

産業成長戦略〈連携テーマ〉の上半期の進捗状況等

1 担い手の育成・確保	1
2 起業や新事業展開の促進	14
3 産学官連携による力強い産業の礎を築く	25

担い手の育成・確保

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：新規就農者の確保・育成

【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)

- 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
 - ⑥PR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

- 産地提案型に取り組む産地や品目の拡大
- 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
- 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
- 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PR

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

- 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）、移住笑談会 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】農業法人就農ガイダンス（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（仔ね農園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）
 - ⑥PR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（トマト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（シトウ、米ナス、3色ピーマン4/下～5/上定植）、省力栽培技術（シトウ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・改善策と下半期の主な取り組み (C、A)

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
 - ⑥PR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、地域間労働力補完調整（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で労働力補完システムの検討・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営農部課長会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PT9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
 - ・ものづくり地産地消・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）

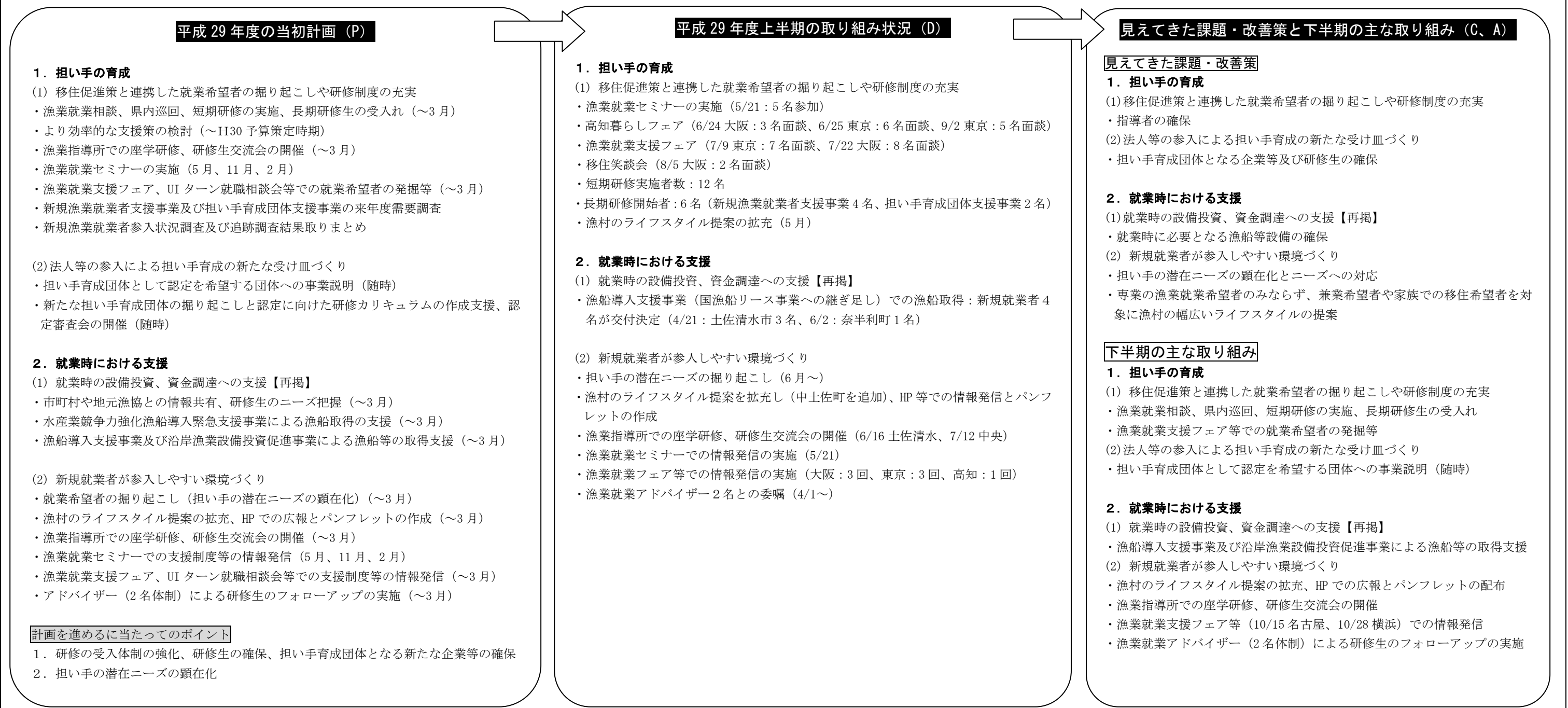
【直近の成果】

- 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械の開発メーカーの決定（6 月）

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

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 31 年度末の目標〈H29 到達目標〉】	【直近の成果】
<ol style="list-style-type: none"> 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）〉 	<ol style="list-style-type: none"> 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】

【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「情報プラットフォーム」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 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おう (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

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 (通年)
- 事業者及び支援者等への啓発活動 (通年)
- 金融機関・各支援機関等と連携した企業訪問 (通年)
- 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)

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)**
 - 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おう (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」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

【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)
2. 中核人材等のマッチング件数	= H31: 100件 <H29: 70件>		<300件 (H28~H29累計)>
3. 新規求職登録者数	= H31: 400件 <H29: 400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)>

【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：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（8/7～8/28）
- ・デジタルコンテンツ EXP02017 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」
 （東京カプセルホテル尾井町）
 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、バンフィックソフトウェア
 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 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）

(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】

【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) 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(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)
 - ・ 榑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 = 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：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）
		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）
実科（連続講座）	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） 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）		
専科	・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			
	ビジネス概論	28 名			
本科	入門講座・基礎講座	経営戦略コース（8 コマ）	198 名		
		マーケティング・商品開発コース（6 コマ）	199 名		
		情報ビジネスコース（3 コマ）	180 名	（予定）	
		組織・人的資源マネジメントコース（3 コマ）	145 名	（予定）	
		会計・財務戦略コース（10 コマ）	227 名		
		事業管理コース		10 月開講	
		ビジネス法務コース（2 コマ）	96 名	（予定）	
		起業・第二創業コース（7 コマ）	120 名	（予定）	
		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（2 コマ）	135 名	（予定）
		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				
実科（連続講座）	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			
	新事業創出講座（1 回）	20 名	（予定）		
	MBAアドバンス（7 回）	5 事業者			
	高知コ・クリエーションベース（4 回）	21 名			
専科	・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 2,192 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
	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） ビジネス法務コース（1 コマ）	10 月開講
	セミナー	ビジネストレンドセミナー（3 コマ）
	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 2,192 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現れるなど、土佐MBAとの連携効果が見られる。

【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

- (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り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
 - ・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

- (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

- (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 (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
 - ・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

- (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
 - ・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
 - ・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、将来に向けた県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
 - (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
 - (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) |

起業や新事業展開の促進

こうち起業サロンの取り組み



	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
KOCHI STARTUP PARK			第1クール					第2クール				
			1 スタートサロン [4回] (6/24, 7/8, 7/15, 7/22)		2 ステップアッププログラム [5回] (8/5, 8/19, 9/2, 9/16, 9/30)	3 アイデアソン [2回] (9/9, 9/10)	4 オンラインメンタリング (8/14～10/20)	5 デモデイ (10/21)	1 スタートサロン [3回] (11/25, 12/9, 12/23)			
										2 ステップアッププログラム [5回] (1/20, 1/27, 2/10, 2/24, 3/3)	3 アイデアソン [2回] (2/3, 2/4)	4 オンラインメンタリング (1/下旬～3/16)
												5 デモデイ & カンファレンス (3/17)
			6 個別相談 (起業推進課職員対応)		6 個別相談 (6/30～起業コンシェルジュ対応)							

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)

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、民間事業者による業務委託
 - ・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）

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

- 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 株式会社による事業委託（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よる事業委託（6月）
 - ・起業サロンをはじめとした起業支援施策との連携に向けた情報交換の実施
 - KSPとの連携に向け、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（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、プログラムの連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）

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) 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 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)

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）

- (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てのポイント

- (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）

- (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）
 - 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）
 - (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の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）
 - (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

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. ものづくり分野でのサポート

- (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))

平成 29 年度上半期の取り組み状況 (D)

3. ものづくり分野でのサポート

- (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يس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)
 - 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・改善策と下半期の主な取り組み (C, A)

見えてきた課題・改善策

3. ものづくり分野でのサポート

- (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

- (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）
- (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

(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）
- 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) 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

(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：16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 EXP02017 出展事業者募集開始（8/7～8/28）
 - ・デジタルコンテンツ EXP02017 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：42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

(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

(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）
- 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) 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

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

(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

(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）
- 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

(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

下半期の主な取り組み

5. 企業立地分野でのサポート

(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）
- 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

(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

(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

- ・県内商工会等を一巡し、県の新たな支援制度や考え方の説明を行うとともに、意欲ある事業者の掘り起こしやグループ形成・育成に繋げるため、地域事業者の経営セミナー等への参加を促すよう提案
- ・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）

○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）
- ・高知市中心商店街及び中山間地域の調査検討の対象とするモデル地区を決定
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
- ・モデル地区における検討対象店舗等の抽出及び中山間地域の店舗での商品ニーズ等の調査を行った
- ・最終消費者への商品情報の提供及び販売方法について検討中
- ・事業者間での受発注及び物流方法、手数料率等について検討中

(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：5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

○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、飲食については応募が複数あるものの、小売やサービスについては、募集状況が厳しい。さらなる周知を図る。

○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支援においては、商工会や商工会議所との連携による、意欲ある事業者の掘り起こしや新たな取組みへの支援が重要となってくるため、さらなる周知が必要。

下半期の主な取り組み

6. 商業分野でのサポート

(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

- ・発掘した事業者やグループ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

- ・最終消費者への商品情報の提供や販売方法を決定
- ・事業者間での受発注・物流方法、手数料率を決定
- ・モデル地区での商品の相互流通を試行し、相互の課題等を抽出
- ・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

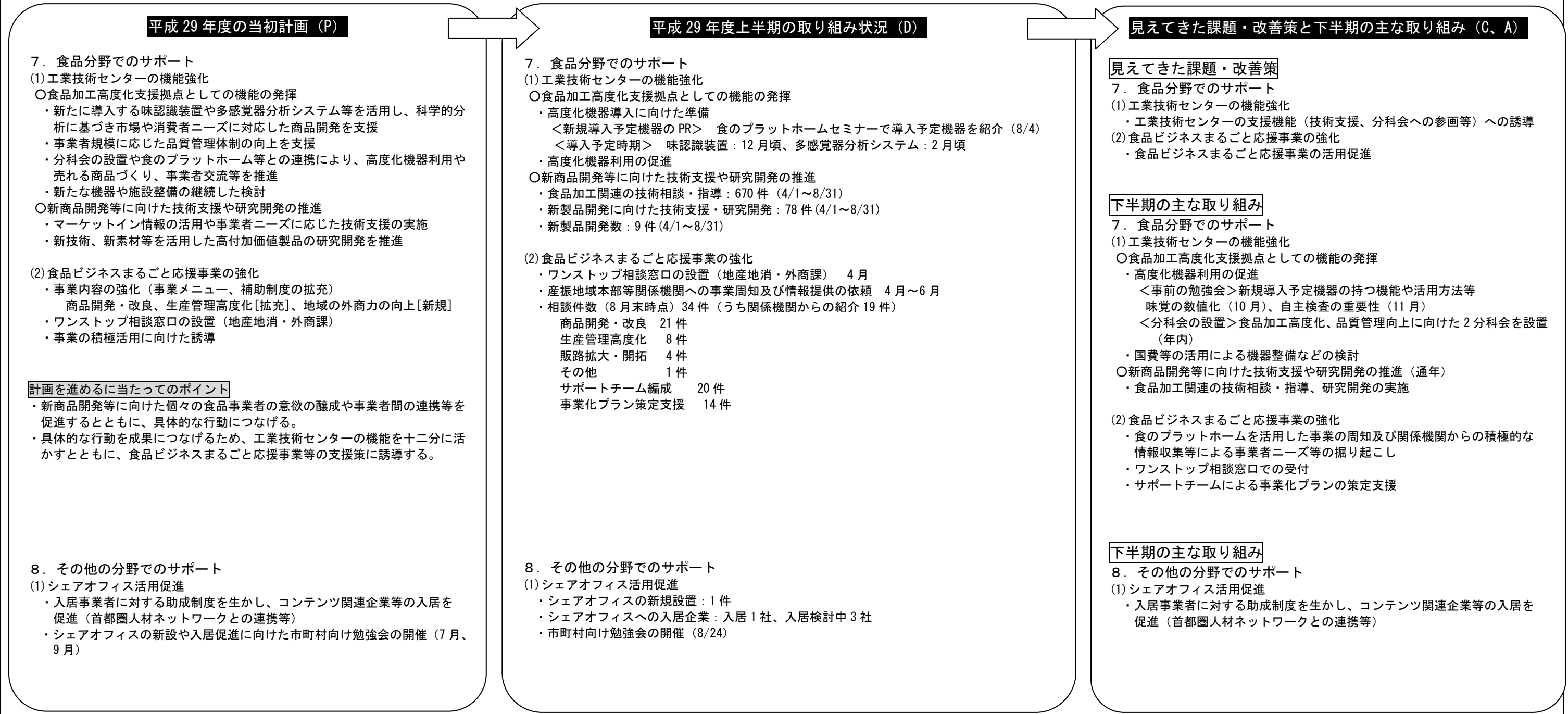
- ・情報を共有しながら、クラスターへの参画やグループ形成を促す

(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

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 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)

産学官連携による 力強い産業の礎を築く

【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）】

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)

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 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	全 8 回、7/19～3/9
	新事業創出講座 [新規]	全 5 回、9/15～1/19
	MBA アドバンス	全 11 回、6/29～1/24
	高知 CCB	全 6 回、6/24～1/26
◆ココ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てのポイント

- ・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

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)トリムエレクトロニクス「高知発の技術で世界のオリオン企業を目指す」、(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）	34 名
9/7		新事業創出セミナー アイデアソン	15 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)	(株)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)リクルートライフスタイル (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

◆ココラビジネスチャレンジサポート

今年度 着手案件 20 件（新規 4 件 継続 16 件）

2 産業人材の育成

取組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

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	6 回（10/2～4、11/6～8、12/14、1/16～1/18、2/13～2/15、3/9）
	新事業創出講座	4 回（10/20、11/14、12/13、1/19）
	MBA アドバンス	4 回（10/6、11/9、12/15、1/24）
	高知 CCB	2 回（11/25、1/26）
◆ココ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」 H29：15 人（「知財マッチング」の取組みとして実施 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 ココラビジネスチャレンジサポート開始件数 H29：支援件数 20 件（9 月末時点予定）