

< 1. 各業界ごとの影響について（4月以降の主な動き） >

飲食業

- ① 夜間営業の店舗（居酒屋、バー、スナック等）については、年末年始以降、厳しい状況が続いている。昼間営業の店舗でも感染拡大と時短要請の影響により利用者が少ない
- ② 前年同時期は感染拡大第一波の真只中で、比較すれば本月の景況は好転しているともいえるが、一昨年対比では業界の売上は6～7割程度
- ③ 複数店舗を経営する飲食店では、いくつかの店舗を休業するなどして対応している。小規模店では、時短要請延長後の休業が目立つ（高知市）
- ④ 時短要請解除後、店舗営業は平常時に戻りつつあるが来店者は平常時の6割程度

旅館・ホテル、観光業

- ① 旅館・ホテルの宿泊予約及び観光施設については、GoToトラベル一時停止発表以降、厳しい状況が続いている。旅館・ホテルの宴会も、著しい低迷が継続
- ② 旅館・ホテルにおける宿泊者数（4月～7月）前々年同期比▲44.7%（※1）
- ③ 旅館・ホテルにおける宴会人数（4月～7月）前々年同期比▲81.6%（※1）
- ④ 主要67観光施設利用者数（4月～7月）前々年同期比▲38.5%
（※1）R3.8.1時点。高知県旅館ホテル生活衛生同業組合施設対象

交通・運輸

- ① 移動需要の低迷により、いずれの交通機関も依然厳しい状況。とりわけ、県境をまたぐ移動の回復がにぶい。
- ② 鉄道：土佐くろしお鉄道 利用人員（4～7月）前々年同期比▲17.7%
鉄道：JR四国 特急「南風」利用人員（4～7月）前々年同期比▲58.0%
（※瀬戸大橋線での利用）
- ③ 路線バス（とさでん交通）：利用人員（4～7月）前々年同期比▲31.0%
- ④ 高速バス（とさでん交通）：利用人員（4～7月）前々年同期比▲77.0%
- ⑤ 貸切バス（とさでん交通）：稼働台数（4～7月）前々年同期比▲63.4%
- ⑥ 路面電車：利用人員（4～6月）前々年同期比▲26.4%
- ⑦ タクシー（サンプル5社）：利用人員（4～7月）前々年同期比▲39.0%
- ⑧ 航空：全路線合計の利用人員（4～7月）前々年同期比▲65.9%

小売

- ① 飲食店等への納入業者への影響は依然として続き、厳しい状況との声が上がっている
- ② 観光客の減少により、土産物店が厳しい状況だが、7月の4連休中に観光客が多く訪れていたことは好影響
- ③ 感染再拡大及び、飲食店への時短要請（高知市・四万十市）の影響により、要請解除後も出歩く人が少なく、来店者も少ない
- ④ 高齢の常連客からは「ワクチン接種後でない」と来店しづらいという声が多い
- ⑤ 巣ごもり消費によりスーパー・通販向け等を中心に底堅く推移している

県内商店街等

- ① GW以降、感染が再拡大するまで、一定人通りは戻りつつあった
- ② 感染再拡大及び時短要請（高知市・四万十市）以降、人通りが大幅に減少し、店舗の売上げにも影響が出ている
- ③ 時短要請終了後も状況は変わらず、人の戻りは鈍く、店舗の売上げにも影響が出ている
- ④ 県外資本の飲食店だけでなく、老舗店でも閉店している（高知市）
- ⑤ 空き店舗が増えているが、入れ替わりでの開業も見られる（高知市）
- ⑥ 土曜夜市は、7/31のみ実施（高知市）

食品関係

- ① 国内・海外ともに、小売り向け・ネット販売は好調が続いている
- ② 国内の外食向けや土産物については、長引く首都圏等での緊急事態宣言やまん延防止等重点措置により、厳しい状態が続いている
- ③ 海外については、米国・アジア・オセアニア向けに続き、欧州向けも回復傾向（酒、ユズなど）。一方、需要が回復しても、コロナの影響により航空便や船便の貨物スペースが逼迫し、予約がとれないことで輸出が停滞しているケースもある

製造業（ものづくり関係）

- ① 製造業の生産は、総じてみれば緩やかな持ち直しの動きが続いているなかで、そのペースは足もと再び上昇している（高知県金融経済概況（日本銀行高知支店（2021年8月11日））
- ② 鉱工業生産指数の推移をみると、5月・6月（直近データ）は持ち直しの傾向がみられるものの、先行きについては新型コロナウイルス感染症の感染拡大の長期化による影響が懸念される

< 2. 金融機関からの情報（R3.9月時点） >

- ① 全体としては、県及び国のコロナ融資により手元資金に一定の余裕はあるが、借入増加に伴い与信枠に余裕がなくなっている事業者もある
- ② 飲食業、宿泊業、催事業（結婚式場・写真館・貸衣装業・看板制作業）等の業況が厳しい
- ③ お盆の時期に県外観光客が増加し資金需要も落ち着いていたが、9月に入って資金相談が少し増加してきている

(下線部は【8/26専決時点】からの変更箇所)

○県内における新型コロナウイルス感染症の急拡大を踏まえ、高知市、南国市、香南市において、下記Ⅰの施設を運営する事業者に対して営業時間の短縮を要請 ⇒ **協力をいただける事業者に対して、下記Ⅱの協力金を支給**

Ⅰ 事業者への営業時間短縮の要請

要請期間：高知市 8月21日～9月12日
(まん延防止等重点措置適用 8月27日～9月12日)
南国市 8月21日～9月12日※期間延長
香南市 8月21日～9月3日

営業時間短縮の要請の対象施設
(要請の対象施設は前回(5/26～6/20)と同じ)

- * 休業時間 午後8時～翌午前5時は休業
- * 酒類の提供 午後7時まで
- * 高知市の対象施設については、8月27日～9月12日の間
 - ・酒類の提供は終日不可
 - ・カラオケ設備は利用自粛(カラオケボックスを除く)

① 飲食店

例) キャバレー、ナイトクラブ、スナック、バー、パブ、料理店、喫茶店、居酒屋など(宅配・テイクアウトを除く)

② 旅館、ホテル(施設内の宴会場など、飲食提供の場に限る)

③ カラオケボックス、ライブハウス

※なお、午後8時を超えて営業している①～③の施設で感染防止のため、営業時間の短縮でなく休業する場合も協力金の対象となります。

Ⅱ 高知県営業時間短縮要請協力金

1. 支給対象事業者及び支給額

左記の施設を運営する事業者のうち、業種毎の感染拡大予防ガイドラインを遵守し、

要請期間中に営業時間短縮に協力をいただける事業者

市町村名	要請期間	1店舗(事業所)あたりの支給単価
高知市	8/21～8/26	2.5万円～7.5万円/日
	8/27～9/12	3万円～10万円/日(全日協力必須)
南国市	8/21～ <u>9/12</u>	2.5万円～7.5万円/日
香南市	8/21～9/3	2.5万円～7.5万円/日

(ただし、大企業等の場合は、最大20万円/日まで可能)

2. 予算額等

■ **事業費 19.6億円**(事務費含む) ※うち9/2専決予定0.3億円

■ **事業者数 約2,300事業者**

3. 支給スケジュール等(予定)

- ① 電話相談窓口の設置 8月24日
- ② 申請受付開始(※) 8月27日
- ③ 協力金の支給開始 9月中旬(できるだけ速やかに)
- ④ 申請受付終了 11月1日(消印有効)

※南国市の延長分(9/4～)の協力金の受付開始日は、改めて県庁ホームページ等でお知らせします。

高知県営業時間短縮要請協力金（高知市）の概要

（下線部は【9/2専決時点】からの変更箇所）

○高知市における営業時間短縮要請期間の延長を踏まえ、**要請に協力をいただける事業者に対して、下記Ⅱの協力金を支給**

I 事業者への営業時間短縮の要請

要請期間：高知市 8月21日～9月26日※期間延長
（まん延防止等重点措置適用 8月27日～9月12日）

営業時間短縮の要請の対象施設
（要請の対象施設は前回（5/26～6/20）と同じ）

<9/13～9/26の要請内容>

- * 休業時間 午後8時～翌午前5時は休業
- * 酒類の提供 午後7時まで
- * カラオケ設備は利用自粛（カラオケボックスを除く）

① 飲食店

例) キャバレー、ナイトクラブ、スナック、バー、パブ、
料理店、喫茶店、居酒屋など（宅配・テイクアウトを除く）

② 旅館、ホテル（施設内の宴会場など、飲食提供の場に限る）

③ カラオケボックス、ライブハウス

※なお、午後8時を超えて営業している①～③の施設で感染防止のため、営業時間の短縮でなく休業する場合も協力金の対象となります。

Ⅱ 高知県営業時間短縮要請協力金

1. 支給対象事業者及び支給額

左記の施設を運営する事業者のうち、業種毎の感染拡大予防ガイドラインを遵守し、
要請期間中に営業時間短縮に協力をいただける事業者

	要請期間	1店舗（事業所）あたりの支給単価
高知市	8/21～8/26	2.5万円～7.5万円/日
	8/27～9/12	3万円～10万円/日(全日協力必須)
	9/13～9/26	2.5万円～7.5万円/日(全日協力必須)

（ただし、大企業等の場合は、最大20万円/日まで可能）

2. 予算額等

- 事業費 **26.5億円**（事務費除く）
※9月10日専決予定8.9億円（事務費0.2億円含む）
- 事業所数 **約2,100所**

3. 支給スケジュール等（予定） ※期間延長（9/13～9/26）分

①電話相談窓口の設置	開設中	※詳細は、改めて県庁HP等でお知らせします。
②申請受付開始(※)	9月中旬以降	
③協力金の支給開始	10月上旬（できるだけ速やかに）	
④申請受付終了	11月30日(消印有効)	

(下線部は【8/20専決時点】からの変更箇所)

○県の対応ステージの「非常事態」への引き上げ(8/19～)、飲食店等に対する営業時間の短縮要請(8/21～)及び「まん延防止等重点措置」の適用(8/27～)により、**影響を受けた事業者を幅広く支援するため、売上高に応じた県独自の給付金を支給**

<p>対象者</p>	<p>①営業時間の短縮要請に伴い営業時間を短縮した飲食店等と直接・間接の取引があったこと 又は ②営業時間の短縮要請や、県の対応ステージの「非常事態」への引き上げ及び「まん延防止等重点措置」の適用に伴う外出・移動の自粛により直接的・間接的な影響を受けたこと により、令和3年8月又は9月の売上高が対前年比又は前々年比で▲30%以上減少した事業者</p> <p>【拡充内容】 これまで対象外であった「営業時間短縮要請の対象事業者」を新たに給付金の対象に追加（協力金を受給していることが条件）</p>
<p>金額</p>	<p>■個人、法人にかかわらず、営業時間短縮要請協力金と同様に前年又は前々年の売上高に応じて、給付上限額を設定</p> <p>■売上減少額以内（給付上限額：25万円～75万円以内/月） （法人・個人一律）</p> <p>※8月・9月合計で最大150万円 ※ただし、営業時間短縮要請の対象事業者については、給付金の算定にあたり、営業時間短縮要請協力金を控除</p> <div data-bbox="1456 861 2172 1244"> </div>
<p>予算額等</p>	<p>■事業費 <u>19.4億円</u>(事務費含む) ※うち8/26専決2.1億円</p> <p>■事業者数 <u>約7,600事業者</u> (延べ事業者数)</p> <div data-bbox="1276 1276 2172 1516"> <p><支給スケジュール等(予定)></p> <p>①申請受付開始：9月上旬</p> <p>②支給開始：9月下旬(できるだけ速やかに)</p> <p>③申請受付終了：11月30日(消印有効)</p> <p>※詳細日程につきましては改めて県庁ホームページ等でお知らせします。</p> </div>

(下線部は前回【5・6月】からの変更箇所)

新型コロナウイルス感染症により影響を受けた事業者に対し、**事業規模(従業員数)と影響度合いに応じた給付金を支給**

<参考: 8・9月の営業時間短縮要請による影響を踏まえた県の支援策>

- ①「**営業時間短縮要請協力金**」…営業時間短縮要請期間(8/21～9/3)に協力した飲食店等の事業者に対して協力金を支給
- ②「**営業時間短縮要請対応臨時給付金**」…短時要請等により8月又は9月の売上高が前年又は前々年の同月比▲30%以上の事業者に対して給付金を支給

1. 給付金の概要

(1)対象者

令和2年1月～12月の売上高が対前年比で▲15%以上減少しており、かつ、以下のいずれかの要件に該当する中小企業者等

- ①令和3年**8月～9月**の連続する**2か月**の売上高合計が前年(又は前々年)同期比**▲30%以上減少**
- ②令和3年**8月又は9月**の**月単位**の売上高が前年(又は前々年)同期比**▲30%以上減少**

(2)給付金の算定方法 ※給付上限額なし

$$\left[\left(\text{社会保険料事業主負担} \times 1 - \text{既に受給した協力金等} \times 2 \right) \times \text{売上高減少幅} \left(\frac{30\% \sim 50\%}{50\%} \right) \times \frac{2}{3} \text{ (補助率)} \right]$$

※1 8月と9月の2か月が要件に該当する場合は事業主負担は2か月分で算定

※2 「営業時間短縮要請協力金」、「営業時間短縮要請対応臨時給付金」を既に受給している場合は算定から控除する

2. 給付額(1か月)のイメージ

※社会保険料は1人当たり2万円/月で算出
(実際の負担額によって給付額が異なる)

ケース① 従業員規模：400人(社会保険加入対象300人)

社会保険料事業主負担：月額600万円

$$600\text{万円} \times 30/50 \times 2/3 = 240\text{万円}$$

中堅企業
▲30%
協力金等
受給なし

▲50%を上限として減少幅に応じた影響率を適用

給付額 **240万円(2か月で480万円)**

ケース② 従業員規模：150人(社会保険加入対象100人)

社会保険料事業主負担：月額200万円

$$(200\text{万円} - 50\text{万円}) \times 30/50 \times 2/3 = 60\text{万円}$$

中小企業
▲30%
協力金等
50万円受給

協力金・給付金を受給している場合は同額を控除

給付額 **60万円(2か月で120万円)**

3. 予算額等

- 事業費 **1.7億円** (事務費含む) ※8月20日専決予定
- 事業者数 **約400事業者** (延べ事業者数)

4. 支給スケジュール等(予定)

- ①申請受付開始：**9月上旬**
- ②支給開始：**9月下旬(できるだけ速やかに)**
- ③申請受付終了：**11月30日(消印有効)**

※詳細日程につきましては改めて県庁ホームページ等でお知らせします。

◆分野全体の目標

製造品出荷額等 出発点 (H30) 5,945億円 ⇒ 現状 (R元) 5,855億円 ⇒ R3 6,200億円以上 ⇒ 4年後 (R5) 6,500億円以上
--

<戦略の柱> 柱1 絶え間ないものづくりへの挑戦 柱2 外商の加速化と海外展開の促進 柱3 商業サービスの活性化 柱4 デジタル技術の活用による生産性の向上と事業構造の変革の促進 柱5 事業承継・人材確保の推進
--

◆目標の達成に向けた進捗状況等

戦略の柱 番号	【P (Plan)】				【D (Do)】	【C (Check)】		【A (Action)】		
	戦略目標等	出発点	R3年度 到達 目標	4年後 (R5) 目標値	当初計画	これまでの 取り組み状況	到達目標の モニタリング方法	現時点の進捗状況		見直しの方向性
								R3年度到達目標 に対する現状	現状分析	
1	事業戦略策定後5年を経過した企業の売上高の目標達成割合100%	—	5年目:100% 対象15社	100%	1 事業戦略策定企業へのPDCAの徹底 ・事業戦略支援会議等による進捗管理、アドバイスの強化 事業戦略支援会議 R2:12回→R3:12回 事業戦略アドバイザー会議 R2:2回→R3:2回 2 事業戦略策定企業への実行支援 ・事業戦略等推進事業費補助金による支援 (R2:93件)や専門家の活用 (R2:17回) ・販路拡大に向けた伴走支援 (後述)	1 事業戦略策定企業へのPDCAの徹底 ・事業戦略支援会議 5回開催 2 事業戦略策定企業への実行支援 ・事業戦略等推進事業費補助金による支援 (事業戦略策定企業の採択件数70件) ・専門家派遣 10回 ・販路拡大に向けた伴走支援 ※後述	四半期ごとに事業戦略策定企業にヒアリングを行うことにより、決算状況の確認を行う	5年間満了:1社/15社 (売上高目標未達(81%)) ※5年目:対象企業なし (R2)	(現状) 当初計画に対しては、予定どおり実施している R3目標については、感染拡大の影響等により、残り14社の目標達成は不透明 (課題) 目標達成割合を引き上げていくためには、コロナ禍での外部環境の変化を勘案した販路や内部コストの再検討など事業戦略の見直しを促していくことが必要	・事業戦略支援会議におけるPDCAを徹底するとともに、前年の目標が未達の企業(110社)を中心に、市場動向をふまえた事業戦略の見直しをさらに促していく ※110社中67社見直し済 ・販路拡大に向けた伴走支援 (後述)
2	経営計画の策定支援件数 (累計)	2,603件 (H28~R元)	4,478件 (H28~R3)	5,626件 (H28~R5)	R3年度目標:563件 1.スーパーバイザー1名、経営支援コーディネーターを4ブロック(高知・嶺北・南国、安芸・香美、仁淀川・高幡、幡多)各2名配置し、経営指導員の指導・育成を実施 2.コーディネーターミーティングの開催(4回) (5、7、10、2月) 3.OJT研修の実施(2回)	1.4/1にスーパーバイザー、経営支援コーディネーターを配置 2.コーディネーターミーティングの開催 5/11(デジタル化への取組について) ※産業振興センター説明 ・7/9(チャレンジ支援事業及び利子補給制度、事業承継への取組)※工業振興課、事業承継・引継ぎ支援センター説明 3.OJT研修の実施(事業承継) 7/16、24(参加人数:延べ61人)	・年4回開催するコーディネーターミーティングでの進捗状況等の確認(5月、7月、10月、2月) ・年5回調査を行い、経営計画策定件数の状況を確認(5月、8月、11月、1月、3月の月末)	4,094件 (H28~R3.6月末時点) ※3,915件(H28~R2)	・経営計画の策定について、国や県等におけるコロナ対策支援事業に関連した計画策定の需要もあり、目標は上回る想定 ・関係機関(金融機関・事業承継・引継ぎ支援センター等)と情報共有・連携した支援が定着しつつある 【課題】 ・経験浅い経営指導員や経営支援員を配置している商工会では、ベテランの経営指導員に業務が集中するため、スーパーバイザーや経営支援コーディネーターによる指導・育成の強化が必要	・経営計画策定後、小規模事業者への実行支援やフォローアップ体制を強化 ・小規模事業者支援のスキル向上を図るため、若手職員に対するOJT強化 ・今後、さらに需要が増してくると想定される事業承継に対する関係機関との連携強化
3	生産性向上関係 ①製造業の労働生産性(一人当たり付加価値額)(年間) ②利子補給制度を活用した設備投資実施件数(累計)	775万円 (H29) 50件 (H30)	845万円 (H30~R3) 330件	883万円 (H30~R5) 530件	1 産業振興センター、公設試験研究機関による付加価値の高い製品・技術の開発促進 ・事業化プランの策定支援 R2:42件→R3:40件 ・事業戦略等推進事業費補助金による支援 (R2:42件) 2 生産性向上アドバイザー等による支援 ・生産性向上支援会議(新設)による関係機関の連携強化(毎月) ・生産性向上推進アドバイザーによる改善指導 企業訪問等 R2:のべ36件→R3:のべ70件 3 利子補給制度の利用促進 ・金融機関や商工会・商工会議所等の職員に対する勉強会等においてチラシを配布し、制度周知を行う。 ・中央会等へ県HPへのリンク設定を依頼し、新たな需要の掘り起こしを図る。	1 産業振興センター、公設試験研究機関による付加価値の高い製品・技術の開発促進 ・事業化プランの策定 20件 ・事業戦略等推進事業費補助金(新製品・新技術・新役務開発事業)採択件数 22件 2 生産性向上アドバイザー等による支援 ・生産性向上支援会議 4回開催 ・モデル企業の創出に向けた企業訪問等のべ25件 3 利子補給制度の利用促進 ・金融機関や商工会・商工会議所の職員に対する勉強会等でチラシを配布するとともに、制度を紹介(2回) ・中央会等へ県HPへのリンク依頼は行っていないが、今後依頼を行う予定。	高知県の工業統計における「一人当たり付加価値額」 ※当該年度については、産業振興センターが支援する事業戦略策定企業(約200社)の決算状況や事業戦略支援会議での報告等を踏まえて、業界の状況を把握する 【利子補給】 事業者からの申込の集計により、確認を行う。	R元実績 811万円 <参考> ・R2の事業戦略策定企業(194社)の売上高(前年比) 96.3% ・R3の事業戦略策定企業(製造業22社)の売上高(第1四半期(4~6月)前年同期比) 95.8% 【利子補給】 累計実績 228件 (H30~R3.8月末時点)	(現状) 当初計画に対しては、予定どおり実施している R3目標については、R2やR3第一四半期の売上高の状況を踏まえると目標の達成は厳しい状況 利子補給件数は、昨年度同期比で1.5倍、R元年度同期比で同程度となっており、コロナ禍による落ち込みから回復傾向にある (課題) 長期化するコロナ禍において、企業の労働生産性をさらに高めていくためには、付加価値の高い製品・技術の開発を促進して売上を向上させるとともに、製造現場における生産の効率化をさらに図ることが必要	・付加価値の高い新たな製品・技術などの開発をさらに促進するとともに、製造現場における生産の効率化に取り組む企業を増加させていく <R3後半> ・グリーン化に資する製品・技術の開発に向けた支援の強化(試験研究機器の導入(9月補正で検討中)) ・実践型研修の開催(当初予定していた紙産業から製造業全般に対象を拡大 8/26~、5回予定)

◆分野全体の目標

製造品出荷額等
 出発点(H30)5,945億円 ⇒ 現状(R元)5,855億円 ⇒ R3 6,200億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上

<戦略の柱>

- 柱1 絶え間ないものづくりへの挑戦
- 柱2 外商の加速化と海外展開の促進
- 柱3 商業サービスの活性化
- 柱4 デジタル技術の活用による生産性の向上と事業構造の変革の促進
- 柱5 事業承継・人材確保の推進

◆目標の達成に向けた進捗状況等

戦略の柱 番号	【P (Plan)】					【D (Do)】	【C (Check)】		【A (Action)】	
	戦略目標等	出発点	R3年度 到達 目標	4年後 (R5) 目標値	当初計画	これまでの 取り組み状況	到達目標の モニタリング方法	現時点の進捗状況		見直しの方向性
								R3年度到達目標 に対する現状	現状分析	
4 1	防災関連認定製品 (累計)	151製品 (H24～R元)	171製品 (H24～R3)	191製品 (H24～R5)	防災現場のニーズに応じたテーマ等によるWGの開催 R2: 全体会0回(コロナで中止)、WG4回 →R3: 全体会1回、WG6回	・全体会: 1回(8/24) ※テーマ: 豪雨災害における情報伝達 →コロナ感染拡大により延期 ・WG: 1回(9/3)防災食品 →コロナ感染拡大によりオンラインのみ	防災関連認定製品審査会(年2回開催)における累計の認定数	176製品 (H24～R3.8月末時点) ※167製品(H24～R2)	(現状) 当初計画に対しては、コロナ禍によりオンライン開催に変更するなどに対応 R3目標については達成済 (課題) 防災関連産業の裾野の拡大に向けては、参画する企業の掘り起こしや製品・技術の開発をさらに促進していくことが必要	WG等の開催を通じた防災関連産業に参画する企業の掘り起こしやさらなる製品・技術の開発促進
5 1	紙産業の製造品出荷額等(年間)	738億円 (H29)	770億円	790億円	1 付加価値の高い製品開発の促進 ・紙産業の振興に向けた高機能紙や新素材の開発促進 ①製品・技術の新規開発件数 R2: 2件→R3: 5件 ②技術研修の受講者数 R2: 391人→R3: 250人 2 製紙業における生産性向上 ・啓発セミナーや実践型研修の開催等による支援 R2: 1回→R3: 3回 3 産業振興センターによる販路拡大に向けた伴走支援 ※後述	1 付加価値の高い製品開発の促進 ①製品・技術の新規開発件数 5件(開発中23件) ②技術研修の受講者数 50人 2 製紙業における生産性向上 ・啓発セミナー(7/30) ・実践型研修(8/26～)	高知県の工業統計における「パルプ・紙・紙加工品製造業」及び「繊維(うち、フェルト・不織布)」の製造品出荷額等を合算 ※当該年度については、産業振興センターが支援する事業戦略策定企業(約200社)の決算状況や事業戦略支援会議での報告等を踏まえて、業界の状況を把握する	R元実績 743億円 <参考> ・R3目標については、業界の状況を製紙工業会からヒアリング	(現状) 当初計画に対しては、順調に進んでいる R3目標については、工業用紙や不織布が牽引しているが、大手企業の参入など市場動向が厳しくなっている分野もあり、目標の達成は不透明 (課題) 紙産業のさらなる振興を図っていくためには、市場環境の変化に対応できるよう、付加価値の高い製品・技術の開発や生産の効率化を促進するとともに、販路拡大をさらに進めることが必要	・付加価値の高い新たな製品・技術などの開発をさらに促進するとともに、製造現場における生産の効率化に取り組む企業を増加させていく <R3後半> ・グリーン化に資する製品・技術の開発に向けた支援の強化(試験研究機器の導入(9月補正で検討中)) ・セミナー開催回数の拡大(3→5回) ・販路拡大に向けた伴走支援(後述)

◆分野全体の目標

製造品出荷額等
 出発点(H30)5,945億円 ⇒ 現状(R元)5,855億円 ⇒ R3 6,200億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上

＜戦略の柱＞

- 柱1 絶え間ないものづくりへの挑戦
- 柱2 外商の加速化と海外展開の促進
- 柱3 商業サービスの活性化
- 柱4 デジタル技術の活用による生産性の向上と事業構造の変革の促進
- 柱5 事業承継・人材確保の推進

◆目標の達成に向けた進捗状況等

戦略の柱 番号	【P (Plan)】					【D (Do)】	【C (Check)】		【A (Action)】	
	戦略目標等	出発点	R3年度 到達 目標	4年後 (R5) 目標値	当初計画	これまでの 取り組み状況	到達目標の モニタリング方法	現時点の進捗状況		見直しの方向性
								R3年度到達目標 に対する現状	現状分析	
6	1 企業立地による製造品出荷額等(年間)	538億円(H30)	633億円	736億円	1. 様々な機会を捉えた本県の強みを生かした企業立地の推進 (1)様々な機会を捉えたアプローチによる立地見込み案件の確保 ・デジタルマーケティングを活用した新しい発掘チャネルの確保 ・従来の事務系企業に加えて、本社機能の移転を検討する企業へのアプローチの強化 ・南国日章産業団地の県外企業向けの広報活動 (2)本県の強みを生かした誘致活動の展開 ・PR動画等を活用した非接触型の誘致手法の確立(通年)	1. 様々な機会を捉えた本県の強みを生かした企業立地の推進 <実績>立地決定(R3.4~8) 7件 ・新設:1件(本社機能)、増設:6件(製造業) ・R2年以前立地決定分 工場等工事着手:2件、操業開始:9件 (1)様々な機会を捉えたアプローチによる立地見込み案件の確保 ・インターネット広告による情報発信を開始(広告表示回数:424,871回) ・働き方改革EXPOへの高知県ブース出展やDMIによる情報発信等(パンフレット配布:2,610部、DM発送2,189部(予定)、ヒアリング:211社、継続案件:3社) (2)本県の強みを生かした誘致活動の展開 ・県内の操業環境の紹介動画等が一部完成し、見本市等で使用 ・熟度の高い進捗中の案件:6件 新設:1件(事務系) 増設:5件(事務系:3件、製造業:2件)	634億円(R3.7月末時点) ※599億円(R2)	<企業立地による製造品出荷額等> ○現状 ・今年度に入って、6件の工場が操業を開始したことなどから、製造品出荷額等は現時点で目標の633億円を超える634億円の実績見込みとなっている。 ・新たに6件の増設が決定しており、順調に推移している。	○見直しの方向 ①インターネット広告により得られたデータを基に、企業立地と親和性の高い企業へDMを送って直接のアプローチを試みるなど、オンラインとリアルを融合させた取組により、有望企業の発掘を推進し、新規立地につなげていく ②オンライン会議などを駆使してアフターフォローの質を落とさず丁寧な実施することにより、既立地企業が安心して事業拡大できる操業環境を確保していく ③南国日章産業団地の公募後を見据えた県外向けの情報発信と営業活動を本格化する ④安全・安心な工業団地を確保するため、引き続き開発の候補地をできるだけ多く確保していくとともに、市町村の意向を十分に踏まえ、企業誘致の進捗状況等をにらみながら計画的な開発を継続していく	
7	1 企業立地による雇用創出数(H28からの増加人数)(累計)(うち事務系企業)	865人(H28~H30)(うち事務系企業411人)	1,416人(H28~R3)(うち事務系企業682人)	1,900人(H28~R5)(うち事務系企業862人)	2. 企業ニーズに応えるきめ細かなアフターフォローの実施 (1)立地企業の事業拡大につながる支援策の実施 ・企業訪問等による立地企業の状況把握と各種支援(通年) (2)仮称)高知布師田団地開発の着実な推進 (3)開発候補地の確保	2. 企業ニーズに応えるきめ細かなアフターフォローの実施 (1)立地企業の事業拡大につながる支援策の実施 ・企業訪問等による立地企業の状況把握と各種支援(通年) 企業訪問等(延べ):178社 増設決定:6件(製造業)(再掲) ・各種採用支援:110名応募、12名採用(見込) ・企業版ふるさと納税、寄付等:3件 ○県内の生産調整等の状況 ・コロナ禍の影響により、現在も3社が20~40%減産継続 ・大手自動車メーカーの生産調整による影響も今後複数社で見込まれる。 3. 安全・安心な工業団地の計画的な開発による受け皿の確保 (1)南国日章産業団地開発の着実な推進 ・本体造成工事の完成 (2)仮称)高知布師田団地開発の着実な推進 ・8月末工事進捗率:21.6% (3)開発候補地の確保 ・条件調査の実施(香南市) ・3市町が新たに候補地選定調査の意向(R3以降)	日常の立地企業に対する手厚いアフターフォローの中で常に業況や雇用について確認を行っている 1,368人(H28~R3.7)(うち事務系企業:519人) ※1,257人(H28~R2)(うち事務系企業:529人)	<企業立地による雇用創出数> ○現状 ・雇用創出数は、製造業では順調であるが、事務系企業では目標を下回っており、全体では現時点で目標の1,416人を下回る1,368人の実績見込みとなっている ○目標を下回った要因 コロナ禍の影響により、 ・誘致交渉継続中の事務系企業の新規立地が実現しなかったこと ・既立地企業において、採用活動は継続されているものの、大幅な事業拡大を控える動きが見られたこと		

◆分野全体の目標

製造品出荷額等
 出発点(H30)5,945億円 ⇒ 現状(R元)5,855億円 ⇒ R3 6,200億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上

＜戦略の柱＞

- 柱1 絶え間ないものづくりへの挑戦
- 柱2 外商の加速化と海外展開の促進
- 柱3 商業サービスの活性化
- 柱4 デジタル技術の活用による生産性の向上と事業構造の変革の促進
- 柱5 事業承継・人材確保の推進

◆目標の達成に向けた進捗状況等

戦略の柱 番号	【P (Plan)】					【D (Do)】	【C (Check)】		【A (Action)】		
	戦略目標等	出発点	R3年度 到達 目標	4年後 (R5) 目標値	当初計画	これまでの 取り組み状況	到達目標の モニタリング方法	現時点の進捗状況		見直しの方向性	
								R3年度到達目標 に対する現状	現状分析		
8	2	産業振興センターの 外商支援による成約 額(年間)	77.2億円 (R元)	91億円	116億円	1 産業振興センターと連携した販路拡大 ○外商サポート強化による販路拡大 ・外商コーディネーターによる営業活動 【拡充】R2:9名→R3:10名(大阪1名増員) ・県外見本市への出展(R2:10回→R3:16回) ※防災系見本市を除く ・WEB商談会の開催(3回・15社)【新規】 ・ミニ展示商談会の開催(R2:3回→R3:9回) ・ものづくり総合技術展の開催 開催期間:11/11~13(120社) ・事業戦略等推進事業費補助金の活用 【拡充】コロナ特別枠(デジタル技術を活用した販路開拓) ○技術の外商サポートによる受注拡大 ・技術の外商取引拡大商談会の開催(高知) 開催日:11/11(35社) ・四国合同商談会の開催(徳島) 開催日:12/8・(35社) ・WEBを活用した発注企業との個別マッチング 【新規】(R3:40回) ・工場視察商談会の実施(R2:7回→R3:12回) 2 海外展開の促進 ○海外戦略の策定支援 ・海外支援COIによる海外戦略の策定支援 (R2:8社完成→R3:8社) ○国内外の商社等とのマッチング等による外商 活動支援 ・海外見本市への出展等(R2:1回→R3:8回) (※うち新規・個別訪問型商談会(9月・タイ)) ・インドビジネスマッチング(6月)【新規】 ・欧州市場調査(1月・フランスギフト系見本 市)【新規】 ・国内外商社等とのマッチング (R2:56回→R3:60回) ○JICA、JETRO等と連携した海外展開・ODA (政府開発援助)案件化の促進 ・ODA案件化等に向けた案件の掘り起こしと 申請サポート(R2:4社→R3:4社)	1 産業振興センターと連携した販路拡大 ○外商サポート強化による販路拡大 ・外商コーディネーターによる営業活動 大阪1名増員(R3.4) ・県外見本市への出展:2回 ※中止1→10月代替見本市へ出展予定 ※防災系を除く ・WEB商談会の開催:1回(7/8・5社) ・ミニ展示商談会の開催:1回 (7/29・8社・大阪) ※木製品→1月に延期 ※技術の外商→中止:WEB商談で対応 予定 ・ものづくり総合技術展出展者募集: 応募116社 ・事業戦略等推進事業費補助金:募集2回 採択102件(うちコロナ特別枠:28件) ○技術の外商サポートによる受注拡大 ・技術の外商取引拡大商談会発注企業 募集:応募14社 ・WEBを活用した発注企業との個別マッチン グ:5回(8月末時点) ・工場視察商談会の実施:0回 ※発注企業9社(うち関西5社)と日程 調整中 2 海外展開の促進 ○海外戦略の策定支援 ・海外支援COIによる海外戦略の策定支援: 完成0件(2件策定支援中) ○国内外の商社等とのマッチング等による外商 活動支援 ・海外見本市への出展等:1回(台湾サン プル出展5社) ※台湾(台湾文博会、Secutech)中止 ※タイ(SUBCON)5月→9月に延期(WEB 開催) ・インドビジネスマッチング(セミナー等):3回 ・国内外商社等とのマッチング:5回 (8月末時点) ○JICA、JETRO等と連携した海外展開・ODA 案件化の促進 ・ODA案件化等採択企業のサポート支援: 6件	定期的(年4回:9月、12月、2月、3月) に外商サポート対象企業にヒアリング を行うことにより、産業振興センターの 支援による成約額の確認を行う	33.1億円 (R3.4月~8月末時点) ※82.1億円(R2)	(現状) 当初計画に対しては、新型コロナウイルス 感染拡大により一部の見本市やミニ展 示会商談会が中止・延期になっており、 代替の見本市への出展やWEB商談等で 商談機会の確保に努めている 到達目標91億円に対しては、8月末 現在、海外や技術関連の大型案件の受注 などにより成約額33.1億円、前年同期比 114.3%となった。年間については、8月 末時点の年間進捗率の過去3年間の平 均から推計すると91.1億円となり、目標を 達成できる見込み (課題) 長期化するコロナ禍での商談機会を確 保するため、オンラインの積極的な活用 など新たな営業手段の強化が必要	国内外での商談機会を確保するため、デ ジタル技術の積極的な活用など商談機会 を逸することのないよう県内企業ともより 連携しながら営業活動を行う <R3後半> ・中止となった見本市(5月)の代替見本市 への出展(10月) ・技術の外商ミニ展示商談会(中止)に参 加予定であった発注企業4社とのオンライ ン商談を実施(9月予定) ・延期、オンライン開催となった海外見本 市(タイ)にWEB参加(9月)
9	2	防災関連認定製品 の売上高(年間)	61.3億円 (R元)	83億円	91億円	1 県内地消の促進 ・県内防災関連イベント等でのPR活動 R2:7回→R3:10回 (防災訓練、防災フェスタ等) 2 国内外への販路拡大 ・県外見本市への出展 R2:7回→R3:8回 ・WEB商談会の開催:1回【新規】 ・西日本学校法人対象にアンケート調査の 実施 ・海外見本市への出展(高知防災のPR) R2:0回(中止2回)→R3:2回 ・防災関連製品ポータルサイトや海外向け 防災専門ECサイトを活用した情報発信(通 年)	1 県内地消の促進 ・県内防災関連イベント等でのPR活動 4回 県土木部工務課長会(5/14) 市町村防災担当者向け展示会 (5/18・安芸市) 中央西地域本部管内担当課長会 (5/30) 高知商工会議所卸商業部会(7/30) 展示商談会の開催(9/9・高知市) ※10/11に延期 2 国内外への販路開拓 ・県外見本市への出展 3回(東京2回6社、大阪1回9社) ※延期1回:6月→8月 ・WEB商談会の開催 1回(7/8・県内企業5社) ・展示商談会の開催 1回(7/29・県内企業8社・大阪) ・西日本学校法人対象にアンケート調査 (6月)519校に発送(回答41校)(再掲) ・海外見本市への出展 台湾、中国:中止	高知県防災関連登録製品の売上高に ついて、半期ごと(年2回)に企業に調 査を実施する	上半期の売上調査を10月 に実施予定 ※69.8億円(R2(目標78億 円))	(現状) 当初計画に対しては、新型コロナウイルス 感染拡大により、県内地消では商談会の延 期、国内外への販路拡大においては、見本 市の中止・延期などの影響が続いており、 代替による商談機会の確保に努めている 到達目標に対しては、上半期の売上調査を 10月実施予定だが、長引く新型コロナウイ ルス感染症拡大の影響により、外商活動の 制限を受けていることから売上減少が懸念 され、目標達成は厳しい見込み (課題) 長期化するコロナ禍において、県内地消の さらなる推進とともに、商談機会を確保す るため、デジタル技術の積極的な活用が必要	・県内地消の促進については、市町村や庁内 関係各課とも連携し、南海トラフ地震への対 策と連動した地消のより一層の推進を図る <R3後半> 県内量販店等や医療機関を対象とした展示 商談会(10月)、県備蓄方針の改定を踏ま えた市町村向け説明会の開催など実施 ・国内外への販路拡大については、デジタル 技術の活用等によるコロナ禍での販路拡大 支援を強化する 中止となった海外見本市の代替としてハイ ブリッド型見本市(オンライン+リアル(東京)) への出展(11~12月)など実施

◆分野全体の目標

製造品出荷額等 出発点(H30)5,945億円 ⇒ 現状(R元)5,855億円 ⇒ R3 6,200億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上
--

<戦略の柱> 柱1 絶え間ないものづくりへの挑戦 柱2 外商の加速化と海外展開の促進 柱3 商業サービスの活性化 柱4 デジタル技術の活用による生産性の向上と事業構造の変革の促進 柱5 事業承継・人材確保の推進
--

◆目標の達成に向けた進捗状況等

戦略の柱 番号	【P (Plan)】					【D (Do)】	【C (Check)】		【A (Action)】	
	戦略目標等	出発点	R3年度 到達 目標	4年後 (R5) 目標値	当初計画	これまでの 取り組み状況	到達目標の モニタリング方法	現時点の進捗状況		見直しの方向性
								R3年度到達目標 に対する現状	現状分析	
10 2	産業振興センターの 外商支援による関西 圏での成約金額(年間)	13.9億円 (R元)	18.2億円	23.2億円	1 外商コーディネーターによる営業活動 ・営業訪問件数(R2:1,034件→R3:2,000件) ・成約件数(R2:289件→R3:340件) 2 関西圏での見本市への出展(ミニ展示商談 会含む) ・見本市(R2:5回→R3:9回) ・ミニ展示商談会(R2:2回→R3:4回) 3 関西圏の発注企業による工場視察商談会 の開催 (R2:3回→R3:5回)	1 外商コーディネーターによる営業活動 ・営業訪問件数:660件(8月末時点) ・成約件数:96件(8月末時点) 2 関西圏での見本市への出展(ミニ展示商 談会含む) ・見本市:2回(再掲) インフラ検査・維持管理展(7月):出展 3社、商談139件 防犯防災総合展(6月→8月):出展9社 ・ミニ展示商談会:1回(再掲) 防災(7月):出展8社、商談82件 3 関西圏の発注企業による工場視察商談 会の開催0回 ※関西圏の発注企業5社と日程調整中 (再掲)	定期的(年4回:9月、12月、2月、3月) に外商サポート対象企業にヒアリング を行うことにより、産業振興センターの 支援による成約額の確認を行う	3.8億円(R3.4月～8月末) ※12.1億円(R2)	(現状) 当初計画に対しては、新型コロナウイルス 感染拡大の影響により、8月末時点の営業 訪問件数、成約件数ともに目標を下回って いる。特に、工場視察商談会の相次ぐ延期 により技術の外商に係る商談機会の確保に 苦慮している。現在、緊急事態宣言解除後 の速やかな実施に向けて、発注企業とのオ ンライン商談を実施しているところ また、防災製品の関西圏での販路拡大を 目指して、近鉄百貨店と連携した新たな防災 セット製品を開発済み 到達目標の18.2億円に対しては、8月末現 在3.8億円、年間進捗率の過去3年間平均 から推計すると年間10.5億円となり、目標 の達成は厳しい見込み (課題) 長期化するコロナ禍において、オンラインの 活用などによる新たな営業手段の強化や、 大阪・関西万博関連産業へのアプローチな ど新たな受注の確保が必要	・販路開拓のための見本市への出展、ミニ展 示商談会を積極的に実施し、加えてデジタル 技術の活用等によるコロナ禍での販路拡大 支援を強化する <R3後半> ・下請企業の新規受注獲得に有効な工場視 察商談会について、緊急事態宣言解除後、 速やかな実施を目指す。 ・近鉄百貨店と高知家でコラボした防災セット 製品の販路拡大に力を入れていく。 ・大阪・関西万博のバビロン出展企業や関 係機関などへのアプローチを強化する ・12月以降の関連施設の基本設計者等の決 定に向けて、提案資料とアプローチリストを作 成し、さらなる営業活動を実施
11 3	空き店舗への出店 支援件数(累計)	42件 (H28～R元)	72件 (H28～R3)	102件 (H28～R5)	1.支援策の周知による活用の促進 2.市町村における連動した支援策の創設・ 拡充 目標:15件(R3)	1.支援策の周知 ・市町村及び商工会・商工会議所、商店 街振興組合に対する周知(4/1) ・県HPへの掲載による周知(4/1) ・上記に加え今年度より、宅建協会(会 員数:517)を通じた周知を実施(8/17) ※賃貸契約時に大家側から周知する ため 2.市町村への依頼 ・文書及び訪問による県と連動した支援 策の創設・拡充依頼(4/21)	・四半期ごとに空き店舗対策事業の活 用件数の確認	55件 (H28～R3.8月末時点) (問い合わせ27件) ※52件(H28～R2)	・補助対象外となる地域からの相談が散 見される ・中山間地域においては、店舗兼住宅が 多く、貸出しが進まない状況にある ・事業者の負担軽減のため、各市町村に おける県と連動した支援策の創設が必要	・商店街等振興計画策定による補助対象 区域の見直し ・店舗兼住宅の貸出し促進に向けた支援 策の検討
12 3	チャレンジショップ開 設(累計)(閉所分除 く)	10カ所 (R元)	12カ所 (R元～R3)	14カ所 (R元～R5)	R3年度目標:2カ所 チャレンジショップの新規開設 ・商店街等振興計画策定地域における協 議会等への参加による新規開設に向けた 助言、情報提供等	新規開設候補地での協議及び、新規開 設に向けた商店街等振興計画の策定・ 実行等 ・新規開設に向けた協議 南国市(4/5) 大月町(4/8、4/27、 7/6、7/13) ・チャレンジショップ新規開設を盛り込ん だ商店街等振興計画の策定・実行支援 (大月町)	・商店街等振興計画推進事業費補助 金の進捗状況の確認及びチャレンジ ショップ運営協議会等への参画による 確認	10カ所 (R元～R3.8月末時点) ※10カ所(R元～R2)	・2カ所で新規開設に向けた準備が進んで おり、目標達成の見込み ・新規開設に向けた準備:2件 ・商店街等振興計画推進事業費の活用 による店舗改装等(南国市) ・予算確保に向けた取組(大月町)	・商店街等振興計画策定地域を中心とす る新規開設に向けた呼びかけの継続

◆分野全体の目標

製造品出荷額等
 出発点 (H30) 5,945億円 ⇒ 現状 (R元) 5,855億円 ⇒ R3 6,200億円以上 ⇒ 4年後 (R5) 6,500億円以上

＜戦略の柱＞
 柱1 絶え間ないものづくりへの挑戦
 柱2 外商の加速化と海外展開の促進
 柱3 商業サービスの活性化
 柱4 デジタル技術の活用による生産性の向上と事業構造の変革の促進
 柱5 事業承継・人材確保の推進

◆目標の達成に向けた進捗状況等

戦 略 の 柱 番号	【P (Plan)】					【D (Do)】	【C (Check)】		【A (Action)】		
	戦略目標等	出発点	R3年度 到達 目標	4年後 (R5) 目標値	当初計画	これまでの 取り組み状況	到達目標の モニタリング方法	現時点の進捗状況		見直しの方向性	
								R3年度到達目標 に対する現状	現状分析		
13	4	課題解決型の産業 創出に向けたプロ ジェクト創出件数(累 計)	- (R元)	20件 (R2~R3) ※10件/年	40件 (R2~R5) ※10件/年	1 あらゆる分野の課題抽出 ・庁内各部署に加え、市町村やIoT推進ラ ボ研究会会員からも課題を抽出(計画:150 件) 2 参画企業等の掘り起こし ・IoT推進ラボ研究会会員や未リーチの企 業等に直接訪問し、製品開発に意欲がある 企業を掘り起こし(計画:30社) 3 プロジェクト組成支援 ・課題についての専門的な知識や人材を もつ都市部の人材から、アドバイスや企業 紹介を受けることによりプロジェクト組成を 支援	1 あらゆる分野の課題抽出 ・幡多地域、嶺北地域を訪問済み、仁 淀川地域を訪問中、IoT推進ラボ会員か ら課題を募集(実績:55件) 2 参画企業等の掘り起こし ・県内29社を直接訪問し、取り組みへ の参画を依頼済み 3 プロジェクト組成支援 ・公開済み10テーマについてプロジェ クト組成を支援中	プロジェクト組成報告書による件数確 認及びオープンイノベーションプラッ トフォームの運営を委託する民間企業 から定期的に状況報告を受けることに より件数を把握する	4件(R2~R3.8月末時点) ※3件(R2)	現在、公開済み10テーマのうち、2件の テーマについて、3グループがプロジェ クト組成を検討中 公開する課題件数を増やす必要がある が、課題の精査において市場性のあるも のが少なく、公開できる課題が少ない状 況 一方、会社として新たな技術やノウハウ の獲得・蓄積、社員のスキルやモチベー ションの向上を目的として、新たに開発 に取り組もうとする県内企業も現れてい る コロナウイルス感染症の感染拡大の影響 により、現場訪問を可能な限りリモート 対応に切り替えている(まん延防止等重 点措置期間中は、原則出張取りやめ) が、現場訪問なしでは進まない案件が多 いため、進捗が遅滞している	・市場性が現時点では小さな課題であつて も、「新たなノウハウや技術の獲得を目的 として県内企業が取り組む意義があると 思われる課題については公開する」よう課 題精査のプロセスを改善する ・県内企業の積極的な参画を促すことで、 プロジェクト組成を促進する
14	4	Society5.0関連の製 品・サービスの開発 件数(累計)	11件 (H29~R元)	14件 (H29~R3) ※3件/年	20件 (H29~R5) ※3件/年	製品計画等の策定、開発段階における市 場分析・試作品開発等の各フェーズでの伴 走支援 ・委託先企業による伴走支援 ・各フェーズに応じた補助金による支援	製品計画等の策定、開発段階における 試作品開発等の各フェーズでの伴走支 援 ・組成済みの4プロジェクトについて伴 走支援中 ・補助金による支援3件	製品開発の各段階におけるフォロー アップ及びオープンイノベーション プラットフォームの運営を委託する民間 企業から定期的に状況報告を受ける ことにより件数を把握する	13件 (H29~R3.8月末時点) ※13件(H29~R2)	本年度末までに、3件のプロジェクトが開 発完了する予定 年度末には、累計16件となる見込み	引き続き、OIP運営を委託している企業に よる伴走支援や県の補助金による支援を 通じた製品化を促進していく
15	4	新規雇用者数(IT・コ ンテンツ分野)(累 計)	307人 (H25~R元)	450人 (H25~R3) ※75人/年	600人 (R25~R5) ※75人/年	1 立地企業のアフターフォロー ・定期的なアフターフォローを行いながら、雇用状 況を確認する 2 高知デジタルカレッジ受講生とのマッチング ・高知デジタルカレッジ受講生に対し、企業説明会 の開催 3 IT・コンテンツネットワーク会員とのマッチング ・IT・コンテンツネットワーク会員のうち、就職・転職 希望者への個別面談等を実施	1 立地企業のアフターフォロー ・4月~5月に個別訪問やオンラインでの面談 を実施 2 高知デジタルカレッジ受講生やIT・コンテン ツネットワーク会員とのマッチング ・高知デジタルカレッジpythonコース等受講生 の中間発表会への企業参加を促進(14社、の べ16回参加)。今後、個別企業説明会(5社が 開催)の開催及び成果発表会への参加を促 す。 ・2名の就職が内定 3 IT・コンテンツネットワーク会員とのマッチ ング ・随時、個別面談を実施	立地企業への定期的なヒアリング(年 2回程度)により、各社の雇用状況を 把握する	389人 (H25~R3.7月末時点) ※386人(H25~R2)	県内企業の採用意欲は旺盛 ただ、IT系人材は慢性的な不足状況に あり、現時点で県内在住者だけでは期待 するレベルの人材を充足することが困難 な状況	人材育成講座「高知デジタルカレッジ」の 拡充 (R4当初に向けて検討中) ※都市部からのIT人材の呼び込みを強化 (9月補正で検討中) ・首都圏等に在住するIT人材を県内企業 に就職・転職を促進する事業 ・副業兼業人材を活用して県内企業のデ ジタル化を促進する事業 ・都市部企業の人事担当者を対象にした テレワークモニターツアーを実施する事業

◆分野全体の目標

製造品出荷額等 出発点(H30)5,945億円 ⇒ 現状(R元)5,855億円 ⇒ R3 6,200億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上
--

<戦略の柱> 柱1 絶え間ないものづくりへの挑戦 柱2 外商の加速化と海外展開の促進 柱3 商業サービスの活性化 柱4 デジタル技術の活用による生産性の向上と事業構造の変革の促進 柱5 事業承継・人材確保の推進
--

◆目標の達成に向けた進捗状況等

戦略の柱 番号	【P (Plan)】					【D (Do)】	【C (Check)】		【A (Action)】	
	戦略目標等	出発点	R3年度 到達 目標	4年後 (R5) 目標値	当初計画	これまでの 取り組み状況	到達目標の モニタリング方法	現時点の進捗状況		見直しの方向性
								R3年度到達目標 に対する現状	現状分析	
16 4	IT・コンテンツ関連企業立地件数(累計)	23件 (H25~R元)	33件 (H25~R3) ※5件/年	43件 (H25~R5) ※5件/年	1 IT・コンテンツ関連企業誘致の促進 ・Web等を活用して、非接触型の営業活動が行える体制をととのえる 2 県内各地への企業誘致の促進 ・市町村と連携しての企業誘致の実施 3 シェアオフィス拠点施設と連携した企業誘致 ・シェアオフィス拠点施設等の利用促進およびその支援	1 IT・コンテンツ関連企業誘致の促進 ・企業誘致ポータルサイト開設(8/26) ・効果的なPRの実施 2 県内各地への企業誘致の促進 ・市町村担当者向けの勉強会の実施 (8/19開催 20市町村31名参加) 3 シェアオフィス拠点施設と連携した企業誘致 ・短期滞在(1社交付決定)、2段階立地(2社交付決定)等の補助制度の周知 ・シェアオフィス拠点施設の運営サポート ・オンラインパネルディスカッションの開催 (8/24、40名参加)	県の支援(仲介)により本県に進出した企業数を把握する	26件 (H25~R3.7) ※24件(H25~R2)	5月に開業したシェアオフィス拠点施設(常屋町)に2社が入居済(残り1部屋)。※サンライズホテルを一部改修する、もう1カ所の施設については、コロナ軽症者等宿泊療養施設として協力いただいている関係から、当初の7月開業予定が、年明けに遅延している 比較的確度の高い案件(12社)に対して定期的にアプローチを継続しているが具体的な進捗には至っていない ※職員の出張による企業訪問や本県への視察受け入れがコロナの影響で制限されているため、オンライン面談の活用など工夫をしているものの具体的な交渉を進めることが難しい状況 同様の理由で、新規案件の掘り起こしに苦戦をしている	シェアオフィス拠点施設を活用した2段階立地を提案するなど、継続案件へのアプローチを継続していく 8月に公開した企業誘致ポータルサイトのBASE CAMP IN OHASHIDORI(サンライズホテルを改修)を活用した情報発信や企業側からの照会に対する個別提案を行うことで新規案件の獲得につなげていく
17 5	県出身県外大学生の県内就職率(年間)	18.4% (H30)	27% (年間)	35% (年間)	1 県内就職に興味関心を持つ学生の囲い込み ・「こうち学生登録」やSNS「高知家のおしごと」への登録促進 ・県外学生の県内就職活動への交通費支援制度(240件) ・就職支援コーディネーター1名による伴走支援 ・県外大学との就職支援協定の締結および県から情報提供できる大学(59大学)の拡大 2 県内企業の効果的な採用活動のための支援 ・就職支援コーディネーターによる企業情報の掘り起こしと情報発信の促進 ・就活サイト掲載に係る費用の補助による企業の情報発信の促進(15件) 3 県内就職に関する情報発信及び「学生と県内企業が接点を持つ機会」の提供 【情報発信】 ・各種媒体による学生、保護者への情報発信 ・セミナーによる保護者への就活関係情報の提供(2回) ・大学や大学主催のイベント等を通じた学生への情報発信 ・県内企業と大学職員との情報交換の場の提供 【接点を持つ機会の提供】 ・オンラインで学生が県内企業を知る場の提供(予算10回、学生15名/回、企業4社/回) ・県内企業と学生のマッチング機会の創出 ・就職支援コーディネーターによる相談対応及び県内企業の採用情報やインターンシップ情報等の提供	1 県内就職に興味関心を持つ学生の囲い込み ・県教委と連携した「こうち学生登録」への登録促進 (7月:県内全域の高校生及びその保護者に制度案内) ・交通費支援制度の周知(学生、保護者、大学、県内企業)(交付決定56件、事前申込91件) ・就職支援コーディネーターによる学生へのアプローチ ・県外事務所と連携した大学へのアプローチ(協議中2大学) 2 県内企業の効果的な採用活動のための支援 ・就職支援コーディネーターによる企業訪問27件(R3.8月末) ・就活サイト補助金の県内企業への周知 3 県内就職に関する情報発信及び「学生と県内企業が接点を持つ機会」の提供 【情報発信】 ・HPやSNS、メルマガ、冊子等による情報発信(R3.8月末) ・Twitter発信39件、LINE発信16件、メルマガ発信16件5,198通 ・冊子「サポートガイド」7月号発行 ・保護者セミナー開催(7/4保護者23名) ・大学を通じた県の施策や就活イベント等の情報発信 59大学×メルマガ5回 大学の就職ガイダンスでの県施策説明1件 保護者会での県施策説明1件 (コロナ禍による保護者会延期1件) 【接点を持つ機会の提供】 ・県内企業と学生のオンライン交流会の開催(年10回予定、R3.7~8月:3回実施) ・インターンシップマッチングフェアの開催(7/4:学生82人、企業28社)	新規大卒者の採用実態調査(高知県出身者の県内就職状況調査/年1回)により確認	R元実績(R2.3卒):18.6% R2実績(R3.3卒)R3.10月に判明 R3実績(R4.3卒)R4.10月に判明	1 県内就職に興味関心を持つ学生の囲い込み ・交通費支援制度の効果もあり、「こうち学生登録」への学生・保護者の新規登録数は昨年度と比べて大きく増加(前年同期比204%)しているものの、さらなる学生の登録が必要 2 県内企業の効果的な採用活動のための支援 ・企業訪問において、学生サイトを知らない企業も一定見受けられるが、サイトへの掲載を提案すると比較的好反応 ・学生が就活の際に利用する就職サイトを利用していない企業が補助事業の問合せまでで、活用にはいたっていない状況 3 県内就職に関する情報発信及び「学生と県内企業が接点を持つ機会」の提供 ・コロナ禍のため、合同企業説明会や、大学の就職ガイダンス、保護者会等が減り、県内企業と学生が出会う機会や就職関係情報を得る機会が減っている。学生と県内企業が接点を持つ機会の拡大が必要	1 県内就職に興味関心を持つ学生の囲い込み 「こうち学生登録」の登録者数の増加に向け、情報サイトの充実や教育委員会・私立高校などの関係機関等との連携を強化 県外在住学生への情報提供の起点となる県外大学の掘り起こしを実施 交通費支援による学生との接点づくりと就職支援コーディネーターによる伴走支援を継続実施 2 県内企業の効果的な採用活動のための支援 学生サイトの内容充実に向け、就職支援コーディネーターによる新たな県内企業の掘り起こしを実施 3 県内就職に関する情報発信及び「学生と県内企業が接点を持つ機会」の提供 就職ガイダンスや相談会など、大学を通じた県外在住学生への情報発信を県外事務所と連携して県外大学へ働きかけ オンライン等を活用した交流会等を積極的に実施することにより、学生と企業の、採用時期のみに限らない接点を創出

◆分野全体の目標

製造品出荷額等
 出発点(H30)5,945億円 ⇒ 現状(R元)5,855億円 ⇒ R3 6,200億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上

＜戦略の柱＞

- 柱1 絶え間ないものづくりへの挑戦
- 柱2 外商の加速化と海外展開の促進
- 柱3 商業サービスの活性化
- 柱4 デジタル技術の活用による生産性の向上と事業構造の変革の促進
- 柱5 事業承継・人材確保の推進

◆目標の達成に向けた進捗状況等

戦略の柱 番号	【P (Plan)】					【D (Do)】	【C (Check)】		【A (Action)】	
	戦略目標等	出発点	R3年度 到達 目標	4年後 (R5) 目標値	当初計画	これまでの 取り組み状況	到達目標の モニタリング方法	現時点の進捗状況		見直しの方向性
								R3年度到達目標 に対する現状	現状分析	
18 5	事業承継ネットワークによる第三者承継のマッチング件数(年間)	20件 (H30)	60件 (年間)	100件 (年間)	1.売り手への対応として、「高知県事業承継等推進事業費補助金」に小規模枠を新設し、経費負担を躊躇する事業者の課題を解消していく 2.買い手への対応として、国補助金「事業承継・引継ぎ補助金」を活用し、業態転換や多角化を含む新たな取組や、事業引継時の土業専門家の活用費用の一部を補助していく 3.県内全34市町村への訪問を実施し、事業承継の必要性の周知及び協力依頼を行う(特に、買い手側の新たなターゲットとして、継業を検討する個人(移住希望者・地域おこし協力隊)の情報の掘り起こしを依頼) 4.事業承継アドバイザーを活用し、実務支援の担い手の育成に取り組む 5.事業承継促進に向けて支障となる課題の早期抽出のために、関係機関との各種連絡会議等へ出席し課題把握に努めていく	【昨年度までのマッチング実績】 H27:4件、H28:12件、H29:12件、H30:11件、R元:14件、R2:27件 合計80件 1.2.3. ・県内全34市町村へ訪問し、広報誌への掲載依頼(掲載済み11市町村、掲載予定23市町村)及びチラシの配布依頼(広報誌への挟み込みなどが可能な21市町村へ郵送済み:47,970枚) ・広報として高知放送「おはようこうち」内で7分間、「事業承継の取り組み」(7/25(日))放送※同内容短縮版約3分間を、2回放送(高知放送:eye+スーパー内) ※同内容を広報広聴課YouTubeへアップ済み 4.5. ・各種会議へ出席し、課題の把握及び事業承継の必要性を周知 事業承継ネットワーク会議(5/19) 登録民間支援機関連絡会(5/19、7/21) 商工会連合会コーディネーターミーティング(5/11、7/9)	・四半期毎に、高知県事業承継・引継ぎ支援センター(以下「センター」という)にヒアリングを行うことによりマッチング件数の確認を行う ・加えて、関係機関との各種連絡会議等へ出席し、マッチング件数の進捗管理を行う。 ◆事業承継ネットワーク会議(5、9、1月) ◆登録民間支援機関連絡会(奇数月:年6回) ◆経営支援コーディネーターミーティング(5、8、11、2月)	・マッチング件数:8件(R3.8月末時点)※27件(R2) ・譲渡相談件数:109件(R3.7月末時点)※東京都、大阪府に続いて全国3位 ・事業承継診断件数:624件(R3.6月末時点)	・マッチング件数:前年同期比+60%(3件増)ではあるが、R3目標60件に対しては進捗率13.3%と低迷 ・譲渡相談件数:前年同期比+81%(49件増) ・事業承継診断件数:前年同期比+376%(493件増) 【要因・課題】 コロナ禍の影響等で事業者への対応が難しい面があり進捗していないが、マッチングの入り口となる譲渡相談件数は増えてきており、今後、マッチング件数が増える可能性はある	・更なるマッチング成約件数の増加に向けて、事業承継を検討する事業者の掘り起こしとして、「集中工作※」の実施により診断件数の増加を図る ※経営者が60歳以上の各商工会議所会員に対してセンターが事業承継診断を実施。今後の取組が「未定」の先には、同会議所と連携し、事業承継計画策定や第三者・従業員承継等に繋げていく。4月に中村・6月に安芸を実施済み(須崎、土佐清水、宿毛は調整中) ・事業承継等推進事業費補助金の更なる利用促進として、市町村広報誌への記事掲載等により周知を図る(8月末時点:交付決定0件(申請受付は1件、450千円)) ・円滑な実務支援に向けて、事業承継アドバイザー制度の活用を促進するが、アドバイザーとして予定しているM&A専門家の求高がコロナの影響で困難であれば、他のアドバイザー候補者としてセンター統括責任者を想定する
19 5	ワークライフバランス推進延べ認証企業数(累計)	344社・団体 (H19～R元)	480社・団体 (H19～R3)	570社・団体 (H19～R5)	・認証企業の増加(単年度目標39社、累計480社)に向け、ワークライフバランス推進アドバイザーによる企業訪問(目標380件)を実施 ・ワークライフバランス推進アドバイザーによる新規認証のための企業訪問(200件(8月末))等を実施し、R3年度新規50社・累計491社を認証した ・認証取得のメリットや認証要件等を記載したチラシの配布 ・産業振興センターの情報誌(9月号)へ制度の紹介記事を掲載	毎月の認証(更新を含む)時に、延べ認証企業数の達成状況を確認	491社・団体 (H19～R3.9.1) ※441社・団体 (H19～R2)	【当初計画に対する現状分析】 ・アドバイザーによる企業訪問は、当初計画の380件に対し、8月末で200件(達成率52.6%)と順調に進捗 ・その要因は、高知健康宣言企業等のワークライフバランスに対して意識が高いと想定される企業及び、認証によるメリット(入札参加資格の審査における評価点の加点)が大きい建設業の件数が伸びたため 【到達目標に対する現状分析】 ・9月1日現在でR3年度認証企業の目標を達成 【現状分析を踏まえた課題】 ・上記の意識が高いと想定される企業以外のより幅広い業種の認証取得を進めていく取り組みを強化していくことが必要	・R5目標達成に向け、R4年度目標(525社)を前倒しして認証企業増に取り組む ・ワークライフバランスに取り組む県内企業の優良事例集の配布等による啓発や、セミナー等の開催、これまで企業訪問が十分でなかった業種へアプローチを行うことで、既にワークライフバランスに関心の高い企業や建設業以外の認証の取得を推進する(R3下半年) 【重点的にアプローチする業種】 認証企業であることを従業員募集時に活用してもらえよう、人手不足の保健・介護や警備、製造業等を中心にアプローチ	

- 脱炭素社会推進への取組の強化
- 地産外商の加速化と外国人材の確保・活躍
- デジタル技術の活用の加速化
- ・ その他
資金繰り対策、事業承継、中山間の商業機能の維持、
事業再構築、中小企業・小規模企業振興条例

1 背景

- (1) 国の「骨太の方針（R3.6）」において、ポストコロナの持続的な成長基盤を作っていくため、**グリーン・デジタルなどの成長分野の取り組みの強化**や、**イノベーションを喚起**することを明記
- (2) R3.6月のフォローアップ委員会において、「**さらなる地産外商が必要**」との指摘（**県際収支（移輸出額－移輸入額）：▲5,930億円（H27産業連関表）**）

➡ **本県の産業振興計画においても、ポストコロナや一層の地産外商を見据えた見直しが必要**

2 視点

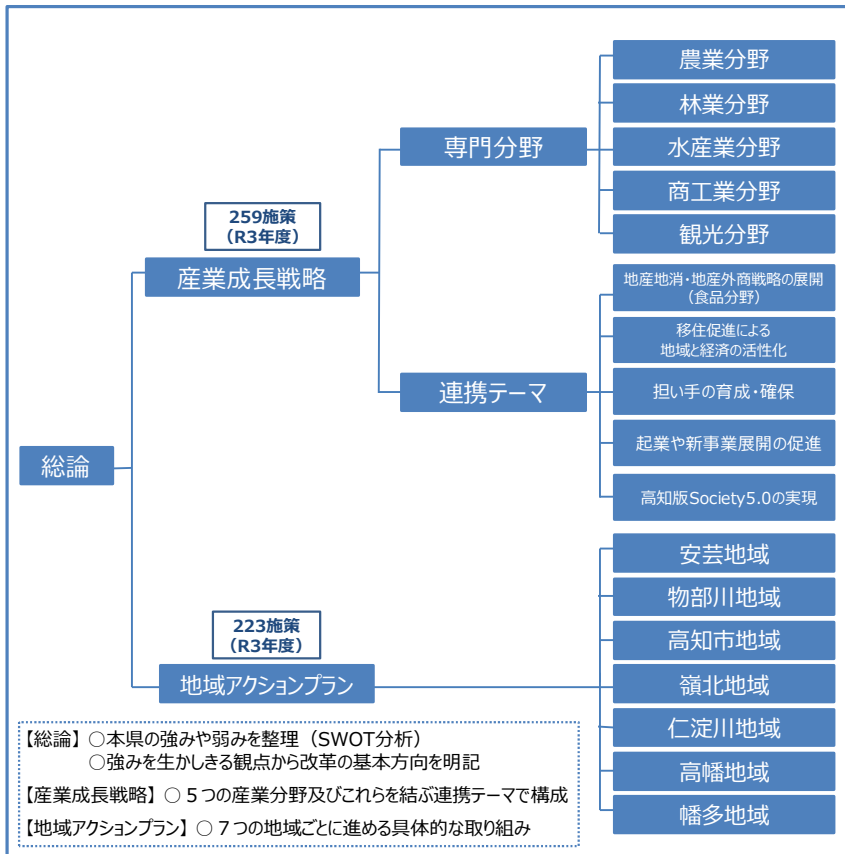
- (1) 県政の重点課題でもある「**デジタル化**」、「**グリーン化**」、「**グローバル化**」といった視点を産業振興計画に取り込んでいく
- (2) 県内外から多くの人材や知恵、資本などを呼び込み、**産学官民連携による取り組みを加速化**していく
- (3) 持続的な経済成長に向け、**新たな産業づくりに挑戦**していく（イノベーションの創出）
- (4) 持続可能な社会の実現を目指し、**SDGsを意識した産業への転換**を図っていく

3 見直しの内容

上記の視点を踏まえ、以下のとおり**連携テーマ**を見直し

○ **分野を超え、産学官民の連携を一層強め、重点的に取り組む必要のあるものを「プロジェクト」化**していく

産業振興計画の構成



NEW

5つの「連携テーマ」と「プロジェクト」(案)

連携テーマを設定	農業分野	林業分野	水産業分野	商工業分野	観光分野	連携テーマのプロジェクト化を図り、プロジェクトを中心に議論 (※それぞれのプロジェクト(PJ)については、今後、随時追加していく)	地域A P
	3つのキーワードのもと、						
既存の連携テーマを整理	① デジタル化の促進	◇ IoP推進PJ … 農業、産振、商工	◇ スマート林業推進PJ … 林業、商工	◇ 高知マリンイノベーションPJ … 水産、商工 等			
	② グローバル化の促進	◇ 土佐酒輸出拡大PJ … 産振、農業、商工、土木	◇ 土佐材輸出拡大PJ … 林業、土木	◇ インバウンド推進PJ … 観光、土木 等			
	③ グリーン化の促進	◇ 資源循環高度化PJ … 林業、農業、水産	◇ プラスチック代替素材活用PJ … 商工、林業 等				
	④ 外商活動の全国展開	関西経済連携		◇ 観光PJ・地産外商PJ、万博IRPJ … 産振、観光、商工、農業、林業、水産、中山間	新たな加工食品の創出・販売拡大		
	⑤ 担い手の育成・確保	移住促進	外国人材確保	事業承継	起業・新事業展開		