

◆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 ⇒ R4 6,350億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上	評価	評価基準
	S	数値目標の達成率 110%以上
	A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
	B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
	C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
	D	数値目標の達成率 70%未満

＜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				
								R3年度到達目標に対する現状	評価	現状分析	R4年度の主な取組内容	
1	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 9回開催(R3.12月末時点) ・事業戦略アドバイザー会議 1回開催(R3.12月末時点) 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82件) ・専門家派遣 26回(R3.12月末時点) ・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:4社/15社 ■売上高目標達成割合:50%(2社/4社) ・目標達成企業(2社)平均:113.8% ・目標未達企業(2社)平均:83.8% ※全体の売上達成率平均:98.8% ※5年目:対象企業なし(R2)	D	(現状) R3目標については、感染拡大の影響等により、残り11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、現時点で目標未達の企業59社を中心に現状分析をしっかりと行い事業戦略を見直ししていく。 ■未達企業59社 ・見直し済:43社 ・見直し中:16社 【拡充】 ・金融機関との連携により、市場や財務の分析をふまえた事業戦略の見直しによる売上回復と経営改善を支援し、財務面での支援強化を図る。 ■100社程度
2	1	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 330件(H30~R3)	883万円 530件(H30~R5)	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 38件(R3.12月末時点) ・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 27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 7回開催 ・モデル企業の創出に向けた企業訪問等のべ63件(R3.12月末時点) 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、商工会連合会等へ依頼しHP上にリンク設定を行ってもらった。	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% ・12月PDCA対象企業全31社の内、製造業17社(個別事情による5社除く)の当該四半期における前年同期比 97.1% 【利子補給】 累計実績 261件(H30~R4.1.13時点)	① B ② C	①R3目標については、R2やR3第二四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 ②現時点で、昨年度比98.3%となっておりコロナ禍による落ち込みから一定の回復をしているものの、R元年度比61.1%となっており、コロナ前の状況には戻っていない (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	【新規】 ・脱炭素に資する製品・技術の開発への補助金の創設 【拡充】 ・プラスチック代替素材活用促進研究会の開催(4→9回) ・生産性向上アドバイザーの活動強化(企業訪問件数:70→100)や研修メニューの拡充(セミナー参加からのハンズオン支援)を図る。 ⇒【資料2】P4参照 【資料3】P1・2参照
3	1	グリーン化に資する製品・技術の開発支援件数	—(R3)	—	20件(R4~R5)	1 カーボンニュートラルに関するセミナー開催 R3:2回(8/6、2/8予定) 2 プラスチック代替素材利用促進分科会の開催 R3:4回(5/28、8/31、1/21、2/3予定) 3 公設試によるグリーン化に資する研究開発支援 R2~R3:10件	1 カーボンニュートラルセミナーの開催 R3:2回(8/6、2/8予定) 2 プラスチック代替素材利用促進分科会の開催 R3:4回(5/28、8/31、1/21、2/3予定) 3 公設試によるプラスチック代替素材に関する研究開発支援 R2~R3:10件	四半期ごとに各取組実績を確認する	【参考】 公設試によるプラスチック代替素材に関する研究開発支援 R2~R3:10件	—	カーボンニュートラルの実現に向けて、環境負荷の低減に資する製品・技術の開発について支援を強化し、企業の取組の加速化と裾野の拡大を図ることが必要	・これまでは製造業を中心に実施。R4からは1次産業分野と連携したプロジェクトを推進するとともに、研究開発に対する補助金を創設するなど取組の加速化と取組む事業者の裾野の拡大を図る。 ・開発支援件数10件/年を目標とし、R4~R5の2年間で新製品等の創出4件を目指す。 【拡充】 1 カーボンニュートラルに関するセミナー開催(R3:2回→R4:3回) 2 プラスチック代替素材活用研究会の開催(R3:4回→R4:9回) 【新規】 3 グリーン化に関する取組の支援(10件/年) ・補助金の創設による開発促進 ・公設試による研究開発支援 ⇒【資料2】P4参照 【資料3】P1・2参照

◆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 ⇒ R4 6,350億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上	評価	評価基準
	S	数値目標の達成率 110%以上
	A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
	B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
	C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
	D	数値目標の達成率 70%未満

<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			
								R3年度到達目標に対する現状	評価	現状分析	R4年度主な取組内容
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 →コロナ感染拡大により中止 ・WG: 5回 (9/3) 防災食品 (11/4) 避難所関連 (1/27) 土木建築 (2/10 予定) 防災食品 (3/3 予定) 避難所関連	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	183製品(H24~R3.12月末時点) ■目標達成率: 107%(183/171) ※167製品(H24~R2)	A	(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	産業振興センターや公設試と連携した企業訪問(補助金や技術支援等で防災関連製品を開発しようとする企業等)、WGの開催(3回)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 7件(R3.12月末時点) ②技術研修の受講者数 236人(R3.12月末時点) 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	B	(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、目標を若干下回る可能性がある (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	【新規】 ・脱炭素に資する製品・技術の開発への補助金の創設 【拡充】 ・プラスチック代替素材活用促進研究会の開催(4→9回) ・生産性向上アドバイザーの活動強化(企業訪問件数: 70→100)や研修メニューの拡充(セミナー参加からのハンズオン支援)を図る。 ⇒【資料2】P4参照 【資料3】P1・2参照

◆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 ⇒ R4 6,350億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上	評価	評価基準
	S	数値目標の達成率 110%以上
	A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
	B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
	C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
	D	数値目標の達成率 70%未満

<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	戦略目標等	【P (Plan)】				【D (Do)】	到達目標の モニタリング方法	【C (Check)】			【A (Action)】
		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		現時点の進捗状況			R4年度 の主な取組内容
								R3年度到達目標 に対する現状	評価	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企業誘致の推進 (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企業誘致の推進 <実績>立地決定(R3.4~12) 9件 ・新設:1件(本社機能) ・増設:8件(事務系:2件、製造業:6件) ・R2年以前立地決定分 工場等工事着手:2件、操業開始:10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:2,867,869回) ・働き方改革EXPOへの高知県ブース出展やDMによる情報発信等 (パンフレット配布:2,610部、DM発送4,290部、ヒアリング:211社、継続案件:3社)	645億円 (R3.12月末時点) ※599億円(R2)	A	<企業立地による製造品出荷額等> ○現状 ・今年度に入って、7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645億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		
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) 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と早期分譲 (1)南国日章産業団地開発の着実な推進 (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企業訪問等(延べ):283社 増設決定:8件(事務系:2件、製造業:6件)(再掲) ・各種採用支援:331名応募、30名採用(見込) ・企業版ふるさと納税、寄付等:3件 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と早期分譲 (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、分譲開始 公募期間:R3.12.24~R4.2.4 現地説明会(R4.1.13):17社参加 オンライン説明会(R4.1.19):4社参加 (2)(仮称)高知布師田団地開発の着実な推進 ・12月末工事進捗率:36.5% (3)開発候補地の確保 ・条件調査の実施(香南市) ・候補地選定調査の実施(黒潮町) ・2市が新たに候補地選定調査の意向(R4)	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。 1,432人 (H28~R3.12) (うち事務系企業:565人) ※1,257人 (H28~R2) (うち事務系企業:529人)	A (うち事務系企業:C)	<企業立地による雇用創出数> ○現状 ・雇用創出数は、事務系企業では目標を下回っているが、製造業では順調に推移しており、全体では目標の1,416人を下回る1,432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 ○課題 ①企業情報の管理・分析の取組を強化し、有望企業の発掘・新規立地につなげていく必要がある ②コロナ禍の影響により、既立地企業への企業訪問がやりづらい中でも、引き続き手厚いアフターフォローにより、事業拡大を促進する必要がある ③更なる雇用創出に向けて、南国日章産業団地の分譲に向けた取組を進める必要がある ④企業立地を推進するため、受け皿となる工業団地を継続して開発していく必要がある	①【補充】企業情報を管理・分析するマーケティングツールを導入することにより、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に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作業環境を確保していく ③南国日章産業団地の完売に向けて県外向けの情報発信と営業活動を強化する 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	

◆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 ⇒ R4 6,350億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上	評価	評価基準
	S	数値目標の達成率 110%以上
	A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
	B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
	C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
	D	数値目標の達成率 70%未満

<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	戦略目標等	【P (Plan)】				【D (Do)】	到達目標の モニタリング方法	【C (Check)】			【A (Action)】
		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		現時点の進捗状況			R4年度の主な取組内容
								R3年度到達目標 に対する現状	評価	現状分析	
8	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) 〔うち海外分〕 10.2億円	91億円 〔うち海外分〕 11億円	116億円 〔うち海外分〕 15億円	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)	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	65.2億円(うち海外分12.5億円) (R3.4月~12月末時点) ※82.1億円(うち海外分10.7億円)(R2)	A	(現状) 年度前半については、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・延期になっていたが、代 替の見本市への出展やWEB商談等で商談 機会の確保により、当初計画並みの開 催回数を確保できている 到達目標91億円に対しては、12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65.2億円、前年同期比104.9%と なった。 10月以降の見本市や商談会の開催回数 が多くなっており、3月末までにさらに成果額 が積み上がってくることから、目標を達成で ける見込み (課題) 長期化するコロナ禍により商談機会が減少 していることから、国内外での販路拡大に 向けて大規模見本市への出展や展示商談 会の回数を拡大するとともにWEBも活用し た外商活動の強化が必要 海外における販路拡大に向けては、より多 くの支援対象企業の取り組みを成果につな げるとともに、裾野を広げる取り組みが必 要。また、海外展開にあたって販売代理店 等現地パートナーの確立も重要	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 【拡充】 ・ <u>県外見本市への出展(防災含む)</u> R3:24回112社→R4:26回129社 【拡充】 ・ <u>展示商談会の開催</u> R3:10回70社→R4:11回77社 ・WEB商談の実施(随時) 【新規】 ・ <u>WEBセミナーの開催及びYou Tubeでの</u> <u>動画配信(3回・関西戦略)</u> ・ <u>ものづくり総合技術展の開催</u> (11/10~12:120社) ○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(1回高知) ・ <u>広域合同商談会の開催(2回四国・京都)</u> ・ <u>工場視察商談会の開催(12回)</u> 【新規】 ・ <u>単独商談会の開催(1回広島)</u> ・ <u>見本市への出展(1回福岡)(再掲)</u> 2 海外展開の促進 【新規】 ・ <u>事業戦略へのグローバル化の取り組み</u> <u>追加</u> ・ <u>県内ものづくり企業(約2,000社)へのアン</u> <u>ケート調査</u> ・ <u>輸出基礎セミナーの開催(2回50名)</u> ・ <u>海外経済ミッション団の派遣</u> <u>2回(ベトナム、インド)各5社</u> ・ <u>海外見本市への出展</u> <u>5ヶ国6回(うちフランス(新))延べ20社</u> ・ <u>個別訪問型商談会の開催</u> <u>2回(タイ、ベトナム)各5社</u> ・ <u>国内外商社等とのマッチング</u> R3:40社(見込)→R4:50社 【拡充】 ・ <u>事業戦略等推進事業費補助金の活用</u> <u>グローバル枠を創設し、新たに海外展開</u> <u>に取り組む企業や、外国人材を活用して</u> <u>現地拠点の確立に取り組む企業を支援</u> ⇒【資料2】P5参照	

◆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 ⇒ R4 6,350億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上	評価	評価基準
	S	数値目標の達成率 110%以上
	A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
	B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
	C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
	D	数値目標の達成率 70%未満

<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	戦略目標等	【P (Plan)】				【D (Do)】	到達目標の モニタリング方法	【C (Check)】			【A (Action)】
		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		現時点の進捗状況			R4年度の主な取組内容
								R3年度到達目標 に対する現状	評価	現状分析	
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 12回(延べ59社参加) 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(10/1・高知市) 商談会への参加(10/26・11/11~13) 防災イベントへの参加(5回) 2 国内外への販路開拓 ・県外見本市への出展 8回(東京2回6社、千葉1回5社、愛知 1回4社、大阪3回15社、熊本1回 5社) ※延期2回、中止1回→代替1回 ・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 3回延べ18社(7/29大阪、11/4大阪、 12/7東京) ※1月以降3回予定 ・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 →代替見本市※ ※ハイブリット型見本市(オンライン+リアル (東京)への出展(11~12月) ・パキスタン・イスラム共和国国家防災庁 長官等への企業プレゼン(10/4・2社 WEB) ・減災カタログ(5社)E-book公開 ・防災専門ECサイト「JB SHOP」高知県 特設サイトへ6社8製品掲載	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	27.9億円 (R3.4月~9月末時点) 下半期の売上調査を4月に実施予定 ※69.8億円(R2実績R3目標83億円)	A	(現状) 到達目標83億円に対しては、売上を牽引する工法案件の竣工時期が下半期となること が大きく影響し、上半期の実績は前年同期 比69.1%の27.9億円であった。 年間については、過去3年間の上半期から 下半期の平均上昇率などから推計した値 にR3新規認定(2回目)分の売上見込みを加 えると、目標の83億円は達成できる見込み (課題) 県内地消のさらなる推進とともに、長期化 するコロナ禍において国内外での販路を拡 大していくためには、大規模見本市や展示 商談会の回数を拡大するとともにWEBも活 用した外商活動が必要	1 県内地消の促進 【拡充】 ・県内防災関連イベント等でのPR活動 R3:12回→R4:15回 ◆青年・女性建築士中四国大会(6/12) ◆日本災害看護学会(9/4) ◆市町村土木担当者向けプレゼン(工法) 2 国内外への販路拡大 【拡充】 ・県外見本市への出展 R3:8回38社(見込)→R4:11回55社 【拡充】 ・展示商談会の開催 R3:6回25社(見込)→R4:10回42社(他分野 とのコラボ開催含む) ・WEB商談会の開催:1回(出展未経験社等) 【新規】 ・WEBセミナーの開催及びYouTubeでの動画 配信:1回(関西戦略) ・海外見本市への出展(高知防災のPR) R3:0回(中止)→R4:1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(JB SHOP)を活用した 情報発信(通年)
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:1,359件 ・成約件数:198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:7回(再掲) インフラ検査・維持管理展(7月):3社 防犯防災総合展(6月→8月):9社 大阪国際空港キョウエー(9月):6社 国際雑貨EXPO関西(9月):4社 関西機械要素技術展(10月):5社 関西オフィス防災EXPO(11月):3社 テクノ・オーシャン(12月):2社 ※1月以降2回予定 ・ミニ展示商談会:3回(再掲) 防災(7/29):8社 技術の外商(9/1-14):7社(WEB) 木・紙・防災(11/4):9社 ※1月以降1回予定 3 関西圏の発注企業による工場視察商談 会の開催 ・視察商談1回(1月):1社 ※WEB商談済み2件ほか調整中2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	7.2億円(R3.4月~12月末) ※12.1億円(R2)	D	(現状) 前半の緊急事態宣言により営業活動が制限を受けたことなどから、外商成果額の目標達成は厳しい状況である 到達目標の18.2億円に対して、年間見込 10.1億円(過去3か年の進捗率をベースとし た外商成果額全体の伸びの見直し) このうち、防災関連製品や食品機械につい ては前年を上回る見込みであり一定の成 果が見られるものの、建設・建築関連の分 野において、関西圏での営業活動が十分 に行われなかったことなどにより、前年と比 べて落ち込みが見られる (課題) 長期化するコロナ禍により商談機会が減少 しており、見本市への出展など商談機会を 拡大することが必要。特に、大阪・関西万 博やIRを商機と捉え、落ち込みが見られた 建設・建築関連へのアプローチや技術の外 商の営業を強化することが必要	【拡充】 ・関西圏での見本市への出展 R3:9回41社(見込)→R4:11回50社 (分野:防災系3回、建設・建築系2回、 雑貨系2回、農業機械系1回、食品機 械系1回、介護系1回、技術の外商1回) 【拡充】 ・展示商談会の開催 R3:4回33社(見込)→R4:6回42社 (分野:工法・技術・防災・雑貨・木材・ 食関連製品) 【拡充】 ・工場視察商談会の開催 R3:5回15社→R4:7回35社 ・包括協定企業(関西に本店のある19社)と 連携した新規販路の開拓 (パビリオン出展企業への感染症対策関 連製品やノベルティの提案活動の実施) 【新規】 ・万博・IRに向けた建設系工法・技術、防災 関連製品の認知度向上のためのWEBセ ミナーの開催及びYouTubeでの動画配信 (3回) ⇒【資料2】P11参照

◆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 ⇒ R4 6,350億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上	評価	評価基準
	S	数値目標の達成率 110%以上
	A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
	B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
	C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
	D	数値目標の達成率 70%未満

<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	戦略目標等	【P (Plan)】			【D (Do)】	到達目標の モニタリング方法	【C (Check)】			【A (Action)】	
		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	現時点の進捗状況			R4年度の主な取組内容
								R3年度到達目標 に対する現状	評価	現状分析	
11	3 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 ・11/5(人材確保施策、産業雇用安定助成金について)※商工政策課、高知労働局説明 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)	4,542件 (H28~R3.11月末時点) ※3,915件(H28~R2)	A	・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】 ・経験の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 【新規】ウィズコロナ、アフターコロナにおける資金繰り等のサポート ・若手の経営指導員職員に対するOJT(小規模事業者支援)の実施 ・事業承継やデジタル化支援に向けた関係機関との連携
12	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)	R3年度目標:15件 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	59件 (H28~R3.12月末時点) (問い合わせ49件) ※52件(H28~R2)	C	・中山間地域等においては、補助対象外となる周辺エリアでの新規開業に向けた相談が増加している ・各地域の中心商店街においては、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	【新規】中山間地域等における空き店舗を活用した新規出店促進に向けた支援策の創設 【新規】空き店舗対策事業への店舗兼住宅の貸出し促進に向けた支援メニューの創設 ・商店街等振興計画策定による補助対象区域の見直し ⇒【資料2】P8参照
13	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、10/14) 大月町(4/8、4/27、7/6、7/13、8/28、10/25、12/15) ・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~R3.12月末時点) ※10カ所(R元~R2)	C	・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、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 ⇒ R4 6,350億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上	評価	評価基準
	S	数値目標の達成率 110%以上
	A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
	B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
	C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
	D	数値目標の達成率 70%未満

<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	戦略目標等	【P (Plan)】			【D (Do)】	到達目標の モニタリング方法	【C (Check)】			【A (Action)】	
		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	現時点の進捗状況			R4年度の主な取組内容
								R3年度到達目標 に対する現状	評価	現状分析	
14	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) ・自治体と企業のマッチングイベントに出席 (県、香美市、大豊町、大月町) 3 シェアオフィス拠点施設と連携した企業誘致 ・R3.5帯屋町にシェアオフィス拠点施設(3室)を整備・開業 ・短期滞在(1社、18名交付決定。現在19名申請中)、2段階立地(2社交付決定。1社申請準備中)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 (オンラインイベント、8/24:40名参加、12/10:20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~R3.12) ※24件(H25~R2)	C	コロナ前から、継続的に誘致交渉を進めている企業が複数あるが、コロナによる先行き不透明感から、多くの企業が地方進出の検討が休止している状態にある 5月に開業したシェアオフィス拠点施設(帯屋町、3室)に2社が入居済(残り1部屋も交渉中) ※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R3年7月開業予定が、R4年度中の開業に変更 企業誘致ホームページの作成や、メディアへの記事掲載に取り組んでいるところ、コロナが落ち着き始めた10月以降、問い合わせが増加(昨年度比6件増)。視察につながり始めており、今後も継続してコンタクトを取っていく	【新規】R4年度内に開業予定のもう1つのシェアオフィス拠点施設(大橋通り)を、活用して、都市部からの企業誘致やワーケーションの呼び込みにつなげていく ・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、立地継続案件へのアプローチに継続して取り組む ・Webやメディアを活用した情報発信を継続的に行うことで、本県への立地への関心を高めていく ・都市部大手企業(ヤフー、ANAなど)で、地方移住に向けた動きが出てきており、積極的なアプローチを行いながら、シェアオフィスの利用促進や立地につなげる
15	4 高知デジタルカレッジにおけるデジタル化に対応するための企業人材育成数(累計)	- (R3)	240名 (R3)	380名 (R3~R5)	1 高知デジタルカレッジにおけるデジタル化に対応するための企業人材の育成 ・高知デジタルカレッジにおいて企業の経営層や従業員等を対象に、デジタル化に対応するための知識やスキルを習得する講座を実施し、デジタル化に対応するための企業人材を育成 ①デジタル技術の戦略的活用を企画・提案できる企業内人材を育成する講座[次世代リーダーDX基礎講座](26名受講) ②AIをビジネスに活用するための概要や事例を学ぶ講座[AIビジネス活用講座(経営層向け)(従業員向け)](47名受講) ③経営指導員等がデジタル技術導入のメリットを事業者伝えるスキル等を学ぶ講座[地域デジタル化人材育成講座](112名受講) ④あらゆる産業分野でデジタル化に取り組むための知識や技術を幅広く学ぶ講座[デジタル化推進講座](78名受講)	講座運営事業者からの報告及び講座運営状況を直接進捗管理することにより、講座の受講状況について確認を行う	263名 (R3.4月~R3.12月)	A	・県内の非IT企業の大多数では専門のIT担当者が配置されておらず、ITに精通した社内人材が不在であることが、デジタル化の取り組みが進まない要因のひとつ。また、外部の専門家を活用する場合でも、自社の業務とデジタル技術の双方に知見を有し、自社と専門家の橋渡しを担うことができる人材がいなければ、デジタル化の取り組みがスムーズに進まない ・県内企業のデジタル化や将来的なDXを促進するためには、デジタルに関する基礎的な知識・スキルを有し、社内のデジタル化を自ら推進できる社内人材の育成が必要	【新規】企業のデジタル化担当者を対象に、社内のデジタル化推進の検討・企画・実行に必要な知識・スキルを習得する講座を実施することにより、自社においてデジタル化を実践することができる人材を育成し、企業のデジタル化の促進につなげる ⇒【資料2】P6参照	
16	4 デジタル人材を活用した副業・兼業求人数	- (R3)	20件	50件	1 県内企業の「副業・兼業」に対する理解促進のためのセミナー等の実施 2 副業希望者とのマッチングに向けた求人情報の掘り起こし	1 「副業セミナー」の実施 (7/16:6社、9/8:4社、10/22:9社、11/29:3社。2/1実施予定) 2 求人情報の掘り起こし数:8社10件	県が認定した副業・兼業人材マッチングサイトに掲載された県内企業数	10件 (R3.4月~R3.12月) (R3末見込み 20件)	C(A)	・本年度から始めた取り組みのため、まだ県内企業に副業人材の活用方法や効果が理解されていない ・セミナー等により、理解の促進につとめ、求人情報の掘り起こしが行われており、引き続き取り組む必要 ・2/1に実施するセミナーに、1/28現在で20社以上が申込みなど関心が高まっている。 ・副業マッチングサイトskillshiftで「高知県特集」を掲載することとしており、年間目標の達成を見込む	・引き続き、県内企業の理解促進と機運の醸成を図る ・副業・兼業マッチングサイト等と連携しながら県内企業の副業求人情報の掘り起こしを行う ⇒【資料2】P6参照

◆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 ⇒ R4 6,350億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上	評価	評価基準
	S	数値目標の達成率 110%以上
	A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
	B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
	C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
	D	数値目標の達成率 70%未満

<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			
								R3年度到達目標 に対する現状	評価	現状分析	R4年度 の主な取組内容
17 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	1 あらゆる分野の課題抽出 新たに地域本部、市町村等と連携して課題を抽出。IoT推進ラボ会員からも課題募集。(実績:120件/目標150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、新たにOIPに参画する企業が現れている。 3 プロジェクト組成支援 公開済みのテーマについて、課題側と解決側のマッチングや、解決側の共創パートナーのマッチング等プロジェクト組成を支援 4 組成済プロジェクトへのハンズオン支援 組成済みプロジェクトについて、委託先から製品開発に向けたハンズオン支援を実施 5 補助金による支援 市場調査や試作品開発、本開発等の開発の段階各フェーズにおける補助金による支援(6件交付決定済み)	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	15件 (H29~R3.12月末時点) ※13件(H29~R2末) (製品開発に向けたプロジェクト組成:8件(R2~R3.12月末時点))	A	年度末までに、開発完了予定のプロジェクトが1件あり (年度末:累計16件となる見込み)	【拡充】R4年度は市場性のある課題の公開を増やすため、市町村、地域本部等との連携に加え、委託先企業にも独自の課題公開5件をノルマ化し、行政とは異なるネットワークを活用した課題抽出を実施 【拡充】契約方式を成果連動型(単価契約)に見直し 【拡充】補助制度等の運用改善 ・補助対象範囲の拡大、プロジェクト組成の認定時期を早期化 ・補助申請時期の通年化(債務負担行為化) ・プロジェクト組成要件の緩和等 '引き続き、委託先企業による伴走支援や補助金による支援を通じた製品化を促進
18 4	産業振興センターデジタル化推進部による伴走支援件数(累計)	- (R3)	15件 (R3)	75件 (R3~R5)	1 県内企業のデジタル技術を活用した取り組みの支援 ・産業振興センターに中小企業のデジタル化を支援する専門部署(デジタル化推進部)を設け、企業の掘り起こし・相談対応・伴走支援などを実施 ・支援を求める企業を掘り起こすため企業訪問のうえ課題のヒアリング等を実施(131社訪問(R3.12月末時点)) ・相談窓口を設置し、県内企業からのあらゆる相談に対応(相談対応件数66件(R3.12月末時点)) ・全社的にデジタル化に取り組む企業10社に対して、デジタル化計画策定に向けた伴走支援に着手(R3.12月末時点) ・県内IT企業とのマッチングの運用開始(9/1)、支援側として県内企業9社が会員登録済み(R3.12月末時点)	デジタル化計画支援会議を開催(四半期(4月、7月、10月、1月)+α)し、定期的に企業に対する支援状況について確認を行う	10件 (R3.4月~R3.12月) (R3末見込み 15件)	B (A)	・R3年度の到達目標15件に対して、R3年12月末時点で10件着手済み。このほか、これまでの企業訪問及びヒアリングの状況から、5社に対して今後の伴走支援着手が見込まれることから、年間目標の達成を見込む ・支援企業数の増加に伴い、着実な支援の実行のためには体制の強化が必要	【拡充】R4年度は、R3年度に支援着手予定の15社に加え、新たに30社に対する支援を予定しており、支援を着実に実行していくためにデジタル化推進部の体制を強化(デジタル化推進コーディネーター1名増員)。意欲的な企業に対する効果的な支援を実施し、県内企業のデジタル化の促進につなげる ⇒【資料2】P6参照	
19 4	商工会連合会に配置するアドバイザーによるデジタル技術導入支援件数(累計)	- (R4)	-	75件 (R4~R5)	-	-	商工会連合会からの報告に基づき、定期的(月次)に事業者に対する支援状況について確認を行う	-	-	・県内大多数(約88%)を占める小規模事業者のデジタル化を促進するためには、取り組みを後押しする支援機関・支援者側のデジタル技術を活用した経営支援力の強化が必要 ・R3年度は、高知デジタルカレッジにおいて、商工会議所・商工会の経営指導員等を対象にITツールや事例に関する知識を習得する講座を実施(県内3会場+オンライン(全5回))したが、実際に事業者に提案するためには、知識に加えて実践・実体験による支援力の強化が必要	【新規】小規模事業者のデジタル化を促進するため、新たに商工会連合会に巡回型アドバイザーを配置。商工会議所・商工会の経営指導員に同行して事業者に対するデジタル化支援を実施し、デジタル化の観点から小規模事業者を支援することができる経営指導員を育成する。併せて実際の支援事例をとりまとめて広く展開し、事業者の取り組み意欲喚起につなげる ⇒【資料2】P6参照

◆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 ⇒ R4 6,350億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上	<table border="1"> <tr> <th>評価</th> <th>評価基準</th> </tr> <tr> <td>S</td> <td>数値目標の達成率 110%以上</td> </tr> <tr> <td>A</td> <td>数値目標の達成率 100%以上110%未満</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>数値目標の達成率 85%以上100%未満</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>数値目標の達成率 70%以上 85%未満</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>数値目標の達成率 70%未満</td> </tr> </table>	評価	評価基準	S	数値目標の達成率 110%以上	A	数値目標の達成率 100%以上110%未満	B	数値目標の達成率 85%以上100%未満	C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満	D	数値目標の達成率 70%未満
評価	評価基準												
S	数値目標の達成率 110%以上												
A	数値目標の達成率 100%以上110%未満												
B	数値目標の達成率 85%以上100%未満												
C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満												
D	数値目標の達成率 70%未満												

<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	戦略目標等	【P (Plan)】				【D (Do)】	到達目標の モニタリング方法	【C (Check)】			【A (Action)】	
		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		現時点の進捗状況			R4年度の主な取組内容	
								R3年度到達目標 に対する現状	評価	現状分析		
20	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)	<p>1 県内就職に興味関心を持つ学生の囲い込み</p> <ul style="list-style-type: none"> 「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校)の拡大 <p>2 県内企業の効果的な採用活動のための支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 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) <p>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</p> <p>【情報発信】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>【接点を持つ機会の提供】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>1 県内就職に興味関心を持つ学生の囲い込み</p> <ul style="list-style-type: none"> 県教委と連携した、県内全域の高校生及びその保護者への制度案内(7、12月)、高知ふるさと便キャンペーンの実施(11月～、申込受付26件/R3.12月末)等による登録促進 交通費支援制度(交付決定83件(事前申込120件)/R3.12月末) 就職支援コーディネーターによる学生等への相談対応及び情報提供(学生相談78人、保護者相談6人/R3.12月末) 県外事務所と連携した大学へのアプローチ(就職支援協定の新規締結:12/1大阪経済法科大学(累計32校)) <p>2 県内企業の効果的な採用活動のための支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 就職支援コーディネーターによる企業訪問(45件/R3.12月末) 就活サイト補助金の県内企業への周知(交付決定5件/R3.12月末) 企業向けインターンシップセミナー実施(6/21:19社、10/25:27社) インターンシップに関する専門家派遣(派遣決定3件/R3.12月末) <p>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</p> <p>【情報発信】</p> <ul style="list-style-type: none"> HPやSNS、メルマガ、冊子等による情報発信(R3.12月末) Twitter発信78件、LINE発信32件、メルマガ発信29件15,191通、冊子「サポートガイド」7、12月号発行40,000部 保護者向けセミナー開催(7/4保護者23名、12/5 54名) 大学等を通じた県施策や就活イベント等の情報発信(80校)、大学の就職ガイダンスでの県施策説明(11校) 保護者会での県施策説明・資料提供(10校) 大学と県内企業の情報交換会実施(11/9・29、31大学29社) <p>【接点を持つ機会の提供】</p> <ul style="list-style-type: none"> 県内企業と学生のオンライン交流会の開催(7回実施:学生延べ166人、企業24社(累計/R3.7～12月)) インターンシップマッチングフェアの実施(7/4:学生82人、企業28社) マイナビWEBセミナーの実施(11/22:学生61人、12/17:54人) 	<p>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</p>	R2実績(R3.3卒):19.3%	R3実績(R4.3卒)R4.10月に判明	C	<p>1 県内就職に興味関心を持つ学生の囲い込み</p> <ul style="list-style-type: none"> 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大きく増加(前年同期比190%(12月末))。 一方、具体的な就職のイメージを持っていない学生の多くは、県内就職の情報が十分ないまま、都市部で就職する傾向があり、目標達成に向けては、より多くの学生に情報提供していくことが必要 <p>2 県内企業の効果的な採用活動のための支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 学生サイトを知らない企業も一定数見受けられるが、就職支援コーディネーターが訪問してサイトへの掲載を提案すると比較的好反応 企業が就職サイトに情報掲載する際の補助制度について、問合せはあるものの、条件が合致せず活用に至らないケースが複数あり。 <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> コロナ禍により、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 	<p>1 県内就職に興味関心を持つ学生の囲い込み</p> <p>【新規】就職をまだあまり意識していない段階の学生に県内就職への興味関心を持ってもらうため、県内外の大学と連携して、高知県に特化した学内での提案型就職ガイダンス(対面又はオンライン)を実施</p> <ul style="list-style-type: none"> 「こうち学生登録」の登録増に向け、高校等との連携や高知ふるさと便キャンペーンを継続実施 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 <p>【拡充】県内出身学生が在籍する協定未締結の約100大学に対し、協定締結に向けた働きかけを実施</p> <p>2 県内企業の効果的な採用活動のための支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 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掲載企業の掘り起こしを継続実施 【拡充】就活サイト掲載に関する補助制度の条件緩和及び関係機関と連携した県内企業への効果的な周知 <p>【拡充】企業向けセミナーの内容を拡充</p> <p>R3:インターンシップ実施方法→R4:インターンシップ実施方法+実施後のフォローの仕方</p> <ul style="list-style-type: none"> インターンシップに関する専門家派遣の継続実施 <p>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</p> <p>【情報発信】</p> <ul style="list-style-type: none"> 【拡充】学生や大学が県内企業の情報やインターンシップ情報を取得しやすくなるための学生サイト改修 各種媒体や大学を通じた情報発信の継続実施 セミナーによる保護者への就活情報の提供の継続実施 県内企業と大学職員との情報交換の機会提供の継続実施 <p>【接点を持つ機会の提供】</p> <ul style="list-style-type: none"> 【新規】オンラインを活用した合同企業説明会の実施 【拡充】学生と県内企業の交流会の継続実施と交流会からインターンシップ等への誘導の仕組み構築

◆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 ⇒ R4 6,350億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上
--

評価	数値目標の達成率	評価基準
S	110%以上	110%以上
A	100%以上110%未満	100%以上110%未満
B	85%以上100%未満	85%以上100%未満
C	70%以上 85%未満	70%以上 85%未満
D	70%未満	70%未満

<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	戦略目標等	【P (Plan)】				【D (Do)】	【C (Check)】	【A (Action)】			
		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			
								R3年度到達目標に対する現状	評価	現状分析	R4年度の主な取組内容
21	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、広報紙への掲載依頼(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(広報紙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「おはよう高知」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 ・R3.12~再度、事業承継引継ぎ支援センターと共に各市町村を訪問し、事業承継を進めていく上で、センター・県・市町村・商工会等が連携・協力していくことの必要性について周知及び協力依頼を実施。 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、9月中止) 登録民間支援機関連絡会(5/19、7/21、9月中止、11/17) 商工会連合会コーディネーターミーティング(5/11、7/9) 中小企業支援機関とTKC四国会高知支部の情報交換会(11/2、1/14) 令和3年度高知ふるさと応援隊市町村担当者会(12/21)	・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、3月)	・マッチング件数:27件(R4年1月20日時点)※27件(R2) ・譲渡相談件数:185件(R3年12月末時点)※大阪府、東京都、埼玉県に続いて全国4位 ・事業承継診断件数:1,045件(R3年12月末時点)	D	・マッチング件数:前年同期比+35%(7件増)ではあるが、R3目標60件に対しては進捗率45%と低迷 ・譲渡相談件数:前年同期比+17%(28件増) ・事業承継診断件数:前年同期比+13%(124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	【新規】 既存事業の買収にかかる費用等(資産取得費用、改修費、株式取得費等)を資金使途にした融資制度を創設。保証料を県が補給することで、継業を行う個人を後押しし、さらなる事業承継の促進を図る。(事業承継特別保証制度) ・事業承継計画の策定やM&Aに必要な経費の一部を補助することにより、事業承継の促進と加速化を図る。(事業承継等推進事業費補助金) ・より多くのマッチングに繋げるために、ネームクリア案件の掲載数を増加させる。 ・OJTにより、事業承継のマッチングにかかる実務を担う土業専門家の育成、レベルアップをサポート(事業承継アドバイザー) ⇒【資料2】P9参照
22	県内で就労する「技能実習」及び「特定技能」の外国人労働者数の合計人数	2,236人(R2)	2,540人	3,150人	1 海外から優秀な人材を確保 ・友好関係の構築のためベトナム、インド、ミャンマーを訪問 ・ベトナム人国際交流員の新規配置<文化生活スポーツ部> ・高知で働くこと・生活することの魅力発信するための動画を作成(R2:ベトナム編3種類 → R3:ベトナム編2種類、インド編2種類) 2 県内における就労・相談体制の充実 ・外国人雇用制度を普及啓発するためのガイドブックの作成及び説明会の開催 ・県立高等技術学校において、外国人材向けの在職者訓練を実施 3 地域の一員としての受入れ態勢の充実 ・外国人生活相談センターの運営 ・県内監理団体が実施する技能実習生と地域社会との交流活動を支援	1 海外から優秀な人材を確保 ・新型コロナウイルスの影響により現地訪問はできていない ・ベトナムラムドン省との文書による交流の継続 ・インド総領事館とのオンラインによる意見交換を開催(8/6) ・ベトナム人国際交流員の新規配置(10月)<文化生活スポーツ部> ・高知で働くこと・生活することの魅力発信するための動画を作成(ベトナム編2種類、インド編2種類、3月中に完成予定) 2 県内における就労・相談体制の充実 ・外国人材確保・活躍ガイドブックを作成(2月完成予定) ・事業者向け説明会の開催(3/14予定) ・県立高知高等技術学校において、はじめて外国人技能実習生向けの在職者訓練(溶接)を実施(7/28~7/30、ベトナム人3名参加) ・グローバルキャリアフェアin高知の開催<文化生活スポーツ部>(11/3、参加企業9社、参加外国人37人) 3 地域の一員としての受入れ態勢の充実 ・外国人生活相談センターの運営 ・相談件数426件(R3.12月末時点、うち外国人257件、事業者等169件)開所2周年の記念として愛称を公募し、「ココフォーレ」に決定(応募件数3,206件) ・県内の2監理団体が実施した地域社会との交流活動(高知の魅力体験バスツアーなど)を支援	高知労働局が発表する「外国人雇用の届出状況」により確認(10月末時点の人数を1月末に発表)	2,169人	B	(現状) 新型コロナウイルスの感染拡大をふまえた水際対策により、外国人の新規入国が制限されたことに伴い、令和2年度に比べて技能実習生が減少している 取組については、コロナ禍により現地訪問はできていないが、その他の内容は当初計画どおり実施している (課題) 外国人材にとって、高知県の認知度は低く、賃金も安価であるため、就労先として選ばれにくいことから、高知で働く外国人材の満足度を高め、賃金以外の面での魅力を向上させることで、外国人材から「選ばれる高知県」を目指していく必要がある 【新規】外国人材のスキルアップに取り組む事業者への支援 【拡充】県立高等技術学校において、外国人材向け在職者訓練を実施(R3:1コース→R4:5コース)	1 海外から優秀な人材を確保 ・【拡充】ターゲット国(ベトナム、インド、フィリピン)の総領事館との情報交換やミッション団の派遣 ・できるだけ早期に新型コロナウイルスの影響で交流できていなかったベトナム総領事館を訪問し、人的なネットワークを構築するとともに、9月にベトナムラムドン省を訪問し、年度内の人材交流に関するMOU(覚書)の締結を目指す ・初のインド人技能実習生受入れ実現に向け、総領事館に送り出し機関や送り出し人材の選定を依頼し、県内監理団体と結びつけ、技能実習生の受け入れを進めていく ・ベトナム人国際交流員の配置による友好交流 ・令和3年度に作成した動画の配信による高知の魅力発信 ・【新規】高知ならではの魅力(スキルアップ支援)の仕組みづくりとPR 2 県内における就労・相談体制の充実 ・【拡充】事業者向け説明会の開催(R3高知市→R4高知市、四万十市) ・【拡充】県内企業と外国人材(留学生やJETプログラム参加者)とのマッチングの場づくりの本格実施(留学生のインターンシップ参加者を加えた交流会や企業訪問ツアーの開催) 3 地域の一員としての受入れ態勢の充実 ・外国人生活相談センター(ココフォーレ)の運営 ・県内監理団体が実施する技能実習生と地域社会との交流活動を支援 ⇒【資料3】P3~6参照

◆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 ⇒ R4 6,350億円以上 ⇒ 4年後(R5)6,500億円以上	評価	評価基準
	S	数値目標の達成率 110%以上
	A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
	B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
	C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
	D	数値目標の達成率 70%未満

<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			R4年度 の主な取組内容
								R3年度到達目標 に対する現状	評価	現状分析	
23	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 ・認証取得のメリットや認証要件等を記載したチラシをセミナーや説明会、企業訪問等で配布 ・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 ・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(2月)2万部作成 企業、商工会等、高校生等に配布	・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(332件(12月末))等を実施し、R3年度新規88社・累計529社を認証 ・認証取得のメリットや認証要件等を記載したチラシをセミナーや説明会、企業訪問等で配布 ・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 ・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(2月)2万部作成 企業、商工会等、高校生等に配布	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 529社・団体 (H19～R4.1.1) ※441社・団体 (H19～R2)	S	【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、12月末で332件(達成率87.4%)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 ・求人の際にワークライフバランス認証企業であることをアピールした結果、応募増につながったという事業者からの声もある 【到達目標に対する現状分析】 ・1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】 ・認証企業の半分以上(54%)は建設業であり、より幅広い業種の事業所に関心を持ってもらうことが必要	・ワークライフバランス推進アドバイザー(社会保険労務士)を配置し、企業訪問(380社)を通じた認証制度の普及啓発に努めるとともに、認証取得に向けた支援を行う ・R5年度目標(570社)を前倒ししてR4年度に達成するよう、認証企業増に取り組む ・【拡充】建設業以外の業種を中心に認証取得のメリットをアピールし、認証企業の業種を増やしていく また、業界団体と連携した制度の広報や、企業訪問に取り組む ・連携する団体:5団体 ・保健・介護、警備業、製造業への訪問 R3:80社 → R4:120社	