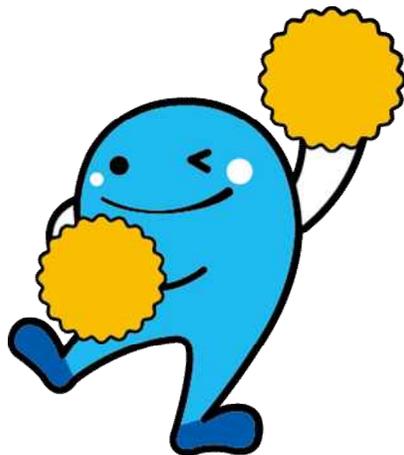


高知県産業別若者所得向上検討チーム報告書 (抜粋版) ～経営改革モデルのとりまとめ～



高知県
令和7年10月

全体版を産業振興推進部産業政策課HPに掲載していますので、ぜひご参照ください。

<https://www.pref.kochi.lg.jp/doc/2025101600100/>



「産業別若者所得向上検討チーム」の設置 ～時給1,500円時代を見据えて～

1 背景・目的

- 本県では、元気な未来創造戦略（令和7年度版）の強化の方向性として、「若者の所得向上の推進」を掲げて取り組みを推進。
- 国は、最低賃金について「2020年代に全国平均1,500円を目指す」としている。
- しかし、民間のアンケート調査によると、**最低賃金の1,500円への引き上げについて、「不可能」と答えた県内企業は77.77%と全国で最も高くなった。**
- 本県の若者の所得は、全国と比較して男女ともに低い水準にある。また、産業分野ごとに年代別の所得や雇用などの状況は異なる。
- こうしたことから、産業分野ごとに個々の課題を分析し、若者の所得向上に向けた対応策を検討することが必要。
- このため、**賃上げに耐える経営力や生産性の向上など、時給1,500円時代を生き抜くための経営改革モデルなどを検討し**、県の施策に反映させることを目的に、**産業分野ごとに県内の民間企業の若手経営者等で構成する「産業別若者所得向上検討チーム」**を立ち上げた。この検討を踏まえた対策により、経営をコストカット型から**「高付加価値創出型」への転換**を促進し、着実な若者の所得の向上につなげる。

2 検討対象業種・業態

①農業（施設園芸）

売上5,000万円以上の経営体

②林業

就業者数10人以上の林業事業体

③漁業（養殖業）

売上高2億円以上／従業員3名以上

④建設業（土木）

土木工事入札参加資格者

⑤製造業（機械・金属）

従業員数10人以上の事業者

⑥製造業（食料品）

従業員数10人以上の事業者

⑦製造業（木材・木製品）

従業員数10人以上の事業者

⑧卸売業

従業員数5人以上の事業者

⑨小売業

従業員数5人以上の事業者

⑩宿泊業

従業員数10人以上の事業者

⑪飲食サービス業

個人経営も含む

⑫理容美容・クリーニング業

個人経営も含む

⑬旅行業

全事業所

⑭医療

病院等

⑮福祉・介護

入所施設

⑯運輸業

貨物運送、タクシー

全16業種
で検討チームを設置

検討ポイント

- (1) 若年層の賃上げや正社員転換にかかる**業界の有する課題感の整理**（意見聴取など）
- (2) 横展開が期待できる「賃上げ」「正社員転換」「生産性向上」「新技術の活用による製品開発」等の**企業取り組み事例**を踏まえた**経営改革モデル**の整理
- (3) 当該業種に関し、産業振興計画において県が**強化すべき施策の方向性**

経営改革モデル（今後の取組の方向性と業種別の参考事例）

改革の方向性

- **若者所得向上を実現**するには、その原資を確保するための「**生産性の向上**」が必要不可欠。**全16業種58件の実践事例**を踏まえると、生産性の向上には、各事業者の「**収益の確保**」「**人材・組織課題の解決**」の2系統のアプローチが有効。**その中でも、今後の改革に向け、特に「高付加価値化」の取組を重視。**
- 各事業者の状況に応じて、これらのアプローチを適切に講じられるよう各支援策を充実させ、継続的な生産性の向上を目指す。

収益の確保

①高付加価値化

新商品開発やサービスの差別化などにより顧客単価の向上を図るアプローチ

- ・製品サービス開発（自社製品開発、6次産業化など） 農1 製機1 製食1 等
- ・ブランディング（店舗の内装や販売方法によるブランディングなど） 水3 小売3 製食2 等

【支援施策例】

- 製品開発への支援
- 生産設備導入・更新への支援
- ブランド化につながる認証取得への支援
- 事業戦略の策定・実行支援

②生産能力の向上

生産設備等への投資により収量拡大を図るアプローチ

- ・規模拡大（農業用地拡大、好条件の林業施業地確保など） 農2 農3 林1 等
- ・設備導入（デジタル化、自動化、生産設備など） 土1 製機4 理ク1 等

【支援施策例】

- 農業法人の規模拡大にかかる施設整備への支援
- 好条件の林業施業地確保に向けた仕組みづくりへの支援
- デジタル技術の導入を業種横断で幅広く支援
- 生産設備導入・更新への支援（再掲）

③販路拡大

新市場開拓やリピーター獲得等により売上拡大を図るアプローチ

- ・新たな販路開拓（海外や県外など新市場開拓など） 製機2 製食1 製木2 等
- ・新事業分野への参入、経営の多角化 製機3 宿2 運タ1 等

【支援施策例】

- 専門家派遣、外部人材とのマッチング支援
- 事業戦略の策定・実行支援（再掲）
- 製品開発等に関する支援（再掲）
- 生産設備導入・更新への支援（再掲）

人材・組織課題の解決

①経営組織の変革

経営形態の見直し等を通じて生産性向上を図るアプローチ

- ・経営体の安定化（法人化、共同化など） 農1 製木2 福1

【支援施策例】

- 農業法人の規模拡大にかかる施設整備への支援策充実
- 林業事業者間の共同化・販路開拓への支援
- 福祉法人協働化等の取組への支援

②人材育成

従業員等の能力開発を通じて生産性向上を図るアプローチ

- ・人材育成研修（デジタル化・デジタルマーケティング等） 林2 製木1 等
- ・経営者間のネットワーキング（異業種交流会など） 農2 福2

【支援施策例】

- デジタル化、デジタルマーケティングなどを幅広く学べる講座の実施
- 経営者同士、異業種との交流を促進

③働き方改革

人材定着やモチベーションアップ等を通じて生産性向上を図るアプローチ

- ・人事、給与、休暇等の社内制度見直し 林3 製機7 卸3 等
- ・多様な人材が働きやすい職場の環境整備 土3 製木3 製機5 等

【支援施策例】

- 多様な人材が働きやすい職場環境整備の支援
- 高知県働き方改革コンサルタントによる伴走支援
- 給与制度・人事制度導入に向けた基礎研修の実施
- ワークライフバランス推進企業認証の推進

特に高付加価値化の取組により
県内事業者の生産性の向上を実現し、「若者所得の向上」を図る

□ ……各業種と事例番号を記載

(例) ・農1は、農業の事例①
・製機1は、製造（機械・金属）の事例①

新たな価値を創出する高付加価値型経済 経営改革モデル一覧

若者所得の向上



原資となる
収益の確保



単価増
(高付加価値化)



数量増
(生産能力の向上・販路拡大)

高付加価値化 主な事例 (ブランド化、新事業など)

ブランド化・差別化	メロン生産	独自ブランドメロンを開発し、ネット販売など様々なチャネルで販売
	ブリ養殖	自社加工のうえ商品をブランド化し、高価格での取引を実現
	時計店	オリジナルウォッチや懐中時計、アンティーク時計など他社に無い商品を取り扱う
	ホテル	建物や制服を一新し、ブランドイメージを変更したことで宿泊料金を値上げ
	紙製品販売	自社実店舗のみの販売でブランド化を図り、顧客の声を次の新商品作りに生かす
	クレーン製造	独自技術を生かし、世界初のコンテナ運搬用船内クレーンなどを開発
	鋳物製造	一部顧客に人気の高い美術彫刻やアニメキャラクターのブロンズ像を新たに製造
	食品加工	ユズ皮から抽出したオイルを活用し、新商品を開発
	クリーニング店	専用倉庫を設置し、衣類保管サービスを新たに展開
	美容室	写真館と連携して開発した新サービスをギフト商品化
新製品・サービス開発	タクシー	タクシーが不足する時間帯に日本版ライドシェア事業を展開
	飲食店	学食販売でチロスなどのできたて販売メニューを増やし収益機会を増加
	旅館	AIを活用した需要予測によるレベニューマネジメントシステム (変動価格制) の導入
販売手法	美容室	月額定額制の料金プランを新たに導入
	OA機器販売	従来事業に加え、観光案内や高級食パンの製造・販売など、事業を多角化
事業の多角化	飲食店	従来の飲食店、寿司宅配に加え、惣菜製造、レトルトカレー販売など、事業を多角化

生産能力の向上 主な事例 (設備導入など)

規模拡大	施設農業	農地規模の拡大と、環境制御技術で反収増
	原木生産	高性能機械導入と大規模施業地獲得で生産増
設備導入	マダイ養殖	AI学習機能付き給餌機で効率的な生育を実現
	土木工事	ICT施工機器により作業量を増加
	製造業	機械加工機の導入により生産力向上
	製材業	生産ラインの自動化・統合により生産力向上
	電機資材卸	見積等のシステム導入、ペーパーレス化で効率化
	ホテル	自動チェックイン機でフロント業務の効率化
	飲食店	スチームコンベクション導入で業務の効率化
	医療機関	音声入力システムとインカムにより作業効率化
	老人ホーム	ペーパーレス化や見守り機器導入で効率化

販路拡大 主な事例 (海外展開、情報発信など)

海外展開	クレーン製造	ベトナム現地法人を設立し、海外案件受注
	食品加工	輸出に特化した子会社を設立し、海外販路拡大
	紙製品販売	海外事業戦略を策定し、海外に店舗出店
情報発信・顧客拡大	グッズ販売	デジタル広告やSNS情報発信で顧客の獲得
	美容室	SNS情報発信による顧客獲得
	ピーマン生産	JAに加え、業務用、宅配など多様なチャネル確保
	OA機器販売	自社をモデルにデジタル機器などを提案営業