

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

・農業分野	1
・林業分野	12
・水産業分野	20
・商工業分野	25
・観光分野	39
・産業間の連携戦略(連携テーマ)		
地産地消・地産外商戦略の展開(食品分野)	45
移住促進による地域と経済の活性化	51
担い手の育成・確保	52
起業や新事業展開の促進	53
産学官連携による力強い産業の礎を築く	62

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野： 農業分野

戦略の柱：生産力の向上と高付加価値化による産地の強化

取組方針： 次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進

【概要・目的】

炭酸ガス発生機を始めとする環境制御等新たな技術の積極的な展開、生産性の高い施設の整備等により、生産力を高める。また、県産農産物の高品質・安定生産を図るため、オランダ・ウェストラント市との園芸技術交流を進展させ、技術の開発と環境制御技術の県内普及を加速化する。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及

- ・県環境制御技術普及推進会議の開催 (5月・8月・12月・3月)
- ・地区環境制御技術普及推進会議の開催 (5ヵ所×1回、7～9月)
- ・成果発表会の開催 (5ヵ所、7～9月)
- ・次世代型こうち新施設園芸技術フェアの開催 (6月)
- ・品目別生産者交流会の開催 (7月～3月)
- ・H28 年度実証実績書、マニュアル(改訂版)の印刷、配布 (8月・9月)
- ・現地検討会の開催 (12月～3月)

2. 環境制御技術のレベルアップと新技術・省力化技術の研究開発

- ・H28 年度実証ほのデータ分析、評価及び成果取りまとめ (6月～8月)
- ・H29 年度実証ほ計画策定 (4月～6月 ナス、ピーマン他 13 品目 29 ヵ所)
- ・実証ほ設置、調査、データの収集、分析、評価、中間成果取りまとめ (8月～3月)
- ・レベルアップ技術の普及 (通年)
- ・新規研究課題 3 課題を含む 12 課題の研究開発を実施 (農業技術センター)
(新規課題) ・環境制御によるハウスミカンの多収技術の開発
・環境制御技術導入による経営評価の検証など

3. 次世代型ハウス等の整備支援

- (1) 次世代型ハウス及び各整備事業の PR
 - ・事業説明会(4月)、フェアや品評会等での PR (6月, 2月)
 - ・事業要望調査(6月、7月、9月)、事業ヒアリング(10月)
- (2) 次世代型ハウスの整備に係る各事業の執行及び営農開始への支援
 - ・各事業の執行、事業主体・関係機関との打ち合わせ

4. 地元と協働した企業の農業参入の推進

- ・新たに農業参入する企業 1 社
- ・農業参入フェア等での事業 PR (6月 東京、9月東京、2月大阪)
- ・農業参入企業と関係機関との打合せの実施
- ・参入を希望する企業(新規・継続)への支援、産地とのマッチング
- ・企業立地後に随時訪問し、要望を聞き取り規模拡大につなげる
- ・関係団体と推進体制を構築し、活用できる土地情報等の充実
- ・農業クラスタープラン及び園芸団地の基本計画の策定

5. オランダ交流を活かした先進技術の普及推進

- ・技術交流訪問団のウェストラント市訪問(7月)
- ・農業大学在校生レンティス校留学研修
- ・オランダ技術交流セミナー(2月)

計画を進めるに当たってのポイント

- ・次世代ハウス整備及び企業参入のための土地の確保
- ・効率的な試験研究の実施
- ・オランダ交流を活かした先進技術の普及推進→研修内容の充実

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及

- ・県環境制御技術普及推進会議の開催 (5/31、9/19 予定)
- ・次世代型こうち新施設園芸技術フェア開催 (6/21・22)
- ・地区環境制御技術普及推進会議の開催 (安芸 7/25、中央東 7/31、中央西 6/26、幡多 7/5)
- ・環境制御技術成果発表会 (安芸 7/25、中央西 9/22 予定、幡多 7/5)
- ・品目別生産者交流会の開催 (キュウリ 7/10、イチゴ 8/23)
- ・品目別担当者会の開催 (ニラ 8/31)
- ・環境制御機器メーカーへの説明会の開催 (5/29、9/7)

2. 環境制御技術のレベルアップと新技術・省力化技術の研究開発

- ・H28 年度実証実績書、マニュアル(改訂版)の印刷、配布(8～9月)
- ・H29 年度実証ほ計画策定 (4月～5月) ・実証ほの設置 (8～9月)
- ・28 年度の主な試験研究の成果 (～6月)
 - 高軒高ハウスで栽培する大玉トマトは収量性の高い品種の糖度が上がりにくいこと、炭酸ガス施用ニラにおいて、夜温を高くすると葉先枯れの発生が少なくなること、高軒高ハウス栽培に適したナス・ピーマン 2 系統を選択
- ・平成 30 年度から「施設新ショウガの養液栽培技術の開発」に取り組みこと決定 (8～9月)
- ・環境制御技術普及推進会議で新技術や実証成果を説明 (県全域 1 回、地区 5 回)
- ・新施設園芸技術関係のゼミ開催 (農業技術センター 6 回)

3. 次世代型ハウス等の整備支援

- (1) 次世代型ハウス及び各整備事業の PR
 - ・事業説明会(25回)、次世代型こうち新施設園芸技術フェアでの PR (6/21, 22)
 - ・事業要望調査(9月予定)
 - ・園芸用ハウス整備事業説明会(7/18～20 5ヵ所)
- (2) 次世代型ハウスの整備に係る各事業の執行及び営農開始への支援
 - ・事業主体・関係機関との打ち合わせ (1社 21回)
 - ・次世代型ハウスの完成、栽培状況
 - 香南市小ネギ(1棟, 0.36ha)5月完成、安芸市ナス(1棟, 1ha)6/7落成、定植 8/8, 9
 - 日高村ミニトマト(1棟, 0.5ha)8月完成、定植 9/6
 - ・各事業の進捗状況(交付決定済み)
 - 産地パワーアップ事業：3事業, 15棟 2.9ha (香南市メロン、須崎市ミョウガ、芸西村花き)
 - 園芸用ハウス整備事業：28事業, 32棟, 5.98ha
 - ・県全域を対象に企業と共同経営志向農家及び規模拡大志向農家把握のためのアンケート調査を実施(9月予定)

4. 地元と協働した企業の農業参入の推進

- ・農業参入フェア等での事業 PR (6/7～9 東京ヒアリング、8/28 企業立地セミナー in 大阪)
- ・農業参入企業と関係機関との打合せ会 (1社 14回)
- ・参入を希望する企業(新規・継続)への支援、産地とのマッチング (8社 14回)
 - 7/13 清水建設、農林中金、県との連携協定締結、参入希望企業等との協議 (17回)
- ・企業立地後に随時訪問し、要望を聞き取り規模拡大につなげる (A社 1回)
- ・関係団体と推進体制を構築し、活用できる土地情報等の収集 (南国市打ち合わせ会 5回)
- ・地域産業クラスターセミナーの開催 (6/20 ｷｬｯﾌﾟｾﾐﾅｰ、7/6～7 及び 11、第 1 回ｷｬｯﾌﾟｾﾐﾅｰ、8/9, 17, 21 第 2 回ｷｬｯﾌﾟｾﾐﾅｰ 14 市町村がエンター)
- ・南国市において次世代園芸団地整備のための地権者アンケート調査及びニラ部会への規模拡大意向調査を実施 (9月予定)

5. オランダ交流を活かした先進技術の普及推進

- ・技術交流訪問団募集
- ・農業大学校へのレンティス校からの短期留学受け入れ (6/10～23：学生 7 名)
- ・ウェストラント市への先進農業視察 (7/15～22：農業者 7 名、市場関係者 6 名等 計 28 名)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及

- ・技術の導入は一定進んでいるが、まだ様子見の生産者も多い
⇒新たに取り組み生産者の掘り起こし
⇒生産者交流会、現地検討会等、学習機会の充実

2. 環境制御技術のレベルアップと新技術・省力化技術の研究開発

- ・更なる増収技術の確立⇒環境制御技術の実証ほによる管理技術の検討
- ・トマト有望品種の糖度アップと収量性向上、夜温管理以外のニラ葉先枯れ軽減技術、高軒高栽培に適したナス・ピーマン有望系統の収量性確認
⇒課題に応じた試験研究の組み立て

3. 次世代型ハウス等の整備支援

- ・次世代型ハウス整備のための優良農地が少ない
⇒南国市の優良農地における園芸団地化への誘導

4. 地元と協働した企業の農業参入の推進

- ・企業参入のための優良農地が少ない
⇒優良農地の掘り起こしによる園芸団地化への誘導
⇒農業参入企業とのマッチングを希望する市町村の掘り起こし
- ・雇用労力の確保が難しい
⇒ハローワーク等との連携強化、求人情報等の広報への支援
- ・参入希望企業との農業経営に関する綿密な情報交換
⇒農業参入のための経営試算の検討

下半期の主な取り組み

1. 学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及

- ・地元市場出荷者を対象とした勉強会の実施(10月)
- ・環境制御機器メーカーへの説明会の継続(12月)
- ・環境制御技術の実証ほ実施 (10～3月)
- ・県環境制御技術普及推進会議の開催 (1月)
- ・地区環境制御技術普及推進会議の開催 (11～2月:3地区予定)
- ・品目別生産者交流会・現地検討会(10月～3月：ナス、ピーマン等 4品目)

2. 環境制御技術のレベルアップと新技術・省力化技術の研究開発

- ・実証ほ設置、調査、データの収集、分析、評価、中間成果取りまとめ (～3月)
- ・トマト台木品種の組み合わせによる高軒高ハウスの糖度アップと収量性向上、窒素成分かん注処理によるニラ葉先枯れ軽減、高軒高栽培でのナス・ピーマン有望系統の収量性確認等、12の試験研究を実施(～3月)
- ・H28年度に終了した研究成果取りまとめと新技術の公表 (10月～2月)

3. 次世代型ハウス等の整備支援

- ・南国市における地権者の合意形成に向けた取り組み(10～3月)

4. 地元と協働した企業の農業参入の推進

- ・農業参入企業の経営安定への支援(栽培技術、雇用労力確保への支援)
- ・参入を希望する企業(新規・継続)への支援、産地とのマッチング(参入モデルとなる経営試算の検討、雇用説明会の開催支援)
- ・連携協定にもとづくニラの労力確保問題の解決に向けた関係機関との協議実施
- ・ｷｬｯﾌﾟｾﾐﾅｰ参加市町村からの新たな農業クラスターの掘り起こし

5. オランダ交流を活かした先進技術の普及推進

- ・農業大学校生のレンティス校短期留学研修 (12月：5名) ・技術交流セミナーの開催 (2月)

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 環境制御技術の普及面積 (主要 7 品目) = H31：600ha (H29：330ha (H28 比+257.4ha))
2. 生産現場増収技術のレベルアップ
ア ナスの 10a あたりの収量増(基準 11～6月 16.3t) = H31：4.9t (H29：5.0t (H26 比+2.6t))
イ ピーマンの 10a あたりの収量増(基準 11～4月 10.8t) = H31：3.3t (H29：6.0t (H26 比+3.4t))
3. 次世代型ハウスの整備棟数 = H31 累計：400 棟、72ha (H29 累計：173 棟、31ha H29 単年度：119 棟、21.3ha (H27 比+119 棟、21.3ha))
4. 新たに企業参入する企業 = H31：7 社 (H29：1 社 (H27 比+1 社))
5. (1) 技術交流訪問団への生産者等参加者数 = H31：15 名 (H29：8 名 (H27 比-1 名))
(2) オランダ技術セミナーへの参加者数 = H31：150 名 (H29：130 名 (H27 比+14 名))

【直近の成果】

1. 環境制御技術の事業申請戸数(全品目、H29.7 末) = 220 戸 (H28.7 末 180 戸)
(産地パワーアップ事業 174 戸、環境制御技術普及促進事業 46 戸)
2. 生産現場増収技術のレベルアップ
ア ナスの 10a あたりの収量増(基準 11～6月 16.3t) = 3.4t (H26 比+1.0 t)
イ ピーマンの 10a あたりの収量増(基準 11～4月 10.8t) = 4.5t (H26 比+1.9t)
3. 次世代型ハウスの整備棟数 = H28 累計：88 棟、20.4ha H28 単年度：39 棟、7.9ha
H29 累計：115 棟、27.0ha H29 単年度：27 棟、6.6ha
4. 新たに企業参入する企業 = H29：1 社

【概要・目的】

本県農業の強みである環境保全型農業（IPM 技術、高知県版 GAP）の普及拡大を図り、特色ある産地づくりに取り組む。

平成 29 年度の当初計画（P）

1. IPM 技術の普及拡大

- (1) 虫害版 IPM の推進（施設キュウリ、施設カンキツ）
 - ・実証展示ほの設置及び生産者、技術者への技術指導（通年）
- (2) 病害版 IPM の技術開発と普及（ナス、ピーマン、キュウリ、ユリ他）
 - ・実証展示ほの設置及び生産者、技術者への技術指導（通年）
- (3) IPM 技術の普及拡大への取組
 - ・サヤインゲン、ミョウガ、イチゴ及び夏秋栽培のナス・ピーマン類への天敵利用技術の普及拡大に向けた実証展示ほの設置（通年）
 - ・生産者、技術者への技術指導（通年）

2. GAP の推進

- (1) GAP 実施のレベルアップと普及拡大
 - ・ガイドライン準拠 GAP 基準書と点検シートの作成（4 月～6 月）
 - ・産地（野菜、茶）におけるガイドライン準拠 GAP の実施支援（通年）
 - ・GAP 指導者研修への派遣（6 月・10 月・2 月）
- (2) GAP 認証取得への支援
 - ・GAP 認証取得希望者への情報提供（通年）
 - ・GAP 知識習得研修への派遣（6 月）及び研修会の開催（12 月）

3. 有機農業の推進

- (1) 有機農業の生産拡大
 - ・有機農業に係る研修会及びオーガニックフェスタの開催（4～12 月）
- (2) まとまりによる技術向上及び販路開拓と販売の拡大
 - ・有機農業者グループへの巡回と情報交換（4 月～6 月）
 - ・技術講習会や販路開拓等の事業実施への支援（8 月～2 月）

4. 省エネルギー対策の推進

- (1) 重油代替暖房機の普及推進
 - ・木質バイオマスボイラー、ヒートポンプの導入台数調査（8 月）
 - ・資料配布等による施設園芸における省エネ技術の周知（11 月）
- (2) 耐低温性品種の開発
 - ・耐低温性ピーマンの果実品質向上に向けた母親系統の選抜

計画を進めるに当たってのポイント

1. IPM 技術の普及拡大

- ・実証展示圃の設置および生産者、技術指導者への技術指導

2. GAP の推進

- ・ガイドライン準拠 GAP の理解と周知

3. 有機農業の推進

- ・販路開拓の取り組み支援、一般消費者への周知

平成 29 年度上半期の取り組み状況（D）

1. IPM 技術の普及拡大

- (1) 虫害版 IPM の推進（施設キュウリ、施設カンキツ）
 - ・実証ほ設置：キュウリ（高知市、黒潮町）、カンキツ（土佐市）
 - ・果樹生産者及び技術指導者（普及、J A）への技術指導（5/30、6/21、7/10 計 120 名）
- (2) 病害版 IPM の技術開発と普及（ナス、ピーマン、ミナス、ユリ）
 - ・実証ほ設置：ナス（室戸市）、ピーマン（土佐市）、ミナス（土佐町）、ユリ（本山町）
 - ・ナス生産者および技術指導者への技術指導（5/17、6/14 計 88 名）
 - ・キュウリ MYSV 弱毒ウイルスを大量増殖させるためのキュウリ、タバコ等作物の探索
 - ・省力的な防除薬剤の登録拡大に向けた試験委託契約（8/1：日本植物防疫協会と締結、5 剤）
- (3) IPM 技術の普及拡大への取組
 - ・品目拡大に向けた実証ほ設置（虫害版 IPM）：露地 3 品目 3 カ所（ピーマン：佐川町、ミナス：四万十町、等）、雨除け 5 品目 6 カ所（シシトウ：大豊町、トマト：仁淀川町、等）、促成 8 品目 12 カ所（オオバ：香美市、イチゴ：宿毛市、ダリア：土佐市、等）
 - ・環境保全型農業資材の導入状況調査および取りまとめ（9 月末）

2. GAP の推進

- (1) GAP 実施のレベルアップと普及拡大
 - ・ガイドライン準拠 GAP 実施産地への支援
 - 点検シート作成 茶（出荷場版 4 月、農業者版 6 月）、野菜（農業者版 6 月）
 - 産地への説明：JA コスモス 6/19、JA 高知春野 6/23、JA 土佐あき 6/23、JA れいほく 6/28、JA 十市 6/29、キュウリ生産者交流会 7/10、オクラ生産者交流会 7/25 計 121 名
 - ・国の GAP 指導者研修への派遣（1 名、6/13～16）
 - ・県の GAP 基礎研修実施（6/9：普及・JA・農業高校教員 69 名、8/4：農業高校教員 42 名）
- (2) GAP 認証取得への支援
 - ・GAP 認証に関心の高い経営体リスト作成（6 月：11 名）、情報提供（国補助事業情報等、6 月～）
 - ・農業大学校グローバル GAP 認証取得に向けた自己点検開始（7 月～）
 - ・グローバル GAP 研修会の開催（8/23 76 名）

3. 有機農業の推進

- (1) 有機農業の生産拡大
 - ・有機農業者等を対象とした有機農業研修会の開催（7/12：36 名）
 - ・有機 JAS 認証研修会の開催（9/28 予定）
 - ・第 2 回高知オーガニックフェスタ実行委員会への参画（6 回、実施要項決定）
 - ・有機農業実践者名簿の作成（9 月）
- (2) まとまりによる技術向上及び販路開拓と販売の拡大
 - ・技術講習会の開催や販路開拓等の事業実施への支援（申請 3 団体）

4. 省エネルギー対策の推進

- (1) 重油代替暖房機の普及推進
 - ・事業の活用によるヒートポンプの導入（交付決定）
 - 須崎市 36、芸西村 29、四万十市 7、安田町 4、香南市 2、土佐市 2 計 80 台
- (2) ピーマン耐低温性品種の開発
 - ・H28 年度に育成した親候補 30 系統を交配して得た子世代の収量レベルに基づき 2 系統を選抜。新たに育成した親候補 15 系統の能力を評価するため、子世代 20 系統の終了調査を開始（9 月）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

見えてきた課題・改善策

1. IPM 技術の普及拡大

ミョウガで強抵抗性ナミハダニの発生を確認
⇒強抵抗性ナミハダニに効果のある薬剤の選定と登録促進、IPM 技術の開発

2. GAP の推進

ガイドライン準拠 GAP に対する理解が不十分
⇒JA 及び生産者への周知

3. 有機農業の推進

面積および消費拡大が進んでいない
⇒フェスタ開催等による一般消費者への周知

下半期の主な取り組み

1. IPM 技術の普及拡大

- (1) 虫害版 IPM の推進
 - ・実証ほ設置：キュウリ（高知市 2 カ所、須崎市、四万十町、黒潮町）、カンキツ（土佐市、香南市 2 カ所）
- (2) 病害版 IPM の技術開発と普及
 - ・実証ほ設置：ナス（室戸）、ユリ（黒潮）、ミナス（土佐町）、ピーマン（土佐市）
 - ・キュウリ MYSV 弱毒ウイルスの現地実証：キュウリ 1 カ所（未定）
 - ・省力的な防除薬剤の登録拡大に向けた試験実施（日本植物防疫協会）
- (3) IPM 技術の普及拡大への取組
 - ・品目拡大に向けた実証ほ設置（虫害版 IPM）：促成 9 品目 16 カ所
 - ・生産者及び技術指導者（普及指導員、管農指導員）への技術指導
 - ・ミョウガのハダニに対する防除技術確立に向けて、農技セターで課題化

2. GAP の推進

- (1) GAP 実施のレベルアップと普及拡大
 - ・生産部会総会等を活用した農家への説明会の実施
 - ・ガイドライン準拠 GAP 基準書、点検シートの作成（果樹、水稲）
- (2) グローバル GAP 認証取得への支援
 - ・グローバル GAP 研修会の開催（1 月下旬）

3. 有機農業の推進

- (1) 有機農業の生産拡大
 - ・第 2 回高知オーガニックフェスタの開催（12/17）及び実行委員会への参画
- (2) まとまりによる技術向上及び販路開拓と販売の拡大
 - ・技術講習会の開催や販路開拓等の事業実施への支援

4. 省エネルギー対策の推進

- (2) 耐低温性品種の開発
 - ・新たに育成した親候補 15 系統の能力を評価するため、子世代 20 系統の収量調査を実施

【平成 31 年度末の目標（H29 到達目標）】

1. (1) 天敵利用マニュアルの作成数 = H31：2 マニュアル（H29：1 マニュアル（H27 比+1 マニュアル））
(2) ナス、キュウリの病害を対象とした省力的防除技術の開発数 = H31：9 技術（H29：6 技術（H27 比+3 技術））
2. (1) 県版 GAP の実施 JA 数 = H31：15JA（H29：15JA（H26 比+6JA））
(2) GLOBAL GAP 認証取得経営体数 = H31：5 経営体（H29：3 経営体（H27 比+2 経営体））
3. まとまりにより生産・販売に取り組むグループ数 = H31：5 グループ（H29：4 グループ（H27 比+4 グループ））
4. 園芸用 A 重油使用量 = H31：50,000kl（H29：52,000kl（H26 比-2,000kl））

【直近の成果】

分野： 農業分野

戦略の柱：生産力の向上と高付加価値化による産地の強化

取組方針： 水田農業の振興

【概要・目的】

県産米（主食用米）のブランド力強化に取り組む生産者組織への支援を強化し、県内酒造メーカーから需要の高まっている県産成酒米の生産振興の取り組みを強化する。また、米の安定生産を図るため、主食用米から非主食用米への転換の取り組みを強化する。

平成 29 年度の当初計画（P）

平成 29 年度上半期の取り組み状況（D）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

1. 県産米のブランド化の推進

- (1) 品質向上への支援
 - ・実証ほの設置と成績とりまとめ（4月～1月）
（奨励品種決定調査：12カ所、高育76号大規模実証調査：4地区）
 - ・県産米ブランド化推進事業補助金による取組支援（6月～3月：3地区）
 - ・食味ランキングでの「特A」獲得に向けた取組の実施（5月～10月）
 - ・普通作物担当者会、稲作検討会の開催（4月、1月、3月）
- (2) 高育76号の普及推進
 - ・高育76号の奨励品種採用に向けた取組の実施
（県奨励品種等審査会：6月、命名・品種登録等7月～3月）
- (3) 優良種子の確保
 - ・採種圃場審査の実施と優良種子の安定確保（6月～3月）

2. 酒米の生産振興

- (1) 高品質な酒米の生産支援
 - ・酒米実証ほの設置と成績とりまとめ（4～1月）
（奨励品種決定調査：6カ所、吟の夢実証調査：6カ所）
 - ・土佐酒振興プラットフォーム全体会の開催（4月、9月、3月）
 - ・土佐酒振興プラットフォーム酒米部会の開催（6月、8月、3月）
 - ・酒米現地検討会の開催（8月）
 - ・酒米サンプルの採取と品評会の開催（9月～12月）
- (2) 酒米作付面積の拡大
 - ・加工用米利用促進事業による支援（5月～11月）
 - ・酒米生産会議での県産米利用促進（11月）

3. 水田の有効活用に向けた有望品目への転換

- (1) 露地品目の生産拡大
 - 加工・業務用野菜の産地化
 - ・生産確保に向けた、集落営農組織等への説明（6月）
 - ・加工・業務用野菜産地化セミナー（7月）
 - ・試験栽培の検討（6月～8月）
 - ・出荷状況等の確認及び次作に向けた課題検討（12月～3月）
- (2) 非食用米の生産拡大
 - ・飼料用米等の推進に関する関係機関との協議（4月、7月、10月、1月）
 - ・個別訪問等による飼料用米等の作付推進（4月～2月：6回）
 - ・JAグループ米穀委員会での啓発（6月、11月、12月、2月）
 - ・飼料用米の栽培指導、栽培講習会の開催等（5月～12月）

計画を進めるに当たってのポイント

1. 県産米のブランド化の推進

- ・高育76号の効率的なPR活動の実施

2. 酒米の生産振興

- ・土佐酒振興プラットフォームによる関係機関が一体となった取組推進

3. 水田の有効活用に向けた有望品目への転換

- ・大規模稲作農家への作付推進及び省力低コスト生産技術の普及促進

1. 県産米のブランド化の推進

- (1) 品質向上への支援
 - ・実証ほの設置（奨励品種決定調査：12カ所、高育76号大規模実証調査：4地区 4月～）
 - ・1等比率向上に向けた指導者研修（普及員6/23：18名、JA営農指導員6/13：27名）
 - ・「特A」の獲得継続に向けた穀物検定協会との協議（5/12、7/4）
 - ・普通作物担当者会（5/22：20名）
- (2) 高育76号の普及推進
 - ・県奨励品種等審査会で高育76号を奨励品種に採用（6/14）
 - ・命名準備会（7/18）、品種名公募（8/7～8/31：応募総数2,052点）、品種名選定（9月）
 - ・現地検討会の開催（7/19：29名）、早期米進発式でのPR（7/27）
 - ・全農系列の米卸へのサンプル提供と試食販売（9/6）
- (3) 優良種子の確保
 - ・採種圃場巡回による栽培指導（6/15：20名）、圃場審査（7/20～9/22：13回）
 - ・種子審査員技術研修の開催（6/29）、高知県種子協会総会での技術指導（7/4：30名）

2. 酒米の生産振興

- (1) 高品質な酒米の生産支援
 - ・酒米実証ほの設置（奨励品種決定調査：6カ所、吟の夢実証調査：6カ所 4月～）
 - ・土佐酒振興プラットフォーム全体会（4/17：27名）、同酒米部会の開催（6/5：34名）
 - ・酒米現地検討会の開催（8/22、28：113名）
 - ・酒米利用拡大に関する酒造メーカーとの協議（7/10、8/14）
 - ・酒米の生産実態調査に関する学識経験者との協議（8/10）
- (2) 酒米作付面積の拡大
 - ・加工用米利用促進事業の生産者説明会の開催（7/6：12名）
 - ・加工用多収性品種比較試験の生育状況調査（7/13）

3. 水田の有効活用に向けた有望品目への転換

- (1) 露地品目の生産拡大
 - 加工・業務用野菜の産地化
 - ・加工業務用野菜の産地化プロジェクトチーム会（4/26、5/16、5/23、6.5、6/16、8/7）
試験栽培に取り組む生産者組織（集落営農組織等）の選定・意向把握・実証計画の策定・実施支援
 - ・農業法人との打ち合わせ（6/7）：ダイコン・ジャガイモの取り組み検討
 - ・集落営農組織等への説明（6月）
 - ・加工・業務用野菜産地化セミナー（7/6）
 - ・カットネギ現地検討(7/7)
- (2) 非食用米の生産拡大
 - ・飼料用米等の推進に関する関係機関との協議
（飼料用米：農政局高知県拠点4/13、JA米穀部課長4/18、室戸市・奈半利町・田野町・安田町6/21、加工用米：全農こうち4/4）
 - ・個別訪問等による飼料用米等の作付推進（4/7南国市）
 - ・普通作物担当者会での個別訪問等推進方向の共有（5/22）
 - ・営農指導員会議で飼料用米の栽培技術について指導（5/24）

見えてきた課題・改善策

1. 県産米のブランド化の推進

- (2) 高育76号の普及推進
 - ・高育76号の効果的なPR
⇒大手米卸へのサンプル米の提供、業界紙の活用等

2. 酒米の生産振興

- (1) 高品質な酒米の生産支援
 - ・県産酒米（「吟の夢」、「フクヒカリ」）の品質向上
⇒品評会の開催等による生産者意識の高揚
- (2) 酒米作付面積の拡大
 - ・産地と酒造メーカーとのマッチング
⇒酒米産地会議での助言

3. 水田の有効活用に向けた有望品目への転換

- (1) 露地品目の生産拡大
 - 加工・業務用野菜の産地化
 - ・新たに取組む組織と加工企業とのマッチングができていない
⇒県内外の加工企業の情報収集、マッチング支援

下半期の主な取り組み

1. 県産米のブランド化の推進

- (1) 品質向上への支援
 - ・食味ランキングでの「特A」評価を獲得できる品種と地区の拡大
穀物検定協会に対し3地区5品種の評価を依頼
コンテストに出品するサンプル収集への助言
- (2) 高育76号の普及推進
 - ・高育76号の命名(10月)
 - ・大手米卸へのサンプル米の提供(～3月)、業界紙への掲載(3月)等
 - ・30年度の高品質米生産に向けた栽培技術指導（1月～3月）

2. 酒米の生産振興

- (1) 高品質な酒米の生産支援
 - ・酒米品評会(11月)、同表彰式で東京農大教授による講演会の開催(12月)
- (2) 酒米作付面積の拡大
 - ・酒米産地会議で作付栽培面積配分に対する助言
 - ・有望品種（加工用米品種、早生の酒造好適米）の選定

3. 水田の有効活用に向けた有望品目への転換

- (1) 露地品目の生産拡大
 - 加工・業務用野菜の産地化
 - ・加工業務用野菜の産地化プロジェクト（毎月1回程度）
 - ・試験栽培への助言・指導および出荷販売に対する支援
- (2) 非食用米の生産拡大
 - ・飼料用米等の推進に関する関係機関との協議（10月、1月）
 - ・個別訪問等による飼料用米等の作付推進
 - ・JAグループ米穀委員会での啓発

【平成 31 年度末の目標（H29 到達目標）】

- 1 (1) 米のブランド力強化に取り組む組織 9組織（H29:9組織(H27比+5組織)）
- (2) 高温耐性県奨励品種の作付面積 1,000ha（H29:600ha(H26比+239ha)）
- 2 (1) 酒造好適米の作付面積 80ha（H29:60ha(H27比+10ha)）
酒造適性米の作付面積 82ha（H29:77ha(H27比+2ha)）
- (2) 酒造好適米1.2等比率 80%以上（H29:70%(H26比+16%)）
- 3 (1) 露地品目（ブロッコリー、ニラ、オクラ、ショウガ等）の新規取組面積 48ha（H29:10ha(H26比+10ha)）
- (2) 非主食用米作付面積 2,500ha（H29:2,000ha(H27比+826ha)）

【直近の成果】

- 1 (1) 米のブランド力強化に新たに取り組む組織：香美市香北町莖生米生産組織
- (2) 高温耐性品種「高育76号」の奨励品種採用と大規模実証栽培（9.1ha）の実施
- 2 (1) 「フクヒカリ」の加工用米としての作付拡大（H28：5.2ha → H29：13.6ha）
- 3 (1) 露地品目の新規取組面積：サトイモ、ショウガ、ナバナ、カットネギ等 4ha

分野： 農業分野

戦略の柱：生産力の向上と高付加価値化による産地の強化

取組方針：畜産の振興

【概要・目的】

受精卵移植用の乳用牛貸付などにより、土佐あかうしの増頭を図る。また、養豚、土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の増産に向けた生産体制の強化、ブランド力の向上に取り組む。

平成 29 年度の当初計画 (P)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

1. 肉用牛の生産基盤の強化

- (1) 畜産施設等の整備促進
 - ・畜舎整備：畜産クラスター事業（畜産競争力強化強化整備事業）
 - 1 件（梶原町）で土佐和牛 500 頭規模の施設基盤整備
 - ・畜舎整備：レンタル畜産施設等整備事業
 - 2 件（津野町 6 頭・本山町 15 頭）で土佐和牛 21 頭規模の施設基盤整備
- (2) 繁殖雌牛増頭支援
 - ・土佐和牛繁殖雌牛の導入や自家保留（全農うち）
 - 導入 60 頭、保留 120 頭
 - ・肉用牛繁殖雌牛の貸付け：肉用牛導入資金供給事業（基金造成：市町村）
 - 基金枠 80 頭
- (3) 受精卵移植による土佐あかうし増頭
 - ・全農 ET 研究所や県内酪農家との連携による受精卵移植 → 150 頭の出産
- (4) 土佐和牛担い手確保対策
 - ・就農希望者の農家研修実施
 - ・就農に向けた支援体制の構築

2. 養豚、土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の生産、加工・販売体制の強化

- (1) 養豚
 - ・畜舎整備：畜産クラスター事業
 - 1 件（四万十町：母豚 80 頭増）
 - ・新たなブランド豚の作出（ユズ豚飼料給与試験 4 回予定）
 - ・地産地消の推進（T P P 対策）：畜産物消費拡大事業（県内量販店 10 店舗での地産地消フェア開催、地元情報誌との連携、県内飲食店食べ歩き MA P 作成）
- (2) 土佐ジロー
 - ・畜舎整備：小規模鶏舎整備事業
- (3) 土佐はちきん地鶏
 - ・大川村プロジェクト産業振興部会（食鳥処理施設の整備）
 - ・畜舎整備：小規模鶏舎整備事業
- (4) 流通販売の支援強化
 - ・県内外商談会及び畜産物 PR イベント参加への支援（県内事業者及び関連団体）：県産品商談会（5/30 高知市）、四国×酒国 2017（5/28 大阪市）など

3. 食肉センターの整備

- ・新食肉センター整備検討会の開催（計 6 回：施設の規模と機能、運営体制及び整備の場所等について協議）
 - 新食肉センター整備計画（案）の作成
- ・整備検討会終了後、整備の事業化に向けた検討を開始

1. 肉用牛の生産基盤の強化

- (1) 畜産施設等の整備促進
 - ・畜舎整備：畜産クラスター事業
 - （県ヒア 4/12、5/29、6/8 中国四国農政局ヒア 6/14、産振審査会 7/27）
 - ・畜舎整備：レンタル畜産施設等整備事業
 - （地域協議会：津野町 6/30 本山町：8/21）
- (2) 繁殖雌牛増頭支援
 - ・導入 24/20 頭、保留 36/40 頭（7 月末報告分/計画）
- (3) 受精卵移植による土佐あかうし増頭
 - ・分娩頭数 15/37 頭（6 月末集計/計画）
- (4) 土佐和牛担い手確保対策
 - ・新規就農者繁殖経営開始 4 名、雇用就農 2 名
 - （室戸市：自営 1 名：10 頭規模
 - 土佐町：自営 1 名：3 頭規模 親元 1 名：34 頭規模（更に増頭予定）
 - 三原村：親元 1 名：11 頭規模（更に増頭予定）
 - 梶原町：雇用 2 名：（一社）津野山畜産公社）
 - ・検討会の開催（8/8 第 1 回 参加 14 名）
 - （地域の就農状況等の報告、就農する際の課題検討（飼育場所の確保））

2. 養豚、土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の生産、加工・販売体制の強化

- (1) 養豚
 - ・畜舎整備：畜産クラスター事業（四万十町：5/25 畜舎完成）
 - ・地産地消の推進（T P P 対策）：畜産物消費拡大事業（4/21 事業説明会、5/31 委託業務プロポーザル審査会、9 月中旬 委託契約予定）
 - ・新たなブランド豚の作出（6/21～7/26 3 回のユズ豚飼料給与試験）
 - ・畜産振興協議会（事務局四万十町）の設置（8/29）
- (2) 土佐ジロー
 - ・畜舎整備：小規模鶏舎整備事業（5/31 申請、7/27 交付決定：5 農家 6 鶏舎、飼養羽数 1,157 羽増）
- (3) 土佐はちきん地鶏
 - ・大川村プロジェクト産業振興部会（5/29 土佐はちきん地鶏販売に関する協議会、6/9 大川村プロジェクト全体会、7/14 大川村プロジェクト産業振興部会、7/21 食鳥処理施設完成）
- (4) 流通販売の支援強化
 - ・自由民主党本部高知県産展（5/17 東京都）、四国×酒国 2017（5/28 大阪市）、高知県産品商談会（5/30 高知市）、ミルクフェア（6/18 高知市）、「食の魅力」発見商談会 2017（6/28 東京都）

3. 食肉センターの整備

- ・新食肉センター整備検討会開催（5/19 第 4 回 7/21 第 5 回）
- ・新食肉センター整備に係る説明会（6/8 市町村・JA）

見えてきた課題・改善策

1. 肉用牛の生産基盤の強化

- (3) 受精卵移植による土佐あかうし増頭
 - ・貸付乳用牛の流産や死亡、子牛の死産等のトラブルがみられ、分娩頭数に影響
 - 輸送ストレス軽減のため、直送体制を確保し輸送距離及び時間の短縮
 - 夏場分娩（6～9 月）回避のため、移植時期の集約化（1～8 月移植：9～12 月休止）
 - ・受精卵移植受胎率向上の取組
 - 畜産試験場での家保職員技術研修（4 名/7 月末）の実施
- (4) 土佐和牛担い手確保対策
 - ・研修や就農希望者に対する受け皿不足、研修地と就農地のマッチングに課題
 - 県全域を対象とした「産地提案型」の担い手支援策（どこの地域で研修を行っても、就農地は県域から選択可能とする施策を検討）

2. 養豚、土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の生産、加工・販売体制の強化

- (3) 土佐はちきん地鶏（大川村）
 - ・増羽に伴う販路開拓 → 販売に関する協議会の開催

下半期の主な取り組み

1. 肉用牛の生産基盤の強化

- (1) 畜産施設等の整備促進：畜舎整備
 - ・畜産クラスター事業（梶原町）：農政局内示（8 月）、着工（9 月）
 - ・レンタル畜産施設整備事業：地域協議会（8 月）、県審査会（8 月）
- (4) 土佐和牛担い手確保対策
 - ・検討会の開催（第 2 回 12 月）

2. 養豚、土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の生産、加工・販売体制の強化

- (1) 養豚
 - ・新たなブランド豚の作出（第 4～8 回ユズ豚飼料給与試験）
 - ・地産地消の推進（T P P 対策）：畜産物消費拡大事業
 - （・10 月～ 県内量販店約 10 店舗での試食販売開始、3 月アンケート集計
 - ・9～2 月 飲食店食べ歩きマップ作成）
- (2) 土佐ジロー
 - ・畜舎整備：小規模鶏舎整備事業（8 月～ 順次着工、2 月末 完成予定）
- (3) 土佐はちきん地鶏
 - ・大川村プロジェクト産業振興部会（食鳥処理施設の整備：11 月稼働予定）
- (4) 流通販売の支援強化
 - ・居酒屋産業展（8/29～31 東京）、ファベックス関西（10/11～13 大阪）、土佐っておいしい（11/1 東京）、フードスタイル 2017（11/7～9 福岡）、イタリア料理展（11/15～16 東京）、土佐の宴（11/28 大阪）

3. 食肉センターの整備

- ・新食肉センター整備検討会開催（第 6 回）

【平成 31 年度末の目標 〈H29 到達目標〉】

- 1. 肉用牛飼養頭数 = H31：6,026 頭（H32.2.1 時点）〈H29：5,732 頭（H26 比+689 頭）〉
- 2. (1) 豚年間出荷頭数 = H31：50,000 頭〈H29：41,940 頭（H26 比+7,476 頭）〉
- (2) 土佐ジロー飼養羽数 = H31：4 万羽〈H29：3.35 万羽（H26 比+8,500 羽）〉
- (3) 土佐はちきん地鶏出荷羽数 = H31：15 万千羽〈H29：12 万 5 千羽（H26 比+65,000 羽）〉
- 3. 新たな食肉センターの整備

【直近の成果】

- 1. 受精卵移植による分娩頭数：15 頭（6 月末時点）
- 2. (1) 豚年間出荷頭数：10,824 頭（7 月末時点）
- (2) 5 戸の農家が 1,157 羽の増羽計画をもとに小規模鶏舎整備事業により鶏舎建設開始
- (3) 土佐はちきん地鶏出荷羽数：3 万 618 羽（4 月～7 月）

【概要・目的】

中山間地域の農業・農村を支える「集落営農」を推進するため、集落のリーダーを育成する「集落営農塾」や研修会等を県内各地域で実施し、集落営農組織の設立を進め、カバー率の向上を図る。また、集落営農組織による地域農業の維持・活性化のため、複合経営による所得確保に取り組む「こうち型集落営農」の更なる拡大と法人化の加速化を進める。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 集落営農の裾野の拡大

- (1) 集落営農の周知・啓発
 - ・PR チラシ配布、PR 用 DVD の作成、関係機関への集落営農の説明会：4 回
- (2) 集落営農塾（組織化コース）の開催
 - ・開催：14ヶ所（30 市町村）、41 回（4 月～2 月）、参加集落数：150 集落
- (3) 組織化への活動
 - ・対象集落の選定：53 集落、集落座談会等の実施：53 集落（通年）
 - ・関係機関による合意形成に向けた支援
 - 経営耕地面積：約 500ha（29 年度目標）

2. こうち型集落営農と法人化へのステップアップ

- (1) こうち型集落営農の推進
 - ア 集落営農塾（ステップアップコース）の開催
 - ・対象組織の選定：28 組織
 - ・開催：9ヶ所（23 市町村）、27 回（4 月～3 月）
 - イ こうち型への活動
 - ・対象組織の選定：19 組織
 - ・園芸品目等実証ほ設置：13 箇所（29 年度目標）（通年）
 - こうち型集落営農組織数：10 組織増加（29 年度目標）
- (2) 法人化の推進
 - ア 集落営農塾（法人化コース）の開催
 - ・開催：7ヶ所（16 市町村）、18 回（5 月～2 月）、参加組織数：60 組織
 - イ 法人化への活動
 - ・対象組織の選定：27 組織
 - ・法人化に向けた検討会の実施：27 組織（通年）
 - 法人設立数：9 組織増加（29 年度目標）
- (3) 法人経営の安定
 - ア 集落営農塾（法人経営コース）の開催
 - ・対象法人：21 組織
 - ・開催：3ヶ所（8 市町村）、16 回（6 月～2 月）
 - イ 事業戦略づくり（6 月～2 月）
 - ウ 集落営農法人ネットワーク高知の設立（7 月）

計画を進めるに当たってのポイント

1. 集落営農の裾野の拡大

- ・集落営農塾参加者の取組意欲の醸成（先進組織の代表者等の派遣）
- ・集落内の合意形成に向けた支援

2. こうち型集落営農と法人化へのステップアップ

- (1) こうち型集落営農の推進
 - ・園芸品目等の定着
- (2) 法人化の推進
 - ・組織役員の取組意欲の醸成
- (3) 法人経営の安定
 - ・事業戦略づくり

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 集落営農の裾野の拡大

- (1) 集落営農の周知・啓発
 - ・PR チラシ配布（関係機関 250 部）
 - ・関係機関への集落営農の説明会：2 回（4/24、5/11）
 - ・関係機関対象の合意形成手法の研修会開催：1 回（5/26）
- (2) 集落営農塾（組織化コース）の開催
 - ・12ヶ所で塾を開催（土佐町外 18 市町村）（4 月～9 月予定）
 - 参加集落数：120 集落
- (3) 組織化への活動
 - ・対象集落の選定：53 集落（27 市町村）
 - ・集落座談会等の実施：39 集落（4 月～9 月予定）
 - ・関係機関による合意形成に向けた支援（アンケート調査、品目の選定、経営試算）
 - 2 組織設立（逆川広域集落営農組合：香美市、出口営農組合：黒潮町）
 - 3 法人設立（農事組合法人ファーム西永野：香美市、一般社団法人四万十農産：四万十町、株式会社大和アグリ：四万十町）

2. こうち型集落営農と法人化へのステップアップ

- (1) こうち型集落営農の推進
 - ア 集落営農塾（ステップアップコース）の開催
 - ・対象組織の選定：28 組織（11 市町村）
 - ・6ヶ所で塾を開催（香美市外 16 市町村）
 - 参加組織数：37 集落（5 月～9 月予定）
 - イ こうち型への活動
 - ・対象組織の選定：19 組織
 - ・園芸品目等実証ほ設置：12 箇所（サトイモ、サツマイモ等）（4 月～3 月予定）
 - ・対象組織に園芸品目等を提案（4 月～9 月予定）
- (2) 法人化の推進
 - ア 集落営農塾（法人化コース）の開催
 - ・5ヶ所で塾を開催（室戸市外 5 市町村）（5～9 月予定）
 - 参加組織数：27 組織
 - イ 法人化への活動
 - ・対象組織の選定：27 組織（10 市町村）
 - ・法人化に向けた検討会の実施（計画作成から法人設立）：19 組織
 - 3 法人設立（農事組合法人ファーム西野：香美市、一般社団法人四万十農産：四万十町、株式会社大和アグリ：四万十町）
- (3) 法人経営の安定
 - ア 集落営農塾（法人経営コース）の開催
 - ・4ヶ所で塾を開催（日高村外 8 市町村）（5～9 月予定）
 - 参加法人数：18 組織
 - イ 事業戦略づくり
 - ・集落営農法人ネットワーク高知での説明（7/10）
 - ・集落営農塾（法人経営コース）での説明：3ヶ所（8 月）
 - ・事業戦略の策定に着手（個別面談）：6 組織（8～9 月予定）
 - ウ 集落営農法人ネットワーク高知の設立：22 組織（7/10）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 集落営農の裾野の拡大

- ・組織化に向けた集落内の合意形成
- 関係機関による合意形成に向けた支援の継続

2. こうち型集落営農と法人化へのステップアップ

- (1) こうち型集落営農の推進
 - ・園芸品目等の定着
 - 実証ほの検証による課題の洗い出し
- (2) 法人化の推進
 - ・集落営農組織役員の取組意欲や運営能力の向上
 - 集落営農塾及び検討会等の着実な実施
- (3) 法人経営の安定
 - ・ビジョン、事業戦略、行動計画の明確化
 - 個別面談による事業戦略策定支援

下半期の主な取り組み

1. 集落営農の裾野の拡大

- (1) 集落営農の周知・啓発
 - ・PR チラシ配布
- (2) 集落営農塾（組織化コース）の開催
 - ・14ヶ所で塾を開催（10 月～2 月）
 - ・組織化の意向把握（アンケート調査、ききとり）（10 月～2 月）
- (3) 組織化への活動
 - ・選定した 52 集落で、集落座談会等を実施（10 月～2 月）
 - ・関係機関による合意形成に向けた支援の継続（アンケート調査、品目の選定、経営試算等の支援）

2. こうち型集落営農と法人化へのステップアップ

- (1) こうち型集落営農の推進
 - ア 集落営農塾（ステップアップコース）の開催
 - ・9ヶ所で塾を開催（10 月～3 月）
 - イ こうち型への活動
 - ・園芸品目等実証ほ設置：1 箇所（ダイコン等）
 - ・選定した 19 組織に園芸品目等を提案（10 月～3 月）
- (2) 法人化の推進
 - ア 集落営農塾（法人化コース）の開催
 - ・7ヶ所で塾を開催（10 月～2 月）
 - ・法人化の意向把握（アンケート調査）（10 月～2 月）
 - イ 法人化への活動
 - ・選定した 21 組織を対象に計画作成から法人設立までを支援
- (3) 法人経営の安定
 - ア 集落営農塾（法人経営コース）の開催
 - ・4ヶ所で塾を開催（10 月～2 月予定）
 - イ 事業戦略づくり
 - ・集落営農塾（法人経営コース）での説明：2ヶ所（11 月～12 月）
 - ・事業戦略の策定に着手（個別面談）：16 組織（11 月～3 月）
 - ウ 集落営農法人ネットワーク高知の設立
 - ・先進事例研修の実施（12 月）

【平成 31 年度末の目標（H29 到達目標）】

1. 集落営農塾（組織化コース）への参加集落数（H28～H31 累計） = H31：600 集落（H29：150 集落）
2. （1）園芸品目等実証ほ設置数（H28～H31 累計） = H31：36 箇所（H29：13 箇所）
- （2）集落営農塾（法人化コース）への参加組織数（H28～H31 累計） = H31：240 組織（H29：60 組織）

【直近の成果】

1. 集落営農塾（組織化コース）への参加集落数 H29：120 集落（H28～H29 累計：324 集落）
2. （1）園芸品目等実証ほ設置数 H29：12 箇所（H28～H29 累計：24 箇所）
- （2）集落営農塾（法人化コース）への参加組織数 H29：27 組織（H28～H29 累計：146 組織）

【概要・目的】

中山間地域の農業の競争力を高め、地域全体で支える「複合経営拠点」の県内全域への整備を推進する。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 事業戦略づくり

- (1) スキームづくり (5月～6月)
 - ・ 拠点の状況、課題、要望等を把握 (アンケート調査、拠点とのディスカッション)
 - ・ 事業戦略スキーム作成委託 (経営コンサルの活用)
 - ・ 拠点版事業戦略の PR パンフレット作成
- (2) 拠点ごとの事業戦略策定 (7月～)
 - ・ 複合経営拠点推進フォーラムで事業戦略づくりを周知 (7月)
 - ・ 個別訪問による働きかけ (7月～8月)
 - ・ 事業戦略づくりを関係機関による協議会と経営コンサルで支援 (7月～)
- (3) 組織体制の強化
 - ・ 人材の現状、課題、ニーズを把握 (6月)
 - ・ 人材の確保・育成に関する県の施策の活用を検討 (8月～)

2. 事業戦略の実行支援

- (1) 新規地区 (4地区)
 - ・ (室戸市：キマツ室戸、安芸市：公社設立準備中、四万十町(窪川)：営農支援センター四万十(株)、四万十町(大正・十和)：しまんと農業里)
 - ・ 関係機関による協議会設立 (～5月)
 - ・ 関係機関の実務担当者による運営委員会の定期開催 (通年)
 - ・ 事業戦略の着実な実施に向けた支援 (通年)
- (2) 継続地区 (11地区)
 - ・ 関係機関の実務担当者による運営委員会の定期開催 (通年)
 - ・ 事業戦略の着実な実施に向けた支援 (通年)
 - ・ 先進技術・省力化技術の導入に向けた支援 (通年)

3. 新規掘りおこし

- ・ (可能性のある6市町村：黒潮町、大月町、梶原町、北川村、宿毛市、佐川町)
- ・ 可能性のある市町村への個別訪問 (5月～)
- ・ PR パンフレット Ver. 2、拠点 PR 用 DVD の作成、配布 (7月～)
- ・ 複合経営拠点推進フォーラムや取組地区の視察による動機づけ (7月～)
- ・ (取組意向地区に対して) 関係機関による支援チームの設置、構想のブラッシュアップ、取組合意に向けた支援

計画を進めるに当たってのポイント

1. 事業戦略づくり

- ・ 拠点版の事業戦略スキームの検討
- ・ 戦略の必要性の理解、策定へのサポート

2. 事業戦略の実行支援

- ・ 経営コンサル等も活用したフォローの実施

3. 新規掘りおこし

- ・ 取組意欲の醸成
- ・ 組織内の合意形成

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 事業戦略づくり

- (1) スキームづくり
 - ・ 複合経営拠点アンケート調査 (5月：対象11拠点、8月：対象5組織)
 - 内容：現状・課題、人材確保・育成などの意向把握
 - ・ 複合経営拠点とのディスカッション (6/9 参加：7拠点、市町村、振興センター、課)
 - 内容：事業戦略の進め方等について意見交換
 - ・ 拠点版の戦略スキーム作成 (6月 事業戦略スキーム作成委託：経営コンサル・課)
 - ・ 拠点版事業戦略の PR パンフレット「事業戦略策定の手引き」の作成、活用
- (2) 拠点ごとの事業戦略策定
 - ・ 複合経営拠点推進フォーラム(7/18開催 140名)
 - ・ 事業戦略作成支援ブロック説明会(8/15、8/22、8/25、8/28、9/5、9/7 対象：16組織、市町村、JA、県(振興センター、地域本部))
- (3) 組織体制の強化
 - ・ 人材の現状、課題、ニーズを把握 (6月～アンケート16拠点・組織 ディスカッション7拠点)

2. 事業戦略の実行支援

- (1) 新規地区 (4⇒5地区)
 - ・ 新たな取組地区の追加：黒潮町(黒潮町農業公社)
 - ・ 協議会等設立 (市町村、JA、県)
 - 室戸市(4/21) 四万十町(大正・十和)・安芸市※設置済、四万十町(窪川)(6/9)、黒潮町(8/9)
 - ・ 運営委員会等の開催
 - 室戸市(4/11、5/22、7/21～22 視察)、四万十町(大正・十和)(4/20、6/7)、安芸市(5/22、8/8) 四万十町(窪川)(6/2) ほか
- (2) 継続地区 (11地区)
 - ・ 担い手育成センターとの連携にむけた意見交換会(6/5 6拠点、市町村、農業振興センター)
 - ・ 運営委員会等の開催
 - ・ 先進技術・省力化技術の導入に向けた支援
 - れいほく未来：運搬作業省力化装置の開発現地検討会(6/6、6/22、7/26、9/11 れいほく未来、土佐町、農業振興センター、課、ものづくり地産地消・外商センター)
 - 本山町農業公社：先進技術・省力化技術意見交換会(8/1 本山町農業公社、本山町、産業創造課、環境農業推進課、課)
 - ・ 拠点通信の発行(随時 研修案内など情報提供)
 - ・ 複合経営拠点支援事業費補助金によるソフトハード支援(12拠点・市町)

3. 新規掘りおこし

- ・ 4月～ 市町村への個別訪問・取組協議
- ・ 町段階で実施合意、組織合意に向け協議会等を設置し構想ブラッシュアップ開始
 - 黒潮町(6/2)⇒H29 取組開始
 - 市段階で検討開始
 - 宿毛市：拠点現地調査(4～5月 実施4拠点調査)⇒組織設立含め継続検討
 - その他検討地区
 - 佐川町(5/19、6/26、7/7)、大月町(4/24)、津野町(4/13、27)、北川村(5/16、6/22) ⇒継続検討
 - 梶原町(6/1)⇒H31 取組開始見込
- ・ PR パンフレット Ver. 2、配布 (7月～)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 事業戦略づくり

- ・ 事業戦略の策定の着実な実行 ⇒策定のサポート体制の構築
- ・ 組織体制の強化 ⇒人材ニーズに対応するための支援策の検討

2. 事業戦略の実行支援

- ⇒PDCA サイクルをフォローする体制の構築

3. 新規掘りおこし

- ⇒取組意欲の醸成

下半期の主な取り組み

1. 事業戦略づくり

- (1) 拠点ごとの事業戦略策定 (9月～)
 - ・ 事業戦略づくりを関係機関による協議会と経営コンサルで支援
- (2) 組織体制の強化
 - ・ 人材の確保・育成に関する県の施策の活用を検討

2. 事業戦略の実行支援

- (1) 新規地区 (4⇒5地区)
 - ・ 関係機関の実務担当者による運営委員会の定期開催
 - ・ 事業戦略の着実な実施に向けた支援
- (2) 継続地区 (11地区)
 - ・ 関係機関の実務担当者による運営委員会の定期開催
 - ・ 事業戦略の着実な実施に向けた支援
 - ・ 先進技術・省力化技術の導入に向けた支援

3. 新規掘りおこし

- ・ 可能性のある市町村への個別訪問
- ・ PR パンフレット Ver. 2 の配布
- ・ (取組意向地区に対して) 関係機関による支援チームの設置、構想のブラッシュアップ、取組合意に向けた支援

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

中山間農業複合経営拠点構想作成地区数	32 地区 (H29:24 地区 (H27 比+20 地区))
中山間農業複合経営拠点の整備数	20 拠点 (H29:15 拠点 (H27 比+16 拠点))

【直近の成果】

中山間農業複合経営拠点構想作成地区数	32 地区
中山間農業複合経営拠点の整備数	15 拠点 (H28 比+4 拠点)

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野： 農業分野

戦略の柱： 中山間地域の農業を支える仕組みの再構築

取組方針： 中山間に適した農産物等の生産

【概要・目的】

中山間地域の農業の競争力を高めるため、土佐茶の消費及び販路拡大やミシマサイコを始めとする薬用作物、ユズの生産振興等に取り組み。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 土佐茶産地の振興

- (1) 販売体制の強化
- ・農工商連携土佐茶プロジェクトによる県内企業での土佐茶利用促進 (通年)
 - ・県内量販店での水出し茶 PR (7月～9月：延べ100回)
 - ・土佐茶販売対策協議会による県内外での PR 活動の強化 (通年)
(県内：新茶まつり開催ほか、県外：商談会参加ほか)
 - ・土佐茶カフェにおけるセミナー、産地見学会等の開催支援 (通年)
- (2) 産地の維持・拡大
- ・土佐茶産地育成事業による産地の取組支援
(通年：10地区、台切り面積0.68ha)
 - ・茶業試験場による小型自走式茶園管理機導入試験の実施 (6月～10月)
 - ・茶工場 GAP の取り組み推進 (通年)

2. 薬用作物の振興

- (1) ミシマサイコの生産安定技術の確立
- ・薬用作物専門指導員の配置による県域での指導活動の強化 (通年)
 - ・栽培状況調査の実施、現地検討会の開催 (7月、10月、12月)
 - ・実証ほの設置と成績とりまとめ (通年：2カ所)
 - ・薬用作物担当者会の開催 (6月、9月、2月)
 - ・薬用作物栽培技術研修会への参加 (12月)
- (2) 有望品目の導入支援
- ・関係機関との連携 (3回：牧野植物園他)
 - ・薬用作物の産地化に向けたマッチング支援 (11月)

3. ユズの生産振興

- (1) 生産力・生産基盤の強化
- ・生育調査に基づく栽培技術、生産指導 (通年)
 - ・産地における優良系統複製母樹と優良穂木の確保、新系統探索 (通年)
 - ・輸出園地の栽培技術並びに品質管理技術支援 (4～11月)
 - ・生産基盤、担い手育成対策の取組支援 (通年)
- (2) プロモーション・販路拡大
- ・青果、果汁、加工品の PR (8・11・12月)、商談会による販路拡大 (2月)
 - ・果汁の安定供給に向けた取組の推進 (2回/年)
 - ・海外輸出に向けた取組支援 (通年)
 - ・ブランド強化に向けた取組支援 (通年)

計画を進めるに当たってのポイント

1. 土佐茶産地の振興

- ・アンケートによる県内企業の意向把握と継続的な利用促進

2. 薬用作物の振興

- ・製薬会社との連携強化と薬用作物専門指導員による県域での栽培指導

3. ユズの生産振興

- ・高知県ゆず振興対策協議会との連携、協力
- ・果樹経営支援対策事業の活用

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 土佐茶産地の振興

- (1) 販売体制の強化
- ・農工商連携土佐茶 PJ による県内企業での土佐茶利用促進活動 (4/14～9月：15回)
経営者(経済同友会、商工会議所、ロータリークラブ等)に土佐茶のプレゼンや試飲を実施
よさこいまつり期間中に高知駅前の旅広場で水出し茶を約1万人に提供(8/10・11)
飲食店とタイアップしてカクテルレシピ21種を作成(6/26)
高知学園短大で土佐茶の魅力を講義(学生120名、教員40名)し、土佐茶の魅力を発信
する学生「土佐茶ガールズ(11名)」を選定(9/19)
 - ・包括連携協定を結ぶリコージャパン主催行事で「土佐茶いれ方講座」(4/14、6/7のべ85名)
 - ・県内スーパー、ドラッグストアで水出し「土佐茶」PR(8月～9月：53店舗のべ100回)
 - ・土佐茶販売対策協議会による PR 活動
尾崎知事出演の土佐茶 CM 放映(5月～6月)、新茶まつりの開催(5/5)
アグリフード EXPO 東京(8/22、23)、原宿スーパーよさこい(8/26、27)での PR
 - ・土佐茶カフェが、茶産地見学会(6/18：15名)、土佐茶セミナー(6～9月：3回)を開催
- (2) 産地の維持・拡大
- ・土佐茶産地育成事業費補助金による産地支援(台切1件、販売促進活動4件)
 - ・省力的な茶園管理に関する講習会の開催(4/12、7/10：JA高知はた59名)
 - ・小型自走式茶園管理機の実演(5/31、6/1：仁淀川町2カ所)
 - ・GAP点検シートの作成(茶工場版4/24、農業者版6/14)

2. 薬用作物の振興

- (1) ミシマサイコの生産安定技術の確立
- ・薬用作物専門指導員の配置
 - ・実証ほで被服資材を用いると発芽率が向上することを確認(高吾 5月)
 - ・製薬会社、生産組織と低収要因の解明と2年生品種の栽培体系確立方を協議(6/13)
 - ・2年生品種の摘芯方法の検討(実証ほ：高吾、幅多5月、摘芯処理：7/3・26、8/28)
 - ・四万十町と幅多地区の生産者交流会の開催(8/31 10名)
- (2) 有望品目の導入支援
- ・センブリ現地検討会(四万十町7/27)
 - ・ジャクヤク生育状況調査(牧野植物園の委託事業：土佐清水9月予定)

3. ユズの生産振興

- (1) 生産力・生産基盤の強化
- ・生育調査(毎月末)に基づく着果量の把握→8/8時点で9,800t程度と予測(平年比84%)
 - ・第1次生産・出荷予測調査(8/10)
 - ・トゲなし優良系統現地実証ほの設置(継続4月～)、28年度実証成績の検討(5/15)
 - ・優良系統複製母樹と優良穂木の確保、新系統探索について周知(高知県ゆず振興対策協議会
総会：7/5)
 - ・輸出用病害虫防除暦の周知(北川村：4/25、嶺北地域：5/23)
 - ・北川村基盤整備等振興対策協議(4/20)、基盤整備計画の進捗状況確認(7/24)
- (2) プロモーション・販路拡大
- ・青果・加工品等の輸出について協議(北川村：5/10、嶺北地域：5/23)
 - ・加工品の PR (スーパーよさこい2017：8/26、27)
 - ・外国登録商標「KOCHI YUZU」の PR (高知県ゆず振興対策協議会総会：7/5)
 - ・11月23日をゆずの記念日として登録申請(高知県ゆず振興対策協議会幹事会：8/4)
 - ・輸出促進、支援体制等について協議(高知県農産物輸出推進協議会：9/5)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 土佐茶産地の振興

- ・水出し茶は試飲時の評判も良く、認知度は上がってきている。
⇒県内企業の協力を得て、土佐茶の PR を更に強化する。

2. 薬用作物の振興

- ・収量のレベルアップ
⇒高収量、低収量農家の栽培状況の詳細な把握、生産者組織の活動強化
- ・ミシマサイコ2年生品種の栽培技術の確立
⇒品種特性の把握(実証ほ、農家実績の調査)

3. ユズの生産振興

- ・優良系統の普及を更に推進する。
⇒各産地における複製母樹園の設置支援、有望系統の探索支援及び生産者への情報提供
- ・生産安定により産地力、ブランド力を更に強化する。
⇒関係機関と連携し、現地研修会等で隔年結果は正対策を周知する。

下半期の主な取り組み

1. 土佐茶産地の振興

- (1) 販売体制の強化
- ・農工商連携土佐茶 PJ において、土佐茶への関心の高さに応じて県内企業をグループ分けして、関心の高さに応じたアプローチ方法の検討(10月～3月)
 - ・土佐茶販売対策協議会による PR 活動
土佐茶まつり10月、スーパーマーケットトレードショー(2月：千葉)
国際農畜産物商談会(3月：東京)
 - ・土佐茶カフェ 土佐茶セミナー、土佐茶サポーター講座の開催(11月)
- (2) 産地の維持・拡大
- ・茶工場、茶生産者によるガイドライン準拠 GAP による点検活動支援(基本的な管理作業の徹底～3月)

2. 薬用作物の振興

- (1) ミシマサイコの生産安定技術の確立
- ・薬用作物専門指導員と連携した技術指導の実施
地区連絡員の設置による生産者組織の活動強化
被服資材の活用啓発(～3月)
 - ・2年生品種の栽培管理方法の検討(1月)と生産者への周知徹底(2月)
低収要因解明のための土壌分析、栽培管理技術の検討(～2月)
 - ・2年生品種の現地検討会、実証成果のまとめ、栽培講習会の開催(～3月)

3. ユズの生産振興

- (1) 生産力・生産基盤の強化
- ・生育調査に基づく栽培技術、生産指導(10～3月)
 - ・産地における優良系統複製母樹と優良穂木の確保(10～3月)
 - ・輸出園地の栽培技術並びに品質管理技術支援(10,11月)
- (2) プロモーション・販路拡大
- ・青果、果汁、加工品の PR (11,12月)
 - ・海外輸出に向けた取組支援(輸出協議会：10,2月、現地指導：10～11月、輸出用病害虫防除暦検討会：3月)

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 製品茶販売額 = H31：3億円 (H29：2.6億円 (H26比+0.5億円))
2. ミシマサイコの収量 30kg/10a以上の生産者の割合 = H31：50% (H29：30% (H26比+15%))
3. ユズの生産量 = H31：13,100t (H29：12,500t (H25～H26年平均値から+2,078t))

【直近の成果】

1. 土佐茶の認知度の向上 (新茶まつりでのアンケート結果による)
H28:75%→H29:78% (うち県民認知度 H28:90%→H29:94%)

分野： 農業分野

戦略の柱： 流通・販売の支援強化

取組方針： 規模に応じた販路開拓、販売体制の強化
農産物の輸出の推進

【概要・目的】

園芸連を通じた基幹流通をさらに強化しながら、卸売会社等を通じて、外食等の業務需要などの販路開拓・販売体制の強化を支援する。また、加工専用素材（規格外品や新たな品目）の流通拡大に取り組む。さらに、本県農産物の輸出の拡大に向けて、国内外の情報収集に取り組むとともに海外での展示会・商談会への出展、テスト輸出等を支援する。

平成 29 年度の当初計画 (P)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

- 集出荷施設の再編統合等による集出荷体制の強化【基幹流通】**
 - JA 土佐あき芸東集出荷場ナス選果ラインの高度化整備（～10月）
 - JA コスモス生姜集出荷場(いの町)の高度化・再編整備（～12月）
 - JA コスモス日高集出荷場トマト予冷庫、選果ラインの整備（～12月）
 - 市町村、JA、農業振興センターへの事業 PR と要望調査を実施
 - 卸売市場と連携による業務需要の開拓【中規模】**
 - 卸売会社との委託契約の締結（東京 2 社、愛知 1 社、大阪 1 社、兵庫 1 社）
 - バイヤー等の産地招聘（4 月～）
 - 実需者情報の収集・整理
 - 大消費地圏のニーズに沿った商品・メニュー開発や PR イベントでの情報発信等による業務需要の販路開拓及び販売拡大
 - 卸売市場等との連携による加工用ニーズへの対応【中規模】**
 - 卸売会社との委託契約の締結
 - 加工用ニーズに向けた販路開拓と有望品目の掘り起こし及び産地づくり
 - 卸売市場等との連携による輸出の販路開拓**
 - 卸売会社との委託契約の締結（青果、花き： 4/20 東京 各 1 社）
- (1) 青果
- シンガポールの量販店への提案と販売（5 月～）
 - バイヤー等の産地招聘（4 月、10 月）
 - シンガポールの量販店で高知県の青果フェアの実施(12 月)
- (2) 花き
- オランダでのトレードフェア出展による商談（11 月）
 - 鮮度保持試験の実施（7 月～）
 - バイヤー等の産地招聘（12 月）
- こだわりニッチ野菜・果実の販路開拓【小規模】**
 - 各種商談会への青果物生産者出展（5 月、11 月）
 - 出展者のブラッシュアップ（10 月）
 - 展示商談会やｽｰﾌﾟｲﾝﾌﾟ等を活用した花きの販促・PR の強化**
 - 販売拡大のイベント・商談会の開催（東京 4 月、1 月、大阪 2 月）【新規】
- (2) 県産花きの活用提案・PR
- スポーツイベント等での PR 活動（8 回）、ウエルカムフラワー展示(10 回)
 - 花のアレンジデモンストレーション（海外向け提案 1 回）
- 園芸連の多様な販売方法を活用した販路の拡大【中、小規模】**
 - 新たな規格やこだわり生産物等の特産販売機能を活用した販売強化
 - 地域 P T の設置と産地からの提案による販路の拡大

計画を進めるに当たってのポイント

- 2～6. 園芸連と契約市場との連携強化
7. 地区 P T の設置と活動の充実

- 集出荷施設の再編統合等による集出荷体制の強化【基幹流通】**
 - JA 土佐あき芸東集出荷場ナス選果ラインの高度化整備（4/26 入札、9 月完成予定）
 - JA コスモス生姜集出荷場(いの町)の高度化・再編整備（5/1 入札、11 月完成予定）
 - JA コスモス日高集出荷場トマト予冷庫、選果ラインの整備（5/1、5/5 入札、10 月完成予定）
 - 市町村、JA、農業振興センターへの事業 PR（説明会 4/24）
 - 卸売市場と連携による業務需要の開拓【中規模】**
 - 卸売会社との委託契約の締結（4/20 東京 2 社、大阪 1 社、6/6 名古屋 1 社、6/16 神戸 1 社）
 - 高知県食材の PR イベントを実施（A 社 5/1、2、3、C 社 5/8、6/5）
 - 大手通販サイトでの高知県青果物の販売開始（B 社 4 月～）
 - 各量販店等でのフェアの開催（A 社 5/18～21 17 店舗、5/27～28 10 店舗、B 社 5/19～21 118 店舗、5/26～28 128 店舗）
 - 取引の強化に繋げるための市場及びバイヤーの産地招聘（A 社 6/20～21、E 社 7/3～4）
 - 商談会の開催による取引の拡充（C 社 4/26）
 - 量販店等へ高知コーナーの設置（C 社 1 カ所、E 社 1 カ所）
 - 卸売市場等との連携による加工用ニーズへの対応【中規模】**
 - 卸売会社との委託契約の締結（4/20 東京 1 社）
 - 社員食堂との取引（5 月 1 社）
 - 卸売市場等との連携による輸出の販路開拓**
 - 卸売会社との委託契約の締結（青果、花き： 4/20 東京 各 1 社）
- (1) 青果・市場及びバイヤー産地招聘による取り組み方向の提案と共有（4/24～26、7/7～8）
- (2) 花き・市場担当者来高による取り組み方向の協議（5/24、6/26～27）
- こだわりニッチ野菜・果実の販路開拓【小規模】**
 - 高知県産品商談会への青果物生産者出展（5/30 高知）
 - 事業の拡充をねらい方向性の見直しの協議（6～7 月）
 - 展示商談会やｽｰﾌﾟｲﾝﾌﾟ等を活用した花きの販促・PR の強化**
 - (1) 販売拡大のイベント・商談会の開催
 - 「よさこい華まつり in osaka（花き商談会）」実行委員会開催（4/3、6/16、7/21、9/6 大阪）
 - フラワードリームへの出展によるフラワーデザイナーとの情報交流（4/22、23 東京）
 - (2) 県産花きの活用提案・PR
 - パリ在住のフローリストによるアレンジメントデモンストレーション（7/27 90 人）
 - ウエルカムフラワーの展示（7/26～30、8/8～13、9/22～25 龍馬空港）(H28：13 回)
 - スポーツイベント等でのグロリオサ PR（7/14、8/9、8/12、8/27、9/8～9）(H28:8 回)
 - 園芸連の多様な販売方法を活用した販路の拡大【中、小規模】**
 - 県から園芸連特産営業部への派遣職員の見直し強化（H29 年度 2 名）
 - 販路拡大地域 P T 設置に向けた意見交換会の実施（5/17～6/12 県内 12 エリア）
 - 販路拡大地域 P T の設置→県内 12 地域 P T
 - 販路拡大地域 P T の開催による検討（7 月 2 カ所、8 月 1 カ所）
 - 大手通販サイトとのプロモーション契約の締結（5 月）

- 見えてきた課題・改善策
- 集出荷施設の再編統合等による集出荷体制の強化【基幹流通】**
 - 農協統合後、規模の大きい集出荷施設等の再編が進む予定⇒要望調査等の情報収集
 - 卸売市場と連携による業務需要の開拓【中規模】**
 - 本年度新規契約した 2 社は、効果的な活動の展開が必要⇒他社の実績を参考にし、協議を重ねる（D、E 社）
 - 卸売市場等との連携による加工用ニーズへの対応【中規模】**
 - 栽培品目や出荷規格と実需者ニーズとのマッチング⇒委託市場との連携強化
 - 卸売市場等との連携による輸出の販路開拓**
 - ニーズに合わせた規格や出荷形態の検討が必要（青果）⇒市場や産地との連携強化
 - オランダで人気のある品種の生産量が少ない（花き）⇒産地を交えた増産の検討
 - こだわりニッチ野菜・果実の販路開拓【小規模】**
 - 生産者の掘り起こしと小規模でも商機につながる展開が必要⇒独自商談会の実施
 - 展示商談会やｽｰﾌﾟｲﾝﾌﾟ等を活用した花きの販促・PR の強化**
 - 商談会出展者の募集及び選定基準の検討
 - ⇒出展募集説明会の開催と関係機関等を通じた幅広い周知
 - 園芸連の多様な販売方法を活用した販路の拡大【中、小規模】**
 - 地域により取り組みへの理解や意欲に差がある⇒PT 活動を通じた意識の向上
 - 土地利用型品目での取り組みが示され、具体化が必要⇒売り先の確保や生産規模等を踏まえ、PT で品目の具体化を検討

下半期の主な取り組み

- 集出荷施設の再編統合等による集出荷体制の強化【基幹流通】**
 - 再編案件の把握に努めるとともに、計画的な国事活用に向け取り組む(9 月～)
- 卸売市場と連携による業務需要の開拓【中規模】**
 - 新規 2 社も含め、契約市場 5 社と東京、大阪の園芸分室等との連携を強化し需要の拡大に取り組む(10 月～)。
- 卸売市場等との連携による加工用ニーズへの対応【中規模】**
 - 本格出荷に向けて、実需者への提案を強化(10 月～)
- 卸売市場等との連携による輸出の販路開拓**
 - 提案の核となるフェアや商談会の開催に向け、契約市場や産地と連携して輸出の定番に繋げる商品作りを強化(青果:シンガポールでのフェア、花き:オランダでの商談会→11 月)
 - 輸出に向けた品種・品目の生産拡大を産地と協議するとともに、検査対策、鮮度保持等に取り組む
- こだわりニッチ野菜・果実の販路開拓【小規模】**
 - 小規模の生産者の拾い上げを狙う商談会の開催(11 月開催計画中)
- 展示商談会やｽｰﾌﾟｲﾝﾌﾟ等を活用した花きの販促・PR の強化**
 - (1) 販売拡大のイベント・商談会の開催
 - 「よさこい華まつり in osaka（花き商談会）」開催（1/17 大阪）
 - 小売店等と連携した販促イベントの実施（1 月）
 - (2) 県産花きの活用提案・PR
 - ウエルカムフラワーの展示（龍馬空港 10 月以降 8 回、高知駅 3 回）
 - スポーツイベント等でのグロリオサ PR（2/18：高知竜馬マラソン）
- 園芸連の多様な販売方法を活用した販路の拡大【中、小規模】**
 - 販路の拡大に繋げる品目の具体化に向け、販路拡大地域 P T や県域の全体 P T で、品目の掘り起こしや産地化に向けた検討の強化(12 エリア+県域 随時開催)
 - 高知県の園芸品が充実し、また販売エリアが拡大される時期に合わせた大手通販サイトでのプロモーションの強化（10 月以降）

【平成 31 年度末の目標（H29 到達目標）】

- 集出荷場の高度化、再編件数 = H31：4 カ所（H29：1 カ所（H27 比+1 カ所））
- 業務需要開拓に係る卸売会社への委託件数 = H31：32 件（H29：8 件（H26 比+5 件））
- 加工専用素材の新たな供給産地 = H31：4 地区（H29：1 地区（H27 比+1 地区））
- 卸売会社への業務委託により輸出に取り組む品目数 = H31：24 品目（H29：6 品目（H27 比+6 品目））
- 地産地消・外商課等主催の商談会での商談成立件数 = H31：40 件（H29：15 件（H27 比+15 件））※こだわりニッチ野菜・果実
- (1) 商談会等での商談成立件数 = H31：24 件（H29：18 件（H26 比+7 件）） ※花き
(2) スポーツイベント等の PR 活動 = H31：40 件（H29：10 件（H26 比+13 件）） ※花き

【直近の成果】

- 集出荷場の高度化、再編に係る交付決定数：3 件（国庫事業 3 件）
- 卸売会社への業務委託により輸出に取り組む品目数 = 3 品目（6 月末フェア）
- (2) スポーツイベント等の PR 活動 = 5 件（9 月末（予定））※花き

【概要・目的】

産地が求める新規就農者の確保・育成に向け、産地提案書を活用した県内外での就農相談等支援するとともに、農業担い手育成センターでの研修生の受け入れ体制の強化や研修内容、就農に向けたマッチングの支援を強化する。

平成 29 年度の当初計画 (P)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

1. U・Iターン就農者の確保に向けた産地提案型担い手確保対策の強化

- ・産地提案書の拡大に向けた各産地との個別相談の実施（随時）
- ・産地提案書による新規就農者確保のための事業の周知：説明会（4月・5月）、検討会 2回（9月・2月）
- ・新規就農支援サイト「こうち農に就く.net」による情報発信の強化
- ・就農相談会の実施：県外 17 回、県内 2 回、産地提案型ツアー 2 回
- ・就農コンシェルジュなどによる個別就農相談や支援制度などの情報提供（随時）
- ・各産地による県外就農相談会への参加誘導
- ・移住との連携：定例会、就業情報ポータルサイトによるマッチングの強化
- ・農業大学版アグリスクールの開催：高知大学農学部（6月・12月・1月）
- ・県内農業高校における出前授業の開催：2回（1月・2月）

2. 雇用就農者の確保に向けた取り組みの強化

- ・雇用就農の促進：農の雇用事業の活用推進（通年）
- ・農業大学校における雇用就農向けカリキュラムの強化
- ・(再掲) 新規就農支援サイト「こうち農に就く.net」による情報発信の強化
- ・(再掲) 就農相談会の実施：県外 16 回、県内 2 回、産地提案型ツアー 2 回
- ・(再掲) 就農コンシェルジュなどによる個別就農相談や支援制度などの情報提供
- ・(再掲) 移住との連携
- ・(再掲) 農業大学版アグリスクールの開催
- ・(再掲) 県内農業高校における出前授業の開催

3. 農業担い手育成センターの充実・強化

(1) 就農支援

- ① 長期研修生の確保
- ② 研修生と産地とのマッチング強化
- ③ こうちアグリスクール等講座の実施
- ④ 雇用就農等に対応した研修の実施
- ⑤ 学生向け農業体験研修の実施
- ⑥ P R 活動の強化

(2) 研修・実証

- ① 次世代型ハウスでの栽培実証及び研修
- ② 省力化及び夏秋栽培の増収技術の実証及び研修
- ③ 農業機械研修の拡充

4. 実践研修・営農定着への支援

- ・(再掲) 産地提案書の拡大に向けた各産地との個別相談の実施（随時）
- ・(国) 農業次世代人材投資事業、(県) 新規就農推進事業による支援
- ・指導農業士の活動支援：総会、新規認定、受入農家研修会

計画を進めるに当たってのポイント

1. 産地提案型に取り組む産地や品目の拡大
2. 産地提案型に取り組む産地の受入体制の強化
 - ・技術指導者確保への支援
 - ・農地、施設、住居確保への支援
3. 産地提案書が求める就農者数の確保対策の強化
 - ・相談会の充実等による就農相談者数の確保
 - ・相談会活動の魅力アップによる歩留まり率の向上
4. 農業担い手育成センター長期研修生確保のための効果的な P R

1. U・Iターン就農者の確保に向けた産地提案型担い手確保対策の強化

- ・産地提案書の拡大に向けた各産地との個別相談の実施：産地提案書の策定 31 市町村 53 提案 ※8/1 現在（H28 年度末：29 市町村 42 提案）
- ・産地提案書による新規就農者確保のための事業の周知：説明会（4/24・5/12、16）
- ・新規就農支援サイト「こうち農に就く.net」による情報発信の強化：新着情報 15 回
- ・就農コンシェルジュなどによる個別就農相談や支援制度などの情報提供（相談会）：
 - ・新・農業人フェア（東京 7/23、名古屋 9/16）、高知暮らしフェア（大阪 6/24、東京 6/25）、高知暮らしフェア東京【ミニ】（9/2）、移住相談会 in 大阪（8/5）、出張相談会大阪（8/25・26）、U・I ターン相談会高知（8/13）、就農相談会 in こうち（イオン高知 8/16）、産地提案型農業体験ツアー in 四万十町（8/5～6）
- ・各産地による県外就農相談会への参加誘導（新・農業人フェア東京 7/23：参加 4 団体）
- ・移住との連携：定例会（4/25、6/19、）、ポータルサイト構築に向けた打合せ（説明会 4/14、審査会 5/8、打合せ 5/25、6/1）
- ・農業大学版アグリスクールの開催：高知大学農林海洋学部（2 回生 90 人、7/27）

2. 雇用就農者の確保に向けた取り組みの強化

- ・農業大学校における雇用就農向けカリキュラムの強化：
 - 【GAP】研修会（6/9、8/23）、【労務管理】農業法人 3 社現地見学（6/13）、【雇用就農】農業法人就農ガイドランス（6 社 7/31）、先進事例調査（静岡県 8/23）、農業法人インターンシップ（3 社 3 名/5 日間）、【開かれた農大づくり推進委員会】（7/11）
- ・(再掲) 新規就農支援サイト「こうち農に就く.net」による情報発信の強化（新着情報 15 回）
- ・(再掲) 就農コンシェルジュなどによる個別就農相談や支援制度などの情報提供
- ・(再掲) 各産地による県外就農相談会への参加誘導
- ・(再掲) 移住との連携
- ・(再掲) 農業大学版アグリスクールの開催

3. 農業担い手育成センターの充実・強化

(1) 就農支援

- ① 長期研修生の確保：29 年度入校 24 名（4 月 11 名、6 月 3 名、8 月 10 名）、在籍 17 名（9/1 現在）
- ② 研修生と産地とのマッチング強化：農家研修 5 名、市町村・JA 生産部会との情報交換（高知市春野 7 回、土佐市・四万十町 5 回、他 13 市町村）、産地紹介・産地見学（12 市町村）
- ③ こうちアグリスクール：高知会場（14 名 5/27・28）、大阪会場（平日夜間 17 名 7/13・14、土曜昼間 36 名 8/26・9/9・9/23 予定）、東京会場（平日夜間 12 名 9/14・15）
 - インターネット通信講座：5/22～7 名
 - 新規就農者向け農業基礎講座：野菜 6/21、病害虫 6/28、農業経営・土壌肥料 7/5（延 113 名）
 - アグリ体験合宿：15 名（県内 10 名・県外 5 名）（6/16～18）
- ④ 雇用就農等に対応した研修：長期研修生 4 名（付初農園 2 名、コスモアグリサポート 2 名）、農業法人経営に関する座学（農業会議）7/4・7/11・7/18・7/25（延べ 30 名）
- ⑤ 学生向け農業体験研修：出前講座（東京農大 6/22）、農業実習（東京農大 4 名 9/4～8）
 - 高知大学版アグリスクール（90 名 7/27）
- ⑥ P R 活動の強化：市町村等（複合経営拠点担当者 14 名）6/5、女性機械講習の紹介（RKC6/11）、Facebook に公式ページ開設 7/31、HP 充実と週 1 回発信、移住関連雑誌 7 月号への掲載

(2) 研修・実証

- ① 次世代ハウスでの栽培実証及び研修：品種及び環境制御技術実証（11/7/20～、パブリカ 8/2～）
- ② 省力化及び夏秋栽培の増収技術の実証・研修：群落内送風実証（シトリ、米ナ 3 色ビーマン 4/下～5/上定植）、省力栽培技術（シトリ 8 月～）
- ③ 農業機械研修の拡充：7/6（女性限定）12 名、7/27・8/31 各 10 名

見えてきた課題・改善策

1. U・Iターン就農者の確保に向けた産地提案型担い手確保対策の強化

- ・産地提案書の更なる策定拡大に向けた支援
 - ⇒産地のレベルアップを目指した検討会の開催
- ・産地提案書が求める新規就農者の積極的な確保
 - ⇒県内外の就農相談会の開催と情報発信の強化に向けた検討

2. 雇用就農者の確保に向けた取り組みの強化

- ・農業大学校における雇用就農向けカリキュラムの強化
 - ⇒グローバル GAP 認証取得、次世代型ハウスの整備
- ・(再掲) 産地提案書の更なる策定拡大に向けた支援
- ・(再掲) 産地提案書が求める新規就農者の積極的な確保

3. 農業担い手育成センターの充実・強化

(1) 就農支援

- ③ こうちアグリスクール等講座：次年度の広告・会場・実施方法の検討
 - ⇒本年度の検証、他部局との連携の検討
 - ⑤ 学生向け農業体験研修：学生向け研修メニューが必要
 - ⇒夏期・冬期の学生向け研修メニューの作成
- (2) 研修・実証
- ② 省力化及び夏秋栽培の増収技術の実証及び研修
 - 省力化と増収の両視点から経営評価が必要⇒作業時間等の調査

下半期の主な取り組み

1. U・Iターン就農者の確保に向けた産地提案型担い手確保対策の強化

- ・産地提案書未策定の市町村に対する策定に向けた個別支援
- ・就農コンシェルジュなどによる個別就農相談や支援制度などの情報提供（相談会）：新・農業人フェア（広島 10/8、大阪 1/27、東京 2/10）、U・I ターン相談会（名古屋 10/15、横浜 10/28）、高知暮らしフェア東京・大阪（12 月）、産地提案型農業体験ツアー in 日高（2 月）
- ・各産地による新・農業人フェアへの参加誘導（参加希望：名古屋 3 団体、広島 4 団体、大阪 16 団体、東京 11 団体）
- ・県内農業高校出前授業：出前授業（10 月）、農家体験（2 月）、農育 C 宿泊研修（12 月）

2. 雇用就農者の確保に向けた取り組みの強化

- ・農業大学校における雇用就農向けカリキュラムの強化
 - グローバル GAP 認証取得に向けた自己点検（～3 月）、次世代型ハウス建設 2 月、農業法人等への留学研修（11 月）、コース制の検討（～10 月）
- ・(再掲) 就農コンシェルジュなどによる個別就農相談や支援制度などの情報提供

3. 農業担い手育成センターの充実・強化

(1) 就農支援

- ① 長期研修生の確保：PR の継続
 - ② 研修生と産地とのマッチング強化：市町村、産地との連携継続
 - ③ こうちアグリスクール：東京・高知、体験合宿の実施
 - 委託業者と取組効果の検証、他部局の情報収集
 - ④ 雇用就農等に対応した研修：研修受入継続
 - ⑤ 学生向け農業体験研修：農業振興センター・農業法人・東京農業大学との連携による学生向け研修メニューの作成、冬期実習生の受入
 - ⑥ P R 活動の強化：Web 公告の効果検証、SNS で毎週情報発信
- (2) 研修・実証
- ① 次世代ハウスでの栽培実証及び研修
 - ② 省力化及び夏秋栽培の増収技術の実証及び研修：作業性・収量等実績取りまとめ（～3 月）

平成 29 年度の当初計画 (P)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

下半期の主な取り組み(続き)

4. 実践研修・営農定着への支援

- ・(再掲)産地提案書の拡大に向けた各産地との個別相談の実施
- ・(国)農業次世代人材投資事業「準備型」の交付決定：12人(8/15)
- ・(国)農業次世代人材投資事業「経営開始型」の交付決定：31市町村(8月末)
- ・(県)新規就農推進事業の交付決定62人(8/3時点)
- ・指導農業士の活動支援：総会・意見交換会7/12、受入農家研修会8/23・24

4. 実践研修・営農定着への支援

- ・指導農業士の活動支援：新規認定審査会9月、新規認定授与式11月
- ・(国)農業次世代人材投資事業「準備型」の交付決定：10、12月

【平成 31 年度末の目標〈H29 到達目標〉】

1. 産地提案書の作成市町村数 = H31：34市町村〈H29：34市町村(H27比+9市町村)〉
2. 新規雇用就農者数 = H31：100人〈H29：100人(H27比+13人)〉
3. 農業担い手育成センター長期研修生数 = H31：40人〈H29：40人(H27比+19人)〉
4. 指導農業士認定数 = H31：184人〈H29：160人(H27比+36人)〉

【直近の成果】

1. 産地提案書の作成市町村数 = 31市町村(8月1日時点)【H28年度末比：+2町村11提案】
2. 新規雇用就農者数 = 105人(H28年度調査 ※H28.4.1~H29.3.31)【前回調査比±0人】
3. 農業担い手育成センター長期研修生数 = 入校生14名(在籍19名)(6月1日時点)
4. 指導農業士認定数 =

分野： 農業分野

戦略の柱： 生産を支える担い手の確保・育成

取組方針： 家族経営体の強化及び法人経営体の育成

【概要・目的】

家族経営体の経営改善を支援するとともに、法人化への誘導を進め、力強い経営体の育成に取り組む。また、産地の労働力不足に対応するため、労働力を確保する仕組みづくりと、農作業の省力化に取り組む。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 家族経営体の経営発展に向けた支援

- (1) 認定農業者・新規就農者に対する支援
 - ア 認定農業者
 - ・対象者の絞り込みによるフォローアップ活動の強化
 - ・対象者の経営発展に向けたフォローアップ (通年)
 - イ 新規就農者
 - ・支援対象者をリストアップ (4月)
 - ・次年度改善計画の作成支援 (8月、9月)
 - ・栽培・経営指導及び改善計画達成状況確認 (10月～3月)
 - ・農業基礎講座 (6月～3月)
- (2) 経営事例収集及び経営モデルの作成 (環境制御技術導入)
 - ・経営調査対象農家をリストアップ (4月)
 - ・経営事例調査 (8月～2月)
 - ・経営事例及び経営モデル検討会 (8月、2月)
 - ・経営事例収集及び経営モデルの作成 (3月)
- (3) 女性農業者の活躍促進
 - ・県域及び地域講座年間開催計画作成 (4月～5月)
 - ・はちきん農業大学開校式開催 (6月)
 - ・経営改善目標作成支援 (7月～9月)
 - ・各種講座・先進事例調査・実証調査 (7月～2月)

2. 法人経営体への誘導と経営発展への支援

- (1) 法人経営体への誘導
 - ・農業経営力向上セミナー (5箇所×4回、現地視察 (1回))
 - ・個別相談 (随時)
- (2) 経営発展への支援
 - ・農業経営発展研修会 (6テーマ、16回)

3. 経営体を支える労働力の確保と省力化の推進

- (1) 労働力の確保
 - ・援農者確保対策協議会の開催 (6月、11月、2月)
 - ・担当者会の開催 (4月、7月、10月、1月)
 - ・外国人技能実習制度にかかる情報収集・周知 (通年)
 - ・労働力確保支援ポータルサイトの運用、地域間労働力補充調整 (7月～)
 - ・雇用対象者別対応の整理、意向確認、留意点を周知 (通年)
 - ・援農ツアーの実施 (11月)
 - ・優良事例報告会 (11月)
 - ・地域 PT で労働力補充システムの検討・構築 (通年)
 - ・モデル農家での建設作業員の活用試行、課題整理 (4月～7月)
 - ・各地域で求人情報の情報収集・募集 (通年)
- (2) 省力化の推進
 - ・ショウガ収穫調整機の開発
 - ・省力化機械等開発要望 (4～5月)
 - ・機械メーカーとのマッチング (6月)
 - ・試作機の開発・実地試験 (10～11月)
 - ・ナスの省力化技術の検討
 - ・摘葉・単為結果性品種 (実証ほ、平畦栽培・日射比例灌水技術 (展示ほ) の検討・省力効果の確認 (4～3月)

計画を進めるに当たってのポイント

- 1. 経営発展を目指す農業者の掘り起こし、法人化や経営発展に向けたセミナー・研修会へ参加誘導していく一体的な取り組みの推進
- 2. 女性農業者のニーズを反映した講座の開催
- 3. 援農確保対策協議会での関係機関と連携した取組推進

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 家族経営体の経営発展に向けた支援

- (1) 認定農業者・新規就農者に対する支援
 - ア 認定農業者
 - ・H29 年度の対象経営体の整理 (対象 90 戸)
 - ・関係機関との H29 年度フォローアップ対象者の共有 (5/12・5/16)、年間のフォローアップ計画の作成 (15 市町村)
 - ・対象者へのフォローアップ活動 (延べ 324 回、(6 月末時点))
 - イ 新規就農者 (就農 5 年以内で青年就農給付金受給者・融資対象者)
 - ・支援対象者をリストアップ (97 戸)
 - ・平成 30 年度改善計画の作成支援
 - 個別面談による課題整理、目標設定への助言 (8 月～9 月)
 - ・農業基礎講座 (6 月～9 月：32 回)
- (2) 経営事例収集及び経営モデルの作成 (環境制御技術導入)
 - ・経営調査対象農家をリストアップ：20 戸 (5/11)
- (3) 女性農業者の活躍促進
 - ・はちきん農業大学での県域及び地域講座年間開催計画作成 (4 月～5 月)
 - ・はちきん農業大学開校式 (6/16 女性農業者 111 名、入校者 [聴講生含む] 98 名：9/7 現在)
 - ・経営改善目標作成支援 (7 月～9 月)
 - ・各種講座・先進事例調査実施 (6 月～9 月：57 講座)

2. 法人経営体への誘導と経営発展への支援

- (1) 法人経営体への誘導
 - ・農業経営力向上セミナー参加者募集 (パンフレット (6,000 部)、HP、ラジオ (6 月)、さん SUN 高知 (6 月号))
 - ・農業経営力向上セミナーの開催 (5 箇所×4 回 (参加者延べ 147 人)、現地視察 (和歌山県 8/8・9) (参加者 5 人)
 - ・個別相談 (16 回、11 経営体、7 月末)
- (2) 経営発展への支援
 - ・農業経営発展研修会の開催 (先進事例研修 (6/30、9 月予定)、農業経営マネジメント研修 (6/26・27)、事業継承研修 (9 月予定)、農業経営者研修 (9 月予定)、経営多角化研修 (9 月予定) (参加者延べ 69 人、7 月末)

3. 経営体を支える労働力の確保と省力化の推進

- (1) 労働力の確保
 - ・高知県農業労働力確保対策協議会 (6/6)
 - ・環境農業推進課に無料職業紹介所を設置 (7/31)
 - ・労働力確保支援ポータルサイトを開設 (7/31)
 - ポータルサイトの活用と情報登録啓発 (JA 営農課課長 8/17)
 - ・県内大学と学生の農作業体験、アルバイト募集について協議 (～9 月予定)
 - ・農福連携の事例調査 (～9 月予定)
 - ・ユズ、ショウガ収穫作業への援農ツアーの企画 (～9 月予定)
 - ・農福連携、大学生等、新たなアプローチ先に関する情報収集と周知 (県担当者会、地域 PT 9 月予定)
 - ・地域 PT で労働力確保対策の検討と取り組みを実施 (4 月～)
 - 高知市で建設作業員を活用 (5/10～6/9) し、今後の活用における課題検討 (8/1)
 - 各地域で求人情報の収集、募集 (通年)
 - ・担当者会の開催 (4/25、9/25 予定)
- (2) 省力化の推進
 - ・ものづくり産地地消・外商センターとのショウガ収穫調整機の開発要望に向けた打合せ (4～5 月)
 - ・省力化・機械化推進検討プロジェクト会議省力化・機械化小部会でのショウガ収穫調整機に関する現地提案 (土佐市：6/16)
 - ・ナスの省力化技術実証計画について協議 (安芸：4～5 月)
 - ・ナス、シシトウの省力栽培技術の実証 実証ほ設置 9 月～仕立て方法、自動灌水)
 - ・ショウガ収穫調整機のアンケート結果及び検討結果の報告 (7/5 土佐市、8 月予定：四万十町、南国市)
 - ・ショウガ収穫調整機の機械メーカーとのマッチング (6/16)
 - ・シシトウのバック詰め機の検討 (6/16 須崎市)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 家族経営体の経営発展に向けた支援

- (1) 認定農業者・新規就農者に対する支援
 - ア 認定農業者
 - ・フォローアップ活動の地域差の解消と内容の充実が必要
 - 担い手サミットを契機に担い手育成の必要性を啓発し、フォローアップ活動の活性化を図る
 - イ 新規就農者
 - ・早期の経営安定 → 対象毎に効果的な指導方法の組み合わせ
- (3) 女性農業者の活躍促進
 - ・はちきん農業大学の開催計画の周知 → インターネットを活用した周知

2. 法人経営体への誘導と経営発展への支援

- (1) 法人経営体への誘導
 - ・法人化意向農家の育成 → セミナー参加者の更なる掘り起こし

3. 経営体を支える労働力の確保と省力化の推進

- (1) 労働力の確保
 - ・各地域の労働力不足数が漠然としている → 労働力不足の実数把握
 - ・周年雇用 → 周年雇用が可能となる作付体系の啓発
- (2) 省力化の推進
 - ・開発予定のショウガ収穫調整機の仕様について検討が十分でない
 - メーカー、生産現場との情報共有
 - ・シシトウバック詰め機の精度向上が求められている → 精度向上および効果の検証

下半期の主な取り組み

1. 家族経営体の経営発展に向けた支援

- (1) 認定農業者・新規就農者に対する支援
 - ア 認定農業者
 - ・対象者へのフォローアップ活動 (～3 月)
 - イ 新規就農者
 - ・対象者ごとの個別指導と集団指導を効率的に実施
 - ・栽培・経営指導及び改善計画達成状況確認 (10～3 月)
 - ・農業基礎講座 (10～3 月)
- (2) 経営事例収集及び経営モデルの作成 (モデル：環境制御技術導入農家)
 - ・経営事例調査 (10～3 月)
- (3) 女性農業者の活躍促進
 - ・はちきん農業大学講座の開催 (10～2 月)
 - ホームページ、フェイスブック、入校生による PR

2. 法人経営体への誘導と経営発展への支援

- (1) 法人経営体への誘導
 - ・セミナーの実施方法等見直し
 - ・個別相談 (随時)
- (2) 経営発展への支援
 - ・農業経営発展研修会 (先進事例研修 (12・1・2 月予定)、従業員・後継者育成研修 (10～12 月予定))

3. 経営体を支える労働力の確保と省力化の推進

- (1) 労働力の確保
 - ・求職者の掘り起こしと地域を越えたマッチング (～3 月)
 - ポータルサイトの利用促進、新たなアプローチ先の掘り起こし
 - ・地域毎に労働力の不足する品目や時期や作業、人数の把握
 - ・作物、作型の組み合わせ、規模拡大等による周年作付体系や法人化の啓発 (研修会等 ～3 月)
 - ・援農ツアーの開催 (11 月)
 - ・建設作業員の活用に向けた地域の受入体制の検討 (～12 月)
- (2) 省力化の推進
 - ・ナス・シシトウの省力化技術の実証ほの実施 (10～3 月)
 - ・ショウガ収穫調整機について県内産地との検討 (10～3 月)
 - ・シシトウバック詰め機の調整・確認 (10～3 月)

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

- 1 (1) H26 新規の認定農業者に対するフォローアップ実施率 = H31：100% (H29：100%)
- (2) 経営モデル (環境制御技術を導入した既存ハウス) の作成数 = H31：9 モデル (6 品目) (H29：3 モデル (3 品目) (H27 比+3 モデル))
- (3) 収量が向上した経営事例の収集 = H31：20 事例 (H29：5 事例 (H27 比+5 事例))
- 2. 法人化セミナーの参加者数 = H31：200 人 (H29：190 人 (H27 比+71 人))
- 3 (1) 労働力確保の具体的な取り組み実施地区 = H31：9 地区 (H29：2 地区 (H27 比+2 地区))
- (2) 省力化技術の現場実証への支援施策 = H31：省力化機械の開発、導入 (H29：ショウガ試験導入 1 事例)
- ナスの省力化技術の普及 (H29：実証ほ・展示ほでの効果確認)

【直近の成果】

- 1 (1) 対象者へのフォローアップ活動回数 3.6 回/人 【対前年同期比 18% 減】
- (2) 経営事例調査中 (20 戸)
- (3) はちきん農業大学開催講座数：57
- 2 法人化セミナーの参加者数 = 延べ 147 人 【対前年比 3% 減】
- 3 (2) 省力化技術の現場実証への支援施策 = ショウガ収穫調整機メーカーの決定 (6 月)

分野：林業分野

戦略の柱：原木生産のさらなる拡大

取組方針：生産性の向上による原木の増産、持続可能な森林づくり

【概要・目的】

「森の工場」の面積の拡大と搬出間伐の生産性向上により、原木生産量の拡大を進め、林業事業者の経営の安定や地域の雇用拡大を図る。また、皆伐の推進により、原木の増産と安定供給体制を確立し、県内の製材施設や木質バイオマス発電施設等へ原木を安定的に供給する体制を整える。

平成29年度の当初計画（P）

1. 生産性の向上による原木の増産

- (1) 森の工場の拡大・推進
 - ・事業者との個別ヒアリング（2回、延べ96事業者） 第1回（6月）、第2回（11月）
 - ・林地台帳市町村説明会（5月）
 - ・「林地台帳システム」施行運用開始（10月）
 - ・林地台帳研修会（2回）
- (2) 効率的な生産システムの導入を促進
 - ・生産性の低い事業者を対象に作業システムの改善及び新たな作業システム導入等について支援を行う。（通年）
 - ・高知県の地形に適した林業機械の開発
 - ・林道整備促進協議会の開催（6月、11月、5林業事務所）
 - ・林道整備促進WG設置（随時）
- (3) 皆伐の促進
 - ・原木増産推進事業（H29より拡充）計画の受付・予算令達（通年）
- (4) 原木の安定供給システムの構築
 - ・森林組合の生産性向上支援（対象12組合 通年）
 - ・森林組合の事業地進捗管理表（毎月）
 - ・事業者の素材生産量調査等（四半期毎）
 - ・木材増産推進PT会議（4月、10月、1月）

2. 持続可能な森林づくり

- (1) 苗木の生産体制の強化
 - ・コンテナ苗生産者技術支援（通年）
 - ・作付け調査の実施（6月）
 - ・得苗調査の実施（10月）
 - ・四国地区林業用種苗需給調整協議会での需給調整の実施（12月）
 - ・林業種苗生産事業者講習会の開催（3月）
- (2) 間伐の推進
 - ・市町村広報誌への支援制度等掲載依頼（4月）
 - ・各林業事務所担当者会での事業内容の周知（市町村、森林組合等）（5月）
 - ・市町村に対し、間伐事業執行に伴う協力要請（6月～8月）
 - ・間伐担当チーム担当者会の開催（3月）
- (3) クレジット活用の促進
 - ・高知県オフセット・クレジット認証センター業務等委託契約（4月）
 - ・高知県オフセット・クレジット市場拡大事業委託契約（5月）
 - ・企業訪問やイベント出展によるクレジット販売（通年）
 - ・新規プロジェクト立ち上げの説明会、企業訪問（通年）

3. 再造林コストの縮減

- (1) 一貫作業システムの実証
 - ・先進地調査や情報の収集（通年）
 - ・一貫作業システム実施の働きかけ（4月～7月）
 - ・工程等調査の実施（10月～3月）
 - ・一貫作業システムの調査結果の取りまとめ（2月～3月）

計画を進めるに当たってのポイント

1. 原木増産に向け、組合等林業事業者との協力が不可欠

平成29年度上半期の取り組み状況（D）

1. 生産性の向上による原木の増産

- (1) 森の工場の拡大・推進
 - ・認定事業者との個別ヒアリング（11回、48事業者）
 - ・「林地台帳システム」運用に向けた林地台帳市町村説明会（6/14）
 - ・「林地台帳システム（試作版）」の導入（10月中旬予定）
- (2) 効率的な生産システムの導入を促進
 - ・林道整備促進協議会（安芸6/12、中央東（嶺北）6/15、中央西6/26、須崎6/27、幡多7/5）、林道整備促進WG
 - ・林業機械開発推進検討委員会の開催（検討委員会6/28、7/20、9/19、現地調査7/10、9/6-7）ものづくり地産地消推進協議会員への照会（8/23～8/31、ものづくり地産地消・外商センターとの連携）
 - ・生産性向上PTの設置
- (3) 皆伐の促進
 - ・原木増産推進事業を活用した皆伐の支援（13件 32,433千円内示済）
- (4) 原木の安定供給システムの構築
 - ・木材増産推進プロジェクトチーム会議の開催（4/28）、集合ワーキングの開催（9/4）
 - ・森林組合支援ワーキンググループ（12組合）（会議開催：6/5、7/26 支援策の協議のための聞き取り調査の実施（5月）、個別支援の実施中）
 - ・事業地進捗管理表による森林組合の月次進捗管理支援（毎月）
 - ・素材生産業協同組合連合会との協議（3回 4月～5月）
 - ・林業事業者の木材生産量調査（H284-四半期（4月）、H29～林業事務所で調査・本課集計）

2. 持続可能な森林づくり

- (1) 苗木の生産体制の強化
 - ・コンテナ苗生産の推進のための技術支援、勉強会（5/17、5/22）
 - ・作付け調査の実施（6/13,14,16,19,21）・住友林業（株）コンテナ苗生産施設落成式（5/24）
 - ・コンテナ苗植栽調査（大豊町8/28,29）
- (2) 間伐の推進
 - ・森林整備に関する事業概要の周知（4/25、県下市町村）
 - ・県下6林業事務所担当者会での事業内容の周知（市町村、森林組合等）（4～5月）
 - ・国への政策提言（予算総額の確保と搬出間伐の上限設定の現状維持）（5/12）
 - ・県HPや市町村広報を活用した間伐推進のPR（14市町村実施済み、11市町村予定）
- (3) クレジット活用の促進
 - ・高知県オフセット・クレジット認証センター業務等委託契約（販売サポート等）（4/1）
 - ・クレジットの販売をオフセット・プロバイダー等に委託（6社）
 - ・クレジット販売に向けた企業訪問（64社）、イベント出展（1回、18,800人）
 - ・新規プロジェクト立ち上げの説明会（5/11、25市町村）

3. 再造林コストの縮減

- (1) 一貫作業システムの実証
 - ・国有林等の先進地調査（北川村4/26、香美市9/13）
 - ・他県での一貫作業システム指針の作成状況調査（1回）
 - ・一貫作業システム実施の働きかけ（4/11,6/6,7/18（2事業者））
 - ・四国地区造林・間伐事業担当者会議（7/11,12）
 - ・森林整備の低コスト化に向けたブロック別研究会（7/21 大阪府）
 - ・コンテナ苗植栽調査（大豊町8/28,29（再掲））

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

見えてきた課題・改善策

1. 生産性の向上による原木の増産

- (1) 森の工場の拡大・推進
 - ・計画に対して実施の実行率が低い
 - ・林地台帳の基礎となる森林資源情報の精度向上
- (2) 効率的な生産システムの導入を促進

2. 持続可能な森林づくり

- (1) 苗木の生産体制の強化
- (2) 間伐の推進
 - ・造林事業における国予算の確保
- (3) クレジット活用の促進
 - ・環境貢献活動に意欲のある企業の掘り起こし

下半期の主な取り組み

1. 生産性の向上による原木の増産

- (1) 森の工場の拡大・推進
 - ・森林組合を中心に計画に対する進捗状況把握と現場指導
 - ・森林GISに係るオルソ画像の整備
 - ・林地台帳研修会の実施・運営サポート（市町村）
- (2) 効率的な生産システムの導入を促進
 - ・各森林組合の現状分析、優良事業者での研修など生産性の向上に向けた支援を継続して実施
 - ・林道整備促進WG（予定）
 - ・高知の地形に適した林業機械の開発：試作機製作企業とのマッチング
- (3) 皆伐の促進
 - ・原木増産推進事業を活用した皆伐の支援
- (4) 原木の安定供給システムの構築
 - ・森林組合支援ワーキンググループによる森林組合の経営改善・生産性改善

2. 持続可能な森林づくり

- (1) 苗木の生産体制の強化
 - ・コンテナ苗生産者技術支援（通年）・得苗調査の実施（11月）
- (2) 間伐の推進
 - ・市町村に対し、間伐事業執行に伴う協力要請（9月～12月）
- (3) クレジット活用の促進
 - ・製紙業者等の環境配慮に意識の高い企業への訪問

3. 再造林コストの縮減

- ・先行地調査や情報の収集（通年）
- ・一貫作業システム実施地の調査と調査結果取りまとめ（9月～3月）

【平成31年度末の目標（H29到達目標）】

1. 森の工場の承認面積	=	H31：81,600ha <H29:72,000ha (H26比 +8,665ha)>
2. 森の工場における搬出間伐の労働生産性	=	H31：3.6m ³ /人日 <H29:3.45 m ³ /人日 (H24-26平均比 +0.25 m ³ /人日)>
3. 皆伐事業による原木の生産量	=	H31:35万m ³ <H29:33万m ³ (H26比+5万m ³)>
4. 協定取引による原木生産量	=	H31:24万m ³ <H29:23.2万m ³ (H26比+4万m ³)>
5. 林業用苗木の生産量	=	H31:95万本 <H29:90万本 (H26比+24万本)>
6. 再造林面積	=	H31：326ha <H29:326ha (H26比+230ha)>
7. シカ被害対策の実施面積	=	H31:196ha <H29:196ha (H26比+136ha)>
8. 間伐面積	=	H31:8,000ha <H29:8,000ha (H26比+2,741ha)>
9. クレジット活用の促進	=	H31:22,494t-CO ₂ (累計) < H29:14,183t-CO ₂ >
・クレジット販売量	=	H31:15件 (累計) <H29:13件>
・プロジェクト登録件数	=	

【直近の成果】

1. 森の工場の承認面積	： 67,474ha (H28 実績)
2. 森の工場における搬出間伐の労働生産性	： 3.4m ³ /人日 (H28 実績) ※速報値
3. 皆伐事業による原木の生産量	： H27実績 305,510m ³ ※H28調査中
4. 協定取引による原木生産量	： H28実績 258,539m ³
5. 林業用苗木の生産量	： H28実績 87万本
6. 再造林面積	： H28実績 161ha
7. シカ被害対策の実施面積	： H28実績 75ha
8. 間伐面積	： H28実績 5,469ha
9. クレジット活用の促進	・クレジット販売量（8月末時点）：187 t-CO ₂ 【対前年同期比108%増】 累計9,783 t-CO ₂

分野：林業分野

戦略の柱：加工体制の強化

取組方針：製材工場の強化、高次加工施設の整備、林業・木材産業クラスターの形成

【概要・目的】

CLTパネルや大断面構造用集成材等の付加価値の高い木製品の生産や製材品を量産できる大型製材工場を整備することで、高次加工された木製品や品質が確保された県産材製品の生産を拡大する。また、県内の中小企業加工事業体が加工力を高めるために必要な設備の導入・更新等に対する支援や、共同・協業化によるコスト低減の取組を促進する。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 製材所の加工力強化
 - (1) 事業戦略の策定
 - ・経営コンサルタントによる「事業戦略づくり」の策定支援
 - (2) 人材育成や施設整備の実施
 - ・木材協会等関係団体と連携した人材育成等の支援
 - (3) 付加価値の高い製品づくり
 - ・製品づくりに必要な設備整備の支援
2. 県内企業による協業化・大型化の検討
 - (1) 個別事業者の状況把握及び事業者の掘り起し
 - ・候補事業者との協議
3. 集成材工場の整備
 - (1) 構造用集成材製造施設の整備
 - ・6月までにJAS取得
 - ・製造技術や販売に対するフォローアップ
4. CLTパネル工場の整備に向けた準備
 - (1) CLT用ラミナ工場
 - ・CLTパネル工場に関する情報収集等
5. 加工施設を中心としたクラスター形成の促進
 - ※ 上記「1～4」の取組による

計画を進めるに当たってのポイント

1. 製材品の出荷の増大に向け、販売部門との連携

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 製材所の加工力強化
 - (1) 事業戦略の策定
 - ・事業戦略づくりをサポートする経営コンサルタントが決定 (5/23)
 - ・事業戦略づくりの普及のため経営者を対象とした講習会の開催 (7/28; 参加 19 事業者、24 名)
 - ・講習会参加事業者に対する事業戦略づくりの取組への呼びかけ (訪問等)
 - ・事業戦略づくりの支援事業者の募集 (8/4)
 - ・事業戦略づくりに対する支援を行う事業者の決定及び個別支援を実施 (9 月中旬予定)
 - (2) 人材育成や設備整備の実施
 - ・技術者の育成のための関係団体 (林災防) との協議 (4/27、8/7)
 - ・経営者 (後継者) の育成のための木材協会との協議 (6 月末)
 - ・木材加工技術及び労働安全研修 (8/23、9/1、9 月中旬予定: 計 4 事業者)
 - ・経営セミナーの開催 (9/20)
 - ・生産性向上 PT の設置
 - (3) 付加価値の高い製品づくり
 - ・内装材の開発の協議 (6/15、7/21、8/1、8/8、8/21、9/13)
2. 県内企業による協業化・大型化の検討
 - ・候補事業者の事業内容の把握
3. 集成材工場の整備
 - (1) 構造用集成材製造施設の整備
 - ・JAS取得 (5/30)
4. CLTパネル工場の整備に向けた準備
 - ・CLTパネル工場に関する情報収集等
5. 加工施設を中心としたクラスター形成の促進
 - ※ 上記「1～4」の取組による

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 製材所の加工力強化
 - (1) 事業戦略の策定
 - ・事業戦略づくりに対する経営者の意識醸成
 - (2) 人材育成や設備整備の実施
 - ・人材育成の重要性の浸透
 - (3) 付加価値の高い製品づくり
 - ・新たな製材品に対する取組の推進
2. 県内企業による協業化・大型化の検討
 - ・県内事業者の合意形成、資金調達、事業用地の確保、整備
4. CLTパネル工場の整備に向けた準備
 - ・CLTパネルの需要拡大

下半期の主な取り組み

1. 製材所の加工力強化
 - (1) 事業戦略の策定
 - ・事業戦略の策定及びその実践の支援
 - ・来年度の支援スキームの検討
 - ・報告会の開催 (事業戦略への取組の報告)
 - 事業戦略に取り組む事業者の拡大
 - (2) 人材育成や施設整備の実施
 - ・人材育成等に関する講習会の開催
 - ・木材協会等と連携し経営者 (後継者) の育成研修の開催
 - ・生産性向上 PT による個別事業者・製材若手の会からの情報収集
 - (3) 付加価値の高い製品づくり
 - ・施設整備の実施
 - ・商品開発
 - ・内装材の開発
 - 開発商品の設計及び製作 (11 月)、ウッドコレクション: 東京で展示 (1 月)
 - ・商品開発に向けて木材協会等と検討
2. 県内企業による協業化・大型化の検討
 - ・候補事業者との意見交換
3. 集成材工場の整備
 - (1) 構造用集成材の受注活動
 - ・非住宅木造建築の情報収集及び営業活動の実施
 - ・受注予定物件に必要な原木及びラミナの調達
4. CLTパネル工場の整備に向けた準備
 - ・CLTパネル工場に関する情報収集等
5. 加工施設を中心としたクラスター形成の促進
 - ※ 上記「1～4」の取組による

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 製材所の加工力強化 (国産材の製材品出荷量) = H31: 17.0 万 m³ (H29: 14.9 万 m³ (H26 比 +2.0 万 m³))
2. 県内企業による協業化・大型化の検討 (原木消費量 3 万 m³ 以上の製材工場数) = H31: 3 社 (H29: 2 社 (おおよそ製材 (株)、(株) 中成))
3. 集成材工場の整備 (構造用集成材工場の工場数) = H31: 1 施設 (H29: 1 施設 (H26 比 -1 施設))
4. CLTパネル工場の整備 (CLTパネル工場の工場数) = H31: 1 施設 (H29: -1 施設 (H26 比 -1 施設))
5. 加工施設を中心としたクラスター形成の促進 (新規雇用者数 (川下累計)) = H31: 32 人 (H29: 18 人)

【直近の成果】

1. 製材所の加工力強化 (国産材の製材品出荷量) = 69 千 m³ (9 月末時点予定)
 - 平成 28 年次の輸入材の入荷量: 153 千 m³、出荷量: 84 千 m³ 入荷量に対する出荷量の割合: 55%
 - 平成 29 年 4 月～7 月の輸入材の入荷量 57 千 m³、出荷量: 31 千 m³ (57 千 m³ × 55%)
 - 上半期の国産材の製材品出荷量は (77 千 m³ (製材品出荷量: 平成 29 年 4 月～7 月) - 31 千 m³) ÷ 4 ヶ月 × 6 ヶ月 = 69 千 m³
2. 県内企業による協業化・大型化の検討 (原木消費量 3 万 m³ 以上の製材工場数) = 2 社 (9 月末時点予定)
3. 集成材工場の整備 (構造用集成材工場の工場数) = 1 施設 (5 月 JAS 認定)
4. CLTパネル工場の整備 (CLTパネル工場の工場数) = -1 施設
5. 加工施設を中心としたクラスター形成の促進 (新規雇用者数 (川下累計)) = 20 人 (7 月末時点)
 - 木材加工施設: 20 人

分野：林業分野

戦略の柱：流通・販売体制の確立

取組方針：流通の統合・効率化、販売先の拡大

【概要・目的】

県外消費地に設置した流通拠点の活用促進や、製品の積み合わせ等による物流システムづくり、県外販売窓口の一元化など、効率の良い流通体制を整備し、県産木材・木製品の販路拡大に取り組む。また、生産者との連携強化や性能表示など製品に付加価値を付ける取組、県外における県産材を使った木造住宅の建築やモデル的商業施設等への支援、県外消費地での展示会や商談会の開催、県産材製品の輸出支援等、地産外商の推進に向けた取組を展開することで、県産材の需要拡大につながる販売力の強化に取り組む。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 流通の統合・効率化

- (1) 県外流通拠点を活用した取引拡大
 - ・新たな流通拠点に係る協定締結 (1 箇所)
 - ・展示会の開催 (9 回)
- (2) 流通コスト低減のための定期輸送の増便
 - ・関東地方への定期便輸送 (通年：72 便)
 - ・東海地方への定期便輸送 (通年：24 便)
 - ・近畿地方への定期便輸送 (通年：24 便)

(3) 流通・販売体制の抜本強化

- ・土佐材流通促進協議会の開催 (4 回)
- ・木材協会に設置した営業部門の体制の確立 [新規]
- ・オリンピック・パラリンピック関連施設への木材利用に対応するための C o C 認証の取得 [新規]

2. 販売先の拡大

- (1) 土佐材を使用した住宅等の推進
 - ・土佐材パートナー企業との意見交換会 (3 回：6～7 月)
 - ・土佐材パートナー企業による土佐材木造住宅等建築棟数 160 棟
- (2) 海外への販売促進
 - ・県産材輸出促進事業による県内企業の取組支援
 - ・営業、商談、テスト出荷
 - ・輸出仕様製品の開発・加工 (200m3)
 - ・県産材製品モデルルーム等での P R 1 箇所
 - ・海外見本市出展 1 回
 - ・ C L T 等の輸出検討
 - ・委託事業実施による流通経費等の検証

計画を進めるに当たってのポイント

木材協会に設置した営業部門の体制の確立 (再掲) と県外事業者と県内事業者との適切なマッチング

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 流通の統合・効率化

- (1) 県外流通拠点を活用した取引拡大
 - ・県外流通拠点数 24 箇所 (新たに 2 箇所追加：愛知 1、兵庫 1)
 - ・展示会の開催 6 回 (県内 4 月、愛知 5 月、石川 6 月、千葉 6 月、福岡 7 月、岡山 9 月)
- (2) 流通コスト低減のための定期輸送の増便
 - ・関東地方への定期便輸送 31 便 (7 月末現在：1,200m3)
 - ・東海地方への定期便輸送 2 便 (7 月末現在：79m3)
 - ・近畿地方への定期便輸送 8 便 (7 月末現在：298m3)

(3) 流通・販売体制の抜本強化

- ・土佐材流通促進協議会 部会開催 1 回 (全体会 1 回)
- ・木材協会に設置した営業部門の体制の確立
 - ・関東駐在職員 高知県内企業訪問 3 回：15 社
 - ・関東地域企業訪問 105 社
- ・ C o C 認証取得：取得に向けた取組支援 2 事業体取得完了

2. 販売先の拡大

- (1) 土佐材を使用した住宅等の推進
 - ・土佐材パートナー企業 新規登録 6 社 (登録全数：110 社)
 - ・土佐材パートナー企業との意見交換会 3 回 (香川 6/7、大阪 6/22、東京 7/14)
 - ・土佐材パートナー企業による土佐材木造住宅等申込み 60 棟 (7 月末現在)
 - ・産地商談会 11 回 (7 月末現在把握数)
- (2) 海外への販売促進
 - ・県産材輸出促進事業による事業実施
 - ・海外における営業・商談 1 回 (韓国 6 月)
 - ・海外バイヤーの招聘 1 回 (台湾 4 月)
 - ・ C L T 等の輸出検討
 - ・ C L T 輸出事業検討会議 参加 4 回

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 流通の統合・効率化

- (1) 県外流通拠点を活用した取引拡大
 - ・県外市場の求める製品を供給できる体制づくり
- (2) 流通コスト低減のための定期輸送の増便
 - ・低コスト・定期輸送便の定着のためのベース荷物、積み合わせ荷物の確保
- (3) 流通・販売体制の抜本強化
 - ・木材協会内営業部門の体制の確立

2. 販売先の拡大

- (1) 土佐材を使用した住宅等の推進
 - ・既存パートナー企業からの受注増及び新規取引の開拓
- (2) 海外への販売促進
 - ・輸出先市場の商慣行への対応、海外市況情報等の収集・分析

下半期の主な取り組み

1. 流通の統合・効率化

- (1) 県外流通拠点を活用した取引拡大
 - ・展示会の開催 6 回 (愛知 10 月、香川 11 月、茨城 11 月、大阪 12 月、県内 2 月、岡山 3 月)
 - ・新たな流通拠点の検討
- (2) 流通コスト低減のための定期輸送の安定化
 - ・関係事業者との改善策等の検討
 - ・近畿、東海地方への定期便輸送の定着
- (3) 流通・販売体制の抜本強化
 - ・木材協会内営業部門の体制の確立に向けた連携
 - ・ C o C 認証取得を目指す事業者の支援

2. 販売先の拡大

- (1) 土佐材を使用した住宅等の推進
 - ・土佐材パートナー企業への後追い営業の実施
- (2) 海外への販売促進
 - ・補助事業の事業実施支援及び P R の継続
 - ・商慣行等に関する情報の収集
 - ・ C L T 等輸出検討事業業務委託の実施

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 県外流通拠点による製材品取扱量 = H31 : 5.7 千 m3 < H29 : 5.6 千 m3 (H26 比+1.2 千 m3) >
2. トレーラ等による定期輸送量 = H31 : 3.2 千 m3 < H29 : 3.1 千 m3 (H26 比+3.1 千 m3) >
3. 県外販売窓口における県外出荷量 = H31 : 22.2 千 m3 < H29 : 22.2 千 m3 (H26 比+2.1 千 m3) >
4. 県外土佐材住宅 助成件数 = H31 : 180 棟 < H29 : 160 棟 (H26 比+41 棟) >
5. 県産材製品の輸出货量 = H31 : 3.0 千 m3 < H29 : 2.6 千 m3 (H26 比+0.7 千 m3) >

【直近の成果】

1. 県外流通拠点による製材品取扱量 : 2,407m3 (7 月末時点)
2. トレーラ等による定期輸送量 : 1,577m3 (7 月末時点)
3. 県外販売窓口における県外出荷量 : 6,815m3 (7 月末時点 把握数値)
4. 県外土佐材住宅 助成件数 : 60 棟 (7 月末時点：申込棟数)
5. 県産材製品の輸出货量 : 452m3 (6 月末時点：貿易統計)

【概要・目的】

県産材を活用した木造住宅の普及と、公共建築物等の木造化・木質化を支援することにより、県民に木の良さをPRし、木材利用の拡大に繋げる。

平成29年度の当初計画（P）

1. 公共事業や公共施設での県産材の率先利用と木製品の需要の拡大

- (1) 県産材利用拡大に向けた事業PR
 - ・木の香るまちづくり推進事業PR：申請（4月～6月）
：2次募集（7月）
 - ・木造公共施設等整備事業の相談受付（随時）
- (2) 県産材利用推進に向けた行動計画の確実な実行
 - ・各林業事務所担当者会の開催（4～5月）
 - ・県産材利用推進幹事会の開催（8月）
 - ・県産材利用推進本部会の開催（9月）
 - ・県産材利用地域推進会議の開催（10月～）
 - ・市町村の公共建築物等の木造化・木質化の推進に向けた取り組み

2. 県産材を活用した木造住宅建築の促進

- ・県内の県産材使用住宅への助成
- ・テレビ番組による情報発信（年間24回）
- ・木造住宅フェアの開催（10月28日、29日）

計画を進めるに当たってのポイント

1. 今後予定される公共建築物の情報を収集し、関係者に向けて木造化・木質化を要請
2. 県産材を活用した木造住宅への支援と取り組みのPR

平成29年度の上半期の取り組み状況（D）

1. 公共事業や公共施設での県産材の率先利用と木製品の需要の拡大

- (1) 県産材利用拡大に向けた事業のPR
 - ・木の香るまちづくり推進事業 1次交付決定（18団体、24施設）
2次募集（8/3）
- (2) 県産材利用推進に向けた行動計画の確実な実行
 - ・4～5月の各林業事務所の担当者会において、公共施設の木造化・木質化の要請及び木質化に係る支援制度の説明
 - ・高知県産木材の供給及び利用の促進に関する条例の周知
 - ・県産材利用推進に向けた行動計画における目標値に対する実績・計画調査の実施
 - ・県産材利用推進幹事会（8/16）及び本部会（8/29）の開催

2. 県産材を活用した木造住宅建築の促進

- ・テレビ番組による情報発信の開始（4月～）
- ・住宅助成事業の申込み208戸（8月末現在/対前年比84%（H28.8月末248戸））
- ・木と人出合い館を活用した木造住宅及び木の良さの情報発信、住宅相談の実施（来館者数：4月54名、5月49名、6月91名、7月55名）
- ・木造住宅フェア実行委員会の開催（6/15、7/21、8/30）

見えてきた課題・改善策と下半期の取り組み（C、A）

見えてきた課題・改善策

1. 公共事業や公共施設での県産材の率先利用と木製品の需要の拡大
- 公共建築物への県産材の率先利用
⇒市町村等へ、高知県産木材の供給及び利用の促進に関する条例を周知し、施設等への県産材の利用を勧める

下半期の主な取り組み

1. 公共事業や公共施設での県産材の率先利用と木製品の需要の拡大

- (1) 県産材利用拡大に向けた事業PR
 - ・木の香るまちづくり推進事業、木造公共施設等整備事業のH30年度要望調査（10月）
- (2) 県産材利用推進に向けた行動計画の実行
 - ・県産材利用地域推進会議（9～12月）の実施
 - ・今後予定される非住宅建築物の関係者（市町村等）に対して、木造化・木質化について要請（随時）

2. 県産材を活用した木造住宅建築の促進

- 木造住宅フェア
・第13回木造住宅フェアもくもくランド開催2017（10/28、29）

【平成31年度末の目標（H29到達目標）】

1. 県有施設の木造化率 = H31：100%（H29：100%（H27：75%））
2. 戸建て住宅の木造化率 = H31：現状値以上（全国平均以上）
（H29：現状値以上（全国平均以上）（H26：90.4%））

【直近の成果】

1. 県有施設の木造化率 : H27の実績なし
2. 戸建て住宅の木造化率 : 91.5%（全国平均89.1%（H28実績））

分野：林業分野

戦略の柱：木材需要の拡大

取組方針：住宅・低層非住宅建築物等における木材利用の促進（低層非住宅の木造化の推進）

【概要・目的】

民間施設への木造化の普及を図るため、低層非住宅向けの長スパン等に対応可能な新製品を使ったモデル建築物を整備し、見学会などにより普及を行い、木造施設を提案できる建築士を育成する。
また、県産木造住宅で使用できる内装材を開発し、県産材の新たな需要を拡大する。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 低層非住宅の木造化の推進

- (1) 新製品（SWP、重ね透かし梁、A型トラス、壁ラーメン）を活用したモデル建築物の整備（3施設）
 - ・3施設：旅館、商業施設など
- (2) 高知県林業活性化推進協議会による非住宅建築物の木造化の推進
 - ・新製品のトータルコストや施工性の調査
→モデル施設における新製品の設置に係る状況調査
 - ・製品の改良
→調査に基づき改良を行い、製品の磨き上げ
 - ・内装材等の開発
→インテリアデザイナーと木材加工業者等と連携した新製品の試作
- (3) 県内外への販売促進
 - ・土佐材パートナー企業、協働の森づくりパートナー企業等への販促活動

計画を進めるに当たってのポイント

- ・モデル建築物は、新製品の施工性と改良点に留意して建設を行う。
- ・非住宅木造建築に係る建築士の技術力の向上

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 低層非住宅の木造化の推進

- (1) 新製品を活用したモデル建築物の整備
 - ・柳町ビル（SWPパネル使用）（7月着工）
 - ・四万十町旅館 基本設計（重ね透かし梁使用）
- (2) 高知県林業活性化推進協議会による非住宅建築物の木造化の推進
 - 事業計画の協議（4/26, 5/24）
 - 新製品（H28 開発）のトータルコストや施工性の調査項目についての協議（6/15, 7/21, 9/9）
 - 内装材の開発
 - ・検討会, WG（6/15, 7/21, 8/1, 8/8, 8/21, 9/13）
 - ・開発商品の絞り込み・3品（9月予定）
- (3) 県内外への販売促進
 - ・冊子（H28 作成の事例集・非住宅木造化の手引）の配布
高知県建築士会等へ 2,000 部配布
 - ・J T（CSR 推進部）の C L T 施設の見学、打ち合わせ（4/28, 5/26）
 - ・土佐材パートナー企業意見交換会にて、冊子の配布（6/7 香川, 6/22 大阪, 7/14 東京）
 - ・協働の森の参加事業体への C L T 等の紹介（7/26～28, 16 社）
 - ・地方創生の実現に向けた包括協定の締結企業への C L T 等の紹介（6/13～16, 21, 5 社）
- (4) その他
 - ・林業大学校建築課短期課程 木造建築講座の開催（卒業生 37 名）

見えてきた課題・改善策と下半期の取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 高知県林業活性化推進協議会による低層非住宅の木造化の推進
- 新製品のブラッシュアップ
→新製品のモデル建築物への施工を含めたトータルコストを把握し、競争力の高い製品へと改良する

下半期の主な取り組み

1. 低層非住宅の木造化の推進

- (1) 新製品を活用したモデル建築物の整備
 - ・柳町ビル 完成（SWPパネル使用）
 - ・四万十町旅館 実施設計・完成（重ね透かし梁使用）
- (2) 高知県林業活性化推進協議会による非住宅建築物の木造化の推進
 - ・モデル建築物 設置に係る状況調査（人役調査・製品の改良）
 - ・モデル建築物 構造見学会の開催
- (3) 県内外への販売促進
 - ・土佐材パートナー企業、協働の森づくりパートナー企業等への販促活動
 - ・全国及び首都圏建築関係団体等への提案
- (4) 商品の開発
 - 内装材の開発
 - ・設計（10月）
 - ・試作品の製作・試験及び課題の洗い出し（11月）
 - ・ブラッシュアップ（12月）
 - ・WOOD コレクション（モクコレ）東京にて展示→評価（1月）
 - ・ブラッシュアップ（2月）
 - ・パンフレット作成（3月）
 - 今後の商品開発について検討（高知県林業活性化推進協議会）

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 低層非住宅の木造化率（棟数） = H31：34%（H29：32%（H26：26%））

【直近の成果】

1. 低層非住宅の木造化率（棟数）：30%（H28実績）

分野：林業分野

戦略の柱：木材需要の拡大

取組方針：CLTの普及

【概要・目的】

低・中層建築物への木材利用を拡大していくために、CLTに関する技術等の向上や人材の育成、情報の発信による需要の拡大を推進する。

平成29年度の当初計画（P）

1. CLT建築物の需要拡大

- (1) CLT建築推進協議会
 - ・第5回総会（4月）、幹事会（4月、9月、1月）
- (2) CLTの普及活動
 - ・講演会の開催（4月）
 - ・フォーラムの開催（2回：11月）：東京、高知
- (3) 建築士及び施工者の技術向上
 - ・研修会の開催（14回；構造見学会、完成見学会、技術研修会）
- (4) モデル建築物への技術サポート
 - ・4施設（森林組合事務所、民間企業事務所兼倉庫、民間企業事務所、県教育施設）
- (5) CLTを活用した施設整備
 - ・本年度6棟完成（累計12棟）
- (6) 経済同友会と高知県の協同プロジェクト
- (7) CLT普及に向けた政策提言等（随時）
- (8) その他の活動

計画を進めるに当たってのポイント

1. これまでのCLT建築物の技術やノウハウを活用し、更なるCLT建築物を整備
2. CLTの需要拡大のため、全国の施主や建築士にCLTを周知

平成29年度上半期の取り組み状況（D）

1. CLT建築物の需要拡大

- (1) CLT建築推進協議会
 - ・第5回総会（4/14:33名）、幹事会（4/14）
- (2) CLTの普及活動
 - ・講演会の開催（4/14:38名）
- (3) 建築士及び施工者の技術向上
 - ・柳町CLT Build 構造見学会（4/12:49名、4/14:26名）
 - ・宿毛商銀信用組合 構造見学会（5/18:63名） 完成見学会（8/5:37名）
 - ・高知県立林業大学校 構造見学会（6/3:103名）
 - ・馬路村森林組合 構造見学会（9/9:人数未定）
- (4) モデル建築物への技術サポート
 - ・馬路村森林組合（4/13, 5/10, 9/14 予定）
 - ・心の教育センター（4/14, 5/10）
 - ・溝淵林業 事務所兼倉庫（6/2）
 - ・トラスト建設 事務所（6/2）
- (5) CLTを活用した施設整備（2棟完成（累計 一般建物8棟））
 - 【完成】
 - ・柳町CLT Build（6月末）
 - ・宿毛商銀信用組合（6月末）
 - ・県立林業大学校（9月末予定）
 - 【施工中】
 - ・馬路村森林組合
 - ・北川村温泉
 - ・はるのガーデン
 - ・四国森林管理局 嶺北森林管理署
- (6) 経済同友会と高知県の協働プロジェクト
 - ・県内視察（4/25, 26 16社29名）
 - ・経済同友会との打合せ（5/10, 5/17, 6/5）
 - ・専門部会キックオフミーティング（7/10, 7/19）
- (7) CLT普及に向けた政策提言等（随時）
 - ・高知県；政策提言「CLTを核とした木材の需要拡大と地方創生の推進」（4/25, 26）
 - ・CLTで地方創生を実現する首長連合：
 - 政策提言（6/7, 6/13, 8/2）、
 - 自民党日EU等経済協定対策本部第4グループ 会合への出席（6/20）
- (8) その他の活動
 - ・日本CLT協会総会・講演会の出席（6/5）
 - ・自民党CLT現地調査団 高知県視察（7/31）
 - ・CLTで地方創生を実現する首長連合第2回総会の開催（8/2）
 - ・各地域において経済同友会と連携し、CLT等の木材の活用に取り組む活動計画を承認「CLTを核とした木材活用の宣言」を採択
 - ※構成員数105名；知事28名、市町村長77名（8/29現在）

見えてきた課題・改善策と下半期の取り組み（C、A）

見えてきた課題・改善策

1. CLT建築物の需要拡大

- (1) CLTの普及活動
 - ・建築士等への告示内容の周知及び全国の施主や建築士等へのCLT普及、CLT建築の掘り起こし
- (2) 建築士及び施工者の技術向上
 - ・CLT建築物の更なる整備による知見の蓄積、建築士や施工者の育成
- (3) CLT建築物のコストダウン

下半期の主な取り組み

1. CLT建築物の需要拡大

- (1) CLT建築推進協議会
 - ・幹事会（10月、1月）
- (2) CLTの普及活動
 - ・フォーラム開催（10月）
 - ・首長連合の「CLTを核とした木材活用宣言」に伴い、CLT建築物の一層の掘り起こしの実施
 - ・全国及び首都圏建築関係団体等への提案
- (3) 建築士及び施工者の技術向上
 - ・柳町CLT Build 完成見学会（10月）
 - ・馬路村森林組合 完成見学会（1月）
 - ・高知県立林業大学校 完成見学会（10月）
 - ・北川村温泉 構造見学会（10月）
 - ・はるのガーデン 構造見学会（10月）
 - ・技術講習会（10月）
- (4) モデル建築物プロジェクトチーム等による技術サポート
 - ・4施設（森林組合事務所、民間企業事務所兼倉庫、民間企業事務所、県教育施設）
 - ・CLT建築のPR及び掘り起こし
- (5) CLTを活用した施設整備（5棟完成（累計 一般建物14棟））
 - ・馬路村森林組合・北川村温泉・春野ガーデン
 - ・溝淵林業・トラスト建設
- (6) 経済同友会と高知県の協働プロジェクト
 - ・需要者視点に立ったCLTの普及手法の検討・提言
 - ・シンポジウムの開催（2月）
- (7) CLT普及に向けた政策提言等（随時）
- (8) その他の活動
 - ・日本CLT協会 高知・岡山CLT見学ツアー（11/29～30）（マスコミへのPR）

【平成31年度末の目標（H29到達目標）】

1. CLT建築物の整備 = H31：12棟（H29:12棟（H28：6棟））

【直近の成果】

1. CLT建築物の整備：3棟完成（累計9棟）（9月末時点）

【概要・目的】

森の資源を余すところなく活用するため、原木の安定供給と木質バイオマス燃料の利用機器の導入支援のほか、発電利用を促進するための仕組みづくりなどに取り組み、木質バイオマスの有効活用を図る

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 木質ペレット等の安定供給の促進

- (1) 熱利用向け木質燃料等の安定供給
- ・県内ペレット製造量及び流通量の把握(5月、10月、2月)
 - ・熱利用向け木質燃料の安定供給にかかる助成
 - ・ペレット需要拡大へ向けて利用者の掘り起こし

2. 幅広い分野での木質バイオマス導入の拡大

- (1) 木質バイオマスエネルギー利用促進協議会
- ・メンバーリストの更新と加入促進
 - ・協議会運営委員会及び全体会(各年2回)の開催
 - ・勉強会の開催(11月)
- (2) 木質バイオマス導入の事例
- ・導入事例について情報発信と新規事業者掘り起こし

3. 木質バイオマス発電の促進

- (1) 県内発電施設の安定稼働
- ・既存2施設の木質バイオマス発電施設の稼働状況の把握及び発電用燃料収集状況の把握
- (2) 発電利用に供する木質バイオマス証明がトライインの適正な運用
- ・説明会の開催と個別相談
- (3) 小規模木質バイオマス発電
- ・情報収集及び勉強会の開催(木質バイオマスエネルギー利用促進協議会)

4. 燃焼灰の有効活用

- ・燃焼灰の適正利用の周知(通年)
- ・発電由来木質バイオマス燃焼灰の活用方法について他県・海外事例を情報収集
- ・県内発電事業者の燃焼灰発生・処分状況の把握(半年毎)

計画を進めるに当たってのポイント

- ・原木の増産と効率的な収集システムの整備

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 木質ペレット等の安定供給の促進

- (1) 熱利用向け木質燃料等の安定供給
- ・県内ペレット製造量及び流通量の把握(5月、9月予定)
 - ・熱利用向け木質燃料の安定供給にかかる助成(原木確保:2事業体、供給コスト:4事業体)

2. 幅広い分野での木質バイオマス導入の拡大

- (1) 木質バイオマスエネルギー利用促進協議会
- ・メンバーリストの更新と加入促進(7月末現在配信先142)
 - ・協議会運営委員会の開催(6/23)、全体協議会及び講演会(7/20:参加者48名)
- (2) 木質バイオマス導入の事例
- ・バイオマス関連公募事業について情報提供(5月)

3. 木質バイオマス発電の促進

- (1) 県内発電施設の安定稼働
- ・既存2施設の木質バイオマス発電施設の稼働状況の把握及び発電用燃料収集状況の把握(4月、7月)
 - ・木材増産PT会議(4/28)
 - ・宮崎森林発電所へ枝葉活用実態調査のため現地視察(5/16)
- (2) 発電利用に供する木質バイオマス証明がトライインの適正な運用
- ・説明会の開催(4/24、4/27、5/10・2箇所、5/24)と個別相談
- (3) 小規模木質バイオマス発電
- ・新規案件について個別相談(8月末現在10件)

4. 燃焼灰の有効活用

- ・燃焼灰の適正利用の周知(4/14担当者会)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

2. 幅広い分野での木質バイオマス導入の拡大

- ・重油価格動向と気象条件による熱利用需要見込みの変動
- ・地域型エネルギー循環利用の仕組みの検討(発電と連動)

3. 木質バイオマス発電の促進

- ・小規模木質バイオマス発電施設の新規案件に対する事業性の判断
- ・竹ペレットによる発電事業の可能性検討

下半期の主な取り組み

1. 木質ペレット等の安定供給の促進

- ・ペレット需要拡大へ向けて利用者の掘り起こし(ペレットストーブ等)

2. 幅広い分野での木質バイオマス導入の拡大

- ・CO2削減認証制度(案)の策定
- ・導入事例について情報発信と新規事業者掘り起こし
- ・バイオマス導入の耐用年数経過に伴う更新必要性の実態調査
- ・地域型エネルギー循環システム導入検討WGの立ち上げ

3. 木質バイオマス発電の促進

- ・小規模木質バイオマス発電等の技術情報について情報収集
- ・竹材生産業者に収集コスト等の聞き取り調査を実施し、竹バイオマス発電の事業化の可能性を検証

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 木質ペレットの県内自給率 = H31: 100% <H29: 80% (H26: 40%)>
2. 木質バイオマス燃料使用量 = H31: 2.7 万トン <H29: 2.5 万トン(H26: 2.2 万トン)>
3. 木質バイオマス発電施設の整備量 = H31: 3 施設 <H29: 2 施設 (H26: 2 施設)>
4. 燃焼灰の利用が広がっている = H31: 自ら利用に加えて新たな利用が広がっている <H29: 燃焼灰の新たな利用へ向けての検討が来ている(H26: 自ら利用の普及)>

【直近の成果】

1. 木質ペレットの県内自給率 = H28: 70%
2. 木質バイオマス燃料使用量 = H28: 2.5 万トン
3. 木質バイオマス発電施設の整備量 = H28: 2 施設

分野：林業分野

戦略の柱：担い手の育成・確保

取組方針：林業学校の充実・強化、きめ細かな担い手確保の強化、事業者の経営基盤の強化、小規模林業の推進

【概要・目的】

平成 27 年 4 月に開校した県立林業学校の充実・強化を図るため、林業現場で即戦力となる人材を育成する基礎課程と、既に林業活動を実践している方などを対象とした短期課程に加え、平成 30 年 4 月には森林林業の集約化の提案や木材の活用などに積極的に取り組み次世代の林業・木材産業界を牽引していくような高度で専門的な人材を育成する専攻課程を新たに開講する。また、林業労働力確保支援センターとの連携により雇用情報の収集や提供を行うとともに、フォレストスクールや就職相談会や林業体験教室などの開催により、就業希望者と林業事業者とのマッチングを図り就業までを支援する。併せて、移住施策との連携や小規模林業の活動を応援することにより担い手の育成・確保を図る。

平成 29 年度の当初計画 (P)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

1. 林業学校の充実・強化

- (1) 林業学校における人材育成
 - ・ H29 基礎課程入校式、研修実施 (通年)、H29 短期課程研修実施 (通年)
- (2) 専攻課程の開講準備
 - ・ カキユム、シバスの作成 (4 月～12 月)
- (3) 校舎等の施設整備
 - ・ 新校舎の整備 (H28. 12 月～9 月)、大型実習棟の整備 (6 月～1 月)
- (4) 森林組合等の林業事業者への雇用促進
 - ・ インターンシップの実施 (8 月～1 月)
 - ・ 労働力確保支援センターと連携した林業事業者とのマッチング (11 月～2 月)

1. 林業学校の充実・強化

- (1) 林業学校における人材育成
 - ・ H29 基礎課程入校式 (4/16、入校生 20 人) (H28:20 人)
 - ・ H29 短期課程研修の実施 (受講者数 499 人 (7/31 まで))
 - ・ 就業相談会 (7/21、基礎課程 20 人参加)、インターシップの実施 (①8/21～9/1、②9/11～9/22)
 - ・ 限研吾林業大学校長就任記者会見 (5/16)
 - ・ H30 入校生募集案内の周知、学校等訪問 (6/26～9/8)
 - ・ H30 オープンキャンパスの実施 (7/29、参加者 36 人 (申込者 22 人、同伴者 14 人))
- (2) 専攻課程の開講準備
 - ・ カキユム、シバスの作成、講師等との調整 (4 月～)
- (3) 校舎等の施設整備
 - ・ 校舎建築工事の実施 (H28. 12/15～9/30 予定)、大型実習棟建築工事の実施 (H29. 8～H30. 2 予定)
- (4) 森林組合等の林業事業者への雇用促進
 - ・ 林業事業者訪問 (求人情報、インターシップ 受入可能情報の収集) (6/5～6/30)

見えてきた課題・改善策

- 1. 林業学校の充実・強化
 - (1) 林業学校における人材育成
 - ・ H30 在校生の確保
 - フォレストスクール等移住施策等と連携した優秀な人材の確保
 - (2) 専攻課程の開講準備
 - ・ 本格開校に向けた魅力あるカリキュラムの作成
 - (3) 校舎等の施設整備
 - ・ 建築工事の進捗管理の徹底、計画の備品類の導入
 - (4) 森林組合等の林業事業者への雇用促進
 - ・ インターンシップを通じた確実な雇用
 - ・ 修了生のフォローアップ、就業先の聞き取り調査による研修内容の見直しや事業者の就労環境の改善による定着率の向上

2. きめ細かな担い手確保の強化

- (1) 林業労働力確保支援センターと連携した事業者の確保
 - ・ 県内林業事業者の雇用情報収集や県内高校への情報提供 (6 月、7 月)
 - ・ 森林の仕事が「イ」ンスや個別相談会での相談対応 (7 月～2 月)
 - ・ こうちフォレストスクールの開催 (8 月～10 月) [新規]
 - ・ 林業就業支援講習や体験ツアー等の開催 (5 月～2 月)
 - ・ 林業就業「イ」ンス (マッチング) の開催 (7 月、11 月、2 月)
 - ・ 林業技術者養成研修の開催 (4 月～1 月)
- (2) 移住施策との連携による担い手の確保
 - ・ UI タン就職相談会や高知暮らしフェアへの参加 (6 月～12 月)
- (3) 特用林産業新規就業者の支援
 - ・ 特用林産業新規就業者研修の実施 (4 月～3 月)

2. きめ細かな担い手確保の強化

- (1) 林業労働力確保支援センターと連携した事業者の確保
 - ・ 県内林業事業者の雇用情報収集 (6/5～7/20、81 社訪問)
 - ・ 県内高校への情報提供 (6/29～7/12、15 校)
 - ・ H P 改修 (公開 8/24)、P R ビデオの作成 (暫定版 7/28)
 - ・ フォレストスクールの開催 東京会場 (8/26、9/9、9/23 予定)、大阪会場 (8/27、9/10、9/24 予定)
 - ・ 林業就業支援講習の開催 (①5/8～5/11、5 人参加)
 - ・ 林業就業「イ」ンス (マッチング) の開催 (①7/21、一般 7 人参加)
 - ・ 林業技術者養成研修の実施 (受講者数 203 人 (8 月末))
- (2) 移住施策との連携による担い手の確保
 - ・ UI タン就職相談会高知暮らしフェア等への参加 (大阪 6/24、8/5、東京 6/25、7/29、9/2×2 カ所) (延 6 回、32 組 41 名と面談)
- (3) 特用林産業新規就業者の支援
 - ・ 技術習得のための研修の実施 (室戸市 6 人、東洋町 3 人、香美市 2 人、大月町 1 人) (4 月～) (うち研修修了 室戸市 4 人 (5 月末 1 人、6 月末 3 人)、東洋町 1 人 (6 月末))

2. きめ細かな担い手確保の強化

- (1) 林業労働力確保支援センターと連携した事業者の確保
 - ・ 相談からマッチングまでの各ステップにおける参加者 (就業希望者) の確保
 - それぞれ次のステップに繋げるように開催日程を設定

3. 事業者の経営基盤の強化

- (1) 林業事業者のマネジメント能力向上
 - ・ 個々の森林組合の経営状況に応じた適切な指導の強化
 - 必要に応じて専門家の派遣によるアドバイスの実施

4. 小規模林業の推進

- (1) 小規模林業の活動を支援
 - ・ 活動実態に対応した効果的な支援体制の確立
 - アンケート調査等により活動実態やニーズの把握

下半期の主な取り組み

- 1. 林業学校の充実・強化
 - (1) 林業学校における人材育成
 - ・ H30 入校生募集：個別相談・見学対応、推薦・一般選考試験の実施
 - ・ 限研吾校長との調整
 - (2) 専攻課程の開講準備
 - ・ カキユム、シバスの作成、講師等との調整
 - (3) 校舎等の施設整備
 - ・ 校舎建築、大型実習棟建築工事の進捗管理、備品類の発注・納品
 - (4) 森林組合等の林業事業者への雇用促進
 - ・ インターンシップの実施 (③10/30～11/10、④12/4～12/15、⑤1/22～2/2)
 - ・ 修了生の就業後のフォローアップ及び事業者の就労改善指導 (7/1～3/31)

2. きめ細かな担い手確保の強化

- (1) 林業労働力確保支援センターと連携した事業者の確保
 - ・ 森林の仕事が「イ」ンスや UI タン就職相談会、高知暮らしフェアへの参加 (10～2 月)
 - ・ 高知県の林業を学ぶセミナー「こうちフォレストスクール」開催 (県内 10/21、10/22、10/28)
 - ・ 林業体験ツアーの開催 (①10/30～11/2、②1/20～2/3、)
 - ・ 林業就業支援講習の開催 (②10/13～10/15、③2/23～2/25)
 - ・ 林業就業「イ」ンス (マッチング) の開催 (②11/12、③2/3)

3. 事業者の経営基盤の強化

- (1) 林業事業者のマネジメント能力向上
 - ・ 組合毎に支援チームを組んで個別指導を実施 (通年)
 - ・ 雇用改善計画の認定 (更新 28 社 (10 月末 1 社、12 月末 4 社、3 月末 23 社))

4. 小規模林業の推進

- (1) 小規模林業の活動を支援
 - ・ 小規模林業推進協議会の開催 (第 2 回 10 月現地勉強会、第 3 回 3 月活動報告)
 - ・ 支援事業を活用した活動事例の取材、ホームページでの紹介 (10～3 月、5 つの事例)

計画を進めるに当たってのポイント

1. 林業学校の充実・強化

- ・ H30 本格開校に向けた魅力ある学校づくり (カリキュラム、校舎等の完成)
- ・ H28 林業学校基礎課程在校生全員の研修修了と就業、H29 入校生の確保

3. 事業者の経営基盤の強化

- (1) 林業事業者のマネジメント能力向上
 - ・ 森林組合の経営安定化に向けた個別指導の実施 (6/23～11 組合、延 15 回)
 - ・ 森林施業プランナー育成研修の実施 (①7/26、②8/23、③9/15) 一次研修 22 人、(H28: 13 人)
- (2) 林業事業者における就労環境の改善
 - ・ 事業者を戸別訪問し、雇用改善計画の更新等指導 (81 社 (6 月))
 - ・ 架線作業主任者研修の実施 (7/4～7/21、8 人参加)
 - ・ 林業安全大会の開催 (7/14、89 事業者 111 人参加)

2. きめ細かな担い手確保の強化

- ・ 相談からマッチングまでの各ステップにおける効果的な誘導

3. 事業者の経営基盤の強化

- ・ 個々の事業者に応じた個別指導体制の強化

4. 小規模林業の推進

- ・ 実践技術習得の機会や事業地の確保に対する支援

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 林業学校修了生の県内就職者数	: H31: (年平均) 21 人	(H29: 19 人 (H26 比+19 人))
2. 新規就業者数	: H31: (年平均) 68 人	(H29: 62 人 (H26 比+7 人))
3. 林業分野への UI ターン新規就業者数	: H31: (年平均) 6 人以上	(H29: 6 人 (H26 比±0))
4. 特用林産業における新規就業者数	: H31: (4 年間合計) 20 人	(H29: 5 人 (H24～H27 平均比+3 人))
5. 森林施業プランナーがいる雇用改善計画認定事業者数	: H31: 60 事業者	(H29: 53 事業者 (H26 比+6 事業者))
6. 雇用改善計画認定事業者数	: H31: 100 事業者	(H29: 99 事業者 (H26 比+3 事業者))
7. 小規模林業推進協議会の会員数	: H31: 400 人	(H29: 387 人 (H26 比+184 人))

【直近の成果】

1. 林業学校修了生の県内就職者数	: 19 人	(H28 林業学校修了生全員)
2. 新規就業者数	: 62 人	(7 月末時点、うち 13 人は H28 林業学校修了生)
3. 林業分野への UI ターン新規就業者数	: 8 人	(7 月末時点)
4. 特用林産業における新規就業者数	: 2 人	(7 月末時点)
5. 森林施業プランナーがいる雇用改善計画認定事業者数	: 49 事業者	(7 月末時点)
6. 雇用改善計画認定事業者数	: 82 事業者	(7 月末時点)
7. 小規模林業推進協議会の会員数	: 411 人	(7 月末時点)

【概要・目的】

生産性の高い漁業への構造改革を進めるとともに、人工種苗量産体制の確立などにより養殖生産ビジネスの拡大を図る。また、新たな漁場の開拓に取り組む。

平成 29 年度の当初計画 (P)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

1. 効率的な沿岸漁業生産体制への転換

- (1) 漁業経営の効率化
 - 就業時の設備投資、資金調達への支援
 - ・市町村や地元漁協との情報共有、研修生のニーズ把握（～3月）
 - ・水産業競争力強化漁船導入緊急支援事業による漁船取得の支援（～3月）
 - ・漁船導入支援事業及び沿岸漁業設備投資促進事業による漁船等の取得支援（～3月）
 - 黒潮牧場 15 基体制の維持
 - ・沖ノ島沖 11 号の更新、H30 年度更新予定の安芸沖 14 号、中芸沖 17 号の設計
 - 定置網漁業の安定的な経営体制の確立
 - ・定置網の小規模改良試験の実施
 - ・リアルタイムブイの設置による潮流解析の高度化と急潮予測及び注意喚起手法の検討
 - 既存養殖業の振興
 - ・民間企業等の新規参入による生産量の維持・拡大

2. 日本一の種苗生産・中間育成拠点の形成

- (1) 人工種苗量産体制の確立
 - クロマグロ
 - ・人工種苗生産委託による養殖現場への種苗の安定供給と普及促進
 - ・中間育成漁場の確保及び施設整備を支援
 - カンパチ
 - ・更なる品質の向上による販売促進と人工種苗のシェア拡大
- (2) 試験研究機関の充実・強化
 - ・水産試験場古満目分場を活用した餌料用ふ化仔魚の供給技術開発

3. 新規漁場の開拓

- (1) 定置網や養殖の遊休漁場等の活用
 - ・民間事業者等の養殖業や定置網漁業などへの参入による生産量増大と雇用の確保

計画を進めるに当たってのポイント

1. 黒潮牧場の最適配置に向けた漁業者間の合意形成
2. 定置網漁業の経営安定に向けた網成り調査の実施や急潮予測システムの確立
3. クロマグロ、カンパチの人工種苗のシェアの拡大
4. 遊休漁場の再開に向けた地元調整と事業者の探索

1. 効率的な沿岸漁業生産体制への転換

- (1) 漁業経営の効率化
 - 就業時の設備投資、資金調達への支援
 - ・漁船導入支援事業での漁船取得：6名が交付決定（4/13 黒潮町 1名、4/21：土佐清水市 3名、5/1：宿毛市 1名、6/2：奈半利町 1名）※4名が新規就業者
 - ・沿岸漁業設備投資促進事業での漁船用設備取得：3名の設備投資計画が認定（8/3 土佐清水市 2名、8/7 田野町 1名）
 - 黒潮牧場 15 基体制の維持
 - ・平成 30 年度水産基盤整備事業（設計：16号（室戸岬） 更新：14号（安芸沖）、17号（中芸沖））に係る概算要求ヒアリング（5/31 水産庁）
 - ・黒潮牧場 14号（安芸沖）、17号（中芸沖）の設計に着手（6月）
 - ・土佐黒潮牧場管理運営委員会を開催（7/6）し、黒潮牧場の利用状況、同委員会の収支報告見込み等を報告
 - 定置網漁業の安定的な経営体制の確立
 - ・昨年度の網成り調査事業の結果を受け、2か所（羽根、窪津）の定置網で小規模改良試験を実施予定。1か所（伊佐）で新たに調査事業の要望があり、実施を検討中
 - ・水産試験場が急潮発生の注意喚起を 2 回実施（4/28、6/28）、いずれもその後急潮が発生
 - ・潮流計を須崎（7月）と羽根（9月予定）に増設
 - 既存養殖業の振興
 - ・民間企業による養殖業への新規参入に関する計画を地元協議し合意が得られた（7月）
 - 機械化・IoT 化による漁業生産性の向上
 - ・機械化・IoT 化の現場ニーズの掘り起こし（～7月）
 - ・水産業生産性向上 PT にて、ニーズの情報共有と開発提案に向けた素材の絞込みを実施（7/27）

2. 日本一の種苗生産・中間育成拠点の形成

- (1) 人工種苗量産体制の確立
 - クロマグロ
 - ・中間育成を民間企業へ委託（6月）し、計 18,000 尾を沖出し
 - ・上記事業で用いる中間育成漁場（大月町一切・柏島）の免許交付（7/12）
 - カンパチ
 - ・民間企業が 4 月から種苗生産を行い、17 万尾を沖出しし、5 万尾を出荷
- (2) 試験研究機関の充実・強化
 - ・水産試験場古満目分場の施設整備と餌料用ふ化仔魚の供給技術開発試験の準備を実施

3. 新規漁場の開拓

- (1) 定置網や養殖の遊休漁場の活用
 - ・定置網や養殖の遊休漁場再開・新規参入に向けた事業者の探索を継続

見えてきた課題・改善策

1. 効率的な沿岸漁業体制への転換

- (1) 漁業経営の効率化
 - 就業時の設備投資、資金調達への支援
 - ・漁船の入手が困難（中古漁船の入手が困難、造船所は受注増で生産枠が満杯）
 - 定置網漁業の安定的な経営体制の確立
 - ・リアルタイムブイを活用した潮流データの即時収集による急潮予測体制の確立
 - 既存養殖業の振興
 - ・民間企業等の新規参入や規模拡大による生産量の維持・拡大

下半期の主な取り組み

1. 効率的な沿岸漁業体制への転換

- (1) 漁業経営の効率化
 - 就業時の設備投資、資金調達への支援
 - ・漁船導入支援事業及び沿岸漁業設備投資促進事業による漁船等の取得支援
 - 定置網漁業の安定的な経営体制の確立
 - ・小規模改良試験の実施
 - ・リアルタイムブイの設置（高岡）
 - 既存養殖業の振興
 - ・民間企業の養殖業への新規参入の実現

2. 日本一の種苗生産・中間育成拠点の形成

- (1) 人工種苗量産体制の確立
 - クロマグロ
 - ・生産委託による人工種苗の量産を実施
- (2) 試験研究機関の充実・強化
 - ・水産試験場古満目分場を活用した餌料用ふ化仔魚の供給技術開発試験を実施

3. 新規漁場の開拓

- (1) 定置網や養殖の遊休漁場等の活用
 - ・民間事業者等の養殖業への参入支援と、遊休漁場等を活用する新たな事業者の掘り起こし

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

- | | | |
|----------------------|---|---|
| 1. 黒潮牧場 15 基体制の維持 | = | H31：黒潮牧場の年平均漁獲量 1,500 トン以上<H29：黒潮牧場での漁獲量 1,500 トン以上（H24-H26 平均比±0）> |
| 2. 定置網漁業の安定的な経営体制の確立 | = | H31：漁獲量 16,400 トン以上、急潮予測手法の開発<H29：リアルタイムブイを活用した急潮予測手法の検討> |
| 3. クロマグロの沖出し尾数 | = | H31：3 万尾<H29：3 万尾（H27 比 2.9 万尾）> |
| 4. 試験研究機能の充実・強化 | = | H31：新たな試験研究機関の活用による養殖業の振興<H29：クロマグロ人工種苗生産に用いる餌料用ふ化仔魚の供給と施設整備の実施> |
| 5. 定置網や養殖の遊休漁場等の活用 | = | H31：2 か所以上の定置網等の遊休漁場を事業承継等<H29：1 か所以上新たに生産現場へ参入> |

【直近の成果】

- | | | |
|----------------------|---|--------------------------------|
| 1. 黒潮牧場 15 基体制の維持 | : | — |
| 2. 定置網漁業の安定的な経営体制の確立 | : | 急潮発生注意喚起を県下全大敷に向け実施（4/28、6/28） |
| 3. クロマグロの沖出し尾数 | : | 18,000 尾（8/25）（※今後も増加予定） |
| 4. 試験研究機能の充実・強化 | : | 水産試験場古満目分場の施設整備を実施 |
| 5. 定置網の養殖の遊休漁場の活用 | : | — |

分野：水産業分野	戦略の柱：担い手の育成・確保	取組方針：移住促進策と連携した就業希望者の掘り起こしや研修制度の充実、法人等の参入による担い手育成の新たな受け皿づくり、就業時の設備投資、資金調達への支援、新規就業者が参入しやすい環境づくり
----------	----------------	---

【概要・目的】

就業希望者の積極的な掘り起こしを行い新規就業者の確保に努めるとともに、法人等と連携し次世代を担う中核的な漁業者を計画的に育成する。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 担い手の育成

- (1) 移住促進策と連携した就業希望者の掘り起こしや研修制度の充実
 - ・漁業就業相談、県内巡回、短期研修の実施、長期研修生の受入れ（～3月）
 - ・より効率的な支援策の検討（～H30 予算策定期間）
 - ・漁業指導所での座学研修、研修生交流会の開催（～3月）
 - ・漁業就業セミナーの実施（5月、11月、2月）
 - ・漁業就業支援フェア、UI ターン就職相談会等での就業希望者の発掘等（～3月）
 - ・新規漁業就業者支援事業及び担い手育成団体支援事業の来年度需要調査
 - ・新規漁業就業者参入状況調査及び追跡調査結果取りまとめ

(2) 法人等の参入による担い手育成の新たな受け皿づくり

- ・担い手育成団体として認定を希望する団体への事業説明（随時）
- ・新たな担い手育成団体の掘り起こしと認定に向けた研修カリキュラムの作成支援、認定審査会の開催（随時）

2. 就業時における支援

- (1) 就業時の設備投資、資金調達への支援【再掲】
 - ・市町村や地元漁協との情報共有、研修生のニーズ把握（～3月）
 - ・水産業競争力強化漁船導入緊急支援事業による漁船取得の支援（～3月）
 - ・漁船導入支援事業及び沿岸漁業設備投資促進事業による漁船等の取得支援（～3月）

(2) 新規就業者が参入しやすい環境づくり

- ・就業希望者の掘り起こし（担い手の潜在ニーズの顕在化）（～3月）
- ・漁村のライフスタイル提案の拡充、HP での広報とパンフレットの作成（～3月）
- ・漁業指導所での座学研修、研修生交流会の開催（～3月）
- ・漁業就業セミナーでの支援制度等の情報発信（5月、11月、2月）
- ・漁業就業支援フェア、UI ターン就職相談会等での支援制度等の情報発信（～3月）
- ・アドバイザー（2名体制）による研修生のフォローアップの実施（～3月）

計画を進めるに当たってのポイント

- 1. 研修の受入体制の強化、研修生の確保、担い手育成団体となる新たな企業等の確保
- 2. 担い手の潜在ニーズの顕在化

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 担い手の育成

- (1) 移住促進策と連携した就業希望者の掘り起こしや研修制度の充実
 - ・漁業就業セミナーの実施（5/21：5名参加）
 - ・高知暮らしフェア（6/24 大阪：3名面談、6/25 東京：6名面談、9/2 東京：5名面談）
 - ・漁業就業支援フェア（7/9 東京：7名面談、7/22 大阪：8名面談）
 - ・移住笑談会（8/5 大阪：2名面談）
 - ・短期研修実施者数：12名
 - ・長期研修開始者：6名（新規漁業就業者支援事業4名、担い手育成団体支援事業2名）
 - ・漁村のライフスタイル提案の拡充（5月）

2. 就業時における支援

- (1) 就業時の設備投資、資金調達への支援【再掲】
 - ・漁船導入支援事業（国漁船リース事業への継ぎ足し）での漁船取得：新規就業者4名が交付決定（4/21：土佐清水市3名、6/2：奈半利町1名）

(2) 新規就業者が参入しやすい環境づくり

- ・担い手の潜在ニーズの掘り起こし（6月～）
- ・漁村のライフスタイル提案を拡充し（中土佐町を追加）、HP 等での情報発信とパンフレットの作成
- ・漁業指導所での座学研修、研修生交流会の開催（6/16 土佐清水、7/12 中央）
- ・漁業就業セミナーでの情報発信の実施（5/21）
- ・漁業就業フェア等での情報発信の実施（大阪：3回、東京：3回、高知：1回）
- ・漁業就業アドバイザー2名との委嘱（4/1～）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 担い手の育成

- (1) 移住促進策と連携した就業希望者の掘り起こしや研修制度の充実
 - ・指導者の確保
- (2) 法人等の参入による担い手育成の新たな受け皿づくり
 - ・担い手育成団体となる企業等及び研修生の確保

2. 就業時における支援

- (1) 就業時の設備投資、資金調達への支援【再掲】
 - ・就業時に必要となる漁船等設備の確保
- (2) 新規就業者が参入しやすい環境づくり
 - ・担い手の潜在ニーズの顕在化とニーズへの対応
 - ・専業の漁業就業希望者のみならず、兼業希望者や家族での移住希望者を対象に漁村の幅広いライフスタイルの提案

下半期の主な取り組み

1. 担い手の育成

- (1) 移住促進策と連携した就業希望者の掘り起こしや研修制度の充実
 - ・漁業就業相談、県内巡回、短期研修の実施、長期研修生の受入れ
 - ・漁業就業支援フェア等での就業希望者の発掘等
- (2) 法人等の参入による担い手育成の新たな受け皿づくり
 - ・担い手育成団体として認定を希望する団体への事業説明（随時）

2. 就業時における支援

- (1) 就業時の設備投資、資金調達への支援【再掲】
 - ・漁船導入支援事業及び沿岸漁業設備投資促進事業による漁船等の取得支援
- (2) 新規就業者が参入しやすい環境づくり
 - ・漁村のライフスタイル提案の拡充、HP での広報とパンフレットの配布
 - ・漁業指導所での座学研修、研修生交流会の開催
 - ・漁業就業支援フェア等（10/15 名古屋、10/28 横浜）での情報発信
 - ・漁業就業アドバイザー（2名体制）による研修生のフォローアップの実施

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

- 1. 新規漁業就業者支援事業による新規就業者数 =H31：13名 (H29:8名 (H26比+6名))
- 2. 担い手育成団体支援事業による新規就業者数 =H31：12名 (H29:3名 (H26比+3名))
- 3. 就業時の設備投資、資金調達への支援実施件数 =H31：3件 (H29:1件以上 (H26比+1件))

【直近の成果】

- 1. 新規漁業就業者支援事業による新規就業者数 : 6名【対前年同期比2名増】
- 2. 担い手育成団体支援事業による新規就業者数 : 0名【対前年同期比0名増】
- 3. 就業時の設備投資、資金調達への支援件数 : 4件【対前年同期比3件増】

分野：水産業分野

戦略の柱：市場対応力のある産地加工体制の確立

取組方針：高度加工ビジネスへのステップアップ、加工関連ビジネスの展開、輸出の促進

【概要・目的】

国内外の市場に対応できる産地加工体制を確立し、生産の拡大により雇用の場の創出を図るために、事業者のフォローアップや新たな掘り起こし、衛生・品質管理の高度化を目指した研修の開催、海外市場の販路開拓を行う。

平成 29 年度の当初計画 (P)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

1. 高度加工ビジネスへのステップアップ

- (1) 既存加工施設の高度化
 - ・ 宿毛市、須崎市での養殖魚前処理加工の支援
 - ・ 既存加工事業者の外商活動等を支援
 - ・ 土佐清水市による共同煮熱、残さい処理、冷凍保管施設の計画的な整備を支援
 - ・ 水産物の産地認知度の向上のための地域を主体としたプロモーション活動を支援
- (2) 既存加工施設の衛生管理体制の強化
 - 県版 HACCP 認証の取得を推進
 - ・ HACCP 研修(地産地消・外商課主催)への水産関係事業者の参加促進
 - ・ 研修受講者に対するフォローアップ
- (3) HACCP に対応した加工施設の立地促進
 - ・ 民間企業による加工施設の整備を支援[新規]

2. 加工関連ビジネスの展開

- ・ 【再掲】土佐清水市による共同煮熱、残さい処理、冷凍保管施設の計画的な整備を支援
- ・ H30 稼働開始に向けた冷凍保管施設の整備を支援
- ・ 【再掲】民間企業による冷凍保管施設の整備を支援[新規]

3. 輸出の促進

- (1) 養殖魚の加工と連動した海外市場への販路開拓
 - 高知県養殖魚輸出促進協議会の活動支援
 - ・ 【商談会】タイ：タイフェックス(5月)、香港：フードエキスポ(8月)、ベトナム：ベトフィッシュ(8月)、沖縄：大交易会(11月)、ジェトロが開催する国内輸出商談会等
 - ・ 【来年度出展等を見据えた現地調査】
米国：シーフードエキスポ・ノース・アメリカ(3月)
 - ・ アドバイザー事業を通じた輸出商材の磨き上げや発掘、アドバイザー販路開拓活動の実施(輸出商社等の産地への招へいや海外商談会への代行出品等)
 - 海外の「高知家の魚応援の店」を活用した輸出の拡大
 - ・ 板長グループ等海外応援店との連携
 - ・ 海外商社を通じた応援の店制拡大に向けた取組強化

計画を進めるに当たってのポイント

1. 事業者のニーズ把握と取組への理解の促進、事業者のフォローアップや新たな掘り起こしが不可欠
2. 聞き取りや既存データを精査し、より現実的な事業プランを検討する
3. 輸出ビジネス展開の機運の醸成と、協議会との連携による輸出ビジネスの戦略構築に向けた海外市場調査の実施

1. 高度加工ビジネスへのステップアップ

- (1) 既存加工施設の高度化
 - 既存加工事業者に関する支援
 - ・ 宿毛市で養殖ブリ、須崎市で養殖マダイの前処理加工が継続
(ブリ：43,276尾、7月末、マダイ：13,365尾、7月末)
 - ・ 高知県水産物加工販売組合定例会の開催、新たに2事業者が加入(5/15)、H29事業計画の承認(6/6)
 - 地域を主体としたプロモーション活動
 - ・ マグロのまち大月推進協議会の発足、H29年度事業計画を承認(5/29)、高知県水産物地産外商推進事業費補助金の交付決定(8/3)
 - ・ 土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト推進協議会の発足、クラスタープランを承認(4/26)
 - ・ 宗田節をもっと知ってもらいたい委員会の開催、H29年度事業計画等を承認(4/26)
- (2) 既存加工施設の衛生管理体制の強化
 - ・ 生産管理高度化情報共有会議の開催(地産地消・外商課)、県版 HACCP 取得に関する進捗状況等を共有(4/20、8/1)
 - ・ HACCP 研修(地産地消・外商課)開催支援：4事業者が研修参加見込(9月末予定)
 - ・ 新たに水産流通課の支援する2事業者が高知県版 HACCP 第2ステージを取得
＜累計＞第1ステージ：1事業者、第2ステージ：4事業者、第3ステージ：1事業者
- (3) HACCP に対応した加工施設の立地促進
 - ・ 宿毛市での民間企業による HACCP に対応した新たな加工施設の事業計画策定を支援
 - ・ 民間企業が宿毛市と水産加工施設の立地について進出協定締結(7/18)
 - ・ 同企業が実施設計に着手(8月)

2. 加工関連ビジネスの展開

- ・ 土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト推進協議会の発足、クラスタープランを承認(再掲)
- ・ 土佐清水市が冷凍保管施設の実施設計に着手(5/24)
- ・ 一元的原魚調達窓口の運営のため土佐清水 HD が高知銀行のファンドを導入(5/27)
- ・ 土佐清水市による残さい処理施設、共同煮熱施設整備に関する基本計画策定を支援
- ・ 宿毛市での民間企業による HACCP に対応した新たな加工施設の事業計画策定を支援、民間企業が上記加工施設の実施設計に着手(再掲)

3. 輸出の促進

- (1) 養殖魚の加工と連動した海外市場への販路開拓
 - 輸出に対応した HACCP 認定取得の推進
 - ・ 宿毛市での新たな加工施設への HACCP 導入に向けた専門家派遣を支援
(コンサルティング：第1回目 6/8)
 - 高知県養殖魚輸出促進協議会の活動支援
 - ・ 協議会の開催(第1回(4/28) H28 活動実績・H29 事業計画を承認、第2回(9/15) 上半期の活動報告、下半期の活動予定の見直し及び共有)
 - ・ 【見本市】タイ：タイフェックス(5/31~6/2)、香港：フードエキスポ(8/17~19)、ベトナム：ベトフィッシュ(8/29~31)
 - 海外の「高知家の魚応援の店」の活用
 - ・ 板長寿司シンガポール店舗でのシェフ・リコメンデーション・メニューで県産水産物が採用(7月~)
 - ・ 「高知家の魚応援の店」制度の説明(5月 タイフェックスに合わせ訪問したバンコク市内の和食料理店(1店舗)への声掛け→8月登録完了)

見えてきた課題・改善策

1. 高度加工ビジネスへのステップアップ

- (1) 既存加工施設の高度化
 - ・ 既存加工事業者の加工品の販路拡大
 - ・ 地域を主体としたプロモーション活動のブラッシュアップ
- (2) 既存加工施設の衛生管理体制の強化
 - ・ HACCP 取得に必要な施設改修や人材の育成
 - ・ HACCP 研修受講後のフォローアップ
- (3) HACCP に対応した加工施設の立地促進
 - ・ H30 年度稼働開始に向けた早期の事業計画の策定

2. 加工関連ビジネスの展開

- ・ 計画的な施設整備に向けた早期の事業計画策定
- ・ 整備する冷凍保管施設の有効活用(メジカ保管量が減少する時の保管物の確保)
- ・ 加工原魚(メジカ)調達方法の検討

3. 輸出の促進

- (1) 養殖魚の加工と連動した海外市場への販路開拓
 - 高知県養殖魚輸出促進協議会の活動支援
 - ・ 海外商談会出展のサポート、輸出に向けた事業者の体制整備、物流ルート構築
 - 「高知家の魚応援の店」の海外展開
 - ・ 鮮魚を安定的に提供できる体制づくり

下半期の主な取り組み

1. 高度加工ビジネスへのステップアップ

- (1) 既存加工施設の高度化
 - ・ 共同煮熱、残さい処理施設の基本計画策定を支援
 - ・ 既存加工事業者の商談会参加等を支援
- (3) HACCP に対応した加工施設の立地促進
 - ・ 事業計画の策定及び国の HACCP 対応のための改修等支援事業導入を支援

2. 加工関連ビジネスの展開

- ・ 土佐清水市による共同煮熱、残さい処理、冷凍保管施設の計画的な整備を支援
- ・ 土佐清水市の冷凍保管施設整備への国費導入に向けた支援
- ・ 事業計画の策定及び国の HACCP 対応のための改修等支援事業導入を支援(再掲)

3. 輸出の促進

- (1) 養殖魚の加工と連動した海外市場への販路開拓
 - 高知県養殖魚輸出促進協議会の活動支援
 - ・ 【見本市】沖縄：沖縄大交易会(11月)
米国：ボストンシーフードショー(3月)
 - ・ アドバイザー事業を通じた輸出商材の磨き上げや発掘、アドバイザー、販路開拓活動の実施(輸出商社等の産地への招へいや海外商談会への代行出品等)
 - 海外の「高知家の魚応援の店」の活用
 - ・ 板長グループ等海外応援店との連携(高知フェア 10月~)

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 地域 AP や 6 次産業化等による水産加工出荷額が増加 = H31：8.0 億円 <H29：7.5 億 (H26 比+0.7 億円) >
2. HACCP 導入のための専門家による指導回数 = H31：9 回 <H29：2 回 (H27 比+2 回) >
3. HACCP 等の研修に参加した事業者の割合 = H31：100% <H29：50% (H27 比+26%) >
4. 幅多圏域での残さい加工ビジネスの構築 = H31：幅多圏域での新たな残さい加工施設の稼働<H29：残さい加工施設の整備計画の策定>
5. 新たな冷凍保管ビジネスの構築 = H31：新たな冷凍保管ビジネスの開始<H29：冷凍保管施設の整備に着手>
6. 国際見本市への出展 = H31：3 回 <H29：4 回 (H27 比+4 回) >

【直近の成果】

1. 地域 AP や 6 次産業化等による水産加工出荷額が増加 : -
2. HACCP 導入のための専門家による指導回数 : 1 回
3. HACCP 等の研修に参加した事業者の割合 : 3 事業者が研修受講
4. 幅多圏域での残さい加工ビジネスの構築 : -
5. 新たな冷凍保管ビジネスの構築 : 土佐清水市の冷凍保管施設の実施設計に着手
6. 国際見本市への出展 : 3 回(タイ：タイフェックス 5月、香港：フードエキスポ 8月、ベトナム：ベトフィッシュ 8月)

分野：水産業分野

戦略の柱：流通・販売の強化

取組方針：外商ビジネスの拡大、産地市場の機能強化

【概要・目的】

少量多品種の特性を活かした外商の拡大や消費地市場とのネットワークの強化を図るとともに、国外への販路を開拓することで、本県水産物の販売力の向上を図る。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 外商ビジネスの拡大

- (1) 「応援の店」や「さかな屋高知家」を拠点とした外商活動の一層の強化
 - 応援の店の登録件数の増
 - 産地見学会の開催（「応援の店」(20 店舗×3 回/年)
 - ・産地市場等の見学や産地商談会の開催
 - ホテルやチェーン店等の産地招へい (6 店舗/年)
 - ・県産水産物への評価の取得、店舗での情報発信等
 - シェフグループへの取組み支援 (3 店舗×5 回/年) [新規]
 - ・県水産物によるメニュー開発や勉強会等への支援
 - 築地につぼん漁港市場での試食提案会の開催 (2 回/年) [新規]
 - ・「応援の店」を対象にした県産水産物の試食提案会の開催
 - 「応援の店」への訪問及びサンプル出荷 (200 件/年)
 - ・「応援の店」へのニーズ収集、サンプル出荷による評価の取得等
 - 高級・高鮮度魚の試験出荷 (60 件/年)
 - ・高級魚や高鮮度処理した鮮魚の試験出荷による評価の取得
 - 農畜産物との混載によるサンプル出荷 (20 件/年)
 - ・「応援の店」のニーズに対応した水産物と農畜産物を混載したサンプルの発送
- (2) 県内産地の対応力の強化
 - 県内の定置網等での高鮮度処理（血抜き、神経締め等）の指導・助言（5 か所×5 回/年）
- (3) 消費地市場と連携した外商活動の展開
 - 市場関係者の紹介による関西の量販店での高知フェアの開催 (20 店舗/年)
- (4) 販売の拡大を背景とした新たな物流システムの構築
 - 関係事業者との最適な物流方法についての検討、協議
 - 複数産地の鮮魚集荷によるエア便等を活用した物流の試行
 - 活魚集荷による高鮮度処理魚の物流の試行

2. 産地市場の機能強化

- (1) 荷捌き機能や衛生管理体制の強化
 - ・衛生管理意識のさらなる向上のため、細菌等の拭取り検査を実施
 - ・衛生管理講習会を、東部及び西部で各 1 回実施
- (2) 市場統合による拠点市場への水揚げの集約化
 - ・高知県漁協佐賀統括支所への市場統合に向けた協議推進

計画を進めるに当たってのポイント

1. 県内産地の対応力の強化
2. 各市場施設が抱える課題抽出と漁協の経営体力に見合った施設整備

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 外商ビジネスの拡大

- (1) 「応援の店」や「さかな屋高知家」を拠点とした外商活動の一層の強化
 - ホテルやチェーン店等の産地招へい
 - ・Italian Bar PIENO (大阪府) を招へい(6/13~6/14)
 - シェフグループへの取組み支援
 - ・大阪市のフレンチシェフ (ヒストリカル、フレンチレストラン Mori、トラットリア7) による高知フェア及びメニュー開発の開催 (6/18、9/20)
 - ・東京の居酒屋 (ROOSTER、魚我志むさし、よさこい) によるメニュー開発(9/6)
 - 築地につぼん漁港市場での試食提案会の開催
 - ・「応援の店」15 店舗 (22 人) (9/5)
 - 「応援の店」への訪問によるニーズ収集及びサンプル出荷
 - ・訪問によるニーズ収集 100 件、サンプル出荷 63 件
 - 高級・高鮮度魚の試験出荷
 - ・高級魚や高鮮度処理魚の試験出荷 7 件
 - 農畜産物との混載によるサンプル出荷 8 件
- (2) 県内産地の対応力の強化
 - 県内の定置網等での高鮮度処理（血抜き、神経締め等）の指導・助言
 - ・古満目定置、窪津定置で実践講習会を実施 9 回
- (3) 消費地市場と連携した外商活動の展開
 - 市場関係者の紹介による関西の量販店での高知フェアの開催
 - ・パルコープ (大阪府枚方市) での高知フェアの開催 (4/15)
 - ・オークワ (和歌山市本社の量販店) の 3 店舗で高知フェアの開催 (6/17)
- (4) 販売の拡大を背景とした新たな物流システムの構築
 - ・「応援の店」産直事業者意見交換会の開催 (8/30)

2. 産地市場の機能強化

- (1) 荷捌き機能や衛生管理体制の強化
 - ・細菌等の拭取り検査に係る関係者協議 (4/12、4/21、4/26、5/18)
 - ・拭取り検査の実施 (室戸岬、佐賀、清水、田ノ浦の 4 市場で月に 1 度実施)
 - ・衛生管理講習会の実施 (6/13、14)
- (2) 市場統合による拠点市場への水揚げの集約化
 - ・高知県漁協佐賀統括支所への市場統合に向けた協議 (5/23、5/29、7/12、7/13)
 - ・高知県漁協佐賀魚市場衛生品質管理推進協議会の開催 (8/23)

見えてきた課題と平成 29 年度の取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 外商ビジネスの拡大

- (1) 「応援の店」や「さかな屋高知家」を拠点とした外商活動の一層の強化
 - ・取引意欲のある「応援の店」の一層の確保
 - ・「応援の店」と県内事業者のマッチング機会のさらなる充実
 - (2) 県内産地の対応力の強化
 - 県内の定置網等での高鮮度処理（血抜き、神経締め等）の指導・助言
 - ・高鮮度処理の定着化
2. 産地市場の機能強化
- (1) 市場統合による拠点市場への水揚げの集約化
 - ・漁協としての方向性の明確化

下半期の主な取り組み

1. 外商ビジネスの拡大

- (1) 「応援の店」や「さかな屋高知家」を拠点とした外商活動の一層の強化
 - 産地見学会の開催 (20 店舗×3 回)
 - ホテルやチェーン店等の産地招へい(4 回)
 - 「応援の店」のシェフグループによる県産水産物を活用した取組 (3 グループ)
 - 「築地につぼん漁港市場」での県産水産物の試食提案会の開催 (1 回)
 - 「応援の店」への訪問によるニーズ収集及びサンプル出荷 (ニーズ収集 100 件、サンプル出荷 137 件)
 - 高級・高鮮度魚の試験出荷 (53 件)
 - 農畜産物との混載によるサンプル出荷 (12 件)
- (2) 県内産地の対応力の強化
 - 定置網を中心とした高鮮度処理体制の構築のための指導 (16 回)
- (3) 消費地市場と連携した外商活動の展開
 - 市場関係者の紹介による関西量販店での高知フェアの開催 (16 店舗)
- (4) 販売の拡大を背景とした新たな物流システムの構築
 - 関係事業者との最適な物流方法についての検討、協議
 - 複数産地の鮮魚集荷によるエア便等を活用した物流の試行
 - 活魚集荷による高鮮度処理魚の物流の試行

2. 産地市場の機能強化

- (1) 荷捌き機能や衛生管理体制の強化
 - ・衛生管理意識のさらなる向上のため、細菌等の拭取り検査を実施 (室戸岬、佐賀、清水、宿毛)
- (2) 市場統合による拠点市場への水揚げの集約化
 - ・高知県漁協佐賀統括支所への市場統合に向け、早期に漁業者及び買受人を巻き込んだ協議を実施

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 「応援の店」の登録店舗数 = H31：1,000 店舗<H29：800 店舗 (H26 比+426 店舗) >
2. 「応援の店」1 店舗あたり、年 100 万円以上の取引をする県内事業者数
= H31：40 事業者<H29：25 事業者 (H26 比+25 事業者) >
3. 県外消費地市場地区の量販店での水産物フェア等の開催店舗数
= H31：100 店舗 (H28~H31 累計) <H29：累計 67 店舗 (H27 比+47 店舗) >
4. 新たな物流に取り組む地区 = H31：3 地区<H29：1 地区 (H27 比+1 地区) >

【直近の成果】

1. 「応援の店」の登録店舗数：延べ 722 店舗【対前年同期比 50 店舗増】
2. 「応援の店」1 店舗あたり、年 100 万円以上を取引する県内事業者：—
3. 県外消費地市場地区の量販店での水産物フェア等の開催店舗数
：市場関係者の紹介による関西の量販店での高知フェアの開催：4 店舗
【対前年同期比 22 店舗減】
4. 新たな物流に取り組む地区：—

【概要・目的】

地域での暮らしを支えるために高齢者に対応した漁場づくり、遊漁や体験漁業の振興に取り組む

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 高齢者や女性の活躍の場づくり

- (1) 高齢者等に対応した漁場づくり
 - 漁港を活用した漁場づくり
 - ・投石事業に関する包括的な計画作成（黒潮町）
 - ・H30 年度実施に向けた検討の実施
 - 地先海域を活用した漁場づくり
 - ・H30 年度の漁場整備計画の検討

2. 交流人口の拡大

- (1) 遊漁や体験漁業の振興
 - 遊漁等の振興
 - ・関係者（漁指、市町村、地域本部）との連携による新たな取り組みの掘り起こし
 - ・補助事業を活用した基盤整備、情報発信等の取組の支援
 - ・遊漁振興に関するアドバイザーの委嘱（6月）
 - ・遊漁船業等振興事業費補助金の要望調査（8月）
 - ・遊漁船業に関する研修会の開催（11月）
 - アサリの増殖
 - ・活動組織及び水産試験場によるモニタリング
 - ・大規模被せ網事業の実施
 - ・メンテナンスの手間がかからない被せ網の形状や敷設方法の検討
 - ・H30 年秋の一部解禁に向けたルールづくり

計画を進めるに当たってのポイント

1. 高齢者や女性の活躍の場づくり

- (1) 高齢者等に対応した漁場づくり
 - 漁港を活用した漁場づくり
 - ・投石事業に関する包括的な計画作成（黒潮町）
 - 地先海域を活用した漁場づくり
 - ・投石による漁場整備に関する関係市町村の意向確認

2. 交流人口の拡大

- (1) 遊漁や体験漁業の振興
 - 遊漁振興策
 - ・アドバイザーの個別指導によるサービス業としてのレベルアップ
 - アサリの増殖
 - ・被せ網によるアサリ資源回復対策の大規模実施

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 高齢者や女性の活躍の場づくり

- (1) 高齢者等に対応した漁場づくり
 - 漁港を活用した漁場づくり
 - ・田野浦漁港での漁場づくりについて黒潮町との協議（4/25、5/8）
 - ・同港における投石について、黒潮町が関係地域との調整を継続
 - 地先海域を活用した漁場づくり
 - ・投石による地先海域（佐賀）での漁場づくりについて、民間企業と黒潮町の連携による実施を協議（4/25）→8月までに対象海域等を決定し、波が静穏となる年明けごろの実施で調整
 - ・実施海域や投石規模を検討するため、当該企業が黒潮町佐賀周辺で現地調査を実施
 - ・民間企業から提案のあった投石実証事業計画について、関係機関が協議（7/27）

2. 交流人口の拡大

- (1) 遊漁や体験漁業の振興
 - 遊漁等の振興
 - [浦ノ内湾の（釣り筏）]
 - ・H29 年度イベントの開催について浦ノ内湾釣筏振興会と連携先であるホテル（4/19、5/30）、少子対策課（5/22）と協議し、年3回のイベント実施を決定
 - ・浦ノ内湾釣筏振興会がPRパンフレットを観光施設等へ配布（5/10）
 - ・障害児者と家族を対象とした釣り大会を開催（6/3）
 - ・小学生を対象とした釣り大会の開催（8/20）
 - ・宇佐から浦ノ内にかけてのクラスタの形成について関係者と協議（随時）
 - [黒潮町]
 - ・海洋資源等を活用したサービス業の振興について黒潮町と協議（4/28）→釣り筏、ホエールウォッチング、漁家民泊を活用（国の農山漁村振興交付金を活用）
 - ・アドバイザーによる現地調査及び課題抽出（6/27～29）
 - ・海洋資源等を活用したサービス業の振興について黒潮町の事業者との意見交換会を開催（8/18）
 - [竜串地区]
 - ・民間企業が宿泊施設と連携し、遊漁船業やダイビング等への誘客事業に着手
 - ・土佐清水市渚泊推進協議会の設立に向けた準備会の開催（8/2、9/8）と国の農山漁村振興交付金（2次募集）の活用を検討
 - [甲浦地区]
 - ・東洋町山間地域活性化協議会がブルーツーリズムを推進するために、マーケティング調査、観光コンテンツの磨き上げ、人材育成、情報発信の強化などの取組を開始（国の農山漁村振興交付金を活用）

○アサリの増殖

- ・宇佐地区協議会（漁業者、アサリ販売業者、漁協等で構成）によるモニタリング調査及び既設の被せ網のメンテナンス（5月～）
- ・宇佐地区協議会による大規模被せ網（3ha）の敷設を開始（6月～）

見えてきた課題と平成 29 年度の取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 高齢者や女性の活躍の場づくり

- (1) 高齢者に対応した漁場づくり
 - 漁港を活用した漁場づくり
 - ・漁場の管理方法の検討
 - 地先海域を活用した漁場づくり
 - ・投石に適した海域の探索と波浪など海域特性に合わせた設計

2. 交流人口の拡大

- (1) 遊漁や体験漁業の振興
 - 遊漁等の振興
 - ・サービス業としての遊漁等事業者の意識改革
 - ・安全で快適なサービスの提供による女性客からの掘り起こし
 - ・新たな顧客の確保に向けた効果的な情報発信
 - アサリの増殖
 - ・被せ網の面積拡大による作業の増大

下半期の主な取り組み

1. 高齢者や女性の活躍の場づくり

- (1) 高齢者等に対応した漁場づくり
 - 漁港を活用した漁場づくり
 - ・田野浦漁港での漁場づくりについて黒潮町との協議
 - 地先海域を活用した漁場づくり
 - ・H30 年度の漁場整備事業の実施に向けた市町村等との調整
 - ・民間企業と連携した実証試験の実施

2. 交流人口の拡大

- (1) 遊漁や体験漁業の振興
 - 遊漁等の振興
 - ・宇佐から浦ノ内にかけてのクラスタプランの作成
 - ・県外からの集客増を図るため、旅行会社等に対する情報発信の強化
 - ・シンポジウムの開催（10月 黒潮町）
 - (3) アサリの増殖
 - ・活動組織及び水産試験場によるモニタリング
 - ・メンテナンスの手間がかからない被せ網の敷設方法の検証
 - ・H30 年秋の一部解禁に向けたルールづくり

【平成 31 年度末の目標（H29 到達目標）】

- 1. 高齢者等に対応した漁場の整備 =H31：4 漁場<H29：1 漁場における、候補地の選定、地元調整の実施、実施計画の策定>
- 2. 高齢者等に対応した漁場づくり（漁港）=H31：1 漁港<H29：1 漁港における、候補地の検討、地元調整の実施、実施計画の策定>
- 3. 遊漁や体験漁業の振興 =H31：遊漁等の実態、ニーズ把握、関連施設等の整備、遊漁船業者の組織化 <H29：遊漁振興に取り組む連携事業体等を3事業体掘り起こし>
- 4. 遊漁や体験漁業の振興（アサリの増殖）=H31：食害対策としての被せ網敷設面積 40,000 m²<H29：30,000 m²（H26 比 28,400 m²）>

【直近の成果】

- 1. 高齢者等に対応した漁場の整備 : -
- 2. 高齢者等に対応した漁場づくり（漁港） : -
- 3. 遊漁や体験漁業の振興（実態調査等） : -
- 4. 遊漁や体験漁業の振興（アサリの増殖） : 食害対策としての被せ網敷設面積 枠設置 9,000 m²、被せ網取付 2,050 m²（8月10日時点）→見込み 枠設置 17,500 m²、被せ網取付 10,000 m²（9月末時点）

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野：商工業分野	戦略の柱： 絶え間ないものづくりへの挑戦 ： 外商の加速化と海外展開の促進	取組方針： メイドイン高知の防災関連産業のさらなる振興／ものづくり地産地消・外商センターによる外商促進（防災関連産業含む）／県内企業の海外展開を促進
----------	--	--

【概要・目的】

県内の防災関連の需要を県内企業の製品で満たす「地産地消」や、全国や海外で求められる製品を県内企業が商品化し売り出していく「地産外商」に取り組むとともに、南海トラフの巨大地震対策と連動することで相乗効果を生み出しながら防災産業の振興を図る。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 防災関連産業交流会を通じた企業と商社、市町村等のネットワークづくり
(1) 高知県防災関連産業交流会の開催 (計 8 回)
2. 防災分野のものづくり促進 ～「地産」の推進～
(1) 防災関連製品認定制度審査会の開催 (7 月、12 月)
⇒認定製品数 累計 134 製品
(2) ものづくり産業強化事業費補助金を活用した試作開発支援 (通年)
3. 県内での販路開拓の支援 ～「地消」の推進～
(1) 各イベントにおいて「防災関連製品の展示コーナー」を設置し企業の出展を促進 (通年)
(2) 新事業分野開拓者認定制度による公的調達の推進
(3) 県内ホームセンター店舗における防災製品トライアル販売の継続
4. 国内外での販路開拓の支援 ～「外商」の推進～
(国内)
(1) 県外コーディネーターによる県外市町村及び病院、大学等への訪問
(2) 県外見本市出展 9 回

(海外)
(3) 貿易推進統括アドバイザーと連携した台湾・東南アジアへの販路開拓支援
(4) 関係機関 (JETRO、JICA 等) と連携した ODA (政府開発援助) 案件化の促進
(5) INAP スリランカ経済ミッションでの防災関連産業の P R

(国内・海外)
「防災関連製品ポータルサイト」を活用した国内外への情報発信

計画を進めるに当たってのポイント

1. 【国内展開】
 - ・ 県内実績の充実を図ることによる、県外への外商のさらなる推進
 - ・ 県外ニーズを踏まえたものづくりの促進
2. 【国外展開】
 - ・ BtoG を主体としたトップセールス活動について対象国を広げながら展開。
 - ・ 併せて ODA 対象国については、ODA 案件化を促進

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 防災関連産業交流会を通じた企業と商社、市町村等のネットワークづくり
(1) 高知県防災関連産業交流会の開催 (第 1 回 6/20 (全体会) 参加者数 89 名、
第 2 回 7/19 (個別相談会) 参加企業数 4 社、
第 3 回 8/28 (高知県橋梁会と共催) 参加者数 225 名、
第 4 回 9/12 (個別相談会) 参加企業数 4 社)
2. 防災分野のものづくり促進 ～「地産」の推進～
(1) 防災関連製品認定制度 (第 1 回) 審査会開催 (7/20)、申請件数 8 件のうち 5 件認定
【新】(2) 防災関連製品の購入・開発等に関する相談窓口として「高知家の防災製品サポートデスク」を開設 (6/20)、相談件数 16 件 (7 月末時点)
3. 県内での販路開拓の支援 ～「地消」の推進～
(1) 公的調達推進のための市町村訪問 (4 月・34 市町村)
(2) 「地域防災フェスティバル」(室津港) で「防災関連製品の展示コーナー」を設置し、11 社が出展 (6/4 来場者数 約 1,200 名)
(3) 県内ホームセンター店舗における防災製品トライアル販売の継続 (4 月～9 月予定)
(4) 防災関連製品の購入・開発等に関する相談窓口として「高知家の防災製品サポートデスク」を開設 (6/20)、相談件数 16 件 (7 月末時点) [再掲]
(5) KOCHI 防災危機管理展での展示 PR (7/29、7/30 来場者数約 10,000 名)
(6) 県下一斉防災訓練での展示 PR (9 月予定)
(7) 新事業分野開拓者認定制度 (第 1 回) 審査会 (9 月予定)
4. 国内外での販路開拓の支援 ～「外商」の推進～
(国内)
(1) 県外コーディネーターによる県外市町村及び病院、大学等への訪問 (通年)
(2) 県外見本市出展 5 回 のべ 41 社出展
(中部ライフガード TEC2017 (商談件数 65)、EE 東北' 17 (商談件数 38)、防災防災総合展 inKANSAI2017 (商談件数 139)、オフィス防災 EXPO (実績集計中)、先進建設技術フェア in 熊本 (9/20～9/21))

(海外)
(3) 台湾防災見本市「台北国際安全博覧会」への高知県ブース出展 (4/12～14)
(5 社、商談件数 (名刺交換なしの製品説明のみ含む) 148)
(4) 台湾でのトップセールス (7/11、政府関係部門の大臣・次官クラス等を訪問)
(5) INAP スリランカ経済ミッション事前調査 (4/22～4/27、7/18～7/22)
(6) スリランカ・セミナー (INAP スリランカ経済ミッション関連) 開催 (6/16 参加者数 27 人)
(7) ODA 案件化サポートチーム会 (H29 第 1 回：4/19、第 2 回：5/24、第 3 回：7/27、第 4 回：9 月予定) (JICA 中小企業支援事業 (案件化調査) への採択 1 件)

(国内・海外)
「防災関連製品ポータルサイト」を活用した国内外への情報発信 (8,489 ページビュー(4～7 月))

見えてきた課題・改善策と下半期の取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

- (課題)
- ・ 売上の鈍化が見られる中で、地産地消・外商のさらなる強化が必要
 - ・ 災害現場のニーズに沿ったマーケットイン型の製品開発・改良の強化が必要
 - ・ 備蓄製品に係る民需の開拓や土木系・機械系の販促ツールの充実など、さらなる外商の強化が必要
 - ・ さらなる防災製品の販路拡大に向けた外商 Co の営業力強化
- (改善策)
- ・ 県内メーカーへの訪問による県支援施策の周知と販促ツール整備の徹底など
 - ・ 「高知家の防災製品サポートデスク」開設により、県内各地の調達ニーズに対する防災関連製品の情報提供と県内メーカーへの開発ニーズの情報提供を実施
 - ・ 高知県防災関連産業交流会でのセミナーや個別相談会等を通じた、ユーザー視点の新製品開発への意欲の向上
 - ・ 土木系・機械系など特に専門性の高い分野について、産業振興センターの専門家派遣事業の活用等により、他社との比較優位がわかりやすい販促資料の作成を促進
 - ・ 産業振興センターとタイアップしながら、防災製品の取扱商社等の販売代理店の開拓と連携の強化 (地元自治体に入札件を持つ商社等との連携)
 - ・ 外商 Co の防災士の資格を活用し防災関連の情報提供力と営業力を強化

下半期の主な取り組み

1. 防災関連産業交流会を通じた企業と商社、市町村等のネットワークづくり
・ 高知県防災関連産業交流会の開催 4 回
2. 防災分野のものづくり促進 ～「地産」の推進～
・ 防災関連製品認定制度 (第 2 回) 審査会 (12 月)
3. 県内での販路開拓の支援 ～「地消」の推進～
・ ものづくり総合技術展への出展 (11 月)
・ 高知県・高知市防災製品研修会 (2 月)
・ 新事業分野開拓者認定制度 (第 2 回) 審査会 (2 月)
・ 防災関連製品カタログ発刊 (3 月)
4. 国内外での販路開拓の支援 ～「外商」の推進～
(国内)
・ 県外見本市出展 4 回
・ 防災関連製品カタログ発刊 (3 月) [再掲]
(海外)
・ ものづくり商談会 in 台湾 (台北&台湾南部) (10 月)
・ ものづくり総合技術展への海外バイヤー招聘 (11 月)
・ INAP スリランカ経済ミッションでのトップセールス (11 月)
・ ODA 案件化サポートチーム会 4 回
・ タイ・ベトナムでのトップセールス (11～2 月)
・ 海外展開セミナー (タイ・ベトナム) (2 月)

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 防災関連産業交流会会員数 = H31 : 206 社 < H29 : 182 社 >
2. 売上目標 = H31 : 64.6 億円 < H29 : 52.6 億円 >
※工法の受注額を含んだ目標額に改定
H31 : 50 億円 < H29 : 36 億円 >
3. 防災関連製品認定 = H31 : 162 製品 (H24～H31 累計) < H24～H29 : 134 製品 >

【直近の成果】

1. 防災関連産業交流会会員数 = 172 社 (H29.7 末時点)
2. 防災関連登録製品売上高 = 調査中
(H28 : 47.4 億円 (工法の受注額を含む))
3. 防災関連製品認定 = 127 製品 (H29.8 末時点)

【概要・目的】

○「紙産業の在り方検討会」で取りまとめた5つの基本方針に基づき、紙産業の振興をさらに強化

平成29年度の当初計画（P）

1. 新製品・新技術の開発

- (1) 研究会活動（随時）
 - ・複合加工研究会、CNF研究会、紙質研究会、リサイクル炭素繊維研究会、素材製造技術研究会
- (2) [新規]新素材を用いた技術開発の強化
 - ・抄紙技術を応用したCNF素材の技術開発（NEDO委託事業に参画し、京都大学等と連携）
- (3) 支援体制の強化（随時）
 - ・分科会活動（随時）
 - 複合加工分科会、CNF分科会、素材製造技術分科会、紙質分科会、土佐方式分科会
 - ・紙産業振興アドバイザーの派遣
 - ・専門知識を持った企業OBによる技術支援

2. 外商支援

- (1) 専任担当者による企業の一貫サポート（随時）
- (2) 商談会・展示会への出展支援
 - ・各種・商談会展示会への出展支援 10回（予定）
- (3) 東京営業本部による外商支援
- (4) インターネットを通じた販売促進

3. 取組方針の確認と強化

- (1) 紙産業フォローアップ委員会の実施
 - ・第4回9月、第5回1月（予定）

計画を進めるに当たってのポイント

- ・新しく導入した機械設備の情報発信や利用促進
- ・新製品開発に向けた研究計画の作成
- ・早期の製品開発

平成29年度上半期の取組み状況（D）

1. 新製品・新技術の開発

- (1) 研究会活動（のべ数）
 - ・複合加工研究会：18回（20社、43人）
 - ・CNF研究会：20回（27社、55人）
 - ・紙質研究会：24回（22社、26人）
 - ・リサイクル炭素繊維研究会：4回（6社、30人）
 - ・素材製造技術研究会：13回（9社、12人）
- (2) [新規]新素材を用いた技術開発の強化
 - ・CNF用改質シートの作成：5回（5社、8人）
 - ・NEDO実務担当者会議：1回（2社、19人）
- (3) 支援体制の強化（随時）
 - ・分科会活動（のべ数）
 - 土佐方式分科会：1回（2社、3人）
 - ・開放設備利用研修会：6回（6社、11人）
 - ・紙産業振興アドバイザーの派遣：5回（5社、15人）
 - ・専門知識を持った企業OBによる技術支援：39回

2. 外商支援

- (1) 専任担当者による企業の一貫サポート（9月末時点）
 - ・紙関連重点支援企業24社に専任担当者を配置（訪問回数：151回）
- (2) 展示会への出展支援 8回（実績については6月末時点まで）
 - ・中部ライフガードTEC2017 5/18～19（1社出展、来場者19,914人、商談13件）
 - ・防犯防災総合展 in KANSAI2017 6/8～9（2社出展、来場者17,766人、商談32件）
 - ・インテリアライフスタイル2017 6/14～16（2社出展、来場者27,421人、商談83件）
 - ・第11回オフィス防災EXPO 7/26～28（2社出展）
 - ・小津和紙（東京）・土佐和紙展 8/7～8/12（1社出展）
 - ・ジャパンインターナショナルシーフードショー東京 8/23～25（1社出展）
 - ・東京インターナショナルギフトショー秋2017 9/6～8（2社出展）
 - ・国際福祉機器展2017 9/27～29（2社出展予定）
- (3) 東京営業本部による外商支援
 - ・インテリアライフスタイルの事後フォローとしてミニ展示発表会を開催 8/4（2社）

3. 取組方針の確認と強化

- 紙産業フォローアップ委員会
 - ・第4回（7月14日開催）
 - ・第5回（1月開催予定）

見えてきた課題・改善策と下半期の取組み（C、A）

見えてきた課題・改善策

- ・早期の製品開発プランづくりや新製品の開発
- ・地域の素材や産業を活かしたCNF研究の推進

下半期の主な取組み

1. 新製品・新技術の開発

- (1) 研究会活動（随時）
 - 製品開発を目指した技術支援テーマ数：32件（27件+新規5件）
 - ・複合加工研究会、CNF研究会、紙質研究会、リサイクル炭素繊維研究会、素材製造技術研究会
- (2) 新素材を用いた技術開発の強化
 - 一次産業廃棄物のCNF化や工業技術センターと連携した産業利用の可能性を探索
 - 抄紙技術を応用したCNF素材の技術開発（NEDO委託事業に参画し、京都大学等と連携）
- (3) 支援体制の強化（随時）
 - ・分科会活動（随時）
 - 複合加工分科会、CNF分科会、素材製造技術分科会、紙質分科会、土佐方式分科会
 - ・紙産業振興アドバイザーの派遣
 - ・専門知識を持った企業OBによる技術支援

2. 外商支援

- (1) 専任担当者による企業の一貫サポート（随時）
- (2) 展示会への出展支援
 - ・各種・展示会への出展支援 7回（予定）
- (3) 東京営業本部による外商支援

3. 取組方針の確認と強化

- (1) 紙産業フォローアップ委員会の実施
 - ・第5回（1月開催予定）

【平成31年度末の目標（H29到達目標）】

1 新製品開発数 = H31：20件（H28～H31累計）＜H29：11件（H28～H29累計）＞

【直近の成果】

・製品開発4件（7月末時点）【10件（H28からの累計）】

分野： 商工業分野

戦略の柱： 事業者の持続的発展の支援

取組方針： 事業戦略策定等への支援

【概要・目的】

企業の経営ビジョンを実現する「事業戦略」の策定・磨き上げ・実行のサポートや、製品開発のアイデア段階からの具体化に取り組む「事業化プラン（製品企画書）」の作成・実行のサポートを行うことで、ものづくり産業の体質強化を図り、「地産・外商」の流れを「拡大再生産」につなげる。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1 事業戦略の策定・磨き上げ

(1) 事業案内・普及啓発

- ・事業戦略策定企業の取組事例を活用した普及啓発セミナーの実施 (1 回)
- ・産業振興センター情報誌等各種媒体を活用した広報
- ・工業会と連携した着手企業の掘り起こし

(2) 事業戦略の策定と磨き上げ支援

- ・事業戦略支援会議の開催 (月 1 回)
- ・策定 (着手 55 社、完成 57 社)
- ・策定後の PDCA (策定後四半期毎)
- ・職員向け勉強会の開催 (年 4 回)
- ・シンクタンク・外部専門機関を活用した策定推進
- ・ココブラと連携したセミナーの実施 (入門編及び課題解決型のセグメント別セミナーの開催 (7 回))

2 事業化プラン (製品企画書) の作成

- ・事業化プランの作成支援 (40 件)
- ・作成済事業化プランの実現化サポート

計画を進めるに当たってのポイント

1 事業戦略の策定・磨き上げ

- ・事業戦略策定への動機づけ、意識の醸成による着手企業のさらなる増加
- ・策定企業の実行支援と成果の公表

2 事業化プラン (製品企画書) の作成

- ・商品開発関連補助金活用予定企業等案件のさらなる増加
- ・製品企画書の実現に向けた着実なフォロー活動

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

事業戦略の策定・磨き上げ

(1) 事業案内・普及啓発

- ・事業案内等の配布 (4 月 製造業中心に約 2200 社)
- ・事業戦略策定企業の取組事例を活用した普及啓発セミナーの実施
5/10 202 人 (H28: 164 人)
第 1 部 講演: 凸版印刷(株) 専務取締役人事労政本部長 大久保 伸一 氏
第 2 部 パネルディスカッション: (株)野村総合研究所 安岡 寛道 氏
(有)上田電機、(有)戸田商行、廣瀬製紙(株)、(株)マシユール

- ・産業振興センター情報誌等各種媒体を活用した広報
センター情報誌(4月~6月)、ラジオ(5月)で普及啓発セミナーの広報
センター情報誌で「事業戦略策定支援」の連載開始(7月~)
- ・工業会と連携した着手企業の掘り起こし
4/20 「H29 工業会経営改革計画モデルプラン策定支援事業 事業推進委員会」
※H28 モデルプラン策定企業 5 社の事業戦略策定へのステップアップ
(事業戦略完成 1 社、着手中 1 社、着手予定 3 社)

(2) 事業戦略の策定支援

- ・シンクタンク、外部専門機関と契約 (4 月)
(株)野村総合研究所、NPO こうち企業支援センター
- ・事業戦略支援会議の開催 6 回 (第 1 回 4/25、第 2 回 5/30、第 3 回 6/28、第 4 回 7/25、第 5 回 8/30)
(予定: 第 6 回 (9/27))
策定支援と磨き上げ (策定後四半期毎の PDCA)
- ・完成企業の事例発表 第 1 回: 4 企業、第 2 回: 2 企業、第 3 回: 6 企業、
第 4 回: 6 企業、第 5 回: 6 企業、第 6 回: 未定

・策定後の PDCA

- 第 1 回: 7 企業、第 2 回: 4 企業、第 3 回: 3 企業、第 4 回: 16 企業、第 5 回: 8 企業、第 6 回: 6 企業 (予定)

・事業戦略の策定 (8 月 18 日現在 (H28 からの累計))

- 着手 72 社 (完成 41 社、うち支援チーム編成 20 社)
- 着手予定 35 社 (計 107 社) (参考) 既に自社で事業戦略あり 46 社
- 職員向け勉強会の開催 3 回 (4/25、5/31、9/26 (予定))

・ココブラと連携したセミナーの実施

- セグメント別セミナー: 6/19「経営・財務」計 11 人、7/18「企画・マーケティング」計 19 人、
8/28「研究開発・設計」計 17 人、9/29「製造」(予定)
- 土佐 MBA「経営戦略コース」: 5/26~27「経営戦略入門編」計 53 人、6/14「基礎講座 1 講」計 57 人、6/21「基礎講座 2 講」計 46 人、7/12「基礎講座 3 講」計 46 人、7/21~22「基礎講座 4~5 講」計 53 人、
7/26「基礎講座 6 講」計 43 人、7/27「基礎講座 7 講」計 43 人

2 事業化プラン (製品企画書) の作成

- ・事業化プラン掘り起こしに向けた協議 (工技センター、紙技センター、高知高専、工科大 7 月~8 月)
- ・事業化プランの作成支援 (8 月 18 日現在)
策定済 3 件、作成中 7 件、策定予定 9 件 (計 19 件)
- ・作成済事業化プランの実現化サポート
H26~H28 で作成した事業化プランのサポート (83 件)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1 事業戦略策定支援事業

- (1) 事業戦略の策定・磨き上げ
 - ・事業戦略策定への動機づけ、意識の醸成による着手企業のさらなる増加
⇒ セミナー、情報誌の活用
工業会と連携した会員への働きかけ

(2) 事業化プラン (製品企画書) の作成

- ・事業戦略と絡めた案件のさらなる掘り起こし
- ・工技センター、紙技センター等との連携強化
技術相談、依頼試験の中から商品化につながる案件のピックアップ

下半期の主な取り組み

1 事業戦略の策定・磨き上げ

- (1) 事業案内・普及啓発
 - ・産業振興センター情報誌等各種媒体を活用した広報
センター情報誌で「事業戦略策定支援」の連載 (7 月~)
 - ・工業会、ココブラ等と連携した着手企業の掘り起こしと普及啓発

(2) 事業戦略の策定支援と PDCA

- ・事業戦略支援会議の開催 (月 1 回)
- ・職員向け勉強会の開催 (10 月)
- ・ココブラと連携したセミナーの実施
セグメント別セミナー: 10 月「販売」、11 月「サービス」

2 事業化プラン (製品企画書) の作成

- ・事業化プランの早期作成支援
- ・作成済事業化プランの実現化サポート

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1 事業戦略の策定・磨き上げ

- ・事業戦略策定 自社製品を持つ企業を中心に 200 社が事業戦略を持っている状態を目指す

計画表

	H28 (実績)	H29	H30	H31
策定着手	50	55 (105)	50 (155)	45 (200)
完成	23	57 (80)	50 (130)	70 (200)
(参考) 既に自社で保有	45	1 (46)		

注: () 累計

・セミナー等

- = H31: 普及啓発 500 人、セグメント別計 360 人 (H28 からの累計)
(H29: 普及啓発 100 人、セグメント別計 90 人 (H28 普及啓発 164 人、セグメント別 296 人))

- = H31: 個別相談会 150 人 (H28 からの累計)

2 事業化プラン (製品企画書) の作成 = 220 件 (H26 からの累計) (H29: 40 件 (H26~H28 100 件))

【直近の成果】

1 事業戦略の策定・磨き上げ (8 月 18 日現在)

- ・策定着手 22 社、着手予定 5 社
【(H28 からの累計) 着手 72 社、着手予定 35 社 (計 107 社)】
- ・完成 18 社
【(H28 からの累計) 着手 72 社のうち、完成 41 社、うち支援チーム編成 20 社】
- ・セミナー等 普及啓発 202 人、セグメント別 30 人、土佐 MBA「経営戦略コース」 341 人
※個別相談会は個別訪問で対応中 (個別訪問・協議企業 246 社 (H28 からの累計))

2 事業化プラン (製品企画書) の作成 (8 月 18 日現在)

- ・策定済 3 件、作成中 7 件、策定予定 9 件 (計 19 件)
【(H26 からの累計) 策定済 103 件】

分野： 商工業分野

戦略の柱： 事業者の持続的発展の支援

取組方針： 地域の事業者の経営力強化

【概要・目的】

商工会・商工会議所による地域の事業者の経営力の強化に資する経営計画の策定及び事業展開への支援を、県域レベルでは連絡会議、地域本部レベルでは地域連絡会議により、後押しする。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1 地域の事業者の経営計画への支援

地域の事業者が策定する経営計画やその実行を支援する商工会・商工会議所を後押しするために、県域レベルでは「連絡会議」、地域本部レベルでは「地域連絡会議」を設置し、課題の解決等に取り組む。

	連絡会議	地域連絡会議
構成	商工会連合会・商工会議所連合会、産業振興センター、金融機関（オブザーバー）、商工労働部	商工会・商工会議所、地域本部、産業振興センター、経営支援課
開催	5月・10月・3月	6月・9月・2月 (地域本部ごと)

2 商工会・商工会議所の経営発達支援計画※への支援

経営発達支援計画を未策定の5商工会は、商工会連合会の助言・指導により、計画の策定並びに国への申請を計画しており、県は商工会連合会と連携して策定と実行を支援する。計画を策定したが国の認定を受けられていない14の商工会・商工会議所に対しても、県は商工会連合会等と連携して計画の見直しと実行を支援する。

※経営発達支援計画について

商工会・商工会議所が、小規模事業者の持続的発展を支援するために策定する計画。地域の事業者が行う経営計画の策定や事業展開への支援に加え、商談会等の開催・経営指導員の資質向上等への取り組みを盛り込む必要がある。国の認定を受けると、補助金の交付を受けることができる。

計画を進めるに当たってのポイント

- ・商工会・商工会議所との意識の共有

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1-1 地域の事業者の経営計画への支援（連絡会議の設立）

商工会・商工会議所による経営計画の策定や実行への支援の状況、地域の事業者のニーズや課題を把握するとともに、産業振興計画の施策等の情報を共有するために、連絡会議・地域連絡会議を設置した。

【設置状況】

- ・連絡会議：5月に設置
- ・地域連絡会議：6月に設置（7地域本部ごと）

【会議の概要】

- ・会議設置の目的の説明
- ・商工会等の取り組み、経営計画の策定状況の説明
- ・地域本部の取り組みの紹介
- ・産業振興センター、事業承継・人材確保センターの取り組みの紹介

1-2 商工会・商工会議所訪問による聞き取り

第1回連絡会議及び地域連絡会議の開催後、全商工会・商工会議所を訪問し、連絡会議の充実に向け、意見交換や協議を行った。

2 商工会・商工会議所の経営発達支援計画の状況把握

経営発達支援計画の認定申請に向けた準備が進んでいることを確認した。

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C, A)

見えてきた課題・改善策

- ① 経営指導員に関すること
 - ・経営指導員の指導力のさらなる向上
 - ・地域によっては少ない支援事例
 - ・人材育成のノウハウの共有
- ② 地域本部に関すること
 - ・地域本部と商工会等とのさらなる連携強化

商工会・商工会議所を訪問する中で把握した意見や実態などを踏まえたうえで、第2回目の地域連絡会議では経営指導員の指導力向上に向けた研修や地域本部との連携強化に取り組み、今後の経営計画のさらなる充実に向けた基礎固めとする。

下半期の主な取り組み

- 第2回地域連絡会議の開催（9月～10月）
 - ①経営指導員の指導力向上に向けた研修会
 - ②経営指導員と地域本部との連携強化
 - ・地域本部に商工会等の取り組みを紹介
 - ・地域本部が経営指導員に、地域A Pや県の施策の紹介
 - ・経営支援課が、地域商業の活性化に向けた連携を提案
- 第2回連絡会議の開催（10月）
 - ・地域連絡会議で出た意見等への対応を協議
 - ・産業振興計画や県の施策への反映を協議
- 第3回地域連絡会議の開催（2月）
- 第3回連絡会議の開催（3月）

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

商工会・商工会議所による経営計画の策定支援件数 [新規] = 1,480 件 (H29 から H31 の累計) <H29 : 562 件>

【直近の成果】

商工会・商工会議所による経営計画の策定支援件数 [新規] = 261 件 (7月末現在)

分野： 商工業分野

戦略の柱： 事業者の持続的発展の支援

取組方針： 高知版 I o T の推進（第一次産業等における生産性向上プロジェクトの推進）

【概要・目的】 I o T (Internet of Things、モノのインターネット) や I T の導入を「産」「学」「官」「金」連携で推進することにより、農林水産業における担い手不足をはじめ、南海トラフ地震対策や中山間地域が抱える課題などの解決を図るとともに、そのノウハウを蓄積し、I o T や A I (人工知能) などの先端技術を活用するビジネスの振興を図る。

平成 29 年度の当初計画 (P)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

1. 普及啓発セミナー等の開催

- (1) 高知県 I o T 推進ラボ運営委員会を開催
- (2) 高知県 I o T 推進ラボ研究会の会員募集、会員同士のネットワーク作り
- (3) I o T 普及啓発セミナーを開催 (5 回予定)
- (4) 土佐 MBA 「I o T 技術人材育成講座」(6 月～8 月、全 9 回)

2. 研究会でのマッチング等によるプロジェクト創出

- (1) 研究会企業の現場訪問による課題抽出
- (2) 課題抽出アドバイザー (民間シンクタンク) による現場の課題抽出及びマッチングの実施

3. 専門家派遣、システム開発助成等による自立化支援

- (1) 高知県 I o T 推進アドバイザーを設置
- (2) 関係部局と連携した各プロジェクトへの伴走支援
- (3) 高知県 I o T 推進事業費補助金の随時募集への対応、審査会実施

計画を進めるに当たってのポイント

1. 普及啓発セミナー等の開催

- ・産学官金の各分野で研究会企業を幅広く募り、コンソーシアム組成に向けたネットワーク作り
- ・I o T の利活用に向けた普及啓発
- ・県内 I T 事業者による I o T 技術や活用事例に関する知識習得

2. 研究会でのマッチング等によるプロジェクト創出

- ・第一次産業や中山間地域における I o T 技術が解決策となり得る課題の抽出
- ・県政課題全般において I o T や I C T の活用を検討するための全庁的な活用意識の醸成

3. 専門家派遣、システム開発助成等による自立化支援

- ・高知県 I o T 推進アドバイザーによる助言
- ・県 I o T 推進事業費補助金 (補助率 2/3) に加えて、国 (総務省等) が公募する I o T 実証事業 (補助率 10/10 等) の活用を検討

1. 普及啓発セミナー等の開催

- (1) 高知県 I o T 推進ラボ運営委員会を開催 (5/18)
 - ・研究会会員資格について県内企業との協業を条件に県外企業に拡大
- (2) 研究会の会員を随時募集 ⇒研究会会員数：104 社 (H29 年 8 月 3 日現在)
- (3) 高知県 I o T 推進ラボ研究会セミナーの開催
 - ・5/18 講演 (IoT 総論) 東京大学情報学環 教授 越塚登氏 ⇒参加者 95 名
 - ・8/30 講演 (ものづくり×IoT) (株) 今野製作所 社長 今野浩好氏
 - ・9/20 講演 (農業×IoT) (株) 日本総研 シンパニリスト 三輪泰史氏 (予定)
- (4) 土佐 MBA 「I o T 技術人材育成講座」を開講 (受講者 20 名、6～8 月 計 9 日間)

2. 研究会でのマッチング等によるプロジェクト創出 (伴走支援 全 19 件)

- (1) 研究会企業の現場訪問による課題抽出 計 5 件
 - ・津野町教育委員会：小学生登下校見守りシステムの構築 (5/15) ⇒受託事業者選定中
 - ・安芸市農業生産者：篤農家の栽培管理技術の見える化 (6/12) ⇒提案精査中
 - ・J A：園芸品の集出荷場施設の作業効率化 (6/12) ⇒提案精査中
 - ・県道路課：県道通行規制情報の自動対応化 (7/18) ⇒提案募集中 (～9 月)
 - ・県漁業管理課：漁業取締対策 (8/28) ⇒提案募集予定 (～9 月)
- (2) 課題抽出アドバイザー (民間シンクタンク) による現場の課題抽出及びマッチングの実施
 - ◆H28 課題抽出委託業務での仕様書作成案件 計 4 件 (うちプロジェクト創出件数 3 件)
 - ・農業分野 (北川村)：4/17 ⇒手法を協議中
 - ・林業分野 (香美市)：4/24 ⇒マッチング成立：内容を協議中
 - ・林業分野 (須崎市)：5/8 ⇒提案 1 社と継続協議中
 - ・水産業分野 (宿毛市)：5/11 ⇒マッチング成立：補助金申請書を審査中
 - ◆H29 課題抽出委託業務において、防災・福祉医療・教育の 3 分野における現場ヒアリング先を選定し、課題抽出アドバイザーが現場取材を実施中
- (3) 上記以外の I o T プロジェクト化に向けた支援 計 10 件 (うちプロジェクト創出件数 6 件)
 - ・I o T 推進室等による伴走支援案件 農業 6 件、観光 1 件、鳥獣害対策 1 件
 - ・工業技術センターによる実証研究 2 件 (ものづくり工場の生産性向上、鳥獣害対策)
- (4) 第一次産業等における生産性向上プロジェクトの推進 (機械化や IoT 化等による生産性向上)
 - ・農業分野：5/16 農業振興部 I o T 推進プロジェクトチーム発足 ⇒ニーズ抽出や現場視察を行い、課題解決策を検討
 - ・林業分野：7/26 林業・木材産業生産性向上プロジェクトチーム発足 (第 1 回 P T 会合) ⇒既存組織との連携や林業事務所の個別訪問によりニーズを抽出
 - ・水産業分野：7/27 水産業生産性向上プロジェクトチーム発足 (第 1 回 P T 会合) ⇒漁業指導所等の現場訪問で抽出した 28 件のニーズの深掘りや現場視察

3. 専門家派遣、システム開発助成等による自立化支援

- (1) 高知県 I o T 推進アドバイザーを委嘱 (4/1～)
 - ・東京大学情報学環 教授 越塚登氏
 - ・帝塚山大学 非常勤講師 中村州男氏 (高知県よろず支援拠点 IoT/ICT コーディネーター)
- (2) 生産性向上アドバイザーを委嘱 (予定)
 - ・現高知県 I o T 推進アドバイザーの中村州男氏を委嘱 (予定)
 - ・(一社) 中部産業連盟のコンサルタント等、アドバイザー拡充の取組も継続 (予定)
- (3) 関係部局・公設試と連携した各プロジェクトへの伴走支援
 - ・各部の生産性向上 P T や公設試と連携し伴走支援
- (4) 高知県 I o T 推進事業費補助金
 - ・補助金審査会 (1 件) を開催 (8/18)

見えてきた課題・改善策

2. 研究会でのマッチング等によるプロジェクト創出

- (1) 研究会会員企業の現場訪問による課題抽出
 - ・各産業分野での生産性向上の手段として、I o T 技術の導入はもとより、機械化など様々な手段が考えられる
 - ・このため、生産から流通までの全過程を俯瞰し、ボトルネックの解決につながるニーズを抽出し、最適な手段を講じるとともに、これらを地産外商につなげていく必要がある

3. 専門家派遣、システム開発助成等による自立化支援

- (2) 関係部局・公設試と連携した各プロジェクトへの伴走支援
 - ・IoT 技術により収集されたデータの分析に各研究機関の知見が必要 ⇒工技 C・農技 C・森技 C・水産試験場と協働し、伴走支援を実施
- (3) 高知県 I o T 推進事業費補助金
 - ・経営資源に乏しい県内の中小 IT 企業にとっては、補助金の裏負担 (1/3) への投資にリスクがある。
 - ⇒国 (総務省等) の I o T 実証事業 (補助率 10/10 等) の活用も検討
 - ・IoT のシステム構築には、システムの試作開発に加え、現場における試験等が必要となり、事業期間が複数年度に及ぶ場合が想定される。
 - ⇒今後のプロジェクトの進捗状況等を踏まえ、現場のニーズに沿う形で補助金の見直しを検討

下半期の主な取り組み

1. 普及啓発セミナー等の開催

- (3) 高知県 I o T 推進ラボ研究会セミナーの開催
 - ・10/20 講演：(株) ソラコム テクノロジー・エンジニアリング 松下享平氏
 - ・11/22 講演：(株) ウフル 八子知礼氏

2. 研究会でのマッチング等によるプロジェクト創出

- (1) 研究会企業の現場訪問による課題抽出
 - ・農業生産法人の生産履歴の蓄積 (11 月予定)
- (2) 課題抽出アドバイザー (民間シンクタンク) による現場の課題抽出及びマッチングの実施
 - ・防災・福祉医療・教育の 3 分野における現場ヒアリング
 - ・ヒアリング結果に基づき、課題解決のための IoT 仕様書案を作成
 - ・仕様書案に基づき、ニーズ側と研究会会員企業とのマッチングを実施
- (3) 第一次産業等における生産性向上プロジェクトの推進
 - ・各プロジェクトチームでニーズ抽出、現場の実態把握、課題解決策の検討作業を実施
 - ・平成 29 年度末までに優先順位の高い案件の仕様書の作成を完了 (平成 30 年度にビジネスマッチング、プロジェクト創出支援、試作品開発支援等の伴走支援)

3. 専門家派遣、システム開発助成等による自立化支援

- ・研究会でマッチングしたプロジェクト (全 19 件) に対し、高知県 I o T 推進アドバイザー等及び関係部局・公設試と連携して伴走支援
- ・高知県 I o T 推進事業費補助金の随時募集への対応、審査会実施
- ・国 (総務省等) が公募する I o T 実証事業の情報収集

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

- 1. セミナーの開催数 H31：20 回 (H28～H31 累計) <H29：10 件 (H28～H29 累計) >
- 2. I o T プロジェクトの創出件数 H31：20 件 (H28～H31 累計) <H29：7 件 (H28～H29 累計) >
- 3. I o T プロジェクト自立件数 H31：7 件 (H28～H31 累計) <H29：2 件 (H28～H29 累計) >

【直近の成果】

- 1. セミナーの開催数 3 回 (8 月末時点) 【対前年同期比 3 回増】【8 回 (H28 からの累計)】
- 2. I o T プロジェクトの創出件数 6 件 (8 月末時点) 【対前年同期比 6 件増】【9 件 (H28 からの累計)】
※農業 3、林業 1、水産業 1、製造業 1、観光 1、中山間 2
- 3. I o T プロジェクト自立件数 0 件

分野：商工業分野

戦略の柱：産業集積や設備投資の拡大

取組方針：設備投資助成による企業の飛躍的な成長の促進

【概要・目的】

県内企業が生産性等を高めるとともに、県内での生産活動の継続と雇用の維持につなげ、より成長するよう、県内企業に対する設備投資を促す。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 設備投資助成による投資の促進

- (1) 周知活動
 - ・ 県内金融機関、支援機関、業界団体等と協力した周知活動の実施
- (2) 相談対応
 - ・ 申請希望者からの相談に対応
- (3) 申請件数
 - ・ 申請件数：計 26 件
- (4) 審査会の実施
 - ・ 6 月、11 月の実施

計画を進めるに当たってのポイント

1. 金融機関、支援機関等と連携した周知活動の実施

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 設備投資助成による投資の促進

- (1) 周知活動
 - ・ 県内金融機関、支援機関、業界団体等に対し、各種説明会や総会等を通じたチラシによる周知（チラシ 2,000 部作成）
- (2) 相談対応
 - ・ 申請希望者からの相談に対応するとともに、申請書類の作成などについてフォローを実施。（企業からの相談件数 13 件）
- (3) 申請件数
 - ・ 申請件数：計 2 件（一般型：2 件、IoT 型：0 件）
- (4) 審査会の実施
 - ・ 6 月 19 日に審査会を実施し、2 件を採択。

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

- ・ さらなる設備投資案件の掘り起こしが必要。
- ・ IoT 型の設備投資に関して、ロールモデルとなる案件の掘り起こしが必要。
IoT 型を活用することが出来る事業例を紹介したチラシを作成し、IoT 型への申請を促進する。
- ・ これまでの助成制度実施により、県内企業の設備投資は一定進んでおり、今後はさらなる「生産性向上」に向けた支援の重点化が必要。

下半期の主な取り組み

1. 設備投資助成による投資の促進

- ・ 特に IoT 型活用のロールモデルとなる案件の掘り起こしを重点的に行っていく。
- (1) 周知活動
 - ・ 利用者が IoT 型補助制度の活用場面をイメージし易い PR 資料の作成、配布。
 - ・ (一般型も含め)さらなる拡大再生産に向け挑戦する企業を重点的に支援するため、県内金融機関、産業振興センター等の支援機関、業界団体等と連携し、制度内容のさらなる周知徹底を図るとともに、設備投資案件の掘り起こしを行っていく。
 - (2) 相談対応
 - ・ (1)と同様
 - (3) 申請件数
 - ・ (1)と同様
 - (4) 審査会の実施
 - ・ 一般型及び IoT 型について、引き続き随時募集していく。IoT 型については、申請状況に応じ 11 月以外にも審査会を開催する。

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 設備投資助成による県内企業の生産能力増加額：134 億円 (H28~H31 累計)
 <H29 到達目標 (H28~H29 累計)：95.5 億円>
2. 設備投資助成への申請件数：96 件 (H28~H31 累計)
 <H29 到達目標 (H28~H29 累計)：48 件>
3. 設備投資助成への雇用創出数：120 人 (H28~H31 累計)
 <H29 到達目標 (H28~H29 累計)：60 人>

【直近の成果】

1. 設備投資助成による県内企業の生産能力増加額：23.4 億円 (8 月 25 日時点)
 【91.2 億円 (H28 からの累計)】
2. 設備投資助成への申請件数：2 件 (8 月 25 日時点)【17 件 (H28 からの累計)】
3. 設備投資助成への雇用創出数：23 人 (8 月 25 日時点)【82 人 (H28 からの累計)】

分野：商工業分野

戦略の柱：事業者の持続発展の支援

取組方針：産学官連携によるイノベーションの創出

【概要・目的】

県内の産学官の連携を強化し相互の情報共有や交流を促進するとともに、学の研究開発機能を活かした新産業創出を図るため、県内企業等による事業化の可能性の高い産学官共同研究を重点的に支援する。また、これまでの研究成果により事業化されたコア技術を活用し、産業界・企業間連携をさらに推進することで、新たな分野での産業利用や製品改良等を支援する。その他、県内の産学官連携の仕組みづくりを行い、科学技術を活かした産業振興や地域の活性化を図る。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 産学官連携の強化

(1) 産学官連携会議の開催

- ・科学技術を活かした産学官による共同研究や、新たな分野での産業利用などを支援するため、産学官連携の仕組みづくりを推進 (9月と2月に会議開催)

(2) 機能性表示食品プロジェクト

- ・機能性表示支援員と連携した企業・団体への支援
※H27～H28年度の個別支援件数：32件 (うち消費者庁への届出件数：2件) ⇒32件のうち8件を重点支援
- ・四国4県が連携した企業・団体への支援
※四国地方産業競争力協議会の「健康食品等の機能性表示推進プロジェクト」による4県のノウハウや現状等の情報共有、機能性表示セミナーの開催 (2月)

(3) ファインバブルイノベティブクラスター (FBIC) プロジェクト

- ・ファインバブルの技術を活用した製品の開発など、産学官の関係機関が連携して、県内企業の産業利用の推進を支援
- ・ファインバブルの他分野への応用研究開発 (11テーマ) を支援

2. 産学官連携新産業創出事業

産学官連携産業創出研究推進事業 (実用化研究) : 委託事業
産学官連携事業化支援事業 (事業化研究・多分野への応用研究) : 補助金

(1) 継続テーマ [実用化研究：2件、応用研究：1件]

- ・研究開始 (4月)
- ・研究実施主体と審査委員会の意見交換会の開催 (9月)

(2) 新規テーマ

- ・公募 (5～6月)
- ・一次審査会、二次審査会 (6～7月)
- ・研究開始 (8～9月)

(3) 継続テーマ・新規テーマ共通

- ・翌年度に向けた継続審査委員会 (2月)

計画を進めるに当たってのポイント

- ・産学官連携による共同研究成果の事業化に向けた関係機関、関連事業との連携強化

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 産学官連携の強化

(2) 機能性表示食品プロジェクト

- ・機能性表示支援員への相談受付 (7/31時点の相談件数：7社 (延べ12回))
※消費者庁への届出状況
届出中1件 (ミカン)、届出準備中3件 (ショウガ、茶、粉茶)
- ・4県連携実務担当者が現状と今後の目標を協議 (6/1～6/2)
- ・四国産業競争力強化戦略連携プロジェクト平成29年度第1回会議 (7/14)
※各県の消費者庁への届出状況
徳島：届出中0件、香川：届出中4件、愛媛：届出中4件

(3) ファインバブルイノベティブクラスター (FBIC) プロジェクト

- ・産学官の関係機関の実務担当者が、応用研究開発の進捗状況、研究テーマの優先順位、今後のスケジュールを協議 (5/19)

2. 産学官連携新産業創出事業

(1) 継続テーマ (4/1～研究開始)

- ・実用化研究：2件
◆石灰を使ったフロン分解原理 (フロンの無害化) 等の研究開発
◆食用カンナの牛の飼料等への活用に向けた研究開発
- ・応用研究：1件
◆ファインバブルの工業・環境分野など多分野における利用促進
- ・研究実施主体と審査委員会の意見交換会 (H23年度以降採択された14件の進捗状況) の開催 (9/14)

(2) 新規テーマ

- ・公募 (5/9～6/15) ※応募件数⇒実用化研究：4件、事業化研究：3件
- ・一次審査会 (6/30)、二次審査会 (7/20)
- ・委託契約及び補助事業の相手方の候補者決定
実用化研究：2件
◆ユズを利用した機能性表示食品の創出に向けた研究開発 (8/1)
◆ナノ粒子を使った藻類の増殖防止剤・殺藻剤の研究開発 (8/25)
- 事業化研究：3件
◆次亜塩素酸スラリーアイスの自動生成システムの開発 (8/1)
◆低エネルギー・低乳化剤を実現する乳化分散装置の開発 (8/1)
◆スズメバチの営巣活動防止剤及びミツバチの巣の保護装置の開発 (8/1)

(3) その他

- ・研究終了後の事業化予定について、研究実施主体 (企業・大学等) を訪問し、ヒアリングによるフォローアップ (計11件) を実施 (7～8月)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

- ・産学官連携による共同研究成果の事業化に向けた関係機関、関連事業との連携強化

下半期の主な取り組み

1. 産学官連携の強化

(1) 産学官連携会議の開催 (10月)

(2) 機能性表示食品プロジェクト

- ・機能性表示支援員と連携して企業等が行なう臨床試験、文献調査、消費者庁への届出を支援 (8件への支援を重点的に実施)
- ・4県連携実務担当者が情報共有をしながら、各県の企業・団体の消費者庁への届出を支援

(3) ファインバブルイノベティブクラスター (FBIC) プロジェクト

- ・産学官の関係機関の実務担当者が、応用研究開発の中で特に優先順位の高いもの (3テーマ程度) を効果的に推進するための協議を継続

2. 産学官連携新産業創出事業

(1) 継続テーマ

- ・継続研究審査会 (2月)

(2) 新規テーマ

- ・継続研究審査会 (2月)

(3) その他

- ・研究終了後の事業化予定について、研究テーマごとにヒアリングとフォローアップを実施 (随時)

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 産学官連携産業創出研究推進事業 (実用化研究) による事業化件数

H31：11件 (H23～H31累計) <H29：7件 (H23～H29累計)>

2. 産学官連携事業化支援事業 (事業化研究・応用研究) による事業化件数

事業化研究 H31：1件 (H29～H31累計)

応用研究 H31：2件 (H28～H31累計)

【直近の成果】

1. 産学官連携産業創出研究推進事業 (実用化研究) による事業化件数

0件 (8月末時点) 【4件 (H23からの累計)】

2. 産学官連携事業化支援事業 (事業化研究・応用研究) による事業化件数

事業化研究 0件

応用研究 1件 (8月末時点) 【対前年同期比1件増】 【1件 (H28からの累計)】

分野： 商工業分野

戦略の柱： 事業者の持続的発展の支援

取組方針： 地域商業の活性化

【概要・目的】

- ・地域ごとに、中心商店街や中山間地域等の実態を踏まえた施策を展開することにより、「観光や地域文化の拠点となる、中心商店街のさらなる魅力アップ」「地域の暮らしや交流を支える商業機能の維持、発展」を目指す
- ・地域産業クラスターや観光クラスターと連携し、地域商業の活性化を図る。

平成 29 年度の当初計画 (P)

高知市および四万十市の中心商店街については、継続しての活性化に向けた支援を行う。その他中山間地域の中心商店街や商業集積地については、新規事業などを組合せながら支援を行っていく。

1. 商店街振興について

- チャレンジショップ事業 5市町村での継続、6市町村での新設
- 空き店舗対策事業（空き店舗への出店支援） 20件
- 店舗魅力向上事業（既存店舗が行う新たなサービス等への支援） 20件

2. 【新規】中山間地域商業対策について

- (1) 活性化の担い手となる事業者グループの形成
- 市町村や商工会等に対し、新規の支援制度や考え方について周知（4月～5月）
 - 市町村や商工会等と連携した、事業者、グループの掘り起こし（4月～）
 - 活動が進んでいる商店街等については、協議会等へ適宜参加
- (2) 高知市中心商店街と中山間地域との事業者間連携
- 事業者間での商品の相互流通による商業活性化の可能性を調査検討（5月：委託契約締結）

3. 商店街等活性化事業について

- 商店街等の活性化に向けたソフト事業や各地域の商業振興を目的とする計画の策定を支援
- 市町村や商工会等に対し、支援制度の説明（4月、5月）
 - ソフト事業の活用希望市町村との内容協議（随時）

4. 地域産業クラスターや観光クラスターと連携した地域商業の活性化について

- 商工会、商工会議所に対し、連絡会議の場などを通じ、クラスターとの連携を働きかける

計画を進めるに当たってのポイント

- 市町村、商工会、商工会議所、商店街等との連携協力が不可欠

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 商店街振興について

○チャレンジショップ事業

- ・28年度からの継続5箇所（高知市、四万十市、香美市、安芸市、土佐市）は継続支援中
- ・29年度からの新規開設予定7箇所となっている。その内訳は、交付決定済が5箇所（佐川町、四万十町、土佐清水市、中土佐町、室戸市）、市町村の9月補正議決後の申請予定が1箇所、県補助を伴わない開設が予定1箇所（越知町）

○空き店舗対策事業 ・相談21件（うち 交付決定済：3件、申請準備中：4件）

○店舗魅力向上事業 ・第1次募集：交付決定1件、第2次募集：採択申請1件（9月下旬審査会実施）

2. 【新規】中山間地域商業対策について

- (1) 活性化の担い手となる事業者グループの形成
- 活動が進んでいる商店街等については、活性化イメージの共有を図り、地域産業クラスターや観光クラスター等と合わせた取組みに向けて協議中（土佐清水市、四万十市、佐川町など）
 - 商工会等を一巡して、新たな支援制度の紹介や現状について情報収集を行う中で、担い手となる新たな事業者グループを掘り起こすことができた。（室戸市、本山町、四万十町）
- (2) 高知市中心商店街と中山間地域との事業者間連携
- 事業者間連携の可能性の調査について委託契約締結（5月）
 - ・高知市中心商店街との連携等調査検討対象とするモデル地区（中山間地域）を決定
 - ①嶺北地域（大豊町、本山町、土佐町） ②四万十町 ③土佐清水市
 - ・高知市中心商店街において、調査検討に参画意欲のある事業者を抽出
 - ・モデル地域の商工会等と連携し、地域で不足する商品等の洗い出し、検討対象店舗の抽出、抽出した店舗の現状や商品ニーズについて調査中
 - ・商品の受発注及び物流方法、販売手数料の配分等について、抽出した店舗等と協議中

3. 商店街等活性化事業

- 商店街等の活性化に向けたイベント等や商業振興を目的とする計画の策定を支援
- ・交付決定済み：4件（南国市、土佐清水市、安芸市、高知市）、申請準備中：1件（宿毛市）

4. 地域産業クラスターや観光クラスターと連携した地域商業の活性化について

- 商工会、商工会議所や地元事業者に対し、クラスターの取り組みの情報共有

5. 中心商店街への外国人観光客受入れについて

- ・既存店舗が外国人観光客の需要を取り込むため、通訳用タブレットの導入や外国人観光客向け商品の販売など、新たなサービスの展開を支援（店舗魅力向上事業 再掲）
- ・商店街としては、外国人観光客に向けた情報発信アプリの導入について各関係者と協議中

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

- チャレンジショップ事業について
 - 中山間地域のチャレンジショップでは、飲食以外の業種は応募や入居率が少ない傾向にある
 - 事業者や関係者による周知、また中山間地域では移住者などの呼び込みも重要となってくるため移住担当とのさらなる連携、また、空きスペースを使って、チャレンジャーになってもらえそうな業種やグループを集めてのイベント開催などにより、チャレンジャーを掘り起こす
- 中山間地域商業対策について
 - 潜在化している事業者グループの顕在化
 - 商工会はもとより、市町村や事業者など、多方面のルートを使って新たな事業者グループの掘り起こしにつなげる

下半期の主な取り組み

連絡会議・地域連絡会議を活用して、以下の取り組みを進めていく

1. 商店街振興について

- ・チャレンジショップ、空き店舗対策事業、店舗魅力向上事業の周知を行いながら、各事業を効果的に組み合わせ、全体の活性化に向けて支援
- ・新たにチャレンジショップを開設する地域に対する準備、オープン支援
- ・チャレンジショップの卒業予定者については、卒業後の出店に向け、空き店舗対策事業の活用も含め、事業計画等を関係機関と連携し支援

2. 【新規】中山間地域商業対策について

- (1) 活性化の担い手となる事業者グループの形成
- 掘り起こした事業者グループ等による具体的な取り組みを支援
 - 活動が進んでいる商店街等では、共有されたイメージを基に、具体的な事業の検討・事業計画の策定への支援
- (2) 高知市中心商店街と中山間地域との事業者間連携
- 商品の受発注及び物流方法、販売手数料の配分を決定
 - 商品の相互流通を試行し、課題等を抽出
 - 受発注にかかるシステム経費の見積

3. 商店街等活性化事業について

- ・広く事業の周知を行うとともに、実施に向けて関係機関と協議を行う

4. 地域産業クラスターや観光クラスターと連携した地域商業の活性化について

- ・情報を共有しながら、クラスターへの参画やグループ形成を促す

5. 中心商店街への外国人観光客受入れについて

- ・外国人観光客の受入れ増加に伴う、課題や効果を把握し、今後の対応策を協議する

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 空き店舗への出店＝H31：100件（H28～H31累計）＜40件（H28～H29累計）＞
2. チャレンジショップ開設＝H31：14箇所＜H29：11箇所＞
3. 新たな事業者グループ等の掘り起こし＝H31：30件（H29～H31累計）＜H29：6件＞

【直近の成果】

1. 空き店舗への出店＝H29：7件（交付決定 3件、申請準備中：4件）【12件（H28からの累計）】
2. チャレンジショップ開設＝H29：10箇所 継続5箇所＋H29：新設5箇所（佐川町、四万十町が5月、土佐清水市が6月、中土佐町、室戸市が7月に交付決定済）（他1市町村で申請に向けて協議中）
3. 新たな事業者グループ等の掘り起こし＝H29：3件

分野： 商工業分野

戦略の柱： 外商の加速化と海外展開の促進

取組方針： ものづくり地産地消・外商センターによる外商促進（防災関連製品含む）/県内企業の海外展開を促進

【概要・目的】

- ・県内の特色ある製品の外商について、積極的にPRし、県内ものづくり企業の販路開拓を支援する。
- ・県内企業の海外への進出や拡大に向けた販路開拓や海外で売れる製品開発、改良を支援する。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1 全国に通用するエキスパートの活用

- (1) 3名の統括を有効活用し、売れる商品づくりに向けた支援活動を展開
- (2) 生産技術コーディネーターによる、品質向上や生産性向上のサポート

2 営業サポート

- (1) 外商サポート対象企業等への訪問活動
 - ・企業ごとの専任担当者制で定期訪問を行い企業の課題抽出や解決、販路拡大に向けた各種支援の実施
- (2) 専門家派遣を通じた商品開発や販路開拓などに向けた支援
- (3) 外商支援製品・技術カタログを活用したPR

3 県外での販売拡大の強化

- ・東京営業本部による首都圏等の販路拡大
 - ・県内企業ニーズに基づいた販路拡大活動
 - ・東京営業本部主催のミニ展示商談会の開催
- ・県の県外事務所との連携による営業先の開拓（大学、病院、福祉施設等）自らの独自ルートでの販路開拓
- ・防災製品取扱商社等、販売代理店の開拓と連携強化
- ・東京営業本部をより有効に活用してもらうよう SNS で東京営業本部の活動を情報発信

4 見本市・商談会

- ・見本市への出展
- ・ものづくり総合技術展内で、国内外の有望発注企業を招聘した外商商談会の開催

5 支援機関との連携

- ・外商支援会議や中小機構連携会議の開催による関係機関との情報共有
- ・金融機関等と連携した企業訪問、支援活動の展開 など

6 技術の外商

- (1) 営業サポート
 - ・見本市出展で県内の優れた技術や工法をわかりやすくPR、外商C oによるセールス活動の実施
- (2) 受注に向けた商談会の実施
 - ・受注企業商談会の開催（他県合同、県単独、技術提案型商談会（県外企業を招聘した内覧や工場視察等））
- (3) 個別あっせん等
 - ・県外企業を招聘した個別斡旋の実施及び県外発注企業訪問

7 海外への販路開拓支援

- (1) 販路開拓支援事業（こうち産業振興基金助成）
 - ・採択企業に対するサポート実施
- (2) 営業サポート
 - ・統括、貿易コーディネーター等による海外展開支援
- (3) 商談会出展サポート
 - ・台湾、タイ、スリランカ、タイ、インドネシア、韓国
- (4) 海外同行支援
- (5) 海外バイヤー等招聘
- (6) セミナーの開催

計画を進めるに当たってのポイント

1. 県内のコーディネーターと東京営業本部の連携、県等のネットワークを活用した首都圏等の販路の拡大
2. 海外へ進出しようとする企業の掘起しと企業の状況に応じた支援

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1 全国に通用するエキスパートの活用 (7月末現在)

- (1) 経営統括 1名・技術統括 2名による各種企業支援
 - 経営・技術両統括による企業訪問等： 369 回
- (2) 生産技術コーディネーター1名による技術支援 企業訪問等 148 回

2 営業サポート(7月末現在)

- (1) 外商サポート対象企業等への訪問活動
 - ・県内コーディネーター等による企業支援
 - 企業訪問回数：のべ 961 回（うち具体的支援 684 回）

	回数	内容
同行訪問	24	販売代理店等への同行セールス など
製品紹介	17	JA・学校等に農業機械や防災製品の納入実績・製品概要を説明 など
販売協議	98	販売計画や代理店選定、製造に関する助言など
技術支援	33	製品改良にあたっての加工部分の選定や資材調達方法の助言 など
事業戦略	213	事業戦略の策定案内、策定支援、策定後フォローなど
その他	299	各種支援機関の助成制度や見本市等の情報提供、申請支援など

- (2) 専門家派遣を通じた支援 28社のべ 44回

3 県外での販売拡大の強化(7月末現在)

- ・県内企業ニーズによる販路開拓活動(商談先の開拓)
 - 首都圏等見本市の出展支援や大学、自治体訪問 計 1,022 回(内訳 企業団体等 651 回、自治体 371 回)
- ・東京営業本部ミニ展示商談会 (6/23 防災・環境関係 6 社 8/4 インテリア関係 6 社、9/12 防災備蓄関係 5 社)
- ・県東京・大阪・名古屋事務所との定期的な情報交換、会議への参加等による情報共有
- ・県とタイアップしながら、大手商社のほか地元自治体に入札権を持つ地域商社との連携強化（訪問協議等 24 社）
- ・防災士の資格を取得し防災関連の情報提供力と営業力を強化(6~7 月研修終了・試験 8 名全員合格)
- ・病院関係に人脈のある者を通じた防災製品等の販路の拡大(病院同行訪問等 11 回)
- ・東京営業本部をより有効に活用してもらうよう、県内企業に向け SNS(フェイスブック)で東京営業本部の活動を情報発信 (4/21 開設)

4 見本市・商談会

- ・出展見本市：12 見本市 96 小間に延べ 81 社出展(9 月末までの予定含む)

5 支援機関との連携

- ・ものづくり企業外商支援会議の開催 1 回(5/31)
- ・中小機構四国連携会議の開催 2 回(6/2、8/3)

6 技術の外商(7月末現在)

- (1) 営業サポート
 - ・見本市出展及び、外商コーディネーターによる自治体やコンサル業者等への同行訪問等のセールス活動
- (2) 受注に向けた商談会の開催（ミニ商談会 4 回）
- (3) 個別あっせん 成約件数 14 件

7 海外への販路開拓支援

- (1) 経営革新・外商支援事業
 - ・一次採択 12 件
- (2) 営業サポート
 - ・統括、海外支援コーディネーター等による海外展開支援、専門家派遣によるサポート 8 社 8 回
- (3) 展示会・商談会出展サポート
 - ・SECUTECH(4 月、台湾 5 社) ・ENTEC-POLLUTECH(6 月タイ 3 社)
- (4) 海外同行支援 1 回
 - ・4 月モロッコ 商談同行
- (5) ODA 案件化の支援
 - ・ODA サポートチーム会(工業振興課主催)での情報共有(4 月、5 月、7 月、9 月予定)
 - JICA 案件化調査 1 件採択 (6/20)
- (6) セミナーの開催 6/16 スリランカセミナー

見えてきた課題・改善策と 29 年度下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. さらなる防災製品の販路拡大に向けた外商 C o の営業力強化
2. 海外展示会、商談会後の成約に向けた取り組み強化（同行訪問、バイヤー招聘、商談サポート等）

下半期の主な取り組み

1 全国に通用するエキスパートの活用

- ・経営統括、技術統括、生産技術コーディネーターによる企業支援

2 営業サポート

- ・県内コーディネーター等の訪問活動による外商支援
- ・専門家派遣を通じた支援

3 県外での販売拡大の強化

- ・県内企業ニーズによる販路開拓活動(商談先の開拓)
 - ・東京営業本部主催ミニ展示商談会（以降 2 回予定）
- ・県東京・大阪・名古屋事務所との定期的な情報交換、会議への参加等による情報共有
- ・県とタイアップしながら、防災製品の取扱商社等の販売代理店の開拓と連携の強化（地元自治体に入札権を持つ商社等との連携）
- ・防災士の資格を活用し防災関連の情報提供力と営業力を強化
- ・病院関係に人脈のある者を通じた防災製品等の販路の拡大
- ・東京営業本部をより有効に活用してもらうよう、県内企業に向け SNS(フェイスブック)で東京営業本部の活動を情報発信

4 見本市・商談会

- ・10~3 月 14 見本市出展

5 支援機関との連携

- ・ものづくり企業外商支援会議の開催 3 回予定
- ・中小機構四国連携会議の開催 2 回予定

6 技術の外商

- (1) 営業サポート
- (2) 受注に向けた商談会（他県合同商談会、ミニ商談会、技術提案型商談会）の開催
- (3) 個別あっせんの実施

7 海外への販路開拓支援

- (1) 経営革新・外商支援事業
 - ・採択企業へのサポート
- (2) 営業サポート
 - ・統括、海外支援コーディネーター等による海外展開支援、専門家派遣による支援
- (3) 展示会・商談会出展サポート
 - ・以降 4 回（10 月台湾、11 月タイ、11 月スリランカ、12 月インドネシア）
- (4) 海外同行支援
- (5) ODA 案件化の支援
 - ・サポートチーム会への参加による情報共有及び支援
- (6) 海外セミナーの開催
 - ・以降 4 回予定

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. ものづくり地産地消・外商センターの外商支援による成果額 = H31: 73 億円 (H29: 53 億円超)
2. うち、海外展開支援の成果額 = H31: 10 億円 (H29: 5.7 億円)

【直近の成果】

1. ものづくり地産地消・外商センターの外商支援による成果額 実績は 8 月、10 月、12 月、2 月、3 月に把握予定
8 月：約 20 億円 (H29. 8 末時点)
2. うち、海外展開支援の成果額 実績は 8 月、10 月、12 月、2 月、3 月に把握予定
8 月：約 2 億円 (H29. 8 末時点)

分野：商工業分野	戦略の柱：外商の加速化と海外展開の促進、企業立地や起業の促進、産業人材の育成・確保	取組方針：コンテンツビジネスの販路拡大支援、企業立地の促進、起業に取り組む事業者等へ支援の強化、コンテンツ産業の人材確保・人材育成支援
----------	---	---

【概要・目的】

コンテンツ関連企業に対するトータルな支援で好循環を生み出すことにより、コンテンツ産業クラスターを形成し、若者の雇用創出及び定着を図る。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1. 起業に取り組む事業者等への支援の強化

- (1) コンテンツビジネス起業研究会の会員事業者が行う事業化プランの策定から実現までの取り組みを人的・財政的に支援
 - ・個別支援アドバイザー（コンテンツ産業分野の専門家）及び特別支援アドバイザー（金融機関）を各3名配置
 - ・情報交換会の開催（5月、7月、9月、11月、1月）
 - ・個別相談会の開催（5月、7月、9月、11月、1月）
- (2) 県内事業者等のイラストや動画、アプリ等のコンテンツ制作の発注案件を掘り起こし、会員事業者とのマッチングを推進
- (3) シェアオフィス活用促進
 - ・入居事業者に対する助成制度を生かし、コンテンツ関連企業等の入居を促進（首都圏人材ネットワークとの連携等）
 - ・シェアオフィスの新設や入居促進に向けた市町村向け勉強会の開催（7月、9月）

2. コンテンツビジネスの販路拡大支援

- (1) 事業化・外商を推進するため、事業化プラン策定等に関する個別相談会を開催するとともに、事業化に係る経費を助成
 - ・個別相談会の開催（5月、7月、9月、11月、1月）[再掲]
- (2) 首都圏見本市への出展支援
 - ・デジタルコンテンツ EXPO2017（10/27～10/29）のブースを4小間借上げ

3. 企業立地の推進

- (1) コンテンツ関連企業立地助成制度等を活用した誘致活動
- (2) 立地意向調査アンケートに基づく企業訪問
 - ・立地意向調査アンケートの実施（7月）
 - ・立地意向調査アンケートの結果分析（8月）
 - ・アンケート回答企業の訪問（9月～）

4. コンテンツ産業の人材確保・人材育成支援

<人材確保支援>

- (1) 首都圏人材ネットワークの構築
 - ・交流イベントの開催（9月、1月）
- (2) 会社説明会の開催支援

<人材育成支援>

- (1) アプリ開発人材育成講座<基礎技術編>（土佐 MBA）の開催（6～12月）
- (2) アプリ開発人材育成講座<応用編>（土佐 MBA）の開催（11～3月）

計画を進めるに当たってのポイント

アドバイザーや県内高等教育機関等と連携して、コンテンツ関連企業に対するトータルな支援を実施

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 起業に取り組む事業者等への支援の強化

- (1) コンテンツビジネス起業研究会の会員事業者が行う事業化プランの策定から実現までの取り組みを人的・財政的に支援
 - ・個別支援アドバイザー及び特別支援アドバイザーを各3名配置
 - ・会員数：43 事業者
 - ・情報交換会の開催（5/19、7/21、9/22（予定）） 参加事業者数：延べ21 事業者
 - ・個別相談会の開催（5/19、7/21、9/22（予定）） 参加事業者数：延べ7 事業者
- (2) 県内事業者等のイラストや動画、アプリ等のコンテンツ制作の発注案件を掘り起こし、会員事業者とのマッチングを推進
 - ・マッチング申込件数：2 件
- (3) シェアオフィス活用促進
 - ・シェアオフィスの新規設置：1 件
 - ・シェアオフィスへの入居企業：入居 1 社、入居検討中 3 社
 - ・市町村向け勉強会の開催（8/24）

2. コンテンツビジネスの販路拡大支援

- (1) 事業化・外商を推進するため、事業化プラン策定等に関する個別相談会を開催するとともに、事業化に係る経費を助成
 - ・個別相談会の開催（5/19、7/21、9/22（予定））[再掲] 相談件数：6 件
- (2) 首都圏見本市への出展支援
 - ・デジタルコンテンツ EXPO2017 出展事業者募集（8/7～8/28）
 - ・デジタルコンテンツ EXPO2017 出展事業者決定（9/1）

3. 企業立地の推進

- (1) コンテンツ関連企業立地助成制度等を活用した誘致活動
 - ・相談件数：17 件
 - ・企業立地件数：1 件（5/25 企業指定済）
 - ※企業指定：2 件（9月）（予定）、企業指定に向けた協議中：3 件
 - ・立地意向調査アンケートの実施（9月）（予定）

4. コンテンツ産業の人材確保・人材育成支援

<人材確保支援>

- (1) 首都圏人材ネットワークの構築
 - ・ネットワーク会員募集開始（7/7～）
 - ・第1回ネットワーク交流会開催（9/9） 参加者数：109 人

<人材育成支援>

- (1) アプリ開発人材育成講座<基礎技術編>（土佐 MBA）の開催（6～12月）
 - ・受講者数：50 人
 - ・集合学習会の開催（6/17、7/15、8/26、9/16）

日時：9月9日（土） 13:00～18:00
 会場：Yahoo! JAPAN「LODGE」（東京が「デジテラス紀尾井町」）
 ゲスト：①㈱アイレップ 代表取締役 CEO 紺野 俊介氏
 ②元 Amazon Web Services JAPAN マーケティング本部長 小島 英揮氏（高知県出身）
 参加県内企業：㈱アイレップ、㈱SHIFT PLUS ㈱Nextremer、パシフィックソフトウエア 開発㈱

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 起業に取り組む事業者等への支援の強化

- (1) コンテンツビジネス起業研究会の会員事業者が行う事業化プランの策定から実現までの取り組みを人的・財政的に支援
- 2. コンテンツビジネスの販路拡大支援
 - (1) 事業化・外商を推進するため、事業化プラン策定等に関する個別相談会を開催するとともに、事業化に係る経費を助成
 - ・個別相談会への相談案件はあるものの、早期事業化できる事業化プラン案が少ない
 - ⇒個別支援アドバイザー及び特別支援アドバイザーと連携を強化し事業化プラン案のブラッシュアップの取り組みを継続

下半期の主な取り組み

1. 起業に取り組む事業者等への支援の強化

- (1) コンテンツビジネス起業研究会の会員事業者が行う事業化プランの策定から実現までの取り組みを人的・財政的に支援
 - ・情報交換会の開催（11/17、1/19）
 - ・個別相談会の開催（11/17、1/19）
- (2) 県内事業者等のイラストや動画、アプリ等のコンテンツ制作の発注案件を掘り起こし、会員事業者とのマッチングを推進
- (3) シェアオフィス活用促進
 - ・入居事業者に対する助成制度を生かし、コンテンツ関連企業等の入居を促進（首都圏人材ネットワークとの連携等）

2. コンテンツビジネスの販路拡大支援

- (1) 事業化・外商を推進するため、事業化プラン策定等に関する個別相談会を開催するとともに、事業化に係る経費を助成
 - ・個別相談会の開催（11/17、1/19）[再掲]
- (2) 首都圏見本市への出展支援
 - ・デジタルコンテンツ EXPO2017 出展（10/27～10/30）

3. 企業立地の推進

- (1) コンテンツ関連企業立地助成制度等を活用した誘致活動
 - ・立地意向調査アンケートの結果分析（10月）
 - ・アンケート回答企業の訪問（11月～）

4. コンテンツ産業の人材確保・人材育成支援

<人材確保支援>

- (1) 首都圏人材ネットワークの構築
 - ・第2回ネットワーク交流会開催（1月）
- (2) 会社説明会の開催支援（10月）

<人材育成支援>

- (1) アプリ開発人材育成講座<基礎技術編>（土佐 MBA）の開催（6～12月）
- (2) アプリ開発人材育成講座<応用編>（土佐 MBA）の開催（11～3月）
- ・<基礎技術編>受講者を<応用編>に誘導
- ・雇用環境の改善が進む中で人材確保及び人材育成が今後の企業立地促進の鍵であるため、首都圏人材ネットワークの構築とアプリ開発人材育成講座を核として、人材の確保・育成を推進

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

- | | | |
|----------------|---------------------|-------------------------------|
| 1. ビジネスマッチング件数 | = 40 件 (H27～H31 累計) | <H29 到達目標 (H27～H29 累計) 18 件 > |
| 2. 事業化プラン認定件数 | = 22 件 (H23～H31 累計) | <H29 到達目標 (H23～H29 累計) 13 件 > |
| 3. 見本市出展事業者数 | = 12 件 (H28～H31 累計) | <H29 到達目標 (H28～H29 累計) 7 件 > |
| 4. 企業立地件数 | = 18 件 (H25～H31 累計) | <H29 到達目標 (H25～H29 累計) 12 件 > |
| 5. 土佐 MBA 受講者数 | = 280 人 (H31) | <H29 到達目標 260 人 > |

【直近の成果】

- | | | |
|----------------|-----------------|--------------------------------|
| 1. ビジネスマッチング件数 | = 2 件 (8 月末時点) | 【対前年同期比増減なし】【16 件 (H27 からの累計)】 |
| 2. 事業化プラン認定件数 | = 0 件 (8 月末時点) | 【対前年同期比増減なし】【11 件 (H23 からの累計)】 |
| 3. 見本市出展事業者数 | = 0 件 (8 月末時点) | 【対前年同期比増減なし】【3 件 (H28 からの累計)】 |
| 4. 企業立地件数 | = 1 件 (8 月末時点) | 【対前年同期比増減なし】【10 件 (H25 からの累計)】 |
| 5. 土佐 MBA 受講者数 | = 50 人 (8 月末時点) | 【対前年同期比 298 人減】 |

分野：商工業分野	戦略の柱：企業立地や起業の促進	取組方針：企業立地の促進、県内企業と県外から進出している企業のさらなる増設の促進、第一次産業分野等と連携した企業立地の推進
----------	-----------------	---

【概要・目的】

本県の強みを活かした第一次産業分野等と連携した幅広い視点からの産業クラスター化を目指すとともに、オールインワンのきめ細かなサポートを武器に、企業立地を促進することにより、雇用の長期安定・拡大及び所得の向上を図る。

平成 29 年度の当初計画 (P)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

1. 企業立地の促進

- (1) アプローチ企業の掘り起こし
 - ・ワークスタイル変革エキスポへの出展 (東京 7/26～28 [新規])
 - ・企業立地セミナーの開催 (大阪 8/28)
 - ・コールセンター見本市への出展 (東京 11/9～10)
 - ・製造業 DM 及びアンケート実施 (2,500 社)
 - ・事務系 DM 及びアンケート実施 (2,000 社)
- (2) 企業誘致活動及び立地企業のアフターフォロー対応
 - ・市町村や庁内各部署と連携した、継続的な企業訪問等 (通年)
 - ・立地企業会社説明会・面接会等の開催支援 (通年、企業ニーズに応じて随時開催)
 - ・高知労働局・ハローワークの立地企業見学会の実施
 - ・事業承継・人材確保センターへの人材募集情報の登録 (通年)
- (3) 事務系職場の集積に向けたパッケージ型支援策の強化
 - ・地域創生人材育成事業の実施 (通年)
 - 雇用型 OJT 訓練、キャリアアップ訓練の実施、広報誌配布

2. 企業立地の受け皿の整備

- (1) (仮称)高知一宮団地開発の着実な推進
 - ・本体造成工事の完成
 - ・県市連携協議の実施 (24 回)
- (2) (仮称)南国日章工業団地開発の着実な推進
 - ・用地取得の完了
 - ・県市連携協議の実施 (24 回)
- (3) 市町村による適地調査
 - ・適地調査の実施

3. 第一次産業分野等と連携した企業立地の推進

- (1) 全庁が一丸となった総合支援体制による企業立地の推進
 - ・企業立地推進会議及び総合支援チームによる支援 (通年)

【計画を進めるに当たってのポイント】

○産業振興の取組の推進や雇用情勢の改善等の立地環境の変化を捉え、県を挙げて企業立地を推進

1. 企業立地の推進

- ・新設、増設候補企業のニーズを踏まえた各部署との連携による企業立地の推進
- ・本県の強みを活かした第一次産業分野等や地理的条件の影響が少なく、徐々に集積が進みつつある事務系職場への対応の加速化
- ・人材確保ニーズへの柔軟な対応

2. 企業立地の受け皿の整備

- ・高知一宮団地及び南国日章工業団地の事業推進に係る市との連携
- ・利便性の高い開発候補地の確保

1. 企業立地の促進

＜実績＞事務系立地企業 13 社の従業員数 1,000 名を達成予定

- (1) アプローチ企業の掘り起こし
 - ・電話等による訪問企業の掘り起こし及び訪問
 - ・ワークスタイル変革エキスポへの出展 (東京 7/26～28) ⇒ 訪問 20 社 (予定)
 - ・企業立地セミナー in 大阪の開催 (8/28、参加 92 社 143 名)
 - ・製造業 DM 及びアンケート実施 (2,000 社) ⇒ 回答企業への訪問 36 社 (予定)
 - ・事務系 DM 及びアンケート実施 (1 回目 1,000 社) ⇒ 回答企業への訪問
- (2) 企業誘致活動及び立地企業のアフターフォロー対応
 - ・認知度向上に向けた事務系立地企業の広報 (立地企業 13 社の従業員数 1,000 名達成予定)
 - ・市町村や関係部署と連携した継続的な企業訪問等 (延 330 社 (予定))
 - ・市町村への補助制度新設の働きかけ
 - ・立地企業交流会等による企業と県内教育機関とのマッチング
 - ・県外からの人材確保支援 (高知暮らしフェアや U・I ターン就職相談会など)
 - ・立地企業会社説明会・面接会等の開催支援 (延 34 回開催 (予定))
 - ・高知労働局・ハローワーク職員の立地企業見学会の実施 (6/7, 7/18)
- (3) 事務系職場の集積に向けたパッケージ型支援策の強化
 - ・地域創生人材育成事業の実施
 - 雇用型 OJT 訓練 (4 社 88 名)、キャリアアップ訓練 (10 社 96 名)
 - 広報誌「en」の増刷 (8000 部) 及び配布 (ハローワーク、教育機関、コンビニ等)

2. 企業立地の受け皿の整備

＜実績＞高知一宮団地及び南国日章工業団地の事業が進捗中

- (1) (仮称)高知一宮団地開発の着実な推進
 - ・本体造成工事の推進
 - ・調整池工事の完成 (7/31)
 - ・県市連携協議を実施 (12 回 (予定))
- (2) (仮称)南国日章工業団地開発の着実な推進
 - ・南国市土地開発公社へ用地取得業務を委託
 - ・用地取得の推進
 - ・県市連携協議を実施 (11 回 (予定))
- (3) 市町村による適地調査
 - ・適地調査に着手 (高知市)

3. 第一次産業分野等と連携した企業立地の推進

＜実績＞総合支援チームの誘致活動により立地決定 (2 件)

- (1) 全庁が一丸となった総合支援体制による企業立地の推進
 - ・企業立地推進会議の開催 (4/27、9 月予定)
 - ・総合支援チームによる対象企業への誘致活動 (23 件)

見えてきた課題・改善策

1. 企業立地の促進

- ・新設案件の掘り起こし及び既立地企業の拡充 (安定した良質な雇用、マザー拠点化、シナジー創出)
- ・製造業、事務系職場の新増設に伴う人材供給等

2. 企業立地の受け皿の整備

- ・(仮称)高知一宮団地の平成 29 年度末完成に向けた工事の円滑な推進
- ・(仮称)南国日章工業団地の早期の用地取得

下半期の主な取り組み

1. 企業立地の促進

- (1) アプローチ企業の掘り起こし
 - ・コールセンター見本市への出展 (東京 11/9～10)
 - ・事務系 DM 及びアンケート実施 (2 回目、1 月発送 1,000 社)
- (2) 企業誘致活動及び立地企業のアフターフォロー対応
 - ・市町村や関係部署と連携した継続的な企業訪問等 (通年)
 - ・県外からの人材確保支援の実施 (県外教育機関とのマッチング、移住フェア等)
 - ・立地企業会社説明会・面接会等の開催支援 (通年、企業ニーズに応じて随時開催)
 - ・広報素材を活用した立地企業の認知向上の取組
 - ・宿毛工業高校による工場見学 (高知西南中核工業団地)
- (3) 事務系職場の集積に向けたパッケージ型支援策の強化
 - ・地域創生人材育成事業の実施 (通年)

2. 企業立地の受け皿の整備

- (1) (仮称)高知一宮団地開発の着実な推進
 - ・本体造成工事の完成
 - ・県市連携協議の実施 (12 回 (予定))
- (2) (仮称)南国日章工業団地開発の着実な推進
 - ・用地取得の推進
 - ・県市連携協議の実施 (12 回 (予定))
- (3) 市町村による適地調査
 - ・適地調査の完了

3. 第一次産業分野等と連携した企業立地の推進

- (1) 全庁が一丸となった総合支援体制による企業立地の推進
 - ・企業立地推進会議及び総合支援チームによる支援 (通年)

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

- 1 立地決定件数 = H31 累計：40 件 <H29：10 件>
 [製造品出荷額等 = H31：612 億円 <H29：510 億円> 雇用創出数 = H31 累計 800 人 <H29：518 人>
- 2 工業団地分譲面積 = 24ha <高知一宮団地：調整池及び本体造成工事の完成、
 南国日章工業団地：用地取得完了に目途>

【直近の成果】

- 1 高知一宮団地及び南国日章工業団地の事業が進捗中

分野：商工業分野

戦略の柱：産業人材の育成・確保

取組方針：就職支援の推進

【概要・目的】

○本県産業を担う人材の育成と確保のため、教育委員会等と連携し、県内企業への就職希望意識の醸成を図るとともに、求人票の早期提出要請等により、新規高卒者の県内就職を支援する。
○県内外の大学生や保護者等に、高知の企業情報や採用・インターンシップ情報等を発信する。また、就職相談会や学生向けセミナー、企業との面談会などの開催により、県内就職の動機づけや、Uターン就職を支援する。

平成 29 年度の当初計画 (P)

新規高卒者の県内企業への就職促進

1 県内就職・県内企業を知ってもらう

- (1) 県内就職に対する意識の醸成 テレビ・ラジオによる広報 (6月、12月)
- (2) 商工労働部と教委が連携した県内高校への協力依頼 (6月～7月)
- (3) Uターン就職サポートガイド配布による企業情報の周知 (7月、12月)
- (4) 私立高等学校生への職業講話 (7月、10月)
- (5) ものづくり総合技術展の見学 (11月)

2 県内就職・県内企業への関心を高めてもらう

- (1) キャリアアップ事業の実施 (通年)
- (2) 求人事業所説明会の開催 (6月)

3 県内企業に就職してもらう

- (1) 経済団体及び県内企業へ「求人票の早期提出」等の要請活動 (5月)
- (2) 応募前職場見学会への参加促進 (8月)
- (3) ジョブカフェこうちによる県内就職に関する情報提供やスキルアップを図るための各種セミナーの開催 (通年)

新規大卒者の県内企業への就職促進

1 県内就職・県内企業を知ってもらう

- (1) Uターン就職サポートガイドの作成と情報発信 (県内・県外向け) (7月 12月)
- (2) 学生向け情報サイト (高知求人ネット内) によるインターンシップ、企業・就業情報等の発信 (県内・県外向け) (通年)
- (3) 登録者へのメールマガジンによる情報提供 (県内・県外向け) (通年)
- (4) 県外大学との就職支援協定の推進 現在 10 大学 (H29 3 大学予定)
- (5) 保護者会での情報提供 (県外向け) (通年)
- (6) 大学訪問による情報提供 (100 校) (通年)
- (7) 大学職員と県内企業の情報交換会 (県内・県外向け) 11 月 (大阪) 1 月 (高知)
- (8) 民間人材ビジネス事業者を活用した大学生への情報発信 (県内・県外向け) (2月)
- (9) 県内就職に対する意識の醸成 (県内・県外向け)
 - ・ テレビ・ラジオによる広報
 - ・ 企業ガイドブックへのUターン就職のPR 広告掲載

2 県内就職・県内企業への関心を高めてもらう

- (1) 大学生のための就活準備セミナーの開催 (県外向け) 11 月 (東京・大阪)
- (2) 業界研究セミナーの開催 (県内向け) (8月)
- (3) 四国 4 県合同学生対象業界理解セミナーの開催 (県外向け) 12 月 (大阪)
- (4) 四国 4 県合同企業説明会へ 4 県合同ブースの出展 (県外向け) 3 月 (大阪)
- (5) インターンシップの情報発信 (県内・県外向け) (4月～)

3 県内企業に就職してもらう

- (1) 新規大卒等就職フェアの開催 (県内向け) 8 月 (高知)

計画を進めるに当たったのポイント

- 1 高校生の県内企業理解の更なる促進
- 2 大学生等 (保護者含む) への確実な情報提供

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

新規高卒者の県内企業への就職促進

1 県内就職・県内企業を知ってもらう

- (1) 高校生及び保護者に向けた県内就職に関するテレビ広報 (6/8、6/12) ラジオ広報 (6/28、6/30)
- (2) 県内高校を訪問し進路指導担当教員へ協力依頼 (9 校)
- (4) 私立高等学校への職業講話の実施 (7/5 太平洋学園高等学校 39 名)
- (5) ものづくり総合技術展への見学参加案内を県内高校へ送付 (5 月)

2 県内就職・県内企業への関心を高めてもらう

- (1) キャリア形成支援のためのインターンシップ等を実施 (8 末時点 ①インターンシップ: 5 校 151 名→69 社 ②企業見学: 14 校 760 名→55 社 ③企業実習: 6 校 83 名→35 社)
- (2) 求人事業所説明会の開催 (6/27) (県内高校 37 校 教員 80 名、県内企業 117 社 199 名)

3 県内企業に就職してもらう

- (1) 経済団体等への早期求人要請
 - ・ 経済 4 団体及び高知県工業会への早期求人要請 (5/23)
 - ・ 生衛業界関係者への早期求人要請 (5/22)
 - ・ 県内事業者等に対する市町村への早期求人要請及び広報依頼 (5 月)
 - ・ 産振センター広報誌「情報プラットホーム」6 月号へのチラシ折り込みによる企業への早期求人要請 (6 月)
- (2) 応募前職場見学会の実施 (8/1 1 校 2 名→2 社) (8/2 1 校 4 名→3 社)
- (3) ジョブカフェこうちによる「学校出前講座」及び各種セミナーの開催
 - ・ 学校出前講座の開催 (14 校 26 回)
 - ・ 高校生のための業界・業種理解セミナーの開催 (6/17 12 校 76 名 8 業種 9 社)
 - ・ コミュニケーションカススキルアップセミナーの開催 (7/24 2 校 7 名)

新規大卒者の県内企業への就職促進

1 県内就職・県内企業を知ってもらう

- (1) Uターン就職サポートガイドを大学や産業界団体等へ配布 (約 5,000 部)
 - ・ 県内企業・就職情報提供のための保護者の住所等の登録 (H29.8 /1 現在 855 人)
 - ・ Uターン就職サポートガイド新刊号の発行 (10,000 部)
- (2) 高知求人ネットの学生向けページの周知 (保護者会・大学訪問等 43 大学)
- (3) 登録者へのメールマガジンによる情報提供 (30 名)
 - メルマガ配信 (通年)
- (4) 県外大学就職支援協定の締結 新規大学との調整 (5 月 1 大学)
- (5) 県外大学の保護者会での県内就職情報の提供 15 大学
- (6) 大学訪問や大学主催のUターンセミナーへの参加 28 大学
- (7) 大学の就職支援担当職員と県内企業の情報交換会プロポーザル実施 (7/12 審査会)

2 県内就職・県内企業への関心を高めてもらう

- (1) 大学生のための就活準備セミナーについてのプロポーザル実施 (7/12 審査会)
- (2) 民間と連携した業界研究セミナー開催 (8/25 57 名)
- (3) 四国 4 県合同学生対象業界理解セミナーのプロポーザル実施 (7/11 審査会)
- (4) 四国 4 県合同企業説明会へ 4 県合同ブースの出展のプロポーザル実施 (7/11 審査会)
- (5) インターンシップ情報の収集と学生等への周知
 - ・ インターン受入企業 42 社 紹介大学等約 100 校

3 県内企業に就職してもらう

- (1) 新規大卒等就職フェアの開催 (高知) (8/16 38 名)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

新規高卒者の県内企業への就職促進

- 1 県内就職・県内企業を知ってもらう
 - 県内就職に対する意識や知識が十分でない
 - ⇒ 官民で連携した広報活動等により県内就職への意識の醸成を図る
- 2 県内就職・県内企業への関心を高めてもらう
 - 生徒一人一人が多くの企業と接する機会が少ないため、県内企業の魅力が十分に伝わっていない
 - ⇒ 高校生に県内企業の魅力を感じてもらい、理解を深めてもらう機会を増やす
- 3 県内企業に就職してもらう
 - 雇用環境整備について県内企業の理解促進が必要
 - ⇒ 働き方改革や人材育成など企業向けのセミナーを開催
 - ⇒ 経済団体と連携し、企業の自発的な取組を促す (高校・大学共通)

新規大卒者の県内企業への就職促進

- 1 県内就職・県内企業を知ってもらう
 - 県内就職に対する意識や知識が十分でない
 - ⇒ Uターン就職サポートガイドの登録者数を増加させ、より多くの保護者にガイドを届ける
 - ⇒ 県内大学の学生にも直接就職情報を届ける
- 2 県内就職・県内企業への関心を高めてもらう
 - 県内企業を知る機会、企業に接する機会が少ない
 - ⇒ 県内企業が参加するセミナーの開催回数を増やす
- 3 県内企業に就職してもらう
 - 雇用環境整備について県内企業の理解促進が必要
 - ⇒ 働き方改革や人材育成など企業向けのセミナーを開催

下半期の主な取り組み

新規高卒者の県内企業への就職促進

- 1 県内就職・県内企業を知ってもらう
 - ものづくり総合技術展参加者の拡大 (11 月) (全公立高へ案内 2,000 人目標 ←H28 約 1,000 人)
 - ・ 新聞紙面、テレビ、ラジオなど民間企業との連携による広報活動 (高校・大学共通)
- 2 県内就職・県内企業への関心を高めてもらう
 - ・ 1～2 年生向け企業と高校生との交流会の開催 (10～3 月) (1 校あたり 10 社程度が訪問し、より多くの県内企業について理解を深める)
 - ・ 若手社員による学校出前講座の実施 (10～3 月)
- 3 県内企業に就職してもらう
 - ・ 従業員の定着対策等に関するセミナーの開催 (11 月)

新規大卒者の県内企業への就職促進

- 1 県内就職・県内企業を知ってもらう
 - ・ 高校の三者面談の際に直接登録を促すとともに、未登録の大学生、専門学校生や既卒者等Uターン就職の可能性のある幅広い層に対して周知を徹底することにより、Uターン就職サポートガイドの登録者増を図る
 - ・ 県内各大学から個別メール等による就職支援情報の提供
- 2 県内就職・県内企業への関心を高めてもらう
 - ・ 大学生のための就活準備セミナーの増加 2 回 (東京・大阪) ⇒ 6 回 (東京・大阪・高知) (予定)
 - ・ 県内大学別就職支援セミナーの開催 県内 3 大学 (高知大、県立大、工科大) (予定)
- 1. 2. 3 共通
 - ・ 県内企業の若手社員からのヒアリングにより、学生のニーズ等を把握し今後の効果的な施策展開を検討

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

- 1. 新規高卒者の県内就職率 = H31: 75.0% (H29: 65.0%)
- 2. 県外大学生のUターン就職率 = H31: 30.0% (H29: 24.0%)

【直近の成果】

- 1. 新規高卒者の県内就職率 —% (—)
- 2. 県外大学生のUターン就職率 —% (—)

分野：商工業分野	戦略の柱：産業人材の育成・確保 ：起業や新事業展開の促進	取組方針：事業承継・人材確保センターによる中核人材情報の収集とマッチングの実現
----------	---------------------------------	---

【概要・目的】

拡大再生産に向け、求人担当マネージャー等スタッフが把握した事業拡大や新たな事業展開を図ろうとする県内企業の中核人材ニーズと、人材確保コーディネーター等が県内外から確保した人材とのマッチングを行い県内企業を支援する。

- ・求人担当マネージャー等スタッフが、県内企業の求めている人材を丁寧なヒアリング等により的確に把握する。
- ・東京事務所に2名配置した人材確保コーディネーターが、大阪、名古屋事務所と連携を図るとともに、求人提案可能企業、県人会、同窓会等への情報提供等を行い、人材の確保につなげる。
- ・高知求人ネットを活用した求人及び求職情報の登録及びマッチングの促進。

平成 29 年度の当初計画 (P)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

人材確保

1. 求職者獲得につなげるため、センターを知ってもらおう (リーチを広げる)

- ◆ U・I ターン者対応 共通
 - (1) 高知に関心のある層へのアプローチの継続及びルートの拡大
 - (2) WE B 広告、S E O 対策の強化
 - (3) 高知求人ネット一次産業系及び活躍の場就業情報ポータルサイトの構築
- ◆ U ターン者対応
 - (1) 高知県出身者へのアプローチの継続及びルートの拡大 (県人会、同窓会 (大学・高校) 等へのアプローチ 等)

2. 求職者登録へつなげる (アクティブに働きかける)

- ◆ U・I ターン者対応 共通
 - (1) ・メルマガ、フェイスブックによる情報発信の強化
 - ・求人情報の魅力アップ、やりがいの見える化等ブラッシュアップ
 - ・U I ターン就職相談会・転職フェア参加
 - ・求職登録者のうち真剣度の高い者に対して、直接意見交換を行う機会を設けることを通じて、U I ターンの実現につなげる。
 - ◆ 「企業人材対応」
 - (2) 求人提案企業の拡大
 - (3) 都市部企業人材獲得のためのイベント開催 (12 月予定)

3. 県内企業の求人ニーズの掘り起し

- ・ものづくりからサービス業までの幅広い分野の状況を把握し、経営者等とのヒアリングを通じて人材面での課題を明確にし、必要となる求人ニーズを掘り起こす。
- ・商工会や商工会議所が伴走型支援により小規模事業者の経営計画を策定する中で、計画実現に必要な人材ニーズを掘り起こす。
- ・事業戦略策定支援対象企業に対して産振センターと連携して求人ニーズを掘り起こす
- ・福祉、一次産業系の掘り起し
- (2) 戦略的人材活用セミナーの開催 (2 期目)

4. マッチングの拡大

- ◆ U・I ターン者・企業人材対応 共通
 - ・東京人材確保Cによる求人ネット登録者面談
 - ・首都圏企業 (51 社) へ人材紹介依頼 (13 件) → マッチング 2 件
 - ・高知家で暮らし隊会員及びメルマガ登録者などを対象にした就職相談会を開催【移住コンシエルジュと連携】
 - ・大阪・名古屋出張相談会 (センター単独) (大阪毎月、名古屋7月の状況を見て)
 - ・人材確保Cによる県外民間ビジネス事業者の有料サービスの活用
 - ・県内民間ビジネス事業者との連携

5. 移住促進との一体的な業務の展開

- ・求職者獲得やマッチングの拡大の取り組みをより効果的、効率的に進めるため、密接に関連する移住促進業務と人材確保業務を一体的に展開する新組織の設置を検討

事業承継

- (1) マスメディア等を活用したセンター事業の広報 (通年)
- (2) 事業者及び支援者等への啓発活動 (通年)
- (3) 金融機関・各支援機関等と連携した企業訪問 (通年)
- (4) 事業者からの相談 (計画の策定等) 支援 (随時)
- (5) 小規模M&Aにおける土業の活用の仕組みづくり (専門家の育成)

計画を進めるに当たってのポイント

高知求人ネットの活用や移住促進課との連携を強化、求人の掘り起しの強化をはかること。

人材確保

1. 求職者獲得につなげるため、センターを知ってもらおう (リーチを広げる)

- (1) 高知求人ネットを活用した魅力的な求人情報発信
- (2) マスメディアを活用した情報発信、同窓会等を通じてチラシの配布、県人会同窓会等でのセンター取組み説明、インディードS E O 対策などによる高知求人ネットへの誘導 (通年)
- (3) 高知求人ネット改修 (一次産業系を始めとする多様なニーズを発信) (6 月～12 月)

2. 求職者登録へつなげる (アクティブに働きかける)

(新規求職登録者数 199 人) (7 月末)

- (1) ・メルマガ、フェイスブック等による県内求人情報の定期的配信 (高知家で暮らし隊員など約 8,000 名)
 - ・U I ターン就職相談会等 (大阪 27 名、東京 35 名) (8 月：高知 2 回 36 名) ＊うち会員登録に至った者 21 名
 - ・求人情報の魅力アップ、やりがいの見える化等ブラッシュアップ (通年)
- (2) ・東京人材確保コーディネーターによる求人提案可能企業への拡大に向けた活動 (目標 100 社)
 - ・首都圏企業人事担当者、再就職支援対象者との交流会開催に向け経済同友会と協議

3. 県内企業の求人ニーズの掘り起し (求人件数 142 件) (7 月末)

【潜在人材ニーズの発掘】

- ・事業戦略策定済企業の求人掘り起し (産振センターと連携)
- ・経営計画策定支援の際に経営者の気づいていない潜在的人材ニーズに対する気づきを促す (経営支援課開催の説明会に参加：6 月 7 日)
- ・県内主要企業を訪問し潜在的な人材ニーズを掘り起し
- ・地域本部と連携し、首都圏企業人材をターゲットとした三セク等人材ニーズを発掘

【顕在人材ニーズの集約】

- ・商工会議所及び商工会連合会会員向け会報誌で高知求人ネットを案内し顕在求人の集約 (14 回、30,000 部)
- ・福祉・医療系事業者に対して、チラシを配布し高知求人ネットを案内し顕在求人の集約 (1 回、295 部)
- ・ハローワーク、福祉の人材情報取り込みに向けた H P 改修

4. マッチングの拡大 (マッチング 22 件) (7 月末)

- ・センタースタッフによるコンサルティング＊マッチング 13 件
- ・東京人材確保コーディネーターによる求人ネット登録者面談＊マッチング 4 件
- ・首都圏企業 55 社へ16 件の人材について紹介を依頼
- ・移住コンシエルジュと連携した転職相談会 (東京 4 回：面談者 11、大阪 1 回：面談者 8) ＊マッチング 2 件 (8 月予定：東京 1 回面談者 見込み 4 名)
- ・センター単独出張相談会 (大阪 3 回 (面談者 12 名) (名古屋 1 回 (面談者 4 名) ＊マッチング 1 件
- ・県外民間ビジネス事業者の有料サービスの活用 (46 件 12 社に依頼中)
- ・県内民間ビジネス事業者との連携

事業承継

- (1) マスメディア等を活用したセンター事業の広報 (随時)
- (2) 事業者及び支援者等への啓発活動 (68 件)
- (3) 金融機関・各支援機関等と連携した企業訪問 (14 件)
- (4) 事業者からの相談 (計画の策定等) 支援 (随時)
- (5) 小規模M&Aにおける土業の活用の仕組みづくり (専門家の育成)
 - ・「登録民間支援機関連絡会」(隔月開催)にマッチングコーディネーター (税理士 3 名、弁護士 1 名) が参加 (7/22)、9 月実施予定)、
 - ・T K C との意見交換会実施 (8/24))

事業承継

- (1) マスメディア等を活用したセンター事業の広報
- (2) 事業者及び支援者等への啓発活動
- (3) 金融機関・各支援機関等と連携した企業訪問
- (4) 事業者からの相談 (計画の策定等) 支援 (随時)
- (5) 小規模M&Aにおける土業の活用の仕組みづくり (専門家の育成)

見えてきた課題・改善策

1. 求職者獲得につなげるため、センターを知ってもらおう (リーチを広げる)

- ・「高知家で暮らし」H P 訪問者の高知求人ネットへの誘導率が低い (現 4%程度)
- ・高知への就職に関心が低い人材層へのアプローチが弱い

2. 求職者登録へつなげる (アクティブに働きかける)

- ・「高知求人ネット」H P 訪問者の会員登録率が低い (現 0.59%)

3. 県内企業の求人ニーズの掘り起し 及び 4. マッチングの拡大

- ・雇用にこだわらない「高知での活躍の場」人材ニーズを掘り起こし、マッチングにつなげていくことも必要

5. 新法人への対応

- ・移住促進と人材確保が一体的かつ効果的に取り組める体制づくり

下半期の主な取り組み

人材確保

1. 求職者獲得につなげるため、センターを知ってもらおう (リーチを広げる)

左記 1 の実施内容を継続に加えて

- ・「高知家で暮らし」H P スマホ版へのバナー設置
- ・「高知での活躍の場」人材ニーズを発信 (HP 改修)
- ・首都圏企業人材との交流会開催に向け、交流会実施 (案) を検討すると共に、県内参加企業等の確保、首都圏企業への参加要請などを実施

2. 求職者登録へつなげる (アクティブに働きかける)

左記 2 の実施内容を継続に加えて

- ・サイトの導線改善 (レコメンド求人設置・登録ボタン表示等)、マッチング成功事例ページ制作など

3. 県内企業の求人ニーズの掘り起し

左記 3 の実施内容を継続に加えて

- ・「高知での活躍の場」人材ニーズの収集を強化
- ・派遣、出向、三セク案件の掘り起こし (経済同友会連携)

4. マッチングの拡大

左記 4 の実施内容を継続に加えて

- ・「高知での活躍の場」人材ニーズの情報を H P や、東京人材確保コーディネーターを通じて首都圏企業等へ発信し、反応のあった人材をベースにマッチングを進める

5. 新法人への対応

- ・移住・人材確保のスタッフが相互に関連を深め、より効率的・効果的な業務が行えるよう定期的に勉強会を実施

事業承継

- (1) マスメディア等を活用したセンター事業の広報
- (2) 事業者及び支援者等への啓発活動
- (3) 金融機関・各支援機関等と連携した企業訪問
- (4) 事業者からの相談 (計画の策定等) 支援 (随時)
- (5) 小規模M&Aにおける土業の活用の仕組みづくり (専門家の育成)
 - ・セミナーや各土業団体の会合等の場を通じて、取組みを説明し土業等の関心を高める
 - ・N P O 等小規模M&Aの受け皿づくりに向け土業団体等と検討

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

1. 中核人材等の求人件数	= H31: 300 件 <H29: 270 件>	4. 事業承継等に係る相談件数	= 750 件 (H28~H31 累計) <300 件 (H28~H29 累計) >
2. 中核人材等のマッチング件数	= H31: 100 件 <H29: 70 件>	5. 事業承継に係るマッチング件数	= 100 件 (H28~H31 累計) <35 件 (H28~H29 累計) >
3. 新規求職登録者数	= H31: 400 件 <H29: 400 件>		

【直近の成果】

1. 中核人材等の求人件数	= H29.7 月末: 142 件	4. 事業承継等に係る相談件数	= H29.7 月末: 41 件
2. 中核人材等のマッチング件数	= H29.7 月末: 22 件		【145 件 (H28 からの累計)】
3. 新規求職登録者数	= H29.7 月末: 199 件	5. 事業承継に係るマッチング件数	= H29.7 月末: 4 件
			【16 件 (H28 からの累計)】

分野：商工業分野

戦略の柱：産業人材の育成・確保

取組方針：事業者の維持・発展に向けた人材の定着・確保対策の推進

【概要・目的】

1. 県内企業の新入社員の職場定着による新規高卒者の1年目の離職率低下を目指した、企業や新入社員・内定者向けセミナーの開催
2. 生産性の向上や従業員が働き続けられる企業を目指して、労働環境の整備や経営計画の策定、人材育成などをテーマとするセミナーの開催及びワークライフバランス推進企業認証の促進

平成29年度の当初計画 (P)

1. 新規高卒者の離職防止

- (1) 新卒者を採用した県内企業及び新入社員向けセミナー開催【新規】
(6～7月 県内3会場で計6回)
- (2) 県内企業への就職内定者(高校3年生)向けセミナー開催
(平成30年2月 県内3会場で計5回)
- (3) 就職アドバイザーによる県立高校での企業情報提供・相談等と定着支援に重点を置いた企業訪問(通年)

2. 従業員の定着【新規】

- (1) 従業員の定着対策等に関するセミナーの開催等
 - ① 「企業も個人も成長する『働き方改革』セミナー」の開催
(7～9月、県内3会場を予定)
 - ・事業所等における、働き方改革推進への意識を醸成
 - ② 「経営戦略としての『働き方改革』実践セミナー」の開催
(8～9月、県内3会場を予定)
 - ・ワークライフバランスの推進や人材の育成、確保に取り組む具体的な手法を提供
 - ③ 各種研修会等への講師の派遣(10月以降に予定)
 - ・社会保険労務士等による、企業ニーズに応じた助言や支援
- (2) 「ワークライフバランス推進企業」認証の普及拡大
 - ・認証内容の拡充及び認証企業数の増加
 - ・社会保険労務士の企業訪問等による認証の普及拡大(通年)
- (3) 産業団体等の関係機関と連携したセミナー等の実施
 - ・県、産業団体等が主催するセミナー等の効果的な開催

3. 職種間のミスマッチの解消【新規】

- (1) 上記1. 2. で実施するセミナーや研修等を通じた職場環境の整備促進(企業側の受入態勢づくりに向けた機運の醸成)
- (2) ジョブカフェうちでの「しごと体験講習」の実施等
 - ・短期間(5日以内)のしごと体験講習受入先企業の開拓
 - ・就職相談やしごと体験講習等の実施による就職支援
 - ・人材不足業種に重点を置いたしごと体験講習の実施
- (3) 人材不足業種のニーズに対応した訓練等の実施
 - ・高等技術学校での施設内訓練、在職者訓練(オーダーメイド訓練)、委託訓練の実施
 - ・誘致企業を対象にした人材育成事業の実施

平成29年度上半期の取り組み状況 (D)

1. 新規高卒者の離職防止

- (1) 新卒者を採用した県内企業及び新入社員向けセミナー開催【新規】
 - ① 企業向け人材育成セミナー
 - 内容：新入社員を職場に定着させるための上司、先輩社員の役目と取組
 - 広報：(5～6月 チラシ配布2,000枚)、ジョブカフェうち職員等による企業訪問、工業会総会等でのチラシ配布、県広報(テレビ・ラジオ)、課のSNS、ジョブカフェうちホームページでの情報発信
新聞社への情報提供(5/26付 高知新聞朝刊経済面へ記事掲載)
 - セミナー開催：
四万十市(6/6) 21社 35人、高知市(6/7) 59社 97人、安芸市(6/12) 12社 14人
 - ② 新社会人向けスタートダッシュセミナー
 - 内容：コミュニケーション力の育成と働く意欲向上、異業種間の仲間づくり
 - 広報：(6～7月 チラシ配布2,000枚)、ジョブカフェうち職員等による企業訪問、課のSNSやジョブカフェうちホームページからの情報発信
 - セミナー開催：
安芸市(6/27) 7社 20人、四万十市(7/5) 9社 25人、高知市(7/26) 24社 74人
- (2) 県内企業への就職内定者向けセミナー開催
 - ・検証に向けた昨年度の当該セミナー及び上記①のアンケート分析
- (3) 就職アドバイザーによる県立高校での企業情報提供・相談等と定着支援に重点を置いた企業訪問(就職アドバイザーの配置：県内高等学校17校に9人)
 - 企業訪問実績(7月末) 県内155社

2. 従業員の定着

- (1) 従業員の定着対策等に関するセミナーの開催【新規】
 - ① 企業も個人も成長する『働き方改革』セミナー
 - 内容：「働き方改革」は企業の業績向上にも繋がることの理解を促進し、県内での働き方改革に取り組む機運を醸成
 - 広報：(6～7月 チラシ配布9,000枚)、新聞(7/13高知新聞、7/26朝日新聞)、ラジオ(7/15FM 高知)、県広報(テレビ・ラジオ誌上げ等)、地プロのホームページからの広報など
 - セミナー開催
高知市(7/31) 88社 147人、安芸市(8/3) 28社 43人、四万十市(8/30) 45社、57人
 - ② 経営戦略としての「働き方改革」実践セミナー
 - 内容：「働き方改革」の具体的な取組手法や中小企業で効果のあった取組事例の紹介
 - 広報：(7～8月 チラシ配布10,000枚)、県のホームページからの広報など
 - セミナー開催
9/13 安芸市、9/14 高知市、9/20 四万十市で開催予定
- (2) 「ワークライフバランス推進企業」認証の普及拡大
 - ・「次世代育成支援企業認証制度」の認証対象に介護休業等の取得を推進する企業を追加、「ワークライフバランス推進企業認証制度」への要綱改正(6/1)
 - ・8月末現在、認証企業数は180社(H29:8社)

3. 職種間のミスマッチの解消

- (1) 上記1. 2. で実施するセミナーや研修等を通じた職場環境の整備促進
- (2) ジョブカフェうちでの「しごと体験講習」の実施等(重点職種における7月末実績)
 - ・しごと体験講習受入先企業の開拓(27社)及び講習の実施(受講36人 就職24人)
- (3) 人材不足業種のニーズに対応した訓練等の実施(8月末実績)
 - ・高等技術学校での施設内訓練(9科105人)、在職者訓練(17コース69人)、委託訓練(18コース237人)の実施
 - ・誘致企業を対象にした人材育成事業の実施

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

1. 新規高卒者の離職防止

- (1) 新卒者を採用した県内企業及び新入社員向けセミナー開催【新規】
 - ・東部地域(安芸市会場)の参加状況が低調
⇒今後は、セミナー後のアンケートなどを参考に、東部地域を含め、他の地域でも、より効果的に実施できる時期や開催場所を検討
 - ・就職前の「社会人基礎力」の養成が必要
(企業向けセミナーアンケート結果より)
⇒H30.2開催予定の県内企業への就職内定者向けセミナー内容の検討
 - ・異業種間の新入社員の仲間作りが必要
⇒今年度内の、新入社員向けセミナー兼交流会開催の検討

2. 従業員の定着

- (1) 従業員の定着対策等に関するセミナーの開催等
 - ・安芸市、四万十市会場の参加状況が低調
⇒今後は、セミナー後のアンケートなどを参考に、開催場所・時期などを検証の上、より適切な開催方法を検討
- (2) 「ワークライフバランス推進企業」認証の普及拡大
 - ・国の働き方改革に連動して、誰もが働きやすい職場環境の整備に向けたアドバイザー(社会保険労務士等)とのさらなる連携強化(認証項目の追加、アドバイザー体制の充実等)

下半期の主な取り組み

1. 新規高卒者の離職防止

- (1) 県内企業への就職内定者向けセミナー開催(予定)
 - ・安芸(2/6)、四万十市(2/9)、須崎市【新規】(2/15)、高知市(2/13,20)

2. 従業員の定着

- (1) 従業員の定着対策等に関するセミナーの開催等(高知県経営者協会と連携したセミナーの実施)
 - ・榎スワニーによる講演：「人生のターニングポイントと経営観」(11/20、高知市を予定)
- (2) 「ワークライフバランス推進企業」認証の普及拡大
 - ・社会保険労務士の企業訪問等による認証の普及拡大
 - ・認証企業拡大に向けたアドバイザー体制に関する高知県社会保険労務士会との協議
 - ・認証項目の追加を検討(女性活躍促進、年次有給休暇の取得促進など)

3. 職種間のミスマッチの解消

- (1) 上記1. 2. で実施するセミナーや研修等を通じた職場環境の整備促進
- (2) ジョブカフェうちでの「しごと体験講習」の実施等
- (3) 人材不足業種のニーズに対応した訓練等の実施
 - ・高等技術学校での施設内訓練等の実施
 - ・誘致企業を対象にした人材育成事業の実施

【平成31年度末の目標〈H29到達目標〉】

1. 新規高卒者の1年目の離職率 = 全国平均以下
2. 従業員の定着
 - (1) セミナー参加企業数 = 900社
 - (2) ワークライフバランス推進認証企業数=300社<H29到達目標=210社>
3. しごと体験講習(充足率の低い職種(重点職種))の受講者数及び就職者数 <H29到達目標=受講者数100人、就職者数70人>

【直近の成果】

2. 従業員の定着
 - (1) セミナー参加企業数 = 161社(8月末)
 - (2) ワークライフバランス推進認証企業数=180社(8月末時点)
3. しごと体験講習(充足率の低い職種(重点職種))の受講者数及び就職者数(7月末実績：受講36人 就職24人)

分野：観光分野

戦略の柱1：戦略的な観光地づくり

取組方針：歴史と食を一体的に運動させた戦略的な観光地づくり、本県の豊かな自然を活かしたアウトドア拠点の整備、官民の一層の連携による広域観光組織の体制及び機能の強化

【概要・目的】

- ・広域観光の核となる観光拠点の整備、地域の特色を活かした魅力的な観光商品づくり
- ・「土佐の観光創生塾」を通じた人材育成と地域観光クラスターの形成

- ・広域観光組織の機能強化
- ・歴史資源の磨き上げと地域の食・自然などが一体となった周遊コースの整備

平成29年度の当初計画（P）

平成29年度上半期の取り組み状況（D）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

1. 広域観光の核となる観光拠点の整備、地域の特色を活かした魅力的な観光商品づくり

- (1) 東部：室戸世界ジオパークセンターの磨き上げ（～3月）
- (2) 中部：三宝山の観光拠点化に向けた基本計画の策定（～3月）
桂浜公園の再整備に向けた官民連携手法の検討（～3月）
龍河洞活性化基本計画の策定及び施設整備の着手（～3月）
※地方創生の核となる観光拠点（龍河洞）の再活性化と地域地域の食・自然が一体となった観光クラスターの形成を推進
- (3) 西部：新足摺海洋館の実施設計の策定（～2月）
四国カルスト・天狗荘の磨き上げへの着手
- (4) 本県の豊かな自然を活かしたアウトドア拠点の整備
・越知町キャンプ場の施設等の整備（～3月）
・本山町アウトドア拠点の実施設計の策定及び施設整備の着手（～3月）
・土佐清水市爪白キャンプ場の基本・実施設計の策定（～3月）
・大川村白滝の里の磨き上げ及び観光人材の育成（～3月）
- (5) 広域観光圏二次交通支援事業
・「しまんと・あしずり号」の運行（～3月）

2. 広域観光組織の機能強化

- (1) 各組織の状況に応じた機能強化や体制整備への支援
・地域観光コーディネーターの配置による職員のスキルアップ（随時）
・広域観光組織の中長期計画に基づく事業の実施（随時）
・広域観光組織の設置及び法人化に向けた協議（随時）

3. 「土佐の観光創生塾」を通じた人材育成と地域観光クラスター形成

- (1) 「土佐の観光創生塾」の充実強化による事業者の旅行商品造り力の一層の上向と販売力の強化及び地域の事業者間連携を通じた地域観光クラスターの形成（～3月）
- (2) 地域コーディネーターによる創生塾参加事業者へのハンズオン支援（随時）

4. 歴史資源の磨き上げと地域の食・自然などが一体となった周遊コースの整備

- (1) 歴史資源のリアル化計画に基づく磨き上げの実施（随時）
- (2) 観光クラスター計画に基づく観光クラスターの形成（随時）
- (3) 広域エリアでの周遊ルートの確立（中規模・大規模クラスター、二次交通の整備）（随時）
- (4) 博覧会開催に向けた地域会場への支援（歴史資源磨き上げ技術支援、館内ガイド配置支援、多言語対応支援等）（随時）

計画を進めるに当たってのポイント

1. 多岐にわたるステークホルダーとの調整

1. 広域観光の核となる観光拠点の整備、地域の特色を活かした魅力的な観光商品づくり

- (1) 東部
室戸世界ジオパークセンター
・センターの更なる磨き上げに向けて、展示内容のリニューアル等の関係者協議（5/25、6/14）
・再認定（H30）に向けて、室戸世界ジオパーク推進協議会総会（6/8）でH28実績とH29計画を確認
- (2) 中部
三宝山観光拠点化
・基本計画の策定（今年度）を目指し、活性化案を三宝山観光拠点化構想ワーキンググループで検討（4/13、4/25、6/9、6/19）
龍河洞再活性化
・基本計画の策定（11月）を目指し、エリア毎の活性化案を龍河洞まちづくり協議会ワーキンググループで検討（4/13、5/17、5/31、6/14、6/28、7/12、9/13）
- (3) 西部
新足摺海洋館
・実施設計の策定（2月）に向けて、詳細な配置・設備・動線計画や展示方法等のアドバイザー協議（5/20、5/29、6/12、6/22、6/30、8/1、9/12）<H30・31年度建設工事予定>
- (4) 本県の豊かな自然を活かしたアウトドア拠点の整備
・越知町キャンプ場の施設等の整備（日ノ瀬：H30.4月予定、宮の前：軟弱地盤対策のためH30年度中のオープンを予定）に向けて、観光拠点等整備事業費補助金等により支援（日ノ瀬：建築等工事に着手（10月予定）、宮の前：造成工事に着手（9月予定））
・本山町アウトドアの里づくりの実施設計策定（11月）に向けて、配置・設備計画を推進協議会等で協議（5/1、5/10、7/29、8/3）
・土佐清水市爪白キャンプ場の基本・実施設計策定（今年度）に向けて、関係者協議（6/16、8/25）
・大川村白滝の里再整備に向けて、山岳観光等の各プロジェクトの進捗状況を大川村プロジェクト全体会等で確認・協議（4/26、5/30、6/9、7/12、7/14、7/18、8/4、8/22、9/6）
- (5) 広域観光圏二次交通支援事業
・「しまんと・あしずり号」の運行：利用者226名（※6月末現在）

2. 広域観光組織の機能強化

- (1) 広域観光協議会事務局長会議（5/16、8/2）で各協議会のH29事業計画の情報や課題を共有
- (2) 地域観光コーディネーターによる観光創生塾等を通じたOJT支援（随時）
- (3) 物部川DMO協議会定例総会（6/21）でH28実績とH29計画を確認
- (4) 嶺北地域4町村担当課長会（4/25）でH29計画を確認
- (5) 高幡観光活性化検討委員会（5/30）でH28実績とH29計画を確認

3. 「土佐の観光創生塾」を通じた人材育成と地域観光クラスター形成

- (1) 受講者数：83名（東部26名、中央29名、西部28名）
- (2) 開催状況
・第1回：全体会〔3地域合同〕（6/5（参加者56名（東部12名、中央22名、西部22名））
・第2回：東部（6/14（参加者19名））、中央（6/22（参加者20名））、西部（6/16（参加者25名））
・第3回：東部（7/7（参加者17名））、中央（7/12（参加者18名））、西部（7/18（参加者24名））
- (3) 地域コーディネーターによるハンズオン支援（3地域（随時））

4. 歴史資源の磨き上げと地域の食・自然などが一体となった周遊コースの整備

- (1) 歴史資源の磨き上げにかかる地域支援専門チームによる支援：現地派遣6か所8回（7月末現在）
- (2) 「志国高知 幕末維新博」地域会場ブロック会の開催（第4回：4/26～4/28、5/10）
- (3) 博覧会開催に向けた地域会場へのガイド配置支援：12会場14ポスト（7月末現在）
- (4) 地域会場及び観光クラスターに係るデータ・実績の集約、現状の評価
PDCAチェックシート作成：3市町（7月末現在）
データ実績の集約：11市町村（7月末現在）

見えてきた課題・改善策

1. 広域観光の核となる観光拠点の整備、地域の特色を活かした魅力的な観光商品づくり

- ・核となる観光拠点のオープンに向け、地域の特色を活かせるように運営体制や経営内容について精査を行う
- 2. 広域観光組織の機能強化
・広域観光組織を担う観光人材の確保、それぞれの広域観光組織の現状を踏まえ、将来に向けた果としての支援のあり方の検討
- 3. 「土佐の観光創生塾」を通じた人材育成と地域観光クラスター形成
・先進事例に学び、セールスを見据えた観光商品の磨き上げと事業者が連携した地域観光クラスターの形成
- 4. 歴史資源の磨き上げと地域の食・自然などが一体となった周遊コースの整備
・持続的な周遊につながる歴史資源の磨き上げと観光クラスター整備についての、タイムリーなデータ収集に基づくPDCAサイクルの確立及び実行に向けた関係市町村等との連携

下半期の主な取り組み

1. 広域観光の核となる観光拠点の整備、地域の特色を活かした魅力的な観光商品づくり

- (1) 東部：室戸世界ジオパークセンター展示内容のニュー7Mに対する支援
再認定に向けて、室戸世界ジオパーク推進協議会に参画するなど、取組の進捗を引き続きサポート
- (2) 中部：三宝山観光拠点化に向けて、11月から実施予定の基本計画策定委員会に参画するなど、取組の進捗を引き続きサポート
龍河洞の再活性化に向けて、まちづくり協議会での基本計画策定（11月策定予定）に参画するなど、取組の進捗を引き続きサポート
- (3) 西部：新足摺海洋館の実施設計策定（H30.2月策定予定）に向けて、アドバイザー等関係者と引き続き協議
建築工事に向けた造成等工事に着手（H30.2月予定）
- (4) 本県の豊かな自然を活かしたアウトドア拠点の整備
・越知町キャンプ場の施設等の整備に向けて、関係者協議に参画するなど引き続きサポート
・本山町アウトドアの里づくりの実施設計の策定及び建築等工事への着手に向けて、推進協議会に参画するなど引き続きサポート
・土佐清水市爪白キャンプ場の基本・実施設計策定に向けて、関係者協議に参画するなど引き続きサポート
・大川村白滝の里再整備に係る協議等へ参画するとともに、産業振興推進部や商工労働部など多様な科と連携し核となる観光人材の育成・確保を支援

2. 広域観光組織の機能強化

- (1) 産業振興推進部や商工労働部などと連携し、広域観光組織を担う観光人材の確保を支援
- (2) 地域観光コーディネーターによるOJT支援の実施
- (3) 新たな観光組織の設置に向けて協議を実施

3. 「土佐の観光創生塾」を通じた人材育成と地域観光クラスター形成

- (1) 創生塾の開催と塾生の自地域以外でモニターを実施（10～11月）
- (2) 塾生がコーディネーターや広域組織と共にセム活動を実施（12～1月）

4. 歴史資源の磨き上げと地域の食・自然などが一体となった周遊コースの整備

- (1) 歴史資源のリアル化計画に基づく磨き上げの実施
- (2) 観光クラスター計画に基づく観光クラスターの形成
- (3) 広域エリアでの周遊ルートの確立（中規模・大規模クラスター、二次交通の整備）
- (4) 博覧会開催に向けた地域会場への支援（歴史資源磨き上げ技術支援、館内ガイド配置支援、多言語対応支援等）
- (5) 地域会場及び観光クラスターのPDCAに関する市町村協議、改善策の実施

【直近の成果】

- | | |
|------------------|------------------|
| 1. 観光クラスター | = 14か所（7月末現在） |
| 2. 地域観光クラスター | = 11クラスター（7月末現在） |
| 3. 核となる観光拠点の整備 | = 4か所（7月末現在） |
| 4. アウトドア拠点の整備 | = 0か所（7月末現在） |
| 5. 広域観光組織の法人化 | = 3か所（7月末現在） |
| 6. 地域コーディネーターの配置 | = 3エリア（7月末現在） |

【平成31年度末の目標（H29到達目標）】

- | | |
|------------------|----------------------------|
| 1. 観光クラスター | = H31：20か所以上<H29：15か所以上> |
| 2. 地域観光クラスター | = H31：50クラスター<H29：24クラスター> |
| 3. 核となる観光拠点の整備 | = H31：10か所<H29：4か所> |
| 4. アウトドア拠点の整備 | = H31：4か所<H29：0か所> |
| 5. 広域観光組織の法人化 | = H31：5か所<H29：3か所> |
| 6. 地域コーディネーターの配置 | = H31：3エリア<H29：3エリア> |

【概要・目的】

- ・「志国高知 幕末維新博」の開催を通じたプロモーションとセールス活動の強化
- ・コンベンション等（MICE）の誘致活動の強化

平成29年度の当初計画（P）

1. 志国高知 幕末維新博の推進

- (1) 官民の関係者の協働による博覧会の開催
- (2) 博覧会の開催を活用した県外へのプロモーション活動の実施
- (3) アプリ等を活用したきめ細かな情報発信による観光客の周遊促進・誘導強化

2. 旅行エージェン特向けのプロモーションの推進

- (1) 博覧会や四国DC（4～6月）[新規]などの時期を捉えた旅行会社へのセールス活動の実施
- (2) 旅行会社の種別に合わせた販促キャンペーンの提案
- (3) 時期を捉えた効果的な誘客プロモーションの実施

3. 首都圏等のマスメディアを通じたパブリシティ活動

- (1) 既存事業で構築したネットワーク、PR手法の活用
- (2) 新たなネットワークの構築 [新規]
- (3) 幕末維新博と連携したパブリシティ活動の展開

4. 平成の薩長土肥連合による4県共同観光PR活動

- (1) 4県知事によるシンポジウム開催（10月）[新規]
- (2) 航空会社とのタイアップ事業

5. コンベンション等（MICE）の誘致活動の強化

- (1) データベースによるターゲットを明確化したアプローチ [新規]
- (2) 包括協定企業や県外事務所等を通じたセールス活動 [新規]
- (3) 関係機関との情報共有・連携強化と展示会への参加

計画を進めるに当たってのポイント

1. 全国的な盛り上がりを意識し、メディアを効果的に活用したプロモーション・セールス活動の展開
2. コンベンション等（MICE）の誘致に向けた積極的なセールスと大会・学会開催の支援

【平成31年度末の目標（H29到達目標）】

1. 高知城歴史博物館の入館者数 ⇒ H31:12万人 <H29:12万人>
2. マスメディア等の媒体での露出件数 ⇒ H31:毎年50件以上<H29:50件以上>
3. 観光サポートアプリのダウンロード件数 ⇒ H31:1万件 <H29:6,700件>
4. コンベンション等の受入実績 ⇒ H31:4万人 <H29:3.5万人>

平成29年度の実績状況（D）

1. 志国高知 幕末維新博の推進

- (1) 公式ガイドブック及びかわら版（イベント情報）、発地パンフ等による情報発信、ポスター、のぼりの掲示（4/1～）
- (2) 志国高知幕末維新博受入部会（4/4・8/4・9/1）
- (3) 志国高知幕末維新博誘致・広報部会（4/4・8/1・9/1）
- (4) 志国高知幕末維新博運営委員会（5/12・7/7・9/12）
- (5) 志国高知幕末維新博推進協議会（7/20）
- (6) 地域会場等での誘客イベントの実施
幕末維新写真展：宿毛歴史館（4/25～5/21）、中岡慎太郎館（7/12～9/4）
坂本龍馬「新国家」書簡巡回展：龍馬の生まれたまち記念館（7/1～7/23）、いの町紙の博物館（7/25～8/20）
- (7) 周遊促進等の実施
・龍馬パスポートⅢの運用（4/1～）、維新博シスタンプ第1弾（4/1～9/30）
・維新博会場めぐりスタンプラリー（4/1～）：エリア別達成計712人（8/17現在）
・アプリ「発見！ニッポン城めぐり」×維新博タイアップ（4/6～H30.1.31）
参加者1,485名（7月末現在）
・アプリ「こうち旅アプリ」による情報発信（4/1～）
・満喫クーポンブック（4/1～とさてらす）：15,000部

2. 旅行エージェン特向けのプロモーションの推進

- (1) 四国DC（4/1～6/30）
- (2) 地域の観光関係者との協働によるセールスキャラバンH29下期向け（5/17東京、6/19名古屋、7/6福岡、7/19広島、7/20岡山）
- (3) JR四国商品説明会での旅行会社向けプロモーション（5/22大阪）
- (4) 四国ツーリズム創造機構によるセールスキャラバンH30上期向け（9/26東京（予定））

3. 首都圏等のマスメディアを通じたパブリシティ活動

- (1) 首都圏等マスメディア情報発信事業の定例会の開催（5/16・6/15・7/21・8/22）
- (2) リリースを通じたメディアへのプロモート活動（4/28～・6/9～・8/1～）
- (3) メディアツアー（6/23～24）
- (4) 首都圏等マスメディア情報交換会（8/22）

4. 平成の薩長土肥連合による4県共同観光PR活動

- (1) 平成の薩長土肥連合PT会議（5/1、8/3）→H29事業計画案の検討
- (2) 平成の薩長土肥連合幹事会（6/5）→薩長土肥ウォークラリーの開催、旅行商品造成委託事業の実施などを決定
- (3) 平成の薩長土肥連合臨時幹事会（9月（予定））→H30事業計画案の検討

5. コンベンション等（MICE）の誘致活動の強化

- (1) データベースから抽出したターゲットにアプローチ
実績：電話131件、来所14件、訪問76件 H29開催決定62件（7月末時点）
- (2) 県外セールス活動
5/18～19 高知県観光説明会での営業活動及び大会事務局（8件）
6/12～13 大会事務局・MICE専門エージェン特・包括協定締結企業（4件）
7/14、27 大会事務局・MICE専門エージェン特（6件）
8/22～23 広島、岡山、高松にある県の包括協定締結企業の窓口へのアプローチ
8/30 東京にある高知県人会へのアプローチ
- (3) MICE誘致推進連絡会（7/25）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

見えてきた課題・改善策

1. 志国高知 幕末維新博の推進

- (1) 秋・冬の誘客対策
- (2) 地域会場への一層の周遊促進
- (3) 第二幕の展開内容の検討と打ち出し
- (4) 来年上期向けのセールスにおいて目玉となる企画の調整
- (5) ポスト幕末維新博の方向性と検討体制

5. コンベンション等（MICE）の誘致活動の強化

- 包括協定企業や県外事務所等を通じたセールス活動の効果的な実施

下半期の主な取り組み

1. 志国高知 幕末維新博の推進

- (1) 公式ガイドブック（下期）、かわら版（10～12月）の発行
- (2) 大政奉還150年、龍馬没後150年に絡めたプロモーション
- (3) 近隣県に対する情報発信の強化（9月～）
- (4) 龍馬の新発見書簡巡回展
- (5) 龍馬ゆかりの史料を活用したプロモーションの展開
- (6) 銅像巡りサイクリングイベント（12/3）
- (7) 志国高知幕末維新博推進協議会（10月）
・取り組み状況等報告、第二幕のプロモーション等

2. 旅行エージェン特向けのプロモーションの推進

- (1) 地域の観光関係者との協働によるセールスキャラバン（10/11大阪、10/24名古屋）

3. 首都圏等のマスメディアを通じたパブリシティ活動

- (1) 首都圏等マスメディア情報発信事業の定例会の開催（随時）
- (2) 首都圏マスメディアとの情報交換会の開催（10月）
- (3) リリースを通じたメディアへのプロモート活動（10、11、12月）

4. 平成の薩長土肥連合による4県共同観光PR活動

- (1) 薩長土肥フォーラム（10/7）
- (2) 薩長土肥ウォーク（10月）
- (3) 大龍馬恋観光展に出展（11/11、12京都市）

5. コンベンション等（MICE）の誘致活動の強化

- (1) 県外セールス活動
・東京にあるMICE専門エージェン特、協働の森パートナーズ企業

【直近の成果】

1. 高知城歴史博物館の入館者数 ⇒118,979人（8/16現在）
2. 「龍馬パスポート」の利用者数 ⇒188,018人（8/15現在）※H28年度末169,179人
3. マスメディア等の媒体での露出件数 ⇒ 178件（8/15現在）
（テレビ17件、紙媒体59件、WEB102件）
4. 観光サポートアプリのダウンロード件数 ⇒11,252件（8/16現在）
※H28年度末実績 9,578件
5. コンベンション等の受入実績 ⇒ 3,185人（8/18現在）

分野：観光分野	戦略の柱 1、2：戦略的な観光地づくり、効果的なセールス&プロモーション	取組方針：自然環境を活かしたスポーツツーリズムの推進
---------	--------------------------------------	----------------------------

【概要・目的】 ①プロスポーツの誘致 ②アマチュアスポーツの誘致 ③ラグビーワールドカップ2019のキャンプ誘致 ④自然環境を活かしたスポーツツーリズムの推進 ⑤スポーツイベントを通じた誘客の拡大 ⑥スポーツ施設の整備 (①～⑤に横断的に係る項目)

平成29年度の当初計画 (P)

平成29年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C, A)

- 1 プロスポーツの誘致活動 (プレシーズンマッチの確実な開催等)**
- (1) プロ野球球団への定期的な訪問によるプレシーズンマッチの開催やキャンプ誘致(4月～1月)
 - (2) Jリーグチーム訪問等によるキャンプ誘致活動(通年)
 - (3) プロゴルフ大会の継続開催に向けた活動
- 2 アマチュアスポーツ (合宿・大会) の誘致活動**
- (1) 関西・中四国エリアの7777合宿取次旅行エージェントへのPR活動(7月)
 - (2) ラグビートップリーグ等誘致 (NTTドコモ、ホンダヒート、近鉄、キャノン、NEC、神戸製鋼・パナソニック・ヤマハ)、大学ラグビーチーム
 - (3) なでしこリーグカップ公式戦誘致 (10月予定)
 - (4) 女子野球侍ジャパン代表候補強化合宿の受け入れ(8月予定)
 - (5) ミズノサマーカップ(7/22～24)
- 3 ラグビーワールドカップ2019 チームキャンプ誘致 (通年)**
- (1) ターゲット国のキーマン等との情報収集・情報提供
 - (2) 駐日大使館への訪問等、直接的なアプローチ
 - (3) キーマンやターゲット国のチーム幹部等の招聘
 - (4) ラグビートップリーグの公式戦開催や合宿の誘致
 - (5) レガシーの構築
- 4 自然環境を活かしたスポーツツーリズムの推進**
- (1) ぐるっと高知サイクリングロード (県推奨サイクリングコース) 環境整備
 - ・ 走行 (環境整備) 調査：中上級者コース (5月～8月)
 - ・ ピクトグラム、ブルーラインの整備 (10月～3月)
 - ・ 7777の強化 (HPの拡充、マップの多言語化 (英・繁)、PV) の作成)
 - (2) 山、川、海を活かしたスポーツイベントの開催支援等
 - ・ 四万十・南予横断2リバービューライド (9/10)
 - ・ 高知県知事杯サーフィン大会 (10/22)
 - ・ 第3回安芸・室戸パシフィックライド (12/3)
 - ・ 四万十・足摺無限大チャレンジライド (3月下旬) 他
- 5 スポーツイベントを通じた誘客の拡大**
- (1) 高知龍馬マラソンの開催
 - ・ 安心・安全で魅力ある大会づくり
- 6 スポーツ施設の整備**
- ・ スポーツ施設の有効活用に向けた関係機関との連携協議 (通年)
- 計画を進めるに当たってのポイント
- 1 プレシーズンマッチの確実な開催 (ワールドベースボールクラシックの日程や次期シーズン開幕日を見据えた提案)
 - 2 スポーツツーリズムの推進に必要な施設整備の推進

- 1 プロスポーツの誘致活動 (プレシーズンマッチの確実な開催等)**
- (1) 高知でのプロ野球プレシーズンマッチ開催に向けた誘致活動
 - ・ 球団への訪問：15回 (4/19, 25, 26, 5/12, 13, 16, 30, 6/6, 15, 16, 22, 27, 8/2, 4, 7)
 - ・ 高知県フェアの開催 (5/12, 8/2)
 - ・ ウェスタンリーグ戦の開催 (6/ 3, 4：中日ドラゴンズ vs 阪神タイガーズ)
 - (2) Jリーグキャンプ誘致に向けた取組：
 - ・ 球団への訪問：14回 (J1:6回、J2:7回、J3:1回)
 - ・ 高知フェアの開催(4/1, 2, 5/27, 8/5)
 - (3) プロゴルフ大会の実施に向けた活動
 - ・ 知事と主催者との面談(4/11, 6/5)
 - ・ 事務局定例会 (5/17, 7/5)
- 2 アマチュアスポーツ (合宿・大会) の誘致活動**
- (1) ラグビートップリーグ誘致訪問：(ホンダヒート(8月末)、NEC(8月末)、NTTドコモ(8月末))
 - (2) リコーブラックラムズによるキャンプ地視察 (6/6, 7)
 - (3) 第3回全国大学女子硬式野球選手権 (5/20, 21)
 - (4) 侍ジャパン女子代表高知強化合宿 (8/11, 12)
- 3 ラグビーワールドカップ2019 チームキャンプ誘致**
- (1) トンガ王国訪問し、首相・大使等との面談 (5/2)
 - (2) キーマンとの協議 (4/14, 5/27, 7/7)
 - (3) ラグビー・トップリーグ秋季キャンプ状況等の情報収集 (通年)
 - (4) アルゼンチン大使館への訪問 (5/26)
 - (5) ラグビースクール開催に向けた協議 (4/14, 5/22) 11月開催予定
- 4 自然環境を活かしたスポーツツーリズムの推進**
- (1) ぐるっと高知サイクリングロード (県推奨サイクリングコース) 環境整備
 - ・ 走行 (環境整備) 調査開始 (5/7)
 - ・ ピクトグラム、ブルーラインの整備に向けた協議 (4/6, 5/10)
 - ・ サイクリングPV制作 (6/19)
 - (2) 山、川、海を活かしたスポーツイベントの開催支援等
 - ・ 四万十・南予横断2リバービューライド実行委員会 (5/23, 7/28)
 - ・ 安芸・室戸パシフィックライド事務局との協議 (5/11)
 - ・ 四万十・足摺無限大チャレンジライド事務局会 (4/21) 実行委員会 (5/24, 6/9)
- 5 スポーツイベントを通じた誘客の拡大**
- (1) 高知龍馬マラソンの開催
 - ・ 大会運営に係る関係機関 (警察・警備・輸送バス等) との打合せ
 - ・ 事務局会 (6/1, 8/31 予定)、企画運営委員会 (6/7, 9/8 予定)、総会 (6/15)
- 6 スポーツ施設の整備**
- ・ スポーツ施設の有効活用に向けた関係機関との連携協議 (関係者会 4/25, 5/17)
 - ・ 西南大規模公園多目的広場の人工芝化 (7/22 落成式)
 - ・ 高知市東部総合運動場多目的ドーム (9/9 落成式)

- 見えてきた課題・改善策
- 1 プロスポーツの誘致活動**
- ・ プレシーズンマッチの開催継続と、プレシーズンマッチ開催を契機とした2次キャンプ誘致
 - ・ Jリーグキャンプ誘致に向けた取組 (複数チーム受入のための調整)
- 2 アマチュアスポーツ (合宿・大会) の誘致活動**
- ・ 限られた県内施設の有効活用
 - ・ 本県の強みを活かした大会・合宿誘致の戦略化 (営業効率)
- 3 ラグビーワールドカップ2019 チームキャンプ誘致**
- ・ ターゲット国との関係強化及び支援策の検討
 - ・ トンガ王国と将来にわたって交流を継続していくための仕組みの検討
- 4 自然環境を活かしたスポーツツーリズムの推進**
- ・ ぐるっと高知サイクリングロードの国内外へのPR及び環境整備の促進
 - ・ 山、川、海を活かしたスポーツ大会の開催支援の促進
 - ・ 体験型観光との連携
- 5 スポーツイベントを通じた誘客の拡大**
- ・ 高知龍馬マラソンの運営及び救護体制の増強に伴う人員、経費の捻出等
 - ・ 海外を始め県外からの誘客が期待されるスポーツイベントの検討
- 6 スポーツ施設の整備**
- ・ スポーツ施設の有効活用に向けた関係機関との連携
- 下半期の主な取り組み
- 1 プロスポーツの誘致活動**
- ・ 助成制度や施設整備等の受け入れ体制の強化
 - ・ Jリーグキャンプ誘致に向けた取組
- 2 アマチュアスポーツ (合宿・大会) の誘致活動**
- ・ 関係機関と連携した施設整備の推進 (担当者会の開催等)
- 3 ラグビーワールドカップ2019 チームキャンプ誘致**
- ・ ターゲット国との関係強化及び支援策の検討
 - ・ トンガ王国と将来にわたって交流を継続していくための仕組みの検討
 - ・ 地域交流計画の策定
- 4 自然環境を活かしたスポーツツーリズムの推進**
- ・ サイクリングマップの多言語化、PVの作成、走行 (環境整備) 調査
 - ・ 四万十・南予横断2リバービューライド (9/10)
 - ・ オープンウォータースイミングフェス大会拡充に向けた関係者との連携
- 5 スポーツイベントを通じた誘客の拡大**
- ・ 龍馬マラソン事務局会、企画運営委員会の開催
- 6 スポーツ施設の整備**
- ・ スポーツ施設の有効活用に向けた関係機関との連携協議 (関係者会)

【平成31年度末の目標 (H29到達目標)】

- 1. アマチュアスポーツ合宿による県外宿泊者数 (人泊) = 55,000人泊 <H29: 40,000人泊 (H26比+9,181人泊) >
- 2. ラグビーワールドカップチームキャンプ地の受入 = 1カ国以上
- 3. 自然環境を活かしたスポーツツーリズムの推進
 - ・ 自然を活かしたイベントによる新規入込者数 (新規イベント数) = 1,750人 (6大会) <H29:500人 (3大会) (H26-) >
 - ・ サイクリング目的の県外観光客数 = 20,000人 <H29:10,000人 (H26-) >
 - ・ サイクリングイベントの県外参加者数 = 2,000人 <H29:1,000人 (H26比+300人) >
- 4. 高知龍馬マラソンの参加者(エントリー)数 = 10,000人 <H29:10,000人 (H26比+2,245人) >

【直近の成果】

- 1. ウェスタンリーグ戦の開催 (6/3 (1,340人) 6/4 (1,369人) : 中日ドラゴンズ vs 阪神タイガーズ)
- 2. 第3回全国大学女子硬式野球選手権 (5/20, 21)
- 3. アマチュア合宿助成金 (前期) の申請宿泊数増 (7,667人泊、対前年比+498人泊増)
- 4. サイクルオアシスの増加 (36カ所 → 39カ所)
- 5. 高知県スポーツ振興推進本部会議 (6/2)、高知県スポーツ振興県民会議 (6/14) の開催、スポーツツーリズム部会 (7/18) の開催
- 6. 台湾からの四国一周サイクリングツアー受入 (7/7～9)

分野：観光分野	戦略の柱3：OMOTENASHI（おもてなし）の推進	取組方針：国内外からの観光客の満足度をさらに高めるための受入環境整備（クルーズ船の受入対応を含む）
---------	----------------------------	---

【概要・目的】

- ・きめ細やかな観光情報の提供（県内広域7カ所（ブロック）全てに外国人観光案内所の設置）
- ・外国人観光客を含む観光客の受入環境の整備を強力に推進（クルーズ船の受入対応を含む）
- ・おもてなしトイレ及びおもてなしタクシーの利用を促進

平成29年度の当初計画（P）

1. 外国人観光客を含む観光客の受入環境整備の推進

- (1) 外国客船寄港時の受入対策
 - ・中心商店街への臨時観光案内所の設置 55回
- (2) 外国人観光客の利便性向上のためのWi-Fi環境整備
 - ・Free Wi-Fi整備推進協議会の設置と認証簡素化の仕組みづくり
 - ・モバイルWi-Fiルーター貸出事業
- (3) 外国人観光案内所設置支援事業費補助金の創設、運用
- (4) 津波避難案内板の設置（16箇所）
- (5) 高知県通訳コールセンターの運営

2. 観光客の満足度をさらに高めるおもてなしの取組

- (1) おもてなしタクシーの利用拡大と認定数の拡大に向けた取組
 - ・新規タクシードライバーの認定講習（月1回）
 - ・おもてなしタクシー認定講習（7月、10月、1月）
 - ・タクシー業界4団体との意見交換（年間3～4回）
- (2) おもてなしトイレの周知と利用拡大に向けた取組
 - ・おもてなしトイレ満足度向上事業委託事業
- (3) 観光客満足度向上のための取組
 - ・観光客動向調査の実施
 - ・調査結果の関係団体へのフィードバックと情報提供
- (4) 観光ガイドの育成と組織の強化
 - ・観光ボランティアガイド団体の組織化への支援（新規2団体）
 - ・観光ガイド研修交流会の開催（全体1回、地域別5回）
 - ・観光ガイド個別勉強会の開催（10団体）
 - ・観光ガイドによる避難訓練の実施（高知県観光ガイド連絡協議会加盟全団体）
 - ・観光ガイド連絡協議会への加盟促進

計画を進めるに当たってのポイント

1. 受入環境を整備する市町村や民間団体等への働きかけ、理解の促進
2. 観光客のおもてなしトイレ・タクシーの利用拡大、おもてなしタクシーの認定者数の拡大

平成29年度上半期の取り組み状況（D）

1. 外国人観光客を含む観光客の受入環境整備の推進

- (1) 外国客船寄港時の受入対策
 - ・中心商店街への臨時観光案内所の設置 18回、アンケート実施6回、ミニイベント開催4回、駐車場対策9回（8月末現在）
 - ・外国客船受入部会の開催 1回（8月末現在）
 - ・商店街組合等との協議 3回（8月末現在）
- (2) 外国人観光客の利便性向上のためのWi-Fi環境整備
 - Free Wi-Fi整備推進協議会の設置と認証の簡素化の仕組みづくり
 - ・Free Wi-Fi整備推進協議会の設立（4/26）参加市町村数：32市町村
 - ・市町村へFree Wi-Fi設置の現状調査（4月～5月）
 - ・通信事業者に提案募集を（7/10締切）し、3件の提案を受理。
 - ・第2回協議会（7/28）を開催し、方針を決定。
 - ・対象施設の市町村照会（8/25締切）及び、追加設定等の実施（9月）
 - モバイルWi-Fiルーター貸出件数：36台（7月末現在）
 - ・公共交通機関での周知、広報の協力依頼。
- (3) 外国人観光案内所設置支援事業費補助金の創設、運用
 - ・外国人観光案内所設置支援事業費補助金の要綱制定、一次募集開始（4/14）
 - ・市町村観光主管課長会での説明・周知（4/26）
 - ・市町村個別訪問（香南市、いの町、高知市、室戸市、須崎市、梶原町、土佐町、土佐清水市）
- (4) 津波避難案内板の設置
 - ・地権者等との調整、市町村との調整、現地確認等（4月～6月）
 - ・設計書作成委託契約の締結（7/27）、占用許可等の承諾（9月）
 - ・設置工事の契約（9月下旬）
- (5) 高知県通訳コールセンターの運営
 - ・登録施設：267施設（7月末現在）
 - ・利用実績：37件（7月末現在）
 - ・登録施設拡大のため県内事業者へ案内送付：501事業者（7月）

2. 観光客の満足度をさらに高めるおもてなしの取組

- (1) おもてなしタクシーの利用拡大と認定数の拡大に向けた取組
 - ・おもてなしタクシー認定講座の受講者募集（一次募集6/15）
 - ・新規認定講習（7/14：31人）、更新講習（7/11：24人）の実施
 - ・PRリーフレット作成（1万部）、配布（県外企業の支店、宿泊施設、病院など）
- (2) おもてなしトイレの周知と利用拡大に向けた取組
 - ・おもてなしトイレ満足度向上事業委託契約（7/24）
 - ・新規認定トイレの募集開始（7/31～10/31 HP掲載）
 - ・PR用三角柱POP制作・配布（9月予定）
- (3) 観光客満足度向上のための取組
 - ・高知県旅館ホテル生活衛生同業組合、高知市旅館ホテル協同組合青年部定例会で満足度の調査結果をフィードバック（6/26）
 - ・おもてなし県民会議の開催（8/28）
 - ・おもてなしキャンペーン（9/28～10/24）
 - ・おもてなし一斉清掃（高知市中央公園（10/24）ほか全市町村でキャンペーン期間中実施）
- (4) 観光ガイドの育成と組織の強化
 - ・観光ガイド連絡協議会総会（5/18）、理事会（6/13、7/18）
 - ・観光ガイド連絡協議会への新規加入2団体（合計27団体）（7月末現在）
 - ・個別勉強会の開催 2回（7月末現在）
 - ・各ガイド団体における避難訓練の実施（9月）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

見えてきた課題・改善策

1. 外国人観光客を含む観光客の受入環境整備の推進

- ・外国客船寄港時に多様な事業者が稼げる仕組みづくり
- 商談会の開催やツアー造成について、関係事業者との協議、調整
- ・商店街や観光施設、宿泊施設等における外国語対応力の向上
- 個別研修会等の企画、検討
- ・モバイルWi-Fiルーター貸出の利用拡大
- 空港や駅等での周知、ファミツアーや商談会での活用、PR

2. 観光客の満足度をさらに高めるおもてなしの取組

- ・おもてなし「タクシー」「トイレ」の周知と利用拡大
- リーフレットを活用したPRの実施
- ・観光ガイドの団体の新規掘り起こし
- 新年度に向けて支援策の検討

下半期の主な取り組み

1. 外国人観光客を含む観光客の受入環境整備の推進

- (1) 外国客船寄港時の受入対策
 - ・中心商店街への臨時観光案内所の設置 32回予定（確定9回、仮予約23回）
 - アンケート実施、ミニイベント開催、駐車場対策
 - ・外国客船受入部会及び関係者協議の開催やアンケートの実施及び分析によりリピーターにつなげる。
 - ・リピーターカード（施設割引チケット）の作成に向けた検討。
- (2) 外国人観光客の利便性向上のためのWi-Fi環境整備
 - Free Wi-Fi整備推進協議会の設置と県内統一認証化（10月）
 - モバイルWi-Fiルーター貸出事業
 - ・公共交通機関や貸出施設での目立つ掲示、チラシ・ポスターの作成、配布による広報、FBでの情報発信
- (3) 外国人観光案内所設置支援事業費補助金の実施計画策定等の支援
- (4) 津波避難案内板の設置
 - ・盤面掲載内容に係る市町村調査、回答集約（10月）
 - ・施工管理
- (5) 高知県通訳コールセンターの登録者への満足度等アンケート実施

2. 観光客の満足度をさらに高めるおもてなしの取組

- (1) おもてなしタクシーの利用拡大と認定数の拡大に向けた取組
 - ・おもてなしタクシードライバーの表彰
 - ・新規認定講習及び試験、更新講習の実施（10月、1月）
 - ・おもてなしタクシー事業者やタクシー4団体への満足度調査のフィードバック（第3回審査会）
 - ・タクシープランのチラシを各観光案内所や宿泊施設に配布、PR
- (2) おもてなしトイレの周知と利用拡大に向けた取組
 - ・応募トイレの調査と認定
- (3) 観光客満足度向上のための取組
 - ・市町村や広域観光協議会、宿泊関係団体への情報提供や意見等の分析と対応策についての関係者との協議
 - ・各種会議や研修会での周知と啓発
- (4) 観光ガイドの育成と組織の強化
 - ・市町村、地域本部、観光協会、観光ガイド連絡協議会等と連携して、地域でのガイドに関する勉強会を開催
 - ・観光ガイド連絡協議会への加入の呼びかけ
 - ・ブロック別交流会の開催と個別勉強会の実施

【平成31年度末の目標（H29到達目標）】

1. 外国人観光案内所の設置箇所数	11箇所	<H29到達目標	11箇所>
2. 津波避難多言語案内板の設置数	30箇所	<H29到達目標	30箇所 ※H29年度完了>
3. おもてなしタクシーの稼働数	600人	<H29到達目標	400人>
4. おもてなしトイレの認定数	850箇所	<H29到達目標	768箇所>
5. 観光ボランティアガイド団体数	45団体	<H29到達目標	43団体>

【直近の成果】

1. 外国人観光案内所の設置箇所数	10箇所	（7月末現在）	※29年度増減なし
2. 津波避難多言語案内板の設置数	14箇所	（7月末現在）	※29年度増減なし
3. おもてなしタクシーの稼働数	325人	（7月末現在）	※29年度増減なし
4. おもてなしトイレの認定数	738箇所	（7月末現在）	※29年度増減なし
5. 観光ボランティアガイド団体数	40団体	（7月末現在）	※29年度増減なし

分野：観光分野

戦略の柱4：国際観光の推進

取組方針：効果的な広報・セールス活動の展開、外国人向け旅行商品づくりの強化、四国4県が連携した広域国際観光（広域観光周遊ルート）の推進、2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けた「よさこい」の戦略的な展開

【概要・目的】

- 戦略的な海外旅行博出展やファミア受入れ等によるセールス活動の強化
外国人向け推奨観光商品の造成・販売
海外メディアへの情報発信の強化による露出の拡大、高知県の認知度の向上
よさこいアンバサダーの認定や招へい、海外派遣などを行い、よさこいを海外に拡大
よさこいの全国ネットワーク化

平成29年度の当初計画(P)

1. 効果的な広報・セールス活動の展開

- (1) 海外旅行博や商談会への戦略的な出展やファミツアー受入れ等によるセールス活動の強化
海外旅行博・商談会(台湾8回、香港2回、シンガポール2回、タイ3回、韓国1回、中国1回、フランス1回、国内2回 計20回)
ファミツアー・メディアファミツアー受入れ
海外旅行会社(13回)・海外メディア(20回) 計33回
(2) 海外メディアへの情報発信の強化による露出の拡大、高知県の認知度の向上
外国人向け情報発信委託業務開始(4/1~ WEBサイト「VISIT KOCHI JAPAN」)
SNS(Facebook 英語、中国語(繁体字))運用開始
首都圏等海外向けプレスリリース発信 年6回

2. 外国人向け旅行商品づくり

旅行商品販売促進事業による旅行商品づくりの促進

3. 四国4県が連携した広域国際観光の推進

- VJ(Visit Japan) 地方連携事業(各県提案5事業、四ツ創4事業)
四国広域観光周遊ルート形成事業(12事業)

4. 2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けた「よさこい」の戦略的な展開

- (1) 全国のよさこい団体との連携による事業展開(「2020よさこいで応援プロジェクト実行委員会」)
(2) 海外向けプロモーションの展開
海外のよさこいチーム代表者等を「よさこいアンバサダー」に認定(～通年)
県内よさこいチームの海外イベントへの派遣(～通年)
「よさこい海外普及支援事業」による海外でのよさこい指導(～通年)

計画を進めるに当たってのポイント

- 各市場の旅行ハイシーズンに合わせたセールス活動とプロモーションの強化
定期的な情報発信等による、海外メディアとのネットワーク構築
2020よさこいで応援プロジェクト実行委員会への参画促進

【平成31年度末の目標<H29到達目標>】

- 外国人延べ宿泊者数 14.8万人泊<H29到達目標9.2万人>
飲食メニューを多言語化した飲食店の数 800店舗 <H29到達目標700店舗>
全国よさこいネットワーク組織への参加団体数 200団体 <H29到達目標100団体>
日本全国へのネットワーク化を目指す観点からすべての都道府県からの参画を最終目標とする
よさこい祭りが開催されている国/地域の数 40ヶ国/地域 <H29到達目標26ヶ国/地域>

平成29年度上半期の取り組み状況(D)

1. 効果的な広報・セールス活動の展開

- (1) 海外旅行博や商談会への戦略的な出展や、ファミツアーの受入れによるセールス活動
海外旅行博・商談会への出展
旅行博出展7回(実施済6回、予定1回)
上海(4月 来場者5.4万人)、高雄(5月 来場者28万人)、台中(6月)、台北(6月)、香港(6月)、シンガポール(8月)、韓国(9月予定)
商談会3回(実施済3回):台湾訪日教育旅行(6月 台北・台中・高雄)、韓国(6月)、台北(7月)
ファミツアー受入
旅行会社 11回(実施済10回 58社 147名、予定1回6社6名) 台湾、香港、タイ、韓国、中国、ベトナム、インドネシア、アメリカ
海外メディア 16回(実施済10回 22社 31名、予定6回6社12名) 台湾、香港、韓国、フランス
旅行会社セールス 27社(うち新規8社)
(2) 海外メディアへの情報発信

- 重点市場での情報発信
台湾では旅行月刊誌での連続的(7月から8回+8月TVI回)な情報発信
香港やシンガポールでは旅行口コミサイトを活用したパナー広告掲載や高知の観光情報を発信観光事業者等に旅行口コミサイトへの登録や掲載方法等の説明会(5月62名出席)
タイでは和食レストラン(10店舗)と連携した情報発信、8月タイ7回訪日試食会と高知県ニューズ7の開催(10社18名)
首都圏等海外マスメディアへの情報発信
台湾メディア向け観光情報交換会(6月27社31名、プレスツアー7社8名)、現地記者発表会(27社32名)
プレスリリース:6月 四国カルスト等の星空などの記事を配信、8月 高知の海・川・山の幸を紹介する記事を配信 各9ヶ国/地域72社
VISIT KOCHI JAPAN 情報発信
Web サイトコンテンツの追加(観光施設や食のコンテンツを追加予定) H29.7末5言語累計 998,525PV
SNS(Facebook 英語版、繁体字版)はニーズに合わせた記事を外国人ライターにより毎月20件程度を配信

2. 外国人向け旅行商品づくり

- 台湾、香港、シンガポール、タイの4市場で旅行商品販売促進事業を展開
H29.8.15現在 4ヶ国/地域 7社15商品48本販売中(466名予約)
台湾13社(4月)、12社(7月)、香港11社(4月)、12社(6月)、シンガポール9社(5月)、タイ10社(5月)の旅行会社にセムを実施

3. 四国4県が連携した広域国際観光の推進

- VJ(Visit Japan) 地方連携事業(各県提案5事業、四ツ創4事業を開始)
ベトナム、インドネシアの旅行会社(14社14名) 招請済、SIT向け(庭園・盆栽)でフランス7(1社1名)、タイ7(4国PRで台湾など6社6名、ベトナムを利用した体験PRで台湾・香港・韓国1社3名を招請予定)
四国広域観光周遊ルート形成事業(認定から3年目 12事業 事業費1億円)
四国道路をテーマに欧米などを中心にプロモーション等を展開

4. 2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けた「よさこい」の戦略的な展開

- (1) 全国のよさこい団体との連携による事業展開(「2020よさこいで応援プロジェクト実行委員会」)
会員増加に向けたアクションを行い、8団体加入(YOSAKOIソラ、にっぽんど真ん中、安濃津ほか)30都道府県77団体(H29.8.11現在)
会員との定期的な情報提供、意見募集(10回)
(2) 海外向けプロモーションの展開
海外のよさこいチーム代表者等の「よさこいアンバサダー」認定
8/9認定式を実施し、新たなよさこいアンバサダーを認定(7カ国8チーム23名)、合計13カ国15チーム42名
県内よさこいチームの海外イベント等への派遣
国内派遣 8/27 四万夢多36名予定(にっぽんど真ん中祭り)
「よさこい海外普及支援事業(通称:マイスター事業)」による海外等でのよさこい指導1協力者の募集を開始し、6名を登録
JICAによるボランティア派遣
JICAが募集し、よさこい踊りの指導や紹介を主な活動とするボランティア1名をパラグアイ(7/18~、11ヶ月間)とアルゼンチン(10月上旬~、11ヶ月予定)へ派遣

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み(C、A)

見えてきた課題・改善

1. 効果的な広報・セールス活動の展開

- 行ってきたプロモーションの効果や、指標としている観光庁「宿泊旅行統計調査」に表れていない宿泊施設の調査回答漏れのため実態を反映していないことから、回答をしっかりとってもらうよう依頼する
継続的なメディアへの露出強化を図るとともに、台湾で訴求力があるとされる「坂本龍馬」をテーマにプロモーションを実施

2. 外国人向け旅行商品づくり

- インターネット等で独自に手配を行う個人旅行者(FIT)向けへの対策が弱い
オンラインによるネット系旅行会社(OTA)での誘客キャンペーンや周遊クーポン等の配布による個人旅行者への対策の実施を検討

4. 2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けた「よさこい」の戦略的な展開

- 2020年に向けた実行委員会の組織運営や体制の強化
実行委員会理事意見交換会を定期的(2~3ヶ月毎)に開催し、具体的な提言書案や事業計画を協議
海外チーム(ヨーロッパ連合)がよさこい本番へ参加して見えてきた、世界大会開催の課題への対応一事前準備として計画段階からの日本人サポートが必要(地方車、音響の手配の情報提供等)
演舞に専念できるように帯向できる日本人スタッフが必要(演舞スケジュールの調整と教護対応等)

下半期の主な取り組み

1. 効果的な広報・セールス活動の展開

- 台湾ゴルフや広州ファミア等への参加旅行会社の旅行商品づくりのフォローアップ
在京海外メディアとのネットワーク形成(定期的な情報発信及び交流会の開催)
旅行雑誌による集約的な情報発信(台湾)、旅行口コミサイトによる定期的な情報発信(香港・シンガポール)
観光事業者の旅行口コミサイトへの登録を促進

2. 外国人向け旅行商品づくり

- 台湾については高知市と四万十・足摺の2泊商品の造成を働きかけ(旅行会社の施設利用に対する期間限定のインセンティブ等)
個人旅行者(FIT)の比率が高い香港やシンガポールでは、個人向け旅行商品の造成を働きかけ
ネット系旅行会社(OTA)での誘客キャンペーンや周遊クーポン配布等の個人旅行者対策の実施

4. 2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けた「よさこい」の戦略的な展開

- (1) 全国のよさこい団体との連携による事業展開
全都道府県からの参画を促進、地方公共団体の長に顧問就任の呼びかけ
定期的な理事意見交換会の開催、オリパラ開閉式での演舞に向けた効果的な提言書策定
2020年に向けた事業計画の策定及び総会開催、要聖活動の実施(10月頃予定)

(2) 海外向けプロモーションの展開

- 既認定アンバサダーとの情報交換、H30年度よさこいアンバサダー候補者との調整
県内よさこいチームの海外イベント等への派遣
新竹県国際花鼓芸術節(10月予定)
ドリーム夜さくら祭り(11月予定)、龍馬よさこい(11月予定)
台湾ランタンフェスティバル(3月予定)
よさこい海外普及支援員の派遣
新竹県の大学(10月予定)、韓国木浦共生園(10月予定)、香港ランカイフォン(11月予定)
世界大会開催に向けた海外チーム参加へのサポート体制の検討

【直近の成果】

- 外国人延べ宿泊者数 平成29年1月~5月 25,590人泊
海外旅行会社へのセールス実績 延べ27社うち新規8社(平成29年7月末)
訪日旅行誘致事業助成金(チャーター便)以外 活用実績 90件 2,309名
外国人向けWebサイト「VISIT KOCHI JAPAN」
平成29年4月~7月末5言語計107,919PV、平成29年7月末5言語累計 998,525PV
SNS(FB「Visit Kochi Japan」ファン数)
英語:132,134人(平成27年9月~平成29年7月総計)
中国語(繁体字):24,507人(平成28年4月~平成29年7月総計)
飲食メニューを多言語化した飲食店の数(平成29年7月末現在登録数) 190店舗、公開数37店舗)
2. 全国よさこいネットワーク組織への参加団体数 77団体(30都道府県)(平成29年8月11日現在)
3. よさこい祭りが開催されている国の数 21カ国/地域

【概要・目的】

- ・歴史を中心とした博覧会の開催を通じた地域の歴史資源の磨き上げと観光クラスターの整備
- ・観光産業を支える人材の育成と事業体の強化

平成29年度の当初計画（P）

1. 歴史資源の磨き上げと地域の食・自然などが一体となった周遊コースの整備【再掲】

- (1) 歴史資源のリアル化計画に基づく磨き上げの実施（随時）
- (2) 観光クラスター計画に基づく観光クラスターの形成（随時）
- (3) 広域エリアでの周遊ルートの確立（中規模・大規模クラスター、二次交通の整備）（随時）
- (4) 博覧会開催に向けた地域会場への支援（歴史資源磨き上げ技術支援、館内ガイド配置支援、多言語対応支援等）（随時）

2. 観光産業を支える人材の育成と事業体の強化

- (1) 「土佐の観光創生塾」の充実強化による事業者の旅行商品造成力の一層の向上と販売力の強化及び地域の事業者間連携を通じた地域観光クラスターの形成（～3月）
- (2) 地域コーディネーターによる創生塾参加事業者へのハンズオン支援（随時）
- (3) 観光ガイドの育成と組織の強化【再掲】
 - ・観光ボランティアガイド団体の組織化への支援（新規2団体）
 - ・観光ガイド研修交流会の開催（全体1回、地域別5回）
 - ・観光ガイド個別勉強会の開催（10団体）
 - ・観光ガイドによる避難訓練の実施（高知県観光ガイド連絡協議会加盟全団体）
 - ・観光ガイド連絡協議会への加盟促進

3. 広域観光組織の機能強化【再掲】

- (1) 各組織の状況に応じた機能強化や体制整備への支援
 - ・地域観光コーディネーターの配置による職員のスキルアップ（随時）
 - ・広域観光組織の中長期計画に基づく事業の実施（随時）
 - ・広域観光組織の設置及び法人化に向けた協議（随時）

計画を進めるに当たってのポイント

1. 多岐にわたるステークホルダーとの調整

平成29年度上半期の取り組み状況（D）

1. 歴史資源の磨き上げと地域の食・自然などが一体となった周遊コースの整備【再掲】

- (1) 歴史資源の磨き上げにかかる地域支援専門チームによる支援：現地派遣6か所8回（7月末現在）
- (2) 「志国高知 幕末維新博」地域会場ブロック会の開催（第4回：4/26～4/28、5/10）
- (3) 博覧会開催に向けた地域会場へのガイド配置支援：12会場14ポスト（7月末現在）
- (4) 地域会場及び観光クラスターに係るデータ・実績の集約、現状の評価
 - PDCAチェックシート作成：3市町（7月末現在）
 - データ実績の集約：11市町村（7月末現在）

2. 観光産業を支える人材の育成と事業体の強化

- (1) 受講者数：83名（東部26名、中央29名、西部28名）
- (2) 開催状況
 - ・第1回：全体会【3地域合同】（6/5（参加者56名（東部12名、中央22名、西部22名））
 - ・第2回：東部（6/14（参加者19名））、中央（6/22（参加者20名））、西部（6/16（参加者25名））
 - ・第3回：東部（7/7（参加者17名））、中央（7/12（参加者18名））、西部（7/18（参加者24名））
- (3) 地域コーディネーターによるハンズオン支援（3地域（随時））
- (4) 観光ガイドの育成と組織の強化【再掲】
 - ・観光ガイド連絡協議会総会（5/18）、理事会（6/13、7/18）
 - ・観光ガイド連絡協議会への新規加入2団体（合計27団体）（7月末現在）
 - ・個別勉強会の開催 2回（7月末現在）
 - ・各ガイド団体における避難訓練の実施（9月）

3. 広域観光組織の機能強化【再掲】

- (1) 広域観光協議会事務局長会議（5/16、8/2）で各協議会のH29事業計画の情報や課題を共有
- (2) 地域観光コーディネーターによる観光創生塾等を通じたOJT支援（随時）
- (3) 物部川DMO協議会定例総会（6/21）でH28実績とH29計画を確認
- (4) 嶺北地域4町村担当課長会（4/25）でH29計画を確認
- (5) 高幡観光活性化検討委員会（5/30）でH28実績とH29計画を確認

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

見えてきた課題・改善策

1. 歴史資源の磨き上げと地域の食・自然などが一体となった周遊コースの整備【再掲】

- ・持続的な周遊につながる歴史資源の磨き上げや観光クラスター整備についての、タイムリーなデータ収集に基づくPDCAサイクルの確立及び実行に向けた関係市町村等との連携

2. 観光産業を支える人材の育成と事業体の強化

- ・先進事例に学び、セールスを見据えた観光商品の磨き上げと事業者が連携した地域観光クラスターの形成

3. 広域観光組織の機能強化【再掲】

- ・広域観光組織を担う観光人材の確保、それぞれの広域観光組織の現状を踏まえ、将来に向けた果としての支援のあり方の検討

下半期の主な取り組み

1. 歴史資源の磨き上げと地域の食・自然などが一体となった周遊コースの整備【再掲】

- (1) 歴史資源のリアル化計画に基づく磨き上げの実施
- (2) 観光クラスター計画に基づく観光クラスターの形成
- (3) 広域エリアでの周遊ルートの確立（中規模・大規模クラスター、二次交通の整備）
- (4) 博覧会開催に向けた地域会場への支援（歴史資源磨き上げ技術支援、館内ガイド配置支援、多言語対応支援等）
- (5) 地域会場及び観光クラスターのPDCAに関する市町村協議、改善策の実施

2. 観光産業を支える人材の育成と事業体の強化

- (1) 創生塾の開催と塾生の自地域以外でモニターを実施（10～11月）
- (2) 塾生がコーディネーターや広域組織と共にセールス活動を実施（12～1月）
- (3) 観光ガイドの育成と組織の強化【再掲】
 - ・市町村、地域本部、観光協会、観光ガイド連絡協議会等と連携して、地域でのガイドに関する勉強会を開催
 - ・観光ガイド連絡協議会への加入の呼びかけ
 - ・ブロック別交流会の開催と個別勉強会の実施

3. 広域観光組織の機能強化【再掲】

- (1) 産業振興推進部や商工労働部などと連携し、広域観光組織を担う観光人材の確保を支援
- (2) 地域観光コーディネーターによるOJT支援の随時実施
- (3) 新たな観光組織の設置に向けて随時協議を実施

【平成31年度末の目標〈H29到達目標〉】

- | | |
|-----------------------------|----------------------------|
| 1. 観光クラスター【再掲】 | = H31：20か所以上<H29：15か所以上> |
| 2. 地域観光クラスター【再掲】 | = H31：50クラスター<H29：24クラスター> |
| 3. 観光創生塾を通じた人材育成と売れる旅行商品の造成 | = H31：250件<H29：125件> |
| 4. 広域観光組織の法人化【再掲】 | = H31：5か所<H29：3か所> |
| 5. 地域コーディネーターの配置【再掲】 | = H31：3エリア<H29：3エリア> |
| 6. 観光ボランティアガイド団体数【再掲】 | = H31：45団体 <H29：43団体> |

【直近の成果】

- | | |
|-----------------------------|------------------|
| 1. 観光クラスター【再掲】 | = 14か所（7月末現在） |
| 2. 地域観光クラスター【再掲】 | = 11クラスター（7月末現在） |
| 3. 観光創生塾を通じた人材育成と売れる旅行商品の造成 | = 72件（7月末現在） |
| 4. 広域観光組織の法人化【再掲】 | = 3か所（7月末現在） |
| 5. 地域コーディネーターの配置【再掲】 | = 3エリア（7月末現在） |
| 6. 観光ボランティアガイド団体数【再掲】 | = 40団体（7月末現在） |

【概要・目的】

大手小売業者や業務筋に対応できる生産管理の高度化に向けて、HACCP研修の充実や、ワンストップ相談窓口の設置、HACCPアドバイザーの派遣など、事業者自らが改善しながら取り組む環境を整える。

平成 29 年度の当初計画（P）

1. 大手小売業者や業務筋に対応できる生産管理高度化への支援

- (1) 県版 HACCP 認証制度及び支援策の周知
 - ・各地域本部ブロック会での認証制度及び支援策の周知（上期）
 - ・各種会合での認証制度及び支援策の周知（上期）
 - ・各種広報媒体活用による情報発信（通年）
- (2) 県版 HACCP 取得に向けた支援
 - ・HACCP 研修 6 回
 - ・HACCP 研修補講 2 回
 - ・専門家派遣（通年）
 - ・ワンストップ相談窓口の設置（通年）
 - ・HACCP 導入支援プロセスへの誘導
- (3) HACCP 手法の定着・改善に向けた支援
 - ・専門家派遣（通年）
- (4) 県版 HACCP のプレゼンスの向上
 - ・県版 HACCP のバージョンアップ
 - ・外商ツールとしての活用
- (5) 食品表示の適正化支援
 - ・食品表示相談窓口の設置（通年）
 - ・食品表示セミナー6回、栄養成分表示セミナー2回

【計画を進めるに当たってのポイント】

さらなる外商拡大に向けての生産管理高度化（県版 HACCP 取得等）の必要性について、県内事業者の意識向上が不可欠。

平成 29 年度上半期の取り組み状況（D）

1. 大手小売業者や業務筋に対応できる生産管理高度化への支援

- (1) 県版 HACCP 認証制度及び支援策の周知
 - ・ワンストップ相談窓口の設置（4月～）
 - ・各地域本部ブロック会での認証制度及び支援策の周知（5月～6月）
 - ・各種会合での認証制度及び支援策の周知（4月～6月）
（県産品商談会、各種同業種団体総会、まるごと高知商談会、食品衛生指導員研修等）
 - ・広報媒体の活用による周知（ラジオ 4月）
- (2) 県版 HACCP 取得及び定着・改善に向けた支援
 - ・HACCP 研修
 - 第1回（5/18・19）高知市：23社（うちH29新規：15社）
 - 第2回（6/6・7）四万十市：19社（うちH29新規：12社）
 - 第3回（7/6・7）高知市：29社（うちH29新規：14社）
 - 第4回（9/13・14）須崎市
 - ・専門家派遣（8月末時点）
 - HACCP アドバイザー派遣（現地及び書類指導）：56社（うちH29新規：29社）
 - 生産管理コーディネーター派遣：13社
 - ・ワンストップ相談窓口でのアドバイス：70社（8月末時点）
- (3) 県版 HACCP のプレゼンス向上
 - ・県版 HACCP のバージョンアップ
 - JFS 規格との連動性確保に向けた協議（農林水産省等：4月、6月、8月）
 - ・外商ツールとしての活用
（県産品商談会での情報発信、各種商談会審査における活用）
- (4) 食品表示の適正化支援
 - ・食品表示研修
 - 入門編（6/14）高知市：21社
 - 専門編・一括表示（7/13）高知市：19社
 - 専門編・栄養成分表示（8/18）高知市：19社
 - ・相談窓口でのアドバイス：327件（8月末時点）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

見えてきた課題・改善策

- ・事業者の段階に応じた支援（特に、取組が停滞している企業や HACCP 取得に関心の薄い企業への対応）
- ・国内外の取引で通用するための食品安全規格との連動、審査水準の標準化

下半期の主な取り組み

- ・HACCP 手法の導入支援
 - HACCP 研修（11月、1月）、HACCP アドバイザー派遣
 - 食品加工事業者への個別訪問
- ・HACCP 手法の定着・改善支援
 - 生産管理コーディネーター派遣
- ・ワンストップ相談窓口でのアドバイス
- ・県版 HACCP のプレゼンス向上
 - 県版 HACCP バージョンアップに向けた協議
 - 外商ツールとしての活用

＜事業者の段階に応じた支援＞

事業者の段階に応じた個別のフォローアップを行う

(A) 県版 HACCP 認証取得済企業

- ・HACCP 手法の定着・改善のため生産管理コーディネーターを派遣し、外商で必要となる工場監査に対応した食品安全の取組へと改善支援

(B) HACCP 研修受講済企業

- ・アドバイザー派遣（書類作成指導、現地指導）を中心としたフォローアップを行い、第2ステージ以上の取得を支援
- ・認証取得までの支援内容とスケジュールを示した「見える化シート」を作成し、事業者の計画的取組を促す

(C) 研修を受講していない企業

- ・関係機関との連携による未受講企業へのアプローチ
- ・HACCP 研修+アドバイザー派遣を基本セットとし、第2ステージ以上の取得を支援

※(B)のうち認証申請に向けた取組が停滞している事業者及び、(C)の事業者に対しては、地産地消・外商課、地域本部、福祉保健所が分担し、個別訪問を実施。

【平成 31 年度末の目標（H29 到達目標）】

- 1. 生産管理高度化（県内 170 社の外商企業群）
県版 HACCP(第2ステージ以上)認証取得企業 = H31：170社（H29：170社）

【直近の成果】

- 1. 生産管理高度化（県内 170 社の外商企業群）
県版 HACCP(第2ステージ以上)認証取得企業 = 61社（H28.6～H29.8月末時点）

分野：地産地消・地産外商戦略の展開（食品分野）

戦略の柱：外商支援の全国展開でより大きな商流へ

取組方針：地産外商公社の全国展開による事業者の外商機会の拡大

【概要・目的】

- ・会社がこれまで培ってきた外商先との信頼関係やネットワークを最大限活用し、全国のエリア別や業種ごとの特性に応じた外商活動を強力に展開することなどにより、県内事業者・生産者の外商拡大につなげる。
- ・高知家プロモーションを強化して、高知家の認知度の維持・向上や、プロモーション項目の強力なセールス活動の展開、地産外商・観光振興・移住促進に直結する具体的な行動の一層の喚起に取り組む。

平成 29 年度の当初計画（P）

1. 地産外商公社の全国展開の推進

<全体戦略>

- ・公社のノウハウを活用して作成した外商先リストによる販路の開拓
- ・小売業、飲食業、卸売業など、業種の特性、ニーズに対応した外商活動を展開

・地域の外商力アップ

<エリア戦略>

- ・ボランティアチェーンと連携した外商機会の拡大<首都圏>
- ・東京近郊地域での活動エリア拡大<首都圏>
- ・業務筋や外食産業向けの外商活動の強化<関西>
- ・大規模展示商談会への出展(居酒屋産業展・ファベックス関西)<関西>
- ・関係を築いてきた外商先(小売・協同組織等)への更なる外商活動<中国、四国、九州>
- ・中国・四国地域にネットワークを有する大手卸業者との連携や、新たな商談機会の創出<中国、四国、九州>
- ・県産品ブランドの浸透<北海道>
- ・県内卸と連携した販路開拓<北海道>

- ・成約件数：8,000 件
- ・営業訪問件数 2,000 件
- ・高知フェアの開催：200 回

計画を進めるに当たってのポイント

- ・県担当課及び県事務所と連携した外商活動の展開

計画を進めるに当たってのポイント

外商の全国展開のさらなる推進（販路の開拓、取引額の拡大）

平成 29 年度上半期の取り組み状況（D）

1. 地産外商公社の全国展開の推進

- ・公社のノウハウを活用して作成した外商先リストによる販路の開拓
- ・小売業、飲食業、卸売業など、業種の特性、ニーズに対応した外商活動を展開
- ・地域の外商力アップ

外商実績（7 月末時点）

- ・成約件数 2,735 件（H28:2,022 件）
- ・営業訪問件数：618 件（H28：529 件）うち新規にアプローチした企業数 67 社（H28:110 件）
- ・高知フェアの開催：77 回（H28：60 回）

主な実施場所：

三越伊勢丹銀座店、ウェスティンホテル大阪「はなの」、ホテルプラザオーサカ、プラチナフィッシュ（飲食店）19 店舗、明治屋 8 店舗、QVC ジャパン（テレビショッピング）、南国酒家（飲食店）（エリア拡大（首都圏）：神奈川 3 回、埼玉 2 回、千葉 3 回、栃木 1 回）（更なる外商活動（九州）：宮崎 1 回、福岡 4 回、熊本 1 回、長崎 3 回、大分 1 回、鹿児島 1 回）

・産地招へい：57 回（H28:52 回）

・県外商談会

居酒屋産業展（関西）5/23～25：9 社（新規）

居酒屋産業展（東京）8/29～8/31：14 社

・NAGOYA フードビジネスショー（中部）：9/20～9/21：21 社（予定）

・県内商談会

高知県産品商談会 5/30：県外バイヤー87 社参加、県内事業者 108 社参加

まるごと高知商談会及び商品開発・外商活動相談会の開催

高知会場 6/22：31 社参加（商談会 25 社、相談会のみ参加 6 社）

四万十会場 6/23：8 社参加（商談会 8 社）

外商事業者のすそ野の拡大

・まるごと高知ブロック別出張商談・相談会

9/5 仁淀川地域会場（商談会 3 社、相談会 1 社（商談会と重複））

2. 新たな物流システム構築の検討

(1) 土佐経済同友会・第一次産業活性化委員会との協働（「加工食品物流システム研究会」）

・「トラック便共同運行についての提言」（5 月 31 日）

・第 1 回会議（6 月 19 日）

①土佐経済同友会からの研究会設立経緯等の説明

②今後の取組の協議 など

⇒県内配送事業者からの意見聴取、首都圏大手飲食チェーンからの配送状況のヒアリングの実施を決定。

・第 2 回会議（7 月 24 日）

①県内配送事業者の取組を聴取

②首都圏大手飲食チェーン店からの配送状況のヒアリング結果を報告（県）

③県内食品加工事業者からの物流に関するヒアリング結果を報告（県）

④今後の取組の協議

⇒参加者を絞った小委員会形式で具体的な検討を進めることを決定

・第 1 回小委員会（9 月 15 日）

①参加者を絞っての具体的な検討を開始

(2) 研究会にあわせた果の取組

・県内食品加工事業者 31 社へのヒアリングを実施（5～7 月）【研究会で報告】

・首都圏の飲食チェーン店の配送状況のヒアリングを実施（7 月）【研究会で報告】

・大手宅配事業者 3 社へのヒアリングを実施（6～7 月）

・園芸連、瀬沖縄県物産公社へのヒアリングを実施（8 月）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

1. 地産外商公社の全国展開の推進

見えてきた課題・改善策

- ・公社のノウハウを活用して作成した外商先リストによる販路の開拓
- ・小売業、飲食業、卸売業など、業種の特性、ニーズに対応した外商活動を展開
- ・地域の外商力アップ
- ・さらなる商品の磨き上げ、新商品開発

下半期の主な取り組み

<外商先の拡大・取引額の拡大>

- ・ボランティアチェーンと連携した外商機会の拡大<首都圏>
- ・東京近郊地域での活動エリア拡大<首都圏>
- ・大規模展示商談会への出展（ファベックス関西（10 月）、FOOD STYLE 2017 in FUKUOKA（11 月）、スーパーマーケットトレードショー（2 月）、FOODEX JAPAN 2018（3 月））
- ・県関係部局と一体となった商談会の開催（土佐っておいしい！食の大商談会（東京 11 月）、土佐の宴（大阪 11 月））
- ・業務筋や外食産業向けの外商活動の強化<関西>
- ・関係を築いてきた外商先(小売・協同組織等)への更なる外商活動<中国、四国、九州>
- ・中国・四国地域にネットワークを有する大手卸業者との連携や、新たな商談機会の創出<中国、四国、九州>

<さらなる商品の磨き上げ、新商品開発>

- ・まるごと高知でのテストマーケティング
- ・各種展示商談会審査会、公社主催の商談会等における審査員、バイヤー等からのアドバイスは事業者ごとにカルテ化し、食品ビジネスまるごと応援事業へ誘導するなど商品の磨き上げ、新商品開発を支援。
- ・外商事業者のすそ野の拡大
まるごと高知ブロック別出張商談・相談会（安芸地域 10/27、高幡地域、嶺北地域、物部川地域）

2. 新たな物流システム構築の検討

見えてきた課題・改善策

- ・県内食品加工事業者からは、「庭先集荷」、「リードタイム（納期）の遵守」、「温度管理などの輸送品質の確保」、「コストの抑制」が担保されたシステムが求められている。（他方、運送業者からはコストと輸送品質は両立しないという意見もある。）
- ・集荷、幹線輸送、配送の各段階で仕組みを構築し、連動させることが必要。
- ・効率的な輸送を実現するためには既存物流を活用することが必要。

下半期の主な取り組み

- ・加工物流システム研究会（毎月 1 回開催）と並行して、参加者を絞った小委員会形式で具体的に検討。

【平成 31 年度末の目標（H29 到達目標）】

1. 地産外商公社の活動による成約 = H31：36 億円（H29:28 億円 成約件数 8,000 件）

【直近の成果】

地産外商公社の活動による成約件数:2,735 件（7 月末現在）【対前年度同期比 135%増】

分野：地産地消・地産外商戦略の展開（食品分野）

戦略の柱：外商支援の全国展開でより大きな商流へ

取組方針：地産外商公社の全国展開による事業者の外商機会の拡大

【概要・目的】

- ・ 公社がこれまで培ってきた外商先との信頼関係やネットワークを最大限活用し、全国のエリア別や業種ごとの特性に応じた外商活動を強力に展開することなどにより、県内事業者・生産者の外商拡大につなげる。
- ・ 高知家プロモーションを強化して、高知家の認知度の維持・向上や、プロモーション項目の強力なセールス活動の展開、地産外商・観光振興・移住促進に直結する具体的な行動の一層の喚起に取り組む。

平成 29 年度の当初計画 (P)

3. 高知家プロモーションの地域地域でのさらなる活用を実現する高知ブランディングの強化

- ・ 高知家 5 年目キャッチコピー「高知家は、いろんな家族で大家族。」記者発表「高知家 ○○家族」募集
- ・ 高知家ウェブサイトで募集情報公開
- ・ プロモーション項目（産品、観光、移住から 13 項目を選定）のメディアプロモート開始

計画を進めるに当たってのポイント

高知家プロモーションとセールスの連動

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

3. 高知家プロモーションの地域地域でのさらなる活用を実現する高知ブランディングの強化

- 5/11 第 1 回高知家統一セールスプロモーション推進本部会議
(プロモーション項目：産品、観光、移住の 13 項目を選定)
- 6/7 高知家 5 年目キャッチコピー「高知家は、いろんな家族で大家族。」記者発表
- 6/7～ 「高知家 ○○家族」募集開始 (8/15 時点 117 件)
- 「高知県まとめサイト 高知家の○○」本格稼働
- 6/7～30 帯屋町商店街での高知家 PR 看板掲示
- 6 月中旬～ プロモーション項目のメディアプロモート開始
- 7 月～10 月 全日空国内線スカイビジョンにて 15 秒 CM 放送
- 7 月中旬～ 高知家・観光×Hanako タイアップ (カラー4P、Web 展開)
- 7/20～8/27 表参道でのフラッグ掲出
- 7/22 四万十市天神橋商店街での○○家族募集
- 7 月下旬～ 高知家ウェブサイトでの○○家族情報公開開始
- 7/29 もて海 1 周年&龍馬バートナル感謝イベントでの○○家族募集 (こうち旅広場)
- 8/1～31 新京橋商店街での高知家 PR 看板掲示
- 8/10～11 よさこい祭りでの PR (カツオ人間よさこい家族、島崎和歌子さん高知家の唄)
- 8/26～27 スーパーよさこいでの PR (ブルックスカフェとのタイアップ、○○家族募集等)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

3. 高知家プロモーションの地域地域でのさらなる活用を実現する高知ブランディングの強化

見えてきた課題・改善策

- ・ 高知家の認知度の維持向上に向けた全国的な情報発信
- ・ 高知家プロモーションとセールスのさらなる連動

下半期の主な取り組み

- ◆ 高知家の認知度の維持・向上
 - ・ 年間を通じ「家族」情報募集 (随時)
 - ・ ホームページでの応募情報公開 (随時)
 - ・ 募集した家族への取材等を通じ「高知家の○○」での情報発信 (10 月～)
 - ・ TV、Web メディア等を活用した高知家及び家族情報の露出、話題化 (10 月～1 月予定)
 - ・ 家族を活かしたヤマ場づくりによる話題化、情報拡散 (2 月～3 月予定)
- ◆ セールスとの連動
 - ・ 時機をとらえたメディアプロモートと情報共有を実施
＜プロモーション項目＞
 - ①土佐茶 ②トマト ③ニラ ④土佐文旦 ⑤ナス
 - ⑥土佐はちきん地鶏 ⑦宗田節 ⑧ブランド養殖魚
 - ⑨室戸海洋深層水関連商品 ⑩土佐和紙 ⑪土佐木材
 - ⑫志国高知 幕末維新博 ⑬移住

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

2. 首都圏、近畿圏における高知家の認知度 = H31 : 35% (H29: 35%)

【直近の成果】

首都圏近畿圏における高知家の認知度 31% (H29.3 月末時点)

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野：地産地消・地産外商戦略の展開（食品分野）

戦略の柱：輸出戦略に基づく輸出振興の本格化

取組方針：国・地域別の輸出拡大、品目別の輸出拡大、企業のサポート強化

【概要・目的】

県産品の海外への販路拡大：ユズに加えて、ユズの輸出で蓄積したノウハウを活かしながら、次に続く輸出品目として土佐酒や水産物の輸出拡大に取り組む。
貿易に取り組む企業の掘り起こしと企業のステージに応じたサポートを行って、貿易に取り組む企業のすそ野を広げていく。

平成 29 年度の当初計画（P）

1. 輸出の本格化に向けた体制強化

- (1) 輸出案件等情報共有会議の設置【新規】
- (2) 貿易推進統括アドバイザーの委嘱【新規】
- (3) 高知県台湾オフィスの設置【新規】

2. 食品分野輸出の取り組み

- (1) 国・地域別の輸出拡大
 - ①有望（安定）市場での展開
 - ②新興（チャレンジ）市場での展開
- (2) 品目別の輸出拡大
 - ①ユズの輸出拡大
 - ②土佐酒の輸出拡大
 - ③養殖魚の加工と連動した海外市場への販路開拓

(3) 企業サポート強化等

- ①貿易促進コーディネーター等による企業支援（通年）
- ②貿易講座・セミナー
 - 米国食品安全強化法対応支援セミナー（基礎編）（4月）、（構築編）（5月）、（個別指導）（6～8月）【新規】
 - 「土佐MBA」貿易入門編（7月）
 - 「土佐MBA」貿易基礎編（11月）（2月）
- ③国内事業等との連携
 - 高知県産品商談会等における輸出向け商談支援

計画を進めるに当たってのポイント

- 1. 庁内外の支援機関等との連携強化
- 2. 各国の輸入規制への対応
 - ※米国食品安全強化法への対応（2016年9月施行。従業員数500人未満の企業は経過措置により2017年9月から適用）

平成 29 年度上半期の取り組み状況（D）

1. 輸出の本格化に向けた体制強化

- (1) 輸出案件等情報共有会議の設置
 - 第1回輸出案件等情報共有会議開催（4/7）
 - ・平成29年度の主な取り組みについての情報共有と意見交換
 - ・年間事業計画の策定依頼
 - 各部署ヒアリング（4/21～5/8）
 - 第2回輸出案件等情報共有会議開催（6/16）
 - ・ヒアリング結果の共有とプロジェクトチームの編成について
 - 第3回輸出案件等情報共有会議開催（8/25）
 - ・各連携事業の取り組み状況の情報共有等
- (2) 貿易推進統括アドバイザーの委嘱
 - 防災製品等の販路開拓（台北国際安全博覧会、行政院公共工程委員会他）（4/11～15）
 - 台北駐日経済文化代表処代表及び台湾メディア高知訪問（5/30～31）
 - まるごと高知での台湾高知情報交流会（6/5）
 - 台湾トップセールス等（7/10～11）
- (3) 高知県台湾オフィスの設置
 - 台湾オフィス開設（4月～）

2. 食品分野輸出の取り組み

- (1) 国・地域別の輸出拡大
 - ①有望市場
 - 【7/7/7】 ■「米国食品安全強化法対応支援セミナー」の開催（基礎編）13社（4/19）、（構築編）7社（5/16～17）、（個別指導）5社（6/28～29、7/19～21、8/21～22）がFSMA対応完了を目指した取り組み（6～8月）
 - 「四国4県連携」（バイヤー）招聘商談会及び産地訪問（7/31）
 - 【中国】 ■「四国4県連携」中国販路開拓事業（通年）開始（5月～）
 - 「四国4県連携」中国向け輸出商談会 参加6社（5/16）
 - 「四国4県連携」上海総領事館での商談会（9/15）
 - 【台湾】 ■「台湾高知県産物産事前商談会」（6/15～16）
 - 台湾トップセールス等（7月）（再掲）
 - 【欧州】 ■「土佐酒輸出促進事業（ロンドン・パリ）」（9/15～19）
 - 【シンガポール】 ■商社連携プロモーション（現地商社と連携し量販店で高知県産品をプロモーション）（7/6～19）
 - バイヤー招聘商談会及び産地訪問（7/24～27）
 - 【香港】 ■「Food Expo 2017」出展（8/17～19）（水産振興部と連携）
 - ②新興市場
 - 【タイ】 ■「THAIFEX 2017」出展4社 商談157件（5/31～6/2）
 - 【ベトナム】 ■「VIETFISH 2017」出展（8/29～31）（水産振興部と連携）
- (2) 品目別の輸出拡大
 - ①ユズ ■「KOCHI YUZU」の商標取得を活かした、欧州等での本格的なブランド化
 - ②土佐酒 ■「土佐酒振興プラットフォーム」を中心に県内酒造会社と連携した輸出促進の取り組みとブランド化
 - ③水産物 ■高知県養殖魚輸出促進協議会の活動支援（4月～）
- (3) 企業サポート強化等
 - ①貿易促進コーディネーター等による企業支援（通年）
 - ②貿易講座・セミナー
 - 「土佐MBA」貿易入門編（7/28）参加者17名
 - 「米国食品安全強化法対応支援セミナー」の開催（基礎編）13社（4/19）、（構築編）7社（5/16～17）、（個別指導）5社（6/28～29、7/19～21、8/21～22）がFSMA対応完了を目指した取り組み（6～8月）（再掲）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

見えてきた課題・改善策

- ・米国食品安全強化法対応支援セミナー終了後、FSMA対応が可能となったことを生かした販路拡大の取り組み
- ・メディアを活用した効果的なプロモーションの実施

下半期の主な取り組み

- 1. 輸出の本格化に向けた体制強化**
 - (1) 輸出案件等情報共有会議の設置
 - 第4、5回輸出案件等情報共有会議開催（10月下旬、1月上旬）
 - (2) 貿易推進統括アドバイザーの活動
 - (3) 高知県台湾オフィスの活用
- 2. 食品分野輸出の取り組み**
 - (1) 国・地域別の輸出拡大
 - ①有望市場
 - 【7/7/7】 ■「四国4県連携」日本ふるさと名産食品展 in ロサンゼルス（2/22～28）
 - 【ドイツ】 ■「ANUGA2017」出展（10/7～11）
 - 【台湾】 ■「JASONS」台湾高知県産物展（11/16～20）
 - 【シンガポール】 ■「板長グループ」高知フェア（10～11月）
 - 「Singapore Community Garden Festival 2017」出展（11/3～5）
 - 「明治屋シンガポール」高知フェア事前商談会（12月）
 - 「ジャニス・ウォン シェフ」連携枠組プロモーション（2月）
 - 「明治屋シンガポール」高知フェア（3月）
 - 【香港】 ■「土佐酒輸出促進事業（香港）」（11月予定）
 - ②新興市場
 - 【インドネシア】 ■「板長グループ」高知フェア（10～11月）
 - 【ベトナム】 ■「四国4県連携」四国産品PRイベント in ハノイ（1/20～21）
 - ③連携案件
 - 【韓国】 ■「2017全羅南道国際農業博覧会」出展（10/26～10/28）
 - (2) 品目別の輸出拡大
 - ①ユズ ■「KOCHI YUZU」の商標取得を活かした本格的なブランド化
 - ②土佐酒 ■「土佐酒振興プラットフォーム」を中心に県内酒造会社と連携した輸出促進とブランド化
 - 「土佐酒輸出促進事業（香港）」（11月予定）（再掲）
 - ③水産物 ■「板長グループ」での高知フェア（10～11月）（再掲）
 - (3) 企業サポート強化等
 - ①貿易促進コーディネーター等による企業支援（通年）
 - ②貿易講座・セミナー
 - 「土佐MBA」貿易実務講座（11/21）、英文契約書編（2月）

【平成 31 年度末の目標（H29 到達目標）】

- 1. 国・地域別の輸出拡大
 - ・有望市場への食料品の輸出額 = H31：5億円（H29：3.7億円）
 - ・新興市場への食料品の輸出額 = H31：2カ国以上2千万円（H29：1千万円）
- 2. 品目別の輸出拡大
 - ・ユズの輸出額 = H31：2億円（H29：1.7億円）
 - ・土佐酒の輸出額 = H31：2億円（H29：1.7億円）
 - ・力を入れて取り組む品目数 = H31：3品目（H29：3品目）
- 3. 企業のサポート強化
 - ・海外での商談機会の提供数 = H31：55回（H28～H31累計）（H29：13回）

【直近の成果】

- 1. 国・地域別の輸出拡大 ※H28：（9月下旬公表予定）
 - ・全体の食料品の輸出額：（H27）439百万円
 - ・有望市場への食料品の輸出額：（H27）318百万円（7カ国）
 - ・新興市場への食料品の輸出額：（H27）9百万円（2カ国）
- 2. 品目別の輸出拡大 ※H28：（9月下旬公表予定）
 - ・ユズの輸出額：（H27）1億56百万円
 - ・土佐酒の輸出額：（H27）1億41百万円
 - ・力を入れて取り組む品目数：（H28）3品目（ユズ、土佐酒、水産物）
- 3. 企業のサポート強化
 - ・海外での商談機会の提供数：（H29）8回（9月末時点）

【概要・目的】

県産品の海外への販路拡大：ユズに加えて、ユズの輸出で蓄積したノウハウを活かしながら、次に続く輸出品目として土佐酒や水産物の輸出拡大に取り組みます。貿易に取り組む企業の掘り起こしと企業のステージに応じたサポートを行って、貿易に取り組む企業のすそ野を広げていきます。

平成 29 年度の当初計画 (P)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

3. 農業分野の輸出の取り組み（再掲）

卸売市場等との連携による輸出の販路開拓
 ・卸売会社との委託契約の締結（青果、花き：4/20 東京 各1社）

- (1) 青果
- ・シンガポールの量販店への提案と販売（5月～）
 - ・バイヤー等の産地招聘（4月、10月）
 - ・シンガポールの量販店で高知県の青果フェアの実施（12月）
- (2) 花き
- ・オランダでのトレードフェア出展による商談（11月）
 - ・鮮度保持試験の実施（7月～）
 - ・バイヤー等の産地招聘（12月）

4. 林業分野の輸出の取り組み（再掲）

- (1) 海外への販売促進
- ・県産材輸出促進事業による県内企業の取組支援
 - ・営業、商談、テスト出荷
 - ・輸出仕様製品の開発・加工（200m3）
 - ・県産材製品モデルルーム等でのPR 1箇所
 - ・海外見本市出展 1回
 - ・C L T等の輸出検討
 - ・委託事業実施による流通経費等の検証

5. 水産分野の輸出の取り組み（再掲）

- (1) 養殖魚の加工と連動した海外市場への販路開拓
- ① 高知県養殖魚輸出促進協議会の活動支援
- ・[商談会] タイ：タイフェックス（5月）、香港：フードエキスポ（8月）、ベトナム：ベトフィッシュ（8月）、沖縄：大交易会（11月）、ジェトロが開催する国内輸出商談会等
 - ・[来年度出展等を見据えた現地調査]
 - 米国：シーフードエキスポ・ノース・アメリカ（3月）
 - ・アドバイザー事業を通じた輸出商材の磨き上げや発掘、アドバイス販路開拓活動の実施（輸出商社等の産地への招へいや海外商談会への代行出品等）
- ② 海外の「高知家の魚応援の店」を活用した輸出の拡大
- ・板長グループ等海外応援店との連携
 - ・海外商社を通じた応援の店制度拡大に向けた取組強化

6. 工業分野の輸出の取り組み（再掲）

- <工業振興課>
- 海外
- (1) 買推進統括アドバイザーと連携した台湾・東南アジアへの販路開拓支援
- (2) 関係機関（JETRO、JICA等）と連携したODA（政府開発援助）案件化の促進
- (3) INAP スリランカ経済ミッションでの防災関連産業のPR
- 国内・海外
- 「防災関連製品ポータルサイト」を活用した国内外への情報発信
- <ものづくり地産地消・外商センター>
- 海外への販路開拓支援
- (1) 販路開拓支援事業（うち産業振興基金助成）
採択企業に対してのサポート実施
- (2) 営業サポート
- ・統括、貿易コーディネーター等による海外展開支援
- (3) 商談会出展サポート
- ・台湾、タイ、スリランカ、タイ、インドネシア、韓国
- (4) 海外同行支援
- (5) 海外バイヤー等招聘
- (6) セミナーの開催

3. 農業分野の輸出の取り組み（再掲）

卸売市場等との連携による輸出の販路開拓
 ・卸売会社との委託契約の締結（青果、花き：4/20 東京 各1社）
 (1) 青果・市場及びバイヤー産地招聘による取り組み方向の提案と共有（4/24～26、7/7～8）
 (2) 花き・市場担当者来高による取り組み方向の協議（5/24、6/26～27）

4. 林業分野の輸出の取り組み（再掲）

- (1) 海外への販売促進
- ・県産材輸出促進事業による事業実施
 - ・海外における営業・商談 1回（韓国6月）
 - ・海外バイヤーの招聘 1回（台湾4月）
 - ・C L T等の輸出検討
 - ・C L T輸出事業検討会議 参加 4回

5. 水産分野の輸出の取り組み（再掲）

- (1) 養殖魚の加工と連動した海外市場への販路開拓
- 輸出に対応した HACCP 認定取得の推進
 - ・宿毛市での新たな加工施設への HACCP 導入に向けた専門家派遣を支援（コンサルティング：第1回目6/8）
 - 高知県養殖魚輸出促進協議会の活動支援
 - ・協議会の開催（第1回（4/28）H28 活動実績・H29 事業計画を承認、第2回（9/15）上半期の活動報告、下半期の活動予定の見直し及び共有）
 - ・[見本市] タイ：タイフェックス（5/31～6/2）、香港：フードエキスポ（8/17～19）、ベトナム：ベトフィッシュ（8/29～31）
 - 海外の「高知家の魚応援の店」の活用
 - ・板長寿司シンガポール店舗でのシェフ・リコメンデーション・メニューで県産水産物が採用（7月～）
 - ・「高知家の魚応援の店」制度の説明（5月 タイフェックスに合わせ訪問したパンク市内在の和食料理店（1店舗）への声掛け→8月登録完了）

6. 工業分野の輸出の取り組み（再掲）

- <工業振興課>
- 海外
- (1) 台湾防災見本市「台北国際安全博覧会」への高知県ブース出展（4/12～14）
（5社、商談件数（名刺交換なしの製品説明のみ含む）148）
- (2) 台湾でのトップセールス（7/11、政府関係部門の大臣・次官クラス等を訪問）
- (3) INAP スリランカ経済ミッション事前調査（4/22～4/27、7/18～7/22）
- (4) スリランカ・セミナー（INAP スリランカ経済ミッション関連）開催（6/16 参加者数27人）
- (5) ODA 案件化サポートチーム会（H29 第1回：4/19、第2回：5/24、第3回：7/27、第4回9月予定）（JICA 中小企業支援事業（案件化調査）への採択1件）
- 国内・海外
- 「防災関連製品ポータルサイト」を活用した国内外への情報発信（8,489ページビュー（4～7月））
- <ものづくり地産地消・外商センター>
- 海外への販路開拓支援
- (1) 経営革新・外商支援事業
- ・一次採択 12件
- (2) 営業サポート
- ・統括、海外支援コーディネーター等による海外展開支援、専門家派遣によるサポート 8社8回
- (3) 展示会・商談会出展サポート
- ・SECUTECH（4月、台湾5社） ・ ENTEC-POLLUTEC（6月タイ3社）
- (4) 海外同行支援 1回
- ・4月モロッコ 商談同行
- (5) ODA 案件化の支援
- ・ODA サポートチーム会（工業振興課主催）での情報共有（4月、5月、7月、9月予定）
 - JICA 案件化調査1件採択（6/20）
- (6) セミナーの開催 6/16 スリランカセミナー

3. 農業分野の輸出の取り組み（再掲）

見えてきた課題・改善策

卸売市場等との連携による輸出の販路開拓
 ・加工ニーズに合わせた規格や出荷形態の検討が必要（青果）
 ・オランダで人気のある品種の生産量が産地では栽培が少ない（花き）

下半期の主な取り組み

- 卸売市場等との連携による輸出の販路開拓
- ・提案の核となるフェアや商談会の開催に向け、契約市場や産地と連携して輸出の定番に繋げる商品作りを強化（青果：シンガポールでのフェア、花き：ワグでの商談会 11月）
 - ・輸出に向けた品種・品目の生産拡大を産地と協議するとともに、検査対策、鮮度保持等に取り組む

4. 林業分野の輸出の取り組み（再掲）

見えてきた課題・改善策

(1) 海外への販売促進

- ・輸出先市場の商慣行への対応、海外市況情報等の収集・分析

下半期の主な取り組み

- (1) 海外への販売促進
- ・補助事業の事業実施支援及びPRの継続
 - ・商慣行等に関する情報の収集
 - ・C L T等輸出検討事業業務委託の実施

5. 水産分野の輸出の取り組み（再掲）

見えてきた課題・改善策

(1) 養殖魚の加工と連動した海外市場への販路開拓

- 高知県養殖魚輸出促進協議会の活動支援
- ・海外商談会出展のサポート、輸出に向けた事業者の体制整備、物流ルートの構築
- 「高知家の魚応援の店」の海外展開
- ・鮮魚を安定的に提供できる体制づくり

下半期の主な取り組み

- (1) 養殖魚の加工と連動した海外市場への販路開拓
- 高知県養殖魚輸出促進協議会の活動支援
 - ・[見本市] 沖縄：沖縄大交易会（11月）
米国：ボストンシーフードショー（3月）
 - ・アドバイザー事業を通じた輸出商材の磨き上げや発掘、アドバイス、販路開拓活動の実施（輸出商社等の産地への招へいや海外商談会への代行出品等）
 - 海外の「高知家の魚応援の店」の活用
 - ・板長グループ等海外応援店との連携（高知フェア 10月～）

6. 工業分野の輸出の取り組み（再掲）

見えてきた課題・改善策

<ものづくり地産地消・外商センター>

(1) 海外展示会、商談会後の成約に向けた取り組み強化（同行訪問、バイヤー招聘、商談サポート等）

下半期の主な取り組み

- <工業振興課>
- 海外
- ・ものづくり商談会 in 台湾（台北&台湾南部）（10月）
 - ・ものづくり総合技術展への海外バイヤー招聘（11月）
 - ・INAP スリランカ経済ミッションでのトップセールス（11月）
 - ・ODA 案件化サポートチーム会 4回
 - ・タイ・ベトナムでのトップセールス（11～2月）
 - ・海外展開セミナー（タイ・ベトナム）（2月）

<ものづくり地産地消・外商センター>

- 海外への販路開拓支援
- (1) 経営革新・外商支援事業
- ・採択企業へのサポート
- (2) 営業サポート
- ・統括、海外支援コーディネーター等による海外展開支援、専門家派遣による支援
- (3) 展示会・商談会出展サポート
- ・以降4回（10月台湾、11月タイ、11月スリランカ、12月インドネシア）
- (4) 海外同行支援
- (5) ODA 案件化の支援
- ・サポートチーム会への参加による情報共有及び支援
- (6) 海外セミナーの開催
- ・以降4回予定

分野：地産地消・地産外商戦略の展開（食品分野）

戦略の柱：拡大再生産に向けた企業の成長の後押し

取組方針：食品加工高度化支援拠点の整備

【概要・目的】

- ・食品加工の高度化を推進するため、工業技術センターの機能を十二分に活かし、商品開発や品質管理の向上等を支援する。
- ・食品事業者を核として、継続的に交流し学び合う仕組み（食のプラットフォーム）を通じて、商品開発等に向けた意欲の醸成や事業者間連携等を促進するとともに、具体的な行動につなげる。
- ・食品ビジネスまるごと応援事業により、食品事業者の課題に応じてサポートチームが事業化プランの策定等を支援し、商品開発や生産管理の高度化等を促進する。

平成 29 年度の当初計画（P）

1. 食品加工高度化支援拠点の運営

- ・食品加工高度化支援会議（地産地消・外商課、工業技術センター、地産外商公社）の設置

2. 工業技術センターの機能強化

- (1) 食品加工高度化支援拠点としての機能の発揮
 - ・新たに導入する味認識装置や多感覚器分析システム等を活用し、科学的分析に基づき市場や消費者ニーズに対応した商品開発を支援
 - ・事業者規模に応じた品質管理体制の向上を支援
 - ・分科会の設置や食のプラットフォーム等との連携により、高度化機器利用や売れる商品づくり、事業者交流等を推進
 - ・新たな機器や施設整備の継続した検討
- (2) 新商品開発等に向けた技術支援や研究開発の推進
 - ・マーケットイン情報の活用や事業者ニーズに応じた技術支援の実施
 - ・新技術、新素材等を活用した高付加価値製品の研究開発を推進

3. 食品事業者を核として、「食」をテーマとした産学官のプラットフォームを構築

- ・食のプラットフォーム運営委員会の設置（地産地消・外商課、工業技術センター、地産外商公社、土佐 FBC 倶楽部）
- ・セミナー、勉強会、交流会の定期的な開催
- ・食に関する情報の一元化と相談対応（HP の開設）
- ・工業技術センターの支援機能（技術支援、分科会等）、食品ビジネスまるごと応援事業等への誘導

4. 食品ビジネスまるごと応援事業の強化

- ・事業内容の強化（事業メニュー、補助制度の拡充）
 - 商品開発・改良、生産管理高度化[拡充]、地域の外資力の向上[新規]
- ・ワンストップ相談窓口の設置（地産地消・外商課）
- ・事業の積極活用に向けた誘導

計画を進めるに当たってのポイント

- ・新商品開発等に向けた個々の食品事業者の意欲の醸成や事業者間の連携等を促進するとともに、具体的な行動につなげる。
- ・具体的な行動を成果につなげるため、工業技術センターの機能を十二分に活かすとともに、食品ビジネスまるごと応援事業等の支援策に誘導する。

平成 29 年度上半期の取り組み状況（D）

1. 食品加工高度化支援拠点の運営

- ・食品高度化支援会議（5/15、7/26、9月予定）
 - 会議の役割、関連する取り組み等の協議及び情報共有

2. 工業技術センターの機能強化

- (1) 食品加工高度化支援拠点としての機能の発揮
 - ・高度化機器導入に向けた準備
 - ＜新規導入予定機器の PR＞ 食のプラットフォームセミナーで導入予定機器を紹介（8/4）
 - ＜導入予定時期＞ 味認識装置：12月頃、多感覚器分析システム：2月頃
 - ・高度化機器利用の促進
- (2) 新商品開発等に向けた技術支援や研究開発の推進
 - ・食品加工関連の技術相談・指導：670件（4/1～8/31）
 - ・新製品開発に向けた技術支援・研究開発：78件（4/1～8/31）
 - ・新製品開発数：9件（4/1～8/31）

3. 食品事業者を核として、「食」をテーマとした産学官のプラットフォームを構築

- ・食のプラットフォーム運営委員会（4/20、6/8、7/14、8/28）
 - 事業計画、第1回セミナー・交流会の協議等
- ・食のプラットフォームHPの開設（6月～）
- ・第1回セミナー・交流会の開催（6/17）：105名（67社・団体・生産者）
 - セミナー：「売れる商品づくりの勘所」(株)ローソン商品本部
 - 交流会：開発事例紹介、素材プレゼンテーション（3社）
- ・第2回セミナー・交流会の開催（9/16予定）
- ・勉強会、相談会の開催
 - 第1回勉強会「売れてしまう！？仕組みをつくる」(8/4)：31名（24社・団体・生産者）
 - 商品力アップ相談会（7/12・13）：6社
 - 業務用商品相談会（9/11・12）：9社

4. 食品ビジネスまるごと応援事業の強化

- ・ワンストップ相談窓口の設置（地産地消・外商課） 4月
- ・産振地域本部等関係機関への事業周知及び情報提供の依頼 4月～6月
- ・相談件数（8月末時点）34件（うち関係機関からの紹介19件）

商品開発・改良	21件
生産管理高度化	8件
販路拡大・開拓	4件
その他	1件
- サポートチーム編成 22件
- 事業化プラン策定支援 14件

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

見えてきた課題・改善策

- ・新規導入機器を活用した新商品開発の促進
- ・工業技術センターの支援機能（技術支援、分科会への参画等）への誘導
- ・プラットフォームへの参画促進
- ・食品ビジネスまるごと応援事業の活用促進

下半期の主な取り組み

1. 食品加工高度化支援拠点の運営

- ・食品高度化支援会議（11月、1月、3月）

2. 工業技術センターの機能強化

- (1) 食品加工高度化支援拠点としての機能の発揮
 - ・高度化機器利用の促進
 - ＜事前の勉強会＞新規導入予定機器の持つ機能や活用方法等味覚の数値化（10月）、自主検査の重要性（11月）
 - ＜分科会の設置＞食品加工高度化、品質管理向上に向けた2分科会を設置（年内）
 - ・国費等の活用による機器整備などの検討
- (2) 新商品開発等に向けた技術支援や研究開発の推進（通年）
 - ・食品加工関連の技術相談・指導、研究開発の実施

3. 食品事業者を核として、「食」をテーマとした産学官のプラットフォームを構築

- ・食のプラットフォーム運営委員会（10月）
- ・セミナー・交流会の開催（12月）
- ・勉強会、相談会の開催
 - 第2回勉強会「売れてしまう！？仕組みをつくる②」（10月）
- ・商品力アップ相談会（10/19・20、H30.1/17・18）
- ・業務用商品相談会（11/21・22、H30.2/1・2）
- ・ホームページの運用（通年）
 - 食に関する情報発信
 - 個別相談受付
- ・委託先（土佐 FBC 倶楽部）の人脈（MBA 卒業生など）の活用による参加促進と、ものづくり系企業の参加に向けた取組（工業会との調整など）

4. 食品ビジネスまるごと応援事業の強化

- ・食のプラットフォームを活用した事業の周知及び関係機関からの積極的な情報収集等による事業者ニーズ等の掘り起こし
- ・ワンストップ相談窓口での受付
- ・サポートチームによる事業化プランの策定支援

【平成 31 年度末の目標（H29 到達目標）】

1. 新製品開発等に向けた技術支援・研究開発数 = H31：430件（H28～H31累計）<H29：105件>
2. 技術支援等による新製品開発数 = H31：140アイテム（H28～H31累計）<H29：35アイテム>
3. プラットホームへの参画企業数 = H31：年間200社以上 <H29：200社>
4. 事業化プランの策定支援件数 = H31：200件（H28～H31累計）<H29：50件>

【直近の成果】

1. 新製品開発等に向けた技術支援・研究開発数：78件（4/1～8/31）
 - 【H28.4～H29.8月累計179件】
2. 技術支援等による新製品開発数：9件（4/1～8/31）（加工食品5件・酒類4件）
 - 【H28.4～H29.8月累計44件】
3. プラットホームへの参画企業数：82（社・団体・生産者）
4. 事業化プランの策定支援件数：14件 【H28.4～H29.8月累計51件】

分野：移住促進による地域と経済の活性化

戦略の柱：

取組方針：

【概要・目的】 高知県は、人口が全国に15年先行して自然減となり、高齢化率の上昇も全国に10年先行して進んでおり、県内の経済規模も縮小を続けている。このような状況を背景に、都市部の中心地域では、居住人口の減少や空き店舗の増加、中山間地域では、コミュニティー機能の維持が難しくなり、地域や産業の担い手不足が深刻化するなどさまざまな課題も現れてきている。このため、市町村や民間の方々と連携をして、高知ファンや本県への移住に関心のある方を増やし、県外からの移住に結び付けていく取り組みを行い、地域や経済の活性化を図る。

平成29年度の当初計画 (P)

平成29年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C, A)

ステップ1-1. 「高知を知って好きになってもらう」取り組み

○「高知家」プロモーションと徹底的に運動した「高知家の移住」PR

ステップ2-1. 「高知ファンに移住に関心を持ってもらう」取り組み

○ターゲット別の戦略的アプローチ策の展開
(Uターンを促進するための県内向け広報の強化、人材ビジネス会社が登録する県出身大学生への情報発信)

◆リーチ(届く範囲)を広げる!

ステップ1-2. 「潜在層の移住についての関心を高める」取り組み

○他県と連携した都市部での移住相談会等の開催(11月(東京、大阪)、2月(東京))
○子育て世代やアウトドア関心層等、ターゲット毎に訴求力のある媒体での広告等を展開(子育て情報誌、アウトドア情報誌等への広告掲載)
○発信素材の継続的な発掘と発信方法の磨き上げ
(「高知家で暮らす。」情報編集部(仮称)による検討(5月~)[新規])

ステップ2-2. 「顕在化された移住関心層に高知を意識してもらう」取り組み

○移住ポータルサイト「高知家で暮らす。」のWEB広告等の実施(5月~)
○雑誌媒体等への広告掲載(5月、6月)
○雑誌記者の県内掲載(3回)

◆アクティブに働きかける!

ステップ3. 「移住に向けた主体的な行動に移ってもらう」取り組み

○「高知家で暮らし隊」会員制度の魅力向上と登録ページへの誘導(WEB広告、スマホ版登録ページの開設、市町村限定特典の追加)
○県内での就業体験機会の提供と支援(ふるさとワーキングホリデー、企業訪問・短期インターンシップによる就業支援)
○ターゲットや移住検討熟度に応じた移住体験ツアー等の実施(9回)
○様々な人材ニーズの顕在化・集約化による都市部人材とのマッチング強化[新規](就業情報DB(仮称)の構築、移住促進と人材確保のための体制強化)
○市町村、民間団体、各産業分野と連携した移住相談会等の開催(約30回)
※高知暮らしフェア(東京(6.12月)、大阪(6.12月))
○都市部の人材・起業家の誘致

◆ゲートウェイ(受け皿)を広げる!

ステップ4. 「移住について真剣に考えてもらう」取り組み

○「高知県移住推進協議会」の開催(4月、9月、1月)
○移住のハードルを下げる仕掛けづくりと住宅の確保策の強化
・高知市を中心とした二段階移住の取組の展開[新規]
・「高知家生涯活躍のまち」(高知版CCRC)の取組の推進
・空き家調査から耐震を含む改修までを一連で支援し、「安全な住まい」の確保を強化
○市町村、移住支援団体との情報交換会及びレベルアップ研修の実施(5月、11月)
○移住専門相談員の配置を支援(H28末現在:29市町村)

ステップ5. 「高知に安心して住み続けてもらう」取り組み

○地域移住サポーターの委嘱
○移住者交流会の開催(6月、9月、3月)

計画を進めるに当たってのポイント

1. 移住者となる都市部人材への積極的かつ効果的なアプローチ
2. 県、市町村の受入体制のレベルアップ(相談スキルの向上、仕事・住まいの確保)

ステップ1-1. 「高知を知って好きになってもらう」取り組み

○「高知家」プロモーションと徹底的に運動した「高知家の移住」PR

ステップ2-1. 「高知ファンに移住に関心を持ってもらう」取り組み

○ターゲット別の戦略的アプローチ策の展開
(県内での高知暮らしフェアのCM告知(6/1~、月60本)、人材ビジネス会社が登録する県出身大学生への情報発信(6月~))

◆リーチ(届く範囲)を広げる!

ステップ1-2. 「潜在層の移住についての関心を高める」取り組み

○四国4県合同の相談会(11月東京)に向けた協議(5月~)、中四国9県合同の相談会(11月大阪)に向けた協議(7月~)
○子育て世代やアウトドア関心層等、ターゲット毎に訴求力のある媒体での広告等を展開(子育て情報誌「リトルママ」への広告掲載、子育て情報サイト「ハッピーノート」でのメルマガ配信(6/8)、子育て世帯向けイベント「リトルママフェスタ(東京)」へのブース出展(5/6))
○発信素材の継続的な発掘と発信方法の磨き上げ
(「高知家で暮らす。」情報編集部の開催(8/23))

ステップ2-2. 「顕在化された移住関心層に高知を意識してもらう」取り組み

○移住ポータルサイト「高知家で暮らす。」のWEB広告等の実施(5月~)
○雑誌媒体等への広告掲載(「田舎暮らしの本(6/3)、WEBサイト「YADOKARI」(5月))
○仕事の「あるがまま」を紹介する求人サイト「日本仕事百貨」記者招致(9月)、記事掲載(10月予定)

◆アクティブに働きかける!

ステップ3. 「移住に向けた主体的な行動に移ってもらう」取り組み

○「高知家で暮らし隊」会員制度の魅力向上と登録ページへの誘導(会員登録数:4,467人(8/31)現在)(スマホ版の「高知家で暮らし隊」登録ページの開設(7/5~))
○県内での就業体験機会の提供と支援(総務省ふるさとワーキングホリデー事業の事業採択(4/25)、参加募集開始(6月下旬~))
○ターゲットや移住検討熟度に応じた移住体験ツアー等の実施(5/27・28、7/22・23、9/16・17(予定))
○様々な人材ニーズの顕在化・集約化による都市部人材とのマッチング強化(就業情報DB(仮称)の構築、移住促進と人材確保のための体制強化、7/28一般社団法人高知県移住促進・人材確保センター設立、8/1第1回理事会開催)
○市町村、民間団体、各産業分野と連携した移住相談会等の開催
・公務員をテーマにした移住セミナー(4/15東京開催:26組28名、5/13大阪開催:14組14名参加)
・高知暮らしフェア(東京:6/25(244組311人)、大阪:6/24(190組242人)※各会場対前年比約158%)
・移住相談会の開催等(7/22東京、7/29東京、8/5大阪、9/2東京、9/10東京、9/30大阪)
○都市部の人材・起業家の誘致(高知暮らしフェアに県内企業ブースを出展(東京19社、大阪24社))

◆ゲートウェイ(受け皿)を広げる!

ステップ4. 「移住について真剣に考えてもらう」取り組み

○「高知県移住推進協議会」の開催(4/28:第1回協議会において、H29目標を決定。第2回:9/14)
○移住のハードルを下げる仕掛けづくりと住宅の確保策の強化
・高知市を中心とした二段階移住の取組の展開
・「高知家生涯活躍のまち」(高知版CCRC)の取組の推進
・空き家調査から耐震を含む改修までを一連で支援し、「安全な住まい」の確保を強化
○市町村、移住支援団体との情報交換会及びレベルアップ研修の実施(随時) { 市町村一県9回
○移住専門相談員の配置を支援(H29.8月末現在:28市町村) } 県一市町村13市町村

ステップ5. 「高知に安心して住み続けてもらう」取り組み

○地域移住サポーターの委嘱(H29.8月末現在:16市町村101人)
○移住者交流会の開催(6/10東京:参加者13組13人、6/11高知:参加者11組12人、次回11月[予定])

見えてきた課題・改善策

◆リーチ(届く範囲)を広げる!

・後発県も、リスティングやWEB広告に取り組む中、ターゲットに応じた広報を戦略的、かつ継続して雑誌やWEB等により展開していくことが必要

◆アクティブに働きかける!

・移住に関心を持ってから移住相談に至るまでのステップをつなぐ取り組みの充実が必要
・パス回しによる機会ロスを低減するため、ワンストップ機能の強化が必要

◆ゲートウェイ(受け皿)を広げる!

・移住のハードルを下げる仕掛けづくりと住まいの確保策の強化が必要
・市町村の相談員のスキルアップや市町村、民間団体等との更なる連携が必要

下半期の主な取り組み

◆リーチ(届く範囲)を広げる!

・子育て雑誌への広告掲載など、移住関心層以外へのアプローチを継続
・「高知関心層」をターゲットにしたイベントの開催
・「高知家で暮らす。」の導線改善、情報発信機能強化の実施(8月)
・「高知家で暮らす。」情報編集部による情報発信手法の検討(8月~継続)

◆アクティブに働きかける!

・新組織(一般社団法人高知県移住促進・人材確保センター)の事業開始
・各分野における人材ニーズの顕在化
・新組織の就業情報データベース(仮称)の運用開始
・求人ニーズのある事業体を巡るツアーの実施(11月、12月、2月)
・名古屋(10月)や横浜(10月)でのセミナー開催による新規相談者の獲得
・ふるさとワーキングホリデー参加者募集・受け入れの開始(7月~)

◆ゲートウェイ(受け皿)を広げる!

・高知市を中心とした二段階移住の取組の展開(連携中枢都市圏事業)への支援(継続)
・「高知家生涯活躍のまち」(高知版CCRC)の展開(市町村の構想・基本計画策定)に向けた支援(継続)
・空き家活用促進事業(住宅課)により、空き家調査から耐震を含む改修までの一連を支援(継続)

【平成31年度末の目標(H29到達目標)】

- ・「高知家で暮らす。」へのアクセス数
⇒ H31:670,000件 <H29:594,000件(H26比+164,764件) >
- ・移住相談者数
⇒ H31:6,700人 <H29:4,450人(H26比+992人) >
- 内 暮らし隊新規会員数 H31:2,700人 <H29:1,350人(H26比△48人) >
- ・移住者数
⇒ H31:1,000組 <H29:800組(H26比+397組) >

【直近の成果】

- ・「高知家で暮らす。」へのアクセス数
⇒163,206件(8月末現在)※前年同期比102%
- ・移住相談者数
⇒1,910人(8月末現在)※前年同期比123%
- 内 暮らし隊新規会員数:363人(8月末現在)※前年同期比106% ※累計登録者数:4,467人(8月末現在)
- ・移住者数
⇒371組(8月末現在)※前年同期比115%

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野：連携テーマ（担い手の育成・確保）

戦略の柱：本県産業を担う人材の育成

取組方針：学びの機会の提供

【概要・目的】

本県産業を確実に振興していくために、各地域で中核となり産業を支えていくことができる人材を育成・確保する。

平成 29 年度の当初計画 (P)

1 土佐まるごとビジネスアカデミー（土佐MBA）の実施

分類	科目・内容等
イントロダクション	オープンアカデミー ビジネス概論
本科	入門講座・基礎講座 経営戦略コース（8コマ）
	マーケティング・商品開発コース（6コマ）
	情報ビジネスコース（5コマ）
	組織・人的資源マネジメントコース（6コマ）
	会計・財務戦略コース（10コマ）
	事業管理コース（3コマ）
	ビジネス法務コース（3コマ）
	起業・第二創業コース（7コマ）
	セミナー スキルアップセミナー（5コマ）
	ビジネストレンドセミナー（5コマ）
実科 （連続講座）	応用講座 土佐経営塾（全12回）
	エグゼクティブコース（1日×6回）
	目指せ！弥太郎商人塾 （2.5日×6回、中間報告会、成果報告会）
	地域版商人塾（2時間×6地域）
	新事業創出講座（4時間×5回）
専科	MBAアドバンス（1日×9回、成果報告会）
	高知コ・クリエーションベース （半日×1回、1日×5回、成果報告会）
	・貿易実務講座
	・図書館をビジネスに活かす
	・アプリ開発人材育成講座（基礎・応用）
	・農業経営塾
	・創業塾
	・生産管理高度化研修
	・土佐フードビジネスクリエイター（FBC）
	・農業経営発展講習会
・食品表示研修	
・6次産業化セミナー（入門、基礎、実践）	
・事業戦略セグメント別セミナー	
・IoT技術人材育成講座	
・女性のための起業Cafe	

計画を進めるに当たってのポイント

- ・講座を整理し、本科、実科、専科の3科構成とする。
- ・本科各コースに監修講師を置き、1講座から受講できる自由度を残しつつ、コース受講することでより体系的に学べるカリキュラムとする。
- ・学びの面から事業戦略作りをサポートする。
- ・サテラ配信環境の安定化や年間通じたネット受講を可能にすることで、通学できない方にもより受講しやすい環境を整える。

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

1 土佐MBAの実施

受講者数（9月末時点）

分類	科目・内容等	受講者数	備考
イントロダクション	オープンアカデミー	109名	
本科	入門講座・基礎講座 ビジネス概論	28名	
	経営戦略コース（8コマ）	208名	
	マーケティング・商品開発コース（6コマ）	207名	
	情報ビジネスコース（3コマ）	195名	（予定）
	組織・人的資源マネジメントコース（3コマ）	179名	（予定）
	会計・財務戦略コース（10コマ）	237名	
	事業管理コース		10月開講
	ビジネス法務コース（2コマ）	107名	（予定）
	起業・第二創業コース（7コマ）	175名	（予定）
	セミナー スキルアップセミナー（5コマ）	135名	（予定）
ビジネストレンドセミナー（2コマ）	86名	（予定）	
実科 （連続講座）	応用講座 土佐経営塾（2回）	20名	（予定）
	エグゼクティブコース（6回）	15名	
	目指せ！弥太郎商人塾（2回）	10事業者	
	地域版商人塾（2時間×2地域）	9事業者 （10名）	
	新事業創出講座（1回）	20名	（予定）
専科	MBAアドバンス（7回）	5名	
	高知コ・クリエーションベース（4回）	21名	
	・貿易実務講座	17名	（予定）
	・図書館をビジネスに活かす	27名	
	・アプリ開発人材育成講座（基礎）	50名	
	・アプリ開発人材育成講座（応用）		11月開講
	・農業経営塾	107名	
	・創業塾		10月開講
	・生産管理高度化研修	114名	（予定）
	・土佐フードビジネスクリエイター（FBC）	55名	
・農業経営発展講習会	68名		
・食品表示研修	42名		
・6次産業化セミナー（入門）	25名		
・6次産業化セミナー（基礎）	8名		
・6次産業化セミナー（実践）	6グループ		
・事業戦略セグメント別セミナー	35名	（予定）	
・IoT技術人材育成講座	20名		
・女性のための起業Cafe		9~11月開講	

計 2,335名、6グループ（予定）

見えてきた課題・改善策と第下半期の取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

- 1 土佐MBAの実施
- ・受講者の募集・確保
 - ・各講座のターゲットやニーズを有する方への情報の着実な到達
⇒意欲ある企業・団体への個別訪問
 - ⇒関係各機関と連携した効果的な広報活動
 - ⇒HP・パンフ、Facebook、Twitter、メルマガ、広報番組、テレビCM、インターネット広告など適切なツールを活用した広報活動

下半期の主な取り組み

1 土佐MBAの実施

分類	科目・内容等	開講時期
実科 （連続講座）	情報ビジネスコース（2コマ）	
	組織・人的資源マネジメントコース（3コマ）	
	事業管理コース（3コマ）	10月開講
	ビジネス法務コース（1コマ）	
	ビジネストレンドセミナー（3コマ）	
セミナー	土佐経営塾（10回）	
応用講座	土佐経営塾（10回）	
実科 （連続講座）	目指せ！弥太郎商人塾（4回、中間報告会、最終報告会）	
	地域版商人塾（4地域）	
	新事業創出講座（4回）	
	MBAアドバンス（3回、成果報告会）	
	高知コ・クリエーションベース（1回、成果報告会）	

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

○ビジネスの基礎を習得した、本県の産業振興に資する人材の育成
土佐MBA受講者 H31：延べ3,000人（毎年度） 〈H29：延べ3,000人〉

* 昨年度までの推移 平成24~28年の受講者数 延べ9,965人

【直近の成果】

- H29：延べ2,335人、6グループ（9月末時点予定 ネット受講含む）
- 商人塾修了者同士でコラボ商品を作ってビジネスプランコンテストに参加しようとする動きが生まれている。
- 産業振興センターで取り組んでいる事業戦略策定に関し、策定済企業がエグゼクティブコースに参加したり、経営戦略コースを受講してから策定を検討しようとしている企業が見られるなど、土佐MBAとの連携効果が見られる。

分野：連携テーマ（起業や新事業展開の促進） 戦略の柱：起業に向けた準備段階から事業プラン磨き上げまでの一貫サポート 取組方針：起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート、IoTの推進、ものづくり・コンテンツ・企業立地・商業・食品・その他の分野でのサポート

【概要・目的】 地域の持続的な発展をもたらすためには、継続的に新たな挑戦が行われる環境を醸成していくことが重要。起業や新事業展開を目指す方々の事業プランづくりからその実践までを、コプラとこうち起業サロンが一体となって、それぞれのステージごとに切れ目なく後押しする。また、各産業分野においても、アイデア段階から計画段階、商品開発、販路開拓までを一貫してサポートしていくことで、起業や新事業展開の促進を図り、質的な拡大再生産を目指す。

平成29年度の当初計画（P）

平成29年度上半期の取り組み状況（D）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

1. 起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート
 - (1) 「こうち起業サロン」を中心とした段階別サポート
 - ・こうち起業サロンの運営を、民間事業者に業務委託
 - ・起業経験者等を起業コンシェルジュとして配置し、会員等への相談対応を実施（対面式+オンライン、6月～）
 - ・定例サロンの開催（年6回）
 - ・ビジネスアイデアを段階的に具現化し、事業化へのサポートを行う「ステップアッププログラム」の実施（5回×2クール（8～9月、1～3月））
 - ・ステップアッププログラム等で検討したサービスや試作品の展示とともに、プレゼンテーションを行う「デモデイ」の開催（年2回（10月・3月））
 - ・デモデイ終了後、事業化に向けての具体的な準備を行うオンラインメンタリングを4期に分けて実施（9～10月、11～12月、1～2月、3月）
 - ・起業や事業開発に関する基本的なノウハウをまとめた「ナレッジブック」を作成し、会員限定で提供（8月～）
 - (2) 中山間地域での小さな起業等をトータルでサポート
 - ・高知県内の移住支援団体等と連携し、県内各地に起業相談窓口を設置
 - ・こうち起業サロンと連携し、起業の実現へのサポートを実施
 - 起業コンシェルジュの派遣、サロンの各プログラムの提供（サテライトサロン）
 - ・地域の課題や経営資源等を可視化し、起業の種を見つけて帰るイベント「NARIWAI Startup Salon」の開催（年3回（8月・10月・12月））
 - ・地域の課題やニーズを可視化するウェブサイト「Issue Design Lab on Web」の開設
 - ・地域の課題やニーズと、それらを解決するアイデアやスキルを持つ起業家とのマッチングイベント「Issue Design Lab」の開催（東京・高知で各1回）
 - (3) 土佐MBAによる起業人材育成機能を強化
 - ・起業・第二創業コース（入門講座1回、基礎講座6回）

- 1 起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート
 - (1) 「こうち起業サロン」を中心とした段階別サポート

【会員数】(H29.9.7現在、()内は3/31現在からの増加数)

起業家会員 148人(36) サポーター会員 39人(4) 情報会員 32人(7) 計 219人(47)

【こうち起業サロン（KOCHI STARTUP PARK）のプログラムの実施】

 - ・直営での定例サロンの開催（4/15） *土佐MBAオープンアカデミーと同時開催
 - ・「こうち起業サロン」の運営委託事業者の選定（4～5月）
 - GOB Incubation Partners 株式会社に事業委託（6月）
 - 『KOCHI STARTUP PARK（以下KSP）』としてバージョンアップ

○第1クール

 - ①スタートサロンの開催：ぼんやり～アイデア段階の人を主な対象として、起業に向けた志を深めるとともに事業アイデアの具体化等を行う。

4回開催（6/24～7/22：58人）
 - ②ステップアッププログラム：事業の実現に向けて具体的なステップを踏み出す準備ができた人を対象に、ビジネスとして具体化に取り組む実践プログラムを実施。

5回開催（8/5～9/30（予定））→既2回開催：参加者数 20人

→参加者は10月に実施するデモデイで、事業プロトタイプの展示等を行う。
 - ③アイデアソン

1回開催（9/9、9/10（予定））

【起業相談対応】(9/7現在)

 - ・相談対応件数：70件（うち相談者実数：43人）
 - うち起業コンシェルジュによる相談対応件数：37件（うち相談者実数：23人）
 - ・起業コンシェルジュの配置（6/30～本格スタート）
 - 起業コンシェルジュによる対面式のメンタリング『オフィスアワー』を実施。
 - ステップアッププログラム参加者に向けた専門家等によるオンラインメンタリング実施

【その他の実施事項】

 - ・起業のノウハウ等をまとめた“ナレッジブック”（手引書）の作成、公開（7月、随時更新）
 - ・KSP ウェブサイトの開設
 - 各種プログラムの申込・予約や、KSP 開催状況及び起業ノウハウに関する記事掲載
 - (2) 中山間地域での小さな起業等をトータルでサポート
 - ・中山間地域の小規模な起業をサポートする事業者の選定（4月～5月）
 - NPO 法人土佐山アカデミーに事業委託（6月）
 - ・起業サロンをはじめとした起業支援施策との運動に向けた情報交換の実施
 - KSP との運動に向け、全体ミーティングへの参加（8/4）
 - ・高知移住促進プロジェクト（KIP）と連携し、県内各地での起業相談窓口を設置（予定）
 - ・事業広報ツールの準備等
 - (3) 土佐MBAによる起業人材育成機能を強化
 - ・参加者の募集、確保のための広報活動
 - ・起業・第二創業コース入門・基礎講座 7回開催（7/7～9/21：175名（予定））

- 見えてきた課題・改善策
- 1 起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート
 - (1) 「こうち起業サロン」を中心とした段階別サポート
 - ・更なる会員拡大に向けた広報・プロモーションの強化
 - より潜在的な会員予備軍に向けて、メディアへの記事掲載等を準備
 - ・会員個々のステータスを把握し、ステップアップを更に後押しするスキームの構築
 - 会員の準備状況やKSPの受講歴、起業コンシェルジュとの面談記録等をまとめたカルテを作成するとともに、起業コンシェルジュや運営スタッフ間で共有しながら、会員のステップアップを一体的にサポート
 - (2) 中山間地域での小さな起業等をトータルでサポート
 - ・こうち起業サロン（KOCHI STARTUP PARK）との効果的な連携
 - 双方の運営担当者等が参加した全体ミーティングを開催し、プログラムの運動や事業実施上の意識合わせを行う。
- 下半期の主な取り組み
- 1 起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート
 - (1) 「こうち起業サロン」を中心とした段階別サポート
 - 第1クール
 - ④デモデイの実施（10月）
 - 第2クール
 - ①スタートサロンの開催（11～12月）
 - ②ステップアッププログラム（1～3月）
 - ③アイデアソン（2月）
 - ④デモデイ・カンファレンス（3月）

（通年）

 - ・起業コンシェルジュによる相談対応（常時）
 - (2) 中山間地域での小さな起業等をトータルでサポート
 - ・中山間地域の起業相談対応、関係者への繋ぎ（常時）
 - ・中山間地域起業連絡会の開催（毎月）
 - （起業コンシェルジュ、移住支援団体、支援機関等との情報交換）

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野：連携テーマ（起業や新事業展開の促進） 戦略の柱：起業に向けた準備段階から事業プラン磨き上げまでの一貫サポート 起業・新事業展開に向けた各分野における一貫サポート 取組方針：起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート、IoTの推進、ものづくり・コンテンツ・企業立地・商業・食品・その他の分野でのサポート

【概要・目的】 地域の持続的な発展をもたらすためには、継続的に新たな挑戦が行われる環境を醸成していくことが重要。起業や新事業展開を目指す方々の事業プランづくりからその実践までを、コプラとこうち起業サロンが一体となって、それぞれのステージごとに切れ目なく後押しする。また、各産業分野においても、アイデア段階から計画段階、商品開発、販路開拓までを一貫してサポートしていくことで、起業や新事業展開の促進を図り、質的な拡大再生産を目指す。

平成 29 年度の当初計画 (P)

- (4) アイデアを生み出し、磨く機能を強化
 - ・大学等のシーズ・研究内容紹介
 - 講義形式：全 20 回、隔週水曜日：5 月～2 月
 - セミナー形式：2 回（テーマを決め事業者、大学等の関係者を集めて意見交換）
 - ・知財マッチング
 - 四国銀行等との開放特許を活用した新事業創出プロジェクト
 - 高知銀行、四国銀行、大学等と連携した県内企業へのヒアリング及び開放特許のマッチング
 - ・アイデアソン（2 回）
 - ・目指せ！弥太郎商人塾（8 回）
 - ・新事業創出講座（5 回）
 - ・MBA アドバンス（11 回）
 - ・高知 CCB（6 回）
- (5) サポートプログラムによる磨き上げ（コプラビジネスチャレンジサポート等）
 - ・サポートチームによる支援（支援件数目標：20 件）
- (6) ビジネスプランコンテストの開催（入賞者へのフォロー含む）
 - ・H28 年度入賞プランの事業化支援（15 件）
 - ・H29 年度ビジネスプランコンテストの開催（2 月、応募件数目標：60 件）

計画を進めるに当たってのポイント

常設化した「こうち起業サロン」と産学官民連携センターが一体となった起業や新事業展開への総合的サポート

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

- (4) アイデアを生み出し、磨く機能を強化
 - ・大学等のシーズ・研究内容紹介
 - 10 回開催（5/17～9/20：200 名（予定））
 - ・知財マッチング
 - 1 回開催（8/22：34 名）
 - 四国銀行等との連携事業（開放特許を活用した新事業創出プロジェクト）
 - 県内企業へのヒアリング及び開放特許のマッチング（随時）
 - ・アイデアソン
 - 1 回開催（9/7：25 名（予定））
 - ・目指せ！弥太郎商人塾
 - 2 回開催（7/19～9/6：10 事業者）
 - ・新事業創出講座
 - 1 回開催（9/15：20 名（予定））
 - ・MBA アドバンス
 - 7 回開催（6/29～9/29：5 事業者）
 - ・高知 CCB
 - 4 回開催（6/24～9/30：21 名）
- (5) サポートプログラムによる磨き上げ（コプラビジネスチャレンジサポート等）
 - ・今年度着手案件 21 件
 - 新規：5 件（起業サロン案件 2 件、その他案件 3 件）
 - 継続：16 件（高知家ビジコン案件 14 件、その他案件 2 件）
- (6) ビジネスプランコンテストの開催（入賞プランのフォロー含む）
 - ・より多くの協賛企業の確保に向けた関係機関との協議（5～6 月：金融機関等）
 - [H28 年度入賞プランの事業化支援]
 - ・コプラビジネスチャレンジサポート（再掲）
 - （14 件 内訳：イノベーション部門 7 件、ローカル部門 7 件）
 - ・イノベーション部門入賞プラン（7 件）の事業化に向けたアクセラレーションプログラムによる個別サポート（7 月～）
 - ・GOB Incubation Partners 株式会社に事業委託（7 月）
 - ・サービス検証プログラムの実施：6 回開催（7/24～9/25（予定））
 - （ビジネス発展プロセスに基づくインプットや、検証計画の策定・フィードバックを繰り返す実践プログラム）
 - ・ビジネスプランコンテスト企画事業化推進補助金による支援：2 件（ローカル部門）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

- 見えてきた課題・改善策**
- (4) アイデアを生み出し、磨く機能を強化
 - ・参加者の募集、確保
 - ・各講座のターゲットやニーズを有する方への情報の着実な到達
 - ・意欲ある企業、団体の個別訪問
 - ⇒関係各機関と連携した効果的な広報活動
 - ⇒HP・パンフ、Facebook、Twitter、メルマガ、広報番組、テレビ CM、インターネット広告など適切なツールを活用した広報活動
 - (6) ビジネスプランコンテストの開催
 - H28 年度参加者プランの事業化実現に向けた支援
 - H29 年度ビジネスプランコンテストの開催
 - ・コンテスト参加者の掘り起こし
 - ・協力企業の参画による参加者の事業化実現に向けた仕組みづくり
- 下半期の主な取り組み**
- (4) アイデアを生み出し、磨く機能を強化
 - ・大学等のシーズ・研究内容紹介
 - 10 回（10～2 月）
 - ・知財マッチング
 - 四国銀行等との連携事業（開放特許を活用した新事業創出プロジェクト）
 - 県内企業へのヒアリング及び開放特許のマッチング（随時）
 - ・目指せ！弥太郎商人塾
 - 4 回、中間報告会 1 回、成果報告会 1 回（10～3 月）
 - ・新事業創出講座
 - 4 回（10～1 月）
 - ・MBA アドバンス
 - 4 回（10～1 月）
 - ・高知 CCB
 - 2 回（11～1 月）
 - (5) サポートプログラムによる磨き上げ（コプラビジネスチャレンジサポート等）
 - ・各事業のサポート
 - (6) ビジネスプランコンテストの開催（入賞者へのフォロー含む）
 - ・H29 年度ビジネスプランコンテストの募集開始（10 月）（予定）
 - ・起業サロンや土佐 MBA と連携した参加者の掘り起こし
 - ・協賛企業や団体との連携内容の協議
 - [H28 年度優秀プランの事業化支援]
 - ・サポートチームによる個別支援の継続実施（14 件）
 - ・アクセラレーションプログラムによる個別サポート（7 件）
 - ・ビジネスプランコンテスト企画事業化推進補助金による支援

分野：連携テーマ（起業や新事業展開の促進） 戦略の柱：起業に向けた準備段階から事業プラン磨き上げまでの一貫サポート 取組方針：起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート、IoTの推進、ものづくり・コンテンツ・企業立地・商業・食品・その他の分野でのサポート
 起業・新事業展開に向けた各分野における一貫サポート

【概要・目的】 地域の持続的な発展をもたらすためには、継続的に新たな挑戦が行われる環境を醸成していくことが重要。起業や新事業展開を目指す方々の事業プランづくりからその実践までを、コプラとこうち起業サロンが一体となって、それぞれのステージごとに切れ目なく後押しする。また、各産業分野においても、アイデア段階から計画段階、商品開発、販路開拓までを一貫してサポートしていくことで、起業や新事業展開の促進を図り、質的な拡大再生産を目指す。

平成29年度の当初計画（P）

2. IoTの推進（第一次産業等における生産性向上プロジェクトの推進）（再掲）

- (1) 研究会でのマッチング等によるプロジェクト創出
 - ・研究会企業の現場訪問による課題抽出
 - ・課題抽出アドバイザー（民間シンクタンク）による現場の課題抽出及びマッチングの実施
- (2) 専門家派遣、システム開発助成等による自立化支援
 - ・高知県IoT推進アドバイザーを設置
 - ・関係部局と連携した各プロジェクトへの伴走支援
 - ・高知県IoT推進事業費補助金の随時募集への対応、審査会実施

計画を進めるに当たったポイント

- (1) 研究会でのマッチング等によるプロジェクト創出
 - ・第一次産業や中山間地域におけるIoT技術が解決策となり得る課題の抽出
 - ・県政課題全般においてIoTやICTの活用を検討するための全庁的な活用意識の醸成
- (2) 専門家派遣、システム開発助成等による自立化支援
 - ・高知県IoT推進アドバイザーによる助言
 - ・県IoT推進事業費補助金（補助率2/3）に加えて、国（総務省等）が公募するIoT実証事業（補助率10/10等）の活用を検討

平成29年度上半期の取り組み状況（D）

- 2. IoTの推進（第一次産業等における生産性向上プロジェクトの推進）（再掲）
- (1) 研究会でのマッチング等によるプロジェクト創出（伴走支援 全19件）
 - 研究会企業の現場訪問による課題抽出 計5件
 - ・津野町教育委員会：小学生登下校見守りシステムの構築（5/15）→受託事業者選定中
 - ・安芸市農業生産者：篤農家の栽培管理技術の見える化（6/12）→提案精査中
 - ・JA：園芸品の集出荷施設設の作業効率化（6/12）→提案精査中
 - ・県道路課：県道通行規制情報の自動対応化（7/18）→提案募集中（～9月）
 - ・県漁業管理課：漁業取締対策（8/28）→提案募集予定（～9月）
 - 課題抽出アドバイザー（民間シンクタンク）による現場の課題抽出及びマッチングの実施
 - ◆H28 課題抽出委託業務での仕様書作成案件 計4件（うちプロジェクト創出件数3件）
 - ・農業分野（北川村）：4/17 →手法を協議中
 - ・林業分野（香美市）：4/24 →マッチング成立：内容を協議中
 - ・林業分野（須崎市）：5/8 →提案1社と継続協議中
 - ・水産業分野（宿毛市）：5/11 →マッチング成立：補助金申請書を審査中
 - ◆H29 課題抽出委託業務において、防災・福祉医療・教育の3分野における現場ヒアリング先を選定し、課題抽出アドバイザーが現場取材を実施中
 - 上記以外のIoTプロジェクト化に向けた支援 計10件（うちプロジェクト創出件数6件）
 - ・IoT推進室等による伴走支援案件 農業6件、観光1件、鳥獣害対策1件
 - ・工業技術センターによる実証研究 2件（ものづくり工場の生産性向上、鳥獣害対策）
 - 第一次産業等における生産性向上プロジェクトの推進（機械化やIoT化等による生産性向上）
 - ・農業分野：5/16 農業振興部IoT推進プロジェクトチーム発足
→ニーズ抽出や現場視察を行い、課題解決策を検討
 - ・林業分野：7/26 林業・木材産業生産性向上プロジェクトチーム発足（第1回PT会合）
→既存組織との連携や林業事務所の個別訪問によりニーズを抽出
 - ・水産業分野：7/27 水産業生産性向上プロジェクトチーム発足（第1回PT会合）
→漁業指導所等の現場訪問で抽出した28件のニーズの深掘りや現場視察
- (2) 専門家派遣、システム開発助成等による自立化支援
 - 高知県IoT推進アドバイザーを委嘱（4/1～）
 - ・東京大学情報学環 教授 越塚登 氏
 - ・帝塚山大学 非常勤講師 中村州男 氏（高知県よろず支援拠点 IoT/ICT コーディネーター）
 - 生産性向上アドバイザーを委嘱（予定）
 - ・現高知県IoT推進アドバイザーの中村州男氏を委嘱（予定）
 - ・（一社）中部産業連盟のコンサルタント等、アドバイザー拡充の取組も継続（予定）
 - 関係部局・公設試と連携した各プロジェクトへの伴走支援
 - ・各部の生産性向上PTや公設試と連携し伴走支援
 - 高知県IoT推進事業費補助金
 - ・補助金審査会（1件）を開催（8/18）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

見えてきた課題・改善策

- 2. IoTの推進（第一次産業等における生産性向上プロジェクトの推進）（再掲）
- (1) 研究会でのマッチング等によるプロジェクト創出
 - 研究会会員企業の現場訪問による課題抽出
 - ・各産業分野での生産性向上の手段として、IoT技術の導入はもとより、機械化など様々な手段が考えられる
 - ・このため、生産から流通までの全過程を俯瞰し、ボトルネックの解決につながるニーズを抽出し、最適な手段を講じるとともに、これらを地産外商につなげていく必要がある
- (2) 専門家派遣、システム開発助成等による自立化支援
 - 関係部局・公設試と連携した各プロジェクトへの伴走支援
 - ・IoT技術により収集されたデータの分析に各研究機関の知見が必要
→工技C・農技C・森技C・水産試験場と協働し、伴走支援を実施
 - 高知県IoT推進事業費補助金
 - ・経営資源に乏しい県内の中小IT企業にとっては、補助金の裏負担（1/3）への投資にリスクがある。
→国（総務省等）のIoT実証事業（補助率10/10等）の活用も検討
 - ・IoTのシステム構築には、システムの試作開発に加え、現場における試験等が必要となり、事業期間が複数年度に及ぶ場合が想定される。
→今後のプロジェクトの進捗状況等を踏まえ、現場のニーズに沿う形で補助金の見直しを検討

下半期の主な取り組み

- 2. IoTの推進（第一次産業等における生産性向上プロジェクトの推進）（再掲）
- (1) 研究会でのマッチング等によるプロジェクト創出
 - 研究会企業の現場訪問による課題抽出
 - ・農業生産法人の生産履歴の蓄積（11月予定）
 - 課題抽出アドバイザー（民間シンクタンク）による現場の課題抽出及びマッチングの実施
 - ・防災・福祉医療・教育の3分野における現場ヒアリング
 - ・ヒアリング結果に基づき、課題解決のためのIoT仕様書案を作成
 - ・仕様書案に基づき、ニーズ側と研究会会員企業とのマッチングを実施
 - 第一次産業等における生産性向上プロジェクトの推進
 - ・各プロジェクトチームでニーズ抽出、現場の実態把握、課題解決策の検討作業を実施
 - ・平成29年度末までに優先順位の高い案件の仕様書の作成を完了（平成30年度にビジネスマッチング、プロジェクト創出支援、試作品開発支援等の伴走支援）
- (2) 専門家派遣、システム開発助成等による自立化支援
 - ・研究会でマッチングしたプロジェクト（全19件）に対し、高知県IoT推進アドバイザー等及び関係部局・公設試と連携して伴走支援
 - ・高知県IoT推進事業費補助金の随時募集への対応、審査会実施
 - ・国（総務省等）が公募するIoT実証事業の情報収集

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野：連携テーマ（起業や新事業展開の促進） 戦略の柱：起業に向けた準備段階から事業プラン磨き上げまでの一貫サポート 起業・新事業展開に向けた各分野における一貫サポート 取組方針：起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート、IoTの推進、ものづくり・コンテンツ・企業立地・商業・食品・その他の分野でのサポート

【概要・目的】 地域の持続的な発展をもたらすためには、継続的に新たな挑戦が行われる環境を醸成していくことが重要。起業や新事業展開を目指す方々の事業プランづくりからその実践までを、ココプラとこうち起業サロンが一体となって、それぞれのステージごとに切れ目なく後押しする。また、各産業分野においても、アイデア段階から計画段階、商品開発、販路開拓までを一貫してサポートしていくことで、起業や新事業展開の促進を図り、質的な拡大再生産を目指す。

平成 29 年度の当初計画 (P)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

3. ものづくり分野でのサポート（再掲）

- (1) 産学官連携新産業創出事業
 - 産学官連携産業創出研究推進事業(実用化研究)：委託事業
 - 産学官連携事業化支援事業(事業化研究・多分野への応用研究)：補助金
- 継続テーマ [実用化研究：2件、応用研究：1件]
 - ・研究開始 (4月)
 - ・研究実施主体と審査委員会の意見交換会の開催 (9月)
- 新規テーマ
 - ・公募 (5~6月)
 - ・一次審査会、二次審査会 (6~7月)
 - ・研究開始 (8~9月)
- 継続テーマ・新規テーマ共通
 - ・翌年度に向けた継続審査委員会 (2月)
- (2) 事業戦略の策定・磨き上げ
 - 事業案内・普及啓発
 - ・事業戦略策定企業の取組事例を活用した普及啓発セミナーの実施 (1回)
 - ・産業振興センター情報誌等各種媒体を活用した広報
 - ・工業会と連携した着手企業の掘り起こし
 - 事業戦略の策定と磨き上げ支援
 - ・事業戦略支援会議の開催 (月1回)
 - ・策定 (着手 55社、完成 57社)
 - ・策定後のPDCA (策定後四半期毎)
 - ・職員向け勉強会の開催 (年4回)
 - ・シンクタンク・外部専門機関を活用した策定推進
 - ・ココプラと連携したセミナーの実施 (入門編及び課題解決型のセグメント別セミナーの開催 (7回))

3. ものづくり分野でのサポート（再掲）

- (1) 産学官連携新産業創出事業
 - 継続テーマ (4/1~研究開始)
 - ・実用化研究：2件
 - ◆石灰を使ったフロン分解原理(フロンの無害化)等の研究開発
 - ◆食用カナナの牛の飼料等への活用に向けた研究開発
 - ・応用研究：1件
 - ◆ファインパブルの工業・環境分野など多分野における利用促進
 - ・研究実施主体と審査委員会の意見交換会 (H23年度以降採択された14件の進捗状況)の開催 (9/14)
 - 新規テーマ
 - ・公募 (5/9~6/15) ※応募件数⇒実用化研究：4件、事業化研究：3件
 - ・一次審査会 (6/30)、二次審査会 (7/20)
 - ・委託契約及び補助事業の相手方の候補者決定
 - 実用化研究：2件
 - ◆ユズを利用した機能性表示食品の創出に向けた研究開発 (8/1)
 - ◆ナノ粒子を使った藻類の増殖防止剤・殺菌剤の研究開発 (8/25)
 - 事業化研究：3件
 - ◆次亜塩素酸スラリーアイスの自動生成システムの開発 (8/1)
 - ◆低エネルギー・低乳化剤を実現する乳化分散装置の開発 (8/1)
 - ◆スズメバチの営業活動防止剤及びミツバチの巣の保護装置の開発 (8/1)
- その他
 - ・研究終了後の事業化予定について、研究実施主体(企業・大学等)を訪問し、ヒアリングによるフォローアップ(計11件)を実施(7~8月)
- (2) 事業戦略の策定・磨き上げ
 - 事業案内・普及啓発
 - ・事業案内等の配布 (4月 製造業中心に約2200社)
 - ・事業戦略策定企業の取組事例を活用した普及啓発セミナーの実施 5/10 202人(H28:164人)
 - 第1部 講演： 凸版印刷(株) 専務取締役人事労政本部長 大久保 伸一氏
 - 第2部 パネルディスカッション： (株)野村総合研究所 安岡 寛道氏 (有)上田電機、(有)戸田商行、廣瀬製紙(株)、(株)マシユール
 - ・産業振興センター情報誌等各種媒体を活用した広報センター情報誌(4月~6月)、ラジオ(5月)で普及啓発セミナーの広報センター情報誌で「事業戦略策定支援」の連載開始(7月~)
 - ・工業会と連携した着手企業の掘り起こし 4/20「H29工業会経営改革計画モデルプラン策定支援事業 事業推進委員会」 ※H28モデルプラン策定企業5社の事業戦略策定へのステップアップ (事業戦略完成1社、着手中1社、着手予定3社)
 - 事業戦略の策定支援
 - ・シンクタンク、外部専門機関と契約(4月) (株)野村総合研究所、NPOこうち企業支援センター
 - ・事業戦略支援会議の開催 6回(第1回4/25、第2回5/30、第3回6/28、第4回7/25、第5回8/30、予定：第6回(9/27))
 - 策定支援と磨き上げ(策定後四半期毎のPDCA)
 - ・完成企業の事例発表 第1回：4企業、第2回：2企業、第3回：6企業、第4回：6企業、第5回：6企業、第6回：未定
 - ・策定後のPDCA 第1回：7企業、第2回：4企業、第3回：3企業、第4回：16企業、第5回：8企業、第6回：6企業(予定)、
 - ・事業戦略の策定(8月18日現在(H28からの累計)) 着手72社(完成41社、うち支援チーム編成20社) 着手予定35社(計107社) (参考)既に自社で事業戦略あり46社

見えてきた課題・改善策

3. ものづくり分野でのサポート（再掲）

- (1) 産学官連携新産業創出事業
 - ・産学官連携による共同研究成果の事業化に向けた関係機関、関連事業との連携強化
- (2) 事業戦略策定支援事業
 - 事業戦略の策定・磨き上げ
 - ・事業戦略策定への動機づけ、意識の醸成による着手企業のさらなる増加 ⇒セミナー、情報誌の活用 工業会と連携した会員への働きかけ

下半期の主な取り組み

3. ものづくり分野でのサポート（再掲）

- (1) 産学官連携新産業創出事業
 - 継続テーマ
 - ・継続研究審査会(2月)
 - 新規テーマ
 - ・継続研究審査会(2月)
 - その他
 - ・研究終了後の事業化予定について、研究テーマごとにヒアリングとフォローアップを実施(随時)
- (2) 事業戦略の策定・磨き上げ
 - 事業案内・普及啓発
 - ・産業振興センター情報誌等各種媒体を活用した広報センター情報誌で「事業戦略策定支援」の連載(7月~)
 - ・工業会、ココプラ等と連携した着手企業の掘り起こしと普及啓発
 - 事業戦略の策定支援とPDCA
 - ・事業戦略支援会議の開催(月1回)
 - ・職員向け勉強会の開催(10月)
 - ・ココプラと連携したセミナーの実施 セグメント別セミナー：10月「販売」、11月「サービス」

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野：連携テーマ（起業や新事業展開の促進） 戦略の柱：起業に向けた準備段階から事業プラン磨き上げまでの一貫サポート
 起業・新事業展開に向けた各分野における一貫サポート 取組方針：起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート、IoTの推進、ものづくり・コンテンツ・企業立地・商業・食品・その他の分野でのサポート

【概要・目的】 地域の持続的な発展をもたらすためには、継続的に新たな挑戦が行われる環境を醸成していくことが重要。
 起業や新事業展開を目指す方々の事業プランづくりからその実践までを、ココプラとこうち起業サロンが一体となって、それぞれのステージごとに切れ目なく後押しする。
 また、各産業分野においても、アイデア段階から計画段階、商品開発、販路開拓までを一貫してサポートしていくことで、起業や新事業展開の促進を図り、質的な拡大再生産を目指す。

平成 29 年度の当初計画 (P)

- (3) 事業化プラン（製品企画書）の作成
 - ・事業化プランの作成支援（40件）
 - ・作成済事業化プランの実現化サポート
- (4) さらなる防災関連認定製品の開発を進め、数多くの製品を生み出す支援
 - 防災関連産業交流会を通じた企業と商社、市町村等のネットワークづくり
 - ・高知県防災関連産業交流会の開催（計8回）
 - 防災分野のものづくり促進 ～「地産」の推進～
 - ・防災関連製品認定制度審査会の開催（7月、12月）
 - ⇒認定製品数 累計 134 製品
 - ・ものづくり産業強化事業費補助金を活用した試作開発支援（通年）

計画を進めるに当たってのポイント

- (1) 産学官連携新産業創出事業
 - ・産学官連携による共同研究成果の事業化に向けた関係機関、関連事業との連携強化
- (2) 事業戦略の策定・磨き上げ
 - ・事業戦略策定への動機づけ、意識の醸成による着手企業のさらなる増加
 - ・策定企業の実行支援と成果の公表
- (3) 事業化プラン（製品企画書）の作成
 - ・商品開発関連補助金活用予定企業等案件のさらなる増加
 - ・製品企画書の実現に向けた着実なフォロー活動

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

- ・職員向け勉強会の開催 3回（4/25、5/31、9月26日（予定））
- ・ココプラと連携したセミナーの実施
 セグメント別セミナー：6/19「経営・財務」計11人、7/18「企画・マーケティング」計19人、8/28「研究開発・設計」計17人、9月29日「製造」（予定）
 土佐 MBA「経営戦略コース」：5/26～27「経営戦略入門編」計53人、6/14「基礎講座1講」計57人、6/21「基礎講座2講」計46人、7/12「基礎講座3講」計46人、7/21～22「基礎講座4～5講」計53人、7/26「基礎講座6講」計43人、7/27「基礎講座7講」計43人
- (3) 事業化プラン（製品企画書）の作成
 - ・事業化プラン掘り起こしに向けた協議（工技セカ、紙技セカ、高知高専、工科大7月～8月）
 - ・事業化プランの作成支援（8月18日現在）
 - ・策定済3件、作成中7件、策定予定9件（計19件）
 - ・作成済事業化プランの実現化サポート
 - H26～H28 で作成した事業化プランのサポート（83件）
- (4) さらなる防災関連認定製品の開発を進め、数多くの製品を生み出す支援
 - 防災関連産業交流会を通じた企業と商社、市町村等のネットワークづくり
 - ・高知県防災関連産業交流会の開催（第1回6/20（全体会）参加者数89名、第2回7/19（個別相談会）参加企業数4社、第3回8/28（高知県橋梁会と共催）参加者数225名、第4回9/12（個別相談会）参加企業数4社）
 - 防災分野のものづくり促進 ～「地産」の推進～
 - ・防災関連製品認定制度（第1回）審査会開催（7/20）、申請件数8件のうち5件認定
 - 【新】・防災関連製品の購入・開発等に関する相談窓口として「高知家の防災製品サポートデスク」を開設（6/20）、相談件数16件（7月末時点）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

- (3) 事業化プラン（製品企画書）の作成
 - ・事業戦略と絡めた案件のさらなる掘り起こし
 - ・工技センター、紙技センター等との連携強化
 - 技術相談、依頼試験の中から商品化につながる案件のピックアップ
- (4) さらなる防災関連認定製品の開発を進め、数多くの製品を生み出す支援（課題）
 - ・災害現場のニーズに沿ったマーケットイン型の製品開発・改良の強化が必要
 （改善策）
 - ・「高知家の防災製品サポートデスク」開設により、県内各地の調達ニーズに対する防災関連製品の情報提供と県内メーカーへの開発ニーズの情報提供を実施
 - ・高知県防災関連産業交流会でのセミナーや個別相談会等を通じた、ユーザー視点の新製品開発への意欲の向上

下半期の主な取り組み

- (3) 事業化プラン（製品企画書）の作成
 - ・事業化プランの早期作成支援
 - ・作成済事業化プランの実現化サポート
- (4) さらなる防災関連認定製品の開発を進め、数多くの製品を生み出す支援
 - 防災関連産業交流会を通じた企業と商社、市町村等のネットワークづくり
 - ・高知県防災関連産業交流会の開催 4回
 - 防災分野のものづくり促進 ～「地産」の推進～
 - ・防災関連製品認定制度（第2回）審査会（12月）

分野：連携テーマ（起業や新事業展開の促進）	戦略の柱：起業に向けた準備段階から事業プラン磨き上げまでの一貫サポート 起業・新事業展開に向けた各分野における一貫サポート	取組方針：起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート、IoTの推進、ものづくり・コンテンツ・企業立地・商業・食品・その他の分野でのサポート
-----------------------	--	--

【概要・目的】 地域の持続的な発展をもたらすためには、継続的に新たな挑戦が行われる環境を醸成していくことが重要。起業や新事業展開を目指す方々の事業プランづくりからその実践までを、ココプラとこうち起業サロンが一体となって、それぞれのステージごとに切れ目なく後押しする。また、各産業分野においても、アイデア段階から計画段階、商品開発、販路開拓までを一貫してサポートしていくことで、起業や新事業展開の促進を図り、質的な拡大再生産を目指す。

平成 29 年度の当初計画 (P)

4. コンテンツ分野でのサポート（再掲）

- (1) 企業立地の推進
 - コンテンツ関連企業立地助成制度等を活用した誘致活動
 - 立地意向調査アンケートに基づく企業訪問
 - ・立地意向調査アンケートの実施（7月）
 - ・立地意向調査アンケートの結果分析（8月）
 - ・アンケート回答企業の訪問（9月～）
- (2) コンテンツビジネスの販路拡大支援
 - 事業化・外商を推進するため、事業化プラン策定等に関する個別相談会を開催するとともに、事業化に係る経費を助成
 - ・個別相談会の開催（5月、7月、9月、11月、1月）[再掲]
 - 首都圏見本市への出展支援
 - ・デジタルコンテンツ EXPO2017（10/27～10/29）のブースを4小間借上げ
- (3) 起業に取り組む事業者等への支援の強化
 - コンテンツビジネス起業研究会の会員事業者が行う事業化プランの策定から実現までの取り組みを人的・財政的に支援
 - ・個別支援アドバイザー（コンテンツ産業分野の専門家）及び特別支援アドバイザー（金融機関）を各3名配置
 - ・情報交換会の開催（5月、7月、9月、11月、1月）
 - ・個別相談会の開催（5月、7月、9月、11月、1月）
 - 県内事業者等のイラストや動画、アプリ等のコンテンツ制作の発注案件を掘り起こし、会員事業者とのマッチングを推進

計画を進めるに当たってのポイント

アドバイザーや県内高等教育機関等と連携して、コンテンツ関連企業に対するトータルな支援を実施

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

4. コンテンツ分野でのサポート（再掲）

- (1) 企業立地の推進
 - コンテンツ関連企業立地助成制度等を活用した誘致活動
 - ・相談件数：17件
 - ・企業立地件数：1件（5/25 企業指定済）
※企業指定：2件（9月）（予定）、企業指定に向けた協議中：3件
 - ・立地意向調査アンケートの実施（9月）（予定）
- (2) コンテンツビジネスの販路拡大支援
 - 事業化・外商を推進するため、事業化プラン策定等に関する個別相談会を開催するとともに、事業化に係る経費を助成
 - ・個別相談会の開催（5/19、7/21、9/22（予定））[再掲] 相談件数：6件
 - 首都圏見本市への出展支援
 - ・デジタルコンテンツ EXPO2017 出展事業者募集開始（8/7～8/28）
 - ・デジタルコンテンツ EXPO2017 出展事業者決定（9/1）
- (3) 起業に取り組む事業者等への支援の強化
 - コンテンツビジネス起業研究会の会員事業者が行う事業化プランの策定から実現までの取り組みを人的・財政的に支援
 - ・個別支援アドバイザー及び特別支援アドバイザーを各3名配置
 - ・会員数：43事業者
 - ・情報交換会の開催（5/19、7/21、9/22（予定）） 参加事業者数：延べ21事業者
 - ・個別相談会の開催（5/19、7/21、9/22（予定）） 参加事業者数：延べ7事業者
 - 県内事業者等のイラストや動画、アプリ等のコンテンツ制作の発注案件を掘り起こし、会員事業者とのマッチングを推進
 - ・マッチング申込件数：2件

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

- 4. コンテンツ分野でのサポート（再掲）
- (2) コンテンツビジネスの販路拡大支援
 - 事業化・外商を推進するため、事業化プラン策定等に関する個別相談会を開催するとともに、事業化に係る経費を助成
 - ・個別相談会への相談案件はあるものの、早期事業化できる事業化プラン案が少ない
 - ⇒個別支援アドバイザー及び特別支援アドバイザーと連携を強化し事業化プラン案のブラッシュアップの取り組みを継続
- (3) 起業に取り組む事業者等への支援の強化
 - コンテンツビジネス起業研究会の会員事業者が行う事業化プランの策定から実現までの取り組みを人的・財政的に支援

下半期の主な取り組み

- 4. コンテンツ分野でのサポート（再掲）
- (1) 企業立地の推進
 - コンテンツ関連企業立地助成制度等を活用した誘致活動
 - ・立地意向調査アンケートの結果分析（10月）
 - ・アンケート回答企業の訪問（11月～）
- (2) コンテンツビジネスの販路拡大支援
 - 事業化・外商を推進するため、事業化プラン策定等に関する個別相談会を開催するとともに、事業化に係る経費を助成
 - ・個別相談会の開催（11/17、1/19）[再掲]
 - 首都圏見本市への出展支援
 - ・デジタルコンテンツ EXPO2017 出展（10/27～10/30）
- (3) 起業に取り組む事業者等への支援の強化
 - コンテンツビジネス起業研究会の会員事業者が行う事業化プランの策定から実現までの取り組みを人的・財政的に支援
 - ・情報交換会の開催（11/17、1/19）
 - ・個別相談会の開催（11/17、1/19）
 - 県内事業者等のイラストや動画、アプリ等のコンテンツ制作の発注案件を掘り起こし、会員事業者とのマッチングを推進

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野：連携テーマ（起業や新事業展開の促進） 戦略の柱：起業に向けた準備段階から事業プラン磨き上げまでの一貫サポート
 起業・新事業展開に向けた各分野における一貫サポート 取組方針：起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート、IoTの推進、ものづくり・コンテンツ・企業立地・商業・食品・その他の分野でのサポート

【概要・目的】 地域の持続的な発展をもたらすためには、継続的に新たな挑戦が行われる環境を醸成していくことが重要。
 起業や新事業展開を目指す方々の事業プランづくりからその実践までを、ココプラとこうち起業サロンが一体となって、それぞれのステージごとに切れ目なく後押しする。
 また、各産業分野においても、アイデア段階から計画段階、商品開発、販路開拓までを一貫してサポートしていくことで、起業や新事業展開の促進を図り、質的な拡大再生産を目指す。

平成 29 年度の当初計画 (P)

5. 企業立地分野でのサポート（再掲）
 (1) 企業立地の促進
 ○アプローチ企業の掘り起こし
 ・ワークスタイル変革エキスポへの出展（東京 7/26～28 [新規]）
 ・企業立地セミナーの開催（大阪 8/28）
 ・コールセンター見本市への出展（東京 11/9～10）
 ・製造業 DM 及びアンケート実施（2,500 社）
 ・事務系 DM 及びアンケート実施（2,000 社）
 ○企業誘致活動及び立地企業のアフターフォロー対応
 ・市町村や庁内各部署と連携した、継続的な企業訪問等（通年）
 ・立地企業会社説明会・面接会等の開催支援（通年、企業ニーズに応じて随時開催）
 ・高知労働局・ハローワークの立地企業見学会の実施
 ・事業承継・人材確保センターへの人材募集情報の登録（通年）
 ○事務系職場の集積に向けたパッケージ型支援策の強化
 ・地域創生人材育成事業の実施（通年）
 雇用型 OJT 訓練、キャリアアップ訓練の実施、広報誌配布
- (2) 第一次産業分野等と連携した企業立地の推進
 ○全庁が一丸となった総合支援体制による企業立地の推進
 ・企業立地推進会議及び総合支援チームによる支援（通年）

計画を進めるに当たってのポイント

- (1) 企業立地の推進
 ・新設、増設候補企業のニーズを踏まえた各部署との連携による企業立地の推進
 ・本県の強みを活かした第一次産業分野等や地理的条件の影響が少なく、徐々に集積が進みつつある事務系職場への対応の加速化
 ・人材確保ニーズへの柔軟な対応

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

5. 企業立地分野でのサポート（再掲）
 (1) 企業立地の促進
 <実績>事務系立地企業 13 社の従業員数 1,000 名を達成予定
 ○アプローチ企業の掘り起こし
 ・電話等による訪問企業の掘り起こし及び訪問
 ・ワークスタイル変革エキスポへの出展（東京 7/26～28）⇒訪問 20 社（予定）
 ・企業立地セミナー in 大阪の開催（8/28、参加 92 社 143 名）
 ・製造業 DM 及びアンケート実施（2,000 社）⇒回答企業への訪問 36 社（予定）
 ・事務系 DM 及びアンケート実施（1 回目 1,000 社）⇒回答企業への訪問
 ○企業誘致活動及び立地企業のアフターフォロー対応
 ・認知度向上に向けた事務系立地企業の広報
 （立地企業 13 社の従業員数 1,000 名達成予定）
 ・市町村や関係部局と連携した継続的な企業訪問等（延 330 社（予定））
 ・市町村への補助制度新設の働きかけ
 ・立地企業交流会等による企業と県内教育機関とのマッチング
 ・県外からの人材確保支援（高知暮らしフェアや U・I ターン就職相談会など）
 ・立地企業会社説明会・面接会等の開催支援（延 34 回開催（予定））
 ・高知労働局・ハローワーク職員の立地企業見学会の実施（6/7, 7/18）
 ○事務系職場の集積に向けたパッケージ型支援策の強化
 ・地域創生人材育成事業の実施
 雇用型 OJT 訓練（4 社 88 名）、キャリアアップ訓練（10 社 96 名）
 広報誌「en」の増刷（8000 部）及び配布（ハローワーク、教育機関、コンビニ等）

- (2) 第一次産業分野等と連携した企業立地の推進
 <実績>総合支援チームの誘致活動により立地決定（2 件）
 ○全庁が一丸となった総合支援体制による企業立地の推進
 ・企業立地推進会議の開催（4/27、9 月予定）
 ・総合支援チームによる対象企業への誘致活動（23 件）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C, A)

見えてきた課題・改善策

5. 企業立地分野でのサポート（再掲）
 (1) 企業立地の促進
 ・新設案件の掘り起こし及び既立地企業の拡充
 （安定した良質な雇用、マザー拠点化、シナジー創出）
 ・製造業、事務系職場の新増設に伴う人材供給等

下半期の主な取り組み

5. 企業立地分野でのサポート（再掲）
 (1) 企業立地の促進
 ○アプローチ企業の掘り起こし
 ・コールセンター見本市への出展（東京 11/9～10）
 ・事務系 DM 及びアンケート実施（2 回目、1 月発送 1,000 社）
 ○企業誘致活動及び立地企業のアフターフォロー対応
 ・市町村や関係部局と連携した継続的な企業訪問等（通年）
 ・県外からの人材確保支援の実施（県外教育機関とのマッチング、移住フェア等）
 ・立地企業会社説明会・面接会等の開催支援（通年、企業ニーズに応じて随時開催）
 ・広報素材を活用した立地企業の認知向上の取組
 ・宿毛工業高校による工場見学（高知西南中核工業団地）
 ○事務系職場の集積に向けたパッケージ型支援策の強化
 ・地域創生人材育成事業の実施（通年）
- (2) 第一次産業分野等と連携した企業立地の推進
 ○全庁が一丸となった総合支援体制による企業立地の推進
 ・企業立地推進会議及び総合支援チームによる支援（通年）

分野：連携テーマ（起業や新事業展開の促進）	戦略の柱：起業に向けた準備段階から事業プラン磨き上げまでの一貫サポート 起業・新事業展開に向けた各分野における一貫サポート	取組方針：起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート、IoTの推進、ものづくり・コンテンツ・企業立地・商業・食品・その他の分野でのサポート
-----------------------	--	--

【概要・目的】 地域の持続的な発展をもたらすためには、継続的に新たな挑戦が行われる環境を醸成していくことが重要。起業や新事業展開を目指す方々の事業プランづくりからその実践までを、コプラとこうち起業サロンが一体となって、それぞれのステージごとに切れ目なく後押しする。また、各産業分野においても、アイデア段階から計画段階、商品開発、販路開拓までを一貫してサポートしていくことで、起業や新事業展開の促進を図り、質的な拡大再生産を目指す。

平成 29 年度の当初計画 (P)

6. 商業分野でのサポート（再掲）
- (1) 商店街等活性化事業について
商店街等の活性化に向けたソフト事業や各地域の商業振興を目的とする計画の策定を支援
○市町村や商工会等に対し、支援制度の説明（4月、5月）
○ソフト事業の活用希望市町村との内容協議（随時）
- (2) 中山間地域商業対策について
○活性化の担い手となる事業者グループの形成
・市町村や商工会等に対し、新規の支援制度や考え方について周知（4月～5月）
・市町村や商工会等と連携した、事業者、グループの掘り起こし（4月～）
・活動が進んでいる商店街等については、協議会等へ適宜参加
○高知市中心商店街と中山間地域との事業者間連携
・事業者間での商品の相互流通による商業活性化の可能性を調査検討（5月：委託契約締結）
- (3) 地域産業クラスターや観光クラスターと連携した地域商業の活性化について
○商工会、商工会議所に対し、連絡会議の場などを通じ、クラスターとの連携を働きかける
- (4) 商店街振興について
○チャレンジショップ事業 5市町村での継続、6市町村での新設
○空き店舗対策事業（空き店舗への出店支援） 20件
○店舗魅力向上事業（既存店舗が行う新たなサービス等への支援） 20件

計画を進めるに当たってのポイント

- 市町村、商工会、商工会議所、商店街等との連携協力が不可欠

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

6. 商業分野でのサポート（再掲）
- (1) 商店街等活性化事業
商店街等の活性化に向けたイベント等や商業振興を目的とする計画の策定を支援
・交付決定済み：4件（南国市、土佐清水市、安芸市、高知市）、申請準備中：1件（宿毛市）
- (2) 中山間地域商業対策について
○活性化の担い手となる事業者グループの形成
・活動が進んでいる商店街等については、活性化イメージの共有を図り、地域産業クラスターや観光クラスター等と合わせた取組みに向けて協議中（土佐清水市、四万十市、佐川町など）
・商工会等を一巡して、新たな支援制度の紹介や現状について情報収集を行う中で、担い手となる新たな事業者グループを掘り起こすことができた。（室戸市、本山町、四万十町）
○高知市中心商店街と中山間地域との事業者間連携
事業者間連携の可能性の調査について委託契約締結（5月）
・高知市中心商店街との連携等調査検討対象とするモデル地区（中山間地域）を決定
①嶺北地域（大豊町、本山町、土佐町） ②四万十町 ③土佐清水市
・高知市中心商店街において、調査検討に参画意欲のある事業者を抽出
・モデル地域の商工会等と連携し、地域で不足する商品等の洗い出し、検討対象店舗の抽出、抽出した店舗の現状や商品ニーズについて調査中
・商品の受発注及び物流方法、販売手数料の配分等について、抽出した店舗等と協議中
- (3) 地域産業クラスターや観光クラスターと連携した地域商業の活性化について
○商工会、商工会議所や地元事業者に対し、クラスターの取り組みを情報共有
- (4) 商店街振興について
○チャレンジショップ事業
・28年度からの継続5箇所（高知市、四万十市、香美市、安芸市、土佐市）は継続支援中
・29年度からの新規開設予定7箇所となっている。その内訳は、交付決定済が5箇所（佐川町、四万十町、土佐清水市、中土佐町、室戸市）、市町村の9月補正議決後の申請予定が1箇所、県補助を伴わない開設が予定1箇所（越知町）
○空き店舗対策事業：相談21件（うち 交付決定済：3件、申請準備中：4件）
○店舗魅力向上事業：第1次募集：交付決定1件、第2次募集：採択申請1件（9月下旬審査会実施）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

6. 商業分野でのサポート（再掲）
- チャレンジショップ事業について
中山間地域のチャレンジショップでは、飲食以外の業種は応募や入居率が少ない傾向にある
→事業者や関係者による周知、また中山間地域では移住者などの呼び込みも重要となってくるため移住担当とのさらなる連携、また、空きスペースを使って、チャレンジャーになってもらえそうな業種やグループを集めてのイベント開催などにより、チャレンジャーを掘り起こす
○中山間地域商業対策について
潜在化している事業者グループの顕在化
→商工会はもとより、市町村や事業者など、多方面のルートを使って新たな事業者グループの掘り起こしにつなげる

下半期の主な取り組み

6. 商業分野でのサポート（再掲）
- (1) 商店街等活性化事業について
・広く事業の周知を行うとともに、実施に向けて関係機関と協議を行う
- (2) 中山間地域商業対策について
○活性化の担い手となる事業者グループの形成
・掘り起こした事業者グループ等による具体的な取り組みを支援
・活動が進んでいる商店街等では、共有されたイメージを基に、具体的な事業の検討・事業計画の策定への支援
○高知市中心商店街と中山間地域との事業者間連携
・商品の受発注及び物流方法、販売手数料の配分を決定
・商品の相互流通を試行し、課題等を抽出
・受発注にかかるシステム経費の見積
- (3) 地域産業クラスターや観光クラスターと連携した地域商業の活性化について
・情報を共有しながら、クラスターへの参画やグループ形成を促す
- (4) 商店街振興について
・チャレンジショップ、空き店舗対策事業、店舗魅力向上事業の周知を行いながら、各事業を効果的に組み合わせ、全体の活性化に向けて支援
・新たにチャレンジショップを開設する地域に対する準備、オープン支援
・チャレンジショップの卒業予定者については、卒業後の出店に向け、空き店舗対策事業の活用も含め、事業計画等を関係機関と連携し支援

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野：連携テーマ（起業や新事業展開の促進） 戦略の柱：起業に向けた準備段階から事業プラン磨き上げまでの一貫サポート 起業・新事業展開に向けた各分野における一貫サポート 取組方針：起業（第二創業含む）に関する総合的なサポート、IoTの推進、ものづくり・コンテンツ・企業立地・商業・食品・その他の分野でのサポート

【概要・目的】 地域の持続的な発展をもたらすためには、継続的に新たな挑戦が行われる環境を醸成していくことが重要。起業や新事業展開を目指す方々の事業プランづくりからその実践までを、ココプラとこうち起業サロンが一体となって、それぞれのステージごとに切れ目なく後押しする。また、各産業分野においても、アイデア段階から計画段階、商品開発、販路開拓までを一貫してサポートしていくことで、起業や新事業展開の促進を図り、質的な拡大再生産を目指す。

平成29年度の当初計画（P）

平成29年度上半期の取り組み状況（D）

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

7. 食品分野でのサポート（再掲）
- (1) 工業技術センターの機能強化
- 食品加工高度化支援拠点としての機能の発揮
 - ・新たに導入する味認識装置や多感覚器分析システム等を活用し、科学的分析に基づき市場や消費者ニーズに対応した商品開発を支援
 - ・事業者規模に応じた品質管理体制の向上を支援
 - ・分科会の設置や食のプラットフォーム等との連携により、高度化機器利用や売れる商品づくり、事業者交流等を推進
 - ・新たな機器や施設整備の継続した検討
 - 新商品開発等に向けた技術支援や研究開発の推進
 - ・マーケットイン情報の活用や事業者ニーズに応じた技術支援の実施
 - ・新技術、新素材等を活用した高付加価値製品の研究開発を推進
- (2) 食品ビジネスまるごと応援事業の強化
- ・事業内容の強化（事業メニュー、補助制度の拡充）
 - 商品開発・改良、生産管理高度化[拡充]、地域の外資力の向上[新規]
 - ・ワンストップ相談窓口の設置（地産地消・外商課）
 - ・事業の積極活用に向けた誘導

計画を進めるに当たってのポイント

- ・新商品開発等に向けた個々の食品事業者の意欲の醸成や事業者間の連携等を促進するとともに、具体的な行動につなげる。
- ・具体的な行動を成果につなげるため、工業技術センターの機能を十二分に活かすとともに、食品ビジネスまるごと応援事業等の支援策に誘導する。

8. その他の分野でのサポート（再掲）
- (1) シェアオフィス活用促進
- ・入居事業者に対する助成制度を生かし、コンテンツ関連企業等の入居を促進（首都圏人材ネットワークとの連携等）
 - ・シェアオフィスの新設や入居促進に向けた市町村向け勉強会の開催（7月、9月）

7. 食品分野でのサポート（再掲）
- (1) 工業技術センターの機能強化
- 食品加工高度化支援拠点としての機能の発揮
 - ・高度化機器導入に向けた準備
 - ＜新規導入予定機器のPR＞ 食のプラットホームセミナーで導入予定機器を紹介（8/4）
 - ＜導入予定時期＞ 味認識装置：12月頃、多感覚器分析システム：2月頃
 - ・高度化機器利用の促進
 - 新商品開発等に向けた技術支援や研究開発の推進
 - ・食品加工関連の技術相談・指導：670件（4/1～8/31）
 - ・新製品開発に向けた技術支援・研究開発：78件（4/1～8/31）
 - ・新製品開発数：9件（4/1～8/31）
- (2) 食品ビジネスまるごと応援事業の強化
- ・ワンストップ相談窓口の設置（地産地消・外商課） 4月
 - ・産振地域本部等関係機関への事業周知及び情報提供の依頼 4月～6月
 - ・相談件数（8月末時点）34件（うち関係機関からの紹介19件）
 - 商品開発・改良 21件
 - 生産管理高度化 8件
 - 販路拡大・開拓 4件
 - その他 1件
 - サポートチーム編成 22件
 - 事業化プラン策定支援 14件

8. その他の分野でのサポート（再掲）
- (1) シェアオフィス活用促進
- ・シェアオフィスの新規設置：1件
 - ・シェアオフィスへの入居企業：入居1社、入居検討中3社
 - ・市町村向け勉強会の開催（8/24）

- 見えてきた課題・改善策
7. 食品分野でのサポート（再掲）
- (1) 工業技術センターの機能強化
- ・工業技術センターの支援機能（技術支援、分科会への参画等）への誘導
- (2) 食品ビジネスまるごと応援事業の強化
- ・食品ビジネスまるごと応援事業の活用促進

下半期の主な取り組み

7. 食品分野でのサポート（再掲）
- (1) 工業技術センターの機能強化
- 食品加工高度化支援拠点としての機能の発揮
 - ・高度化機器利用の促進
 - ＜事前の勉強会＞新規導入予定機器の持つ機能や活用方法等
 - 味覚の数値化（10月）、自主検査の重要性（11月）
 - ＜分科会の設置＞食品加工高度化、品質管理向上に向けた2分科会を設置（年内）
 - ・国費等の活用による機器整備などの検討
 - 新商品開発等に向けた技術支援や研究開発の推進（通年）
 - ・食品加工関連の技術相談・指導、研究開発の実施
- (2) 食品ビジネスまるごと応援事業の強化
- ・食のプラットフォームを活用した事業の周知及び関係機関からの積極的な情報収集等による事業者ニーズ等の掘り起こし
 - ・ワンストップ相談窓口での受付
 - ・サポートチームによる事業化プランの策定支援

下半期の主な取り組み

8. その他の分野でのサポート（再掲）
- (1) シェアオフィス活用促進
- ・入居事業者に対する助成制度を生かし、コンテンツ関連企業等の入居を促進（首都圏人材ネットワークとの連携等）

【平成31年度末の目標（H29到達目標）】

- 1 県のサポートによる起業・第二創業件数 100件（H28～29：50件） ※25件/年
- 2 県のサポートによる新商品開発・改良件数 500件（H28～29：250件） ※125件/年
- 3 こうち起業サロンの会員数 400会員（H28～29：200会員） ※100会員/年

【直近の成果】

- 1 県のサポートによる起業・第二創業件数 16件
（内訳：ビジコン2件、産振補助金1件、コンテンツ3件、シェアオフィス1件、チャレンジショップ3件、建設業経営革新6件）
- 2 県のサポートによる新商品開発件数 18件
（内訳：ものづくり2件、公設試サポート11件、防災製品5件）
- 3 こうち起業サロンの会員数 215名（うち起業家会員145人）（H29.8.25現在）

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野：連携テーマ（産学官連携による力強い産業の礎を築く）

戦略の柱：産学官民連携強化による産業の振興

取組方針：産学官連携のプラットフォームの設置

【概要・目的】

県内外の知恵や人材を導入し産学官民が連携して行う産業振興や地域の課題解決に向けた取組を促進するために、産学官民連携に向けたワンストップ窓口の設置、アイデアを生み出す仕組みづくり、起業の促進、土佐 MBA による産業人材育成の推進を行う。

平成 29 年度の当初計画 (P)

- 1 アイデアを事業に結びつける取組の推進
 高等教育機関と連携した産学官民連携に関するワンストップ相談窓口を常設するとともに、県内の技術・研究内容の紹介、講演会、ビジネスセミナーなどを通じて、課題解決、ビジネスチャンスにつなげる

内容	実施回数、実施時期等
◆大学等のシーズ・研究内容紹介	全 20 回、隔週水曜日、5 月～2 月
◆経営者トーク	全 10 回、毎月第 3 金曜日、5 月～2 月
◆ビジネストレンドセミナー※ [新規]	全 5 回、5 月～11 月
◆アイデアソン	2 回
◆知財マッチング	・四国銀行等との連携事業（開放特許を活用した新事業創出プロジェクト） ・県内企業へのヒアリング及び開放特許のマッチング
◆連続講座※	目指せ！弥太郎 商人塾
	新事業創出講座 [新規]
	MBA アドバンス
◆ココブラビジネスチャレンジサポート	随時

※ビジネストレンドセミナー、連続講座の各講座については、土佐 MBA に位置づけて実施

- 2 産業人材の育成
 詳細は、連携テーマ「学びの機会の提供」に記載

計画を進めるに当たったポイント

- ・産学官民の英知の結集・連携による事業の推進
- ・各種講座、セミナーの周知と参加者の募集、確保
- ・ビジネスチャレンジサポートの活用などによる事業化に向けた着実な支援

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

- 1 アイデアを事業に結びつける取組の推進

◆大学等のシーズ・研究内容紹介（隔週水曜日）10 回開催済(予定)

開催日	連携事業者	参加
5/17～9/20	高知大学、高知県立大学、高知工科大学、高知学園短期大学、高知高専、工業技術センター、高知コア研究所	200 名 (予定)

◆経営者トーク（毎月第 3 金曜日）5 回開催済(予定)

開催日	連携事業者・内容	参加
5/19,6/16,7/21,8/18,9/15	（有）戸田商行「衰退産業の生き残りをかけて」、（有）創友「土木業界から子どもの弱視を減らす夢へチャレンジ」、（株）三彩「土佐和紙の力で生活を豊かに彩ります」(株)リムエレクトリック「高知発の技術で世界のわりの企業を目指す」、(株)SHIFT PLUS	130 名 (予定)

◆ビジネストレンドセミナー 2 回開催済

開催日	連携事業者・内容	参加
5/16,7/14	(株)日本政策投資銀行「世界経済情勢」、(株)三菱総合研究所「働き方改革」	86 名

◆知財マッチング セミナー1回、アイデアソン 1 回開催済(予定)

開催日	連携事業者	内容	参加
8/22	(株)四国銀行、産業振興センター	開放特許活用新事業創出プロジェクト（大企業等の開放特許と県内中小企業の技術をマッチング）	新事業創出セミナー 34 名
9/7			アイデアソン 25 名 (予定)

◆連続講座（全 4 講座）

開催日	連携事業者	内 容	参加
7/19～9/6 (2 回)	オフィス・ウスイ	目指せ！弥太郎 商人塾（個人・小規模事業者等のビジネススキル等の習得）	10 名
9/15 (1 回)	榊野村総合研究所	新事業創出講座（海外展開、新事業展開を行うための知識の習得）	20 名 (予定)
6/29～9/29 (7 回)	オフィス・ウスイ、徳島文理大学ほか	MBA アドバンス（地域を巻き込む新しい取組の実行に必要な実践力の習得）	5 名
6/24～9/30 (4 回)	(株)カルトイフスタイル (JRC)	地域コ・クリエーション（高知 CCB）（地域経営、協創の考え方の習得）	21 名

◆ココブラビジネスチャレンジサポート
 今年度 着手案件 21 件（新規 5 件 継続 16 件）

- 2 産業人材の育成
 取組み状況及び課題の詳細は、連携テーマ「学びの機会の提供」に記載

見えてきた課題・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

見えてきた課題・改善策

- 1 アイデアを事業に結びつける取組の推進
 ・参加者の募集、確保
 ・各講座のターゲットやニーズを有する方への情報の着実な到達
 ・意欲ある企業、団体の個別訪問
 ⇒関係各機関と連携した効果的な広報活動
 ⇒HP・パンフ、Facebook、Twitter、メルマガ、広報番組、テレビ CM、インターネット広告など適切なツールを活用した広報活動

- 2 産業人材の育成
 詳細は、連携テーマ「学びの機会の提供」に記載

下半期の主な取り組み

- 1 アイデアを事業に結びつける取組の推進

内容	今後の実施回数等
◆大学等のシーズ・研究内容紹介	10 回、10～2 月
◆経営者トーク	5 回、10～2 月
◆ビジネストレンドセミナー	3 回、11～2 月
◆知財マッチング	・四国銀行等との連携事業（開放特許を活用した新事業創出プロジェクト） ・県内企業へのヒアリング及び開放特許のマッチング（随時）
◆連続講座	目指せ！弥太郎 商人塾
	新事業創出講座
	MBA アドバンス
◆ココブラビジネスチャレンジサポート	各事業のサポート

- 2 産業人材の育成
 詳細は、連携テーマ「学びの機会の提供」に記載

【平成 31 年度末の目標 (H29 到達目標)】

- (1) 受講者・参加者の確保
 ① 「連続講座」 H31：400 人（H28～31 累計） 〈H29：75 人〉
 ② 「アイデアソン」 H31：16 回・120 人（H28～31 累計） 〈H29：2 回・のべ 30 人〉
 ③ 「知財マッチング」 H31：成約件数 4 件（H28～31 累計） 〈H29：2 件〉
- (2) 事業化支援
 ① ココブラビジネスチャレンジサポート開始件数 H31：40 件 〈H29：支援件数 20 件〉
 ② センターが関与した事業化案件 H31：10 件（H28～31 累計） 〈H29：2 件〉

【直近の成果】

- (1) 受講者・参加者の確保
 ① 「連続講座」 H29：56 人（4 講座、9 月末時点予定）
 ② 「アイデアソン」 H29：25 人（「知財マッチング」の取り組みとして実施 9 月末時点予定）
 ③ 「知財マッチング」 H29：34 人 開放特許活用新事業創出プロジェクトスタート（新事業創出セミナー）
- (2) 事業化支援
 ① ココブラビジネスチャレンジサポート開始件数 H29：支援件数 21 件（9 月末時点予定）