

## 産業成長戦略の取り組みの強化の方向性

・ 農業分野	1
・ 林業分野	6
・ 水産業分野	10
・ 商工業分野	16
・ 文化生活部関係	19
・ 観光分野	21
・ 産業間の連携戦略（連携テーマ）	
移住促進による地域と経済の活性化	25
起業や新事業展開の促進	29

【③拡大再生産策の強化（-1担い手の育成・確保）】

○ 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

（強化の方向性）

- ◆ 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

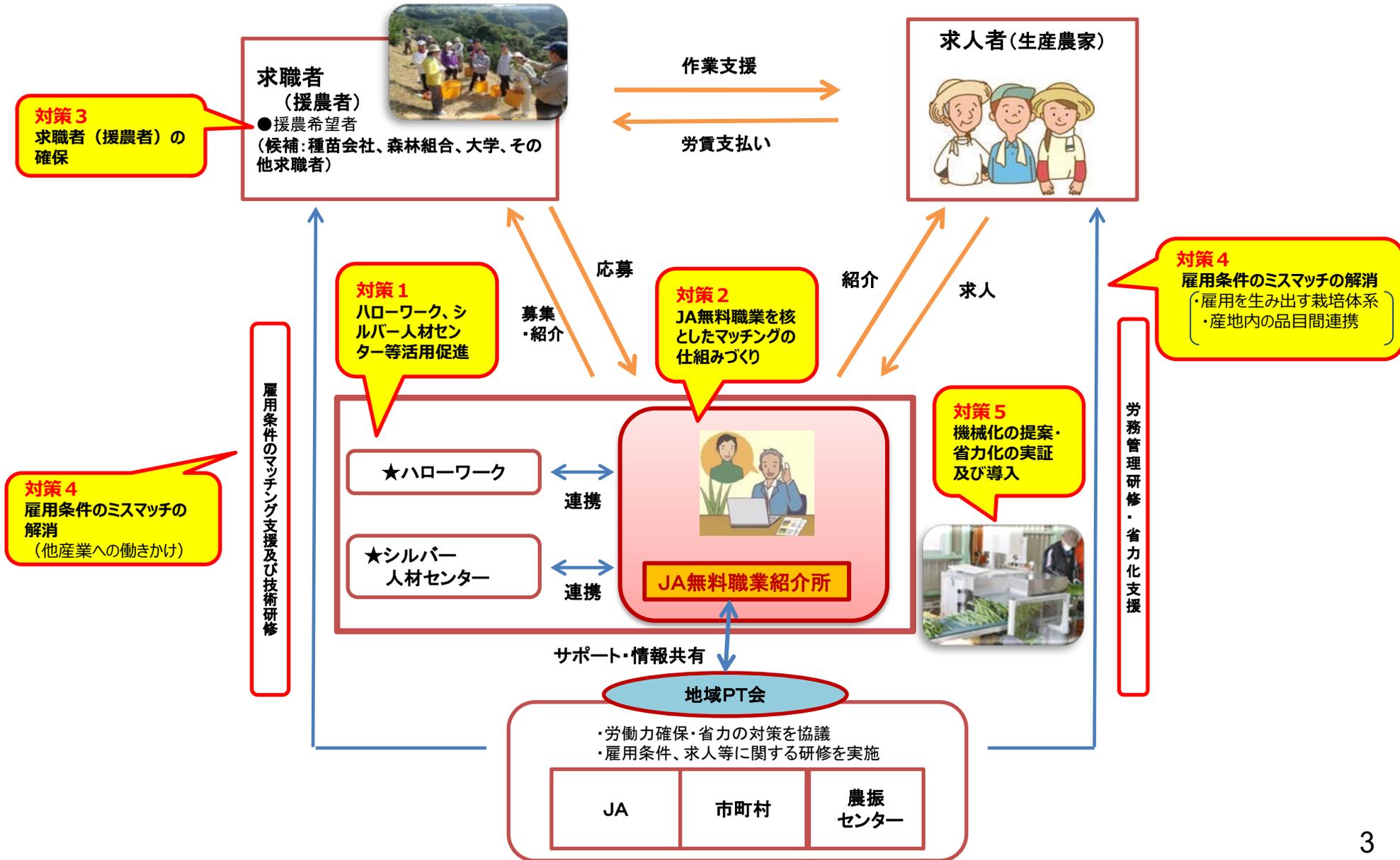
(国) 援農隊マッチング支援事業の活用

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



外国人技能実習生の受け入れ

# 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）

【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。

【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

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することで、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。

# 女性の活躍促進 ～ 女性が輝く"チャレンジ農業"の実現に向けて～

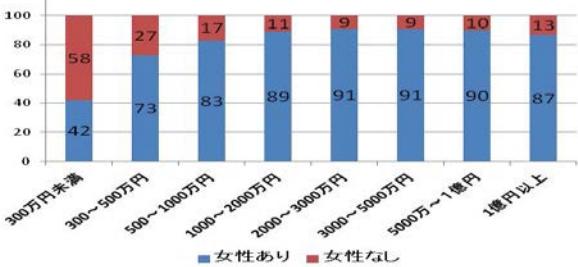
## 背景

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！

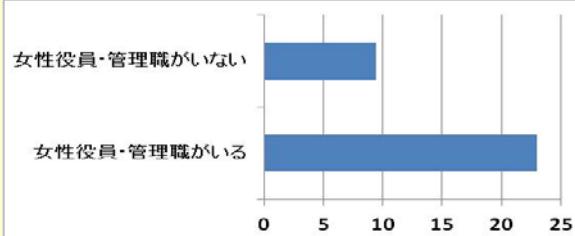
- 女性が参画している農業経営体は**販売額が大きい**。(グラフ1)
- 女性役員・管理職がいる経営体は**売上や収益の増加率が高い**傾向にある。(グラフ2)

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

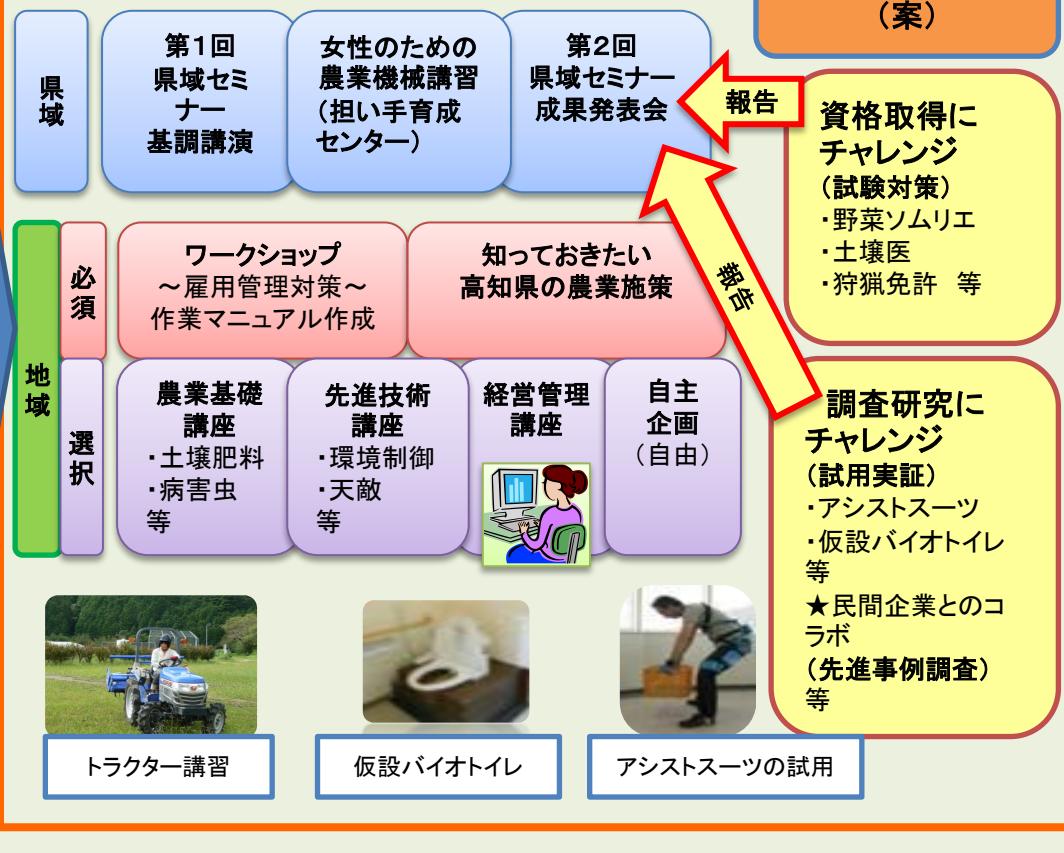


女性のための農業セミナー

～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)



## 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

【①地産の強化】

○ 戦略の柱: 1 原木生産のさらなる拡大

【戦略の方向性】成熟した森林資源を最大限に生かせる仕組みづくりを推進する。

【現状と見えてきた課題】

- ・ 原木増産への理解が進み、搬出間伐に加えて皆伐に取り組む森林組合が増えてきたが、皆伐における架線集材の経験が少ない森林組合では、生産性が上がっていない。
- ・ 間伐を主体に森林整備に取り組む森林組合等は車両系システムによる搬出が多いが、小運搬の距離が長い事業地では、搬出コストがかさみ、建築用材と比較すると価格が安い低質材の搬出が進まない。
- ・ 素材生産事業体の多くは、国有林を主体に事業展開してきたことから、民有林における事業地の確保に必要な森林情報を十分に有していないため、年間を通じた事業の実施が出来ていない事業体がある。

強化のポイント



◆ 林業事業体と協働で取り組む原木の生産性の向上

(強化の方向性)

- 森林組合支援WGによる工期調査等を通じて、森林組合の生産性を改善。
  - ・ 森林組合の各現場において、伐採から搬出にかかる工期の調査・分析を行い、課題の解決に向けて支援することにより、生産工程の改善を図る（必要に応じて専門家の派遣等を行う）。
  - ・ 生産性改善マニュアルを作成し、森林組合等への普及を図る。
- 低コストで低質材の搬出ができる仕組みづくりを支援することにより、効率的な原木生産体制を構築。
  - ・ 搬出コストの削減を目的に、新たな事業地における作業路網や中間土場の配置計画づくりを支援。
  - ・ 低質材等の搬出に必要な箱トラックの導入を支援。
- 林地集約化に必要な森林情報を林業事業体に提供することにより事業地の確保を促進。
  - ・ 県と市町村間の森林情報共有ネットワークシステムを早急に構築し、市町村が整備する林地台帳の早期公表につなげる。
  - ・ 同時に、林地台帳の精度向上に向けて、県が整備を進めている森林GISの充実強化の取組を加速化していく。

【①地産の強化、③拡大再生産策の強化（-2 地域産業クラスターを形成）】

○ 戦略の柱：4 木材需要の拡大

【戦略の方向性】低層非住宅の木造化等により飛躍的な需要拡大を図る。

【現状と見えてきた課題】

- ・新製品の開発においては、特殊サイズによらず市場に流通する一般の製材品や接合金物を活用し、資材単価を抑制することが必要
- ・施工実績のない製品の販売を促進するためには、施主や建築士に事例集等を活用して周知を図るとともに、モデル施設の整備による実績づくりが必要
- ・他工法と比較し、木造化の有利性を示すためには、材料のコストダウンを進める一方で、施工を含めたトータルコストを把握することが必要
- ・SWP（シングルウッドパネル）など、新たに開発された商品については、普及のための支援が必要

強化のポイント



◆本県で開発された木質建材を活用したモデル建築物の普及・拡大

（強化の方向性）

- 新製品を活用した「モデル施設」を支援することにより、SWPを含む新たな製品の認知度向上を図り、木材の需要を拡大する
- 併せて、モデル施設の整備を通じて、施工人役の確認や、施工方法の検証（施工手順や施工者からの意見聴取など）し、トータルコストの把握とともに、必要に応じて製品の改良を行う

### 【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、U I 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）

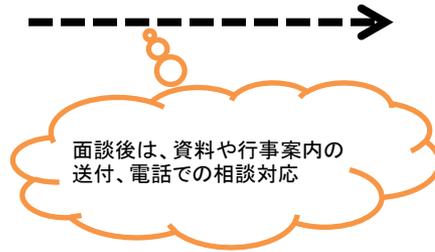
- 高知県の林業について、都市部や県内で詳しく知ることができる新たな取り組みをスタート（定期的な相談会、フォレストスクール（仮称））
- 就業希望者が高知県でいつでも林業体験や視察ができるよう受け入れ体制を充実（林業事業体等と連携した受け入れ体制の構築、林業学校の充実・強化）

# 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

**NEW!**  
**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

**学ぶ**  
**NEW!**

- ・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）

**情報**  
**NEW!**

- ・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

**副業型林業の紹介**  
**NEW!**

- ・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

【①地産の強化】

○ 戦略の柱：1 漁業生産の構造改革

【戦略の方向性】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。

【現状と見えてきた課題】

- ・平成26年度から民間企業と共同でクロマグロの種苗生産技術の開発に取り組み、平成27年度には4cmサイズの稚魚約1,000尾を沖出しし、30cmサイズの種苗約100尾を生産して試験配布するなど、基礎的な技術を一定確立
- ・残された技術的な課題は、陸上飼育段階での餌料用ふ化仔魚の安定生産と中間育成技術の確立
- ・事業化に向けての課題は、大量生産による生産コストの低減と中間育成等を担う新たな法人（コンソーシアム）の設立

強化のポイント



◆ 新たな試験研究機関とコンソーシアムの設置によるクロマグロ人工種苗生産の事業化

（強化の方向性）

- ◎ 不安定な天然種苗に依存したクロマグロ養殖から、人工種苗を活用した安定的な養殖への転換
  - ・水産試験場古満目分場（仮称）の活用による人工種苗の大量生産技術、体制の構築
  - ・関係機関が参画した新法人（コンソーシアム）の設立を支援
  - ・養殖業者に対する人工種苗の安定供給を支援

【①地産の強化】

○ 戦略の柱：1 漁業生産の構造改革

【戦略の方向性】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。

【現状と見えてきた課題】

- ・ 県では、すべての沿岸漁業者を対象とした沿岸漁業設備投資促進事業をH28年度に創設し、中古船、漁労設備及び養殖生産施設の整備に必要な経費の一部を補助
- ・ 既存の支援策では漁船取得に要する負担が大きく、新規参入や代船建造が困難
- ・ 船齢20年以上の漁船が多く、このままでは相当数の事業者の廃業が懸念（船齢20年以上：かつお43%、まぐろ51%、大型定置88%、まき網100%）
- ・ 国に対して、これまでなかった漁船取得等を支援する制度創設を提言した結果、H27年度の補正予算で、浜の担い手漁船リース緊急事業を創設
- ・ この制度の創設を機に漁船の建造等を促進し、新規参入や事業継続を支援

強化のポイント



◆ 中核的漁業者の漁船の建造等を助成し、新規参入や事業継続を支援

（強化の方向性）

現在の漁業生産量を維持するためには2,500人の漁業就業者を確保する必要があり、「浜の活力再生広域プラン」等で中核的漁業者に位置付けられた者が、競争力強化の取組を実践するために必要な漁船を円滑に導入できるよう、浜の担い手漁船リース事業（国）を生かした補助制度を検討する。

### 【③拡大再生産策の強化（-1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（-2地域産業クラスターの形成）】

#### ○ 戦略の柱：3 市場対応力のある産地加工体制の確立

【戦略の方向性】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。

#### 【現状と見えてきた課題】

##### ○現状

- ・漁協、生産者、加工事業者等が新たな水産加工施設を整備、養殖魚の前処理加工等が大きく前進した（すくも湾の養殖ブリ加工開始 H26：40,000尾⇒H27：95,000尾）
- ・養殖魚の輸出に取り組む水産関係事業者が組織化（高知県養殖魚輸出促進協議会）

##### ○課題

#### 国内外の販路拡大に対応した産地加工体制の構築

- ・拠点となる大規模な加工施設の整備
- ・HACCP等衛生管理体制の高度化
- ・加工を底支えする周辺施設（冷凍保管庫等）等の整備

強化のポイント

### ◆「生産から加工・流通に至る産業クラスター」に資する大規模水産加工施設等の整備を促進

#### （強化の方向性）

##### ◎事業実施主体や事業内容に対応した新たな支援制度を検討する

- ・民間企業による新たな水産加工施設等の整備や機能強化のための施設改修等を支援

【② 外商の強化】

○ 戦略の柱：4 流通・販売の強化

【戦略の方向性】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。

【現状と見えてきた課題】

- 「高知家の魚 応援の店」（H28.7末 600店舗）との取引を支援するため、重点店舗320店舗を絞り込み、直接訪問やサンプル提供など取引の拡大や開始に向けて重点的に支援  
(重点店舗内訳)

	計	うち取扱い有り	うち取扱い無し
登録店舗数	600	206	394
重点店舗数	320	90	230
→期待する効果		取引の拡大	取引の開始
備考		116店舗は安定取扱い先	164店舗は、農畜産物等の提案 (水産物の取引見込みが薄い店舗)

- 応援の店と取引する県内事業者数の増加（取引19業者/登録61業者→45業者/80業者）、一部産地での高鮮度処理の取組み定着、JFこうち・海の漁心市と応援の店、県内事業者それぞれとの信頼関係が醸成されるなど、産地側の体制（定置網での神経締め等の高鮮度処理）は整いつつある  
⇒ 取引意欲の高い応援の店を確保できれば取引拡大は十分に可能

強化のポイント



◆「高知家の魚 応援の店」の登録店舗の拡大によるさらなる外商の推進

(強化の方向性)

- 「応援の店」の登録を1,000店舗に設定（平成31年度までに達成予定）  
※分析結果を基に登録条件等を絞り込み、関東圏を中心にその他取引率が高い地域で店舗を登録
- 「応援の店」による自主的な横の連携づくりを支援  
（「応援の店」による合同の高知フェアの開催、シェフグループへの食材PR等）

### 【③拡大再生産策の強化（-2 地域産業クラスターの形成）】

#### ○ 戦略の柱：5 活力のある漁村づくり

【戦略の方向性】漁村の資源を活用した活動を支援し、地域での暮らしを支える。

#### 【現状と見えてきた課題】

- ・ H28年1月～3月に遊漁船業者等を対象に実態調査を実施した結果、利用客数が半減し、かつ固定化していること、経営体には後継者もなく、さらに小規模零細であることから、必要な設備投資を先送りしている状況であることが明らかとなった
- ・ 遊漁船業等に詳しい専門家のアドバイスを受けの中で、「サービス業としての意識の改革とノウハウの習得」「安全で快適なサービスの提供による女性客等の新たな利用客の掘り起こし」「事業者間の連携による効率的な情報の発信と受け入れ体制の整備」などの課題が明らかとなった



強化のポイント

### ◆遊漁船業や体験漁業の振興を図るための支援策の創設

#### （強化の方向性）

#### ◎協業化または事業者間の連携により、漁村振興に資する取り組みを行う遊漁船業者等に対する支援制度を創設

- ・ 安全性の向上に資する設備等の整備
- ・ サービス機能の強化に資する設備等の整備
- ・ 情報発信やイベント等ソフト対策
- ・ ノウハウや安全面での研修会の開催
- ・ アドバイザーによる個別濃密指導
- ・ 地域本部、市町村、集活センターと連携した関連事業の掘り起こし

【①地産の強化】

○ 戦略の柱：1 絶え間ないものづくりへの挑戦

【戦略の方向性】絶え間ないものづくりへの挑戦を後押しし、世界に通じる製品・技術を生み出す。

【現状と見えてきた課題】

- ・ 本県産業の拡大再生産に向けて、人口減少による担い手不足がボトルネックとなっている。
- ・ 各産業分野の「人手不足」「生産性向上」という課題に、IoT活用が解決策になる可能性がある。
- ・ ただ、以下の事由により、IoT分野に関心がもてなかったり、IoT導入を躊躇している。
  - ① 県内事業者の多くは、I T 活用が限定的。
  - ② 県内情報産業は、課題を持つ現場の情報（実情）を把握できていない。
  - ③ 成功事例がオープンにされておらず、情報がない。

強化のポイント



◆IoTによる生産性向上及び製品・サービスの高付加価値化

（強化の方向性）

- ・ 高知県IoT推進ラボ（運営委員会及び研究会）を立ち上げ（H28年7月25日～）
- ・ 研究会会員を幅広く募集し、定期的なIoTセミナーや勉強会を開催
- ・ ニーズとシーズをマッチングし、案件をプロジェクト化
- ・ IoTの活用やデータ分析を行うスキルを身につけてもらうための人材育成を実施

# I o T 推進について (I o Tによるものづくりの生産性向上及び製品・サービスの高付加価値化)

## 「I o T」とは

Internet of Things = IoT (モノのインターネット)

- インターネットにパソコン類以外の様々な"モノ"を接続すること。
- "モノ"をインターネットにつなぐことにより、離れた"モノ"の状態を知ることや離れた"モノ"を操作することが可能となる。
- これまでインターネットに接続されていなかった自動車や家電、電力メーター、産業機器やインフラ等がインターネットにつながることで新たな製品やサービスの創出が期待される。

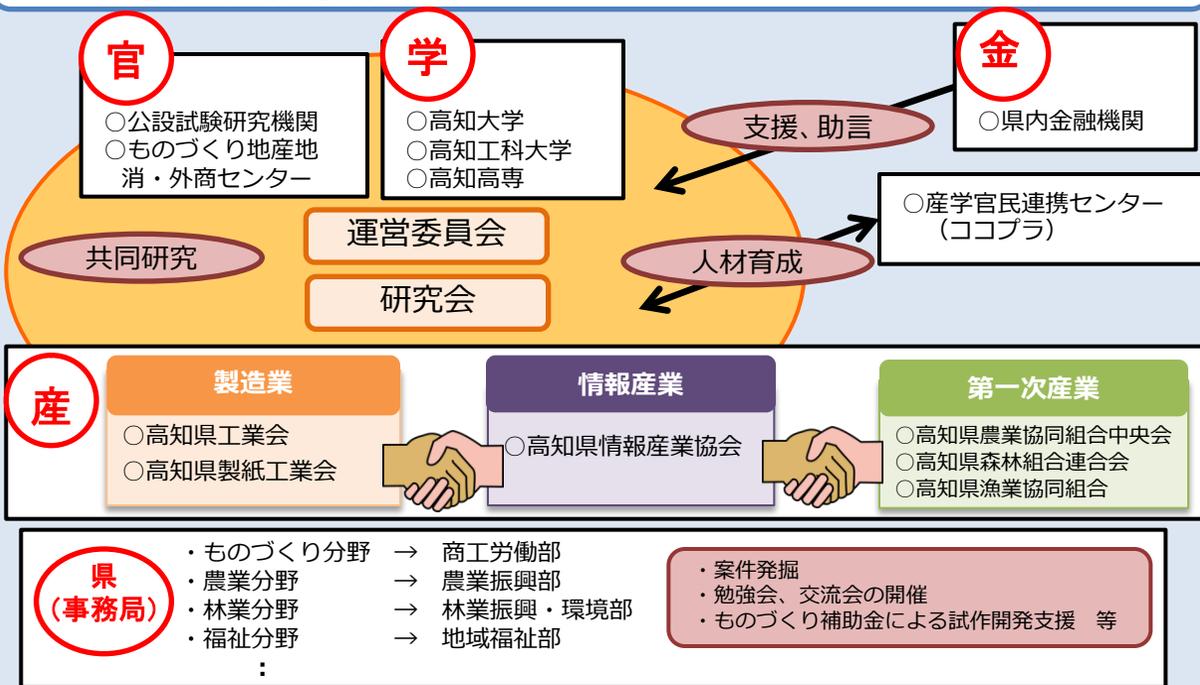
## 県内の現状と課題

- 県内事業者の多くは、I T 活用が限定的であり、I T の有効性を活かすことができていない。また、使用している生産機械の多くはインターネットにつながらないため、IoTが浸透しづらい。
- 県内情報産業は、IoT導入に必要な通信用プロトコルやインターネット保守業務に関する知見を有しているが、試作用工作機械や現場の情報(実情)を保有していない。
- 成功事例がオープンにされておらず、IoT分野に関心を持ってなかったり、参入に躊躇している。

## 高知県 I o T 推進ラボ

ねらい

本県産業の拡大再生産に向けて、人口減少による担い手不足がボトルネックとなっていることを踏まえ、IoTやIT導入による1人あたりの生産性向上及び製品・サービスの高付加価値化を「産」「学」「官」「金」連携で推進することにより、県内製造業と情報産業、第一次産業(6次産業含む)等の振興を図る。



## 事業イメージ 1

メーカーと下請け会社、製造した商品が全てインターネットにつながることで、商品の使用状況が見える化される



## 事業イメージ 2

防災対策・農業振興など、本県の課題解決につながるテーマに沿って、IoT実証を進めていく



## 高知県の課題解決に向けたIoT 取り組み分野 (想定)

- (1) 南海トラフ地震、風水害対策
- (2) 農業・林業・水産業の生産性向上
- (3) 医療・福祉現場の負担軽減
- (4) 観光客誘致・受入体制作り
- (5) 教育分野での学力向上

・高知県IoT推進ラボにおいて、「IoT搭載製品の開発」や「IoT導入による現場の生産性向上」の事例を産み出していく。

・それら事例を踏まえ、他分野での県政課題解決に向けたIoT活用にも対象を拡げていく。

# 高知県IoT推進ラボ 作業フロー図

普及啓発  
個別相談

案件発掘

プロジェクト創出

プロジェクト自立化

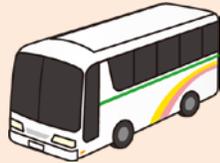
自走

高知県IoT推進ラボ研究会（事務局・工業振興課）

総合相談窓口（ワンストップ対応）

- セミナー
- 企業訪問
- 研究会入会
- 個別相談会

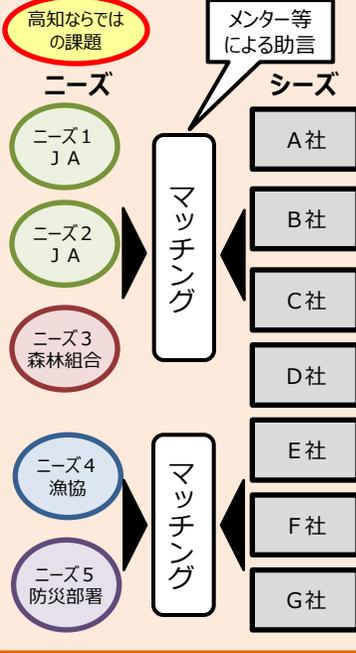
○研究会メンバーに参加を募り、農・林・水・防災・福祉等の現場訪問



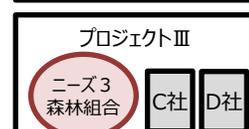
○県庁内関係部局等によるIoT案件発掘



○研究会員同士によるニーズとシーズのマッチング



○ものづくり企業によるIoT導入



県内企業で対応できない場合、経産省マッチングイベント等により県外企業とマッチング

○国のメンター派遣制度  
・地方版IoT推進ラボ選定地域に対する経済産業省からの派遣（分野別）



○高知県IoT推進アドバイザー（仮称）による支援  
・プロジェクト推進上の具体的課題（知的財産・技術等）にアドバイス

○公設試による支援  
・共同研究、実証実験  
○関係部局等による支援

【補助制度】

- 国  
・経済産業省  
・農林水産省 等
- 県  
・ものづくり産業強化事業費補助金（試作開発）  
・農業振興部 補助制度  
・林業振興・環境部 補助制度  
・水産振興部 補助制度 等

○プロジェクトがビジネスとして自立化

○高知発のIoTシステムを県内へ地消、県外・海外へ外消

○メンター・アドバイザー等による要望に応じた支援



関連団体との連携による情報発信、サポートを実施

（情報産業協会、工業会、製紙工業会、農業協同組合中央会、森林組合連合会、漁業協同組合、大学・高専、産学官民連携センター）

### 【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】

##### ＜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

【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

### 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。

【つくる】

○ 戦略の柱：1 戦略的な観光地づくり

【戦略の方向性】歴史、食、自然を一体的に連動させた戦略的な観光地づくりの推進

【現状と見えてきた課題】

- ・「海洋堂ホビー館」や「室戸世界ジオパークセンター」といった核となる観光拠点が整備され、豊かな自然を活かしたアウトドア拠点整備も順調に進捗
- ・さらなる集客を図るため、核となる観光拠点をパワーアップするための磨き上げや周遊コースの形成に向けた関係者との調整等が必要

強化のポイント



**◆地方創生の核となる観光拠点の(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による観光地域づくり**

(強化の方向性)

- ・各地の観光拠点等を更に活性化し、周辺地域の特色ある食・自然と一体となった観光クラスターを形成することで、世界に通用する観光地域づくりに取り組む

【売る】

○ 戦略の柱：2 効果的なセールス&プロモーション

【戦略の方向性】「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

【現状と見えてきた課題】

- ・ 歴史資源のリアル化と地域会場を中心とした観光クラスターの整備
- ・ 「志国高知 幕末維新博」終了後の反動減を抑えて更なるステップアップを図り、平成31年に県外観光客入込客数435万人以上の目標を達成するための施策の検討が必要



強化のポイント

◆ 「ポスト博覧会」（博覧会後の取組）の検討

（強化の方向性）

「志国高知 幕末維新博」の開催を通じて磨き上げた歴史資源と、周辺地域の食・自然が一体となった観光クラスターを活用した新たな取組や、国内外からの更なる誘客を図るためのプロモーション・キャンペーン等を検討していく

【もてなす】

○ 戦略の柱：3 OMOTENASHI（おもてなし）の推進

【戦略の方向性】外国人観光客にも対応した受入基盤の抜本的整備

【現状と見えてきた課題】

- ・外国人観光客を含む観光客の受入環境整備を強力に推進する中、無料Wi-Fi環境の整備については、観光施設等における整備（市町村等への助成制度運用により促進）や移動体での利用に対応（モバイルWi-Fiルーターの貸出実施）する等、観光客向けに通信環境の整備が進んでいる
- ・課題としては、利用者の更なる利便性を考慮した場合に重要となる「統一認証」「認証連携」に対応できていない点
- ・通信事業者の垣根を越えた「統一認証」や「認証連携」の仕組みの構築が急がれる
- ・観光施策での整備、防災拠点での整備、その他一般向けの整備の各分野が連動、連携していない



強化のポイント

◆ 本県統一認証や認証連携によるWi-Fi接続の仕組みづくりの検討

（強化の方向性）

- ・分野を超えた連携による「認証連携」の導入を目指す  
本県での「認証連携」を視野に、総務省が取り組んでいる「事業者の垣根を越えてシームレスにWi-Fi接続できる認証連携（SSIDの一元化）の仕組みづくり」の動向を注視、情報収集を行うとともに、各通信事業者の協調性を図る等の推進体制を構築していく。

【もてなす】

○ 戦略の柱：3 OMOTENASHI（おもてなし）の推進

【現状と見えてきた課題】

【戦略の方向性】外国人観光客にも対応した受入基盤の抜本的整備

- 高知港外国客船受入協議会の各部会において協議を行ってきたが、ツアー先、特に高知市中心市街地での大型バス用の駐車場の確保が困難となっている。
  - ・過去最高の中国発着の大型外国客船の場合、オプションツアーの本数が2、3本で、1本のツアーの人数が多く、また、地域に分散させるツアーを作らない。  
このため、高知市中心市街地にツアーバスが集中するが、大型バス用の駐車場が不足している。（高知城付近を中心に渋滞が発生する。）
- 外国客船寄港に伴う消費拡大効果がまだまだ高知市中心市街地全体にまで及んでいない。



強化のポイント

**◆次年度以降も多くの外国客船の寄港が予定されており、高知市中心市街地での消費拡大が必要**

（強化の方向性）

- ・乗船客をスムーズに受入れるため、高知市中心市街地での駐車場のハード整備（中央公園など）を含めた駐車場の確保が必要
- ・国が実施するキャッシュレス環境の改善や地方の商店街等における観光需用の獲得に向けた取り組みを注視し、情報収集を行い、高知市中心市街地の方々と協働して消費拡大に向けた取組を進めていく

### 【③拡大再生産策の強化（1 担い手の育成・確保）

#### ○ゲートウェイ（受け皿）を広げる！

#### 戦略の柱：ステップ4. 「移住について真剣に考えてもらう」取り組み

【戦略の方向性】各市町村の空き家に関する現状等の把握を踏まえた、活用可能な空き家の掘り起こしや、活用促進の支援策を強化し、移住者向け住宅の確保を図る。

#### 【現状と見えてきた課題】

- ・現状、各市町村の総合戦略において、人口（移住者）目標を達成するために必要な住宅確保の見通しや対策は必ずしも明確になっておらず、先行して移住促進のための空き家バンク等の施策に取り組んできた各市町村や地域においては、移住者向けの空き家のストック不足が生じている
- ・これまでの移住促進の視点に加え、防災・防犯面からの除却や、（移住者以外も対象となる）公的住宅としての利用など、空き家の活用を総合的な視点で捉えるとともに、所有者への啓発から活用・除却までをトータルで取り組むことが必要

強化のポイント



平成28年度下半期の取り組み

### ◆総合的な空き家対策の強化による、活用可能な住宅ストックの確保

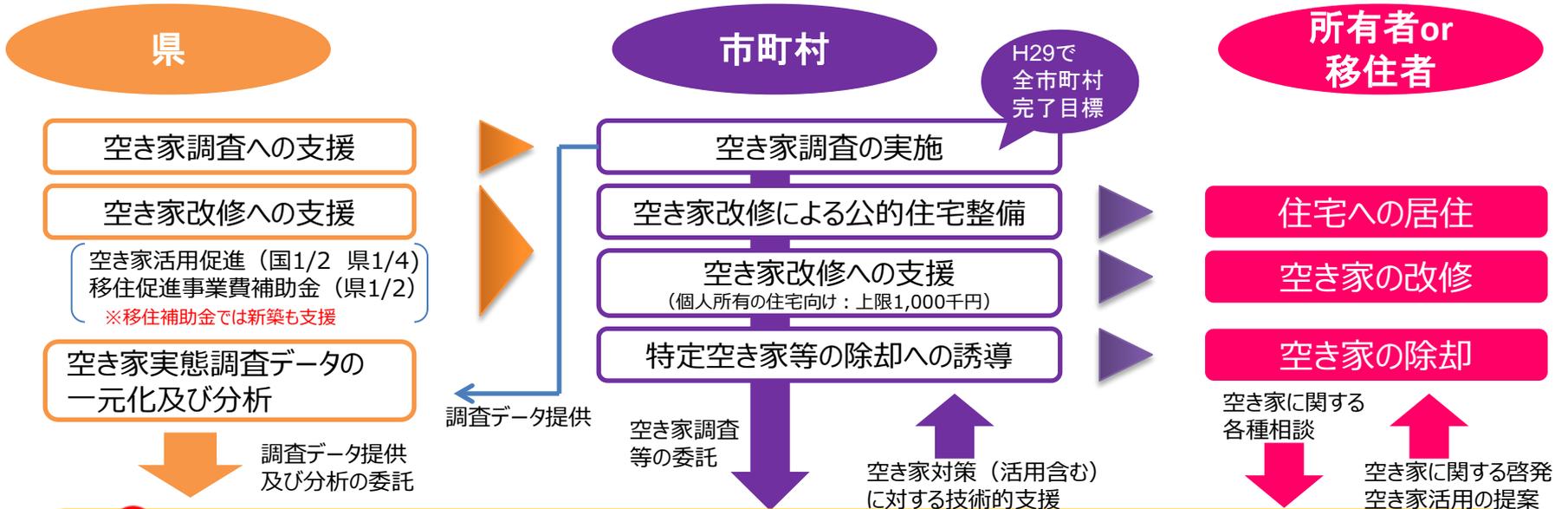
#### （強化の方向性）

- ・高知県居住支援協議会に「空き家対策部会」（8月29日設置）を設置し、各市町村における活用可能な空き家の実態把握、及び移住者向けを含む活用可能な空き家の掘り起こしに向けた支援等、空き家対策の取り組みを総合的に推進

# 移住希望者向けの住宅確保対策について

## バージョンアップ

- ①民間における空き家対策のワンストップ窓口としての「空き家対策部会」の設置
- ②「空き家対策部会」と連携した官民協働による移住者向け住宅確保の取り組み強化



## 高知県居住支援協議会空き家対策部会 (ワンストップ窓口)

8月29日設立

### 建築関係

(高知県中小建築業協会)  
(高知県建築士会)

### 入居・管理関係

(高知県住宅供給公社)

### 流通・取引関係

(高知県宅地建物取引業協会)  
(全日本不動産協会高知県本部)

#### 【空き家対策部会の役割】

- ・市町村の空き家調査の受託 (実態調査～活用の可否までの調査)
- ・空き家対策に係る専門的、技術的なノウハウの蓄積と提供 (市町村の空き家対策に対する支援)
- ・空き家所有者への啓発、空き家に関する相談窓口の設置

など

## 【③拡大再生産策の強化（1 担い手の育成・確保）

### ○ゲートウェイ（受け皿）を広げる！

#### 戦略の柱：ステップ4. 「移住について真剣に考えてもらう」取り組み

【戦略の方向性】移住に至るまでの仕事や住居等の多様な情報や道筋の提供などにより、移住の不安を解消してもらうサポートの充実を図る。

#### 【現状と見えてきた課題】

- ・移住者の年齢別割合では、50歳以上のシニア層が1割程度（20～40歳が8割程度）となっている。
- ・高知版CCRCを移住のゲートウェイと位置付け、アクティブシニアを始め、様々な世代が安心して意欲的に活躍（活動）できるコミュニティづくりを促進するとともに、スムーズな転居や相互利用に向けて、都市部と中山間地域のCCRCを結ぶネットワークづくりが必要である。
- ・高知版CCRCは、新たな取り組みであり、各市町村での実現に向けた具体的なモデルを示す必要がある。（総合戦略にCCRCを位置付け＝高知市、四万十市、香南市、北川村、田野町、本山町、土佐町、佐川町）

強化のポイント



平成28年度下半期の取り組み

### ◆市町村での高知版CCRCの普及と展開に向けた支援

#### （強化の方向性）

- ・意欲の高い市町村の計画づくりへの支援
- ・具体的な展開に向けた支援制度の検討
- ・県内CCRCのネットワーク化に関する取り組みの素案を作成し、市町村へ提示

# 「生涯活躍のまち」構想の推進について

## 1 国の動向

地方創生の観点から、中高年齢者が希望に応じて地方や「まちなか」に移り住み、地域の住民(多世代)と交流しながら、健康でアクティブな生活を送り、必要に応じて医療・介護を受けることができる地域づくりを目指す。

### 1. 中高年齢者の希望に応じた住み替えの支援

：地方移住のみならず「まちなか」への住み替えケースも想定し、事前相談、お試し居住などを展開

### 2. 「健康でアクティブな生活」の実現

3. 地域住民(多世代)との協働：地域社会に溶け込み、入居者間の交流のみならず、地域の若者等多世代との協働ができる環境を実現。

4. 「継続的なケア」の確保：医療介護が必要となった時に、人生の最終段階まで尊厳ある生活が送れる「継続的なケア」の体制を確保。

5. 地域包括ケアシステムとの連携：既存福祉拠点を活用するなど、入居者と地元住民へのサービスが一体的に提供される環境を整備

- ◎「生涯活躍のまち」の制度化を盛り込んだ「地域再生法の一部を改正する法律案」の成立(平成28年2月5日法律案の閣議決定、平成28年4月20日改正)
- ◎関係府省からなる支援チームの立ち上げ(平成28年3月11日)
- ◎「地方創生加速化交付金」「地方創生推進交付金(新型交付金)」を通じた先駆的な取組の支援 ⇒ 市町村において地域再生計画を策定する必要

## 2 今後の取り組み

「高知家生涯活躍のまち」を実現するために～高知版CCRCのすがた～(平成28年8月3日公表)の基本コンセプト

●県外から移住者を呼び込む機能や仕組みを備える

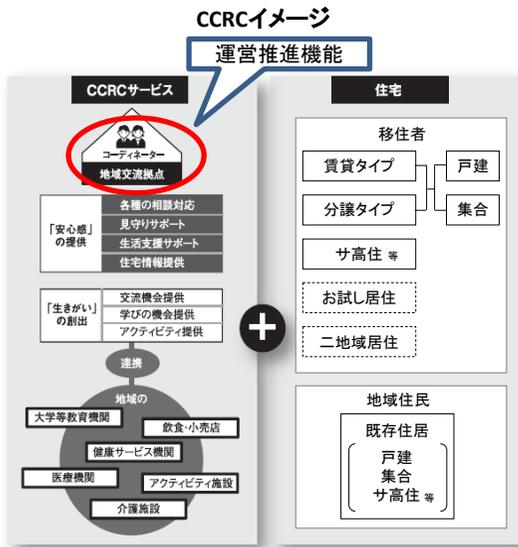
●移住者のみならず、地域のシニア世代も含めた、「安心」と「いきがい」を提供し「生涯活躍」できるコミュニティづくりを目指す

### ◎事業モデル

・新規開発型ではなく、既存施設を組み合わせ活用する「オープン型」の地域に溶け込む形を標準的な姿とする

・「地域交流拠点」にコーディネーターを配置し、加入者に対して安心感の提供やいきがいの創出等のCCRCサービスを提供する

・CCRC加入希望者は、地域内の物件からニーズに合ったものを自由に選択する



### 県・市町村の役割

#### 【市町村】

- 1 生涯活躍のまちの積極的なPR(住民・事業者向け)
- 2 地域再生計画の策定(構想づくり含む)  
※地方創生推進交付金の採択要件
- 3 事業主体(運営推進機能)の選定
- 4 生涯活躍のまち形成事業計画の策定
- 5 事業主体への指導・監督・支援

#### 【県】

- 1 事業の具体化に向けた支援(体制づくり、基盤づくり、運営推進機能)
- 2 高知版CCRCの積極的なPR(都市部向け)
- 3 移住相談窓口の積極的な活用
- 4 CCRCサービスの質の向上支援
- 5 県内CCRC間のコーディネート

### 当面の目標

当面、CCRCを総合戦略に位置付けている市町村を中心に以下の取組を推進していく。

- 1 早期に構想等策定を目指す市町村を支援する。
- 2 上記1以外の市町村については、先行事例の情報を提供し、推進に向けた取組を促す。

※県は、県内CCRCのネットワーク化に向けた取組の素案を作成する。

### 【③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。

#### 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

起業に向けて何かしたいけど・・・？

#### 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

#### 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

### 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

やりたいことは一定固まったが、まだ疑問も・・・？

#### 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。

#### 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

■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

課題要因の特定

■アイデアの実現に向けて課題となることの特

ビジネススキームの具体化

■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

より具体的な方向性が見えてきた。

#### 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

#### 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

■個々の具体的課題に対し、土業ほか専門家を編成

課題解消への助言等

財務 法務 人事  
労務 経営 資金  
etc

ビジネスプランの具体化

■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

### 専門家・金融機関・ベンチャーキャピタル等を招いたプレゼンテーション

### 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

コーディネーター

サブコーディネーター

メンター

外部専門家等

・土佐MBA講師等  
・金融機関  
・商工会議所・商工会・経営指導員  
・ものづくりセンター  
・地産外商公社

コーディネーター

サブコーディネーター

外部専門家等

・経営コンサルタント  
・税理士・会計士  
・司法書士・行政書士  
・宅建・社労士・弁理士  
・金融機関  
・分野別専門家

個別支援チーム

金融機関

外部専門家（弁護士等）

# こうち起業サロンについて

## 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

第一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、先輩起業家からのアドバイスなどが受けられます。さらに、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

税理士や社会保険労務士、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』

9月25日（日） キックオフセミナー

10月22日（土） 講演テーマ『生活者目線での起業』

11月19日（土） 講演テーマ『地域資源活用型の起業』

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』

1月21日（土） 講演テーマ『身近な県内女性起業家』

2月18日（土） 講演テーマ『創業サポート』

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。

