

産業成長戦略〈連携テーマ〉の取り組みの強化の方向性

- | | | | |
|---|-------------|-------|----|
| 1 | 担い手の育成・確保 | | 1 |
| 2 | 起業や新事業展開の促進 | | 11 |

【③拡大再生産策の強化（- 1 担い手の確保・育成）】

○ 戦略の柱：4 生産を支える担い手の確保・育成
（家族経営体を支える女性農業者の活躍促進）

【戦略の方向性】

- 生産を強化し、拡大再生産を実現するために必要な、産地が求める担い手の確保・育成を図る
- 家族経営体の底上げや、法人化の推進などにより、強い経営体を育成する

【現状と見えてきた課題】

- ・ 農業就業人口の44%を女性農業者が占めており、農業の重要な担い手である。女性が参画している経営体ほど販売額が大きく、売上の増加率も高い傾向にある。
- ・ しかし、女性農業者は技術や経営に関する学習の機会が男性に比べ少ないことや、雇用管理の悩みや労働力不足などの課題を抱えている。
- ・ 若い世代の組織活動への参加が低迷するなか、次代を担うリーダーの育成が課題となっている。

強化のポイント



- ◆ 女性農業者が参加しやすい学習の機会や交流の場を創出
- ◆ 自ら課題解決やスキルアップに挑戦する女性農業者の活動を支援
- ◆ 経営感覚と農業実践力を備えた次代を担うリーダーの育成を推進

（強化の方向性）

- ◆ 県域及び各地域で選択メニュー制の農業セミナー（はちきん農業大学）を開設し、経営感覚と実践力を備えた女性農業者を育成し、地域農業の課題解決や家族経営体の発展につなげる。
- ◆ 農村女性リーダーや女性農業委員ネットワークなど幅広い層の女性農業者の交流を通して次代を担う女性リーダーを育成する。

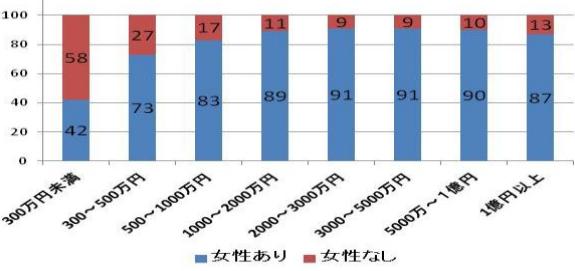
背景

女性の能力を活用して農業の発展を目指す！

農業の発展には、農業就業人口の約40%を占める女性農業者の能力を活かせる環境整備と次代を担うリーダーの育成が必要！

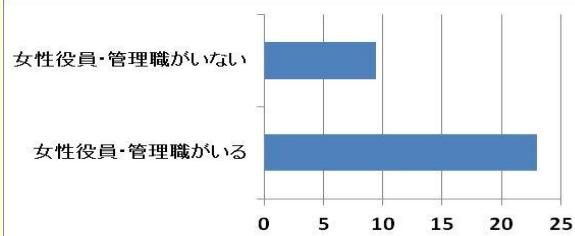
- 女性が参画している農業経営体は**販売額が大きい**。(グラフ1)
- 女性役員・管理職がいる経営体は**売上や収益の増加率が高い**傾向にある。(グラフ2)

グラフ1
女性の基幹的農業者の有無と販売規模との関係



農林水産省統計部「2010世界農林業センサス」(組替集計)より

グラフ2
女性役員等の有無と融資後3年間の売上増加率(%)



(株)日本政策金融公庫「農業経営の現場での女性活躍状況調査」(平成25年1月)より

支援策

女性のための農業セミナー
～はちきん農業大学～ を開設

目的

- 技術・経営力アップを支援
- 女性農業者のチャレンジを支援
- 学びと交流の場を創出
- 次代を担うリーダーを育成

特徴

- 参加しやすい地域会場
- 講座メニューを自由に選択
- 資格取得や調査研究を支援
- 県域セミナーで交流を促進



女性のための農業セミナー
～はちきん農業大学～

講座メニュー(案)

チャレンジメニュー(案)

| | | | | |
|----|-----------------|----------------------------|--------------------------|---|
| 県域 | 第1回 県域セミナー 基調講演 | 女性のための農業機械講習 (担い手育成センター) | 第2回 県域セミナー 成果発表会 | 資格取得にチャレンジ (試験対策) ・野菜ソムリエ ・土壌医 ・狩猟免許 等 |
| | 必須 | ワークショップ ～雇用管理対策～ 作業マニュアル作成 | 知っておきたい 高知県の農業施策 | |
| 地域 | 選択 | 農業基礎講座 ・土壌肥料 ・病害虫 等 | 先進技術講座 ・環境制御 ・天敵 等 | 経営管理講座 |
| | | 自主企画 (自由) | トヨタ トラクター講習 | |
| | | 仮設バイオトイレ | アシストスーツの試用 | |

目指す姿

女性が輝く
チャレンジ
農業の実現

課題を自ら
発見

改善策に
チャレンジ

積極的に
経営に参
画・パート
ナーシップ
の構築

更なるチャ
レンジ

★経営体
の発展
★起業化
の促進

希望者は
土佐MBA
へGo!

女性農業者の意見

- 技術と経営
- 経営パートナーとして経営に参画したい。
 - 天敵や環境制御など技術を習得したい。
 - 女性限定の機械講習会を希望。
 - アシストスーツに興味ある。

- 労働力
- 忙しい。人手が足りない。
 - 介護・子育て時の農作業ヘルパーを希望。
 - JA無料職業紹介所を整備して欲しい。
 - 人を雇うと、色々とお金を使う。
 - 雇用さん用に仮設トイレを整備したい。

- 交流
- 女性の組織活動が低迷している。
 - 若い人が組織に入らない。
 - 地域での交流が減ってきている。
 - 組織や世代を超えて交流をしたい。

課題

①経営主との
パートナーシップの構築
◆経営管理能力の向上
◆栽培技術の習得と実践力の向上

②雇用管理能力の向上
◆雇用管理に関する知識習得
◆雇用管理に係る負担軽減

③参加しやすい交流・学習
の場づくり
◆世代や組織を超えた学習・交流
の場づくり

課題整理

支援策検討

【行政】支援ステップ1～3 ～基本姿勢～

女性農業者の声に
ひたすら耳を傾ける

女性農業者の希望に適った
支援策をともに考える

ステップ1 (H28)

- ◆女性組織代表者による意見交換の場を設置 (5月)
- ◆意見の取りまとめと検討 (8月)
- ◆支援策の提案 (9月)

ステップ2 (H29～)

- ◆経営活動支援
 - 農業セミナーの開催
 - 調査研究活動への支援
 - 交流活動への支援

ステップ3 (H30～)

- ◆成功事例の波及
- ◆仲間づくり
- ◆次世代リーダーの育成

【③拡大再生産策の強化（-1担い手の確保育成）】

○ 戦略の柱：4 生産を支える担い手の確保・育成
（家族経営体を支える労働力の確保と省力化の推進）

【戦略の方向性】

- 生産を強化し、拡大再生産を実現するために必要な、産地が求める担い手の確保・育成を図る
- 家族経営体の底上げや、法人化の推進などにより、強い経営体を育成する

【現状と見えてきた課題】

- ・ 園芸農家の約4割（※）で労働力不足が発生。拡大再生産のボトルネックとなっている。
（主に収穫、出荷調整作業等で不足。地域や品目で不足状況が異なる。（※）主要品目340戸を対象）
- ・ これまでの地縁に頼った確保策では限界。既存制度の活用など求人方法を改善し、地域外・農業外から人を呼び込むとともに、雇用期間や労働条件など雇用条件のミスマッチを解消する必要がある。
- ・ 収量の増加や、高齢化による作業能力の低下などへの対応として、省力化が求められている。

強化のポイント



- ◆ 各地域で労働力を補完する仕組みを構築し、必要な労働力の確保を推進
- ◆ 省力化機器の導入や、省力化栽培技術の実証により、省力化を推進

（取り組みの方向性）

- ◆ 各地域で労働力不足が大きな課題となっている品目を対象に、求人方法の改善や求職者（援農者）のリスト化、労働力を補完する仕組みを作るとともに、雇用条件のミスマッチの解消を図り、必要な労働力の確保を推進する
- ◆ 労働力不足が課題となっている主要品目等を対象に、「ものづくり地産地消・外商センター」等への省力化機器の開発提案や導入、省力化につながる栽培方法の実証を行い、高齢者や雇用者なども作業をしやすい環境づくりを進める

労働力不足対策について

現状及び課題 (H27.12月～H28.4月 調査結果より)

- **全体**
 - ・調査農家の約4割(37%)で労働力不足が発生している
 - ・5年後の経営規模意向 拡大13% (うち、約7割(67%)が労働力に不安) 維持63% (うち、約半数(47%)が労働力に不安)
- **不足する品目、作業内容、不足時期**
 - ・オオバ(67%・収穫)、ミョウガ(60%・出荷調整)、シシトウ(40%・収穫) ニラ(23%・調整)、ナス(20%・収穫)等、ほとんどの品目で不足
 - ・不足時期は、特に気温の高い4月から栽培終了まで
- **不足している主な要因**
 - ・周年で作業がないことが最大の障害との回答
 - ・その他に十分な賃金が支払えない、作業環境が良くない等が挙げられている
- **農家が求める対応**
 - ・求職者へのPRやマッチングの強化
 - ・確保の手段として、JA無料職業紹介所の利用が最も多い
 - ・季節的(一時的)な労働力の確保、ニラでは機械化(そぐり機)
- **その他**
 - ・各地域で状況は異なっているが、多くの当事者は課題意識を持っている(農振C・各JAとの補完調査での印象)

現状維持、規模拡大意向農家
いずれも労働力に不安

主に収穫、出荷調整作業で
不足

雇用期間、労働条件など雇用
条件のミスマッチが発生

既存制度の活用に加え、
省力化が求められている

目指す方向性

- 第3期産振計画の目標達成、拡大再生産に向けて、
- ①労働力不足を解消し農家の意向(規模拡大、収量アップ、現状維持)を叶え、産地の生産力を上げる。
 - ②高齢化による規模縮小のスピードを遅らせる。
 - ③現状維持から、規模拡大への誘導を図る。

取組方針

- **労働力の確保** - ①求人方法の改善
②各地域での労働力補完システム作り
- **省力化の推進** - ③省力化機器の導入
④省力栽培技術の実証・普及

調査結果の要因と対策

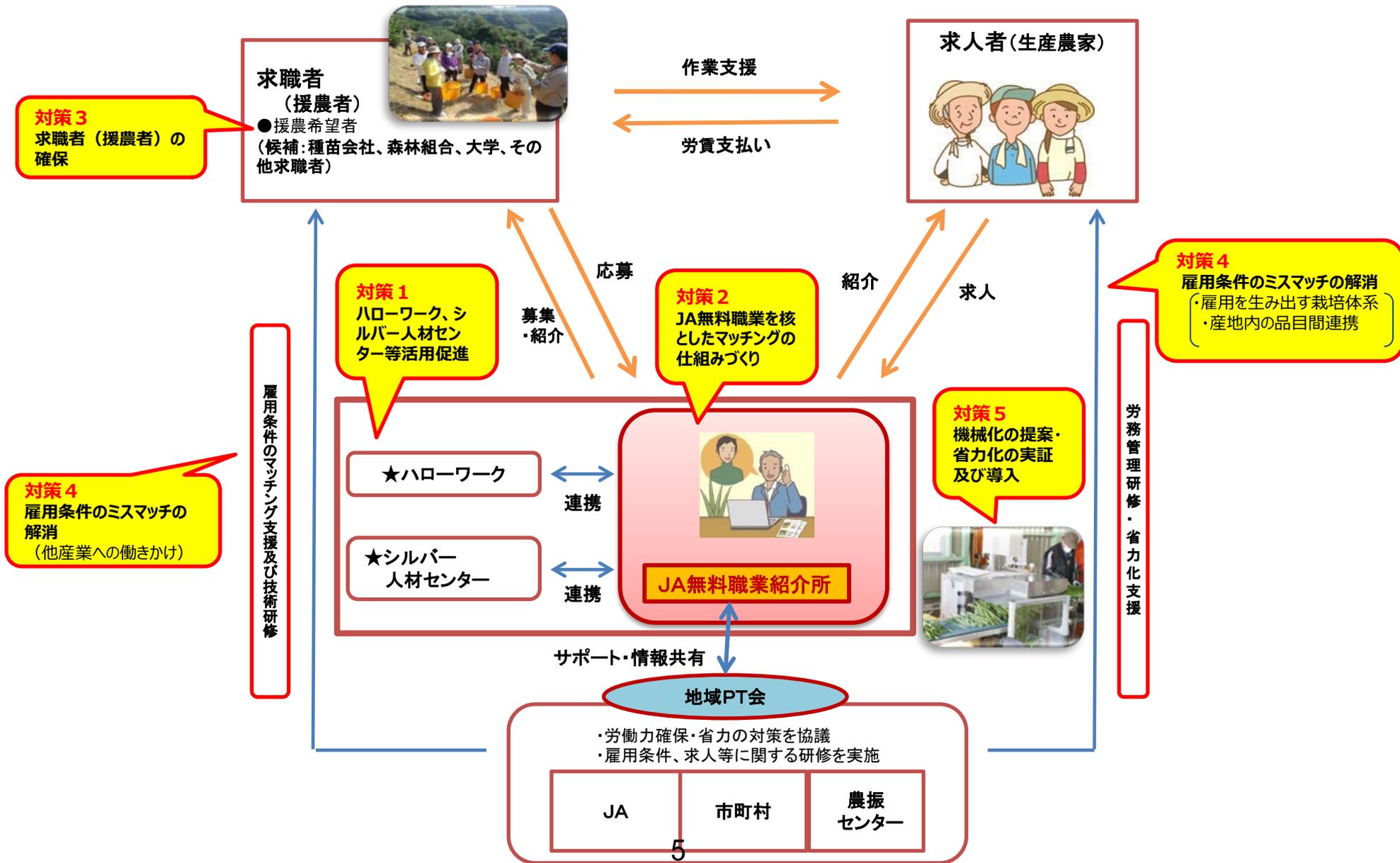
| 労働力不足の要因 | 取組方針 | 重点対策 | 具体的な取組 |
|---|--------------------------------------|--|---|
| ● 既存制度の活用が不十分 ・身近な友人等に頼っており、 高齢化等により人が少ない | 労働力の確保 ①求人方法の改善 | 1 ハローワーク、シルバー人材センター等の活用促進 | ●農家(求人者)に利用方法を周知 ●求人者・求職者に対する研修の実施 ・農家(求人者)に対する労務管理研修(雇用保険、労災など) ・求職者に対する技術研修(栽培管理・機械操作など) ●斡旋不調の要因を調査し、農家(求人者)への改善指導を実施 |
| ● 地域内に人がおらず、求職者が少ない | | 2 JA無料職業紹介事業を核とした地域毎のマッチングの仕組みづくり | ●各地域で無料職業紹介所の立ち上げを誘導 ●無料職業紹介所の体制整備・活動充実を支援(運営費、広告費、人件費など) |
| ● 雇用条件のミスマッチ 被雇用者の作業環境・条件整備が不十分(ハウス内等の寒暑、栽培方法等) 求職者の栽培技術が十分でない 十分な賃金が支払えない 手当、保険等が不十分 農業者の労務管理意識が不十分 求職者の周年雇用へのニーズに対応できていない | ②各地域での労働力補完システムづくり | 3 求職者(援農者)の確保(労働力となる人材の確保) | ●各地域で求職者(援農者)のリスト化(データベースの作成・更新) ●新たな求職者(援農者)の掘り起こし ・種苗会社、森林組合、県内の大学などに働きかけ |
| ● 作業能力の低下 高齢化により作業能力が低下し、手が回らない | | 4 雇用条件のミスマッチの解消 ・作業環境や労働条件の改善 ・周年雇用の創出 | ●作業改善、栽培技術、経営改善、労務管理などの研修を支援 ●周年作業を生み出す体系を産地へ提案(複合経営) 促成キュウリ+新ショウガ、促成ナス+露地オクラ等(産地内の品目間連携) 大葉とシシトウ、ミョウガとシシトウ等(他産業との連携) 企業の閑散期と農作業との組み合わせ等 |
| | 省力化の推進 ③省力化機器の導入 ④省力栽培技術の実証・普及 | 5 機械化の提案・省力化の実証及び導入 | ●省力化機器の開発・普及、包装形態の見直し ・シシトウパック詰め機の開発支援、ニラそぐり機の導入等 ●省力栽培技術の実証・普及 ・ナス(農業大学校)、シシトウ(農業担い手育成センター)で作業の単純化による省力効果を実証、現地検討会を実施 |

(国) 援農隊マッチング支援事業の活用

各地域に応じた労働力確保の仕組みづくり
重点対策の組み合わせによる



労働力不足対策（全体イメージ図）



【③拡大再生産策の強化（-1 担い手の育成・確保）

○ 戦略の柱：5 担い手の育成・確保

【戦略の方向性】新たな林業の担い手を確保するために、林業労働力確保支援センターの窓口機能を強化するとともに、きめ細かな支援体制を構築する。

【現状と見えてきた課題】

- ・ U I ターン就職相談会、森林の仕事ガイダンスにおける面談人数は増加しているが、就業に至るケースは6%程度であり、うちU I ターン者は5%にとどまっている（H27）
- ・ 相談者を就業につなげるためには、一人ひとりのニーズに合わせたきめ細かな対応が必要
- ・ 特に、U I ターン者を確保するためには、高知県の林業の魅力を強力にアピールする機会をつくる必要がある
- ・ 林業学校の開校や小規模林業協議会の設立など、就業につなげるための環境は整いつつあり、これらを最大限に活用していく必要がある

強化のポイント



| 年度 | H23 | H24 | H25 | H26 | H27 |
|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 就職相談会回数 | 6 | 10 | 10 | 11 | 11 |
| 延べ面談人数 | 22 | 46 | 30 | 102 | 111 |
| 林業に就業した者 | | | | | 7 |
| うち、UIターン者 | | | | | 6 |

◆ 林業労働力確保支援センターの窓口機能の強化と林業就業希望者に対する受け皿の充実

（強化の方向性）

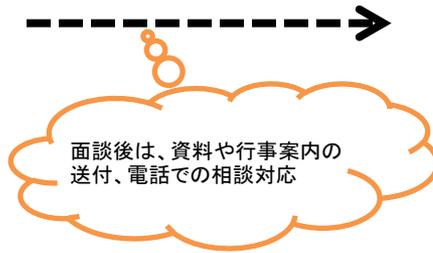
- 高知県の林業について、都市部や県内で詳しく知ることができる新たな取り組みをスタート（定期的な相談会、フォレストスクール（仮称））
- 就業希望者が高知県でいつでも林業体験や視察ができるよう受け入れ体制を充実（林業事業体等と連携した受け入れ体制の構築、林業学校の充実・強化）

強化の方向性《イメージ》

H
28

相談会

- ・森林の仕事ガイダンス（東京、大阪）
- ・UIターン就職相談会（東京2回、大阪2回）



まずは試してみる

- ・林業体験ツアー（年2回）
- ・林業就業希望者 林業体験（年1回）

就職先を見つける

- ・林業就業相談会（年3回）

H
29

相談会

- ・森林の仕事ガイダンス（東京、大阪）
- ・UIターン就職相談会（東京2回、大阪2回）

NEW! フォレストスクール

- ・高知の林業についてのセミナー開催（東京、大阪）

林業に関心はあるが、林業のことを知らない相談者を主なターゲットに開催し、高知に行く動機に拍車をかける

まずは試してみる

- ・林業体験ツアー（年2回）
- ・林業就業希望者 林業体験（年1回）

就職先を見つける

- ・林業就業相談会（年3回）

NEW! 林業個別相談会

- ・定期的な個別相談会の開催（東京、大阪）（毎月第2日曜など）

NEW! 県内版フォレストスクール

- ・高知の林業についてのセミナー開催（高知県内）

林業に関心があり、林業のことを知りたい潜在的なニーズを掘り起こし、林業学校の出前講座を開催する

拡充 まずは試してみる

- 希望者のニーズや都合に合わせた視察
- ・林業事業体
- ・林業学校
- ・副業型林家

拡充 学ぶ

- ・林業学校入校への入校案内（オープンキャンパス、エブリデオープンキャンパス）

拡充 情報

- ・ホームページの見せ方の工夫

◆林業労働力確保支援センターの窓口機能の強化と林業就業希望者に対する受け皿の充実

- ・新規就業者職業紹介アドバイザーの1名増員（新規・拡充分）
- ・県内の林業事業体や副業型林家と視察受入協力体制の構築
- ・ホームページのリニューアル

拡充 副業型林業の紹介

- ・小規模林業に取り組む団体等への紹介

東京都・大阪府等の都市圏

高知県

【③-1拡大再生産策の強化（担い手の育成・確保）】

○ 戦略の柱：2 担い手の育成・確保

【戦略の方向性】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、法人等と連携した中核的な漁業者の計画的な育成に取り組む。あわせて、漁村での仕事の受け皿を発掘・情報発信し、就業希望者の家族等も漁村へ移住しやすい環境づくりに取り組む。

【現状と見えてきた課題】

- ・年間50人の漁業就業者確保を目標とするなかで、H27年度には47名の新規漁業就業者を確保
- ・漁村では水産加工業や遊漁船業等での担い手不足が顕在化
- ・これまでは専業の漁業就業者の育成確保に取り組んできたが、活力ある漁村を取り戻すためにはさらなる担い手の確保が必要
- ・今以上の担い手確保のために、専業漁業者のみならず、幅広い層をターゲットにした新たな支援制度が必要

強化のポイント



◆漁村での幅広いライフスタイルを提案し、漁村への移住・就業を促進

（強化の方向性）

- ◎専業の漁業就業希望者のみならず、水産加工や遊漁船業等との兼業希望者や家族での移住希望者を対象に以下の取組みを実施
 - ・各漁村地域の特色を生かしたライフスタイルをパッケージ化して提案
 - ・漁村への移住・就業者に対する市町村等と連携したきめ細かなバックアップ体制の構築
 - ・具体的なモデル事例の紹介

【③拡大再生産策の強化（-1 担い手の育成・確保）】

○ **戦略の柱：3 コンテンツ関連企業の立地**
【現状】

・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を展開（相談件数8件、うち助成制度申請件数1件）

【見えてきた課題】

・立地企業の即戦力となる人材の不足

【戦略の方向性】 県外コンテンツ関連企業の誘致及び
県内企業のコンテンツ分野への参入並びに起業を促進

○ **戦略の柱：4 人材確保・人材育成支援**
【現状】

【戦略の方向性】 コンテンツビジネスの優秀な担い手の
確保・育成支援

＜人材確保支援＞

・会社説明会の開催支援（6/25開催：15名参加（うち3名は採用に向けて検討中））

＜人材育成支援＞

・『アプリ開発人材育成講座＜基礎編＞』（土佐MBA）の開催（6/11、6/18開催：延べ99人参加（申込者数46人））

・『イラストビジネス基礎』（土佐MBA）の開催（6/25、7/2、7/9開催：延べ249人参加（申込者数87人））

・『アプリ開発人材育成講座＜応用編＞』（土佐MBA）の開催（11/5～3/4、アプリ開発者の育成）

【見えてきた課題】

・企業が求める人材の専門化・多様化に対応した人材育成、企業と人材のさらなるマッチング

強化のポイント



◆ **アプリ開発人材育成講座の拡充等によるコンテンツ関連企業の立地促進**

（強化の方向性）

■ アプリ開発人材講座の拡充

- ・基礎編と応用編を再編し、より高度な知識・技術を持った人材を育成（7～翌3月）
- ・プログラマーに加え、プロデューサー、プランナー等、多様な人材の育成

■ 首都圏在住コンテンツ産業人材のネットワーク化、企業とのマッチングの検討

【③拡大再生産策の強化 - 1 担い手の育成・確保】

○ 戦略の柱 : 1 産業人材を育成する

【戦略の方向性】 担い手となる人を県内で育てる

【現状と見えてきた課題】

- ◆人材育成のメイン事業である「土佐まるごとビジネスアカデミー（土佐MBA）」が開設から5年経過し、変化する情勢に対応できるよう受講生のニーズに合わせてカリキュラムの再編が必要
- ◆蓄積した受講者情報の整理と活用やネットワークの構築も必要
- ◆地域での学びの場の拡大
- ◆さらなる受講生の掘り起こし



強化のポイント

◆土佐MBAをより総合的な産業人材育成研修として進化！させ、拡大再生産を加速

(強化の方向性)

- 1 土佐まるごとビジネスアカデミー（土佐MBA）について、下記事項を踏まえて全体再編を行う。
 - ① 学習カリキュラムを体系立てて再整理し、受講しやすいよう編成
 - ② ニーズに合わせてカリキュラムの加除
 - ア 起業・新事業展開のための講座等の充実
 - イ 事業戦略策定支援事業（産業振興センター）との連携
 - ③ 交流連携事業（連続講座等）との関連性の整理及び連携
 - ④ 遠隔講義（サテライトプラットフォーム）の一層の普及
- 2 受講者のネットワーク構築や、受講に対するインセンティブの仕組みづくりを行う。

【②拡大再生産策の強化 -3 起業や新事業展開の促進】

○ 戦略の柱：起業や新事業展開への総合的な支援を抜本強化

【戦略の方向性】思いをビジネスプランに、そして事業化していくためのサポートを推進。

【現状と見えてきた課題】

- ・高知県では、ものづくり・コンテンツ・食品など各分野において、事業化に向けた一貫サポートの仕組みや支援制度は充実している。
- ・一方で、起業について検討を始めたばかりの層（起業潜在層～起業着想段階）に対してのサポート体制が不足しており、今後、県内の起業件数を増やしていくためには、この層へのアクティブなアプローチが必要。
- ・また、一定ビジネスプラン等が固まってきた起業構想段階～起業計画段階、実際の準備に入った起業準備層に対しても、専門家への相談機会の提供や、ビジネスプランの磨き上げのサポートなどを充実させることにより、スムーズな起業と事業の継続・発展につなげることが必要。

強化のポイント



平成28年度下半期の取り組み

◆ 起業希望者、先輩起業家、支援者等が集う「こうち起業サロン」の開設

（強化の方向性）

- 将来的に起業を考える方や起業家、起業をサポートする方が集まり、起業やその後の事業拡大等に向けた活動に取り組む場として「こうち起業サロン」を開設する。
 - ・サロンでは、起業家間や専門家とのネットワーク形成、起業アイデアや事業プランの磨き上げ支援、専門家との個別相談、有名起業家やベンチャーキャピタルとの交流などを実施
 - ・また、ビジネスプラン等がより明確になってきた層に対し、各専門家の個別相談を受けることができる仕組みを構築
 - ・9月にキックオフセミナーを開催後、月1回ペースで開催

起業・新事業展開に向けたサポートの流れ

起業段階像

関わりの方向性

開催内容

対応スタッフ

**起業
潜在層**

1.導入・勧誘

各種チャンネルを通じ、タイムリーな勧誘・巻き込み。

起業相談会

①起業家講話

起業家の体験談や苦労話・失敗談

②起業家相談・交流会

先輩起業家等を囲んでの情報交換

いきなりサロンに参加することはハードルが高いため、入口となる起業相談会を設ける。

**起業
着想段階**

2.ビジネスアイデアの明確化

⇒アイデアを積極的に世に問う場をつくり、アイデアの具体化や他との差別化のきっかけをつくる。

■当事者間ピアサポートによるアイデアの明確化・叩き上げ

■アイデアの具体化のきっかけとなるようなヒントをサロンメンバーとの交流から見出す

サロン

①講演会（勉強会）の開催

県外人材や、県内の起業家等を招いた講演会の開催。

☆サロンへの集客ツールも兼ねる

60分程度

例)「起業へのチャレンジ」「起業のファイナンス」等

②ビジネスアイデア・ピッチ

自分のビジネスアイデアを短時間でプレゼンするピッチの実施。③の意見交換の導入を兼ねる。

30分程度 (3~5人)

自他のアイデアを知り、差別化ポイントを模索する。

③意見交換会

講演会やピッチを受けての意見交換。講演者・コーディネーター・専門家・参加者等からのアドバイス。

60分程度

アイデアを経験者の立場等から徹底的に叩く。

+交流会

毎月開催

起業に向けて何かしたいけど・・・？

機密情報等が発生し、個別対応が必要となってくる段階

**起業
構想段階**

3.ビジネススキームの具体化

⇒差別化要因等が一定明確化した段階で、事業の核となるビジネススキームへと落とし込む。加えて、課題要因等を特定する。

■コーディネーター等との個別面談を通じ、what・whom・value/how/profit等を具体化する。

個別相談会

④個別相談会の開催 ※④のみの参加も可

全体90分程度

ビジネスアイデアが明確になってきた相談希望者に対し、コーディネーターによる個別相談を実施する。各相談窓口等も活用しながら、複数回相談を重ね、ビジネススキームを具体化していく。

ビジネスアイデアのヒアリング

課題要因の特定

ビジネススキームの具体化

■同様のアイデアと何をもちて差別化を図るか等の明確化

■アイデアの実現に向けて課題となることの特

■商品、顧客、価値提供、手段、利益などビジネスの核の具体化

**起業
計画段階**

4.ビジネスプランの具体化

⇒ビジネススキームを核に、5W2Hやキャッシュフローを明確にしたビジネスプランへと落とし込む。併せて、専門家相談により個別の課題解消へ助言を行う。

■専門家相談のコーディネート

■具体的課題への相談対応

毎月開催

④個別相談会の開催 ※④のみの参加も可

全体90分程度

コーディネーター等との面談を通じ、ビジネススキームを核とした対外的に説明できるビジネスプランへと具体化を行う。併せて、それらの課題に対し専門家をコーディネートして個別相談にあたる。

専門家のコーディネート

課題解消への助言等

ビジネスプランの具体化

■個々の具体的課題に対し、土業ほか専門家を編成

財務 法務 人事
労務 経営 資金
etc

■5W2Hやキャッシュフロー、販路等、資金調達可能な段階までプランを具体化

**起業
準備層**

5.具体的な後押し

⇒金融機関も参画した個別支援チームによる伴走支援を通じ、ビジネスの実現に向けて一貫サポート

伴走支援

■金融機関も参画した個別支援チームの編成

■個別支援チームによる伴走支援

⇒担当部局による一貫サポートの実施

⇒発生した課題に対し高等専門人材等のコーディネート

起業推進室

こうち起業サロンとは



起業したいけど何から始めればいいのか？

対象者

起業や新事業展開に関心のある方はどなたでも！

参加すると！

こうち起業サロン

起業を考え始めたばかりの方には

起業のヒントを得る！

有名起業家等による講演会や、先輩起業家との交流、起業を志す方との切磋琢磨を通じ、起業のヒントを見つけることができます。

アイデアの磨き上げ

プレゼンテーションや意見交換を通じて、自身のアイデアをより良いものに！先輩起業家や支援機関への個別相談もできます！

やりたいことが決まってきた人にも

事業計画の策定サポート

コーディネーターが中心となって、事業計画の策定・具体化をサポートします。本当にやりたいことや課題がよりクリアになります。

起業の「障壁」の解消

クリアになった課題は、各分野の専門家による『個別相談』で解決。起業に向けて壁になっていることに対し的確な助言が受けられます。

ネットワークづくり

サロンには、県内の先輩起業家・経営者や各分野の専門家、これから起業する方などが多数参加。ネットワーク形成はもちろん、ビジネスパートナーも見つかるかも。

さらに！

起業準備や、起業後もオール高知でバックアップ



起業の準備状況に応じて、金融機関なども参加した個別支援チームを編成しサポート。起業後も伴走支援を受けることができます。

こうち起業サロン実施内容

サロンでの実施コンテンツは随時充実！当初は下記の内容を予定しています！

起業のヒントを得る！

起業家による講演会

第1線で活躍しているベンチャー起業家や、高知県内で活躍している先輩起業家を招き、講演会を開催していきます。自身のビジネスアイデアのヒントが得られます。

アイデアの磨き上げ

ビジネスプランピッチ

ご自身のビジネスアイデアを短時間でプレゼンテーションしていただきます。先輩起業家からのアドバイスや、ビジネスパートナーの発見にもつながるかも。

事業計画の策定サポート

個別相談

税理士や社労士、弁理士など、士業専門家や、経営コーディネーター、金融機関、各支援機関担当者も多数参加。あなたの悩みを具体的に解決します！（開催日の後日、事前予約制による個別相談会も開催します）

起業の「障壁」の解消

ネットワークづくり

起業家・専門家・各支援機関担当者等との交流

起業の悩みは、実際に起業したことがある方に話を聞くのが効果的です。先輩起業家を囲んで、起業経験をうかがったり、自身の悩みを相談できます。

その他、東京とネット回線をつなぎ、ベンチャーキャピタルの担当者等との交流なども予定しています！また、交流会も毎回開催します。

今後の開催スケジュール（予定）

10月以降毎月開催予定です！（時間14:00～17:00予定）

場所 高知県産学官民連携センター『ココプラ』

10月22日（土） 講演テーマ『生活者目線での起業』

1月22日（土） 講演テーマ『身近な県内女性起業家』

11月19日（土） 講演テーマ『地域資源活用型の起業』

2月18日（土） 講演テーマ『創業サポート』

12月17日（土） 講演テーマ『クラウドファンディングを活用した起業』

3月18日（土） 講演テーマ『新事業展開』

※起業のヒントとなるテーマで毎回話題提供を行います。



起業家の成長をオール高知でサポート！