

第5期嶺北地域アクションプランの 進捗状況確認資料

嶺北地域本部
令和6年10月31日（木）

嶺北地域アクションプランの進捗状況確認資料

R6. 10. 31

嶺北地域本部

1 地域アクションプランの令和6年度上半期の実施状況(総括)

(1) 総評

令和6年度は、全16項目のアクションプランについて、実行支援チームを編成し、事業推進に向けた協議と進捗管理を行うとともに、各種支援制度の活用等により、それぞれの目標の達成に向けて取り組みを進めている。

当地域では、これまで取り組んできた事業の成果や課題を踏まえて継続する取り組みとともに、農林業の振興に向けた生産・販路拡大及び担い手確保、地域の特産品を活用した加工品づくり、新たな交流人口の拡大を目指す取り組みなどを加えながら、中山間地域の産業振興に取り組んでいる。

農業分野

ブランド米「土佐天空の郷」や地域で代々受け継がれてきた銀不老、碁石茶等の伝統作物の生産拡大を図りながら、中山間農業複合経営拠点を中心に販路拡大・売上増に取り組むとともに、産地間交流を進めている直販所「さくら市」では、今年度も土佐市の直販所との産地間交流が開始される等、売上増に向けた取り組みが進んでいる。

また、大豊町の伝統作物である「碁石茶」については、海外も含めた営業体制を強化するため、協同組合に新たに営業担当職員を配置し、伝統作物の産業化に取り組んでいる。

畜産分野では、地域ブランドである土佐あかうしや大川黒牛の生産拡大のほか、土佐はちきん地鶏の生産から加工・販売までの一貫した取り組みを円滑に進めていく。

林業分野

豊富な森林資源の利用促進を進めるとともに、地域の豊かな山林とそこで培われた技術・人材を最大限に生かして、川上(林業)から川下(木材関連産業)における基礎を学べる環境づくりを推進し、新たな担い手育成の取り組みを進めていく。

商工業分野

地元産酒米にこだわった日本酒の販路拡大について、国内外における継続的な販路開拓とあわせて、地元産の酒米を大量かつ安定的に生産できる体制づくりを進めている。

シソ・ユズを活用した商品の販路拡大では、商談会等への参加により関東・関西を中心に取引先が拡大し、売上は順調に推移している。あわせて、売上増に応じたシソ原液を安定して生産できる体制の整備も進めていく。

さらに、嶺北産の農産物等を、東京や大阪等の中小規模飲食店等へ直接販売している事業者が法人化に取り組むとともに、土佐町石原地区の観光資源や加工品、直販所等を活用した地域全体で稼げる仕組みの構築に取り組んでいる。

観光分野

(一社)土佐れいほく観光協議会が中心となって、4町村及び地域内の観光関連事業者と連携し、アウトドア拠点施設や、雄大で美しいさめうら湖を活用し、嶺北ならではの体験プログラムの磨き上げ、経済効果につながる観光基盤の整備を進めている。

あわせて、四国の真ん中に位置し、高知市や他府県からのアクセスも良いことから、周遊促進の仕組みづくりや、新たな教育旅行の誘致等、さらなる交流人口の拡大に取り組んでいる。

また、大川村さめうら遊覧船が運航開始となる等、新たな自然体験型の観光・交流メニューの造成・PR強化に取り組むとともに、大豊町の2大観光施設である「ゆとりすとパークおおとよ」、「山荘梶ヶ森」では、それぞれの施設がポテンシャルを生かした観光コンテンツを造成する等、施設の再活性化を進めている。

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
-	達成度の判断が困難なもの

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R6計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
			指標	出発点	R6到達目標	R9目標			R6取り組み状況	現時点の進捗状況	
										R6到達目標に対する現状	達成度(※)
農業	1	本山町のブランド米を核とした地域産業の活性化 (本山町) 【実施主体】 ・◎(一財)本山町農業公社 ・本山町特産品ブランド化推進協議会 ・本山さくら市生産組合 ・本山町 ブランド米「土佐天空の郷」の安定生産及び品質向上による米販売額の増加や、直販所「本山さくら市」の魅力化等による売上拡大に取り組み、若者が魅力を感じる雇用創出を目指す。	「土佐天空の郷」、「天空の棚田米」合計販売額	0.6億円(R4)	0.7億円	0.7億円	1 土佐天空の郷・天空の棚田米の安定生産・販路拡大 <生産量の拡大> ・地域おこし協力隊等の導入による生産班の人材確保を検討し現状の生産面積を維持 ・栽培技術の見直しによる反収アップ <売上増に向けた取り組み> ・既存の卸業者への玄米販売の定着・拡大に加え、反収アップによる生産増分をより収益性の高い精米の直営販売に切り替え ・栽培管理技術の見直しによる品質向上を進め、高いブランド力を維持	1 土佐天空の郷・天空の棚田米の安定生産・販路拡大 <生産量の拡大> ・R6年産米の予定面積【36人・31ha】(R5:33人・31ha) ・本山町農業公社生産班に臨時職員を1名雇用(4月～) ・普及所による育苗・水管理、病害虫・雑草防除等の指導 <売上増に向けた取り組み> ・R5在庫(1,000袋:30kg/袋)を既存取引先への営業強化により完売 ・売上増のために東京・山梨の米屋へ直営配送(玄米)を試験実施(6/6～7)	0.26億円(R6.4月～9月)	・R6到達目標達成率:74.3% ・対前年同期比:152.9%	C (成果) ・営業強化等によりR5在庫を完売できた。 (課題) ・安定して収量を確保できる栽培技術の定着 ・価格優位性を維持していくためのブランド力の向上 (今後の方向性) ・普及所によるきめ細かな栽培指導の徹底 ・品質向上による高いブランド力の維持 ・各種商談会への出展による新規取引先の開拓(特に精米の販路開拓)
			「本山さくら市」売上高	1.17億円(R4)	1.2億円	1.5億円	2 本山さくら市の魅力化による売上増 <売上増に向けた機能強化> ・商品の産地間交流 ・適正価格設定 ・来店者・購入者の属性分析 ・土日の利用者増に向けたイベント開催 ・飲食機能の検討 ・店内レイアウト等の見直し ・店舗運営の人材確保・育成	2 本山さくら市の魅力化による売上増 <売上増に向けた機能強化> ・直販所交流商談会への参加(6/14) →新たに土佐市(ファーマーズマーケットひなた)との産地間交流が開始 ※産地間交流:R5年5月から開始、R5売上が開始前と比較し月平均で60万円程度アップ ・今後の運営方針について本山さくら市生産組合と本山町農業公社が協議 ・LINE公式アカウントでの情報発信について検討 →農山漁村振興交付金(農村RMO事業)を活用し年度内に構築予定 ・「こめのみみ」の再開(6月～7月の毎週日曜日) →継続体制が構築できず再び休業中 ・新米祭の実施(10/12,13)	0.61億円(R6.4月～9月)	・R6到達目標達成率:101.7% ・対前年同期比:99.4%	A (成果) ・新たに土佐市(ファーマーズマーケットひなた)との産地間交流を開始する等、産地間交流の拡大により目標どおりの売上を確保できた。 (課題) ・店舗販売商品が少ない(量及び種類・特に冬場) ・販売価格の見直し ・集客力不足 (今後の方向性) ・商品の産地間交流の拡大 ・野菜等の委託生産の検討 ・不足する品目について公社による受託生産を検討するとともに、公社の種苗事業において、店舗販売を踏まえた苗の配布 ・適正価格設定 ・土日の域外利用者増に向けたイベント開催 ・店舗の運営体制強化、人材確保・育成(「こめのみみ」の再検討を含む)

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
-	達成度の判断が困難なもの

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】	
			指標	出発点	R6到達目標	R9目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況	
									R6到達目標に対する現状	達成度(※)
農業	2	大豊町の伝統作物の地域産業化の推進 (大豊町) 【実施主体】 ・◎(株)大豊ゆとりファーム ・◎大豊町銀不老生産組合 ・◎大豊町碁石茶協同組合 ・(株)城西館 ・日本航空(株)高知支店 ・大豊町 大豊町の伝統作物である「銀不老」、「碁石茶」について、これまでの大豊町銀不老生産組合、大豊町碁石茶協同組合に、大豊町の農業を支えている(株)大豊ゆとりファームを加えた生産体制を構築することで、生産及び消費拡大の取り組みを効果的に推進し、伝統作物の産業化を進め地域経済の活性化を図る。	銀不老出荷量	0.36 t (R4)	0.8 t	3 t	1 希少価値の高い豆「銀不老」の生産拡大 <生産拡大に向けた取り組み> 【(株)大豊ゆとりファーム】 ・伝統作物生産の担い手として地域おこし協力隊の導入 ・銀不老生産事業の実施の検討推進【銀不老生産組合】 ・新規組合員の確保と組織体制の強化及び運営の適正化 <消費拡大に向けた取り組み> 【銀不老生産組合】 ・関係事業者と連携したイベント等の実施 ・商品開発、販促活動（県内小売店と連携したレシビコンテストの実施等）	1 希少価値の高い豆「銀不老」の生産拡大 <生産拡大に向けた取り組み> 【(株)大豊ゆとりファーム】 ・地域おこし協力隊導入に向けた協議 →伝統作物振興にかかる地域おこし協力隊を募集中 ・生産事業の開始 →黒石地区の圃場（2ハス・100kg）を活用し生産事業を実施 組合所有の圃場とあわせて500kg確保予定 <消費拡大に向けた取り組み> 【銀不老生産組合】 ・新商品開発の検討（日本航空(株)高知支店を通じてシェアに委託） →レシビ（水ようかん系統）完成（6月）	0.13 t (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率：39.0% ・対前年同期比：130.0%	D (成果) ・生産拡大に向け、(株)大豊ゆとりファームが銀不老生産事業を開始した。 (課題) ・生産量を継続して拡大していくために必要な生産体制の構築 ・銀不老生産組合のあり方の見直し ・生産拡大に見合う販路の確保 (今後の方向性) ・(株)大豊ゆとりファームにおいて地域おこし協力隊を導入し、大豊ゆとりファームを中心とした生産体制を構築 ・協定締結企業(JAL)と連携し、販路を含め新商品を開発 ・銀不老の消費拡大につながる販促活動の強化（レシビコンテスト等の協議）
			碁石茶関連商品の総販売額	1,684万円 (R4)	1,900万円	3,000万円	2 伝統製法の後発酵茶「碁石茶」の消費拡大 <販路拡大> 【碁石茶協同組合】 ・営業担当職員による海外も含めた新たな販路開拓 ・生産者増加に向けた新規組合員の確保 【(株)大豊ゆとりファーム】 ・銀不老とセットにした伝統作物生産の担い手として地域おこし協力隊の導入（再掲） <ブランド力の向上> 【碁石茶協同組合】 ・新商品開発（イベント出展等を通じた需要把握） ・国重要無形文化財指定を見越した販売戦略	2 伝統製法の後発酵茶「碁石茶」の消費拡大 <販路拡大> 【碁石茶協同組合】 ・首都圏在住の県貿易協会OBを新たに営業担当職員として配置（4月） →既存取引業者（大手2社）との取引額をコロナ前（R元）に戻すため営業活動を強化（2回） ・新規販路開拓の検討（首都圏及び海外含む） 【(株)大豊ゆとりファーム】 ・地域おこし協力隊導入に向けた協議 →伝統作物振興にかかる地域おこし協力隊を募集中(再掲) <ブランド力の向上> 【碁石茶協同組合】 ・営業担当職員による商品の需要把握、売れ筋商品等の状況分析	743万円 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率：93.9% ・対前年同期比：110.4%	
農業	3	土佐あかうしを活用した地域産業の活性化 (土佐町、本山町、大豊町) 【実施主体】 ・◎(株)れいほく未来 ・◎肉用牛生産組合 ・◎(株)れいほく畜産 ・JA高知県(土長地区) ・土佐町 ・本山町 ・大豊町 ブランド化が進み販売額が着実に伸びている土佐あかうしについて、今後も生産基盤の強化や生産性向上に取り組むとともに、ブランド力向上による高付加価値化などの取り組みを強化し、嶺北産土佐あかうしの販売額の増につなげていく。また、地域イベントの実施等、交流人口拡大につながる機会もあわせて創出していくことで、さらなる地域活性化を目指す。	土佐あかうしの販売額	4億円 (R4)	4.1億円	4.5億円	1 生産基盤強化、生産性向上 【(株)れいほく未来、肉用牛生産組合】 ・レンタル畜舎施設等整備事業の活用、繁殖雌牛保留・導入支援の活用、増殖基金の活用、飼養技術向上による安定的な出荷体制の構築、IoT機器の導入検討、堆肥の積極的な利用、稲WCS等の利用拡大 2 ブランド力向上による高付加価値化 【(株)れいほく畜産、土佐町、本山町、大豊町】 ・老朽化した施設、設備機器等の更新（嶺北畜産ミートセンター：HACCP対応） ・ブランド力向上に向けた営業活動の強化・販促活動 3 交流人口拡大 【土佐町、本山町、大豊町】 ・関係団体等と連携し、土佐あかうしをメインとした地域イベント等の実施による交流人口拡大	1 生産基盤強化、生産性向上 ・(株)れいほく未来の専属アドバイザーによる飼養技術向上の支援 ・家畜保健衛生所による巡回指導(月1回) 2 ブランド力向上による高付加価値化 ・高付加価値化に向けた(株)れいほく畜産における加工設備機器等の更新(11月着工～2月完了予定) 3 交流人口拡大 ・土佐の豊穰祭in嶺北(10/27)における「肉肉カーニバル」の実施 ・あかうし街道スタンプラリーの継続実施検討(10月～2月)	2.1億円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：102.4% ・対前年同期比：105.0%	A (成果) ・(株)れいほく未来における肥育成績が向上した。 → A2(R5：16.2% → R6.9月：24.5%) A3(R5：38.5% → R6.9月：27.7%) A4(R5：40.0% → R6.9月：42.6%) A5(R5：3.8% → R6.9月：4.3%) (課題) ・土佐あかうしの需要増に対応する頭数の増加 ・嶺北域内での消費拡大、ブランド力の向上 (今後の方向性) ・畜舎整備等の検討 ・土佐あかうしの販売額の増に向けた飼養頭数の増頭及び肉質改善 ・嶺北ならではの土佐あかうしをメインとした消費拡大イベントの実施 ・ブランド力向上に向けた営業活動、販促活動の強化

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
-	達成度の判断が困難なもの

分野	No.	【P(Plan)】					R6計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
		項目名・実施主体	指標	出発点	R6到達目標	R9目標			R6取り組み状況	現時点の進捗状況	
										R6到達目標に対する現状	達成度(※)
農業	4	土佐はちきん地鶏・大川黒牛を核とした畜産業の活性化 (大川村) 【実施主体】 ・◎(株)むらびと本舗 ・◎(一社)大川村ふるさとむら公社 ・大川村 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。	黒牛の販売額	6,815万円(R4)	7,050万円	7,800万円	1 生産体制の強化 ・牛舎増築及び改修 ・「まるごと大川」ブランディング推進事業による畜産物のPR・販路拡大 ・家畜保健衛生所の巡回指導等による技術支援	1 生産体制の強化 ・牛舎はR5年度中に増築済み、今後は一部改修を検討中 ・(株)むらびと本舗における増頭計画の作成 ・「まるごと大川」ブランディング推進事業によるアドバイザーを活用した黒牛の単価アップの検討 ・家畜保健衛生所による巡回指導(月1回)	2,710万円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：76.9% ・対前年同期比：88.6%	C	(成果) ・牛舎が増築され、増頭に向けた計画が進んだ。 (課題) ・大川黒牛の増頭 ・販売単価の引き上げ (今後の方向性) ・60頭出荷体制に向けた牛舎改修 ・大川黒牛としてのブランド化の推進及び販路拡大
			はちきん地鶏販売額	1億2,673万円(R4)	1億3,950万円	1.8億円	2 経営改善・販路拡大 ・食鳥処理施設の安定運営に向けたと外国人技能実習生の受入れ ・収支の改善(支出の見直し、適正価格の設定) ・営業強化、販路拡大 ・家畜保健衛生所の巡回指導による鳥の安定生産	2 経営改善・販路拡大 ・人員不足により食鳥処理業務を休止している食鳥処理施設の再開に向けた準備 → 食鳥処理衛生管理者の確保 外国人技能実習生の受入れ ・関係機関において定期的に収支状況、適正な販売価格の設定等、黒字化に向けた協議を実施 → 大川村ふるさとむら公社と地域本部との定例会：2回 県庁における支援チーム会：2回 関係機関によるはちきん地鶏事業チーム再建会議：1回 ・販売促進活動の実施 → 県庁職員へのはちきん地鶏の販売(5月～) ・家畜保健衛生所による巡回指導 → 鶏舎の飼育環境の確認(毎月1回程度)	5,746万円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：82.4% ・対前年同期比：99.3%		C

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
-	達成度の判断が困難なもの

分野	No.	項目名・実施主体	指標	【P(Plan)】			R6計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
				出発点	R6到達目標	R9目標			R6取り組み状況	現時点の進捗状況	
										R6到達目標に対する現状	達成度(※)
林業	5	<p>嶺北地域の林業・木材関連産業の担い手確保による地域活性化 (嶺北地域全域)</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎ 本山市 ◎ 大豊町 ◎ 土佐町 ◎ 大川村 ・小規模林業事業者（事業体） ・森林組合 ・木材加工業・木工製品等製造業者 <p>地域おこし協力隊等の地域定着率アップによる林業・木材関連産業における新たな担い手の確保を図るため、川上～川下までの一体的な人材育成体制を構築するとともに、小規模事業者の経営安定化のため、林業以外の収入確保（森林資源を活用した多様な働き方）への支援を強化する。</p>	地域おこし協力隊(林業)の着任数	3人 (R4)	5人	10人	<p>1 地域おこし協力隊（林業）の受入れ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一体的な人材育成体制の構築 ・小規模事業者（事業体）の経営安定化 <p>2 情報発信</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報発信の強化 ・インターシブの拡充 	<p>1 地域おこし協力隊（林業）の受入れ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域おこし協力隊（林業）1名着任（土佐町）+ 1名任用予定あり（土佐町） ・LLPにおいて、先輩着任者とチームを組み現地指導を実施。また、林業大学校で行われる資格取得講座等に適宜参加。 <p>2 情報発信</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知暮らしフェア等において現役の地域おこし協力隊が地域での暮らしや働き方について語る等、UIターン検討者への積極的なPRを実施 	<p>1人 (R6.4月～9月)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・R6到達目標達成率：20% ・対前年同期比：-% 	D	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域おこし協力隊(林業)が1名着任し、林業の現地指導等による人材育成が進んだ。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・所得向上に向けた、木材加工等の検討 ・林業に必要な機械類のレンタル制度の充実 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特産林産物生産や木材加工等の実施に向けた検討及び支援
商工業	6	<p>嶺北地域のシソ・ユズを活用した地域産業の活性化 (本山市)</p> <p>【実施主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎ (有)さめうらフーズ ・集落活動センター汗見川 ・生産者 ・本山市 <p>町内においてシソ・ユズの生産維持・拡大に取り組むとともに、関連商品の生産体制強化・販路拡大を行うことで、さらなる地域産業の活性化を目指す。</p>	シソ・ユズ商品の販売額	0.65億円 (R4)	0.85億円	1億円	<p>1 シソ・ユズを活用した商品の生産</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産管理手法の検討・導入 ・人材確保の検討 ・設備投資の検討(冷凍庫導入等) <p>2 県外での販路拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外商談会への出展・営業活動強化 ・飲食店との業務用取引強化 ・新商品の開発 	<p>1 シソ・ユズを活用した商品の生産</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安定生産に向けた正規社員の募集→2名雇用(8月末時点) <p>2 県外での販路拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商社商談会等への参加による取引先拡大 	<p>5,860万円 (R6.4月～9月)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・R6到達目標達成率：137.9% ・対前年同期比：121.8% 	S	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユーズ等との取引安定化や商社商談会への参加による取引先拡大により売り上げは順調に推移している。 ・安定生産に向け、新たに正規社員2名を雇用した。 <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さらなる販路拡大 <p>(今後の方向性)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商社商談会やスーパーマーケット・トレードショー等への参加による取引先拡大 ・新商品開発の支援
				シソ原液出荷量	8,874L (R5)	9,810L	12,240L	<p>3 原料生産の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シソの安定生産（担い手確保、栽培地域の維持・拡大検討） ・新加工施設整備の検討 ・ユズの生産拡大 	<p>3 原料生産の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シソ播種(4月)、シソ育苗、定植(5月～6月)、シソ加工(6月～9月) ・シソ生産者登録16名 (R6は18L×603キューブ生産(R5は18L×493キューブ)) ・シソ残渣活用に向けた協議→飼料活用の可能性について畜産試験場で試験中 	<p>10,854L (R6.4月～9月)※生産終了</p> <ul style="list-style-type: none"> ・R6到達目標達成率：110.6% ・対前年同期比：122.3% 	S

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
-	達成度の判断が困難なもの

分野	No.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
		項目名・実施主体	指標	出発点	R6到達目標	R9目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況	
									R6到達目標に対する現状	達成度(※)
商工業	7	れいほく野菜等の特産品を活用したビジネスの活性化 (土佐町) 【実施主体】 ・◎ sanchikara ・NPO法人土佐さめうら観光協会 ・土佐町 嶺北地域の小規模農家等が生産する農産物を集約し、都市部の飲食店等への直接販売を行うビジネスを強化して、さらなる売上げ増を図り、雇用の創出につなげる。	県外飲食店等との直接取引による販売額	3,500万円(R4)	5,125万円	1億円	1 農産物の直接販売の仕組みづくり ・生産者への呼びかけ、管内直販所等との連携 ・新たな農産物の掘り起こし ・顧客のニーズに対応した取扱い商品の充実 ・新たな集出荷拠点の確保に向けた検討 2 販路の拡大 ・法人化による都市部の中小規模飲食店等への営業活動、販路拡大 ・各種商談会・イベント等への参加	1 農産物の直接販売の仕組みづくり ・販売商品(農産物)の確保に向けた、生産者への呼びかけ →現在の主な契約農家は約40者 ・集出荷拠点の整備に向け、土佐町、JA等関係機関と協議 2 販路の拡大 ・sanchikara法人化に向けた準備 →定款(案)等準備は概ね進んでおり、今後は取引先等に周知のうえ法人登記を行う(設立時期はR7年1月～4月を予定) ・HPをリニューアルし、ECサイトと統一(4月) ・例年参加の商談会(東京、大阪等)に加えて、名古屋での商談会にも参加(本年度の県外商談会参加は7回程度を予定)	2,350万円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：91.7% ・対前年同期比：-%	B (成果) ・ECサイト・HPをリニューアルし、内容の充実及び操作性が向上した。 ・定款作成や関係機関の調整等、法人化に向けた準備が進んだ。 ・商談会やイベントへの参加により、取引先が拡大している。 (課題) ・商品確保に向けた契約農家の確保 ・利益率の高いBtoCの売上増 (今後の方向性) ・法人の設立(R7年1～4月) ・商品確保に向け、営農指導員等と連携し、生産者への呼びかけや、冬作物の掘り起こしを実施 ・BtoC向けの売上増に向け、広告やブランディング分野について産振アドバイザー制度の活用を検討 ・引き続き、集出荷拠点の整備に向けた関係者協議
商工業	8	嶺北地域で140年続く酒蔵を核とした地域活性化 (土佐町) 【実施主体】 ・◎土佐酒造(株) 嶺北地域の酒米にこだわった、土佐酒造(株)の高品質な日本酒のさらなる生産体制の強化及び海外への販路拡大を図り、売上増につなげるるとともに、経済効果を地域に波及させるため、地元産の酒米を大量かつ安定的に生産できる体制を確立する。 また、日本酒の販路拡大と、酒米の生産拡大の取り組みを通じて、地域における雇用創出を図る。	売上高	3億2,275万円(R4)	3.6億円	4.5億円	1 生産性の向上及び販路拡大 <販路拡大・売上増> ・新工場建設による生産能力の向上を踏まえ、欧州やアジア地域に加えて、北米にも販路を拡大 ・国内外でのイベントや各種商談会への参加 ・飲食店等への個別の営業活動の継続 <生産性の向上> ・生産性の向上につながる製造設備のさらなる導入検討	1 生産性の向上及び販路拡大 <販路拡大・売上増> ・欧州やアジア地域、北米に加えて、オーストラリアへの出荷の本格化 ・国内外でのイベントや各種商談会への参加 <生産性の向上> ・生産性の向上につながる製造設備のさらなる導入検討	1億2,676万円 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率：84.5% ・対前年同期比：94.5%	C (成果) ・海外売上高が増加した(前年度比140%) 【R5(4～8月)：1,365万円 → R6(4～8月)：1,914万円】 (課題) ・受注に見合った従業員の確保 ・生産性向上に向けた製造設備等の検討 (今後の方向性) ・ハローワークによる求人の継続 ・製造設備等整備に向けた事業計画の作成
			地元産原料米調達量	168t(R4)	185t	230t	2 地元産原料米の調達拡大 ・地元の契約農家の確保、各契約農家との調整 ・酒米増産に向けた生産体制の仕組みづくりの検討(土佐町松ヶ丘地区)	2 地元産原料米の調達拡大 ・土佐町松ヶ丘地区での酒米生産強化に向けた呼びかけや勉強会、技術指導を実施	- (1月以降集計予定) ・R6到達目標達成率：-% ・対前年同期比：-%	- (成果) ・土佐町松ヶ丘地区：生産者2名増(計8名) →生産面積70a増：生産量2.5～3t増加見込み (課題) ・地元産原料米の調達拡大 (今後の方向性) ・呼びかけや勉強会、技術指導の継続により、生産者・生産量の増加
			従業者数	19人(R4)	25人	33人	・ハローワークによる求人の継続	・ハローワークによる求人の継続 →本年度の新規雇用者数：4人(更に年度内3人の雇用を内定済) 従業者数：R6.3月 22人→ R6.9月 18人	18人 (R6.9月時点) ・R6到達目標達成率：72.0% ・対前年同期比：78.0%	C (成果) ・R6年度4名雇用(R6.9月時点) (課題) ・新採職員の増加により業務効率が低下しているため、人材育成体制の強化が必要 (今後の方向性) ・ハローワークによる求人の継続【再掲】 ・人材育成にかかる体制整備

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
-	達成度の判断が困難なもの

分野	No.	項目名・実施主体	【P(Plan)】				R6計画	【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
			指標	出発点	R6到達目標	R9目標			R6取り組み状況	現時点の進捗状況	
										R6到達目標に対する現状	達成度(※)
商工業	9	ジビエを活用したローカルビジネスの推進 (大豊町) 【実施主体】 ・〇燈ので家 ・大豊町商工会 ・大豊町 ジビエ肉（主にシカ肉）を活用したペットフード商品を製造・販売するとともに、新事業（宿泊事業）に着手し、宿泊事業とセットで収益性の向上を図り、交流人口の拡大と地域雇用の創出へつなげる。	ペットフード販売額	166万円(R4)	249万円	500万円	1 生産拡大 <原材料(シカ肉等)の確保> ・猟師の持ち込みに頼らない安定した原材料確保の仕組みづくり <製造の効率化> ・加工場、保管場所整備も視野に入れた生産拡大の検討 2 販路拡大 <販促活動の実施> ・付加価値を高めたジビエペットフード商品開発 ・展示会・イベントへの出展（BtoB、BtoC） ・自社HP等の機能向上、SNSによる情報発信	1 生産拡大 <原材料(シカ肉等)の確保> ・地元猟友会、高知県猟友会へシカ肉買い取りのPR実施 ・近隣エリアへ買取営業の実施(高知市、南国市、本山町等) ・冷凍配送システム（佐川急便）を活用した買い取りサービスの利用検討 <製造の効率化> ・設備投資等に関する協議は今後検討 2 販路拡大 <販促活動の実施> ・R5に産振補助金(ステップアップ事業)を活用して県外展示会(9会場：関東2、関西7)に出展し、培ったネットワークによってドッグトレーナー向けの新商品開発を考案中 ・関係各所（産業振興センター、よろず支援拠点）と事業戦略・設備投資等について協議 ・県内外で開催されるペット関連イベント等へ出展：3回 ・自社HP作成検討（産振センター派遣アドバイザー）	91万円 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率：87.7% ・対前年同期比：84.2%	B	(成果) ・買取PRが強化できた(原材料の買い取り量が増加した)。 ・都市部の市場動向や顧客の需要を把握することができ、新商品の開発に反映できた。 (課題) ・広域での買い取りのさらなるPR ・マイクロターゲット向けの新商品開発 (今後の方向性) ・冷凍配送システムを活用した買い取りサービスのPRの強化 ・県内外で開催されるイベント、ドッグトレーナー等へのアンケートを実施し、新商品づくりにつなげる ・地元猟友会や近隣エリア等への買取営業の実施による鹿肉の確保
			宿泊事業売上高	-	0万円 ※宿泊事業未着手	500万円	3 新事業（宿泊事業）の検討 <ターゲットを見据えた宿泊事業の展開> ・ジビエと宿泊に取り組む先進事例の調査 ・宿泊事業に必要な各種資格取得 ・既存施設(旧旅館)の活用検討(施設改修)	3 新事業（宿泊事業）の検討 <ターゲットを見据えた宿泊事業の展開> ・県内先進地事例調査、市場動向調査 →嶺北管内の民泊事業者が集まった意見交換会に参加 →高知県への海外観光客の動態調査について情報収集 ・産業振興センター、よろず支援拠点と宿泊事業に関する経営戦略検討	- ・R6到達目標達成率：-% ・対前年同期比：-%	-	(成果) ・県内先進地事例調査や市場動向調査を行い、嶺北エリアの観光・宿泊の現状を把握することができた。 (課題) ・経営戦略の策定 ・資金調達 (今後の方向性) ・関係各所（産業振興センター、よろず支援拠点）の支援による経営戦略の策定 ・資金調達の検討（産振補助金、観光補助金等）

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
-	達成度の判断が困難なもの

分野	No.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】			
		項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)	現状分析
商 工 業	10	どぶろくによる「杉の大杉」エリアの活性化 (大豊町) 【実施主体】 ・◎農家食堂ファミリー大杉 ・大豊町商工会 ・大豊町 農家食堂ファミリー大杉において、どぶろくの既存商品の磨き上げと新商品の開発を行い、販路拡大・売上げの増加を目指すとともに、規模拡大に応じた生産・加工設備の導入も視野に入れ、地場産業としての振興を図る。また、隣接する「杉の大杉」や「道の駅大杉」を含めた大杉エリア全体において、どぶろく振興による稼げる仕組みを構築する。	どぶろく商品 販売額	150万円 (R4)	237万円	500万円	1 販路拡大 <新商品の開発> ・厳密な温度管理がいない幅広い年齢層が楽しめるような火入れしたどぶろくや関連商品の開発 <販促活動の実施> ・既存商品について、購入客がそのまま持って帰れるよう保冷剤や発泡スチロールを提供 ・キャッシュレス決済の検討・導入 ・Instagram等のSNSを活用した効果的な情報発信 ・生酒：県内宿泊施設と連携した宿泊プランづくり ・火入れ：県外の県人会等の場を活用したPR ・その他：幅広い年齢層が楽しめるような商品開発、額北エリアの小売店等での販売促進	1 販路拡大 <新商品の開発> ・R5に産振補助金（ステップアップ事業）を活用して、新たな試みである火入れどぶろくの成分分析を実施後、県工業技術センターと協議を重ね、火入れどぶろくの低アルコール化実証作業を実施 → アルコール度数が決定。本格的な商品化の検討 <販促活動の実施> ・保冷剤や発泡スチロールの提供開始 ・クレジットカード、各種電子マネーでの決済開始	68万円 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率：68.9% ・対前年同期比：47.2%	D	(成果) ・火入れどぶろくの低アルコール実証作業が進み、商品開発が進んだ。 ・保冷剤や発泡スチロールの提供により顧客の利便性向上が進んだ。 (課題) ・火入れどぶろくの商品化を含めた計画的な商品販売 ・既存商品を含めた効果的な販売促進活動 (今後の方向性) ・既存商品の販売計画、火入れどぶろくの確実な商品化に向けた作業スケジュールの作成 ・県内宿泊施設と連携した宿泊プランづくり、県外の県人会総会等の場を活用した販売促進活動 ・額北エリアの小売店等での販売促進 ・生産、加工設備の導入・検討
							2 生産規模の拡大 <生産・加工設備の導入> ・作業効率化と規模拡大を見据えた生産・加工設備の導入検討	2 生産規模の拡大 <生産・加工設備の導入> ・資材（瓶等）の保管設備設置の検討			42,225人 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率：100.8% ・対前年同期比：98.9%
3 大杉エリア全体での集客アップの検討 <エリア内で連携した集客アップの取り組み> ・観光拠点施設をつなぐインセンティブ等の仕組みの検討	3 大杉エリア全体での集客アップの検討 <エリア内で連携した集客アップの取り組み> ・どぶろく振興と大杉エリアでの観光拠点施設をつなぐ各種イベントを検討中 → (例) どぶろく飲み歩きイベント、商工会関連のイベントへの参画等	大杉周辺エリア 入込数 (道の駅、杉の大杉)	97,364人 (R4)	100,523人	110,000人						

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
-	達成度の判断が困難なもの

分野	No.	【P(Plan)】					【D(Do)】		【C(Check)】・【A(Action)】		
		項目名・実施主体	指標	出発点	R6到達目標	R9目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況		
									R6到達目標に対する現状	達成度(※)	現状分析
観光	11	嶺北地域における広域観光の振興 (嶺北地域全域) 【実施主体】 ・◎(一社)土佐れいほく観光協議会 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村 (一社)土佐れいほく観光協議会を中心に、嶺北地域の自然、歴史、文化、暮らしなどの多様な地域資源を生かした、訴求力のある旅行商品の造成を進めるとともに、ターゲットに応じた的確な情報発信等マーケティング活動を強化し、嶺北地域の観光地としての知名度を高め交流人口の拡大を図ることで、観光産業の「稼ぐ力」を培い、地域経済の活性化を目指す。	主要観光施設の入込数 主要宿泊施設の宿泊者数 主要観光・宿泊施設消費額	385,343人 (R5見込) 27,582人 (R5見込) 512,436千円 (R5見込)	395,900人 28,700人 545,407千円	429,420人 35,300人 715,995千円	1 宿泊旅行の誘客推進 ・キャンペーンの実施・推進 ・キャンプ利用の推進 ・SNSでのPR強化・認知度の向上 ・宿泊施設のOTA・SNS活用支援 2 日帰り旅行の誘客推進 ・セールスの強化 ・地域主催のイベントPR ・新たな体験事業者やプログラムの創出支援 ・体験プログラムのPR強化 3 国内外の教育旅行の誘致推進及び受入促進 ・セールスの強化 ・他組織との連携強化 ・受入家庭確保のための支援強化 ・地域初の新たなプログラム開発支援 4 周遊促進の仕組みづくり ・宿泊者に翌日遊べるコンテンツの情報提供 ・宿泊者に翌日食べるコンテンツの情報提供 ・宿泊者に翌日買うコンテンツの情報提供 ・スタンプラリーによる飲食店舗の周遊促進支援 5 DMOとしてのマーケティング機能等の発揮 ・エリア満足度調査の継続的な実施 ・資源の再整理、魅力化推進 ・デジタルデータの活用による打ち手構築	※いずれも7月末実績 1 宿泊旅行の誘客推進 ・宿泊誘客促進企画の実施・推進 → 春の「体験博覧会れいほく」にて宿泊優待券を配布 ・宿泊施設のOTA・SNS活用支援 → 新たな宿泊施設にOTAへの登録推奨 ・SNSでのPR強化 2 日帰り旅行の誘客推進 ・愛媛県から高知県西部の観光バス会社への営業活動によりツアーを獲得中 → ツアー集客件数23件(R5実績:110件) ・地域主催のイベントPR → 今年度から「土佐の豊稗祭in嶺北」の運営事務局を務める土佐町体験博覧会「とさんぼ」の早明浦ダムイベントのサポート実施 ・新たな体験事業者やプログラムの創出支援 → 「どっぴり高知旅」に選定された「吉延の棚田」ガイドツアーを支援 ・体験プログラムのPR強化 → 「体験博覧会れいほく」参加事業者数10(R5:10) 参加者数78人(R5:77人) ・インフラツーリズムの促進 → ツアー集客件数14件(R5実績:19件) 集客数325人(R5実績:626人) 3 国内外の教育旅行の誘致推進及び受入促進 ・教育旅行誘致 → 47校・4,773人(R5実績:81校・8,288人) ・他組織との連携強化: → (一社)そらの郷との連携により民泊4校を誘致(公社)日本観光振興協会との連携により台湾からの民泊4校を誘致 ・受入家庭確保のための支援強化 → 民泊受入家庭の開拓(紹介キャンペーンをスタート) ・新たなプログラム開発支援 → ダム下からスタートするラフティング+早明浦ダムインフラツーリズム 4 周遊促進の仕組みづくり ・宿泊者に翌日(遊べる・食べる・買う)コンテンツの情報提供 → 明日遊べる体験プログラム数109件(R5実績:103件) ・スタンプラリーによる飲食店舗の周遊促進支援 → 「あかうし街道スタンプラリー」の継続実施 5 DMOとしてのマーケティング機能等の発揮 ・れいほく観光協議会における土日祝日の観光案内窓口の開設 ・エリア満足度調査の継続的な実施 → アンケート回答数130(R5実績:365) リピーター率83.8%(R5実績:74.3%) ・デジタルデータ活用事業(高知県)を活用した実証事業の検討	175,502人 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率:106.4% ・対前年同期比:103.2% 12,905人 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率:107.9% ・対前年同期比:93.8% 234,092千円 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率:103.0% ・対前年同期比:102.0%	A A A	(成果) ・(一社)そらの郷等関係機関との連携により、教育旅行誘致が進んだ。 ・土佐れいほく観光協議会のHPやSNSにおける情報発信が充実され、れいほく地域のPRにつながった。 ・休日の観光窓口の開設により、観光案内機能が強化された。 (課題) ・観光による交流人口と消費額の拡大を図るため、地道なPRやセールス活動の継続 (今後の方向性) ・国内外の教育旅行誘致及び受入促進 ・シーズンごとのキャンペーンや体験プログラムのPR強化等による宿泊・日帰り旅行の誘客推進 ・宿泊者への翌日遊べるコンテンツ等の情報提供による周遊促進

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
-	達成度の判断が困難なもの

分野	No.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
		項目名・実施主体	指標	出発点	R6到達目標	R9目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況	
									R6到達目標に対する現状	達成度(※)
観光	12	アウトドアヴィレッジもとやまを核とした観光産業の振興 (本山町) 【実施主体】 ・◎本山町 ・◎民間事業者 アウトドア拠点施設（アウトドアヴィレッジもとやま）を核として、地域ならではの豊かな自然や食、歴史、文化等を活用した魅力ある体験プログラム造成し全国に発信することで、地域への誘客を促進し、交流人口の拡大による地域経済の活性化を図る。	アウトドアヴィレッジもとやまの利用者数	51,191人 (R4)	52,000人	58,000人	1 アウトドア拠点施設（アウトドアヴィレッジもとやま）の運営・誘客 ・利用者増に向けた事業改善・戦略作成 ・体験プログラム・周遊コースの造成・磨き上げ ・情報発信・営業活動の強化 1 アウトドア拠点施設（アウトドアヴィレッジもとやま）の運営・誘客 ・営業戦略会議を開催（6/13、7/25） →関係者間でこれまでの実績を踏まえた課題等を確認し、利用者増に向けた今後の取り組み、情報発信や営業強化を検討 ・どぶり高知旅関係者協議（7/31、9/19） →素材掘り起こし、商品造成等を協議 ・体験ツアー 母の日フラワーケーキ作り（5/11） なめかわ茶摘み&山茶づくり（5/11） 汗見川でチャ・チャ・茶（5/12） ネイチャーゲーム&木工教室（6/23） ・ガイド養成講座 登山ガイド講習in梶ヶ森（4/20） 登山ガイド講習in工石山（6/2）	24,848人 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：95.6% ・対前年同期比：96.3%	B	（成果） ・関係者間で利用者増に向けた今後の取り組みの検討が始まった。 （課題） ・閑散期（4～6月、12～2月）の利用者の前年比増 ・アウトドアヴィレッジもとやまにお金が集まる仕掛けづくり ・雇用につながる売上の確保 （今後の方向性） ・インバウンド向け商品造成（棚田や野菜収穫等）の検討 ・2～3人組をターゲットとした商品造成（至れり尽くせりプラン等）の検討 ・青少年体験活動プラン、部活動・学習塾等合宿プラン、企業研修プラン等の商品造成の検討 ・土佐れいほく観光協議会と連携した情報発信・営業活動
観光	13	ゆとりすとパークおおとよ・山荘梶ヶ森を核とした観光産業の振興 (大豊町) 【実施主体】 ・◎大豊町 ・◎指定管理者 大豊町の2大観光施設である「ゆとりすとパークおおとよ」、「山荘梶ヶ森」それぞれの施設がポテンシャルを生かした観光コンテンツを造成するなど、両施設の再活性化を図り、交流人口の拡大を目指す。	ゆとりすとパークおおとよ入込数（入場者+宿泊者）	23,321人 (R4)	24,240人	27,000人	1 集客促進 ・広大な芝生を活用したイベントの毎月実施 ・企画力のある人材の確保・育成 2 施設の魅力向上 ・コンセプトの「風と遊ぶ」を体感できる施設へのリニューアル ・魅力ある施設整備（撮影映えスポット、ジップライン等のアクティビティ等）	7,757人 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率：76.8% ・対前年同期比：62.3%	C	（成果） ・趣向を凝らした新規イベントの実施により、GWは昨年を上回る入込数につながった。 （課題） ・当面の集客アップ及びお金の落ちる仕組みづくり ・コンセプトの「風と遊ぶ」を体感できる施設へのリニューアルに向けた検討体制 ・魅力ある施設にするため企画力のある人材の確保 （今後の方向性） ・広大な芝生を活用したイベントの毎月実施 ・コンセプトの「風と遊ぶ」を体感できる施設へのリニューアル等、魅力ある施設整備 ・企画力のある人材の確保・育成
			山荘梶ヶ森宿泊者数	1,133人 (R4)	1,174人	1,300人	1 集客促進 ・夏、冬のそれぞれにおいて立地のメリットを生かし、天体観測等のターゲットを見据えた集客イベントの実施 2 施設の魅力向上 ・冬季営業を可能とする周辺インフラ、施設整備の実施（水道施設の凍結防止、施設までの利用客の移動手段確保等）	1,054人 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率：215.5% ・対前年同期比：- % ※R5.4～6までは改修工事で閉鎖	S	（成果） ・SNSでイベントのPRを積極的に行い、当施設の魅力発信につながった。 （課題） ・冬季は休業となり、年間を通した営業ができていない ・宿泊以外の商品が少ない （今後の方向性） ・冬季営業に向けた周辺インフラ整備 ・夏、冬のそれぞれにおいて立地のメリットを生かし、天体観測等のターゲットを見据えた集客イベントの実施

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
-	達成度の判断が困難なもの

分野	【P(Plan)】						【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】		
	No.	項目名・実施主体	指標	出発点	R6 到達目標	R9 目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況	
									R6到達目標 に対する現状	達成度 (※)
観光	14	山岳観光を核とした観光産業の振興 (大川村) 【実施主体】 ・◎大川村 ・◎(一社)大川村ふるさとむら公社 自然王国白滝の里を拠点として、四国山地、吉野川、さめうら湖といった自然の資源を生かし、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。	白滝の里 入込数	5,292人 (R4)	5,600人	6,700人	1 地域資源を活用した体験プログラムの開発と磨き上げ 【大川村】 ・観光人材の確保、村の自然資源等を活用した体験プログラムの開発・磨き上げサポート ・地域情報を含めた観光コンテンツ等の情報共有・発信、土佐れいほく観光協議会のHP、SNS 等と連携したPR ・銚子滝、小金滝、妃ヶ淵などの景勝地周辺の環境整備や、登山道の整備 【(一社)大川村ふるさとむら公社】 ・アドバイザーの活用による体験プログラムの開発・磨き上げ ・土佐れいほく観光協議会のHP、SNS 等と連携したPR ・白滝の里周辺の環境整備 ・ボート・カヌーの有効活用	1 地域資源を活用した体験プログラムの開発と磨き上げ 【大川村】 ・いしづちエリア(西条市、久万高原町、いの町、大川村)における観光WEBサイトを構築し、キャスト(旅案内人)による観光地の情報発信ツールを検討 → WEBサイトは12月頃立ち上げ予定 ・鉱山跡地活用に向けた検討 ・辰年プレミアムダムカードの配布による誘客促進(年内に2,000部配布予定) 【(一社)大川村ふるさとむら公社】 ・大川村さめうら遊覧船の運行開始による白滝の里周辺への誘客促進 (県観光アドバイザー(自然・体験型アドバイザー)制度の活用) → 大川村さめうら遊覧船(7月6日～運行開始) (利用者数196名 運行回数19回(9月末) 運営費用をクラウドファンディングにより190万円資金調達	2,551人 (R6.4月～8月) ・R6到達目標達成率：109.3% ・対前年同期比：86.7%	A (成果) ・いしづちエリアと連携し、キャストによる情報発信等体験プログラムの磨き上げが進んだ。 ・大川村さめうら遊覧船が運航開始となり、新たな観光資源の商品化ができた。 (課題) ・体験プログラムの開発及び定常化 (今後の方向性) ・大川村さめうら遊覧船の魅力ある観光商品化に向けた、ガイドや案内スポットの磨き上げ ・体験プログラムの運営主体の人材確保等、受入体制の整備 ・白滝の里周辺の環境整備による誘客促進
							15 さめうら湖を核とした観光産業の振興 (土佐町) 【実施主体】 ・◎土佐町 ・◎民間事業者等 さめうら湖のさらなる魅力化とともに、湖面を活用した観光客向けのアウトドアアクティビティ体験を提供することで、地域外からのさらなる観光客の誘客を図る。また、さめうら湖畔に整備した拠点施設を中心に、カヌーをはじめとしたアウトドアスポーツの競技力向上や合宿誘致の取り組み等を通じて、嶺北地域全体の交流人口の拡大につなげる。	さめうら荘 利用者数	18,902人 (R4)	
カヌー拠点 施設利用者 数	12,152人 (R4)	12,500人	14,000人	2 さめうら湖を核としたスポーツツーリズムの振興 ・スポーツイベントや競技大会等の誘致 ・スポーツ合宿の誘致 ・アクティビティ商品等のさらなる磨き上げ・造成	2 さめうら湖を核としたスポーツツーリズムの振興 ・スポーツ合宿の誘致活動 ・土佐町スポーツコミッションによる湖面を活用した観光商品(サブ等)の磨き上げ ・各種イベント等によるさめうら湖への誘客 → さめうら湖畔遊歩道清掃×ツーリズム(7/18スタート) 土佐町スポーツ・まちづくり企画「水とスポーツの力」 :小谷実可子さん講演(8/24、25) さめうらカヌーテラス4周年イベント(9/1～9/30)	8,825人 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：141.2% ・対前年同期比：109.4%	S (成果) ・さめうら湖への誘客につながる効果的なイベント等により、利用者数が増加した。 (課題) ・カヌー競技の聖地としての確立 (今後の方向性) ・スポーツイベントや競技大会等の誘致 ・スポーツ合宿の誘致 ・アクティビティ商品等のさらなる磨き上げ・造成、高付加価値ツアーの検討			
さめうら テントパーク 利用者数	758人 (R4)	2,168人	2,800人	3 さめうらテントパークの整備 ・第3期工事の実施(RVパーク等の整備)	3 さめうらテントパークの整備 ・第2期工事の完了(テントサイト2箇所、管理棟)：9月完成 ・第3期工事に向けた再整備計画の策定	522人 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：48.2% ・対前年同期比：84.3%		D (成果) ・第2期工事を実施し、テントサイト2箇所及び管理棟が整備された。 ・第3期工事に向けて再整備計画を策定し、RVパークを年度内に整備することが決まった。 (課題) ・段階的な整備によりテントパークの魅力は向上しているが、誘客につながっていない。 (今後の方向性) ・テントパークの魅力が向上し、着実な誘客につながるような、施設整備の具体的な検討。		

(2)目標の達成に向けた進捗状況等

※達成度の基準について

進捗状況の基準	
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
-	達成度の判断が困難なもの

分野	No.	【P(Plan)】					【D(Do)】	【C(Check)】・【A(Action)】				
		項目名・実施主体	指標	出発点	R6到達目標	R9目標	R6計画	R6取り組み状況	現時点の進捗状況			
									R6到達目標に対する現状	達成度(※)	現状分析	
その他	16	土佐町石原地区の地域資源を活用した地域活性化 (土佐町) 【実施主体】 ・◎合同会社いしはらの里 ・◎(株)いしはらキッチン ・◎有限責任事業組合トサイチヨン ・いしはらの里協議会 ・土佐町 土佐町石原地域の資源をフル活用した稼げる仕組みを構築し、UIターン者の受け皿となる仕事を確保するとともに、収益を活用してプラスアルファの住民サービスを展開し、あらゆる世代の者にとって暮らしやすい地域づくりを進める。	宿泊・交流事業売上高	598万円 (R4)	675万円	900万円	1 交流人口の拡大・宿泊施設の整備・運営 ・体験プログラムの拡充 ・木の家の増設の検討 ・スポーツクラブ等の合宿の利用拡大に向けたグランド整備の検討	1 交流人口の拡大・宿泊施設の整備・運営 ・いしはらの里のHPを更新 ・airbnb掲載に向けて準備中 ・関係者による宿泊ツアー連絡会を毎月開催し、予約状況や課題を共有 ・どぶり高知旅事業によるツアーの造成	345万円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：102.2% ・対前年同期比：156.0%	A (成果) ・HP等情報発信の強化や、ツアー造成により、売上増につながった。 (課題) ・閑散期の宿泊者増に向けた、体験プログラムの見直し (今後の方向性) ・宿泊者増に向けた「木の家」増設の検討 ・インバウンド向け宿泊プランの造成 ・体験プログラムのブラッシュアップ ・スポーツクラブ等の合宿の利用拡大に向けたグランド整備		
							2 地域資源の活用 <さとのみせ(店舗)、やまさとの市(直販所)の収益力及び利便性向上> ・「さとのみせ」：将来的なあり方の検討、地域内利用者の利便性の検討 ・「やまさとの市」：直販所に加えて新たな機能(飲食等)の検討	2 地域資源の活用 <さとのみせ(店舗)、やまさとの市(直販所)の収益力及び利便性向上> ・「さとのみせ」 地域産業振興ADによる現状分析、役員会等における今後のあり方の検討 ・「やまさとの市」 さとのみせやGSの検討と併せて、今後のあり方を検討	1,583万円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：173.5% ・対前年同期比：100.9%		S (成果) ・役員等への経営状況(赤字要因)の共有による、「さとのみせ」、「やまさとの市」の見直しにかかる必要性の理解醸成が進んだ。 (課題) ・さとのみせの移転ややまさとの市の改良等にかかる初期コストの償還計画 ・高齢化等による生産・加工・販売にかかる人材不足 (今後の方向性) ・さとのみせの経営改善及びやまさとの市の機能強化に向けた計画策定及び実施にあたっての地元の合意形成	
							2 地域資源の活用 <加工品の販路拡大及び売上増> ・産振アドバイザー制度を活用した事業戦略策定、新商品の開発 ・(一財)高知県地産外商公社と連携した営業活動の強化 ・製造機器の導入、HACCP対応の新工場の整備検討	2 地域資源の活用 <加工品の販路拡大及び売上増> ・事業戦略策定セミナー(地産地消・外商課)を受講(5月～7月)し、今後の事業戦略を策定 ・商品改良や販売手法改善に向けた行動計画を策定(産振アドバイザー制度を活用：7月～8月) ・新商品(ちびから)の発売開始(5月～)	782.7万円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：83.5% ・対前年同期比：116%			C (成果) ・商談会への参加や新商品のPR等により売上高が増加した。 ・セミナー受講及び産振アドバイザー制度の活用により、今後の具体的な取り組み内容及びスケジュールが策定できた。 (課題) ・加工場整備に向けた検討(規模、収支償還試算など) (今後の方向性) ・自社ECサイトを本年度中に構築 ・事業戦略に沿った営業活動の実施 ・加工場整備に向けたコスト等を試算し、償還計画を策定 ・新商品の開発
							2 地域資源の活用 <稼げる林業の体制構築> ・地域おこし協力隊卒業生の定着 ・作業効率化のための機械導入の検討等	2 地域資源の活用 <稼げる林業の体制構築> ・地域おこし協力隊4名を指導中(伐採の他、製材・チップ製造等も指導)	403.6万円 (R6.4月～9月) ・R6到達目標達成率：403.6% ・対前年同期比：257.5%			