<参考１－１>

第４期産業振興計画の取り組みの総括（商工業分野）

◆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

＜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

指標	評価の基準
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

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等		総括		第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
					目標値 出発点	実績	評価	これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	
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% 【モニタリング方法】 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	1　事業戦略策定企業へのPDCAの徹底 ・事業戦略支援会議の開催による進捗管理、戦略の見直し、推進の強化 48回（R2：12回、R3：12回、R4：12回、R5：12回） ・事業戦略アドバイザー会議の開催による、関係機関との連携 17回（R2：2回、R3：2回、R4：1回、R5：12回） ※R5～担当者連携共有会議として実施 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実行支援 全16回の募集、採択 （R2：5回、R3：4回、R4：4回、R5：３回※） ※R5海外申請枠については随時募集 ・事業者の課題に応じた専門家派遣 のべ308件 （R2：17件、R3：101件、R4：126件、R5：64件）	1　事業戦略策定企業へのPDCAの徹底 ・事業戦略策定件数：238件 ・事業戦略の見直し企業：80社 ・進捗報告、PDCA実施：のべ1,206件 （R2：602件、R3：358件、R4：160件、R5：86件） ⇒策定後5年目決算取得124社の売上高の目標達成割合（累計）：49.2%（61社/124社） 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実行支援 採択 506件（R2：150件、R3：158件、R4：109件、R5：89件） 交付決定金額 610,407千円（R2：219,443千円、R3：184,071千円、R4：117,849千円、R5：89,044千円） うち事業戦略策定企業の活用 のべ340件（R2：104件、R3：104件、R4：71件、R5：61件）	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% ＜目標値（R5）＞ 100% （R2～R5） ＜出発点＞ －	＜実績（R5）＞ 49.2% （61社/124社） （R2～R5）	D	［評価］ ・R3年度まではコロナの影響で厳しい経営状況が続いたが、コロナ禍の収束に伴い、売上高は全体的に緩やかに持ち直し続けており、底堅く推移している。 ・四半期毎の進捗確認を通じて、企業の財務への理解が進んだ他、早期に課題を見える化し会社全体で共有することで、段階的に目標に到達する道筋が明確となった。また、これによる経費削減や価格転嫁等のアクションの即時立案、実行に繋がった。 ・原材料価格や製造コストの上昇等の影響を受けて収益が悪化した企業に対しては４年目以降も伴走支援を継続し、目標達成に向けてフォローを実施。 ・事業戦略策定企業へのアンケートでは、89.7%が「事業戦略に取り組んでよかった」と回答、以下の声があった。 ①課題や強みを可視化し、取り組む優先順位が明確となり意思決定が早くなった。 ②補助金や融資等の必要な支援が受けやすくなった。 ③コロナ等の環境変化に素早く対応できた。 ［課題］ ・事業戦略の策定から５年経過した企業のうち、自社でPDCAを回せている企業は約6割。４割は人材不足や個別課題（資金繰りなど）があるため、より細やかな支援が必要 ・事業戦略は、中小企業が限りある資源を効果的に活用し、競争優位性を築き、持続的に成長していくために有効なものであるため、今後も策定企業を増やしていくことが必要	事業戦略を実行する上で、省力化や競争力強化、ひいては賃上げの観点からデジタル化等を考慮した事業戦略の再策定と実行支援を継続して実施する。 デジタル化計画と海外戦略を事業戦略に取り込み、生産性向上、収益改善の取り組みが会社全体として機能するよう実行支援を実施。 事業戦略のPDCAを自立的に回せていない企業を中心に支援を強化。 ［具体的な内容等］ ・コーディネーターの体制の見直し（デジタル化Coの増員など） ・複数の課題に同時に対応するためチームによる伴走支援の実施（専任担当者、デジタル化Co、アドバイザー等） ・事業戦略により収益が改善した好事例を紹介して、事業戦略策定に取り組む企業の裾野を拡大 ・収益の悪化が続いている企業には、引き続き事業環境の変化に合わせた事業戦略の再策定と金融機関等との連携による伴走支援を継続 ※限られた経営資源の中でさらなる収益の確保を推進していくため、戦略目標を「付加価値額」に変更
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） 【モニタリング方法】 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	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（製品企画書）の策定支援：154件 （R2：42件、R3：40件、R4：40件、R5：32件） ・事業戦略等推進事業費補助金による実行支援【再掲】 全16回の募集、採択 （R2：5回、R3：4回、R4：4回、R5：３回※） ※R5海外申請枠については随時募集 ・【R4創設】製品等グリーン化推進事業費補助金 審査会：5回 （R4 1次募集：4件申請、R4 2次募集：1件申請、R5 1次募集：2件申請、R5 2次募集：4件申請、R5 3次募集：1件申請） 2　生産性向上推進アドバイザー等による支援 ・企業訪問（個社（オーダーメイド）支援） 企業訪問件数　53社延べ421件（R2～5） （R2：36件、R3：88件、R4：136件、R5：161件） アドバイザー数　R2・R3：1名、R4・R5：2名 ・生産性向上支援会議：25回 （R3開始、R3：１１回、R4：6回、R5：８回） ・生産性向上セミナー ①管理・マネジメント層　R4：1回 ②実践・リーダー層　R3：7回、R4：5回、R5：2回 ③生産性向上（改善）セミナー　R4：1回、R5：1回 ④入門・メンバー層　R4：1回	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（製品企画書）の策定支援からの製品化：80件（R2～R5） ・事業戦略等推進事業費補助金における「新製品・新技術・新役務開発事業」の活用：112件 （R2：42件、R3：35件、R4：20件、R5：15件） ・製品等グリーン化推進事業費補助金 採択11件（R4 5件、R5 6件） R4 1次募集：4件採択、交付決定額60,000千円 （機械金属関係1社、製紙関係3社） （低炭素プラスチック複合材料製造技術の開発など） R4 2次募集：1件採択、交付決定額3,662千円 （機械金属関係1社） （木質ペレット暖房システムの開発） ⇒製品技術開発件数：2件 R5 1次募集：2件採択、交付決定額21,584千円 R5 2次募集：4件採択、交付決定額35,099千円 ⇒製品技術開発件数：2件 2　生産性向上推進アドバイザー等による支援 ・企業訪問（個社（オーダーメイド）支援）、生産性向上支援会議 ⇒成果例：生産管理の自動化 （作業時間が4分の1の時間に短縮） 機械の稼働率向上 （生産量が1.4倍に増加） ５Sの推進 （材料費4ヶ月分の削減） ・生産性向上セミナー　参加人数 ①管理・マネジメント層　R4：5名 ②実践・リーダー層　R3：106名、R4：35名、R5：22名 ③生産性向上（改善）セミナー　R4：22名、R5：24名 ④入門・メンバー層　R4：6名 ★新事業チャレンジ支援事業費補助金による構造転換（R2～R5.9月）：252件（賃上加算採択件数（賃上加	製造業の労働生産性（一人当たり付加価値額） ＜目標値（R5）＞ 883万円 （年間） ＜出発点（H29）＞ 775万円 （年間）	＜見込（R5年度末）＞ － ＜直近の実績＞ 893万円 （年間） 【R4時点】	A	［評価］ ・事業戦略等推進事業費補助金により、新製品等の開発を支援するほか、グリーン化関連産業を育成するため、製品等グリーン化推進事業費補助金を創設。研究開発の促進・加速化を図り、グリーン化関連産業の牽引役が生まれている。 ・生産性向上推進アドバイザーにより、R2から企業の改善活動の支援を開始。体制を強化（2名に増員）し支援を実施した結果、企業訪問件数は年々増加し、４年間累計で延べ421件の支援を実施した。 →支援の結果、機械稼働率の向上や機械の停止頻度・時間の削減に伴う生産量の増加、不良品・在庫削減、管理等の作業時間の短縮等の成果が出ており、生産性向上が進んでいる。 ［課題］ ・中小企業のグリーン化の動きはまだ鈍い状況であり、事例の共有等による、グリーン化に取り組む企業の裾野の拡大が必要 ・グリーン化以外の分野でもイノベーションにつながる製品・技術の開発促進が必要 ・生産性向上に取り組む企業の拡大が必要 ・意識醸成やスキル習得をアドバイザーの支援やセミナーでさらに進め、人材を育成し、自社で主体的に生産性向上を進められる企業を増やす必要がある ・現在の指標では、企業が生産性向上に取り組んだことによる成果が見えにくいため、結果の見える化や、それによる意識の向上、他企業への波及効果を生み出すことが必要 ・補助事業等で、持続的な賃上げを促進するための後押しが必要	グリーン化に向けたさらなる意識の醸成を図るとともに、戦略的製品開発推進事業費補助金を創設し、製品開発をさらに促進する。また、生産性向上に取り組む企業の裾野を拡大させる。 ［具体的な内容等］ ・事例発表等の実施により情報共有し、グリーン化に取り組む企業を増やす ・構想の具現化や課題検証などのスモールチャレンジを「開発チャレンジ事業」により支援し、事業化に向けた製品企画書の精度向上を図り、「製品開発事業」によって高付加価値で売れる製品開発を後押し ・生産性向上は全社的に取り組む必要があり、生産管理や製造の担当だけではなく、管理者や若手も含めた具体的な取り組み方法等についてセミナー等で理解を深めて、意識醸成・改善意欲を高める。そして、アドバイザー等の実行支援により、企業の自走に向けたサポートを行う ・これまでのアドバイザーの支援による県内企業の生産性向上事例を紹介するパンフレットを作成することにより、取り組む企業の裾野を拡大させる ・生産性向上の指標を成果件数（在庫削減、生産量増加、作業時間短縮など定量的な効果があった件数）に変更 ・各種県補助事業における賃上加算のインセンティブ付与

<参考１－１>

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等 目標値 出発点	目標値や実績等 実績	総括 評価	総括 これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
				採択（R3～R5.9月）：353件（賃上加算採択件数/賃上加算追加後の採択件数：106/166件）					

<参考１－１>

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等 目標値 出発点	目標値や実績等 実績	総括 評価	総括 これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
2	1	生産性向上関係 ②利子補給制度を活用した設備投資実施件数（累計） 【モニタリング方法】 ・設備資金利子補給金制度の承認状況を確認	○中小企業設備資金利子補給制度（H30創設）により、設備投資を促進 ・県内に本支店を持つ民間金融機関のうち、利子補給事業に協力していただける先と契約を結び、利子補給を実施 利子補給契約締結　H30：５件 ・利子補給契約締結金融機関、商工会・商工会議所等計画策定支援機関と協力した周知活動の実施 ・県制度融資の説明会 随時実施	・設備資金利子補給件数　累計398件 （H30：50件、R元：95件、R2：59件、R3：67件、R4：59件、R5:68件） ・県と利子補給契約を締結した金融機関数の推移 H30　5件 R元　7件 R2　 8件 R3　11件 R4　11件 R5　12件	利子補給制度を活用した設備投資実施件数 〈目標値（R5）〉 530件 （H30～R5） 〈出発点（H30）〉 50件 （H30）	〈実績（R5年度末）〉 398件 （H30～R5）	C	［評価］ ・中小企業者の生産性の向上に資するための設備投資の促進を図り、目標値の530件（H30～R5）に対し実績が398件であり、達成率は75.1%。 ［課題］ ・R3年度には、新型コロナの影響を受けた中小企業者の新たな取組（設備投資）への支援として、チャレンジ補助金を創設し、それと合わせチャレンジ補助金交付者への融資制度と利子補給制度を創設。一部、こちらに需要が流れているものと思料。 【チャレンジ資金利子補給件数】 R3：59件、R4：63件、R5:84件 ※設備資金にチャレンジ資金利子補給を加えた件数は、604件（設備398件、チャレンジ206件）となり、当初目標の530件を上回っている	アフターコロナの企業の設備投資を後押しするため、この利子補給制度を引き続き実施していく。 ［具体的な内容等］ ・今後はSDGsやグリーン化への取組を促進するため、脱炭素化枠の比重を高めていく ※中小企業者や金融機関、商工団体、認定支援機関（税理士、公認会計士等）等から、設備投資の促進に役割を果たしていると、評価も高い
3	1	環境負荷の低減に資する製品・技術の開発件数 【モニタリング方法】 四半期ごとに各取組実績を確認する	1　カーボンニュートラルに関するセミナーの開催 計８回（R3：２回、R4：３回、R5：３回） 2　プラスチック代替素材活用研究会の開催 計35回（R3：4回、R4：19回、R5：12回） →R4実績 ＜庁内会議＞ ・庁内キックオフミーティング （農林水産部局参加）：１回 ・自然に還る水産用ブランドタグの開発：１回 ・「和紙技術を活用した農業用マルチシート」の実証 フィールド提供打合せ：１回 ・農林水産業分野の現地ヒアリング：４回 ＜企業向け研修＞ ・SDGsを意識した紙及び不織布の開発研究：４回 ・グリーン化技術とLCA基礎講座：８回 →R5実績 ＜庁内会議＞ ・庁内キックオフミーティング：１回 ・技術者ミーティング：2回 ・全体会：１回 ＜企業向け研修＞ ・SDGsを意識した紙及び不織布の開発研究：１回 ・Jクレジット制度とLCA講座等：７回 3　公設試等による研究開発支援 ・公設試による技術相談対応件数：19,926件（R2～R5） ・製品等グリーン化推進事業費補助金による開発促進 【R4創設】製品等グリーン化推進事業費補助金 審査会：５回 （R4 1次募集：４件申請、R4 ２次募集：１件申請、R5 1次募集：２件申請、R5 ２次募集：４件申請、R5 ３次募集：１件申請）【再掲】	1　カーボンニュートラルに関するセミナー ・参加者数 R3　第１回：88名、第２回：22名 R4　第１回：88名、第２回：11名、第３回：33名 R5　第１回：24名、第２回：31名、第３回：21名 2　プラスチック代替素材活用研究会の開催 ・参加者数 R3　第1回：18名、第2回：18名、 第3回：17名、第4回：22名 R4 ＜庁内会議＞ プラスチック代替素材活用の可能性について、農林水産業の各現場を訪問し、ニーズ調査。水産用ブランドタグ、和紙マルチシートの開発が進行中。 ＜企業向け研修＞ SDGsを意識した紙及び不織布の開発研究 →第1回：23名、第2回：10名、 第3回：12名、第4回：17名 グリーン化技術とLCA基礎講座 →第1回：10名、第2回：19名、 第3回：15名、第4回：2名、 第5回：12名、第6回：13名、 第7回：13名、第8回：21名 R5 ＜庁内会議＞ 各部局の施策に係る案件について公設試や関連団体と連携し、訪問ヒアリングや情報共有、開発支援を適宜実施。 ＜企業向け研修＞ SDGsを意識した紙及び不織布の開発研究 →1回：18名 Jクレジット制度とLCA講座等 →第1回：３名、第2回：27名、 第3回：６名、第4回：３名、 第5回：４名、第6回：２名、 第7回：12名 3　公設試等による研究開発支援 ・環境負荷の低減に資する製品・技術の開発支援 ：22件（R2：9件、R3：3件、R4：6件、R5：4件） ・製品等グリーン化推進事業費補助金【再掲】 採択11件（R4 5件、R5 6件） R4 1次募集：4件採択、交付決定額60,000千円 R4 2次募集：1件採択、交付決定額3,662千円 ⇒R4製品技術開発件数：2件 R5 1次募集：2件採択、交付決定額21,584千円 R5 2次募集：4件採択、交付決定額35,099千円 ⇒R5製品技術開発件数：2件	環境負荷の低減に資する製品・技術の開発件数' 〈目標値（R5）〉 4件 （R4～R5） 〈出発点〉 －	〈実績（R5）〉 4件 （R4～R5）	A	［評価］ ・カーボンニュートラルに関するセミナー、プラスチック代替素材活用研究会を継続して開催したことで、一定の参加企業が増え、広がりが見えつつある。 ・製品等グリーン化推進事業費補助金において、企業の研究開発を後押しして製品開発につながっているが、比較的規模の大きな企業に留まっている。 ［課題］ ・県内中小企業のさらなる意識向上、裾野の拡大 ・グリーン化製品の開発については、中小企業の参画促進が必要	引き続きセミナー、研究会を継続開催し、環境負荷の低減に資する製品・技術の開発につなげる。 ［具体的な内容等］ ・企業の意識を高められるよう、社会動向に沿ったセミナー、研究会を開催 ・戦略的製品開発推進事業費補助金の創設によるグリーン化製品の開発促進

<参考１－１>

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等 目標値 出発点	目標値や実績等 実績	総括 評価	総括 これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
4	1	紙産業の製造品出荷額等（年間） 【モニタリング方法】 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	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、技術研修の実施 ①製品・技術の新規開発 紙産業技術センターの研究課題数：のべ30件 （R2：8件、R3：6件、R4：7件、R5：9件） 紙産業技術センターの技術相談対応件数：10,238件 （R2：2,750件、R3：2,930件、R4：2,287件、R5：2,271件） ②技術研修の開催 175回開催 （R2：32回、R3：47回、R4：41回、R5：55回） ③研究会の開催 475回開催 （R2：118回、R3：144回、R4：123回、R5：90回） 2　紙産業における生産性向上（製紙業のみの数字） ・企業訪問（個社（オーダーメイド）支援） 企業訪問件数　8社延106件（R2～R5） （R2：0件、R3：19件、R4：43件、R5：44件） アドバイザー数（R2・R3：1名、R4・R5：2名） ・生産性向上支援会議：25回【再掲】 （R3開始、R3：１１回、R4：6回、R5：8回） ・生産性向上セミナー　【再掲】 ①管理・マネジメント層　R4：1回 ②実践・リーダー層　R3：7回、R4：5回、R5：2回 ③生産性向上（改善）セミナー　R4：1回、R5：1回 ④入門・メンバー層　R4：1回	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、技術研修の実施 ①製品・技術の新規開発件数 17件（R2：2件、R3：7件、R4：3件、R5：5件） ②技術研修の受講者数 1,527人 （R2：391人、R3：324人、R4：407人、R5：405人） ③研究会の参加者数 1,025人 （R2：244人、R3：351人、R4：291人、R5：139人） 2　紙産業における生産性向上（製紙業のみの数字） ・企業訪問（個社（オーダーメイド）支援）、生産性向上支援会議 ⇒成果例：作業の標準化（生産量が1.2倍に増加） 機械の稼働率向上（生産量が1.4倍に増加） 作業手順・方法の見直し （不良品が5分の2に減少） ・生産性向上セミナー　参加人数 ①管理・マネジメント層　R4：5名 ②実践・リーダー層　R3：29名、R4：5名、R5：6名 ③生産性向上（改善）セミナー　R4：12名、R5：4名 ④入門・メンバー層　R4：5名 ★製品等グリーン化推進事業費補助金（紙産業のみ） 採択件数　R4：3件、R5：2件 交付決定額　62,661千円 【再掲】	紙産業の製造品出荷額等 <目標値（R5）> 790億円 （年間） <出発点（H29）> 738億円 （年間）	<見込（R5年度末）> － <直近の実績> 769億円 （年間） 【R4時点】	B	［評価］ ・紙産業技術センターによる企業の製品・技術の新規開発支援、個々の企業ニーズにあわせた人材育成などの技術研修や研究会が着実に進められており、技術力向上につながっている。 ・R3から紙産業に生産性向上推進アドバイザーが企業訪問し、訪問件数が堅調に伸びており、生産量の増加・不良品の削減等の生産性向上の成果を挙げている。 ・紙産業は生産性向上の意識が高く、セミナー参加者も紙産業からの参加者が増えており、改善意識が増している。 ・業界としては、3年連続で落ち込んでいた生産量に歯止めがかかったが、コロナ禍前には戻っていない。 ［課題］ ・電気代、重油代、原材料費、輸送費の高騰による収益悪化をカバーするための新製品開発、工程改善によるコスト削減や生産量の増加 ・自社で主体的に生産性向上を進められる人材の育成 ・脱炭素化に向けた取組は、温室効果ガス排出量の多い紙産業において特に必要 ・脱炭素化や物流問題（物流費高騰や物流業界の2024年問題）を契機とした地産地消の推進	これまでの成果を踏まえ、付加価値の高い製品開発、製紙業における生産性向上に引き続き取り組む。 ［具体的な内容等］ ・社会の変化に対応した研究開発やデジタル化による省力化及び生産性の向上につながるための技術支援、情報提供 ・改善の具体的な手法を習得する実践的なセミナーを開催し、生産性向上に取り組む人材を育成 ・業界全体での脱炭素化に向けた取組の促進（製紙工業会と県が連携した先進事例セミナーの開催等） ・地産地消推進に向けた取組強化（製紙工業会会員企業の製品パンフレットの作成等への支援を検討）
5	1	企業立地による製造品出荷額等（年間） 【モニタリング方法】 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　様々な機会を捉えた企業誘致の推進 （1）高知中央産業団地（布師田地区）、南国日章産業団地及び高知テクノパークの早期分譲完了を目指した取り組みの推進 （2）見本市出展やマーケティングツール等のデジタル技術を活用した効率的かつ効果的な誘致活動の実施 ア　見本市出展8回（R2～R5） 名刺交換1,313社（企業訪問9社、継続9社） イ　インターネット広告表示6,145,979回（R3～R5） WEBセミナーの開催6回（R4～R5） ウ　DM発送10,981社（うち企業訪問24社） エ　誘致対象企業への情報発信（製造業）（R2～R5） ⇒誘致対象企業への訪問：延べ91社 （製造業延べ44社、事務系延べ47社）（R2～R5）	1　様々な機会を捉えた企業誘致の推進 ⇒立地決定：34件（R2～R5） ・新設：5件（事務系4、製造業1） ・増設：29件（事務系5、製造業23、その他1） ⇒団地分譲 ・高知中央産業団地（布師田地区）： 6区画分譲手続き中（完売見込み）（R5） ・南国日章産業団地： 4区画分譲（残り3区画）（分譲率：72.2%）（R4～R5） ・高知テクノパーク： 2区画分譲（残り1区画）（分譲率：92.6%）（R4）	企業立地による製造品出荷額等 （H28からの増加額） <目標値（R5）> 736億円 （年間） <出発点（H30）> 538億円 （年間）	<実績（R5年度末）> 752億円	A	［評価］ ・R5年度末の目標である「製造品出荷額等736億円」に対して、実績は752億円で目標を達成	引き続き、企業誘致のための取組を継続する。 ［具体的な内容等］ 1　様々な機会を捉えた企業誘致の推進 （1）南国日章産業団地及び高知テクノパークの早期分譲完了を目指した取組の推進 （2）見本市出展やマーケティングツール等のデジタル技術を活用した効率的かつ効果的な誘致活動の実施 ア　見本市への出展による誘致対象企業の掘り起こし イ　デジタル技術を活用した企業誘致活動 ・マーケティングツールによる誘致対象企業の管理 ・WEB広告及びSNS広告運用、WEBセミナー開催による誘致対象企業の掘り起こし ウ　DM発送による誘致対象企業の掘り起こし （3）県内各地に働く場を創出する様々な企業誘致の推進 ア　若者や女性から人気の高い事務系企業等の誘致 イ　理系学生の就職を推進する企業の誘致 ウ　中山間地域に働く場を創出する企業の誘致 エ　県内製造業の生産性向上に資する企業の誘致

<参考１－１>

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等 目標値 出発点	目標値や実績等 実績	総括 評価	総括 これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
6	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） 【モニタリング方法】 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	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）人材確保や雇用定着に向けた立地企業支援の実施 ア　立地企業合同企業説明会（R2～R5） イ　企業単独で行う会社説明会・面接会の開催支援（R2～R5）	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）人材確保や雇用定着に向けた立地企業支援の実施 ア　立地企業合同企業説明会（R2～R5） 開催回数　：18回 参加企業数：延べ91社（参加者数：435人） 採用企業数：延べ10社（採用数：14人） イ　企業単独で行う会社説明会・面接会の開催支援（R2～R5） 開催回数　：136回 参加企業数：延べ24社（参加者数：1,055人） 採用企業数：延べ20社（採用数：99人）	企業立地による雇用創出数 （H28からの増加人数） ＜目標値（R5）＞ 1,900人 （H28～R5） ＜出発点（H30）＞ 865人 （H28～H30） （うち事務系企業） ＜目標値（R5）＞ 862人 （H28～R5） ＜出発点（H30）＞ 411人 （H28～H30）	＜実績（R5年度末）＞ 1,595人 （H28～R5） （うち事務系企業） ＜実績（R5年度末）＞ 597人 （H28～R5）	C （うち事務系企業：D）	［評価］ ・R5年度末の目標である雇用創出数1,900人に対して、実績は1,595人で目標に達していない （製造業は目標1,038人に対して、実績は998人） （事務系企業は目標862人に対して、実績は597人） ・要因としては、製造業では、目標値程度の実績となったが（前年度対比105%）、事務系企業では多くの企業がコロナ禍の影響により事業拡大が進捗しなかったため採用活動を控える動きがあったことによるもの ［課題］ ・立地企業への手厚いアフターフォローの実施による安定操業や事業拡大の促進 ・多くの立地企業において人材確保が課題となっているため更なる支援が必要	引き続き、立地企業へのアフターフォローを継続する。 ［具体的な内容等］ 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）定期的な企業訪問により、課題やニーズを把握するとともに、課題解決等に向けた支援を実施 （2）人材確保や雇用定着に向けた立地企業支援の実施 ア　合同企業説明会を開催することで立地企業の求職者への認知度向上と人材確保を支援 イ　立地企業個別の会社説明会・面接会の開催支援による人材確保支援 ウ　キャリアアップ研修の実施による正社員登用や中核人材の育成と定着の促進
			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 ・南国日章産業団地の造成工事完了（R3） ・高知中央産業団地（布師田地区）の造成工事完了（R5） ・工場用地の適地を調査（候補地選定調査・条件調査）	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 ・南国日章産業団地の分譲開始（R3～） 分譲面積 全7区画　11.3ha うち4区画　　8.2ha分譲済（残り3区画3.1ha） ・高知中央産業団地（布師田地区）造成工事（R2～令和5年7月10日（完成）） 分譲面積 全6区画 7.4ha（予定） 造成工事、幹線道路工事、区画内道路工事、防災調節池工事等の実施 ・新規団地の開発候補地の掘り起こし（4市1町で適地調査を実施）	＜目標値（R5）＞ 1箇所 （H2～R5）	＜実績（R5年度末）＞ ・南国日章産業団地の分譲　（分譲面積 7区画　11.3haうち4区画　8.2ha分譲済） ・高知中央産業団地（布師田地区）造成工事完成　（分譲面積 6区画 7.4haの分譲開始） ・新規団地の開発候補地の掘り起こし（4市1町で適地調査を実施） → ２箇所の候補地を確保	S	［評価］ ・工業団地の整備は着実に進んだ ・南国日章産業団地が完成（約11.3ha）。令和3年度から分譲開始し、全7区画のうち4区画が分譲済 ・高知中央産業団地（布師田地区）（約7.4ha）が令和5年7月10日に完成し、12月から分譲を開始（完売見込み） ［課題］ ・高知中央産業団地（布師田地区）以降の新規開発地の決定には至っていない ・団地開発候補地をできる限り多く確保し、計画的に団地開発を実施する必要がある	高知中央産業団地（布師田地区）に次ぐ、安全・安心な工業団地の計画的な開発 ［具体的な内容等］ ・団地開発に向けた市町村への意向確認や必要性の説明を積極的に実施し、複数の開発候補地を掘り起こすとともに、費用面を含めた伴走支援を行っていくことで新たな団地の早期完成を目指す
7	1	防災関連認定製品（累計） 【モニタリング方法】 防災関連認定製品審査会における累計の認定数	1　防災関連製品の開発促進 ・防災関連産業交流会の活動を通じた製品開発支援や販売支援と防災関連産業参画企業の掘り起こし ①全体会の開催：2回（R4、R5）　※R2,3は未実施 ②WGの開催：13回 （R2：4回、R3：4回、R4：3回、R5：2回） ・防災関連産業振興アドバイザーを活用した防災製品の開発支援：53社 （R2：16社、R3：16社、R4：10社、R5：11社） 2　防災関連製品申請企業の掘り起こし ・産業振興センター、公設試と連携した防災関連製品を開発企業等への訪問：113社（R2：47社、R3：20社、R4：25社、R5：21社）	1　防災関連製品の開発促進 ①全体会の開催：178名（R4：23名、R5：155名）　※R2,3は未実施 ②WGの開催：326名 （R2：55名、R3：183名、R4：37名、R5：51名） ⇒防災関連製品認定数：49件 （R2：16製品、R3：16製品、R4：7製品、R5：10製品） ⇒防災関連産業振興アドバイザーの開発支援による防災関連製品認定：3件 2　防災関連製品申請企業の掘り起こし ・防災交流会会員企業数：47社増 （R1末：210社、R2末：225社、R3末：242社、R4末：249社、R5末：257社）	防災関連認定製品 ＜目標値（R5）＞ 191製品 （H24～R5） ＜出発点（R元）＞ 151製品 （H24～R元）	＜実績（R5）＞ 200製品 （H24～R5）	A	［評価］ ・防災関連認定製品数はR5末で累計200製品となっており、メイドイン高知の防災製品は着実に増えているが、申請件数が鈍化している。 ［課題］ ・コロナ禍により感染症対策品の登録が一時的に増えたが、今後はその環境が変化するため、全体会、WGともに、社会ニーズに即した開催内容とする軌道修正が必要 ・全国的に防災製品の導入が進み、県内製品の導入を促進するには他製品との差別化や競争力のある商品開発が必要 ・防災関連認定製品が増え一定の掘り起こしが進んだ中で、新たな防災関連製品の開発支援と並行し、日常使いのできる防災製品の掘り起こしも同時に進めていく必要がある	これまでの成果を踏まえ、防災関連製品の開発促進を継続する。 ［具体的な内容等］ ・今後も防災関連製品を増やしていくために、全体会、WGに参加する事業者を発掘する ・自治体に納品実績のある大手防災商社や地元有力防災商社のカタログ掲載等へのインセンティブを実施するとともに、商社から顧客のニーズや市場動向のトレンドをフィードバックし競争力のある商品の開発を促進 ・日常使うものを災害時にも役立てる「フェーズフリー」な商品の開発促進（WGの開催等）

<参考１－１>

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等 目標値 出発点	目標値や実績等 実績	総括 評価	総括 これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
8	2	防災関連認定製品の売上高（年間） 【モニタリング方法】 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	1　県内地消の促進 ・県内防災関連イベント等でのPR活動 2　国内外への販路拡大 ・県外見本市への出展 ・展示商談会の開催 ・WEBセミナーの開催及びYouTubeでのアーカイブ配信 ・海外見本市への出展（高知防災のPR） ・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 ・防災・インフラ技術セミナーの開催（インド） R6・1月	1　県内地消の促進 ・県内防災関連イベント等でのPR活動 48回（延べ218社参加）（R2～R5） 2　国内外への販路拡大 ・県外見本市への出展 36回延べ176社出展・商談3,257件（R2～R5） ・展示商談会の開催 14回延べ96社出展・商談1,149件（R2～R5） ・WEBセミナーの開催及びYouTubeでのアーカイブ配信 R4：3社プレゼン（12社14名視聴） ・海外見本市への出展（高知防災のPR） 2回（R4～R5台湾） ・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6社8製品 ・防災・インフラ技術セミナーの開催（インド） 参加企業2社、参加者126名 ⇒防災関連製品認定制度による認定製品の売上高 R2：69.8億円、R3：102.2億円、R4：126.3億円、 R5：124.4億円	防災関連認定製品 の売上高 <目標値（R5）> 91億円 （年間） <出発点（R元）> 61.3億円 （年間）	<実績(R5)> 124.4億円 （年間）	S	［評価］ ・防災関連産業振興の取組が一定浸透し、参画企業が増え、特に、R3年度の新規認定製品・工法とも売上増に大きく貢献、海外での売上の復調傾向も加わり、到達目標は達成。 ［課題］ 〇県内外の防災ニーズと県内防災製品とのマッチング 自治体および大手民間企業においては、災害備蓄が一定進んでいるため、既存備蓄の更新時に県内製品の採用につなげ、取引を拡大する取組が必要 ・工法の外商支援を強化するため、専門知識のある人材が必要 〇県内での導入実績の拡大 ・ターゲットである自治体および大手民間企業においては、導入実績、特に地元かつ防災先進県である高知県内での導入実績が重要であるため、県内での更なる実績が必要 〇防災認定製品の販路のグローバル化 ・各国で行ってきた防災セミナーなど、防災技術のPR活動を成約につなげるために継続的な支援ができる現地体制の強化が必要	R2～R5の成果は目標を達成していることから、これまでの取組を継続するとともに、更に売上を伸ばしていくために工法の営業や防災商社との連携を強化する。 ［具体的な内容等］ 〇県内外の防災ニーズと県内防災製品とのマッチング ・備蓄済の企業・自治体などの更新需要を狙った営業活動を行うほか、まだアプローチできていない企業・自治体を狙ったWebメディアへの広告を行う ・包括協定企業や本県と縁のある企業に対して、県外事務所と連携したアプローチの実施 ・外商を促進するため、土木・工法に精通するコーディネーターを産業振興センターの大阪営業本部に配置 〇県内での導入実績の拡大 ・モデル発注制度などにより県内市町村への導入を促進 〇防災認定製品の販路のグローバル化 ・防災・インフラ技術セミナーを行ったインド及び台湾に現地アドバイザーを配置し、継続的な支援体制を強化 ・タイ、ベトナム現地サポートデスクによる支援の継続 ・台湾現地の防災産業協会と連携した台湾販路の構築 （ECサイト活用を含む） ・防災技術のPRを拡大するため、フィリピンや台湾での防災セミナーの実施等、取り組みを拡大
9	2	産業振興センターの外商支援による成約額（年間） 【モニタリング方法】 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	【国内】 1　外商サポート強化による販路拡大 ・県外見本市への出展 ・展示商談会の開催 ・ものづくり総合技術展の開催 ・産業振興センター　大阪営業本部設置 2　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 ・広域合同商談会の開催 ・工場視察商談会の開催 ・単独商談会の開催	【国内】 1　外商サポート強化による販路拡大 ・県外見本市への出展 86回延べ413社出展・商談10,684件（R2～R5） ・展示商談会の開催 31回延べ223社出展・商談2,299件（R2～R5） ⇒成果額：86.0億円（R2～R5） ・ものづくり総合技術展の開催 421社出展・商談延べ2,554件 ⇒成果額：2.3億円（R2～R5） ・産業振興センター大阪営業本部を設置（R5～） 関西圏の外商目標額の達成に向けて、大阪に本部長を配置し、マネジメントしながら県大阪事務所や県地産外商公社と連携した取り組みを進める。 2　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 県外64社×県内延べ138社参加・商談 442件 （R2～ R5） ・広域合同商談会の開催 県外延べ619社×県内延べ121社参加 商談延べ379件（R2～R5） ・工場視察商談会の開催 30回×県内延べ147社参加・商談延べ147件 （R2～R5） ・単独商談会の開催 県外10社×県内9社参加・商談40件（R4） ⇒成果額：27.3億円（R2～R5） ⇒産振センターの外商支援による成約額 R2：82.1億円、R3：91.7億円、R4：101.7億円、 R5：117.1億円	産業振興センター の 外商支援による 成約額 <目標値（R5）> 116億円 （年間） <出発点（R元）> 77.2億円 （年間）	<実績(R5)> 117.1億円 （年間）	A	［評価］ ・産振センターの外商支援による成約額は、コロナ前の外商活動の成果もあり、R2～3年にかけては目標を達成。 ・R4は対前年比で＋10.9%の伸びがあったものの、コロナによる外商活動の制限の影響を受け、目標に対して98.6%の達成率。 （R4目標：103.1億、R4実績：101.7億） ・R5はコロナ後の外商活動の回復もあり、目標を達成。 ・技術の外商サポートについては、見本市への出展、取引商談会等の開催、工場視察商談会の開催等により順調に受注を拡大している。 ［課題］ ・顧客候補への後追いが十分できず、見本市等の商談で得た接点を活かしきれていないケースがあり、より高い成約率とするためには、各企業の営業力強化が必要 ・工場視察商談会の更なる成約率の向上には、県内企業の強みにピンポイントでマッチする顧客候補の招へい・開拓が必要 ・工法の外商支援を強化するため、専門知識のある人材が必要	・既存商品の販売を促進する営業力強化 ・成約件数を意識して効果的な見本市に選択と集中 ［具体的な内容等］ ・企業の営業力強化のための助成メニューを創設（営業拠点の設置や営業代行の利用など、補助対象を拡充） ・関西・高知経済連携強化アドバイザーの紹介による幅広いネットワークを持つNPOと連携した具体的な発注案件の紹介や商談機会の創出 ・外商を促進するため、土木・工法に精通するコーディネーターを産業振興センターの大阪営業本部に配置

<参考１－１>

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等 目標値 出発点	目標値や実績等 実績	総括 評価	総括 これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
			【海外】 1　海外展開に取り組む企業の掘り起こしと伴走支援体制の強化 ・海外支援CO（産業振興センター）による海外戦略の策定支援 ・アンケート調査 ・ものづくり海外戦略支援会議（R5） ・産業振興センターに海外展開サポートデスクを設置 ・海外ビジネス交流会（年４回） 2　見本市等のエリア拡大による商談機会の確保 ・輸出基礎セミナーの開催（R4） ・海外展開支援セミナーの開催 ・海外経済ミッション団の派遣 ・海外見本市への出展 ・個別訪問型商談会の開催 ・防災・インフラ技術セミナー ・国内外商社等とのマッチング ・事業戦略等推進事業費補助金 3　外国人材を活用した海外展開の促進 ・海外経済ミッション団の派遣【再掲】 ・事業戦略等推進事業費補助金【再掲】	【海外】 1　海外展開に取り組む企業の掘り起こしと伴走支援体制の強化 ・海外支援COによる海外戦略の策定支援 13社（R2～R5）累計33社 ・アンケート調査：県内企業1,983社発送（R4） 426社回答 海外展開中：130社、海外展開なし：296社 海外展開中・興味ありの企業へ訪問・ヒアリングの実施（118社） ・ものづくり海外戦略支援会議（R5～） 海外展開に取り組む企業の掘り起こしに関する情報共有と海外戦略の策定および実行支援の強化 メンバー：ものづくり海外戦略アドバイザー、海外支援 コーディネータ、ジェトロ高知、JICA四国、商工会議所、金融機関等の支援機関 ・産業振興センターにものづくり海外展開サポートデスクを設置（R5） ・タイ、ベトナムに現地サポートデスクを設置(R5.6) →相談件数：タイ11社、21件、ベトナム10社、23件 ・海外ビジネス交流会（年４回、延べ291名参加）（R5） 業種の制限なく気軽に参加できる交流プラットフォームを立ち上げ、海外展開に一歩踏み出す企業の裾野の拡大を図った。 2　見本市等のエリア拡大による商談機会の確保 ・輸出基礎セミナーの開催：2回　（R4） ベトナムセミナー（6/9）：17社22名 インドセミナー：（7/14）：9社14名 ・海外展開支援セミナーの開催（年４回、延べ291名参加）(R5)【再掲】 ・海外経済ミッション団の派遣 （R4） ベトナム（R4・8/27～9/1）：7社13名 インド(R4・10/16～20)：8社10名 インドビジネス交流会（R4・10/12）：14社16名参加 （R5） ベトナム（8/22～26）21社・団体28名 タイ・インド（11/23～29） 7社8名 ・海外見本市への出展： R2：2カ国2回（一部現地出展なし）延べ8社参加 R3：2カ国2回（現地出展なし）延べ8社参加 R4:5カ国6回延べ16社参加 台湾、タイ（2回）、ベトナム、インドネシア、フランス R5:3カ国４回延べ13社参加 タイ（2回）、ベトナム、フランス ・個別訪問型商談会の開催（R4） タイ（延べ7社参加、18件商談） ベトナム（延べ5社参加、15件商談） ・防災・インフラ技術セミナー：１回（インド、R6・1月） ・国内外商社等とのマッチング：305件（R2～R5） ・事業戦略等推進事業費補助金 （グローバル枠）11件（R4） （海外申請枠）29件（R5） 3　外国人材を活用した海外展開の促進 ・海外経済ミッション団の派遣【再掲】 ・事業戦略等推進事業費補助金【再掲】 ⇒産振センターの外商支援による成約額（海外分） R2：10.7億円、R3：15.6億円、R4：15.1億円、 R5：24.7億円				［評価］ ・海外支援COの同行訪問や海外見本市への出展支援により、海外外商支援成果額は、H27の2.6億円からR5の24.7億円（到達目標15億円）に達するなど、順調に伸びている。 ・R4の海外渡航規制緩和により、コロナ禍で停滞していた海外での活動を再開、見本市へのリアル出展や現地商談会の開催など県内事業者と共に販路拡大に取り組んでいるところ。 ・県内進出企業が多く、関心の高い東南アジアにおいて、継続的に現地サポートできる拠点（タイ・ベトナム）を設けたところ。 ［課題］ ・成果額は伸びてきているが一部企業にとどまっており、各企業への伴走支援体制の強化及び海外展開に参画する企業の掘り起こしが必要 ・海外現地での支援が、見本市出展や出張による商談同行などスポット対応であったため、成約までつながりづらい。 （このため、R5年度に海外ビジネス交流会の立ち上げ、継続的な支援を行う現地サポートデスク開設(タイ、ベトナム)など、大幅に支援体制を強化。） ・成約へとつなげていくためには、タイムリーな現地情報の収集や現地団体との関係づくりなど、現地での継続的な活動が重要 ・海外展開に取り組む企業の裾野を拡大するためには海外展開の選択肢を増やすことが必要	海外展開企業の掘り起こしと各企業への中長期を見据えた伴走支援体制の強化のために行っている令和5年からの取組を踏まえてバージョンアップを図っていく。 ［具体的な内容等］ ・海外展開に取り組む企業の裾野の拡大 海外ビジネス交流会の開催 海外経済ミッション団の派遣 海外戦略支援会議の開催 海外支援COによる海外戦略の策定支援 ものづくり海外展開サポートデスクによる総合相談対応 ・成約に向けた継続的な支援の強化 防災・インフラ技術セミナーを行ったインド及び台湾に現地アドバイザーを配置し、継続的な支援体制を強化 ・県内企業の海外展開の選択肢を増やすため、新たな市場の開拓 市場開拓の取り組みとして、防災・インフラ技術セミナー等の実施

<参考１－１>

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等 目標値 出発点	目標値や実績等 実績	総括 評価	総括 これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
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額（年間） 【モニタリング方法】 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	1　商社や包括協定企業と連携した外商活動の強化 ・大阪・関西万博と連携した大規模見本市等への出展及び展示商談会の開催 ・包括協定企業と連携した販路開拓（ギフトカタログ） 近鉄百貨店ギフトカタログ4品掲載（R5） ・見本市等におけるオンライン商談の積極的な実施 企業や製品のPR動画を活用した営業活動の促進 ・防災関連製品ポータルサイトや製造業ポータルサイトによる情報発信 2　関西圏の自治体等と連携した防災関連製品・技術の認知度向上 ・関西圏自治体への高知県防災関連製品・技術のPR ・防災関連イベント等への参加による自主防災組織等へのPR	1　商社や包括協定企業と連携した外商活動の強化 ・大阪・関西万博と連携した大規模見本市等への出展及び展示商談会の開催 見本市：27回延べ125社出展、商談2,773件（R3～R5） 展示商談会：14回延べ107社出展、商談975件（R3～R5） ・見本市等におけるオンライン商談の積極的な実施 企業や製品のPR動画を活用した営業活動の促進 WEBセミナー：4回開催12社プレゼン延べ91社参加 アーカイブ視聴375回（R4） ・防災関連製品ポータルサイトや製造業ポータルサイトによる情報発信 防災関連製品ポータルサイトページビュー数 170,199PV(R3～R5) 2　関西圏の自治体等と連携した防災関連製品・技術の認知度向上 ・関西圏自治体への高知県防災関連製品・技術のPR R4年５月の知事トップセールスをきっかけに、大阪府と連携した府内市町村へのPRを実施。（R4.10） 関西圏市町村への訪問等による防災製品紹介 840件（R3～R5） ・防災関連イベント等への参加による自主防災組織等へのPR：４回 大阪府泉南市（R4年11月） 大阪府狭山市（R5年10月）、 大阪府千早赤阪村（R5年11月） 大阪市港区（R5年12月）	産業振興センターの外商支援による関西圏での成約額（年間） <目標値（R5）> 23.2億円 （年間） <出発点（R元）> 13.9億円 （年間）	<実績(R5)> 18.0億円 （年間）	C	［評価］ ・関西圏での外商活動はコロナ禍による活動制限の影響を受け、訪問や見本市などを通じた十分な営業ができていなかったが、令和４年度においては、見本市等への出展を増やし、商談機会を設けた。一方で、ものづくり企業は成約まで時間を要することも多く、令和5年度の成約額は、目標値に対して77%程度となっている。 ・現状を分析し、効果的な営業を行うため、大阪営業本部を設置し、マネジメントをする大阪営業本部長を配置（R5） ［課題］ ・顧客候補への後追いが十分できず、見本市等の商談で得た接点を活かしきれていないケースがあり、より高い成約をするためには、各企業の営業力強化が必要。 ・工場視察商談会の更なる成約率の向上には、県内企業の強みにピンポイントでマッチする顧客候補の招へい・開拓が必要 ・工法の外商支援を強化するため、専門知識のある人材が必要［再掲］	・既存商品の販売を促進する営業力強化 ・成約件数を意識して効果的な見本市に選択と集中 ［具体的な内容等］ ・企業の営業力強化のための助成メニューを創設（営業拠点の設置や営業代行の利用など、補助対象を拡充） ・関西・高知経済連携強化アドバイザーの紹介による幅広いネットワークを持つNPOと連携した具体的な発注案件の紹介や商談機会の創出 ・外商を促進するため、土木・工法に精通するコーディネーターを産業振興センターの大阪営業本部に配置
11	3	経営計画の策定支援件数（累計） 【モニタリング方法】 ・コーディネーターミーティングで進捗状況を確認（年4回） ・調査により計画策定件数の状況を確認（年5回）	○商工会や商工会議所の伴走型支援により、地域の事業者の経営計画の策定・実行支援を行い、経営力の強化を図る。 ・商工会・商工会議所の経営改善普及事業により、小規模事業者の経営計画策定等を支援 ・高知県商工会連合会にスーパーバイザーを配置し、OJT/OFF-JTを通じて経営指導員の支援力向上を図る （R4年度で廃止） R2：2名、R3：1名、R4：1名 ・高知県商工会連合会に経営支援コーディネーターを配置し、各支援機関との連携を強化することにより、経営計画の策定・実行の質を確保 （R4年度で廃止） R2：7名、R3：8名、R4：8名 ・高知県商工会連合会及び高知商工会議所に経営支援エキスパートを配置し、事業再構築や経営改善計画の策定など高難度案件に対応する（R5年度新設） R5：4名	・スーパーバイザーによるOJT実施件数 R2からR4までの3年間累計　733件 （R2：290件、R3：220件、R4：223件） ・経営支援コーディネーターによる支援事業者数 R2からR4までの3年間累計　501者 （R2：113者（法人のみ）、R3：232者（法人・個人）、R4：156者（法人・個人）） ・経営支援エキスパートによる支援事業者数 R5：58者 ⇒経営計画策定支援件数 R2からR5までの4年間累計　4,083件 （R2：1,312件、R3：908件、R4：917件、R5：946件）	経営計画の策定支援件数 <目標値（R5）> 5,626件 （H28～R5） <出発点（R元）> 2,603件 （H28～R元）	<実績（R5年度末）> 6,686件 （H28～R5）	S	［評価］ ・目標値を大幅に上回る実績となっている。 ・スーパーバイザー及び経営支援コーディネーターの配置などにより、経営指導員の資質・能力が向上し、標準的な難易度の経営支援案件は、商工会・商工会議所で自己完結できる体制が整ってきた。 ・コロナ禍において、持続化補助金等を契機として経営計画を策定する事業者が増加した。 ［課題］ ・コロナ融資の返済が本格化していく中で、経営が厳しい事業　者に対する経営支援の強化が必要 ・経営環境の変化に対応するため、事業再構築など、高難度な支援案件に対応できる体制強化が必要	地域の事業者に必要な経営支援を継続・強化していく。 ［具体的な内容等］ ・経営指導員の設置数の定数化による経営支援機能の 強化（R6～） ・ポストコロナで求められる資金繰り支援や人手不足・原材料高などの経営環境変化に伴う事業再構築に対応できる専門家（経営支援エキスパート）を商工会・商工会議所に配置し、支援体制を強化（R5～）
12	3	空き店舗への出店支援件数（累計） 【モニタリング方法】 四半期ごとに空き店舗対策事業の活用件数を確認	1　空き店舗対策事業費補助金による支援 2　市町村と連動した支援策の創設 (1)店舗兼住宅活用推進事業の創設（R4～） ・店舗部分と住居部分の分離にかかる費用を支援する制度により活用可能な店舗を支援 (2)中山間地域商業機能維持支援事業費の創設 （R4～） ・中山間地域で出店する際の店舗改装費の支援により中山間地域の商業機能維持を支援	1　空き店舗対策事業費補助金による支援 ・実績79件（H28～R5累計） （H28～R元:42件、R2:10件、R3:7件、R4:10件、R5:10件） 2　市町村と連動した支援策の創設 (1)店舗兼住宅活用推進事業による支援 ・実績0件（R4～） 予算計上済：3市町（既存予算での対応含む） (2)中山間地域商業機能維持支援事業費補助金による支援 ・実績2件（R4～） 予算計上済：3市町（既存予算での対応含む）	空き店舗への出店支援件数 <目標値（R5）> 102件 （H28～R5） <出発点（R元）> 42件 （H28～R元）	<実績（R5年度末）> 79件 （H28～R5）	C	［評価］ ・空き店舗対策事業費は、これまで17市町村で活用されており、商店街等への新規創業等や空き店舗解消へと繋がっている。 ・R元年度末からの新型コロナウイルスの影響で、R2年度は問い合わせ件数が例年の半数以下となっていた。しかしながら、コロナ禍が収束してきたことから、制度の周知を図り、出店につなげていくことが必要。 ・R4に創設した店舗兼住宅活用推進事業及び中山間地域商業機能維持支援事業については、活用が進んでいない。 ［課題］ ・商店街等には店舗兼住宅も多くみられるが、借り手が決まっていない段階では、活用につながらない ・店舗所有者が貸出したい気持ちがあっても、店舗が古いといったことにより改修に費用がかかり、貸出しにつながらな	総合評価を踏まえ、取組を継続する。 ［具体的な内容等］ ・空き店舗対策事業等の周知により、積極的な中心商店街での出店につなげる 【周知の徹底】 ・各市町村（商工及び移住担当部署）への訪問等により制度の周知の徹底 ・起業者への周知を図るため、金融機関や宅建協会に対するこれまでの説明に加え、金融相談窓口や不動産事業者にチラシを配布 ・店舗兼住宅の所有者に向けたチラシの配布 ・地域商業実態調査による、対象物件の掘り起こし ・中山間地域における開業希望者への支援内容の拡充 ・店舗所有者を対象とした支援内容の検討

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等		総括		第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
					目標値 出発点	実績	評価	これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	
								い	

<参考１－１>

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等 目標値 出発点	目標値や実績等 実績	総括 評価	総括 これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
13	3	チャレンジショップ開設（累計）（閉所分除く） 【モニタリング方法】 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	1　チャレンジショップの開設 ・商店街等振興計画推進事業費補助金によりチャレンジショップ開設に必要な経費を支援 2　商店街等振興計画の策定 ・WG等への参画による支援 （R5:6市町村10回） ・策定予定のない市町村への提案	1　チャレンジショップの開設 ・開設箇所:14カ所（累計） ・チャレンジャー(H23～R5):153組 うち、卒業者142組 開業実績84組（うちUIターン30組） 開業率59.2% 2　商店街等振興計画策定状況 ・策定済：16ヵ所（H30～R5）	チャレンジショップ開設 <目標値（R5）> 14ヵ所 （R元～R5） <出発点（R元）> 10ヵ所 （R元）	<実績（R5年度末）> 14ヵ所 （R元～R5）	A	［評価］ ・チャレンジャーが卒業後に商店街等へ出店するなど、商店街の活性化につながっている。 ［課題］ ・チャレンジショップ卒業者の出店店舗（空き店舗）が、商店街にはない場合が見受けられるため、物件の掘り起こしが必要 ・商店街等振興計画推進費補助金による地域商業の活性化に資する事業の支援期間は、計画策定後5年間であることから今後の支援の継続を含めた見直しが必要 ・商店街等振興計画に位置づけられた取組の磨き上げ	総合評価を踏まえ、取組を継続する。 ［具体的な内容等］ ・地域商業実態調査による、対象物件の掘り起こし ・地域の商業者を増やす有効な取組であり、UIターンの受け皿や地域おこし協力隊の起業ツールなど、様々な活用方法があることから、事業継続を考えており、市町村や地元の意見を聞きながら進めていく ・振興計画の磨き上げのため、商店街等振興計画策定地域などによる意見交換会を開催し、情報共有の場を設ける ・あわせて、販売機会を拡大し、集客力を高めるための取組を促進していけるよう商店街（商業者）同士のネットワークづくりに取り組む （例）商店街地域間でのスタンプラリーの開催
14	4	IT・コンテンツ関連企業立地件数（累計） 【モニタリング方法】 県の支援（仲介）により本県に進出した企業数を把握する	1　IT・コンテンツ関連企業誘致の促進 ①Webによる情報発信 ・企業誘致ポータルサイトの開設（R3） ・Web広告等による効果的な情報発信（R3～R5） ②誘致のターゲットとなる企業の明確化（R4） 2　県内各地への企業誘致の促進 ・市町村ヒアリングの実施（R4） ・市町村向け勉強会（R3～R5）、 先進地視察（R5）の開催 ・マッチングイベントへの出展（R3～R5） 3　シェアオフィス拠点施設と連携した企業誘致 ・BASE CAMP IN KOCHIの整備等支援（R3～R5） ・シェアオフィス拠点施設等の利用促進（R3～R5）	⇒IT・コンテンツ関連企業立地件数（累計）：38件 （新規雇用者数：606名（H25～R5）））	IT・コンテンツ関連企業立地件数 <目標値（R5）> 43件 （H25～R5） <出発点（R元）> 23件 （H25～R元） ※5件/年	<見込（R5年度末）> 38件 （H25～R5）	B	［評価］ ・R元年度までは立地件数は順調に推移していたが、R2～3年度は、コロナ拡大の影響による先行き不透明感から、多くの企業で地方進出の検討が休止となったことが影響し目標未達 ・Webによる情報発信の取組については、Webサイトへの掲載情報を確認した企業からの問い合わせが多く、Webでの情報発信の効果が一定見られている ・立地企業へのヒアリングの結果、人材確保を目的に高知に進出しようとする企業が多いことから、人材育成及び人材確保の取組を効果的に見せていくことが有効 ・R5年度から、中山間地域への企業誘致の取組をバージョンアップ。市町村向け勉強会や先進地視察等を行った結果、市町村の取り組み意欲向上につながった（県外企業とのマッチングイベント出展希望市町村数　R5.1月：1市　→　R5.10月11市町）。 ［課題］ ・さらなる中山間地域への企業誘致の実現ため、地域課題解決型の企業誘致に、市町村と連携して取り組む必要がある	IT・コンテンツ企業の誘致活動を継続するとともに、特に中山間地域への企業誘致の取組を強化する。 ［具体的な内容等］ 〇IT・コンテンツ企業誘致 ・人材確保を目的に高知に進出を検討している企業に対して、人材の育成や確保に向けた支援策をPRする 〇中山間地域への企業誘致 ・企業誘致に意欲のある市町村に対して、地域課題の掘り起こしや地域の受入体制整備の支援、県外企業とのマッチング機会の提供などにより、企業誘致を促進する
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内人材育成数（累計） 【モニタリング方法】 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把握する	〇高知デジタルカレッジを開講し、業界の求める知識や技術を持つデジタル人材を育成する。 ・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	・R3年度：4講座実施（263名受講） ・R4年度：3講座実施（66名受講） ・R5年度：2講座実施（78名受講） ⇒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）：407名	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内人材育成数 <目標値（R5）> 380名 （R3～R5） <出発点（R3）> －	<R5年度末実績> 407名 （R3～R5）	A	「評価」 ・第４期前半は「①県内IT企業向けの人材育成講座」を充実させたが、参加者数が伸び悩んだ。一方で一般企業（非IT）の企業内人材育成（リスキリング）の重要性が増加。 ・そのため、第４期後半から「②一般企業（非IT）向けの企業内人材育成（リスキリング）講座」に力点をシフトし、IT企業と対等に会話できる知識等を身につけることを支援。 ［課題］ 中小企業等デジタル化状況調査（R4）によると、多くの企業が「デジタル人材の不足」を課題として挙げており、さらなる人材育成が必要	・事業者（一般（非IT）企業、IT企業）のニーズを見極め、企業のデジタルレベル等に応じて、IoT、AI、DXなどの各メニューを学ぶことができる講座を提供。 ・支援機関職員のスキル向上にも取り組み小規模事業者のデジタル化支援を強化。
16	4	デジタル人材を活用した副業・兼業マッチング件数（年間） 【モニタリング方法】 県の取組を通じた副業・兼業求人と副業・兼業人材のマッチング数を、事業を委	1　県内企業への周知・求人の掘り起こし ・企業訪問　R5:83社 ・理解促進のためのセミナー実施　R5:2回 ・モデル事例の情報発信 2　副業・兼業人材とのマッチング ・「高知家のIT」サイトや全国展開の副業マッチングプラットフォームでの求人掲載及び個別サポートによるマッチング支援	・「高知家のIT～Work from KOCHI～」会員数 R5年度末：976人 ⇒デジタル人材を活用した副業・兼業マッチング件数（年間）：28件（R5）	デジタル人材を活用した副業・兼業マッチング件数 <目標値（R5）> 50件 （年間）	<R5年度末実績> 28件 （年間）	D	［評価］ ・R5年度の目標である副業・兼業マッチング50件に対して、実績28件と目標達成に至らなかった。 ・個別訪問を行った企業に関しては、企業ごとの経営課題に沿ったヒアリングが行えるため、理解が深まり、副業活用に至るケースが比較的多い。 ・広報やマーケティング関連のマッチング実績が比較的多い（28件中13件）ことから、販売戦略やセールスプロモーションに課題を抱える企業が多い。 ・「高知家のIT」サイトや副業マッチングプラットフォームでのマッチングに関して、求人公開後、副業人材側からの応募がないといった案件は生じておらず、首都圏をはじめとする人材の副業への関心の高まりを感じる。	「企業のデジタル化促進」に有効な施策であるため、高知県UIターンサポートセンターを窓口に取組を継続する。 ［具体的な内容等］ ・UIターンサポートセンターを窓口とすることで企業訪問を一元化し、企業ニーズへの対応など、ワンストップ窓口体制で取組を推進 ・機会を捉えて関係団体等に本取組を周知することで、マッチングを促進

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等		総括		第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
					目標値 出発点	実績	評価	これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	
		誌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把握する			<出発点（R3）> －			［課題］ ・県内企業において、副業人材の活用メリットや活用方法の理解が十分に進んでいない状況があるため、企業訪問等や活用事例の発信等によるニーズの掘り起こしが必要	

<参考１－１>

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等 目標値 出発点	目標値や実績等 実績	総括 評価	総括 これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
17	4	デジタル技術を活用した課題解決に向けた製品・サービスの開発件数（累計） 【モニタリング方法】 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 （参考）実証等が完了し横展開可能な製品が完成した時点で製品開発完了と認定	1 課題の抽出 ・庁内、市町村等からの課題抽出 ・企業訪問等による課題抽出 2 企業参画の促進 ・ホームページ等による情報発信 ・委託事業による専門人材を活用した伴走支援	・課題抽出数：554件（R2～R5） ・OIP課題公開数：42件（R2～R5） ・IoT推進事業費補助金採択件数：14件（R2～R5） ⇒デジタル技術を活用した課題解決に向けた製品・サービスの開発件数（累計）：22件	デジタル技術を活用した課題解決に向けた製品・サービスの開発件数 〈目標値（R5）〉 20件 （H29～R5） 〈出発点（H30）〉 7件 （H29～H30）	〈R5年度末実績〉 22件 （H29～R5）	S	［評価］ ・製品・サービスの開発件数は実績22件（目標20件）となり、目標を上回った。 ・これまでのオープンイノベーションプラットフォームの活動や時流の変化により、課題を発掘してそれをデジタル技術により解決する取組の有効性が庁内外に浸透した。 ・「課題解決」の考え方や「デジタル化」の取組が、市町村、民間企業にも広がった。 ・IT・コンテンツ企業誘致活動において、オープンイノベーションプラットフォームが高知県の魅力の一つとなった。	これまでの取組や時流の変化を踏まえて、委託業務による高知県オープンイノベーションプラットフォームの活動は役割を終えたと判断し、令和5年度をもって終了。
18	4	事業戦略策定企業等のうちデジタル化に取り組む企業数 【モニタリング方法】 産業振興センターからの報告により企業数を確認する（毎月）	○事業戦略策定企業等に対して、産業振興センターによる訪問等を通じてデジタル化の提案を行う。	・産業振興センターによる企業訪問　192社(R5) ・訪問企業のうち、事業計画にデジタル化を組み込んでデジタル化に取り組む企業数　58社（R5） ⇒経営課題としてデジタル化に取り組む意識が向上 ⇒デジタル化に取り組む企業58社中40社が補助金を活用しデジタル技術への投資を実行	事業戦略策定企業等のうちデジタル化に取り組む企業数 〈目標値（R5）〉 60社 （年間）	〈R5年度末実績〉 58社 （年間）	B	［評価］ ・第4期前半には、産業振興センターに専門部署・専門人材を設置。 ・企業がデジタル化によるメリットを享受するには、適切な課題や解決方法を事前に整理し、計画的に取り組むことが重要。そのため、まずは、「デジタル化計画」の策定支援を中心に展開。 ・R4年12月補正「デジタル技術活用促進事業費補助金」により、デジタル化計画の策定やデジタルツールの導入が加速（ITベンダー会社より、国IT導入補助金より使いやすいと評価）。 ・第４期後半には、県内小規模事業者等のデジタル化の促進を図るため、商工会連合会にデジタル化支援に関する専門人材を配置し、経営指導員とともに事業者のデジタル化支援を実施。 ［課題］ ・産業振興センター等の支援により中規模事業者のデジタル化の取組は進んでいる一方、小規模事業者を中心に、多忙等を理由に事業計画へのデジタル化のが後回しになった企業があったほか、県アンケートでは小規模事業者の半数が「デジタル化の必要性はない」と回答。様々な業種でデジタル化の機運をさらに高めることが必要 ・特に、人手不足に対応するため、会計帳簿や顧客管理など、身近な課題からデジタル化に取り組み、省力化を進め、デジタル化に取り組む事業者の裾野を拡げることが必要 ・加えて、高付加価値化につながるような、デジタル化の取組の「質的な向上」をさらに進めることが必要 ・デジタル化計画の策定までは進むものの、計画に基づくデジタル化投資や社内体制の整備が後回しになることは継続的な課題であり、着実な実行に向けた伴走支援の強化が必要	総括を踏まえ、取組を継続・強化する。 ［具体的な内容等］ ・デジタル化に取り組む事業者の「量的拡大」を図るため、小規模事業者に対する支援体制を強化し、「ITツール集」等を活用した啓発活動や相談対応を実施 ・高知デジタルカレッジにおいて支援機関職員のデジタルスキル向上を図る講座を新設するとともに、様々な業種の研修会において出張デジタル講座を実施 機械工業、製紙業、食品産業、卸小売業、 交通運輸業、物流業、旅館業、飲食業、 土木建設業、医療、介護福祉、教育産業　等 ・デジタル化の取組の「質的な向上」を支援するため、全社最適化やビジネスモデル変革などに取り組む企業ごとに支援チームを組成し、事業戦略の磨き上げや「DX認定」取得を支援 ・経営者の悩みや課題に共感し「デジタル化計画」と「経営状況に応じた投資や推進体制の構築」の実施に向けて寄り添いながらサポートする支援チーム（外部専門家含む。）による実行支援を強化 ・デジタル化マッチングプラットフォーム（産業振興センター）における県内ITベンダーとユーザー企業とのマッチングを強化（登録ベンダーの拡充） ・デジタル化支援機関連絡会を通じ、新たに企業のデジタル化支援を開始した金融機関との連携を強化
19	4	商工会・商工会議所の経営指導員等の提案によりデジタル化に取り組む事業者数 【モニタリング方法】 調査により計画策定件数の状況を確認する（年5回）	1. 商工会連合会を通じて、小規模事業者等のデジタル化支援や、経営指導員等の育成を行う。 ・小規模事業者等のデジタル化支援:44件（R5） ・小規模事業者等向けセミナー:15回（R5） ・経営指導員等向けセミナー:7回（R5） 2. 商工会・商工会議所の経営指導員等が、デジタル化の事例集などを活用して提案することにより、デジタル化に取り組む事業者の掘り起こしにつなげる。	⇒商工会・商工会議所の経営指導員等の提案によりデジタル化に取り組む事業者数　124者（R5）	商工会・商工会議所の経営指導員等の提案によりデジタル化に取り組む事業者数 〈目標値（R5）〉 160者 （年間）	〈R5年度末実績〉 124者 （年間）	C		
20	4	デジタル化計画の策定企業数（累計） 【モニタリング方法】 産業振興センターからの報告により計画策定企業数の状況を確認する（毎月）	○中小企業が行うデジタル化の取組の中期的な実行計画（デジタル化計画）の策定支援及び計画実行に当たっての伴走支援を行う。	・伴走支援件数　累計128社 （R3:15社、R4:56社、R5:57社） ・デジタル化計画の策定企業数　累計90社 （R3:3社、R4:22社、R5:65社） ⇒デジタル技術の活用による効率化や省力化に取り組む企業が増加 ⇒「デジタル化に関する課題整理ができた」「計画的に 取り組めるようになった」など伴走支援に対して約88% の事業者から高評価があった	デジタル化計画の策定企業数 〈目標値（R5）〉 75社 （R3～R5） 〈出発点（R3）〉 3社 （R3）	〈R5年度末実績〉 90社 （R3～R5）	S		
21	4	デジタル化により付加価値額又は労働生産性を年率3.0%以上増加、給与支給総額を年率1.0%以上増加する計画を作成した企業数 【モニタリング方法】 産業振興センターからの報告により計画策定企業数の状況を確認する（毎月）	○デジタル技術活用促進事業費補助金【デジタル化加速枠】の活用促進により、デジタル化によって付加価値または労働生産性を3.0%以上伸ばすことを目指す企業の掘り起こしを行う。	⇒デジタル技術活用促進事業費補助金採択件数 159件（R4補正） ※【一般枠】156件、【デジタル化加速枠】3件 ⇒採択企業延べ159件中、給与支給総額1.0%以上、付加価値額または労働生産性3.0%以上増加する計画を作成した件数　46件 ⇒【一般枠】の活用企業にもデジタル化によって付加価値額または労働生産性の伸び率について要件（1.5%）を大きく上回る3.0%以上の増加を目指す企業があった	デジタル化により付加価値額又は労働生産性を年率3.0%以上増加、給与支給総額を年率1.0%以上増加する計画を作成した企業数 〈目標値（R5）〉 5社 （年間）	〈R5年度末実績〉 3社 （年間）	D		

<参考１－１>

No	戦略の柱	戦略目標	取り組みの概要	具体的な成果 （可能な限り具体的な数値を記載）	目標値や実績等 目標値 出発点	目標値や実績等 実績	総括 評価	総括 これまでの取り組みについて、成果を踏まえた総合評価	第５期産業振興計画における展開 （総括を踏まえ、戦略の見直しや再構築が必要な場合等の具体的な内容）
22	5	県出身県外大学生の県内就職率（年間） 【モニタリング方法】 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	1　県内就職に興味関心を持つ学生の囲い込み ≪情報発信≫ ・県外大学との就職支援協定締結や協力関係構築・継続に向けた県外大学訪問 （R2：14大学、R3：39大学、R4：40大学、R5：62大学） ・提案型ガイダンス開催数 （R4：15回、R5:7回） ・UIターン就職相談会への参加 （R2：18大学、R3：27大学、R4：24大学、R5:30大学） ・大学の保護者会での県施策紹介 （R2：4件、R3：10件、R4：14件、R5:12件） ・「高知求人ネット」学生サイト掲載企業数 （R2：183社、R3：252社、R4：305社、R5:365社） ・就職支援コーディネーターによる相談対応（R3～） ・保護者対象セミナー開催数 （R3：2回、R4：2回、R5:1回） ≪学生が企業と接点を持つ機会の提供≫ ・オンライン交流会開催数 （R2：5回、R3：10回、R4：4回、R5:4回）延べ23回 ・オンライン合同企業説明会開催数 （R4：2回） ・インターンシップマッチングフェア開催数 （R2：1回、R3：1回） ・Webセミナー開催数 （R2：2回、R3：2回） ・四県連携プロジェクトによるイベント開催数 （R2：2回、R3：2回、R4：3回、R5:1回） ・県内での就職活動に係る交通費等助成（大学生等就職支援事業費補助金）（R3～） ・高知大学での県内企業を知るための集中講義・開催数 （R4:1回/全5講義、R5:1回/全7講義） ・県立大学での経営者講演・開催数 （R3:1回、R4:1回）	1　県内就職に興味関心を持つ学生の囲い込み ≪情報発信≫ ・県外大学との就職支援協定の新規締結 （R2：1大学、R3：1大学、R4：4大学、R5:2大学、累計38大学） ・提案型ガイダンスの参加学生数 （R4：91名、R5:72名） ・「こうち学生登録」新規登録者数 （R2：353名、R3：637名、R4：617名、R5:516名） ・「高知ふるさと便」応募者数 （R3：69名、R4：80名、R5:62名） ・「高知求人ネット」学生サイトPV数 （R2：86,373、R3：140,489、R4：164,087、R5:218,397） ・就職支援コーディネーターによる学生相談数 （R3：115名、R4：321名、R5:459名） ・就職支援コーディネーターによる保護者相談数 （R3：6名、R4：16名、R5:22名） ・保護者対象セミナー参加者数 （R3：78名、R4：42名、R5:32名） ≪学生が企業と接点を持つ機会の提供≫ ・オンライン交流会の参加学生数 （R2：169名、R3：202名、R4：61名、R5:120名）延べ23回 ・オンライン合同企業説明会の参加学生数 （R4：68名） ・インターンシップマッチングフェア参加学生数 （R2：44名、R3：84名） ・Webセミナー参加学生数 （R2：138名、R3：115名） ・四県連携プロジェクトによるイベント参加学生数 （R2：1,121名、R3：231名、R4：127名、R5:116名） ・県内での就職活動に係る交通費等助成（大学生等就職支援事業費補助金） （R3：146件、R4：290件、R5:292件） ・高知大学での県内企業を知るための集中講義・参加学生数 （R4:36人、R5:17人） ・県立大学での経営者講演・参加学生数 （R3:64人、R4:86人）	県出身県外大学生の県内就職率 〈目標値（R5）〉 35% （年間） ※R6.3卒 〈出発点（H30）〉 18.4% （年間） ※H31.3卒	〈見込（R5年度末）〉 － 〈直近の実績〉 21.3% （年間） ※R5.3卒 【R4時点】	D	［全体評価］ 県出身県外大学生の県内就職率は、施策の充実により毎年少しずつ伸びているものの、これまでの実績を踏まえるとR5目標の達成は厳しい見込み （H30:18.4%→R1:18.6%→R2:19.3%→R3:19.6%→R4:21.3%） 1　県内就職に興味関心を持つ学生の囲い込み ≪情報発信≫ ［評価］ ・県・大学との就職支援協定が累計38大学に拡大するなど、大学を通じた学生に情報を届ける仕組みは、より整いつつある ・「こうち学生登録」は、交通費等助成制度のPRとの相乗効果もあり、R3以降、順調に登録数が伸長。また、R5年度より開始したデジタル広告の実施により県の就職情報ﾎﾟｰﾀﾙｻｲﾄ「高知求人ネット」学生サイトのPV数も増加基調 ［課題］ ・これまで「本県出身」を接点に、Uターン就職を意識している学生・保護者や、協定締結など県との協力関係を構築している大学を目掛けて情報を発信してきたが、これまでの取組では情報を届けられる学生の広がりに限界（毎年約2,200人の学生が県外大学に進学している中、学生登録の新規登録者数は約500人にとどまる現状） →　県内就職の可能性のあるより多くの学生に県内就職の情報を届け、高知へのUIターン・地元就職という選択肢の認知と興味・関心を持ってもらう仕掛けが必要 ≪学生が企業と接点を持つ機会の提供≫ ［評価］ ・コロナ禍においても学生と県内企業との接点が持てるよう、オンラインを活用した交流会や合同企業説明会を開催して、多くの学生に県内企業について知ってもらうことができた。 ・交通費等助成は、物価高騰等により経済的な負担が増す県外学生の県内での就職活動を大きく後押しすることができた。 ［課題］ ・県内企業の人材確保を推進していくためには、県外大学生だけでなく、学生時代を高知で過ごす県内大学生の卒業後の県内定着を促す取組を強化していく必要 →　県内大学生による県内企業を知るための機会の増が必要	【指標の見直し検討】 ・人材獲得の競争が激化し、都会への人材流出に伴う地方のさらなる人手不足が懸念される中、県外だけでなく、県内大学生の卒業後の県内定着を促進する取組を強化していくことが重要。 →　このため、戦略目標の指標に「県内大学生の県内就職率」を加えることを検討（元気な未来創造戦略のKPIとして採用）。このほか、従来の戦略目標の指標にIターン者も含めるなど、広く県外学生の県内就職を高めていく。 ［具体的な内容等］ 1　県内就職に興味関心を持つ学生の囲い込み ≪情報発信≫ ・対象となる大学生がZ世代であることを踏まえ、R5から開始のﾃﾞｼﾞﾀﾙﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞの手法を活用した情報発信により、より多くの学生に効果的に情報を届けていく （R5年度の取組結果を踏まえて、ﾎﾟｰﾀﾙｻｲﾄの改修も視野に、デジタル広告の配信手法や提供するコンテンツなどをバージョンアップ） ≪学生が企業と接点を持つ機会の提供≫ ・県内大学生が県内企業を知り、就職への理解を深めるための新たな機会の提供など、県内大学生の県内就職を促す施策を実施 《県内関係機関との連携》 ・県内の大学や経済団体等で構成する「大学生等の県内就職促進会議」を立ち上げ、今後の取り組みを検討し、着実に実行していく