

産業成長戦略（商工業分野）の 平成29年度の進捗状況等

資料1

- 防災関連産業のさらなる振興（工業振興課） p. 1
- 紙産業の飛躍的な成長の促進（工業振興課） p. 2
- 事業戦略策定等への支援（工業振興課） p. 3
- 地域の事業者の経営力強化（経営支援課） p. 4
- 高知版IoTの推進（産業創造課） p. 5
- 設備投資助成による企業の飛躍的な成長の促進（工業振興課） p. 6
- 産学官連携によるイノベーションの創出（産業創造課） p. 7
- 地域商業の活性化（経営支援課） p. 8
- ものづくり地産池消・外商センターによる外商促進（工業振興課） p. 9
- コンテンツ産業の振興（産業創造課） p. 10
- 企業立地の促進（企業立地課） p. 11
- 就職支援の推進（商工政策課） p. 12
- 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（商工政策課） p. 13
- 事業者の維持・発展に向けた人材の定着・確保対策の推進（雇用労働政策課） p. 14

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)

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

見えてきた課題・改善策と下半期の取り組み (C, A)

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

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 予定 (高知県橋梁会と共催)、第 4 回 9/12 予定 (個別相談会))
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)、防犯防災総合展 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**
(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 = 126 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. 取組み方針の確認と強化

- (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 T E C 2017 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 KANSAI 2017 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 E X P O 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 社出展予定)
 - ・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. 取組み方針の確認と強化

- 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. 取組み方針の確認と強化

- (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) (H29：6 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)

1 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)マニュアル
 - 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) (予定: 第5回 (8/30)、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: 未定、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: 9企業(予定)、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月 (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」(予定)、9月「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)

- 事業戦略策定 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)】
- 事業戦略完成 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AP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）

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）
- 新** (4) 土佐 M B A 「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

- 新** (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
- 新** (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

平成 29 年度上半期の取り組み状況（D）

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 シニアスペシャリスト 三輪泰史氏（予定）
- (4) 土佐 M B A 「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・改善策と下半期の主な取り組み（C、A）

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の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・エンジェルスト 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

【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)】

【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（述べ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予定）
- (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）】

【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：1件、第2次募集：（7月14日～8月31日）

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

【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CO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（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
 - ものづくり人材育成交流会の開催(5/17 26名参加)

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）
- 具体的支援(計 684 回)の内訳

	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、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 2 回(5/31、9 月予定)
- ・ 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・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(産業振興課主催)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 Co 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（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 2 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
- 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

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 EXP02017（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 EXP02017 出展事業者募集開始（8/7～）
 - ・デジタルコンテンツ EXP02017 出展事業者決定（9月）（予定）

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）（予定）
- (2) 会社説明会の開催支援（9月）（予定）

<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（予定））

日時：9月9日（土） 13:00～18:00
 会場：Yahoo! JAPAN「LODGE」（東京カゲンテラス紀尾井町）
 ゲスト：①(株)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：(株)アイレップ、(株)SHIFT PLUS (株)Nextremer、パシフィックソフトウェア 開発(株)

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 EXP02017 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）

<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)

- 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

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

- 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 150 名（予定））
 - 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 26 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（予定））、キャリアアップ訓練（10 社 87 名（予定））
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・改善策と下半期の主な取り組み (C, A)

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）
- (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

【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てのポイント

- 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 38 大学)
- (3) 登録者へのメールマガジンによる情報提供 (30 名) メールマガ配信 (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 23 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) 業界研究セミナー開催に向けて、民間との協議 (6 月～)
- (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 —% (—)

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：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う (リーチを広げる)**
 - ◆ U・I ターン者対応 共通
 - 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
 - WEB 広告、SEO 対策の強化
 - 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
 - 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
 - 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」
 - 求人提案企業の拡大
 - 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
- 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【移住コンシェルジュと連携】
 - 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

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う (リーチを広げる)**
 - 高知求人ネットを活用した魅力的な求人情報発信
 - 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SEO対策などによる高知求人ネットへの誘導 (通年)
 - 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)
 - 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)
 - 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ない潜在的な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 ブロック)
 - 県内主要企業を訪問し潜在的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HP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
 - 移住コンシェ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

- マスメディア等を活用したセンター事業の広報 (随時)
- 事業者及び支援者等への啓発活動 (68 件)
- 金融機関・各支援機関等と連携した企業訪問 (14 件)
- 事業者からの相談 (計画の策定等) 支援 (随時)
- 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)、
 - TKCとの意見交換会実施 (8/24))

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う (リーチを広げる)**
 - 「高知家で暮らし」HP 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」HP 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」HP 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HP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、より効果的・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

- マスメディア等を活用したセンター事業の広報
- 事業者及び支援者等への啓発活動
- 金融機関・各支援機関等と連携した企業訪問
- 事業者からの相談 (計画の策定等) 支援 (随時)
- 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
 - NPO 等小規模M&Aの受け皿づくりに向け土業団体等と検討

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。

【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)】

【概要・目的】

1. 県内企業の新卒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) ジョブカフェこうちでの「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)、ジョブカフェこ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、ジョブカフェこ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)、ジョブカフェこうち職員等による企業訪問、課のSNSやジョブカフェこ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・ラジオ読上げ等)、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)で開催予定
 - 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し、「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) ジョブカフェこうちでの「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(7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(13コース45人)、委託訓練(15コース197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](2/14)、高知市(2/16,19)
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)
 - ・ ㈱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) ジョブカフェこうちでの「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 = 116社(8/3時点)
 - (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)