

各計画の位置づけ	KPI (指標)	出発点	R6年度到達目標	R6実績	R6達成度	現状値	R7年度到達目標	R7達成見込み	4年後 (R9) 目標	
									数値目標	達成率
未来戦略	政策1 魅力ある仕事をつくり、若者の定着につなげる 1 魅力のある仕事をつくる (1) 若者の所得向上の推進	1 高付加価値な製品・技術の開発件数 (累計) 【未・中・産】	17件 (R2~R4)	10件 (R6)	20件	S	7件/年 (累計27件)	10件/年 (累計20件)	S	40件 (R6~R9)
		2 事業戦略実行支援企業のうち前年比+3%の付加価値額を達成した企業の割合 (年間) 【未・産】	54.4% (R4)	70%	49.30%	C	37.0%	80%	D	100%
中山間ビジョン	第6策 基幹産業の振興と地域の資源を活用した付加価値の高い産業の創出 (4) 商工業の振興 ○SDGsを意識した製品や特徴ある製品の開発支援	3 製造業の1人当たり付加価値額 (年間) 【未】	893万円 (R4)	929万円 ※直近値 911万円 (R5)	- ※直近値 906万円 (R5)	- ※直近値 B (R5)	-	948万円	-	986万円
		4 紙産業の製造品出荷額等 (年間) 【産】	796億円 (R3)	760億円 (R5)	728億円 (R5)	B (R5)	-	775億円 (R6)	-	820億円
		5 防災関連登録製品 (累計) 【産】	200製品 (H24~R5)	210製品 (H24~R6)	11製品/年 (累計211製品)	S	9製品/年 (累計220製品)	10製品/年 (累計220製品)	A	240製品 (H24~R9)
産振計画	I 専門分野 4 商工業分野 柱1 ものづくり企業の経営基盤の強化と企業誘致の推進 (1) ものづくり企業の経営基盤の強化									

※達成度の基準について

指標	達成度の基準
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
-	達成度の判断が困難なもの

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>1 高付加価値な製品・技術の開発件数 (累計) 【未・中・産】</p> <p>(1) 付加価値の高い製品・技術の開発支援 (グリーン化関連製品を含む) 戦略的製品開発推進事業費補助金による製品開発支援 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」により支援することで開発に取り組む企業の裾野を拡げるとともに、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 ア 高知県戦略的製品開発推進事業費補助金の公募開始 (4月~通年) (開発チャレンジ事業: 6、11、1月審査会、交付決定) (製品開発事業: 9、12、2月審査会、交付決定) イ 産業振興センター・公設試研究機関等で構成する「製品開発支援チーム」による伴走支援 (通年) ウ グリーン化製品開発研究会の実施 (7、12、3月) エ カーボンニュートラルに関するセミナーの開催 (6、2、3月)</p>	<p>1 高付加価値な製品・技術の開発件数 (累計) 【未・中・産】</p> <p>(1) 付加価値の高い製品・技術の開発支援 (グリーン化関連製品を含む) 戦略的製品開発推進事業費補助金による製品開発支援 ア 高知県戦略的製品開発推進事業費補助金の公募開始 開発チャレンジ事業 (6、11月分): 1件申請、1件採択 (1月審査分: 2件申請有り) 製品開発事業 (9、12月分): 6件申請、6件採択 イ 産業振興センター・公設試研究機関等で構成する「製品開発支援チーム」による伴走支援 (通年) 戦略的製品開発推進事業費補助金の申請全案件のブラッシュアップを実施 ウ グリーン化製品開発研究会の実施 7/1: ミーティング開催 (庁内15名参加、各部署のR6取組の報告・今後の方向性について協議) 9/10: 農水分野と工業技術センターとの意見交換を実施 12/3: 進捗管理ミーティング開催 (12名参加、R6・7取組の報告・今後の方向性について) エ カーボンニュートラルに関するセミナーの開催 6/26: 第1回カーボンニュートラルセミナー (省エネの推進等に関する内容) (15名参加) 2月: 第2回開催予定 3月: 第3回開催予定</p>	<p>1 高付加価値な製品・技術の開発件数 (累計) 【未・中・産】</p> <p>(1) 付加価値の高い製品・技術の開発支援 (グリーン化関連製品を含む) 《現状分析》 ○開発件数: 7件 (KPI: 10件)</p> <p>【要因・課題】 【所得向上PT】 ・持続的な質上げの実現には、質上げ原資の確保のため、付加価値の高い製品・技術の開発が必要</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 【所得向上PT】 ・大幅な質上げに取り組む企業に対する支援内容を拡充 (当該補助金の拡充)</p>
<p>2 事業戦略実行支援企業のうち前年比+3%の付加価値額を達成した企業の割合 (年間) 【未・産】</p> <p>(1) 事業戦略の策定支援 ①事業戦略に取り組む企業の掘り起こし ・事業戦略策定により収益が改善した等の好事例を紹介して、策定に取り組む企業の裾野を拡大</p> <p>(2) 事業戦略策定企業の伴走支援 ①事業戦略支援会議による進捗管理、支援方針の検討 ②PDCAサイクルの定着支援 (自走化に向けた支援) ③事業者の経営課題に応じた個別サポート、専門家の活用 ④事業戦略等推進事業費補助金による支援</p> <p>※R7 KPI 付加価値額前年比+3%を達成した企業の割合: 80% ・今年度の対象 (決算書による付加価値額の確認): 32社 (通年)</p>	<p>2 事業戦略実行支援企業のうち前年比+3%の付加価値額を達成した企業の割合 (年間) 【未・産】</p> <p>(1) 事業戦略の策定支援 ①事業戦略に取り組む企業の掘り起こし ・デジタル化計画の伴走支援チームと連携し企業訪問。会計や勤怠等、部分的なデジタル化に加え、会社全体の事業戦略の必要性を訴え、10社が着手 製造業2、非製造業8 (12月末)</p> <p>(2) 事業戦略策定企業の伴走支援 (12月末現在) ①事業戦略支援会議による進捗管理、支援方針の検討: 25社 付加価値額の向上に向けて、事業戦略支援会議にて各社の進捗管理を行ったうえで、課題に対する支援方針を検討</p> <p>②PDCAサイクルの定着支援 (自走化に向けた支援) 実行後1年目を目標に自社でPDCAサイクルを回せるよう四半期毎の進捗確認を実施</p> <p>③事業者の経営課題に応じた個別サポート、専門家の活用 ・事業者の経営課題に応じた専門家派遣: 7社 (12月末)</p> <p>④事業戦略等推進事業費補助金による支援 [国内事業申請枠] ※7月から毎月募集に変更 ・採択26件 (1次、7~10月募集分) →7~11月分 ・11月募集分: 申請0件 →12月分 [海外事業申請枠] ・採択13件 (4~10月募集分) →7~11月分 ・11月募集分: 申請0件 →12月分</p>	<p>2 事業戦略実行支援企業のうち前年比+3%の付加価値額を達成した企業の割合 (年間) 【未・産】</p> <p>(1) 事業戦略の策定支援 《現状分析》 ○事業戦略策定支援: 10社 (年度内完成予定)</p> <p>【要因・課題】 ・事業戦略実行支援当初 (H28) から製造業事業者に対して、策定 (165社) 及び実行支援を実施してきており、必要性等を理解している企業は一定数策定済 ・支援終了後、自社でPDCAを上手く回せていない状況も見られる</p> <p>【所得向上PT】 ・持続的な質上げの実現のためには、計画を見える化する事業戦略の策定が必要</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 【所得向上PT】 ・企業が経営環境の変化に対応し、持続的な成長を実現するための事業戦略の策定・実行支援の強化 ・経済波及効果の高い一定規模の売上のある企業のスケールアップ等を目指した取組への重点支援 ・モデル事例の横展開</p> <p>(2) 事業戦略策定企業の伴走支援 《現状分析》 ○付加価値額前年比+3%を達成した企業の割合: 37.0% (27社中10社達成) ※今年度の対象32社のうち、決算提出企業27社、うち達成企業10社 (12月末見込)</p> <p>【要因・課題】 ・物価、労務費の高騰により利益確保が困難のため。 物価: 材料費等の仕入れ価格の高騰、燃料費の高止まり、運送費の増加 等 労務費: 最低賃金の上昇、質上げの実施 (ベア、売り手市場での人材確保) ・これらの外部環境に対応するため、利益確保に向けた経営改善、生産性向上が必要 ・企業課題が多様化しており、これらに対応するため、外部専門家を活用した支援が必要</p> <p>【所得向上PT】 ・持続的な質上げの実現のためには、計画を見える化する事業戦略の策定が必要【再掲】</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・生産性向上推進アドバイザーなどの活用やデジタル化の視点を加えた事業戦略の実行支援により企業の生産性向上、省力化を支援 ・原価計算、価格転嫁を進めるための専門家派遣等による支援</p> <p>【所得向上PT】 ・企業が経営環境の変化に対応し、持続的な成長を実現するための事業戦略の策定・実行支援の強化 ・経済波及効果の高い一定規模の売上のある企業のスケールアップ等を目指した取組への重点支援 ・モデル事例の横展開【再掲】</p>

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>4 紙産業の製造品出荷額等（年間）【産】</p> <p>(1) 付加価値の高い製品開発の促進 ア 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（通年） イ 戦略的製品開発推進事業費補助金による製品開発支援【再掲】</p> <p>(2) 紙産業における生産性向上 R7年度から事業運営を産業振興センターに移管するとともに、アドバイザーを1名増員（3名体制）し、支援を実施 ア 生産性向上推進アドバイザーによる企業訪問及び生産性向上支援会議の開催（毎月） イ 生産性向上セミナーの開催（5、9、12月）及び先進企業視察（12月）</p>	<p>4 紙産業の製造品出荷額等（年間）【産】</p> <p>(1) 付加価値の高い製品開発の促進 ア 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 ・共同研究（1件2社） ・受託研修（1件1団体） ・開放試験設備利用研修（4月：2回8人、6月：2回3人、7月4回9人、8月2回9人、9月2回6人、10月2回3人、11月3回18人計17回56人） ・初任者研修（6月：2日延べ12人、7月：2日延べ23人） ・研究会活動（4月：86件、5月：157件、6月：116件、7月：71件、8月：83件、9月：94件、10月：93件、11月92件 計792件） ・試作品製造における技術支援3件</p> <p>イ 戦略的製品開発推進事業費補助金による製品開発支援【再掲】 開発チャレンジ事業（6、11月分）：1件申請、1件採択（1月審査分：2件申請有り） 製品開発事業（9、12月分）：6件申請、6件採択 ※うち紙関係：0件</p> <p>(2) 紙産業における生産性向上 ア 生産性向上推進アドバイザーによる企業訪問及び生産性向上支援会議の開催 企業訪問：4月11社、5月13社、6月19社、7月13社、8月18社、9月13社、10月16社、11月15社、12月17社 （うち、紙関係：4月3社、5月3社、6月5社、7月3社、8月6社、9月1社、10月4社、11月4社、12月5社）</p> <p>支援事例 ・工程進捗管理のデジタル化 ・作業の標準化（ビデオマニュアル化） 支援会議：2回開催（4月、6月）</p> <p>イ 生産性向上セミナーの開催及び先進企業視察 5/21セミナー開催（18名参加、うち紙関係0名） 9/19、12/8実践型セミナー開催（各9名参加（うち紙関係0名）） 12/1～2先進企業視察（30名参加）</p>	<p>4 紙産業の製造品出荷額等（年間）【産】</p> <p>(1) 付加価値の高い製品開発の促進 《現状分析》 ア 共同研究や技術研修を通じて、新製品開発に取り組む企業の掘り起こしを行うとともに、技術面での支援を実施している イ 複数の紙関係企業が補助金申請を検討している</p> <p>[要因・課題] 【所得向上PT】 ・持続的な買上げの実現には、買上げ原資の確保のため、付加価値の高い製品・技術の開発が必要。</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 【所得向上PT】 ・大幅な買上げに取り組む企業に対する支援内容を拡充（当該補助金の拡充）【再掲】</p> <p>(2) 紙産業における生産性向上 《現状分析》 ○アドバイザーの支援による生産性向上の成果件数 ：年間目標8件、実績3件（12月時点） ・成果については、現在、36社を支援しており、目標を達成できる見込み</p> <p>[要因・課題] ・生産性向上に取り組む企業のさらなる掘り起こしが必要</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・引き続き、産業振興センターによる事業戦略の実行支援とも連動させながら生産性向上に取り組む企業の掘り起こしを行う ・また、国がR8.4月によろず支援拠点に設定予定の「生産性向上支援センター（仮称）」について、情報収集を行い、県内企業への情報提供を行う</p>
<p>5 防災関連登録製品（累計）【産】</p> <p>(1) 防災関連製品の開発促進 ア 製品開発WGによる防災関連産業への参画企業の拡大やさらなる製品開発案件の掘り起こし（年3回） イ 防災関連産業振興アドバイザーによる製品開発・改良への助言（通年） ウ 産業振興センター・公設試研究機関等で構成する「製品開発支援チーム」による伴走支援（通年）【再掲】 新エ 戦略的製品開発推進事業費補助金による製品開発支援【再掲】 オ 防災関連製品認定制度の実施（年2回） カ 防災関連産業交流会の全体会・WG等を通じた情報共有、情報提供（通年）</p>	<p>5 防災関連登録製品（累計）【産】</p> <p>(1) 防災関連製品の開発促進 ア 製品開発WGによる防災関連産業への参画企業の拡大やさらなる製品開発案件の掘り起こし 1回目：9/16製品開発WG（避難所）開催、24名参加 2回目：2月製品開発WG（土木・建築）開催予定 イ 防災関連産業振興アドバイザーによる製品開発・改良への助言 7/24企業相談会、3社参加 10/9企業相談会、4社参加予定 ウ 産業振興センター・公設試研究機関等で構成する「製品開発支援チーム」による伴走支援【再掲】 戦略的製品開発推進事業費補助金の申請全案件のブラッシュアップを実施 エ 戦略的製品開発推進事業費補助金による製品開発支援【再掲】 開発チャレンジ事業（6、11月分）：1件申請、1件採択（1月審査分：2件申請有り） 製品開発事業（9、12月分）：6件申請、6件採択 オ 防災関連製品認定制度の実施 4/1～5/16第1回公募、6件申請、6件認定 7/17～8/29第2回公募、4件申請、3件認定 カ 防災関連産業交流会の全体会・WG等を通じた情報共有、情報提供 1/20 防災関連産業交流会全体会 開催予定 2月 製品開発WG（土木・建築）開催予定</p>	<p>5 防災関連登録製品（累計）【産】</p> <p>(1) 防災関連製品の開発促進 《現状分析》 ○認定数：9製品（KPI:10製品）</p> <p>[要因・課題] ・さらなる防災関連産業への参画企業及び製品開発案件の掘り起こしが必要 ・業務が多忙で申請を見送った企業が5社あり、引き続き、登録に向けた支援が必要</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・引き続き、防災関連産業交流会（全体会・WG）の開催や産業振興センター等と連携しながら防災関連産業への参画企業の掘り起こしを行うとともに、防災関連産業振興アドバイザー等による製品開発サポートを行う</p>

	各計画の位置づけ	KPI (指標)	出発点	R6年度到達目標	R6実績	R6達成度	現状値	R7年度到達目標	R7達成見込み	4年後(R9)目標
未来戦略	政策1 魅力ある仕事をつくり、若者の定着につなげる 1 魅力のある仕事をつくる (4) 若年層の雇用の受け皿となる企業誘致	1 企業誘致の推進による雇用者数(年間)【未・中・産】 (うち事務系企業)	7,693人 (1,595人) (R5.4)	8,130人 (1,646人)	7,856人 (1,607人) (R7.4)	B (B)	7,856人 (1,607人) (R7.4)	8,692人 (1,993人)	D (D)	9,857人 (2,697人)
中山間ビジョン	柱4 しごとを生み出す 第7策 起業等による仕事の創出 (2) 企業誘致の推進 ○高知県企業誘致戦略の実行による誘致活動の推進 ○新たな工業団地の開発	2 企業立地件数(R1~R4の累計)【中】 (うち、事務系企業およびIT系企業)	27件 (6件) (R1~R4)	37件 (10件) (R1~R6)	34件 (10件) (R1~R6)	B (A)	34件 (10件) (R1~R7.12)	46件 (13件) (R1~R7)	B (A)	63件 (19件) (R1~R9)
		3 立地企業による雇用の創出【未・中】 (うち、事務系企業およびIT系企業)	116人 (34人) (R1~R4)	367人 (95人) (R1~R6)	311人 (55人) (R1~R6)	B (D)	311人 (55人) (R1~R6)	453人 (119人) (R1~R7)	C (D)	693人 (167人) (R1~R9)
産振計画	I 専門分野の成長戦略 1 商工業分野 柱1 ものづくり企業の経営基盤の強化と企業誘致の推進 (2) 企業誘致戦略等に基づく誘致の推進	4 工業団地の新規開発件数【中・産】	2件 (R2~R5)	— (R6~R9 2件)	0件	—	0件 (R7.12)	1件	D	2件 (R6~R9)

※達成度の基準について

指標	達成度の基準
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
—	達成度の判断が困難なもの

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>1 企業誘致の推進による雇用者数【未・中・産】</p> <p>2 企業立地件数【中】</p> <p>3 立地企業による雇用の創出【未・中・産】</p> <p>(1) 様々な機会を捉えた企業誘致の推進</p> <p>①南国日章産業団地の早期分譲完了及び高知テクノパークへの誘致を目指した取組の推進</p> <p>②見本市出展やデジタル技術の活用による効率的かつ効果的な誘致活動の強化</p> <p>ア 見本市への出展 ⇒総務・人事・経理WEEK東京展春(6/25~6/27)、企業立地フェア(7/16~7/18)、バックオフィスDXPO東京'25(8/19・20)</p> <p>イ デジタル技術の活用 ⇒SNS広告及びフォームマーケティングの実施(6~3月)</p> <p>ウ DM発送 ⇒製造業、事務系企業、宿泊業など約3,000社に発送(6~12月)</p> <p>(2) 企業ニーズに応えるきめ細やかなアフターフォローの実施</p> <p>①人材確保や雇用定着に向けた立地企業支援の実施</p> <p>ア サテライトオフィス等立地促進事業費補助金により人材の募集及び研修に要する経費を支援</p> <p>イ 合同企業説明会の開催 対面形式3回、オンライン形式1回の実施(8,9月) ⇒参加目標人数：各回50人</p> <p>ウ 会社説明会・面接会の開催支援 ⇒随時開催</p>	<p>1 企業誘致の推進による雇用者数【未・中・産】</p> <p>2 企業立地件数【中】</p> <p>3 立地企業による雇用の創出【未・中・産】</p> <p>(1) 様々な機会を捉えた企業誘致の推進</p> <p>①南国日章産業団地の早期分譲完了及び高知テクノパークへの誘致を目指した取組の推進</p> <p>・南国日章産業団地2件について交渉を実施中</p> <p>②見本市出展やデジタル技術の活用による効率的かつ効果的な誘致活動の強化</p> <p>ア 見本市への出展</p> <p>・総務・人事・経理WEEK東京展春 6/25~6/27：名刺交換95枚(うち面談3社、誘致有望1社)</p> <p>・企業立地フェア 7/16~7/18：名刺交換73枚(うち面談2社、誘致有望1社)</p> <p>・バックオフィスDXPO東京'25 8/19~8/20：名刺交換36枚(うち面談1社、誘致有望1社)</p> <p>・デジタル化・DX推進展ODEX(大阪会場) 10/30~10/31：名刺交換33枚(うち面談1社、誘致有望0社)</p> <p>イ デジタル技術の活用</p> <p>・6月~：見本市に合わせSNS広告運用実施</p> <p>・10月~：フォームマーケティング実施(約7,600社に送付) (うち返信62社、面談済1社、面談予定4社)</p> <p>ウ DM発送</p> <p>・8/18発送：製造業1,400社、事務系企業1,300社、宿泊業100社 →上記ア、イ、ウ等の取り組みにより、誘致対象企業40社に面談、4社立地済</p> <p>(2) 企業ニーズに応えるきめ細やかなアフターフォローの実施</p> <p>①人材確保や雇用定着に向けた立地企業支援の実施</p> <p>ア サテライトオフィス等立地促進事業費補助金により人材の募集及び研修に要する経費を支援</p> <p>・サテライトオフィス等立地事業費補助金交付決定：2件</p> <p>イ 合同企業説明会の開催</p> <p>・8/6(オンライン形式開催)：参加者数38人(うち学生5名)</p> <p>・8/21(対面形式開催)：参加人数33名(うち学生8名)</p> <p>・8/30(対面形式開催)：参加人数45名(うち学生5名)</p> <p>・9/3(対面形式開催)：参加人数22名(うち学生2名)</p> <p>・合同企業説明会の参加者募集について、チラシ配布、広報誌での周知、WEBサイトやSNS等での広報を実施</p> <p>ウ 会社説明会・面接会の開催支援</p> <p>・会社説明会の開催支援8回実施</p>	<p>1 企業誘致の推進による雇用者数【未・中・産】</p> <p>2 企業立地件数【中】</p> <p>3 立地企業による雇用の創出【未・中・産】</p> <p>(1) 様々な機会を捉えた企業誘致の推進</p> <p>①南国日章産業団地の早期分譲完了及び高知テクノパークへの誘致を目指した取組の推進</p> <p>《現状分析》</p> <p>・南国日章産業団地：残区画3区画、企業2社と交渉中</p> <p>・高知テクノパーク：残区画1区画</p> <p>[要因・課題]</p> <p>・南国日章産業団地、高知テクノパークへの誘致企業の掘り起こし</p> <p>・災害リスクや物流コストの高さ、人手不足の悪化により、従来の製造業誘致活動に限界</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》</p> <p>・本県の強みを生かした製造業(ものづくり企業、食品加工業、製材業)の誘致</p> <p>②見本市出展やデジタル技術の活用による効率的かつ効果的な誘致活動の強化</p> <p>《現状分析》</p> <p>・見本市出展により新規企業との名刺交換・面談実施があり、誘致有望企業を獲得</p> <p>・デジタル施策を強化し、反応があった企業へ順次アプローチを実施</p> <p>[要因・課題]</p> <p>・関東エリアでの継続したアプローチに加え、新たに関西エリアにおける誘致対象企業の発掘</p> <p>・DM等の一方的な広報・営業活動では十分な成果が得にくい</p> <p>・企業誘致にかかる情報が複数のサイトに分散され、情報の一元化ができていない</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》</p> <p>新・企業にとって魅力的かつ利用しやすい誘致情報基盤を構築する</p> <p>新・AI技術等の新しい手法を活用し、効率的・効果的なアプローチを実施</p> <p>拡・関西エリアへの見本市出展拡大による新規企業開拓を実施</p> <p>(2) 企業ニーズに応えるきめ細やかなアフターフォローの実施</p> <p>①人材確保や雇用定着に向けた立地企業支援の実施</p> <p>《現状分析》</p> <p>・人材確保や採用支援については、補助金による支援や合同企業説明会の開催を実施</p> <p>・キャリアアップ研修は定員に達することが多く、企業からの評価が高い</p> <p>[要因・課題]</p> <p>・求職者(学生含む)に対し、立地企業の魅力を広く周知していく必要がある</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》</p> <p>新・県内の教育機関及び就職支援機関の就職担当者が企業を見学する機会を整え、求職者の周知につなげる</p>

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>エ キャリアアップ研修の実施（8～12月） ⇒参加目標企業：12社</p> <p>オ 高知デジタルカレッジ、土佐MBAの受講促進</p> <p>(3) 企業誘致戦略の策定及び実行</p> <p>①企業誘致戦略の実行</p> <p>ア 事務系企業を念頭に置いた、見本市出展やデジタル技術の活用、DM発送による企業誘致活動の実施</p> <p>イ R6実施の学生向けアンケート調査や各種調査の結果を参考に、学校側と連携した企業誘致活動の実施</p> <p>ウ R6実施のニーズ調査に基づき、引き続き、メッキ、表面加工、精密板金に対する企業誘致活動の実施</p> <p>エ 庁内各部署や地域本部、市町村と連携した企業誘致活動を実施</p> <p>②企業誘致戦略のバージョンアップ</p> <p>ア 本県のSWOT分析を実施し、各産業分野ごとの誘致方針を各部署と連携して検討</p> <p>イ 各部署・地域本部への巡回を実施し、誘致のボトルネックとなっている支援制度の補完や拡充を検討</p> <p>ウ 中山間地域企業誘致促進事業により、企業誘致に取り組む意欲のある市町村を、地域振興を得意とするコンサルタント業者が伴走支援</p> <p>③企業立地促進事業費補助金の雇用要件（新規雇用10人以上）等の見直しを検討</p>	<p>エ キャリアアップ研修の実施 ・第1回：7/24（参加人数：20人）、第2回：8/8（参加人数：21人） 第3回：8/18（参加人数：15人）、第4回：8/26（参加人数：7人） 第5回：9/9（参加人数：13人）、第6回：9/12（参加人数：20人） 第7回：9/16（参加人数：7人）、第8回：10/9（参加人数：11人） 第9回：10/29（参加人数：11人）、第10回：11/4（参加人数：21人） 第11回：11/17（参加人数：4人）、第12回：12/10（参加人数：21人）</p> <p>オ 高知デジタルカレッジ、土佐MBAの受講促進 ・随時立地企業に案内を実施</p> <p>(3) 企業誘致戦略の策定及び実行</p> <p>①企業誘致戦略の実行</p> <p>ア 事務系企業を念頭に置いた、見本市出展やデジタル技術の活用、DM発送による企業誘致活動の実施 ・見本市への出展【再掲】 ・6月～：SNS広告運用【再掲】 ・8月下旬：DM発送【再掲】 ・9月～：フォームマーケティング実施【再掲】</p> <p>イ R6実施の学生向けアンケート調査や各種調査の結果を参考に、学校側と連携した企業誘致活動の実施 ・理系学生からのニーズが高かった業種・職種（主にIT・コンテンツ系企業、薬品・化粧品関連企業、ゲーム関係等のクリエイティブ企業）をDM（ゲーム関係等のクリエイティブ企業を含めたIT・コンテンツ系企業1,175社、薬品・化粧品関連企業77社）やフォームマーケティングの対象企業として追加 →反応があった3社にアプローチ実施。誘致有望1社。 ・県内大学に対し、大学教員と共同研究等を行う企業の紹介について、意見交換を開始</p> <p>ウ R6実施のニーズ調査に基づき、引き続き、メッキ、表面加工、精密板金に対する企業誘致活動の実施 ・R7.2月に対象業種が出展する見本市に出展しアプローチを実施（11社） ・DM事業にて上記関係企業に送付（R6:19社、R7:32社） →R7.2月展示会、DM事業については企業からの反応なし。 ・R7.10のデジタル化・DX推進展ODEX（大阪会場）にて塗料製造、塗装工事事業者（1社）にアプローチを実施。 →当該1社と面談。誘致の見込みなし。</p> <p>エ 庁内各部署や地域本部、市町村と連携した企業誘致活動を実施 ・5月～7月：各部署・地域本部へ企業誘致のニーズに関するヒアリングを実施</p> <p>②企業誘致戦略のバージョンアップ</p> <p>ア 本県のSWOT分析を実施し、各産業分野ごとの誘致方針を各部署と連携して検討 ・SWOT分析を実施し、企業誘致戦略のバージョンアップ資料を作成</p> <p>イ 各部署・地域本部への巡回を実施し、誘致のボトルネックとなっている支援制度の補完や拡充を検討 ・5月～7月：各部署・地域本部へ企業誘致のニーズに関するヒアリングを実施【再掲】 ・8/1：企業誘致戦略WG会議を開催 ・8/18：企業誘致戦略PT会議を開催し次年度の方向性を確認</p> <p>ウ 中山間地域企業誘致促進事業により、企業誘致に取り組む意欲のある市町村を、地域振興を得意とするコンサルタント業者が伴走支援 ・5/16：市町村担当者勉強会開催（基礎編）（13市町村参加） ・6/2,3：市町村担当者勉強会開催（応用編）（12市町村参加） ・6月～：県内9市町について伴走支援を開始 ・11/11：大阪市内にて県内7市町、県外54企業によるマッチングイベント開催 →42件についてマッチング済、事業連携に向けて取り組み継続12件</p> <p>③企業立地促進事業費補助金の雇用要件（新規雇用10人以上）等の見直しを検討 ・事務事業見直しの中で議論を開始</p>	<p>(3) 企業誘致戦略の策定及び実行</p> <p>①企業誘致戦略の実行</p> <p>《現状分析》 ・学生向けアンケート結果を活用し、学生ニーズの高い業種へのアプローチを実施 ・ニーズ調査に基づいたメッキ等の企業へのアプローチを実施したが、県内での需要が少ないため、立地の可能性が低い</p> <p>[要因・課題] ・誘致ターゲットの業種と地域の実情（ニーズ）にギャップが存在 ・理系分野の企業情報や大学の教育内容の整理が不十分で、誘致ターゲットの精度に課題がある</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・誘致戦略PT会議の議論に基づき、ターゲット企業の誘致を促進 ・県内大学と連携し、理系学部・教員と関連のある企業への誘致活動の実施</p> <p>②企業誘致戦略のバージョンアップ</p> <p>《現状分析》 ・各部署・地域本部の進捗状況を確認し、企業誘致戦略WG・PTにおいて次年度の方向性を確認 ・中山間地域企業誘致促進事業における市町村と企業とのマッチングによる立地実績が出てきている</p> <p>[要因・課題] ・各部署・地域本部（市町村）のニーズに基づいた誘致が必要</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・誘致戦略PT会議の議論に基づき、誘致ターゲットの設定と誘致案件の磨き上げ 新・他部署等と連携する新たな業種（宿泊業など）の誘致活動を推進</p> <p>③企業立地促進事業費補助金の雇用要件（新規雇用10人以上）等の見直しを検討</p> <p>《現状分析》 ・補助要件である、新規雇用10人以上の雇用要件が達成できない企業がでてきている</p> <p>[要因・課題] ・製造業の有効求人倍率が高く、製造業における採用が厳しい</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・補助要件（新規雇用10人以上）の見直しを実施</p>

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>4 工業団地の新規開発件数【中・産】 (1) 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 (仮称)香美楠目産業団地の推進 (香美市) ア 実施測量設計委託業務 イ 用地測量調査委託業務</p> <p>② 新たな団地開発に向けた適地調査の実施 ア 候補地選定調査 2市 (高知市、南国市)</p> <p>③ 継続的な適地調査に向けた候補地の洗い出し ア 市町村の意向調査の実施 (企業誘致活動の進捗状況や県内企業ニーズの把握、必要な団地開発規模等の検討)</p>	<p>4 工業団地の新規開発件数【中・産】 (1) 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 (仮称)香美楠目産業団地の推進 (香美市) ・地元説明会実施 (5月) ・産業団地予定地周辺が「土生川洪水浸水想定区域」に指定 (R7.6月) →工業団地の造成 (盛土) に伴う影響が懸念されたため、団地造成後の地形を反映した洪水浸水シミュレーション業務を実施する必要が生じ、当初計画の工程が遅延 ・関係機関協議 (6~7月) →土生川洪水浸水想定区域に関して協議 (県河川課) 女夫ヶ池決壊による浸水想定区域に関して協議 (香美市) ・土生川洪水浸水想定及び女夫ヶ池崩壊による浸水想定区域のシミュレーション業務を実施 (8~10月) ・シミュレーション業務完了後、地元説明会を実施。 (予岳地区10月21日) ・地元説明会后、予岳地区住民内で意見交換会を実施 (11/15) ・予岳地区から団地開発に対する反対意見書が香美市長へ提出される (12/8) ・団地開発の可否について、香美市長と商工労働部長が協議 (12月末) ・香美市臨時議会で団地開発見送りを表明 (1/14)</p> <p>② 新たな団地開発に向けた適地調査の実施 ア 候補地選定調査 1市 ・高知市 (5/22交付決定 調査期間R7.6/18~R8.2/28) →移転・新設を考えている企業に対し、詳細なヒアリングを実施するも、さらなる候補地の絞り込みには至らず。 ・南国市 (10/3交付決定 調査期間R7.10/16~R8.3/16)</p> <p>③ 継続的な適地調査に向けた候補地の洗い出し ア 市町村の意向調査の実施 (R6県内企業ニーズ調査結果の共有、市町村の企業誘致活動状況の確認及び伴走支援) ・市町村意向調査: 7月 (4市5町1村) 団地開発に前向きな回答があった市町村 (南国市、安田町) 南国市: 従前の候補地抽出条件を見直し、団地開発候補地を選定 安田町: 令和8年度に候補地選定調査を実施する方向で検討</p>	<p>4 工業団地の新規開発件数【中・産】 (1) 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 (仮称)香美楠目産業団地の推進 (香美市) 《現状分析》 ・香美市長の意向を踏まえ、現時点での団地開発を見送る</p> <p>② 新たな団地開発に向けた適地調査の実施 《現状分析》 ・高知市: 地域未来投資促進法を活用した民間開発の促進に向けた伴走支援を実施していく方針 ・南国市: 計画どおり実施 (9月議会で補正予算承認後)</p> <p>③ 継続的な適地調査に向けた候補地の洗い出し 《現状分析》 ・団地開発に適した平地が少なく、まとまった分譲面積 (5ha) を確保するには斜面を切り開く必要があり、団地開発費用が増大 ・共同開発を検討する市町村からは、共同開発要件である「分譲面積5ha」がネックとなっており、引き下げを求める要望あり</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・市町村の要望を踏まえ共同開発要件である「分譲面積5ha」の要件の見直しを検討</p>

各計画の位置づけ	KPI（指標）	出発点	R6年度到達目標	R6実績	R6達成度	現状値	R7年度到達目標	R7達成見込み	4年後（R9）目標	※達成度の基準について		
										指標	達成度の基準	
未来戦略	1 産業振興センターが支援する企業の県外売上高（年間）【中・産】	1,027億円（R4）	1,089億円（R6）	1,291億円	S	533億円（8月末）	1,122億円	S	1,190億円（R9）	S	数値目標の達成率 110%以上	
	うち国内での売上高（年間）	971億円（R4）	1,030億円（R6）	1,208億円	S	505億円（8月末）	1,061億円	S	1,126億円（R9）	S	数値目標の達成率 100%以上110%未満	
中山間ビジョン	柱4 しごとを生み出す 第6策 基幹産業の振興と地域の資源を活用した付加価値の高い産業の創出 (4) 商工業の振興 ○産業振興センターによる企業伴走支援	うち海外での売上高（年間）	56億円（R4）	59億円（R6）	83億円	S	28億円（8月末）	61億円	S	64億円（R9）	B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
	2 防災関連登録製品の売上高（年間）【産】	126.3億円（R4）	160億円（R6）	153.5億円	B	93.4億円（9月末）	175億円	A	200億円（R9）	A	数値目標の達成率 70%以上 85%未満	
産振計画	I 専門分野 4 商工業分野 柱2 外商の加速化と海外展開の促進 (1) 産業振興センターと連携した販路拡大										C	数値目標の達成率 70%未満
												-

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>1 産業振興センターが支援する企業の県外売上高（年間）【中・産】<賞> (1) 外商サポート強化による販路拡大 ① 企業の営業力強化に向けた取り組みを支援 ア 企業の営業力強化のための助成メニューによる支援（営業拠点の設置や営業代行の利用など） 【事業戦略等推進事業費補助金】 4/1～4/25公募：国内事業申請枠（1次募集）※7月から毎月募集に変更</p> <p>② さらに成約額増に向けた製品開発の促進による見本市の活性化 ア 新規開発製品を優先的に見本市、ミニ展示商談会、現地視察商談会に展示することで、成約件数の増加と高知県ブースの新陳代謝を促す【関西】</p> <p>③ 工法の外商支援 ア 外商を促進するため、土木・工法に精通する専門家を産業振興センターの大阪営業本部に配置【関西】 拡・土木技術コーディネーターの活動日数を増加（週3日→4日）</p> <p>④ 販路拡大の強化 拡 ア 大手企業に幅広いネットワークを持つNPO法人との連携分野について、技術の外商分野に加えて、防災関連製品をはじめとする各種製品に拡大【関西】</p> <p>イ 「とさとさ」を活用した伝統的工芸品、海洋深層水などの販売促進【関西】 ウ 産振センター外商コーディネーターによる外商支援</p> <p>(2) 技術の外商サポートによる受注拡大 ① 大手企業に幅広いネットワークを持つNPO法人と関西で連携し、従来ではアプローチが困難だった新たな顧客との商談機会の創出【関西】 拡 ア 関西に加えて関東においても、NPO法人と連携した活動を実施</p>	<p>1 産業振興センターが支援する企業の県外売上高（年間）【中・産】<賞> (1) 外商サポート強化による販路拡大 ① 企業の営業力強化に向けた取り組みを支援 ア 企業の営業力強化のための助成メニューによる支援（営業拠点の設置や営業代行の利用など） 【事業戦略等推進事業費補助金】 [国内事業申請枠]・採択26件（1次、7～10月募集分） [海外事業申請枠]・採択13件（4～10月募集分）</p> <p>② さらに成約額増に向けた製品開発の促進による見本市の活性化 ア 新規開発製品を優先的に見本市、ミニ展示商談会、現地視察商談会に展示することで、成約件数の増加と高知県ブースの新陳代謝を促す【関西】 ・見本市への出展：12回（関東5、関西5、東海1、九州1）、のべ84社、商談1,545件（12月末） ・ミニ展示商談会の開催：7回（東京3、大阪3、名古屋1）57社、商談721件（12月末）</p> <p>③ 工法の外商支援 ア 外商を促進するため、土木・工法に精通する専門家を産業振興センターの大阪営業本部に配置【関西】 ・土木技術コーディネーターによる訪問件数 延べ306件（11月末） ・うち国、自治体関係 140件・ゼネコン・建設コンサル等 102件 ・大阪狭山市（大阪府）と高知丸高の災害時の応援協定締結（7/4）の仲介サポート ・ミニ展示商談会（土木・工法）開催（8/27）7社参加 来場48名・商談71件</p> <p>④ 販路拡大の強化 ア 大手企業に幅広いネットワークを持つNPO法人との連携分野について、技術の外商分野に加えて、防災関連製品をはじめとする各種製品に拡大【関西】 ・NPO法人と県内サポート企業との面談実施 ・NPO法人による支援件数（製品・技術総数）（11月末） 関東 マッチング：県内24社（42件）、商談：県内21社（29件）、見積：県内2社（3件） 関西 マッチング：県内24社（56件）、商談：県内24社（50件）、見積：県内6社（12件） 仁淀ブルー観光協会と連携した「とさとさ」での土佐和紙のPR（ワークショップ）を実施（9/8,9） ウ 産振センター外商コーディネーターによる営業活動訪問実績（東京・名古屋・大阪） ・3,870回（うち自治体826）（11月末） ⇒成約487件 463,484千円（11月末）</p> <p>(2) 技術の外商サポートによる受注拡大 ① 大手企業に幅広いネットワークを持つNPO法人と連携し、従来ではアプローチが困難だった新たな顧客との商談機会の創出【関西】 ア 関西に加えて関東においても、NPO法人と連携した活動を実施 ・NPO法人による支援件数（製品・技術総数）【再掲】 関東 マッチング：県内24社（42件）、商談：県内21社（29件）、見積：県内1社（3件） 関西 マッチング：県内24社（56件）、商談：県内24社（50件）、見積：県内6社（12件）</p>	<p>1 産業振興センターが支援する企業の県外売上高（年間）【中・産】<賞> (1) 外商サポート強化による販路拡大 《現状分析》 ○売上実績（4～8月）：533億円 ・各種商談機会等のサポートを実施できている ・また、土木技術コーディネーターの活動日数を増やしたことにより、自治体や企業への訪問件数が増加（昨年度比：約80%増）している</p> <p>[要因・課題] ・これらの支援を継続しながら、より成約に繋がるための支援を行う必要がある</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・NPO法人などを活用したマッチング支援の継続 ・防災関連製品採用に向けた自治体の各種イベント参加による認知度向上及び自治体との関係強化 ・県包括協定先（近鉄百貨店）との連携強化（展示会の共同出展、各種イベント等） ・土木技術コーディネーターの活動日数を拡大（常勤化）し、工法分野の支援体制を強化 ・ゼネコン、建設コンサル関係者を高知に招聘し、施工現場視察によるマッチング支援 ・土木・技術系の商談が期待できる展示会への新規出展 ・「とさとさ」等を活用し、関西圏でのさらなる外商拡大に向けて、海洋深層水商品の商談機会を創出 ・IR整備を見据え、関西圏における高付加価値製品（ギフト・雑貨・伝産品等）の販路拡大に係る可能性検証</p> <p>(2) 技術の外商サポートによる受注拡大 《現状分析》 ・NPOクラブと県内企業との面談結果を踏まえ、関東・関西の企業とのマッチング・商談支援を行っており、引き続き同団体と連携した支援を行い、成約につなげていく【再掲】</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・NPOクラブなどを活用したマッチング支援の継続【再掲】 ・土木技術コーディネーターの活動日数を拡大（常勤化）し、工法分野への支援体制を強化【再掲】 ・土木技術コーディネーターによる自治体などへの継続訪問・提案に加え、ゼネコン、建設コンサル関係者を高知に招聘し、施工現場視察によるマッチング支援【再掲】 ・土木・技術系の商談が期待できる展示会への新規出展【再掲】</p>
<p>2 防災関連登録製品の売上高（年間）【産】<賞> (1) 防災関連登録製品の販路開拓 ① 県内地消の促進 ア 県内での導入実績の拡大 ・県内防災関連イベント等でのPR活動（年10回程度）</p> <p>② 県内外への販路拡大 県内外の防災ニーズと防災関連製品とのマッチング ア 整備済の企業・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個人を狙った百貨店オンラインショップの活用を行う。【関西】</p> <p>イ 外商を促進するため、土木・工法に精通する専門家を産業振興センターの大阪営業本部に配置【再掲】【関西】 拡・土木技術コーディネーターの活動日数を増加（週3日→4日）【再掲】</p>	<p>2 防災関連登録製品の売上高（年間）【産】<賞> (1) 防災関連登録製品の販路開拓 ① 県内地消の促進 ア 県内での導入実績の拡大 ・県内防災関連イベント等でのPR活動：11件 ・県内市町村に対して公共調達（新事業分野開拓者認定制度）による防災関連製品の導入に向けた働きかけを実施（17市町村（予定））</p> <p>② 県内外への販路拡大 県内外の防災ニーズと防災関連製品とのマッチング ア 整備済の企業・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個人を狙った百貨店オンラインショップの活用を行う。【関西】 ・近鉄百貨店と松屋銀座のオンラインショップに防災食（近鉄3社・松屋4社）採用 イ 外商を促進するため、土木・工法に精通する専門家を産業振興センターの大阪営業本部に配置【再掲】【関西】 ・土木技術コーディネーターによる訪問件数 延べ306件（11月末）【再掲】 ・うち国、自治体関係 140件・ゼネコン・建設コンサル等 102件</p>	<p>2 防災関連登録製品の売上高（年間）【産】<賞> (1) 防災関連登録製品の販路開拓 《現状分析》 ○売上実績（4～9月）：65.8億円 ・計画どおり県内防災関連イベント等でのPR活動を実施 ・民間企業だけでなく、公的機関にもSELECT BOOKを持参して積極的にPRしている</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・庁内及び市町村での新事業分野開拓者認定制度（4号随契）の活用促進 ・防災関連製品採用に向けた自治体の各種イベント参加による認知度向上及び自治体との関係強化【再掲】 ・NPO法人などを活用したマッチング支援の継続【再掲】</p>

各計画の位置づけ	KPI (指標)	出発点	R6年度到達目標	R6実績	R6達成度	現状値	R7年度到達目標	R7達成見込み	4年後(R9)目標	※達成度の基準について	
										指標	達成度の基準
未来戦略	1 産業振興センターが支援する企業の県外売上高(年間)【中・産】	1,027億円(R4)	1,089億円(R6)	1,291億円	S	533億円(8月末)	1,122億円	S	1,190億円(R9)	S	数値目標の達成率 110%以上
	うち海外での売上高(年間)	56億円(R4)	59億円(R6)	83億円	S	28億円(8月末)	61億円	S	64億円(R9)	A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
中山間ビジョン	2 防災関連登録製品の売上高(年間)【産】	126.3億円(R4)	160億円(R6)	153.5億円	B	93.4億円(9月末)	175億円	A	200億円(R9)	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
産振計画	I 専門分野									D	数値目標の達成率 70%未満
	4 商工業分野 柱2 外商の加速化と海外展開の促進 (2) 海外展開の促進									-	達成度の判断が困難なものの

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>1 産業振興センターが支援する企業の県外売上高(年間)【中・産】<黄></p> <p>(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と強化</p> <p>① 海外展開に取り組む企業の裾野の拡大</p> <p>ア 海外ビジネス交流会の開催(4回程度)</p> <p>イ 海外経済ミッション団の派遣</p> <p>新・忙しい経営層でも参加できるよう、現地サポートデスク(タイ・ベトナム)を活用した短期間の海外視察の実施等</p> <p>② 海外展開に取り組む企業の伴走支援体制の強化</p> <p>ア 海外戦略支援会議の開催(6回)</p> <p>イ 海外支援COによる海外戦略の策定支援</p> <p>ウ 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</p> <p>エ 継続的な支援体制が構築されたタイ、ベトナム現地サポートデスクを活用した販路開拓</p> <p>(2) 見本市等のエリア拡大による商談機会の確保</p> <p>① 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</p> <p>拡・台湾での展示会出展に加えて、フィリピンでのJICA等との連携や防災セミナーで築いた現地政府機関とのネットワークを活用し、現地商談及び事前・事後のウェブ商談を実施(8~9月)</p> <p>拡② フランスやドイツでの取り組みの情報を共有、県内企業の意欲を高め、EU圏での商談を促進</p> <p>新③ JETROと連携した海外市場調査の実施(7月予定)</p>	<p>1 産業振興センターが支援する企業の県外売上高(年間)【中・産】<黄></p> <p>(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と強化</p> <p>① 海外展開に取り組む企業の裾野の拡大</p> <p>ア 海外ビジネス交流会の開催</p> <p>第1回:6/23 フィリピンへの販路開拓(高知丸高、JICA講演)71名参加</p> <p>第2回:2/3 新春講演会(技研製作所講演)</p> <p>イ 県内企業の海外短期視察</p> <p>タイ:11/19~23(8社参加)</p> <p>台湾:1/21~24(4社参加予定)</p> <p>② 海外展開に取り組む企業の伴走支援体制の強化</p> <p>ア 海外戦略支援会議の開催</p> <p>第1回:5/22 海外ビジネス支援機関連絡会と合同開催 39名参加</p> <p>第2回:7/23 県内企業の海外展開進捗状況、各機関の支援施策の共有 15名参加</p> <p>第3回:10/24 県内企業の海外展開進捗状況、各機関の支援施策の共有 15名参加</p> <p>イ 海外支援COによる海外戦略策定支援</p> <p>新規策定候補:2社、改定候補:4社【累計:36社策定(R7.12月末時点)】</p> <p>ウ ものづくり海外サポートデスクによる総合相談対応</p> <p>471件(R7.11月末時点)</p> <p>(新規展開:116件、販路拡大:119件、輸出入:137件、メーカー等紹介:66件、その他:33件)</p> <p>エ タイ、ベトナム現地サポートデスクによる支援</p> <p>相談件数:タイ14社、ベトナム14社(12/15時点)</p> <p>(2) 見本市等のエリア拡大による商談機会の確保</p> <p>① 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</p> <p>・台湾:セキユテックへの高知県ブース出展(5月)、台湾内政部消防署イベントへの高知県ブース出展(6月)、ものメッセ招聘(11月)</p> <p>・フィリピン:工業振興課職員による政府機関(DPWH)等の訪問(8月)</p> <p>現地商談会(11/26~27)県内企業3社参加</p> <p>・インドネシア:工業振興課職員による政府機関(BNBP)等の訪問(9月)</p> <p>② フランスやドイツでの取り組みの情報を共有、県内企業の意欲を高め、EU圏での商談を促進</p> <p>・フランスパリ ショールーム展示商談会(6社参加)</p> <p>・フランス人バイヤー等の招聘(5月、11月、12月)</p> <p>パリ組ショールーム参加企業、紙関連企業を中心に延べ14社を訪問</p> <p>③ JETROと連携した海外市場調査の実施(7月)</p> <p>・中小企業海外展開現地支援プラットフォームの活用により、市場調査を実施</p> <p>*市場調査:4社(フランス3社、ドイツ1社、台湾1社)※うち1社が2カ国で実施</p>	<p>1 産業振興センターが支援する企業の県外売上高(年間)【中・産】<黄></p> <p>(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と強化</p> <p>《現状分析》</p> <p>○売上実績(4~8月):28億円</p> <p>・海外ビジネス交流会の開催や短期視察などを通じて海外展開に取り組む県内企業の掘り起こしを行っているが、一部に留まっている</p> <p>【要因・課題】</p> <p>・海外展開に取り組む企業のさらなる掘り起こしが必要</p> <p>・現地サポートデスク(タイ・ベトナム)については、見本市出展や海外短期視察などで活用しているが、WEB商談など県内企業がより効果的に活用できる方法を検討する必要がある</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》</p> <p>・現地サポートデスクの支援体制を強化(サポートエリア拡大)</p> <p>(タイ、ベトナム、(新)フィリピン、(新)インドネシア)</p> <p>(2) 見本市等のエリア拡大による商談機会の確保</p> <p>《現状分析》</p> <p>・台湾:見本市等への高知県ブースの出展などを通じて、現地の関係団体とのネットワークが構築されてきている</p> <p>・フィリピン:R6に現地で開催した防災セミナーを通じて、現地政府機関等との関係性を構築</p> <p>【要因・課題】</p> <p>・これらのネットワークを生かしながら、県内防災製品のニーズを高めていくための取組の検討が必要</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》</p> <p>・インドネシア:防災・インフラ技術セミナーの開催</p>
<p>2 防災関連登録製品の売上高(年間)【産】<黄></p> <p>(1) 防災関連製品等の販路開拓</p> <p>① 海外への販路拡大</p> <p>防災関連製品等の販路のグローバル化</p> <p>ア インドや台湾など防災・インフラ技術セミナーを行った国に現地アドバイザーを配置し、継続的な支援体制を強化</p> <p>イ 継続的な支援体制が構築されたタイ、ベトナム現地サポートデスクを活用した販路開拓【再掲】</p> <p>ウ 台湾現地の防災産業協会と連携した台湾販路の構築</p> <p>エ 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、取組を拡大</p> <p>拡・台湾での展示会出展に加えて、フィリピンでのJICA等との連携や防災セミナーで築いた現地政府機関とのネットワークを活用し、現地商談及び事前・事後のウェブ商談を実施【再掲】(8~9月)</p>	<p>2 防災関連登録製品の売上高(年間)【産】<黄></p> <p>(1) 防災関連製品等の販路開拓</p> <p>① 海外への販路拡大</p> <p>防災関連製品等の販路のグローバル化</p> <p>ア インド、台湾に現地アドバイザーを引き続き配置</p> <p>・インド(6月)、台湾(5月)に訪問し、今後の進め方等を協議</p> <p>イ タイ、ベトナム現地サポートデスクによる支援【再掲】</p> <p>相談件数:タイ14社、ベトナム14社(12/15時点)</p> <p>ウ 台湾現地の防災産業協会と連携した台湾販路の構築</p> <p>県内企業の販路拡大のため、台湾における需要についての情報交換</p> <p>エ 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、取組を拡大</p> <p>・台湾:セキユテックへの高知県ブース出展(5月)、台湾内政部消防署イベントへの高知県ブース出展(6月)【再掲】</p> <p>・フィリピン:工業振興課職員による政府機関(DPWH)等の訪問(8月)</p> <p>現地商談会(11/26~27)県内企業3社参加</p>	<p>2 防災関連登録製品の売上高(年間)【産】<黄></p> <p>(1) 防災関連製品等の販路開拓</p> <p>《現状分析》</p> <p>○売上実績(4~9月):24.1億円</p> <p>・台湾:見本市等への高知県ブースの出展などを通じて、現地の関係団体とのネットワークが構築されてきている【再掲】</p> <p>・フィリピン:R6に現地で開催した防災セミナーを通じて、現地政府機関等との関係性を構築【再掲】</p> <p>【要因・課題】</p> <p>・これらのネットワークを生かしながら、県内防災製品のニーズを高めていくための取組の検討が必要【再掲】</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》</p> <p>・現地サポートデスクの支援体制を強化(サポートエリア拡大)</p> <p>(タイ、ベトナム、(新)フィリピン、(新)インドネシア)【再掲】</p> <p>・インドネシア:防災・インフラ技術セミナーの開催【再掲】</p>

	各計画の位置づけ	KPI (指標)	出発点	R6年度 到達目標	R6実績	R6 達成度	現状値	R7年度 到達目標	R7 達成 見込み	4年後 (R9)目標
未来戦略		経営計画策定支援件数(年間)【中・産】	917件 (R4)	801件 (R6)	527件	D	588件 (R7.11)	829件	A	886件 (R9)
中山間 ビジョン	柱4 しごとを生み出す 第6策 基幹産業の振興と地域の資源を活用した付加価値 の高い産業の創出 (4) 商工業の振興 ○商工会・商工会議所による経営計画策定・実行の支援									
産振計画	I 専門分野 4 商工業分野 柱3 商業サービスの活性化 (1) 関係機関との連携による地域の事業者の経営力強化									

※達成度の基準について

指標	達成度の基準
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
-	達成度の判断が困難なもの

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>経営計画策定支援件数(年間)【中・産】</p> <p>(1) 経営支援機能の抜本的な強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営指導員の設置基準の見直しによる人員体制の確保 (R6年度から継続) 商工会・商工会議所の自発的な経営支援サービス向上の取り組みを後押し <p>(2) 経営支援エキスパートの配置 (R5年度から継続)</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営支援エキスパートの配置し、事業再構築や資金繰りに対する支援を強化 	<p>1 経営計画策定支援件数(年間)【中・産】</p> <p>(1) 経営支援機能の抜本的な強化</p> <ul style="list-style-type: none"> R6年度小規模事業経営支援事業費補助金の交付要綱を改正し、商工会及び商工会議所の経営指導員等の設置数の定数化を実施 高知県商工会連合会、高知商工会議所との意見交換会を開催 (8月に開催)するとともに、県内6商工会議所間の連携強化のために新たに設置された「事務局長・課長会議」に県も参加することで、商工会議所のサービス向上に向けた取り組みの進捗状況の確認と県に対する支援要望のタイムリーな把握を実現 <p>(2) 経営支援エキスパートの配置</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営支援エキスパートを4名配置 (商工会地区2名、商工会議所地区2名) 事業者の動向や公的支援策の状況などを共有するため、エキスパートミーティングを2回開催 (5月、10月) 	<p>1 経営計画策定支援件数(年間)【中・産】</p> <p>(1) 経営支援機能の抜本的な強化</p> <p>(2) 経営支援エキスパートの配置</p> <p>《現状分析》</p> <ul style="list-style-type: none"> R7.11末時点の経営計画策定支援件数 588件 (昨年同期比 203件増 (153%)) 中小企業者は物価高騰や最低賃金の引上げ等により、経営環境が厳しく様々な経営課題に対応する必要がある <p>[要因・課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> 商工会・商工会議所に対する支援ニーズが高かった販路開拓、事業再生、資金繰りなどの支援に加え、最近支援ニーズが高まっている創業や事業承継などへの対応も必要 <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> 商工会・商工会議所が多様化する中小企業者の経営課題へ対応するため、ニーズに応じた支援が展開できるよう実施方法の見直しを検討

各計画の位置づけ	KPI (指標)	出発点	R6年度 到達目標	R6実績	R6 達成度	現状値	R7年度 到達目標	R7 達成 見込み	4年後 (R9)目標
未来戦略	1 商業集積地における営業店舗数(年間)【産】	4,632件 (R4)	4,600件	4,621件 (R6)	A	R8.2月頃 判明	4,600件	-	4,600件 (R9)
	2 商業集積地における営業店舗数(年間・中山間地域のみ)【中】	3,854件 (R4)	3,840件	3,847件 (R6)	A	3,781件 (R7.12)	3,840件	B	3,840件 (R9)
中山間 ビジョン	柱4 しごとを生み出す 第6策 基幹産業の振興と地域の資源を活用した 付加価値の高い産業の創出 (4) 商工業の振興 ○地域商業機能の維持 第7策 起業等による仕事の創出 (3) 起業や事業承継の促進 ○地域商業機能の維持								
産振計画	I 専門分野 4 商工業分野 柱3 商業サービスの活性化 (2) 地域商業の活性化								

※達成度の基準について

指標	達成度の基準
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
-	達成度の判断が困難なもの

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>1 商業集積地における営業店舗数(年間)【産】 2 商業集積地における営業店舗数(年間・中山間地域のみ)【中】 新 (1) 地域商業活性化支援事業費補助金(市町村向け補助制度)による支援 ① これまでの「商店街等振興計画」を「地域商業機能維持・活性化計画」に改め、地域に必要とされる商業機能の維持・活性化に向けた取組の推進を図る 対象エリア：商店街等の商業集積地⇒市町村全域 策定主体：協議会⇒市町村 ② 県補助金制度の周知 5月～6月：各市町村、商工会議所、商工会に対し訪問等により周知徹底 ③ 令和7年度のチャレンジショップ事業については、「商店街等振興計画推進事業費補助金」で支援を実施</p> <p>(2) 空き店舗対策事業費補助金による支援 ① 県補助金(空き店舗出店支援事業)制度の周知 5月～6月：各市町村、商工会議所、商工会に対し訪問等により周知徹底 各市町村の商工担当部署に限らず、移住関係部署への周知も実施 通年：県や関係機関の広報誌への掲載や、移住フェアでのPRなどによる広報の強化</p> <p>(3) 市町村と連携した支援策 ① 店舗兼住宅の空き店舗部分を活用するための取組を強化 ア 県補助金(店舗兼住宅等活用推進事業)制度の周知と物件所有者の意欲醸成 5月～6月：各市町村、商工会議所、商工会に対し訪問等により周知徹底 物件所有者に対するチラシ作成・配布 新 イ 対象物件の掘り起こし 6月頃：店舗兼住宅の調査を実施</p> <p>拡 (4) 中山間地域商業等機能維持支援事業費補助金(出店者向け補助制度)の拡充 ア 補助要件の拡充 補助上限額：120万円⇒500万円 対象物件：基本的に賃貸物件のみ対象⇒所有物件も追加 空き店舗のみ⇒空き家も追加 対象事業：飲食業・小売業・サービス業のみ⇒製造業や建設業等も追加 補助方式：市町村への間接補助⇒県から出店者への直接補助 イ 県補助金(中山間地域商業等機能維持支援補助)制度の周知 5月～6月：各市町村、商工会議所、商工会に対し訪問等により周知徹底 各市町村の商工担当部署に限らず移住関係部署への周知も実施 通年：県や関係機関の広報誌への掲載や、移住フェアでのPRなどによる広報の強化</p>	<p>1 商業集積地における営業店舗数(年間)【産】 2 商業集積地における営業店舗数(年間・中山間地域のみ)【中】 (1) 地域商業活性化支援事業費補助金(市町村向け補助制度)による支援 ①② 「地域商業機能維持・活性化計画」及び県補助金制度の周知：34市町村 (内、市町村訪問による周知：25市町村) ・事業承継セミナーでの周知：6箇所(8市町村、24商工会、6商工会議所)</p> <p>③ チャレンジショップ事業への交付決定件数：8件 (交付決定：高知市、土佐清水市、四万十市、本山町、中土佐町、佐川町、四万十町、大月町)</p> <p>(2) 空き店舗対策事業費補助金による支援 ① 県補助金(空き店舗出店支援事業)制度の周知：34市町村 (内、市町村訪問による周知：25市町村) 事業承継セミナーでの周知：6箇所(8市町村、24商工会、6商工会議所) 「高知暮らしフェア2025夏」での制度PR(6/28、29 プース来客数：19名) ・交付決定件数：4件(高知市3件、南国市)</p> <p>(3) 市町村と連携した支援策 ① 店舗兼住宅の空き店舗部分を活用するための取組を強化 ア 県補助金(店舗兼住宅等活用推進事業)制度の周知：34市町村 (内、市町村訪問による周知：25市町村) 事業承継セミナーでの周知：6箇所(8市町村、24商工会、6商工会議所) 「高知暮らしフェア2025夏」での制度PR(6/28、29 プース来客数：19名)【再掲】 イ 対象物件の掘り起こし 店舗兼住宅の調査(地域商業実態調査)依頼を発送(5/30) 交付決定件数：0件</p> <p>(4) 中山間地域商業等機能維持支援事業費補助金(出店者向け補助制度)の拡充 イ 県補助金制度の周知：34市町村(内、市町村訪問による周知：25市町村) 事業承継セミナーでの周知：6箇所(8市町村、24商工会、6商工会議所) 「高知暮らしフェア2025夏」での制度PR(6/28、29 プース来客数：19名)【再掲】 交付決定件数：12件 (安芸市3件、須崎市、四万十市2件、香美市2件、本山町、いの町、黒潮町2件)</p>	<p>1 商業集積地における営業店舗数(年間)【産】 2 商業集積地における営業店舗数(年間・中山間地域のみ)【中】 (1) 地域商業活性化支援事業費補助金(市町村向け補助制度)による支援 《現状分析》 ①② 令和7年度内に「地域商業機能維持・活性化計画」策定予定の市町村：8市町 チャレンジショップ：四万十市、本山町、中土佐町、佐川町、四万十町、大月町 チャレンジショップ以外：安芸市、土佐市 ・チャレンジショップを運営する市町村は、「地域商業機能維持・活性化計画」の策定意欲が高いが、その他の市町村では十分とは言えない ③ チャレンジショップの支援策について継続を希望する市町村が多い：6市町 (四万十市、本山町、中土佐町、佐川町、四万十町、大月町)</p> <p>[要因・課題] ア 計画策定後の実効性を高めるために市町村や事業実施主体から財政的支援の充実(補助率等の引き上げ)を求める声がある イ チャレンジショップの活用で地域での新たな生業が創出されるなど、成果のある市町村から継続の要望がある</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ア 地域商業活性化支援事業費補助金における補助要件(補助限度額、補助率)の拡充 イ チャレンジショップ事業への支援を継続</p> <p>(2) 空き店舗対策事業費補助金による支援 《現状分析》 ① 執行率97%であり、順調に活用されている。(交付決定件数：4件)</p> <p>(3) 市町村と連携した支援策 ① 店舗兼住宅の空き店舗部分を活用するための取組を強化 《現状分析》 ・今年度の交付決定実績なし(R4年度の創設以降、交付決定件数は2件のみ)</p> <p>[要因・課題] ・店舗兼住宅等活用推進事業について、年間数件の相談はあるが、補助金の活用には至っていない</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・市町村や商工会・商工会議所等と連携した周知を行うとともに、宅建協会への周知などにより貸し出し意欲の高い物件所有者の掘り起こしを行う</p> <p>(4) 中山間地域商業等機能維持支援事業費補助金(出店者向け補助制度)の拡充 《現状分析》 ① 執行率97%であり、順調に活用されている。(交付決定件数：12件)</p>

	各計画の位置づけ	KPI (指標)	出発点	R6年度到達目標	R6実績	R6達成度	現状値	R7年度到達目標	R7達成見込み	4年後(R9)目標
未来戦略	政策1 魅力ある仕事をつくり、若者の定着につなげる 1 魅力のある仕事をつくる (1) 若者の所得向上の推進	1 商工会・商工会議所におけるデジタル化に関する指導・相談件数(年間)【未・産】	479件(R4)	640件(年間)	803件(年間)	S	540件(R7.11)	720件(年間)	S	960件(年間)
		2 産業振興センターが支援するデジタル化計画の策定数(累計)【未・産】	25件(R3~R4)	120件(R3~R6)	127件(R3~R6)	A	164件(R3~R7.12)	150件(R3~R7)	S	210件(R3~R9)
中山間ビジョン		3 DX認定企業数(累計)【未・産】	2社(R4)	9社(R4~R6)	11社(R4~R6)	S	12件(R4~R7.12)	14社(R4~R7)	B	24社(R4~R9)
産振計画	I 専門分野 4 商工業分野 柱4 デジタル技術の活用等による生産性の向上と事業構造の変革の促進 (1) 県内事業者のデジタル技術導入に向けた支援									

※達成度の基準について

指標	達成度の基準
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
-	達成度の判断が困難なもの

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>1 商工会・商工会議所におけるデジタル化に関する指導・相談件数【未・産】 <責・働></p> <p>(1) デジタル化に取り組む事業者の量的拡大</p> <p>① 普及啓発活動の強化</p> <p>新 ア 事業者における優良なデジタル化の取組を表彰するイベントを開催し、入賞事例を広く発信することで横展開や普及啓発につなげる(10月に表彰イベント開催)</p> <p>新 イ 高知デジタルカレッジにおいて、中山間地域の小規模事業者を対象にした「デジタル入門講座(少人数制)」を開催</p> <p>② 経営指導員に対する活動支援の強化</p> <p>拡 ア 商工会連合会に配置する「デジタル化支援員」を増員(1名→2名)し、経営指導員の活動に対する支援体制を強化(4月～)</p> <p>拡 イ よろず支援拠点と連携し、高知デジタルカレッジにおいて「デジタル化支援人材育成講座」を開催し、経営指導員等のデジタル化支援力の強化につなげるとともに、支援機関同士の関係構築を図ることで商工会・商工会議所から専門家への相談案件の円滑な引継ぎにつなげる(7月～10月、6回開催)</p> <p>③ デジタル技術活用促進事業費補助金の拡充</p> <p>拡 ア ITツールだけでなく、生産性向上に資する機械装置の導入も広く支援するとともに、補助上限を引き上げ、大幅な生産性向上につながる先進的な取組やイノベーション創出につながる取組を支援(4月～)</p> <p>⇒商工会・商工会議所におけるデジタル化に関する指導・相談件数：720件</p>	<p>1 商工会・商工会議所におけるデジタル化に関する指導・相談件数【未・産】 <責・働></p> <p>(1) デジタル化に取り組む事業者の量的拡大</p> <p>① 普及啓発活動の強化</p> <p>ア 「こうちデジ活アワード」のエントリー企業の募集(6/9～9/12)：応募44件 表彰イベント開催(10/27)：受賞14件 受賞事例の広報による啓発活動(11月～3月)</p> <p>イ 中山間地域の小規模事業者を対象にした「デジタル入門講座(少人数制)」を開催(7月4地域1回目、9月～4地域2回目実施 参加者88名)</p> <p>② 経営指導員に対する活動支援の強化</p> <p>ア 商工会連合会による個別支援件数：35件、小規模事業者向けセミナー：8回、経営指導員向けセミナー：7回(12月末)</p> <p>イ よろず支援拠点との連携による「デジタル化支援人材育成講座」の開催(7月～10月：6回 受講者47名)</p> <p>③ デジタル技術活用促進事業費補助金の拡充</p> <p>ア 1次募集(一般枠・加速枠)：交付申請122件、交付決定71件</p> <p>イ 2次募集(一般枠)：交付申請107件、交付決定42件 ※予算枠消化により2次で募集締切</p> <p>ウ 国上乗せ補助枠：交付申請11件、交付決定11件</p> <p>⇒商工会・商工会議所におけるデジタル化に関する指導・相談件数：540件(11月末)</p>	<p>1 商工会・商工会議所におけるデジタル化に関する指導・相談件数【未・産】 <責・働></p> <p>(1) デジタル化に取り組む事業者の量的拡大</p> <p>《現状分析》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・年度目標の720件に対し、11月末で540件(進捗率75.0%)と順調に推移 <p>[要因・課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度目標に対する進捗は順調だが、デジタル化に取り組む県内事業者の量的拡大に向け、新たにデジタル化に取り組む事業者の掘り起こしが必要 ・多くの県内事業者でデジタル技術の導入コストが課題となっており、デジタル技術活用促進事業費補助金による財政支援がデジタル化の後押しにつながっているが、高まる県内事業者のニーズに十分に対応できていない <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》</p> <p>拡・「こうちデジ活アワード」に小規模事業者等を対象とする部門を新設し、優良事例の横展開やデジタル化に取り組む事業者の裾野の拡大を図る</p> <p>拡・生産性向上による賃上げ環境の整備を支援するため、デジタル技術の導入に対する補助制度を拡充</p>
<p>2 産業振興センターが支援するデジタル化計画の策定数【未・産】 <責・働></p> <p>(1) 継続的にデジタル化に取り組む事業者の支援</p> <p>① 産業振興センターによるデジタル化支援</p> <p>県内支援機関と連携して事業者の掘り起こしや相談対応を行うとともに、事業者が継続的にデジタル化に取り組むための「デジタル化計画」の策定・実行を支援</p> <p>② デジタル人材の育成・確保</p> <p>拡 ア 高知デジタルカレッジにおいて、企業内のデジタル化推進リーダーを育成する講座を開催</p> <p>イ 都市部のプロフェッショナル人材とのマッチング支援</p> <p>拡 (ア) 商工団体等の支援機関向けに活用事例を紹介するセミナーを新たに開催して制度の活用促進を図り、プロフェッショナル人材とのマッチングを促進(2回)</p> <p>新 (イ) プロフェッショナル人材を活用するための経費に対する助成制度を新設(4月～)</p> <p>③ デジタル技術活用促進事業費補助金の拡充【再掲】</p> <p>⇒産業振興センターが支援するデジタル化計画の策定数：23件(R3～累計150件)</p>	<p>2 産業振興センターが支援するデジタル化計画の策定数【未・産】 <責・働></p> <p>(1) 継続的にデジタル化に取り組む事業者の支援</p> <p>① 産業振興センターによるデジタル化支援</p> <p>事業者訪問：42件、デジタル化相談対応60件(12月末)</p> <p>新規の伴走支援企業：48社(12月末)(R3～累計：214社)</p> <p>② デジタル人材の育成・確保</p> <p>ア 企業内のデジタル化推進リーダーを育成する「デジタルリテラシー講座」を開催(1月～3月、参加者36名)</p> <p>イ 都市部のプロフェッショナル人材とのマッチング支援</p> <p>(ア) 支援機関向けプロフェッショナル人材活用セミナーの開催(7月、2回、参加者35名)</p> <p>(イ) 高知県地域外プロフェッショナル人材活用促進事業費助成金による支援：24件(12月末)</p> <p>③ デジタル技術活用促進事業費補助金の拡充【再掲】</p> <p>⇒産業振興センターが支援するデジタル化計画の策定数：37件(R3～累計164件)(12月末)</p>	<p>2 産業振興センターが支援するデジタル化計画の策定数【未・産】 <責・働></p> <p>(1) 継続的にデジタル化に取り組む事業者の支援</p> <p>《現状分析》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・年度目標の23件に対し、12月末で37件(進捗率160.9%)と順調に推移 <p>[要因・課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度目標に対する進捗は順調だが、デジタル化計画の実行段階で、社内のデジタル人材の不足やデジタル技術の導入に要するコストが課題となり、デジタル化の取組がストップしたり多くの時間を要する企業がある ・多くの県内事業者でデジタル技術の導入コストが課題となっており、デジタル技術活用促進事業費補助金による財政支援がデジタル化の後押しにつながっているが、高まる県内事業者のニーズに十分に対応できていない【再掲】 <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》</p> <p>拡・デジタル人材の育成に向けた「こうちデジタルカレッジ」の講座内容の見直し</p> <p>拡・都市部のプロフェッショナル人材と県内事業者のマッチング支援の強化</p> <p>拡・生産性向上による賃上げ環境の整備を支援するため、デジタル技術の導入に対する補助制度を拡充【再掲】</p>

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>3 DX認定企業数【未・産】<賃・働> (1) デジタル化の取組の質的向上 ① 産業振興センターにおけるDX支援の体制強化 拡 ア DXに挑戦する事業者を後押しするため、新たに「DX戦略アドバイザー」を配置し、「支援チーム」による「事業戦略」「デジタル化計画」の横断的な実行支援を強化</p> <p>⇒DX認定企業数：3社 (R4～累計：14社)</p>	<p>3 DX認定企業数【未・産】<賃・働> (1) デジタル化の取組の質的向上 ① 産業振興センターにおけるDX支援 ア 新規の伴走支援企業：6社 (12月末) (R6～累計：16社)</p> <p>⇒DX認定企業数：1社 (R4～累計：12社) (12月末)</p>	<p>3 DX認定企業数【未・産】<賃・働> (1) デジタル化の取組の質的向上 《現状分析》 ・年度目標の3社に対し、12月末で1社 (進捗率33.3%) と現時点の進捗率は低いが、DXに向けた伴走支援企業により、年度内に目標件数のDX認定申請を予定 (認定時期はR8年度となる可能性あり)</p> <p>[要因・課題] ・取組をDXまで高めるためには、DXの必要性等に対する経営者の意識改革が必要 ・全社的なデジタル化 (DX) を効果的に実現していくためには、コストや人材不足の課題への対応に加え、属人化されブラックボックス化した業務の整理や、長年の慣習を変えることに抵抗がある社員の理解を得る必要がある ・デジタル化の質的向上を図るためには、全国トレンドの技術を活用する等、県内IT事業者の提案力向上が必要</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 拡 ・経営者に対して、国の動向・業界トレンドやDXを進める上での役割、社内の仕組みづくり等を伝え、意識改革につなげるためのセミナーを開催 ・トップダウンで性急に進めても、ITツールやシステム導入後に取組が社内で定着しなかったり、使いこなせず元に戻る恐れがあることから、効果的にDXに取り組めるよう経営者だけでなく現場のキーマンとコミュニケーションを密にして、事業者寄り添いながら計画の策定・実行に向けた支援を進めていく 新 ・システム開発におけるAIの活用促進によって県内IT事業者のスキルアップを図り、デジタル技術の地産地消・地産外商を推進</p>

	各計画の位置づけ	KPI (指標)	出発点	R6年度 到達目標	R6実績	R6 達成度	現状値	R7年度 到達目標	R7 達成 見込み	4年後 (R9)目標
未来戦略	政策実現に向けた条件整備3 (2) デジタル人材の育成・確保	1 高知デジタルカレッジにおける人材育成者数【未・中・産】	91人 (R4)	延べ100人 (R6)	137人	S	延べ332人 (R6~R7.12)	延べ200人 (R6~R7)	S	延べ400人 (R6~R9)
		2 企業内人材育成講座の受講者数(上記1の内数)【中】	66人 (R4)	70人 (R6)	60人	B	延べ224人 (R6~R7.12)	延べ140人 (R6~R7)	S	延べ280人 (R6~R9)
中山間 ビジョン	柱4 しごとを生み出す 第6策 基幹産業の振興と地域の資源を活用した 付加価値の高い産業の創出 (4) 商工業の振興 ○高知デジタルカレッジによるデジタル人材の育成	3 就職・転職を目指す個人向け講座の受講者数(上記1の内数) 【中】	25人 (R4)	30人 (R6)	77人	S	延べ108人 (R6~R7)	延べ60人 (R6~R7)	A	延べ120人 (R6~R9)
産振計画	I 専門分野 4 商工業分野 柱4 デジタル技術の活用等による生産性の向上と事業 構造の変革の促進 (2) デジタル化に対応するための人材育成・確保									

※達成度の基準について

指標	達成度の基準
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
-	達成度の判断が困難なもの

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>1 高知デジタルカレッジにおける人材育成者数【未・中・産】<賞></p> <p>2 企業内人材育成講座の受講者数(上記1の内数)【中】<賞></p> <p>3 就職・転職を目指す個人向け講座の受講者数(上記1の内数)【中】<賞></p> <p>(1) 高知デジタルカレッジにおける人材の育成</p> <p>① 企業内人材育成講座</p> <p>新 ア 中山間地域の小規模事業者を対象にした「デジタル入門講座(少人数制)」を開催(7月~11月、4地域×2回)【再掲】</p> <p>拡 イ 企業内のデジタル化推進リーダーを育成する「デジタルリテラシー講座」を開催(2ヶ月間の集中総合講座:1月~3月)</p> <p>新 ウ IT事業者内の若手エンジニアの技術力向上・交流促進のための「ITエンジニア育成講座」を開催(6月~11月、6テーマ)</p> <p>② 個人向け講座 即戦力として活躍できる人材を育成し雇用につなげるための「システム開発・DX人材育成講座」を開催(7月~12月)</p> <p>⇒高知デジタルカレッジにおける人材育成者数:100人 ⇒企業内人材育成講座の受講者数:70人 ⇒就職・転職を目指す個人向け講座の受講者数:30人</p>	<p>1 高知デジタルカレッジにおける人材育成者数【未・中・産】<賞></p> <p>2 企業内人材育成講座の受講者数(上記1の内数)【中】<賞></p> <p>3 就職・転職を目指す個人向け講座の受講者数(上記1の内数)【中】<賞></p> <p>(1) 高知デジタルカレッジにおける人材の育成</p> <p>① 企業内人材育成講座</p> <p>ア 中山間地域の小規模事業者を対象にした「デジタル入門講座(少人数制)」を開催(7月4地域1回目、9月~4地域2回目実施 参加者88人)【再掲】</p> <p>イ 企業内のデジタル化推進リーダーを育成する「デジタルリテラシー講座」を開催(1月~3月、参加者36人)【再掲】</p> <p>ウ IT事業者内の若手エンジニアの技術力向上・交流促進のための「ITエンジニア育成講座」を開催(6月1テーマ、7月1テーマ、11月1テーマ実施、参加者40人)</p> <p>② 個人向け講座 即戦力として活躍できる人材を育成し雇用につなげるための「システム開発・DX人材育成講座」を開催(7月~12月、31人参加)</p> <p>⇒高知デジタルカレッジにおける人材育成者数:R7年度195人(12月末)(累計332人) ⇒企業内人材育成講座の受講者数:R7年度164人(12月末)(累計224人) ⇒就職・転職を目指す個人向け講座の受講者数:R7年度31人(累計108人)</p>	<p>1 高知デジタルカレッジにおける人材育成者数【未・中・産】<賞></p> <p>2 企業内人材育成講座の受講者数(上記1の内数)【中】<賞></p> <p>3 就職・転職を目指す個人向け講座の受講者数(上記1の内数)【中】<賞></p> <p>(1) 高知デジタルカレッジにおける人材の育成</p> <p>《現状分析》 ・講座実施・参加者数とも順調に推移</p> <p>[要因・課題] ・トレンドや関係者の意見をふまえたテーマ選定及び日程設定、商工会等を通じた広報や直接的な声かけにより、参加者を確保できた ・次年度に向けては、さらなる付加価値や生産性の向上に向けた講座の設計が必要</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・デジタル化の効果を実感しやすい広報PRに関する個別/実践講座を開催 ・デジタル化のアイデアがあふれる企業を増やすため、経営層・デジタル化担当者・一般社員のそれぞれに向けた講座を展開 ・非IT事業者とIT事業者の間に立って橋渡しができるスキル(デジタル技術の構理解や業務分析・プロジェクト管理手法など、デジタル化によるビジネス上の価値創出を主導できるスキル)を習得する講座を実施</p>

	各計画の位置づけ	KPI（指標）	出発点	R6年度到達目標	R6実績	R6達成度	現状値	R7年度到達目標	R7達成見込み	4年後（R9）目標
未来戦略		アドバイザー及び公設試の支援による生産性向上の成果件数（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るもの） （累計）【産】	4件 (R4)	10件	12件	S	5件/年 (累計17件)	11件/年 (累計21件)	A	44件 (R6~R9)
中山間ビジョン										
産振計画	I 専門分野 4 商工業分野 柱4 デジタル技術の活用等による生産性の向上と事業構造の変革の促進 (3) ものづくり企業における生産性向上（省力化・高付加価値化）の推進									

※達成度の基準について

指標	達成度の基準
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
-	達成度の判断が困難なもの

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>1 生産性向上推進アドバイザー等による支援 R7年度から事業運営を産業振興センターに移管するとともに、アドバイザーを1名増員（3名体制）し、支援を実施 ア 生産性向上推進アドバイザーによる企業訪問及び生産性向上支援会議の開催（毎月）【再掲】</p> <p>イ 生産性向上セミナーの開催（5、9、12月）及び先進企業視察（12月）【再掲】</p>	<p>1 生産性向上推進アドバイザー等による支援</p> <p>ア 生産性向上推進アドバイザーによる企業訪問及び生産性向上支援会議の開催【再掲】 企業訪問：36社 135件 4月11件、5月13件、6月19件、7月13件、8月18件、9月13件、10月16件、11月15件、12月17件 （うち紙関係：7社 34件 4月3件、5月3件、6月5件、7月3件、8月6件、9月1件、10月4件、11月4件、12月5件）</p> <p>支援事例 ・工程進捗管理のデジタル化 ・作業の標準化（ビデオマニュアル化） 支援会議：2回開催（4月、6月）</p> <p>イ 生産性向上セミナーの開催及び先進企業視察【再掲】 5/21セミナー開催（18名参加、うち紙関係0名） 9/19、12/8実践型セミナー開催（各9名参加（うち紙関係0名）） 12/1~2先進企業視察（30名参加）</p>	<p>1 生産性向上推進アドバイザー等による支援 《現状分析》 ○アドバイザーの支援による生産性向上の成果件数【再掲】 ：年間目標8件、実績3件（12月時点） ・成果については、現在、36社を支援しており、目標を達成できる見込み</p> <p>[要因・課題] ・生産性向上に取り組む企業のさらなる掘り起こしが必要【再掲】</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・引き続き、産業振興センターによる事業戦略の実行支援とも連動させながら生産性向上に取り組む企業の掘り起こしを行う【再掲】 ・また、国がR8.4月による支援拠点に設定予定の「生産性向上支援センター（仮称）」について、情報収集を行い、県内企業への情報提供を行う【再掲】</p>
<p>2 スマートものづくり導入支援事業による技術支援 県内製造業のAI・ロボット・IoT等のデジタル技術を活用したスマートものづくりの導入と実践できる人材の育成を支援する「スマートものづくり研究会」を立ち上げ、セミナー&ハンズオン研修の開催を通じ、参加企業の具体的な開発ニーズを収集、また、生産性向上推進アドバイザーとの協働により、個別支援を成果事例につなげる。 (1) セミナー開催：4回（7月、10月、12月、2月） (2) ハンズオン研修会：4回（9月、10月、11月、1月）</p>	<p>2 スマートものづくり導入支援事業による技術支援</p> <p>(1) セミナー開催（概略や事例の周知） 7/3 ロボット導入の具体的プロセスと成功事例紹介（23名） 10/28 自社で開発する工具管理システムセミナー（19名） 12/19 AIセミナー ～「エッジ×分散生成AI」の技術と変わる産業～（16名） 2/18 スマートものづくりフォーラム</p> <p>(2) ハンズオン研修会（人材育成） 9/10 オリジナルパーツを自分で作ろう～3Dモデリング&造形ハンズオン研修～（7名） 1/15 AI技術講習会～アナログメータの自動読み取り～ 1/27 ポータブル3Dスキャナの測定原理と操作方法 2/4 生成AIを活用したプログラム開発の効率化 2/12 小型コンピュータRaspberry Piの操作実習</p>	<p>2 スマートものづくり導入支援事業による技術支援 《現状分析》 公設試の支援による生産性向上の成果件数 ：年間目標3件、実績2件（12月時点）（実証中1件） 残り1件については、運用開始（実証中）しており、目標達成できる見込み</p> <p>[要因・課題] ・デジタル技術を活用した生産性向上に取り組む企業のさらなる掘り起こしが必要</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・ノーコード・ローコード（kintone等）を活用した効率的な生産管理ツール（日報のデジタル化による製造現場の見える化、製造工程（使用機械・加工時間）の損益の分析等）を開発し、現場実証により、デジタル技術を活用した生産性向上に取り組む県内企業の掘り起こしを行う（セミナーも開催）</p>

各計画の位置づけ	KPI (指標)	出発点	R6年度到達目標	R6実績	R6達成度	現状値	R7年度到達目標	R7達成見込み	4年後(R9)目標	
未来戦略	政策実現に向けた条件整備 2 中山間地域の持続的な発展 中山間地域再興ビジョンに基づく取組の推進 (4) しごとを生み出す	1 高知県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)【産】	51件 (R4)	100件	73件 (R7.3)	C	48件 (R7.11)	100件	C	100件 (R9)
		2 高知県事業承継ネットワーク構成機関のサポートによる 事業承継件数(4年間累計)【未・中】	52件 (R1~R4)	50件	27件 (R7.3)	D	32件 (R7.11)	50件	B	200件 (R6~R9)
中山間 ビジョン	柱4 しごとを生み出す 第7策 起業等による仕事の創出 (3) 起業や事業承継の促進 ○事業承継ネットワークによる円滑な事業承継の促進									
産振計画	I 専門分野 4 商工業分野 柱5 事業継続・人材確保のための環境整備 (1) 円滑な事業承継の推進									

※達成度の基準について

指標	達成度の基準
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
-	達成度の判断が困難なもの

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>1 高知県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)【産】</p> <p>2 高知県事業承継ネットワーク構成機関のサポートによる事業承継件数(4年間累計)【未・中】</p> <p>(1) 地域の支援機関の連携体制の強化 通年・ネットワーク構成機関が行う「事業承継診断」の実施による譲渡相談の掘り起こし ・市町村広報誌の掲載や金融機関、商工会・商工会議所を通じたチラシ配布による意識啓発 新 5月～：4地域(室戸市、土佐清水市、四万十市、四万十町)において地元支援機関が参加する定例会を実施 (情報共有や地域にあった支援策を検討。会は随時実施) 新 5月下旬～9月：県内6ブロックで各支援機関が参加する勉強会等を開催 (支援スキル向上のための勉強会・ワークショップ合計12回) 拡 9月～：勉強会等に参加した支援機関へのヒアリングを実施</p> <p>(2) 買い手の増加に向けた取組 通年 新・地元金融機関に売り手情報や県支援メニュー等を発信 拡・移住コンシェルジュを通じて、継業希望者へ支援メニューやセンターが行うWeb面談などを案内 拡・地域おこし協力隊の研修会や創業塾のセミナーにおいて支援メニューをPR 6月・12月：高知暮らしフェアへの参加(東京・大阪)</p>	<p>1 高知県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)【産】</p> <p>2 高知県事業承継ネットワーク構成機関のサポートによる事業承継件数(4年間累計)【未・中】</p> <p>(1) 地域の支援機関の連携体制の強化 ・ネットワーク構成機関が行う「事業承継診断」の実施による譲渡相談の掘り起こし (4月～11月 事業承継診断件数：802件、譲渡相談件数：160件) ・市町村広報誌の掲載や金融機関、商工会・商工会議所を通じたチラシ配布による意識啓発 (4月～11月 広報誌掲載：24市町村、チラシ配布：36,000枚) ・4地域(室戸市、土佐清水市、四万十市、四万十町)において地元支援機関が参加する定例会を実施(5月～11月 3巡目終了、12月～1月 4巡目の定例会実施) ・県内6ブロックで各支援機関が参加する勉強会等を開催 (5月～9月 セミナー：6回 参加217名、ワークショップ：6回 参加140名)</p> <p>(2) 買い手の増加に向けた取組 (4月～11月 譲渡相談件数：124件 ※R6同期間：87件) ・地元金融機関に売り手情報や県支援メニュー等を発信((1)にある定例会、勉強会にて周知) ・移住コンシェルジュを通じて、継業希望者へ支援メニューやセンターが行うWeb面談などを案内(支援メニュー+ネームクリア案内チラシを計1,200部、東京・大阪に送付し周知) ・地域おこし協力隊の研修会や創業塾のセミナーにおいて支援メニューをPR(5月：1回) ・高知暮らしフェアへの参加(6月：大阪10件、東京9件の面談実施、後継者人材バンク登録17件) ・移住×起業体験ツアーの参加者に支援メニューをPR(9月)</p>	<p>1 高知県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)【産】</p> <p>2 高知県事業承継ネットワーク構成機関のサポートによる事業承継件数(4年間累計)【未・中】</p> <p>(1) 地域の支援機関の連携体制の強化 《現状分析》 ・定例会実施地域ではR8からは市町が主体となり、情報共有等のための定例会、定期的な個別相談会、支援に係る予算化や事業者の実態把握調査等の取組を検討、調整している [要因・課題] ・R7年度に事業承継関連の予算措置ができていた市町村は4市2町(R6:2市2町)と徐々に増加しているが、さらに予算措置や地域内の支援機関の連携等の事例を増やしていく必要がある 《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・定例会を新たな地域で展開(2地域) ・各支援機関の意識醸成や地域課題の共有を図るため、事例紹介やグループワーク等の勉強会を開催(R7実施内容を拡充)</p> <p>(2) 買い手の増加に向けた取組 《現状分析》 ・県補助金(中山間地域枠)の活用見込みは9件(R6:1件)、3市町で5件交付決定済(室戸市・安芸市・安田町) ・県奨励給付金の活用見込みは18件(R6:11件)、県内枠10件交付済(飲食業・宿泊業・葬祭業など) ・後継者人材バンクの登録件数は9月末で290件、うち県外登録者数は133件 [要因・課題] ・中山間地域では売り手相談に対する成約率が都市部に比べて低く、マッチングをさらに促進するためには、買い手相談を増やす必要がある 《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・民間M&Aプラットフォームを活用して全国に売り手情報を発信し、買い手とのマッチングイベント(オンライン・継業ツアー)を通じて成約件数の増加を図る</p>

	各計画の位置づけ	KPI (指標)	出発点	R6年度	R6実績	R6	現状値	R7年度	R7	4年後
				到達目標		達成度		到達目標	達成見込み	
未来戦略	政策1 魅力ある仕事をつくり、若者の定着につなげる 2 新しい人の流れをつくる (3) 外国人材の活躍推進	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(年間)【未・産】	3,059人 (R5)	3,295人 (年間)	3,762人 (年間)	S	R8.1月頃 判明	3,531人 (年間)	-	4,000人以上 (年間)
中山間 ビジョン										
産振計画	I 専門分野 4 商工業分野 柱5 事業継続・人材確保のための環境整備 (2) 人材の育成・確保の推進									

※達成度の基準について

指標	達成度の基準
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
-	達成度の判断が困難なもの

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>1 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(年間)【未・産】 ※「第2期高知県外国人材受入・活躍プラン」(R6~R7)の実行</p> <p>(1) MOU締結先 ①定着奨励金制度 申請予定人数:13名(ベトナム11名、インド2名) ②ベトナム ベトナム大使来高(11月) 交流会出席</p> <p>(2) その他の国・地域 ①インド ナガランド州と人材の送出入に関するMOUの締結(6月予定)</p> <p>②フィリピン アクラン州政府等訪問、送り出し機関等の視察(8月~9月)</p> <p>③ミャンマー・台湾 中央会主催ミッション団への参加(10月) 送り出し機関や日本語学校等の視察</p> <p>④インドネシア 中央会主催ミッション団への参加(8月) 在スラバヤ日本総領事訪問、自動車学校(運送業)及び日本語学校(介護)等の視察</p>	<p>1 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(年間)【未・産】 ※「第2期高知県外国人材受入・活躍プラン」(R6~R7)の実行</p> <p>(1) MOU締結先 ①定着奨励金制度 申請者数 18名+予定10名(12月末時点) ベトナム:ラムドン省 11名 インド:タミルナド州 2名、ナガランド州 5名+予定10名</p> <p>(2) その他の国・地域 ①インド(ナガランド州) ・県職員による州政府訪問(4/20~4/25) ※1監理団体、2事業者参加 政府等とMOU締結に向けた協議、州立農大でのワークショップ開催(学生約140名参加) ・州政府(事務次官他3名)による高知県訪問(7/1~7/4) 県内事業所視察(3か所) ・州政府とMOU締結(7/7、在日インド大使館で州首相立ち会いのもと締結) ・送り出し機関、日本語教育施設を視察(R8.1月予定) ※4監理団体、5事業者参加予定</p> <p>②フィリピン・アクラン州訪問(7/27~7/31) ※2監理団体、1事業者参加 ・州知事と面談、ポリテクカレッジや送り出し機関(マニラ)を視察</p> <p>③ミャンマー・台湾視察 中央会主催ミッション団への参加(10/19~10/25) ・在ミャンマー日本大使館訪問、建設訓練センター、日本語学校(飲食業)等の視察 ・在ミャンマー日本大使館とのオンラインでの意見交換(11/26)</p> <p>④インドネシア ・在スラバヤ日本国総領事との意見交換会開催(11/4) ※中央会、事業者、監理団体等参加 ・自動車学校(運送業)、日本語教育施設、プラビジャヤ大学等を視察(R8.2月予定) ※1監理団体、3事業者、1教育機関参加予定</p>	<p>1 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(年間)【未・産】 ※「第2期高知県外国人材受入・活躍プラン」(R6~R7)の実行</p> <p>(1) MOU締結先、(2) その他の国・地域 《現状分析》 ・外国人材の受け入れに関心が高い事業者が増えつつあるため、中央会と連携し、県内の監理団体や事業者とともに、現地の送り出し機関や日本語学習機関等の視察を積極的に行っている</p> <p>[要因・課題] ・優秀な外国人材の受け入れにおいては、国内外の地域との競争が激化している</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ①有望地域における県のPRの強化 ・海外のインフルエンサーや県内で活躍する外国人材による県のPR(SNSでの情報発信) ・動画(海外と県内事業者向け)や看板の制作(海外に設置)</p> <p>②各産業分野の受入れに係る団体やキーマンの派遣による海外での県のPRと、県内での事業者説明会開催</p>
<p>(3) 雇用促進 ①新たに外国人材を雇用しようとする事業所等の相談窓口の設置 (外国人材雇用相談窓口「ふおれこ(Foreco)」:4月開設、相談4件(4月末時点)) ②高度外国人材の雇用促進に向けたセミナー、合同企業説明会の実施(9月~11月)</p>	<p>(3) 雇用促進 ①外国人材雇用相談窓口の設置 相談17件(12月末時点)</p> <p>②「高度外国人材雇用セミナー」10/8 19社参加 「合同企業説明会」10/29 11社・留学生等43名参加 新 高知大生と高知県就職支援コーディネーター等とのランチミーティング(11/12)</p> <p>③雇用事例集の作成(雇用セミナー等で配布)</p>	<p>(3) 雇用促進 《現状分析》 ・(技能実習・特定技能)県内事業所では人手不足が深刻化しており、外国人材の受入れは有効な対策の一つ ・(高度外国人材)技能実習生等をマネジメントする高度外国人材の採用ニーズが増えつつある</p> <p>[要因・課題] ・(技能実習・特定技能)雇用時の初期費用が高額であり、受入れを躊躇する事業者がいる ・(高度外国人材)人材紹介事業者を通じて採用する場合、ミスマッチになった際の経済的損失が大きい</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・(技能実習・特定技能)初めて外国人材を雇用する事業者やMOU締結地域から受け入れる事業者への支援 ・(高度外国人材)国内留学生への就職関連情報の発信の強化、県内大学の協定締結大学等からのインターンシップを通じた県内就職の促進</p>
<p>(4) 就労環境の整備(事業者への支援) 新 ①「こうち外国人材優良サポート認証制度」の運用開始 第1期募集:5/1~6/30 申請3件(5/15時点)、第2期募集:9/1~10/31</p> <p>拡 ②働きやすい環境整備事業費補助金(技能実習生等の住宅の改修補助) R7.5月募集開始予定</p> <p>③働きやすい環境整備事業費補助金(社内マニュアル・標識類の多言語化等の補助) R7.5月募集開始予定</p> <p>④外国人材受入環境整備事業補助金(技能やビジネスのスキルアップの補助) R7.4月募集開始</p> <p>⑤県立高等技術学校における溶接や金属塗装等、外国人材への技能訓練の実施</p>	<p>(4) 就労環境の整備(事業者への支援) 新 ①「こうち外国人材優良サポート認証制度」 認証:34事業者 認証授与式開催(9/9)</p> <p>拡 ②働きやすい環境整備事業費補助金(技能実習生等の住宅の改修補助) 申請16件(12月末時点)</p> <p>③働きやすい環境整備事業費補助金(マニュアル・標識類の多言語化等の補助)0件(12月末時点)</p> <p>④外国人材受入環境整備事業補助金(技能やビジネスのスキルアップの補助) 申請9件(12月末時点)</p> <p>⑤県立高等技術学校における溶接や金属塗装等、外国人材への技能訓練の実施 溶接訓練等9講座、延べ32人(9月末時点) ※12月末確認中</p>	<p>(4) 就労環境の整備(事業者への支援) 《現状分析》 ・特定技能や高度外国人材は就職先を自ら選択できること、また、育成就労制度では転籍が可能となるため、事業者は就労環境の整備など、自社の磨き上げが必要</p> <p>[要因・課題] ・事業者の中には、外国人材から選ばれる企業になるために、具体的にどのようなことに取り組めばよいか分からない事業者がいる</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・「こうち外国人材優良サポート認証」取得事業者の拡大</p>
<p>(5) 県の取り組みの周知 監理団体を対象にした県の取り組みの説明(5/22)</p> <p>⇒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(年間) 外国人を雇用する事業所数:1,326所</p>	<p>(5) 県の取り組みの周知 ①監理団体を対象とした意見交換会 中央会主催(5/22)7監理団体 ②外国人材採用実践セミナー 中央会主催(7/30)74人参加 ③「外国人材活躍ポータル」サイトの開設(8/15) ④外国人材活用セミナー 中央会・金融機関主催 (12/2オンライン:32人参加、12/10,12事業者視察ツアー:45人参加)</p>	<p>【県内定着】 《現状分析》 ・県内には技能実習生の入国後講習施設がなく、多くの監理団体が県外の講習施設を利用</p> <p>[要因・課題] ・方言や本県の産業、文化などを学ぶ機会が少ない</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・県内への入国後講習施設整備の支援</p>

	各計画の位置づけ	KPI (指標)	出発点	R6年度到達目標	R6実績	R6達成度	現状値	R7年度到達目標	R7達成見込み	4年後(R9)目標
未来戦略	政策1 魅力ある仕事をつくり、若者の定着につなげる 1 魅力のある仕事をつくる (3) 多様な人材が定着・活躍しやすい労働環境の整備	1 ワークライフバランス推進延べ認証企業数(累計)【未・産】	632社 (H19~R4)	840社 (H19~R6)	852社 (H19~R6)	A	1,002社 (R8.1)	1,010社 (H19~R7)	A	1,300社 (H19~R9)
		2 ワークライフバランス推進認証企業数(累計) (うち高知市以外に所在する企業)【中】	219社 (H19~R4)	251社 (H19~R6)	253社 (H19~R6)	A	274社 (R8.1)	267社 (H19~R7)	A	300社 (H19~R9)
中山間ビジョン	柱1 若者を増やす 第1策 若者の定着・増加と人づくり (3) 女性活躍の環境づくりの推進 ○働きやすい職場づくりの推進	3 働き方改革に取り組む企業(従業員5人以上)の割合(年間)【未・産】	52.9% (R5)	56.0% (R6)	-	-	58.5%	59.0% (R7)	B	65.0% (R9)
産振計画	I 専門分野 4 商工業分野 柱5 事業継続・人材確保のための環境整備 (3) 働き方改革の推進									

※達成度の基準について

指標	達成度の基準
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
-	達成度の判断が困難なもの

令和7年度当初計画【P (Plan)】	令和7年度の取り組み状況【D (Do)】	現状分析【C (Check)】・令和8年度の取り組みの強化のポイント【A (Action)】
<p>1 ワークライフバランス推進延べ認証企業数(累計)【未・産】<働></p> <p>2 ワークライフバランス推進認証企業数(累計) (うち高知市以外に所在する企業)【中】<働></p> <p>(1) WLB推進企業認証制度の推進</p> <p>新① 男性育休推進部門の新設(R7年4月~)</p> <p>② ワークライフバランス推進アドバイザー(9名)による企業訪問(R7年4月~R8年3月) ⇒新規申請企業訪問件数400件以上、男性育休推進部門申請企業訪問件数100件以上など</p> <p>③ 業界団体と連携した取り組みの推進(総会での周知、個別訪問)</p> <p>④ 専用ホームページによる広報</p> <p>⑤ 新聞広告による複数部門認証企業のPR</p> <p>⑥ KOCHI Work Style Awardでの優良事例表彰(R8年2月頃、グランプリや男性育休推進部門など4社程度)</p>	<p>1 ワークライフバランス推進延べ認証企業数(累計)【未・産】<働></p> <p>2 ワークライフバランス推進認証企業数(累計) (うち高知市以外に所在する企業)【中】<働></p> <p>(1) WLB推進企業認証制度の推進</p> <p>① 男性育休推進部門の認証企業数:46社(1月現在)、年間目標38社</p> <p>② 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数:新規227件、男性育休推進部門131件(12月末時点)</p> <p>③ 業界団体と連携した取り組みの推進 :働き方改革トップセミナー(6/6)141名参加、社労士会総会(6/13)約50名参加、中小企業家同友会例会(8/20)35名参加</p> <p>④ 専用ホームページによる広報の実施 :男性育休推進部門特設ページの開設 認証企業インタビュー記事の掲載3社(予定)</p> <p>⑤ 新聞広告の実施(1/1)女性活躍推進部門について</p>	<p>1 ワークライフバランス推進延べ認証企業数(累計)【未・産】<働></p> <p>2 ワークライフバランス推進認証企業数(累計) (うち高知市以外に所在する企業)【中】<働></p> <p>(1) WLB推進企業認証制度の推進</p> <p>《現状分析》 ・延べ認証企業数は目標を超えて増加(KPIを見直し)</p> <p>[要因・課題] ・業種によって認証企業の割合に差が生じている(建設業18.6%に対し、宿泊業・飲食サービス業0.8%など) ・女性特有の健康課題への対応など新たな視点での取組促進が必要</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ・関係部局と連携した制度の周知により、取組の裾野を拡大(各種補助金への要件化を検討) ・新規認証企業の掘り起こしと複数部門認証の取得を促進するため、WLB推進アドバイザーによる企業訪問を強化</p> <p>拡・女性活躍推進部門の認証要件に、女性特有の健康課題に対する取組について追加することで、企業の取組を促進</p>
<p>3 働き方改革に取り組む企業(従業員5人以上)の割合(年間)【未・産】<賃・働></p> <p>(1) 働き方改革の推進</p> <p>拡① 働き方改革コンサルタント(47名)による伴走支援の実施(R7年7月~R8年1月) ⇒伴走支援企業数25社程度</p> <p>② KOCHI Work Style Awardでの優良事例表彰【再掲】</p> <p>③ 高知県登録働き方改革コンサルタントのスキルアップに向けた研修会の開催(R7年6月~7月、コンサルタント47名が対象、2回)</p> <p>拡④ 働きやすい環境整備事業費補助金による企業支援(R7年5月~R8年2月、100事業所想定) ⇒補助対象者の拡充、補助率におけるインセンティブの付与</p> <p>新⑤ 企業における業務の属人化解消や複数業務を担える体制整備に向けた研修会の開催(R7年8月~R8年2月、5回程度) ⇒10社程度のモデル事例創出</p> <p>拡⑥ 職務や役割によって評価する人事賃金制度構築支援研修会の開催(R7年8月~R8年2月、5回程度)</p> <p>⑦ 働き方改革トップセミナー(R7年6月、11月)での「共働き・共育て」等の啓発</p> <p>新⑧ カスタマーハラスメント対策セミナーの開催(5/29、6/26)</p>	<p>3 働き方改革に取り組む企業(従業員5人以上)の割合(年間)【未・産】<賃・働></p> <p>(1) 働き方改革の推進</p> <p>① 伴走支援周知のための事業説明会の開催:41社・51名参加(7/15) 伴走支援キックオフ研修会の開催:2社(7/30)、7社(8/5)、7社(8/26) 伴走支援企業数:16社</p> <p>③ 高知県登録働き方改革コンサルタントのスキルアップに向けた研修会の開催 :2回、35名参加(6/12、6/27)</p> <p>④ 働きやすい環境整備事業費補助金による企業支援:5/21公募開始、交付決定51件(1/15現在)</p> <p>⑤ 企業における業務の属人化解消や複数業務を担える体制整備に向けた研修会の開催 :5回(8/6、8/20、9/10、10/15、2/4)、参加企業8社、参加コンサル8名</p> <p>⑥ 人事制度普及啓発セミナー(取組事例報告会)の開催:64社・106名参加(7/22) 人事賃金制度構築支援研修会の開催:5回(8/28、10/23、11/20、12/17、1/22)、参加企業10社</p> <p>⑦ 働き方改革トップセミナーの開催:第1回(共働き・共育て)103社・141名参加(6/6) 第2回(女性の健康課題)60社・77名参加(11/19)</p> <p>⑧ カスタマーハラスメント対策セミナーの開催:23社・26名参加(5/29)、39社・44名(6/26)</p>	<p>3 働き方改革に取り組む企業(従業員5人以上)の割合(年間)【未・産】<賃・働></p> <p>(1) 働き方改革の推進</p> <p>《現状分析》 ・働き方改革に取り組む企業の割合は、徐々に伸びてきているものの目標達成には至っていない。</p> <p>[要因・課題] ・県の支援策について有効性を感じる企業がいる一方で、定員充足しないなど広がりがない ・人材確保・定着など企業の幅広いニーズへの対応が必要</p> <p>《令和8年度の取り組みの強化のポイント》 ア デジタルマーケティングの活用等を通じた働き方改革に向けた機運の醸成</p> <p>拡(ア) 働き方改革コンサルタントの支援分野拡充のための研修会を開催</p> <p>(イ) 働き方改革コンサルタントによる伴走支援を実施(20社)</p> <p>拡(ウ) KOCHI Work Style Awardエントリー企業の一般募集を実施</p> <p>新(エ) 人事評価・賃金制度の導入促進に向けた基礎研修を実施</p> <p>拡イ 男性育休等を促進するための、業務の属人化解消に向けた研修の開催(入門編と実践編)</p> <p>ウ 働きやすい職場環境整備に向けた支援(補助制度の拡充)</p> <p>エ 女性特有の健康課題や人事評価・賃金制度に係るコンサルティング費用などを補助対象に追加</p> <p>エ 働き方改革トップセミナーの開催による経営者層の意識醸成(2回、テーマ案:AIを活用した業務の効率化等)</p>