

## 令和元年度 東予地方局予算一覧

( 事 項 名 )	( 事 業 費 )	( 事 業 期 間 )
1 歴史文化継承ひと・まちづくり事業費	1,250千円	R元～3年度
2 東予食の魅力発信事業費	997千円	H30～R2年度
3 医療機関広域浸水対策事業費	1,191千円	H29～R元年度
4 東予東部ものづくり若年人材確保事業費	1,800千円	R元～3年度
5 新花材ピットスポラム等生産力強化事業費	1,866千円	R元～3年度
6 しまなみ産オリーブ特産化促進事業費	1,599千円	R元～3年度
7 太天平棚栽培技術確立事業費	772千円	H30～R元年度
8 やまじ王産地強化事業費	1,100千円	H30～R2年度
9 絹かわなす産地強化事業費	1,375千円	H29～R元年度
10 木材流通改革による担い手確保促進事業費	1,499千円	H30～R2年度
11 しまなみ地域おもてなし力向上事業費	2,233千円	H30～R元年度
(事業費合計)	<u>15,682千円</u>	

## 1. 歴史文化継承ひと・まちづくり事業費（R元～3年度）

県と管内市町で構成する「東予歴史文化資源活用市町連携協議会」では、「人づくり」、「シビックプライドの醸成」及び「交流人口の拡大」に繋げるため、東予の歴史文化資源を活用した様々な事業に取り組んだ。

### 1 東予の地域活性化人材育成事業 ～人づくり～

#### (1) 東予みらい人材育成事業

地域の若者に東予の歴史文化資源について学ぶ機会を創出し、広瀬幸平や安藤正楽など偉人をテーマにフィールドワーク等を通じて新たな地域活性化のコンテンツやそれを活用した取組みの提案など、地域活動への参加を促進。 ※対象を高校生以上に拡大『社会人も参加』

#### (2) 第2回高校生による歴史文化PRグランプリ

管内の高校生がチーム対抗で、歴史文化資源の魅力やその活用アイデアなどのプレゼンテーションを実施し、日頃の研究活動を紹介及び審査により表彰。 ※2/11土居町ユウホールで開催【8校13チームが参加】

### 2 TOYOプライド醸成事業 ～シビックプライドの醸成～

#### (1) 東予の歴史文化を巡る大学生遊学バスツアー

県内の大学生を対象に東予の歴史文化資源を巡るツアーを実施し、地元高校生のガイドにより東予地域の魅力を紹介及び交流促進を図った。 ※10/22県内大学生が初参加「高校生ガイドと相互交流」

#### (2) 管内市町で歴史文化パネル展を開催

### 3 東予ファン拡大事業 ～交流人口の拡大～

#### (1) JR予讃線沿い（伊予土居・伊予小松駅周辺）遊学マップの作成

県内外から東予地域への交流人口の拡大を図り、公共交通機関やレンタサイクル、徒歩により東予の歴史文化資源を巡って学ぶマップを作成。 ※地元小中学校の野外活動でも活用

#### (2) SNSを活用した情報発信の強化

### 4 事業費合計 2,500千円（県1,250千円、4市各300千円、上島町50千円）

## 2. 東予食の魅力発信事業費（H30～R2年度）

東予の食品企業・飲食店・住民等が一体となり、食の魅力を発信するため、蔵元推薦の飲食店で地酒と地元食材の料理を提供する「えひめ東予 SAKE & FOOD FAIR ～七蔵ものがたり～」を展開し、食分野のすそ野拡大や底上げを図り、地域活性化の仕掛けづくりに取り組んだ。

### 1 えひめ東予 SAKE & FOOD FAIR ～七蔵ものがたり～ 事業

魅力的な産品である「東予の地酒を切り口」とし、東予の酒造会社がお薦めする飲食店を選定の上、地元住民や観光客が、地元食材を使った東予の料理と地酒をセットで楽しめる「食」事業として、「えひめ東予 SAKE & FOOD FAIR ～七蔵ものがたり～」等を展開。

#### (1) 内容

酒造会社及び飲食店と連携し、お薦めの酒と地元食材活用の料理をセットで提供するとともに、フェア店舗の統一企画（飲み比べセット・フェア料理など）を含む魅力的なフェアを各店舗で開催。 ※10～11月の2か月間：東予の7酒造会社・5酒販店・26飲食店と連携（蔵元ナイトが大変好評）

#### (2) メインターゲット

新たなファンとなりうる若者世代・女性、食に興味のある情報感度の高い方。

#### (3) えひめ東予 SAKE & FOOD FAIR ～七蔵ものがたり～の告知

SNS・ホームページ・雑誌・フリーペーパーの告知、チラシ配布、参加飲食店・酒造会社・酒販店による客へのフェア案内、飲食店周辺ホテル及び東予管内の関係団体へのフェア案内などにより継続的に広く周知を図った。

#### (4) 東予の地酒を切り口とした食の魅力発信

東予の酒と地元食材の料理をセットにした食の魅力を幅広い消費者に訴求するため、SNS・雑誌・フリーペーパーなどを活用した継続的な情報発信に取り組んだ。



### 3. 医療機関広域浸水対策事業費（H29～R元年度）

南海トラフ巨大地震が発生した場合、新居浜・西条圏域では平野部の広範囲において浸水被害が想定されており、多くの医療機関が浸水し、医療機能が大幅に低下する懸念がある。このような状況にあって、如何に患者を浸水地域外の災害拠点病院に搬出するかが大きな地域課題であるため、実態に即した対策を検討し、発災に備えた具体的な取組みの強化を図った。

#### 1 コーディネーター及び調整員の設置

医療救護に係る専門的見地から全体的な調整を行うコーディネーターを設置するとともに、訓練実施機関の中心的な役割を担う調整員を設置。

※コーディネーター：県立新居浜病院外科部長

調整員：県立新居浜病院DMAT看護師、西条中央、済生会西条、住友別子、十全総合の各病院の災害支援ナース

#### 2 プロジェクトチーム会の開催

浸水想定医療機関、災害拠点病院、看護協会、市防災担当、警察、消防、自衛隊、海上保安部、地元建設事業者、交通機関等で構成しているプロジェクトチームにより、関係機関の連携等訓練内容について検討し、その成果や課題について協議。 ※6/28(金)、9/27(金)、11/1(金)開催

#### 3 実動訓練の実施

多くの入院患者を有する圏域中核医療機関において、アクションカードに基づく初動対応訓練を行い、医療機関職員の実践的な対応力の向上を図るとともに、院外搬出を要する患者の搬送や院内籠城を支援するための関係機関の連携手順について訓練を実施。 ※10/19(土)訓練実施

#### 4 成果報告会の開催【新型コロナウイルス感染症拡大防止のため中止】

3か年の事業の取組み及びその成果について、関係機関による報告会を開催。

開催日 令和2年3月6日(金) 場所 愛媛県総合科学博物館 多目的ホール

内容 医療機関の成果報告、福島の水害支援報告（県立中央病院DMAT）

基調講演（名古屋掖済会病院 副院長 北川喜己氏）等

### 4. 東予東部ものづくり若年人材確保事業費（R元～3年度）

東予東部地域内の優秀な技術力を持つ中小ものづくり企業の地域外での認知度の低さ、人材確保の難しさという課題に対応するため、愛媛大学理系学部の学生の確保に努めていくことに加え、愛媛大学社会共創学部、新居浜工業高等専門学校及び東予東部地域外の高校生についても就職・定住のターゲット層として、東予東部地域一体で、ものづくり産業の人材確保対策に取り組み、地域の活性化を図った。

#### 1 理系大学生等人材確保対策

##### (1) 意見交換会の開催

ものづくり企業の採用担当者等と愛媛大学及び新居浜高専の就職担当教員との意見交換会を開催。

##### (2) ものづくり企業魅力発信能力アップセミナー

企業に対して、効果的な広報戦略等についてのセミナーを開催。 ※参加企業：19社(25名)

##### (3) ものづくり企業見学会

技術力のPRや知名度アップを図るため、製造現場や工場の見学を実施。 ※9月実施

##### (4) ものづくり企業出張講座

愛媛大学及び新居浜高専において、企業が出張講座（講義）を実施。 ※10～12月実施

##### (5) 東予東部ものづくり若年人材確保事業の報告書の作成・配布

事業内容、事業成果の公表並びに愛媛大学及び新居浜高専生の採用情報、中・南予の高校生の就職意識調査の結果についての報告書を作成し、ものづくり企業に配布。 ※3月200社に配布・HP掲載

#### 2 中・南予高校生の就職促進

(1) 高校生向け東予東部地域ものづくり企業紹介パンフレット作成 ※5,000部作成(掲載企業56社)

(2) 東予東部ものづくり企業合同説明会及び企業見学会の実施 ※1～2月実施

(3) ものづくり企業に対する意識調査 ※対象：中・南予高校及び東予の工業系高校の2・3年生約3,000名

#### 3 東予東部ものづくり若年人材確保対策協議会の運営

#### 4 事業費合計 3,300千円（県1,800千円、新居浜市及び西条市各600千円、四国中央市300千円）

## 5. 新花材ピットスポラム等生産力強化事業費（R元～3年度）

労働負担が小さく、軽量で収益性の高い、新花材ピットスポラム等花木の新規栽培者の確保・育成や栽培技術の高度化支援による作付推進を図るため、共同育苗ができる母樹園の設置、育苗技術の向上支援を行った。また、生産から販売戦略までのマネジメントを関係機関が一体となって進行管理することにより、東予一円に広がる花木産地のブランド化の推進に取り組んだ。

- 周年出荷可能だが未収益期間が3年程度の「ピットスポラム」や「ビブルナム・ティナス」、定植後1年で収穫可能な「メラレウカ」の3品種を主力品種として推進。
- 栽培面積拡大、生産力を向上させるため、共同育苗ができる母樹園の設置、育苗技術の向上支援。
- 四国中央市から今治市までの東予一円において、新規栽培者の確保・育成や栽培技術の高度化支援。
- 市場動向や実需者の要望を踏まえたマーケットインによる生産出荷と販促活動。

### 1 産地化推進体制

(1) 東予地域花木生産対策会議の開催（構成：JA、市町、農水研、東予地方局） ※4/24開催

### 2 優良苗供給体制確立

- (1) 挿木用の母樹園設置 ※3箇所
- (2) 育苗技術研修会 ※9/25開催
- (3) 発根資材等の検討

### 3 新規栽培者の確保

- (1) 広報誌による呼びかけや個別面談の実施
- (2) 栽培塾の開催 ※第1回(9/19・20)、第2回(9/27)  
第3回(12/13・1/16)、第4回(3/9・10)開催

### 4 栽培技術の高度化（収益性の向上）

- (1) 栽培マニュアル・経営指導の作成
- (2) 着果安定技術の検討
- (3) 栽培実証ほの設置 ※3箇所設置

### 5 市場調査・販売促進イベント・ブランド化

- (1) 大都市圏の需要把握・売り込み
- (2) 華道家・花屋対象の利用拡大研修
- (3) 市場やイベントでの販売促進活動



## 6. しまなみ産オリーブ特産化促進事業費（R元～3年度）

オリーブは、その加工品が健康志向から市場拡大傾向にある。そこで、降水量が少なく県内でもっともオリーブ栽培に適しているしまなみ地域において、関係機関と連携して、栽培技術向上や加工品開発などを行い、生産を拡大させて県内初のオリーブ産地を育成し、地域農業の活性化に取り組んだ。

### 1 推進体制の整備

- (1) オリーブ特産化推進検討会の開催  
構成：生産者、JA、今治市、県、その他 ※5/15、10/24開催
- (2) 先進事例の調査  
6/26広島県江田島市、11/28香川県小豆島町

### 2 オリーブの栽培促進

- (1) 栽培技術の実証  
〔実証項目〕①栽培見本園、②かん水の方法、③病害虫の防除、④苗木生産
- (2) 指導マニュアルの検討  
〔掲載項目〕品種、土壌、肥料、かん水、病害虫防除、収穫、せん定、生産費など
- (3) 生産拡大及び技術力の向上（栽培講習会）  
〔内容〕推進資料を作成し新規栽培者を確保、既栽培者の技術レベル向上促進

### 3 オリーブの加工品開発

- (1) オリーブオイルの品質・機能性成分調査
- (2) 新しい加工品の開発

### 4 オリーブ加工品の消費拡大推進

〔内容〕レストラン等の実需者を対象とした加工品の評価等の情報収集





## 7. 太天平棚栽培技術確立事業費（H30～R元年度）

極めて大果で良食味の商品性の高い柿「太天（福嘉来）」は、大果であるが故の枝折れ、落果、汚損果などが多発し、生産安定対策が急務となっていることから、太天では日本で初めて導入された周辺地域での平棚栽培の技術確立を図り、農家所得の向上と柿産地の活性化に取り組んだ。

### 1 太天平棚栽培推進協議会

生産組織団体と行政等関係機関が、地域の主要品目である柿産地の拡大を図るため連携・協議し、柿産地強化を検討。

#### (1) 推進協議会の開催

JA東予園芸及びJA周桑と関係機関が、太天の高品質安定生産を進めるために、平棚栽培技術の確立に向け、連携して協議。 ※4/23開催

#### (2) 栽培講習会の実施

平棚栽培に適応した摘蕾、摘果、剪定、誘引等の講習会を実施。 ※4/26、6/28、12/25実施

#### (3) 情報収集

平棚技術についての情報収集。

### 2 太天の高品質安定生産技術の確立

太天では日本で初めてとなる平棚栽培の普及を図り、高品質果実の安定生産を目指す。当技術は、樹勢低下等のリスクが大きいことから、県が実証圃を設置し、生産指導と技術確立を進めた。

#### (1) 平棚栽培技術の確立

- ・平棚栽培モデル園を活用し、立木栽培と比較して、省力効果、増収効果、品質向上効果等の実証。
- ・摘果時期の違いと果実肥大の影響を検証し、大玉生産のための肥大曲線を作成。
- ・平棚栽培園に、簡易雨よけを設置（9～11月）し、着色効果、汚損果、条紋果、ヘタすき果軽減等、品質向上効果の検証。
- ・ハマキムシ類の定期的な発生予察（6～11月）を通じて適期防除を図り平棚栽培の優位性と正品率向上。
- ・平棚栽培における栽培技術や有効性をまとめた平棚栽培マニュアルを作成。 ※3月作成

#### (2) 太天（福嘉来）の市場調査および販売促進活動

平棚栽培により高品質化された太天の新たな評価や販売状況調査、PR活動を大都市圏の市場や百貨店等で行い、認知度とブランド力の向上、販売戦略を策定。



黄金福嘉来  
（「愛」あるブランド）

## 8. やまじ王産地強化事業費（H30～R2年度）

平成21年に県農林水産研究所が育成した「やまじ王」は、在来種と比して秀優品率が高いなど優れている一方、労働時間が長く、生産者の高齢化・担い手不足により産地の維持が困難となっている。そのため、生産性の向上や生産者の技術力アップ、新規生産者の確保育成等を図り、産地の維持拡大を目指すとともに、ブランド力の強化に取り組んだ。

### 1 やまじ王産地化対策検討会の開催

やまじ王の生産拡大及び省力生産技術を検討し、産地の維持拡大に向けての意識の統一を図った。

#### (1) 検討会の運営

生産者代表や、JA、商系流通業者等を含めた関係機関で構成する検討会を運営し、活動計画の協議、省力生産技術、生産拡大方策、及び担い手確保などの検討。 ※5/21、1/21開催

### 2 省力生産技術の確立

収量・品質の向上及び作業の省力化を目的に、実証圃設置によるマルチ栽培、機械化体系などの技術の確立とその普及を図った。

#### (1) マルチ栽培の実証

※実証圃4箇所設置

#### (2) 贈答用中玉生産栽培の実証

※実証圃1箇所設置

#### (3) 機械化体系の実証

### 3 新規生産者の確保及び栽培面積拡大

新規生産者を対象に研修会やセミナー・栽培講習会を開催し、生産者の確保と面積拡大を図った。

#### (1) 新規生産者研修会の開催

※6/25、11/20開催

#### (2) 実習研修圃場の設置（JAうま、JAファームうま）

#### (3) 経営指標、栽培マニュアル、パンフレットによる周知

#### (4) 栽培講習会、セミナーの実施

### 4 「やまじ王」のブランド化の推進

「やまじ王」の更なる有利販売のため、高品質やまのいもの贈答用の販売など販路拡大を図るほか、新たな加工品開発によりブランド力の強化を図った。 ※「愛」あるブランド認定取得(11/20)

#### (1) 贈答用の販売促進活動

#### (2) 新たな加工品開発



## 9. 絹かわなす産地強化事業費（H29～R元年度）

西条市特産の絹かわなすは、「愛」あるブランド産品に認定されるなど評価は極めて高いが、農家の高齢化や栽培技術の難しさから新規栽培者の確保に苦勞することなどを背景として、産地の維持が課題となっている。そのため、技術力の高い農家の確保・育成、販売強化によるブランド力の更なる強化に取り組んだ。

### 1 生育診断等による栽培データの収集と解析

- (1) 生育調査の実施
- (2) 優良系統の採種技術の継承
- (3) 試験圃場の設置

### 2 新規栽培者の確保、栽培面積の拡大

- (1) 栽培講習会、現地実証検討会の開催
- (2) 栽培管理マニュアルの作成（改訂）と個別作付推進 ※管理マニュアルの改訂(11～12月)
- (3) 視察研修（群馬県 施設栽培）
- (4) 絹かわなす栽培塾の開催（4月、6月、7月、9月）

### 3 ブランド力の向上と販売促進による販売量の増加

- (1) 販売促進活動
- (2) 市場調査
- (3) 消費者との交流 ※産地見学ツアー(8/28)実施
- (4) 新たな加工品開発（販路開拓）と農家所得の向上  
※新加工品：ミートデニツシュ絹かわなす(四国シキシマパン)  
※動画料理レシピの作成及びインターネットへの公開(2/28)



## 10. 木材流通改革による担い手確保促進事業費（H30～R2年度）

東予地域には、県内屈指の大規模製材工場等が集積し、木材需要の拡大が見込まれる一方、原木供給は低迷し、原木生産量の拡大と担い手の確保が課題となっている。そこで、新たな木材流通体制を構築し、事業量の確保と、所得向上を図り、「原木生産量の拡大」及び「担い手の確保」に取り組んだ。

- ①原木の重量取引：作業工程の簡素化
- ②中間土場（ウッドヤード）の設置：中間コストの削減
- ③オーダーメイド造材：原木価格の上昇



### 1 東予流域木材流通改革検討会議の開催

時代に即応した木材流通体制を構築するため、森林・木材産業関係者間の情報共有・意見調整を図るとともに、ウッドヤード設置後の新たな木材流通の方向性について検討。（構成員：県、市、森林組合、素材生産業者、木材市場、製材業者等）

- (1) 現状把握・課題の整理
- (2) 事業内容の検討・分析
- (3) 新たな木材流通の方向性の検討・提示

### 2 木材流通改革に向けた実証・検証事業

新たな木材流通に伴い必要とされる各種データの収集を図った。

- (1) 山土場仕分けの検討・工程調査：ウッドヤード設置に向けて新たな仕分け方法を確立
- (2) 重量・材積の相関関係調査：木材の重量取引に向けた相関関係の調査・分析



### 3 利害関係者への意向調査及び情報発信

木材流通改革を円滑に進めるため、森林所有者へのアンケート調査及び分析

- (1) 森林所有者等へのアンケート調査 ※対象200名

## 11. しまなみ地域おもてなし力向上事業費（H30～R元年度）

しまなみ地域は、多くの観光客が訪れる場所となってきたが、宿泊施設や飲食施設等の脆弱性や、インバウンドの接客対応が難しいこと等で滞在型観光に繋がっておらず、地域の特徴を生かした体験型コンテンツの充実・強化が喫緊の課題となっている。そこで、インバウンドビジネスの開業支援などのおもてなし対策を講じるとともに、住民グループが企画運営する体験型イベントの支援を行い、地域住民が主体となった観光客の受入体制の充実・強化を図り、インバウンド誘客促進に取り組んだ。

### 1 インバウンド対応おもてなし人材育成支援事業

- (1) インバウンドビジネス開業支援セミナーの開催  
インバウンドビジネス開業を目指す者を対象に、開業準備に必要な手続きやノウハウ等を学ぶセミナーを開催。 ※インバウンド集客セミナー：9月開催(参加者28名)  
※インバウンドビジネスセミナー：10月開催(参加者15名)
- (2) インバウンド受入対応力向上セミナーの開催  
外国人観光客に対する異文化理解や接遇のポイント、簡単語学等を総合的に習得するおもてなしセミナーを開催。 ※おもてなし台湾・中国語講座：12月開催(参加者21名)、1月開催(参加者20名)
- (3) インバウンド等誘客情報発信事業  
SNSを活用し、体験型イベントや外国人観光客との交流状況等を情報発信。

### 2 しまなみ地域イベント実施団体支援事業

- (1) しまなみマルシェの開催 ※10/26開催(出展者：28団体、来場者：約2,000人)  
しまなみ地域の豊かな地域資源を活用した体験メニューづくりに取り組んでいる住民グループの活動をPRする「しまなみマルシェ」を開催するとともに、情報発信力向上に資する活動を支援。
- (2) ブラッシュアップ研修会の開催及びしまなみ地域住民グループ活動の活性化  
しまなみマルシェ開催後、来場者や出展者を対象としたアンケート調査をもとに、効果や課題を検証し、今後の住民グループ活動の活性化及び当該イベントの民間主導体制への移行を図り、地域住民主体のまちづくり活動を促進することを目的としたブラッシュアップ研修会を予定していたが、新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため中止となった。