

産業成長戦略の 令和3年度の進捗状況と令和4年度の強化のポイント (分野別) (案)

《目次》

○ 農業分野	1
○ 林業分野	2
○ 水産業分野	3
○ 商工業分野	4～5
○ 観光分野	6
○ 連携テーマ（移住促進）	7
○ 連携テーマ（外商（食品加工））	8
○ 連携テーマ（起業・新事業展開）	9

注)本資料の内容は現見積段階のものです。
今後の協議により、内容の追加・修正を行う場合があります。
また、各事業の実施にあたっては、議会の予算承認が必要となります。

令和4年2月14日 高知県

産業成長戦略の令和3年度の進捗状況と令和4年度の強化のポイント

各分野

令和3年度の進捗状況

見えてきた課題と強化のポイント

(■：課題 ○：強化のポイント)

農業



【分野を代表する目標】

(直近値) 農業産出額 1,120億円 (R2年度)

農業生産量 野菜：12.2万t 果樹：2.40万t 花き：1,844万本
(主要品目) 畜産(土佐あかうし)：2,413頭

<柱1 生産力の向上と高付加価値化による産地の強化>

○Next次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進

野菜主要7品目の出荷量(年間)：10.3万t(R元) → 10.4万t(R2)

・IoPプロジェクトの推進

⇒IoPクラウド「SAWACHI」プロトタイプが稼働し、環境・気象・出荷データの集積を開始(R3年4月)

IoPクラウド利用農家数(出荷・気象データ)：-戸(R2) → 315戸

IoPクラウド利用農家数(環境・画像データ)：180戸(R2) → 270戸

IoPクラウドデータ収集同意者数：180戸(R2) → 1,370戸
(R4.1月末時点)

・データ駆動型農業による営農支援の強化

⇒データ駆動型農業による営農支援者数：-人(R2) → 117人
(R4.12月末時点)

○IPM技術(病害版)の普及拡大

⇒野菜主要6品目の防除面積率：34%(R2) → 36%(R3.9月時点)

<柱2 中山間地域の農業を支える仕組みの再構築>

○土佐茶の生産振興・消費拡大

⇒茶園の若返り面積：0.7ha(R元) → 0.7ha(R2)

担い手への茶園流動化面積：1ha(R元) → 25ha(R2)

製品茶(仕上茶)年間販売額：2.22億円(R元) → 1.93億円(R2)

<柱3 流通・販売の支援強化>

○卸売市場関係者との連携強化による県産青果物の販売拡大

○実需者への直接販売による県産農畜産物の販売拡大

⇒関西圏における外商額：104億円(R2) → 95億円(R3)

<柱4 多様な担い手の確保・育成>

○産地での担い手確保に向けた取り組みの強化

⇒新規就農者数：261人(R元) → 217人(R2)

<柱5 農業全体を下支えする基盤整備の推進と農地の確保>

○地形条件や地域ニーズに応じたほ場整備の実施(国庫補助事業等の活用)

⇒新たなほ場整備の実施面積：24ha(R2) → 46ha(R3見込み)

【分野を代表する目標】

(R4年度目標) 農業産出額 1,210億円

農業生産量 野菜：13.4万t 果樹：2.44万t 花き：2,020万本(主要品目)
畜産(土佐あかうし)：3,421頭

<柱1 生産力の向上と高付加価値化による産地の強化>

■農家に訴求する機能の充実による、IoPクラウド利用者・データ収集同意者数の拡大が必要

⇒○アンケート調査に基づいたシステムの改修、スマートフォンやPCを持たない農家を対象とした新たな配信方法の検討、IoPクラウドの利活用促進に向けた支援

【KPI】IoPクラウド利用農家数(出荷・気象データ)：2,000戸(R4)

IoPクラウド利用農家数(環境・画像データ)：500戸(R4)

IoPクラウドデータ収集同意者数：4,000戸(R4)

■指導者育成や機器整備などの指導体制のさらなる強化が必要

⇒○分析方法等研修会によるデータ駆動型指導者の育成(R4：50名)、データ加工システム画面の改修及び新規開発

【KPI】データ駆動型農業による営農支援者数：1,000人(R4)

■普及拡大にはさらなる省力的・効率的な病害防除技術の確立が必要

⇒○みどりの食料システム戦略補助金で常温煙霧、揮発性油剤の導入を支援

【KPI】野菜主要6品目の防除面積率：37ha(R4)

<柱2 中山間地域の農業を支える仕組みの再構築>

■面積・生産量・生産者の減少、荒茶(原料茶)単価の低下による収入減

⇒○新たに策定した土佐茶振興計画に基づき、生産対策強化と消費拡大による所得の向上を図る

【KPI】茶園の若返り面積：7ha(R4)

担い手への茶園流動化面積：27ha(R4)

製品茶(仕上茶)年間販売額：3億円(R4)

<柱3 流通・販売の支援強化>

■飲食店の時短営業やインバウンドの減少によって需要が低迷しており、卸売会社や仲卸業者、量販店等とのさらなる関係強化による販売拡大の取り組みが必要

⇒○量販店での一斉フェアを新たに実施、県産青果物のトップセールス、仲卸業者の産地招へい

【KPI】関西圏における外商額：105億円(R4)

<柱4 多様な担い手の確保・育成>

■県内の新規就農者の3割を占める親元就農の安定的な確保及び、人口割合の増加する50歳以上の土地持ち非農家への就農支援の強化が必要

⇒○アンケート調査から明確化した後継者候補者および後継者未定農家への情報提供・就農相談等による伴走支援、中山間複合経営拠点や集落営農等と連携したシニア世代の研修体制の整備

【KPI】新規就農者数：320人(R4)

<柱5 農業全体を下支えする基盤整備の推進と農地の確保>

■実質化された人・農地プランと地形条件等から選定した候補地との整合性を図りつつ、効果的かつ地域のモデルとなる地区の事業化に向けた取り組みが必要

⇒○実質化された人・農地プランを活用した事業の推進

【KPI】新たなほ場整備の実施面積：159ha(R4)

産業成長戦略の令和3年度の進捗状況と令和4年度の強化のポイント

各分野

令和3年度の進捗状況

見えてきた課題と強化のポイント

(■：課題 ○：強化のポイント)

林業



【分野を代表する目標】

(直近値) 木材・木製品製造品出荷額等：216億円 (R元)
原木生産量：63.7万m³ (R2)

<柱1 原木生産の拡大>

- 川下の需要に応じた弾力的な原木生産を推進
⇒ 民有林の原木生産量：
48.2万m³ (R元) → 19.6万m³ (R3.4月～9月)
- 再造林率の向上や適切な間伐の実施により持続可能な森づくりを推進
⇒ 民有林の再造林面積：245ha (R2) → 181.03ha (R3.4月～9月)
- 航空レーザ測量による精度の高い森林資源情報の整備
⇒ 県内全域のデータ整備が完了見込み (R3)

<柱2 木材産業のイノベーション>

- 高品質な製材品の供給体制の整備
⇒ 県産製材品の出荷量：13.4万m³ (R2) → 9.4万m³ (R3.4月～11月)
JAS (機械等級) 構造材の出荷量：
1.1万m³ (R2) → 1.0万m³ (R3.4月～12月)
- 事業戦略の策定・実践による経営改善の推進
⇒ 取組事業者数 (累計)：11事業者 (R2) → 12事業者 (R3)
- 需要にマッチした生産供給体制 (SCM) の確立
⇒ 輸入材の減少に伴う国産材への代替需要に対応するため、緊急的に原木の協定取引を支援：3.0万m³/年

<柱3 木材利用の拡大 (建築士等への戦略的アプローチ)>

- 木造建築に精通した建築士等の育成
- 施主の木材利用に関する理解の醸成
- 木造建築の設計・技術支援
⇒ 非住宅建築物の設計支援 (CLT建築含む)：
9棟 (R2) → 2棟 (R4.1月末)
- 県産材製品の外商の拡大
⇒ 県外での展示会開催数：10回 (R2) → 9回 (R4.1月末)
流通拠点数 (累計)：28社 (R2) → 29社 (R4.1月末)
土佐材パートナー企業数 (累計)：
134社 (R2) → 144社 (R4.1月末)

<柱4 担い手の育成・確保>

- 林業大学の充実・強化
⇒ 短期課程 (リカレントコース等) の受講者数 (年間)：
1,990人 (R2) → 2,363人 (R4.3見込み)
- きめ細かな担い手育成・確保の強化
⇒ 林業従事者数：1,570人 (R元) → 1,571人 (R3.9推計値)
- 林業事業者の経営基盤の強化
⇒ 事業戦略の策定・実践による経営改善の推進：10事業者が実施中 (R3)

【分野を代表する目標】

(R4年度目標) 木材・木製品製造品出荷額等：224億円
原木生産量：77.0万m³

<柱1 原木生産の拡大>

- 林業経営力の向上につながるコスト削減や新たな作業システムの構築が必要
⇒ ○ ICT等先端技術を活用した林業機械の実証及び新たな作業システムの導入促進
- 森林資源の循環利用に向けた地域の事業者の連携強化が必要
⇒ ○ 地域の林業事業者と加工事業者によるサプライチェーンの取り組みの強化
○ 再造林の促進に向けた先進地域との意見交換会の開催や新たな森林管理に向けた仕組みづくり
【KPI】・民有林の再造林面積：534ha (R4)
- 継続的な事業実施に向けた施業地の確保が必要
⇒ ○ デジタル化された森林資源情報等の森林クラウドでの活用による事業地の確保・拡大
【KPI】・民有林における原木生産量：57万m³ (R4)

<柱2 木材産業のイノベーション>

- 輸入材の不足により高まった国産材需要に応えるため、県産材の供給能力の強化が必要
⇒ ○ 製材品の生産に必要な原木調達の確実性を高めるための協定取引を促進
○ 生産の効率化等に繋がる事業者の共同化・協業化の取組を促進
○ 高知県SCM推進フォーラムによるサプライチェーンマネジメントの構築
【KPI】・県産製材品の出荷量 (年間)：162千m³ (R4)

<柱3 木材利用の拡大 (建築士等への戦略的アプローチ)>

- 木造建築のメリットや設計・施工に関する情報の提供・普及等が必要
⇒ ○ 木造建築物を「環境不動産」として公共的な価値を評価し、建築を促進するための施策を検討
- 木造建築を一般化していくため、低コスト化を図ることが必要
⇒ ○ 非住宅木造建築物の設計・建築 (木材代、プレカット加工費) への支援
【KPI】・県内における非住宅建築物の木造率 (床面積ベース)：19.0% (R4)
- 輸入材の不足により高まった国産材需要を県産材の販売拡大につなげることが必要
⇒ ○ 供給力が高まるJAS製材品等を中心とした営業活動及び展示会等でのPR
○ 経済同友会等との連携による需要サイドからの木材利用の促進
○ 大阪市に新たな県産材の情報発信・商談拠点を開設し、関西圏における製品販売を促進
【KPI】・県産製材品の県外出荷量 (年間)：124千m³ (R4)

<柱4 担い手の育成・確保>

- 林業大学の充実・強化
⇒ ○ 協定締結校との連携による林業大学の魅力化など研修生確保対策を強化
- 女性や小規模林業などの就業希望者が増加しているため多様なニーズへの対応が必要
⇒ ○ 新たに配置する「森のしごとコンシェルジュ」による就業希望者のニーズに合わせたきめ細やかな対応
- 経営の継続と雇用の維持
⇒ ○ 事業戦略の策定、実践支援により経営基盤を強化
○ 林業就業者の定着に向けた体験講習や研修制度、安全対策の充実・強化
【KPI】・林業従事者数：1,650人 (R4)

産業成長戦略の令和3年度の進捗状況と令和4年度の強化のポイント

各分野

令和3年度の進捗状況

見えてきた課題と強化のポイント

(■：課題 ○：強化のポイント)

水産業



【分野を代表する目標】

(直近値) 漁業生産額(宝石サンゴを除く) 471億円 (R元年)
水産加工出荷額 246億円 (R元年)

<柱1 漁業生産の構造改革>

- データベースの構築 (R3.7月)、情報発信システムの基本設計 (R3.12月)
- 室戸岬市場で自動計量システムの使用を開始 (R3.10月)
- かつお・まぐろ漁業経営体9事業者の事業戦略の策定を支援
- 地元と協働した企業参入の促進
⇒定置網未利用漁場(2漁場)への企業参入や業績不振の定置網経営体の事業承継による企業参入を支援
- あゆを有効活用するためのビジョンの策定
⇒あゆ有効活用検討会議を設置し、「あゆ王国高知振興ビジョン」を策定 (R4.3月予定)

<柱2 市場対応力のある産地加工体制の構築>

- 輸出に対応した加工施設の整備が進展中
⇒加工施設1件がR3年度中に完成予定、2件が整備計画中

<柱3 流通・販売の強化>

- 「高知家の魚応援の店」へのニーズ収集、オンライン産地見学会や高知フェアの開催等による外商活動を実施
⇒応援の店330店舗での高知フェアの開催 (R3.10.1~R4.2.15)
- 大阪市中央卸売市場関係者と連携した量販店等での県産水産物の販売促進
⇒販売実績：約5億円 (R3.12月末時点)

<柱4 担い手の育成・確保>

- 漁業就業セミナーの開催や移住促進策と連携した勧誘の促進
⇒セミナーの開催回数：0回 (R2) → 2回 (R4.1月末)
- 就業希望者を対象とした短期・長期研修の実施
⇒短期研修実施者数：13名 (R2) → 18名 (R4.1月末時点)
⇒長期研修開始者数：9名 (R2) → 5名 (R4.1月末時点)
⇒雇用型漁業支援事業による新規就業者数：11名 (R2) → 7名 (R4.1月末時点)
⇒漁家子弟支援事業による新規就業者数：5名 (R2) → 9名 (R4.1月末時点)
- 新規就業者等における複数漁業種類の漁労技術習得を支援：
⇒新規漁労技術習得研修実施者数：5名 (R2) → 4名 (R4.1月末時点)

【分野を代表する目標】

(R4年度目標) 漁業生産額(宝石サンゴを除く) 515億円
水産加工出荷額 268億円

<柱1 漁業生産の構造改革>

- 利益やコストが見える化し、採算性の高い操業を実現
⇒○利益シミュレーション簡易ツールの開発
【KPI】・簡易ツールの運用経営体：8経営体 (R4)
- 海況予測やデータベースの情報等を一元的かつわかりやすく提供
⇒○情報発信システムの構築
【KPI】・情報発信システムの運用開始 (R4)
- 市場業務の効率化を図るため、自動計量システムの普及・定着を推進
⇒○産地市場を開発する漁協へのシステム導入を支援
【KPI】・システム新規導入市場：2市場 (R4)
- かつお・まぐろ漁業及び定置網漁業の経営の安定を図るためには経営力の向上が不可欠
⇒○かつお・まぐろ漁業経営体における事業戦略の実行を支援
【KPI】・事業戦略実行：9事業者 (R4)
⇒○定置網漁業経営体における事業戦略の策定を支援
【KPI】・事業戦略策定：3事業者 (R4)
○定置網漁業経営体の事業戦略に基づく設備投資への支援の拡充
- 「あゆ王国高知振興ビジョン」に掲げる取組を着実に実行
⇒○あゆを活用した地域活性化の取組を推進
【KPI】・ビジョンに掲げる7つ全ての項目において取組がスタート (R4)

<柱2 市場対応力のある産地加工体制の構築>

- 消費地ニーズに対応した産地での加工体制の強化
⇒○企業訪問等による立地案件の掘り起こしや進展中の整備計画への支援を実施
【KPI】・輸出に対応した加工施設の整備(完成)：1件 (R4)

<柱3 流通・販売の強化>

- 「応援の店」との商流の早期回復、取引拡大
⇒○取引の拡大や新たな取引の可能性の高い店舗への重点的な訪問・営業活動、リアル・オンラインを組み合わせた商談機会の創出、フェアの開催等
【KPI】・「応援の店」への県内参画事業者の出荷額：4.7億円 (R4)
- 社会構造変化を踏まえた新たな販路の開拓、販売拡大
⇒○関東卸売市場関係者と連携し量販店等での県産水産物の認知度向上、販路開拓等の実施
【KPI】・販売額：2億円以上 (R4)
○従前から繋がりのある関西卸売市場関係者と連携し、量販店に加え飲食店チェーンも重点ターゲットに販売促進活動を強化
【KPI】・販売額：4億円以上 (R4)

<柱4 担い手の育成・確保>

- 新型コロナウイルス感染症の影響により県外からの相談や研修の申込が減少
⇒○インフルエンサーと連携した効果的な情報発信
○関西圏での漁業就業フェアの開催
【KPI】・新規就業者数：50名 (R4)

産業成長戦略の令和3年度の進捗状況と令和4年度の強化のポイント

各分野

令和3年度の進捗状況

見えてきた課題と強化のポイント

(■：課題 ○：強化のポイント)

商工業



【分野を代表する目標】
(直近値) 5,855億円 (R元)

<柱1 絶え間ないものづくりへの挑戦>

- 事業戦略の実現に向けた実行支援の強化
⇒ 事業戦略支援会議におけるPDCAの徹底及び事業戦略等推進事業費補助金等による実行支援
策定後5年を経過した企業15社の売上高目標達成割合：【KPI】100%
→【実績】上記の達成割合：50% (2社/4社、R4.1月末時点)
※売上高達成割合：98.8% (4社平均)
- グリーン化に資する製品・技術の開発促進
⇒ 意識醸成に向けたセミナーの開催：2回
プラスチック代替素材利用促進分科会の開催：4回
工業技術C、紙産業技術Cによる製品開発支援：試作案件12件 (R2～R3)
- 防災関連製品の開発及び販路拡大の支援
⇒ 防災関連製品認定：【KPI】171製品→【実績】183製品 (累計H24～R3.12月末時点)
防災関連認定製品売上高：【KPI】83億円→【実績】27.9億円 (R3.9月末) ※R3目標達成見込み

<柱2 外商の加速化と海外展開の促進>

- 産業振興センターと連携した販路拡大
⇒ 産業振興センターの外商支援による成約額：
【KPI】91億円(うち海外11億円、うち関西18.2億円)
→【実績】65.2億円(うち海外12.5億円、うち関西7.2億円)(R3.12月末)
※R3目標達成見込み

<柱3 商業サービスの活性化>

- 経営計画の策定と実行への支援
⇒ 商工会等による経営計画の策定支援件数：
【KPI】563件 (3,023件：R2～R5累計)
→【実績】627件 (R3.11月末時点)
- 地域商業の活性化
⇒ 空き店舗への出店支援件数：【KPI】15件 (102件：H28～R5累計)
→【実績】7件 (R3.12月末時点、R3末見込み 7件)

【分野を代表する目標】
(R4の目標)：6,350億円

<柱1 絶え間ないものづくりへの挑戦>

- コロナ禍での外部環境の変化に対応した事業戦略の見直し
⇒ ○ 売上回復と経営改善に向けて金融機関等と連携し、市場や財務分析を踏まえた事業戦略の見直し
【KPI】策定後5年を経過する企業52社の売上高目標達成割合：100% (R4)
- グリーン化に資する製品・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
⇒ ○ 【新規】1次産業分野と連携したプラスチック代替素材活用プロジェクトの立ち上げ (商工、農業、林業、水産部)
○ 【新規】製品等グリーン化推進事業費補助金の創設 【KPI】開発支援件数：10件 (R4)
- 防災関連産業のさらなる振興に向けた製品・技術の開発促進及び国内外での販路拡大
⇒ ○ 産業振興センター等と連携した企業訪問による掘り起こし及び防災製品開発WGの開催 (3回)
○ 【拡充】大規模見本市への出展や商談会の開催 (R3：15回→23回)
【KPI】防災関連製品認定件数：10件 (R4)
【KPI】防災関連認定製品売上高：91億円 (R4)

<柱2 外商の加速化と海外展開の促進>

- コロナ禍による商談機会の減少をリカバーするための外商活動のさらなる強化
特に海外では海外展開に取り組む企業の裾野の拡大及び現地パートナーの確立に向けた支援が必要
⇒ ○ 【拡充】大規模見本市への出展や商談会の開催 (R3：36回→46回 (うち海外8回)) ※防災含む
○ 【新規】WEBセミナーの開催及びYouTubeでの動画配信 (3回)
○ 【新規】海外経済ミッション団の派遣：2回 (ベトナム・インド) ※人材確保とセット
○ 【新規】事業戦略等推進事業費補助金グローバル枠 (10,000千円) の創設
(新たに海外展開に取り組む企業や外国人材を活用した現地拠点の確立に取り組む企業への支援)
【KPI】産業振興センターの外商支援による成約額：103億円
(うち海外13.4億円)(うち関西20.6億円)(R4)

<柱3 商業サービスの活性化>

- 指導力向上に向けた若手経営指導員、経営支援員の育成
⇒ ○ スーパーバイザー、経営支援コーディネーターによる伴走型指導・育成
- 新型コロナウイルス感染症に対応した融資の償還開始等に係る相談対応
⇒ ○ R5.5からの償還開始に向けた資金繰り計画の策定支援等
【KPI】経営の計画策定支援件数：3,023件 (R2～R5)
- 中山間地域等において移店や廃業が進む一方で、周辺エリアでの増加する新規出店の相談対応
また、商店街等において、店舗兼住宅が多く空き店舗の貸出しが進まない状況への対応
⇒ ○ 【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】店舗兼住宅の店舗部分と住居部分の分離に係る支援メニューの創設
【KPI】空き店舗への出店支援件数：15件 (102件：H28～R5累計)

産業成長戦略の令和3年度の進捗状況と令和4年度の強化のポイント

各分野

令和3年度の進捗状況

見えてきた課題と強化のポイント

(■：課題 ○：強化のポイント)

商工業



<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>

- デジタル化に対応するための企業人材育成講座を実施（高知デジタルカレッジ）
⇒ 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：
【KPI】240名→【実績】263名（R3.12月末時点）
- デジタル人材の確保のため、都市部副業・兼業IT人材と県内企業とのマッチングに向けた仕組み作りを実施
⇒ 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：
【KPI】20件 →【実績】10件（R3.4月～R3.12月、R3末見込み 20件）
- オープンイノベーションプラットフォームを活用した課題解決型産業創出の加速化
⇒ Society5.0関連の製品・サービスの開発件数：
【KPI】14件（H29～R3累計） →【実績】15件（H29～R3.12月末時点）
- 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を設け、企業の掘り起こし・相談対応・伴走支援などを実施
⇒ デジタル化推進部による伴走支援件数：
【KPI】15件→【実績】10件（R3.12月末時点、R3末見込み 15件）
- 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（高知デジタルカレッジ）
⇒ 県内3会場及びオンラインで開催（全5回）し、112名を育成（R3）

<柱5 事業承継・人材確保の推進>

- 円滑な事業承継の推進
⇒ 高知県事業承継・引継ぎ支援センターのマッチング件数：
【KPI】60件 →【実績】27件（R4年1月26日時点、R3末見込み 36件）
- 外国人材の確保・活躍に向けた取り組みの充実
⇒ 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：
【KPI】2,540人 →【実績】2,169人（R3）
- 県外学生が県内企業向け就職活動に要する交通費支援や就職支援コーディネーターによるきめ細やかな支援。また、オンラインを活用した全国の学生と企業との接点づくりにより、新規学卒者の県内就職を促進
⇒ 県外大学生Uターン就職率：【KPI】24% →【実績】19.3%（R3.3卒）

<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>

- 県内企業のデジタル化を促進するため、社内のデジタル化を自ら推進できる社内人材の育成
⇒ ○【新規】企業のデジタル化担当者を対象に、デジタル化推進に必要な知識等を習得する講座を実施
【KPI】 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：
310名（R3～R4累計）
- 県内企業に対する副業・兼業人材の活用についての理解の促進
⇒ ○引き続き、県内企業の理解促進と機運の醸成を図るとともに、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・兼業求人情報の掘り起こし実施
【KPI】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：30件（R4）
- 製品開発につながる課題の公開が年々困難になっていることから、プロジェクト組成件数をさらに増加させる支援の拡充
⇒ ○県職員が市町村等の協力を得て抽出し公開する課題（7件以上）に加え、新たにOIP運営受託企業が行政と異なるネットワークを活用して課題抽出を行い、独自に5件の課題を公開（計12件以上）。また、補助制度等の運用改善
【KPI】 Society5.0関連の製品・サービスの開発件数：17件（H29～R4累計）
- 支援企業数の増加に伴う、着実な支援の実行のための体制の強化
⇒ ○【拡充】デジタル化推進部の体制強化（デジタル化推進コーディネーター1名増員）
【KPI】 デジタル化推進部による伴走支援件数：45件（R3～R4累計）
- デジタルの専門アドバイザーを商工会連合会に新たに配置し、同行訪問することにより経営指導員のスキル向上と小規模事業者のデジタル化を促進
⇒ ○【新規】商工会連合会に巡回型アドバイザーの配置
【KPI】 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：30件（R4）

<柱5 事業承継・人材確保の推進>

- コロナ禍の影響等で事業者への対応が難しい面がある中、増加する譲渡相談件数への対応
⇒ ○【新規】既存事業の買収にかかる費用等を対象にした融資制度を創設（事業承継特別保証制度融資）。保証料を補給することにより、継業を行う個人又は小規模法人を後押し
【KPI】マッチング件数：80件（R4）
- 外国人材から「選ばれる高知県」の実現
⇒ ○【新規】外国人材のスキルアップに取り組む事業者への助成制度の創設
○【新規】海外ミッション団の派遣（ベトナム・インド・フィリピン）※外商活動とセット
○【新規】事業戦略等推進事業費補助金グローバル枠（10,000千円）の創設<再掲>
（新たに海外展開に取り組む企業や外国人材を活用した現地拠点の確立に取り組む企業への支援）
【KPI】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：
2,659人（R4）
- 県内就職の可能性のある学生の掘り起こしと、オンラインを活用した学生と県内企業の接点の拡大
⇒ ○【新規】協定大学等に出向いて大学のニーズに沿った就職ガイダンス（県内産業に関する講演や若手社員との交流会等）を実施、オンライン合同企業説明会を実施
【KPI】県外大学生Uターン就職率：32%（R5.3卒）

産業成長戦略の令和3年度の進捗状況と令和4年度の強化のポイント

各分野	令和3年度の進捗状況	見えてきた課題と強化のポイント (■：課題 ○：強化のポイント)
<p>観光</p> 	<p>【分野を代表する目標】 (直近値) 観光総消費額 648億円 (R2年) 県外観光客入込数 266万人 (R2年)</p> <p><柱1 戦略的な観光地域づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 地域の強みを生かした「外貨を稼ぐ」観光地域づくりを推進 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 市町村をまたがる滞在型観光プラン数：4件(計画策定数)(R4.1月時点) ⇒ 全国から誘客できる観光拠点の整備数(累計)：12カ所(R2)→16カ所(R4.1月時点) ○ 広域観光組織の体制及び機能強化 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 広域観光組織の体制強化数(観光庁登録DMO数)(累計)：3カ所(R2)→3ヶ所(R4.1月時点) <p><柱2 効果的なセールス&プロモーション></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 観光キャンペーン「リョーマの休日」の展開 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ リョーマの休日キャンペーン特設サイトのPV数：1,262,276PV(R3.4.1～R3.12.28) ⇒ リョーマの休日キャンペーン特設サイトの体験プログラム登録数：483件(R3.12月時点) ○ 観光需要の回復を図る誘客施策の展開 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 高知観光トク割キャンペーンの実施：約15万6千人泊相当 (R3.12月末時点) ⇒ 高知観光リカバリーキャンペーン継続：約15万1千人泊相当 (R3.12月末時点) <p><柱3 おもてなしの推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ バリアフリー観光の推進 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 相談対応件数：356件(R3.12月末時点) ○ 観光案内所におけるコンシェルジュ機能を強化 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 観光案内所の満足度：74.3%(R3.3～9月) ○ 観光客の満足度をさらに高める受入環境を整備 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 研修受講事業者数：延べ100事業者(R3.12月末時点) <p><柱4 国際観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 海外セールス拠点等を活用した旅行商品の拡充及び、デジタルプロモーションの展開 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 外国人延べ宿泊者数：0.33万人泊(R3.1～10月速報値) ○ 大阪・関西万博を見据えた施策の展開 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 関西と高知を結ぶ周遊ルートの設定：7本(高知県4本作成、大阪観光局3本作成)(R3.12月末時点) ○ 「よさこい」を活用した海外プロモーションを展開 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ よさこいが踊られている国/地域の数：33カ国/地域(R3.12月末時点) <p><柱5 事業体の強化と観光人材の育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 観光産業を支える事業体の強化と人材育成 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 広域観光組織の体制強化数(観光庁登録DMO数)(累計)：3カ所(R4.1月時点)【再掲】 	<p>【分野を代表する目標】 (R4年目標) 観光総消費額 1,130億円以上 県外観光入込数 450万人以上</p> <p><柱1 戦略的な観光地域づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ マーケティングに基づく戦略的な観光地域づくり <ul style="list-style-type: none"> ⇒ ○観光客の移動経路や滞在時間などの分析データを活用した観光地域づくりの取組の強化 ■ コロナ禍による旅行ニーズや旅のスタイルの変化 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ ○サステナブルツーリズムを意識した観光商品づくりを支援 <p>【KPI】 全国から誘客できる観光拠点整備数(累計)：18カ所(R4) 広域観光組織の体制強化数(観光庁登録DMO数)(累計)：4カ所(R4)</p> <p><柱2 効果的なセールス&プロモーション></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ コロナ禍による旅行ニーズや旅のスタイルの変化 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ ○高知の強みである「食」を前面に出した「リョーマの休日」キャンペーンの展開 ○「サステナブルツーリズム」の確立に向けたプロモーションの推進 ■ 落ち込んだ観光需要の早期回復 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ ○国の施策を活用した観光需要喚起策の展開 <p>【KPI】 観光総消費額：1,130億円以上(R4)【再掲】 県外観光入込数：450万人以上(R4)【再掲】</p> <p><柱3 おもてなしの推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 宿泊施設の更なる魅力向上 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ ○ウィズコロナにおける新たな旅行需要を踏まえ、誘客の重要な基盤である宿泊施設の魅力向上を図るため、専門家を派遣してアドバイスや実践支援を実施 <p>【KPI】 観光客満足度調査(観光施設)における「大変良い」「良い」の割合(年間)：84%(R4) 観光客満足度調査(宿泊先)における「大変良い」「良い」の割合(年間)：84%(R4)</p> <p><柱4 国際観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ インバウンド観光の再開に向けた準備 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ ○海外セールス拠点等を活用した旅行商品の充実 ○市場別誘客戦略に基づく重点市場等に対するプロモーションの展開 ○四国ツーリズム創造機構(広域連携DMO)を中心に四国他県と連携 ■ 関西国際空港など主要空港からの誘客促進 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ ○関西圏から高知への誘客を促す新たな広域周遊ルートのブランディングによる発信力の強化 <p>【KPI】 外国人延べ宿泊者数：1.6万人泊 (R4)</p> <p><柱5 事業体の強化と観光人材の育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ アフターコロナを見据えた観光地域づくりを担う人材の育成 ■ 外国人材の積極的活用 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ ○高付加価値化やサステナブルツーリズムを意識した観光商品づくりを通じた観光人材の育成の強化 <p>【KPI】 広域観光組織の体制強化数(観光庁登録DMO数)(累計)：4カ所(R4)【再掲】</p>

産業成長戦略の令和3年度の進捗状況と令和4年度の強化のポイント

各分野

令和3年度の進捗状況

見えてきた課題と強化のポイント

(■：課題 ○：強化のポイント)

移住促進



【分野を代表する目標】

(直近値)県外からの移住者 810組(R3.4月～12月) ※対前年同期比119%

<柱1 裾野を広げる>

- 「高知家ゆる県民倶楽部」の会員拡大に向けたPRの強化
- WEBメディア等とタイアップした地域暮らし関心層向けオンラインセミナー等の実施
- ターゲット別に効果的なメディアを組み合わせた情報発信
- 市町村や広域が行う移住希望者に訴求する企画(相談会、ツアー等)の造成と積極的な情報発信の伴走支援
- 情報発信力のある方や先輩移住者等による情報拡散
⇒ ポータルサイトセッション数：726,063件(R2)
→ 370,858件(R3.12月末) ※対前年同月比73%
- 「オンライン」と「対面」を組み合わせた相談会やセミナー等の開催
⇒ 新規相談者数：2,890人(R2)
→ 3,428人(R3.12月末) ※対前年同月比158%
- シェアオフィスやコワーキングスペース等のPRを通じたアプローチ
- 移住支援金の活用促進

<柱2 マッチングの強化を図る>

- オンライン相談者の対面相談への誘導強化
- 「高知家で暮らし隊」会員の移住熟度に応じたフォローアップ
⇒ 「高知家で暮らし隊」会員新規登録者数：689人(R2)
→ 648人(R3.12月末) ※対前年同月比122%

<柱3 受入体制、受入環境を整備する>

- 市町村や各産業団体が作成している「仕事カタログ」の充実とライブラリー化
- 特定地域づくり事業協同組合や地域おこし協力隊等の制度の活用
- 「移住×起業」の取り組みのさらなる推進
- 兼業、副業ニーズの掘り起こしと情報発信
⇒ 県外からの移住者数：963人(R2)
→ 810人(R3.12月末) ※対前年同月比119%
- ⇒ 県・市町村の移住相談窓口利用者の3年目の県内定着率：82%(R2)
→R4.2調査中

<柱1・2・3 共通>

- 県出身者への情報提供の強化
 - ・「高知家ゆる県民倶楽部」を活用した県出身者の把握と情報提供
 - ・ポータルサイトにUターン専用ページを開設
 - ・県内広報の強化
- 県出身者に特化した相談会やセミナー等の実施
- 魅力的な仕事の掘り起こしと磨き上げ

【分野を代表する目標】

(R4年度目標) 県外からの移住者 1,225組

<柱1 裾野を広げる>

- 関係人口や地方暮らし関心層を高知に誘導するための手段や、県出身者に着実に情報を届けるための手段について、さらなる工夫が必要
⇒ ○ 「高知家ゆる県民倶楽部」の会員拡大に加え、移住意識の醸成につながる取組の実施
 - 移住希望者が必要とする情報を、様々な切り口で情報発信(地域おこし協力隊、地域貢献、子育て、豊かな時間等)
 - デジタル人材、副業・兼業希望者、起業・継業希望者への情報発信(「地方へのひとの流れ」を呼び込む取組)
 - 県出身者に情報を届けるための広報活動の強化
【KPI】 ・ポータルサイトセッション数(年間)：850,000件(R4)
・新規相談者数(年間)：5,200人(R4)

<柱2 マッチングの強化を図る>

- ウィズコロナでの取組で見えてきた、移住希望者の傾向やオンライン形式とリアル(対面)形式の特徴を一層反映したイベント体系の構築が必要
⇒ ○ 移住希望者の傾向を踏まえた戦略的なイベント体系の構築
 - 相談者を移住につなげるため、移住・交流コンシェルジュによるターゲットの意識段階にあわせたアプローチの実施
【KPI】 ・「高知家で暮らし隊」会員新規登録者数：1,040人(R4)

<柱3 受入体制、受入環境を整備する>

- 中山間地域における深刻な担い手不足と移住者への期待(集落実態調査)、住宅不足による移住断念という機会損失への対応が必要
⇒ ○ 中山間地域における仕事のさらなる掘り起こしと情報発信
 - 地域おこし協力隊等のサポート体制の強化
 - 特定地域づくり事業協同組合制度の推進
 - テレワーク等に対応できるビジネス環境の整備の支援拡充
 - 空き家の活用など住宅確保策の抜本強化(土木部と連携)
【KPI】 ・県外からの移住者数：1,225組(R4)

産業成長戦略の令和3年度の進捗状況と令和4年度の強化のポイント

各分野

食品加工



令和3年度の進捗状況

【分野を代表する目標】
（直近値）食料品製造業出荷額等 1,201億円（R元年度）

<柱1 外商の拡大につなげる商品づくりの推進>

- 新たな消費者ニーズに対応した商品づくりへの支援
 - ⇒ 専門家による支援：31事業者49商品（R3.12月末）
 - ・うち、地産外商会社による伴走支援：6事業者8商品
 - ・うち、ジェトロと連携した輸出対応支援：5事業者7商品
- 生産管理の高度化への支援
 - ⇒ 新県版HACCP第2ステージ（旧第3ステージ）の認証件数（累計）
R2年度：69社 → R3年度：80社（R3.12月末）

<柱2 外商活動の全国展開の拡大・強化>

- 地産外商会社のネットワークをフル活用した外商拡大（R3.12月末）
 - ⇒ 成約件数：5,156件、高知フェア開催：146回、営業訪問件数：2,378社
 - ⇒ オンラインの積極活用による商談機会の確保 19回 95社 等
- 外商参画事業者のさらなる拡大（R3.12月末）
 - ⇒ 感染症対策を徹底した県産品商談会 1回 115社、バイヤー49社
 - ⇒ まるごと高知商談会 1回 36社 等
- 【関西戦略】量販店への販売拡大（R3.12月末）
 - ⇒ 営業訪問件数：719件（内 新規：162社）

<柱3 海外ネットワークを活用した輸出の加速化>

- 貿易促進コーディネーターやバイヤー産地招へいによる県内事業者と商社とのマッチング
- 食品海外ビジネスサポーターや現地商社との連携による現地展示会への出展や県産品の現地プロモーションを実施
- 米国・中国の商社と連携し、ECサイトでの販売拡大を進めるとともに、現地インフルエンサーの情報発信力を活用したプロモーションを実施
- 機器導入や施設改修等、アフターコロナを見据えた県内企業の輸出体制の強化を支援（R2国補正及びR3県6月補正）（11社に交付決定）
 - ⇒ 食料品の輸出額（年間）：14.6億円（R元）→16.2億円（R2）

<柱4 食品産業を支える産業人材の育成>

- 食のプラットフォーム事業の推進
 - ⇒ 小売業界の動向や、SNS活用をテーマとしたセミナー等の参加者数（純計）
R2年度78社 → R3年度161社（R3.12月末）

<柱5 事業者の成長を促す事業戦略・輸出戦略の策定>

- 事業戦略の策定・実行支援の推進
 - ⇒ 策定事業者数（累計）：R2年度37社 → R3年度61社（R3見込み）
- 輸出戦略の策定・実行支援の推進
 - ⇒ 策定事業者数（累計）：R2年度8社 → R3年度13社（R3.12月末）

見えてきた課題と強化のポイント

（■：課題 ○：強化のポイント）

【分野を代表する目標】
（R4年度目標）食料品製造業出荷額等 1,278億円

<柱1 外商の拡大につなげる商品づくりの推進>

- 食品製造業は小規模事業者が多くデジタル技術の取り組みが進んでいないため生産性が低い傾向にある
 - ⇒○ 生産性の向上を目的とし、デジタル技術を用いた機器・システムの情報提供・勉強会を開催
 - ⇒○ 補助金による生産性向上支援
 - ⇒○ 専門家による商品づくり支援や、工業技術センターによる賞味期限延長等への支援を継続
【KPI】・県の支援による商品開発件数：100件（R4）
- R3年度のHACCP制度化に伴い、バイヤーはこれまで以上にHACCPを重視
 - ⇒○ 認証取得の段階毎に受講可能なオンライン研修と、専門家による現地指導を合わせて実施
【KPI】・新県版HACCP第2ステージの認証件数（累計）：160社（H28～R4）

<柱2 外商活動の全国展開の拡大・強化>

- 消費行動の変化に対応した新たな外商先の開拓が必要
 - ⇒○ エリアや業種等、ターゲットを絞り込んだ効率的な営業活動
- アフターコロナを見据えたリアルな商談機会の拡大が必要
 - ⇒○ 感染症対策を徹底した対面での商談機会の創出
 - ⇒○ FOOD STYLE Kansaiなど大規模展示会への新規出展や業界別商談会の開催
【KPI】・地産外商会社の活動による成約金額：57億円（R4）
- 【関西戦略】付加価値の高い商品を取り扱う販売先の開拓が必要
 - ⇒○ 高質系スーパーやセレクトショップなど厳選したターゲットへの重点的な営業活動の展開
【KPI】・地産外商会社の活動による関西圏での成約金額：18.1億円（R4）

<柱3 海外ネットワークを活用した輸出の加速化>

- 輸出先国から求められるニーズへの対応が必要
 - ⇒○ 「農水産物・食品輸出拡大プロジェクトチーム」及び「土佐酒輸出拡大プロジェクトチーム」を設置し、輸出先国のニーズを捉えたマーケットイン型の地産の強化を推進
 - ⇒○ 県内企業の国際競争力強化に向けた品質向上、衛生管理レベル向上、安定供給体制の強化に必要な機器導入や施設整備等をさらに支援
- コロナによる環境変化への対応が必要
 - ⇒○ 海外支援拠点の機動力を活かし、現地商社と連携した見本市出展や現地賞味会等のオフラインプロモーションを強化
 - ⇒○ デジタルコンテンツを活用した販促活動の強化
【KPI】・食料品の輸出額：31億円（R4）

<柱4 食品産業を支える産業人材の育成>

- コロナ禍を含め、社会情勢の変化に対応したテーマ設定
 - ⇒○ デジタル技術の潮流や、食品製造業に進出した事業者向け流通基礎知識のセミナー実施
【KPI】・食のプラットフォーム参加者数：200社（R4）

<柱5 事業者の成長を促す事業戦略・輸出戦略の策定>

- コロナ禍により市場の環境が大きく変化中、それに対応するための事業戦略、輸出戦略が必要
 - ⇒○ 事業戦略の策定加速化とコロナを踏まえた事業戦略の改定支援
【KPI】・事業戦略の策定事業者数（累計）：80社（H30～R4）
 - ⇒○ ジェトロ専門家等による輸出戦略策定支援及び戦略策定事業者のフォローアップ
【KPI】・輸出戦略策定事業者数（累計）20社（R元～R4）

産業成長戦略の令和3年度の進捗状況と令和4年度の強化のポイント

各分野	令和3年度の進捗状況	見えてきた課題と強化のポイント (■：課題 ○：強化のポイント)
<p>起業・新事業展開</p> 	<p>【分野を代表する目標】 (直近値) 起業・新事業展開件数 58件(R2~R3年12月末累計) (R2年度 42件、R3.12月末 16件)</p> <p><柱1 起業・新事業展開に向けた総合的なサポート></p> <ul style="list-style-type: none"> ○こうちスタートアップパーク (KSP) の充実・強化 <ul style="list-style-type: none"> ・起業相談：293件 (出張起業相談21件、東京窓口11件含む) ・セミナー・プログラム：214人 (起業エントリーコース、起業ベーシックコース、起業アドバンスコース、交流会、事業計画策定セミナー) ・KSP会員数：875人 (R3.12月末) (対R3.3月末比216人増) ⇒KSPを通じた起業件数 (累計)：41件 (R2年度：29件、R3.12月末：12件) ○スタートアップ参加型の新事業創出人材の育成 (こうちネクストコラボプロジェクト) <ul style="list-style-type: none"> ・新事業創出セミナー：35人 (計4回 申込数) ・新事業アイデア発掘ショートプレゼン会：40人 (計4回 申込数) ・新事業創出フォーラム：36人 (計1回 申込数) ⇒プロジェクトからの事業化案件数 (累計)：1件 (R2年度：プロジェクト5件、R3.12月末：プロジェクト1件) ○産学官民連携のプラットフォーム機能を生かした産業振興の推進 <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスチャレンジサポートの実施：サポート数 6件、専門家派遣 5件 ・セミナー：510人 (ビジネストレンドセミナー、シーズ・研究内容紹介、経営者トーク申込数) ・連続講座：30人 (事業創発トップセミナー、なりわいワイワイ塾) ⇒県産学官民連携センターにおける産学官が連携した事業化案件数 (累計)：2件 (R2年度) R3年度成果は現在把握中 ○研究成果を産業利用するための支援 <ul style="list-style-type: none"> ・産学官連携産業創出支援事業費補助金 新規テーマ：2テーマ見込み ・産学官連携産業創出支援事業費補助金・産学官連携産業創出研究推進事業 継続テーマ：9テーマ ⇒産学官の共同研究により事業化された件数 (累計)：18件 (H23.4月~R4.3月見込み) ○産学官民連携による産業人材育成研修「土佐まるごとビジネスアカデミー (土佐MBA)」の実施 <ul style="list-style-type: none"> ・本科基礎講座に民間のオンライン講座「GLOBIS 学び放題」を導入 ・地域での学びの場の充実のため、なりわいワイワイ塾を県内3ヶ所で開催 ⇒土佐MBA実受講者数 (年間)：840人 (R3.12月末時点/重複調整後) 	<p>【分野を代表する目標】 (R4年度目標) 起業・新事業展開件数 200件 (R2~R5累計)</p> <p><柱1 起業・新事業展開に向けた総合的なサポート></p> <ul style="list-style-type: none"> ■若者の県外転出の抑制や本県への移住促進のためには、起業の気運をさらに高めることが必要 ⇒○集中メンタリングの実施やプログラム修了者へのアフターフォローの強化 <ul style="list-style-type: none"> ○移住希望者向け起業支援の強化 (東京窓口の機能強化) ○地域おこし協力隊向け起業支援の強化 ■将来的に事業規模の拡大を目指す起業家を増やしていくことが必要 ⇒○起業家のスケールアップへの意識付けを目的とした交流の場の提供 <ul style="list-style-type: none"> ○強力なメンターの伴走支援により、起業家のスケールアップをサポート 【KPI】KSPを通じた起業件数：35件 (R4) ■県内企業等の参画をより促進するためには、より関心が高いテーマを設定することが必要 ⇒○取り組みテーマを「グリーン化」に設定。そのテーマの下、プロジェクト化できる案件の種を創出 ■新事業の創出には、人材育成に加えマッチングの工程をより強化することが必要 ⇒○専門家の配置とマッチングプロセスの見直し <ul style="list-style-type: none"> ・県内事情に精通している専門家の起用による、掘り起こしからマッチングまでの強化 ・メンタリング等の伴走支援によるプランの精緻化を実施 【KPI】プロジェクト創出：2件、1-1案件創出：5件 (R4) ■県内中小企業や個人事業主の高等教育機関への相談のハードルを下げる必要がある ⇒○ココプラのコーディネート機能の発揮 <ul style="list-style-type: none"> ・ココプラ常設の「相談窓口」の体制強化 ・高知県・大学等連携協議会において、高等教育機関発案の連携事業を実施 ・「シーズ・研究内容紹介」を企業が集まる場で開催するなど、より踏み込んだ取り組みに見直し 【KPI】県産学官民連携センターにおける産学官が連携した事業化案件数：2件 (R4) ■県内には自社のリソース(人・金・情報等)が豊富ではない企業が多いため、産学官連携による取り組みを進める必要がある ⇒○産学官民が連携した研究開発や人材育成の促進 <ul style="list-style-type: none"> ・産学官連携産業創出支援事業で、「デジタル化」、「グリーン化」、「グローバル化」の取り組みを支援 ・産業振興計画の重点ポイントを担う人材の育成 【KPI】産学官の共同研究による事業化案件数：2件 (R4) ■学びが必要な方に十分情報を届けることが必要 ■オンライン講座の受講者を増やすことが必要 ⇒○講座への着実な誘導 <ul style="list-style-type: none"> ・本科、実科、専科へのイントロダクションとして「エントリーコース」を新設 ・「ビジネストレンドセミナー」や「トップレクチャー」をフックに受講生を呼び込み ■「デジタル化」、「グリーン化」、「グローバル化」、「イノベーション」などの取り組みを牽引する人材の育成が急務 ⇒○「グリーン化」、「グローバル化」の取り組みや「新事業・イノベーションの創出」を担う人材の育成 <ul style="list-style-type: none"> ・実科で「グローバル人材育成講座(仮)」、グリーン化を題材にした「新事業・イノベーション創出講座(仮)」を実施 【KPI】実受講者数：1,000人 (R4)