・まちづくりコミュニティスペース「満子の部屋」 H30意見交換会9回 ・商店街振興計画策定についての説明会を実施（R元.6月 1回） | <p>＜商店街を中心とする地域の活性化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国「商い甲子園」大会 第9回（H28）：1000人来場 第10回（H29）：1000人来場 第11回（H30）：1100人来場 第12回（R元）：1200人来場見込み <p>＜商店街への開業の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザーを活用したワークショップを経て、H30にまちづくりコミュニティスペース「満子の部屋」を開設 ⇒イベント参加者 H30：約420名 |
| <p>12 海の駅東洋町を拠点とした地域振興</p> <p>《東洋町》</p> <p>高知県の東の玄関口である東洋町の観光拠点施設及び地元特産品の販売、飲食施設等の機能を持つ「海の駅東洋町」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"> ・東洋町 ・東洋町観光振興協会 | <p>＜運営体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・駅長（責任者）の雇用（H29） ・弁当、惣菜部門を創設、スタッフ雇用（H30） <p>＜地域特産品を活用した加工品の開発・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サバやトマト等を活用した加工品開発及び試験販売（バスタソース、カレー、丼）（H29） <p>＜その他（集客の強化）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ワークショップの開催（H28：3回、H29：4回、H30：5回） ・イベントへの出店（H28：2回、H29：11回、H30：16回） ・直販所支援アドバイザーの活用（H28：3回） ・農林水産物直販所運営管理者及び安心係等発展講習会参加（H29） ・直販市活性化セミナー受講（H30） ・海の駅の駐車場などを活用したイベント誘致（kawasaki主催のバイクイベント（H31）） | <p>＜運営体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・弁当、惣菜部門の創設による商品ラインナップの充実 ⇒レストラン利用に加え新たな客層を開拓し、売上に繋げることができた。 <p>＜地域特産品を活用した加工品の開発・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サバを活用した漁師料理「じゃんじゃん丼」等をレストランでメニュー化 ⇒新たなメニュー提供による集客力の向上及び東洋町の特産品のPRが図れた。 <p>＜その他（集客の強化）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・動線の見直し及び売場のレイアウト変更 ⇒店内の回遊性が向上し、効率的な売場づくりにつながった。 ・日曜市への出店による東洋町のPRを図った。 ・バイクイベントの開催により、一層の誘客を図ることができた。 ⇒対前年同日比（客数）120%、（売上）128% 新たな客層への東洋町ならびに海の駅東洋町の認知同向上を図ることができた。 |

| 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 | |
| 空き店舗等を活用した 新規開業 3件（H29～31累 計） （H28：0件） | （R元年度末見込） 0件 （直近の実績） 0件 | B | 元地域おこし協力隊員がH28年度にチャレンジショッ プ制度を利用し、地域の産品や加工品を商店街で販 売。制度終了後は、山間部などに住む高齢者の買い 物需要に応えるため、商店街と連携した移動販売に取り 組んでいる。 商店街のメンバーが実行委員会の主体となり、毎年8 月に開催している全国「商い甲子園」では、地元高校 生が準備段階から運営に参画し、当日は地元事業者 とのコラボレーション商品の販売やボランティアスタッフとして大会の裏方業務に従事するなど商店街と一緒に 活性化に取り組んでいる。 H30年度からは、賑わい作りのため商店街内の空き 店舗を活用したコミュニティスペース「満子の部屋」を開 設し、イベントの実施等に活用されている。 <課題> ・商店街の活性化に向けた中長期的な計画づくり | 商店街に人の流れを作り、活性化へと 結び付けるため、「商い甲子園」や「満 子の部屋」などの既存の活動にプラス して、新しく取り組みたいアイデアや提案 について、話し合いの場を設ける。 その中から出てきた意見などを基に商 店街の将来に向けた具体的な活性化 策を検討し、振興計画の策定を目指 す。 |
| 売上高 168,990千円 （H26：141,938千 円） | （R元年度末見込） 171,000千円 （直近の実績） 168,114千円（H30 年度末） | A + | 各種アドバイザーの活用や直販市活性化セミナー受 講等による店内のレイアウト変更やPOPづくりなどの売 場の魅力向上や、海の駅でのイベントの実施 [*] に工夫 を凝らした結果、集客増加に効果がでており、売上も順 調に伸ばしている。 ※H31.4月にkawasaki主催のバイクイベントを誘致 し、少ない労力で多くの集客を実現 <課題> | ・店舗の狭隘対策に向けた関係者間 協議及び各種アドバイザーの活用 ・じゃんじゃん丼などのレストランメニュー ならびに加工品の開発の強化 ・海の駅の駐車場などを活用したイベン トの誘致等に取り組む。 |
| 来場者数 180,000人 （H26：157,790 人） | （R元年度末見込） 180,000人 （直近の実績） 177,809人（H30年 度末） | A + | ・店舗の狭隘対策 ・特産品の開発と販路拡大 ・海の駅への集客の強化 | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|---|--|
| <p>13 有害鳥獣等を活用した商品開発と販路開拓</p> <p>《東洋町》</p> <p>有害鳥獣であるイノシシやシカなどを活用して、食肉加工のほか町内で未利用となっている魚や野菜と組み合わせたペットフードを生産・販売するための加工施設を整備し、生産・販売体制を確立することにより、ジビエ振興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"> ・(株)熊谷ファーム ・(株)マルキョウ | <p>＜加工施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存公共施設（廃校跡）を加工場として活用（H28） <p>＜商品開発と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知市ペットフード会社との連携（H29） ・こうち農商工連携基金を活用した販促品作成（H29） ・インターネット店舗で販売開始（H30） ・ふるさと納税で取扱い開始 ・イベントへの出店 <p>H29：5回、H30：4回</p> | <p>＜加工施設の整備＞</p> <p>＜商品開発と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・魚の干物のペットフードを21種類を開発、販売 ・売上高の増加 <p>H26：0千円 →H28：180千円 →H29：707千円 →H30：1,013千円 （魚の干物） （魚の干物）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・熊谷ファームの取組 ・猪、鹿等の干物のペットフード8種類を開発、販売 |
| <p>14 地域食材を活用した奈半利町の特産品の開発及び販路拡大</p> <p>《奈半利町》</p> <p>集落活動センターが中心となり、地域食材を活用した特産品の企画・開発を促進するとともに、情報発信や販促の強化により奈半利ブランドを確立し、地域経済への波及効果の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奈半利町 ・JA高知県（安芸地区） ・奈半利なんでも市加工グループ ・(一社)なはりの郷 ・NCL48 ・漁協女性グループ <p>※地域産業クラスター関連（奈半利町の集落活動センターを中心としたクラスター）</p> | <p>＜地産外商の強化＞</p> <p>【JA加工施設（奈半利味噌）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品紹介リーフレットの作成（H30） <p>【農水産加工施設（奈半利のおかって）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設整備（H28） <p>総事業費 36,820千円 地域づくり支援事業費補助金 17,194千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奈半利町集落活動センター（なはりの郷）が奈半利のおかっての指定管理者となる（H28～） <p>【水産加工施設（加領郷魚舎）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設整備（H28） <p>総事業費用 48,592千円 地域づくり支援事業費補助金 20,000千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奈半利町集落活動センター（なはりの郷）が加領郷魚舎の指定管理者となる（H28～） ・新商品の開発（缶詰）（H29～） <p>【集出荷センター】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集出荷施設の整備 <p>総事業費 58,212千円 地方創生拠点整備交付金 25,000千円 県複合経営拠点支援事業補助金 5,000千円</p> <p>【その他】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・通販事業の開始（H28～） <p>＜運営体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工者グループは、販売促進や運営上の課題などについて、定期的または適宜、関係機関と協議。 <p>なんでも市加工グループ （H28：0回、H29：3回、H30：5回） NCL48 （H28：77回、H29：45回、H30：40回） 漁協女性グループ （H28：40回、H29：40回、H30：17回）</p> <p>＜情報の発信・交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海浜センターの指定管理を受託（H28～） <p>＜一次産業の振興＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農作業受委託オペレーター受託（H28～） ・農作物の生産開始（H28～） ・集落活動センター推進事業補助金活用（農器具や集出荷センター内備品の購入）（H29） | <p>＜地産外商の強化＞</p> <p>【JA加工施設（奈半利味噌）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広報や営業の強化により、一定の売上高を確保 <p>⇒H28：6,290千円 H29：7,038千円 H30：6,777千円</p> <p>【農水産加工施設（奈半利のおかって）】</p> <p>【水産加工施設（加領郷魚舎）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設の整備により衛生管理体制が整い、加工品を生産できるようになった。 <p>⇒いちじくジャム、金目鯛の干物がふるさと納税返礼品として人気があり、大幅な売上増となった。</p> <p>【集出荷センター】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設整備により、ふるさと納税の返礼品を集約し、出荷する体制が整った。 <p>⇒集出荷業務従事者として、パート5人を雇用</p> <p>⇒ふるさと納税額</p> <p>H28：20.3億円 H29：39.5億円 H30：37.6億円</p> <p>＜運営体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係者間の情報共有が図れた。 <p>＜情報の発信・交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海浜センター利用者数は600名前後で推移 （H28：534人、H29：614人、H30：564人） <p>＜一次産業の振興＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農作業受託（H29：75件、H30：89件） ・農作物の生産額：28.8t、7,303千円 （H29.9月～H30.6月） ・不耕作地解消：タマネギ・ジャガイモ・米などを出荷、無花果の栽培 <p>⇒不耕作地の拡大が一定抑制</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20,000千円 (H26：0千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 1,013千円 (H30年 度末見込) | A－ | 有害鳥獣を扱う㈱熊谷ファーム、魚類を扱う㈱マル キョウ、高知市内ペットフード会社の3社でペット用クッ キーの開発を既存公共施設で行っていた (H29まで) が、有害鳥獣が確保できないことから、現在停止してい る。そのため、H29、H30の売上はマルキョウの魚の干 物のペットフードのみとなっている。 <課題> ・有害鳥獣の安定確保 | ・有害鳥獣の安定確保に向けた具体 的な計画を作成する。 |
| JA加工施設 (奈半利 味噌) の売上高 9,120千円 (H26：5,140千 円) | (R元年度末見込) 7,000千円 (直近の実績) 6,777千円 (H30年 度末) | A－ | 農水産加工施設及び水産加工施設について、施設 整備が完了し、各種加工商品の生産体制が整った。ま た、集出荷センターが整備されたことにより、ふるさと納 税の返礼品を集約して出荷する体制が整った。 奈半利町のふるさと納税事業が好調であり、その影響 もあり、H30年度の農水産加工施設売上高、水産加 工施設の売上高及び集出荷センターの取扱高がR元 目標額を大きく上回っている。 | ・各種アドバイザーの活用による地域特 産品の磨き上げ、販路と生産の拡大に よる生産者所得の向上 ・業務改善の強化などによる、ふるさと 納税に依存しない事業運営体制の構 築 |
| 農水産加工施設の売 上高 9,000千円 (H26：0千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 27,645千円 (H30年 度末) | A＋ | <課題> 各施設の売上高等について、ふるさと納税の割合が 大きく、店舗売上の割合が小さい。運営についても、店 舗販売よりも、返礼品の加工品の準備に比重が置かれ ている。 R元.6月よりふるさと納税の制度が改正され、例年通 りの売上高は見込めなくなることから、ふるさと納税に依 存しない事業運営体制の構築が急務となっている。 | |
| 水産加工施設の売上 高 12,000千円 (H26：3,220千 円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 37,267千円 (H30年 度末) | A＋ | | |
| 集出荷センター取扱高 12億円 (H27.7月～H28.6 月：2億円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 21.6億円 (H30.7月 ～H31.3月末) | A＋ | | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|---|
| <p>15 完全天日塩を活用した産業振興及び観光への活用</p> <p>《田野町》</p> <p>製塩体験施設での塩づくり体験を通じて交流人口の拡大を図るとともに、新たな就業者の育成と関連産業への波及を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・田野町 ・民間事業者 | <p>＜製塩体験施設の運営体制の整備と誘客増＞</p> <p>＜関連産業への波及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験施設運営等にかかわる地域おこし協力隊の受入 <p>H28：2人、H29：2人、H30：4人</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スタッフ不足による休館（H29.10月～H30.5月） ・体験プログラムイベント「ゆずFes」におけるプログラムの実施（H30） ・スタッフ不足による休館（H31.4月～R元.5月末） <p>＜新規就業者の育成・環境整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製塩研修施設を整備（H29）（研修施設） <p>総事業費 20,859千円 産業振興総合補助金（担い手育成） 10,203千円</p> <p>（採かん装置）</p> <p>総事業費 12,040千円 産業振興総合補助金 2,915千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産用レンタルハウス建設（R元.9月末完成予定） | <p>＜製塩体験施設の運営体制の整備と誘客増＞</p> <p>＜関連産業への波及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験施設のスタッフをしていた地域おこし協力隊が期間満了により、研修施設に移ったため、体験施設が休館となる時期があったものの、「ゆずFes」において、完全天日塩を使ったバスボムづくりが企画されるなど、誘客増に向けた新たな取組が実施された。 <p>＜新規就業者の育成・環境整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たに製塩研修施設が整備されたことにより、塩職人の育成体制が整いつつある。 ・R元年度に、生産用レンタルハウスを建設予定であり、製塩研修終了後の独立に向けた環境整備が進んでいる。 |
| <p>16 道の駅「田野駅屋」の機能強化に向けた取組</p> <p>《田野町》</p> <p>田野駅屋の集客力を最大限に活用し、地域の特産品の直販機能や観光情報の発信機能を強化するとともに、地域農産物等を活用した加工品を開発・販売し、消費拡大を図っていく。</p> <p>さらに、地域の産業振興における今後の田野駅屋のあり方について、施設整備等も含めた検討を行い、さらなる地域の活性化をめざす。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・田野町 ・道の駅指定管理者 ・加工施設指定管理者 ・生産者組織 ・地域団体 | <p>＜機能強化・小さな拠点化のための施設整備等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・トイレの洋式化及びWiFiの整備（H28） ・レンタサイクル小屋の整備（H30） <p>総事業費 985千円 観光拠点等整備事業費補助金 492千円</p> <p>＜情報発信機能の強化・交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・GW期間中の臨時観光案内所の開設 ・田野町、道の駅指定管理者、地域本部で情報共有会議の開催（H28～H30） <p>＜直販・飲食機能の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中芸高校生オリジナルレシピ「田野学館弁当」の販売開始（H30） <p>＜加工品の開発・販売の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユージおすすめ田野お土産BOXの販売開始（H30） <p>＜その他（経営体制の見直し）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H31.4月より町100%出資の第3セクター「たの未来プロジェクト(株)」が指定管理者となり運営を行っている。 | <p>＜機能強化・小さな拠点化のための施設整備等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・機能強化に向けて、施設及び駐車場の拡張を検討。 <p>＜情報発信機能の強化・交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国道沿い、ごめんなはり線田野駅の敷地内という地の利を生かし、地域の特産品販売や中芸以東の観光情報発信の拠点として地域の活性化に貢献している <p>⇒GW臨時観光案内所への来客数増</p> <p>1,058人（H28） →1,603人（H29） →1,464人（H30）</p> <p>＜直販・飲食機能の強化＞</p> <p>＜加工品の開発・販売の強化＞</p> <p>＜その他（経営体制の見直し）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・20万人超の入込数と3億円超の売上高を安定的に記録している。 <p>⇒年間売上高</p> <p>319,170千円（H28.1月～12月） →367,094千円（H29.1月～12月） →356,155千円（H30.1月～12月）</p> <p>年間入込数</p> <p>273千人（H28.1月～12月） →274千人（H29.1月～12月） →278千人（H30.1月～12月）</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 | |
| 体験受入回数 28回 (H25：24回) | (R元年度末見込) 30回 (直近の実績) 30回 (H30年度末) | A+ | <p>田野町の観光体験施設として一定の認知がなされてきたことにより、体験受入回は目標を達成しているものの、受入人数については、体験施設を運営していた地域おこし協力隊が製塩研修施設に移り、運営スタッフ不足による休館となったことや、体験参加者1人1人により綿密な体験をしてもらうために、1回あたりの体験受入人数を制限したこと、PR不足などにより、目標を大きく下回った。</p> <p>塩関連就業者数については、新たに製塩研修施設及びレンタルハウスが建設されることにより、一定、塩職人の育成体制が整ってきている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・製塩体験プログラムの磨き上げやPRの強化 ・新規就業者の定着、独立に向けた環境整備 ・新規就業者の確保 ・塩関連商品の開発 | <ul style="list-style-type: none"> ・製塩体験施設について、さらなる集客のための体験メニューづくりや町内外へのPR ・各種アドバイザーの紹介など、研修修了を見据えた支援策の構築 ・新規就業者の確保に向けた施設整備等の受入体制の検討 ・田野町内の事業所との連携による塩関連商品の開発に向けた検討 |
| 受入人数 体験：271人 見学：1,152人 計 1,423人 (H25： 体験：226人 見学：960人 計 1,186人) | (R元年度末見込) 体験：150人 見学：200人 計 350人 (直近の実績) 体験：98人 見学：171人 計 269人 (H30年度末) | B | | |
| 塩関連での就業者数 10人(累計) (H26：2人) | (R元年度末見込) 2人 (直近の実績) 2人 (H30年度末) | A- | | |
| 年間売上高(1月～12月) 400,000千円 (H26：258,729千円) | (R元年度末見込) 380,000千円 (直近の実績) 356,155千円 (H30年末) | A | <p>安定的な売上金額・来場者数があり、町の産業分野の中心的な役割を担っている。店舗の規模や駐車場の狭隘等の理由により、これ以上の増加は期待できない状況である。</p> <p>H28からは、町、道の駅指定管理者、地域本部による情報共有会議を月1回開催しており、緊密な連携がとれている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・機能強化のための施設整備 ・加工品の開発・販売の強化 | |
| 年間入込数(1月～12月) 265千人 (H26：221千人) | (R元年度末見込) 280千人 (直近の実績) 278千人 (H30年末) | A+ | | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|---|
| <p>17 地場産品直販所「かっぱ市」による地域活性化 《芸西村》</p> <p>地場産品直販所「かっぱ市」において、安定供給の仕組みを作るとともに、芸西村に開所する集落活動センターと連携し、新商品開発や販路開拓等の外商活動に取り組むことにより、地域経済の活性化につなげる。</p> <p>【事業主体】 ・芸西村 ・(有)かっぱ市 ・生産者グループ</p> | <p>＜安定供給の仕組みづくり＞ ・出荷者の搬入の利便性向上のため、施設搬入口を新設（H30）</p> <p>＜新商品の企画開発及び集落活動センターと連携した外商活動＞ ・白下糖を加工した新商品2種類を開発・販売開始（H28） ・6次産業化セミナー実践コースに参加し、スリミ天を開発。週1回販売（H29） ・6次産業化セミナーアップグレードコースに参加し、新商品の開発・ブラッシュアップ（白玉糖・おかず味噌・スリミ天）（R元） ・HACCP研修の受講（H28） ・商談会出展：2回（H29）</p> <p>＜地域観光情報の発信＞ ・Instagramのアカウントを作成（H29）</p> <p>＜体験メニューの開発・実施＞ ・白下糖炊き上げ体験を実施</p> | <p>＜安定供給の仕組みづくり＞ ・出荷者の負担軽減 ⇒搬入口の拡幅により作業時間の短縮が図れた。</p> <p>＜新商品の企画開発及び集落活動センターと連携した外商活動＞ ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H28） ・商品開発8件 ⇒白玉糖・おかず味噌・スリミ天を「とさのさと」へ出品予定（R元・9月頃）</p> <p>＜地域観光情報の発信＞ Instagramにて「琴ヶ浜竹灯りの宵」等のイベント情報を発信</p> <p>＜体験メニューの開発・実施＞ ・白下糖炊き上げ体験参加者 H28：9人 H29：4人 H30：16人</p> |

| 目標値に対する実績 | | 総括 | | 今後の方向性 |
|---|---|-----------------------|---|--|
| 指標及び目標値 (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 : 135,000千 円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 142,310千円 (H30 年度末) | A－ | 入込客数と売上金額の増加を目的として、新商品の開発とそのブラッシュアップに取り組み、販売を始めた。外商活動の準備も始めており、今後は外商も視野に入れ、さらなる売上増加に取り組む。 <課題> ・加工品のさらなる開発 ・販路拡大 | ・来客数増加に結びつくような新商品の開発の継続 ・商談会への参加等による外商活動の推進 ・製糖体験メニューの参加者増に向け、受入条件等の見直しを検討 ・直販所セミナーの受講による財務状況の分析と売上増に向けた取組の推進 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|--|
| <p>18 安芸地域の観光振興の推進</p> <p>《安芸地域全域》</p> <p>H27年度に開催された東部地域博覧会で培った安芸地域の観光のノウハウを引き継ぎ、同博覧会の成果をさらに拡大させることにより、安芸地域外からの誘客を増加させて地域経済の活性化を図る。併せて新たに設立した広域観光組織の基盤を整備し、体験プログラムの磨き上げ、民泊の推進、情報発信等を行うとともに、歴史と食、地域文化の組み合わせによる観光クラスターの整備を推進する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)高知県東部観光協議会 ・安芸広域市町村圏事務組合 ・市町村 ・観光協会等 ・地域団体 ・民間事業者 | <p>＜東部観光協議会の事業計画(3か年)に基づく基盤整備等の実施＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第2種旅行業登録 (H28) ・オンラインアンケートによるマーケティング調査の実施(H28) <p>→調査結果の分析及び、日本版DMO形成に向けた観光戦略案検討会議の開催 (H29)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光施設等が直接、入込数や宿泊者数を入力できるシステムを構築 (H30) ・来訪者満足度調査等のアンケートシステムを構築(H30) ・高知県広域観光推進事業費補助金による広域観光の推進支援 <p>H28：25,000千円、H29：24,904千円 H30：25,000千円、R元：25,000千円(予定)</p> <p>＜観光協会等の機能強化と東部観光協議会との連携＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域内の各種会議に東部観光協議会が出席 (H28～) ・地域内での情報共有や新しいアイデア・取組を検討するためのアムバ-会議の準備会議の開催(H30) ・アムバ-会議の開催 (H31～) <p>＜戦略的な広報・PR活動の展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HPやSNS等での情報発信 (H28～) ・TVや雑誌等のメディアを活用した広報(H28～) ・県内外のイベント出展によるPR活動 (H28～) ・Instagram 招聘によるプロモーションの実施 (H30) ・歴史をテーマにしたガイドブック「れきたび」作成(H29) ・パンフレット「ゆずの国食遍路」作成、参加飲食店 龍馬バスポート参画 (H29) ・観光ガイドブック「ひがしこうち」作成 (H30) <p>＜着地型商品の造成・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・首都圏や関西、中四国等の旅行会社へのセールス活動の展開 H28：17回 H29：23回 H30：22回 ・旅行会社への広告宣伝費助成 H28：1社、H29：1社 ・旅行商品を造成する旅行会社への貸し切りバス助成 H30：15社 ・旅行会社視察調査助成 H29：3社、H30：3社 ・体験プログラム実施団体への助成 H28：5団体、H29：8団体、H30：8団体 ・着地型商品の造成・販売 H29：土佐の町家ひなまつり ひな巡りバス H30～：しらす漁見学と船釣り体験 H30～：ゆずFeSでの商品造成 R元：幕末謎の元号「てんせい」を巡るツアー <p>＜教育旅行の受入体制の強化、スポーツツーリズムの推進及びインバウンド対策の実施＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行素材集の作成 (H30) ・教育旅行の受入研修 (9市町村と東部観光協議会との協働) や視察研修の実施 (H28～) ・民泊候補世帯への訪問活動 (H28～) ・安芸・室戸パシフィックライドの開催 (H28～) ・インバウンド関係商談会への参加 (H29～) ・海外旅行会社ファミツアーの実施 (H30) ・海外旅行会社に対して東部地域の観光情報をメール配信1,100社 (H30) | <p>＜東部観光協議会の事業計画(3か年)に基づく基盤整備等の実施＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・入込数調査システムやアンケートシステムの構築により、マーケティング機能の強化が図られた。 ・日本版DMO形成に向けた観光戦略を策定し、基本理念やターゲット、課題等に関係者間で共有して取り組むことで、広域観光の取組が進んでいる。 <p>⇒日本版DMO候補法人に登録 (H30)</p> <p>＜観光協会等の機能強化と東部観光協議会との連携＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東洋町観光振興協会が一般社団法人化 (R元)、地域おこし協力隊2名の導入 (H30、R元) ・東部観光協議会が地域内の各種会議へ出席するほか、地域内の観光事業関係者で構成するコアメンバー会議の開催により、地域内の連携強化を図っている。 <p>＜戦略的な広報・PR活動の展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・招聘されたインスタグラマーの投稿に係る閲覧数：136,101件 ⇒アクション (いいね+コメント) 数：12,824件 <p>＜着地型商品の造成・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会への参加等のセールス活動により、新規旅行会社の開拓や旅行会社との関係構築に繋がっている。 <p>⇒個別訪問件数 H28：111社、H29：123社、H30：98社</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験型観光の磨き上げ しらす漁見学と船釣り体験 3種マリナクティビティ利用枠の拡大 天然杉巨木群の森で過ごすナイトキャンプ等 ・着地型商品の造成・販売 ⇒ H29：ひな巡りバス (参加20名) H30：しらす漁見学と船釣り体験 (参加39名) H30：ゆずFeS 神峯寺プロ歩き遍路体験 (参加10名) <p>＜教育旅行の受入体制強化、スポーツツーリズムの推進及びインバウンド対策の実施＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民泊登録世帯数の増加 H28：119軒、H29：161軒、H30：207軒 ⇒教育旅行の受入件数の増加 H28：3校、569名 H29：5校、833名 H30：5校、714名 R元：4校、728名 (予定) ⇒パシフィックライドの出走者数の増加 H28：314名、H29：376名、 H30：406名 ※協賛企業61社 (H30) ⇒H30パシフィックライドのアンケートでは参加者のうち半数が東部地域の観光地を訪れたと回答 |

| 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 | |
| 圏内主要施設訪問者数（圏内観光施設、体験プログラム、直販施設及びイベント集客数） （1月～12月） 2,606,000人 （H27：2,401,821人） ※うち、 キラメッセ室戸鯨館 8,000人（5,565人） 安芸市立歴史民俗資料館 7,000人（5,868人） 岡御殿 5,000人（2,450人） 安田まちなみ交流館・和 4,500人（676人） 中岡慎太郎館 10,000人（7,499人） | （R元年度末見込） - （直近の実績） 2,454,671人 （H30年末） ※うち、 キラメッセ室戸鯨館 8,540人 安芸市立歴史民俗資料館 5,735人 岡御殿 6,067人 安田まちなみ交流館・和 4,875人 中岡慎太郎館 8,555人 | A - | H28.4月に運営を開始した(一社)高知県東部観光協議会が、県内外への情報発信や観光商品を作成する事業者に対する補助、旅行会社へのセールス活動等を行い、東部地域の主要施設訪問者数の増加につながっている。 同法人は、H29年度に策定した観光戦略をもとにH30年度に日本版DMO候補法人に登録されており、今後も引き続き、東部地域の資源の磨き上げや効果的な情報発信、教育旅行を基盤とした受入体制強化等に取り組み、地域経済の活性化に向けた観光地域づくりを中心となって推進していくことが期待される。 <課題> ・(一社)高知県東部観光協議会の組織体制の強化及びミッションの明確化、行政や観光関係団体等との連携強化 ・東部地域ならではの周遊・滞在型観光の商品開発や磨き上げ ・「一年を通じて楽しめる地域」であることをPRし一層の誘客を図るための、情報発信力のさらなる強化 | ・DMO登録など(一社)高知県東部観光協議会の組織体制の強化と市町村や観光協会といった関係団体との連携強化 ・各種アドバイザーやセミナー等の活用による、東部地域の特色を生かした観光商品の開発や磨き上げ、観光ガイドのスキル向上 ・自然&体験キャンペーンと連携したプロモーションや、観光関連事業者と協力した売り込みなど、誘客促進のためのセールス・プロモーションの強化 |
| 圏内宿泊者数（1月～12月） 150,000人 （H27：138,229人） | （R元年度末見込） 142,741人 （直近の実績） 142,741人（H30年末） | A - | | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|--|
| <p>19 日本遺産を活用した中芸地域の活性化</p> <p>《奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>日本遺産認定を受けた魚梁瀬森林鉄道遺産やゆずロード等を活用し、中芸地域の交流人口の拡大や文化活動の促進を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奈半利町 ・田野町 ・安田町 ・北川村 ・馬路村 ・中芸地区森林鉄道遺産を保存・活用する会 ・中芸のゆずと森林鉄道日本遺産協議会 | <p><日本遺産の活用と普及啓発・交流人口の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本遺産魅力発信推進事業の実施 H29：38,500千円（ホームページ作成事業、パンフレット等作成事業等） H30：20,000千円（日本遺産映像製作事業、案内看板整備事業等） R元：10,000千円（予定）（日本遺産サミット記念イルミネーション事業、よみちノート制作事業等） ・日本遺産認定記念シンポジウムの開催（H29） ・体験プログラムイベント「ゆずFeS」の開催（H29～3回） ・BS-TBS2018「日本遺産」シーズン3での全国放送（H30） ・日本遺産シンポジウム「中芸みんなの日本遺産2019」開催（H30） <p><保存活用計画策定後の整備及び活用策の検討></p> <ul style="list-style-type: none"> ・重要文化財旧魚梁瀬森林鉄道施設保存管理活用委員会の開催（H30～5回） | <p><日本遺産の活用と普及啓発・交流人口の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・中芸5ヶ町村へのパンフレット配布により、地域住民に対する普及啓発を推進 ・「ゆずFeS」を通じた多彩な体験プログラムの開発（魚梁瀬ダム見学ツアー、こんにやくづくり体験等） ⇒ゆずFeS体験プログラム数、参加者数 H29（第1回）：17プログラム、161人 H30（第2回）：22プログラム、268人 H30（第3回）：22プログラム、156人 ・案内看板整備による利便性の向上 ⇒H29：5箇所（安田町、奈半利町2、馬路村、田野町） ⇒H30：2箇所（安田町、北川村） ・シンポジウムにおいて、講演等に加えご当地グルメや体験による中芸地域の魅力をPRした。 ⇒H29：600人 H30：61人 <p><保存活用計画策定後の整備及び活用策の検討></p> <ul style="list-style-type: none"> ・5町村における重要文化財の修理計画を決定 |

| 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 | |
| ツアー等による林鉄ガイド実績 1,500人 (H26 : 846人) | (R元年度末見込) 500人 (直近の実績) 392人 (H30年度末) | B | 日本遺産認定後は文化庁の補助金を活用し、ゆずFeSなどのイベントの実施や広報活動の強化により交流人口拡大の取組を行ってきたが、大幅な集客増にはつなげていない状態である。 今年度から設置された戦略会議により、文化庁補助終了後の来年度以降の方向性やビジターセンターの整備等について議論される予定であり、決定された方向性に向かって中芸5町村や民間が一体となって事業を推進する機運が高まることが期待される。 | <ul style="list-style-type: none"> ・新たに設置した戦略会議の中で、文化庁補助金終了後の自走や拠点施設整備に向けた方向性の検討協議 ・定期的に担当者会を開催するなど ・関係者間の情報共有を強化 ・全国ハープサミットの開催による日本遺産のPR ・(一社)高知県東部観光協議会等と連携した旅行商品の売り込み強化 |
| 拠点施設年間来館者数 1,000人 (H26 : 0人) | (R元年度末見込) - (未整備) (直近の実績) - (未整備) | - | <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・文化庁補助終了後の自走 ・拠点施設となるビジターセンターの整備 ・日本遺産事務局と中芸5町村及び関係機関との情報共有の徹底 ・訴求力あるイベントの企画及び情報発信のさらなる強化 ・集客増に向けた観光面での売り込み | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|---|---|
| <p>20 室戸市の観光資源を活かした交流人口の拡大・地域振興</p> <p>《室戸市》</p> <p>世界ジオパークに認証された室戸ジオサイトやむろと廃校水族館、海の駅とろむなどの観光資源の魅力度を高めるとともに、各施設の連携強化により周遊・滞在型観光への転換を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸市 ・室戸ジオパーク推進協議会 ・室戸市観光協会 ・NPO法人室戸ドルフィンプロジェクト ・室戸黒潮協同組合 ・(一社)うみ路 ・NPO法人日本ウミガメ協議会 ・ライダーズイン指定管理者 ・民間事業者 | <p>＜周遊型、滞在型観光の旅行商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・渚博（農山村体験型観光）に向け、先進地を視察（H30） ＜情報発信、営業力の強化＞ ・室戸市観光協会が事務局長を雇用（R元） <p>【ジオパーク】</p> <p>＜ガイド育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光アドバイザーによるジオパークセンター館内ガイド接遇研修実施（H28） ・室戸ジオパークガイドスキルアップ研修（H29） <p>＜ジオツアー・体験プログラムの推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ツアー造成等の専任者を配置（H30～） <p>＜情報発信、国際交流＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本ジオパーク再審査（H30）、世界ジオパーク再審査（R元） ・マレーシア・ランカウイ世界ジオパークと連携協定締結（H30） <p>＜ジオパークセンター等の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸世界ジオパークセンター施設拡充（映像体感Boxの新設、DONET学習コーナーの新設等） 歴史観光資源強化事業費補助金 事業費30,000千円（県補助20,000千円）（H28、H29） <p>＜サイト整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・世界審査を踏まえたジオサイトの見直し、評価、整備 ・新たなサイトの案内看板の設置及び既存案内看板の修正 <p>【海の駅とろむ】</p> <p>＜室戸ドルフィンセンターの広報・営業力強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種イベント継続、SNS活用による情報発信 ・観光創生塾の受講（H27～R元） <p>＜室戸黒潮協同組合（ぢばうま八、くじらはま）の機能強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行の受入 <p>＜「貝類等収獲体験」の施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設整備に向けた検討（H28） <p>＜ダイビング事業展開に向けた施設整備等＞</p> <p>【むろと廃校水族館】</p> <p>＜施設整備及び施設整備後の集客の仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> むろと廃校水族館整備（H30） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 旧椎名小学校改修工事 事業費494,914千円（県補助45,772千円） <p>【ライダーズイン】</p> <p>＜施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 高知県観光拠点等整備事業費補助金 総事業費111,480千円（県補助50,000千円） <p>＜広報・PR＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プロモーション策定中 | <p>＜周遊型、滞在型観光の旅行商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・定置網漁見学等やクルージングなどの体験プログラムを造成（H30～） ＜情報発信、営業力の強化＞ ・商談会等への参加やHP更新など室戸市観光協会の機能強化が図られた。 <p>【ジオパーク】</p> <p>＜ガイド育成＞</p> <p>＜ジオツアー・体験プログラムの推進＞</p> <p>ガイド利用者数</p> <ul style="list-style-type: none"> ・岬、佐喜浜、吉良川の3箇所の通年ツアー以外にもクルージングツアー、フォトウォークツアーを実施 ⇒7,743人（H28） 7,115人（H29） 6,060人（H30） <p>＜情報発信、国際交流＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本ジオパーク再認定（H30） ・室戸高校が海外の世界ジオパークの他の地域との交流を実施（R1～） <p>＜ジオパークセンター等の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企画展「地球×ちきゅう」、ジオパーク一日先生などのイベントを定期的に開催した ⇒センター来館者数 76,629人（H28） 73,811人（H29） 87,318人（H30） <p>＜サイト整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サイト整備（22サイト⇒78サイト+10拠点施設）により、羽根町や吉良川町、元などの内陸にもサイトが拡充 <p>【海の駅とろむ】</p> <p>＜室戸ドルフィンセンターの広報・営業力強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光創生塾を受講し、むろと廃校水族館との連携チケットを開発するなど周遊促進に取り組んだ。（H30） <p>⇒来館者数</p> <p>23,829人（H28） 20,113人（H29） 27,624人（H30）</p> <p>＜室戸黒潮協同組合（ぢばうま八、くじらはま）の機能強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行の受入者数を一定数確保 ⇒H28：68人 H29：276人 H30：174人 R1：302人 <p>＜「貝類等収獲体験」の施設整備＞</p> <p>＜ダイビング事業展開に向けた施設整備等＞</p> <p>【むろと廃校水族館】</p> <p>＜施設整備及び施設整備後の集客の仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNSなどによる情報発信を積極的に展開 ⇒来館者数 168,333人（H30） <p>【ライダーズイン】</p> <p>＜施設整備＞</p> <p>＜広報・PR＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ファミリー層を対象としたアウトドア型宿泊施設として、R元.10月のリニューアルオープンに向けて準備中 |

| 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 | |
| ジオパークガイド利用者数 10,000人 (H26 : 7,869人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 6,060人 (H30年度末) | B | <p>東部地域博覧会や世界ジオパーク認証の効果が落ちてきたところであったが、H30にオープンしたむろと廃校水族館が当初の目標であった年間4万人を大幅に上回る17万人近くを集客するなど一大観光施設に成長するとともに、室戸世界ジオパークセンターや室戸ドルフィンセンターなどの近隣施設への波及効果をもたらしている。</p> <p><課題> ・各施設の取組により、観光客を一定確保しているが、地域経済にさらなる波及効果をもたらすためには、各施設が連携して、室戸市の観光を周遊・滞在型に転換する必要がある。</p> <p>【ジオパーク】 各種ツアーやガイド養成講座を継続して実施するものの、ガイド利用者数は減少傾向にある。ジオパークセンターは、施設の改修を行ったことなどにより、H30のセンター来館者数は増加している。</p> | <p>・宿泊施設と連携した観光施設を巡るツアーを造成するなど、各施設が周辺施設と連携強化を図っていくことにより、周遊・滞在型観光への転換を進めていく。</p> <p>【ジオパーク】 ・観光創生塾を活用した、登録ガイドの増員やスキルアップ、ツアーの磨き上げならびに、ジオパークセンターの企画展や体験プログラムの充実</p> |
| 室戸世界ジオパークセンター来館者数 90,000人 (H26 : 0人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 87,318人 (H30年度末) | A | <p>【ジオパーク】 各種ツアーやガイド養成講座を継続して実施するものの、ガイド利用者数は減少傾向にある。ジオパークセンターは、施設の改修を行ったことなどにより、H30のセンター来館者数は増加している。</p> <p><課題> ・ツアーガイドの人員確保やツアー内容の磨き上げ</p> | <p>【室戸ドルフィンセンター】 ・観光創生塾を活用した、広報活動の強化、新プログラム開発</p> |
| 室戸ドルフィンセンター来場者数 31,000人 (H26 : 24,431人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 27,624人 (H30年度末) | A－ | <p><課題> ・ツアーガイドの人員確保やツアー内容の磨き上げ</p> <p>【室戸ドルフィンセンター】 各種イベント、積極的な広報活動を継続して実施するとともに、H30は「むろと廃校水族館」と連携したコラボチケットを販売するなどの取組により、来館者数が増加した。</p> <p><課題> ・高額プログラム参加者増への対策など</p> | <p>【むろと廃校水族館】 ・屋外水槽の日除け設置など施設の機能向上 ・ウミガメ甲羅測定、放流プログラム、飼育員体験などの体験プログラムの造成・強化 ・椎名集活センター、椎名大敷組合との連携によるイベント開催</p> |
| 廃校水族館来館者数 100,000人 (－) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 168,333人 (H30年度末) | A＋ | <p>【むろと廃校水族館】 廃校を水族館に転換する斬新なアイデアに加え、ウミガメ放流体験などの様々なイベントの実施が県内外のマスコミで話題になったことや、SNSによる積極的な情報発信などが集客に結びつくとともに、周辺施設への波及効果をもたらしている。</p> <p><課題> ・夏場における屋外水槽の高温対策など</p> | <p>【ライダーズイン】 ・リニューアルオープンに向けたブランディング、プロモーションの実施</p> |
| ライダーズイン利用者数 1,500人 (－) | (R元年度末見込) － (直近の実績) － | － | <p><課題> ・リニューアルオープン後の利用者数の確保</p> | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|--|
| <p>21 岩崎弥太郎や地域食材等を活用した観光の推進</p> <p>《安芸市》</p> <p>既存の観光資源の磨き上げや、自然・歴史文化等の地域資源を活用した新たな体験プログラムの造成、地域食材を活用したメニューや商品の開発等により地域ブランド力及び観光客の満足度の向上を図り、交流人口の拡大及び観光関連産業の活性化につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安芸市 ・安芸市観光協会 ・漁協 ・伊尾木あなごう保存会 ・内原野陶芸館 ・JA高知県（安芸地区） ・安芸市観光ボランティアガイドの会 ・廓中ふるさと館 ・メリーガーデン ・はたやま夢楽 ・安芸「釜あげちりめん丼」楽会 ・道の駅大山 <p>※地域産業クラスター関連（日本一のナス産地拡大プロジェクト）</p> | <p>＜岩崎弥太郎生家周辺や伊尾木洞の魅力向上（パワースポットとしての認知度向上）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・岩崎家ゆかりの地広域文化観光協議会の取組推進委員会 H28：2回、H29：2回 協議会 H30：3回 ・安芸市観光情報センターのリニューアル（R元） 総事業費 101,220千円（予定） 県観光拠点整備事業費補助金 50,000千円 ・伊尾木洞観光案内所、案内板の設置（H31.2月） 総事業費 27,746千円 県観光拠点整備事業費補助金（H30） （観光商品磨き上げ事業） 13,872千円 <p>＜既存体験プログラムのブラッシュアップ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・内原野陶芸館へ小型電気窯設置（H31.3月）、伊尾木洞体験客用の備品整備、ガイド研修等 総事業費 1,366千円 県観光拠点整備事業費補助金（H30） （体験型観光資源強化事業） 682千円 ・ボランティアガイドの視察研修によるスキルアップ R1.9月実施予定 ・内原野陶芸館 夏休み絵付け体験（R元） 素焼きの器に2色の絵の具で絵付けをして、小型電気釜で焼き付け。夏休み中に完成品の引き渡しが可能。 <p>＜新たな体験プログラムの造成＞</p> <p>東部観光協議会と安芸漁協によるシラス漁見学＆船釣り体験のモニターツアーの実施（H30.3月） 伊尾木洞のガイドコースの追加（H31.2月）</p> <p>＜大山岬（恋人の聖地）と道の駅大山の魅力向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅大山改修等 H29：道の駅大山改修検討会24回 道の駅大山の改修 H30：道の駅大山検討委員会8回 <p>＜地域食材を活用した地域ブランド力の向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・なすを使った新商品開発 JA高知県（安芸地区）女性部が六次産業化セミナーに参加 ・ナス料理店マップの作成 ・安芸「釜揚げちりめん丼」楽会実行委員会 H28：12回、H29：11回、H30：8回 | <p>＜岩崎弥太郎生家周辺や伊尾木洞の魅力向上（パワースポットとしての認知度向上）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・岩崎家ゆかりの地広域文化観光協議会発足（H30.5） ⇒モニターツアーの実施や物産展の参加など交流が図られた。 ・観光案内所やトイレの整備等により、利便性が向上し、伊尾木洞観光客数が増加した ⇒ H31 3月：160人（前年78人） （対前年同月比205%） 4月：300人（前年338人） （対前年同月比89%） 5月：850人（前年581人） （対前年同月比146%） 6月：451人（前年591人） （対前年同月比76%） <p>＜既存体験プログラムのブラッシュアップ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小型電気窯設置 ⇒小人数からの受入及び完成までの時間短縮が可能となった ・内原野陶芸館 夏休み絵付け体験（R元） 8/3～8/18 126名（親子参加者数） <p>＜新たな体験プログラムの造成＞</p> <p>シラス漁見学＆船釣り体験のメニュー化 伊尾木洞のガイドコースに冒険コース追加</p> <p>＜大山岬（恋人の聖地）と道の駅大山の魅力向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅大山リニューアルオープン（H30.3.2月） ⇒道の駅大山売上げ実績 H28：1,268万円 H29：1,398万円 H30：2,100万円 リニューアルに合わせて提供を始めたナスのキーマカレーが好評 <p>＜地域食材を活用した地域ブランド力の向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・なすを使った新商品開発 ナスギョウザ、なごらし油への開発（H30） ・ナス料理店マップの完成（8000部） 市内飲食店、観光施設等に配付 ・じゃこサミット（グルメまつり）開催 ⇒H28：21,000人 H29：26,000人 H30：17,000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 | |
| 市内年間観光客数 300,000人 (H26 : 196,895 人) ※うち、 安芸市立歴史民俗資 料館 7,000人 (3,651人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 市内年間観光客数 278,442人 (H30年 度末) ※うち、安芸市立歴史 民俗資料館 5,548人 | A | 年間観光客数については、目標値に届いていないものの、「志国高知 幕末維新博」や「高知県自然&体験キャンペーン」の後押しもあり、全体としては安定した人数で推移している。 令和2年が三菱創業150周年にあたり、記念事業の目玉として令和元年度に観光情報センターを改修し、最新型VRシアター機器の導入や市内観光地周遊のナビゲーターアプリの開発を予定しており、今後の誘客の核として観光客増加への効果が期待できる。 また、平成30年度には岩崎家ゆかりの地広域文化観光協議会が発足し、4市区町の連携による観光イベント等の開催や住民の交流など新たな連携の可能性が生まれている。 ナスのクラスター関連では、二次、三次産業分野において、道の駅大山のリニューアルに併せ、ナスを使った新メニューの提供を始めたほか、市内飲食店の協力を得て、ナス料理が食べられる飲食店マップを作成するなど、市内消費の拡大に努めた。また、加工品開発では、JAの女性部が6次産業化セミナーに参加し、ナスギョウザ、ながらし油への加工商品の開発を行った。 | ・三菱創業150周年記念事業である安芸観光情報センターのリニューアルや関連イベント企画の実施等により、岩崎弥太郎ゆかりの地であることを全面に打ち出し、観光誘客につなげる。 ・既存メニューの磨き上げや新たな体験メニューを造成し、観光客の市内滞在時間の延長及び消費額の拡大を目指す。 ・ナスの機能性（コリンエステルによる血圧低下、抗ストレス）をPRし、青果及び加工品の販売拡大に結びつけるための取り組みを進める。 ・道の駅「大山」を中心に市内飲食店等へのナスを使ったメニュー提供についての働きかけやHPでの店舗紹介など「安芸ナス」の認知度向上の取組を進めるほか、ナスギョウザ、ながらし油への商品化をすすめ、イベント以外での販路を確立する。 |
| 市内年間宿泊者数 25,000人 (H22～26平均値： 22,721人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 市内年間宿泊者数 25,728人 (H30年度 末) | A + | | |
| ちりめん丼販売食数 50,000食 (H26 : 40,846食) | (R元年度末見込) － (直近の実績) ちりめん丼数販売食数 46,872食 (H30年度 末) | A | <課題> ・岩崎家との関わりをクローズアップした観光誘客 ・観光客の市内滞在時間の延長及び消費拡大 ・ナスの消費拡大、加工商品の開発・販売（ナスクラスターにかかる6次産業化の取り組み） | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|---|---|
| <p>22 東洋町における体験型・滞在型観光の推進</p> <p>《東洋町》</p> <p>サーフィンやダイビングなどを中心としたマリンスポーツ等の体験を目的とした修学旅行や企業研修、サークル活動の受入施設を整備するとともに、新たな体験プログラムの開発を行う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"> ・東洋町 ・地元マリンスポーツ関係事業者 ・宿泊事業者 ・東洋町観光振興協会 | <p>＜海の駅を拠点とした体験観光プログラムの開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農家漁家民泊の推進 ・海上アスレチック整備（H30） <p>＜東洋町観光振興協会の体制強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人化に向けたセミナーの実施 ・高知県地域の頑張る人づくり事業の実施 ・観光によるまちづくりに向けた研修（H29） ・観光振興協会事務所兼観光案内所開所（R元） ・地域おこし協力隊の導入（H30：1名、R元：1名） <p>＜誘客の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農山漁村振興交付金活用 <ul style="list-style-type: none"> H29：6,728千円 観光マーケティング調査の実施 観光ポータルサイト、パンフレットの作成 H30：3,768千円 観光プロモーションビデオの作成 ・高知県観光拠点等整備事業費補助金の活用 <ul style="list-style-type: none"> H28：383千円 サーファー向けアンケート調査 H30：15,480千円 海上アスレチックの資材等導入 野根川キャンプの整備 デジタルサイネージの導入 ・サーフィン大会の誘致 <p>＜サーフィン客の拡大に向けた受入体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サーファー向けアンケート調査の実施（H28） ・アンケート結果に添った施設（簡易シャワー、有料駐車場）の整備（H30、R元） | <p>＜海の駅を拠点とした体験観光プログラムの開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・14体験プログラムの開発（H27、28） ・新体験プログラム「海上アスレチック」の開発（R元） ・農林漁家民泊の推進 教育旅行において一定の民泊数を確保 <ul style="list-style-type: none"> H28：10軒⇒34人 H29：22軒⇒187人 H30：37軒⇒150人 <p>＜東洋町観光振興協会の体制強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光によるまちづくりに向けた研修会の実施（H29） ⇒一般社団法人東洋町観光振興協会の設立（R元） <p>＜誘客の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主な4サーフィン大会での参加選手数 <ul style="list-style-type: none"> H28：456人、H29：437人、H30：312人、R元：1,370人（予定） <p>＜サーフィン客の拡大に向けた受入体制の強化＞</p> <p>⇒駐車場近くに簡易シャワーを設置したことにより、サーフィン客の利便性が向上</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 | |
| 体験者数 5,000人 (H27:0人) | (R元年度末見込) 8,000人 (直近の実績) 465人 (H30年度 末) | A + | <p>体験プログラムを造成することにより、新たな客層を取り込むとともに、修学旅行生の積極的な受入を推進するなど、交流人口の拡大に取り組んでいる。</p> <p>また、観光振興協会の事務所兼観光案内所を新たに整備するとともに、観光振興協会を法人化することにより、観光客の受入体制が強化された。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域資源を生かしたさらなる体験プログラムの開発や売り込みの強化 | <p>・海上アスレチックの実施や野根川キャンプ場の整備、DMV (Dual Mode Vehicle) の導入により、東洋町の「海」「川」それぞれの地域資源の魅力を高める取組を進めていく。また、地域資源どうしをつなげることで、町内の周遊の強化を図り、東洋町全体の魅力を向上させ、誘客促進を図る。</p> <p>・町内の各種団体と連携した「海」や「山」、「川」といった複数の地域資源を生かした体験プログラムの開発や、宿泊施設への提案など売り込みを進めていく。</p> |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|--|
| <p>23 奈半利町の観光施設の誘客強化による交流人口の拡大</p> <p>《奈半利町》</p> <p>藤村製糸記念館、海浜センター、米ヶ岡生活体験学校の観光施設の誘客強化による交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奈半利町 ・（一社）なはりの郷 ・藤村製糸(株) ・海浜センター ・米ヶ岡生活体験学校 <p>※地域産業クラスター関連（奈半利町の集落活動センターを中心としたクラスター）</p> | <p>＜記念館の活用拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奈半利町観光振興推進事業（H28） 総事業費 4,206千円 県観光拠点等整備事業補助金 2,103千円 <p>＜海浜センターの誘客活動の強化、体験型観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験に係る備品等整備（H30） 総事業費 22,053千円 集落活動センター推進事業補助金 9,489千円 <p>＜米ヶ岡生活体験学校の体験型観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・なはり里山フェスin米ヶ岡の開催（H30～） | <p>＜記念館の活用拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示パネル整備 ・観光案内看板整備 ・観光ガイドブックやまちあるきマップの作成 等 <p>⇒奈半利町の観光窓口である奈半利駅ならびに、なはりの郷に観光案内看板や文化財のパネルを設置するとともに、奈半利町の公式PR冊子として観光ガイドブックを用意し、県内外の各所に配布したことにより、奈半利町の魅力ある観光資源の周知を図ることができた。</p> <p>＜海浜センターの誘客活動の強化、体験型観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SUPボードや水中スクーターなど新たな備品を導入したことにより、SUPなどの新たな体験プログラムの造成につながった。 <p>⇒体験プログラム数</p> <p>H28：534人 H29：614人 H30：564人</p> <p>＜米ヶ岡生活体験学校の体験型観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・なはり里山フェスin米ヶ岡では、町内外からの参加者を集めた（H30：延べ143人）。 |
| <p>24 安田川アユおどる清流キャンプ場の再整備による交流人口の拡大と地域の活性化</p> <p>《安田町》</p> <p>安田町の自然・体験型観光の拠点施設としてキャンプ場を再整備し、安田川をはじめとする地域資源を活用したアクティビティの強化や季節毎に特色あるイベントの開催、情報発信や施設の管理運営手法の見直しなどを行い、利用客数の大幅な増加を目指すほか、キャンプ場利用者への周辺施設への誘客や地域食材の利活用を推進し、交流人口の拡大と地域の活性化につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安田町 | <p>＜キャンプ場の再整備による磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャンプ場整備等基本計画の策定（H30） ・キャンプ場の再整備 観光拠点等整備事業費補助金 R元：7,265千円（予定） ・現状と課題の洗い出し 産業振興アドバイザー招へい2回（H30） 自然・体験型アドバイザー招へい3回（R元予定） <p>＜利用客数アップに向けた仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・季節毎に特色あるイベントの実施（R元予定） ・キャンプ場を拠点とした体験メニューの創設（R元予定） | <p>＜キャンプ場の再整備による磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アドバイザー招へいにより、課題の洗い出しと課題解決の方向性について専門的見地からアドバイスを得られた。 <p>⇒アウトドア専門家から見た現在の利用客のニーズに沿ったキャンプ場の改修を計画</p> <p>＜利用客数アップに向けた仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・魚観察と川エビ漁体験（イベント）の企画（1回） ・土佐の観光創生塾での安田川漁協と連携した体験メニュー（アユ釣り体験等）の検討 |

| 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 | |
| 記念館来館者数 (1月～12月) 1,500 人 (H26 : 0人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 1,000人 (H30年 末) | A | <p><藤村製絲記念館> 奈半利町の町並み歩きのルート上の施設の一つとして定着している。また、奈半利・古民家Art&Liveの会場の一つとしても活用されるなど、一定の活用がなされているものの、まだ周知が十分になされているとはいえない状況であるため、来館者数の増加に向けて、今後も知名度の拡大を図っていく必要がある。</p> <p><海浜センター> 利用客数も少なく、観光施設として十分に活用されているとはいえない状況であるため、新たな体験プログラムの造成など、利用者を増やす取り組みを進めていく必要があり、H30年度に新しい装備を購入したことにあわせて、SUPなどの新たな体験活動プログラムの造成が行われた。</p> | <p>・藤村製絲記念館の活用拡大に向けて、情報発信などで集落活動センターなはりの郷と連携を図る。</p> <p>・海浜センターを含めたふるさと海岸の整備に向けて、基本構想の策定及び基本構想に基づいたアウトドア施設の整備 (R元年度末)</p> <p>・米ヶ岡生活体験学校の施設整備の検討</p> <p>・土佐の観光創生塾の受講などにより、体験プログラムの造成・磨き上げを図る。</p> |
| 海浜センター利用客数 650人 (H26 : 382人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 562人 (H30年度 末) | A | <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・藤村製絲記念館の活用拡大 ・海浜センターの誘客活動の強化、体験型観光の推進 ・米ヶ岡生活体験学校の体験型観光の推進 ・自然&体験キャンペーンと運動した体験プログラムの造成・磨き上げ | |
| キャンプ場利用者数 3,000人 (H29 : 2,765人) | (R元年度末見込) 3,000人 (直近の実績) 2,527人 (H30年度 末) | A + | <p>アドバイザー制度を活用し、現状のキャンプ場の課題を洗い出し、集客アップに向けた具体的な事業計画を作成できた。</p> <p>(取組事項) キャンプ場を会場にした集客イベントの実施 自然体験メニューの開発 地域食材の提供等の連携など</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・管理、運営体制の見直し ・集客力アップに向けた取り組みの加速 ・周辺観光施設等との連携による相乗効果 | <p>・事業計画に基づきキャンプ場の再整備を行う (R元～2) とともに、専門家のノウハウを活かしたスタッフ教育や管理運営手法を取り入れていく。</p> <p>・キャンプ場での季節毎のイベントや体験メニューについて磨き上げ及び定番化による集客向上のほか、HPの立ち上げやSNSを活用した情報発信を随時行い、ファンの獲得を目指す。</p> <p>・周辺のアウトドア体験施設等とコラボしたキャンプツアーや地域食材 (肉、野菜等) を使ったセット食材 (カレー、BBQ等) の販売を検討</p> |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|---|---|
| <p>25 北川村観光3施設の誘客強化による交流人口の拡大</p> <p>《北川村》</p> <p>北川村温泉、北川村「モネの庭」マルモッタン及び中岡慎太郎関連施設の北川村観光3施設で実施するイベントの開催に関する広告宣伝や営業活動の強化等に取り組むことにより、集客力を高め、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北川村 ・(株)きたがわジャルダン ・北川村観光協会 ・NPO法人中岡慎太郎先生顕彰会 | <p><3施設のターゲットに応じたプロモーション活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページの作成等（北川村観光協会等） 歴史観光資源等強化事業費補助金（H28：1,614千円） <p><3施設の連携強化、各施設の磨き上げ></p> <p>【連携強化】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北川村観光施設周遊スタンプラリーきたがわALUKUの実施（H29.3月～H30.3月、H30.11月～R元.10月） <p>【磨き上げ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○モネの庭 ・カフェモネの家（レストラン棟）改築改修工事 観光拠点等整備事業費補助金（H28：50,000千円） ・飲食施設（カフェ）の再建、魅力向上 産業振興アドバイザー招へい2回（H28） ・カフェモネの家での接客・業務マニュアルを活用した人材育成の仕組みづくり 産業振興アドバイザー招へい3回（H29） ○中岡慎太郎館 ・エアタイトケースの整備や照明LED化等の展示環境整備、記念撮影用裱レプリカ作成等 歴史観光資源等強化事業費補助金（H28：27,754千円） ・展示解説動画制作・導入、HP改修等 歴史観光資源等強化事業費補助金（H29：1,684千円） ・歴史観光資源の強化を踏まえた様々な企画展の開催（H28、H29） ・入館優待券作成（H30） <p><温泉施設の整備及び利活用></p> <ul style="list-style-type: none"> ・北川村温泉ゆずの宿リニューアル 観光拠点等整備事業費補助金（H29：50,000千円） <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・中岡慎太郎を中心に据えた地域の活性化（NPO法人中岡慎太郎先生顕彰会） 産業振興アドバイザー招へい3回（H28） | <p><3施設のターゲットに応じたプロモーション活動></p> <p><3施設の連携強化、各施設の磨き上げ></p> <p>【連携強化】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スタンプラリーによる観光資源のPR、周遊促進及び消費拡大 <p>⇒応募者数 H29.3月～H30.3月：305人</p> <p>【磨き上げ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○モネの庭 ・改修に伴う動線の見直し、団体客受入のためのレイアウト変更等による効率化 ・産振アドバイザーの助言を踏まえた地域産品を活用したメニュー作り ・接客・業務マニュアル作成を含む人材育成によるサービス向上 ・ハーブ教室や寄せ植え教室など、ターゲットを意識した新規イベントの企画・実施 <p>⇒モネの庭やカフェモネの家の魅力度向上により、来園者数や飲食部門の売上げ増につながった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○中岡慎太郎館 ・エアタイトケースの整備等による貴重な歴史史料の展示 ・中岡慎太郎の書状のレプリカ作成等による展示内容の充実 ・貴重な資料等を活用した企画展の開催 ・モネの庭、北川村温泉での慎太郎館入館優待券の配布 <p>⇒ハード・ソフト両面からの歴史観光資源の強化や、モネの庭、北川村温泉との連携等により入館者増につながった。</p> <p><温泉施設の整備及び利活用></p> <ul style="list-style-type: none"> ・国内初のCLTで作られた温泉施設としてリニューアルオープン（H30.6.26～）し、温泉の泉質の良さ等が各メディアで報道され、幅広い層へとPRにつながった。 ・定員を約1.5倍に拡充し、団体客の受入体制の充実を図った。 <p>⇒改修前は慢性的な赤字経営が続いていたが、リニューアル後は黒字経営に転換した。</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 | |
| 各施設入園（館）者 合計数 108,000人 （H26：80,983人） ※内訳 モネの庭 70,000人 （53,174人） （H26.4～H27.3） 北川村温泉 28,000人 （21,682人） 中岡慎太郎館 10,000人 （6,127人） | （R元年度末見込） - （直近の実績） 94,350人（H30年度 末） ※内訳 モネの庭 67,739人（H30年度 末） 北川村温泉 18,194人 （H30.6.26～ H31.3.31） 中岡慎太郎館 8,417人（H30年度 末） | A- | 観光3施設における様々な取組により、一定、集客が 促進されている。 志国高知幕末維新博期間中は、モネの庭と中岡慎 太郎館が相互に協力した展示を行い、誘客や周遊促 進を図った。このほか、モネの庭と北川村温泉両施設 で、中岡慎太郎館入館優待券を配布する、北川村観 光施設周遊スタンプラリーを実施するなど、周遊促進に 向けた取組を継続実施している。 <課題> ・観光情報の発信強化 ・3施設間を結ぶ交通アクセス ・従業員の確保 ・北川村観光協会やNPO法人中岡慎太郎先生顕彰 会等関係機関との連携強化 | 安芸ブロック集客上位の観光施設であ る「モネの庭」と北川村温泉の指定管 理者である(株)きたがわジャルダンやR元 年度から「モネの庭」の事務所に事 務局が置かれることとなった北川村観 光協会が中心となり、情報発信の強 化や交通アクセス見直しの検討、従業 員の確保、そのほか、3施設が一体と なった取組の充実等を図っていく。 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|---|
| <p>26 旧椎名小学校を活用した地域振興</p> <p>《室戸市》</p> <p>旧椎名小学校の改修にあわせてミニ水族館、標本などの模型の展示、魚さばき体験スペースなどを整備するとともに、住民主体の活動を促進し、地域の課題解決や交流人口の拡大を図るため集落活動センター設置に向けて取り組む。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸市 ・地域住民団体（椎名常会） ・椎名大敷組合 ・民間事業者 ・椎名集落活動センターたのしいな運営委員会 | <p>＜施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センターの整備 集落活動センター推進事業費補助金 H29：8,917千円（東屋新築工事費用等） H30：2,164千円（集落支援員人件費等） H31：3,055千円（調理器具等の購入） ・集落活動センター開所（H30） <p>＜集落活動センターの設置＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センター推進アドバイザー（実践）2回招聘（H30） ピザ生地づくり・ピザ窯活用手法の助言 ・各種行事・イベント等の開催（H30.4月～） カフェ（月2回） こどもマルシェ（H31.3月） お魚祭り（椎名大敷組合、むろと廃校水族館と連携した漁師飯や鮮魚を販売）（H30.12月、H31.4月） 青空市（屋外の東屋を利用し、室戸市内から公募した業者による軽食や雑貨類を販売）（H30.12月から土日祝日実施） 百歳体操 <p>＜情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・むろと廃校水族館SNS、県広報媒体（Twitter・えいとこ高知）、室戸市広報等による情報発信 | <p>＜施設整備＞</p> <p>＜集落活動センターの設置＞</p> <p>＜情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・開設した集落活動センターにおいて、アドバイザーを活用して、ピザ生地づくりやピザ窯活用手法を学んだ。結果、月1回程度のピザ焼き体験を実施。交流人口の拡大を図った。 ・イベント実施回数 96回（H30） ・室戸廃校水族館と連携した広報による誘客⇒カフェ売上755千円（H30） ⇒イベント来場者数（H30） こどもマルシェ 600名 お魚祭り（2回）計900名 ⇒集落活動センター来館者数 6,715人（H30） ⇒室戸市内事業者、延べ200店舗活用（R元.5時点・青空市について） |
| <p>27 集落活動センター「かまん東川」を拠点とした魅力ある地域づくり</p> <p>《安芸市》</p> <p>安芸市東川地区の資源を活用した加工品の開発や、農産物の販路の拡大を通じて所得の向上を図るとともに、交流人口の拡大や移住促進の取り組みを通じて、持続可能な集落づくりを目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東川地域おこし協議会 ・かまん企画 | <p>＜地域資源を活用した新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の検討（H29～） <p>＜農産物等の販路拡大＞</p> <p>＜交流人口の拡大＞</p> <p>＜移住促進への取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種イベントの開催及び地元産品（紅茶、ゆず酢等）の販売 ・大学と連携した農産物の生産・収穫体験（入河内大根、ゆず酢）の実施（イベント） 入河内大根の収穫体験 お茶摘み体験（H12～） 東川思い出フィルム&出張ビアガーデン（H27～） ゆずとり体験（H12～） ふれあい市（H26～） 東川健康ウォーク（H7～） ・集落支援員との連携による移住フェアでのPR（H28.8月～） | <p>＜地域資源を活用した新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東部地域の産品と組み合わせ、付加価値を高めた新商品の開発 ⇒1件（田野町の塩二郎の塩を加えたゆず酢） <p>＜農産物等の販路拡大＞</p> <p>＜交流人口の拡大＞</p> <p>＜移住促進への取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント参加者 お茶摘み体験 H30：58名 東川思い出フィルム&出張ビアガーデン H30：72名 ゆずとり体験 H30：53名 ふれあい市 H30：152名 東川健康ウォーク H30：83名 入河内大根の収穫体験 H27：30人 H28：49人 H29：49人 H30：12人 ・移住フェア参加 H28：1回、H29：4回、H30：4回 R元：2回 ⇒地域外からイベント参加や大学との連携、移住フェア等を通じ、東川地区のPR及び交流促進につながった。 |

| 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 | |
| 集活センター利用者数 5,500人 (H26 : 0人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 6,715人 (H30年度 末) | A + | 集いの場づくりである、月2回のカフェや百歳体操に加えて、ピザ焼き体験や地元大敷組合と連携したお魚祭りなど様々なイベントを開催するなど多くの活動に取り組んでいる。 「お魚まつり」や「青空市」などの経済活動も徐々に拡大してきているが、隣接するむろと廃校水族館の来館者をターゲットに、もう一段経済活動拡充の必要がある。 <課題> ・経済活動の担い手確保 | 新たな活動グループの発掘を行い、カフェの充実などむろと廃校水族館の来館者を対象とした経済活動の充実に取り組んでいく。 高知ふるさと応援隊（現在集落支援員1名、地域おこし協力隊1名募集中）の増員を早期に行い、経済活動の充実及び施設稼働率の向上を図る。 |
| 交流イベント開催数 200回 (H26 : 0回) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 96回 (H30年度末) | A - | | |
| 入河内大根生産量 5,000本 (H26 : 3,000本) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 入河内大根生産量 2,800本 (H30年度 末) | B | 伝統野菜である入河内大根は、交雑を防ぐために東川地区で生産管理をしながら、限られた土地で栽培しているため、栽培面積の拡大は難しく、生産者の高齢化もあり、生産量の大幅な増産は難しい状況。 交流イベント参加者については、目標値には届いていないものの、東川地区の魅力を体験できるイベントを様々な企画・実施していることや、大学との連携もあることから、地域外からの参加者及びリーダーの獲得につながっている。 | ・入河内大根については、地域を代表する農産物であり、大学生等の地区外の住民の支援も受けながら、生産を維持していく。 ・交流イベントについては内容充実と参加者の確保に向けて支援していく。 ・地域おこし協力隊員は今年任期が切れるが、集落支援員として地域に残る方向で検討されており、地域定着に向けて支援していく。 |
| 交流イベント参加者数 450人 (H26 : 350人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 交流イベント参加者数 418人 (H30年度 末) | A | <課題> ・入河内大根の安定的な生産に向けた担い手の確保 ・イベント参加者の維持 | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|--|---|
| <p>28 安田中山地区の活性化プロジェクト</p> <p>《安田町》</p> <p>地区住民が主体となり、安田ふるさと応援隊と協力して集落活動センターの運営を行い、地域資源である自然薯の生産拡大に取り組むとともに、地域の観光資源を活用して交流人口の拡大を図るなど、中山地区を元気にする取り組みを推進する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安田町 ・中山を元気にする会 ・安田川漁協 ・自然薯生産組合 ・味工房じねん ・中山合同女性部 | <p>＜旧中山小中学校を活用した多機能総合拠点施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旧中山小中学校活用検討委員会設置（H28） ・旧中山小中学校活用検討委員会の開催（5回）（H28～） <p>＜集落活動センターの取組の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと応援隊の導入 3名（R元.7月現在） ・カフェよってん屋にて(株)東京映画社提供の地域の記録映像の上映及び安田まちなみ交流館・和とのコラボ企画等の実施（H30～） ・山芋まつりへの高知大学生参画（H30～） ・金高堂書店前での自然薯等の販売（H28～） ・高知大学地域協働学部の自然薯植付け、収穫作業への参画（R元～） <p>＜経済的自立に向けた取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・うちんくのビジネス塾の受講による事業計画等の作成（R元予定） ・自然薯の種芋の試験的栽培を実施（R元） | <p>＜旧中山小中学校を活用した多機能総合拠点施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旧中山小中学校を活用し、高知大学のサテライト教室、映像村（撮影スタジオ等の貸出し施設）、看護小規模多機能居宅介護施設を整備することとなった。 ⇒大学生とのさらなる交流の促進による地域の活性化、新たな雇用の創出による移住の促進等が期待される。 <p>＜集落活動センターの取組の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カフェよってん屋開催によって、地域コミュニティの拠点として集落活動センターが活用されている。 ・高知市の繁華街でより多くの人に自然薯及びイベントのPRをするともに、高知大学との連携により学生のSNS等を通じて地域外の若者にも情報発信することで、イベントの充実につながった。 ⇒山芋まつり来客数 <ul style="list-style-type: none"> （H28）：1,200人 （H29）：1,500人 （H30）：2,000人 ・高知大生が卒業後安田町へ移住、就農（H31.4月） <p>＜経済的自立に向けた取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスに取り組むための準備が整いつつある。 |
| <p>29 北川村中部地区の活性化プロジェクト</p> <p>《北川村》</p> <p>北川村中部地区の集落活動の展開と北川村温泉の改修を契機とした誘客の強化により、交流人口を拡大することで、中山間地域の振興を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北川村 ・北川村中部地区集落活動協議会 ・北川村観光協会 | <p>＜地域交流活動の展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・休耕田の整地と花畑づくり（H28～H30） ・交流イベントの開催（H28） ・村内イベントへの出店（H28～） <p>＜北川村温泉との連携＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北川村温泉内での直販市の開催（H30.7.26～） <p>＜田舎暮らし体験、移住促進への取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・田舎暮らし体験プログラムの企画（H30～） ・移住お試し住宅の管理業務受託（R元.5月～） | <p>＜地域交流活動の展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・交流イベントの開催（H28：80人） ・村内イベントへの出店 <ul style="list-style-type: none"> H28 3回 H29 1回 H30 2回 <p>＜北川村温泉との連携＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北川村中部地区で採れた米や野菜、柚の酢、はちみつ、鹿の角等を毎日販売 ⇒順調に販売ができており、生産者の意欲向上にもつながっている。 H30.7月～H31.3月末：240千円 <p>＜田舎暮らし体験、移住促進への取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企画した体験プログラム（竹細工、突き鉄砲づくり）の試行。できたものを村内イベントにて販売し、体験のPRに取り組んだ。 ・移住お試し住宅内の清掃や換気、草刈り等を定期的に実施 |

| 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 | |
| 交流人口 3,600人 (H26 : 3,329人) | (R元年度末見込) 5,000人 (直近の実績) 5,163人 (H30年度末) | A + | <p>地域住民とふるさと応援隊が協力し、自然薯の栽培、自然薯を活用したお菓子づくり（シフォンケーキ、クッキー）・販売、カフェの運営等に取り組んでおり、活動が徐々に地域に浸透してきており、住民の活動への参画も増えつつある。</p> <p>じねんについては、地域の農業者の減少に伴い、農産物の出品数も減ってきていることから利用者は減少傾向にあるが、中山地区における貴重な店舗であり、今後キャンプ場の整備と合わせてBBQ食材の取扱い等を行うなどにより集客数の増加に向けて取組を行っていく予定。</p> <p>集落活動センターを拠点として、地域住民と高知大学生の交流が活発に行われており、学生との交流が地域住民の生きがいにもなっている。また、中山での交流をきっかけに、学生が卒業後、安田町へ移住、就農しており、町全体の活性化にもつながっている。</p> | <p>・集落活動センターと旧中山小中学校に整備予定の複合施設（映像村、看護小規模多機能居宅介護施設、高知大サテライト教室）との連携により、さらなる交流人口の拡大や移住、定住人口の拡大に取り組んで行く。</p> <p>・安芸農業振興センターと連携した自然薯の栽培技術の確立</p> |
| じねんレジ通過者 28,000人 (H26 : 25,711人) | (R元年度末見込) 21,000人 (直近の実績) 21,294人 (H30年度末) | B | <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・担い手確保 ・自然薯の安定的栽培 | |
| 集落活動センター利用者数 3,200人 (H26.12月～H27.3月 : 689人) | (R元年度末見込) 3,300人 (直近の実績) 3,308人 (H30年度末) | A + | <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・担い手確保 ・自然薯の安定的栽培 | |
| 交流イベント参加者数 700人 (H27 : 400人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 0人 (H30年度末) | B | <p>高齢化やマンパワー不足などにより、交流イベントといった自主企画による交流イベントへの誘客は難しいものの、村内イベントへの出店は定着してきている。</p> <p>また、北川村温泉内の直販市に取り組むことで、地域の住民の意欲向上及び協議会の活性化が図られ、協議会メンバーである生産者が主体的に出品状況の把握や品薄の解消に取り組んでいる。</p> <p>移住お試し住宅や不動産の滝に来る人への体験プログラムの提供を検討していく。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・担い手の確保 ・活動資金の確保 ・販売する製品の安定供給 ・新たな休耕田の開拓 | <p>・田舎暮らし体験プログラムや村内イベントへの出店等を通じた交流人口の拡大を図ることにより、外部人材による支援（担い手）の確保に努める。</p> <p>・移住お試し住宅の管理業務や温泉内での直販市の継続、村内イベントへの出店継続により、協議会やメンバーの収益拡大に努める。</p> <p>・新たな休耕田を借用し、野菜を栽培することにより、直販市で販売する野菜の安定供給に努める。</p> |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|---|---|
| <p>30 馬路村魚梁瀬地区の活性化プロジェクト</p> <p>《馬路村》</p> <p>馬路村魚梁瀬地区の資源と人材を有機的に結合させ、交流人口の拡大と新ビジネスの創出を目標とした事業を展開する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・馬路村 ・魚梁瀬地区住民団体（自治会） | <p><外部人材の導入と住民組織づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・魚梁瀬ふるさと応援隊の採用 5名（H29：3名 H30：1名 R元：1名） ・ふるさと応援隊の働きかけによる各取組（H26～） ・雑祭り、GWイベント開催（H29～） ・電源開発㈱と魚梁瀬ダムを活用したイベント開催（H29～） ・体験メニュー2件の開始（H30～：魚梁瀬ダム湖SUP体験、ピザ焼き体験） ・集落活動センター推進アドバイザー招聘（H30） <p><地域資源を活用した産業おこし></p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業振興センター、森林技術センターと連携した地域資源調査（H28～） ・産業振興アドバイザー招聘（H29） <p><魚梁瀬小中学校山村留学制度の拡充、強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・インターネット広告の利用を開始（H28～） | <p><外部人材の導入と住民組織づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと応援隊による各種交流イベントの開催（雑祭り、GW、ダム湖遊覧など） ・ふるさと応援隊が中心となり、通年開催の体験メニュー2件の開始（H30：魚梁瀬ダム湖SUP体験、ピザ焼き体験） <p>⇒これまで十分に活用されていなかったダム湖などの資源に着目し、観光面の充実に取り組んだ。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センター設立に向けた議論を重ねることにより、人口減少など将来への危機感を住民全体で共有し、集落活動センターによる新ビジネスの創出、定住人口の拡大に取り組むことを決定。 <p>⇒集落活動センターやなせの設立（H30）</p> <p><地域資源を活用した産業おこし></p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センターに事業部会を設置し、集落の産業おこしについて検討を継続していく。 <p><魚梁瀬小中学校山村留学制度の拡充、強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・制度を利用 5組（H28～R元累計） |
| <p>31 集落活動センター「げいせい」を拠点とした“小さくてももっと元気で輝くむら”づくり</p> <p>《芸西村》</p> <p>村内で活躍する住民が集落活動センターを中心に集結し、村産品の加工品づくりや磨き上げ、観光資源の発掘や活用等に取り組むことにより、村の強みを活かし、地域活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・芸西村 ・芸西村集落活動センター推進協議会 | <p><地域情報の発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・facebookのアカウントを作成（R元） <p><移住・定住サポート></p> <ul style="list-style-type: none"> ・関東圏からUターンした夫妻が集落活動センター入会（R元） <p><特産品づくりと外商活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・サトウキビ栽培を開始（H28～） H29：約4a（5畝） H30：約6a（7畝） ・加工事業の拡大を見据え集落支援員1名を増員（H30） ・加工部会設置（H30） ・産業振興センター「よろず支援拠点」に助言を受け、加工品販売計画を作成（H30） ・白玉糖を活用した加工品の開発開始（H30～） <p><その他（集落活動センターの円滑な運営）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・シキミの栽培を開始（H29～） ・竹害対策事業の開始（H30～） | <p><地域情報の発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・facebookにてかっぱ市のイベント情報を発信 <p><移住・定住サポート></p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センターの活動を通じて移住者と地域との関係が深まり、定住につながっている。 <p><特産品づくりと外商活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・白下糖の原料として販売 耕作面積拡大に伴い売上げも着実に増加 ⇒サトウキビ売上高 311,598円（H29） 702,900円（H30） 集落活動センターの収益の柱の一つになっている。 ・白下糖を活用した加工品「黒糖ミルクバターパン」を試作・イベントで販売 200個（H30） 好評につき完売。今後の商品化を目指し町単でアドバイザーを雇用し商品の磨き上げを行う。 <p><その他（集落活動センターの円滑な運営）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所「かっぱ市」での販売 ⇒シキミ売上高 669,975円（H29） 328,200円（H30） 集落活動センターの収益の柱の一つになっている。 ・住宅・農地等へ悪影響を及ぼす竹林を伐採 芸西村役場も竹林所有者に対しての補助制度を整備しており、官民協働で取り組んでいる。 ⇒竹林整備事業収入 1,191,500円（H30） 集落活動センターの収益の柱の一つになっている。 |

| 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 | |
| 丸山公園魚梁瀬森林 鉄道利用者数 1,830人以上 (H24～26平均値： 1,523人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 1,158人(H30年度 末) | B | 森林鉄道利用者数については、所在する公園でのイベント開催やオートキャンプとの連携などにより利用者数の増加を図ったものの、目標値には未達であった。集客に向けて森林鉄道に対するさらなる価値の創出やPRの強化とともに、自然など地区にある他の観光資源ともさらなる連携が必要。 山村留学による転入については、平成28年度より、地区住民と小中学校の事務分担の整理や、インターネット広告の活用開始などが行われた。目標値に対して、順調に推移した。 魚梁瀬地区は地理的条件が厳しい地区であるが、生活インフラや住民コミュニティがしっかりと残っている。そのため、以前は、住民の危機感が薄いことが問題点であった。しかし、第3期計画の中で、住民の間の地区存続へ向けた議論が活発化し、集落活動センターやなせの設立に至った。今後、集落活動センターを中心に、地区課題の解決へ向けた積極的な行動を行っていく。 | ・観光面では新たな体験メニューの造成、既存体験メニューの磨き上げを図るほか、SUP、ピザ焼き等の体験メニューと周辺宿泊施設（オートキャンプ場等）と連携した観光商品の開発に取り組む。 また、森林鉄道については、現在、中芸5町村で取り組んでいる日本遺産認定（森林鉄道とゆず）の活用により、その価値の向上を目指す。 |
| 山村留学による魚梁 瀬地区への転入 5組（H28～31累 計） (H26：4組) | (R元年度末見込) 累積計6組 (直近の実績) 累積計5組（H30年度 末） | A＋ | 魚梁瀬地区は地理的条件が厳しい地区であるが、生活インフラや住民コミュニティがしっかりと残っている。そのため、以前は、住民の危機感が薄いことが問題点であった。しかし、第3期計画の中で、住民の間の地区存続へ向けた議論が活発化し、集落活動センターやなせの設立に至った。今後、集落活動センターを中心に、地区課題の解決へ向けた積極的な行動を行っていく。 <課題> ・魚梁瀬観光の充実強化 ・森林資源等を活用した新規事業立ちあげ ・集落活動センター「やなせ」を中心とした事業活動の推進 | ・魚梁瀬の特産品開発（ゆず等を活用した加工品開発）のほか、魚梁瀬杉を原料とする「木の酒」（蒸留酒）や森林資源を活用した木質バイオマスによる熱利用の可能性を調査し、事業化について検討を行う。 ・集落活動センターやなせを中心に、地区の資源を活用した魚梁瀬全体の活性化を図り、地区への入込者数を増加させていくほか、集落活動センターによる新ビジネスの創出や定住人口の拡大に向けて取り組んでいく。 |
| サトウキビ収穫量 5t (H27：0t) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 2.2t（H30年度末） | A－ | 耕作放棄地でのサトウキビ・シキミの栽培・販売の取り組みや竹林整備事業など経済活動が軌道に乗ってきている。また、当該活動を進める中で、地域住民の参加意識も醸成され、組織体制の強化につながっている。 芸西村の特産品である白玉糖を用いた黒糖バターなど加工品の開発にも取り組んでおり、イベントでの試作品の販売も行った。 <課題> ・加工品開発と販路拡大 ・シキミの出荷量の確保 | ・集落センターげいせいの改修による加工品の生産能力強化 ・専門家の協力のもとでの加工品のさらなる開発・ブラッシュアップ・販路拡大 ・経済活動のさらなる拡大による集落活動センターの自立的な運営 ・新たにシキミ苗を耕作放棄地へ定植することによるシキミの生産量の増加 |
| 移住世帯数 5世帯 (H28～31累計) (H24～27：3世 帯) | (R元年度末見込) 15世帯（H28～31累 計） (直近の実績) 11世帯（H28～30累 計） | A＋ | | |

【物部川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 ニラの産地力強化「日本一のニラ産地の維持・拡大へ向けた仕組みづくり」</p> <p>《香南市、香美市》</p> <p>H38園芸年度を目標に策定した産地ビジョンに基づき、作型改善や環境制御技術の導入による経営の安定化等に取り組むことにより、農家所得の向上を図るとともに、日本一のニラ産地の維持・拡大を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・JA高知県（香美地区）</p> <p>※地域産業クラスター関係（日本一のニラ産地拡大プロジェクト）</p> | <p>＜生産上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・園芸用ハウス整備支援(園芸用ハウス整備事業・産地パワーアップ事業)(H28～R元) ・そぐりセンター整備に向けた検討(H28～R元) ・調製作業機(そぐり機)導入支援（産地パワーアップ事業)(H28～R元) ・グリーンカレッジ(新規就農者勉強会)の開催：9回(H28～R元) ・新規就農者育成支援(H28～R元) <p>＜流通、販売上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「エコシステム栽培」登録、こうち環境・安全・安心点検シート実施、生産履歴記帳(H28～R元) ・出荷場GAP点検実施(H28～R元) ・地元小学校での出前授業・栽培体験（野市小学校、佐古小学校）(H29～30) ・食博覧会・大阪で点天とコラボし、ニラを出展・PR(H29) | <p>＜生産上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設整備による生産拡大意向農家：21戸 ⇒ハウス整備面積：4.8ha （実践型研修ハウス：30a） ・そぐりセンターの整備に向けた部会や関係機関等の合意形成 ⇒そぐりセンターの整備場所が決定 ・生産者の省力化対策実施の意向が高まった ⇒調製作業機(そぐり機)の新規導入：33台 ・担い手募集「産地提案書」の策定・提示：2提案（香美市・香南市） ・グリーンカレッジ参加者：64名 ⇒新規就農者：13名 <p>＜流通・販売上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安全・安心な農産物生産への生産者の意識向上 ⇒「エコシステム栽培」登録、こうち環境・安全・安心点検シート実施、生産履歴記帳：全戸 出荷場GAP点検実施 ・小学生や父兄の認知度向上 ・子ども食堂、高齢者施設へニラ提供 ・PR来場者が多い食博（62万人）でのニラの認知度拡大 |

| 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 | |
| ニラ販売額 H31園芸年度：29.7 億円 (H27園芸年度： 27.1億円) | (R元年度末見込) 26.5億円 (直近の実績) 26.5億円 (H30園芸年度： H29.8月～H30.8月) | B | 農業者の高齢化が進んでおり栽培面積は減少傾向 であるが、生産基盤の整備や作業の省力化対策が進 むとともに新規就農者も確保・育成され、産地力の維 持・強化に繋がった。 <課題> ・高齢化により栽培面積や生産者が減少している。 ・収穫後の出荷調製作業等の労働力が不足してい る。 ・ハウスや出荷場等の施設の高度化が一部進んでい ない。 | ・生産性の向上による農業者の所得 向上と産地力の強化を図るため、園 芸用ハウス整備事業や産地パワーア ップ事業、環境制御高度化事業等の 導入・活用について、香南市や香美 市、JA高知県等の関係機関・団体と 連携して取り組んでいく。 ・新規就農者の確保・育成につい ては、就農計画の作成・実施による支 援やグリーンカレッジでの研修参加を促 していくことを関係機関・団体と連携し て取り組んでいく。 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|--|
| <p>2 南国市の園芸基幹品目シシトウの振興</p> <p>《南国市》</p> <p>全国一のシシトウ産地維持のため、関係機関と協力の上、コスト削減や品質改善などに取り組み、生産・流通・販売上の課題を解決する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（土長地区） | <p>＜生産上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産地ビジョン推進計画の検討（H28：4回、H29：8回、H30：8回、R元：7回予定） ・3JA合同会議（H28：4回、H29：4回、H30：4回） ・合同現地検討会（H28：－、H29：3回、H30：4回） ・現地検討会への部会員参加率向上 34%（H27）→40%（R元目標） ・各部会・現地検討会、勉強会（H28：7回、H29：13回、H30：10回、R元：10回予定） ・実証圃の設置および調査（H28：約30回、H29：約130回、H30：131回、R元：約130回予定） ・個別巡回指導（H28：延べ81回、H29：延べ237回、H30：延べ297回、R元：延べ250回予定） ・個別面談（H28：3名、H29：11名、H30：11名、R元：10名） <p>＜流通・販売上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3JA合同会議による販売推進計画検討（H28：3回、H29：6回、H30：4回） ・生産者大会の開催（H28～30、各年度開催） ・3JA合同による県外での販促活動（H28～H30、各年度1～2回） ・3JA合同での巡回品質検査（H28～30、各年度3回） ・出荷場のGAP点検（14回）やGAP研修会（1回、JA職員3名、農家4名参加）の開催（H30） | <p>＜生産上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長期・中期の産地目標を設定した産地ビジョンの策定（H29） ・炭酸ガス施用や日射比例かん水等の新技術に取り組む農家が増加し、省力化技術の低位摘心法も実践（H28～） ⇒炭酸ガス施用効果が著しく高いことが明らかとなってきた。 ・現地検討会等、活動が活発化（H29～） ⇒経営向上を目的としたモデル農家を中心に、より積極的な経営目標を持つ生産者が出てき始めた。 ・経営改善志向の重点指導農家による栽培改善の実践（H29） ⇒重点指導農家は、7戸/10戸で前年度収量を上回り、H31園芸年度途中の1月末時点では、9戸/10戸が前年度を上回っている。 ・新規就農者の受入体制の整備 ⇒指導農業士の確保 H27：5名→H28：6名 ⇒受入体制整備による新規就農者確保 H29：3名、H30：1名 <p>＜流通・販売上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・消費宣伝活動計画および生産者大会の開催が決定され、関係機関、部会と連携して開催された。 ・消費地での産地PRにつながった。 ・3JA合同で継続した品質検査の実施 ・各出荷場とも場内環境の改善意識が高まり、定期的な点検・記録の実施 ⇒産地のまとまりが強まり、定期的な品質巡回検査により3JAの品質が安定した。 |

| 目標値に対する実績 | | 総括 | | 今後の方向性 |
|---|---|-----------------------|--|--|
| 指標及び目標値 (出発点) | 令和元年度未見込 及び 直近の実績 | 数値目標 に対する 客観的評価 | 総括 | |
| JAシントウ出荷量 760t (H27園芸年度： 679t) | (R元年度未見込) － (直近の実績) 635t (H30園芸年 度：H29.9月～ H30.8月) | B | <p>H30園芸年度は台風の影響による収量低下、高齢化による面積減により著しく出荷量が低下した。また、高齢化による生産者や栽培面積の減少により、産地の維持が大きな課題となっている。</p> <p>しかし、経営向上モデル農家や経営改善志向重点指導農家では、環境制御等の新技術や省力化のための低位摘心法の導入などにより、著しい技術力の向上が見られ増収と省力化の両立を図っており、今後の産地の担い手として期待されている。</p> <p>また、産地維持のため、新規就農者の募集や農家研修を進めており、担い手確保、産地の維持に取り組んでいる。</p> <p><課題> 高齢化による生産者や栽培面積の減少。 増収や省力化のための新技術や基本栽培技術の普及。 新規就農者の確保。 収穫等の労働力確保、バック詰めの体制検討。</p> | <p>・環境制御等の新技術を導入し、増収をはかっている生産者を個別巡回等により支援し、産地の維持・強化を図る。</p> <p>・新規就農者の募集、確保を進め、研修ハウスの整備や農家研修等により、次世代の担い手確保を進める。</p> <p>・増収や省力化につながる技術支援を継続し、産地として生産性向上を進める。</p> <p>・労働力確保や販売・流通体制整備について支援し、産地の強化を図る。</p> |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|---|---|
| <p>3 還元水を活用した野菜の生産体制の構築とブランド化</p> <p>《南国市》</p> <p>還元水を活用した野菜の生産を拡大し、「還元野菜」としてのブランド化を図るとともに成分分析により、機能性の検証を行う。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県土長地区出資農業生産法人(株)南国スタイル ・(株)トリムエレクトリックマシナリー ・高知大学 <p>※地域産業クラスター関係（南国市還元野菜プロジェクト）</p> | <p>＜「還元野菜」の生産拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・協力農家の募集 <p>＜還元野菜の販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・かざぐるま市に還元野菜コーナーを設置（H29.11月～31.2月） ・「還元野菜」セットの販売（H26～）（(株)日本トリム顧客向け） <p>＜「還元野菜」の機能性の検証＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知大学による成分分析(抗酸化力の測定)（H30～） | <p>＜「還元野菜」の生産拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・試験的に整水器を設置してもらうことで、協力農家が増えた。 ⇒還元野菜として販売する品目の充実 <p>＜還元野菜の販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「かざぐるま市」に還元野菜コーナーの設置による売上の拡大 ⇒H29.11月～H31.2月の売上：2,133千円 ・(株)日本トリム顧客向けのセット販売による還元野菜の県外への販売数量の増 ⇒H27：331セット → H29：503セット <p>＜「還元野菜」の機能性の検証＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・成分分析について、顕著な差は認められなかった。 |
| <p>4 生産から販売までのユズの総合的な産地強化対策</p> <p>《香美市》</p> <p>高齢化により生産の維持が困難になっている国内最大のユズ青果出荷産地を維持するため、労働力を省力化した大規模経営体の育成を推進する。また、高齢者が生産活動を継続しやすい産体制を整備する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香美市 ・JA高知県（香美地区） | <p>＜担い手の育成・確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・指導農業士の増員（H28～30） ・産地提案書の改正（H28） ・新規就農を目指した研修生向けの指導マニュアル書作成のための情報収集（R元） <p>＜大規模経営体の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業経営改善計画書の作成に対する支援（H29～R元） ・防除作業の機械化への支援（H30） <p>＜高齢化に対応した生産体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・意向調査による担い手の有無、経営規模、遊休園地等の実態把握（H28～R元） ・第3期産地構造改革計画の作成（H30） ・省力化に向けた出荷場の整備・更新の検討（R元） | <p>＜担い手の育成・確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就農者の受入体制（技術習得、農地確保）が整備され、円滑な就農ができるようになった。 ⇒指導農業士の確保 H28：1名→R元：5名 ⇒受入体制整備による新規就農者確保 H28：0名→R元：2名 ⇒農地中間管理事業による農地利用数4件（H30～） <p>＜大規模経営体の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・認定農業者を確保するために経営改善計画書の作成を支援した。 ⇒認定農業者の新規及び再認定戸数 8戸（H28～） ・新たに1戸が省力化を図るためにスピードスプレアーを導入 導入戸数 3戸→4戸（H30） <p>＜高齢化に対応した生産体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実態が解明され農地の流動化が図られた。 ・計画が策定され産地として目指す方向性が明らかになった。 ・出荷場の更新を部会で検討していくこととなった。 |

| 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 | |
| 協力農家の戸数 7戸(H28～31累計) (H27：3戸) | (R元年度末見込) 6戸 (直近の実績) 6戸(R元.5月末時点) | A | (株)日本トリムの整水器を使用する協力農家が一定増えてきたことにより、「還元野菜」の品目が増え、かざぐるま市での販売コーナーの設置や(株)日本トリムの顧客向けセット販売の回数及び内容が充実するなど、販路の拡大が図られた。 <課題> 機能性成分分析に顕著な差が認められず、機能性に基づく差別化は現時点では困難である。また、整水器が高価であることもあり、協力農家の拡大に工夫が必要である。 | <ul style="list-style-type: none"> ・大学や研究機関との分析・研究を引き続き行っており、結果に応じて関係者((株)南国スタイル、(株)日本トリム等)の協議により、今後の戦略について検討する。 ・引き続き(株)日本トリムと(株)南国スタイル、JAが連携して協力農家の拡大などに取り組んでいく。 |
| 「還元野菜」の売上 10,000千円 (H27：1,200千円) | (R元年度末見込) 7,300千円 (直近の実績) 7,298千円 (H30年度末) | A | | |
| 機能性に基づく差別化 ができた品目数 3品目(H28～31累計) (H27：累計0品目) | (R元年度末見込) 0品目(H28～31累計) (直近の実績) 0品目(H28～30累計) | B | | |
| ユズ販売額(JAへの入金額) 5.2億円 (H27園芸年度： 5.2億円) | (R元年度末見込) 5.2億円(H31園芸年度： H30.9月～R元.8月) (直近の実績) 4.4億円(H30園芸年度： H29.9月～H30.5月) ※H30園芸年度は裏年 | A+ | 新規就農者の受入体制が整備され新規就農者が確保・育成されたこと、認定農業者の規模拡大や生産性が向上したこと、農地中間管理事業などの活用で担い手に園地が集積したこと、さらにH31園芸年度(H30年度産)の豊作と青果ユズの高値に支えられたことで、目標をほぼ達成した。 <課題> ・ユズの老木化が進んでおり、新植及び改植が遅れている。また、意向調査から遊休園地の拡大が見込まれる。 ・新規就農者の継続的な確保が求められる。 ・省力化のための選果機更新・高度化が必要となっている。 ・地理的表示保護制度を活用したブランド力の向上が求められている。 | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|--|
| <p>5 「なの市」等の売上拡大による農家所得の向上</p> <p>《南国市》</p> <p>旧直販所「あけぼの市」を国道195号通称「あけぼの街道」沿いに移転拡充した「なの市」「なのカフェ」で、地域農産物の販売や地域資源を活用した加工品の開発・販売及び飲食物の提供を行い、地域農業者の所得向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県長岡支所 ・(株)なの工房 ・畑の食堂Copan | <p>＜利益率が高く、客層にあった新商品、新メニューの開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元果物を使った新商品の販売開始（H28） ・あけぼの街道ひまわりフェスタの開催（H28） ・旧なのカフェに「畑の食堂Copan」がオープン（H30.7月） ・「畑の食堂Copan」による新商品開発・販売（H31～） ・「畑の食堂Copan」が6次産業化セミナーを受講（R元～） ・販促活動の一環として、イベント用品（テント）を充実させ、R元.5月にイベントを開催した。 <p>＜組織体制や運営方法の改善による経費削減＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カフェ、惣菜部門を廃止し、直販所に専念する組織再編を行った（H29） ・集客力アップのための店舗づくり 産業振興アドバイザーを招へい3回（H30） ・売上データ等の予実管理 産業振興アドバイザー招へい5回（H30） ・生産者の意見を反映させるための生産者会議を組織化（H30） | <p>＜利益率が高く、客層にあった新商品、新メニューの開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旧なのカフェに「畑の食堂Copan」がオープンし、女性を中心に人気を得ている、 ⇒畑の食堂Copan売上：17,102千円（H30.7月～H31.4月） ・「畑の食堂Copan」の新商品：4品目 <p>＜組織体制や運営方法の改善による経費削減＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織改編が行われ、予実管理を毎月行うことにより、経営改善が図られた。 |
| <p>6 「ごとおち市」の売上拡大による農家所得の向上</p> <p>《南国市》</p> <p>旧直販所「ひかり市」を移転拡充した直販所「ごとおち市」で、地域農産物の販売や地域資源を活用した商品の開発・販売を行うことで、地域農業者の所得向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県土長地区十市支所 | <p>＜品揃えの充実及び情報発信による顧客獲得＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)南国スタイルと学校給食への食材供給で継続的な取引開始（H30.5月～） ・イベント（感謝祭）の開催（H26～） | <p>＜品揃えの充実及び情報発信による顧客獲得＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学校給食の取引継続と品揃えの充実による売上増加 ・イベント（感謝祭）実施による来客者の確保 ⇒来客数：毎年約200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) | 令和元年度未見込 及び 直近の実績 | 数値目標 に対する 客観的評価 | 総括 | |
| 直販所等の売上高 171,000千円 (H26 : 171,000千円) | (R元年度未見込) 126,000千円 (直近の実績) 125,329千円 (H30年度末) | B | <p>なの市を運営している(株)なの工房については、産業振興アドバイザー制度を利用し、組織体制や運営方法の改善を図り、アドバイザー派遣終了後も、予実管理を行い、経営改善に努めている。</p> <p>また、生産者の意見を反映させるため、生産者会議を組織した。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・予実管理の継続実施（日次管理表作成）。 ・経営力向上会議（(株)なの工房、JA高知県長岡支所、県、市、専門家等）による定期的な経営状況の確認と運営会議の開催 |
| 直販所等の雇用者数 32人 (H26 : 32人) | (R元年度未見込) 31人 (直近の実績) 31人 (H30年度末) | B | <p>「畑の食堂Copan」については、女性をターゲットにSNSで積極的に情報発信をするなど、売上の増加に向けた取組を進めている。31年度からテイクアウト商品の開発、販売を開始。6次産業化セミナーを受講し、名物メニュー、商品の開発や、外商できる商品の開発、既存商品の改良に努めている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所の売上高の向上 なの市となの市生産者との情報共有が不十分で、生産者会議があまり行われていない。 ・経営の安定化に向けた仕組みの構築 組織体制の問題等から、アドバイザーによる現場指導での助言・アドバイスを実践しきれていない。 | <ul style="list-style-type: none"> ・安定的な経営を維持するための仕組みと体制の確立を図るため、チーフ会、生産者リーダー会を定期的に開催するよう促していく。 |
| 直販所の売上高 50,000千円 (H26 : 28,250千円) | (R元年度未見込) 29,000千円 (直近の実績) 31,539千円 (H30年度末) | A - | <p>H30から学校給食の取引の開始や、毎年開催している感謝祭においてはH30年度から南国市役所と連携し、SNSを活用したイベントの告知などを行い、売上高の増加に努めており、H26年度に比べ、直販所の売上は増えている。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・6次産業化セミナーの受講や産業振興アドバイザー制度の活用等により、地元農産物を使った加工品開発や戦略的な店舗運営の検討を促していく。 |
| 直販所への出店者数 100人 (H26 : 97人) | (R元年度未見込) 104人 (直近の実績) 104人 (H30年度末) | A + | <p><課題></p> <p>大型スーパーにおいて、産直コーナーの設置や贈答品の取扱が行われるようになり、直販所の売上が伸び悩んでいる。また、店舗運営の方向性が定まっておらず、戦略的な運営が出来ていない。</p> | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|---|
| <p>7 地元野菜の消費拡大による地域農業の活性化</p> <p>《南国市》</p> <p>(株)南国スタイルを中心に学校給食や業務筋への地元野菜の供給を行うとともに、生産者と消費者をつなぐ場である「農家レストランまほろば畑」の経営の安定化を図ることにより、地産地消を推進し、地域産業の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・J A 高知県土長地区出資農業生産法人 (株)南国スタイル ・農家レストランまほろば畑 ・南国市 ・道の駅南国風良里 <p>※地域産業クラスター関係（南国市還元野菜プロジェクト）</p> | <p>＜学校給食・業務筋への食材供給体制の整備及び供給拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存取引先からの照会や、従業員による営業活動により新規供給先の開拓（H24～） <p>＜「農家レストランまほろば畑」の経営安定化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・総会（年1回）、役員会（年4回程度）の実施（H22～） ・先進地視察研修の実施（年1回、H22～） ・周年月間祭（各グループ1回の計3回、H23～）、高校生とのコラボレストラン（年1回、H28～）の開催 | <p>＜学校給食・業務筋への食材供給体制の整備及び供給拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市内小学校への給食用食材の配送システムが整い、地元野菜の供給割合は順調に伸びている。また、業務筋への配送先も拡大している。 ⇒週1回以上の定期的な配送先 H27：21事業所→H30：30事業所 <p>＜「農家レストランまほろば畑」の経営安定化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・役員会の定期的な開催により、各グループ間で課題などの情報共有ができた。 ・周年月間祭、高校生とのコラボレストランの開催により、集客に繋がった。 ⇒オープン（H22）からの累計来店客数：58,507人 オープン（H22）からのレストラン開催数：307回開催 |
| <p>8 農園レストランによる地域食材の消費拡大</p> <p>《南国市》</p> <p>地域の農家所得の向上を図るため、地元食材をフル活用したオリジナル料理を堪能できるレストランとベーカリーを運営し、地元食材の消費を拡大するとともに新たな魅力を発信する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)ナイフアンドフォークカンパニー | <p>＜レストランとベーカリーの運営、情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヤギミルクをはじめとした地元食材の活用を継続（H26～） ・旅番組や、旅行雑誌、地元情報誌への掲載を通じた情報発信、店舗でのイベントの開催（毎月）や、イベントでのパンブースの出店（月1程度）（H27～） | <p>＜レストランとベーカリーの運営、情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元食材の積極的な活用 ・TV、広告等での宣伝、イベントの開催、情報誌等への掲載により、集客に繋がっている。 |
| <p>9 加工品販売による夜須地域の活性化</p> <p>《香南市》</p> <p>地場産品を活かした加工品開発・販売を行い、生産農家の所得向上につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・協同組合やすらぎ市 | <p>＜主力商品の定着・充実による経営の安定化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第2ステージ認証取得（トマトソース、赤生姜シロップ）に向けた取組 ・生産販売計画及び実績の検討（年4～5回） <p>＜新商品の開発及び既存商品の改善による顧客の満足度の向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品開発 産業振興アドバイザー招へい2回（H28） ・赤生姜シロップのラベル、パッケージの改善（H30） ・F B配信（H27～） ・直販所個別セミナー参加による店内レイアウトの変更（H30） | <p>＜主力商品の定着・充実による経営の安定化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第2ステージ認証取得（トマトソース、赤生姜シロップ）（H29） ・衛生管理面の向上や生産体制の充実を図ったことで主力商品の定着につながった。 <p>＜新商品の開発及び既存商品の改善による顧客の満足度の向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発 H28：15品、H29：13品、H30：12品 |

| 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 | |
| 学校給食における地元 野菜の供給金額（割 合） 6,455千円 (25%) (H26：5,373千円 (20.81%)) | (R元年度末見込) 7,100千円 (26%) (直近の実績) 7,152千円 (26.28%) (H30年度末) | A + | 学校給食と業務筋への食材提供は、配送システムの整備と取引先の拡大により、供給金額が伸びた。「農家レストランまほろば畑」は、当初5グループでの輪番制であったが、グループのメンバーの高齢化によりH28.4月より3グループでの運営に移行。来店者数は平均180人を超え、安定的に運営が行われている。 (H22～30で計307回開催、総来客数58,507人) <課題> 学校給食は端境期の野菜の確保と、(株)南国スタイルの労働力の確保、中学校給食の場合は、運営を民間業者に委託されており、価格の問題でなかなか取り扱ってもらえないといったことが課題となっている。「農家レストランまほろば畑」は、後継者の育成が課題となっている。 | ・中学校給食への供給を含めた、新規供給先の開拓を促していく。 ・まほろば畑の各グループにおいて後継者の確保、育成の取組を進めるとともに、グループ間の情報共有を行い、よりよい運営体制の整備に努めていく。 |
| 業務筋への供給 25事業体 (H26：20事業体) | (R元年度末見込) 30事業体 (直近の実績) 30事業体 (H31.4月末) | A + | | |
| 売上高 200,500千円 (H26：0円) | (R元年度末見込) 171,000千円 (直近の実績) 165,917千円 (H30年度末) | A | 地元食材の活用に努め、食材の地産地消費率はオープン以来、目標を達成し続けている。積極的なイベントの開催や、宣伝を行い、一定集客し、売上も年々伸びてきている。 <課題> オープンした年は、売上高目標を達成したものの、2年目からは目標に達成しておらず、引き続き店舗でのイベントなどを開催していくとともに、今後も新たな食の魅力を発信し、集客に努めていく必要がある。 | ・地域食材の活用継続及び定期的なイベントや商品企画などを実施するとともに、マスコミや広報誌等を活用したPR活動を継続していく。 |
| 食材の地産地消費率 83% (H27：83%) | (R元年度末見込) 86% (直近の実績) 86% (H30年度末) | A + | | |
| 加工品販売額 1億円 (H26：0.96億円) | (R元年度見込) 1億円 (直近の実績) 0.97億円 (H30年度末) | A + | 新商品については、産業振興アドバイザー等からの助言もあり、定期的に関出されている。既存の商品も含めた販売動向の分析や製造計画に向けた検討会も年に4回開催し、課題や情報の共有が図れている。新たな販路拡大に向けては、商談会等を活用したことで、赤生姜シロップのまるごと高知への外販にもつながった。 <課題> 生産農家の所得向上を目指すため、加工品製造販売計画の策定・実行、加工体制の充実を図っていく必要がある。 | ・安定した加工品製造・販売を行い、引き続き生産農家の所得向上につなげていく。 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|---|---|
| <p>10 「ごめんケンカシャモ」のブランド化の取組</p> <p>《南国市》</p> <p>坂本龍馬の逸話を活かした「シャモ鍋」等の新たなメニューを創出し、イベントでの販売や加工品販売により、県内外に向けてご当地グルメとして情報発信を行う。</p> <p>また、ごめんケンカシャモの飼育・安定供給体制を整備し、トレーサビリティの確立等による高付加価値化を図ることで、ブランド鶏肉としての外商戦略を展開していく。</p> <p>これら、生産から販売までの過程を通して、ごめんケンカシャモを知ってもらい南国市を訪れてもらう『地産「来」消』の仕組みの確立を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業組合ごめんシャモ研究会 ・南国市商工会 ・南国市 <p>※地域産業クラスター関係（南国市農業クラスタープロジェクト（ニラ））</p> | <p><「ごめんケンカシャモ」の安定供給体制の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・食鳥加工センター整備（H29） ・HACCP研修受講（H29） <p><加工品開発及びご当地グルメとしての確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発（H30） ・ギフト用としてパッケージデザインを作成、販売促進の実施 <p><高級食材としての外商戦略づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザー招へい3回（H30） <p><「軍鶏伝」の売上増加></p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNSや朝の情報番組（H29フジテレビ）、グルメ特集コーナー（高知）などマスメディアを活用したPR活動（H27～） <p><組織の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・定例会の開催（月1回） | <p><「ごめんケンカシャモ」の安定供給体制の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工センターを整備し、またHACCP研修受講研修を受講したことで、衛生管理体制の充実を図ることが出来た。 ⇒雇用の創出：2名（H29～） ⇒県版HACCP第2ステージ2 認証取得（R元） <p><加工品開発及びご当地グルメとしての確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品（シャモ焼きやき）販売開始 ⇒30セット販売（R元、7月時点） <p><高級食材としての外商戦略づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国的に流通している他のシャモ肉との比較を行い、外商戦略について検討 ⇒HPの見直し（ごめんケンカシャモの安全性・希少性及びブランドイメージの向上） <p><「軍鶏伝」の売上増加></p> <ul style="list-style-type: none"> ・H27にひろめ市場内にオープンした直営店「軍鶏伝」において県内外の方に「ごめんケンカシャモ」をPR ⇒売上高の増加 H28：10,275千円 →H30：33,521万円 <p><組織の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・経理部門の体制強化 ⇒雇用の創出：1名（H29～） |
| <p>11 ヤギミルクの生産体制強化及び流通促進事業</p> <p>《南国市》</p> <p>流通の少ない、ヤギミルク及びヤギ肉の安定供給を図るため、畜舎の整備等により生産体制を強化する。また、飲料・原料としての商品づくりのほか、県内事業者との連携による新たな加工品の開発により高付加価値化を図り、ヤギミルクを中心とした外商戦略を展開していく。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・川添ヤギ牧場 | <p><畜舎等の整備・機能拡充></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新畜舎の整備、搾乳・飼料生産機械の導入（H29） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H28：21,599千円 <p><ヤギミルク・ヤギ肉の安定供給体制の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・飼育データの収集・蓄積、高知大学等との共同研究による品質向上（H30） ・産業振興アドバイザー招へい5回（H30） <p><販路開拓及び加工品の開発・販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ひまわり乳業(株)による飲用ヤギミルクの商品化と販売開始（H28） ・加工事業社への販路開拓（H24～） ・ヤギ肉試食会の開催、ヤギ肉の販路開拓（H28） ・目指せ！弥太郎商人塾を受講（H29） | <p><畜舎等の整備・機能拡充></p> <ul style="list-style-type: none"> ・畜舎の整備等により生産体制を強化を図ることが出来た。 ⇒飼育ヤギ頭数の増加 H27：36頭→H30：147頭 ⇒雇用の創出 H28：正社員2名、パート0名 →H30：正社員4名、パート3名 <p><ヤギミルク・ヤギ肉の安定供給体制の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヤギの専門家からの指導を受け飼育技術等の向上 ⇒一頭あたりの搾乳量が2～3倍に増加し、売上の向上につながった <p><販路開拓及び加工品の開発・販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヤギミルク、ヤギ肉等の取引先の増 ⇒飲用ヤギミルク：1社 加工用ミルク：10社 ヤギ肉：4社 |

| 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 : 21,553千円) | (R元年度末見込) 55,000千円 (直近の実績) 51,780万円 (H30) | A | 売上が目標値に届かなかった原因として、自社製品（シャモ鍋セット等）の営業活動が足りなかったことが挙げられる。直営店の軍鶏伝の売上は堅調であり、ひろめ市場の来場者に向けてごめんケンカシャモのPRができています。 ごめんケンカシャモの提供店舗数は、目標とする20店舗を達成しており、南国市を訪れてもらう『地産「来」消』の仕組みの確立に向けて引き続き市内の提供店舗との協力体制を構築していく。 | <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第2ステージの認証が取得できたが引き続き、衛生管理の徹底に取り組む。 ・県外では希少な純血100%を売りとして販売促進をすすめていく。 ・冬場に人気の「シャモ鍋セット」「シャモすきやきセット」に加えて、夏場にも販売出来る新商品「シャモ焼きやき」の販売活動を強化し、シャモの更なるPRと売上増加を図る。 |
| ごめんケンカシャモ提供 店舗数（市内） 20店舗（累計） (H26 : 19店舗) | (R元年度末見込) 21店舗 (直近の実績) 21店舗 (R元.6月 末) | A + | <課題> シャモ鍋セット等の自社製品の営業活動を積極的に行い、売上を伸ばすことが課題である。 | |
| シャモ目標飼育羽数 3,000羽 (H26 : 1,859羽) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 2,341羽 (H30) | A - | | |
| 売上高 30,200千円 (H26 : 1,800千円) | (R元年度末見込) ミルク(加工用含む) 20,000千円 ※肉の売上は見通しが立てづらいため、上記の金額に含んでいない。 (直近の実績) 5,918千円 (H30) | A | H29年度の畜舎等の整備により、生産体制が強化され、ヤギミルクの売上金額が大幅に増加した。 この整備により、2名の正社員、3名のパート従業員を雇用しており、地域の雇用創出につながっている。 (H30) H30年度は搾乳量が減少し、目標としている売上げを大きく下回ったため、専門家から指導を受け、具体的な対策を実行した結果、令和元年度は前年度を大きく上回る売上の増加が期待できる。 <課題> 県内で前例がないヤギの産業化、多頭飼育や販路開拓に取り組んでいるため、ヤギの飼育やヤギミルク等の販売に関する情報が少ない。 | <ul style="list-style-type: none"> ・飼料設計を見直し、衛生管理等の知識を現場で共有したことにより、ヤギミルクの搾乳量は増加傾向にあり、一定の改善が図られている。今後も、継続して改善に向け取り組むことで生産体制の強化及び安定を図る。 ・生産量の増加に伴い、ひまわり乳業(株)による販路拡大や新たな加工品開発など、新たな展開にも挑戦していく。 ・引き続き、ヤギの専門家や家畜保健所のアドバイスや助言、指導を受けながら事業活動を行っていく。 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|--|---|
| <p>12 地域と連携した高知県産ワインのブランド化の推進</p> <p>《香南市、南国市》</p> <p>ブドウ栽培からワインの醸造・販売までの一貫した体制の構築に向け、ブドウの栽培面積の拡大や醸造施設の建設、人材の育成等に取り組むとともに、高知県の食材とのコラボレーションやPR活動を行い、県内産ワインとしてのブランドを確立する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・井上ワイナリー株式会社 ・井上石灰工業株式会社 | <p>＜栽培面積の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現在保持している圃場の拡大と、香南市内外の遊休地確保に向けた働きかけ <p>＜醸造・生産体制の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他県の醸造所への視察、研修等 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H30：1,425千円 ・醸造施設の設計に対する指導・助言 産業振興アドバイザーの招へい2回（H30） <p>＜ブランドの確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・PRイベント（新酒発表会）の開催（H30～） ・メーカーズパーティ、剪定体験会の開催（H29～） ・PR動画の作成（H30） ・空港での広告実施（H30～） <p>＜人材育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・醸造技術習得のための研修の実施（H30, 1名） | <p>＜栽培面積の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな圃場の確保 ⇒H30：7.5反 → R元：11.5反 ・梶原町との連携協定の締結（遊休地の活用） <p>＜醸造・生産体制の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・醸造施設の基本設計完成（H30） <p>＜ブランドの確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・PR動画や販促品を活用した広告、イベントへの出展、収穫体験等を通して、高知県産ワインとしての認知度の向上 ⇒TOSAワイン同盟会員数：505名（R元） 各種イベントの参加者数：延べ546名（H29～） ⇒高知県地場産大賞奨励賞受賞（H30） <p>＜人材育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・醸造技術取得のための研修受講者数：1名 ⇒醸造施設建設後のスムーズな施設稼働の認識が深まった。 |
| <p>13 民有林における原木の増産</p> <p>《物部川地域全域》</p> <p>森林所有者の所得の向上と、山村地域の振興を図るため、原木の増産に取り組む。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各森林組合 ・林業事業体等 | <p>＜地元説明会の開催及び補助事業等の情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高性能林業機械、作業道など基盤整備 原木増産推進事業（H28～） 高性能林業機械の導入 H28：2台 H29：2台 H30：1台 計：5台 作業道 H28：15,640m H29：9,284m H30：17,729m 計：42,653m <p>＜境界確認作業及び森林情報等のデータ整理と活用＞</p> <p>＜OJT（緑の雇用）や林業学校と連携した担い手の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人材育成 森の工場でOJTを実施 H28：9人 H29：9人 H30：未確定 | <p>＜地元説明会の開催及び補助事業等の情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原木増産推進事業により高性能林業機械の導入や作業道の開設が進み、生産量の工場につながった。 <p>＜境界確認作業及び森林情報等のデータ整理と活用＞</p> <p>＜OJT（緑の雇用）や林業学校と連携した担い手の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高性能林業機械の導入や作業道などの基盤整備、伐採、搬出技術を有する職員の育成により労働生産性が向上した。 ⇒労働生産性 香美森林組合 H29：皆伐5.9㎡/人日 間伐3.7㎡/人日 →H30：皆伐6.2㎡/人日 間伐3.8㎡/人日 |

| 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) | 令和元年度未見込 及び 直近の実績 | 数値目標 に対する 客観的評価 | 総括 | |
| ワインの売上高 9,869千円 | (R元年度未見込) － (直近の実績) 10,939万円 (H30年 度末) | A + | 醸造施設建設に向けて着実に進んでいる。ブドウ栽培についても、自社園場だけでなく、梶原町との連携等により栽培面積を順次拡大している。 また、地場産業大賞奨励賞の受賞や剪定体験、新酒発表会等により、各種メディアに取り上げられ、県内外の幅広い世代にワインを認知してもらうことができた。 <課題> 園場拡大は進めているものの、まだまだ葡萄の収穫量が少ないため、今後は自社園場の拡大とともに、ブドウを栽培して貰える協力農家を増やし、収穫量の増加に努めていく。 | ・醸造施設の建設、稼働による県内での生産体制の確立 (R2) ・梶原町のみにとどまらない、県内各地域との連携による「土佐ワインバレー」の実現 |
| 素材生産量 (民有林のみ) 50,000m ³ (H26 : 35,887m ³) | (R元年度未見込) 52,300m ³ (直近の実績) 51,806m ³ (H30年度末) | A + | 素材生産量については、原木増産推進事業により林業機械の導入や作業道の整備が進んだことで生産量が伸び、目標達成できた。 <課題> ・作業道及び高性能林業機械等を活用した効率的な作業システムの構築や新たな担い手の育成・確保が必要である。 | ・高知おとよ製材(株) (H25) や土佐グリーンパワー(株) (H27) の稼働による需要の増加に対応する、素材の安定供給を行うため、原木増産推進事業の支援により、作業道及び高性能林業機械等を活用した効率的な作業システムの構築に取り組む。 ・H30に開校した林業大学校と連携した新たな担い手の育成・確保に努める。 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|--|--|
| <p>14 シイラ等の加工商材活用</p> <p>《香南市》</p> <p>シイラや養殖魚等の加工による浜値向上と付加価値増加を通じて、漁業者の所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県漁協手結支所 | <p>＜漁協の入札参加と養殖業者等との協業化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・浜値の底上げ（支所が最低価格30円/kgで買い支え）の維持 ・県外水産会社と連携した学校給食用の加工品開発と販路拡大（H26～） ・県外の大手外食チェーンへの販路拡大（H27～） <p>＜衛生管理の向上と生産体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県食品高度衛生管理手法認定を取得（H27） <p>＜協業化による新たな魚種の取扱と新規販路獲得＞</p> | <p>＜漁協の入札参加と養殖業者等との協業化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シイラ原魚購入数量 H28：160 t H29：135.1 t H30：215.5 t ・山田学校給食センターの納品（H30～） |
| <p>15 地域の特産品づくり</p> <p>～農産物加工への取組～</p> <p>《南国市》</p> <p>農産物等の6次産業化の推進に向けて、地域資源を活用して特産品開発に取り組む組織・グループを育成するとともに、顧客ニーズに沿った特産品づくりを促進する。また、商品化された加工品の売り込みを通じて、地域の魅力を発信する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・西島園芸団地など既存企業・組織・グループ ・新しい組織・グループ ・JA高知県土長地区出資農業生産法人(株)南国スタイル ・南国市商工会 ・(一社)南国市観光協会】 | <p>＜特産品づくりの振興＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市単独補助金「地域特産品等研究開発事業」において、特産品開発等に係る事業を支援（H24～） H28：6件採択（うち販促5件） H29：6件採択（うち販促4件） H30：7件採択（うち販促6件） <p>＜直販所等の活用により、販路拡大につなげる取組（地産地消から外商へ）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅南国風良里で新商品開発のためのワークショップを開催（H30：3回） | <p>＜特産品づくりの振興＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市単独補助金を活用した新商品開発や販促活動に対する支援により新商品の定番化 ⇒新商品 H28：1品目 H29：5品目 H30：3品目 <p>＜直販所等の活用により、販路拡大につなげる取組（地産地消から外商へ）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅南国風良里において、2商品を開発中 |

| 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) | 令和元年度未見込 及び 直近の実績 | 数値目標 に対する 客観的評価 | 総括 | |
| シイラ加工事業の販売額 H31：20,000千円 (H26：16,011千円) | (R元年度未見込) 49,395千円 (直近の実績) 63,281千円 (H30年度末) | A + | 有望な取引先とのパイプが太くなり毎年度売上額が伸長したことで、漁業者の所得向上が一層図られた。新たな魚種の取り扱いについては、養殖魚の流通市況等により漁協と生産者（養殖業者）の取扱要望が低く、またシイラの販売量の増大によりシイラの出荷作業等へ注力したことにより進展しなかった。 | ・安定的な取引をしている既存の大口取引先を中心に、販路拡大の連携強化を図り、売上額の安定的な増大を図っていく。 |
| 新たな魚種の取扱い尾数（新規） H31：3,000尾 | (R元年度未見込) 0尾 (直近の実績) 0尾 (H30年度末) | B | <課題> 大口取引先の都合等により販売量へ影響が出る恐れがある。 | |
| 地域資源を活用した新たな特産品数 10品目(H28～31累計) (H26：0品目) | (R元年度未見込) 10品目 (直近の実績) 9品目 (H30年度末) | A + | 市単独補助金の活用により、有機グアバクッキーや梅・生姜を使用したゼリー、ヤギミルクジェラードなど地域資源を活用した新商品の開発や販促活動による支援があることで、市内の事業所から評価を得ている。 <課題> 地域資源を活用した新商品の開発は一定進んでいるが、既存店舗で販売するための商品開発でありロットが小さい。ふるさと納税対応や、小ロットでも対応可能な取引先の開拓を行い、外商できる商品づくりを進めていく必要がある。また、市単独補助金の申請事業者が固定化してきており、事業者の掘り起こしも必要である。 | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|---|
| <p>16 ものづくりサポートセンターを核とする中心市街地活性化プロジェクト</p> <p>《南国市》</p> <p>「ものづくり、ひとづくり、まちづくり」の拠点施設となるものづくりサポートセンターの整備により、ものづくりを志す人材が集うまちとして、交流人口の拡大や商店街の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・南国市商工会 ・南国市 ・南国市中心市街地活性化推進協議会 ・(株)海洋堂 ・(株)奇想天外 | <p>＜ビジョンに基づく賑わいの創出＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)海洋堂と南国市が連携協定を締結（H28） ・ごめんよってご広場を平常時にも集う場として活用できるよう環境整備（H30） <p>＜各種イベントの開催や空き店舗の活用等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ごめんよってご広場を活用したイベントの開催 <p>H28：ナンフェス（来場者867人）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)海洋堂と連携し、「ものづくり」をテーマにしたイベントの開催 <p>H30：まけまけマーケット ナンコクフェスティバル</p> <p>＜ものづくりサポートセンターの整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ものづくりサポートセンター基本計画の策定（H29） ・中心市街地活性化推進協議会による地域経済活性化拠点づくりに向けた計画の策定（H30） <p>地域経済活性化拠点施設整備等事業費補助金(地域経済活性化計画策定事業)</p> <p>H30：1,350千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ものづくりサポートセンター基本設計及び実施設計の策定（H30） ・ものづくりの拠点施設の整備 <p>地域経済活性化拠点施設整備等事業費補助金(地域経済活性化拠点施設整備事業)</p> <p>R元：51,000千円</p> | <p>＜ビジョンに基づく賑わいの創出＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域おこし協力隊（2名）を常駐させクラフト系のワークショップ等を定期的に開催（H30年～、月4回） <p>⇒参加者5人/回</p> <p>＜各種イベントの開催や空き店舗の活用等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベントの開催に合わせて、空き店舗を活用した展示や作品販売を実施 ・イベントの開催による中心市街地でのにぎわいの創出 <p>⇒まけまけマーケット来場者数：約3,000人 ナンコクフェスティバル来場者数：約2,000人</p> <p>＜ものづくりサポートセンターの整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・R3.3月オープンに向けた施設整備の推進 ・造成工事の開始（R元.6月～） |
| <p>17 ヤ・シパークを核とした地域の活性化推進プロジェクト</p> <p>《香南市》</p> <p>地域の自然や食材を生かした賑わいの拠点づくりを進めるため、ヤ・シパークを核にした仕組みづくりや体制づくりに官民一体となって取組み、地域の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)ヤ・シ ・香南市 ・民間事業者 | <p>＜ポスト維新博に向けた仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヤ・シパーク将来構想検討会の開催（H29） ・ヤ・シパーク活性化協議会の開催（H30） ・ヤ・シパーク等を活用した観光コンテンツの開発 <p>産業振興アドバイザーの招へい</p> <p>H29：3回、R元：3回（予定）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ランドデザインへの策定、備品購入、イベントの開催 <p>H30：高知県観光拠点整備事業費補助金 5,944千円</p> <p>キャンピング事業の整備（グランピングテント、大型テントの購入）</p> <p>キャンピングイベントの開催（2回）</p> <p>SUP関係の備品購入</p> <p>＜売り上げアップに向けた取り組みの強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工所兼店舗の整備（H28） <p>高知県産業振興総合支援事業費補助金 H27：37,199千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販促活動の出展 <p>商談会への参加</p> <p>（H29：4回、H30：2回、R元：1回）</p> <p>パンフレット作成、包装フィルムの改良</p> <p>高知県食品産業総合支援事業費補助金 H30：5,944千円</p> | <p>＜ポスト維新博に向けた仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ランドデザイン策定後、庁内関係部局で今後の事業化に向けた検討開始 <p>⇒サイクリングロードの整備及びヤ・シパークの調査事業の予算化（R元.6月補正）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SUP体験事業の体制整備 <p>⇒R元.6月～ 受入開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャンピングイベント開催 <p>H30：12月・3月、75名（大人37名、子ども38名）</p> <p>H31：5月、16名（大人10名、子ども6名）</p> <p>＜売り上げアップに向けた取り組みの強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販促活動の強化による取引件数の増 <p>新規取引件数：28件（H28：6件、H29：6件、H30：7件、R元：7件）</p> <p>⇒H28：618千円 → H30：6,111千円 （高島屋の夏のカタログでの取扱い（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) | 令和元年度未見込 及び 直近の実績 | 数値目標 に対する 客観的評価 | 総括 | |
| 空き店舗活用数 7件（累計） （H26：1件） | （R元年度未見込） 6件 （直近の実績） 6件 ※イベント使用 4件（外数） | A | <p>中心市街地活性化の拠点となるものづくりサポートセンターの整備に向けて、ハード事業が具体的に進んでいる。</p> <p>整備事業を契機として、「ものづくり」をテーマとしたイベントを継続して開催しており、中心市街地の賑わいが創出されるなど、ソフトの取組や市民に向けて事業の周知も行われている。</p> <p><課題> イベント開催時には、市内外から集客があり賑わいが創出されているが、一時的な賑わいに留まっており、日常的な賑わい創出には至っていない。</p> | <p>・R3.3月の「ものづくりサポートセンター」の開館に向けて、中心市街地活性化協議会、市商工会との連携を図るとともに、中心市街地エリアの事業者を当該事業に巻き込み、日常的な賑わい創出に繋げていく。</p> |
| 加工所兼店舗の売上高 54,193千円 （H27：0円） | （R元年度未見込） 35,600千円 （直近の実績） 26,868千円 （H30年度末） | A | <p>ヤ・シィパーク将来構想を検討し、H30にグランドデザインを策定することで、今後のヤ・シィパークの整備に向け前進した。また、観光拠点補助金の活用により体験メニューの造成に向けた整備ができた。</p> <p>商業施設内に設置したショップの売上は販促活動の強化により取引先が増加し、売上の増加につながっている。特に、H30の高島屋のお中元ギフトへの採用は売上増加に大きく寄与している。</p> <p><課題> キャンピング事業など公園整備を県が実施していく中、マリンアクティビティの体験メニューの充実や観光客の受入体制などで必要となるソフト面での仕組みづくりと現在運営している(株)ヤ・シィの体制強化 加工所兼店舗の更なる売上増加のため、従業員の育成及び人材確保</p> | <p>・ヤ・シィパーク活性化推進協議会でマリンアクティビティやサイクリング事業、物部川流域の旅行商品化に向けた取組など、ソフト面での戦略づくりを行っていく。</p> <p>・加工所兼店舗の運営体制強化のためのOJTによる人材育成 ・売上増に向けた店舗の新メニューの開発や外販の強化</p> |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|---|
| <p>18 香南市の地場産品販売促進</p> <p>《香南市》</p> <p>香南市の地場産品を事業者が一体となり販売活動を行い売り出すことで、香南市の知名度の向上や地域の農業者、商業者等の所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香南市観光協会 ・香南市内の事業者 | <p>＜地場産品の開発と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カタログの発行（H22～） 通年号、サマーフェアチラシ ・県内外への出店・カタログ等によるPR H28：46回 H29：35回 H30：31回 ・その他地元ケーブルTVでのPR（H26～） <p>＜地場産品販売促進体制の検討＞</p> | <p>＜地場産品の開発と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ギフトカタログへの参加事業者の増加 H28：36店舗→H30：46店舗 ⇒カタログギフトの売上の増加 H28：2,811千円→H30：3,870千円 ・ふるさと応援寄附金返礼品の増加 ⇒ふるさと応援寄附金の売上の増加 H28：14,189千円→H30：91,391千円 <p>＜地場産品販売促進体制の検討＞</p> |
| <p>19 香美市における特産品づくりの推進</p> <p>《香美市》</p> <p>地域資源を活用した魅力ある特産品（加工食品）づくりを行うことを通じて、働く場の確保と所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（一社）香美市観光協会 ・（協）韮生の里 ・奥ものべじじばあんぜん会 ・コハマ農産物直販所 ・香美市 | <p>＜特産品開発、販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品開発 6次産業化支援チームによる支援 6次産業化セミナー受講 H28：4回 6次産業化アドバイザー招へい H28：5回 6次産業化支援チーム会開催 H29：3回 産業振興アドバイザー招へい 3回（H30） ・パッケージデザイン、販売促進の実施 商品力強化事業費補助金 H28：143千円 H29：148千円 集落の活力づくり支援事業費補助金 H29：190千円 ・香美市ものづくり会議分科会において物部川ブランドの構築について協議（H30～） <p>＜経営安定化、後継者育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各補助金やアドバイザー事業の導入により、収益力の向上を図り、新たな人材の獲得が可能な事業体となることを目指している。 ・HACCP研修、食品表示研修を受講（H30） <p>＜地域の販売拠点施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・美良布地域活性化の拠点となる施設（食堂部分）の魅力づくり 産業振興アドバイザー招へい 3回（H29） 直販所支援アドバイザー招へい 5回（H29） 集落活動センター推進事業費補助金 30,000千円（県費） H29,30 | <p>＜特産品開発、販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発：7品 ⇒H30売上：約5,000千円 <p>＜経営安定化、後継者育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発に伴う取扱商品の増加 ⇒加工品売上が増加し経営の安定が図られた <p>＜地域の販売拠点施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売拠点施設の改築整備及び各アドバイザーの指導により、商品化位置や展示の改善を実施し、機能的で効率的な施設となった。 ⇒地域産品の販売体制の強化充実を図ることができた。 |

| 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) | 令和元年度未見込 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 20,000千円 (H26 : 8,407千円) | (R元年度未見込) 104,200千円 (直近の実績) 115,592千円 (H30年度末) | A + | ふるさと応援寄附金事業では、香南市総務課職員と香南市観光協会が事業者との打合せを重ね、返礼品の種類を増加させるとともにふるさとチョイスなどのサイトを活用し積極的にPRしており、売上が大幅に伸びている。 <課題> 売上は順調に推移しているが、さらなる売上の向上に向けてふるさと応援寄附のサイトづくりの工夫が必要 | ・引き続き香南市の魅力を伝えるべく、ギフトカタログやふるさと応援寄附金を通じて幅広い年齢層へのPRを強化 ・令和元年度中に香南市版ふるさと応援寄附金サイトを立ち上げ |
| 開発商品売上額 10,000千円 (17商品) (H26 : 8,717千円 (14商品)) | (R元年度未見込) 12,000千円 (24商品) (直近の実績) 11,171千円 (21商品) (H30年度末) | A + | 開発商品の売上増に向けて、それぞれの事業所が新商品の開発に積極的に取り組み、H30年度実績で目標額を達成している。また、H29年度にはふるさと納税の制度変更に係る駆け込み需要もありR元年度目標値比163%を記録。 <課題> 食品表示や衛生管理体制の新たな制度への対応や営業の強化、経営を意識した組織作り 各団体メンバーの高齢化に伴う組織の弱体化 新たな人材の育成による組織経営力及び営業力の強化 | ・食品表示やHACCPなど新たな制度への対応については、県等が行う各種研修会の未受講団体の参加を促す。 ・価格設定や既存商品の見直しなどを行い、積極的に外商に取り組める体制づくりを進めていく。 ・売上額、品目数を一層伸ばしていくため、新たな設備導入に向けた検討 ・新たな人材の確保・育成に向け、OJT研修の充実やアドバイザーの積極的に活用による組織の強化 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|--|--|
| <p>20 地場産業（土佐打刃物、フラフ）の振興</p> <p>《香美市》</p> <p>販路開拓のため、新商品の開発やイベント等への出展、海外向けにもアプローチできるネットでのPR・広報を強化する。また、昔ながらの技術や文化の継承を図るため、次世代を担う後継者の育成にも取り組む。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県土佐刃物連合協同組合 ・香美市商工会 ・フラフ製造業者 ・香美市観光協会 ・香美市 | <p>＜土佐打刃物・フラフの普及及び新たな販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フラフの普及 市役所本庁舎、支所の国旗掲揚台及びセレネ広場、龍河洞、秦山公園、香美市消防署、土佐山田スタジアム、香美市商工会、香美市いんふぉめーしょんへのフラフの掲揚（H29～） 「フラフのある風景 フォトコンテスト」の開催（R元） →グランプリの写真を使ったポロシャツを制作して市職員着用によるPR（R元.7月～） スターウォーズ公開記念スペシャルフラフお披露目イベント開催（H30） ・フラフの販促 大型客船の地域観光コースに「香美市を巡るツアー」を組み込み、フラフの製造現場視察や染め体験を実施（H31.3月～） ・土佐打刃物の販促活動 業界（トリマー）からの依頼によりくろねこナイフの製造、販売開始（H29.12月～） ・香美市ものづくり会議分科会において土佐打刃物・フラフの進行について協議 <p>＜次世代を担う人材の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・鍛冶職人育成施設整備（R元） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H30 : 1,137千円 H30繰 : 25,426千円 産業振興アドバイザー招へい2回（H30） | <p>＜土佐打刃物・フラフの普及及び新たな販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フラフの普及 各所へのフラフ掲揚、フォトコンテスト開催等による普及活動 ・大型客船の観光客によるフラフ製造現場の視察、体験 ⇒ツアー参加者数：5回、133人 ミニフラフ、法被、コースターなどフラフの派生商品販売額：約60万円（推計） <p>＜次世代を担う人材の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・鍛冶職人育成施設整備により、後継者育成体制の強化充実を図ることができた。 ⇒研修生3名入学予定（申込数：10名） |

| 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) | 令和元年度未見込 及び 直近の実績 | 数値目標 に対する 客観的評価 | 総括 | |
| <p>地場産業（土佐打ち刃物、フラフ）後継者数 3人（H28～H31累計）</p> | <p>（R元年度未見込） 0人</p> <p>（直近の実績） 0人</p> <p>※現時点での鍛冶屋養成塾への研修生申込数10名</p> | <p>B</p> | <p>鍛冶屋創生塾の開校により、後継者を育成する体制が構築された。今後は、土佐打ち刃物の産業としての更なる発展と塾生確保の取組が必要である。</p> <p>フラフについては、市の施設での掲揚やフォトコンテストの開催などにより広く普及が図られた。また、高知新港への客船寄港の際はフラフ体験も組み込まれ好評である。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・鍛冶屋創生塾卒業生の雇用場の確保、さらなる研鑽の場の確保、伝統産業の観光資源化、販路の拡大が課題である。 ・フラフを活用した新商品の開発 | <p>鍛冶屋創生塾の全国的なPRによる人材の確保、研修体制の磨き上げ、卒業後の育成体制の構築して、土佐打ち刃物の後進の育成に取り組むを図る。</p> <p>フラフの生地を活用した商品開発の検討（他産業とのコラボ商品の開発）</p> |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|--|
| <p>21 土佐山田えびす商店街を中心とする地域の活性化</p> <p>《香美市》</p> <p>利用可能な空き店舗の改修や、土佐山田えびす商店街のチャレンジショップであり、商店街と地域住民、移住者等の情報交流拠点施設でもある「ふらっと中町」の情報発信力を強化することなどにより、移住者による新規創業も含めた新たな店舗の開業を支援するとともに、商店街を含む地域の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香美市商工会 ・えびす街協同組合 ・地域活動団体 ・香美市 | <p>＜商店街を含む地域の活性化策の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふらっと中町及び商店街等との連携強化 えびす商店街活性化検討委員会の開催 H28：7回、H29：12回 チャレンジショップ運営委員会の開催 H28：9回、H29：12回 H30：11回 ・ふらっと中町の集客に向けた各種イベント（歌声広場、フリーマーケット、夏祭り等）の開催（H28～） ・空き店舗及びチャレンジショップを活用した開業支援 <p>商店街魅力向上事業費補助金 H28：3,983,820円 H29：9,111,176円 H30：2,999,000円</p> <p>香美市商工観光振興事業費補助金（チャレンジショップ） H28：1,991,910円 H29：3,037,058円 H30：2,999,000円</p> <p>香美市商工観光振興事業費補助金（空き店舗等利活用助成事業） H29：2,000,000円 H30：2,000,000円</p> <p>地域の頑張る人づくり事業費補助金 H28：599,000円（研修5回開催）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・チャレンジショップの機能の充実 チャレンジショップに飲食店区画を開設（厨房等の改修・H30） | <p>＜商店街を含む地域の活性化策の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種イベント開催によるえびす商店街の賑わいの創出 ⇒ふらっと中町における年間集客者数 H29：4,767人、H30：3,985人 ⇒ふらっと中町の運営における雇用の創出（地域支援員の配置） H28～1名 ・チャレンジショップに関する問い合わせの増加 ・チャレンジャーの安定的な確保 ⇒チャレンジショップ運営における雇用の創出 H28～1名 |
| <p>22 高知県産の食材を活用したクラフトビールの製造・販売</p> <p>《香美市》</p> <p>高知県産の食材を活用したクラフトビールを開発し、生産規模の拡大及び安定的な稼働体制を確立するとともに、商工会や観光協会等と連携し、地元商店街のにぎわい創出を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・合同会社 高知カンパニョブルワリー | <p>＜生産体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ココプラビジネスサポート（専門家派遣）を活用した開業準備（H29） ・生産工程の検討 産業振興アドバイザーの招へい（H30, 2回） ・新商品開発に係る情報発信、製造機器の設置等 産業振興推進事業費補助金（ステップアップ事業） H30：726千円 <p>＜積極的な地産外商の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アンテナショップ「まるごと高知」での販売、レストラン「土佐のおきやく」での提供（H30～） ・イベント「第12回 にほんのお酒」（大阪府）への出展（H30） <p>＜地元商店街のにぎわい創出＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント「えびす昭和横町」「刃物まつり」への出展 ・香美市内飲食店等での提供 6店舗（H30～） ・香美市内量販店での販売 4店舗（H30～） | <p>＜生産体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・効率的、安定的な増産体制の確立に向けた計画の策定 ⇒雇用の創出 1名（R元.5～） ・県産米や米麹等を使った新商品の開発・販売 ⇒定番4品、限定品の販売 <p>＜積極的な地産外商の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種イベント、見本市等でのPRによる認知度の向上 ⇒「ジャパン・グレートビア・アワーズ2019」金賞受賞（「和醸ケルシュ」）（H30） ⇒第33回高知県地場産大賞・奨励賞受賞（H30） ⇒「モンバル アウトドアヴィレッジ本山ビクターセンター」「スノーピークかわの駅おち」等での提供（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 | |
| 空き店舗等を活用した 新規開業 16件（H28～31累 計） （H27：3件） | （R元年度末見込） － （直近の実績） 11件（H30年度末） | A | 香美市地域支援員による空き店舗調査の実施や活用策の提案等により、空き店舗を活用した新規開業は着実に増えている。 <課題> ・開業支援のため、空き店舗情報の整理や家主との交渉を進めているが、老朽化した空き店舗は、住居を兼ねていることも多いため、賃貸契約に結びつかないケースがある。 ・空き店舗の耐震化や水回り等の改修費用が開業者の負担となっている。 ・ふらっと中町及びチャレンジショップへの集客数が伸び悩んでいる。 | ・店舗兼住宅が多いため、香美市空き店舗等利活用補助事業等を活用し、店舗と住居の動線分離を行う等施策を提案していく。 ・チャレンジショップに係る情報発信の強化及び集客イベントの積極的な開催 ・耐震補修の支援策の活用を提案していく。 ・チャレンジショップ卒業後の支援（香美市内での開業に向けた物件探し等） |
| クラフトビール売上高 18,048千円 | （R元年度末見込） － （直近の実績） 19,852千円 （H30.6月開業～ H31.3月末） | A + | 高知県産食材を活用した新商品を積極的に開発・販売するとともに、戦略的な情報発信（商品コンセプトに合致したイベントやフェアへの出展）、販路開拓を着実にやっている。また、販売額は、目標値を上回っており、順調に推移している。 <課題> ・数年後の工場移転、生産力の強化に向けた設備投資計画の策定 ・製品の質の確保と衛生管理の徹底 | ・産業振興アドバイザーからの助言をもとに作成した「増産体制計画」に基づく設備投資計画の策定 ・製品管理システムの導入及び県版HACCP認証取得 ・商品力の向上及びブランドの確立 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|--|
| <p>23 広域観光の取組の推進</p> <p>《物部川地域全域》</p> <p>物部川地域の自然、観光施設、体験メニュー等の多様な観光資源を広域的に組み合わせ、魅力的な観光商品とするとともに、民間事業者の視点も踏まえて地域の観光資源を一層磨き上げ、情報発信を行うことにより、観光客の広域的な誘致を推進し、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知中央広域観光協議会のうち、南国市、香南市、香美市、(一社)南国市観光協会、(一社)香南市観光協会、(一社)香美市観光協会 ・(一社)物部川DMO協議会 ・(株)ものべみらい | <p>＜観光商品の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エリア内観光素材の調査(H24～) ・体験プログラム素材の掘り起こし ・大学との連携によるエリア内周遊ツアーの造成(H30) ・土佐の観光創生塾の受講受講者数 H28：2人、H29：7人、H30：7人、R元：10人(予定) <p>＜観光客の広域誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミキハウスwelカムファミリー観光地エリア認定(H29) ・ファミリー層向け広域観光パンフレット「とりせつ」の作成 H29：1万部 H30：1.2万部増刷及び繁体字化 ・物部川エリア版「ことりっぷ」発行(H30) ・エリア内イベント情報チラシ(ものべがわくわく号)の発行 年4回(H30) ・協議会公式HP及びSNSの構築 ・ビッグデータを活用したエリア内観光動態調査の実施(H28～) ・商談会等での旅行会社へのセールス活動 H29：4回 H30：17回※うちインバウンド向け4回 H31：5回(～R元.6月) <p>＜広域観光組織体制の充実・整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・物部川地域の観光活性化に向け、地域内の関係事業者等により、広域観光組織「物部川DMO協議会」を設立(H28) ・物部川DMO協議会事務局運営開始(H29) ・一般社団法人物部川DMO協議会として法人登記(H30) ・物部川DMO協議会の運営に対する支援 広域観光推進事業費補助金による支援 H28：2,000千円 H29：13,250千円 H30：14,000千円 R元：20,000千円(予定) <p>＜地域連携による周遊促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・連携企画イベントの開催 おさかなクリスマスin高知ものべがわ(H28) 物部川フェスタ(年1回) ・エリア内デジタルスタンプラリーの実施(H30) ・エリア内事業者向けモニターツアー(研修)の開催(H30：1回、R元：2回) | <p>＜観光商品の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光素材集の作成 ⇒協議会会員での情報共有、旅行会社セールスでの活用 ・大学との連携によるモニターツアーの開催(H30：2回) ⇒JR四国による新たな旅行商品造成(1件) ・土佐の観光創生塾による旅行商品の造成・磨き上げ(H29：1件、H30：16件) <p>＜観光客の広域誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミキハウス子育て総研発行のフリーペーパー「happyNote」(全国2,140ヶ所設置・17万部発行)にエリア情報掲載(H29、H30) <p>＜広域観光組織体制の充実・整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・物部川DMO協議会が一般社団法人化(H30) ⇒広域観光の推進体制の強化が進んでいる。 <p>＜地域連携による周遊促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・おさかなクリスマス入込数：1,800人 ・物部川フェスタ入込数 H29：5,200人、H30：5,000人 ・スタンプラリー利用者数 5/3～6：25名、6/2～7/1：31名 <p>⇒各種イベントによる賑わいの創出</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モニターツアー(研修) 参加者H30 26名、 R元：1回目17人、2回目17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) | 令和元年度未見込 及び 直近の実績 | 数値目標 に対する 客観的評価 | 総括 | |
| 観光客入込数 144.5万人 (H26: 134.1万人) (対象施設) 南国市: 県立歴史民俗資料館、西島園芸団地、パシフィックゴルフ、道の駅南国風良里(ショップ、直販レジ通過人数) 香南市: 県立のいち動物公園、アクトランド、月見山こどもの森、絵金蔵、ヤ・シイパーク、弁天座(歌舞伎関係)、香南市サイクリングターミナル(宿泊以外) 香美市: アンパンマンミュージアム、ピースフルセレネ、龍河洞、べふ峡温泉 | (R元年度未見込) - (直近の実績) 138.4万人 (H30年末) | A - | 物部川流域3市の観光関係事業者等が連携して、広域観光組織「物部川DMO協議会」を設立し、ビッグデータを活用したマーケティングや、体験メニュー等の開発、広域観光のプロモーション・セールス活動、広域連携イベントの開催等に取り組み、エリアへの観光客の増加につなげている。 また、物部川DMO協議会を一般社団法人化し、令和元年度には第3種旅行業登録も予定しており、広域観光を推進する体制強化が進んでいる。 <課題> ・マーケティング結果の活用 ・周遊促進を目的とする旅行商品の造成・販売(旅行業の活用) ・物部川エリアのブランド化 ・持続的な広域観光推進のための協議会の更なる体制強化 | ・マーケティング結果の事業者へのフィードバックや戦略的なプロモーション展開等への活用に取り組む。 ・一過性のイベントに終わらず、持続的・安定的に収益を取ることができる旅行商品づくりに取り組む。 ・エリアの主要産業である一次産業分野と観光分野を掛け合わせた6次化商品の開発やブランド化に取り組む。 ・物部川流域3市の関係者との連携を強化するとともに、マーケティングや戦略策定のノウハウを地域人材へ移転させることによる人材育成に取り組む、協議会の体制強化を図る。 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|---|
| <p>24 南国市の地域資源を活用した参加型観光の推進</p> <p>《南国市》</p> <p>地域が誇る史跡資源（長宗我部等）を活用したイベント・ツアーへの参加をきっかけとして、周辺の観光名所・施設への来訪や市内観光への動機づけとなるよう繋げる「参加型観光」を推進していく。</p> <p>また、ユニークな地名を活かした観光プロモーション・情報発信を行うとともに、主要観光施設の整備等により観光客の利便性向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（一社）南国市観光協会 ・南国市観光クラスター連絡協議会 ・市内各観光に関わる企業・団体・グループ <p>※地域産業クラスター関連（南国市還元野菜プロジェクト、南国市農業クラスタープロジェクト（ニラ））</p> | <p>＜参加型観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移動販売車の導入（H29） H30：各種イベントで24回活用して食等のPR <p>＜幕末維新博とタイアップした市内観光周遊ルートづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「南国市観光クラスター連絡協議会」の設立（H28） ・南国市観光案内人の会によるガイドの実施 案内実績 H28：15回、264名 H29：22回、303名 H30：22回、327名 <p>＜観光協会の体制強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会を一般社団法人化し、観光客や会員の多様なニーズに対応できる体制を構築（H25） | <p>＜参加型観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長宗我部ラリー、土佐の食1グランプリ、ごめん祭等のイベント開催、SNSを活用した積極的な情報発信、移動販売車の活用による魅力の発信により、集客が図られた。 <p>⇒主要4観光施設※の観光客入込数 H21：483,000人 →H30：504,000人</p> <p>＜幕末維新博とタイアップした市内観光周遊ルートづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・南国市観光案内人の会によるガイドは、年々参加者が増え、参加者から好評を得ている。 <p>＜観光協会の体制強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会員の増加 会員数 H25：75→R元.6月末：84 |
| <p>25 体験観光等の旅行商品化と販売の推進・地域の観光情報の発信</p> <p>《香南市》</p> <p>香南市の海と山と文化や歴史などの地域資源を活用した体験観光等を推進するとともに、観光資源としての歌舞伎を活用し、歌舞伎を核とした交流の場づくりを行うことにより、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）香南市観光協会 ・香南市 ・香南市歌舞伎でまちおこし実行委員会 ・香南市観光クラスター協議会（香南市観光施設連絡会） ・地域の体験メニュー等提供団体 | <p>＜体験観光等に関する情報の一元管理＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香南市観光施設連絡会の開催（H28～） <p>＜体験メニューのブラッシュアップ等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験モニターの開催（H28～） H28：17回、参加者延387名 H29：6回、参加者延79名 H30：1回、参加者9名 <p>＜旅行商品の造成と販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の観光創生塾の受講（H28～） <p>＜地域の観光情報の発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会HP（H22～）、自然&体験キャンペーン特設サイト（H31～）等での情報発信の実施 <p>＜歌舞伎を核とした交流の場づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・歌舞伎によるワークショップの開催（H28～） H28：39回、参加者延633名 H29：51回、参加者延474名 H30：16回、参加者延396名 <p>＜幕末維新博とタイアップした歴史資源の磨き上げと周遊コースづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・歌舞伎による体験メニューの開発 | <p>＜体験観光等に関する情報の一元管理＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香南市観光施設連絡会の開催等を通じて、市内の各施設観光地で実施されているイベントや体験メニューの情報を一元化し、観光協会を窓口にして発信する環境を整えることができた。 <p>＜体験メニューのブラッシュアップ等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・独自の体験モニターの実施により、香南市の観光資源の磨き上げを行うことができた。 <p>＜旅行商品の造成と販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の観光創生塾の受講を通じて、香南市に眠る観光資源の磨き上げと、それを活用した旅行商品の造成のノウハウを取得することができた。 <p>＜地域の観光情報の発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会が窓口となり、各地域の観光情報について、SNSやHPを活用した情報発信を実施することにより、幅広い層に認知してもらうことができた。 <p>＜歌舞伎を核とした交流の場づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・赤岡町弁天座での絵金歌舞伎伝承会によるワークショップや地域の学校等への出前授業等を通じて、地域文化を生かした交流の場づくりに寄与した。 <p>＜幕末維新博とタイアップした歴史資源の磨き上げと周遊コースづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験モニター、歌舞伎、サイクリングロード等、様々な観光資源を組み合わせた観光コース案を作成した。 <p>⇒作成した周遊コース数：6コース</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) | 令和元年度未見込 及び 直近の実績 | 数値目標 に対する 客観的評価 | 総括 | |
| 主要4観光施設※の観光客入込数 555,000人 (H26: 539,000人) ※うち、 歴史民俗資料館 30,000人 (H26: 25,186人) ※県立歴史民俗資料館、西島園芸団地、パシフィックゴルフ(以上、来場者)、道の駅南国風良里(ショップ、直販所のレジ通過人数) | (R元年度未見込) 528,000人 (直近の実績) 504,000人 ※うち、 歴史民俗資料館 25,215人 (H30年末) | B | 定期的なイベントの開催や、SNSでの積極的な情報発信、ガイドブックの発刊などにより、H27年には、県東部地域で開催した「まるごと東部博」の影響もあり観光客入込数559,240人と目標を達成したが、その後、観光客は53万人前後で推移した。また、H30年は、豪雨災害の影響により、観光客入込数が7月以降落ち込んだため、対前年比95%となった。 <課題> 集客のため、観光資源および既存事業のさらなる磨き上げとクルーズ船観光客の取込や体験型観光のメニュー開発が必要である。 | ・道の駅南国風良里での地域資源を活用したレストランメニューやお土産品の開発により、魅力を高める取組を進めるとともに、今後市内に建設予定の「ものづくりサポートセンター」を中心とし、体験型観光のメニューの開発、周遊観光のルート提案などを検討していく。 |
| 観光客入込数 55万人 (H26: 51.8万人) ※うち、絵金蔵7,820人、アクトランド 未集計 対象施設 県立のいち動物公園、アクトランド、月見山こども森、絵金蔵、ヤ・シイパーク、弁天座(歌舞伎関係)、香南市サイクリングターミナル(宿泊以外) | (R元年度未見込) - (直近の実績) 64.7万人 ※うち、 絵金蔵 10,265人 アクトランド 10,265人 (H30年末) | A + | 観光客入込数は順調に増加しており、当初の目標値である55万人を超え、H30年度には約65万人を記録した。高知市から近く、空港へのアクセスも良好な立地を生かした情報発信等を精力的に行っている。また、季節の花を楽しめるイベントや、マリンスポーツ体験や各種サイクリングコース等の地域資源を磨き上げ、着実に観光客の数を増やしている。 <課題> 全体の窓口である観光協会に旅行商品が造成できる有資格者が不在のため、体験モニターの実施に留まっている。また、今後は香南市単独ではなく、物部川地域全体の周遊コースづくりも視野に入れ、地域内の観光商品の魅力を向上させる必要がある。 | ・物部川地域全域での観光周遊コースの造成や地域の観光資源の更なる磨き上げを行う。 ・地域内の周遊観光コースの掘り起こしを進めて、(一社)物部川DMO協議会等との更なる連携も検討していく。 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|---|--|
| <p>26 三宝山プロジェクト</p> <p>《香南市》</p> <p>香南市のシンボルである三宝山を観光拠点施設として整備するとともに、近隣の観光施設等と連携して、いろいろな楽しみ方ができる体験観光エリアをすることにより、県内外からの観光客の増加を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香南市 ・民間事業者（予定） | <p>＜施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シャトー三宝の耐震診断実施（H28） ・地権者と香南市の間に、土地、建物の借り受け契約締結（H28） ・運営事業候補者を公募し、運営事業候補者を決定（H29） ・井上ワイナリー株式会社が進めている三宝山中腹でのワイナリー事業を新たな地域アクションプランとして追加（H30） ・土地建物の無償賃借の契約解除（H30） ・土地建物の所有権を地権者から地元企業に移転 <p>＜委員会の開催＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本計画検討委員会での協議（H29） ・基本計画の策定（H29） ・香南市三宝山周辺エリア広域観光ビジョン検討委員会での協議（H30） <p>＜周辺施設との連携＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存施設間での協力体制の強化 | <p>＜施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元企業が山頂部分を一体的に開発することによる、持続性と採算性を確保した事業展開に至った。 <p>＜委員会の開催＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H28から続けてきた協議を踏まえ、山頂に限らない、三宝山一帯の持続可能な観光拠点化を目指す更なる構想を示した。 <p>＜周辺施設との連携＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・三宝山をランドマークとして、龍河洞やアクトランド等の既存施設と連携した物部川エリア全体での周遊できる観光コースの実現に向けた準備が整った。 |
| <p>27 香美市における滞在型・体験型観光の推進</p> <p>《香美市》</p> <p>香美市の地域の資源を活かした体験型観光メニューを充実させるとともに、主要な観光施設を核とした周遊プランの造成・情報発信を行うことにより地域外からの交流人口増を図り、滞在型・体験型観光を推進する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香美市 ・（一社）香美市観光協会 ・（株）香北ふるさとみらい ・地域内の観光施設及び体験型観光メニュー等の提供団体 | <p>＜体験型観光メニューづくりと推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐塩の道に参加する観光客の利便性の向上に向けた基盤整備 地域づくり支援事業費補助金（土佐塩の道保存会香美支部備品整備事業） H28：740千円 ・土佐塩の道の認知度アップのためのリーフレット等作成 地域づくり支援事業費補助金 H29：1,230千円 ・地域づくり支援費補助金（ほっと平山BBQサイト新設等事業） H29：1,814千円 <p>＜観光協会の組織体制の充実と取組の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会のHPやfacebook、広報誌「いんぷおめーしょん通信」を活用した情報発信 ・観光客受入体制の整備、強化 国際観光受入観光整備事業費補助金（龍河洞HP多言語化・ドーム女子トイレ） H28：708千円 国際観光受入観光整備事業費補助金（アンパンマンミュージアムWi-fi設置） H28：324千円 国際観光受入観光整備事業（Wi-fi,外国人観光客向け観光案内看板） H28：150千円 <p>＜香北エリアを中心とした観光活性化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ザ・シックスダイアリーかほくホテルアンドリゾート改修 H29：観光拠点等整備事業費補助金50,000千円（総事業費192,635千円） | <p>＜体験型観光メニューづくりと推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「土佐塩の道トレイルランニングレース」参加者 H28：237 H29：272人 H30：249人 ・「土佐塩の道30kmうおーく」参加者 H28：65人 H29：99人 H30：104人 <p>＜香北エリアを中心とした観光活性化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アンパンマンをモチーフとした客室へと改修 ⇒大手旅行会社の宿泊予約サイトで高評価を得ており、ファミリー層を中心に宿泊客が増加している |

| 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) | 令和元年度未見込 及び 直近の実績 | 数値目標 に対する 客観的評価 | 総括 | |
| 観光客入込数 20万人 (H27:0人) | (R元年度未見込) — (直近の実績) — | — | 当初は三宝山の山頂のみの整備計画だったが、山頂に加えて三宝山全体を一体的に開発する計画に転換し、山頂部分の開発については、地元企業が主体となって進めていくことになった。 また、新たなAPとして、三宝山中腹の発電施設の跡地への醸造施設建設に向けて事業を進めている。 <課題> 地元企業が主導となったため、行政サイドからできることが非常に限られている。 当面は行政としてできる限りの伴走支援を実施する。 | ・地元企業の事業計画の進捗状況に留意及びその他の事業者との調整や物部川地域の他の観光関係事業者との連携・協働に向けた仕組みづくりに協力していく。 |
| 主要4観光施設の入り込み数（アンパンマンミュージアム、龍河洞、べふ峡温泉、ザ・シックスダイアリーかほくホテルアンドリゾート） 340,000人 (H26:284,665人) | (R元年度未見込) — (直近の実績) 245,213人 (H30年末) | B | H29.10月の台風被害（べふ峡温泉の宿泊棟が被災）やH30.7月の西日本豪雨、またピースフルセネ（現・ザ・シックスダイアリーかほくホテルアンドリゾート）の改修工事の影響により観光客入込客数は微減となっているが、被災した宿泊棟の改修工事が終わり、改修後のザ・シックスダイアリーの宿泊客数も増加してきており、R元年度は入り込み数が期待がもてる。 <課題> ・香美市における観光商品の磨き上げ及びラインナップの充実 ・香美市を含む物部川エリア全体の周遊コースづくりを進めるため、（一社）物部川DMO協議会と各観光施設との連携強化 | ・体験観光メニューの受入体制や窓口機能を強化していく。 ・香美市観光協会と（一社）DMO協議会が連携し、新規イベントやツアーの定期的な開催に繋げていく。 ・べふ峡温泉のバンガローエリアの跡地の利活用策を引き続き検討していく。 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|--|
| <p>28 龍河洞エリア活性化推進プロジェクト</p> <p>《香美市》</p> <p>「龍河洞エリア活性化協議会」（地域住民、龍河洞保存会、（株）龍河洞みらい、商店街、香美市、県等で構成）が龍河洞エリア活性化基本計画を策定し、官民協働により実行することで、龍河洞エリアの活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・龍河洞エリア活性化協議会 ・(公財)龍河洞保存会 ・(株)ものべみらい ・(株)龍河洞みらい ・香美市 | <p>＜「龍河洞エリア活性化協議会」の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・龍河洞エリア活性化協議会の開催 H29：11回 H30：7回 ・龍河洞エリア活性化協議会部会・分科会・チーム会・有識者会等の開催 H29：6回 H30：9回 <p>＜基本計画の策定・推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・龍河洞エリア活性化基本計画の策定（H30） <p>＜施設の改修及び空き店舗対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光拠点等整備事業費補助金（龍河洞エリア活性化推進事業） H30：89,515千円（龍河洞洞内コンテンツ整備事業） H30：24,194千円 <p>＜広報、PR＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旅行会社へのセールス活動の実施 ・新聞、テレビ、雑誌、地元紙を活用した情報発信 <p>＜集客イベントの開催＞</p> <p>「ひかりの試練をクリアせよ。」 「龍の洞窟の歴史を変える。」 「Coloful SummeR AdventuRe」 「龍河洞みんなで彩る HAPPY HALLOWEEN」 「龍河洞 光と雪の物語」 「写真で振り返る龍河洞」</p> | <p>＜「龍河洞エリア活性化協議会」の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香美市地域おこし協力隊の派遣（H30～）（龍河洞エリア活性化支援業務） <p>＜基本計画の策定・推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・計画に基づき、活性化協議会において今後の設備投資について協議（R元：2回） <p>＜施設の改修及び空き店舗対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光拠点等整備事業費補助金による洞内外の施設整備の実施 ⇒R元.7月 新龍河洞グランドオープン <p>＜各種イベントの開催＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種イベントを通じた入洞者数の確保 ⇒観光客入込客数 H29：103,481人 H30：94,494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) | 令和元年度未見込 及び 直近の実績 | 数値目標 に対する 客観的評価 | 総括 | |
| 観光客入込客数 120,000人 (H28 : 107,768 人) | (R元年度未見込) － (直近の実績) 94,494人 (H30年末) | B | <p>龍河洞エリア活性化協議会で策定した「龍河洞エリア活性化基本計画」をもとに、H30には、龍河洞内外の安全性・利便性向上に係る整備及び魅力向上に資するコンテンツ（照明や音響等を活用した演出）を導入した。夏休みに向けたリニューアルオープンのPR、エージェントと連携した誘客促進を強化している。</p> <p><課題> 「龍河洞エリア活性化基本計画」に基づき、事業を着実に推進するためには、事業実施主体の役割の明確化が必要である。</p> | H30に作成した「龍河洞動線・景観整備計画」を踏まえた事業の推進に向け、（公財）龍河洞保存会と（株）龍河洞みらいとが連携して詳細な事業計画を作成する必要があり、県・香美市がその支援を行っている。 |

【高知市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 キュウリの生産販売対策の強化による産地振興</p> <p>県内一のキュウリ産地の生産から流通・販売までの課題解決に取り組み、産地基盤の強化と農家所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（春野地区） ・JA高知県（春野地区きゅうり部会） | <p><産地の維持拡大対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就農者募集パンフレット作成 (H28～29) ・労働力確保プロジェクトチーム会実施 H29：4回 H30：4回 JA高知春野無料職業紹介所開設 (H30) <p><生産の収量・品質向上対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境制御技術導入の勉強会 H28：4回 ・環境制御技術導入農家の巡回指導 H29：7回 H30：5回 <p><IPM技術の確立・普及></p> <ul style="list-style-type: none"> ・天敵実証圃の設置 (H28～30) ・天敵利用マニュアル作成 (H29～30) ・黄化えそ病対策 (H28～30) <p><出荷場の機能強化・GAPの推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・集出荷場の整備 集出荷場整備関係補助事業費補助金 H28：114,500千円 ・選果機の設置及び稼働 (H28) ・JA高知春野集出荷場GAP点検 H29：9回 H30：3回 <p><流通・販売、消費拡大対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・量販店での販促活動 H29：3回 H30：5回 | <p><産地の維持拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関と連携した就農相談から就農までの一貫した受入システムの構築 (H29) ⇒新規就農者の確保に一定の成果を上げている。 新規就農者 5名 (H29) 独立自営就農 3名 (H30) 研修生の受入 H29：2名 2名とも翌年就農 H30：1名 翌年就農 <p><生産の収量・品質向上対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境制御成果発表会 (H28～30) ・環境制御技術導入者 H28：32名 H29：21名 H30：30名 <p><IPM技術の確立・普及></p> <ul style="list-style-type: none"> ・効果的な防除技術の周知、導入促進により生産量の増大が図られている。 <p><出荷場の機能強化・GAPの推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・集出荷場のGAP実践により、安全安心なキュウリの集出荷体制が整った。 <p><流通、販売、消費拡大対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・キュウリ部会一丸となって、販売促進活動に取り組み、栽培意欲の維持向上が図られている。 |
| <p>2 グロリオサの生産販売対策の強化による産地振興</p> <p>需要の高いサザンウィンドと新品種の生産拡大を進め、品種の多様性を活かした販売対策を強化し、日本一のグロリオサ産地の活性化と農家所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知市 ・JA高知市三里園芸部花卉部会 | <p><サザンウィンド及び新品種の栽培技術の確立と作付拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・アザミウマ防除勉強会、現地検討会の実施 H28：3回 H29：1回 H30：1回 ・高温対策資材による実証圃調査 (H28～30) <p><流通・販売対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・鮮度保持剤を使った国内外輸送実験の実施 H28：2回 H29：1回 H30：1回 ・園芸品販路開拓、拡大強化事業検討会の実施 (H30) | <p><サザンウィンド及び新品種の栽培技術の確立と作付拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・サザンウィンドについては、栽培管理が従来品種より省力的であることに加え、生産者への効果的な防除技術の周知により生産性と品質の向上が図られている。 ・勉強会、現地検討会参加人数 H28：12名 H29：22名 H30：20名 <p><流通・販売対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知のグロリオサは国外で高評価を得ており、生産者の意欲向上に繋がっている。 ・園芸品販路開拓、拡大強化事業検討会参加者 H30：16名 |

| 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 | |
| 生産量 12,700 t (H27園芸年度： 10,174 t) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 10,210 t (H30年度末) | A－ | 生産者の減少に伴い栽培面積は減少しているが、環境制御技術や天敵利用技術の実証調査など高収量、高品質化等の対策が進み、生産量もほぼ目標とする水準を維持している。 <課題> 関係機関と連携した就農受入システムの構築や無料職業相談所の開設により、新規就農者の確保が図られているが、産地の維持拡大のためにはさらなる担い手の確保及び育成が必要である。 また、環境制御技術や天敵利用技術などによる高収量・高品質化への取組についても、引き続きの技術向上及び普及が課題である。 | ・新規就農者の確保・育成 ・規模拡大、経営発展農家の育成 ・生産の収量、品質向上に向けた環境制御技術等の普及促進 |
| 販売額 6.5億円 (H27園芸年度： 6.4億円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 6.2億円 (H30年度末) | B | H30年度は病害虫被害が多数発生したため、販売額が減少したが、H28～29年度は6.5億円超の販売額を維持していた。 これは、単価の安い夏期や加温コストの大きい厳寒期の生産を調整するなど、計画的な生産・出荷を行い単価の維持を図ることができたことによる。 また、輸出を想定した品質保持試験や市場視察、展示PR活動など販路拡大を視野に入れた取組を積極的に行った。 | ・害虫発生量調査の結果に基づいた、効果的な防除時期の周知及び適切な害虫対策の実施 ・需要が拡大する物日に対応した計画的な生産・出荷体制の確立。 ・輸出を意識した日持ち品質の改善。 |
| 秀品率 54% (H27園芸年度： 52%) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 52.7% (H30年度末) | A－ | <課題> 害虫対策の徹底と消費者のニーズに応じた多様な品種を周年出荷できる体制整備が課題である。 また、輸出拡大に向けて、品質のさらなる向上が必要である。 | |
| サザンウインド生産割合 80% (H27園芸年度： 76%) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 83.5% (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>3 生産と販売促進対策の強化による消費地に選ばれるユリ産地の振興</p> <p>消費地ニーズに基づいた生産出荷対策を強化し、有利販売による農家所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知市 ・JA高知市長浜支所園芸部花卉部会 ・JA高知県（春野地区） ・JA高知県（春野地区花卉部会球根部会） | <p>＜消費地の情報収集＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国ユリサミットin高知へ参加（H30） ・高知の花マルシェin大阪への参加（H30） <p>＜新たな販売戦略の検討と実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「高知」の花展示商談会in大阪（H29～30） <p>＜市場ニーズに応じた生産出荷対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引市場を交えた目慣らし会の実施 <p style="text-align: right;">H28：28回 H29：9回 H30：11回</p> <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・品質向上対策 炭酸ガス施用試験の実施（H28～30） | <p>＜消費地の情報収集＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国ユリサミットin高知：5名（H30） ・高知の花マルシェin大阪：4名（H30） <p>＜新たな販売戦略の検討と実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「高知」の花展示商談会in大阪参加人数 <p style="text-align: right;">H29：5名 H30：4名</p> <p>⇒生産者自身が商談会へ参加したことで市場や花屋と意見を交え、実需者の状況を把握でき、次年度の作付の参考にできた。</p> <p>＜市場ニーズに応じた生産出荷対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目慣らし会参加人数 <p style="text-align: right;">H28：122名 H29：64名 H30：56名</p> <p>⇒市場の現状や産地の現状・要望を双方が把握でき、栽培意欲の維持向上が図れている。</p> |
| <p>4 イチゴの生産販売対策の強化による産地振興</p> <p>生産安定対策（夏場の育苗、冬期の収量や品質向上など）や販売戦略の実践による介良イチゴの知名度アップと農家所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知市 ・JA高知市介良支所苺部会 | <p>＜生産安定対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個別巡回指導 H28：13回 H29：22回 H30：31回 <ul style="list-style-type: none"> ・天敵導入 環境保全型農業推進事業費補助金 H28：1,325千円 <ul style="list-style-type: none"> ・アリガル酸素混合かん水を使った圃場生育調査（H28～29） ・ロッキ空気混合かん水を使った圃場生育調査（H29～30） ・環境制御装置導入の取組（H29～30） <p>＜流通・販売対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内イベント「イチゴフェア」の開催（H28～30） | <p>＜生産安定対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個別巡回指導により親株の適切な管理が徹底され、炭そ病の蔓延を防ぐことが出来た。 ・環境制御モニタリング装置導入 <p style="text-align: right;">H30：2件</p> <p>＜流通・販売対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント開催をテレビ番組で告知し、開催時期を龍馬マラソンと連動させることで県内外へPRができた。 ・「イチゴフェア」参加生産者 <p style="text-align: right;">H28～30：延べ6名</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 3.8億円 (H27園芸年度： 3.8億円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 2.7億円 (H30年度末) | B | 一部のユリ農家が直接販売店に卸すようになったため、部会内の生産者数及びJAを通じた販売額は減少している。更に、花卉の需要の伸び悩み及び単価の下落傾向も販売額の伸び悩みにつながっている。しかし、県内外の市場関係者と部会員の交流は盛んに行われており、品質への評価は高まっている。 | <ul style="list-style-type: none"> ・市場や消費者へのニーズ調査の実施及びニーズに応じた生産体制の整備 ・新たな販路の拡大（PR活動） ・担い手確保に向けた産地提案書の作成と配布、研修生受け入れに向けた体制づくり |
| 摘蕾実施農家率 67% (H27園芸年度： 50%) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 70% (H30年度末) | A+ | <p><課題></p> 販売額の増加のために、生産者の減少と花卉の低単価への対応が必要である。また、商談会への出展等により、引き続き産地のブランドをPRし、新たな販路を拡大することも課題である。 | |
| 10aあたり収量 4.0 t (H27園芸年度： 3.3 t) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 3.5 t (H30年度末) | A- | イチゴ農家自体は減っていないが、一部の農家が直接販売店に卸すようになったため、部会内の生産者数及びJAを通じた販売額は減少している。炭そ病対策によって、本ぼ定植用の健全な苗を確保できるようになったため、収量の増加につながった。 | |
| 販売額 1億円 (H27園芸年度： 0.72億円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 0.58億円 (H30年度末) | B | 新規就農者や担い手の確保、炭そ病対策と露地育苗における高温対策による健全な苗の十分量の確保、イチゴの品質向上が課題である。 | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|--|--|
| <p>5 ナシ産地の生産安定及びブランド強化</p> <p>生産安定のための基本技術の習得と温暖化に対応した対策を行うとともに、針木産新高梨のブランド「まるはり」を強化し、農家所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】 ・JA高知市 ・針木梨組合</p> | <p><産地計画の見直し及び実践> ・産地計画の策定 (H28) ・産地計画に基づく取組の実施 (H29～30)</p> <p><地球温暖化に対応した栽培技術の確立> ・栽培技術指導 H28 : 5回 H29 : 6回 H30 : 5回</p> <p>・高温対策実証実験 H28 : 6回 H29 : 6回 H30 : 6回</p> <p><産地ブランドの強化> ・共同出荷体制による〇針ブランドによるまるごと高知での店頭販売 H28 : 1回 H29 : 1回 H30 : 1回</p> | <p><産地計画の見直し及び実践> ・産地計画に基づき補助事業を活用した新植やかん水施設の整備などを進めることができた。</p> <p><地球温暖化に対応した栽培技術の確立> ・栽培技術指導 H28 : 78名 H29 : 67名 H30 : 83名</p> <p>・高温障害対策への対応技術が一定確立できた。 高温障害果対策によるチタン果実袋の活用 H29 : 0戸→H30 : 10戸</p> <p><産地ブランドの強化> ・まるごと高知での店頭販売参加農家 H28 : 1戸 H29 : 2戸 H30 : 6戸 ⇒生産者の共同出荷に対する意識及び首都圏での〇針ブランドの向上が図られた</p> |
| <p>6 時代のニーズに対応できる米産地の振興</p> <p>栽培技術や耕作環境の改善により所得向上を図ることで、持続的な稲作経営を定着させる。</p> <p>【事業主体】 ・JA高知市 ・JA高知市稲作部会</p> | <p><白未熟粒軽減対策> ・実証圃調査、現地検討会等 (H28～30) よさ恋美人実証圃設置 (H30)</p> <p><特定用途需要米の検討> ・業務向多収性品種「とよめき」「やまだわら」の実証圃設置、調査 (H29～30) ・酒米用「土佐麗」試験圃設置、調査 (H29～H30)</p> <p><非主食用米生産の取組> ・加工用米「フクヒカリ」実証圃設置、調査 (H29～30) ・加工用米利用推進事業の説明 (H29)</p> <p><大規模経営体等の支援> ・大規模経営体先進事例研修支援等 H29 : 2回</p> <p><基盤整備モデル事業による農地整備検討> ・農家及び関係機関に対するフォアスの説明 H29 : 4回 ・フォアス導入圃場調査 (H30)</p> <p><その他> ・作業受託組織「土佐舟入ファーム」設立 (H28)</p> | <p><白未熟粒軽減対策> ・よさ恋美人は従来の極早生品種に比べ食味、収量、品質とも良好で、関心の高まりとともに栽培面積が拡大している。 よさ恋美人栽培面積 H29 : 3.8ha → H30 : 32ha</p> <p><特定用途需要米の検討> ・「とよめき」坪刈収量 795kg/10a (H29) 760kg/10a (H30) ⇒「とよめき」は多収であることがわかった。</p> <p><非主食用米生産の取組> ・「フクヒカリ」実証圃坪刈収量 569kg/10a (H29) 566kg/10a (H30) ⇒「フクヒカリ」に適した栽培方法を示すことができた。 (対慣行栽培収量 : 111%)</p> <p><その他> ・土佐舟入ファーム作業受託面積 H29 : 44.6a稲刈り H30 : 98.7a稲刈り 4.2ha防除</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 | |
| 生産量 400 t (H27年産: 320 t) | (R元年度末見込) — (直近の実績) 400 t (H30年度末) | A + | <p>まると高知での店頭PR販売の実施により、〇針ブランドの認知度が上がっている。</p> <p>夏期の気温、雨量が品質に大きく影響するが、中でもH29年度は気象条件がよく、品質、収量ともに目標に達することができた。</p> <p><課題> 生産の高収量・高品質化が課題である。</p> | ・新しい品種の導入や、夏期の高温対策を検討する。 |
| 主要品種1等米比率 4カ年平均12% (H27年産：8.4%) | (R元年度末見込) — (直近の実績) 23% (H30年度末) | A + | <p>白未熟粒軽減の実証圃や「よさ恋美人」の導入・普及推進により、1等米比率は改善傾向にある。他業種とのコラボ米の取組や、業務向多収性品種の調査など、需要に応じた作付の推進や新たな需要の掘り起こしを行うことができた。</p> <p>非主食用米の作付について継続的に啓発を行ってきたものの、主食用米の単価の上昇により、主食用米への作付転換が増加した。</p> <p><課題> ・白未熟粒軽減対策として「よさ恋美人」を普及推進させていくには、栽培技術の確立が必要。 ・「とよめき」は、酒造適性によっては酒造適性米や加工用としての作付推進が必要。</p> | <p>・よさ恋美人安定生産技術の確立と普及拡大</p> <p>・非主食用米：加工用米「フクヒカリ」「とよめき」の作付推進</p> <p>・酒米：「土佐麗」の実証ほによる栽植密度検討</p> <p>・酒造組合の需要に応じ、高品質な土佐麗の生産を推進</p> |
| 非主食用米作付面積 190ha (H27年産： 98ha) | (R元年度末見込) — (直近の実績) 76ha (H30年度末) | B | <p><課題> ・「フクヒカリ」は継続した作付の推進が必要。 ・「土佐麗」は管内での栽培実績が少なく、高品質生産技術の検討が必要。</p> | |
| 酒米生産面積 43ha (H27年産： 39.8ha) | (R元年度末見込) — (直近の実績) 37.2ha (H30年度末) | B | | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|---|
| <p>7 新ショウガの生産振興</p> <p>県内一の新ショウガ産地における生産・出荷体制の強化と販売・消費の拡大などにより、産地基盤の強化と農家所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（春野地区） ・JA高知県（春野ショウガ部会） | <p><産地戦略の策定と実践></p> <ul style="list-style-type: none"> ・部会、出荷反省会の開催（4回） <p><品質向上対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・炭酸ガス施用実証圃の設置及び試験の実施（H28～30） ・目慣らし会 <ul style="list-style-type: none"> H29：7回 H30：4回 ・出荷場GAPの実施 <ul style="list-style-type: none"> H29：12回 H30：7回 <p><販売、消費拡大PR></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売促進活動 <ul style="list-style-type: none"> H29：6回 H30：6回 ・テレビ取材 <ul style="list-style-type: none"> H29：3回 H30：1回 | <p><産地戦略の策定と実践></p> <ul style="list-style-type: none"> ・部会役員会で、部会として生産者GAPに取り組むことが決定した。 ・炭酸ガス施用試験の内容について、生産者の意見を聞きながら検討することができた。 <p><品質向上対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・目慣らし会参加者数 <ul style="list-style-type: none"> H29：40人 H30：46人 ・炭酸ガス施用試験の内容について、生産者の意見を聞きながら検討することができた。 ・部会役員会で、部会として生産者GAPに取り組むことが決定した。 <p><販売、消費拡大PR></p> <ul style="list-style-type: none"> ・豊洲市場や都市圏量販店での販促活動により販路が拡大した。 |
| <p>8 ユズを核とした中山間農業の活性化</p> <p>中山間地域の基幹品目であるユズの生産拡大と高品質化や未利用の部位の活用により農家の経営の安定化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知市 ・JA高知市土佐山柚子生産組合 ・土佐山ファクトリー協同組合 | <p><生産の安定と高品質化対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産拡大に向けた取組 <ul style="list-style-type: none"> 病害虫の防除研修及び指導（H28～30） ゆず栽培技術情報誌「ゆずだより」の作成（H28～H30） スマート農業検討協議会設立（H30） ドローンによる航空防除等検討：7回 ・担い手確保の取組 <ul style="list-style-type: none"> 産地提案書作成（H29） 広報誌でのPR（H29） JA高知市無料職業紹介所の活用（H30） ・短棘優良系統の生育調査及び現地適応性調査（H28～30） ・担い手確保の取組 <ul style="list-style-type: none"> 産地提案書作成（H29） 広報誌でのPR（H29） JA高知市無料職業紹介所の活用（H30） <p><未活用果皮の利用と搾汁残渣対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・精油抽出機器等の整備 産業振興推進総合支援事業費補助金 <ul style="list-style-type: none"> H28：50,000千円 <p><産地計画の見直し及び実践></p> <ul style="list-style-type: none"> ・優良系統の新植推進、省力化栽培技術の確立 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・搾汁残渣を活用したユズ精油等の販促活動（H29～H30） | <p><生産の安定と高品質化対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ゆずだよりや研修等により時期に応じた栽培管理や適期防除の情報提供を行っている。 ⇒ゆず栽培技術情報誌「ゆずだより」の配布 <ul style="list-style-type: none"> H28：5,040名 H29：1,204名 H30：1,800名 ・産地提案書やJA高知市無料職業紹介所等を活用し、労働力の確保を図ることができた。 ⇒ユズ収穫労働者確保15名（H30） ・短棘優良系統の生育は順調であり、果樹試験場等関係機関との情報共有ができています。 <p><未活用果皮の利用と搾汁残渣対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・香料メーカーとの商談 40件 <ul style="list-style-type: none"> ⇒18件成約 <p><産地計画の見直し及び実践></p> <ul style="list-style-type: none"> ・優良系統の新植 <ul style="list-style-type: none"> H28：2.25ha H29：3.3ha H30：2.2ha <p>注）配布苗からの換算値</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 8億円 (H27 : 7.91億円) | (R元年度末見込) 8.54億円 (直近の実績) 9.06億円 (H30年度末) | A + | 品質についての県内外の市場関係者の評価は高く、品質向上への取組の成果が見られる。高品質が評価され、高単価になったことや、メディアでの情報発信・販売促進活動により、販売金額が増大している。 <課題> 収量・品質向上技術の確立、生産者間の品質の統一、新技術（電照利用方法）の確立が課題である。 | ・一層の品質向上対策への取組 ・新技術の実証 ・販路の拡大 |
| 販売額 1.9億円 (H26 : 0.8億円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) H30 : 1.6億円 | A | 苗木の育成、ゆず栽培技術情報誌の発行、園内道路の整備、担い手確保のための指導農業士の認定など生産基盤強化の取組が進んでいる。また、短棘系ユズの試験栽培やドローン防除の取組など新しい技術導入にも積極的に取り組んでいる。酢玉受け込み量は、ここ2年は天候不良のため減少傾向にあるが、販売額は、H30年度はH26年度から倍増している。さらに、補助金を活用して整備した精油抽出機器等を用いて、未利用資源のユズ果皮から精油等を抽出し、また、搾汁残渣は畜産飼料として用いており、余すことなく活用している。 <課題> ドローン防除、短棘系ユズなど先端技術を導入し省力化を図り、担い手不足に対応した栽培方法への転換が課題である。 | ・生産の安定と高品質化、スマート農業技術導入による省力化 ・ユズ果皮から抽出される精油の安定生産 ・ユズ果皮から抽出される蒸留水の販売先の拡大 |
| 未活用（廃棄）果皮 0 t (H24-H26平均 111t) | (R元年度末見込) 0 t (直近の実績) H30 : 0 t | A + | | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|---|
| <p>9 四方竹のブランド化による中山間地域の振興</p> <p>全国的に希少性の高い四方竹を高知県のブランド品として育て、中山間地域の産業として振興するため、加工施設の整備等により、生産と地域加工の促進を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知市 ・JA高知市特産部会 ・（七ツ淵加工組合、土佐山四方竹生産組合、鏡特産部会） ・（一財）夢産地とさやま開発公社 | <p>＜四方竹の振興方策の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品開発（H28～30） ・加工場の改善（H28～30） ・自動選別機の改良（H30） <p>＜四方竹生産安定対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒ずみ対策（H29～30） <p>＜加工能力の改善と適正化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自動選別機導入（H28） <p style="text-align: right;">土佐山：1台、七ツ淵：6台</p> <p>＜四方竹のブランド化戦略の実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外での販促活動 <p style="text-align: right;">H28：1回（大阪） H29：2回（広島、大阪） H30：1回（広島）</p> | <p>＜四方竹の振興方策の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品の開発 <p style="text-align: center;">H27：0品 → H30：1品</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場の改善、自動選別機の改良により作業時間の短縮を行った。 <p>＜四方竹生産安定対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四方竹の黒ずみを軽減することができた。 <p>＜加工能力の改善と適正化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自動選別機の導入により作業効率が向上した <p>＜四方竹のブランド化戦略の実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外での販促活動により四方竹の認知度の向上が図られた。 |
| <p>10 「まるごと有機プロジェクトの推進」による中山間地域の振興</p> <p>（一財）夢産地とさやま開発公社を中心として、有機・無農薬野菜などの生産と販売および加工品の開発・販売の取組を通じて農家所得の向上と地域の活性化を図り、土佐山百年構想を推進する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（一財）夢産地とさやま開発公社 等 | <p>＜有機農産物の栽培技術の確立と普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・有機農業について技術指導（H28～30） ・優良母樹からのユズ苗木の栽培及び土佐山柚子生産組合への供給 <p>＜有機農産物等の流通対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会出展（H28～30） ・新商品の首都圏市場における販路開拓に係るレセプションに関する指導、助言（H28） 産振アドバイザー招へい 2回 ・庭先集荷の実施（H28～30） <p>＜加工施設の機能強化、加工品の開発と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場及び直営販売拠点の整備 <p style="text-align: center;">産業振興推進総合支援事業費補助金 H28：50,000千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社内体制の充実に向けた課題抽出 産業振興アドバイザー招へい 1回（H29） ・公社全体の経営改善に向けた財務分析及び土佐山コフレの経営改善に向けた事業戦略の策定 産振アドバイザー招へい 5回（H30） ・県版HACCP第3ステージの認証取得（H30） | <p>＜有機農産物の栽培技術の確立と普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・有機農業の栽培面積、農家の増加が図られた。 ・ユズ苗木供給本数 <p style="text-align: center;">H30：2,052本</p> <p>＜有機農産物等の流通対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・庭先出荷の実施により、農家所得が増加している。 ・ショウガの青果販売、ジンジャーエールの製造販売を行い、県外のレストランやホテル、高質系スーパーへも提供している。 ・四方竹の園芸連流通ほか全国販売、ユズ玉・ユズ酢の県内外販売を行った。 <p>＜加工施設の機能強化、加工品の開発と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売額は堅調に伸びている |

| 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 | |
| 販売額 40,000千円 (H27: 37,900千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 46,000千円 (H30年度末) | A + | 自動選別機の導入や加工場、機器の継続的な改善・改良を行っており、作業効率の向上が図られている。また、黒ずみ対策や加工品開発、県外での販売活動などにより、販売額等の向上に取り組んでいる。 <課題> 担い手、労働力不足と加工品の黒ずみなどの不良品に対応した加工方法の改善が課題である。 | H25.4月策定の高知市四方竹振興計画の着実な実施 →圃場の共同管理 →協業や機械化の導入による省力化 →産業振興アドバイザー等の活用による加工方法の改善 など |
| 販売額 2.02億円 (H26 : 1.03億円) | (R元年度末見込) 1.89億円 (直近の実績) 1.73億円 (H30年度末) | A | ジンジャーや四方竹加工品については、販路拡大や技術向上により売上額は順調に増加している。一方、H29年度から本格的に開始した6次産業化事業（スイーツ事業）については、ひろめ市場内の飲食店においては堅調な売上げであるものの、外販部門は売上げが伸びず、同事業の立て直しが急務である。 <課題> 公社全体の経営や体制の見直しが必要。スイーツ事業に関しては工場の生産体制や営業力の強化、不採算部門の縮小など、抜本的な改善が必要。 | 外部のアドバイザー等の活用による ・公社全体の事業戦略づくり ・スイーツ事業の改善 ・公社経営の見直し |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|---|
| <p>11 直販店を核とした鏡地域の活性化</p> <p>需給ギャップの解消や新規顧客開拓など、消費者ニーズに基づく活力ある直販所づくりと農家所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】 ・鏡村直販店組合</p> | <p>＜消費者ニーズに対応した生産対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培推進品目の情報提供（H28～30） ・現地巡回指導 <p style="text-align: center;">H28：12回 H29：8回 H30：11回</p> <p>＜消費者ニーズに対応した販売対策及び販促活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販店が取り組むインターネット販売 産業振興アドバイザー招へい 1回（H28） ・他産地からの農産品の出荷 冬季のトマト出荷（H28～H31） 春期のキュウリ出荷（H29～H31） ・新POSシステム導入（H30） <p>＜新たな事業展開の検討及び実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SWOT分析及び今後の取組について検討（H30） | <p>＜消費者ニーズに対応した生産対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・POSデータの解析により売れ筋作物を把握できており、農家へ情報提供を行っている。 ・現地巡回指導により栽培初心者に栽培指導ができています <p>⇒新規生産者4名増</p> <p>＜消費者ニーズに対応した販売対策及び販促活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・品薄時期に他産地から仕入れを行った結果、売り上げの下支えができた。 <p>＜新たな事業展開の検討及び実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業戦略策定のため、直販所活性化セミナーへ参加（H31） |
| <p>12 「食」の提供による地域農産物の消費拡大</p> <p>地域の農産物に加え、加工施設「新農村婦人の家」で加工した商品等を直販所「真心ふあーむらぶ」で販売しており、特に消費者ニーズの高い弁当や総菜の充実にか力を入れている。新農村婦人の家を商品開発やバイキングレストランなど地産地消の拠点施設として活用することにより、地域住民の農業への関心を高め、地域農産物の消費拡大を図る。</p> <p>【事業主体】 ・JA高知市 ・JA高知市女性部</p> | <p>＜消費者ニーズに対応した販売対策及び販促活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新メニュー開発等の提案 産業振興アドバイザー招へい 1回（H29） ・県版HACCP学習会開催（H30） <p>＜加工施設の有効活用による新たな事業展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業担い手サミット及び日本産業衛生学会全国協議会への弁当の提供（H28） ・農家レストランの開催 <p style="text-align: center;">H28：2回 H29：2回 H30：2回</p> | <p>＜消費者ニーズに対応した販売対策及び販促活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新メニュー、季節イベントメニューの製造 <p style="text-align: center;">H28：42品 H29：36品 H30：42品</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地産地消等優良活動表彰において中四国農政局長賞受賞（H30） <p>＜加工施設の有効活用による新たな事業展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農家レストラン来場者数 <p style="text-align: center;">H28：150名 H29：151名 H30：150名</p> <p>⇒お弁当、惣菜等のPRによる販売促進につながった。</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 | |
| 販売額 1.7億円 (H27 : 1.62億円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 販売額 1.49億円 (H30年末) | B | 生産者の高齢化に伴う生産力の低下により、野菜の出荷量がH26から減少しており、客数や売上が低迷している。そこで、H29以降は冬季のトマトや春季のキュウリの生産者を地域外から確保することで売上げを下支えしている。 また、H30に新POSシステムを導入したことにより、経営状況の把握、販売情報の分析ができるようになり、消費者ニーズに対応した野菜の生産量アップに向けた取組を始めている。合わせて、直販所活性化セミナーによる仕入れの勉強にも取り組み始めている。 <課題> 高齢化等により生産力が弱体化しているため、定年帰農者への栽培指導等による生産力の下支えが必要である。また、品揃えを充実させるための外部仕入れの強化も引き続き取組が必要である。 | ・現地巡回指導と栽培講習会 ・POS分析による不足品目情報の周知 ・仕入れによる商品の充実 |
| 直販所らぶ販売額 90,000千円 (H27 : 74,609千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 直販所らぶ販売額 90,522千円 (H30年末) | A + | 関係者は販売目標を意識したメニュー開発等ができており、直販所、加工グループの販売額は毎年伸びている。特に、なるクラブの加工食材の販売額が伸びたことが、直販所全体販売額の押し上げにもつながった。 なるクラブの販売額増加の要因としては、弁当・惣菜の製造体制の見直しや新メニュー・季節メニューの販売、売り場の改善などに取り組んだことがあげられる。なるクラブはこれまでの活動が評価され、H30年度には「地産地消等優良活動表彰」において、中四国農政局長表彰を受賞しており、地域を代表する取組に成長している。 <課題> 従業員の高齢化やHACCP対応が課題である。 | ・従業員の確保 ・HACCP認証取得の促進 |
| なるクラブ販売額 35,000千円 (H27 : 25,136千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) なるクラブ販売額 35,742千円 (H30年末) | A + | | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|--|
| <p>13 伝統作物の復活と関連産業の振興</p> <p>「牧野野菜」を中心に、伝統野菜の生産拡大と業務・加工需要を含む販路を開拓することにより、伝統作物のブランド化と生産者の所得向上を目指す。また、伝統的な加工品の復活や新たな加工品を開発する。併せて、生産者と消費者の交流拡大や食育活動への活用を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・Team Makino</p> | <p><推進体制の確立> ・Team Makino設立総会開催 (H28) ・税務署に「人格なき社団」として申請 (H29)</p> <p><生産拡大> ・採取圃の設置 (H29～30) ・栽培指導 H29：12回 H30：23回</p> <p><販売拡大> ・商談会開催 H28：1回 H29：1回 ・販売会開催 H28：1回 H29：1回 H30：1回</p> <p><加工品開発> ・高知農業高校による八升豆・唐人豆を使ったクッキーを試作 (H28) ・食品事業者へのサンプル提供 H29：5社</p> | <p><推進体制の確立> ・「Team Makino」設立 (H28) ⇒組織体制の強化に取り組むことが出来た。</p> <p><生産拡大> ・採取圃の調査 (H28～30) ・次年度の作付意向を調査した</p> <p><販売拡大> ・伝統作物セミナー商談会参加者 H28：67名 ・土佐野菜マルシェ販売額 H28：13万円 H29：28万円 H30：14万円</p> |
| <p>14 異業種間のコラボレーションによる新たな商品・サービスの創出</p> <p>農林水産事業者と食品加工事業者など分野の異なる事業者の連携による新たな加工商品等開発の取組を促進するとともに、商品のブランド化と販路開拓の支援を行う。</p> <p>【事業主体】 ・コラボネットワーク高知事務局 ・高知市</p> | <p><コラボレーションによる商品等開発の参加者の拡大> ・農商工連携セミナーの開催 H28：1回 H29：10回 H30：4回 ・情報発信の強化（映像コンテンツの撮影・WEB等の構築） 産業振興アドバイザー招へい 3回 (H29)</p> <p><コラボグランプリの開催による商品等評価のフィードバック> ・エントリー商品に対する評価のフィードバック及びブラッシュアップの支援 (H28～30)</p> <p><開発商品等の販路開拓支援> ・にっぽんの宝物グランプリ高知大会の開催 (H28～30)</p> | <p><コラボレーションによる商品等開発の参加者の拡大> <コラボグランプリの開催による商品等評価のフィードバック> <開発商品等の販路開拓支援> ・グランプリ入賞商品 H28：7品 H29：2品 H30：3品 ⇒県内量販店での販売につながった。</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 | |
| 販売額 9,000千円 (H27: 0円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 1,070千円 (H30年度末) | A－ | 会員農家は設立当初から5戸増え、栽培品目や面積、加工品とも徐々に増加している。また、チームの活動を支援する「サポーターズ」と連携し、マルシェの開催や伝統野菜セミナー、食育活動を積極的に行うことで知名度は向上した。 | <p>・新たな販路開拓と生産者の確保・法人化の支援</p> <p>・「牧野野菜」ブランドとしての、共通ロゴやパッケージの導入</p> |
| 品目数・面積 10品目・150a (累計) (H27: 0品目・0a) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 7品目・21a (H30年度末) | A－ | <p><課題></p> <p>当初の目標値に対する販売額は未だ少なく、更なる栽培拡大と販売強化が必要である。</p> <p>また、商標登録に向けての組織の法人化も支援が必要である。</p> | |
| 加工品数 7品目 (累計) (H27: 0品目) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 8品目 (H30年度末) | A＋ | | |
| 農商工連携セミナー受講者数 延べ100事業者 (H27: 0事業者) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 農商工連携セミナー受講者数 延べ238事業者 (H30年度末) | A＋ | <p>継続的にセミナーを開催することができ、延べ受講者数及びコラボグラフィエントリー商品数について目標を達成することができた。セミナー参加事業者が生産拡大、販路拡大につながるなどセミナー開催による効果は大きい。</p> <p><課題></p> <p>セミナー新規受講者の掘り起こしが課題である。</p> | |
| コラボグラフィエントリー商品数 30アイテム (H27: 10アイテム) | (R元年度末見込) － (直近の実績) コラボグラフィエントリー商品数 31アイテム (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>15 生乳加工品の製造・販売による新しい酪農経営モデルの創出</p> <p>地場産品を活用した安全・安心な生乳加工品を消費者に提供するとともに、観光地や教育の場として牧場を活用するなど、新しい酪農経営のモデル牧場を創出する。</p> <p>【事業主体】 ・高知市酪農農業協同組合</p> | <p>＜地場産品による生乳加工品の製造・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品の磨き上げ（H28～30） 産業振興アドバイザー招へい 4回（H30） ・県産品商談会出展（H30） <p>＜観光地及び教育の場としての牧場の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・酪農教育ファーム、オープンファームの実施 <p>H28：40回 H29：28回 H30：29回</p> | <p>＜地場産品による生乳加工品の製造・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザーの活用により商品の磨き上げを行った。 ・展示商談会への出展により外商への意識づけが行われた。 <p>＜観光地及び教育の場としての牧場の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・酪農教育ファームへの参加人数も年間で千人を超えるなど教育の場としても活用され、酪農を身近に感じてもらえる取組が続いている。 <p>酪農教育ファーム参加者 H28：1,374名 H29：1,128名 H30：1,110名</p> |
| <p>16 森の工場の拡大による原木の増産</p> <p>森の工場を拡大して事業地を確保するとともに、作業システムの改善や現場作業員の技術力の向上を図りながら搬出間伐を中心とする原木の増産に取り組む。</p> <p>【事業主体】 ・高知市森林組合</p> | <p>＜地元説明会の開催及び補助事業等の情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・説明会の開催 3回（H28～30） <p>＜OJT（緑の雇用）や林業学校等と連携した技術者の確保＞</p> <p>伐採、搬出技術を有する職員の育成（H28～30）</p> <p>＜作業システムの改善＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・改良型人工支柱の導入（H29） <p>＜作業員の技術力の向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知市有林の皆伐の実施（H30） | <p>＜地元説明会の開催及び補助事業等の情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ＜OJT（緑の雇用）や林業学校等と連携した技術者の確保＞ ・OJTによる技術者養成：7人 作業員：11人（H28～30） <p>＜作業システムの改善＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・改良型人工支柱の導入により8人役のコスト削減を確認した。（H30） <p>＜作業員の技術力の向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまで行っていなかった高知市有林の皆伐の実施により、作業機会の増加による作業員の技術力向上が図られた。 |
| <p>17 県産材を使った安心・安全な木造住宅の普及促進</p> <p>県内の森林から生産された木材を使った木造住宅（こうち里山の家）の販売、普及促進に取り組み、木材の地産地消を推進する。</p> <p>【事業主体】 ・木の家ネットワーク</p> | <p>＜「こうち里山の家(自由設計)」の受注増＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・普及促進事業の実施 もくもくランドでのPR活動（H28～29） モデルハウスでのPR活動（H28～29） HPやSNSによるPR活動（H28～） <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空き家問題シンポジウム（H29） ・住宅相談室の設置（H29～） ・窓・玄関リフォーム・リモデル相談会の実施 H29：2回 | <p>＜「こうち里山の家(自由設計)」の受注増＞</p> <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント出展やモデルハウスでの内覧会等でのPR活動により、県産材を使ったリフォームの相談やリノベーションの受注につながった。 |

| 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 | |
| 店舗の販売額 16,000千円 (H26 : 11,330千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 9,930千円 (H30年度末) | B | 近年、台風の影響により酪農教育ファームの中止等で販売額が減少したものの、産業振興アドバイザーの活用による商品の磨き上げやSNS等を用いた情報発信の強化により、徐々にではあるが回復している。 <課題> 外商に向け、生産性の向上や衛生管理体制の強化及びブランド化を進めるための取組や情報発信の継続が課題である。 | ブランド化を進めるため、季節ごとのプロモーション企画の実施を検討。 ・商談会出展等による販路拡大 |
| 森の工場面積 2,600ha (累計) (H26 : 1,453ha) | (R元年度末見込) 森の工場面積 2,560ha (直近の実績) 2,460ha (H30年度末) | A | 森の工場面積は、高知市が策定した計画に基づき、順調に拡大が図られた。 素材生産量は、H29、30の台風被害による作業道封鎖のため生産が停止していたが、復旧作業を行い徐々に生産量は回復している。 <課題> | ・森林経営管理制度への対応強化により所有者不明森林の集約化を図り事業地の拡大を進める |
| 素材生産量 4,200m ³ (H26 : 2,660m ³) | (R元年度末見込) 素材生産量 3,000m ³ (直近の実績) 素材生産量 3,055m ³ (H30年度末) | A－ | ・高知市森林組合は高知市有林の施業が多く、更なる生産量拡大のためには私有林において事業地を拡充していく必要があるが、私有林は小面積・分散した森林が多いほか、所有者不明森林もあり、集約化に時間を要すなど、事業地の確保が難しい。 | |
| こうち里山の家の受注数 20棟 (H26 : 6棟) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 7棟 (H30年度末) | A－ | もくもくランド等イベントへの出展、モデルハウスやHP等によるPR活動を積極的に実施してきたが、低コストでの建築要望が多く、棟数は伸び悩んでいる。また、近年は新築よりもリフォームやリノベーションの相談及び受注が多くなっている。 <課題> 少子高齢化が進み、新築住宅が減少している。 | 各種PRの場を活用し、少子高齢化に対応したリフォーム・リノベーションのPRを強化 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|---|
| <p>18 イタダリの外商推進による中山間地域の振興</p> <p>出荷量において全国一であり一般的に県内で食されているイタダリを県外に販売拡大していくため、イタダリの加工・外商体制を構築・強化することにより、「高知県産イタダリ」ブランドの確立に取り組む。また、イタダリの生産力を高めるため、イタダリを「栽培」品目と位置付け、耕作放棄地などを活用して栽培面積を広げるとともに、一次加工を行うことにより、中山間地域における新たな雇用の創出及び拡大を図る。</p> <p>【事業主体】 ・高知県イタダリ生産普及販売促進協議会 ・連携農家</p> | <p>＜外商の推進によるブランド化の促進＞ ・商談会等への出展・PR H29：2回 H30：5回</p> <p>・首都圏でのテストマーケティング 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H30：105千円</p> <p>・食品産業総合支援事業費補助金 H30：200千円</p> <p>・高知県イタダリ生産普及販売促進協議会設立（H30） ・イタダリ葉に係る特許出願（H30） ・イタダリ葉を活用した商品開発（H30）</p> <p>＜鏡地域全域での産地強化＞ ・イタダリ栽培講習会等の開催 H29：3回 H30：3回</p> <p>・鏡産イタダリ苗の販売（H29～30） ・イタダリ実証圃の生育調査（H29～30）</p> | <p>＜外商の推進によるブランド化の促進＞ ・高知県イタダリ生産普及販売促進協議会の設立により、生産から販売までの体制を整備した。 ・イタダリ葉を活用した商品開発 H30：1件</p> <p>＜鏡地域全域での産地強化＞ ・県内各地にイタダリ苗を販売し、栽培地域の拡大を行った。 ⇒栽培地域の拡大 H29：23地域（18,450本） H30：10地域（8,190本）</p> |
| <p>19 春野地区の農産物（トマト等）の付加価値向上</p> <p>地区内農産物を活用した新たな加工品を開発するとともに、当該加工品の新たな販路を確保し、農家所得の向上及び雇用の創出による地域の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】 ・（有）スタジオ・オカムラ ・連携農家</p> | <p>＜加工品の販路拡大と新たな商品開発＞ ・商談会等への出展 H28：1回 H29：2回 H30：2回</p> <p>＜加工に適した野菜等の生産体制の整備＞ ・ベルガモット栽培技術の検討、実施（H28～30）</p> | <p>＜加工品の販路拡大と新たな商品開発＞ ・百貨店・高質系スーパー等での加工品採用件数 H28：3件 H29：4件 H30：5件</p> <p>・お歳暮用セット商品：2アイテム（H30） ⇒大手百貨店の新ブランドに加工品が採用されるなど、外商に関する取組は順調に進んでいる。</p> |
| <p>20 竹資源の活用による中山間地域の新たな産業の創出</p> <p>高知県産の竹の収集と竹集成材等の製造技術を活かした新製品の製造を行い、地域経済の発展と雇用の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】 ・（株）コスモ工房 ・（同）高知竹材センター</p> | <p>＜自動車ハンドル等の竹集成材の製造＞ ・竹産業クラスターに係るチーム会の開催（H28～30）</p> <p>＜新規分野への製品展開＞ ・竹ハンドルに代わる新たな製品需要の獲得（H29～30）</p> <p>＜集竹の仕組みの構築＞ ・竹集約システムの構築等 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H28：1,353千円 ・近隣地域への説明会実施（H28）</p> | <p>＜自動車ハンドル等の竹集成材の製造＞ ・モデルチェンジ対応したハンドルの供給</p> <p>＜新規分野への製品展開＞ ・楽器メーカーなど新たな販売先の確保。 ⇒肥料メーカーや農家へ竹粉や竹チップの販売（H29） 楽器メーカーへのマレット製造材料の一部供給（H29） 高級ヘッドフォンへの竹ラミナ材の採用（H30） シイラ漬け漁業への原竹の販売（H30）</p> <p>＜集竹の仕組みの構築＞ ・産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業）を活用し、（同）高知竹材センターの設備の充実が図られたことにより、本格的に竹材の持ち込みシステムが構築された。 ⇒竹材の持ち込み参加者（H30）：23名</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 | |
| 加工品販売額 30,000千円 (H28 : 0円) | (R元年度末見込み) 3,000千円 (直近の実績) 894千円 (H30年度末) ※H30JA高知市鏡支 所(イタドリ販売額) 1,471千円を除く | A - | 天候の影響でH30年度の収穫量は落ち込んだものの、県内でのイタドリの栽培地域は広がっている。R元年度より出前栽培講習会を実施するなど、収穫量のアップに向け取組を進めている。 また、イタドリの葉の機能成分を活用した商品開発(特許出願中)を行っていることから、関係機関と連携したマーケティングや商品開発が進んでいる。 <課題> 大口飲食店等に対応できる生産量の確保 冷凍施設や衛生面に配慮した一次加工施設の整備 | ・イタドリの生産量の増加に向けた苗の販売及び技術講習会の実施 ・一次加工施設の衛生管理体制の強化 ・イタドリの機能性成分を活用した新商品の開発 |
| 販売額 120,000千円 (H26 : 45,110千円) | (R元年度末見込み) 64,200千円 (直近の実績) 60,000千円 (H30年度末) | A - | 大手百貨店の新ブランドに加工品が採用されるなど、外商に関する取組は順調であり、販売額は毎年増加している。特に、ベルガモット加工品が好調であり、製造販売を強化している。今後はベルガモットオイルを使った商品などの開発を進める予定である。また、H30年度から加工用トマトの供給が止まっているため、新たな調達先の確保が急がれる。 <課題> ・加工用トマトの供給再開に向けた連携農家の確保及び拡大 ・ベルガモット生産農家の拡大 ・さらなる販路の拡大 | ・連携農家の掘り起こし、拡大 ・ベルガモット栽培技術の周知 ・海外も含めた販路開拓 |
| 売上高 160,000千円 (H27 : 90,000千円) | (R元年度末見込) 81,960千円 (直近の実績) 76,713千円 (H30年度末) | B | H27年度当初と比較すると、竹ブラシの生産量は年々増加してきているものの、単価の高い竹ハンドルの需要が減少しているため、全体の売上高は減少した。竹ハンドルについては、今後も需要変動が見込まれるため、これに替わる製品需要の獲得が急務であり、国内はもとより、国外に向けた竹材料の販路拡大・P Rが必要である。 R元には、県産業振興センターのアドバイスを受けながら、新たな事業戦略づくりに取り組むこととしている。 <課題> 現在、(株)コスモ工房は竹ラミナ板など、竹材料の提供販売が主力であるが、今後は自社で竹製品の製造を行うなど、BtoCの取組も必要である。 | ・新たな事業戦略を策定(R元年) ・自社竹製品の製造・販売 ・新たな販路の開拓(国内外) |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|---|--|
| <p>21 防災食の開発・製造・販売</p> <p>南海地震に備え、地域産品を原材料とする防災食の製造販売を行うことで、防災産業の振興を図る。</p> <p>【事業主体】 ・高知県食品工業団地事業組合の企業など</p> | <p>＜地域産品を原材料とする防災食の製造・販売＞ ・防災食の開発・製造・販売（H28～） ・商談会出展</p> <p>H28：5回 H29：3回 H30：1回</p> <p>＜産学連携による研究・開発＞ 県立大学と連携した防災食の耐久試験の実施（H28～30）</p> | <p>＜地域産品を原材料とする防災食の製造・販売＞ ＜産学連携による研究・開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・防災食の開発製造が進んだ。 ・開発中商品 1銘柄 ・県防災関連商品認定（車載用ミレー缶、H30） ・防災関連商品の販売額 <p>保存用ミレービスケット200g缶 H28：29,659千円 H29：25,681千円 H30：37,769千円</p> <p>保存用ミレービスケット100g缶 H28：1,400千円 H29：662千円 H30：991千円</p> |
| <p>22 中心市街地における商業、観光等の基盤強化による都市機能の増進及び経済活力の向上</p> <p>高知市中心市街地活性化基本計画に基づき、多様な主体の参画のもとに、中核市としてにぎわいと活力ある中心市街地の再生を目指し、都市機能の増進と経済活力の向上を図る。</p> <p>【事業主体】 ・高知市 ・高知市商店街振興組合連合会ほか関係団体</p> | <p>＜高知市中心市街地活性化基本計画の推進＞ ・高知市中心市街地活性化基本計画の推進（H28～29） ・第二期高知市中心市街地活性化基本計画の策定、推進（H29～30）</p> | <p>＜高知市中心市街地活性化基本計画の推進＞ ・高知城歴史博物館オープン（H28） ・オーテピア高知図書館オープン（H30） ⇒オーテピア高知図書館等がオープンしたことにより、中心市街地に新たな人の流れが生まれた。また、商店街等と連携したイベントの実施が賑わいの創出や回遊性の向上につながった。 ・H29年度に第二期高知市中心市街地活性化基本計画が内閣総理大臣認定を受けた。</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 | |
| アイテム数 10銘柄（累計） （H26：3銘柄） | （R元年度末見込） 6銘柄 （直近の実績） 6銘柄（H30年度末） | A－ | 防災意識の高まりに伴い防災関連商品の販売額は増加している。H30年度に完成した車載用ミレー缶は、同年、県防災関連商品に認定され、自動車メーカー等への採用に向けて動き出している。 <課題> ・防災食の特性上、商品開発に長期の時間を要することが課題である。 ・販路拡大 | ・車載用ミレー缶の販路開拓 ・県工業技術センター等と連携した新商品開発 |
| 商店街等の通行量 105千人/2日・14地点[H29] 121,361人/2日・17地点 （H26：95千人/2日・14地点） | （R元年度末見込） － （直近の実績） 105,070人/2日・14（H30年度末） | A | 第二期中心市街地活性化基本計画の指標である「中心市街地の居住人口の割合」、「歩行者通行量」、「拠点施設入館者数」のすべてにおいて直近値が基準値を上回った。 第一期中心市街地活性化基本計画の主要事業である帯屋町チェントロ、高知城歴史博物館、オーテピア高知図書館が順次整備され、新たな賑わい創出の拠点となっている。また、空き店舗への対策や商店街、中央公園等での年間を通じたさまざまなイベントの開催により、来街者の増加及び回遊性の向上につながっている。 | ・ICT化の推進 ・キャッシュレス化の推進 ・外国人受入態勢の強化 |
| 空き店舗率 13.4% （H26：12.6%） | （R元年度末見込） － （直近の実績） 12.2% （H29年度末） | A+ | <課題> 人口減少や中心商店街の東西で賑わいに偏りが見られること、増加が予測される外国人観光客の受入れなど、中心市街地の新たな課題や変化に対応し賑わい溢れる中心市街地の形成を図ることが課題である。 | |
| 居住人口 5,203人 （H28：5,127人） | （R元年度末見込） － （直近の実績） 5,215人 （H30年度末） | A+ | | |
| 施設の入館者数 1,453,777人 （H28：1,159,555人） | （R元年度末見込） － （直近の実績） 1,363,273人 （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 日曜市をはじめとする土佐の街路市の活性化</p> <p>「高知市街路市活性化構想」に掲げた事業を実施することにより、地元利用者や観光客、出店者等、関係者にとって魅力ある街路市を創造し、来客数、出店者数の増加を図り、地域経済の活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・高知市、出店者4組合ほか関係団体等</p> | <p>＜街路市活性化構想登載41事業の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・街路市活性化構想登載41事業推進 (H28～30) ・街路位置活性化推進委員会 (H26～) ・「れんけいこうち日曜市出店事業」の実施 (H30) ・日曜市PR動画の作成・配信 産業振興推進総合支援事業費補助金 (ステップアップ事業) H29：518千円 | <p>＜街路市活性化構想登載41事業の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・街路市活性化構想登載事業のうち、短期事業の全て及び中期事業のほとんどに着手したことにより、新規出店数が増加するなど効果が現れている。 ・駐車場やトイレ等の案内板の設置 (H28) ・出展基準の規制緩和 手作り食品、手作り工芸品 (H28) グループ出店 (H30) ・フェイスブックによる日曜市広告動画の配信 (H29) ・日曜市内の通行量調査：1回目実施 (年4回予定) ・れんけいスタンプラリー応募件数：延べ286件 (H30) <p>⇒れんけい事業やスタンプラリーを通じた新たな利用者の開拓と来市者の増加を図ることができている。</p> |
| <p>24 近隣地域等との連携による滞在型・体験型観光の推進</p> <p>周辺市町村等とのネットワークを強化し、情報発信機能の強化やPR活動の充実、着地型観光の周遊ルートづくりを行うことによって、宿泊客の増加を図る。</p> <p>【事業主体】 ・(株)城西館等 ・高知市</p> | <p>＜高知市内や近隣地域の観光資源を活かした体験型観光の推進＞</p> <p>「とさ恋ツアー」の新商品開発にかかる関係者協議 (H28～30)</p> <p>＜広域観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・れんけいこうちインバウンド観光推進事業の取組 (H30) ・れんけいこうち広域都市圏観光客動態調査の実施 (H30) | <p>＜高知市内や近隣地域の観光資源を活かした体験型観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各地域の集落活動センターや周辺地域との連携によりとさ恋ツアーの新商品を開発することが出来た。 ⇒いしはらの里ツアー、釣りいかだツアー等 ＜広域観光の推進＞ ・れんけいこうち外国語観光案内システムの運用開始 (H30) ⇒れんけいこうち外国語観光案内システム利用者数 R元年度末見込：3,662人 直近の実績：576人 (R元.5月末) ・こうち観光ナビ・ツーリストセンター開所 (H30) ⇒こうち観光ナビ・ツーリストセンター利用者数 R元年度末見込：3,370人 直近の実績：1,136人 (R元.5月末) ・れんけいこうち広域都市圏観光客動態調査の結果、県内全域、県内7エリアの他、県内190地点を調査することができ、これまでにない客観的な動態データを得ることができた。 |

| 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 | |
| 新規出店数 20件/年 (H26:14件) | (R元年度末見込) — (直近の実績) 15件(H30年度末) | A- | H26年度に策定した街路市活性化構想に搭載された41事業に着手、継続、拡充するとともに30年度には街路市活性化推進委員会を開催し、構想推進のフォローアップを行った。また、H28年度からは、出店基準の規制緩和を行い、新基準での出店が30年度までで計15件あった。加えて、H30年度から始まった「れんけいこうち広域都市圏・日曜市出店事業」に積極的に取り組み、圏域全体の経済活性化活性化に取り組んでいる。 <課題> 利用者については、地元利用者の呼び戻し、観光客の呼び込みが課題である。 出店者については、継続出店したいと思える環境づくり、新規出店者の開拓が課題である。 | ・H27.3月に策定した「高知市街路市活性化構想」の着実な実施 →出店者基準の見直しなどによる新規出店者の増加 →情報発信の強化による利用者の増加 など |
| 高知市内の宿泊施設の延べ宿泊者数 127.3万人 (H26: 約93.4万人) | (R元年度末見込) — (直近の実績) 約119.0万人 (H30年度末) | A | 周辺地域と連携したとさ恋ツアーは満足度の高い商品となり、ツアー客はもとより受け入れ先にも好評を博した。 れんけいこうち外国語観光案内システムやこうち観光ナビ・ツーリストセンターにおいて、外国人観光客等に対し、連携市町村の観光PRを行うことで、満足度の向上及び回遊性の向上につなげることができる。 <課題> ・れんけいこうち外国語案内システムやツーリストセンターの利用促進や県内全域への周遊促進につながるPRの強化 ・多様化する観光ニーズへの対応（それぞれの市町村が持つ強みを活かした取組） | ・れんけいこうち外国語観光案内システムの利用者数を増やすため、チラシや動画での利用促進を強化するとともに、利便性向上を図るべく、FAQやコンテンツを増やし、提供情報の充実を図る。 ・観光客の利便性向上及び県内全域への周遊促進及び消費喚起を図るため、情報発信機能の強化と、観光案内所での市町村PRイベントの実施等を行う。 ・広域観光ルートの造成や効果的なプロモーションの継続的な実施により、新たな観光魅力の定着を図り、連携市町村全体の観光振興を図っていく。 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|--|--|
| <p>25 本家よさこいのブランド力確立とよさこい文化の継承・発展</p> <p>年間を通じてよさこいの魅力を向上させることにより観光客の誘致を図るとともに、「よさこい」発祥の地としての地位の確立・ブランド化に取り組む。</p> <p>【事業主体】 ・高知市 ・(公社)高知市観光協会ほか関係団体等</p> | <p>＜年間を通じた「よさこい」の魅力づくり及び「よさこい」のブランド力の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外よさこい祭りにて本家よさこいのPR活動 (H28～30) ・2020東京オリンピック・パラリンピック大会に向けたよさこいの全国関連団体との連携した取組 (H28～30) 理事意見交換会開催 H29：3回 H30：4回 よさこいフラッグリレー実施 (H30) ・高知よさこい情報交流館にて企画展開催：7回 | <p>＜年間を通じた「よさこい」の魅力づくり及び「よさこい」のブランド力の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「2020よさこいで応援プロジェクト実行委員会」設立 (H29) |
| <p>26 温泉開発による観光地としての魅力の向上</p> <p>観光目的として非常にニーズが高い温泉を開発することにより、観光客の増加につなげる。</p> <p>【事業主体】 ・高知市旅館ホテル協同組合（高知市旅館ホテル温泉協同組合</p> | <p>＜温泉の開発と活用に向けた検討＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知市旅館ホテル協同組合と温泉開発可能性に関する検討協議を実施 H28：4回 H29：1回 | <p>＜温泉の開発と活用に向けた検討＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規温泉開発によるビジネスモデルの検討が進んだ。 |
| <p>27 浦戸湾を活用した観光の振興</p> <p>浦戸湾を活用した観光遊覧船の取組等により県内外からの観光客の誘客を図る。</p> <p>【事業主体】 ・(株)土佐レジン</p> | <p>＜周辺地域の団体や事業者と連携した遊覧コースの拡充＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3隻体制での運行 (H28～30) ・新たな発着場での運行 (H28～30) ・県立高知城歴史博物館スタッフとの連携による浦戸湾の歴史を軸とした船内アナウンスの充実 (H28) <p>＜観光客に向けたP R活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種イベントへの参加やリーフレットの配布による県内外に向けた情報発信 (H28～30) | <p>＜周辺地域の団体や事業者と連携した遊覧コースの拡充＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お花見クルーズや船内アナウンスが利用者に好評であり、集客の増加に繋がっている。 <p>＜観光客に向けたP R活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種イベントへの参加 H28～30：延3回 ・公共交通機関、無料観光案内所等へのリーフレット設置 (H30：2箇所) ・高知県人会大懇親会におけるP R (H30) ⇒各種イベントがマスメディアに取り上げられるなど知名度も向上している。 |

| 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 | |
| よさこい祭り来場者数 1,200千人 (近年の最高来場者 数の維持) (H26 : 1,200千人) | (R元年度末見込) 1,200千人 (直近の実績) 1,150千人 (H30年度) | A + | よさこい祭りの来場者数は、120万人前後で推移して いる。 よさこい情報交流館はH27にスペースの拡張工事を 行ったことや定期的な企画展の開催が功を奏し、 H30年度の入館者数が開館したH25年度以来となる 6万人を超え、累計入館者数30万人を達成した。 | <ul style="list-style-type: none"> ・2020オリ・パラ開会式での演舞実現 に向けたよさこいプロモーション ・よさこい祭りの日宣言に基づく取組の 実施（競演場・演舞場の維持発展、 継承方法についての勉強会開催な ど） ・フォーリンプレスセンターを通じた海外 メディアへの情報発信 ・高知よさこい情報交流館の広報活 動の強化や満足度向上のための体験 プログラムの拡充 |
| 高知よさこい情報交流 館入館者数 400千人（累計） (H25.4.27～ H27.3.31:119,643 人) | (R元年度末見込) 400千人（累計） (直近の実績) 344千人（累計） (H30年度末) | A + | <p><課題></p> <p>よさこい祭りの発祥の地・高知の認知度向上及びよさ こい祭りを未来へ継承していくための取組が必要。 高知よさこい情報館は12月から2月にかけて入館者数 が少ない。また入館者のうち同館で行われているよさこ い踊り体験を体験したのは25%、鳴子づくり体験は 1%と、体験プログラムの体験者数の伸び悩みが課題 である。</p> | |
| | | — | <p>掘削方法、配湯方法等に関するイニシャルコスト、ラン ニングコスト等について総合的に検討を進めている。</p> <p><課題></p> <p>掘削による新規温泉開発案の他、他の泉源からの分 湯などの案があるが、いずれも多大な経費を要すること が課題である。</p> | 費用対効果を検証し、事業として実 現可能かどうか、見極めが必要。 |
| 観光遊覧船の乗船客 数 2,000人 (H26 : 0人) | (R元年度末見込み) 1,728人 (直近の実績) 1,064人 (H30年度末) | A | <p>発着場を変更したことや3隻体制での運行により、利 用客のアクセスや利便性が向上した。志国高知幕末 維新博に合わせて船内アナウンスを改善させたことによ り、歴史観光・自然観光の両面から観光を楽しむこと ができるようになり、利用客の掘り起こしが行えた。お花 見クルーズも定着しており、リピーターの増加による利用 客の増加に繋がっている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな運航コースの造成 ・乗船料金の見直し | <ul style="list-style-type: none"> ・定期便運航へ向けた桂浜の接岸施 設整備 ・運行コースの磨き上げ |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|---|---|
| <p>28 土佐の偉人を活かした観光の振興</p> <p>坂本龍馬をはじめとする土佐の偉人ゆかりの地の魅力を高め、県外に情報発信するとともに、歴史、文化、町並みや食などを活用した「まち歩き」を充実させることにより県内外からの観光客の誘客につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知市 ・(公社)高知市観光協会 ・特定非営利活動法人土佐観光ガイドボランティア協会 ・長宗我部連協協議会等関係団体 | <p><「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩」の魅力向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新コースの開発 (H28～30) <p><土佐の偉人関連イベントの充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・龍馬生誕祭の開催 (H28～30) ・龍馬に大接近の実施 (H28～30) ・龍馬まつりin桂浜 (H28～30) <p><歴史を中心とした博覧会への対応></p> <ul style="list-style-type: none"> ・幕末維新博の開幕 (H28～30) <p><土佐の偉人ゆかりの地の魅力向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・龍馬のうまれたまち記念館一部リニューアル (VR施設を拡充等) (H28) ・県立坂本龍馬記念館リニューアル (H30) | <p><「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩」の魅力向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たに開発したコース数：6コース (H28～30累計) <p>H29：土佐の明治維新コース 土佐のうまいもんコース 高知城天守コース</p> <p>H30：土佐の西郷どんコース 民権史跡巡りコース 桂浜コース</p> <p><土佐の偉人関連イベントの充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・龍馬生誕祭来場者 H28：516人 H29：455人 H30：275人 ・龍馬に大接近来場者 H26：58,278人 →H30：58,454人 ・龍馬まつりin桂浜来場者 H28：9千人 H29：9千人 H30：9千人 ・龍馬に大接近来場者 H26：58,278人 → H30：58,454人 <p><歴史を中心とした博覧会への対応></p> <ul style="list-style-type: none"> ・幕末維新博に合わせた「龍馬の生まれたまち歩き土佐っ歩」新パンフレット作成 ・高知城歴史博物館オープンや県立坂本龍馬記念館のリニューアル等により、歴史観光の基盤が整備された。 |
| <p>29 食による観光の推進</p> <p>高知市内で開催される「おきゃく」や「豊穰祭」などの食イベントを定着・充実させること等により高知の強みである「食」を活かした観光を推進する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐のおきゃく推進会議 ・土佐の豊穰祭実行委員会 ・高知市観光協会ほか関係団体 | <p><春の「おきゃく」や秋の「豊穰祭」など食のイベントの定着・充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の「おきゃく」推進会議 (H28～30) <p><食に関する情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知市食育推進委員会が発行する食育だよりで土佐の「おきゃく」、土佐の豊穰祭の紹介 (H28～30) ・食のイベントのポスター及びパンフレットの市内観光地・県外観光客への配布 ・HPやSNSを用いた高知の「食」の紹介 | <p><春の「おきゃく」や秋の「豊穰祭」など食のイベントの定着・充実> <食に関する情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・春には「おきゃく」、秋には「豊穰祭」が例年実施されており、定着している。 また、他のイベントと連携することで内容の充実も図られている。 ⇒土佐の豊穰祭2018 高知市会場 (11/10・11) 入込客数47,000人 ⇒土佐のおきゃく2018 経済波及効果：8億8千万 入込客数：79,300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 | |
| 「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩～」等への参加人数 3,800人 (H26.1.1～ 12.31 : 2,695人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 1,335人 (H30年度末) | B | 土佐っ歩は龍馬伝の放映があったH22年度に3,150名の参加があったものの、以降は1,300人から1,600人ほどで推移しており、新コースの開発などで参加者の増加を図っている。 龍馬の生まれたまち記念館のH28及びH30は目標値に届かなかったものの、H29は幕末維新博の影響もあり、6万人近い利用実績があった。 龍馬関連イベントも定着しており、観光客の誘致につながっている。 | ・龍馬を筆頭とした土佐の偉人それぞれの魅力をPRする観光振興の展開と、土佐っ歩においてはその魅力を最大限に享受できる新コースの検討 ・龍馬の生まれたまち記念館については、自主事業等を充実させ、入館者増を図るとともに、企画展の利用料金増額等を検討する。 |
| 歴史文化施設等（幕末維新博地域会場）の入込客数 高知市立自由民権記念館 10,000人 (H26 : 7,430人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 11,182人 (H30年度末) | A+ | <課題> ・土佐っ歩参加者の約60%が「龍馬誕生コース」を選択していることから、その他のコースの充実やリピーターの確保が課題である。 ・龍馬の生まれたまち記念館の入館者数の増加が課題である。 | |
| 歴史文化施設等（幕末維新博地域会場）の入込客数 高知市立龍馬の生まれたまち記念館 50,000人 (H26 : 44,032人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 43,144人 (H30年度末) | B | | |
| | | － | 「土佐の豊穰祭」の1日あたりの入込客数は、天候に左右されるものの全体的には増加傾向にある。また、「土佐のおきやく」はH28～30まで3年連続で経済波及効果・来場者数ともに増加している。旅行会社の調査では、高知の食に対する人々の関心は強く、全国的にも上質で多様性のある高知の食文化が認知されてきた。 <課題> 県内外来場者ともに日帰り客が多く、宿泊客数を増やすことが課題。 | ・人気イベントの定着や新規イベントを検討し、各日イベントの充実を図る。 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|---|
| <p>30 県民性を活かした外国人観光客受入態勢の充実</p> <p>外国人観光客を県民の温かい人柄やおもてなしの心で歓迎するための仕組みづくりを行い、高知の良さを知ってもらうことにより誘客につなげるとともに、県内各地への周遊を促進する。</p> <p>【事業主体】 ・高知おせっかい協会</p> | <p>＜小売店舗【飲食店含む】の商品表記の多言語化事業＞ 接客英会話講座の実施（H28～30）</p> <p>＜外国人旅行者受け入れ店舗・協力者の拡大（オセカイスト認定事業）＞ ・中心市街地店舗関係者を対象とした接客講座 H28 6回 H29 8回 H30 3回</p> <p>＜外国客船来高時の市街地案内＞ ・大型外国客船の乗船客への街中ガイド等 H28 8回 H29 1回 H30 5回</p> <p>・外国人観光客向けの案内標記の翻訳 H28 4件 H29 1件</p> <p>＜外国人旅行者のためのKOCHI交流体験メニューの提案・提供＞ ・おむすび作り体験（H29～30）</p> <p>＜外国人旅行者向け交流・滞在施設の立ち上げ＞ ・はりまや橋商店街内Brewの開所（H31） ・Brewでの交流会開催：1回</p> | <p>＜小売店舗（飲食店含む）の商品表記の多言語化事業＞ ・商品メニュー等の多言語化店舗の増加</p> <p>＜外国人旅行者受け入れ店舗・協力者の拡大（オセカイスト認定事業）＞ ・外航船来高時の受入体制の充実</p> <p>＜外国人旅行者向け交流・滞在施設の立ち上げ＞ ・Brewでの交流会参加人数 外国人クルーズ客：3家族10名</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 | |
| 商品表記の多言語化 店舗数 100店舗（累計） （H26：0店舗） | （R元年度末見込） 72店舗 （直近の実績） 60店舗 （H30年度末） | A | 全国的に訪日外国人旅行の取り込みが加速している中で、高知おせっかい協会の取組が全国放送等で取り上げられるなど、全国的な注目を集めている。大型外国客船の来高増加に伴い、商店街でも多言語化対応や英会話での接客対応が必要となっており、相談が増加している。 | <ul style="list-style-type: none"> ・オセッカイストの増加、拡大 ・外国人旅行者等の交流拠点作り |
| オセッカイストの認定者 数 300人（累計） （H26：0人） | （R元年度末見込） 232人 （直近の実績） 211人 （H30年度末） | A | <p><課題></p> 取組の維持拡大に向けた組織体制の強化とサービスの充実 | |

【嶺北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 れいほくブランドの園芸産地の維持</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにして、農業所得の向上を図るため「れいほく八菜」、「れいほく八花」の収量・品質の向上に取り組む。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（土長地区） （園芸部会、花卉部会、コンフィデンスフラワー） | <p><「れいほく八菜」の産地の維持></p> <ul style="list-style-type: none"> ・将来ビジョンの策定について支援した。 ・年間計画に基づき部会活動を支援した。 <p>（部会活動）</p> <ul style="list-style-type: none"> 現地検討会、目慣らし会、反省会（土壌及び土壌溶液分析） 作付け前、毎月1～2回 ・土着天敵タバコカスミカメの導入を推進した。 天敵リレー バンカープラント（クレオメ、バーベナ・タピアン）の植栽 タバコカスミカメ付きクレオメの植栽 ・新規有望品目（甘長トウガラシ）の導入 ・「れいほく版ISO」の実践による環境保全型農業の支援(H28～29)。 「れいほく版ISO」をベースに労働安全を加え、国のガイドラインに準拠した県版GAPに移行した(H30～)。 ・米ナス部会：指導農業士による栽培技術支援体制の構築 <p><「れいほく八花」の生産拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・'ノーブル'を中心とした八花の高品質・安定生産技術の確立 ・標高差を利用したリレー出荷、オリエンタル系八重ユリの品種特性の調査、'ノーブル'で問題となっている葉枯れ病対策を実施した。 ・'ノーブル'由来の新品種の登録申請への支援 ・市場評価の把握・八花PR販売促進活動 ・'ノーブル'の県内外への販売促進活動の実施 | <p><「れいほく八菜」の産地の維持></p> <ul style="list-style-type: none"> ・各部会は増収と担い手の育成に取り組むことになった。 ・適期に栽培管理ができるようになった。 ・土壌及び土壌溶液分析結果に基づいて適正施肥ができるようになった。 ・pF値による適正かん水管理、土壌病害対策の必要性が認識された。 ・土着天敵タバコカスミカメによってアザミウマ類の防除回数が軽減された。 ・若手生産者を中心に甘長とうがらしの面積が拡大した（栽培農家8戸、66a）。 ・米ナス部会では指導農業士2名が認定され、栽培技術向上にむけて活躍する体制ができた。 <p><「れいほく八花」の生産拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハウス面積が拡大した。 H27：249.5 a H28：259.5 a H29：266.5 a H30：271.5 a ・花きの高品質・安定栽培技術が向上した。 ・'ノーブル'由来の2品種が品種登録された。（計4品種） |

| 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 | |
| 「れいほく八菜」の販売額 1.8億円 (H26: 1.6億円) | (R元年度末見込) 1.8億円 (直近の実績) 1.7億円 (H30年度末) | A + | れいほく八菜の生産者数は高齢化に伴って年々減少しているが、増収や担い手の育成に取り組む必要性が認識された。 連作による塩類集積、土壌病害虫の発生、盛夏期の水分不足など、減収要因を特定することができた。 生活するのに十分な所得が農業で得られるよう甘長トウガラシを選定し、若手生産者を中心に面積が拡大した。 農業担い手の発掘・育成では、産地提案書の作成、指導農業士の認定、地元学校との連携など、生産者数の維持・拡大に向けた体制が整いつつある。 <課題> 生産者の高齢化や後継者不足は著しく、連作によって塩類集積や土壌病害が発生しているが、その対策等が実施できない。 家族経営で実施可能な品目選定や栽培面積となっているが、十分な収量や所得を得るには、収穫作業員等を確保する必要がある。 | ・冬期湛水や土壌還元消毒等の連作障害対策が実施できない生産者に対して、「れいほく未来」等が作業受託する体制を整備する。 ・栽培管理技術の向上や収穫作業員の確保により、新規栽培者や若手栽培者の経営の安定化を目指す。 ・新たな担い手を確保するため、地域の教育機関等の関係機関、農業者が一体となった取組の推進 ・GAPの活用による持続可能な農業の推進 ・関西市場（大阪・京都）への販売促進 ・日射比例かん水制御による増収の検討 |
| 「れいほく八菜」の生産者数 130人 (H26: 延べ158人) (H27時点のH31推計値: 113人) | (R元年度末見込) 130人 (直近の実績) 130人 (H30年度末) | A + | 夏期の冷涼な気候を活かし、オリエンタル系ユリのリレー出荷、オリジナル品種'ノーブル'、トルコギキョウを中心とした経営により、面積は増加し、後継者も確保されており、販売額は向上している。 オリジナル品種'ノーブル'の市場の評価は高く、'ノーブル'由来の新品種と共に、県外への販売促進活動を強化した。 <課題> 消費地からは'ノーブル'の安定供給を要請されているが、ノーブルはオリジナル品種では購入できないことから生産者自らが球根を養成している。限られた労力で切り花生産と球根養成を行っており、防除作業等の遅れから成球率が悪く、増産が難しい。 | ・市場（大阪、京都、広島、香川、高知）評価の把握と、ブランド化による高付加価値化 ・'ノーブル'及び'ノーブル'由来の新品種の特性把握と球根養成および高品質・安定栽培技術の確立 |
| 「れいほく八花」の販売額 1.2億円 (H26: 1.1億円) うち'ノーブル' (H26: 0.17億円) | (R元年度末見込) 1.4億円 (直近の実績) 1.4億円 (H30年度末) うち'ノーブル' 0.11億円 (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>2 JA出資型法人（(株)れいほく未来）を核とする地域活性化の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>農業生産の維持や担い手の確保、耕作放棄地の解消などの課題解決を図り、農業所得の向上と就業機会を創出するため、新たな担い手としてのJA出資型法人が農作業受託や遊休農地等を活用した農業経営、就農希望者の研修事業などを実施する。</p> <p>米粉に関しては、米粉の製造・販売や米粉加工商品の開発・販売、関西圏をターゲットにした、安全・安心な食の提供による地産外商など、米粉を活用したビジネスを展開し、新たな雇用の創造につなげる。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北畜産クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)れいほく未来 ・JA高知県（土長地区） | <p>＜担い手の確保・育成（研修事業）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップ事業の実施等 <ul style="list-style-type: none"> H28(3回)：参加者15人 H29(3回)：参加者8人 H30(3回)：参加者11人 R元(1回)：参加者3人 ・農業基礎講座の開催 <ul style="list-style-type: none"> H29(5回)：参加者延べ23人 <p>＜農業経営事業（園芸、水稻）＞</p> <p>＜農作業受託事業＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培面積： <ul style="list-style-type: none"> H28 園芸176a 水田1,113a H29 園芸170a 水田-a H30 園芸111a 水田314a ・打合会の開催 <ul style="list-style-type: none"> H28：6回 H29：8回 H30：10回 R元：10回（見込） ・米ナースチーム会の開催（H30：5回） ・園芸品目の経営収支指導の実施（H30） ・複合経営拠点事業戦略策定ワークショップ（H29：3回） ・複合経営拠点事業戦略策定に向けたヒアリング（H29・H30：2回） ・複合経営拠点事業戦略の策定支援（R元、8月予定） <p>＜米関連事業（米粉）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・米粉の新商品の開発（H28～29） ・生産体制の強化（軽量・袋詰め機械の導入）（H30） <ul style="list-style-type: none"> こち農業確立支援事業費補助金 <ul style="list-style-type: none"> H30：875千円 ・米粉用原料米の作付け拡大（H30） | <p>＜担い手の確保・育成（研修事業）＞</p> <p>⇒研修による新規就農者数（雇用者数含む）</p> <p>H28：2人、H29：2人、H30：0人 R元：0人</p> <ul style="list-style-type: none"> ・病害診断、農薬適正使用、果菜類の生育や今後の管理、土壌肥料基礎知識、農業経営等の技術が習得できた。 <p>＜農業経営事業（園芸、水稻）＞</p> <p>＜農作業受託事業＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ※いずれもR元は見込値 ⇒農業経営事業（園芸）売上高 <ul style="list-style-type: none"> H28：35,409千円、H29：27,745千円 H30：13,613千円、R元：18,000千円 ⇒農業経営事業（水稻）売上高 <ul style="list-style-type: none"> H28：520千円、H29：427千円 H30：678千円、R元：2,000千円 ⇒農業経営事業（作業受託）売上高 <ul style="list-style-type: none"> H28：6,261千円、H29：6,209千円 H30：5,519千円、R元：6,000千円 ・限られた労働力で作業ができるよう、ほ場の状況等に応じて品目を選定するなど、収益向上に向けた取組を行った。 また、労働力確保対策として、農福連携や高校生のアルバイト等を導入することを決定した。 ・受託による売上高の増加に向けて、JA園芸部と連携して、農閑期（冬期）にハウス関連の農作業受託を増やす方針を決定した。 ⇒ハウス関連作業受託 売上高 <ul style="list-style-type: none"> H28：477千円、H29：700千円 H30：249千円、R元：350千円 ・篤農家の作業を見学し、効率的な作業ができるようになった。 ・公認会計士と連携し記帳の科目設定を改善することで、科目別の収支の把握につながった。 <p>＜米関連事業（米粉）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・米粉・米粉加工品、ブランド米の販売、PR活動を実施 ・新商品開発（グルテンフリー米粉） |

| 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 | |
| 研修による新規就農者 数〔雇用者数含む〕 累計12人(H28～31 累計) (H24～27累計：8 人) | (R元年度末見込) 4人 (直近の実績) 4人 (H30.3月末) | B | 研修生の募集及び受入を行い、4名の新規就農者 (独立1名、雇用3名)を確認したが、H30年度以 降、雇用就農での募集を中止し、独立自営就農に限 定したことから、応募者がいなくなった。H31年度以 降、研修事業が農の雇用事業に移行し、研修生の受 入には雇用契約の締結が不可欠となったため、独立自 営就農での研修生の受入ができなくなった。 <課題> 新たな社員の雇用に向けて、農業経営事業の改善が 必要となる。 | ・新たな社員を募集、雇用できる経営 への改善 ・研修受入体制の再構築 |
| 農業経営事業〔園 芸〕売上高 50,000千円 (H26：23,670千円) | (R元年度末見込) 18,000千円 (R 元.12月末) (直近の実績) 13,613千円 (H30.12月末) | B | ・園芸品目の生産や水稲の作業受託など、嶺北地域 で広く取り組んできたが、労働力不足や品目に応じた 栽培管理ができなかったため、経営が赤字となった。 ・高収入が見込める品目等への集約や作業地の整理 などにより経営改善に向けて取り組み中 <課題> ・経営の健全化にむけて、収量の増加と経費の節減が 必要である。また、社員数が減少するなか、園芸部門 での売上高を確保するには収穫や出荷調整時の雇用 が必要である。 ・JA園芸部の生産者からハウスのフィルム被覆や土壌 消毒等の農作業の委託希望があり、農閑期となる冬 期の収益を高めるためにも、職員の農業機械等の操作 能力の向上、地域の若い農業者をオペレータとして活 用する必要がある。 | ・園芸生産を担う社員の栽培技術向 上 ・農繁期となる夏期の労働力確保 (農福連携、高校連携による短期雇 用) ・JA園芸部の作業を受託できる体制 づくり ・事業戦略の早期策定に向けた協議 の継続及びその対応を踏まえた見直し |
| 米粉等の販売額 1.1億円 (H26：1.04億円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 1.0億円 (H30年度末) | B | 新商品の開発(グルテンフリーの米粉等)及び計量・ 袋詰機械の導入により、米粉商品の高付加価値化や 作業効率の向上が実現し、今後の米粉商品の販売 額の増加に繋げる基盤が一定整った。 <課題> ・事業の優先順位や経営管理等の見直しが進められ ており、現時点で米粉部門に割ける人的資源が限ら れている。米粉原料米は需給調整を行っているため更 なる確保が難しい。 ・ブランド米等の販売については、毎年の米の作付けを 計画立て、原料の生産時点から管理していることや個 別の販売経路を持つ農家が徐々に増えていることな ど、今後販売額が大きく増加する見通しにないことな どの構造的な課題がある。 | ・米粉用原料米の更なる確保に向け た仕組みの検討 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|---|
| <p>3 ヌズ産地の確立と加工・販売の促進</p> <p>《大豊町、本山町、土佐町》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化により、農業所得の向上を図るため、ヌズのブランド化に向けた取組のレベルアップを行うとともに、ヌズの加工・販売の促進に取り組む。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・嶺北地域果樹(ゆず)産地協議会 ・JA高知県(土長地区) | <p>＜ヌズの生産拡大と高付加価値化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産地協議会 3回 (H30) ・栽培技術講習会 12回 (H30) ・個別巡回指導 20回 (H30) ・新・改植の推進 (H28～R元) ・加工品の販促活動：14回 (H30) ・輸出商談会等への参加：5回 (H30) | <p>＜ヌズの生産拡大と高付加価値化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヌズ産地の確立に向けて、栽培技術の向上や販促活動等に取り組み、生産拡大や高付加価値化を行った。 ⇒酢玉生産面積 <ul style="list-style-type: none"> H27：72ha H28：73ha H29：76ha H30：76ha R元：76ha (見込) ⇒酢玉生産量 <ul style="list-style-type: none"> H27：887t H28：1,020t H29：632t H30：816t R元：816t (見込) ⇒青果生産者数 <ul style="list-style-type: none"> H27：9戸 H28：9戸 H29：9戸 H30：12戸 R元：14戸 (見込) ⇒青果生産面積 <ul style="list-style-type: none"> H27：2ha H28：4ha H29：4ha H30：5ha R元：5ha (見込) ⇒青果生産量 <ul style="list-style-type: none"> H27：13t H28：27t H29：32t H30：29t R元：29t (見込) ⇒加工品販売額(国内) <ul style="list-style-type: none"> H27：2.8億円 H28：3.3億円 H29：3.4億円 H30：3.1億円 R元：3.1億円 (見込) ⇒青果販売額(国内) <ul style="list-style-type: none"> H27：2百万円 H28：11百万円 H29：17百万円 H30：10百万円 R元：10百万円 (見込) ⇒加工品輸出額 <ul style="list-style-type: none"> H27：17百万円 H28：15百万円 H29：19百万円 H30：27百万円 R元：27百万円 (見込) ⇒青果輸出額 <ul style="list-style-type: none"> H27：839千円 H28：1,564千円 H29：1,985千円 H30：930千円 R元：930千円 (見込) |

| 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 | |
| ユズ加工品の販売額 6億円 (H26 : 3.1億円) | (R元年度末見込) 3.4億円 (直近の実績) 3.4億円 (H30年度末) | A - | <p>優良系統の新・改植の推進に取り組んだ結果、酢玉の出荷面積が増加した。また、青果生産による所得向上を図るため、優良園地の確保や低樹高化、適正防除の推進等に取り組んだ結果、青果生産が拡大した。</p> <p>さらに、国内展示・商談会、輸出商談会などに積極的に参加して販売促進を行った結果、加工品、青果ともに国内販売額、輸出額が増加した。</p> <p><課題> 高齢化と後継者不足により担い手が少なく、小規模経営の酢玉生産が大半で農業所得が低い。また、青果生産においては、各作業（防除、選果等）における省力化が必要である。加工・販売部門では、輸出も含めた新たな販路を確保する必要がある。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・放棄田活用等による優良園地の確保と担い手への集積 ・新たな担い手の育成と農作業受委託の推進 ・省力施設・機器の整備 ・優良系統への更新と病害虫・果皮障害防止対策の推進 ・青果出荷に向けて、集落営農組織等による粗選果作業の効率化 ・輸出を含めた販売体制の強化 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|--|
| <p>4 天空の郷ブランドによる地域活性化の取組</p> <p>«本山町»</p> <p>農家の高齢化や担い手不足に対応した農作業受委託事業を展開するとともにブランド米「土佐天空の郷」の販売促進、園芸用苗生産拡大や特産品の6次産業化と食材供給拠点施設の活用に取り組、地域での担い手確保や雇用の創出につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本山町特産品ブランド化推進協議会 ・(一財)本山町農業公社 ・本山町 <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本山町 | <p>【天空の郷ブランドによる地域活性化】</p> <p>＜ブランド米の生産維持・販売促進＞</p> <p>＜農作業受託事業＞</p> <p>＜園芸用苗生産＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本山町特産品ブランド化協議会の活動強化（販売促進への支援と栽培技術の徹底指導）協議会の開催 <p>H28：11回 H29：11回 H30：5回 R元：2回（6月末）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食味コンクール、コンテストへの出品（H28～30） ・本山町ファンづくりのための活動実施 田んぼアート（H28～30） かかしアート（R元） <p>【直販所「さくら市」を核とした地域活性化】</p> <p>＜商品の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培講習会等の開催 <p>H28：3回、86人 H29：2回、92人 H30：10回、72人 R元：3回、80人（見込）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・野菜栽培研究会勉強会の開催 <p>H29：5回、22人</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さくら茶屋の運営・利用の検討会 <p>H28：13回、延べ63人 H29：2回、延べ20人 H30：1回、10人 R元：2回、18人（見込）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オリジナル商品の開発（H29） | <p>【天空の郷ブランドによる地域活性化】</p> <p>＜ブランド米の生産維持・販売促進＞</p> <p>＜農作業受託事業＞</p> <p>＜園芸用苗生産＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H28.11月、お米日本一コンテストinしずおかで2度目の実行委員会会長賞（特別最高金賞）及び品種賞を受賞。 ・H29～30年度、米食味ランキング（日本穀物検定協会主催）で高知県北地区「にこまる」が二年連続で「特A」を獲得。 ・米専門店を中心に取引先が全国100店舗以上に拡大。 <p>【直販所「さくら市」を核とした地域活性化】</p> <p>＜商品の充実＞</p> <p>⇒販売額</p> <p>H28：1.21億円 H29：1.21億円 H30：1.15億円 R元：1.28億円（R元.12月末）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者数 <p>H28：468人 H29：461人 H30：455人 R元：450人（見込）</p> <p>⇒野菜（果菜、葉菜）の販売額</p> <p>H28：24百万円 H29：23百万円 H30：23百万円 R元：24百万円（見込）</p> <p>⇒加工品の販売額</p> <p>H28：38百万円 H29：20百万円 H30：18百万円 R元：21百万円（見込）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さくら茶屋は3グループが、定期的に利用するようになった。 ・オリジナル加工品2品を開発した。 |

| 目標値に対する実績 | | 総括 | | 今後の方向性 |
|----------------------------------|---|-----------------------|--|---|
| 指標及び目標値 (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 | |
| ブランド米の販売額 1億円 (H26:0.37億円) | (R元年度末見込) 0.41億円 (直近の実績) 0.41億円(H30年度末) | A- | <p>本山町ブランド化協議会において、美味しい米づくりのための栽培基準設定と技術指導を徹底することで、全国的な販路拡大や食味向上ができた。その結果、生産者からの買い取り価格の引き上げが可能となった。</p> <p><課題> 生産者間で、品質に差が見られるため、栽培方法(肥料の種類等)の統一、基本技術(水管理、病害虫防除等)の徹底を図る必要がある。 全国的に米消費量が減少し、米販売価格が低下する中、ブランド米としての価格の維持、新たな販路の確保が課題である。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ブランド米生産者と生産量の増加 ・おいしい米づくり栽培の徹底と品質高レベル平準化 ・ブランド米産地情報提供による販売PR ・精米出荷やおにぎり販売の推進による販売額の向上 ・IoTを活用したブランド化の推進 |
| 販売額 1.8億円 (H26:1.22億円) | (R元年度末見込) 1.28億円(R元.12月末) (直近の実績) 1.15億円(H30.12月末) | A- | <ul style="list-style-type: none"> ・栽培講習会の開催により、組合員の野菜栽培技術が向上し、売上が増加してきた。 ・店長や役員が積極的に情報発信することで、組合員や消費者に定期的に情報を届けられるようになった。 ・衛生管理や食品表示の講習会を開催することで、安心・安全な商品を適正に表示して販売できるようになった。H30年度の直販所活性化セミナーを受講し、業務体制を見直したことで、店内のレイアウトや従業員の接客能力が向上し、販売額の向上につながった。 <p><課題> ・加工品の販売額が減少しており、新たな加工品の開発が必要である。 来店客数の増加につながるPR手法の習得が必要である。 ・販売額の増加は客単価のアップによるもので、来店客数の減少傾向に歯止めがかかっていない。 ・多岐に亘る改善の取組に対する検証が必要となる。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・野菜苗配布(委託栽培)による品揃えの充実及び生産技術向上 ・集荷による未販売野菜の商品化 ・新たな商品の開発、定番化 ・嶺北地域にない商品の充実 ・情報発信による集客力の向上 ・組合員の栽培意欲の向上 ・店内を管理する人材の育成 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|---|
| <p>(※No.4の続き)</p> <p>【事業主体】 ・汗見川活性化推進委員会 ・本山町</p> | <p><積極的な情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者への情報発信 ・さくら市だよりの発行（年間発行回数） H28：0回 H29：2回 H30：3回 R元：4回（見込） ・フェイスブックで消費者への情報発信 <p><人材の育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・衛生管理講習会の開催 H28：3回、延べ29人 R元：1回、41人（見込） ・食品表示研修・講習会の開催 H28：3回、延べ15人 H30：1回、60人（見込） ・直販所活性化セミナー（H30：4回） ・店長の配置（H30年～） <p>【集落活動センター「汗見川」による集落活性化】 <交流人口拡大時業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな交流イベントの実施（H26～） ・汗見川清流館とシソ飲料をPRするCMの製作・放映（H28） ・SNS等を活用した汗見川清流館の利用促進業務の委託（H28） ・ロゴマーク、グッズ等製作（H29） ・汗見川ファンクラブの創設（H29） ・大阪西区イベントへの参加によるPR（H30） <p><経済活動拡大事業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元企業と連携した新たな特産品づくり（H24～） ・特産品のPR活動（H24～） | <p><積極的な情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所の取組、取り決めを生産者に周知できるようになった。 ・イベントの開催や商品情報をPRするなど、役員の集客に対する意欲が高まった。 ⇒来店客数 H28：153千人 H29：143千人 H30：138千人 R元：150千人（見込） <p><人材の育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・衛生管理講習会を通じて、国の制度変更に対応できるようになった。 ・食品表示法が周知され、適正な表示ができるようになった。 ・セミナーでの取組を活かし、店内のレイアウト、商品の陳列、接客の改善により、来店客から好評を得るようになった。 ・店内の管理ができるようになり、売上増加につながった。 ⇒客単価 H28：785円 H29：840円 H30：835円 R元：855円（見込） <p>【集落活動センター「汗見川」による集落活性化】 <交流人口拡大時業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・CMやSNS等を活用した情報発信により、幅広く汗見川が認知され、安定した宿泊客の確保につながった。 ⇒清流館宿泊者数 H28：91件・761人（延べ1,007人） H29：124件・1,037人（延べ1,277人） H30：125件・779人（延べ838人） <p><経済活動拡大事業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元のシソ原液を活用し、町内地元企業が製造販売している、「しそごち」の売上げが好評で、地元農家の収益増加につながっている。 ⇒「しそごち」が「高知家のうまいもの大賞2018」でAmazon賞受賞（H29） ⇒新商品 H28：しそごち R元：しそ黒酢 |

| 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 | |
| 宿泊者数（延べ） 1,400人 （H26：949人） | （R元年度見込） 1,400人 （直近の実績） 838人 （H30年度末） | A + | <p>交流人口の拡大事業については、幅広い広報活動のもと、年間を通じた地域内外の交流イベント等により、1,000人前後の安定した宿泊者数となっている。また、経済活動拡大事業においては、シソ飲料の売れ行きが好調であり、地元企業とタッグを組んだ商品づくりの好事例となっている。</p> <p><課題> 宿泊事業、交流イベントにおいて、新たなターゲットへのアプローチが必要である。また、特産品づくりにおいて、地元企業からのシソの需要に対し、生産拡大が求められる。これらに対応するため、運営体制の充実が必要であるとともに、事務局員を含めたスタッフ等、人材の確保が課題となっている。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・大阪市西区など新たなターゲットへの町をあげたアプローチ ・アウトドアビレッジとの連携 ・シソの生産拡大と新商品の開発および地元企業と連携した効果的なPR活動 ・事業の持続を目的とした、人材の確保及び育成 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|--|---|
| <p>5 (株)大豊ゆとりファームを核として地域資源の活用により地域産業を持続化させる取組</p> <p>《大豊町》</p> <p>中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、伝統製法や農業の6次産業化・環境問題など時代に即した切り口により、農業を中心とした地域産業を持続化させるために、拠点型ビジネスを展開する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)大豊ゆとりファーム ・大豊町 | <p>＜クールベジタブル等の生産と販路の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販促活動 ふるさと広場、よどやでのPRイベント (H28) <p>＜担い手の確保・育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業インターンシップの受入 H28：4回（延べ29名） H29：3回（延べ14名） ・新農業人フェアへの参加 H28：6回 H29：5回 H30：4回 R元：2回（予定） ・アグリフードEXPOへの参加（H28～） <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中山間農業複合経営拠点に係る取組 事業戦略策定（H29） 事業計画作成研修：1回 ヒアリング：4回 ・事業戦略に基づいた取組（H30～） 実行フォロー：3回 | <p>＜クールベジタブル等の生産と販路の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クールベジタブルについては、ふるさと広場等による販促活動を展開してきた。また、中山間農業複合経営拠点事業戦略に基づいた取組を進めるなかで、嶺北農業改良普及所からの助言等も受けながら、品目（葉物、甘とうがらし、三色ピーマン）の絞り込みを実施した。 ・新たな販路開拓 ⇒H30：関西方面のスーパー <p>＜担い手の確保・育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒地域おこし協力隊の受入 H28：2名 H29：2名 H30：1名 |
| <p>6 土佐あかうしの競争力の確保による肉用牛産業の再興</p> <p>《本山町、土佐町、大豊町》</p> <p>土佐あかうしの産地を守り、地域の畜産振興を図るため、意欲ある生産者の規模拡大を推進するとともに、土佐あかうしの生産基盤について、繁殖・肥育一貫経営を軌道に乗せ、安定的な出荷体制を構築する。また、生産と食肉加工から販売に至る畜産の6次産業化に向けた取組を進める。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北畜産クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（土長地区） ・(株)れいほく未来 ・肉用牛生産組合 ・本山町 ・土佐町 ・大豊町 | <p>＜農家の経営規模の拡充に向けた取組＞</p> <p>＜生産基地の整備と6次産業化に向けた取組＞</p> <p>＜新たな堆肥化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レンタル畜舎整備事業の実施（本山町、土佐町） ・堆肥舎の整備（H29） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H29：12,092千円 ・土佐あかうし増頭対策事業の実施 ・(株)れいほく未来：飼養管理指導 32回(H28～R元) ・定期巡回指導（繁殖検診） 60回（H28～R元） ・ET産子市場 7回（H28～R元. 6月末） ・管内で飼養する乳用牛への移植頭数のべ271頭（H28～R元） | <p>＜農家の経営規模の拡充に向けた取組＞</p> <p>＜生産基地の整備と6次産業化に向けた取組＞</p> <p>＜新たな堆肥化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・畜舎等の整備によって、飼養頭数を増やすことができた。 ⇒れいほく未来の土佐あかうし飼養頭数 H28：176頭 H29：241頭 H30：334頭 |

| 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 | |
| クールベジタブルの販売額 14,000千円 (H26: 6,000千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 11,756千円 (H30年度末) | A | <p>クールベジタブルについては、栽培品目数が多いことが、コストを高くし、経営を圧迫していたことから、中山間農業複合経営拠点事業戦略アドバイザーによる助言等を受け、コストパフォーマンスの比較的良好品目への絞り込みを行ったほか、新たな品目の栽培に取り組むことにより、収支の改善が図られた。</p> <p>さらに、新たにH31から水稻育苗事業をスタートし、経営改善に向けた一つの柱となるよう取り組むこととした。また、インターンシップ生の受け入れや新農業人フェア、こうち暮らしフェアに参加するなど担い手の確保・育成に向けて取り組んだ。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たに取り組むネギの栽培及び水稻育苗事業を軌道に乗せる必要がある。 ・地域農業を維持していくためには、(株)大豊ゆとりファームが中山間農業複合経営拠点事業戦略に則った取組を着実に進めていく必要がある。 ・高齢化等による町内農家の減少が続いており、新規就農者の確保は引き続き課題となっている。 | <ul style="list-style-type: none"> ・クールベジタブル品目のさらなる集約化の検討 ・クールベジタブルの販売促進活動の強化 ・中山間農業複合経営拠点事業戦略に則った取組の着実な推進 ・新規就農者の育成・確保 |
| 土佐あかしの販売額 3.0億円 (H26: 1.5億円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 3.2億円 (H30年度末) | A + | <p>レンタル畜舎、導入事業など事業の充実により(株)れいほく未来を中心に増頭が図られた。また、枝肉価格の高値継続もあり、H30年度の販売額はR元の目標値を上回った。</p> <p><課題></p> <p>増頭に伴う排せつ物処理と飼育スペースの確保が直近の課題である。また子牛価格についても価格を維持するために新たな購買者の開拓などの取組が必要である。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・(株)れいほく未来については飼育スペースを確保するため、早期離乳を実施するなど牛舎スペースの回転をよくすることで対応して行く。排せつ物処理についても新たな圃場の確保などを進める。 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|--|
| <p>7 土佐はちきん地鶏・大川黒牛を活用した畜産業の活性化</p> <p>《大川村》</p> <p>大川村の基幹産業である畜産の振興により地域の活性化を図り、雇用の確保、所得の向上につなげる。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北畜産クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)むらびと本舗 ・(一社)大川村ふるさとむら公社 ・大川村 | <p>＜大川黒牛＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大川黒牛肥育牛舎等の稼（(H28) ・大川村PT産業振興部会：10回（H28～R元） ・定期巡回指導（繁殖検診）48回（H28～R元） <p>＜はちきん地鶏＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大川村PT産業振興部会：10回（H28～R元） ・新鶏舎の整備・稼働(産振推進総合事業・レンタル畜舎整備美業)（H29.3） ・食鳥処理・加工施設の整備（H29）産業振興推進総合支援事業費補助金 H28繰越：100,000千円 ・巡回指導：4回 | <p>＜大川黒牛＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大川黒牛の収益性確保のため、大川黒牛肥育牛舎の整備や県、村、事業者が一体となった「大川村プロジェクト」に取り組み販売増につなげた。 <p>⇒大川黒牛の販売額</p> <p>H28：5.3千万円 H29：6.0千万円 H30：7.1千万円</p> <p>＜土佐はちきん地鶏＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県、村、事業者が一体となった「大川村プロジェクト」に取り組みとともに鶏舎・食鳥処理施設の整備・稼働を行い、土佐はちきん地鶏の生産出荷体制を整えた。 <p>⇒土佐はちきん地鶏の出荷羽数</p> <p>H28：5.5万羽→H29：6.0万羽→H30：7.3万羽</p> |
| <p>8 嶺北地域における林業クラスター化の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>嶺北地域の豊かな森林資源を活かし、間伐から素材生産、製材・加工を集約したクラスター化を図ることにより、林業での地域活性化を目指す。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北地域の林業クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林所有者 ・自伐林家 ・森林組合 ・素材生産事業体 ・高知おおよ製材(株) ・嶺北広域原木安定供給協議会 ・大豊町 ・本山町 ・土佐町 ・大川村 | <p>＜安定的な木材生産・供給システムの構築＞</p> <p>＜再造林の推進＞</p> <p>＜ストックヤードの整備による原木の供給体制づくり＞</p> <p>＜木質バイオマス発電施設等の導入の検討＞</p> <p>＜製材品等の生産＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・木材増産推進に向けた協議（22回） ・森の工場の推進（H21～） ・林業事業体の生産性向上支援（2事業体） ・林業の担い手の育成確保 ・再造林への支援 ・大型製材工場のフル稼働への支援 ・未利用材利活用の推進 ・嶺北広域原木安定供給協議会（H28～R元） | <p>＜安定的な木材生産・供給システムの構築＞</p> <p>＜再造林の推進＞</p> <p>＜ストックヤードの整備による原木の供給体制づくり＞</p> <p>＜木質バイオマス発電施設等の導入の検討＞</p> <p>＜製材品等の生産＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・計画的・効率的な森林施業団地を整備することができた。 <p>⇒森の工場の数</p> <p>H28：37団地 H29：40団地 H30：43団地</p> <p>⇒原木消費量(大豊町、本山町)</p> <p>H28：119,648㎡ H29：134,039㎡ H30：136,844㎡</p> <p>⇒低質材搬出に係る支援事業</p> <p>H28：4,869t H29：3,992t H30：3,238t</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 | |
| 黒牛の販売額 54,900千円 (H26 : 34,000千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 71,000千円 (H30年度末) | A + | 黒牛に関しては、枝肉成績は申し分なく、価格面でも安定してる。はちきん地鶏に関しては、7万羽台で生産量が停滞しており、当面の目標である8万羽に到達していない。 <課題> 黒牛については、肥育素牛の確保が直近の課題である。繁殖牛の増頭も視野に入れて検討する必要がある。はちきん地鶏については、新鶏舎も稼動し生産量は増加しているが、生産コスト減や食鳥処理、流通面でのさらなる努力が必要である。 | <ul style="list-style-type: none"> ・基金造成等による肥育牛の確保 ・牛舎増築も見据えた繁殖牛の増頭 ・生産管理及び事業全体のマネジメントの向上 ・販路の拡大 |
| 出荷羽数 12.5万羽 (H26 : 5.2万羽) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 7.0万羽 (H30年度末) | A - | | |
| 素材生産量 130,000m ³ (H26 : 98,515m ³) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 105,557m ³ (H30年度末) | A - | 林業の担い手の減少や木材価格の低迷など厳しい現状のなか、間伐事業地でなく皆伐事業地を増やすことで、年々、素材生産量が増加している。 <課題> 皆伐事業地が増えたため、再造林を支援し、森林資源を維持していくことが必要である。 また、事業地の増加に伴い、担い手の確保や林業技術の継承が課題である。 | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|--|---|--|
| <p>9 れいほくスケルトン（嶺北材の邸別販売）の促進及び建築人材の育成</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>れいほくスケルトン（嶺北材の邸別販売）の促進に向けた取組により、嶺北材の販路拡大を図る。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北地域の林業クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レイホク木材工業(協) ・吉野川リビング(協) ・木がつなぐ森と人の未来協議会(れいほくスケルトン) ・本山町 ・土佐町 | <p>＜販売促進＞</p> <p>＜エンドユーザーへのPR活動＞</p> <p>＜「木」について学ぶセミナー等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・見学ツアーやホームページの活用、パンフレットの作成などにより、PR活動を推進（レイホク木材工業協同組合） ・「木がつなぐ森と人の未来協議会（れいほくスケルトン）」設立 ・地域材の特注や木造住宅のメリット等について学ぶセミナーの開催（H28：5回） | <p>＜販売促進＞</p> <p>＜エンドユーザーへのPR活動＞</p> <p>＜「木」について学ぶセミナー等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四国島内を中心とする邸別販売により、県内外へ嶺北材を納材することができた。 <p>⇒嶺北材納材実績</p> <ul style="list-style-type: none"> H28：585㎡ 23棟 H29：1,031㎡ 43棟 H30：1,040㎡ 35棟 R元：105㎡7棟（6月末見込） <p>※県外：香川</p> |
| <p>10 特用林産物（シキミ、サカキ）の販売促進</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>シキミ、サカキの生産量の増加及び品質の向上に取り組むとともに、生産者の高齢化等により発生する栽培放棄地を有効活用することにより、収益へとつなげる取組を実施する。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北地域の林業クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者 ・(一財)本山町農業公社 ・土佐町森林組合 | <p>＜生産量拡大及び品質向上に向けた取組＞</p> <p>＜栽培放棄地の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者実態把握のための訪問（64回） ・病虫害防除や束ね方など技術向上のための研修会の実施（3回） ・(一財)本山町農業公社と生産管理に関する打ち合わせ（H28：20回、H29：6回、H30：3回） | <p>＜生産量拡大及び品質向上に向けた取組＞</p> <p>＜栽培放棄地の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一財)本山町農業公社と土地所有者との間でシキミ栽培地の委託契約後、自立生産者となるものもでてきた。 |

| 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 | |
| 木材の出荷量 2,000m ³ (H26 : 744m ³) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 1,040m ³ (H30年度末) | A－ | 嶺北地域内の関係事業者が連携して、主に四国島内での営業活動を展開し、嶺北材の邸宅販売に取り組み、県内外へ納材することができた。 <課題> 安定した受注に向け、建築士等と連携し新たな取引先を開拓する必要がある。 | ・県外工務店等への営業展開やホームページの活用など、関係する団体間で情報共有し、更なる販路拡大に向けて検討 |
| 販売数量 2,500kg (H26 : 2,350kg) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 138kg (H30年度末) | B | 生産者自身での管理が困難となった栽培地について、(一財)本山町農業公社と土地所有者との間で委託契約ができ、生産管理、販売を行う中で、自立し生産者となるものもでてきた。しかしながら、公社の組織体制の見直しにより事業から撤退することになった。 <課題> 生産者が、継続して管理し、収益へとつなげる取組が必要である。 | ・(一財)本山町農業公社に代わる新たな生産者の確保と、生産地の出荷体制の構築 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|---|
| <p>11 嶺北地域の特産品販路拡大への支援</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>道の駅土佐さめうらの拠点機能を活かし、移住者等を受入している農業法人等が大阪圏の関係者（行政、企業等）と連携し、小規模農家等の直接販売向けの農産物を集約して大阪圏の小規模飲食店等を対象に販売する仕組みをつくる。あわせて、ネット販売等により嶺北地域の特産品の地産外商を促進する。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北畜産クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)れいほく未来 ・NPO法人土佐さめうら観光協会 ・ポータルサイト利用事業者 ・土佐町 ・本山町 ・大豊町 ・大川村 | <p>＜道の駅を活用した農産物の販売強化及び観光情報の発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅土佐さめうら背後地の集荷場建設に向けた検討（H30） ・土佐れいほく博に向けた加工品づくり（H30） <p>＜県外飲食店との農産物の直接販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受発注システムを活用した県外等の飲食店との取引 ・県外商談会等への参加 ・飲食店等による産地視察の受け入れ <p>＜ポータルサイトの定着・広報・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ポータルサイト「土佐さめうら e 商店街」の運営 ・ポータルサイトの一部リニューアル | <p>＜道の駅を活用した農産物の販売強化及び観光情報の発信＞</p> <p>＜県外飲食店との農産物の直接販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受発注システムを活用した農産物の販売を実施。地域外の農産物を繋ぎとして活用することやコストパフォーマンスの良い取引先に絞ることで販売額を増やしている。 <p>⇒県外飲食店等との直接取引による販売額</p> <p>H28： 6,402千円</p> <p>H29： 12,819千円</p> <p>H30： 19,550千円</p> <p>＜ポータルサイトの定着・広報・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ポータルサイトを活用し、米粉商品や地酒等の地元産品の販売を実施。 |
| <p>12 クラウドファンディングを活用した地域活性化</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>嶺北地域を主なフィールドとして、金融機関、大学、企業、行政、関係団体等が協働し、クラウドファンディングによる起業化の推進や新たな商品開発、体験型交流事業に取り組むことで地域活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金融機関・高知大学・町村等で構成する協議会 ・商工会 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村 | <p>＜FAAVO高知の運営・資金調達＞</p> <p>＜FAAVOサポーターの発掘・育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・FAAVO高知開設（H28） ・嶺北地域のプロジェクト開始（H28） ・サブオーナー（嶺北地域）連携会議 <p>H28： 8回</p> <p>H29： 1回</p> <ul style="list-style-type: none"> ・嶺北地域における産業の活性化 産業振興アドバイザーの招へい 1回（H28） ・FAAVO高知の説明会＆ブラッシュアップ会： 1回（H29） ・銀行員向けクラウドファンディング研修会： 1回（H29） ・FAAVO高知運営体制に係る協議： 1回（H30） ・高知銀行(嶺北及び豊永支店)との情報共有会議： 2回（H30） | <p>＜FAAVO高知の運営・資金調達＞</p> <p>＜FAAVOサポーターの発掘・育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クラウドファンディングによる地域内での起業化の推進や新商品の開発に必要な資金調達に取り組んだ。 <p>⇒プロジェクト達成件数</p> <p>H28： 2件</p> <p>H29： 1件</p> <p>H30： 0件</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 | |
| 県外飲食店等との直接取引による販売額 85,200千円 (H27：0円) | (R元年度末見込) 25,000千円 (直近の実績) 19,550千円 (H30年度末) | A - | 事業開始当初は野菜の少ない時期に取引先の飲食店との繋がりがなくなるなどの機会喪失が発生していたが、嶺北地域外の野菜でつなくことによって、取引を継続することに成功している。 またコストダウンを求められる大口の取引先を減らし、コストパフォーマンスの良い中小規模の取引先を増加させたことにより、販売額は上昇している。 <課題> ・生産者の高齢化等により地域内の農産物は減少しており、今後販売額の増加に向けて農産物の確保が課題となっている。 ・道の駅を活かした農産物の集荷機能の強化については多額の経費がかかることから費用対効果が課題となっている。 | ・さらなる農産物の確保に向けた仕組みづくりの検討 ・生産者とのさらなる連携に向けた調整 |
| ポータルサイト年間売上高 1,200千円 (H26：564千円) | (R元年度末見込) - (直近の実績) 135千円 (H30年度末) | B | H21年度の立ち上げから10年が経過し、その間出品者及び出品品目の減少等により売上げが伸び悩んでいる。 これまでポータルサイトの更新を検討してきたものの、多額の経費の発生が見込まれることや、新たに嶺北地域内で同様の機能を持ったサイトの立ち上げが行われていることを踏まえ、抜本的な見直しが必要な状況となっている。 <課題> 事業の見直しの検討にあたってはサイトの構築から時間がかなり経過し、陳腐化していることや他の同様のサイトとの役割・機能の整理が課題となっている。 | ・事業の抜本的見直しの検討 |
| 調達額 15,000千円 (H28～31累計) (H27：0円) | (R元年度見込) 2,576千円 (直近の実績) 2,576千円 (H28～30累計) | A - | 既存の補助金等の公的資金や銀行融資では対応が困難な嶺北地域での新たな事業を支援することができた。しかしながら、対象となるクラウドファンディングを運営する会社が別会社に吸収されたことにより、地域に特化した活動がなくなった。 <課題> | クラウドファンディングの活用については他の取組等を通じて働きかけていくこととし、支援のあり方を検討していく。 |
| 嶺北地域のプロジェクト数 5件 (H27：0件) | (R元年度見込) - (直近の実績) 0件 (H30年度末) | B | ・地域での活動組織はなくなったがクラウドファンディングの活用については、今後も働きかけていく必要がある。 | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|--|
| <p>13 ばうむ合同会社による地域資源（木材・米）活用の取組</p> <p>《本山町》</p> <p>嶺北産材やブランド米などの地域資源を活用し、新たな産業を生み出す活動を通じて、地域の活性化を目指す。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北地域の林業クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ばうむ合同会社 ・本山町 | <p>＜生産性の向上＞</p> <p>＜販路拡大・PR活動＞</p> <p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レーザー加工機等の増設・工場の拡張（H28） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H28：15,807千円 ・ノバルティグッツ等の受注生産販売の実施。 ・定期的な親子学習机づくり体験ツアーの実施（延べ参加者21名） <p>＜販路拡大・P R 活動＞</p> <p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント等でのPR販売（76回） ・商談会・フェアへの出展（19回） ・海外での営業（1回） ・沖縄以外で初となる泡盛の製造販売(H28) ・シンガポールへ海外への初出荷(H30) ・万次郎かぼちゃを使った焼酎「酔わせてまんじ郎」の販売の開始(H31) | <p>＜生産性の向上＞</p> <p>＜販路拡大・PR活動＞</p> <p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たなレーザー加工機の増設、工場の拡張を行うとともに、県外での営業活動や親子学習机づくり体験などを行い販売促進に取り組んだ。 <p>＜販路拡大・P R 活動＞</p> <p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまでの米焼酎に加えて、新たに泡盛やカボチャを使った焼酎の製造販売に取り組んだ。併せて商談会や・フェアに出展し取引先の拡大に取り組んだ。 |
| <p>14 碁石茶を中心とした加工品ビジネスの展開</p> <p>《大豊町》</p> <p>高知県大豊町で生産される日本で唯一の微生物発酵茶「碁石茶」の需要拡大に取り組み、400年余継承される製造技術の伝承と農家所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大豊町碁石茶協同組合 ・(株)大豊ゆとりファーム ・大豊町 | <p>＜碁石茶を中心とした加工品ビジネスの展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売促進活動 H28：16回（延べ49日） H29：21回（延べ64日） H30：20回（延べ59日） R元：2回（延べ4日）（6月末現在） ・機能性表示取得に向けた取組 臨床実験（H28） 高知大学医学部との共同研究 論文作成（H29） 機能性表示申請（H30～R元（見込）） ・タイ国・チェンマイ県との交流 碁石茶協同組合、高知大学、大豊町、高知県によるチェンマイ県訪問（H28） ・東京農業大学との連携 生産者調査及び成分分析（H29） ・生産者確保の取組 碁石茶の生産体験プログラム実施 「碁石茶親衛隊」（H28, H29） H28：10名 H29：5名 ・碁石茶製造施設の整備（H28） ・木桶及び裁断機の導入（H30） ・新商品「碁石茶スパークリング」（H31） | <p>＜碁石茶を中心とした加工品ビジネスの展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売促進活動については、商談会への出展及び東京、静岡方面等への積極的な営業を進めた結果、新規取引先の確保につながった。 ・新商品開発（1商品） 「碁石茶スパークリング」 <p>⇒生産量</p> <p>H28：1.2t H29：1.6t H30：1.2t R元：1.0t（予定）</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 | |
| 木工製品全般の売上高 8,900万円 (H26 : 3,300万円) | (R元年度末見込) 2,300万円 (直近の実績) 2,289.6万円 (H30年度末) | B | レーザー加工機の増設・工場の拡張により、増産体制を整え、オリジナル木製雑貨やノベルティグッズ等の受注生産に取り組んできたが、人気キャラクターの著作権を持つ企業と提携し販売した商品が想定を大幅に下回る売り上げとなった。 <課題> 受注向上のための営業活動の強化 | ・受注獲得に向けた営業活動の強化 ・新商品の開発の継続 |
| 焼酎の販売額 19,590千円 (H26 : 4,655千円) | (R元年度末見込) 4,500千円 (直近の実績) 4,416千円 (H30年度末) | B | 米焼酎以外にも泡盛や地元産万次郎かぼちゃなど新商品を次々と開発・販売、話題性を持たせつつ売り上げの増加を目指してきたが、リピーターの確保や販売の拡大につながっていない。 <課題> 営業専属の担当社員がおらず、定期的な注文への対応はできるが、新規開拓や商談会等への参加が難しくなっており、営業体制の強化が急務となっている。 | ・新規開拓に向けた営業体制の強化 ・お酒にこだわりを持つ消費者への広報・PRの強化 |
| 碁石茶関連商品の総販売額 0.6億円 (H26 : 0.1億円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 0.24億円 (H30年度末) | A－ | H27.3月に全国放送のテレビ番組に取り上げられたことで、注文が殺到し、同年は1.09億円の売上を達成するなど、H26の発射台から大きく数字を伸ばすことが出来た。 その後も、全国規模の商談会への出展を行ってきたほか、東京、静岡を中心とする営業活動を着実に進めてきたことにより、新規取引先を確保できたが売り上げは落ちてきている。 <課題> H31.4月に営業担当者がベテランから新人に交代したこともあり、営業力の強化が大きな課題となっている。売上増に向けては、機能性表示などブランド力の向上も必要。 新規生産者の育成・確保も引き続き課題である。また、HACCP義務化への対応も進める必要がある。 | ・営業体制の強化及び営業担当の後継者確保 ・新規生産者の育成・確保 ・機能性表示登録（R元年度申請予定）を踏まえた商品パッケージ変更によるブランド力向上 ・県版HACCP認証に向けた取組（保健所と連携） |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|--|
| <p>15 嶺北材を活かしたオリジナル木工品の製造・販売による地域活性化</p> <p>《土佐町》</p> <p>嶺北産の自然木の魅力を活かしたオーダーメイドの木工製品の製造・販売を通じ、地域活性化を目指す。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北地域の林業クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さめうらこむ ・犬小屋製作工房K ・土佐地区商工会 | <p>【犬小屋工房K】</p> <p>＜オーダーメイドペットハウスの制作・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オンラインでの商品PR・販売 ・メディアを通じたPR ・室内向けの防音ケージ付商品の販売 ・関西方面への営業職員を配置（H30） <p>＜生産拡大に対応する雇用及び雇用継続＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新工場の建設に向けた検討 <p>【さめうらこむ】</p> <p>＜木工製品の製造・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オンラインでの商品PR・販売 ・メディアを通じたPR ・外資系ホテル等との取引（H28～） ・海外からの視察受け入れ（H30） ・ものづくり総合技術展への出展（H30） ・道の駅土佐さめうらでのオリジナル商品の販売（R元） | <p>【犬小屋工房K】</p> <p>＜オーダーメイドペットハウスの制作・販売＞</p> <p>＜生産拡大に対応する雇用及び雇用継続＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元産木材を使用することで、地元製材所等の売上アップにも貢献している。 <p>⇒注文数</p> <p>H28：553件 H29：468件 H30：418件</p> <p>【さめうらこむ】</p> <p>＜木工製品の製造・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・嶺北産の木材を利用した高付加価値のオリジナル木工商品の販売を行い、地域の雇用増に繋げることができた <p>⇒従事者数</p> <p>H28：5人 H29：5人 H30：5人 R元：5人（6月末）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ものづくり総合技術展への出展により、市場ニーズの把握ができた。 |
| <p>16 嶺北地域で140年間続く酒蔵の地産外商を核とした地域活性化</p> <p>《土佐町》</p> <p>地元産の酒米にこだわった特徴ある日本酒を安定供給し、国内外への販路を拡大するために、新工場（酒蔵）及び原料米の貯蔵・処理施設を整備し、品質向上に取り組むことによって、地産外商による農業、経済及び地域社会の活性化を実現する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐酒造(株) | <p>＜製造能力及び貯蔵能力の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新工場及び酒造設備の整備（H30） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H30：45,382千円 ・適正な衛生管理に向けた関係機関との協議（H30） <p>＜原料米貯蔵・処理施設施設の整備＞</p> <p>＜地元産原料米の調達拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原料（地元酒米）の確保に向けた取組（H30） <p>＜雇用の創出及び経済活性化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国内外への販促イベントへの参加（H30） | <p>＜製造能力及び貯蔵能力の拡大＞</p> <p>＜原料米貯蔵・処理施設施設の整備＞</p> <p>＜地元産原料米の調達拡大＞</p> <p>＜雇用の創出及び経済活性化＞</p> <p>【受賞歴】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Kura Master2018(フランス)プラチナ賞及び金賞受賞（H30） ・IWC2019（イギリス）金賞及び銀賞（R元） ・Kura Master2019(フランス)プラチナ賞及び金賞受賞（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 | |
| 注文数 750件 (H27 : 500件) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 418件 (H30年度末) | B | 【犬小屋工房K】 顧客ニーズの変化により、注文件数は減少しているものの、高単価の商品の販売が伸びているため、販売額は一定の水準を保っている。 <課題> 大型犬用の犬小屋の注文が減少するなど顧客ニーズが変化しており、今後の販売戦略等の見直しは課題となっている。 【さめうらこむ】 オンラインやSNS等でのPRや口コミによる販売については一定の販路が確保できており、今後の事業拡大に向けた基盤づくりが進んでいる。 | 【犬小屋工房K】 ・顧客ニーズに応じた商品の販売 ・生産体制の強化 |
| 従事者数 6人 (H27 : 4人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 5人 (H30年度末) | A－ | 特に、レストランやウェディングへの商品販売が好調。 <課題> 事業の拡大に向けては、売上高の増加が必要となることから、特に好調であるレストランやウェディング部門への更なる販路の拡大が課題となっている。 また地域への波及効果を目指すために、地域内の事業者との連携体制の構築も課題となっている。 | 【さめうらこむ】 ・販促活動の充実や新たな販路の拡大 ・地域内の事業者との連携の促進 |
| 売上高 160,000千円 (H28 : 135,000千円) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 150,661千円 (H30年度末) | A | H30年度に産業振興推進総合支援事業費補助金を活用し新工場等の整備を行ったことにより、生産、衛生管理、貯蔵の各機能が大きく向上、海外での営業や海外の品評会での受賞に伴う特定名称酒の需要の増加に対応できる環境が整った。 今後の更なる売上げの増加が期待される。 <課題> 生産量増大に伴い、生産に従事する従業員や地元産原料米のさらなる確保が必要となっている。 | ・契約農家等を通じた地元産原料米のさらなる確保 ・新工場を活用した生産の拡大及び製造期間の平準化 ・販売の変化を踏まえた収支計画の策定及び適正な在庫管理 |
| 地元産原料米調達量 95 t (H29 : 77 t) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 88 t (H30年度末) | A | また、輸出の増加や新商品の開発等により、これまでの商品の売れ筋や在庫管理の在り方が大きく変化しているため、今後収支計画を含めた適正な経営管理が求められている。 | |
| 従業員数 : 16人 (H29 : 13人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 15人 (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>17 嶺北地域の連携による交流人口の拡大</p> <p>«嶺北地域全域»</p> <p>観光を軸として、吉野川の水源地域における豊富な地域資源や特色のある取組などを横断的につなぐ場と仕組みをつくることにより、「れいほく」の魅力をグレードアップさせるとともに、一元的な情報発信や教育旅行の誘致を通じて、交流人口の拡大を目指す。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北畜産クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐れいほく博推進協議会 ・嶺北地域観光・交流推進協議会 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村 | <p>＜観光・交流人口の誘致事業＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光・交流パンフレットの見直し及び改訂 (H28) ・グルメマップ、広域観光パンフレット配布による情報発信 (H30～) ・嶺北地域観光・交流推進協議会のホームページ開設、情報発信 (H29～) ・城西館との連携による大手旅行会社ツアーの受入 (H29) ・広域で連携したイベントの開催 (H28～) 土佐の豊穰祭in嶺北の開催 <p>＜広域観光推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・嶺北地域観光・交流推進協議会 H28：協議会1回、担当者会6回 H29：協議会1回、担当者会3回 H30：協議会2回、担当者会1回 ・広域観光組織の機能強化に向けた視察研修の実施 (H28) ・広域観光に向けた産業振興アドバイザーの活用 (H28、H29) <p>＜教育旅行の受皿となる民泊の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行の受皿となる民泊の研修会の実施 H28：3回、H29：2回、H30：11回 ・旅行会社等へのプロモーション活動 H28：関東、関西、名古屋、広島、岡山 H29：関東、関西 H30：関西、台湾 <p>＜嶺北地域における地域博覧会の開催＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域博覧会開催に向けた検討の実施 (H29) 4町村担当課長会：9回 4町村長会：2回 ・土佐れいほく博推進協議会設立 (H29) ・土佐れいほく博推進協議会等の開催 H29：設立総会1回 H30：協議会2回、幹事会5回、部会（広報誘客、企画受入）4回 ・公式ホームページ及びSNSを活用した嶺北地域の情報発信 (H30～) ・イベントの開催 (H30) ・モニターツアーの実施 (H30) ・公式ガイドブック、広域マップの作成及び配布 (H30～) ・テレビ等マスメディアを活用した広報 (H30～) ・セールスアドバイザーによる観光商品の磨き上げ (H30) ワークショップの開催：3回 ・セールスアドバイザーによる旅行会社へのセールス H30：5回（大阪、広島、岡山、愛媛、香川） | <p>＜観光・交流人口の誘致事業＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4町村が設置した協議会の活動として、4町村が連携して広報活動や広域連携イベントの開催等に取り組むことができた。 <p>＜広域観光推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4町村が連携して広域観光の推進に向けた検討、協議を行い、広域観光の基盤づくりを目的とした地域博覧会の開催を決定した。 <p>＜教育旅行の受皿となる民泊の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民泊研修会や旅行会社等への積極的なプロモーション活動により、教育旅行受入件数が飛躍的に増え、さらなる広域での民泊受入体制の強化を進めている。 ⇒民泊受入世帯数 H28：82世帯 H29：83世帯 H30：89世帯 ⇒教育旅行受入件数 H28：5校164人 H29：5校158人 H30：15校972人 <p>＜嶺北地域における地域博覧会の開催＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4町村と商工会等をはじめとする関係者による土佐れいほく博推進協議会が設立され、体験プログラムやイベントの磨き上げを行うとともに、広域連携イベント等の企画や、嶺北地域の魅力の一元的な情報発信や旅行会社等へのセールス活動を行う等、地域博覧会の成功に向けた準備が進んでいる。 ⇒イベント土佐の豊穰祭in嶺北来場者数 H30：6,085人 ⇒募集型ツアー販売件数 H30：9社43本（H30上期商品） ⇒体験プログラム等の磨き上げ助成件数 H30：6件 |

| 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 | |
| 公共関連宿泊施設での 宿泊者数 29,000人 (H26 : 11,461人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 14,893人 (H30年度 末) | A－ | 4 町村が連携した広報活動や広域連携イベントの開 催等に取り組むとともに、広域観光の基盤づくりを目的 とした地域博覧会「土佐れいほく博」の開催を決定し、 嶺北地域の認知度向上と観光資源の磨き上げ等に 取り組み、交流人口の拡大につなげている。 また、民泊受入家庭の増加等、教育旅行の受皿とな る民泊の推進体制が進んでいる。 <課題> これまでの嶺北地域での広域観光の取り組みをより一 層推進し、その取り組みを通じ、嶺北地域 4 町村が連 携する意識やメリットの確認及び今後の嶺北地域の交 流人口の拡大のために必要となる広域観光組織の確 立、人材の育成等を行う必要がある。 | ・博覧会を通じた、嶺北地域の認知 度向上や体験プログラムなどの観光資 源の充実化 ・博覧会後の継続した広域観光の推 進のために必要となる広域観光組織 の確立及び人材の育成等 |
| 民泊受入世帯数 120世帯 (H26 : 49世帯) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 89世帯 (H30年度 末) | A－ | | |
| 主要観光施設等入込 数 341,776人 (H27～H29平均 : 284,813人) ※うち、大原富恵文学 館4,500人 | (R元年度末見込) － (直近の実績) － | － | | |
| 主要宿泊施設等宿泊 者数 16,035人 (H27～H29平均 : 14,577人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) － | － | | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|--|
| <p>18 嶺北広域観光アウトドアの里づくり</p> <p>«嶺北地域全域»</p> <p>嶺北地域の豊かな自然を生かし、全国ブランドを有する企業の監修によるアウトドア拠点施設を整備し、広域観光の推進につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村 ・本山町白髪山・工石山保全活用推進協議会 | <p>【アウトドア拠点施設】</p> <p>＜拠点施設の整備・運営＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知・本山アウトドアの里づくり推進協議会の開催（H28～） ・アウトドア拠点施設の整備 <ul style="list-style-type: none"> H28：実施設計（～H29） H30：造成工事、建築工事 ・アウトドア拠点施設の指定管理者決定（H30） ・アウトドアインストラクターの養成 <ul style="list-style-type: none"> H28：16回、延べ91人 H29：29回、延べ156人 H30：17回、延べ171人 <p>＜誘客の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アウトドアの里づくりモニターツアーの実施 <ul style="list-style-type: none"> H29：8回、190人 H30：13回、390人 <p>【白髪山・工石山】</p> <p>＜受入体制の整備（ハード）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・白髪山八反奈路への新たな登山道の整備（H30） <p>＜受入体制の整備（ソフト）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・白髪山モニターツアーの実施 <ul style="list-style-type: none"> H28：2回、13人、H30：1回、12人 ・奥工石山モニターツアーの実施 <ul style="list-style-type: none"> H29：1回、8人 ・白髪山「八反奈路根下がりがヒノキ群生地」の県天然記念物指定（H28） ・白髪山の林業遺産認定 ・奥工石山「紅簾石珪質片岩大露頭部」の県天然記念物指定（H29） <p>＜観光客の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・登山コース紹介リーフレットの作成（H29） ・新聞、テレビ、雑誌等を活用した広報（H29） | <p>【アウトドア拠点施設】</p> <p>＜拠点施設の整備・運営＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アウトドア拠点施設完成（R元.6.29落成） ・アウトドアインストラクターやガイドの養成により受入体制の充実が図られている。 <p>＜誘客の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モニターツアーの実施により、体験プログラムの開発・磨き上げが進んでいる。 <p>【白髪山・工石山】</p> <p>＜受入体制の整備（ハード）＞</p> <p>＜受入体制の整備（ソフト）＞</p> <p>＜観光客（白髪山・工石山）の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・林業遺産認定や県天然記念物指定により、登山客や観光客への訴求力が向上するとともに、新聞等のマスメディアへの露出につながっている。 |

| 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 | |
| アウトドア拠点施設の利 用者数 50,000人 (H27：0人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) － | － | <p>アウトドア拠点施設が完成するとともに、インストラクターやガイドの養成が着実に進んでおり、嶺北地域への交流人口の拡大に向けた環境整備が進んでいる。</p> <p>白髪山・工石山の観光客誘致については、西日本豪雨によりアクセス道が遮断されるといった被害により、モニターツアーが中止されたが、その後の整備とツアー受け入れ強化で大幅増が期待される。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・アウトドア拠点施設の円滑な稼働及び集客 ・インストラクターやガイドの更なる養成 ・登山ルートの整備 | <ul style="list-style-type: none"> ・アウトドア拠点施設を中心とした体験プログラムの開発及び磨き上げ ・アウトドア拠点施設と広域観光組織とが連携したセールスやプロモーションの展開 ・アウトドア拠点と連動したインストラクターやガイドの養成 |
| 白髪山・工石山への観 光客数 200人 (H28～31累 計) (H24～26累計：58 人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 54人 (H28～30累 計) | B | | |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|--|---|
| <p>19 嶺北地域における山岳観光の拠点整備</p> <p>≪嶺北地域全域≫</p> <p>四国山脈、吉野川、さめうら湖といった自然の資源を生かし、嶺北地域を中心として、近隣エリアの資源をつなぎ、自然や人とのふれあい・交流を深める新たな観光コンテンツをつくり、交流人口の拡大を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大川村 ・(一社)大川村ふるさとむら公社 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 | <p>≪地域資源を活用した体験プログラムの開発と磨き上げ≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・石鎚山系連携協議会との連携事業（H29）パンフレット作成 ・YAMAPアプリ掲載 ・日本ロングトレイル協会への登録 ・モニターツアー等による体験プログラムの開発及び磨き上げの実施 H28：モニターツアー2回 H29：登山ツアー4回 H30：山歩きツアー7回、体験ツアー3回 インバウンド関係視察ツアー1回 サイクリングモニターイベント1回 フットパスモニター1回 ・マウンテンバイクコース候補地整備及び貸し出し用マウンテンバイクの導入（H30） ・ダム湖面を活用した体験プログラム用備品整備（H30） <p>≪白滝の里再整備≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・白滝の里観光交流基本構想の策定（H28） ・白滝の里改修基本計画の策定（H30） | <p>≪地域資源を活用した体験プログラムの開発と磨き上げ≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・石鎚山系連携事業や県補助金等の活用により、新たな体験プログラム開発や既存プログラムの磨き上げが着実に進んでいる。 ⇒白滝の里施設利用者数 H28：10,790人 H29：9,977人 H30：9,071人 <p>≪白滝の里再整備≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本構想策定委員会やワークショップ、改修基本計画検討委員会等により、村民の意見を反映した基本構想及び改修基本計画が策定された。 |
| <p>20 さめうら湖の活用をはじめとしたスポーツツーリズムの振興</p> <p>≪嶺北地域全域≫</p> <p>早明浦ダムでのスポーツフィッシングの開催や、湖面を活用したウォータースポーツ等のほか、嶺北地域域内の資源と連携し、さめうら湖を核とした交流人口の拡大を図るため、H25年度に組織した「さめうら荘検討実行委員会」の検討を踏まえ、宿泊施設等、湖面一帯の整備を行う。</p> <p>また、早明浦ダムの湖畔を中心に嶺北地域内でサイクリングコースを設定するとともに、サイクリストの受け入れ環境等を整備する。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北畜産クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民間事業者(NPO法人さめうらプロジェクト)等 ・土佐町 ・大川村 ・本山町 ・大豊町 | <p>≪さめうら荘建設検討委員会等：早明浦湖を核とした交流人口の拡大及び環境整備（さめうら荘の建設等）≫</p> <p>≪カヌーに適した環境を活かしたスポーツツーリズムの振興≫</p> <p>≪嶺北地域におけるサイクリングを通じた交流人口拡大の取組≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NPOさめうらプロジェクトによるイベント・レジャーの開催 スポーツフィッシング大会 ウォータースポーツ研修 湖上清掃、安全航行講習会 ロードバイクモニターイベント ・さめうら荘建設検討委員会（土佐町／H25～） ・さめうら荘改修 プレオープン（H30） H31.4月グランドオープン（H31） ・カヌーのまち嶺北推進協議会設立（H29） ・浮棧橋の設置（H30） ・産業振興アドバイザー招へい5回（H30） ・さめうら湖周辺整備基本計画の策定（H30） ・カヌーレーンの設置（R元） ・新拠点施設「湖の駅（仮称）」の建設（R元） | <p>≪さめうら荘建設検討委員会等：早明浦湖を核とした交流人口の拡大及び環境整備（さめうら荘の建設等）≫</p> <p>≪カヌーに適した環境を活かしたスポーツツーリズムの振興≫</p> <p>≪嶺北地域におけるサイクリングを通じた交流人口拡大の取組≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント等の実施やさめうら荘のリニューアルやレストランメニューの開発により集客増に向けた体制づくりが進んでいる。 ⇒イベント参加者数（延べ） H28：約750人 H29：約690人 H30：約615人 R元：約150人（6月末） |

| 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 | |
| 白滝の里施設利用者 数 15,000人 (H26 : 6,175人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 9,071人 (H30) | A－ | 石鎚山系連携事業を活用して山岳観光の取組が進むとともに、県補助金等によるさめうら湖面を活用した新たな体験プログラムの開発や、モニターツアー等による既存プログラムの磨き上げ等の取組が進んだ。 また、白滝の里については、再整備に向けてWS等により基本計画を取りまとめることができた。 <課題> ・新たな体験プログラムの円滑な運営及び既存プログラムの更なる磨き上げと定常化 ・体験プログラムの運営主体の体制強化と人材の確保及び育成 ・観光産業を担う人材の不足 ・各種イベント等の効果的な情報発信 ・白滝の里再整備の実施 | ・体験プログラムの円滑な運営及び磨き上げの継続のために必要な体制強化 ・地域おこし協力隊の活用、民間企業を活用した専門研修やOJT研修による人材の確保及び育成 ・白滝の里再整備に向けた基本・実施計画の完成と整備のための財源確保 |
| さめうら荘利用者（宿泊・レストラン）数 2.5万人 (H26 : 2万人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 1.5万人（累計） (H30年度末) | B | さめうら荘についてはH31.4月にグランドオープンし今後地域の観光拠点施設として期待される。 さらに、これまでのイベント等に加え、カヌーを中心としたさめうら湖を活用した取組が始まり、拠点施設の整備とともに受け入れ体制の整備を進めている。 <課題> さめうら荘にさらに誘客を図るには、従業員の確保や育成等に課題がある。また、さめうら湖の活用に向けて、湖面利用規則の見直しやカヌー新拠点施設湖の運営体制の構築やガイド育成等に取り組む必要がある。 | ・カヌーのまち嶺北推進協議会を中心としたカヌーの取組の充実 ・さめうら森林公園等のさめうら湖周辺環境整備 ・新拠点施設湖の駅（仮称）を中心とした交流人口の拡大に向けた取組の強化や体制の整備 ・さめうら荘の受け入れ体制の強化 |
| 交流人口 3,800人 (H29 : 3,000人) | (R元年度末見込) － (直近の実績) 3,284人（累計） (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>21 嶺北地域の連携による移住促進の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>4町村が各町村内の空き家や農地等の情報を収集して嶺北地域の移住に関する情報をデータベース化し、嶺北地域に移住しやすい環境を整えることにより、嶺北地域への移住・定住人口の拡大を図る。また、観光・交流の取組とも連携して、地域の情報発信を行い、観光・交流から移住に繋げる取組を実施する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NPO法人れいほく田舎暮らしネットワーク ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村 | <p>＜空き家の調査及び家主等との交渉等＞</p> <p>＜移住しやすい環境の整備（移住お試し住宅の設置及び住宅の補修・改修）＞</p> <p>＜PR・情報発信等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移住促進連絡会の開催（毎月1回開催） ・県外での移住相談会への参加 ・空き家調査件数：156件 H28：60件 H29：51件 H30：43件 H31：2件（6月末） ・高知移住促進プロジェクトを通じた県内団体との情報交換・共有 ・お山の手づくり市 H28：参加者延べ 1,600名 H29：参加者延べ 2,000名 H30：参加者延べ 13,000名 ・移住者交流会 ・田舎暮らし（移住体験）ツアー ・高知移住促進プロジェクトイベント、定例会 | <p>＜空き家の調査及び家主等との交渉等＞</p> <p>＜移住しやすい環境の整備（移住お試し住宅の設置及び住宅の補修・改修）＞</p> <p>＜PR・情報発信等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4町村とNPOが連携し、移住相談への対応や情報共有等を行うとともに、移住後も継続的に関わるしくみや地域との交流活動を充実させ、移住・定住に結びつけることができた。 ・移住相談受付件数 H28：461件 H29：380件 H30：428件 R元：10件（6月末） ⇒移住者数（単年） H28：66件101人 H29：66件82人 H30：41件61人 R元：9件11人（6月末） |
| <p>22 学生・若者と地域の連携による事業創出支援プラットフォームの構築</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>県内大学のOBや学生たちが中心となって、若者と地域をつなぐ組織を構築し、地域活性化の具体的な企画・提案を行うとともに、地域からの協力要請（イベント、移住促進、学習支援等）にも応じる仕組みをつくることで地域への若者の流入・定着を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NPO法人ひとまき ・高知大学 ・嶺北高校 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村 | <p>＜プロジェクトの企画・実施＞</p> <p>＜活動財源の検討・資金調達＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・若者が集う拠点の運営、ワークショップ・イベント等の開催(H28～)（31回） ・地域活性化に資する市町村事業等の受託(H28～29) ・FAAVO高知サブオーナー会議事務局として地域活性化プロジェクトの企画等を支援(H28～29) ・ONEれいほく（現ひとまき）の活動や田舎暮らしを体験するインターンシップ事業の実施(H29～)（延べ参加者75名） | <p>＜プロジェクトの企画・実施＞</p> <p>＜活動財源の検討・資金調達＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・嶺北各地で農業などのプロジェクトを実施した。また、参加者等の移住につながった。 ⇒プロジェクト数 H27：0件 H28：6件 H29：4件 H30：4件 ⇒NPO法人 関与による嶺北への移住者数 H27：0人 H28：11人 H29：14人 H30：0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 | |
| 移住者数 H28～31累計：280 人 (H24～H26累計： 214人) | (R元年度末見込) - (直近の実績) 255人(累計) (H30年度末) | A | <p>れいほく田舎暮らしネットワーク（R I N）と4町村が連携した移住支援体制の構築して取組を進めており、移住者数は目標に近い数値を達成できた。またRINは、H29年からチャレンジジョブ事業を開始し、移住・定住促進につなげる取組を進めている。</p> <p><課題> 近年、移住に力を入れる自治体が増え競争率が高くなったことや一時期のブームの落ち着き等もあり、地域内への移住者は減少しつつある。移住者に提供可能な住宅の発掘が十分にできていないことも要因の一つと考えられる。</p> <p>また、近年、移住者の住宅賃貸に関するトラブルも増加しており、トラブル解決に向けたサポート体制の構築が課題となっている。</p> <p>今後、R I Nを中心とした持続性のある移住支援体制を確保するには、活動を支える人員体制の確保が課題となっている。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・空き家の調査、確保 ・移住促進の体制の継続及び取組の強化（人員体制の確保） |
| プロジェクト数 7件 (H27：0件) | (R元年度末見込) - (直近の実績) 4件(H30年度末) | A - | <p>受託事業として嶺北の各町村や団体から、人材育成を中心とした事業を受託し、取組を行った。その他、学生インターンシップをはじめとした人材育成や地域活性化の取組を行い、NPOの活動に関わった若者が移住や地元就労するなど、嶺北地域への若年層の流入に大きく寄与した。</p> <p><課題> ・さらなる地域活性化プロジェクト等の実施 ・NPOの活動内容の変化により、当初の目的の度合が薄まってきている。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・NPO法人からの要請に応じて、同法人の地域活性化プロジェクトに対し、支援を行っていく。 |

| 項目名及び事業概要 | 具体的な取組 | 具体的な成果 |
|---|---|---|
| <p>23 大豊町西峯地区におけるビジネス創出による地域活性化の取組</p> <p>«大豊町»</p> <p>集落活動センター西峯が、遊休施設（廃校のグラウンド）を活用し、新たなビジネスとして、林業用苗木（コンテナ苗）の生産・販売に取り組み、地域の活性化を目指す。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北地域の林業クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・西峯地区活性化推進委員会 ・大豊町 | <p>＜スギ苗木（コンテナ苗）生産＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・育苗ハウスの整備（2棟）（H28・H30 各1棟） ・試験生産開始（H28） ・本格生産開始（H29） ・栽培に関する勉強会の実施（H28～） ・灌水装置導入（H30） | <p>＜スギ苗木（コンテナ苗）生産＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・育苗ハウスの整備等により、4万本の生産体制が確立されるとともに、栽培に関する勉強会や関係者からの指導により、生産技術等の向上につながった。 <p>⇒スギ苗木（コンテナ苗）生産可能本数</p> <p>H28：20,000本 H30：40,000本</p> <p>⇒スギ苗木（コンテナ苗）出荷本数</p> <p>H29：12,500本 R元：14,000本</p> |
| <p>24 集落活動センターいしはらの里による地域活性化の取組</p> <p>«土佐町»</p> <p>石原コミュニティセンターを活用し、石原地区の山林をフィールドとした林業研修「森の教習所」をはじめ、交流人口の拡大や地元木材を活用した住宅プロジェクトを実施することにより、集落活動センターの収益向上を図る。</p> <p>※地域産業クラスター関連(嶺北地域の林業クラスターによる地域の活性化)</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いしはらの里協議会 ・合同会社いしはらの里 ・土佐町 ・民間事業者((株)FPI)等 | <p>＜交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験ツアー試験的受入 4団体：140人（H29） <p>＜宿泊施設整備・運営＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿泊施設整備（H30） <p>集落活動センター推進事業費（基幹ビジネス確立支援事業）</p> <p>H30：19,991千円（R元へ繰越）</p> <p>＜住宅プロジェクトの実施＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モデル住宅整備等 <p>集落活動センター推進事業費（経済活動拡充支援事業）</p> <p>H29：8,445千円</p> <p>＜嶺北の山林をフィールドとした「森の教習所」による担い手育成の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・林業人材育成事業 <p>集落活動センター推進事業費（経済活動拡充支援事業）</p> <p>H28：1,578千円 H29：591千円</p> | <p>＜交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H29年度に試験的に受入を実施し、受入れ体制の整備を行うとともに、新たな体験メニューの造成を行った。 ・H30 体験ツアー受入 3団体：143人 <p>＜宿泊施設整備・運営＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿泊施設の整備を行うとともに、宿泊客の受入れ体制の整備や情報発信を行い、宿泊事業の運営が可能となった。 <p>＜住宅プロジェクトの実施＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モデル住宅を来訪者に紹介することで、地域の取組や資源等の情報発信につながった。 ・H30：木の家建築2軒 <p>＜嶺北の山林をフィールドとした「森の教習所」による担い手育成の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民間事業者と連携し、林業研修生を受入れることにより、研修生を確保できた。 <p>⇒森の教習所実施</p> <p>H28：2回 H29：4回 H30：2回</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 | |
| 生産本数 4万本 (H27: 1,920本) | (R元年度見込) 4万本 (直近の実績) 4万本 (H30年度末) | A + | 栽培管理の経験蓄積と段階的な育苗ハウスの整備により4万本の生産体制を確立し、規格に適合した苗の出荷が可能となった。 <課題> 地域内で年間を通じた栽培管理に取り組んでいるものの、移植作業等には多くの労働力を要し、作業の効率化が必要。また、継続的に販売先を確保するためにも、森林組合等事業者との連携を密にするとともに、出荷時期に対応した育成が課題である。 | ・移植作業等における新たな労働力の確保 ・出荷時期に対応するため、関係機関との連携による「成長促成」、「成長抑制」技術の向上 ・継続した販売先を確保するため、森林組合等事業者および種苗緑化組合との協議の充実 |
| 宿泊者数 (延べ) 500人 (H28: 0人) | 宿泊者数 (延べ) (R元年度末見込) 200人 (直近の実績) 96人 (H30年度末) | A - | 体験ツアーが好評であり、いしはらの里の魅力に自信を持つことができ、新たな体験メニューの造成も進んでいる。また、宿泊施設の整備により、団体宿泊者の受入れが可能となり、今後地域内での自然&体験の拠点として期待される。 <課題> 交流人口の拡大および宿泊事業については、合宿等の団体客に加えて、ファミリー層等個人客もターゲットとするため、効果的な広報活動が必要である。また、受入体制の充実のため、地域住民等によるスタッフの確保が必要となってくる。 | ・宿泊客の確保に向けた情報発信 ・新たな体験メニューおよび土産物等の開発 ・世代を超えた関係者（地域住民等）の連携およびスタッフの確保 ・林業研修者の確保に向けた民間事業者が主催するインターンシップ事業との連携 ・民間事業者、移住支援団体等との連携による広報の強化 |
| 林業研修者 60人 (H28~31累計) (H27: 0人) | 林業研修者 (R元年度末見込) 100人 (H28~31累計) (直近の実績) 89人 (H28~30累計) | A + | 森の教習所については、民間事業者との継続した連携と宿泊事業を絡めた研修の提供等により意欲のある研修生を確保していくことが課題である。 | |