

高幡地域アクションプラン 実行3年半の取り組みの総括 [個別]

【評価方法】

R5数値目標に対するR5年度末見込みまたは直近の実績の達成状況により
5段階評価を実施

区分	数値目標に対する評価基準
S	数値目標の達成率 110%以上
A	数値目標の達成率 100%以上 110%未満
B	数値目標の達成率 85%以上 100%未満
C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
D	数値目標の達成率 70%未満

高 幡 地 域 本 部

令和5年9月8日（金）

指標	評価の基準
S	数値目標の達成率 110%以上
A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
D	数値目標の達成率 70%未満

【地域アクションプラン 総括シート】
 ≪高幡地域≫

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性		
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価			
1 くろしおミョウガ生産拡大クラスタープロジェクト ≪須崎市、中土佐町、津野町≫ JA土佐くろしお管内（須崎市・中土佐町・津野町）で栽培するミョウガの生産拡大を核として、生産に関連する循環型養液システム、ヤシガラ培地活用スキーム、優良種莖の安定供給体制を構築する。 日本一の「ミョウガ」産地として、一次・二次・三次が連携し、認知度向上に向けた取り組みを推進することにより、ミョウガの消費拡大を目指す。 【実施主体】 ・◎JA土佐くろしお ・須崎市 ・中土佐町 ・津野町 ・㈱E-システム	農業	<ミョウガの生産拡大> ・国及び県事業を活用したハウス等整備（R3～5） ・再生ヤシガラ工場の新設（R3） ・再生ヤシガラ工場におけるヤシガラ資材（使用後培地）再生のための施設 県次世代型ハウス・農業クラスター促進事業費補助金 5,000万円	<ミョウガの生産拡大> ・ミョウガの生産拡大に伴い、再生ヤシガラ工場、JA出資型法人、生産部会での雇用者数は順調に増加。 ⇒雇用の創出（R3～R5見込） 6名（長期6名）	新規雇用者数 <目標値（R5）> 4名 （R2～5累計） <出発点（R元）> -	<R5年度末見込> 6名 （R2～5累計） <直近の実績> 6名 （R2～4累計） 【R4年度末】	S	[評価] ・ミョウガの生産拡大を核として、関連する企業や、地域内での雇用創出に貢献することができた。 [課題] なし	・生産面積拡大に向けた、国及び県事業を活用したハウス整備に取り組む。 ・ミョウガ栽培におけるヤシガラ資材のリスク回避（ヤシガラ供給産地の情勢変化による入荷減等）のための、ヤシガラ資材ストックヤードの新設に取り組む。		
		<ミョウガの販売促進> ・販促用パンフレット作成（R3） ・JA高知県と連携した販促キャンペーンの実施（R3～5） ・メディア、企業コラボ等によるメニュー提案と販売（R3～5） ・地域小学校でのミョウガ出前事業実施（R3～5） ・関東圏TV番組による販促（R3） ・WEBオンラインを活用した調理実演会（R3） ・InstaRamを活用したレシピ紹介（R5）	<ミョウガの販売促進> ・ミョウガを使った新規メニューの提案 ⇒提案メニュー数（R3～5見込） 14品目	ミョウガを使ったメニューの定番化 <目標値（R5）> 4品目 （R2～5累計） <出発点（R元）> 0品目	<R5年度末見込> 14品目 （R2～5累計） <直近の実績> 14品目提案 （R2～4累計）		S	[評価] ・県内外消費宣伝活動は順調に行われ、新メニューの提案や、企業と連携した販促等ミョウガ消費拡大に向けた取り組みを継続的に行うことができた。 [課題] なし	・引き続き県内外消費宣伝活動に取り組む。	
		<ミョウガの生産拡大> ・国及び県事業を活用したハウス等整備（R3～5）	<ミョウガの生産拡大> ・生産者の面積拡大、新規就農者の増加 ⇒生産拡大面積（R3～5累計） 54a （R3：+91a R4：-62a（災害他） R5：+25a）	ミョウガ生産拡大面積 <目標値（R5）> 200a （R2～5累計） <出発点（R元）> -	<R5年度末見込> 54a （R2～5累計） <直近の実績> 29a （R2～4累計）			D	[評価] ・R3.7.4～5大雨により被害面積約670aの被害をうけたため、休作・品目転換等もあり当初の目標値は未達成であるが、今後のハウス整備事業の計画や、新規就農者も順調に増加しているため、今後の面積拡大が見込まれる。 [課題] なし	・引き続き国及び県事業を活用したハウス整備等に取り組む。
		<ミョウガの収量・品質の向上> ・講習会開催による栽培指導（R3～5 22回 延べ788人参加） ・収量・品質の向上に関する実証試験の実施（R3～5） ・循環型養液システム専用肥料の実証圃の設置（R4～5） ・優良種莖の安定生産・培地吹き飛ばし事業の検討（R3～5）	<ミョウガの収量・品質の向上> ・花蕾腐敗対策・夏期高温対策、IPM技術等収量・品質の向上への生産者理解が深まった。 ・循環型養液システム専用肥料が3社より開発され現地適応性を検討中。 ・優良種莖安定生産のための培地吹き飛ばし機器を企業と開発中。 ⇒ミョウガ出荷量 R5：3,800 t（見込）	ミョウガ出荷量 <目標値（R5）> 3,800 t （年間） <出発点（R元）> 3,614t （年間） ※園芸年度：9～8月	<R5年度末見込> 3,800t （年間） <直近の実績> 3,660t （年間） 【R4年度末】 ※園芸年度：9～8月				A	[評価] ・R4は大雨災害による実質栽培面積減により、目標値を達成することができなかったが、今後も栽培面積拡大が見込まれるため、出荷量は順調に増加すると思われる。 [課題] なし

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>2 大野見米のブランド化</p> <p>《中土佐町》</p> <p>四万十川の豊かな自然条件を活用して生産される大野見米のブランド化をキーワードとして、まとまりのある生産・販売体制を構築し、消費者に選ばれる米産地づくりを推進する。</p> <p>【実施主体】 ・◎おのおのみエコロジーファーマーズ</p>	農業	<p><生産組織の体制充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・おのおのみエコロジーファーマーズ(4人) ・総会での年間活動計画の承認(年1回) ・執行委員会での進捗状況確認及び実行(R2:4回、R3:1回、R4:3回) ・PRのための消費者等との交流活動の企画、実践 <p><環境保全型栽培技術の確立と栽培面積の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織が定める栽培管理に従って生産され、品質・食味値の基準をクリアした米のみを「四万十の清粒 特裁 大野見米」として販売(H25~) ・環境保全型の栽培技術の実践(R2:12回、R3:8回、R4:7回) ・現地検討会での栽培管理指導(R2:1回、R3:1回、R4:1回) ・環境保全活動に関するコンクール応募を通じた意識の醸成(H30) <p><高付加価値米の販路拡大と販路の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・対面販売等による販売促進及び消費者との交流(H21~) ・教育現場との交流(R2:1回、R3:1回、R4:2回) ・企業と連携した高品質米生産に向けた肥料試験及び新たな販路の開拓に着手(R5) ・特別栽培農産物に係る表示ガイドラインに基づく指導(R5:2回) 	<p><生産組織の体制充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規会員の加入:2人(R4~R5)うち1名は販売を担う事業者→販売体制の強化 <p><環境保全型栽培技術の確立と栽培面積の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培技術の向上による収量の増加 ・株間の変更 ・病害やウンカ類等の防除対策の徹底 <p><高付加価値米の販路拡大と販路の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・エコ米販売量 12.9t(R4) ・企業と連携した情報発信の継続 	<p>エコ米販売量</p> <p><目標値(R5)> 15t (年間)</p> <p><出発点(R元)> 11.3t (年間)</p>	<p><R5年度末見込> 15t (年間)</p> <p><直近の実績> 12.9t (年間) 【R4年度末】</p>	A	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・病害虫防除の徹底や株間の変更等により目標には到達していないものの収量が増加している。(R4時点) ・ブランド化に向けたイメージづくりやPR、肥料メーカーと連携した高品質米生産試験、新たな販路の開拓に積極的に取り組んでいる。 ・教育現場との交流活動が定着しており、立志社中プロジェクトの一環として毎年のレシビ集やパンフレットの作成にもつながっている。 ・特別栽培農産物に係る表示ガイドラインへの理解が進んだ。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者の確保及び組織の充実 ・化学農薬の使用に制限がある特別栽培への耕種防除の対応 ・新規会員の栽培技術の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・さらなる収量の増加と品質の向上。 →必要に応じた巡回指導の実施 ・米コンクールへの出品や大学生との交流を通じた認知度向上などの取り組みの継続。
<p>3 梶原産キジ肉の加工・販売拡大</p> <p>《梶原町》</p> <p>梶原町内で生産されているキジ肉の加工品について、県内外の飲食店や個人への販売拡大の取り組みを行うとともに町内飲食店での消費の向上を図る。</p> <p>【実施主体】 ・◎梶四万川 ・梶原町</p>	農業	<p><品質の向上と出荷体制の強化及びキジ供給体制の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継の検討 ・産業振興推進総合支援事業費補助金を活用した加工施設の整備(R4)48,615千円 ・中間地域対策補助金の活用による鶏舎の新設(R4)9,500千円 <p><販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・熟成肉等の業務筋等への直接営業 ・県主催の県産品商談会に出展(R4) ・HACCP取得の検討 ・地産地消外資会社との連携による営業活動 <p><ブランド化及びキジ肉消費向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNSを活用した情報発信 ・土佐のきじ祭りの開催 ・県内5団体が連携し、「とさのさと」においてキジ鍋セットやキジつみれ汁などをPR販売(R4) ・農村RMO事業採択 	<p><品質の向上と出荷体制の強化及びキジ供給体制の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継による経営の強化と安定した生産体制の確保(R3) ・衛生面が整った新加工施設の稼働 ・新鶏舎の建設による生産羽数の増加 <p><販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規取引件数 R元:20件 R2:1件 R3:0件 R4:2件 ・有名ホテルシェフ監修による新商品の開発に取り組んだ。 ・中間アドバイザーによる販売戦略、商品開発等の助言、指導(イベント販売用のナゲットの開発) ・HACCP取得見込み(R5) ・地産地消外資会社との連携による新規取引先の獲得(R4:1件) <p><ブランド化及びキジ肉消費向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNSによる情報発信により、認知度も高まり個人販売が増加した。 ・農村RMO事業採択により、有名シェフによるキジ料理のレシビ開発や新商品の開発に繋がった。 ・土佐のきじ祭りにおいて、多くの来場者があり認知度向上につながった。 ・ツアー観光客向けのキジ弁当の製作、提供 	<p>販売額</p> <p><目標値(R5)> 1,785万円 (年間)</p> <p><出発点(H30)> 1,458万円 (年間)</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 1,160万円 (年間) 【R4年度末】</p>		D	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センターが事業承継したことにより、生産から製造販売に至るまで一貫して取り組む体制が整った。 ・商談会への出展、関西方面への営業活動などにより取引件数が増加しており、売上が増加が見込んでいる。 ・加工施設の整備により、衛生管理の高度化や効率的な生産体制の確保につながった。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業力強化のための人材確保 ・安定した生産量の確保 ・常温商品開発の検討、実行 ・廃棄物の活用検討

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>4 梶原産肉用牛の生産拡大による地域産業の活性化</p> <p>《梶原町》</p> <p>繁殖牛の増頭による一貫生産飼育体制が整い、生産から飼育・販売が強化され、さらに肥育牛の増頭による販売頭数の増加が可能となった。また、地域農家の繁殖牛の夏季カルスト放牧事業を継続し、今後、生産子牛の地域農家への供給を行い、地域全体のブランド化を図る。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎(一社)津野山畜産公社 梶原町 	農業	<p>＜組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)津野山畜産公社とJAの畜産部門の合併(H29) ・中山間複合経営拠点施設となり、他事業(土づくりセンター管理業務)に着手(R3) ・月一回のコンサルを入れた経営会議の開催 <p>＜梶原産肉用牛の認知度向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ゆすはらグルメまつりウィーク・土佐牛まるかじり大会復活でのPR(R4) ・高知県産品商談会のチャレンジコーナーへの出展 ・高知家プロモーションin関西 プレス発表会への肉の提供(R4) 	<p>＜組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・合併による新規雇用1名 ・コンサルを入れた経営会議により経営改善計画を策定し、目標値の設定、方向性の統一を図ることができた。 <p>＜梶原産肉用牛の認知度向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内イベントへの参加によるPR 来場者数：グルメウィーク→延3,000名 まるかじりまつり→139名 ・梶原高校での給食提供：5回(R4) ・商談会出展などにより、梶原産肉用牛を知っていただく機会が得られた。 	<p>販売額</p> <p>＜目標値(R5)＞ 1.9億円 (年間)</p> <p>＜出発点(H30)＞ 1.3億円 (年間)</p>	<p>＜R5年度末見込＞ — (年間)</p> <p>＜直近の実績＞ 1.5億円 (年間) 【R4年度末】</p>	C	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内イベントへの参加や商談会への出展などにより、R4年度販売額目標を達成しており、順調に推移している。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・畜産農家の高齢化、後継者育成支援 ・津野山畜産公社の経営管理 ・飼料や光熱水費の高騰への対応 ・堆肥の処分方法の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップの受け入れ。 ・複合経営プランの提示による移住者の確保推進 ・継続的な経営改善 ・競り売り以外の業務筋等への販路開拓。 ・堆肥を飼料として安定的に販売できる仕組みづくり。
		<p>＜飼育頭数の増加＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・繁殖牛の導入(H29～) ・国補助金と産業振興推進総合支援事業費補助金を活用した繁殖肥育畜舎の整備(H29) ・国補助金を活用した子牛畜舎、分娩畜舎等整備(H30) 	<p>＜飼育頭数の増加＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・計画的な導入 繁殖牛：6頭(R4) 肥育牛：11頭(R4) 種付け、受精：157回(R4) 	<p>出荷頭数</p> <p>＜目標値(R5)＞ 186頭 (年間)</p> <p>＜出発点(H30)＞ 92頭 (年間)</p>	<p>＜R5年度末見込＞ — (年間)</p> <p>＜直近の実績＞ 156頭 (年間) 【R4年度末】</p>		C	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・繁殖牛の計画的な導入や、事業実施主体の組織体制の強化などにより、R4年度については、出荷等数についても目標を超えて達成できている。(上物率：92%) <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・種付けは行っているものの受胎率が低迷しており、出荷頭数が伸び悩んでいる。(受胎率：68.8%)
<p>5 つの茶販売戦略</p> <p>《津野町》</p> <p>四万十川流域でとれた茶にこだわり、原材料から製品まで一貫して生産加工した茶製品の販売拡大により、荒茶販売単価を引き上げ、生産所得を向上し、茶産地の維持を目指す。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎JA高知県(高西地区) 津野町 	農業	<p>＜販売体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売促進の実施 新茶まつり、ツノチャ・マルシェ等 ・商談会への出展(H29～R2、R4～) ・つの茶販売戦略計画第3期(R1～R3)の策定(H30) ・販売力向上のための課題分析と助言 産業振興アドバイザー招へい5回(R2) ・つの茶販売戦略計画の見直し 産業振興アドバイザー招へい5回(R3) ・土佐茶ワークショップの参加(R4) ・津野町茶業振興計画の策定(R4) <p>＜品質管理＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第2ステージ認証取得(H29) ・新県版HACCP第2ステージ認証取得(R5予定) ・食品表示研修、一般衛生管理研修の受講(R3～R4) ・色彩選別機の導入(R4) <p>＜生産の維持＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自走式茶園管理機の導入(H30) ・地域おこし協力隊による放棄茶園整備 H30.12～R3.11：1名 R5.4～：1名 	<p>＜販売体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・つの茶販売戦略計画により、JA高知県や備満天の星が荒茶販売価格を一般市場価格より高く買い取り、生産農家の所得向上を図った。 ⇒荒茶平均単価の比較(1番・親子茶平均) R4：津野山平均単価 2,180円 R4：高知市場平均単価 1,610円 ※対高知市場134% ⇒荒茶平均単価の比較(2番茶) R4：津野山平均単価 1,431円 R4：高知市場平均単価 785円 ※対高知市場182% <p>＜生産の維持＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・放棄茶園の再生・維持 ⇒整備面積 R3：約0.8ha →R4：約0.72ha 	<p>茶製品販売額</p> <p>＜目標値(R5)＞ 4,000万円 (年間)</p> <p>＜出発点(H30)＞ 3,200万円 (年間)</p>	<p>＜R5年度末見込＞ — (年間)</p> <p>＜直近の実績＞ 2,204万円 (年間) 【R4年度末】</p>	D	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内の生産者数はH30の46名からR4は26名、また茶の収量はH30の101,765kgからR4は73,820kgへと大幅に減少した。最も大きな要因は高齢化による離農であり、目標の達成には至らなかった。 ・つの茶販売戦略計画に基づき、一般市場よりも高単価で荒茶を買い取ることににより生産者所得向上につながった。 ・つの茶販売戦略計画から、生産・販売・文化振興を3本柱とした津野町茶業振興計画に発展させ、今後町内一体となった茶業振興に取り組んでいくことが期待される。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国的な燃料高騰や荒茶販売単価の低下等による後継者不足、高齢化による生産量の減少(産地維持)などが課題となっており、他品目との複合経営や兼業など新たな担い手の確保が急務となっている。 ・担い手不足により放棄茶園が増加しており、省力作業機械の導入が必要。 ・県内外の茶商や仲卸事業者、菓子店等、新たな取引先を開拓するとともに、消費者ニーズをとらえたパッケージデザインの磨き上げや、マーケットを意識した商品づくりによる消費の向上。 	<ul style="list-style-type: none"> ・独自の荒茶買取制度の継続 ・新たな人材(新規就農者・地域おこし協力隊)の確保、組織(特定地域づくり事業協同組合、複合経営拠点など)の検討。 ・他の園芸品目などとの複合経営や他業種との兼業等、地域でくらし稼げる仕組みづくり。 ・改植・新植・台切り等による茶園の若返り。 ・顧客ニーズをふまえた商品開発及び改良。 ・「つの茶」のブランド化の推進と新しいお茶の楽しみ方の提案。 ・小中高校生へ向けたお茶文化の普及等の活動を継続して実施。 ・茶摘み体験やティーツーリズムの推進による消費の拡大 ・重要文化的景観「桂地区の茶畑」をはじめ、お茶文化を発信する象徴的景観を守る仕組みの確立を図り、お茶の文化の振興に取り組む。
		<p>荒茶販売額</p> <p>＜目標値(R5)＞ 5,000万円 (年間)</p> <p>＜出発点(H30)＞ 4,039万円 (年間)</p>	<p>＜R5年度末見込＞ — (年間)</p> <p>＜直近の実績＞ 3,166万円 (年間) 【R4年度末】</p>	D				

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性	
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価		
<p>6 四万十のうまい栗・芋クラスタープロジェクト</p> <p>《四万十町》</p> <p>大正・十和地域の栗と芋の加工に携わる事業者が主体となって、JAや地域内の生産者、さらには四万十流域の生産者とも連携し、農業者所得の向上と6次産業化の仕組みを作り、中山間地域の活性化を目指す。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎四万十の栗再生プロジェクト推進協議会 ㈱無手無冠 清流栗庵 ㈱四万十ドラマ しまんと新一次産業㈱ 	農業	<p><生産量の増大></p> <ul style="list-style-type: none"> 栗の新改植の推進 (H22~R4) 栗の低樹高化せん定技術の普及 (H24~R4) 特選栗認定の推進 (H24~R4) 栗の営農意向及びほ場情報調査 (R4~) 人參芋の栽培を推進する「四万十の芋プロジェクト協議会」の設立 (R3) <p><施設機械整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ㈱四万十ドラマの新加工場の整備 (R3) 新型コロナウイルス感染症対策産業振興推進特別支援事業費補助金 R3: 15,000千円 <p><ブランド化></p> <ul style="list-style-type: none"> ㈱四万十ドラマの加工場(地栗工場)の県版HACCP第3ステージ認証取得 (R3) ㈱四万十ドラマの新商品開発 (H28~R4) 産業振興アドバイザー制度の活用 (R4~5) 	<p><生産量の増大></p> <ul style="list-style-type: none"> 特選栗栽培農家数 R4: 13人 <p><施設機械整備></p> <p>⇒㈱四万十ドラマ雇用者数 R2: 11人 → R4: 15人</p> <p><ブランド化></p> <ul style="list-style-type: none"> 新商品開発 R3: 8品 R4: 2品 	<p>JA栗集荷量 (西土佐・大正・十和)</p> <p><目標値 (R5)> 50t (年間)</p> <p><出発点 (R元)> 26t (年間)</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 26.6 t (年間) 【R4年度末】</p>	D	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工事業者を中心に生産から流通販売まで多岐に渡る関係者で取り組みが進められている。 生産面では、高齢化や収穫までに期間を要することなどから栗の新改植が伸び悩み、出荷量の早期の回復は見込めていないが、新たな品目に芋を加え、生産及び加工販売の拡大に取り組み始めた。 新加工場の整備により量産体制が整いつつあり、アドバイザーも活用しながら商品開発や販促活動に積極的に取り組み、製菓の販売額は順調に伸びている。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 原材料(栗)の確保 苗木補助事業の継続、平地への新植、栗栽培管理の作業委託、新規栽培者の確保 等 人參芋の栽培技術の向上 さらなる販売拡大に向けた商品構成の見直し・充実と新商品開発と生産体制の効率化 	<p>・生産から流通販売に至る関係者を巻き込んだ連携強化</p> <p>・生産法人や地域の人材派遣団体と連携した栗の新改植を計画的に推進</p> <p>・優良園地の承継の検討や研修生の受入等を通じた担い手の育成</p> <p>・化学農薬等不使用による人參芋の栽培技術の向上による収量・品質の向上</p> <p>・消費者ニーズを捉えた商品開発と販売拡大</p> <p>→四万十栗の希少性を活かした販売展開(新栗の季節限定販売、自社ECサイト限定商品など)</p> <p>・安定的な生産確保と通年で販売できる商品群のラインナップ</p>	
				<p>人參芋生産量 (四万十の芋プロジェクト協議会)</p> <p><目標値 (R5)> 40t (年間)</p> <p><出発点 (R3)> 24t (年間)</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 44 t (年間) 【R4年度末】</p>				S
				<p>栗ペースト出荷量 (しまんと新一次産業㈱)</p> <p><目標値 (R5)> 10t (年間)</p> <p><出発点 (R3)> 9.3t (年間)</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 7.5 t (年間) 【R4年度末】</p>				
				<p>㈱四万十ドラマ 加工品販売額</p> <p><目標値 (R5)> 3.0億円 (年間)</p> <p><出発点 (R3)> 2.42億円 (年間)</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 3.4億円 (年間) 【R4年度末】</p>				S

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
7 四万十町畑作振興プロジェクト 《四万十町》 町内で栽培される特別栽培等、こだわりの野菜の流通拠点施設を整備し、四万十野菜(同)や(株)ハマヤを通じた外商活動等により野菜の産地化を進めるとともに、規格外品を活用した商品開発や仁井田米の販売促進により地域の農業者の所得向上を目指す。 【実施主体】 ・◎四万十野菜(同) ・(株)ハマヤ	農業	<p><こだわり野菜の生産安定></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JGAP認証取得(R2) ・有機JAS認証取得(R3) ・栽培技術の向上(R2~4) <p>土壌診断に基づいた土づくり支援 現地検討会・勉強会による栽培技術の向上 実証ほ設置による緑肥活用推進</p> <p><6次産業化の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品開発・販売戦略づくり 6次産業化セミナー参加(R3) 産業振興アドバイザー招へい15回(R3~4) ・加工場の整備(R4) 産業振興推進総合支援事業費補助金(ステップアップ) R3:452千円 新事業チャレンジ支援事業費補助金 R4:15,179千円 <p><外商活動の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十野菜(同)HPの改修(R4) 	<p><こだわり野菜の生産安定></p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培面積の拡大 H28:335a → R4:360a ・安定した輪作体系の実施 新技術・カラシナによるバイオフューミゲーション技術(生物的くん蒸)の導入 <p><6次産業化の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品開発12品 ・加工場の整備 ⇒青果と生姜を使った加工品のブランド構築 <p><外商活動の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒有利な取引先への集約 H30:23社 → R4:10社 	<p>四万十野菜(同)売上高</p> <p><目標値(R5)> 1.2億円 (年間)</p> <p><出発点(H30)> 8,525万円 (年間)</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 1.14億円 【R4年度末】</p>	B	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JGAPや有機ASの認証取得により農産物の付加価値が高まり、経営の効率化が促進された。 ・新技術の導入や土づくり支援等により安定的な生産が実現できた。 ・セミナーやアドバイザー事業を活用した生姜を使った加工品開発及び自社加工場の整備により6次化の取り組みが大きく進んだ。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・有機作物の継続的な安定生産 ・加工品のブラッシュアップ ・加工品のさらなる外商活動 ・青果と加工品を併せたブランド化 ・有利で安定的な青果の取引先を確保するための有機栽培農業者間の連携 ・長期正規雇用者の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・有機作物の継続的な安定生産のための低温期の適切な栽培管理技術向上 ・産業振興アドバイザー等の活用による加工品のブラッシュアップ及び販路開拓 ・輸出を視野に入れた加工品等の付加価値向上のための有機JAS認証及び国際GAP認証取得や機能性表示の検討 ・変動する事業の規模に合わせた必要な人員の確保
				<p>四万十野菜(同)雇用者数</p> <p><目標値(R5)> 12人 (R2~5累計)</p> <p><出発点> 9人 (H28~R元累計)</p>	<p><R5年度末見込> — (R2~5累計)</p> <p><直近の実績> 8人 (R2~4累計)</p>			
8 四万十のうまい豚クラスタープロジェクト 《四万十町》 安心・安全な豚肉を安定的に消費者に提供できる体制を再構築し、関係機関が連携して一体的な取り組みを進め、四万十町産豚肉のブランド価値の向上と関連産業を含めた収益性の向上を目指す。 【実施主体】 ・◎四万十ポークブランド推進協議会 ・(農)平野協同畜産 ・(有)渡辺畜産 ・(株)山中畜産 ・(農)四国デュロックファーム	農業	<p><ブランド化の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「四万十ポーク」のロゴ決定(R2) ・「四万十ポークブランド推進協議会」HP開設(R2) ・肉質検査の実施(R1、R3) <p><商品開発と販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(デュロック)商談会等への参加(随時) ・(平野)精肉直販所の整備(R4) ・(平野)産業振興アドバイザーの招へい5回(R4) <p><生産基盤の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・畜産整備の強化(R3~R4)(デュロック) 畜産・酪農収益力強化総合対策基金等事業(国):336,234千円 大規模畜産整備事業(県):50,000千円(渡辺) 畜産・酪農収益力強化総合対策基金等事業(国):244,565千円 大規模畜産整備事業(県):40,000千円 	<p><ブランド化の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロゴやHPの作成により、「四万十ポーク」をPRするツールができた。 <p><商品開発と販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会等への参加:125件(R2~R4) ⇒加工品売上高の増加 H30:9,202万円→R4:1.35億円 ・精肉直販所の整備(R4) ⇒雇用の創出(R2~R5見込) 2名(うち長期2名 ※直販所のみ) <p><生産基盤の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四国デュロックファーム及び渡辺畜産にて畜舎整備を実施 ⇒畜舎整備により母豚数の増頭が可能となり、今後は出荷頭数の増加が見込める 	<p>四国デュロックファーム加工品売上高</p> <p><目標値(R5)> 1.2億円 (年間)</p> <p><出発点(H30)> 9,202万円 (年間)</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 1.35億円 (年間) 【R4年度末】</p>	S	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会への参加等の積極的な外商活動により、加工品売上高は目標を大きく上回る伸びとなっている。 また、自社精肉直販所を整備し、精肉や開発中の加工品を直接消費者にアプローチする新たな取り組みも動き出している。 ・生産面では、畜舎整備を行い、機械化されたことで基盤整備が進むとともに労働時間が短縮された。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域と一体となった四万十ポークのブランド化 ・合理的な飼養衛生管理による疾病のコントロール 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域団体商標取得等による「四万十ポーク」のブランド価値の向上 ・自社店舗他で販売する豚肉をを使った加工品開発及び販路拡大 ・飼養衛生管理基準の遵守 ・伝染性疾病の低減
				<p>平野協同畜産母豚数</p> <p><目標値(R5)> 500頭 (年間)</p> <p><出発点(H30)> 477頭 (年間)</p>	<p><R5年度末見込> 498頭 (年間)</p> <p><直近の実績> 498頭 (年間) 【R4年度末】</p>			
				<p>平野協同畜産年間出荷頭数</p> <p><目標値(R5)> 11,000頭 (年間)</p> <p><出発点(H30)> 9,693頭 (年間)</p>	<p><R5年度末見込> 11,000頭 (年間)</p> <p><直近の実績> 11,269頭 (年間) 【R4年度末】</p>	A		

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>9 四万十次世代ハウス団地におけるトマト等栽培の経営強化クラスタープロジェクト</p> <p>《四万十町》</p> <p>次世代施設園芸団地で栽培されているトマト及びパプリカの病害虫防除対策の確立により生産を安定させるとともに、輸出の検討等、新たな販路の開拓を行い、次世代団地の経営強化を図る。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎四万十とまと㈱ ㈱四万十みはら菜園 ㈱ベストグロウ ㈱四万十あおぞらファーム 山本商店 民間事業者等 	農業	<p><生産の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> 病害防除対策検討会 (R2~R5) 病害発生状況等調査 (R2~R5) 養液分析の実施 (R2~R5) ASIAGAPの取組支援 (R2~) パプリカの導入 (R4) <p><低コスト省力化の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> スマート農機の実証 (R2) 	<p><生産の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> 次世代団地の生産により安定した地域雇用が継続。 ⇒雇用の創出 R2: 82人→R3: 77人→R4: 77人 ・トマト青果販売数量(3社合計)は、R2年度までは概ね目標を達成していたが、R3年度の浸水被害、病害の影響により生産が伸び悩んでいる。 ⇒トマト生産量(前年8月~当年7月) R2: 1,645t→R3: 1,371t→R4: 1,399t 	<p>売上高</p> <p><目標値 (R5)> 6.5億円 (年間)</p> <p><出発点 (R元)> 5.8億円 (年間)</p> <p>※前年8月~当年7月</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 5.08億円 (年間)</p> <p>【R4年度末】</p> <p>※前年8月~当年7月</p>	C	<p>[評価]</p> <p>水害及び病害の発生等により生産が伸び悩み売上高は減少となったが、関係機関との連携により防除対策が進み、安定生産に向けた取り組みが継続的に行われている。</p> <p>加工事業については、栽培技術の向上により規格外品は大幅に減少しており経営安定の観点から青果として販売する方針に変更している。</p> <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> 安定生産に向けた適切な病害虫防除対策の継続 木質バイオマスの(おが粉)に代わる加温施設の検討 作物残渣、養液栽培培地の処理及び有効活用 	<ul style="list-style-type: none"> 適正な病害虫防除や適正な栽培管理による草勢維持により、生産を拡大し、経営を強化する。 木質バイオマスの代替エネルギー及び作物残渣等の処理について、関係者間で検討・協議する。
<p>10 「四万十ヒノキ」をはじめとする地域森林資源の販売促進</p> <p>《中土佐町、四万十町》</p> <p>四万十地域の森林資源の販売拡大を進めるため、原木の増産と、広域で取り組む「四万十ヒノキ」のブランド化を図るとともに、「四万十ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との連携による販売力の強化を進める。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎四万十町森林組合 須崎地区森林組合 四万十町 中土佐町 地元事業者 	林業	<p><大正集成材工場の売上拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> 工場の展示場を活用して商談を実施 外商活動の積極的な展開(関西) 新規商品開発を実施 ブランディング会社(東京)と連携し、新ブランド「シマントヒノキファニチャーワークス」を展開 インスタグラムやメール、ポスター等を活用した情報発信 経営コンサルタントによる事業戦略の策定、実践を支援 	<p><大正集成材工場の売上拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> 大手ベッドメーカーとの安定的な取引を引きを継続 (R4: 169台) 民間の商業施設等の内装(什器類等)の受注が増加し始めた。 新ブランド「シマントヒノキファニチャーワークス」の新商品を開発し、ECサイトを開設した。 携帯アプリを活用したネットショップ(BASE)にて、ECサイトを開設した。 新商品の開発(ペット仏壇、キャビネット、テーブル等)し、自社ECサイトでの販売を開始した。 	<p>集成材工場の売上高</p> <p><目標値 (R5)> 3億円 (年間)</p> <p><出発点 (H30)> 2億円 (年間)</p>	<p><R5年度末見込> 0.97億円 (年間)</p> <p><直近の実績> 1.1億円 (年間)</p> <p>【R4年度末】</p>	D	<p>[評価]</p> <p>大手ベッドメーカーとの安定的な取引を引きを継続しながら、新商品の開発を行い、ネット販売や新たなブランド展開などの販売強化を行った。</p> <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> 新商品の開発やネット販売に取り組んでいるが、大きな売り上げにはつながらっていない。 営業や製造の人員減により、生産量と売上が減少しており、厳しい経営状況が続いている。 	<ul style="list-style-type: none"> 消費者ニーズの変化や採算面から集成材加工事業から、R6.3末をもって撤退
<p>11 「1億円産業の復活」をスローガンとする津野山産原木シイタケの産地化の推進</p> <p>《梶原町、津野町》</p> <p>「原木シイタケ」を地域の特産品として磨き上げ、生産者の所得向上につなげることを目的として、生産者のスローガンである「1億円産業の復活」を目指すため、基幹生産者と新規生産者の確保・育成による担い手対策や、販売先の開拓を行い、販売ルートの拡大、生産施設の整備や低コストで原木を確保する対策など生産基盤施設の整備を実施する。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎JA高知県(高西地区) 	林業	<p><生産の担い手対策></p> <ul style="list-style-type: none"> 乾燥シイタケの乾燥方法の見直し(低温乾燥方式)による品質及び所得向上(H30~) JA及びきのこセンターによる講習会・直接訪問指導等(R2~R4: 延べ12回) <p><商品力の強化と直販ルートの開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> 低温乾燥技術の導入(H30~) <p><シイタケ生産基盤の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> 特用林産振興対策事業補助金を活用した原木と種駒等の購入(原木11,662本、種コマ122,000個、形成菌358,000個(H27)) 梶原町補助金を活用した原木と種コマ(シイタケの元となる菌)の購入(H28) 町有林2箇所を原木を確保(R元) 	<p><生産の担い手対策></p> <ul style="list-style-type: none"> 新規就農者の確保には至っていないが、「低温乾燥方式」への見直しにより、単価が向上し、収入増につながった。 <p><商品力の強化と直販ルートの開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> 低温乾燥技術導入による高品質商品の開発 平均単価向上 従前: 2,800円/kg ↓ R4: 3,950円/kg 	<p>乾燥椎茸の販売量</p> <p><目標値 (R5)> 11t (年間)</p> <p><出発点 (H30)> 4.4t (年間)</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 1.3t (年間)</p> <p>【R4年度末】</p>	D	<p>[評価]</p> <p>県や町の補助制度を活用し、原木と種駒の購入や営農者への支援を行い、シイタケ生産基盤の整備はしているが、生産者は、収益が少ないため複合経営という形を取っており、今後、生産量が増加する見込みは立っていない。そのため、町では複合経営のPRを移住者等へ発信し、生産者の確保に努めている。</p> <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産事業者の高齢化や廃業により、乾燥シイタケの販売量が減少 販売体制の再検討 販売量目標達成に向けた研修会の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 施設栽培にすることで高級シイタケの栽培から低温乾燥シイタケに一歩化しているのので、今後の方向性を定める必要がある。

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>12 循環型社会を推進するための梶原町森林資源の有効活用</p> <p>「梶原町」</p> <p>持続可能な森林経営のもとで計画的な木材生産を行い、FSC森林認証基準に基づき生産した木材製品の販売、及び林地残材等を活用した木質ペレットの製造・販売等を通じて、地域林業の中核となる森林組合の経営体質を強化し、森林所有者の所得向上を目指す。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎梶原町森林組合 ゆずはらペレット㈱ 梶原町 	林業	<p><FSC認証材製品の販売強化></p> <ul style="list-style-type: none"> 県内外の工務店、木材問屋への、継続的な営業に取り組んだ。(県内 28回 県外 31回) 県外の工務店や施主を梶原町に招いた産地商談会を実施した。(37回) 設計士、工務店を対象とした商談会(大阪等)への参加 木材の強度、含水率を測定するグレーディングマシンを導入(R3) 	<p><FSC認証材製品の販売強化></p> <ul style="list-style-type: none"> 営業活動や産地商談会の開催により、新たな工務店等との取引が開始された。(5社) グレーディングマシンの導入により、木材強度の表示が行えるようになり、付加価値の高い製品が出荷できる体制が整った。(製品単価を5,000円～10,000円/m²をアップして販売) 	<p>認証材の販売量</p> <p><目標値(R5)> 1,200m³ (年間)</p> <p><出発点(H30)> 998m³ (年間)</p>	<p><R5年度末見込> 1,200m³ (年間)</p> <p><直近の実績> 1,135m³ (年間) 【R4年度末】</p>	A	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> 県内外の営業活動や、県外の工務店や施主を梶原町に招いた産地商談会の開催により、郵送出荷(家1棟分の木材の販売)でのFSC材の出荷増につながった。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 今後、全国的に住宅着工数の低迷が予測されており、新たな取引先の確保と、非住宅建築物への対応が必要 	<ul style="list-style-type: none"> 県内外の木材問屋、工務店への営業活動 県外の工務店・施主候補を招いた産地商談会の開催 設計士、工務店を対象とした商談会(大阪等)への参加 グレーディングマシンを活用した強度表示製品、及びJAS製品の販売促進
		<p><木質ペレットの販路拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> 燃焼灰の成分分析実施の支援(R2) 燃焼灰製品化装置の導入支援(R3) 産業振興アドバイザー(課題解決型)(R4)を活用し、林業振興計画の策定を支援 	<p><木質ペレットの販路拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> 工場改装により、品質の安定したペレットが生産できている。 土壌改良用としての燃焼灰の製品化 梶原町版林業振興計画を策定 	<p>ペレット生産量</p> <p><目標値(R5)> 1,700t (年間)</p> <p><出発点(H30)> 1,276t (年間)</p>	<p><R5年度末見込> 1,465 t (年間)</p> <p><直近の実績> 1,446 t (年間) 【R4年度末】</p>		B	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ペレットは工場改装により、安定した生産ができている。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 燃焼灰の安定的な販路開拓が必要
<p>13 津野町森林・林業再生プロジェクト</p> <p>「津野町」</p> <p>豊富な森林資源の有効活用及び森林所有者の所得向上を図るため、前計画期間に増設した山元貯木場の活用とあわせ、林地残材等の資源化や地域の活性化を目的とした地域資源活用システムを推進する。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎津野町森林組合 ㈱中成 津野町 	林業	<p><原木取扱量の増></p> <ul style="list-style-type: none"> 自伐林家・林業事業者への市場の情報提供及び採材方法の情報提供などによる出荷の働きかけ 自伐林家への機械レンタルと作業道の開設を支援(R2～5) 自伐林家のウインチ付きグラブの導入に対し、林業改善資金により購入資金の調達を支援(R4) 津野町森林組合の高性能林業機械(フォワーダ)の導入支援(R4) <p><チップの安定供給></p> <ul style="list-style-type: none"> ㈱中成への施設整備の導入支援 ツイン丸鋸の整備(R2) 乾燥機の整備(R3) 棧バラシ機の導入(R4) 	<p><原木取扱量の増></p> <ul style="list-style-type: none"> 市場出荷の働きかけや、自伐林家等への支援により、取扱量が増加している。(R2: 27,000m³→R4: 40,544 m³) <p><チップの安定供給></p> <ul style="list-style-type: none"> 主製品(集成材用の板)の生産量と併せて、チップ生産量も増加し、木質バイオマス発電用、製紙用として安定的にチップが供給されている。(R2: 17,450t→R4: 18,930t) 	<p>山元貯木場木材取扱量</p> <p><目標値(R5)> 30,000m³ (年間)</p> <p><出発点(H30)> 25,358m³ (年間)</p>	<p><R5年度末見込> 38,000m³ (年間)</p> <p><直近の実績> 40,544m³ (年間) 【R4年度末】</p>	S		<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> 山元貯木場の整備前は県外市場へ出荷されていた原木が、津野町の山元貯木場への集荷される体制が定着し、原木出荷量は増加して、目標を大きく上回り達成した。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 自伐林家の高齢化が進んでおり、将来的に山元貯木場への出荷量の減少が懸念される。

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>14 浦ノ内湾産養殖マダイ等の販路拡大</p> <p>《須崎市》</p> <p>養殖魚（マダイ）生産者グループと養殖業に関連した民間企業、漁協とが連携し、他産地の生産動向や県外大手出荷業者の販売戦略に左右されにくい販売力（魚価形成力、取引量の拡大等）を構築し、養殖業の振興に資する。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎土佐鯛工房 ◎株式会社小島水産 ◎乙女会 ◎株式会社大東冷蔵 高知県漁協深浦支所 	水産業	<p><販路開拓と出荷体制の強化></p> <p>○海援鯛関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・担い手育成団体支援事業を活用し、生産者が独立（R2） ・県外商談会に参加（R2） ・県外飲食店関係者向けの産地見学会開催（R4） <p><加工体制の強化・新商品の開発></p> <p>○乙女鯛関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・株式会社小島水産の加工施設拡張（R3） 産業振興推進総合支援事業費補助金 R3：39,605千円 	<p><販路開拓と出荷体制の強化></p> <p>○海援鯛関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就業者1名が着業（R3） ・県外商談会の参加3回（R3） ・県外飲食店関係者向けの産地見学会2回（R4） <p><加工体制の強化・新商品の開発></p> <p>○乙女鯛関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・株式会社小島水産の加工場拡張により、生産体制の強化充実を図ることができた。⇒雇用の創出（R2～R5見込）1名（正規雇用） 	<p><目標値（R5）></p> <p>海援鯛出荷尾数 10.0万尾 （年間）</p>	<p><R5年度末見込></p> <p>海援鯛出荷尾数 5.0万尾 （年間）</p>	D	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症や飼料の高騰、魚病の影響等により目標を下回っているが、加工施設の拡張により、生産体制が強化されており、養殖魚（ブリ、マダイなど）の加工品生産数量は増大している。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・飼料コスト急増に伴う生産控え ・疾病による生産魚の減耗 	<ul style="list-style-type: none"> ・生産体制を維持するための後継者及び生産者の確保 ・既存販路の継続及び新たな販路の拡大 ・加工能力の安定、拡充に向けた人役確保 ・消費者ニーズに応じた新商品の開発
				<p><目標値（R5）></p> <p>乙女鯛出荷尾数 30.0万尾 （年間）</p>	<p><R5年度末見込></p> <p>乙女鯛出荷日数 10.0万尾 （年間）</p>			
<p>15 アメゴ養殖事業の再生拡大</p> <p>《栲原町》</p> <p>江戸時代の記録に残るほど古くから親しまれた栲原のアメゴ養殖の担い手の育成確保、養殖環境整備及び供給体制の構築を通じて、再生拡大することにより、地域経済の発展と水産資源保護を図る。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎集落活動センター「おちめん」 栲原町 	水産業	<p><生産体制の確立・強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産、加工、販売、流通までの一貫生産体制の検討 ・アメゴ養殖部会の設立に向けた検討会の開催（R2） ・アメゴ養殖事業部会設立（R3） ・中山間デジタル化推進補助金を活用した孵化施設の整備（R4.6～） ・養殖池の改修（R3） <p><担い手の確保・伝承></p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センター「おちめん」内に「アメゴ養殖事業推進プロジェクト」を立ち上げ（R2.9） ・養殖事業を担う新たな担い手の募集（R2.9～） <p><販路の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内飲食店への販売の検討（R2） ・町事業者への供給の検討（R2） 	<p><生産体制の確立・強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・廃業になる地域産業を引き継いで放流事業を含む地場産業を復活させた。 ・中山間デジタル化推進補助金を活用し導入したデジタル技術により、生産者の負担軽減と、孵化期間の短縮に成功した。 <p><担い手の確保・伝承></p> <ul style="list-style-type: none"> ・担い手の確保：1名（R2） ・月一回のアメゴ養殖事業部会では、デジタル化事業の進捗等情報共有や進捗管理を行い、部会として進む方向を統一しようとしている。 <p><販路の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・財務専門のアドバイザーの助言による収支計画の策定（販売単価の決定） ・商品開発チームを立ち上げ、定例会を開催し本格的なアメゴ販売に向けた検討を進めている。（立ち上げ：R5.4、開催回数：3回） ・栲原町広報番組でのテレビ放映 	<p>売上高</p> <p><目標値（R5）></p> <p>400万円 （年間）</p>	<p><R5年度末見込></p> <p>— （年間）</p>	—	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センターが事業を引き継ぎ、担い手の確保及びデジタル技術の導入や施設整備などハード・ソフト両面で計画的に事業を進めており、環境整備が整いつつある。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・養殖アメゴの安定生産、安定供給のための水量と水質の確保 ・販路開拓及び商品開発に向けた取り組み ・人材の育成 ・孵化小屋新設などからかかる経費を考慮した販売価格の設定、販売計画の策定が必要 ・長年の経験と勘で行われたアメゴ養殖事業に関する技術やノウハウのマニュアル化 ・処分する種類の有効利用 	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタル事業の定期的な進捗管理 ・デジタル技術導入により、データの蓄積を行うことで飼育期間の短縮を目指す。 ・R6年度からの本格的な販売に向けての加工品開発の検討 ・宿泊施設や道の駅等での取引に向けた営業活動
<p><出発点（R元）></p> <p>— （年間）</p>	<p><直近の実績></p> <p>— （年間）</p> <p>【R4年度末】</p>							

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>16 葉にんにくを活用した加工食品の生産・販売の拡大</p> <p>《須崎市》</p> <p>須崎市浦ノ内地区にて自社有機栽培の葉にんにく、国産の麦味噌、白味噌を使用しためたを生産し、東京の料亭やホテルなどに販売している。葉にんにくは有機栽培であり、増産が容易ではないことから、今後、商品の高付加価値化及びインターネット等を活用した直接販売の強化に取り組んでいく。</p> <p>【実施主体】 ・◎(株)アースエイド</p>	商工業	<p><生産の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい5回 (R4) <p><商品の高付加価値化></p> <ul style="list-style-type: none"> 加工品開発 (R2・R3・R4) パッケージデザイン、商品名変更の実施 (R4) <p><インターネット等を活用した直接販売の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> 認知度向上に向けた取組 事業計画の作成 商談会への参加 	<p><生産の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> 商品受発注を自動化し、事務作業の大幅な軽減ができた。 ⇒AI活用や効率化等の社員研修、営業への時間確保 <p><商品の高付加価値化></p> <ul style="list-style-type: none"> 加工品開発3品 かつおに合う葉にんにくめたが高知家のうまいもの大賞2023最優秀賞を獲得 <p><インターネット等を活用した直接販売の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ふるさと納税返礼品へのチラシ等の同封により、リピーターを自社サイトへ誘導できた ⇒R1に産業振興アドバイザーを活用して構築した自社通販サイトをはじめとした、ふるさと納税返礼品以外の売上が増加 <p>R1：747万円 →R4：1,184万円</p> <ul style="list-style-type: none"> 新規取り扱い店の増加 R2～4延べ34件 	<p>売上高</p> <p><目標値 (R5)> 8,000万円 (年間)</p> <p><出発点 (H30)> 5,418万円 (年間)</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 2,518万円 (年間) 【R4年度末】</p>	D	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> R2年度にはコロナ禍における在宅需要等で売上高が大きく伸びたものの、ふるさと納税地場産品基準の変更等により、売上額が減少している。 一方でインターネット等を活用したBtoCの取り組みがスタートし、リピーターの獲得につながっている。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> 売上アップのための新たな販売方法の検討 (主力商品とのセット販売) 販路の開拓 (国内での販路以外にオーガニックに関心の高い海外への展開) 営業力の強化のための人材育成 	<ul style="list-style-type: none"> 事業戦略の検討 オーガニックであることから需要のある海外輸出についての検討・実施 調味料の枠を超えた商品開発の実施 土佐MBAの受講による社内人材の育成
<p>17 中土佐町地域ブランドの創出と販売促進</p> <p>《中土佐町》</p> <p>スラリーアイス等を活用した付加価値の高い水産物のブランド化を図り、販路を開拓することで漁業の活性化に貢献する。また、大正町市場を中心とした中土佐町の漁師町らしい物語性のある商品やサービスを開発し、町内の他の地域産品を併せて総合的に販売促進に繋げていく。</p> <p>【実施主体】 ・◎企画・ど久礼もん企業組合 ・中土佐町</p>	商工業	<p><スラリーアイスを活用した高鮮度水産物の販売ルートの開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> 中土佐町新規市場開拓事業を活用した、新たな取引先の開拓 (R3) マイナス50℃で保存可能な冷凍庫の整備 (中土佐町単独事業) (R4) <p><中土佐町の食文化を使った商品開発と販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> 飲食店を対象にしたカツオのタタキ加工の産地視察受入 (R2～5) 中土佐町ふるさと納税業務の受託 (R2～4) ECサイトリニューアル (R2) 産業振興アドバイザー制度活用 課題—貫支援型 個別支援：事業戦略、アクションプラン作成 (R3) 大正町市場と連携したイベント企画の実施 (R4) 	<p><スラリーアイスを活用した高鮮度水産物の販売ルートの開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> 販売戦略の見直しによる冷凍販売を中心とした売上げの増加。 R30：1,027万円 →R4：1,622万円 <p><中土佐町の食文化を使った商品開発と販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ネットショップをリニューアルし売上げ増加につながった。 新メニューの定番化 R2：1,364万円 →R4：1,450万円 	<p>商品売上高</p> <p><目標値 (R5)> 4,900万円 (年間)</p> <p><出発点 (H30)> 3,269万円 (年間)</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 3,072万円 (年間) 【R4年度末】</p>	D	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> 体制が充分でないため需要に対応しきれっていない部分もあったが、事業戦略やアクションプランの作成によって方向性が明確になり、効率化を図ることができた。 高まりつつある「冷凍」への市場のニーズを受け、低温保存可能な冷凍庫を整備し、冷凍商品の販売に取り組み始めた。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> 業務内容に見合った人材の確保と育成 物価の上昇もあり製造コストに見合う販売価格の検討が必要 事業内容・規模に応じた運営体制の見直しが必要 	<ul style="list-style-type: none"> 「久礼の鰹」ブランド再構築を踏まえた事業戦略の作成及び人材確保 ECサイトの魅力向上による情報発信の強化
<p>18 大正町市場商店街活性化事業</p> <p>《中土佐町》</p> <p>中土佐町の観光拠点であり、地域の中心商店街でもある「大正町市場商店街」の空き店舗の活用により、大正町市場の活性化を目指すとともに、町内全体への観光客の集客を図り、町全体への波及効果を促す。</p> <p>【実施主体】 ・◎大正町市場組合 ・中土佐町商工会 ・中土佐町</p>	商工業	<p><中土佐町中心商店街等振興協議会における協議></p> <ul style="list-style-type: none"> 久礼お宮さん通り商店街組合定例会の開催 (R2～5) 奥四万十協議会主催の「じも旅クーポン」17店舗加盟 (R2) GoToキャンペーンの地域共通クーポン3店舗加盟 (R2) せよびあ、大正町市場にフリーWi-Fi設置 (R2) <p><チャレンジショップ事業による空き店舗対策></p> <ul style="list-style-type: none"> SNS、イベントを通しての周知活動 (R2～5) チャレンジショップ店舗改修 (R3) 	<p><中土佐町中心商店街等振興協議会における協議></p> <ul style="list-style-type: none"> 定例会を通じて、イベント等の情報共有をすることで商店街活動の活性化につながった。 withコロナにおけるかつお祭の在り方を検討し、大正町市場をサブ会場として多くの観光客を受け入れた。 連携イベントにて商店街独自メニューを多数開発 (R4～5) 大正町市場として大阪の百貨店のフェアに出店 (R5) ⇒大正町市場入れ込み数 H30：148,204人 →R4：218,917人 (機械で測定) <p><チャレンジショップ事業による空き店舗対策></p> <ul style="list-style-type: none"> チャレンジショップ新規開業店舗数 2店舗 (R2～4累計) 	<p>チャレンジショップによる新規開業店舗数</p> <p><目標値 (R5)> 2店舗 (R2～5累計)</p> <p><出発点 (R元)> 1店舗 (H29～R元累計)</p>	<p><R5年度末見込> 3店舗 (R2～5累計)</p> <p><直近の実績> 2店舗 (R2～4累計)</p>	S	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> かつお祭や人気飲食店とのコラボイベント、都市圏の百貨店でのフェア出店など、新たな誘客やメディアとの連携による情報発信力の強化につながっている。今後も商店街の活性化とともに地域全体への波及効果が期待される。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> 人員体制の確保 商店街振興計画の最終年度 (R6)に向けた中土佐町中心商店街等振興協議会における活動方針の共有が必要 	<ul style="list-style-type: none"> 商店街への集客及び店舗売上げ向上に向けて、アクションプランを作成する。 チャレンジショップの出店及び卒業後の開業・運営支援を継続して、商店街の賑わいづくりに務める。

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>19 中土佐町SEAプロジェクト</p> <p>《中土佐町》</p> <p>平成29年度にオープンした「道の駅 なかとさ」を拠点に、中土佐町の伝統文化や人といった地域資源を有効に活用して、町全体の賑わいの創出につながる施設として運営することで、所得向上や雇用の創出をはじめ町全体に経済効果を波及させる。</p> <p>【実施主体】 ・◎榊SEAプロジェクト ・中土佐町</p>	商工業	<p>＜賑わい創出への展開＞ ・各種フェア、イベントの開催（R2～5） フェア：スプリングフェア、新米と濁酒のフェア、東北6県の道の駅との連携フェア等 イベント：周年イベント、ゆかた祭、水曜どうでしょうイベント、大川村はちぎんカーニバル等 ・産業振興アドバイザー制度活用 課題一貫支援型 個別支援：人材育成・魅力ある店づくり（R3） 課題解決：ファストフードコーナーの集客力向上（R4）</p> <p>＜周辺施設との連携強化＞ ・道の駅「なかとさ」を拠点とする情報発信強化及び周遊促進社会実験の実施（R2） ※詳細確認中 ・黒潮本陣との連携企画（黒潮本陣25周年企画と合わせた道の駅クーポン発行など）（R3）</p> <p>＜地産外商の取り組み＞ ・新商品の開発（R3～） ・イベント・商談会への出展（R2～5） ・インターネット販売等を活用した外商活動（R2～5）</p>	<p>＜賑わい創出への展開＞ ・新型コロナの影響で一時来客が落ち込んだが、季節に応じたフェア、イベントを開催し、道の駅への集客を回復させることができた。 ・産業振興アドバイザーを活用して職員の意識改革を行うとともに売場レイアウトを変更し、お客さんが買いやすいよう工夫した。また、ファストフードコーナーのメニューやレイアウトを見直し売上げが増加した。 ⇒道の駅の来場者数の増加 H30：269,808人 R2：196,060人（新型コロナで減） →R4：235,239人</p> <p>＜周辺施設との連携強化＞ ・クーポンの発行やイベントでの景品の提供を通して、観光客の町内の周遊が促進された。</p> <p>＜地産外商の取り組み＞ ・新商品開発 6商品（莓ビール（ブラウン、ホワイト）、漁師町ソルト4種類） ・商談会等（土佐の宴（大阪、名古屋）フードスタイル九州、みなとオアシスsea級グルメ全国大会等）による新たな販路開拓</p>	<p>年間売上額 (施設全体)</p> <p>＜目標値（R5）＞ 3.9億円 (年間)</p> <p>＜出発点（H30）＞ 2.8億円 (年間)</p>	<p>令和5年度末見込 直近の実績</p> <p>＜R5年度末見込＞ — (年間)</p> <p>＜直近の実績＞ 3.0億円 (年間) 【R4年度末】</p>	C	<p>[評価] ・県内外の事業者と連携した多彩なフェア・イベントの開催で集客の増加につなげている。 ・店舗の魅力向上による来場者・売上額の増加への取り組みを通じて、スタッフの意識やモチベーションが高まり継続的な改善につながっている。 ・自社商品の開発を続けるとともに、商談会等にも積極的に参加しており、その過程で得た人脈を活かして販路開拓が進んだ。</p> <p>[課題] ・直販コーナーの生産者の高齢化と出荷減少が予想されるため、商品数の確保が必要となっている。 ・観光客の滞在時間を伸ばし周遊を促進するための中心商店街や町内事業者との連携</p>	<p>・商品の安定供給に向けて、既存生産者との連携強化と新たな出荷者の掘り起こしを行う。 ・イベント等の開催を通じて各テナントとの連携及び協力体制を強化していく。 ・周遊プランの作成など、中心商店街や周辺町内施設と連携した取り組みを強化していく。 ・町内外の事業者、団体との連携、情報共有をしながら外商活動を進めていく。</p>
<p>20 中土佐町地産外商の取り組み</p> <p>《中土佐町》</p> <p>生産者グループや事業者が単独で取り組んでいた外商活動について、連絡会を通じて情報を集約したうえで連携し、お互いの強みを生かしながら中土佐町全体のブランド力強化につなげる。</p> <p>【実施主体】 ・◎中土佐町 ・榊SEAプロジェクト ・企画・どろもん企業組合 ・中土佐町商工会</p>	商工業	<p>＜地産外商に向けた体制づくり＞ ・なかとさdo外商連絡協議会設立（R2） ・地域ブランド研究会との意見交換会（R2） ・地域おこし協力隊着任（R3～）</p> <p>＜地産外商の推進＞ ・中土佐町商工会によるセミナー（商品開発・販路開拓）の開催及び新商品開発（R2～）</p>	<p>＜地産外商に向けた体制づくり＞ ・様々な関係者が一堂に会した「なかとさdo外商連絡協議会」の設立 ⇒地産外商の方針についてニーズや課題が明確化された ⇒支援制度の創設 新規市場開拓支援事業（中土佐町内の農産物・水産物・加工品を町が買い取り町外の飲食店に無償提供し町食材の周知を促す、R2～3） 食のつながり支援事業（新規市場開拓支援事業に参加した生産者と飲食店が連携してフェアを開催するのに係る経費を支援、R4）</p> <p>＜地産外商の推進＞ ・商品開発 7商品 ⇒ふるさと納税額の増加 H30：8,900万円 →R4：11,055万円</p>	<p>商品開発 品目数</p> <p>＜目標値（R5）＞ 10商品 (R2～5累計)</p> <p>＜出発点（R2）＞ 0商品</p>	<p>令和5年度末見込 直近の実績</p> <p>＜R5年度末見込＞ 10商品 (R2～5累計)</p> <p>＜直近の実績＞ 7商品 (R2～4累計)</p>	A	<p>[評価] ・地域ブランド研究会との連携により、事業者のニーズや状況を把握して、展示会・商談会への参加やセミナー等を企画・開催することで、事業者への情報提供とともに商品開発への意欲の向上につなげることができた。</p> <p>[課題] ・各事業者の取り組みやニーズが多様化してきているため、事業の企画内容や参加しやすい開催方法の検討が必要。合わせて、地域ブランド研究会のあり方も改めて検討が必要となっている。 ・事業者が新商品開発に取り組みやすい環境づくり</p>	<p>・「連絡会」及び「地域ブランド研究会」のあり方を整理するとともに、連携と役割分担をすすめて、事業者の商品づくりや販売拡大をより効果的に支援していく。 ・個々の事業者の外商活動を支援し、改めて共有の場を検討する。</p>

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>21 梶原町地場産品の地産地消・外商の促進</p> <p>《梶原町》</p> <p>梶原町にある一次産品や加工品など、さまざまな地域産品の商品力を向上させるとともに、町内外への販売を推進する。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎梶原町商工振興協同組合 JA高知県（高西地区） 町内事業者 生産団体 	商工業	<p>＜地場産品の販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内外イベント（「ゆすはらグルメウィーク（町内）」、「ゆすはらフェア（町外）」）等への積極的な出展による地場産品の認知度の向上 ・町内飲食店でキジ肉を使用したメニューの提供を開始（H26～11店舗） ・集落活動センター等による地場産品づくりの実施（H26～） ・商工会主催による商談会に出展（R2～） ・梶原町特産品販売専用ECサイトの開設（R2） ・雲の上のお菓子販売（R3～） ・生産者POP、レシピを作成、道の駅に設置 <p>＜地場産品の商品力向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内事業者と飲食店を営むシェフとのコラボによる商品開発（H30）⇒レシピ完成（R元） ・県主催の食品表示研修や、食品表示アドバイザーの活用（H30：2事業者、R元：2事業者） ・高知県版HACCP第2ステージ認証取得（R元：2事業者） ・直販所出荷おうえん事業（町事業）による集出荷実証事業を開始（R4～） 	<p>＜地場産品の販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内外イベント参加により周知活動を行うことができた。 来場者数：グルメウィーク→延3,000名 売上：ゆすはらフェア→：678,170円 ・「まちの駅」販売額が増加 R2：2,385万円 → R4：4,832万円 ・地域の飲食店等による「ゆすはらジビエ」料理の提供 ・雲の上ストアの商品の見直しについて、集活センター全体で協議 <p>＜地場産品の商品力向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所出荷おうえん事業（町事業）による成果 → 生産者向けの研修会の実施 → 出荷量の増加による売上の向上（R3：3,645万円→R4：4,832万円） → 補助金活用による生産設備の拡充 ・生産者POP、レシピの設置により、消費者の購買欲を引き出し、売上の向上を図ることができた。 	<p>「まちの駅」販売額</p> <p>＜目標値（R5）＞ 4,000万円 （年間）</p> <p>＜出発点（H30）＞ 2,368万円 （年間）</p>	<p>＜R5年度末見込＞ — （年間）</p> <p>＜直近の実績＞ 4,832万円 （年間） 【R4年度末】</p>	S	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センターが窓口となり生産物の集出荷の仕組みづくりができた。 ・町内外のイベントへの積極的な参加、町出身シェフとのコラボ商品の開発、各種研修への参加など、地場産品の地産地消・外商に取り組んだ。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上アップに向けた新たな商品開発・磨き上げ ・生産者の高齢化による商品数の減少 ・担い手不足による耕作放棄地の増加 ・食品衛生法の改正によるHACCP義務化への対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・今後の販売拡大につなげるため、雲の上ストアの売上げ等の分析を行う。 ・雲の上市場、ユスハラマルシェでの月1回の販売促進イベントの開催（KOCHIお取り寄せ・贈り物グルメカタログへの掲載） ・食品表示やHACCP研修会の開催 ・太郎川公園の整備（道の駅、ホテル）に併せた商品ラインナップの検討（梶原町の特産品開発）

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>24 四万十町地域資源活用推進と豚まん加工場等の整備</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十町の地域資源を広く活用し付加価値を付けた加工品の開発に取り組むとともに、高品質で安定的な供給体制を確保できる拠点的な加工施設を整備することにより、農林水産業所得の向上と雇用の確保につなげる。</p> <p>【実施主体】 ・◎四万十町 ・㈱あぐり窪川</p> <p>※地域産業クラスター関連（四万十のうまい豚クラスタープロジェクト）</p>	商工業	<p><加工施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> 新加工場の整備（R1） 農山漁村振興交付金 R1：102,010千円 産業振興推進総合支援事業費補助金 R1：50,000千円 機械導入（R2） 新型コロナウイルス感染症対策産業振興推進特別支援事業費補助金 R2：4,186千円 <p><商品開発と販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> 豚まんを甘味料、着色料等不使用にリニューアル（R3） 新商品開発1点（R4） 産業振興アドバイザー（課題一貫支援型）の活用（R5～） 商談会への参加（随時） 	<p><加工施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> 新加工場の整備により、豚まん等の生産体制が強化された ⇒雇用の創出（R1～R4）：4名 コロナ対策産業振興推進特別支援補助金を活用した機械導入 ⇒製造ラインの一部自動化による省力化 <p><商品開発と販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> 商品のリニューアルや地元企業と連携した新商品開発 商談会への参加：36件（R2～R4） ⇒販売額の増加 R2：1.3億円→R4：1.44億円 	<p>豚まん等販売額</p> <p><目標値（R5）> 2.33億円 （年間）</p> <p><出発点（H30）> 9,300万円 （年間）</p>	<p><R5年度末見込> — （年間）</p> <p><直近の実績> 1.44億円 （年間） 【R4年度末】</p>	D	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> 豚まん等を製造する新加工場の整備により量産体制が整ったことで、目標の達成には至らないが、販売額は年々増加している。 取引先からの要望を踏まえた商品のリニューアルや地元企業と連携した新商品開発など、さらなる販売の拡大につなげるための体制や機能強化が必要。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 原材料費や電気料金等の高騰 繁忙期（秋冬）以外の加工場稼働率アップ 豚まん等販売額の増加を目指した戦略に基づいた営業活動の展開 	<ul style="list-style-type: none"> 販路開拓や適正な体制の確保に向けた中期経営計画の策定及び実行 営業戦略に基づいた販路開拓 通年販売ができる新商品の開発 新県版HACCPステージ3またはJFS-B認証の取得
<p>25 四万十町産鶏卵を使用した加工品の生産拡大</p> <p>《四万十町》</p> <p>養鶏農家が自社鶏卵と地元産の食材を使用した加工品の製造・販売を行う6次産業化に取り組み、販路開拓を行うことで売上アップと新たな雇用の創出を図る。</p> <p>【実施主体】 ・◎㈱ぶらうん</p>	商工業	<p><施設整備></p> <ul style="list-style-type: none"> 県版HACCPステージ3取得（R3） 加工機械等の導入（R3） 新型コロナウイルス感染症対策産業振興推進特別支援事業費補助金 R3：12,233千円 <p><商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> 6次産業化セミナーアップグレードコース参加（R3） 地産地消・外商課 商品づくりワーキング参加（R3） <p><販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> 2号店の移転（R3） 商談会等への参加（随時） セミナー等の参加による輸出に向けた取組（R2～） 	<p><施設整備></p> <ul style="list-style-type: none"> コロナ対策産業振興推進特別支援補助金を活用した加工機械等の導入 ⇒加工機械や在庫管理システム等の導入により、生産性の向上と省力化が図られた <p><商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> 県主催のセミナー等を活用した惣菜の新商品開発：茶碗蒸し <p><販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> 高知市の2号店を香南市野市のショッピングセンター内に移転 商談会等への参加：107件 ⇒加工品売上高の増加 R2：7,635万円→R4：8,373万円 輸出に関する勉強会への出席等による情報収集の実施 	<p>加工品売上高</p> <p><目標値（R5）> 1.27億円 （年間）</p> <p><出発点（H30）> 5,210万円 （年間）</p>	<p><R5年度末見込> — （年間）</p> <p><直近の実績> 8,373万円 （年間） 【R4年度末】</p>	D	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> 目標の達成には至っていないが、商品開発セミナーや商談会への参加を通じた人脈の広がりやノウハウの蓄積により、商品開発や販路開拓に向けた自立的な取り組みが継続されている。 加工機械等の導入により、生産性の向上と省力化が図られ、既存商品の売上は着実に増加している。 卵、スイーツの輸出に向けた勉強会への参加や支援機関との連携による商談など、新たな取り組みも進められている。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 営業強化に向けた体制の見直し 惣菜の新商品開発によるパイヤー等への提案・訴求力の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 営業力強化のため、卸売会社の担当者と連携した営業を強化するとともに新規雇用または現社員の育成によって営業担当職員を確保する。 引き続き、支援機関等と連携した情報収集や商談会への出席を行い、卵、スイーツの輸出に向けた取り組みを実施する。
<p>26 四万十町生姜生産農家と連携した集出荷体制の整備と商品開発</p> <p>《四万十町》</p> <p>生姜の生産者かつ集出荷者としての経験を生かし、病害発生により早期収穫した生姜の受入・加工・販売に取り組む。それらの販路開拓や新規事業の実施により高知県産生姜の知名度向上を狙う。また、町内の生姜農家や企業等と連携し、生姜病害の病原菌早期発見方法を確認することにより生姜生産の安定化を目指す。結果として、地域の生姜農家の所得向上や雇用の創出を目指す。</p> <p>【実施主体】 ・◎RELA GREEN VILLAGE(株)</p>	商工業	<p><施設整備></p> <ul style="list-style-type: none"> 施設整備予定地の決定 <p><商品開発、販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> 包装機器、フードプロセッサ等導入（R1～2） 加工品開発（R2～R4） 高知大との連携による加工品開発 四万十組※における首都圏での催事参加 <p><病害対策></p> <ul style="list-style-type: none"> 高知大と連携した生姜の病害についての調査・研究 <p>※町内若手農業者によるネットワーク</p>	<p><商品開発、販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> 加工品開発2点 ⇒うち1点はふるさと納税返礼品へ登録 新宿ルミネ「ルミネアグリマルシェ」参加：3回（R4） ⇒生姜に対する消費者ニーズの把握 <p><病害対策></p> <ul style="list-style-type: none"> 温度計、水分計設置によるほ場データの取得 ⇒作付方法の変更による病害対策の実施 	<p>売上高</p> <p><目標値（R5）> 2,000万円 （年間）</p> <p><出発点（H30）> 907万円 （年間）</p> <p>前年9月～当年8月</p>	<p><R5年度末見込> — （年間）</p> <p><直近の実績> 1,250万円 （年間） 【R4年度末】</p> <p>前年9月～当年8月</p>	D	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ショウガの販売価格下落や資材高騰等から加工施設の整備は見送ったが、首都圏での催事への参加で直接把握した消費者ニーズを活かした商品の開発やPR等により販売拡大に取り組んでいる。 ほ場でのデータ収集が継続・蓄積され、病害についての調査・研究に活かされている。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 生姜の取引単価の大幅な下落 加工施設整備の計画見直し 	<ul style="list-style-type: none"> 加工施設整備の検討継続 農業を不使用にする等の栽培方法の変更も含めた消費者に選ばれる商品づくり IoTを活用した病害対策の調査・研究

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>27 四万十町産材を活用した商品開発プロジェクト</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十町の豊富な森林資源や四万十ヒノキブランドを活かしつつ、大工OBの人材（技術）を活用して、タイニーハウス、サウナ、樽といった商品を製造するとともに、県内外への販路拡大を図りながら、観光交流人口の拡大や地域の活性化に繋げる。</p> <p>【実施主体】 ・◎(同)OUCHI企画</p>	商工業	<p>＜組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(同)OUCHI企画を設立（R2） ・関連事業者との連携強化（R3～） <p>＜商品の開発と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サウナストーブの開発（R2） 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：トライアル版）R2：485千円 ・HP、リーフレット、レーザー加工機の整備 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）R3：1,038千円 ・商品開発 産業振興アドバイザーの招へい3回（R3） ・販路開拓 産業振興アドバイザーの招へい2回（R4） ・展示会への出展 3回 <p>＜生産拠点の検討と整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業戦略作成 産業振興アドバイザーの招へい5回（R4） 	<p>＜組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元事業者、大工OBとの連携・協力により製造体制が強化された。 ・樽事業、サウナ事業の体制整理ができた。 ・事業承継のロードマップ作成を通じて意識共有ができた。 <p>＜商品の開発と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内企業と連携したサウナストーブの開発により、オール高知県産の移動式サウナとして四万十ヒノキにこだわった製品づくりのコンセプトがより明確になり付加価値向上につながった。 ・県外のバイヤーやECサイトを通じた販売ルートの獲得 <p>＜生産拠点の検討と整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業戦略の策定 事業の課題や優先順位を整理することにより樽の内製化と樽事業への注力という方向性が明確になった。 ・関西の樽製造事業者との協力体制の構築など、内製化に向けた準備が進んだ。 	<p>売上高</p> <p>＜目標値（R5）＞ 1,500万円 （年間）</p> <p>＜出発点（R2）＞ 300万円 （年間）</p>	<p>＜R5年度末見込＞ — （年間）</p> <p>＜直近の実績＞ 291万円 （年間） 【R4年度末】</p>	D	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移動式サウナを主力商品としてきたが、テントサウナ等のアウトドアメーカーからの競合商品がつつぎと発売され、当初の目標には至っていない。産業振興アドバイザー制度を活用した事業戦略の作成を通じて、今後の事業の方向性や事業承継の方針が整理され、当面は樽事業に注力することとしている。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・樽の製造・販売に向けた体制整備 ・効果的なPRや商品にあった販売先の検討が必要 	<ul style="list-style-type: none"> ・樽事業の開始に向けて技術継承と体制整備を進めていく。 ・既存のサウナ商品については、四万十ヒノキの背景を伝えるSNS等の情報発信や地域と連携したイベントの開催などで認知を高めながら販売を継続する。
<p>28 四万十うなぎを活用した加工場整備と販路拡大</p> <p>《四万十町》</p> <p>輸出にも対応した高度な衛生管理を満たし、かつ自社での一貫した加工が可能な施設整備をすることにより、雇用を創出するとともに、新商品の開発や既存商品も含めた国内外への販路拡大によって「四万十うなぎ」の知名度のさらなる向上を目指す。</p> <p>【実施主体】 ・◎四万十うなぎ㈱</p>	商工業	<p>＜施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCPステージ2取得（R4） <p>＜商品開発・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発 ・「高知家のうまいもの大賞」へのエントリーによる商品PR ・商談会等への参加（随時） 	<p>＜商品開発・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品開発3点 最新の「わら焼き塩うなぎ」はクラウドファンディングサイト「Makuake」にて販売開始（R5.6月～） ・高知家のうまいもの大賞2022、2023で優秀賞受賞 ⇒商品の認知度向上 ・商談会等への参加：30件（R3～R4） ⇒新商品をきっかけとした販路開拓 	<p>販売額</p> <p>＜目標値（R5）＞ 11.2億円 （年間）</p> <p>＜出発点（R2）＞ 9億円 （年間）</p>	<p>＜R5年度末見込＞ — （年間）</p> <p>＜直近の実績＞ 8.6億円 （年間） 【R3年度末】</p>	C	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・輸出を視野に入れた加工場の施設整備と販路拡大に取り組むこととしていたが、稚魚の高騰や原油高等の経費の増加などの経営環境の変化を考慮して施設整備を延期している。 ・販売面においては、商談会への参加や新商品開発、利益率向上のためのネット販売の強化などに積極的に取り組んでいる。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・整備予定地の農地転用ができず、加工場整備の取り組みが進んでいない。 ・うなぎの稚魚の高騰や電気料金の値上げ等 	<ul style="list-style-type: none"> ・加工施設整備計画の見直し ・外商活動による国内での販路拡大に加え、商品が高単価であることから輸出も検討していく。

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
29 高幡地域における広域観光の推進 《高幡地域全域》 高幡地域内の観光地、自然、食、人などの観光資源を組み合わせて新たな商品を造成するとともに、高幡地域ならではの魅力をPRすることで知名度の向上及び観光客数の増加を図る。そして、奥四万十博で培われたノウハウを生かし、地域の商品を県内外に情報発信するとともに、旅行会社への積極的な営業活動を展開することで誘客を促進し、広域への経済効果を波及させていく。 【実施主体】 ・◎(一社)奥四万十高知 ・須崎市 ・梶原町 ・中土佐町 ・津野町 ・四万十町	観光	<p><観光情報の発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・奥四万十観光ガイドブック・マップの作成・配布 (R元・R4) ・HPの改修と情報発信 (R2・R4～) ・インバウンド観光大使事業の実施 (R3～) <p><地域観光商品等の造成、磨き上げ、販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・旅行会社等へのセールスの実施 ・奥四万十・じも旅キャンペーンの実施 (R2) ・域内周遊企画の実施 (R3～) ・訪日グローバルキャンペーン等に対応したコンテンツの造成 (R3) <p><広域観光組織の機能強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・奥四万十高知の法人化 (R4.6) ・旅行業第3種の登録 (R4.10) ・奥四万十広域観光振興計画 (第2期)の策定 (R5.3) ・地域内での連携体制の構築 ・観光客受入態勢基盤・マーケティング機能の強化 <p><活用した支援策></p> <p>高知県広域観光推進事業費補助金 (R2・R5)</p>	<p><観光情報の発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・桂浜公園などの観光案内所等に奥四万十観光ガイドブックやマップを配布し、エリアの情報発信を行った。 ⇒配布先約150か所、配布数27,650部 ・R4にHPの宿泊施設情報の改善のため、域内の宿泊施設に対しヒアリングを実施し、HPを改修することで宿の魅力発信と宿泊促進につなげた。 ⇒対象宿泊施設：79施設 ⇒明德義塾中・高等学校生をインバウンド観光大使に任命 (10名) <p><地域観光商品等の造成、磨き上げ、販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・R2：プレミアム商品券式のクーポンを販売し、域内周遊を促進した。 ⇒クーポン利用額：約9,547万円 ・R3：奥四万十温泉郷周遊スタンプラリーを実施 ⇒参加者数：1,654名 ・R4：奥四万十泊まらんと巡らんとキャンペーンの実施 ⇒参加者数：601名 ・幡多広域観光協議会と連携した訪日外国人向け旅行商品の販売 ⇒1商品 <p><広域観光組織の機能強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・旅行商品の企画・販売開始 (R5～) 	<p>主要観光施設入込客数</p> <p><目標値 (R5)> 2,646,000人 (年間)</p> <p><出発点 (H30)> 2,306,990人 (年間)</p>	<p><令和5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 2,081,383人 (年間) 【R4年度末】</p>	C	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人化後の1年目に重点実施項目として掲げていた、奥四万十広域観光振興計画の策定、旅行業の取得について計画どおりすすめ、今後のプロモーション、旅行客誘致の営業活動、インバウンド誘致等、広域観光を進める基盤が確立された。 ・KPIについては、コロナ禍の影響を受け、目標値の達成には至っていないが、令和4年度主要観光施設、主要宿泊施設、主要体験の入込数の合計が前年度比122.9%と回復傾向にあることは、新型コロナウイルス感染症の影響が落ち着いてきたことに加えて、情報発信やプロモーションの強化に取り組んだ結果であると評価できる。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後は、エリアの強みやターゲットを明確化したうえで、事業の優先順位を整理しながら取り組んでいくことが求められている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲットを個人旅行、教育旅行、団体旅行、国際旅行とし、山・川・海に恵まれた自然資源、ハイレベルな食資源、歴史及び文化資源をベースにして、品質向上をおもてなしのレベルアップを通じて、全国に通用する観光地域「奥四万十」の形成を目指す。 1 情報発信及びプロモーションの強化 2 地域資源の商品化及び販売強化 3 旅行客誘致に向けたセールス活動の推進 4 旅行客受入体制基盤・マーケティング機能の強化
				<p>主要宿泊施設宿泊者数</p> <p><目標値 (R5)> 64,000人 (年間)</p> <p><出発点 (H30)> 56,441人 (年間)</p>	<p><令和5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 58,796人 (年間) 【R4年度末】</p>			
30 須崎市海のまちプロジェクト 《須崎市》 須崎駅を含む中心市街地を「海のまち」と定義し、コアゾーンとして整備・活用することにより、地域活性化の拠点づくりを行うとともに、「海のまち」を起点にさまざまな事業と連携することで須崎市全域から奥四万十エリア全域まで波及効果を促す仕組みづくりを行う。 【実施主体】 ・◎須崎市 ・須崎市海のまちプロジェクト推進協議会	観光	<p><海のまち創り・リノベーション></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産官学金等多くの関係者による推進協議会の立ち上げ 海のまちプロジェクト全体を年2回開催し進捗状況や方向性の確認 ・JR須崎駅をリノベーションし海のまち須崎駅完成 (R3) ・高知銀行旧須崎支店をリノベーションした須崎大漁堂オープン (R4) ・旧郵便局跡を活用した須崎サカナ本舗の検討 <p><海のまちの魅力向上・再発見></p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設完成に合わせたイベントの開催 ・高知アニメクリエイター聖地プロジェクトと連動したイベント開催 ・地域資源である石灰を活用したイベントの開催 ・JR海のまち須崎駅のトイレ改修 ・起業支援につながる補助制度の創設 ・空き店舗活用や企業誘致に関する先進地視察2件 ・富士ヶ浜でのくつろぎポイントづくりの検討 <p><エリア外との連携促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・浦ノ内マリパークと連携したイベントの開催 ・ふるさと納税制度を活用した財源の確保 	<p><海のまち創り・リノベーション></p> <ul style="list-style-type: none"> ・多くの関係者を巻き込んだことによるマスコミの強力な広報 ・新たな観光スポットの完成による来場者数の増加 須崎大漁堂への来場者 R4.11～R5.3：3,983人 R5.4～5：2,023人 ・須崎大漁堂による雇用の創出：4人 ほか関連事業での地域おこし協力隊1名配置 <p><海のまちの魅力向上・再発見></p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント開催による須崎市への来訪者の増加および商店街の活性化 イベントへの参加者 (海のまちマルシェほか) R3：5,110人 R4：15,300人 <p><エリア外との連携促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと納税による海のまちプロジェクトへの応援 R3：6,936件 13,876万円 R4：16,972件 24,907万円 ・企業版ふるさと納税を活用した応援 R2：1件 6,000万円 R3：2件 8,000万円 R4：1件 7,500万円 	<p>主要施設の来場者数</p> <p><目標値 (R5)> 50,000人 (年間)</p> <p><出発点 (R2)> 5,522人 (年間)</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 28,089人 (年間) ※JR分含む121,164人 【R4年度末】</p>	D	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多くの関係機関と連携しながらスピード感をもってプロジェクトの推進を図っており、新たな交流人口の拡大に大きく寄与している。 ・新たな誘客送客施設が順次完成しており、これまで無かった人の流れが発生しはじめており今後も更なる飛躍が期待される。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域との効果的な連携およびマンパワー不足 ・リノベーションした施設の管理運営方法 ・新たに発生している人の流れに対しての受け皿の仕組みを検討していく必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・R6年度の須崎魚市場改修、R8年度の図書館等複合施設というエリア内における大型施設整備に向けて、連携したソフト事業の検討等により、エリアの活性化につながる取組を検討していく。 ・海のまちプロジェクトの推進により、アニメプロジェクトとの連携や、新たに須崎の海を活用した釣りによる観光振興のプロジェクト等の動きに繋がっており、浦ノ内マリパークをはじめ市内周遊につながるような仕組み作りを検討していく。 ・高幡地域の玄関口として、エリアの活性化から市内、高幡圏域への周遊につながる仕組みづくりを検討していく。 ・市民参画の増加になるよう人材育成を実施する。 ・空き家空き店舗の活用について検討するとともに、民間と連携しながら活用を実施していく。
				<p>エリア内新規出店数</p> <p><目標値 (R5)> 7件 (R3～5累計)</p> <p><出発点 (R2)> 6件</p>	<p><R5年度末見込> 8件 (R3～5累計)</p> <p><直近の実績> 7件 (R3～4累計) 【R4年度末】</p>			

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>31 浦ノ内マリンパークにおける交流人口の拡大による地域の活性化</p> <p>《須崎市》</p> <p>須崎市海洋スポーツパーク構想による海洋スポーツの振興と海洋レジャー等の体験型観光を推進するとともに、野外体験施設との連携による交流人口の拡大を図り地域の活性化を目指す。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎須崎市 (一社)須崎市観光協会 NPO法人すさきスポーツクラブ 指定管理者 その他関係事業者等 	観光	<p><海洋スポーツの振興></p> <ul style="list-style-type: none"> 体験学習棟の整備 (R2) 高知県スポーツ推進交付金：1,922万円 東京五輪カヌーチェコ代表事前合宿受入 (R3) コロナ禍でのすさきOWS大会の継続開催 R5年度10回記念大会 日本水泳連盟主催 第97回日本選手権水泳競技大会 兼 2022年 OWS全豪選手権代表選手選考会の開催 (R3) 地域おこし協力隊延べ6名の配置 合宿モニター事業の実施 R2：2件 (カヌースプリント・ナショナルチーム、岐阜県カヌー協会パラカヌー部) R3：2件 (富山県カヌー協会、芦屋国際中等教育学校) 須崎市カヌー合宿奨励助成事業の実施 R4：カヌースプリント・ナショナルチームほか6件 ロゴスパークオープンやイベントに合わせたコモドウラノウチのPR <p><体験型観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> 野外体験施設の整備 (R2・R3) 高知県観光施設等緊急整備事業費補助金 (R3)：38,249.8万円 教育旅行の継続開催 インバウンド需要への対応 ロゴスパークフェスタの開催 <p><地域活性化に向けた連携強化></p> <ul style="list-style-type: none"> 海のまちプロジェクトとの連携 地元事業者との連携 	<p><海洋スポーツの振興></p> <ul style="list-style-type: none"> 体験学習棟の整備により修学旅行等での対応可能人数が増加できた。また、R4にオープンしたロゴスパークにおいてBBQスタジアムとしても活用されている。 ⇒体験学習棟利用者の増加 R1：6,371人 →R4：13,154人 継続開催等が評価され、日本選手権水泳競技大会の開催につながった。 ⇒日水連から常設桟橋等会場について評価をいただいた。 元地域おこし協力隊がカヌーを活かした地元就職 合宿受入の増加 (延べ) R2：728人 R3：654人 R4：1,557人 <p><体験型観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ロゴスパークのオープンにより、新たなターゲット層が須崎市へ訪れた。 ⇒ロゴスパーク県外客割合約8割 インフルエンサーによる情報発信 ⇒新たに在日香港人等の香港関連客の来場 雇用の創出 短期雇用を含め35人 ロゴスパークフェスタによる来場者の増加 ⇒延べ2,700人 <p><地域活性化に向けた連携強化></p> <ul style="list-style-type: none"> 海のまちマルシェの開催 ⇒来場者6,500人 ロゴスパークにおいて地元事業者との連携メニューの提供4件 ⇒市内への周遊につながった。 	<p>交流人口</p> <p><目標値 (R5)> 60,000人 (年間)</p> <p><出発点 (R2)> 8,201人 (年間)</p>	<p><R5年度末見込> — (年間)</p> <p><直近の実績> 66,439人 (年間) 【R4年度末】</p>	S	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> 海洋スポーツの振興においては東京五輪チェコカヌー代表の事前合宿の開催やオープンウォータースイミング競技において全国規模の大会を開催するなどコロナ禍においても一定の成果が見られた。 ロゴスパークのオープンや海のまちマルシェの開催などにより、県外客や新たなファミリー層の誘客など、交流人口の拡大につながった。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ロゴスパークの完成により宿泊場所が増加したものの、市内における宿泊場所は依然として不足している。 市内東部に位置することから高知市内を拠点に日帰り来場される方も多く、須崎市内への送客の仕組みづくりを強化する必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> 合宿等のプロモーション・定着に向けた活動 全国大会等の海洋スポーツ大会誘致検討 スポーツツーリズムによる県外来場者の周遊についての検討・実施 市内事業者や海のまちプロジェクト等との連携した市内周遊促進

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>32 中土佐町の地域資源を活用した体験型・滞在型観光の推進</p> <p>《中土佐町》</p> <p>観光拠点施設を設置し、中土佐町の観光情報発信及び観光客の誘致を行うとともに、重要文化的景観を生かした久礼のまち歩きや漁業体験などの体験型観光メニューの充実を図り、中土佐町における交流人口の拡大を目指す。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎中土佐町 ・(株)中土佐町地域振興公社 	観光	<p>＜体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベントと連携した体験プログラムのPR及び誘客（R2～5） ・観光庁看板商品創出事業を活用した周遊ツアーの造成（R3） ・観光庁観光コンテンツ造成支援事業を活用した多言語化対応、動画作成などによるインバウンド客への対応（R4） <p>＜誘客に向けた情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント等観光情報の発信（R2～5） ・「かつお祭」の代わりとなる企画の実施（R2・R3） <p>＜観光拠点施設の運営＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光拠点施設「ぜよびあ」の運営（R2～5） <p>＜観光拠点を中心とした周遊観光の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮本陣コテージ改修、コテージ遊歩道整備（R3） ・黒潮本陣本館改修（R4） ・誘客促進のツールとしてInstagramを開始（R4） 	<p>＜体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナの影響で一時客数が減少したが、感染対策を徹底して集客の回復に努めた。 <p>体験受入数 H30：3,523人 →R2：1,919人 R4：1,630人</p> <ul style="list-style-type: none"> ・周遊ツアー造成：1（R3） ※詳細確認中 <p>＜誘客に向けた情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナの影響で中止となった「かつお祭」の代わりとして、SNSを利用したキャンペーンやライブ配信（R2）、プレゼント企画（R3）を実施し、来町できなくてもカツオを楽しんでもらえるようにした。 <p>＜観光拠点施設の運営＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コロナ感染状況により、感染対策を講じながら適切な施設の開放を行った（R2～5） <p>＜観光拠点を中心とした周遊観光の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多様なニーズの変化に対応できるよう、インバウンド強化・感染症対策・バリアフリー化・Wi-Fi整備等の改修を実施した。 <p>黒潮本陣宿泊者数 H30：10,394人 →R4：8,529人（1～3月休業）</p> <p>黒潮工房入込数 H30：18,652人 →R4：12,254人（1～3月休業）</p>	<p>体験受入数</p> <p>＜目標値（R5）＞ 4,100人 （年間）</p> <p>＜出発点（H30）＞ 3,523人 （年間）</p>	<p>令和5年度末見込</p> <p>＜R5年度末見込＞ — （年間）</p> <p>＜直近の実績＞ 1,630人 （年間） 【R4年度末】</p>	D	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の影響で中止になっていた「かつお祭」等のイベントを再開し観光客の入込数も復活しつつある。 ・なかとさ観光協会と連携してSNSやHPによる情報発信の強化ができた。 ・黒潮本陣のリニューアルが完了し、宿泊者数、黒潮工房入込数ともに回復しつつあり、インバウンド客も徐々に増えて来ている。 	<p>・なかとさ観光協会と連携して、周遊観光の受け入れ体制づくりをすすめる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・インバウンド需要への対応として、観光コンテンツ説明書の多言語化、動画作成、情報発信の強化による需要の掘り起こしを行う。 ・SNSやHPを通して、旬の地域の話題を提供するとともに、拠点施設のコンシェルジュ機能を高めリピーター増加に努める。
				<p>宿泊者数</p> <p>＜目標値（R5）＞ 14,000人 （年間）</p> <p>＜出発点（H30）＞ 13,415人 （年間）</p>	<p>令和5年度末見込</p> <p>＜R5年度末見込＞ — （年間）</p> <p>＜直近の実績＞ 11,433人 （年間） 【R4年度末】 ※黒潮本陣3ヶ月の休業あり</p>			
				<p>黒潮工房入込数</p> <p>＜目標値（R5）＞ 20,000人 （年間）</p> <p>＜出発点（H30）＞ 18,652人 （年間）</p>	<p>令和5年度末見込</p> <p>＜R5年度末見込＞ — （年間）</p> <p>＜直近の実績＞ 12,245人 （年間） 【R4年度末】 ※3ヶ月の休業あり</p>	C		

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
33 梶原町の体験型・滞在型観光の推進 ≪梶原町≫ 「坂本龍馬脱藩の郷」としての取り組みや、まち歩きやセラピーロードをはじめとした体験型観光を継続しながら、隈研吾施設を活用した新たな取り組みを推進する。また、住民主体のおもてなし、受入態勢や基盤の一層の充実を図り、環境・いやしのまち梶原の取り組みと併せて旅行会社、企業、大学などへの誘致活動のほか、海外旅行者の誘致を図り、体験型・滞在型観光を推進する。 【実施主体】 ・◎(一社)ゆすはら雲の上観光協会 ・梶原町商会 ・梶原町 ・松原まろうど会 ・坂本龍馬脱藩の郷 ・ゆすはらであいの会	観光	<体験プログラムの造成、磨き上げ及び受入態勢の充実> ・町立歴史民俗資料館「梶原千百年物語り」のリニューアルオープン (H29) <誘客活動> ・旅行会社への誘客活動 (通年) ・「環境の町」「龍馬脱藩の里」「セラピー基地・ロードによるいやしのまち」等を前面に出した旅行会社、企業、大学等へのセールスを実施 ・隈研吾ミュージアムの整備 (R元) ・隈研吾建築案内ガイド開始 (R2.6～) <森林セラピー受入態勢の強化> ・久保谷森林セラピーロードでの新緑まつり・紅葉まつりの開催 ・久保谷森林セラピーロードの案内板及びパンフレットを多言語化にリニューアル ・久保谷セラピーロードガイドウォーク <受入基盤の整備> ・高知県観光拠点等整備事業を活用し、久保谷森林セラピーロードの増水時にも安全に渡ることができる架橋建設実施 ・雲の上の市場を温泉内に開設 (R3) ・(一社)ゆすはら雲の上観光協会設立 (R3) ・公園エリア (キャンプ場) の改修 (R4) ・太郎川公園再生計画におけるホテル・レストラン・道の駅についての基本構想策定 産業振興アドバイザー (課題一貫支援型) (R4) ・個々の民宿の課題を明確にし、誘客方法や地域観光貢献への方向性を検討 産業振興アドバイザー (課題解決型) (R4) ・博覧会受入環境等整備事業において太郎川公園内の湿生植物園を整備 (R4) ・観光振興補助金を活用して太郎川公園内のきつつき学習館を整備 (R4)	<森林セラピー受入態勢の強化> ・植樹体験等の森林づくり体験やツリークライミング等の体験メニューの構築 <誘客活動> ・カルストエリア連携を含めたガイドツアーの造成 (R4～) →津野山神楽VR体験ツアー →電動キックボード体験ツアー →湿生植物園&キジランチツアー →古木林ガイドツアー →隈研吾建築案内ツアー ・町内集落活動センターと連携した特産品、ツアー専用ランチメニューの開発 →R4: キジ弁当2種類 <受入基盤の整備> ・ハード整備を実施したことにより、運営体制を整え、コンシェルジュ機能を備えることができた。(地域おこし協力隊の配置: R4～) ・観光の拠点である太郎川公園の再生計画について、基本構想を策定し、基本計画の土台づくりができたことに加え、町の観光産業の方向性を確認することができた。 (産振AD (課題一貫支援型) 活用: R4) ・雲の上の市場を開設したことにより、町単独事業を整備し、町内事業者の市場への出品を促し、売上の向上を図ることができた。 ・観光協会の設立により、積極的な観光施策の展開を図り、台湾などからツアーを誘致、ガイドツアーの造成など町の観光産業の基盤作りを行うことができた。 ・きつつき学習館の改修により、新規テナントの募集をかけ、町内事業者と県外事業者の参入を獲得	宿泊者数 <目標値 (R5)> 4,000人 (年間) <出発点 (H30)> 8,285人 (年間)	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 5,719人 (年間) 【R4年度末】	S	[評価] ・太郎川公園再生計画における基本構想を策定し、今後の検討を進めていくうえで方向性が明確となった。 ・太郎川公園のキャンプ場のリニューアルなど観光資源の磨き上げや、体験メニューやツアープログラムの造成などにより、誘客促進と宿泊者数など目標達成につながった。 ・一方で、リニューアルオープンが延期になった太郎川公園のホテル・レストラン・道の駅エリアについて、現状目標値には達していないものの、産業振興アドバイザーの活用などにより、一定の方向性が定まっている。 [課題] ・関係者の合意形成のもと、しっかりと基本計画の策定 ・観光情報の発信・誘客活動の強化 ・観光客の受入態勢の整備 ・オープンに向けたスケジュール管理の徹底と関係者の情報共有	・太郎川公園の整備に向けた基本計画の策定及び実施設計 ・体験プログラムの造成と磨き上げ ・太郎川公園のハード整備に併せて、受け入れ体制やアクティビティを提供できる人材育成 ・キャンプ場等の運営に係る専門アドバイザーの活用 ・森林セラピーガイドの育成とスキルアップ
				施設利用者数 <目標値 (R5)> 103,000人 (年間) <出発点 (H30)> 96,236人 (年間)	<R5年度末見込> - (年間) <直近の実績> 55,455人 (年間) 【R4年度末】			

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>34 清流と風と歴史に会えるまち津野町 まるごと体感！～観光集客アップ作戦～</p> <p>《津野町》</p> <p>四国カルスト天狗高原や四万十川源流点、風の里公園、セラビーロードなどを中心とした観光資源と歴史や伝統文化、地域の食や体験プログラムなど津野町をまるごとPRし、年間を通じて多くの観光客の集客を図る。</p> <p>【実施主体】 ・◎津野町</p>	観光	<p><受入態勢の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> 地域おこし協力隊の導入 R1～R3年度：2名 津野町観光振興計画の策定（H30） 津野町第2期観光振興計画（R4～R8）の策定（R4） <p><観光商品の造成と磨き上げ></p> <ul style="list-style-type: none"> おんぱく手法を活用した津野町体験キャンペーン「つづねづね」の実施（R2～） 観光キャンペーンと連動したイベントや体験プログラムの磨き上げ・拡充、モニターツアーの実施 <p><観光拠点整備と磨き上げ></p> <ul style="list-style-type: none"> フォレストアドベンチャー・高知の整備（R2） 天狗荘、せいらんの里のリニューアル（R3） <p><情報発信と誘客活動></p> <ul style="list-style-type: none"> メディア、SNSの情報発信の強化 	<p><受入態勢の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> 観光の二大重点プロジェクト（天狗荘・せいらんの里のリニューアル）への着手により、町全体での受入体制の強化充実を図ることができた。（H29～R3） ⇒フォレストアドベンチャー・高知入込者数 R2.3～R5.3：14,523人 ⇒せいらんの里入込者数 R3.7～R5.3：13,542人 <p><観光商品の造成と磨き上げ></p> <ul style="list-style-type: none"> 体験プログラムの造成 ⇒体験プログラム数（津野町内で常時受入可能なもの）の増加 H30：14 →R3：18 →R5：20（見込） <p>※地域おこし協力隊によるプログラムの造成数：4</p> <p>※「つづねづね」掲載体験プログラム数 R2：10 R3：16 R4：20 R5：12</p> <p><観光拠点整備と磨き上げ></p> <ul style="list-style-type: none"> 観光施設整備により、観光客の受入増や滞在時間の延長を図ることができた。 ⇒せいらんの里宿泊者数 H30：916人 → R4：2,736人 	<p>主要宿泊施設 年間宿泊者数</p> <p><目標値（R5）> 14,000人 （年間）</p> <p><出発点（H30）> 10,950人 （年間）</p>	<p><R5年度末見込> — （年間）</p> <p><直近の実績> 13,946人 （年間） 【R4年度末】</p>	B	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> 「津野町観光振興計画」に基づき、天狗荘及びせいらんの里の再整備や、津野町の豊かな自然資源を活用した、フォレストアドベンチャー・高知の整備など観光施策を展開し、地域経済の活性化につながった。 新たな観光施設のオープンやリニューアルにより地域雇用の創出につながるとともに、地域を代表する産業として大きく成長した。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> 四国カルストへの観光客の入込が拡大しており、観光客の流れを町全体へ波及させるために四国カルストから町内への周遊観光が課題である。 商工会との連携強化 	<ul style="list-style-type: none"> 四国カルストの観光客を町内に誘客し、魅力を伝える仕組みをつくる（情報発信、ガイド、コンシェルジュ育成など） 広告やプロモーションの町内一元化 SNS等を有効的に活用した情報発信（ハッシュタグキャンペーンなど、観光客から発信・PRしていく仕組みづくり） 既存の体験プログラムの磨き上げ及び安定した受入体制の構築
				<p>主要観光施設 入込者数</p> <p><目標値（R5）> 300,000人 （年間）</p> <p><出発点（H30）> 261,094人 （年間）</p>	<p><R5年度末見込> — （年間）</p> <p><直近の実績> 414,146人 （年間） 【R4年度末】</p>			
<p>35 四国カルストを核とした交流人口の拡大と地域の活性化プロジェクト</p> <p>《津野町》</p> <p>四国カルストエリア一体のブランド化を行い、知名度を高めることで交流人口の拡大と町内への周遊を促し、津野町全体の活性化を目指す。</p> <p>【実施主体】 ・◎津野町 ・（一財）天狗荘</p> <p>※天狗荘は、R3.7～星ふるヴィレッジTENGUへ名称変更</p>	観光	<p><観光拠点整備></p> <ul style="list-style-type: none"> 四国カルストエリアの観光施設等整備 フォレストアドベンチャー・高知（R2） 天狗荘のリニューアル（R3） 県有施設の再整備 カルスト学習館改修（R3） 自然探勝路の整備（R4.2～9） キャンプ場エリア再整備（R4） <p><受入態勢の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> 五藤光学研究所との包括連携協定締結（R2） 地域活性化起業者の起用 五藤光学研究所職員1名（R3～R5） 四国カルストエリア5市町による広域連携会議の実施（R2～R4） 四国カルストエリア広域5市町による包括連携協定締結（R5.3.24） 四国カルスト広域連携推進協議会の設立（R5） <p><観光商品の造成と磨き上げ></p> <ul style="list-style-type: none"> 星のソムリエ養成講座の実施（R3） Eバイク整備（R3） 星空観察会や植物観察会の実施 プラネタリウムを活用した宿泊プラン造成 	<p><観光拠点整備></p> <ul style="list-style-type: none"> 星ふるヴィレッジTENGUのリニューアルをはじめ周辺エリアの整備により、四国カルストエリアへの注目度が上がり、大幅な観光客の増加につながった。 ⇒天狗荘（星ふるヴィレッジTENGU）の入込者数の増加 R1：72,022人 → R4：126,759人 ⇒カルスト学習館（カルストテラス）の入込者数の増加 R2：6,011人 → R4：50,230人 <p><受入態勢の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> 四国カルストエリアの5市町（津野町、梶原町、久万高原町、西予市、内子町）が包括連携協定を締結し、相互に連携協力した観光振興、情報発信に取り組む仕組みづくりができた。 	<p>天狗荘の年間宿泊者数</p> <p><目標値（R5）> 11,000人 （年間）</p> <p><出発点（H30）> 7,646人 （年間）</p>	<p><R5年度末見込> — （年間）</p> <p><直近の実績> 9,627人 （年間） 【R4年度末】</p>	B	<p>[評価]</p> <ul style="list-style-type: none"> 四国カルストエリアの施設整備等による観光振興強化により四国カルストエリアへの観光客者数が大幅に増加しており、R4年度の入込者数はR5年度の目標を上回って達成している。 <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> 四国カルストへの観光客の入込が拡大しており、このビジネスチャンスを逃さないためにも、星ふるヴィレッジTENGUの宿泊受入体制のさらなる強化と顧客ニーズにあったサービスの提供が必要となってきている。 人材確保や、人材育成による営業力の強化も課題である。 町民全体の観光に対する意識の差があり、星ふるヴィレッジTENGUに多くの入込があっても、恩恵を感じてもらえる事業者が少ない。町内にお金がかかる仕組みをつくるには、事業者同士が連携して販売を増やす等、観光と商工の繋がりが必要である。 星については、プラネタリウムを活用してPRしているものの、星のソムリエ養成講座の実施や星のソムリエとの連携などの課題がある。 	<ul style="list-style-type: none"> 組織体制の強化及び調理人を含む人材の確保 接遇研修の充実、星空案内人の育成などによる人材育成の強化 顧客ニーズにあったサービス、メニューの提供 広域連携による四国カルストPR
				<p>四国カルストの入込者数</p> <p><目標値（R5）> 148,000人 （年間）</p> <p><出発点（H30）> 75,012人 （年間）</p>	<p><R5年度末見込> — （年間）</p> <p><直近の実績> 176,989人 （年間） 【R4年度末】</p>			

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価	
<p>36 わざわざいこう「海洋堂ホビー館 四万十」を核としたミュージアムのまちづくり</p> <p>《四万十町》</p> <p>「海洋堂ホビー館四万十」の校舎等を企画展示や体験教室として整備し、四万十町の観光拠点としてブラッシュアップを図るとともに、四万十川流域の豊かな自然や食、伝統文化など四万十町全体の魅力ある資源を有効に組み合わせ、さらなる観光交流人口の拡大を図る。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎四万十町 ㈱海洋堂 ㈱奇想天外 	商工業	<p>＜海洋堂ホビー館四万十の付帯施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 「海洋堂ホビー館四万十」改修（休憩施設、販売スペース等の拡充） 地域観光振興交付金 R4：9,319千円 <p>＜ミュージアム機能及び体験交流機能の強化・充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 経済波及効果算出と今後の目標策定 産業振興アドバイザーの招へい2回（R3） 企画展の開催 4件（エヴァンゲリオン、ウルトラマン、不思議の国のアリス、北斗の拳） <p>＜関連機関との連携した取り組み＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 周遊企画の実施 エヴァンゲリオンシールラリー（町内）ウルトラマンラッピング列車（予土線）アリス「謎解きの旅」、「カードラリー」（海洋堂Space Factory なんこく）北斗の拳シールラリー（町内、南国市） 	<p>＜海洋堂ホビー館四万十の付帯施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 改修に合わせて休憩機能と物販機能を備えた多目的スペースを確保し、来場者の滞在時間・消費額の伸びにつなげるとともに団体客の受け入れが可能になった。 団体客数の受入件数 R3：8件 R4：15件 <p>＜ミュージアム機能及び体験交流機能の強化・充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 企画展の充実を図り、入館者数の増加につながった。 アリス展の開催により新たな客層（女性客）の掘り起こしができた。 <p>＜関連機関との連携した取り組み＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 町内外の事業者との連携が強化され、新たな集客につながった。 	<p>ホビー館年間入場客数</p> <p>＜目標値（R5）＞ 5万人（年間）</p> <p>＜出発点（H30）＞ 2.7万人（年間）</p>	<p>＜R5年度末見込＞ —（年間）</p> <p>＜直近の実績＞ 2.7万人（年間） 【R4年度末】</p>	D	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症の感染拡大による県外からの旅行者減少の影響は大きいものの、R4年度の施設改修により可能になった団体客の受入や大型企画展の開催や連携イベントの実施により入場客数を増加させることができた。今後は、修学旅行への提案や地域と連携した周遊プランを充実させることで、さらなる入場客数の増加に期待できる。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 町内や広域の観光拠点施設等との連携による周遊企画の充実 「食」の提供や直販コーナーの充実に向けた地域との連携強化 インバウンドに対応した広報の充実 	<ul style="list-style-type: none"> 企画展と連動した周遊企画など広域で連携した取り組みの強化 中心商店街や道の駅等と連携した「食」の提供の検討 インバウンド観光客への取り組みの強化
<p>37 四万十町観光交流促進事業</p> <p>《四万十町》</p> <p>高速道路の延伸や海洋堂ホビー館四万十の整備を踏まえ、四万十町の山・川・海の豊かな地域資源が作りあげた景観や歴史、文化等に磨きをかけるとともに、ものづくりや食を中心としたまちづくりを進めることで、四万十川流域での滞在型観光を推進する。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎四万十町 （一社）四万十町観光協会 四万十町商工会 等 	観光	<p>＜受入態勢の充実・整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> エヴァンゲリオン、ウルトラマン等との連携企画による町内周遊ルートの作成（R1～） 「地域活性化企業人」を活用した観光メニューの造成（R3～） 四万十町観光協会 旅行業取得（R4） <p>＜観光資源の造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 松葉川温泉のWi-Fi整備（R4） 観光振興推進総合支援事業費補助金 R4：2,000千円 遠山への東屋整備（R4） 博覧会受入環境等整備支援事業費補助金 R4：4,449千円 三島キャンプ場の整備（R5） <p>＜情報発信力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 四万十町公式SNSを活用した情報発信（随時） 商談会等への出展（随時） 四万十町観光協会のHP改修（R3） 	<p>＜受入態勢の充実・整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> スタンプラリー等の企画による周遊観光の推進や、「らんまん」をきっかけとした観光客誘致のための新たなツアーメニューの造成 <p>＜観光資源の造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 外国人観光客の受入体制構築のためのWi-Fi整備や希少植物の観察ツアー参加者等が利用できる東屋を整備⇒施設利用者のサービス向上 <p>＜情報発信力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 公式SNSを活用したPR 	<p>施設等※利用者数</p> <p>＜目標値（R5）＞ 100万人（年間）</p> <p>＜出発点（H30）＞ 93万人（年間）</p> <p>※町内宿泊施設、道の駅等</p>	<p>＜R5年度末見込＞ —（年間）</p> <p>＜直近の実績＞ 78.3万人（年間） 【R4年度末】</p>	C	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> コロナ禍の影響により施設等利用者数は減少しているものの、インバウンド対応や「らんまん」関連のツアー企画造成や施設整備など、アフターコロナを見据えた取り組みの実施により観光交流人口の拡大を図っていく。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 観光客の町内滞在時間の短さ 訪日外国人の受入体制 	<ul style="list-style-type: none"> 町内周遊企画の開発、磨き上げ 自然や文化、食を活かした着地型旅行商品の開発 観光拠点の強化 町内観光消費額のさらなる増加 インバウンドの促進
<p>38 四万十町オアシス風観光交流拠点施設整備事業</p> <p>《四万十町》</p> <p>高速道路の延伸を見据え、窪川中央インターから窪川地区、大正地区、十和地区への交流人口の拡大など人の流れをつくるため、花などをテーマとした全町的な展開で、事業・拠点施設整備を実施することにより、新たな観光客等を含め町内での滞留・滞在を推進する。また、町内への周遊促進による商工・観光事業者の所得向上と地域の活性化に繋げる。</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎四万十町 ㈱あぐり窪川 地域団体 	観光	<p>＜観光交流拠点の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域観光課スーパーバイザーの派遣（R2） 基本構想策定に向けたFS調査（R2） 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） R2：249千円 基本計画及び基本設計の策定（R4） 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） R4：1,751千円 	<p>＜観光交流拠点の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> スーパーバイザーの派遣及び産振補助金（ステップアップ事業）を活用したFS調査を受け、観光交流拠点の概要を検討 R4に再度産振補助金（ステップアップ事業）を活用し、基本計画及び基本設計を策定 	<p>道の駅※集客数</p> <p>＜目標値（R5）＞ 54万人（年間）</p> <p>＜出発点（H30）＞ 43.3万人（年間）</p> <p>※道の駅あぐり窪川、道の駅四万十大正、道の駅四万十とおわ</p>	<p>＜R5年度末見込＞ —（年間）</p> <p>＜直近の実績＞ 40.5万人（年間） 【R4年度末】</p>	C	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> 拠点施設の基本計画等が策定されたことで、「草花をテーマにした自然風ガーデンの休憩所」等の基本コンセプトが明確になり整備内容も固まりつつある。 完成後は、高速道路延伸後も観光客の流入を促すための拠点施設としての重要な役割が期待されている。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域住民を巻き込んだ施設整備に向けた取り組みの推進 	<ul style="list-style-type: none"> 「花とみどり」をテーマとした、町内全域への流れを生み出す拠点施設の整備 目指す姿や費用対効果の検討整理 機会を捉えた住民への十分な説明と働きかけ

項目名及び事業概要	分野	取り組みの概要	具体的な成果 (可能な限り具体的な数値を記載)	目標値や実績等		3年半の取り組みの総括		今後の方向性		
				目標値 出発点	令和5年度末見込 直近の実績	評価	これまでの取り組みについて、 成果を踏まえた総合評価			
39 ジップラインと道の駅を核とした 四万十町（十和地区）の観光拠点施設整備事業 ≪四万十等≫ 道の駅四万十とおわと四万十川ジップ ライン（仮称）を、四万十町十和地域の 体験型観光の拠点とし、その他のアク ティビティ施設等との連携を図り、交流 人口の拡大とともに観光消費拡大を目指 す。 【実施主体】 ・◎四万十町 ・道の駅四万十とおわ	観光	<道の駅「四万十とおわ」の運営強化> ・道の駅野菜売場等の改修（R2） ・道の駅駐車場の拡充（R3） <四万十川ジップラインの運営> ・実施設計及び施設整備 観光拠点等整備事業費補助金 R元：28,081千円 ・ご成婚の森散策路の整備 観光施設等緊急整備事業補助金 R2：852千円 ・ゴールデッキ整備 R4：893千円	<道の駅「四万十とおわ」の運営強化> ・入込客数の増加 H30：8.5万人→R4：11.7万人 ・ファストフード利用客数 R2：2.1万人→R4：3.6万人 ・体験ツアーの受入（R5～） <四万十川ジップラインの運営> ・ジップライン利用者数 R2：10,951人→R4：8,897人 ・ジップライン売上高 R2：2,499万円→R4：2,117万円	道の駅「四万十とおわ」 入込客数	<R5年度末見込> — (年間)	B	【評価】 ・高知県内で初めて整備されたジップ ラインは、体験型観光施設の目玉とし て地域の集客力を高める効果があっ た。 また、「ご成婚の森」の散策コース や最寄りの川舟下り等とともに、一体 的な四万十川アドベンチャーパーク施 設（十和地域の観光拠点）に向けた取 り組みが進められている。 ・道の駅ではカーパン（四万十ボー ク使用）を中心としてファストフード が好調であり、施設全体の入込客数や 売上額が順調に伸びている。	・道の駅とジップラインの一 体的な運営体制を強化し、総 合的な対応によるお客様の満 足度向上と相乗効果による消 費額の拡大を目指す。 ・オリジナル商品の開発や通 販の展開を強化し、将来的に は一定の商社機能を持つこと について検討する。 ・四十町内の周辺施設とコラ ボしたバックツアーや周遊ブ ランを作成し、四万十町十和 地域及び町全体の観光消費拡 大を図る。		
				ジップライン利用者数	<R5年度末見込> — (年間)				C	【課題】 ・魅力的な店づくり ・繁忙期におけるスタッフの確保 ・ジップラインの管理者の変更に伴う 安心安全の確保及び円滑な運営管理
				ジップライン売上高	<R5年度末見込> — (年間)					
				<目標値（R5）> 12万人 (年間) <出発点（H30）> 8.5万人 (年間)	<直近の実績> 11.7万人 (年間) 【R4年度末】					
				<目標値（R5）> 12,000人 (年間) <出発点（H30）> — (年間)	<直近の実績> 8,897人 (年間) 【R4年度末】					
				<目標値（R5）> 2,200万円 (年間) <出発点（H30）> — (年間)	<直近の実績> 2,117万円 (年間) 【R4年度末】					