

平成21年度パッケージ事業、ふるさと基金事業シンポジウム

2010年10月27日

「黒潮町のさしすせそ計画実現事業」

～地域資源の高付加価値化による雇用創造の実現を目指す～

はたぐんくろしおちょう
高知県幡多郡黒潮町

発表者：
黒潮町産業推進室 室長補佐
畦地 和也(あぜち かずや)

黒潮町は、平成18年3月20日、「大方町」「佐賀町」が合併し誕生

- 総面積・・・188.46km²
- 人口・・・13,213人(平成22年3月末日現在)
- 有効求人倍率(平成21年度)0.41倍(ハローワーク四万十)

大方地区・・・施設園芸(ミョウガ・キュウリ・ナス)/花卉/葉たばこ/水稻

佐賀地区・・・土佐カツオ一本釣り/完全天然塩/菌茸類(シメジ・エノキダケ・エリンギ)

※大きな産業がない⇒雇用の場が少ない・・・



地域重点分野における取組について

①農林業分野

移住促進/地産地消/天然調味料(天日塩・黒糖・香酸柑橘類)/施設園芸野菜

②漁業分野

カツオの一本釣り/薫焼きカツオタタキ/岩ガキ/アカウニ

③観光振興分野

砂浜美術館/ホエールウォッチング/エコツーリズム

パッケージ事業、実現事業に取り組んだ背景

平成16年度～18年度プラス事業・パッケージ事業を実施

(成果)テレワーク等による雇用創出/遊休施設を活用した雇用創出

(課題)非正規雇用が多く、更なる地域資源を活用した雇用創造への取り組みが必要



(平成19年)住民意向調査「町が最も力を入れるべき施策は雇用創出」



地域資源の高付加価値化による雇用創出

【雇用面における地域の課題】

- ・ 農産品について、効率的な生産や加工につなげられる人材の不足
- ・ 高機能性が見込まれる水産物の活用例等を情報提供する人材の不足
- ・ 既存施設の利活用について、各種団体への営業戦略のコーディネータの不足
- ・ 体験型観光施設の指導員及び営業戦略のコーディネータの不足



①雇用拡大メニュー

- ・漁業者支援事業⇒カツオ文化/カツオの効能
- ・宿泊施設支援事業⇒マナー

②人材育成メニュー

- ・農業生産者支援事業⇒ドクダミ/黒糖/ぶなしめじ
- ・黒潮印の商品開発・販売企画力養成研修⇒商品開発/認証商品(ブランド化)/楮
- ・アスリート誘致と観光コーディネータ養成研修⇒アスリート誘致/砂浜トレーニング/住民ディレクター
- ・体験型観光指導員養成研修⇒ライフセーバー/そば打ち/サンドアート
- ・黒潮の恵みでおもてなしスタッフ養成研修⇒接客/地域食材
- ・インターネット販売力養成研修⇒e-コマース
- ・濃漁家民泊支援事業⇒おもてなし

③ 就職促進メニュー

- ・黒潮町JOBコミュニケーション事業⇒情報発信
- ・IJU支援事業⇒新規就農/UIターン

意識改革!



アスリート誘致と観光コーディネータ養成研修



黒潮の恵みでおもてなしスタッフ養成研修



インターネット販売力養成研修

黒潮印の商品開発・販売事業

黒潮印の認証基準及び統一デザインの確立と管理運営
地域資源調査及び地元意向調査
都市部における地域製品のニーズ調査及び競合商品の調査
黒潮印の商品開発・販路開拓

一本釣リカツオの高付加価値化事業 海山共生プロジェクト事業

カツオ成分調査
カツオ市場・流通調査
カツオ文化情報発信システム構築事業
間伐材を使った漁礁の設置

スポーツ合宿・体験型観光誘致事業

市場調査(企業・大学・各種スポーツ団体等)
誘致営業活動
グリーンツーリズム&ブルーツーリズムプログラム開発
漁家・農家民宿のPRと営業支援

新規就農者・移住者支援事業

黒潮町農作業暦作成(季節労働力需要調査)
「遊休農地・空きハウス・遊休施設・空き家・空き店舗」調査
遊休農地活用農業特産品開発研究
新規就農希望者相談



開発商品販売イベント



カツオの一本釣リ



漁家民泊

パッケージ事業の成果について

アウトプット 目標指数122名
実績指数438名
359%達成

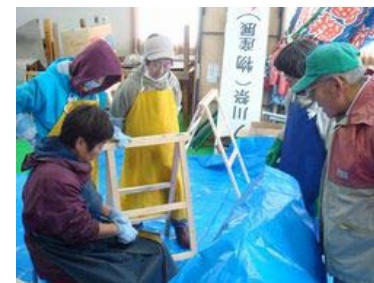
アウトカム 目標指数26名
実績指数28名(内1名創業)
108%達成

- 漁業者支援事業
「カツオ文化の街づくり」セミナーでは、漁業の現状課題をSWOT分析を行い検証した。結果、カツオを地域外へ販売するための雇用が創出された。
- 農業生産者支援事業
実践型の菌茸類生産拡大セミナーを開催した事により、9名が雇用結び付いた。
- 黒潮印の商品開発・販売企画力養成研修
以前、生産販売が行われていた和紙の原料「楮(こうぞ)」。復活を目指した地域住民と協力、商品価値の高い楮に加工するための人材育成を行った。22年度には雇用が発生している。
- 体験型指導員等養成研修
そば打ちインストラクター養成セミナーを開催し、体験指導員を育成した。現在、地元のそばを使った観光体験を試験的に実施予定。その後創業の予定である。
- IJU支援事業
きめ細かな移住相談、就職相談を行い、事業支援により4家族10名の方が移住された。

漁業者支援セミナー



黒潮印の商品開発・販売企画力養成セミナー



事業展開上の工夫と問題点等について

事業支援を受け就職した方が、中核的な人材として地域の活性化に結びつくよう、実践型セミナーを企画した。また、参加者の多い効果的なセミナーになるよう、住民提案・住民参加型セミナーを企画開催した。結果アウトプット359%、アウトカム108%と目標を大幅にクリアすることができ、町の活性化に貢献した。

実現事業の成果について

◇黒潮印の商品開発・販売事業

- ・1年間で商品試作70種行い、『薬膳らっきょう』2種を県内で販売。
- ・新宿伊勢丹にて開発商品『黒糖生姜きやらめる』『さとうきび酢』など開発商品の販売を行う。
- ・『カツオたたきバーガー』が全国放送されるなど、メディアに向けたPR活動を精力的に行った。

◇一本釣りがつオ高付加価値化事業・海山共生プロジェクト

- ・アオリイカ漁礁を設置し、産卵状況のモニタリング調査を行う。
- ・高知大学とカツオに含まれるアンセリン調査の共同研究。
- ・一本釣りがつオの高付加価値化事業として全国高知県人海へPR。

◇スポーツ合宿・体験型観光誘致事業

- ・漁家民泊PR活動に従事、メディアを使い県内にPR。
- ・砂浜を用いた地域活性計画を実施。東海大と『砂浜トレーニング』を共同開発。

◇新規就農者・移住者支援事業

- ・農繁期雇用調査を行い、9名の短期雇用需要を発掘。
- ・遊休農地を活用した農業特産品の開発研究。



砂浜トレーニング



県人会へのカツオ提供



カツオたたきバーガー

事業展開上の工夫と問題点等について

商品開発や高付加価値化、体験型観光誘致事業など全てに置いて全国レベルのクオリティを先ず念頭に置いて事業を行いました。そうすることにより全国レベルに達しない場合でも、県内もしくは町内での事業につながって行きました。また、メディアへの情報提供をしっかりと行うことにより、地域への広報となり事業展開のスピードアップにつながっていったと考えます。

机上の作戦(パッケージ事業)を元に実戦(実現事業)を行うことの効果
産業と雇用創出はセットで行う必要性

「芽」が出てきた⇒「継続」の必要性

**捨てているもの、規格外に付加価値
地域の文化を産業にする**



妄想...

「カツオのたたきの後の湯かけ」が評判・・・なぜだろう？

佐賀の漁師は「カツオ」の一番旨い食べ方を知っているから
だから無駄なくカツオも使う(⇒端材を使った商品化)

だから、佐賀のカツオのたたきは他より旨い



“湯かけ”と言っても決まった形がない

使う魚は「カツオ」でない場合もある

場合によっては「お茶」や「だし汁」をかけるという人も



カツオ関連商品への展開



さ

① 黒砂糖100%であること。

し

② 天日塩100%であること。

す

③ 化学調味料は使用しないこと。

せ

④ 遺伝子組み換え原材料は
使わないこと。

そ

⑤ 原材料は高知県産であること。

計 画