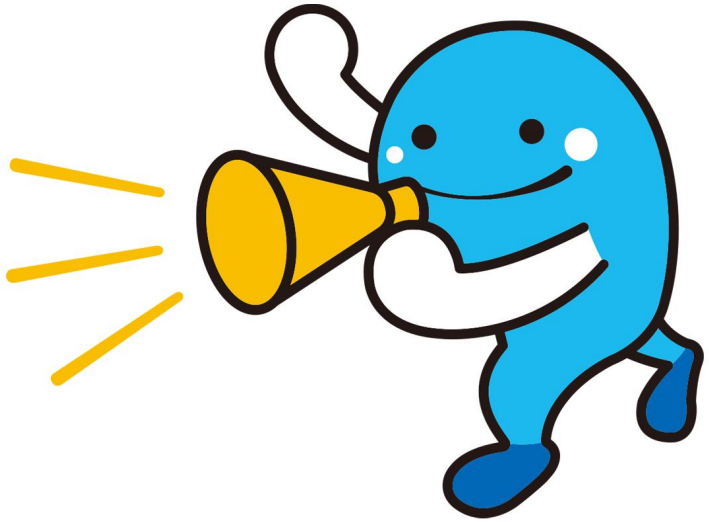
高知県所得向上推進企業等総合支援事業費補助金
～主な取組事例のとりまとめ～



高知県
令和８年10月

目 次

1　高知県所得向上推進企業総合支援事業費補助金の概要　P3

2　交付決定等の状況　P4

3　交付決定事業者の取組事例一覧（16業種41事例）　P8

①農業	P9	⑨卸売業	P42
②林業	P13	⑩小売業	P44
③漁業	P17	⑪宿泊業	P46
④建設業	P21	⑫飲食サービス業	P50
⑤製造業（機械・金属）	P26	⑬理容美容・クリーニング業	P52
⑥製造業（食料品）	P30	⑭医療	P55
⑦製造業（木材・木製品）	P36	⑮福祉・介護	P59
⑧情報通信業	P40	⑯運輸業	P62

高知県所得向上推進企業等総合支援事業費補助金補助金の概要

- 若者所得向上を実現するため、事業者の高付加価値型経営への転換を力強く後押しする新たな補助金を創設
- 若者所得向上検討チームで取りまとめた経営改革モデルを**"業種横断的"**に横展開
- 県内事業者の多様なチャレンジを**"柔軟"**に後押しできる総合的支援を実施

総合補助金制度概要

従業員のいる個人事業主も対象

■ **予算額** **30**億円（うち15億円は６月補正により増額）

■ **対象者** 県内に本社・主たる事業所を置く中堅・中小企業等
（**一次産業から三次産業まで幅広く対象**）

■ **補助メニュー**（対象事業・補助率・補助限度額）

①横展開枠	検討チームで整理した６つのアプローチ※の１つ以上を実践する事業 ■１つ：**2/3**・10～**500**万円　■２つ以上：**2/3**・～**1,000**万円
②先進枠	**「収益の確保」**及び**「人材・組織課題の解決」**に関するアプローチのそれぞれ１つ以上を実施し、先進的かつ地域波及効果の高い事業 ■**2/3**・1,000～**5,000**万円
③100億企業枠	海外展開等の推奨メニュー※を実施する場合は①横展開枠、②先進枠の補助上限をそれぞれ引き上げ　■①**500**万　■②**2,500**万円

※若者所得向上検討チームで整理した６つのアプローチ

収益の確保： 高付加価値化　生産能力の向上　販路拡大

人材・組織課題の解決： 経営組織の変革　人材育成　働き方改革

※100億企業推奨メニュー：　新製品等の開発、海外展開、Ｍ＆Ａ

■ **補助要件**

①賃上げ、付加価値向上の３か年の事業計画を策定すること
　横展開枠：　年率２％以上（一人当たり給与支給総額、付加価値額）
　先進枠：　年率５％以上（給与支給総額及び一人当たり給与支給総額、付加価値額）
　※平均値。実施後１年目は【横展開枠】２％以上、【先進枠】５％以上の目標設定を求める

②「こうち男性育休推進企業」に登録すること
③実施翌年度に事業効果報告を行い、取組事例の調査・公表に同意すること
④【100億企業】を利用する場合は、「高知県100億企業登録※」を行うこと

※国の100億宣言企業及び、それを目指す県内企業を登録

若者所得向上検討チーム（16業種58事例）の検討を踏まえたポイント

若者所得向上につながる生産性向上を実現した先行事例は、
「収益の確保」「人材・組織課題の解決」の取組を複合的に実施

これまでの補助金
- 対象業種を限定
- デジタル化など、単一の事業目的で支援

一部統合 既存補助金

所得向上総合補助金
- **業種横断的に展開**
- **上記の６類型の取組を柔軟に支援**

ポイント１　対象業種を限らず"業種横断的"に横展開

一次産業事業者や、商工業者、医療・社会福祉法人、公益法人などの幅広い業種に経営改革モデルを横展開

ポイント２　事業者のチャレンジを"柔軟"に支援

事業者の**多様なニーズに基づく成長投資を総合的に支援することで、実施効果を高めていく**

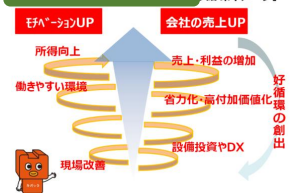
検討チーム報告書事例　製造業

高付加価値化



付加価値の高い新分野への進出

働き方改革



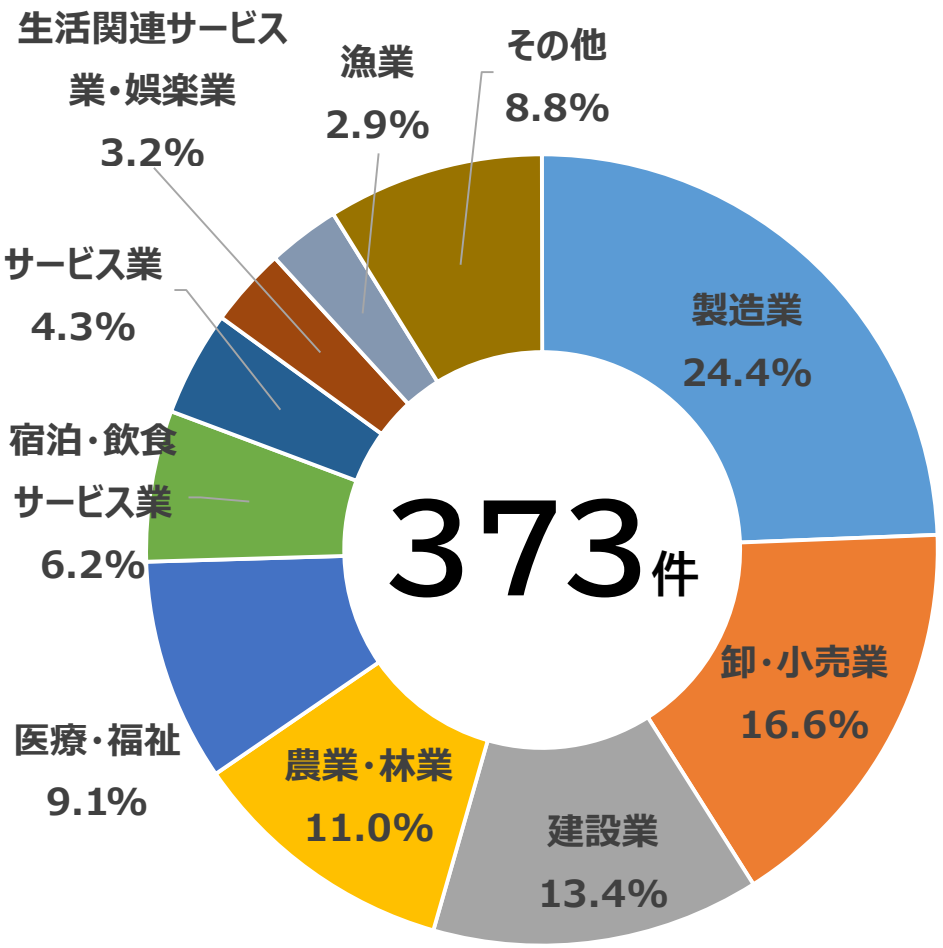
社内制度改正によるモチベーションアップ

「新分野進出（市場調査費など）」「社内制度整備（コンサル・専門家経費など）」を一体的に推進。
「新たな挑戦」と「社員のやる気」の相乗効果で生産性が大きく向上！

交付決定件数（業種別）

- 業種別の交付決定状況を見ると、**幅広い業種の事業者で活用**が進んでいる。
- 内訳では、**「製造業」、「卸・小売業」、「建設業」の順で割合が多く**なっている。

＜業種別補助件数の割合＞



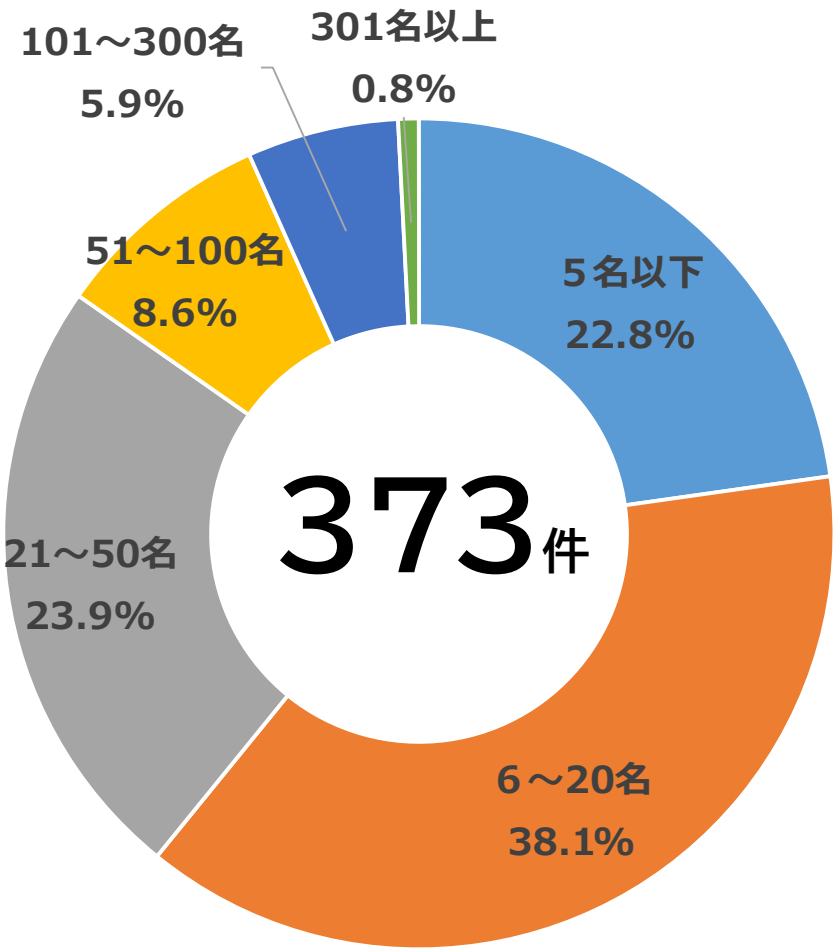
(単位：件)

業種（産業大分類）	先進枠	横展開枠	合計
製造業	13	78	91
卸・小売業	3	59	62
建設業	4	46	50
農業・林業	2	39	41
医療・福祉	3	31	34
宿泊・飲食サービス業	2	21	23
サービス業（他に分類されないもの）	0	16	16
生活関連サービス業・娯楽業	0	12	12
漁業	0	11	11
その他(学術研究、運輸業、不動産業等)	2	31	33
合計	29	344	373
補助金額	1,161百万円	1,832百万円	2,993百万円

交付決定件数（従業員数別）

- 従業員規模別の交付決定状況を見ると、**幅広い規模の事業者で活用**が進んでいる。
- 内訳では、**「６～20名」、「21～50名」、「５名以下」の順で割合が多く**なっている。

＜従業員数別補助件数の割合＞



(単位：件)

従業員規模	先進枠	横展開枠	合計
５名以下	1	84	85
６～20名	5	137	142
21～50名	12	77	89
51～100名	7	25	32
101～300名	3	19	22
301名以上	1	2	3
合計	29	344	373

事業効果見込（事業計画ベース）

- 約30億円の補助金支出で約60億円の新たな投資を創出。事業計画が実現すると、３年後には約150億円と、補助支出に対し**５倍程度の付加価値が増加**する見込み。給与支給総額の増加額も、約60億円となり、補助に対し２倍程度の効果を得られる見込み。
- 付加価値額・給与支給総額ともに、**企業の全国平均的な増加率を大幅に上回る**計画となっている。

■付加価値額・給与支給額の増加率（全国平均水準との比較）

	補助事業計画 ※1	（参考）全国平均水準 ※2
付加価値額の増加率	6.50%/年	2.44%/年
給与支給総額の増加率	5.08%/年	1.65%/年

※１　補助事業計画の基準年～３年後の３年間の増加率から年平均を算出

※２　財務省『法人企業統計調査』を用い、2015～2025年の10年間の増加率から年平均を算出
付加価値額の増加率は「付加価値（当期末）」、給与支給総額の増加率は「従業員給与（当期末」の数値を用い計算

事業効果（3年後）

付加価値額増加
149.7億円
補助額に対して約5倍

給与支給総額増加
61.1億円
補助額に対して約2倍

投資創出

総事業費
58.9億円

補助金

交付決定金額
373件
29.9億円



【参考】決定金額・総事業費・補助事業種別件数・事業効果（事業計画ベース）

- 約30億円の補助に対し、２倍程度となる約60億円の投資額となっている。
- 補助事業種別は「②生産能力の向上」が最も多く、全体の８割程度が選択している。既存事業の拡大や効率化を企図する事業計画が多い。

＜交付決定額・総事業費＞

	交付決定額	総事業費
先進枠	11.6億円	20.7億円
横展開枠	18.3億円	38.1億円
合計	29.9億円	58.9億円

＜補助事業種別の採択件数＞

（単位：件）

	①高付加価値化	②生産能力の向上	③販路開拓	④経営組織の変革	⑤人材育成	⑥働き方改革
先進枠	14	21	8	4	16	15
横展開枠	76	271	97	10	31	55
合計	90	292	105	14	47	70

※１つの採択事業で、複数種類の補助事業を実施するものあるため、合計は交付決定総数と一致しない。

- 付加価値額に着目すると、補助金決定額に対し、全体で約５倍、先進枠で約3.6倍、横展開枠で約5.9倍の事業効果見込みとなっている。
- 他方、一人当たりの給与支給総額に着目すると、先進枠の方が横展開枠より倍程度の増加率の見込みとなっている。

＜事業効果（見込）＞

指標	増加数（３カ年）	年増加率	先進枠（29件）				横展開枠（344件）			
			基準年（事業実施前）	3年後（事業実施後）	増加数	年増加率	基準年（事業実施前）	3年後（事業実施後）	増加数	年増加率
付加価値額	149.7億円	6.50%/年	157.7億円	199.6億円	41.9億円	8.17%/年	562.4億円	670.2億円	107.8億円	6.02%/年
給与支給総額	61.1億円	5.08%/年	61.4億円	79.2億円	17.8億円	8.85%/年	320.2億円	363.6億円	43.3億円	4.32%/年
従業員数	515人	1.49%/年	1,731人	1,863人	132人	2.48%/年	9,645人	10,028人	383人	1.31%/年
一人当たりの付加価値額	98.5万円	4.49%/年	911.0万円	1071.2万円	160.2万円	5.55%/年	583.1万円	668.3万円	85.2万円	4.65%/年
一人当たりの給与支給総額	36.9万円	3.54%/年	354.9万円	425.2万円	70.3万円	6.21%/年	332.0万円	362.6万円	30.5万円	2.98%/年

※申請時の事業計画ベース。増加数は基準年と3年後の比較。年増加率はその3年間の幾何平均で計算。

交付決定事業者の取組事例一覧

【先】・・・先進枠　【横】・・・横展開枠

	【採択枠】事業者名	取組内容
農業	【横】矢内農園	複合経営農家における生産力向上と労働環境改善事業
	【横】一般社団法人津野山畜産公社	牛舎の高度化による生産性向上と販路拡大による所得向上
	【先】しまんと新一次産業(株)	栗・さつま芋の「生産・加工能力の向上と人材育成」による農業所得向上推進
林業	【横】中村市森林組合	ICTハーベスタ導入による生産性向上と人材育成の推進による経営基盤の強化
	【横】(株)高知林業	林地残材由来のピンチップ製造における破砕作業の効率化と生産能力の向上
	【横】仁淀川林産協同組合	中間土場の整備による林地残材の収集・運搬体制の構築
漁業	【横】高知県漁業協同組合	自ら稼ぐ漁協への転換（漁協直営事業による収益の確保）
	【横】(有)マリンライナー	スマート給餌機の導入による生産性向上と養殖資材の変更による働き方改革
	【横】(株)濵兆	高深度生簀網の導入による高水温・赤潮対策の強化と生産性向上
建設業	【先】福留開発(株)	建設用３Dプリンタ導入による省人化及び品質安定化
	【横】(有)武政建設	３次元測量システムによる現場作業のデジタル化と業務効率化
	【横】岩﨑工業(株)	ICT内製化による施工効率の向上
	【先】(株)のびる	日本初の建設ロボット導入で工期短縮・付加価値増を実現する先進モデル事業
製造業（機械・金属）	【横】(株)飯田鉄工	工作機械の新規導入による生産性向上と海外市場進出
	【横】高知精工メッキ(株)	社員活躍の環境整備による技能及び生産性向上
	【横】(株)太陽	製販一体化とデジタル技術高度化による生産性向上
製造業（食料品）	【先】(株)スウィーツ	新倉庫建設による生産能力向上と働き方改革
	【横】(有)OFFICEライスマン	最新設備導入による生産性向上と販路拡大
	【横】(有)土佐佐賀産直出荷組合	米国市場進出に向け対米HACCP取得・加工場改修・機械設備導入及び販路拡大事業
	【横】高木酒造(株)	最新型蒸米（むしまい）放冷機導入による生産性向上及び販路開拓
	【先】ひまわり乳業(株)	高知発・低温殺菌乳製品の高付加価値化・生産能力強化・デジタル化による地域所得向上型成長事業

	【採択枠】事業者名	取組内容
製造業（木材・木製品）	【横】(有)戸田商行	AI導入による営業活動の効率化と従業員のモチベーションアップに向けた人事評価制度の導入
	【横】高知おおとよ製材(株)	製造DXシステム構築による業務効率化と作業工数削減
	【横】協同組合高知木材センター	「共同加工事業」としてのモルダー加工関連施設整備とHP刷新による収益力向上
情報通信業	【先】四国情報管理センター(株)	高知県発AIシステム開発基盤の構築による社会課題解決型サービスの創出と広域展開事業
卸売業	【横】(株)みなみ丸	鮮魚加工販売事業の拡大に向けた商品開発部門とテストキッチンの導入
小売業	【横】(有)三星堂	製造工程の根本的な能力向上による生産性向上
宿泊業	【横】(株)城西館	「客室設備の高付加価値化」と「食事処改修による生産性向上」事業
	【横】(株)土佐西南黒潮観光	生産能力向上と高付加価値型経営への転換事業
	【横】(有)ホテル高砂	『高品質団体』の獲得と地域共生型・高収益モデルの構築
飲食サービス業	【横】(株)アオイコーポレーション	プレハブ冷蔵庫の導入による販路拡大
理容美容 クリーニング業	【横】(有)太陽舎クリーニング	クリーニングロッカーの導入による販路拡大
	【横】トクヒサ(株)	集配・洗濯・包装工程改善による生産性の向上
医療	【先】医療法人浅井産婦人科・内科	無痛分娩体制と産後ケア環境整備による高付加価値型産科事業への転換
	【横】医療法人須藤会	厨房業務の生産能力向上と働き方改革
	【横】医療法人アーク・ケア	外来・在宅医療の生産性向上及び地域医療付加価値向上
福祉・介護	【先】特定非営利活動法人日高わのわ会	「障害者支援総合拠点」の整備による生産性向上
	【横】(株)アクトワン	デジタル技術活用による認知症予防事業の全県展開、高付加価値型経営への変革による所得向上
運輸業	【先】(株)丸中運送	輸送能力拡大と業務のDX化による生産性向上
	【横】谷山運送(有)	高付加価値輸送の確立と業務効率化
	【横】(株)共同配送こうち	配送能力の向上とWEB販路開拓による需要創出

①農業

事例１　複合経営農家における生産力向上と労働環境改善事業　P10

事例２　牛舎の高度化による生産性向上と販路拡大による所得向上　P11

事例３　栗・さつま芋の「生産・加工能力の向上と人材育成」による農業所得向上推進　P12

【横展開枠・農業】採択例①　複合経営農家における生産力向上と労働環境改善事業

①企業の概要

事業者名：矢内農園
所 在 地 ：高知市
従業員数：常時雇用2人
事業概要：施設及び露地園芸での
　　野菜の栽培・販売

②事業実施の背景

■ 離農農家から農地・ハウスを引き受け、今後もニラ・ズッキーニの規模拡大を予定
　→育苗・施肥・耕うん・畝立て等の作業負担が増加
　→雇用労働力の定着・確保が課題

⇒機械化による省力化・生産性向上と、労働環境改善による雇用の定着・確保が必要

③補助事業概要

②生産能力の向上　⑥働き方改革
Ⅳ外国人材

生産能力の向上
・電動ポット苗箱洗浄機、自走作業機、トラクター等を導入し、育苗トレイの洗浄、肥料散布、耕うん、畝立て等の作業を機械化。
・作業時間・労働負担を軽減し、ニラ・ズッキーニの規模拡大に対応できる生産体制を整備。

働き方改革
・従業員の定着に向け、作業員寮のトイレを改修し、従業員の労働環境を改善する。
・福利厚生の充実により、規模拡大に必要な雇用人材の定着・確保を図る。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	10%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2%

農業機械の導入により、育苗・施肥・耕うん・畝立て等の作業を省力化し、規模拡大に伴う労働負担を軽減する。
これにより、施設ニラを中心とした作付拡大と生産性向上を実現し、売上・営業利益の向上につなげる。
また、作業員寮のトイレ改修により労働環境を改善し、雇用人材の定着・確保につなげる。

■ 付加価値額：年平均10%増加
■ 従業員1人当たり給与：年平均2%増加
■ 生産規模拡大による生産性向上と労働環境改善による雇用人材の定着・確保

規模拡大目標

	R8（現状）	R11（目標）
施設ニラ	60a	100a
露地ニラ	30a	50a
施設ズッキーニ	30a	40a

【横展開枠・農業】採択例②　牛舎の高度化による生産性向上と販路拡大による所得向上

①企業の概要

事業者名：一般社団法人津野山畜産公社
所 在 地 ：梼原町
従業員数：14人
売上規模：2.6億円
事業概要：土佐和牛の生産、販売

②事業実施の背景

■ 良質な土佐和牛を生産するため、必要な餌やりや見回りなどの管理作業に加え、お産など緊急時の対応もあり従業員の負担が常に大きい。作業の自動化も不十分であり、目標の肉質に達していない。
■ 食肉販売事業の拡大を目指しているが、営業の人員体制が整備されておらず、売り上げ目標を達成するには、新規顧客との営業機会の充実のみならず、営業基盤を整備する必要がある。

⇒業務効率化による生産性向上を図るとともに、優秀な従業員の確保・定着に処遇改善が急務。

③補助事業概要

②生産能力の向上　③販路開拓
Ⅰデジタル化

生産能力の向上：自動給餌器を導入し餌やりの均一化・安定化による牛の増体改善と業務の効率化を実現。

デジタル化：監視カメラとwifi環境を整備しスマートフォンとの連携により、出産や急病の対応を判断できる体制を構築し、夜間早朝の不要な出勤を削減。長期的にはクラウド型牛群管理システムと連携し生産性向上を図る。

販路開拓と人材育成：食肉事業の拡大に向け展示会・商談会への参加を倍増させるとともに、産地ブランド「ゆすはら牛」訴求力の向上と、営業担当者の新規採用を推進し、多角的な販路の基盤を構築する。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	24.7%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	3.6%

牛舎内作業の省力化とデジタル化により、生産性の向上と品質の向上につなげるとともに、業務の効率化によって付加価値の高い業務に集中することで収益性の向上を目指す。あわせて食肉販売事業の拡大により、収益改善を行い優秀な人材を長く定着できる職場環境を実現する。

■ 品質の改善と付加価値化： １頭あたり枝肉販売額13%増
■ 食肉販売収入：31,385千円（現状）→75,035千円（R10）
■ 売上年平均9%増見込み



【先進枠・農業】採択例③　栗・さつま芋の「生産・加工能力の向上と人材育成」による農業所得向上推進

①企業の概要

事業者名：しまんと新一次産業㈱
所 在 地 ：四万十町
従業員数：21人（正規3人、非正規18人）
売上規模：0.7億円
事業概要：栗とさつま芋の生産・加工、関連商品の開発　等

②事業実施の背景

■ 3年前から新規顧客開拓を開始し、毎年着実に受注数・受注件数が伸びている（売上高の伸び率は前年比（Ｒ7年決算比）54%）。
■ それに伴い、常時雇用する従業員も増やしており、今後も従業員の賃金アップを行うとともに、正規従業員やパート従業員を増やす計画である。

⇒ 急成長期を迎えた中、栗ペースト加工機械の生産能力と品質の向上、人材育成による栗と芋の生産力の向上、加工場内の作業環境の改善、ブランディングが喫緊の課題となっている。

③補助事業概要

①高付加価値化　②生産能力の向上　⑤人材育成　⑥働き方改革　Ⅲ製品サービス開発

高付加価値化：これまでモノづくりに集中し発信を行っていなかった。しかしながら販売網が全国に広がり洋菓子オーナーやトップシェフから高い評価をいただく中、自社の取り組み（生産・加工・販売の一貫体制）の認知・信頼を高めるためのブランディングと、販路拡大・新規市場開拓を行う。

生産能力の向上：加工機械の大型・自動化によって生産能力の向上と、製品（栗ペースト）の品質向上を図る。

働き方改革：加工期間の延長に伴い、加工場内の作業環境を改善する。

人材育成：生産では栗・芋の専門技術習得を図り、早期に会社の中核を担う従業員を育成する。加工ではHACCP認証となるJFAS／B規格の認証取得を目指し研修を受講する。

④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	19.3%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	18.4%

１日あたりの加工量増と、作業時間の短縮によって商品品質が今まで以上に向上する。加工場内の環境改善により作業効率もUPする。生産現場においては栽培技術習得により収穫量の増加が期待できる。これらの体制基盤が整備されることで新商品やブランド構築に着手できる。このような取り組みによって売上増加が見込める。

■ 栗ペーストの加工量：１日2倍以上。
■ 作業環境の改善：室温の調整ができない環境下では作業効率が2%下がる→改善によって±０になる。
■ 売上：年平均15%以上の増加見込み


＜加工施設＞





＜生産現場と製品＞
栗（上段）
さつま芋（下段）




②林業

事例１　ICTハーベスタ導入による生産性向上と人材育成の推進による経営基盤の強化　P14

事例２　林地残材由来のピンチップ製造における破砕作業の効率化と生産能力の向上　P15

事例３　中間土場の整備による林地残材の収集・運搬体制の構築　P16

【横展開枠・林業】採択例①　ICTハーベスタ導入による生産性向上と人材育成の推進による経営基盤の強化

①企業の概要

事業者名：中村市森林組合
所 在 地 ：四万十市
従業員数：32人
売上規模：2.3億円
事業概要：育林業、素材生産業

②事業実施の背景

■ 幡多地域は高知県西部に位置する良質なヒノキの産地。
■ 原木を生産する林産事業と植栽などの造林事業において、一人の職員が複数の業務に対応できる「多能工化」を実践。林産事業での原木生産量の多くをヒノキが占める。
■ ヒノキの原木価格は前年比約2%の弱含みで推移。
■ 人員不足に加え、皆伐後の植栽に係る作業の増加により、林産事業への人員配分が困難。
■ 多能工化に取り組む中で作業現場での労働災害が増加。安全意識と技術の両面の強化が急務。

⇒原木価格が下落傾向の中、経営維持と人員不足の解決に向け、生産性向上と人材育成が必要。

③補助事業概要

②生産能力の向上　⑤人材育成　Ⅰデジタル化

生産能力の向上：
・情報通信技術を搭載した林業機械（ICTハーベスタ）を導入。
・林業機械にあらかじめ入力した価格情報に基づき、原木1本からの販売金額を最大化するよう自動で伐採木を丸太に切り分け。
・作業員の技術習得よる時間短縮など生産性を向上させるとともに、原木の付加価値化を進めることで、利益率の改善につなげる。
人材育成：
・多能工化における安全意識の醸成と技術習得を更に進めるため、先進的な事業体での研修を実施。
・全ての職員の参加により、作業意識の向上など多くの気付きを得ることで、より安全な職場環境を実現し、人員確保につなげる。



出典：コベルコ建機(株)ホームページ

④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	6.5%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	4.6%

・ICTを搭載した林業機械の導入により生産性の向上と原木の付加価値化による利益率の改善。
・多能工化における先進事業体での研修を実施することで、より安全な職場環境を実現。

■ 売上高伸び率：2.2%（計画３ヵ年平均）
■ 従業員数：３名増（直近３ヵ年平均→R11）


研修状況

【横展開枠・林業】採択例②　林地残材由来のピンチップ製造における破砕作業の効率化と生産能力の向上

①企業の概要

事業者名：㈱高知林業
所 在 地 ：高知市
従業員数：35人
売上規模：7.4億円
事業概要：素材生産業

②事業実施の背景

■ 原木の生産や機械の販売・修理に加えて、ピンチップ(※)の製造販売を展開。
※機械で木材を叩いて繊維に沿って砕いた、細長く尖った形状の木材チップ。木質バイオマス発電用などで使用
■ 安定した収益基盤の構築に向け、事業を実施する森林を拡大するなどの取組を推進。
■ ピンチップは価格変動の影響が小さく、伐採後の森林に残存する枝などの未利用木材（林地残材）の有効活用で新たな収益源として期待されるものの、破砕する機械への木材投入などの作業効率が悪く収益性を阻害。

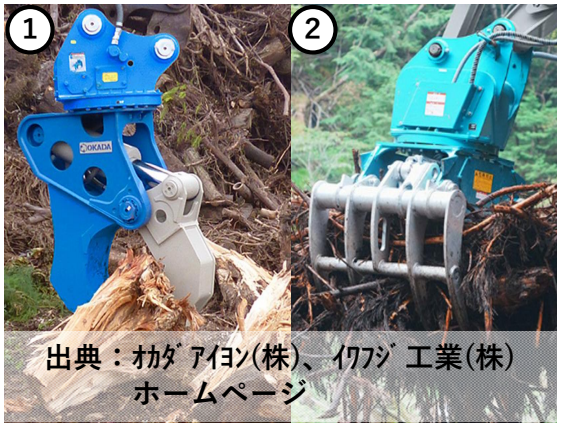
⇒ピンチップの製造効率を向上させ、林地残材の付加価値化による収益性の改善を図る。

③補助事業概要

②生産能力の向上

生産能力の向上：
・林地残材によるピンチップ製造の効率化に向けて、これまで１台の林業機械で実施していた破砕前の処理作業の工程を改善(※)するため、新たに２台の作業専用機械を導入。
※改善に向けて使用する林業機械を変更
[従来]ベースマシン(油圧ショベル)の先端に作業専用機械１台を装着→[改善]ベースマシンの先端に作業専用機械２台(①②)を用途に分けて装着
（新たに導入する２台の機械）
①大きな木材を切断するための機械：破砕する機械の空積率を低減し単位時間当たりの処理量を向上
②木材を投入するための機械：遅滞なく木材を投入し破砕機の処理能力を最大限発揮

・加えて、①と②で作業を切り替える際に効率的に脱着できる機械を導入することで、更なる効率化を図る。



出典：ｵｶﾀﾞ ｱｲﾖﾝ(株)、ｲﾜﾌｼﾞ 工業(株) ホームページ


作業現場
ピンチップ製造状況

④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	2.4%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.0%

・破砕前の処理作業工程の改善により生産能力が上がり、売上高の向上と営業利益率の改善につながる。

■ 売上高伸び率：2.３％（計画３ヵ年平均）
■ ピンチップ製造販売量：200ﾄﾝ/月 → 400ﾄﾝ/月

【横展開枠・林業】採択例③　中間土場の整備による林地残材の収集・運搬体制の構築

①企業の概要

事業者名：仁淀川林産協同組合
所 在 地 ：仁淀川町
従業員数：13人
売上規模：6.3億円
事業概要：原木等の共同販売、森林施業の共同受注、林業機械等の利用提供、林業経営支援、林業技術支援など

②事業実施の背景

- 原木の生産や販売を共同で実施する事業にあわせて、伐採後の森林に残存する枝などの未利用木材（林地残材）の有効活用を進めることで、木材の付加価値化を進める。
- 林地残材は、森林から距離が離れている収集拠点まで小型車により運搬するため、作業効率が低く、手間とコストへの負担軽減が課題。
- 今後進めていく伐採後の植栽作業の支障となる林地残材は、再造林の推進はもとより、労働災害の増加にもつながり、労働環境の改善においても大きな課題。

⇒　林地残材を効率的に搬出できる、収集・運搬体制の構築が必要

③補助事業概要

②生産能力の向上

生産能力の向上：
・森林と林地残材等の収集拠点の中間に集積や計量など生産管理ができる機能を備えた土場（中間土場）を整備。
・中間土場以降の運搬車の規格アップと、計画的な集積が可能となり、作業とコストの軽減につながる。
・運搬の効率向上や採算性の改善などを検証しながら、事業の拡大も検討。


中間土場での仕分け作業状況

④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	10.6%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	8.8%

中間土場による収集・運搬の効率化から林地残材の活用による収益が向上。

- 売上高伸び率：2.2％（計画３ヵ年平均）
- 林地残材の回収・搬出量：2,600ﾄﾝ増



運搬車への積込状況

③漁業

事例１	自ら稼ぐ漁協への転換（漁協直営事業による収益の確保）	P18
事例２	スマート給餌機の導入による生産性向上と養殖資材の変更による働き方改革	P19
事例３	高深度生簀網の導入による高水温・赤潮対策の強化と生産性向上	P20

【横展開枠・漁業】採択例①　自ら稼ぐ漁協への転換（漁協直営事業による収益の確保）

①企業の概要

事業者名：高知県漁業協同組合
所 在 地 ：高知市
従業員数：134人
売上規模：8.3億円（R6～R8平均）
事業概要：産地市場の運営、販売受託

②事業実施の背景

■ 高知県漁協は高知県下全域にまたがる漁協として、組合員が水揚げする魚介類を漁協が運営する産地市場で販売し、その受託販売手数料を主な収入源として経営。
■ 近年の人口減少、高齢化により漁業者が減少し、水揚量も減少。よって受託販売手数料も減少、加えて近年の物価高騰による経費も増大している。

⇒現在の漁業者数や漁獲量に大きく左右される受託販売手数料に依存した経営から脱却、漁協が直営で行う加工事業や販売事業の取組によって自ら稼ぐ漁協への転換を図る。

③補助事業概要

①高付加価値化　③販路開拓

高付加価値化：奈半利町加領郷にある町有水産加工施設「魚舎（なや）」を活用し、県東部で水揚げされる漁獲物を原料とした加工品を開発し、県内外へ販売することで収益向上を図る。事業実施にあたっては、漁協直接加工というブランド力を生かした加工品の開発を行い、それに必要な加工品製造用機器の導入を行う。
販路開拓：高付加価値化の取組により開発した加工品や管内漁港に水揚げされる漁獲物を県内外に向けて販売するための販路開拓を実施する。事業実施にあたっては、保冷車を導入し、管内漁港に水揚げされる漁獲物を県内のスーパーや飲食店等に販売・配送する。
以上の取組に際しては、高度な専門知識を持った有識者に適宜アドバイスをもらい、販売先のニーズに応じた柔軟な商品開発および商品提案を行う。


低利用・未利用魚の活用


試作商品（冷凍刺身、フライ、干物）

④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	2.2%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.5%

加工事業に取り組み、新たな収益を確保する。また販売事業においては、販売店舗数を増加させることで収益を増加させる。これらの収益で職員の給与を増加させる。

■ 付加価値額の伸び率：4.4%（１年目）、1.0%（２年目）、1.3%（３年目）
■ 職員１人あたりの給与支給額の伸び率：4.0%（１年目）、2.0%（２年目）、1.6%（３年目）

【横展開枠・漁業】採択例②　スマート給餌機の導入による生産性向上と養殖資材の変更による働き方改革

①企業の概要

事業者名：有限会社マリンライナー
所 在 地 ：宿毛市
従業員数：18人
売上規模：7.9億円
事業概要：養殖業

②事業実施の背景

■ 飼料価格の高騰、魚価の低迷、人手不足・高齢化、後継者不足等により、養殖を営む小規模経営体の減少と経営体の大規模化が進行。
■ 現在、赤潮の発生や海水温の上昇など、環境変化におけるリスクの拡大に加え、燃料費の増大や人件費も向上している状況。

⇒さらなる生産の効率化や働き方改革が急務

③補助事業概要

②生産能力の向上　⑥働き方改革　Ⅰデジタル化

生産能力の向上：スマート給餌機の導入により、養殖魚の摂餌中の食欲をAIがスコア化し、食欲が低下した際に給餌を自動的に調整することで、無駄な給餌を削減するとともに、給餌に必要な海上労働時間や移動に必要な燃料費の削減を行うことで、餌料費の削減や海上作業の効率化を実現。

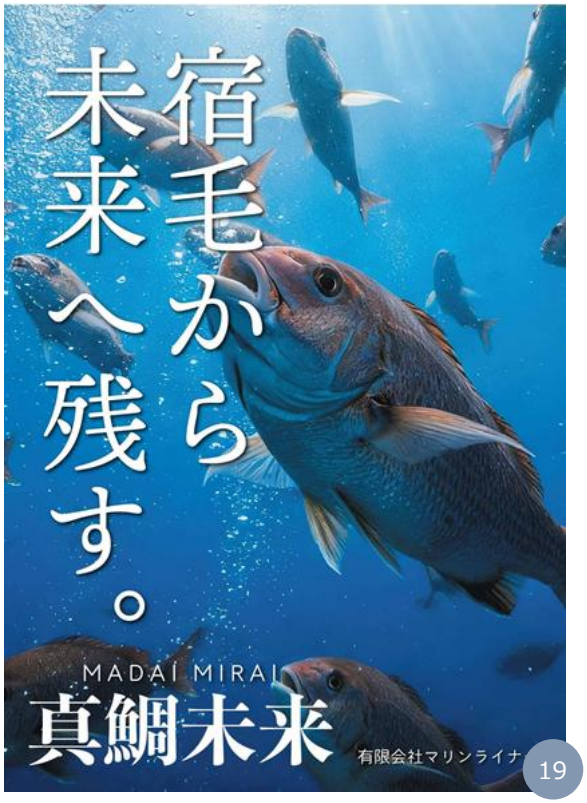
働き方改革：養殖網の網丈を深くすることで水温が安定した水深への飼育魚の回避行動が可能となり、近年、宿毛湾で発生している高水温によるへい死が軽減され、死魚回収作業にかかる海上作業時間が削減される。それにより、熟練者からの生育管理業務の社員間教育に必要な時間が確保されることで、組織全体としてスキルアップ体制が構築される。

④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	4.9%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.1%

スマート給餌機の導入や養殖網の改良により、経費や作業時間の削減、飼育魚の損失が軽減され、収益性の向上や従業員のスキルアップに必要な教育時間が確保される。また、従業員のスキルアップにより、さらに生産性が向上することで、収益や従業員の給与向上につながる。

■ スマート給餌機による飼料削減率：16.7%見込み
■ 海上労働時間：50%削減
■ 売上年平均4.1%増見込み



【横展開枠・漁業】採択例③　高深度生簀網の導入による高水温・赤潮対策の強化と生産性向上

①企業の概要

事業者名：株式会社濵兆
所 在 地 ：宿毛市
従業員数：15人
売上規模：19億円
事業概要：養殖業、水産物の加工、販売

②事業実施の背景

■ 近年の夏季における海水の高水温化と赤潮の発生に対し、現状の生簀網では深さが足りず飼育魚の逃げ場が限定的となっており、生残率が大きく低下することで収益性が著しく悪化している。
■ また、近年の高水温化は魚の摂餌活性を著しく低下させる要因となっており、夏季の成長の停滞が出荷サイズまでの生産期間を長期化させることも経営上の課題となっている。

⇒ 鈍化した売上サイクルを正常化させ、安定的に事業を継続するためには、生残率の向上や生産期間を短縮させることが必要不可欠

③補助事業概要

②生産能力の向上

生産能力の向上：
・高深度生簀網の導入により、高水温時に適水温帯への退避行動が可能となることで、高水温・赤潮発生時のへい死リスクを低減させるとともに、摂餌活性の低下を防ぎ、従前の生産期間への短縮を実現。
・加えて、導入済みのデータ管理台帳システムを併用し、高深度生簀網での水温、摂餌活性、成長データの分析を進め、生産期間の短縮等に向けた改善を図る。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	90.5%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.0%

生残率の向上や夏季の摂餌活性の低下を防ぐことで生産量の維持、売上サイクルの正常化を図るとともに、データ管理台帳システムを併用して、給餌量の最適化を進めることで飼料コストを削減し、収益性の向上につなげる。これによって得られた利益により、「持続的な賃上げ」を実現する。

■ 生残率：基準年比125.6%に向上
■ 生産期間：22ヶ月→20ヶ月に短縮
■ 売上年平均1.5%増見込み

④建設業

事例１　建設用３Dプリンタ導入による省人化及び品質安定化　P22

事例２　３次元測量システムによる現場作業のデジタル化と業務効率化　P23

事例３　ICT内製化による施工効率の向上　P24

事例４　日本初の建設ロボット導入で工期短縮・付加価値増を実現する先進モデル事業　P25

【先進枠・建設業】採択例①　建設用３Dプリンタ導入による省人化及び品質安定化

①企業の概要

事業者名：福留開発㈱
所 在 地 ：高知市
従業員数：97人
売上規模：約36億円
事業概要：土木工事業

②事業実施の背景

■ 技能労働者の高齢化と若年層の都市部流出や離職率の高さがもたらす担い手不足が深刻
■ 従来の人に依存した施工体制では、コンクリート構造物の出来形・品質の確保や工程順守に支障を来す恐れがある

⇒担い手不足に対応するため、事業モデルの刷新が必要

③補助事業概要

②生産能力の向上　⑤人材育成　Ⅰデジタル化

生産能力の向上：建設用３Dプリンタを核として、コンクリート構造物の製造工程をデジタル化し、生産能力および付加価値の向上を実現する。

働き方改革：設備導入と一体で３Dプリンタ運用人材の育成を進め、経験依存型施工からデジタル技術を活用できる組織への転換を図る。



3Dプリンタ

④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	5.0%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	5.0%

建設用3Dプリンタの導入を核として、従来の労働集約型施工から「高付加価値のデジタル施工体制」への転換を図るものであり、生産性向上、収益性強化及び地域経済への貢献を目指す。

■ 擬石型曲線護岸パネル造形（A=78m2・84パネル）の場合、労務人員62%削減・施工工程50%削減
■ 給与総支給額年平均5%増見込み


河川護岸での活用事例

【横展開枠・建設業】採択例②　３次元測量システムによる現場作業のデジタル化と業務効率化

①企業の概要

事業者名：㈲武政建設
所 在 地 ：香美市
従業員数：47人
売上規模：約7億円
事業概要：土木工事業

②事業実施の背景

■ 山間部に位置する地理的特性から、地形が複雑で足場の悪い過酷な現場を受注することが多い
■ 従業員の高齢化が進み、ここ数年の従業員数の減少とともに、売上高も減少傾向

⇒過酷な現場作業工程の効率化による生産性向上及び環境改善が急務

③補助事業概要

②生産能力の向上　⑥働き方改革　Ⅰデジタル化

生産能力の向上：最新の産業用ドローン（Matrice 400）および高精度LiDARモジュール（ZENMUSE L3）を一式導入することで、測量現場における業務効率化と生産性向上を実現する。

働き方改革：小型軽量の産業用ドローン等を導入することにより、危険を伴う急斜面での長時間の測量作業を回避するとともに、多様な人材が定着しやすい労働環境を実現する。



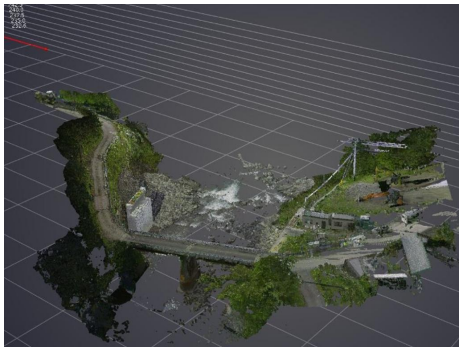
ドローン測量の様子

④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	3.8%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.9%

少人数・短時間での測量が可能となることで、従業員の肉体的・精神的負担が大幅に軽減される。加えて、効率化による余力で新規受注を増加させるとともに利益率を改善し、向上した利益を持続的な賃上げとして還元することで、従業員の勤労意欲並びに人材定着率の向上につなげる。

■ 省人化：３割減
■ 利益率年平均2%向上見込み



３次元設計図イメージ

【横展開枠・建設業】採択例③　ICT内製化による施工効率の向上

①企業の概要

事業者名：岩﨑工業㈱
所 在 地 ：安芸市
従業員数：7人
売上規模：約1.7億円
事業概要：土木工事業

②事業実施の背景

■ 現地測量作業においては、常時2名以上の人員を要することから、施工効率が低い
■ ICT技術の活用にあたっては、3次元設計データを作成するための機器を自社に保有しておらず、外注に依存していることから、測量後、現地着手するまでの時間的ロスが発生

⇒ICT機器を用いた測量体制の構築による生産性の向上が急務

③補助事業概要

②生産能力の向上　⑤人材育成　Ⅰデジタル化

生産能力の向上：3次元設計データの作成やドローンを活用した測量作業にICTソフト及び機器を活用し、測量から設計、施工、出来形管理までの一連の業務を内製化することで、施工効率の向上を図る。

人材育成：導入予定のドローンの操作技術習得を目的とし、若手社員2名を対象にドローン講習を受講させ、3次元測量に必要な操作技術および関連知識を習得させることで、ICT施工に対応可能な人材の育成を図る。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	5.0%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	4.7%

ICT機器およびドローンの活用により、測量から3D設計、施工までの一連の工程を自社内で完結できるようになり、外注に依存していた工程が解消され、工程全体の迅速化が図られる。
ICT施工等に対応できる体制を構築することで、受注機会の拡大が見込まれ、生産性向上により得られた収益を原資として、従業員の賃金を引き上げを実現するとともに、地域インフラを支える企業としての競争力強化を図る。

■ 利益率年平均15%向上見込み



【先進枠・建設業】採択例④　日本初の建設ロボット導入で工期短縮・付加価値増を実現する先進モデル事業

①企業の概要

事業者名：株式会社のびる
所 在 地 ：高知市
従業員数：26人
売上規模：13.5億円
事業概要：塗装工事業

②事業実施の背景

■ 材料の大量廃棄：従来工法は廃棄物コスト・環境負荷が大きく、収益性を圧迫
■ 工期の非効率：手作業では施工期間が長期となり、売上拡大に限界がある
■ 重労働による人材離れ：重作業のため、若手・女性が参入しにくい就労環境

⇒DXを推進し、UAV調査・解析という新分野への参入を開始
　次のステップとして、施工工程そのもののロボット化による高付加価値化・省力化が急務

③補助事業概要

①高付加価値化　②生産能力の向上　⑤人材育成

高付加価値化：産業用表面処理ロボット（ROBOT++ HighMate AP）を導入することにより、これまで「ブラスト施工のみ」で受注していた案件を「ブラスト＋塗装 複合一体施工」に転換することで高付加価値化を実現。さらに、施工日数の短縮により、生産能力を向上

生産能力の向上：ブラスト研磨材の施工と回収を同時に行うマルチメディアブラスト装置を導入し、工期を短縮

人材育成：ロボット導入と同時並行で、現場作業員を「ロボット・システムオペレーター」として組織的に育成



従来の作業

④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	15.8%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	7.9%

「材料の無駄」と「時間の無駄」を徹底的に排除することで付加価値と利益を創出し、その利益を「新しい技術を扱う多様な人材」の賃金として還元することで、一人あたりの給与支給額の高い増加率の３年平均を約7.9%とできる。さらには、建設業の3Kイメージを払拭、業界と地域の人材不足問題を解決に繋がる。

■ ブラスト研磨材の施工と回収を同時に実現する装置による、材料必要量の大幅削減：40t→2.4t
■ 1,000㎡施工期間67日→9日：約75%短縮
■ 現場施工人数：5名→1名



↑ブラストロボット
（昨年、中国で開発。大手含めて国内で導入事例は現時点でない）

⑤製造業（機械･金属）

事例１	工作機械の新規導入による生産性向上と海外市場進出	P27
事例２	社員活躍の環境整備による技能及び生産性向上	P28
事例３	製販一体化とデジタル技術高度化による生産性向上	P29

【横展開枠・製造業（機械・金属）】採択例①　工作機械の新規導入による生産性向上と海外市場進出

①企業の概要

事業者名：㈱飯田鉄工
所 在 地 ：高知市
従業員数：31人
売上規模：約7億円
事業概要：建設機械・鉱山機械製造業

②事業実施の背景

【生産性の向上】
■ 主力製品の製造工程において、**「機械加工（切削加工）」工程がボトルネック**となっており、後工程において手待ちが発生し、需要に対応した生産体制となっていなかった。
■ 人材確保・育成が課題となる中、熟練職人の**技能・ノウハウ承継が課題**となっていた。

【販路開拓（海外市場）】
■ JICA事業や高知県海外展開サポートデスクを活用した**海外での取組**において、「ゴミ処理問題」や災害対応などへの**自社製品の販路に可能性を感じた。**

【人材育成】
■ 海外展開を拡大するための人材育成が必要。

⇒高精度で加工速度の速い**最新の工作機械を導入**し、生産性向上を図ることで**国内市場顧客の満足度向上**に加え、拡大が見込まれる**海外市場への展開**を見据えた体制の整備が必要。

③補助事業概要

②生産能力の向上　③販路開拓　Ⅱ海外展開

【生産能力の向上】最新の工作機械（立型マシニングセンタ）の導入
■ ボトルネックである機械加工工程が改善されることで**全体のリードタイムが短縮され、生産量増加**が図られる。
■ プログラム入力により熟練職人による機械操作ノウハウがなくても**高精度な機械加工が可能**となる。

⇒国内顧客の満足度向上に加え、海外案件への対応が可能な生産体制が構築される。

【販路開拓・人材育成】海外での取引先候補企業との商談、海外展開に向けた従業員研修
■ **フィリピンで商談を実施し、販路拡大を図る**

⇒最新の設備投資を活かすための**海外案件の創出**及び社内体制の整備

主力製品のR型アイアンクロー



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	3.1%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.4%

工作機械の導入による生産性向上と、商談強化により、**海外での販売拡大**につなげる。
また、**売上の増加を従業員の雇用や賃上げ**につなげる。

■ 製造コストの削減：▲150万円/年
　主力製品生産量の増加：２～３台/月
■ 海外販売（輸出）台数の増加：R8.9月期：3台/年 → R10.９月期：10台/年
■ 売上高３年平均4.17%増見込み

導入予定の工作機械（立型マシニングセンタ）



【横展開枠・製造業（機械・金属）】採択例②　社員活躍の環境整備による技能及び生産性向上

①企業の概要

事業者名：高知精工メッキ㈱
所 在 地 ：南国市
従業員数：108人
売上規模：16.1億円
事業概要：工作機械・繊維機械・射出成型機
部品等の機械加工、めっき加工

②事業実施の背景

【生産性の向上】
- ■ 既存の工場は設備配置が限界に達しているが、新たな設備増設による生産能力の増強ができず、取引先からの受注を受け切れていない。
- ■ 受注量の増加に伴い、材料や加工品等の重量物の輸送量が増加し、搬送待ちによる作業待ち時間が発生している。また、作業記録の入力や進捗管理などの付随作業の負荷が増加しており、手書きとパソコン入力による二重の作業が生産性低下を招いている。

【働き方改革】
- ■ 事業の継続には高度な技能を持つ社員の育成が不可欠だが、人事評価制度が社員に対する技能向上への動機づけとなっていない。

⇒業務の効率化による生産性向上と処遇改善による社員の技能向上が必要

③補助事業概要

②生産能力の向上　⑥働き方改革

【生産能力の向上】
- ■ 材料の搬入や加工品の出荷に用いるフォークリフトを導入。工作機械の加工前後における搬出入の際の待ち時間を解消し、機械の稼働時間増加を図る。
- ■ 未経験者だけでなく、経験者を含めた採用を強化。5～8年後を見据えて技能社員を確保する。

【働き方改革】
- ■ 外部専門家を活用して人事評価制度を刷新。技能向上と生産性向上への貢献を評価する仕組みを構築することで、社員の意欲を高め、成長を実現する。
- ■ 工場現場にスマートフォンを導入。手書きやパソコンで行っている作業記録や進捗報告をスマートフォンから生産管理システムに入力することで作業の重複を解消するとともに、現場の見える化と生産計画の最適化につなげ生産性の向上を図る。

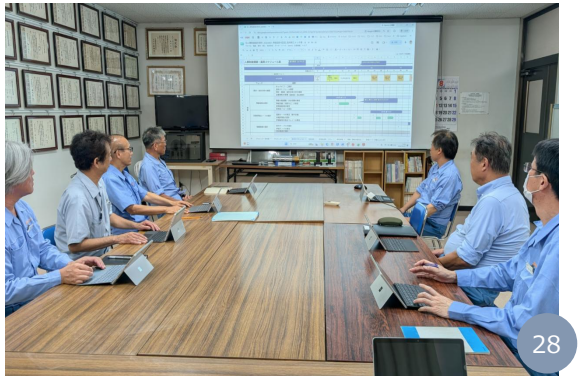


④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	5.3%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	3.2%

非稼働時間の削減による生産性向上から、受け切れていなかった受注に対応することで、売上高の増加につなげる。
また、採用強化とともに、人事評価制度の刷新により社員の技能を向上させ、次世代の技能者確保につなげる。
- ■ フォークリフトの導入による待ち時間の削減：▲484時間/年
- ■ 生産管理システムの構築による記録作業時間の削減：▲522時間/年
- ■ 売上高３年平均5.2%増見込み

既存の工場スペースを活用した生産能力の向上に加え、将来的には新工場設置によりさらなる増産を図る。



【横展開枠・製造業（機械・金属）】採択例③　製販一体化とデジタル技術高度化による生産性向上

①企業の概要

事業者名：株式会社太陽
所 在 地 ：高知市
従業員数：150人
売上規模：25.1億円
事業概要：
耕うん爪および爪軸の製造販売／根菜選別機・根菜洗浄機・野菜類袋詰め機などのアグリ機器の製造販売／農業用アタッチメントの製造販売／廃油・廃液再燃料化システムなど環境関連機器の製造販売

②事業実施の背景

【経営組織の変革】
■ 現在運用している基幹系システムは、旧販売会社由来の仕組みを約40年間踏襲しており、製造部門と販売部門の情報が分断されている。
■ 全部門を横断したリアルタイムな在庫・原価・納期管理が困難であり、迅速な経営判断を阻害する「2025年の崖*」のリスクを抱えている。
*DXを推進できずに経営改革が遅れるとデジタル競争の敗者となり経済損失が発生すること

【生産性の向上】
■ 製造現場ではベテラン技能者の経験に頼った図面・金型管理が続いており、技術承継と開発スピードの向上が大きな壁となっている。

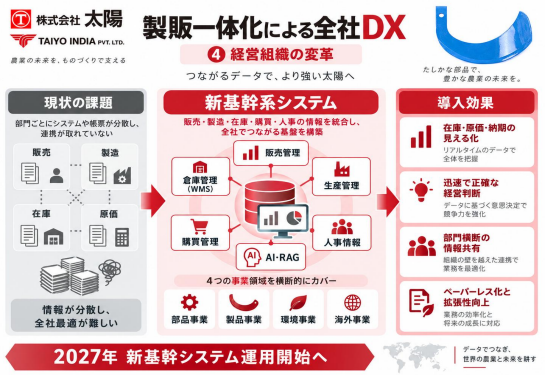
⇒「製販の分断」を解消する経営組織の変革と「技術の属人化」から脱却するための生産性向上が急務

③補助事業概要

②生産能力の向上　④経営組織の変革

【経営組織の変革】
■ 部品・製品・環境・海外の全事業を網羅する販売管理システムと、受注・生産・在庫情報を直結させた全社一元のデータベースの構築による業務プロセスの再編とペーパレス化を図ることで、部門を超えたコミュニケーションの活性化と意思決定のスピードアップが実現できる。

【生産能力の向上】
■ 高性能３Ｄスキャナーの導入により、金型のデジタル化と部品の精密測定が可能となり、ベテラン技能者の技術をデジタル資産として継承できるとともに開発リードタイムの大幅短縮が可能となる。また、測定・検査業務で使用することで、ヒューマンエラーの排除と品質保証体制の高度化が実現できる。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	3.1%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	4.9%

全社的な経営情報の可視化とデジタル技術の高度化によって、精緻な需給予測と生産計画の策定が可能となり、強固な収益基盤と持続的な付加価値創造体制の構築につなげる。

■ 国内爪在庫数の削減：▲441,000本
■ 従業員１人あたりの付加価値額３年平均1.9%増見込み
■ 売上高３年平均3.1%増見込み



⑥製造業（食料品）

事例１　新倉庫建設による生産能力向上と働き方改革　P31

事例２　最新設備導入による生産性向上と販路拡大　P32

事例３　米国市場進出に向け対米HACCP取得・加工場改修・機械設備導入及び販路拡大事業　P33

事例４　最新型蒸米（むしまい）放冷機導入による生産性向上及び販路開拓　P34

事例５　高知発・低温殺菌乳製品の高付加価値化・生産能力強化・デジタル化による地域所得向上型成長事業　P35

【先進枠・製造業（食料品）】採択例①　新倉庫建設による生産能力向上と働き方改革

①企業の概要

事業者名：㈱スウィーツ
所 在 地 ：香美市
従業員数：79人
売上規模：7.7億円
事業概要：地域商材を活用した菓子製造

②事業実施の背景

■ 現有倉庫の収容能力が限界に達していることから、原材料の受入ロット数を制限せざるを得ず、発注コストが割高になっているほか、資材・包装材の保管場所を確保できないため、受注可能数量に上限が生じており、新規顧客獲得の機会を逸している。
■ 通路・作業スペースへの資材等の仮置きが常態化し、製造現場の安全性・作業効率が低下している。
■ 女性や高齢の従業員も多く、製造スタッフの力仕事・手作業の負担軽減が必要。

⇒生産能力の向上と働き方改革の取り組みが急務。

③補助事業概要

②生産能力の向上　⑥働き方改革
Ⅰデジタル化

生産能力の向上
　自社工場敷地内に鉄骨造倉庫を建設。温湿度管理設備を備えた資材保管ゾーンと完成品・出荷待ち製品を格納する製品保管ゾーンの２区画で構成し、増産体制を確保する。

働き方改革
　生地の充填機投入作業の負担軽減のため、リフター(電動昇降機)を導入するほか、これまでアナログで対応していた受注集計作業をデジタル化することで、従業員の作業負担を軽減。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	10.3%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	5.3%

　倉庫建設により保管容量を確保することで、新たな地域商材を活用した新商品開発や、機会ロスとなっているOEM案件の受注が可能となり、売上の拡大につながる。また、従業員の負担軽減による多様な人材の定着や、手入力業務の自動化により商品発送能力の向上につなげる。

■ 製造ライン： １ライン→**２ライン**
■ 各種作業のデジタル化による業務削減時間：**2時間/日**
■ 売上年平均**9.8%増**見込み





【横展開枠・製造業（食料品）】採択例②　最新設備導入による生産性向上と販路拡大

①企業の概要

事業者名：(有)OFFICEライスマン
所 在 地 ：高知市
従業員数：22人
売上規模：2.0億円
事業概要：炊飯製造

②事業実施の背景

■ 旧式設備による非効率な工程による収益の圧迫。
■ 生産能力と配送体制が限界に達しているため、量販店や病院等からの新規受注を断らざるを得ない機会損失が常態化している。
■ 従業員の高齢化及び人手不足などにより、技術継承が課題。

⇒作業時間の短縮や機会損失の解消、労働力の確保に係る取り組みが必要。

③補助事業概要

②生産能力の向上　③販路開拓　⑥働き方改革
Ⅰデジタル化　Ⅳ外国人材

生産能力の向上：手作業で実施している工程改善のため、釜の洗浄・乾燥・消毒までを一括で行う容器洗浄乾燥機を導入。

販路開拓：テレビCMとSNSを連動させてブランド構築を図るとともに、100%高知県産米を使用している県内企業ならではの安心と即応性を潜在的顧客に対して発信。

働き方改革：インドからの技能実習生を雇用するにあたり、双方向翻訳機を導入し、細かな炊飯技術を伝えることができる環境を整える。


洗浄・消毒・乾燥一体型機イメージ

④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	5.9%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	3.1%

新型設備導入による省力化によって労働力を確保し、捻出されたリソースを製造や配送・営業といった直接利益を生む他工程へ適正配置することで、さらなる受注確保につなげる。また、広報を強化し、「食のライフライン」としての社会的信頼を確立し、販路拡大につなげる。

■ 洗浄・乾燥・消毒の作業時間：**約71%削減**
■ 売上高**25%増**見込み(３年後)
■ 外国人材２名の定着と技術継承



【横展開枠・製造業（食料品）】
採択例③　米国市場進出に向け対米HACCP取得・加工場改修・機械設備導入及び販路拡大事業

①企業の概要

事業者名：(有)土佐佐賀産直出荷組合
所 在 地 ：黒潮町
従業員数：13人
売上規模：－
事業概要：水産食料品製造業

②事業実施の背景

■ 原料の仕入れ価格の上昇による、今以上の価格転嫁は困難。高品質・高付加価値という強みを活かした、高価格帯商品を受容できる新たな販路の開拓が急務。
■ 米国では健康志向の高まりを背景に和食への関心が急速に高まり、日本食市場は拡大を続けている。海外市場への展開を大きな成長機会ととらえる。
■米国向け水産物輸出には、対米HACCPの取得は必須。

⇒対米HACCPに対応した製造・出荷体制を整備し、藁焼きかつおたたき等の米国向け販売を新たな収益源として確立する。

③補助事業概要

①高付加価値化　③販路開拓
Ⅱ海外展開

高付加価値化：米国向け輸出に対応可能な衛生管理体制の構築
①加工場の改修　②対米HACCP認証取得に向けた専門的コンサルティング支援の活用　③保冷車の導入

販路開拓：「東京シーフードショー」への出展および米国現地での個別商談の実施
展示会では、米国の輸入業者、食品商社、日本食レストラン関係者に対し、対米HACCP認証取得を見据えた製造体制と、強みである藁焼きかつおたたきの品質・鮮度・産地性を訴求し、輸出に向けた商談機会を創出



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	2.2%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.0%

米国での新規販路の獲得と売上増加

■対米HACCPの取得（初年度）
■米国での年間受注件数：100件（３年目）



【横展開枠・製造業（食料品）】
採択例④ 最新型蒸米（むしまい）放冷機導入による生産性向上及び販路開拓

①企業の概要

事業者名：高木酒造㈱
所 在 地 ：香南市
従業員数：３人
売上規模：0.9億円
事業概要：清酒製造業

②事業実施の背景

①設備面
現行の蒸米放冷設備は老朽化が進み、修理対応が増加しているほか、外気温の影響で温度管理にばらつきが生じやすいため、仕込み効率・品質安定性の向上、増産体制の構築に向けた改善が必要。

②販路開拓面
輸出比率は上昇しているものの依然限定的であり、海外・都市部市場での認知拡大と販路開拓が課題となっているため、リブランディングにより企業イメージや商品価値を市場に浸透させる必要がある。

③補助事業概要

②生産能力の向上　③販路開拓
Ⅱ海外展開

生産能力の向上：最新型の蒸米放冷機の設置により、蒸米を短時間かつ均一に冷却し、放冷時間の短縮と温度管理精度の向上、次工程への円滑な移行を実現するとともに、外気温に左右されない安定した製造環境を構築。
販路開拓：需要が拡大する海外市場（韓国・香港）および国内主要市場（東京・大阪）において、イベントへの出展を通じた販路開拓を実施。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	12.0%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	4.8%

【①設備面】
・蒸米放冷工程の処理能力向上による仕込み効率の改善、温度管理精度向上による品質の安定化
　⇒高付加価値商品の安定供給の実現
・放冷期間の短縮による仕込み回数の増加および増産体制の構築

【②販路開拓面】
・韓国、香港市場における新規取引先の獲得および輸出量の増加
　⇒韓国・香港への輸出額　R11年にR7年比で**40%の売上増**
・東京・大阪における高単価市場への販路拡大
　⇒国内市場での**売上額　毎年5%の増加**
・ブランド認知向上による販売単価の向上



【先進枠・製造業（食料品）】
採択例⑤　高知発・低温殺菌乳製品の高付加価値化・生産能力強化・デジタル化による地域所得向上型成長事業

①企業の概要

事業者名：ひまわり乳業㈱
所 在 地 ：南国市
従業員数：117人
売上規模：30.3億
事業概要：牛乳・乳製品・清涼飲料水の製造販売

②事業実施の背景

■人口減少等により県内の飲用牛乳市場が縮小する一方、県外では高知県産生乳を活用した低温殺菌牛乳やヨーグルト等の高付加価値商品の需要が拡大している。しかし、製造・充填能力や品質管理、倉庫・出荷業務に制約があり、増産要請や新規受注に十分対応できていない。

⇒ 高付加価値商品の供給能力を高め、県外市場への販路拡大と生産性向上を図ることが必要

③補助事業概要

①高付加価値化　②生産能力の向上　⑤人材育成

高付加価値化：低温殺菌システム及びヨーグルト充填システムを導入し、高知県産生乳を活用した高付加価値商品の製造・充填能力を向上。県外市場からの増産要請や新規受注への対応力を強化する。

生産能力の向上：検瓶システムを導入し、瓶商品の検査工程を自動化・高度化。検査精度の向上と省人化を図り、需要増加に対応できる生産体制を構築する。

人材育成：労務コンサルタントの伴走支援により、倉庫・出荷業務の作業分析、動線・置き場の見直し、ピッキング・仕分けの標準化等を実施し、業務効率化と現場負担の軽減を図る。

④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	9.7%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	5.0%

低温殺菌牛乳、ヨーグルト、瓶商品等の供給制約を解消し、既存取引先からの増産要請や新規受注を取り込むことで、売上高及び付加価値額の向上、県外売上の拡大につなげる。
また、検査・出荷工程の自動化・効率化により、品質管理の高度化、省人化、労働生産性の向上を実現する。

■売上高増加率：約17.3%増（R8→R11）
■低温殺菌牛乳の供給量：３倍（処理能力：1,200L/時→3,600L/時）
■ヨーグルト充填の自動化（生産性約５～10倍へ）

【低温殺菌システムの導入】



【ヨーグルト充填システムの導入】



⑦製造業（木材･木製品）

事例１	AI導入による営業活動の効率化と従業員のモチベーションアップに向けた人事評価制度の導入	P37
事例２	製造DXシステム構築による業務効率化と作業工数削減	P38
事例３	「共同加工事業」としてのモルダー加工関連施設整備とHP刷新による収益力向上	P39

【横展開枠・製造業（木材・木製品）】採択例①
AI導入による営業活動の効率化と従業員のモチベーションアップに向けた人事評価制度の導入

①企業の概要

事業者名：㈲戸田商行
所 在 地 ：土佐市
従業員数：7人
事業概要：木毛(もくめん)製造、
精油抽出事業、委託蒸留サービス

②事業実施の背景

■ 現状では従業員が少なく、人的リソースに限りがあり、営業活動は代表取締役及び取締役の２人のが実施。
■ 精油の蒸留工場は、夏場は高温環境下での作業で身体的負担が大きく作業効率が低下。

⇒営業・作業効率の向上と製造環境の改善を図り、従業員一人ひとりのモチベーションの向上が必要。

③補助事業概要

①高付加価値化
Ⅰデジタル化
⑥働き方改革
Ⅲ製品サービス開発

高付加価値化：従来商品「MICIL」ブランドとの統一感と購買意欲につながる視覚的訴求効果のある表現を取り入れた、アロマスプレーのパッケージデザインを新たに製作。パンフレット・SNSを活用した広告宣伝による認知度向上に向けたプロモーション活動を実施。

働き方改革：AIエージェント導入による営業活動の効率化・販路拡大、人事評価制度の導入による従業員のモチベーション向上、スポットクーラーの導入による作業負担の軽減。

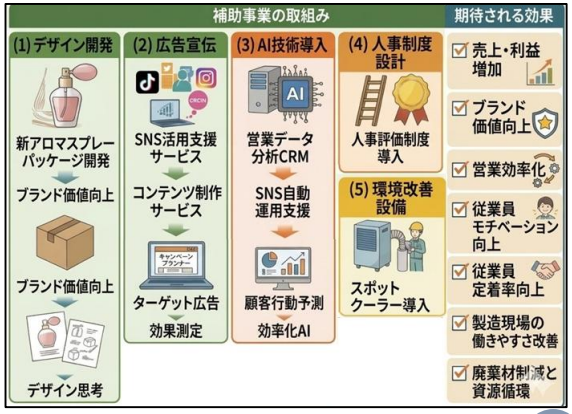


④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	6.1%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.1%

・新製品販売による増収、増益。「MICIL」ブランドの価値向上と販路拡大。
・従業員のモチベーションアップ及び人材の定着化。

■ 直接販売による売上高：80%アップ(3年後)
■ 純利益：100%アップ(3年後)



【横展開枠・製造業（木材・木製品）】採択例②　製造DXシステム構築による業務効率化と作業工数削減

①企業の概要

事業者名：高知おおとよ製材㈱
所 在 地 ：大豊町
従業員数：54人
事業概要：木材製造業
　　(構造材・羽柄材)

②事業実施の背景

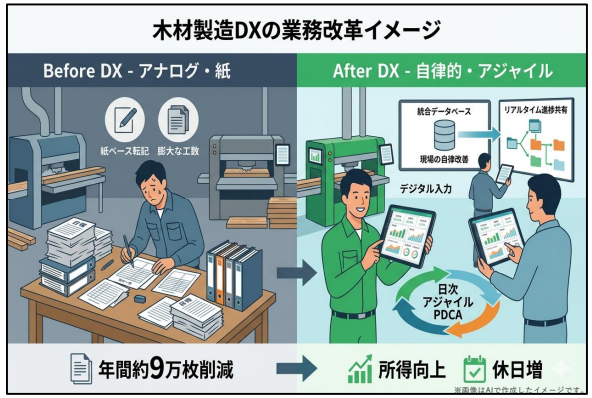
■ 現場主導の生産性改善の取組によって、ボトルネックであった工程の稼働率は改善されているが、製造の各工程への指示と実績(日報)は紙ベースで運用されており、紙への入力や情報の分析に膨大な時間を要している。
■ 各工程における進捗情報の把握が遅れ、それにより管理者から現場担当者への伝達・指示にも時間的ロスと伝達ロスが生じている。

⇒製造情報を迅速に活用するための「情報化投資」が必要。

③補助事業概要

②生産能力の向上
Ⅰデジタル化

生産能力の向上：生産管理システムを導入し、生産計画・指示・実績収集・集計・分析を一元化・可視化することで、製造に係る間接工数の大幅な削減と製造情報をリアルタイムで共有でき、PDCAサイクルの大幅短縮、経営目標と現場目標の整合等を実現。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	23.5%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	5.0%

ペーパーレス化により、製造に係る間接工数や用紙の大幅な削減が期待できる。情報伝達の迅速化による現場での目標達成意識を向上させ、PDCAサイクルの大幅短縮によって課題に素早く対応できる柔軟な組織へ変革し、生産性や収益力を強化。

■ 売上高：30%アップ
■ 生産高／出荷高：30%アップ
■ 用紙(A4ベース)：9万枚削減
■ 間接工数：延べ約4,200時間削減



工程のボトルネックを改善

【横展開枠・製造業（木材・木製品）】採択例③
「共同加工事業」としてのモルダー加工関連施設整備とHP刷新による収益力向上

①企業の概要

事業者名：協同組合高知木材センター
所 在 地 ：高知市
従業員数：８人
事業概要：木材製品の共同販売

②事業実施の背景

■ 当組合に加入している46社の製材事業体のうち、44社がモルダー加工(※)を外注。その外注先の廃業が相次いでおり、将来モルダー加工の外注ができなくなる可能性がある。
※木材の表面を削って滑らかにしたり、製材品を決まった寸法や形状に整え商品として仕上げるための加工
■ 木材市場においては、モルダーによる精密加工が必要な製品（フローリング、羽目板、天井材等）の需要が堅調。
■ 当組合のHPは旧式で更新できておらず、組合の事業や取扱品目を周知できていない。
⇒ 「共同加工事業」を新設し、県内小規模製材事業者の加工力を支え高次加工を担う必要がある。
また、HPリニューアルにより新たなサービス開始を広く周知し、販路拡大を図る必要がある。

③補助事業概要

②生産能力の向上　③販路開拓

生産能力の向上：意匠性の高い内装材を加工できるモルダー施設を新たに整備し、組合員が外注しているモルダー加工工程を受注できる体制を構築することで、組合そのものの生産能力や収益性の向上を図る。

販路開拓：既存HPのリニューアルと情報発信基盤の整備、公開後の継続的な情報更新と受注体制を構築する。モルダー加工施設整備によって「内装材加工→販売まで一貫対応できる加工拠点」としてブランドを確立し、その価値を広く周知する。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	24.3%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	6.2%

・新規事業である「共同加工事業」は、地域内に競合事業者が少ない精密加工に対応するもので、一般製材のモルダー加工の相場より高く販売できる見込み。
・モルダー加工の機械を操作する職員の技術習得を並行して行い、習熟に合わせて稼働率を段階的にあげていく。
・既存事業である「共同販売事業」は、新規事業開始とHP更新による新規問い合わせ増加の相乗効果を生み出す。
■「共同加工事業」取扱量：700m3(3年後)
■「共同販売事業」売上：14%アップ



⑧情報通信業

事例１　高知県発AIシステム開発基盤の構築による社会課題解決型サービスの創出と広域展開事業　P41

【先進枠・情報通信業】
採択例①　高知県発AIシステム開発基盤の構築による社会課題解決型サービスの創出と広域展開事業

①企業の概要

事業者名：四国情報管理センター㈱
所 在 地 ：高知市
従業員数：149人
売上規模：52.0億円
事業概要：総合ITソリューション（システムコンサルティング・システム開発・ネットワーク構築等）

②事業実施の背景

■ AIソリューションの開発・社会実装に必要な開発基盤やセキュリティ環境、情報発信・導入支援体制が十分でなく、サービス開発・展開に時間を要している。
■ ベテラン社員の定年退職を見据えた技術継承や若手人材の採用・定着に加え、総務・経理・顧客対応等の業務に人的工数が割かれており、限られた人員でAI開発を推進することが難しくなっている。

⇒ AI開発・業務効率化・セキュリティ・情報発信等の基盤整備による生産性向上と、人材を高付加価値業務へ再配置するための環境整備が急務

③補助事業概要

②生産能力の向上　③販路開拓　⑥働き方改革
Ⅰデジタル化

生産能力の向上：総合総務システム、AI開発基盤、セキュリティ環境、コーディングエージェントAI等を導入し、業務の一元化・効率化と開発工程の高度化によって、高付加価値業務への人材再配置を実現。

販路開拓：オンライン配信環境を整備し、動画・オンライン説明会・遠隔デモ等による情報発信・営業活動を強化することで、県外の自治体・医療機関・民間企業等への販路拡大と新たな商談機会を創出。

働き方改革：クラウド型PBXを導入し、場所にとらわれない顧客対応・社内連携と通話記録の効率化によって、業務の属人化を抑制し、柔軟な働き方と生産性向上を実現。

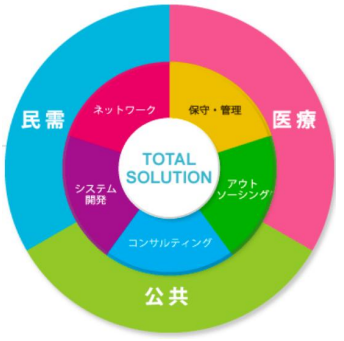
④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	5.7%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	10.4%

本事業による開発・営業・顧客対応等の効率化・高度化により、AI等を活用した社会課題解決型サービスの開発・導入の促進、県外への販路拡大、新規案件の獲得につながることが期待される。
また、業務効率化によって創出された人的リソースを高付加価値業務へ振り向けることで、新サービスの継続的な開発・展開や生産性の向上、従業員の処遇改善につながることが期待される。

■ 社会課題事業による売上増（R8：0.4億⇒R10：6.2億）

【総合ITソリューションのイメージ図】



【事例：AIを用いたキャベツの収量予測】



⑨卸売業

事例１　鮮魚加工販売事業の拡大に向けた商品開発　　P43
部門とテストキッチンの導入

【横展開枠・卸売業】採択例①　鮮魚加工販売事業の拡大に向けた商品開発部門とテストキッチンの導入

①企業の概要

事業者名：㈱みなみ丸
所 在 地 ：須崎市
従業員数：22人
売上規模：5.6億円
事業概要：鮮魚の加工・販売

②事業実施の背景

■ 創業当初は未加工鮮魚の出荷が中心であったが、現在は魚のフィーレ加工などの高付加価値商品へ事業をシフト。
■ 売上の大半を卸売事業が占めていることから、市場価格や流通環境の変動を受けやすい事業構造。
■ 一般消費者向け事業として展開しているふるさと納税返礼品の「漬け丼」が好調に推移。

⇒卸売中心の事業構造に加え、自社で開発した高付加価値商品を一般消費者向けに展開し、収益力向上と事業安定化を図る。

③補助事業概要

①高付加価値化　Ⅲ製品サービス開発

【収益力向上】
■ テストキッチンを導入し、現在外部に委託している加工工程の一部を内製化することで、加工品の原価率を引き下げ、コストを適切に管理しながら付加価値の高い商品化に向けた検証を効率的かつ継続的に行うことが可能となる。

【事業安定化】
■ 開発中の商品を一般消費者に直接提供し評価を得る場であるテストキッチンを活用することで、消費者ニーズを反映した企画立案、試作、改良、商品化までの一貫した管理体制を構築する。また、一般消費者向けの商品事業を育てていくことで、卸売に依存しない複数の収益源を確保し、経営の安定性を高める。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	4.2%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	7.0%

商品開発部門とテストキッチンを整備することで、漬け丼を中心とした高付加価値商品の開発力を強化し、消費者ニーズを反映した商品を継続的に生み出せる体制を構築して、多角的な経営を目指す。

■ 漬け丼の売上拡大：18.8%増見込み（現状から３年後）
■ 漬け丼の加工工程の一部を内製化することによる利益率の改善：17.1%→42.8%
■ 販路の多角化による、特定の取引先や市場に依存するリスクを軽減



⑩小売業

事例１　製造工程の根本的な能力向上による生産性向上　P45

【横展開枠・小売業】採択例①　製造工程の根本的な能力向上による生産性向上

①企業の概要

事業者名：(有)三星堂
所 在 地 ：高知市
従業員数：12人
売上規模：2.1億円
事業概要：印鑑の製造及び販売

②事業実施の背景

【生産性の向上】
■ 収益性の高い自社ブランド「スタンプマルシェ」が強固な顧客基盤とブランド力を確立
■ 「文具女子」という新たな市場が台頭し、スタンプ需要が急増
■ 「スタンプマルシェ」の新作発表時や大規模イベント出店前後などの繁忙期に、既存設備では生産が追いついていない。既存設備での生産能力の限界に伴い、受注から発注にかかるリードタイムの増加、機会損失が常態化している。
⇒製造工程の根本的な能力向上による生産性向上を図り、製造体制を改善することが急務



③補助事業概要

②生産能力の向上

【生産能力の向上】
■ 既存のスタッフ人員を増やすことなく稼働ができる３機種の最新設備を導入し、製造工程の根本的な能力向上（生産量2倍）を図ることで、「スタンプマルシェ」商品の増産体制を実現。また、UVプリンターの導入により、既存設備では不可能であった素材加工を可能とし、オリジナルグッズや雑貨等の自社生産を実現する。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	4.9%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	4.3%

生産能力倍増により安定供給と納期短縮を実現し、機会損失の解消と売上増につなげる。
また、最新機種の導入により製造作業が効率化され、空いた時間を付加価値を生む高度な業務へ充てることで、若手社員の持続的な所得向上とやりがいの創出につなげる。

■ ベースアップ：毎年1万円の定期昇給を予定
■ 賃上げ率年平均4.3%増見込み

⑪宿泊業

事例１	「客室設備の高付加価値化」と「食事処改修による生産性向上」事業	P47
事例２	生産能力向上と高付加価値型経営への転換事業	P48
事例３	『高品質団体』の獲得と地域共生型・高収益モデルの構築	P49

【横展開枠・宿泊業】採択例① 「客室設備の高付加価値化」と「食事処改修による生産性向上」事業

①企業の概要

事業者名：㈱城西館
所 在 地 ：高知市
従業員数：172人
売上規模：19.3億円
事業概要：宿泊業、飲食業

②事業実施の背景

■ 今後数年以内に、高知市内を中心とした複数の大手資本ホテルの開業が予定されており、競合が激しくなることが予想される。
■ 増加しつつある個人型旅行客の受注を拡大し、収益力を向上する必要がある。
■ 「食事処」のカウンター席については稼働率が極端に低い状態。

⇒「設備の高付加価値化による宿泊単価アップ」と「宿泊関連施設の改修による労働生産性向上」に重点的に取り組むことが必要。

③補助事業概要

①高付加価値化　②生産能力の向上
Ⅰデジタル化

高付加価値化：全客室61室にネット動画対応のスマートテレビを導入するとともに、客室内のＷｉ-Ｆｉ環境を強化するため、各部屋に室内専用アクセスポイントを設置することで、滞在中の快適な環境を提供できるようになり、宿泊単価と客室稼働率の向上を見込む。

生産能力の向上：「食事処」のカウンター席をテーブル席に改修し、主要である2名～4名向け利用の食事提供場所を増やすことで、稼働率を向上させる。それにより、会場セッティングが必要な「特設会場」の使用頻度を減らし、接客要員の分散化が解消されることで、労働生産性の向上を図る。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	3.7%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	5.0%

客室の高付加価値化により、宿泊単価アップが実現するとともに、新規顧客だけでなくリピーターやインバウンド客の増加による客室稼働率の向上が期待される。
「食事処」をテーブル席化することで、「特設会場」より落ち着いた雰囲気でゆったりと食事を楽しめるようになり、特に高齢者や家族連れ利用者の顧客満足度の向上につなげる。

■ 宿泊単価：毎年４％増加
■ 全社売上高：毎年2%以上増加



【横展開枠・宿泊業】採択例②　生産能力向上と高付加価値型経営への転換事業

①企業の概要

事業者名：㈱土佐西南黒潮観光
所 在 地 ：黒潮町
従業員数：27人
売上規模：1.5億円
事業概要：宿泊・レストラン

②事業実施の背景

■ スポーツ合宿や大会時の宿泊利用が大きな割合を占めることから、プロサッカーチームのキャンプなどの時には客室数が不足し、機会損失の要因となっている。
■ 既存のグランピング棟は最大4名(主に家族利用)を想定した仕様であるため、2名での利用時にはベッドスペースが余剰となり、収益性の観点から効率が悪くなっている。

⇒２名で利用できる客室数を増加させることで、機会損失を減らし、効率的に収益を上げることが必要。

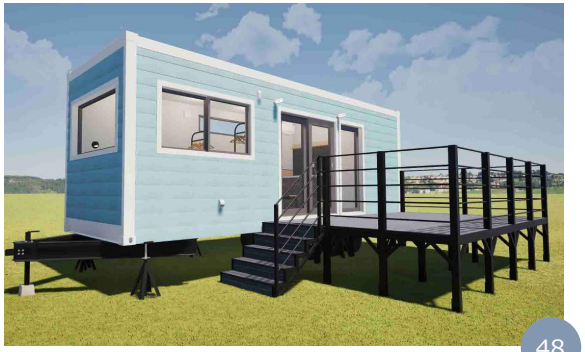
③補助事業概要

②生産能力の向上　③販路開拓
Ⅲ製品サービス開発

生産能力の向上：新たに、２名利用に対応可能なグランピング施設（２棟）を整備することで、利用ニーズに即した客室構成へと転換を図り、稼働率の向上及び収益性の改善を実現するとともに、これまで受入が困難であった宿泊需要を取り込む。

販路開拓：グランピング施設の主な利用者である若年層に向けて、閲覧履歴や行動データに基づいた広告配信を行うことで、ターゲット層に対して精度の高い情報発信を実現し、早期の認知拡大を図るとともに、広告効果の検証・改善を継続的に行うことで、安定的な集客基盤の構築を図る。





④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	3.0%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.0%

グランピング施設を増設することで、繁忙期における売上増加が見込まれるほか、閑散期においてもプロサッカーチームなどの受入体制を強化でき、安定的な客室稼働が期待できる。
施設の立ち上げ時期に戦略的な広告を行うことで、施設の認知度の向上につなげる。
これらの取組により、宿泊者数と売上の増加を図り、収益基盤の強化と持続的な賃上げにつなげる。

■ 客室稼働率：60%
■ 給与支給総額の伸び率：毎年2.0%増加

【横展開枠・宿泊業】採択例③ 『高品質団体』の獲得と地域共生型・高収益モデルの構築

①企業の概要

事業者名：㈲ホテル高砂
所 在 地 ：高知市
従業員数：47人
売上規模：3.0億円
事業概要：宿泊業

②事業実施の背景

■ 客室のバスルームが老朽化しているため、プライバシーや宗教的背景により大浴場を敬遠する客層に対する機会損失が発生。
■ 台湾市場に加えて、韓国やタイ、欧州の団体客などへターゲットを多角化することで、カントリーリスクを回避することが必要。

⇒老朽化したバスルームを刷新するとともに、年間需要を平準化し、経営の安定と従業員の通年雇用を維持することが必要。

③補助事業概要

①高付加価値化　③販路開拓
Ⅱ海外展開

高付加価値化：老朽化したバスルーム設備を撤去し、最新のシステムバスユニットへ更新することで、どの客室を提供しても清潔なバスルームを利用できるようにすることで、宿泊満足度の向上を図る。

販路開拓：海外エージェント等に向けた営業用パンフレットや多言語MAPを作成することで、新規インバウンド市場（韓国・タイ・英語圏等）への販路開拓に取り組む。





④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	3.3%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.4%

老朽化したバスルームを更新することで、従来の価格重視のツアーから、質を重視する「高品質な団体客・個人客」へのシフトにつなげる。
最新の客室インフラを提供することで、宿泊満足度に基づいた適正な単価向上を図り、売上高を安定的に成長させることが期待できる。

■ 売上高の伸び率：毎年1.6%増加
■ 給与支給総額の伸び率：毎年4.4%増加

⑫飲食サービス業

事例１　プレハブ冷蔵庫の導入による販路拡大　　P51

【横展開枠・飲食サービス業】採択例①　プレハブ冷蔵庫の導入による販路拡大

①企業の概要

事業者名：株式会社アオイコーポレーション
所 在 地 ：香美市
従業員数：97名
（正社員26名、パート71名）
売上規模：6.0億円
事業概要：1968年創業。病院・高齢者施設等へ給食サービスを提供。完全調理済み食品や介護食「ふるる」を製造・販売。

②事業実施の背景

■経営課題
・内的要因：チルド食品の冷蔵保管スペースが不足しており、製造量や在庫量、配送方法に制約があるため、新たな需要への対応や販路拡大が困難

・外的要因：物価高騰による原材料費・輸送コストの上昇と、給食業界の人手不足

⇒プレハブ冷蔵庫を導入し、ストック型供給体制の構築と販路拡大を図る。

③補助事業概要

③販路開拓

販路開拓

・プレハブ冷蔵庫を導入し、セントラルキッチンにおける食材・商品の保管能力を強化

・配送を「前日納品」から「2日前納品」へ移行し、「ストック型」運用を前提とした供給体制を構築

・保管スペースが不足する小規模給食施設の在庫管理を担い、必要量を分割配送する仕組みを導入



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	4.4%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	3.5%



プレハブ冷蔵庫を自社製品「介護食ふるる」等の保管・在庫管理にも活用することで、災害時を含む食事のストック需要への対応力向上に寄与。
また、小規模施設の在庫管理を担うことで、施設側の保管・管理負担を軽減し、調理人材不足への対応にもつなげる。

■売上年平均4.9%増見込み

⑬理容美容・クリーニング業

事例１　クリーニングロッカーの導入による販路拡大　P53

事例２　集配・洗濯・包装工程改善による生産性の向上　P54

【横展開枠・理容美容・クリーニング業】採択例①　クリーニングロッカーの導入による販路拡大

①企業の概要

事業者名：有限会社太陽舎クリーニング
所 在 地 ：高知市
従業員数：57名
売上規模：2.1億円
事業概要：1933年創業、県内16店舗を運営するクリーニング店

②事業実施の背景

■ 慢性的な物価高や中東情勢の影響による資材不足の影響など、非常に厳しい経営環境

■ 人手不足の環境下において、多店舗運営を行うための人員を維持・確保することが困難

⇒従業員の負担軽減と営業時間の拡大・販路開拓の両立が必要

③補助事業概要

③販路開拓

■販路開拓

・無人のクリーニングBOXを導入し、これまで直接店舗で従業員が対面により行っていた洗濯物の預かり・引渡しなどの窓口業務を無人化

・顧客はスマートフォンの専用アプリから預ける商品の登録や支払いを行い、クリーニング完了の通知を受領





④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	2.4%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.5%

設備投資により、従業員の負担軽減を図りながら、営業時間を拡大することができ、働いている方が帰宅する時間や夜間にスーパーの買い物ついでに訪れる顧客が預け入れ、引取りができるようになることから、新たな需要の獲得・販路拡大につなげる効果が期待される。

■ 営業時間拡大：19時 → 22時
■ 売上年平均1.1%増見込み

【横展開枠・理容美容・クリーニング業】採択例②　集配・洗濯・包装工程改善による生産性の向上

①企業の概要

事業者名：トクヒサ株式会社
所 在 地 ：南国市
従業員数：37名
売上規模：1.1億円
事業概要：1914年創業、県内15店舗を運営するクリーニング店

②事業実施の背景

■ 慢性的な物価高や中東情勢の影響による資材不足の影響など、非常に厳しい経営環境

■ 社会環境の変化や顧客ニーズの多様化に対応するため、サービスメニューの改変や価格改定に取り組んできたものの、十分な収益改善に至っていない状況

⇒集配工程・洗濯工程・包装工程を高効率化し、生産能力を向上することが必要。

③補助事業概要

生産能力の向上
【集配工程】
　集配車両の高積載化に加え、集配ルートの最適化により効率化
【洗濯工程】
　高容量対応の洗濯機の導入により、従来８回に分けて行っていた工程を２回に集約でき、工程全体の作業効率を大幅に向上
【包装工程】
　自動巻き取り機付きワゴンと平面包装機を導入し、これまで従業員が手作業で行っていた包装の作業効率と品質を大幅に向上

④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	3.3%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	4.9%

　設備投資により、従業員の負担軽減と作業効率、品質の大幅な改善が見込まれ、創出された時間的・人的資源を営業力の強化に再配分することで事業全体の生産能力の向上につなげる効果が期待される。

■ 作業効率向上：全作業工程約３時間削減
■ 売上年平均1.8%増見込み

②生産能力の向上



⑭医療

事例１　無痛分娩体制と産後ケア環境整備による高付加価値型産科事業への転換　P56

事例２　厨房業務の生産能力向上と働き方改革　P57

事例３　外来・在宅医療の生産性向上及び地域医療付加価値向上　P58

【先進枠・医療】採択例①　無痛分娩体制と産後ケア環境整備による高付加価値型産科事業への転換

①企業の概要

事業者名：医療法人浅井産婦人科・内科
所在地　：高知市
従業員数：21人
売上規模：1.7億円
事業概要：婦人科、小児科、産科事業

②事業実施の背景

■ 地域の周産期医療体制の危機
■ 無痛分娩ニーズの急増と県外流出
■ 産科休止による収益性の悪化と高付加価値化の遅れ
■ 無痛分娩を安全に行う高度医療機器とアメニティ設備の不足（老朽化）
■ 新たな医療体制に対応できるスタッフの専門スキル不足（属人化のリスク）

⇒地域医療の維持・充実につながる高付加価値な「出産・産後ケアの受け皿」が求められる

③補助事業概要

①高付加価値化　③販路開拓　⑤人材育成

高付加価値化：医療機器や病室・厨房設備を整備し、安全な無痛分娩と快適な入院環境を提供することによる、単価の低い外来診療中心の事業から、高付加価値型産科事業への転換

販路開拓：新聞広告を行うことによって、無痛分娩サービスの開始を周知

人材育成：講習受講による「無痛分娩・急変対応」の実践スキル習得







④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	19.6%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	5.4%

高知県内で希少な無痛分娩の提供により妊産婦の県外流出を抑制し、分娩施設減少の問題を抱える県内の周産期医療体制を補完する。助産師・看護師等の雇用拡大と賃上げ、県内事業者への設備・工事発注、医療関連消費の県内循環を促進するとともに、高付加価値型産科モデルの構築を通じ、地域医療と地域経済の持続的な発展に貢献する。

■ 給与支給総額：増加率8.5%/年　（３年後 67,826千円）
■ 一人あたり給与支給総額：増加率5.4%/年　（３年後 2,826千円）
■ 従業員数：基準年22名→３年後24名



【横展開枠・医療】採択例②　厨房業務の生産能力向上と働き方改革

①企業の概要

事業者名：医療法人須藤会
所 在 地 ：高知市
従業員数：173名
売上規模：16億円
事業概要：精神科医療の提供

②事業実施の背景

■ 深刻な人手不足：労働人口の減少により、給食部門の人材確保が困難
■ 医療ニーズの高度化：入院患者の高齢化に伴い、糖尿病、心不全、腎臓病等の身体合併症への対応および嚥下機能に合わせた精密な栄養管理の需要が急増
■ 物価高騰：食材費やエネルギーコストの上昇が収益を圧迫し、従来の運営体制ではコスト吸収能力に限界

⇒従来の労働集約的な調理体制では、ピーク時の過密労働を常態化させ、採用難と離職の連鎖を引き起こすため、ニュークックチルシステムの導入により、生産能力を向上することが必要

③補助事業概要

②生産能力の向上
⑥働き方改革
Ⅰデジタル化

■生産能力の向上
・ニュークックチルシステムの中核となる高度な調理・冷却設備を一式導入し、一度に大量の食事を計画的に調理できる体制を確立。あわせて、大型のコンベアタイプ洗浄機の導入により、調理から洗浄に至る厨房業務全体の生産能力を向上させ、調理プロセスを「職人芸的な手作業」から「デジタル管理された産業的プロセス」に転換する。

■働き方改革
・ニュークックチルシステムの導入により、調理業務を早朝から日中シフトへと完全に集約（ピークシフト）し、労働環境を抜本的に改善する。また、デジタル管理による温度・工程制御でヒューマンエラーを徹底排除し、医療事故リスクを最小化する。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	2.2%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.0%

「厨房の産業化」によって過酷な労働環境を打破し、そこで創出された余力を「医療の高度化」へと転換する。この融合を、これからの精神科医療における新たなスタンダードとし、質の高い医療サービスと職員の幸福な生活を両立させることで、高知県の地域経済活性化と地域医療水準の向上に最大限貢献する。

■ 売上高：年平均２％増見込み
■ 人件費・給与支給総額：年平均２％増見込み



【横展開枠・医療】採択例③　外来・在宅医療の生産性向上及び地域医療付加価値向上

①企業の概要

事業者名：医療法人アーク・ケア
所 在 地 ：高知市
従業員数：47名
売上規模：3.9億円
事業概要：診療所、介護事業

②事業実施の背景

■ 高齢化社会においては、従来の「病院完結型医療」から、医療・介護・生活支援が連携し、高齢者が住み慣れた地域で安心して暮らし続けられる体制づくりが重要
■ 検査結果への即時対応が難しいことや、機器洗浄・消毒の作業負担、訪問診療件数の増加に対する医療スタッフの不足、在宅医療の潜在的な医療ニーズを取り込めていないことなどによる診療効率の低下が課題

⇒地域に求められる医療提供体制が十分に発揮できるよう、生産能力の向上が必要

③補助事業概要

②生産能力の向上　③販路開拓
Ⅰデジタル化

■生産能力の向上
・臨床化学自動分析装置、内視鏡洗浄消毒装置の入れ替えにより、従事者の負担軽減を図る。
また、予約システム機能の追加導入により、高齢者でも無理なく次回の受診予定を確保でき、受診忘れや予約操作の負担を減らす。

■販路開拓
・デジタルサイネージの導入やテレビ・インターネット広告の実施により、診療内容や検査体制、在宅医療の提供体制について周知し、新規患者の来院促進及び在宅医療の利用拡大を図る。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	5.0%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	5.4%

検査等機器の入れ替えにより作業時間を短縮することで回転率が向上し、平均外来患者数を増加させることで、年間を通じた診療収益の底上げを図る。また、収益の底上げ分で在宅医療に関わる人員を増やし、在宅患者数を段階的に拡大することで、看取り対応や緊急往診体制を強化する。

■ 外来患者増：45名/日→50名/日
■ 在宅医療利用者の増：140名→200名
■ 売上高：年平均5.1%増見込み



⑮福祉・介護

事例１	「障害者支援総合拠点」の整備による生産性向上	P60
事例２	デジタル技術活用による認知症予防事業の全県展開、高付加価値型経営への変革による所得向上	P61

【先進枠・福祉・介護】
採択例① 「障害者支援総合拠点」の整備による生産性向上

①企業の概要

事業者名：特定非営利活動法人日高わのわ会
所 在 地 ：日高村
従業員数：26人
事業概要：就労事業・福祉サービス・受託事業

②事業実施の背景

- 運営する福祉サービス（就労継続支援B型事業等）の定員満員によるサービス提供の機会損失が生じているほか、児童期から成人期への移行期に、支援・コーディネートする多機能拠点が地域で不足している。
- 物価高騰・賃上げへの対応が急務だが、売上の多くを福祉サービスの報酬に依存しており、収益構造の変革が必要。
- 多角化する事業に対し、バックオフィスのICT基盤が脆弱で事務プロセスが非効率である。
- 子育て世代が能力を発揮できる環境が未整備であり、専門職の確保・定着が進んでいない。
- 地域防災拠点として、災害時にも事業を継続するとともに、利用者や住民の安全を確保する責任があるが、現状ではBCP対策（電源確保、備蓄体制等）が不十分である。

③補助事業概要

②生産能力の向上　⑥働き方改革　③販路開拓

生産能力の向上：障害者支援総合拠点を整備し、同一施設に福祉サービス等の機能を集約することで、支援と運営を一体化し、切れ目のない支援提供と受入体制の強化を実現。あわせて、通信環境、拠点で必要となる備品、事務機器やBCP対策としての設備を整備し、生産性の向上を図る。

販路開拓：ホームページを改修するとともに、支援風景や作業工程を紹介動画として可視化し、訴求力を強化。視察受入の有償化、新規販路の獲得等による売上拡大を実現する。

働き方改革：新拠点内にチャイルドルームを整備し、「子連れ出勤」や急な預け先不足に組織として対応できる体制を確立し、人材定着とモチベーションの向上を実現。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	26.9%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	7.4%

多機能を集約した障害者支援総合拠点の整備により、福祉サービスの利用が拡大し、安定収益の確保につながる。また、HP改修・動画活用や視察受入の有償化、販路拡大により収益を確保。加えて、ICT整備等による事務負担の低減（時間外勤務の削減など）と、子育て期職員の就業継続支援により人材定着につながる。

- 福祉サービスの定員拡充：就労継続支援事業B型（14名→20名）、グループホーム（6名→12名）
- 売上年平均13.1%増見込み（R8-R11平均）



【横展開枠・福祉・介護】
採択例②デジタル技術活用による認知症予防事業の全県展開、高付加価値型経営への変革による所得向上

①企業の概要

事業者名：株式会社アクトワン
所 在 地 ：四万十町
従業員数：25人
事業概要：老人福祉・介護事業、
通所介護事業

②事業実施の背景

■ 介護保険事業に依存しない第二の収益の柱が必要。実証実験により地域住民の約3割にMCI（軽度認知障害）リスクが判明。

■ 既存のデイサービスは他社との差別化が十分でなく、利用者の安定確保、単価向上につながりにくい。MCIに関するプログラムの内容や効果を適切に示す仕組みも不足しており、施設ブランドの確立と収益安定化が課題。

■ 新規事業の立上げと既存事業の高度化を同時に進め、所得向上の継続的な仕組みが必要。

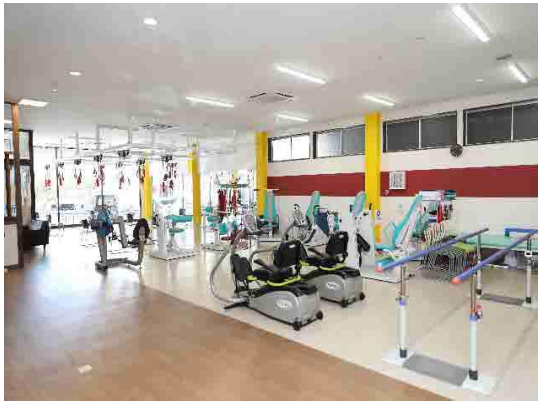
③補助事業概要

①高付加価値化　③販路開拓
②生産能力の向上

高付加価値化：外部コンサルタントの支援を受け、MCI予防等の新規事業に関する5年間の成長ロードマップを策定する。あわせて、MCI事業の自治体向け営業戦略を具体化し、新規事業のROI（費用対効果）を作成する。

生産能力の向上：リハビリ機器を導入し、科学的根拠に基づくサービスとして、MCI改善プログラムを強化。安全な自主運動をリハビリ機器で提供することで、スタッフ稼働を省力化し、創出した時間を個別性の高い訓練や認知機能評価に充てるなど、高効率な運営体制を構築する。

販路開拓：MCIのスクリーニングツールを活用し、県内自治体と共同実証実験を実施。測定結果に基づく高リスク者像を明確にし、MCI予防事業の事業化を図る。





④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	6.1%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.3%

認知機能改善プログラムの強化により、専門性の高いサービスとして差別化と集客強化につながる。また、自主運動の提供によりスタッフ稼働を省力化し、個別訓練等を充実することで、サービス品質と生産性を同時に向上させる。加えて、県内自治体でMCIスクリーニングツールの実証実験を実施し、MCI予防事業の事業化を図る。

■ スタッフ稼働：1日あたり延べ300分相当を省力化
■ 売上年平均8.5%増見込み（R8-R11平均）

⑯運輸業

事例１　輸送能力拡大と業務のDX化による生産性向上　P63

事例２　高付加価値輸送の確立と業務効率化　P64

事例３　配送能力の向上とWEB販路開拓による需要創出　P65

【先進枠・運輸業】採択例①　輸送能力拡大と業務のDX化による生産性向上

①企業の概要

事業者名：株式会社丸中運送
所 在 地 ：高知市
従業員数：84人
売上規模：17.9億円（R7年3月）
事業概要：冷蔵・冷凍食品の長距離輸送

②事業実施の背景

■ 燃料費や物価高騰が続く中、荷主との適正な運賃交渉に向けては、信頼性の高い品質保証が重要。
■ 物流の2024年問題（時間外労働上限規制の適用）により、長距離幹線輸送では、物理的に法令遵守が困難なダイヤが発生し、輸送キャパシティが減少。
■ 業務システムの老朽化や属人化した業務フローが、生産性低下の主因となっている。

⇒国際基準の品質保証と輸送能力の拡大、業務のDX化により、生産性を極大化し、高付加価値型企業へと変革することが必要

③補助事業概要

①高付加価値化　②生産能力の向上　⑤人材育成
⑥働き方改革　Ⅰデジタル化

高付加価値化：保冷技術の国際規格ISO31512を取得し、既存の職人技術を客観的エビデンスに昇華することにより、国内外での適正運賃の交渉力を獲得。
生産能力の向上：大型冷凍・冷蔵トレーラー台車の導入により１回あたりの積載量を最大化するとともに、ドロップ＆フック方式でドライバーの荷待ち時間を削減。
人材育成：専門機関が提供する次世代リーダーマネジメントプログラムを実施。
働き方改革：クラウドとAIを活用した新基幹システムの構築により、配車・請求・動態管理を自動連携させ、業務量の大幅な削減とリモートワークが可能な働き方を実現。併せてオフィスのフリーアドレス化や女性更衣室の整備等を行い、若者や女性が働きやすい環境を整備する。



④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	7.0%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	6.1%

国際規格の取得により荷主の信頼を獲得し、輸送単価の引上げを図るとともに、トレーラー台車の導入で積載量を飛躍的に向上させることで、受注拡大につなげる。また、クラウド業務システムの導入により、業務の大幅な効率化と運航コストの圧縮を実現し、利益率を向上させる。
さらに、オフィス環境の改善と人材育成により、社員の定着率向上と能力開発を図る。

■ 輸送単価引き上げ：平均５％
■ 営業利益　　：３年間で約２倍に拡大
■ 事務工数　　：30%削減



【横展開枠・運輸業】採択例②　高付加価値輸送の確立と業務効率化

①企業の概要

事業者名：谷山運送有限会社
所 在 地 ：南国市
従業員数：24人
売上規模：2.8億円（R7年5月）
事業概要：食品、機械等の多品種運送
　　自動車陸送

②事業実施の背景

- 医療機器やイベント資材の搬送など、競合他社のないスポット輸送の需要が増加しているが、対応が可能なパワーゲート付き車両が不足しており、受注ロスが発生。
- アナログタコグラフと紙ベースの運行管理により、ドライバーの業務ロスが生じており、車両の燃費や消耗状況もリアルタイムに把握できず、コスト増加と事故リスクの潜在化につながっている。
- 動態管理システムが未導入であるため、帰路回送便（空車）に需要を取り込む機会を損失。

⇒顧客ニーズに応える新たな売上の創出と、デジタル化による業務効率化が急務

③補助事業概要

①高付加価値化　②生産能力の向上
Ⅰデジタル化

高付加価値化：パワーゲート付きトラックの増車により、医療機器やイベント資材等の高付加価値輸送への対応力を強化し、スポット需要の市場セグメントの受け皿として受注を拡大する。

生産能力の向上：デジタルタコグラフの導入により運行管理の完全デジタル化を行い、ドライバーのロスタイムの削減に加え、帰路回送便へのタイムリーな積荷案件の割り当て、整備の内製化を行う。
また、急発進・急ブレーキの自動検知により、安全運転指導や燃費の改善、事故リスクの低減を図る。

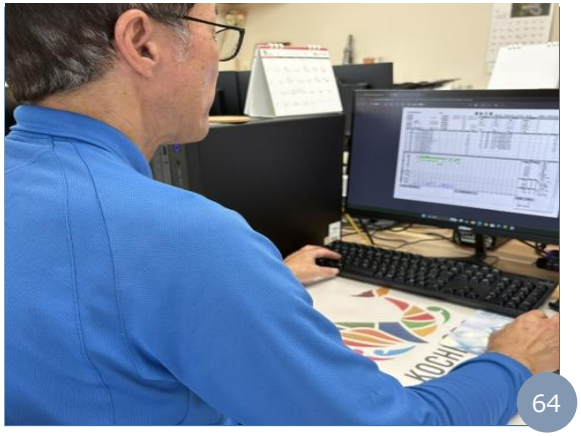


④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	5.5%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	2.8%

他社との競合のないスポット需要の獲得により、希少市場への対応を強みとした新たな受注が期待できる。
また、運行管理のデジタル化により、ドライバーの時間外勤務削減に加え、帰路回送便を活用した受注の拡大と、安全管理の向上につなげる。

- 導入後の営業利益　：約１,015万円の創出（見込み）
- ドライバーの業務ロス：全員で年間1,800時間を削減



【横展開枠・運輸業】採択例③　配送能力の向上とWEB販路開拓による需要創出

①企業の概要

事業者名：株式会社共同配送こうち
所 在 地 ：高知市
従業員数：35人
売上規模：1.5億円（R7年5月）
事業概要：中山間地域のスーパー、小売店、飲食店、医療機関等への配送

②事業実施の背景

■ 中山間地域への配送は構造的に不採算となり、収益性の低下、車両修繕費の増加、燃料や物価の高騰による既存荷主の収益悪化など厳しい経営環境の中で、社会的使命である中山間地域への配送を補完するためには、新たな収益の柱の構築が喫緊の課題。
■ ドライバーの採用が困難になってきており、人材確保と定着のためにも従業員の所得向上を進める必要がある。

⇒収益力の改善・向上による経営の持続性確保と、従業員の所得向上の同時達成が必要

③補助事業概要

②生産能力の向上　③販路開拓
Ⅰデジタル化

生産能力の向上：多温度帯対応小型トラックを２台増車し、自社配送が厳しくなっている県内の飲・食料品卸売事業者に対応した「業種特化型共同配送便」を構築するとともに、高速道路インターチェンジから中山間の末端店舗までの配送が非効率で経営課題となっている県外の物流事業者等からの配送を受託する。

販 路 開 拓　：新たに自社ホームページを構築し、WEB経由で県外物流事業者等への販路開拓を行う。高速インターチェンジに近接する物流拠点としての立地を生かし、拠点から中山間地域までの最終配送を担う中継配送スキームを提案し、潜在需要を掘り起こす。





④期待される効果

付加価値向上（３年平均伸び率）	5.9%	賃上げ（従業員１人あたりの給与支給総額）（３年平均伸び率）	5.0%

新たに取り組む業務特化型共同配送事業、WEB経由の配送受託事業により、新規顧客を獲得し、収益基盤を多角化して売上高と営業利益の向上につなげる。
この増収・増益効果を賃上げに反映させ、人材確保と定着につなげる。

■ 業務特化型共同配送事業の目標売上高：３年後に約1,900万円
■ WEB経由配送受託事業の目標売上高　：３年後に約2,400万円