産業成長戦略　農業分野

【資料４】産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等・・・・・・・・・1

【資料５】産業成長戦略の令和３年度の強化のポイント・・・・・・15

各産業分野で掲げた目標の達成に向けた確認資料（農業分野）

◆分野全体の目標

農業産出額等
目標設定時（H30）：1,177億円 ⇒ R2到達目標：1,195億円 ⇒ R3到達目標： 1,200億円 ⇒ 4年後（R5）の目標：1,221億円

農業生産量

野菜（主要11品目）	目標設定時（H30）：12.6万t	⇒ R2到達目標： 13.0万 t	⇒ R3到達目標： 13.2万 t	⇒ 4年後（R5）の目標：13.6万t
果樹（主要2品目）	目標設定時（H30）：2.38万t	⇒ R2到達目標： 2.40万 t	⇒ R3到達目標： 2.42万 t	⇒ 4年後（R5）の目標：2.45万t
花き（主要3品目）	目標設定時（H30）：2,019万本	⇒ R2到達目標： 2,020万本	⇒ R3到達目標： 2,020万本	⇒ 4年後（R5）の目標：2,020万本
畜産（土佐あかうし飼育頭数）	目標設定時（H30）：2,399頭	⇒ R2到達目標： 2,924頭	⇒ R3到達目標： 3,208頭	⇒ 4年後（R5）の目標：3,725頭

戦略目標等	第4期計画スタート時点の直近値	R2年度の到達目標	到達目標のモニタリング方法	4月～12月の進捗状況		R3到達目標（4年後（R5年度）の目標値）	現状分析を踏まえた次年度の強化の方向性
				R2年度到達目標に対する現状	現状分析		
○野菜主要7品目の出荷量（年間）	10.0万t(H30)	10.4万t	・年次データは、農林水産省「野菜生産出荷統計」を確認 ・四半期データは、JA高知県「園芸販売取扱速報」を確認	5.1万t(R2. 1月～R2. 10月） （前年同期：5.3万t）	前年同期比、95%でやや減 ・新型コロナウイルス感染拡大による外食需要の低迷等により、業務需要が高いシシトウで取引量、価格が低下 ・ナス、シシトウ、トマトは、育苗期の7月の連続した曇雨天日と8月の連続した高温により、一部に苗質低下や病害が発生したことに加え、定植～活着期の9月も曇雨天日が連続したことで、初期の生育不良や草勢低下により、前年に比べ出荷量が減少 ・キュウリは、天候不良等により、1月、4月に前年に比べやや減少したものの、次期作は増加 ・年間の出荷量は、H30年度並を見込んでいる	10.6万t （11.0万t）	・次世代型ハウスと環境制御技術の普及 ・データ駆動型農業による営農支援の強化
○次世代型ハウスの整備面積（累計）	59.6ha（R元）	75ha	・四半期毎に事業申請状況を確認	66.1ha（R2.12月）［推計値］ （前年同期：57.1ha）	前年同期比、59% （R2：38棟6.56ha／R元：60棟11.07ha） ・国事業の採択に漏れた案件は県単事業（9月補正）において採択 ・県事業は、新型コロナウイルス感染症拡大による先の見えない経済状況の中、予定していた投資を先伸ばす等により、前年より、次世代型ハウスの希望者が減少 ・次世代型ハウス整備に必要な農地の確保や整備費のコスト低減が必要	90ha （120ha）	・次年度に向け、農業振興部IoPプロジェクト推進PT農地・担い手対策分科会による農地の確保を強化 ・国事業の活用と次世代型ハウスの低コスト化に向けた取り組みを強化
○施設園芸関係機器・システムの販売額（累計）	2.6億円（H30）	5.5億円	・高知県が開発に関与した「生産システム・省力化」、「流通システム・統合管理」に係る機器・システムの販売額を補助事業の活用実績により随時確認	5.3億円 （前年同期：3.9億円）	前年同期比、99% （R2：1.24億円／R元：1.25億円） ・環境測定装置、出荷調整装置、日射比例かん水制御装置は、一定普及が進んだことにより、前年度に比べて導入が減少 ・IoPクラウドに関するデバイスの導入が始まり、販売額は増加傾向	13億円 （33.2億円）	・補助事業によるデバイスやシステムの開発支援 ・企業連携技術講習会によりIoPクラウドに接続できる機器の開発や改良、セキュリティレベルの向上を図る

戦略目標等	第4期計画 スタート時点の 直近値	R2年度の 到達目標	到達目標の モニタリング方法	4月～12月の進捗状況		R3到達目標 （4年後 （R5年度） の目標値）	現状分析を踏まえた次年度の強化の方向性
				R2年度到達目標に対する現状	現状分析		
○集落営農組織等の新規設立数（累計）	—	10組織	・地域担い手育成総合支援協議会又は地域農業再生協議会からの報告（10月末時点）により確認 ・農業振興センターからの活動報告（7月末、9月末、11月末、1月末、3月末）により概算値を確認	4組織設立	・新型コロナウイルス感染症の拡大による組織化に向けた研修会・検討会等の延期、設立合意の重要な手段である先進事例視察の中止により、組織設立の合意（準備会設置）に至らず（設立準備の最終段階にあった組織を除く）	20組織 （40組織）	・組織化・法人化又は組織間連携の必要性について、農林業センサスの結果や人・農地プラン実質化の検討状況なども踏まえて、コロナ対策を徹底しながら関係機関への働きかけを強化 ・地域営農アドバイザー派遣や集落営農塾、地域営農塾等による合意形成支援、情報提供の着実な実施 ・集落営農法人などの実態把握・分析を行い、広域の集落営農の法人化や地域農業戦略策定等の推進
○集落営農組織等の法人数（累計）	45（H30）	57法人	・地域担い手育成総合支援協議会又は地域農業再生協議会からの報告（10月末時点）により確認 ・農業振興センターからの活動報告（7月末、9月末、11月末、1月末、3月末）により概算値を確認	54法人 （前年同期：50法人）	・新型コロナウイルス感染症の拡大による組織化に向けた研修会・検討会等の延期、設立合意の重要な手段である先進事例視察の中止により、全体に計画が遅延 ・昨年度から設立準備を進めてきた2組織が、1月に設立予定 ・中山間農業複合経営拠点は、前年度からの働きかけにより、年度内に1組織整備予定	61 （69法人）	
○地域農業戦略の策定数（累計）	—	8	・農業振興センターからの活動報告（7月末、9月末、11月末、1月末、3月末）により確認	4	・関係機関等による地域農業戦略推進協議会は新たに9地区に設置されたが、新型コロナウイルス感染症の拡大により諸活動が自粛されたことから、組織等の実態把握調査等の着手及び課題把握等が遅延 →集落組織リーダーへの配付資料の作成や地域のあるべき姿の検討等は年度末に向けて実施	11 （17）	
○スマート農業の実装面積 ・ドローン防除実績（面積/品目数）（累計）	275ha/3品目 （R2.3）	450ha/4品目	・ドローン防除届出実績（3月末）により確認 ・事業申請時の計画により、随時、概算値を確認	ドローン防除計画届出（～11月末）：439.6ha 防除品目：4（水稲、ダイズ、ユズ、ショウガ） （前年同期：274.0ha/3品目）	・ドローン防除計画面積は、昨年に比べ約165.6ha増加し、航空防除面積に占める割合も13.9%に上昇（前年9.5%）	600ha/4品目 （915ha/7品目）	・国や県事業を活用し、集落営農組織等への防除用ドローンの導入を推進 ・かんきつ類で農薬2剤の適用拡大試験を実施し、ドローンで使用できる農薬の拡大を推進
○市場流通で開拓した取引先との販売額（年間）	7.5億円（H30）	9.0億円	・四半期毎の、卸売市場への販売拡大委託業務における取組状況等のヒアリングにより販売額を確認	5.3億円（R2年度：～11月推計） （前年同期：5.0億円）	・地域別戦略を策定（5月）後に、R2事業実施計画を各社と作成。新型コロナの影響により計画見直しに時間を要し、7月から事業開始 ・新型コロナウイルス感染症の拡大により、量販店での試食宣伝や実需者の産地招へい等が中止 ・業務需要の多い品目で取引量、価格が減少 ・内食志向の高まりにより量販店での販売が好調	14.0億円 （15.0億円）	・7月～年度末の販売額目標（11社）：13.7億円 ・卸売会社と選定した量販店等において、WEBやSNSの活用やオンラインでの交流等、新たな取り組みの実施による消費喚起や販売拡大 ・産地及び品目紹介動画を制作し、Webや店頭で放映するとともに、セミナー等で活用 ・野菜サポーターとの連携を強化し、オンライン料理教室やSNS等による県産園芸品の消費拡大を促進 ・関西圏での販売拡大のため、仲卸の産地招へいと飲食店への提案を強化
○直接取引等多様な流通による外商額（年間）	—	3.3億円	・毎月末の高知県直販流通外商拡大協議会へのヒアリングにより外商額を確認 ・年度末の販売拡大総合支援事業の実施主体へのヒアリングにより外商額を確認	0.4億円（R2年4～12月） （前年同期：0.3億円）	・新型コロナウイルス感染症の影響により、県外ファーマーズマーケットへの営業やフェアが開催できない等活動が制約され、売上が伸び悩んでいる →県外提携ファーマーズマーケットの新規開拓業務の委託や、ギフト販売の新規顧客獲得、Web販売サイトの立ち上げ等に取り組み、新たな生活様式に対応した販促活動を実施	4億円 （8億円）	・高知から最も近い大消費地の関西圏での外商の強化 ・地産外商公社と連携し、飲食店等への営業活動を開始 ・包括協定企業・県人会会員企業への販売強化 ・新たな生活様式に対応した外商の拡大 ・県外ファーマーズマーケットへの販売拡大
○農畜産物の輸出額（年間）	4.0億円（H30）	5.3億円	・四半期毎に、高知県園芸品販売拡大協議会に卸売市場への輸出拡大委託業務のヒアリングを行うことにより、輸出額を確認 ・年度末の輸出に取り組む産地（グローバル産地づくり・高知県輸出促進事業等の実施主体）へのヒアリングにより輸出額を確認	702万円（青果・花き委託業務 R2年度上半期） （前年同期：743万円）	・新型コロナウイルス感染症の影響により、航空便が欠航・減便、輸出先国の消費の冷え込み ・花きは前年同期比10.8%。10月からオランダ輸出が再開したが、下期もコロナの影響で厳しい見込み ・青果は、シンガポールで巣ごもり需要により前年同期比118.6%	6.0億円 （8.6億円）	・電子書籍等による海外での花きPRにより巣ごもり需要に対応するとともに、英語のデジタルコンテンツによる非対面での農産物紹介により購買意欲を維持・醸成 ・重点輸出品目及び対象国を設定し、農薬残留基準等への対応等生産からの取り組みによる輸出拡大（米国、EU）

戦略目標等	第4期計画 スタート時点の 直近値	R2年度の 到達目標	到達目標の モニタリング方法	4月～12月の進捗状況		R3到達目標 （4年後 （R5年度） の目標値）	現状分析を踏まえた次年度の強化の方向性
				R2年度到達目標に対する現状	現状分析		
○新規就農者数（年間）	271人 （H30）	年間320人	・各農業振興センター単位で新規就農者調査(期間4月～5月　集計6月～7月）を実施し、7月末を目処に前年度における新規就農者数を確認 ・農業振興センターからの四半期毎の報告により、概算値を確認	261人（R元年度実績） 58人（R2.4～11月 農業振興センター概算値） （前年同期：90人）	・新規就農者のうち、自営就農者は近年170～180人、雇用就農者数は近年85人前後で推移 ・令和元年度の新規就農者261人令和元年度における自営就農者のうち85%が県内出身者で、そのうち53%が生産基盤のある継承・親元就農者 ・新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため,都市部での就農相談会やアグリスクールなどの開催が中止となり、就農相談件数が前年同期と比較して半減（R3年以降の就農者の動向への影響が懸念される）	年間320人	・新規就農ポータルサイト(R3.3月開設)から、高知県農業の強み(データ駆動型農業や産地提案型担い手確保対策の取組)を配信　など ・後継者が未定の農家への働きかけを強化するとともに、就農サポーター(農家等)が相談対応・就農まで伴走支援 ・就農体験の場づくり ・産地提案書の内容の充実(ﾊｳｽ・農地情報への対応など
○新たなほ場整備の実施面積（累計）	― （H30）	33 ha	・各農業振興センター月例報告により工事の発注状況、進捗状況を把握し、達成状況を確認	ほ場整備完了面積　0.5ha(4～12月） （工事の発注　28ha(4～12月)）	ほ場整備工事の進捗率(出来高率)：37%(4～11月） ・入札不調により、5haの工事が未発注（発注済み28ha）	78 ha （239 ha）	・継続的な啓発活動の実施 ・ほ場整備計画地区調査費補助金の創設 ・発注の時期、規模等を工夫することにより入札不調リスクを低減

分野：農業分野	戦略の柱:生産力の向上と高付加価値化による産地の強化	取組方針：Next 次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進

【概要・目的】

環境制御等に最先端のデジタル技術を融合させた新たな技術の積極的な展開、生産性の高い施設の整備や更新により、生産力を高める。

令和２年度当初計画（P）

１．Next 次世代型こうち新施設園芸システムの開発と普及

(1)産学官連携プロジェクトのマネージメント
- Next 次世代型施設園芸農業に関する産学官連携協議会の開催（8、1 月）
- IoP 推進機構理事会の開催（5～3 月）
- 各専門部会の進捗管理（4～3 月）

(2)IoP クラウド（プロトタイプ）の構築
- 各種システム・デバイスの開発の委託契約と開発開始（7～9 月）

(3)「Next 次世代型施設園芸農業」の普及推進
- IoP プロジェクトの PR（9 月）

(4)産地課題の抽出と企業とのマッチングによる商品化の推進
- 現地ヒアリング、商品化の検討（10～3 月）

(5)IoP プロジェクト研究の推進
- 光合成と収量の見える化技術の開発（4～3 月:ﾅｽ,ﾋﾟｰﾏﾝ,ｷｭｳﾘ,ﾆﾗ,ﾊｳｽﾐｶﾝ）
- 作業効率の改善による生産性の向上（4～3 月：ピーマン）
- 病害虫管理システムの構築（4～3 月：ミョウガ）

２．次世代型施設園芸の普及推進
- ハウス整備に係る補助事業の PR（4～3 月）
- 次世代型ハウスでの現地検討会の開催（6、12 月）
- コスト低減検討会の開催（7、11 月）
- 先進地事例調査の実施（7、2 月）

３．環境制御技術のレベルアップと省力化技術の開発

(1)環境制御技術のレベルアップ
- IoP クラウド構築のための実証・調査（8～3 月）
- 環境制御技術アドバイザーによる訪問指導等の実施（5～3 月）

(2)省力化技術の開発
- 省力化技術の現地実証及び導入支援（10～3 月）

令和２年度の取り組み状況（D）

１．Next 次世代型こうち新施設園芸システムの開発と普及

(1)産学官連携プロジェクトのマネージメント
- 産学官連携協議会(8/17、2 月（予定））
- IoP プロジェクト代表者会議（4/6、4/15、5/15、6/16､8/7、8/26、9/14、10/7、10/20、12/17、1 月～3 月：4 回(予定)）web 会議
- IoP 推進機構理事会の開催(8/1、10/5、12/19、3 月（予定）)web との併用
- IoP 研究推進部会(7/9、12/25、3 月（予定）)、研究課題中間評価：4～9 月
- 農研機構との連絡会議（9/2）
- 次期科学技術・イノベーション基本計画の共創に向けた全国キャラバン in 高知（11/14）
- IoP 人材育成部会（5/27、6/5、7/7、11/6、12/1、12/17）web 会議

(2)IoP クラウド（プロトタイプ）の構築
- IoP クラウド開発管理委託：プロポーザル審査会(4/14 web 会議)、契約(5/1)
- IoP クラウドプロトタイプ開発・検証：プロポーザル審査会(5/26 web 会議)、契約(7/31)
- 各種システム・デバイスの開発：発注に向けた協議(4 月 5 回、5 月 5 回、6 月 7 回、7 月:4 回、8～9 月:9 回(予定)、5/20 まで web 会議、以降は web と対面の併用)
- IoP キックオフミーティング(8/7)、委託業者との定例会（9/15、10/6、11/10、12/9、1/13、以降 2 回（予定））

(3)「Next 次世代型施設園芸農業」の普及推進
- 現地データ収集に向けた協議(4/15,17,20,21,22､5/15,9,20,22 まで web 会議 25,28,6/3,4)
- Next 次世代型施設園芸フェア(9 月)：新型コロナウイルス感染拡大の影響により中止
- PR 動画作成：プロポ説明会(7/28)、プロポ審査会(9/4)、契約（10/16）
- IoP 部内勉強会(7/15)、IoP 庁内勉強会(9/8)
- 農業振興部 IoP プロジェクト推進 PT 会：全体会(7/16、8/13、12/7)
- IoP 国際シンポジウムの開催（1/11）

(4)産地課題の抽出と企業とのマッチングによる商品化の推進
- 商品開発に向けた現地ニーズ調査（アンケート、6/12 調査集計）
- 農業振興部 IoT 推進 PT 会（6/24、9/17、1 月中旬(予定)）
- マッチング会(7 月)：新型コロナウイルス感染拡大の影響により中止
- 施設園芸関連機器等高度化緊急支援事業の予算化（10/21 公募、1/14 審査会）
- 企業向け農業データ共有基盤「IoP クラウド(SAWACHI)」説明会の開催(11/27、2/8 予定)

(5)IoP プロジェクト研究の推進
- ＰＴ会の開催（5/28、6/25、7/30、8/27、9/24、10/29、11/26）
- ナス、ピーマン、ニラの光合成速度測定（R2 年度試験 7 月～）
- ハウスミカン環境制御試験収穫調査（6～7 月）
- ピーマンの作業姿勢映像から作業負担度、効率性を調査（4 月～）
- ユズ選果学習コンテンツ作成の協議（4～12 月、10 回）、ユズ出荷予測試験協議（2 回）
- ミョウガのハダニ食害画像データ収集（4 月～所内ほ場、7 月～現地ほ場）

２．次世代型施設園芸の普及推進
- 次世代型ハウス整備に係る協議（F 社：4/9、5/13、5/28、6/18、6/30、7/15,7/21）
- ハウス整備に係る補助事業の説明（IS 社：5/12）
- ハウス整備にかかる国費事業の活用について JA との協議（7/10、7/14、7/15）
- コスト低減に向けたハウス業者との意見交換（7 社：7/28、8/4、8/6）
- 農業振興部 IoP プロジェクト推進 PT 農地･担い手対策分科会打合せ（6 回）
- 次世代型ハウス整備に係る現地検討会(10/30)
- 経営に応じたハウス整備に係る検討会（1/19 予定）

３．環境制御技術のレベルアップと省力化技術の開発

(1)環境制御技術のレベルアップ
- IoP クラウド構築のための実証農家の選定（5/28～6/11）
- IoP プロジェクトにおける花・実数等自動計測技術の開発支援（5/22、5/25）
- 環境データの情報共有の推進（4/7、4/13、4/17、5/25）
- 環境制御技術アドバイザーとの訪問指導に係る打合せ（5/8、5/21、8/18）
- 環境制御技術アドバイザープロポーザル公告(5/1)、審査委員会(6/10)、委託契約(7/17)、産地訪問指導（6/22,23,24、10/20,21,22,23)、R3 園芸年度事前面談（8/24,25(予定)）Web リモート指導（12/15,16,17,18）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．Next 次世代型こうち新施設園芸システムの開発と普及
- IoP クラウドプロトタイプについては、本格運用に向けた検証（システムテスト）が必要
- ユーザー(農業者、指導者)ニーズを反映させた機能や画面の改善が必要
- IoP クラウドに接続できる機器が少ない
- IoP プロジェクト研究における光合成速度等生体情報の解析と生産現場へのデータ活用

２．次世代型施設園芸の普及推進
- 産地生産基盤パワーアップ事業の継続と予算の確保
- 生産者や関係機関とのハウス整備費の状況の共有と低コスト化の検討
- 大規模な次世代型ハウスを整備するための 1ha 以上の園芸用地が少ない

３．環境制御技術のレベルアップと省力化技術の開発
- 成功事例が生まれた一方、環境制御技術を栽培に生かし切れない農業者も多く、農業者間のレベル差が拡大する傾向

４．学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及
- 環境モニタリングデータ等の分析手法の確立

５．地元と協働した企業の農業参入の推進
- 企業を誘致するための 1ha 以上の園芸用地が少ない
- 誘致企業が社員の生産技術に不安を抱えている

令和３年度の取り組み（予定）

１．[拡充]IoP プロジェクトの推進（Next 次世代型こうち新施設園芸システムの開発と普及）

(1)産官学連携プロジェクトのマネージメント
- Next 次世代型施設園芸農業に関する産学官連携協議会、代表者会議、推進機構理事会、各専門部会等）を Web と併用した会議等で実施

(2)IoP クラウド（プロトタイプ）の検証・改良
- システムテストの実施、ユーザーアンケートに基づく、機能、画面の改修
- IoP クラウドの利用者数の拡大

(3)IoP プロジェクト参画企業の拡大
- [拡充]補助事業によるデバイスやシステムの開発支援や、企業連携技術講習会により IoP クラウドに接続できる機器の開発や改良、セキュリティレベルの向上を図る

(4)IoP 研究の推進
- 光合成と収量の見える化技術の開発（4～3 月：ﾅｽ､ﾋﾟｰﾏﾝ､ｼｼﾄｳ､ﾆﾗ､ﾊｳｽﾐｶﾝ）
- 作業効率の改善による生産性の向上（4～3 月：ﾋﾟｰﾏﾝ、ｼｼﾄｳ）
- IoP クラウドに収集・蓄積されるビッグデータの解析

２．[新規]データ駆動型農業による営農支援の強化（環境制御技術のレベルアップと省力化技術の開発、学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及）

(1)データ駆動型農業の推進
- データ駆動型農業推進協議会（仮称）の設立・運営

(2)データ駆動型農業の実践支援
- 環境制御技術等を活用したデータ駆動型農業の実践支援

令和２年度当初計画（P）

４．学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及
(1)学び教えあう場の活用
・各地区品目部会等での事業推進（4～3 月）
・環境制御技術実証（8～3 月）
(2)環境制御技術の普及
・補助事業により環境制御技術の導入を支援（4～3 月）

５．地元と協働した企業の農業参入の推進
(1)新たな誘致企業の掘り起こし
・企業訪問等による誘致活動（6～1 月）
(2)誘致企業への参入支援
・農業参入に係る関係機関との調整（4～3 月）
(3)立地企業へのアフターフォロー
・経営安定に向けた技術的な支援（4～3 月）

計画を進めるに当たってのポイント

１．Next 次世代型こうち新施設園芸システムの開発と普及
・誰もが簡単に有益な情報を得られる仕組みの構築

２．次世代型施設園芸の普及推進
・次世代型ハウス整備のためのまとまった土地の確保

３．環境制御技術のレベルアップと省力化技術の開発
・環境制御技術アドバイザー、環境制御普及推進員等との指導体制の整備

４．学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及
・農業者への効果の周知と共有

５．地元と協働した企業の農業参入の推進
・産地強化につながる、企業の強みやニーズに合った農業の実現

令和２年度の取り組み状況（D）

(2)省力化技術の開発
・実証ほ・調査ほ計画策定（ナス日射比例灌水制御：3 ほ場、ナス湿度制御による病害防除：2 ほ場、トマト自動運搬ロボット、自動振動受粉システム等：3 ほ場、キュウリ、ナス整枝技術：3 ほ場）

４．学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及
(1)学び教えあう場の活用
・実証ほ・調査ほ計画策定（4～5 月）：16 品目、計 29 ほ場
・R2 園芸年度実証実績最終とりまとめ（8 月）：7 品目、9 ほ場
(2)環境制御技術の普及
・環境制御技術高度化事業費補助金採択件数（106 戸：12 月末）
第 1 次募集（5/15〆切）、第 2 次募集（6/15〆切）、第 3 次募集（7/15〆切）、第 4 次募集（8/17〆切）、随時募集（12 月末〆切り）

５．地元と協働した企業の農業参入の推進
(1)新たな誘致企業の掘り起こし
・企業訪問等による誘致活動及び参入相談対応　8 社、9 回：(4～6 月 2 回、7～9 月 3 回、10～12 月 4 回)
・農業参入フェア(東京会場）への参加(11/19：東京国際フォーラム)
〃　　(大阪会場）への参加(11/25：大阪国際会議場)
・市町村からの土地情報の収集
→　宿毛市より企業向け土地情報の提供を受け、四万十市事業者へ紹介し現在検討中
(2)誘致企業への参入支援
・農業参入に係る企業との打合せ及び関係機関等との調整、ハウス整備に係る補助事業スケジュールの進捗管理
F 社:19 回、SD 社：18 回、I 社：6 回、A 社：12 回
(3)立地企業へのアフターフォロー
・経営安定に向けた技術的な支援（新型コロナ農業対策補助事業等の情報提供含む）
イチネン高知日高村農園：10 回（4～6 月 3 回、7～9 月 4 回、10～12 月 3 回）
四万十町次世代団地：22 回(4～6 月 6 回、7～9 月 12 回、10～12 月 4 回)
南国スタイル：1 回（7～9 月 1 回）
・大規模法人が活用できる新型コロナウイルス感染症対策補助事業の 9 月補正予算化
高知県園芸産地生産力強化緊急整備事業の創設(予算額：100,000 千円)
→　事業の計画的な執行を支援

課題と令和３年度の取り組み（C、A

令和３年度の取り組み（予定）

３．園芸産地の生産基盤強化（次世代型施設園芸の普及推進）
(1)次世代型ハウス整備の推進と低コスト化
・補助事業の活用による次世代型ハウス整備の更なる推進
・低コスト化に向けた情報提供と補助事業の執行方法の見直し
(2)既存ハウスの強靭化及び設備の高度化
・補助事業の活用による既存ハウスの強靭化対策への支援
・環境制御装置の導入支援

４．地元と協働した企業の農業参入の推進
(1)新たな園芸用地の確保
・モデル地区の選定、園芸団地整備計画の策定、企業版産地提案書の作成支援
(2)企業の農業参入支援
・新たな参入企業の掘り起こし
・誘致企業への計画的な参入支援
(3)立地企業へのアフターフォロー
・経営安定に向けた技術的な支援

【令和２年度末の目標】

１．Next 次世代型こうち新施設園芸システムの開発と普及
・施設園芸関係機器・システムの販売額（累計）：5.5 億円（H30 比　+2.9 億円）
・IoP クラウドの構築：プロトタイプの構築
・営農サービス数（累計）：８システム（H30 比　+6 システム）
・増収技術の研究品目数：５品目、栽培技術の研究品目数：３品目

２．次世代型施設園芸の普及推進
・次世代型ハウスの整備面積（累計）：75ha（R 元比　+15.4ha）

３．環境制御技術のレベルアップと省力化技術の開発
・IoP クラウド利用経営体戸数（累計）：150 戸（R 元比　+150 戸）

４．学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及
・野菜主要７品目の出荷量（年間）：10.4 万ｔ（H30 比　+0.4 万ｔ）
・環境制御技術導入面積（主要７品目）：415ha（R 元比　+62ha）

５．地元と協働した企業の農業参入の推進
・新たに農業参入した企業（累計）：２社

【直近の成果】

１．Next 次世代型こうち新施設園芸システムの開発と普及
・施設園芸関係機器・システムの販売額（累計）：5.3 億円(12 月末見込み)【対前年同期比+36%】
・IoP クラウドの構築：プロトタイプおよびデータ収集体制の構築
・営農サービス数（累計）：9 システム（①環境データの一元化、②出荷予測、③生産履歴（農薬・施肥）、④出荷データ一元化、⑤微気象予測、⑥経費見える化、⑦花数・実数の自動カウント、⑧追肥目安表示、⑨ハウス内環境異常警報）（3 月末時点）

２．次世代型施設園芸の普及推進
・次世代型ハウスの整備面積：66.1ha（12 月末見込み）【対前年同期比＋16%】

３．環境制御技術のレベルアップと省力化技術の開発
・IoP クラウド利用経営体の選定：179 戸（12 月末時点）

４．学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及
・野菜主要７品目の出荷量（年間）：5.1 万ｔ(10 月末時点)【対前年同期比 95%】

５．地元と協働した企業の農業参入の推進
・新たに農業参入した企業（累計）：1 社（12 月末時点）　（参考：R3 年度参入予定企業 2 社（F 社、SD 社））

分野：農業分野	戦略の柱:生産力の向上と高付加価値化による産地の強化	取組方針：畜産の振興

【概要・目的】
土佐あかうしの特徴を評価する独自の格付制度の創設により、さらなるブランド化を推進する。また、肉用牛や養豚については、これまでの生産基盤強化や生産性向上の取り組みに加え、中山間地における土地の造成を伴う大規模畜産施設の整備を手厚く支援することで、産地の競争力と生産基盤の強化を図る。

令和２年度当初計画（P）

１．土佐あかうしのブランド化の推進［新規］
(1)新たな流通戦略の展開
・新たな格付け制度 Tosa Rouge Beef（TRB）格付の開始（4 月～）
(2)育種改良の推進と飼育技術の向上
・改良スタッフ会、生産者勉強会等の開催（通年）

２．肉用牛、養豚の生産基盤強化と生産性向上
(1)肉用牛
・畜舎整備への支援：レンタル畜産施設等整備事業
→1 件（安田町 1 戸、繁殖 50 頭規模）
・肉用牛導入に必要な資金の供給：土佐和牛経営安定基金造成
→南国市、安田町、本山町、大川村、室戸市、田野町（計 100 頭規模）
・受精卵移植による土佐あかうし増頭　（県内酪農家との連携）
→105 頭の分娩
(2)養豚
・土地造成を伴う施設整備への支援：大規模畜産施設整備事業**［新規］**
→1 件（四万十町での土地造成）
・栗焼酎粕の固形化による飼料利用（給与試験 7 月）

３．土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の生産と加工販売体制の強化
(1)土佐ジロー
・鶏舎整備への支援：小規模鶏舎整備事業
→4 件（800 羽増羽規模）
(2)土佐はちきん地鶏
・生産コスト削減や生産性向上への支援
→種卵生産体制の見直しや鶏舎環境改善等への支援
・加工販売体制の強化
→品質と処理技術の向上、販路拡大への支援

令和２年度の取り組み状況（D）

１．土佐あかうしのブランド化の推進
(1)新たな流通戦略の展開
・TRB 格付で標準以上となる「R4」枝肉 26 頭、最上級「R5」枝肉 9 頭（11 月末）
・土佐和牛ブランド推進協議会（6/8）⇒PR 資材作成などプロモーション手法の協議等
・首都圏シェフ向け PR イベント（1 月（予定））⇒TRB ブランド周知と新規需要の開拓
(2)育種改良の推進と飼育技術の向上
・改良スタッフ会（4 月/書面協議、7/8、10/16、12/13）⇒種雄牛候補の選抜等
・JA 高知県肉牛枝肉共励会（11/16）　土佐あかうし出荷 11 頭
→「R5」枝肉 1 頭、「R4」枝肉 3 頭

２．肉用牛、養豚の生産基盤強化と生産性向上
(1)肉用牛
・畜舎整備への支援：レンタル畜産施設等整備事業
→現地検討会（安田町 1 戸 繁殖 50 頭規模・8/28）⇒事業スケジュール確認等
→12 月 交付決定→3 月 竣工（予定）
・肉用牛導入に必要な資金の供給：土佐和牛経営安定基金造成
→室戸市、田野町、安田町、南国市、本山町、土佐町、大川村（計 161 頭規模、1 月（予定））
・受精卵移植による土佐あかうし増頭　（県内酪農家との連携）
→26 頭/105 頭の分娩（11 月末）

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
・急激な需要落ち込みによる和牛枝肉価格の低迷（4～11 月対前年比▲10%）
・家畜市場の子牛価格の低迷（4～11 月対前年比▲13%）
⇒土佐和牛経営安定対策推進事業費補助金の創設≪5 月補正≫
枝肉価格下落による肥育農家の子牛の導入控えへの対策として、子牛の導入の取り組みを支援（県内家畜市場からの導入 10 万円/頭、県外家畜市場からの導入 5 万円/頭）
⇒土佐和牛肥育経営緊急支援事業の創設≪9 月補正≫
土佐和牛肥育農家の経営安定を図るため、国のセーフティネットである牛マルキン制度に肥育牛を継続的に加入することによる再生産への取組を支援（6.5 万/頭）
(2)養豚
・土地造成を伴う施設整備への支援：大規模畜産施設整備事業
→現地検討会（四万十町・7/17、7/31、10/21）⇒事業スケジュール確認等
→畜舎整備計画をもとに国の畜産クラスター事業の活用に向けたヒアリング資料の作成
→12 月 交付決定～土地造成工事開始（1 月（予定））

３．土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の生産と加工販売体制の強化
(1)土佐ジロー
・鶏舎整備への支援：小規模鶏舎整備事業
→事業説明会（土佐ジロー協会理事会 5/25）⇒事業申請要件 説明等
→安芸市 1 戸、宿毛市 1 戸の交付決定（12 月）→2 月竣工（予定）

【新型コロナウイルス感染症による影響】
・販売先（飲食店等）の営業自粛等に伴う売上げの減少（4～6 月期前年比約▲27%）
・土佐ジロー雛の導入控え、キャンセルの発生（4～11 月期前年比▲13%）
・コロナ禍での先行き不安感による小規模鶏舎整備事業実施予定者の辞退（4 名）
⇒土佐ジロー生産基盤強化緊急対策事業≪9 月補正≫
アフターコロナの需要拡大を見越して、生産基盤の維持拡大のために行う雛の導入や、土佐ジロー協会が行う安定的な雛の供給のための取り組みを支援

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．土佐あかうしのブランド化の推進
(2)育種改良の推進と飼育技術の向上
・TRB 格付「R4」以上を目指す改良手法や飼育管理方法の確立が必要

２．肉用牛、養豚の生産基盤強化と生産性向上
(1)肉用牛
・新型コロナウイルス感染拡大による枝肉価格下落により発動したセーフティネット（牛マルキン制度）交付額が県内肥育農家の赤字幅の実態と乖離した状況が継続すると想定
→アフターコロナに備えた経営体質の強化が必要
・受精卵移植用貸付乳用牛の高齢化による受胎率の低下
・母牛の発情発見率の低下や不十分な栄養管理による子牛の出生率低下

３．土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の生産基盤の強化
(1)土佐ジロー
(2)土佐はちきん地鶏
・インターネット販売等の新たな販路の拡大と併せて、新型コロナ感染対策として接触機会を削減しつつ、労働負担を軽減することによる収益性向上が必要

令和３年度の取り組み（予定）

１．土佐あかうしのブランド化の推進
(2)育種改良の推進と飼育技術の向上
・TRB 格付結果の分析による交配パターンや飼育管理方法の確立
→改良担当者や生産者の勉強会開催や高知大学との共同研究により肉質向上を図る。

２．肉用牛、養豚の生産基盤強化と生産性の向上
(1)肉用牛
・［新規］土佐和牛肥育経営緊急支援事業
→土佐和牛肥育農家が新型コロナ感染対策と経営改善に取り組んだ場合に肥育もと牛の確保頭数に応じて支援
・受精卵移植による土佐あかうし増頭
→県内酪農家の若い乳用牛や交雑種肥育農家の雌肥育牛への移植を拡大
・子牛の出生率改善
→IoT システムを活用した発情発見や母牛の栄養状態改善による分娩間隔短縮を推進
(2)養豚
・土地造成を伴う施設整備への支援：大規模畜産施設整備事業
・国の畜産クラスター事業を活用した施設整備：畜産競争力強化整備事業
→四万十町 2 戸での施設整備の推進

３．土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の生産と加工販売体制の強化
(1)土佐ジロー
(2)土佐はちきん地鶏
・［拡充］小規模鶏舎整備事業
→鶏舎の新築や鳥インフルエンザ防疫対応のための改築への支援に加え、既存鶏舎の機能高度化や省力化機械の導入を支援

令和２年度当初計画（P）

４．食肉センターの整備
＜高知市＞
・新食肉センターの実施設計の実施（8 月末まで）
・新食肉センターの建設工事の実施［新規］
＜四万十市＞
・新食肉センター整備に係る施設整備諸条件や事業スケジュール、概算費用算出等の検討
・新食肉センターの基本設計の実施［新規］

５．次世代こうち新畜産システムの確立と普及
(1)環境負荷軽減のための新技術の有効性の検証と普及
・モデル農家における臭気マップの作成、有識者会議の開催
→宿毛市、大月町での臭気対策技術の実証試験（モデル農家３戸）
(2)IoT システムの現地実証による有効性の検証と普及
・IoT 機器を活用した母牛の発情検知による子牛生産性向上
→発情発見装置の実証試験（モデル農家 11 戸）
→母牛の繁殖管理システムの構築（繁殖農家 111 戸）［新規］

計画を進めるに当たってのポイント
１．土佐あかうしのブランド化の推進
・土佐和牛ブランド推進協議会、農産物マーケティング戦略課との連携
４．食肉センターの整備
・円滑な整備を推進するための関係者間の連携

令和２年度の取り組み状況（D）

(2)土佐はちきん地鶏
・生産コスト削減や生産性向上への支援
→種卵生産体制の見直し⇒種鶏羽数の段階的な減数
→室戸市の農場への視察（10/7）⇒良好な鶏舎環境づくりのための調査
→育成鶏舎７棟中、3 棟に自動給餌器と給水器（2 棟のみ）を導入（2 月（予定）、新型コロナ対策産振補助金を活用）
・加工販売体制の強化
→大川村での事業再建チーム会議（7/6、8/31、10/14、10/30）⇒業務・経営改善の協議
→改善 PT の立ち上げ（11/27）⇒会計体制の見直しやコスト削減など経営改善計画の策定（1 月（予定））と実行

【新型コロナウイルス感染症による影響】
・高知県和牛肉等販売促進緊急対策事業費補助金≪６月補正≫
土佐はちきん地鶏肉及び土佐和牛肉の学校給食へ提供と出前授業の実施（9～2 月予定）
→肉の提供：土佐はちきん地鶏 32 市町村、土佐和牛 31 市町村（予定）
→出前授業：はちきん地鶏（香美市 11/13、いの町 2 月予定）
土佐和牛（香美市 10/13、いの町 11/27、高知市 12/17）

４．食肉センターの整備
＜高知市＞
・新食肉センター整備推進協議会幹事会の開催（4/7 第 33 回）
・新食肉センターの建設工事に向けた準備
（高知県食肉センター（株）・JA 等との協議 12/8 までに 63 回）
・28 市町村への状況説明等（2 巡 5～6 月、9 月）
・高知県食肉センター（株）株主総会、新食肉センター整備推進協議会総会（6/22）
・実施設計完了（3 月（予定））
・建設工事の入札（10 月）を実施し、着工（12 月）
→新型コロナウイルス感染症の影響による実施設計の遅れに加え、運営シミュレーションの検証・検討に時間を要したことから、工事入札が約６ヶ月の遅れ
＜四万十市＞
・四万十市、関係事業者等との協議（12/8 までに 17 回）
・関係事業者ヒアリング（5/27～6/3, 8/7, 10/30, 11/4, 11/13, 12/4）
・新食肉センターの事業規模や機能など複数パターンの比較検討を、経営コンサルタントなどの専門家の助言を得ながら実施（3 月まで）

５．次世代こうち新畜産システムの確立と普及
(1)環境負荷軽減のための新技術の有効性の検証と普及
・モデル農家における臭気マップの作成、有識者会議の開催
→宿毛市、大月町での現地検討会（7/29、8/6）⇒農家選定、スケジュール確認等
→臭気マップ作成（9 月～）→有効な対策の検討（12/1）
⇒臭気の封じ込めや吸着など対策の実証（1 月～）
(2)IoT システムの現地実証による有効性の検証と普及
・IoT 機器を活用した母牛の発情検知による子牛生産性向上
→IoT 会社、通信会社打ち合わせ（web 会議 5/12、11/6）⇒システム構築の課題確認等
→事業推進会議（書面にて事業説明、農場データの入力作業依頼 7/10）
→現地勉強会開催（香美市 12/22）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題
４．食肉センターの整備
＜四万十市＞
・整備にあたって想定していた国交付金活用について、処理頭数の確保の課題などを四万十市が総合的に判断し断念
→整備費のできる限りの縮減や、自立的、安定的な経営ができる運営手法の検討

令和３年度の取り組み（予定）
４．食肉センターの整備
＜高知市＞
・高知県食肉センター（株）による新食肉センター建設工事の実施（R4 年度中の完成予定）
＜四万十市＞
・整備検討委員会、関係者担当者会を開催し、関係者の合意形成を図る
・四万十市による新食肉センターの基本設計の実施

５．次世代こうち新畜産システムの確立と普及
(1)環境負荷軽減のための新技術の有効性の検証と普及
・農家における臭気マップの作成や臭気対策のための資材導入等へ支援
(2)IoT システムの現地実証による有効性の検証と普及
・国の畜産クラスター事業等を活用した機器導入
・IoT 機器実証の継続（導入予定者、未利用者への機器貸し出し）
・IoT システムのクラウドを活用した繁殖雌牛 DB の充実
⇒栄養状態の改善と併せた分娩間隔の短縮による子牛の出生率改善（再掲）

【令和２年度末の目標】

１．黒牛と土佐あかうしの枝肉価格差　R2：▲3%（H30 比 +4.7%）
２．肉用牛飼養頭数　R2：6,521 頭（H30 比 +535 頭）
豚出荷頭数　R2：57,601 頭（H30 比 +12,350 頭）
３．土佐ジロー500 羽以上農家戸数　R2：11 戸（H30 比 +1 戸）
土佐はちきん地鶏１羽あたり生産コスト削減　R2：90%（H30 比 ▲10%）
４．新たな食肉センターの整備
＜高知市＞　新食肉センターの実施設計の完了、整備工事の着手
＜四万十市＞　新食肉センターの事業計画の作成
５．環境新技術の導入　R2：2 戸（H30 比 +2 戸）
繁殖管理システム加入率　R2：80%（H30 比 +80%）

【直近の成果】

１．黒牛と土佐あかうしの枝肉価格差　R2：▲2.5%（4～11 月平均）【対前年同期比 ▲2.5%】

４．新たな食肉センターの整備
＜高知市＞　新食肉センターの整備工事の着手（12 月）

分野：農業分野	戦略の柱：中山間地域の農業を支える仕組みの再構築	取組方針：集落営農組織等の整備推進、集落営農組織等の法人化の推進と経営発展への支援

【概要・目的】
集落営農組織と中山間農業複合経営拠点の県内への拡大を進めると共に、その経営力の強化を図る。

令和２年度当初計画（P）

1　集落営農及び中山間農業複合経営拠点の県内への拡大
・集落営農組織等の組織化候補集落、法人化候補集落・組織等の選定（４月）
・中山間農業複合経営拠点の取組意向の把握（４～６月）
・支援策（補助事業）の PR チラシの作成（４月）・配布（通年）
・集落営農塾等の開催（通年：組織化 21 回）
・中山間農業複合経営拠点整備に向けた構想策定支援（６～３月：４回）

2　集落営農組織等の事業戦略の策定・実行支援
・法人設立等に向けた集落営農塾の開催（通年：ステップアップ、法人化、計 60 回）
・【新規】地域営農塾等の開催（通年：６コース）
・高収益作物等の実証ほの設置（通年：11 箇所）
・事業戦略サポートセンターによる事業戦略策定・実行フォローアップの実行支援（７～３月）
・事業戦略の策定・実行等を支援するための集落営農塾の開催（通年：法人経営コース：12 回）
・研修会の開催（集落営農法人ネットワーク高知）（７月：１回）
・補助事業の実施（通年）

計画を進めるに当たってのポイント

1　集落営農及び中山間農業複合経営拠点の県内への拡大
・集落営農塾及び地域営農アドバイザーによる個別支援の実施
・先進事例研修などへの支援
・補助事業による農業用機械・施設の整備推進

2　集落営農組織等の事業戦略の策定・実行支援
・事業戦略サポートセンターによる個別支援の実施
・高収益作物の導入などへの支援
・事業戦略に基づく農業用機械等の整備支援

令和２年度の取り組み状況（D）

1　集落営農及び中山間農業複合経営拠点の県内への拡大
・集落営農組織等の組織化候補集落、法人化候補集落・組織等の選定（４月、７月）
　→集落営農組織化候補：33 集落、集落営農法人化候補：10 組織
・中山間農業複合経営拠点の取組意向の把握（４～６月）
　→４市町（うち R２年度整備予定１町：檮原町）
・支援策（補助事業）の PR チラシの作成（４月）・配布（５～３月予定）
　→4,000 部作成、配布
・集落営農塾等の開催（６～２月予定）
　→集落営農塾（組織化）：10 回見込み
⇒集落営農組織新設数：４組織（古奈川営農組合：土佐町、農事組合蜷川：黒潮町、大津 ECO 倶楽部一風プラス：高知市、赤岡西部営農組合：香南市）
・中山間農業複合経営拠点整備に向けた構想策定支援（６～３月予定）
　→構想策定支援：４回予定（檮原町、大月町）、推進パンフレットの作成：２月予定

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
・集落営農塾（組織化）の開催見送り（23 回）や、集落による組織化の検討会等が開催されず、第１四半期に集落営農組織の設立予定（２組織）が、１組織は 10 月に遅れ、１組織は未だ設立に至っていない（検討会を実施中）
・集落営農塾に代えて、集落組織のリーダー等を通じた情報提供を実施

2　集落営農組織等の事業戦略の策定・実行支援
・法人設立等に向けた集落営農塾の開催（６～３月予定）
　→集落営農塾（ステップアップ、法人化）：17 回見込み
・地域営農塾等の開催（７～２月予定）
　→地域営農塾：２コース各６回見込み
　（対象者が参加しやすいように県内２箇所で開催）
・高収益作物等の実証ほの設置（４～３月予定）
　→設置：14 箇所（ショウガ、ニンジン、サトイモほか）
・複合経営拠点の現状・課題把握（19 拠点訪問：５～６月）
・事業戦略サポートセンターによる事業戦略策定・実行フォローアップの実行支援（８～３月予定：50 回）
・事業戦略の策定・実行等を支援するための集落営農塾の開催（５～１月予定）
　→集落営農塾（法人経営）：12 回見込み
・研修会の開催（集落営農法人ネットワーク高知）（７月）
・補助事業の実施（４～３月予定）
　→地域営農支援事業費補助金
　　交付決定 60 件見込み（ソフト事業 11 件：雇用確保支援７件９人、高収益作物導入支援１件、庭先集荷支援１件、ステップアップ推進１件、効率化支援１件、ハード事業：49 件）
　　ハード事業の三次募集の内示（１月予定）見込み

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
・集落営農塾（ステップアップ、法人化）の開催見送り（18 回）や、組織による法人設立準備会等が開催されず、第１四半期に法人設立予定（１組織）が１月に延期
・地域営農塾の開催開始を６月から７月に延期、県外先進事例視察を中止し内容を差し替えて実施予定
・集落営農塾（法人経営）を中止（７回）
・地域営農支援事業費補助金において、先進事例研修（視察又は県外講師招聘）等のソフト事業（ステップアップ推進、地域農業戦略推進）の申請が少ない（１件予定）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

1　集落営農及び中山間農業複合経営拠点の県内への拡大
・合意形成に必要な集落の会合はコロナ対策をとりながら開催されているが、当初スケジュールからの遅れを取り戻せていない。
　また、集落営農塾の開催中止等により、次年度に続く組織化候補集落の掘り起こしが十分にできていないことから、次年度に向け遅れを取り戻し、目標を達成させる必要。

2　集落営農組織等の事業戦略の策定・実行支援
・集落営農塾等の開催中止などにより、支援機関による推進活動（新規取組開始に有効な先進地視察等）が計画どおりに実施できておらず、次年度に向けた十分な働きかけが必要。

令和３年度の取り組み（予定）

1　集落営農及び中山間農業複合経営拠点の県内への拡大
・人・農地プラン実質化の検討状況等の情報を踏まえた、集落営農組織の組織化候補集落の選定（４月）
・中山間農業複合経営拠点の整備についての意向把握（４～６月）
・支援策（補助事業）、推進方法等の PR 用資料の作成、人・農地プラン実質化の会合などのあらゆる機会での配布・周知（通年）
・集落営農塾（組織化）等の開催（通年）
・中山間農業複合経営拠点整備に向けた構想策定支援（６～３月）

2　集落営農組織等の事業戦略の策定・実行支援[拡充]
・人・農地プラン等の情報を踏まえた、集落営農組織の法人化候補組織・集落の選定（４月）
・[拡充]複数集落営農組織による法人設立に向けた、関係機関への働きかけ及びモデル集落の選定（通年）
・[拡充]モデル集落を含む、法人設立等に向けた集落営農塾（ステップアップ、法人化、広域型）の開催（通年）
・地域営農塾等の開催（６～３月：２コース各６回予定）
・高収益作物等の実証ほの設置（通年）
・事業戦略サポートセンターによる事業戦略策定・実行フォローアップの実行支援（６～３月）
・事業戦略の策定・実行等を支援するための集落営農塾（法人経営）の開催（通年）
・集落営農法人の経営力向上に向け、地域営農アドバイザー等による個別面談での実態把握、分析、研修会等の開催（４～11 月）
・補助事業の実施（通年）

【令和２年度末の目標】

1　集落営農塾等の開催回数　＝　R2：25 回
2　集落営農塾（法人化、ステップアップ）の開催回数　＝　R2：60

【直近の成果】

1　集落営農塾等の開催回数　：　14 回（年度末見込み）【対前年同期比▲58%】
2　集落営農塾（ステップアップ、法人化）の開催回数　：　17 回（年度末見込み）【対前年同期比▲60%】

分野：農業分野	戦略の柱：流通・販売の支援強化	取組方針：「園芸王国高知」を支える市場流通のさらなる発展

【概要・目的】

「園芸王国高知」を支える基幹流通のさらなる発展を図り、全国における県産園芸品を販売拡大につなげる。

令和２年度当初計画（P）

１．地域別戦略による卸売市場と連携した販売拡大

（１）地域別戦略の策定と実行
・地域別戦略の策定(R2.4)、効果及び課題の確認(R2.5～R3.3)
※）地域別戦略（6 地域：京浜、京阪神、中京、東北、北陸、中四国）

（２）地域別戦略に基づく大消費地での販売拡大：京浜、中京、京阪神
・開拓した実需者との関係強化(R2.4～R3.3)
・販売促進活動の実施による取扱品目や数量の拡大（R2.4～R3.3）

（３）地域別戦略に基づく地方エリアでの販路開拓と販売拠点づくり
：東北、北陸、中四国
・販売拠点となる実需者の開拓(R2.4～R3.3)
・販売促進活動の実施による取扱品目や数量の拡大（R2.4～R3.3）

（４）産地との連携強化
・地域別戦略や課題、取り組みの共有(R2.4～R3.3)
・販売拡大に向けた取組への参画を促進(R2.10～R3.3)

２．産地を支える集出荷システムの構築支援

（１）ＪＡ高知県の集出荷施設再編計画の策定及び合意形成への支援
・ＪＡ高知県での再編計画の承認（R2.6）
・再編した場合に必要となる諸事項（主品目以外の横持ち輸送等）の検討、再編整備に向けた産地の合意形成（R2.7～R3.3）

（２）整備計画の策定支援
・ニラ拠点に係る国費事業申請に向けた計画等の作成支援
（R2.10～R3.3：四万十町・幡多地区、香美・南国地区）

計画を進めるに当たってのポイント
・生産から販売までが一体となった取り組み
・新型コロナウイルス感染症の影響を考慮した、計画の柔軟な見直しと実行
・新たな生活様式に対応した販売促進等流通・販売対策の検討

令和２年度の取り組み状況（D）

１．地域別戦略による卸売市場と連携した販売拡大

（１）地域別戦略の策定と実行
・JA グループ高知と一体となった地域別戦略の策定(R2.5 上旬)

（２）地域別戦略に基づく大消費地での販売拡大：京浜、中京、京阪神
・卸売会社への R2 事業実施要領及び地域別戦略の説明(R2.5 下旬)
・卸売会社への委託業務に関する販売拡大事業実施計画の作成支援(R2.6)
・県産園芸品販売拡大事業実施計画の策定及び委託契約の締結(R2.7　8 社)
・販売強化を図る量販店を設定(19 社)
・オンライン等での料理教室の実施(東京：11/28、大阪：8/29、10/17、12/12、神戸：8/31、11/10)
・高知野菜研修会の実施（横浜：10/15 フジシティオ青果担当者 24 名）
・飲食店での高知野菜ランチフェア（大阪：11/13～12/13 大成閣）

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
・卸売会社との業務委託契約（R2.5 → R2.7）

（３）地域別戦略に基づく地方エリアでの販路開拓と販売拠点づくり：東北、北陸、中四国
・卸売会社への R2 事業実施要領及び地域別戦略の説明(R2.5 下旬)
・卸売会社への委託業務に関する販路開拓事業実施計画の作成支援(R2.6)
・県産園芸品販売拡大事業実施計画の策定及び委託契約の締結(R2.7　3 社)
・販売拠点となる量販店を設定(7 社)
・高知県フェアの実施（北陸：11/14～15、18～22）

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
・卸売会社との業務委託契約（R2.5 → R2.7）

（４）産地との連携強化
・県出先機関（農業振興センター）との R2 協議会事業及び地域別戦略の共有、意見交換
（R2.5/27～6/12）
・県域品目部会で協議会の取り組みの報告
R2.7　7 部会：ナス、キュウリ、ピーマン、シシトウ、ニラ、小ナス・米ナス、オクラ
（新生活様式に対応した販促として、動画制作やレシピ等の情報発信について各産地や生産者等に協力を呼びかけ）
・オンライン料理教室への参加（大阪：8/29 須崎、10/17 安芸、12/12 香美・高南・南国）
・産地及び品目紹介動画の制作
（R2.12～R3.3：シシトウ、メロン、大葉、はすいも、土佐文旦等 10 品目）

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
・JA 営農販売会議等における産地との取り組み共有（R2.4 → 7～）
・令和２園芸年度販売取引検討会(R2.6-7、青果物・花き)：中止(5/26)
・令和３園芸年度高知県園芸品販売拡大推進大会(R2.10)：中止(8/11)
・令和３園芸年度園芸品展示品評会、野菜・くだもの・花フェスタ(R3.1-2)：中止(8/11)
→ＪＡ高知県にオンライン環境を整備し、リモートで市場関係者との情報交換や商談を実施
≪9 月補正≫
・メロン等の贈答用果実の需要が減少し価格も下落
→県外量販店（約 1,000 店舗）で、県産農産物等のプレゼントキャンペーンを実施（「高知の恵みキャンペーン」8～2 月）≪6 月補正≫
→学校給食へのメロン提供及び食育授業の実施（10～3 月）≪5 月補正、9 月補正≫
・県産青果物の産地及び品目紹介、レシピ動画の制作とＷＥＢ等での活用（12～3 月）≪9 月補正≫
・高知野菜サポーターによるレシピ開発とＳＮＳでの情報発信（11～3 月）≪9 月補正≫

２．産地を支える集出荷システムの構築支援

（１）ＪＡ高知県の集出荷施設再編構想の策定及び合意形成への支援
・再編構想（案）の策定状況の確認（R2.5）
・再編構想の承認（JA 高知県総代会　R2.6.29）

（２）整備計画の策定支援
・ニラ拠点整備計画のヒアリング（四万十町・幡多地区 8/11･11/20、香美・南国地区 8/28･11/27）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．地域別戦略による卸売市場と連携した販売拡大

（２）地域別戦略に基づく大消費地での販売拡大：京浜、中京、京阪神

（３）地域別戦略に基づく地方エリアでの販路開拓と販売拠点づくり
：東北、北陸、中四国
・新生活様式に対応した販売方法や PR 方法の検討が必要
・関西圏との経済連携強化による県産園芸品の販売拡大
・野菜サポーターと連携した取り組みの強化

（４）産地との連携強化
・産地と消費地間の交流機会の消失

令和３年度の取り組み（予定）

１．地域別戦略による卸売市場と連携した販売拡大[拡充]

（１）地域別戦略の実行
・卸売会社と地域別戦略に基づいた販売拡大事業の実施（6 地域）
・アフターコロナでの販売拡大

（２）地域別戦略に基づく大消費地での販売拡大：関東、中京、京阪神

（３）地域別戦略に基づく地方エリアでの販路開拓と販売拠点づくり
：東北、北陸、中四国
・販売拠点となる量販店（27 社）、中食外食業者（18 社）での販売強化
・リモートでの料理教室や WEB 販売等による消費喚起
・[拡充]県産青果物の産地及び品目紹介動画等の制作とＷＥＢ等での活用
・[拡充]仲卸の産地招へいによる飲食店への提案強化（関西圏）
・仲卸や販売拠点量販店等へのトップセールス（関西圏）
・[新規]野菜サポーターによるオンライン料理教室の開催、ＳＮＳ等での情報発信

（４）産地との連携強化
・産地巡回や JA 営農販売会議等を通じた地域別戦略に基づく販売拡大事業の取り組みの共有と産地と一体となった販促活動等の実施
・[新規]動画等を活用した WEB、SNS 等での PR 強化
・[新規]オンライン料理教室やリモートでのセミナーへの生産者の参画

２．産地を支える集出荷システムの構築支援[拡充]

（１）ＪＡ高知県集出荷施設再編構想に係る地域の合意形成への支援
・主要品目の再編合理化に向けた地域の意識醸成支援
・再編した場合に必要となる諸事項（主品目以外の横持ち輸送等）の検討
再編に向けた産地の合意形成（県内全域）

（２）ＪＡ高知県の集出荷施設再編構想に沿った施設等整備計画の実行支援
・[拡充]拠点化に係る効率的かつ効果的な横持輸送体制の構築等支援
（四万十町、幡多地区、香美・南国地区　等）

【令和２年度末の目標】

１．販売拡大の拠点となる店舗数（累計）＝　40 店舗(R 元比　+13 店舗)

２．再編整備に向けた産地の合意形成　＝　4 箇所（R 元比　+4 箇所）

【直近の成果】

１．販売拡大の拠点となる店舗数　＝　39 店舗（R 元比 +12 店舗、11 月末）

２．再編整備に向けた産地の合意形成　＝　4 箇所

分野：農業分野	戦略の柱：流通・販売の支援強化	取組方針：直接取引等多様な流通の強化

【概要・目的】
県産農産物の多種多様な品目及びこだわりの逸品などの地産外商を強化し、直接取引等の多様な流通での外商を拡大する。

令和２年度当初計画（P）

1.「とさのさと」を活用した県産農産物の地産外商の強化[新規]
～高知県の外商活動の強化～

（1）外商戦略策定・実行
・外商戦略の策定・実行支援(R2.4～R3.3)
（2）供給体制の強化
・生産者の掘り起こし(R2.4～R3.3)
・こだわりの品を生産する大口生産者との契約栽培(R2.5～R3.3)
（3）流通体制の強化
・貨客混載等の新たな物流システムの検討(R2.4～R3.3)
（4）販売の強化
・県外提携ファーマーズマーケットのネットワークの強化 (R2.4～R3.3)
・展示商談会の開催(R2.12～R3.3)
（5）高知県直販流通外商拡大協議会の運営
・作業部会等による生産・流通・販売強化の進捗管理(R2.4～R3.3)

2．園芸品・米・茶・畜産物のブランド力の強化と総合的な販売 PR

（1）ブランド力強化・総合的な販売拡大の推進
・PR イベントの開催、商談会等への参加、プロモーション (R2.4～R3.3)
・複数品目、地域や団体を超えた販売拡大活動の支援 (R2.4～R3.3)
・畜産アドバイザー等との連携、プロモーション（R2.4～R3.3）
（2）高知県地産外商公社との連携
・県産品商談会への出展支援、まるごと高知での果樹等 PR (R2.4～R3.3)
・量販店でのフェア等の実施（R2.4～R3.3）

計画を進めるに当たってのポイント
・関係機関との連携強化
・新型コロナウイルス感染症の影響を考慮に入れた、展示商談会の開催や販促の実施等販路開拓、生産者・品目の掘り起こしに係る計画内容の適宜見直し
・新型コロナウイルス感染症対策も踏まえた特産農畜産物販売拡大総合支援事業の充実（補助対象経費:web を活用した販売、補助限度額:増額）

令和２年度の取り組み状況（D）

1.「とさのさと」を活用した県産農産物の地産外商の強化[新規]　～高知県の外商活動の強化～

（1）外商戦略の策定・実行
・外商戦略策定・実行支援の業務委託（R2.6.11）
・生産・流通・販売の外商戦略案の作成（R2.7）、戦略案の実証（R2.8～）、戦略の策定（R3.3）
◆外商に向けた体制の整備
配送センターの設置（R2.6）、外商課の新設・配送センターの増員（R2.12～R3.3）
（2）供給体制の強化
・県内各地で掘り起こしを実施し、新たな出荷者 155 人増（R2.4～12）
・こだわりの品を生産する大口生産者のリスト作成（R2.8～）・出荷要請（R2.9～）
（3）流通体制の強化
・県内の既存の JA 物流システムの 30 ルートのリストアップ（R2.8）、可能性調査（R2.9～）
・貨客混載便実証の調整（R2.8～ → R2.12 事業者へのヒアリング）
【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
・集荷エリア拡大のための既存ルートの活用実証が遅延（R2.7 → R3.3 までに実施）
（4）販売の強化
・新たな県外提携ファーマーズマーケットを 5 ヶ所拡大（R2.4　12 ヶ所→R2.12　17 ヶ所→R3.3　25 ヶ所予定）
・観光客誘致のため、「とさのさと」紹介記事をフリーペーパーに掲載、県内ホテル・道の駅・県外レンタカー会社等約 60 箇所で 70,000 部配布（R2.7～）
・お歳暮カタログを県人会会員・包括連携協定先企業に約 3,500 部送付(R2.11)
【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
・県外ファーマーズマーケットでの販促イベントの中止、訪問営業活動の自粛
→新たな取引先となる県外ファーマーズマーケットの開拓業務の委託（R2.10～）
・新しい生活様式に対応した Web 販売サイトの構築・運営支援委託（R3.2.1 サイトオープン予定）
（5）高知県直販流通外商拡大協議会の運営
・協議会の設立（R2.4/6）、作業部会の開催（R2.5/8、7/9、8/18、9/28、11/2、12/4）

2．園芸品・米・茶・畜産物のブランド力の強化と総合的な販売 PR

（1）ブランド力強化・総合的な販売拡大の推進
・特産農畜産物販売拡大総合支援事業費補助金交付要綱の制定及び通知(R2.3/30)
・5 市町村、3 団体に補助金交付決定(R2.5：三原村(米・こんにゃく)、津野町(茶・サトイモ)、R2.6：宿毛市(直七・イチゴ・フィンガーライム)、土佐ジロー協会(土佐ジロー卵・肉)、R2.7：土佐清水市(土佐ジロー卵・土佐極鶏あしずりキング)、JA 高知県(土佐和牛・米)、高知県酪農連合協議会(牛乳)、R2.10：四万十町(町産農畜産物))
・情報共有会議の開催（事業主旨の説明と県内事業者による販路開拓の取り組み模範事例を共有）(7/28)
・畜産振興アドバイザーとのプロモーション活動について協議（活動協議 6/8、アドバイザー委嘱 6/9）
・畜産振興アドバイザーによる県産畜産物の PR(6/30 ブログで土佐あかうしの独自格付 TRB (Tosa Rouge Beef)を紹介、7/12NHK ラジオ第 1「マイあさ！」の全国食べものうまいもので土佐あかうしを紹介、9/29 テレビ東京「ガイアの夜明け」で土佐あかうしの取組を紹介)
・県産柑橘を取扱うパティシエグループと連携し、土佐ジローの卵のスイーツコンテストを開催（R2.11）
・四万十町産ブランド豚の「四万十ポーク」がコンビニ大手セブンイレブンの弁当に採用（R2.11）
【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
・外商活動が停滞
・県の取り組みを示し総合的な販売拡大を促すための情報共有会議が延期（R2.5 → 7）
・外食の落ち込みにより、県産農産物や牛肉や地鶏肉などの消費が減退
→県内直販所 95 店舗で県産農産物加工品のプレゼントキャンペーンを実施≪予備費≫(R2.7～10 1,000 名/月)
→和牛肉、土佐はちきん地鶏の学校給食への提要及び食育の実施≪６月補正≫（9～2 月 予定）
（2）高知県地産外商公社との連携
・量販店でのフェア開催（宮崎県内量販店　R2.4/11　土佐あかうし）
・高知県外商公社と連携した高知ゆずの PR（まるごと高知でのゆずフェア（R2.11/21～23)、ダイアモンドダイニングでのゆずフェア（R2.12）（高知県ゆず振興対策協議会））
【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
・県産品商談会の延期（R2.6　→10/25、11/27）
→10/25：参加事業者 67 社、うち農業関連事業者 19 社（ザ クラウンパレス新阪急高知）
→11/27：参加事業者 97 社、うち農業関連事業者 33 社（高知ぢばさんセンター）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

1.「とさのさと」を活用した県産農産物の地産外商の強化[新規]
～高知県の外商活動の強化～

（2）供給体制の強化
・外商のための出荷品の増加
（3）流通体制の強化
・既存の県内物流システムととさのさと便の有効活用
（4）販売の強化
・ターゲットやエリアを絞った外商
・外商のための販売体制づくり
・新たな生活様式に対応した Web 販売・PR

2．園芸品・米・茶・畜産物のブランド力の強化と総合的な販売 PR

（1）ブランド力強化・総合的な販売拡大の推進
・新たな生活様式に対応した販促活動
・地域や品目を越えた販売拡大の場づくり
（2）高知県地産外商公社との連携
・地産外商公社のコネクションの活用

令和３年度の取り組み（予定）

1.「とさのさと」を活用した県産農産物の地産外商の強化[拡充]
～高知県の外商活動の強化～

（1）外商戦略の実行
・進捗の確認（月 1 回）
（2）供給体制の強化
・外商向け商品を出荷する生産者の掘り起こし
（3）流通体制の強化
・集荷エリア拡大のための県内枝便の拡張
（4）販売の強化
・関西圏の量販店での出張販売
・[拡充]カタログ販売の拡大
・[新規]飲食店への販売に向けた地産外商公社との連携による体制づくり
・[拡充]新たな生活様式に対応した Web 販売サイトでの販売促進
・県外ファーマーズマーケットとの取引拡大
・とさのさとを活用した展示商談会の開催

2．園芸品・米・茶・畜産物のブランド力の強化と総合的な販売 PR

（1）ブランド力強化・総合的な販売拡大の推進
・事業者が行う新たな生活様式に対応した販路開拓等の取り組み（オンライン商談・ネット販売等）の支援
・情報共有会議の充実（セミナー及び優良事例紹介による全体の取組のレベルアップ、事業者どうしのつながりづくり）
・販売拡大の場づくり（直販流通外商拡大協議会が開催するとさのさとを活用した商談会への出展支援等）
（2）高知県地産外商公社との連携
・県産品商談会の支援や実需者とのマッチング、量販店でのフェア、まるごと高知での果樹等の PR

【令和２年度末の目標】

1．開拓した外商先数（累計）　＝　25 件（R 元比 ＋13 件）
2．品目や地域を超えた総合的な販促に取り組む組織数（累計）　＝　1 組織(R 元比　+1 組織)

【直近の成果】

1．開拓した外商先数（累計）　＝　17 件（R2.12 月末、うち R2 年度に新たに開拓した外商先数 5 件）

産業成長戦略のＲ２年度の進捗状況等

分野：農業分野	戦略の柱： 多様な担い手の確保・育成	取組方針：新規就農者の確保・育成

【概要・目的】
産地が求める新規就農者の確保・育成に向け、産地提案書を活用した産地提案型担い手確保対策を強化するとともに、新たな就農希望者の掘り起こしと研修生の確保に向け、移住部署等と連携した呼び込みと研修体制を強化する。

令和２年度当初計画（P）

１．産地での担い手確保に向けた取り組みの強化

(1)就農潜在層への情報発信
- 移住部署等と連携した新規就農希望者の呼び込み(随時情報共有)
- 新規就農支援ｻｲﾄ「こうち農に就く.net」やPR動画等で高知県の農業等の情報を発信(随時)、新規就農ﾎﾟｰﾀﾙｻｲﾄの開設(9月)
- 就農相談会(県外11回予定)及び就農ｺﾝｼｪﾙｼﾞｭ等による個別就農相談や支援制度等の情報提供
- 就農希望者の発掘(「移住×農業ﾄｰｸｾｯｼｮﾝ」(5月、12月)大阪・東京会場)

(2)就農希望者への情報提供
- 研修生の発掘(「こうちｱｸﾞﾘｽｸｰﾙ」(６～７月、１月)　大阪・東京会場)
- 産地提案書及び親元就農による新規就農者確保の取組(事業)周知（随時　JA生産部会等、広報誌、説明会など）
- 各団体での就農促進(農業高校:就農促進ﾌﾟﾛｸﾞﾗﾑ検討(8月､3月)､農家出前授業･合宿（11月､12月）、高知大学:農業研修(12月)

(3)就農準備段階の研修の場の提供
- 高知県指導農業士の新規認定10月)
- 農業次世代人材投資事業､担い手支援事業等による研修･定着支援(年間)

２．畜産の担い手確保に向けた体制の強化

(1)畜産版「県域産地提案書」策定による担い手確保の支援
- 県畜産振興課・高知県畜産会：担い手担当者会による新規就農者の情報共有、県内外フェア参加等による就農希望者の掘り起こし

(2) 畜産担い手育成畜舎の運用による担い手の育成
- 県畜産試験場：畜産担い手育成畜舎の運用、研修生の受け入れ
- 県畜産振興課・家畜保健衛生所・畜産会・JA：担い手畜舎研修への誘導

３．雇用就農者の確保に向けた取り組みの強化

(1)法人化の推進
- 農業経営力向上ｾﾐﾅｰの開催（7月　5会場）

(2)産地から企業を誘致する仕組みづくり
- 企業版産地提案書の作成

(3)雇用就農希望者の育成
- 雇用就農希望者に向けた教育内容の充実と進路指導(農業大学校　年間)

４．農業の担い手確保に向けた研修体制の強化

(1)農業大学校の入校生の確保
- 高校､農業法人との連携及びPRの強化(ｵｰﾌﾟﾝｷｬﾝﾊﾟｽ､就職ｶﾞｲﾀﾞﾝｽ、長期ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟ等)、SNS等による情報発信

(2)農業大学校の入校生の育成・就農支援
- 教育内容の充実と進路指導の強化、環境制御技術、GAP、ｽﾏｰﾄ農業の実践、ｵﾗﾝﾀﾞ･ﾚﾝﾃｨｽ校との交流活動(4月、7月)

(3)農業担い手育成センターの研修生の確保
- 都市部の若者に向けた情報発信(web広告､HP･SNSなど)(年間)､「移住×農業ﾄｰｸｾｯｼｮﾝ」の開催(5月､12月)
- 就農希望者、研修生の発掘：公開DAYの開催(5月､11月)「都会で学ぶ入門講座(こうちｱｸﾞﾘｽｸｰﾙ)」(6～7月、1月)､「ｱｸﾞﾘ体験合宿」(5月､10月､2月)の実施

(4)農業担い手育成センターの研修生の育成・就農支援
- 地域担い手育成支援協議会(市町村、JA等)との連携強化による産地提案型等の研修生受入れ(偶数月)、就農希望産地とのﾏｯﾁﾝｸﾞ支援、各種研修等の開催(ﾘｶﾚﾝﾄ講座、目的別研修ｺｰｽ(自営就農､雇用就農､親元就農､移住就農)、研修生の要望に応じた品目研修､環境制御等先進技術研修)

計画を進めるに当たってのポイント
- 潜在層への移住・就農意欲喚起につながる情報発信
- ｾﾐﾅｰや相談会参加者への継続ｱﾌﾟﾛｰﾁによる就農準備段階への誘導
- 産地提案型担い手確保対策に取り組む産地の受入体制(産地提案書等)の強化
- 親元就農者の呼び込みの強化

令和２年度の取り組み状況（D）

１．産地での担い手確保に向けた取り組みの強化

(1) 就農潜在層への情報発信
- 移住促進･人材確保センターとの計画協議(5/20、5/29、6/12、8/20､9/17､10/29)
- 就農ｺﾝｼｪﾙｼﾞｭ等就農相談（11月末　就農ｺﾝｼｪﾙｼﾞｭ対応:111件115名(うちｵﾝﾗｲﾝ相談32件36人)､農業振興ｾﾝﾀｰ対応:個別211件288名)※対前年比(4～11月末)対面＋ｵﾝﾗｲﾝで93%

(2)就農希望者への情報提供

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
- 都市部での相談会･スクールの開催延期･中止等
  都市部で開催する研修(こうちｱｸﾞﾘｽｸｰﾙ･ﾄｰｸｾｯｼｮﾝ)の実施変更（契約変更6､11､12月）
  →「地方で農業webセミナー」を開催(7/19(30名)､7/26(33名)､8/2(27名)、8/9(24名))
  →「オンライン農業体験」(11/21(15名)､12/5(13名)､12/12(13名)) 対面をｵﾝﾗｲﾝに変更
  →「地方で働く×デジタル農業 オンライントークセッション」(12/19)対面をｵﾝﾗｲﾝに変更
- オンライン就農相談窓口の開設(5/27～　相談件数32件　36人(11月末))

(3)就農準備段階の研修の場の提供
- 指導農業士新規認定（11/4認定式19名）
- 農業次世代人材投資事業､担い手支援事業等による研修･定着支援
  〈対象見込〉
  農業次世代人材投資事業：準備型20人(新規9･継続11)
  開始型230人(うち夫婦型54)(新規46(8)･継続184(46))
  担い手支援事業：専業農家育成区分55人(新規16･継続32)、後継者育成区分7人、研修機関42（新規14･継続28）
  就職氷河期世代：7人

２．畜産の担い手確保に向けた体制の強化

(1)畜産版「県域産地提案書」策定による担い手確保の支援
- 担い手担当者会の開催（6/12、10/19）
- 就農希望者への情報提供

(2)畜産担い手育成畜舎の運用による担い手の育成
- 篤農家研修コース(3か月)研修生受入（7月開始1名、8月開始1名）
- 農業高校等への出前授業（幡多農業高校7/28、8/17、高知大学10/23、　高知農業高校12月（予定））
- SNS等を活用したPR（HP：2回、facebook：5回　※12月7日時点）

３．雇用就農者の確保に向けた取り組みの強化
- 雇用就農希望者の進路指導（農業大学校　4～9月）
- 農大生と農業法人との交流会（意見交換7/22　参加人数：農大1年生27人　農業法人7社）
- 農業法人ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟ研修(6/1～3　1年生(11社)、9/15～17　1年生(15社)）
- 農業経営力向上セミナー（7月 5会場）

４．農業の担い手確保に向けた研修体制の強化

(1)農業大学校の入校生の確保
- R2入校式（4/10)、R3年度入学生募集案内(5/28)、ｵｰﾌﾟﾝｷｬﾝﾊﾟｽ(5/31 27人､7/26 26人 10/4 5人)
- R3年度入試合格者（推薦18人､一般・社会人(前期)8人、一般・社会人（後期）3/2選考)

(2)農業大学校の入校生の育成・就農支援
- 農業法人ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟ研修(6/1～3、9/15～17　1年生)

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
- 臨時休業(4/14～5/8)
- ｶﾘｷｭﾗﾑ再編(講義:夏期実施(6日間)（実習は実施済)) 4月､7月に予定していたｵﾗﾝﾀﾞ･ﾚﾝﾃｨｽ校との交流の中止
- 労働力不足の代替人材確保及び将来の就農者育成にむけた研修に必要なスマート農業機械･設備の整備≪5月補正≫（8～12月）

(3)農業担い手育成センターの研修生の確保
- HPのﾘﾆｭｰｱﾙ（4/20　PR動画等の追加)、申込・問合せ専用ｻｲﾄの開設（4/30)
- 都市部の若者に向けた情報発信（HP：15回、facebook：81回、Twitter：263回、Youtube：4回　※12月7日時点)

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
- 都市部での相談会･スクールの開催延期･中止等
  →「地方で農業webセミナー」を開催(7/19(30名)､7/26(33名)､8/2(27名)、8/9(24名))
  →「オンライン農業体験」(11/21(15名)､12/5(13名)､12/12(13名)) 対面をｵﾝﾗｲﾝに変更
  →「地方で働く×デジタル農業 オンライントークセッション」(12/19)対面をｵﾝﾗｲﾝに変更

(4)農業担い手育成センターの研修生の育成・就農支援
- 長期研修生の入校28名
  （県外出身･参入5名、県外出身･親元1名、県内出身･参入12名､県内出身･親元10名）
  月別：4月入校2名、6月入校5名、8月入校6名、10月入校4名、12月入校11名
- ﾘｶﾚﾝﾄ講座：労務管理講座(7/22･11名、10/15･11名)、先進技術講座(8/12 17名)、流通ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ講座(8/21 13名、11/19･4名)

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．産地での担い手確保に向けた取り組みの強化
⇒オンライン・リモートによる新規就農希望者の呼び込み策の強化
⇒産地・地域の受入体制の強化

２．畜産の担い手確保に向けた体制の強化
⇒畜産担い手育成畜舎の研修生確保を含めた受入体制の強化

３．雇用就農者の確保に向けた取り組みの強化
⇒企業とのﾏｯﾁﾝｸﾞの強化(企業版産地提案書)、受け皿となる法人化の推進

４．農業の担い手確保に向けた研修体制の強化
⇒農業大学校・農業担い手育成センターの学生･研修生の確保

令和３年度の取り組み（予定）

１．産地での担い手確保に向けた取り組みの強化

(1)就農潜在層への情報発信
[拡充]①オンライン・リモートによる新規就農希望者の呼び込み策の強化
- 新規就農ホームページポータルサイトの充実（産地･地域から情報投稿、会員登録者へのｵｰﾀﾞｰﾒｲﾄﾞ型情報提供、本県農業の強み(IoPの取組　など)

[拡充]②就農相談者への対応(個別：オンライン･面談)
- 県外移住ｺﾝｼｪﾙｼﾞｭと相談者､就農ｺﾝｼｪﾙｼﾞｭをｵﾝﾗｲﾝで繋ぎ、三者相談を随時実施、相談者に対して個別にﾌｫﾛｰし高知への訪問を誘導など

[新規]③就農希望者を発掘し就農までを支援する体制づくり
（候補者の発掘(後継者が未定の農家のリストアップ･意向把握)）

(2)就農希望者への情報提供
[拡充]①産地提案書のﾊﾟｰｼﾞｮﾝｱｯﾌﾟ（農地や中古ﾊｳｽの情報をﾘｽﾄ化し就農希望者へ個別相談時に提供)、動画版産地提案書の作成・webでの情報発信
[新規]②就農コンシェルジュや就農サポーター(仮称)による就農希望者への個別対応（研修から就農までを伴走支援）

(3)就農準備段階の研修の場の提供
①高知県指導農業士の新規認定
②農業次世代人材投資事業､担い手支援事業等による研修･定着支援

２．畜産の担い手確保に向けた体制の強化
- 畜産担い手育成畜舎の研修生確保を含めた受入体制の強化
  大学、農大へのﾊﾟﾝﾌﾚｯﾄ配布や出前授業、SNS等を活用したPR

３．雇用就農者の確保に向けた取り組みの強化

(1)法人化の推進
- 農業経営力向上ｾﾐﾅｰの開催

(2)産地から企業を誘致する仕組みづくり
- 企業版産地提案書の作成

４．農業の担い手確保に向けた研修体制の強化

(1)農業大学校の入校生の確保
- 高校､農業法人との連携及びPRの強化

(2)農業大学校の入校生の育成・就農支援
- 教育内容の充実と進路指導の強化、ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ研究(通年)、ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟ（企業)(5, 9月)､農家等留学研修(10、11月)、就農支援

(3)農業担い手育成センターの研修生の確保
- 産地・地域、農家と連携した就農希望者の発掘支援

[拡充]・都市部の若者に向けた情報発信(web広告､HP･SNS、双方向webセミナーなど)(年間)
- 就農希望者、研修生の発掘：「都会で学ぶ入門講座(こうちｱｸﾞﾘｽｸｰﾙ)」東京･大阪　各2回)､「ｱｸﾞﾘ体験合宿」の実施

(4)農業担い手育成センターの研修生の育成・就農支援
- 研修生受入(偶数月)、就農希望産地とのﾏｯﾁﾝｸﾞ支援

[拡充]・研修講座の充実(ﾘｶﾚﾝﾄ講座(新ドローン講座)

【令和２年度末の目標】

１．新規就農者数　＝　R2：320 人（R 元比 +59 人）
　　産地提案書の作成市町村数　＝　R2：33 市町村（R 元比 +1 町）
２．畜産新規就農者数　　＝　R2：6 人/年間（R 元比 +3 人）
３．新規雇用就農者数　　＝　R2：100 人（R 元比 +11 人）
４．農業大学校入校生数、農業担い手育成センター研修生数　＝　R2：50 人、40 人（R 元比 +22 人、+17 人）

【直近の成果】

１．産地提案書の作成市町村数　33 市町村（11 月末）【対前年同期比＋１町】
２．畜産新規就農者数　　R2：3 人（11 月末）【対前年同期比＋2 人】
４．農業大学校入校生数　＝　R2：28 人【対前年同期比±0 人】
　　農業担い手育成センター研修生数　＝　入校 28 人（12/1 時点）【対前年同期比＋5 人】

分野： 農業分野	戦略の柱：多様な担い手の確保・育成	取組方針：労働力の確保

【概要・目的】
産地の労働力不足に対応するため、地区内外の労働力の掘り起こしによる効果的なマッチングや援農者の受入体制の強化、農福連携の推進及び外国人材の受入れ等に取り組む。

令和２年度当初計画（P）

１．ＪＡ無料職業紹介所と連携した労働力の確保
(1)ＪＡ無料職業紹介所の体制強化
ア　広域のＪＡ専任担当者の配置とＪＡグループとの連携
・県補助事業によるＪＡ専任担当者の配置と地域の取組支援（通年）
・ＪＡグループとの県域ＰＴ会等の開催（4 月、8 月、11 月、2 月）
・関係機関担当者会の開催（5 月、9 月、3 月）
イ　研修会の開催等によるＪＡ無料職業紹介所担当者のスキルアップ
・無料職業紹介事業、人材派遣等に関する研修会の開催（5～3 月：3 回）
・県外先進事例調査の実施（10～12 月：1 回）
(2)広域での農業労働力の確保・循環の仕組みづくり
ア　複数の作型・品目を組み合わせた長期作業体系の構築
・長期作業体系の検討（4～9 月）
・広報誌、新聞広告掲載、折り込みチラシ等による募集（通年）
イ　ＪＡやＪＡ出資法人が農作業を請負う「農作業サポート隊」の設置
・栗剪定サポート隊による作業受託（1～3 月）
・他品目での農作業サポート隊設置に向けた検討（通年）
(3)地域外からの農作業アルバイター確保の強化
・全国求人サイト等での援農者の募集（通年）
・中四国ブロック労働力支援協議会への参画と取組検討（通年）

２．農福連携の推進
(1)農業・福祉双方の理解を促進する取り組みの強化
・研修会（7～3 月：3 回）、農作業体験会（7～3 月：10 回）の開催
・農福連携に取り組む農業経営体及びＪＡの実態調査の実施（2 月）
(2)農業・福祉双方の専門知識を有する人材の確保・育成
・国の農福連携支援研修へのＪＡ担当者の派遣（9 月、12 月）
・農福連携全国都道府県 NW 研修会参加による情報収集（10 月）
・県外先進事例調査の実施（1 月）

３．外国人材の活用
(1)関係団体（登録支援機関、監理団体）、関係機関との連携による受入れ拡大
・勉強会、セミナー等の開催（11～3 月：3 回）
・県外先進事例調査の実施（10～12 月：1 回）

計画を進めるに当たってのポイント
１．ＪＡ高知県専任担当者を中心としたＪＡ無料職業紹介所間の連携強化
２．各ＪＡ無料職業紹介所による求人登録の促進と求職者募集活動の強化
３．農福連携や特定技能外国人の受入れなど、関係機関と連携した取組推進
４．異業種や大学生等新たなターゲットへのアプローチ

令和２年度の取り組み状況（D）

１．ＪＡ無料職業紹介所と連携した労働力の確保
(1)ＪＡ無料職業紹介所の体制強化
ア　広域のＪＡ専任担当者の配置とＪＡグループとの連携
・ＪＡ専任担当者の配置（4/1～）、ＪＡグループとの県域ＰＴ会の開催（4/17、3 月予定）
・ＪＡ職業紹介担当者会（5/27、3 月予定）、普及担当者会（5/22～28、2 月予定）の開催
・ＪＡ高知県求人サイト「あぐりマッチこうち」の開設（7/1～）
・無料職業紹介所への求人登録の促進を指導（6 月～：10 紹介所）
イ　研修会の開催等によるＪＡ無料職業紹介所担当者のスキルアップ
・無料職業紹介事業における留意点等に関する研修会の開催（5/27）
(2)広域での農業労働力の確保・循環の仕組みづくり
ア　複数の作型・品目を組み合わせた長期作業体系の構築
・地域間での労働力循環（春野・芸西集出荷場⇔種苗センター：7～9 月・3 名、
芸西集出荷場⇔山田集出荷場：6～10 月・15 名）
・広報誌、新聞広告掲載、折り込みチラシ等による募集（6～3 月）
(3)地域外からの農作業アルバイター確保の強化
・「あぐりマッチこうち」とＪＡ全中ポータルサイトとのリンク（7 月下旬～）
・中四国ブロック労働力支援協議会（4/27 設立、7/8 第 1 回協議会開催）
・四万十町ショウガ収穫作業での地域外アルバイターの確保（10～11 月・県内 21 名）

２．農福連携の推進
(1)農業・福祉双方の理解を促進する取り組みの強化
・農福連携研修会の開催（3 月までに予定・3 回）
・農作業体験会の開催（幡多地区ニラ：6/24～25・35 名、高知市グロリオサ：10/16・10 名、
3 月までに予定・7 回）
・高知市農福連携研究会（7/27～3 月）、安芸市農福連携研究会（4/7～3 月）の開催
・研究会設置に向けた市町村協議（8/6：宿毛市、9/8：中土佐町、3 月までに予定・5 地区）
・農福連携に取り組む農業経営体及びＪＡの実態調査の実施（2 月予定）

３．外国人材の活用
(1)関係団体（登録支援機関、監理団体）、関係機関との連携による受入れ拡大
・高知県外国人雇用実態等に関するアンケート調査の実施（8/17～9/4：46 戸）
・外国人材受入実態調査の実施（9/3～25）
・インドネシア人材セミナー（10/22：30 名）、インド人材セミナー（1/28 予定）の開催
・外国人材受入制度説明会（11/10：14 名）、技能実習生事例研究会（12/3：40 名）の開催

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
・外国人技能実習生等の不足実態調査の実施（5/11～）
・支援制度（農業労働力確保緊急支援事業、雇用調整助成金、農業労働力確保緊急支援事業補助金等）の周知（4 月～）
・異業種等へのアプローチ（輸送業：4/6、飲食観光事業協会：4/24、高知大学：4 月～）、異業種との交流会（企業ＯＢ等との連携）の開催（8/24:15 名）
・農業労働力確保緊急支援事業の申請支援（6/29～：13 経営体）
・県外先進地調査、研修会への参加は中止

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．ＪＡ無料職業紹介所と連携した労働力の確保
・ＪＡ無料職業紹介所間の連携
・広域的な長期作業体系の構築
・県外アルバイター確保の横展開
・農家の求人登録の促進
・多様な人材へのアプローチ
⇒専任担当者を中心とした体制整備
・マッチング手法等のスキルアップ

２．農福連携の推進
・地域ごとの取組体制に差 ⇒ 地域ごとの関係機関連携組織の設立
・農福連携に取り組む農業経営体の拡大への支援
・障害者等の就労定着への支援

３．外国人材の活用
・農家における人手不足の実態把握と代替人材の確保
・送出し国との連携強化

令和３年度の取り組み（予定）

１．［拡充］ＪＡ無料職業紹介所と連携した労働力の確保
・［拡充］ＪＡ無料職業紹介所間の連携強化による長期作業体系の構築
旧ＪＡ単位の取組 → ＪＡ高知県の取組、企業との連携
・ＪＡ高知県での求人サイトの有効活用
・ＪＡ無料職業紹介所担当者による農家の求人登録の促進
・新聞広告、全国求人サイト、ＪＡ高知県求人サイト等での求職者募集
・ＪＡ無料職業紹介所担当者会、スキルアップ研修の開催

２．［拡充］農福連携の推進
・県域の「農福連携支援調整会議」、地域での「農福連携支援会議」の設置
・スムーズな農福連携の開始に向けた「お試し就労」の拡充
・サポーターの配置による就労後のフォローアップ強化

３．外国人材の活用
・農家における外国人材受入れ実態の把握（随時）
・入国情報や送り出し国情報の収集・周知と送出し国へのアプローチ

４．新型コロナ対策
・各種支援制度等の積極的な情報提供と事業活用に向けた支援

【令和２年度末の目標】

１．ＪＡ無料職業紹介所マッチング件数（累計）　＝　320 件（R 元比　+30 件）
２．農福連携に取り組む経営体数（年間）　＝　85 経営体（R 元比　+11 経営体）
３．外国人材の受入れ人数（年間）　＝　750 人（R 元比　+83 人）

【直近の成果】

１．ＪＡ無料職業紹介所マッチング件数（第 2 四半期）　＝　155 件【対前年同期比＋5 件】
２．農福連携に取り組む経営体数　＝　（2 月に実施予定の調査で把握）
３．外国人材の受入れ人数（年間）　＝　（高知労働局から 1 月末に公表予定）

分野：農業分野	戦略の柱：農業全体を下支えする基盤整備の推進と農地の確保	取組方針：基盤整備の推進

【概要・目的】

地域ニーズの把握と、ほ場整備の実施に向けた地域の合意形成を支援するとともに、国庫補助事業を活用し、地形条件や地域ニーズに応じたほ場整備を実施する。この結果、企業誘致や新規就農者等の優良農地を確保するとともに、担い手への農地集積、集約化を加速化する。

令和２年度当初計画（P）

１．地域ニーズの把握とほ場整備の実施に向けた地域の合意形成を支援［新規］

（1）企業誘致等に必要な優良農地を生み出す事業地区の掘り起し
- 県から候補地の提案：30 地区（10ha 以上の広がりのある未整備農地）
- 市町村、農業委員会、JA 等への啓発活動（キャラバン）の実施
- 候補地区のリストアップとマップの作成（見える化）

（2）事業化に向けた支援の強化
- 事業化に向けた重点地区の選定：7 地区（継続 6 地区、新規 1 地区）
- 農業振興センター（企画・基盤・普及）や市町村担当者、農業委員会、中間管理機構、JA 等で構成するプロジェクトチーム立ち上げ：7 チーム
- プロジェクトチームによる事業化に向けた計画策定や合意形成等の支援：7 地区

２．地形条件や地域のニーズに応じたほ場整備の実施（国庫補助事業の活用）［新規］

（1）大規模

国営事業開始手続（土地改良法手続）
- 同意徴集（4～6 月）（同意対象者 1,532 名）
- 事業施行申請（7 月）（地元⇒県⇒国）
- 計画確定、事業着手（12 月）（受益面積 526ha、総事業費 210 億円）
- 実施設計（地元調整）（1 月～）
- 土地改良区設立（2 月）

（2）中規模
- 新規地区の実施設計：2 地区
  庄毛地区（室戸市）、下ノ加江地区（土佐清水市）
- 継続地区の整備工事：33ha
  利岡地区（四万十市）10ha、永野地区（香美市）9ha、米の川地区（四万十町）7ha、志和地区（四万十町）6ha、北川地区（北川村）1ha

計画を進めるに当たってのポイント
- （大規模）同意徴集について対象者別に役割分担を明確化
- （中規模）計画的な工事の発注

令和２年度の取り組み状況（D）

１．地域ニーズの把握とほ場整備の実施に向けた地域の合意形成を支援［新規］

（1）企業誘致等に必要な優良農地を生み出す事業地区の掘り起し
- 産業振興計画における新たな取り組み「基盤整備の推進」について、全市町村に周知（5/26）
- 県から候補地の提案：30 地区
- 啓発活動（キャラバン）：32 市町村で実施（南国市、大川村は除く）
  ⇒市町村から候補地の提案：28 地区（11/4 時点）
- 候補地のリストアップ：58 地区
- 候補地区のマップ作成（見える化）
- アンケート調査等による権利関係調査地区の選定：３地区

（2）事業化に向けた支援の強化
- 重点地区の選定：７地区（継続６地区、新規１地区）
- プロジェクトチーム立ち上げ：７チーム
- プロジェクトチームによる事業化に向けた計画策定や合意形成等の支援：７地区
- 事業仮同意徴集：１地区
- 合意形成完了：３地区

２．地形条件や地域のニーズに応じたほ場整備の実施（国庫補助事業の活用）［新規］

（1）大規模
- 国営事業開始手続（土地改良法手続）
  事業施行申請の提出（農林水産大臣宛：7/20 付）
  【申請時の同意徴集率 96.5%（1,474 名/1,528 名）】
- 高知南国農地整備事業所開設（8/1）
- 事業計画確定（11/7）、事業着手（受益面積 526ha、総事業費 210 億円）
- 土地改良区設立（認可 12/18）
- 県市連絡会議における課題解決策の検討及び情報共有（週 1 回開催）
- 人・農地プランの実質化（「担い手農地利用集積計画」策定：R3 公表予定）
- 集落営農法人の組織化（地域ニーズに応じた組織形態を検討（連絡会等））

（2）中規模
- 新規地区の実施設計：２地区
  庄毛地区（室戸市）、下ノ加江地区（土佐清水市）
- 継続地区の整備工事：33ha（予定）
  利岡地区（四万十市）10ha、永野地区（香美市）９ha、米の川地区（四万十町）８ha、志和地区（四万十町）４ha、北川地区（北川村）２ha

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．［新規］地域ニーズの把握とほ場整備の実施に向けた地域の合意形成を支援
- 企業誘致や新規就農者に必要な優良農地を生み出すためには、県が積極的かつ戦略的に事業推進をけん引していくことが必要
  （地域からの要望によるほ場整備では企業誘致や新規就農者用の農地確保が困難
  既存のほ場整備地では、営農者が存在しているため新規参入の調整が困難）
- ほ場整備事業を推進していくためには、事業効果等について関係機関（市町村、JA 等）の意識の醸成と情報共有が必要
- ほ場整備は個人所有地の権利移動を伴うため、権利関係の整理や権利者の合意形成が必要
- 企業誘致や新規就農者のニーズを踏まえた営農計画や集積計画策定のためには、担い手及び実需者の情報を有する農業委員会、JA 等の参画が必要
- 事業化に向けて円滑に手続きを進めるための支援が必要

２．［新規］地形条件や地域のニーズに応じたほ場整備の実施（国庫補助事業の活用）

（1）大規模
- 高収益作物の生産拡大等、営農計画を実現するための担い手の確保
- 農地利用集積目標を達成するための担い手の確保

（2）中規模
- 入札不調による工事発注の遅延

３．［新規］担い手の誘致に必要な施設園芸用農地の整備の推進
- IoP ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄにおいて、担い手のニーズに合わせて迅速に施設園芸用農地の確保が必要

令和３年度の取り組み（予定）

１．地域ニーズの把握とほ場整備の実施に向けた地域の合意形成を支援

（1）企業誘致等に必要な優良農地を生み出す事業地区の掘り起し
- 市町村、農業委員会、JA 等への啓発活動（キャラバン）の実施
- 候補地区のリストとマップの更新（見える化）

（2）事業化に向けた支援の強化
- 事業化に向けた重点地区の選定：３地区
- 農業振興センター（企画・基盤・普及）や市町村担当者、農業委員会、中間管理機構、JA 等で構成するプロジェクトチーム立ち上げ：３チーム
- プロジェクトチームによる事業化に向けた計画策定や合意形成等の支援
  ：継続４地区、新規３地区
- ほ場整備計画地区調査費補助金の創設

２．地形条件や地域のニーズに応じたほ場整備の実施（国庫補助事業の活用）

（1）大規模
- 換地計画原案の策定及び関係者の合意形成（４工区）
- 事業の計画的な推進（土地改良区との連携）
- 稼げる農業の実現に向けた関係機関との連携調整（南国市営農改善会（国営営農推進部会）、土地利用型園芸農業研究会等）
- 大規模施設園芸団地の推進（参入企業の誘致、地下水調査等）
- 集落営農組織の推進（事業進捗に応じた段階的推進（任意から法人へステップアップ））

（2）中規模
- 新規地区の実施設計：３地区　・継続地区の整備工事：45ha（発注時期、規模等の工夫）

３．［新規］担い手の誘致に必要な施設園芸用農地の整備の推進
- 県が事業主体となり担い手のニーズに合わせて迅速に施設園芸用農地を整備できる事業を創設（県営農地耕作条件改善事業）

【令和２年度末の目標】

１．地域ニーズの把握とほ場整備の実施に向けた地域の合意形成を支援
合意形成完了地区　2 地区／8 地区

２．地形条件や地域のニーズに応じたほ場整備の実施（国庫補助事業の活用）
【中規模】　ほ場整備の実施面積（累計）33ha

【直近の成果】

１．地域ニーズの把握とほ場整備の実施に向けた地域の合意形成を支援
合意形成完了地区　3 地区／8 地区

２．地形条件や地域のニーズに応じたほ場整備の実施（国庫補助事業の活用）
【中規模】　ほ場整備の実施面積　完了 0.5ha　継続 27.5ha（11 月末時点）

農業分野の施策の展開　～地域で暮らし稼げる農業～

分野を代表する目標

農業産出額等（飼料用米交付金含む）　出発点（H30）1,177億円 ⇒ 4年後（R5）1,221億円 ⇒ 10年後（R11）：1,285億円

農業生産量

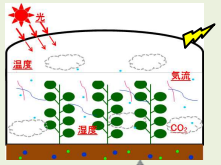
野菜（主要11品目）	出発点（H30） 12.6万ｔ	⇒ 現状（R元）12.7万ｔ	⇒ 4年後（R5）13.6万ｔ	⇒ 10年後（R11） 15.0万ｔ
果樹（主要２品目）	出発点（H30） 2.38万ｔ	⇒ 現状（R元）2.34万ｔ	⇒ 4年後（R5）2.45万ｔ	⇒ 10年後（R11） 2.60万ｔ
花き（主要３品目）	出発点（H30） 2,019万本	⇒ 現状（R元）1,971万本	⇒ 4年後（R5）2,020万本	⇒ 10年後（R11）2,077万本
畜産（土佐あかうし飼育頭数）	出発点（H30） 2,399頭	⇒ 現状（R元）2,406頭	⇒ 4年後（R5）3,725頭	⇒ 10年後（R11）4,039頭

柱１　生産力の向上と高付加価値化による産地の強化

次世代型こうち新施設園芸システムやNext次世代型こうち新施設園芸システムの普及等により、生産力の向上と高付加価値化を図り、産地を強化する。

（１）Next次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進

- 拡 IoPプロジェクトの推進
- 新 データ駆動型農業による営農支援の強化
- ○ 園芸産地の生産基盤強化
- ○ 地元と協働した企業の農業参入の推進

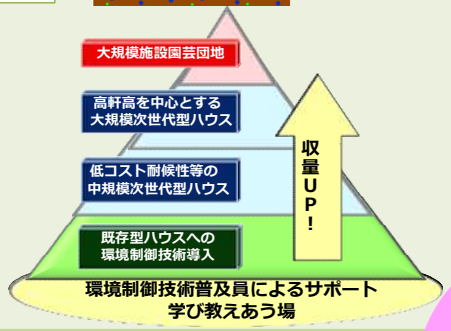


（２）環境保全型農業の推進

- ○ IPM技術の普及拡大
- ○ GAPの推進
- ○ 有機農業の推進

（３）園芸品目別総合支援

- ○ 野菜の生産振興
- ○ 特産果樹の生産振興
- ○ 花きの生産振興



（４）水田農業の振興

- ○ 酒米の生産振興
- ○ 水田の有効活用に向けた有望品目への転換

（５）畜産の振興

- ○ 土佐あかうしのブランド化の推進
- 拡 肉用牛、養豚の生産基盤強化と生産性向上
- 拡 土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の生産と加工販売体制の強化
- ○ 食肉センターの整備
- ○ 次世代こうち新畜産システムの確立と普及

（６）６次産業化の推進

- ○ 新規事業者の掘り起こしと売れる商品づくり

（４）スマート農業の普及推進

- ○ スマート農業の実証と実装支援

柱２　中山間地域の農業を支える仕組みの再構築

中山間地域の農業を支える集落営農組織等の県内への拡大や組織間連携による中山間地域の農業を面的に支える仕組みの構築に加え、スマート農業の普及による労働生産性の向上等により、中山間地域の農業の維持・発展を図る。

（１）集落営農組織等の整備推進

- ○ 集落営農組織と中山間農業複合経営拠点の県内への拡大

（２）集落営農組織等の法人化の推進と経営発展への支援

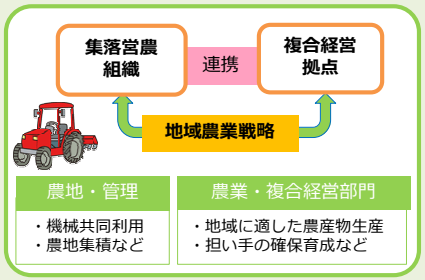
- 拡 集落営農組織等の事業戦略の策定・実行支援

（３）組織間連携の推進と地域の中核組織の育成

- ○ 地域農業戦略の策定・実行支援

（５）中山間に適した農産物等の生産

- ○ 土佐茶の生産振興
- ○ 野菜の生産振興（再掲）
- ○ 特産果樹の生産振興（再掲）
- ○ 花きの生産振興（再掲）



生産増▶所得向上▶担い手増の好循環を創出！

柱４　多様な担い手の確保・育成

産地提案型担い手確保対策の推進や研修体制の強化等により、多様な担い手の確保・育成を図るとともに、広域での労働力循環の仕組みの構築や外国人材の活用等により、労働力を確保する。

（１）新規就農者の確保・育成

- 拡 産地での担い手確保に向けた取り組みの強化
- ○ 畜産の担い手確保に向けた体制の強化
- ○ 雇用就農者の確保に向けた取り組みの強化
- 拡 農業の担い手確保に向けた研修体制の強化

（２）労働力の確保

- 拡 JA無料職業紹介所と連携した労働力の確保
- 拡 農福連携の推進
- ○ 外国人材の受け入れ支援

（３）家族経営体の強化及び法人経営体の育成

- ○ 家族経営体の経営発展に向けた支援
- ○ 法人経営体への誘導と経営発展への支援

柱３　流通・販売の支援強化

市場や大規模直販所とさのさとを活用した多様な流通の強化を図るとともに、戦略に基づく海外取引の拡大や輸出に取り組む産地の強化等により、さらなる外商の拡大を目指す。

（１）「園芸王国高知」を支える市場流通のさらなる発展

- 拡 地域別戦略による卸売市場と連携した販売拡大
- 拡 産地を支える集出荷システム構築への支援

（２）直接取引等多様な流通の強化

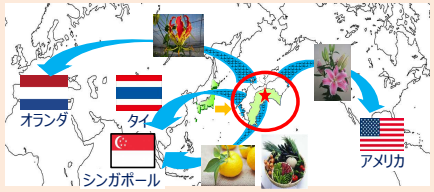
- 拡 「とさのさと」を活用した県産農産物の地産外商の強化
- ○ 園芸品・米・茶・畜産物のブランド力の強化と総合的な販売PR

（３）関西圏における県産農畜産物の販売拡大

- 拡 卸売市場関係者との連携強化による県産青果物の販売拡大
- 拡 実需者への直接販売による県産農畜産物の販売拡大

（４）農畜産物のさらなる輸出拡大

- 拡 県産農畜産物の海外需要拡大
- 拡 輸出に取り組む産地の強化



柱５　農業全体を下支えする基盤整備の推進と農地の確保

地形条件や地域ニーズに応じたほ場整備を推進し、優良農地や新規就農者の農地の確保等を進めることにより、生産から担い手の確保までの好循環を支えるとともに、日本型直接支払制度の推進により、農業・農村が有する多面的機能の維持を図る。

（１）基盤整備の推進

- ○ 地域ニーズの把握とほ場整備の実施に向けた地域の合意形成の支援
- ○ 地形条件や地域ニーズに応じたほ場整備の実施（国庫補助事業等の活用）
- 新 担い手の誘致に必要な施設園芸用農地の整備の推進

（２）農地の確保

- 拡 担い手への農地集積の加速化
- ○ 園芸団地の整備促進

（３）日本型直接支払制度の推進

- ○ 中山間地域等直接支払制度の推進
- ○ 多面的機能支払制度の推進

農業分野の体系図

分野の目指す姿	地域で暮らし稼げる農業
分野を代表する目標	**農業産出額等（飼料用米交付金含む）** 出発点（H30）1,177億円 ⇒ 4年後（R5）1,221億円 ⇒ 10年後（R11）1,285億円 **農業生産量** 野菜（主要11品目） 出発点（H30） 12.6万ｔ ⇒ 現状（R元）12.7万ｔ ⇒ 4年後（R5） 13.6万ｔ ⇒ 10年後（R11） 15.0万ｔ 果樹（主要２品目） 出発点（H30） 2.38万ｔ ⇒ 現状（R元）2.34万ｔ ⇒ 4年後（R5） 2.45万ｔ ⇒ 10年後（R11） 2.60万ｔ 花き （主要３品目） 出発点（H30） 2,019万本 ⇒ 現状（R元）1,971万本 ⇒ 4年後（R5）2,020万本 ⇒ 10年後（R11）2,077万本 畜産（土佐あかうし飼養頭数） 出発点（H30） 2,399頭 ⇒ 現状（R元）2,406頭 ⇒ 4年後（R5）3,725頭 ⇒ 10年後（R11）4,039頭

戦略の柱	1 生産力の向上と高付加価値化による産地の強化	2 中山間地域の農業を支える仕組みの再構築	3 流通・販売の支援強化	4 多様な担い手の確保・育成	5 農業全体を下支えする基盤整備の推進と農地の確保
戦略の方向性	■ 環境制御等に最先端のデジダル技術を融合させた新たな技術の積極的な展開、生産性の高い施設の整備や高度化により、生産力を高める ■ 安全・安心で高品質な生産につながるIPM技術等の更なる普及により、消費地に選ばれる産地を形成する ■ 地域の特性を活かした高品質な米や畜産などの生産を強化することで、農産物の付加価値を高める	■ 集落営農組織等の県内への拡大や経営の安定を図るとともに、組織間の連携や地域の中核組織の育成により、地域の農業を面的に支える仕組みづくりを推進する ■ 中山間地域の産地の維持・拡大に向けて、スマート農業の導入を推進する	■ 市場流通と直接取引等多様な流通の販売拡大に取り組むとともに、県産農畜産物の総合的なPRの展開により外商を拡大する ■ 輸出の拡大に向けて、ユズに次ぐ有望品目の海外需要の拡大を図るとともに、新たなマーケットの開拓と輸出に取り組む産地の強化を推進する	■ 生産を強化し、拡大再生産を実現するために必要な、産地が求める担い手の確保・育成と労働力の確保を図る ■ 家族経営体の持続的発展や法人化の推進などにより、強い経営体を育成する	■ 地形条件や地域ニーズに応じたほ場整備を推進し、優良農地の確保を図る ■ 農業経営の効率化や規模拡大を図る担い手や新規就農者などへ、農地中間管理機構などを通じて農地の集積・集約を図る
戦略目標	**○Next次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進** ・野菜主要７品目の出荷量（年間） ㉚ 10.0万t → ①10.3万t → ⑤11.0万t → ⑪12.4万t ・次世代型ハウスの整備面積（累計） ㉚ 46ha → ①60ha → ⑤120ha → ⑪210ha ・施設園芸関係機器・システムの販売額（累計） ㉚ 2.6億円 → ①4.0億円 → ⑤33.2億円 → ⑪133.4億円 **○IPM技術（病害版）の普及拡大** ・野菜主要６品目の防除面積率（累計） ㉚:31% → ①32% → ⑤:47% → ⑪:77%	**○集落営農組織等の新規設立数（累計）** ㉚ー → ①4 → ⑤40 → ⑪100 【参考】集落営農組織等の数（H30）:241 **○集落営農組織等の法人数（累計）** ㉚45 → ①54 → ⑤69 → ⑪93 **○地域農業戦略の策定数（累計）** ㉚ ー→ ①2 → ⑤17 → ⑪35 **○スマート農業の実装面積** ・ドローン防除（ha/品目数）（累計） ㉚ 66/1 → ①275/3 → ⑤915/7 → ⑪2,010/10	**○市場流通で開拓した取引先との販売額(年間)** ㉚7.5億円 → ①11.5億円 → ⑤15億円 → ⑪30億円 **○直接取引等多様な流通による外商額(年間)** ㉚ ー → ①0.4億円 → ⑤8億円 → ⑪15億円 **○関西圏における外商額(年間)** ㉚ ー → ①108 億円 → ⑤120億円 → ⑪135億円 **○農畜産物の輸出額（年間）** ㉚4.0億円 → ①4.0億円 → ⑤8.6億円 → ⑪12.6億円	**○新規就農者数（年間）** ㉚271人 → ①261人→⑤320人→⑪320人 **○農業法人数（累計）** **（農地の権利を取得し農業経営を行う法人）** ㉚206 → ①223 → ⑤445 → ⑪649	**○ほ場整備の実施面積（累計）** ㉚ー → ①ー → ⑤239ha → ⑪761ha **※ほ場整備率（累計）** ㉚48.7% → ①48.8% → ⑤50.0% → ⑪52.6% **○新規ほ場整備農地の担い手への集積率（累計）** ㉚ー → ①ー → ⑤35% → ⑪75%
取組方針・主な「◆具体的な取り組み」	**（１）Next次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進** ◆【拡充】IoPプロジェクトの推進 ◆【新規】データ駆動型農業による営農支援の強化 ◆ 園芸産地の生産基盤強化 ◆ 地元と協働した企業の農業参入の推進 **（２）環境保全型農業の推進** ◆ IPM技術の普及拡大 ◆ GAPの推進 ◆ 有機農業の推進 **（３）園芸品目別総合支援** ◆ 野菜の生産振興 ◆ 特産果樹の生産振興 ◆ 花きの生産振興 **（４）水田農業の振興** ◆ 酒米の生産振興 ◆ 水田の有効活用に向けた有望品目への転換 **（５）畜産の振興** ◆ 土佐あかうしのブランド化の推進 ◆【拡充】肉用牛、養豚の生産基盤強化と生産性向上 ◆【拡充】土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の生産と加工販売体制の強化 ◆ 食肉センターの整備 ◆ 次世代こうち新畜産システムの確立と普及	**（１）集落営農組織等の整備推進** ◆ 集落営農組織と中山間農業複合経営拠点の県内への拡大 **（２）集落営農組織等の法人化の推進と経営発展への支援** ◆【拡充】集落営農組織等の事業戦略の策定・実行支援 **（３）組織間連携の推進と地域の中核組織の育成** ◆ 地域農業戦略の策定・実行支援 **（４）スマート農業の普及推進** ◆ スマート農業の実証と実装支援 **（５）中山間に適した農産物等の生産** ◆ 土佐茶の生産振興 ◆ 野菜の生産振興（再掲） ◆ 特産果樹の生産振興（再掲） ◆ 花きの生産振興（再掲） **（６）６次産業化の推進** ◆ 新規事業者の掘り起こしと売れる商品づくり	**（１）「園芸王国高知」を支える市場流通のさらなる発展** ◆【拡充】地域別戦略による卸売市場と連携した販売拡大 ◆ 産地を支える集出荷システム構築への支援 **（２）直接取引等多様な流通の強化** ◆【拡充】「とさのさと」を活用した県産農産物の地産外商の強化 ◆ 園芸品・米・茶・畜産物のブランド力の強化と総合的な販売PR **（３）関西圏における県産農畜産物の販売拡大** ◆【拡充】卸売市場関係者との連携強化による県産青果物の販売拡大 ◆【拡充】実需者への直接販売による県産農畜産物の販売拡大 **（４）農畜産物のさらなる輸出拡大** ◆【拡充】県産農畜産物の海外需要拡大 ◆【拡充】輸出に取り組む産地の強化	**（１）新規就農者の確保・育成** ◆【拡充】産地での担い手確保に向けた取り組みの強化 ◆ 畜産の担い手確保に向けた体制の強化 ◆ 雇用就農者の確保に向けた取り組みの強化 ◆【拡充】農業の担い手確保に向けた研修体制の強化 **（２）労働力の確保** ◆【拡充】JA無料職業紹介所と連携した労働力の確保 ◆【拡充】農福連携の推進 ◆ 外国人材の受け入れ支援 **（３）家族経営体の強化及び法人経営体の育成** ◆ 家族経営体の経営発展に向けた支援 ◆ 法人経営体への誘導と経営発展への支援	**（１）基盤整備の推進** ◆ 地域ニーズの把握とほ場整備の実施に向けた地域の合意形成の支援 ◆ 地形条件や地域ニーズに応じたほ場整備の実施（国庫補助事業等の活用） ◆【新規】担い手の誘致に必要な施設園芸用農地の整備の推進 **（２）農地の確保** ◆【拡充】担い手への農地集積の加速化 ◆ 園芸団地の整備促進 **（３）日本型直接支払制度の推進** ◆ 中山間地域等直接支払制度の推進 ◆ 多面的機能支払制度の推進

Next次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進

次世代型こうち新施設園芸システム

環境制御技術の普及

- オランダの先進技術を本県の気候条件等にあわせ、環境制御技術として確立
- 環境制御技術の普及によるハウス内環境の見える化
- 学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及

課題

▶環境制御技術の普及が進み、成功事例も生まれた一方、技術を**栽培に生かし切れない生産者も多く**、生産者間の**レベル差が拡大**

▶ハウス内環境データは、**個々の活用に留まり**、部会や生産者間の比較・分析を行う場合、普及員が**個別訪問でデータを収集**

▶データ収集に時間を要するため、営農指導は、**過去データに基づくフィードバックが中心**

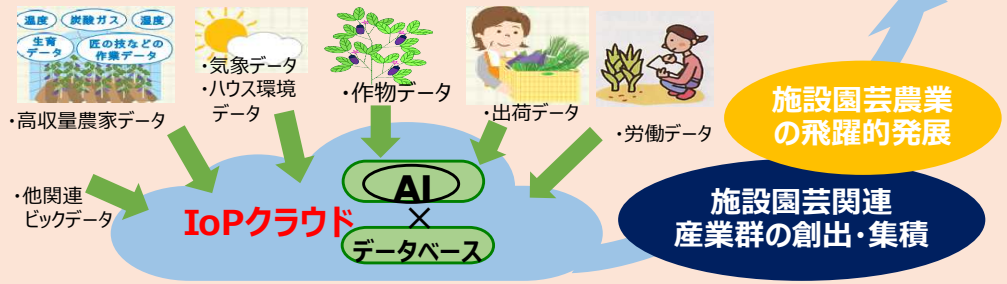
Next次世代型こうち新施設園芸システム

ＩｏＰプロジェクトの推進

- **産学官連携**プロジェクトにより、IoP（Internet of Plants）等の最先端の研究を進展
- 栽培、出荷、流通までを見通した**データ共有基盤「IoPクラウド」に様々なデータを自動で収集・蓄積**（R3:IoPクラウドプロトタイプの検証・改良）

拡 通信機能を備えたデバイス等の開発促進

- 集積データを営農、研究、開発、新たなサービス展開などに活用



新 データ駆動型農業による営農支援の強化

- 作物情報や環境情報等の**ビッグデータを駆使**し、普及員が個々の生産者の栽培状況等を様々な角度から**分析・可視化**
- 生産管理の予測や意思決定に役立つ情報を、生産者に**リアルタイムでフィードバック**

ビッグデータ

作物情報データ
- ✓生理・生育データ
- ✓出荷データ

農作業データ

環境情報データ
- ✓気象データ
- ✓ハウス内環境データ

分析

様々な角度から分析

営農支援

「経験と勘に頼る農業」からの転換を図り、**全ての生産者**を対象に、**データ駆動型農業**を推進

- ✓リアルタイムでの営農改善による生産性・収益性の向上
- ✓普及指導の効率化

新規

データ駆動型農業による営農支援の強化

これまでの取り組み

専門アドバイザー、環境制御技術アドバイザー

現場指導 → サポート能力の向上

学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及

環境制御技術のレベルアップと省力化技術の開発

環境制御技術補助金の活用

環境制御技術普及推進員（県・JA）

ハウス・機器メーカー等の協力

次世代型こうち新施設園芸システム推進協議会【県域の情報共有、技術の向上】

◆環境制御技術の普及
・野菜主要７品目導入面積：55%(R元比＋2%)
・野菜主要７品目の出荷量：10.4万ｔ（R元）
（H30比 ＋0.4万ｔ）
◆学び教えあう場の活用：119ヵ所
◆環境制御技術アドバイザーによる現場指導：
３地区、４品目(R2)
◆環境モニタリングデータを一元化して生産者同士のデータを比較、分析(キュウリ、ナス、ピーマン)
◆次世代型こうち新施設園芸システム推進協議会による環境制御技術の普及、次世代型ハウスの整備コストに関する研修会、現地検討会の開催
◆IoPプロジェクト推進PTとして普及WGを設置、９月から営農指導へのデータ活用を検討

課題・対応策

◆新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越え、施設園芸産地を維持・発展させることが必要。
◆R2年度から、データ共有基盤「IoPクラウド」プロトタイプの試験運用を開始、データの「見える化」と分析・共有によって生産性と収益性を向上させる「データ駆動型農業」の推進に向けた体制整備が必要。

⇒ **データ駆動型農業の推進**

◆環境制御技術の普及などにより、デジタル技術を活用した施設園芸が行われるようになったが、データを栽培に十分生かし切れていない状況。

⇒ **データ駆動型農業の実践支援**

◆デジタル技術を活用するためには新たな投資が必要。

⇒ **次世代型ハウスの更なる低コスト化**

New データ駆動型農業の推進

◆**協議会**

データ駆動型農業推進協議会（仮称）

- ＪＡ
- データ駆動型生産者
- 環境制御普及推進員
- 大　学
- 農業イノベーション推進課
- 農業技術センター

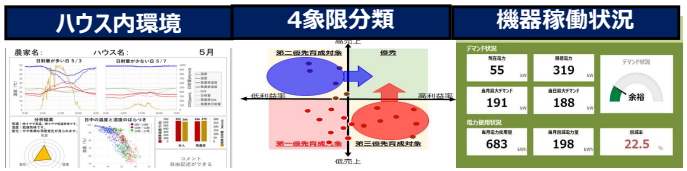
オブザーバー

ハウス・機器メーカー、生産者、JA営農指導員、県普及指導員

指導体制の整備 | **実践支援** | **ハウスの低コスト化**

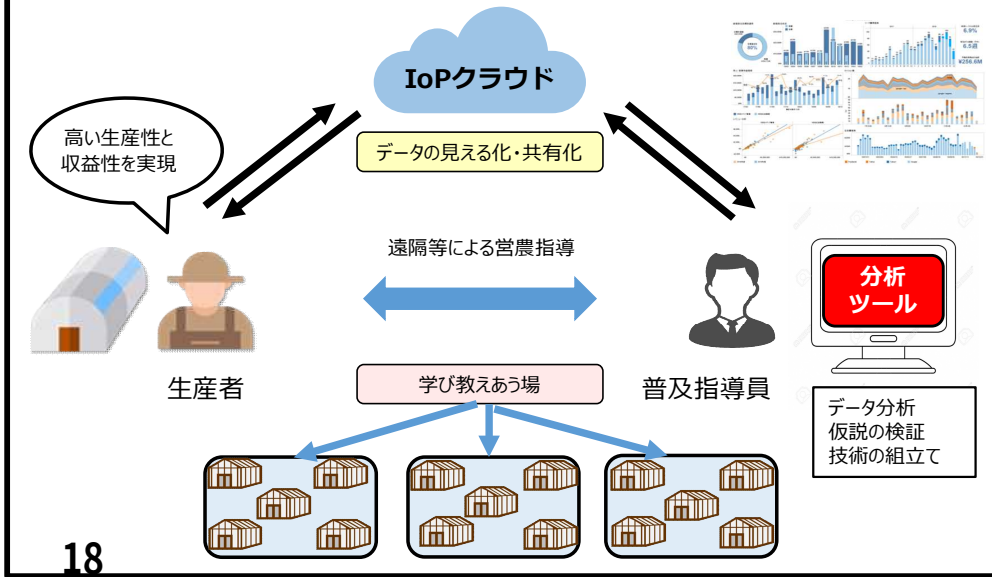
◆**農業振興センター**
□分析ツールの整備（分析ツール画面構築、分析用パソコンの整備）
□指導者の育成（分析ツール操作・分析方法の研修会等）

【画面イメージ】



New データ駆動型農業の実践支援

◆**農業振興センター**
□普及指導員が専用の分析ツールを使ってデータを分析
□栽培モデルの作成・見直し（栽培技術の標準化）
□遠隔等による営農指導の実施
□学び教えあう場によるグループ学習（地域・品目別グループ実証）



データ駆動型農業による営農支援者の拡大

集落営農組織等の法人化の推進

現状

・集落営農の取組が拡がり、継続できる仕組みとして法人設立も進んでいる
集落営農法人数　H22：1　→R元：33
・高齢化・担い手の減少が進み、経営資源が脆弱な任意組織は、早期の法人化が望まれる　60代以上のオペレーター　H22：41%→R元：59%
水稲作業面積　平均2.5ha
・集落営農法人の事業戦略の策定・実行は進んでいる
事業戦略策定数　R元：22→R2.12：29

課題

・任意組織の早期の法人化のために、複数組織の統合による法人設立の推進が必要

・集落営農法人の広域化によるスケールメリットの早期発生と経営力の強化が必要

対策

・集落営農の法人設立を志向する地域・組織への個別支援を強化し、複数組織による広域での集落営農の法人化を推進
・アグリ事業戦略サポートセンター等による、事業戦略の策定とPDCAサイクルをフォローアップ
・広域化を図る組織は、基盤整備と大型機械施設の導入などの生産性の向上や経営発展に向けた事業戦略の策定を支援する

法人化への取組強化

集落営農法人設立を目指す地域・組織等を集中支援

◆対象集落・組織の掘り起こし
・推進チーム会での検討

◆集落営農塾
・集落営農法人の設立を支援
・ビジョン作成、法人設立を後押し

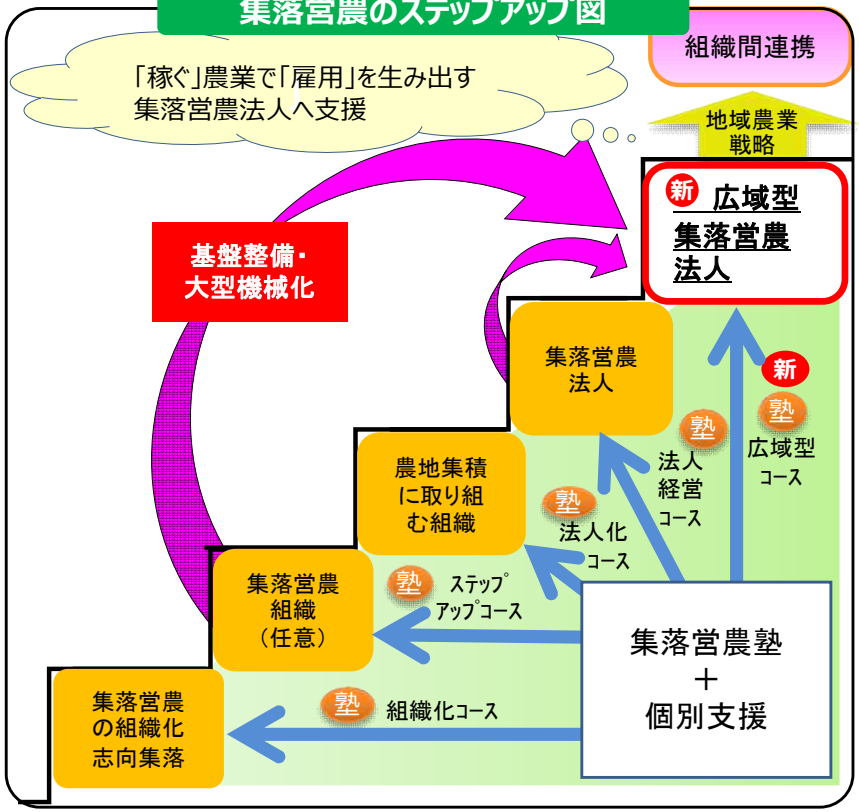
◆地域営農アドバイザーによる個別支援を実施
・集落営農塾に併せて各地域・組織に地域営農アドバイザーを派遣
・ビジョン作成、法人設立を後押し
拡・全法人の個別面談による経営改善指導　など

地域営農ｱﾄﾞﾊﾞｲｻﾞｰ

◆アグリ事業戦略サポートセンターにより、事業戦略の策定・実行をフォローアップ
・生産性の向上、経営安定化に向けた事業戦略の策定・実行をアドバイス
拡・後継者確保に向けたリーダー研修

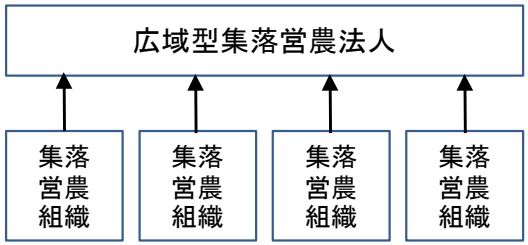
◆ハード・ソフトの整備支援
・地域農業戦略に基づく省力化・効率化につながる機械施設の整備
・営農条件の整備　ほか

集落営農のステップアップ図



新 広域型集落営農法人

広域型集落営農法人とは
小学校区をエリアとした複数の集落営農組織等で構成する集落営農法人



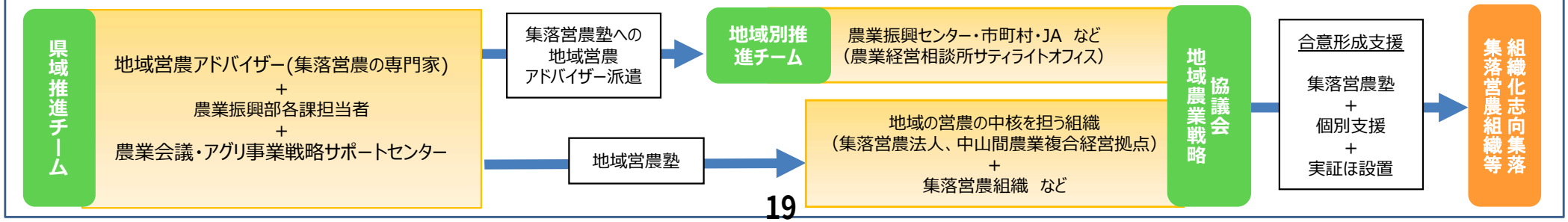
取組

◆推進チームによる支援を実施
・モデル地区を選定し、集落営農塾などの支援策を実行

◆集落営農塾（広域型コース）の新設
・モデル地区への地域営農アドバイザーの派遣

◆アグリ事業戦略サポートセンターにより、事業戦略の策定・実行をフォローアップ
・生産性の向上、経営安定化に向けた事業戦略の策定・実行をアドバイス

推進体制

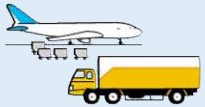


関西圏における県産農畜産物の販売拡大

目標 関西圏の卸売市場を通じた県産青果物の年間販売額　(R元)108億円 ⇒ (R5)**120億円**

関西圏を取り巻く環境

■高知県にもっとも近い**大消費地**



・約2千万人の消費者
・輸送コストが他の大消費地より安価

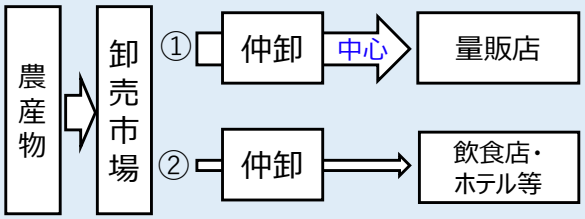
■関西圏での「高知」の高い**ネームバリュー**
・来高する観光客の約30%が関西圏

■大阪・関西万博(2025)などの**大規模プロジェクト**
・経済波及効果が期待できる

これまでの取り組み

■**関西圏の卸売市場と連携による量販店等での販売拡大**

・量販店への販売拠点の設置(R2:9店舗)
・量販店や飲食店への食べ方等の商品提案
・量販店や飲食店等バイヤーの産地招聘
・オンライン料理教室の試行



※これまでは、①仲卸→量販店ルートを中心に取り組み

■**実需者への直接販売による販売拡大**
・WEB販売サイトの構築

販売拡大に向けた課題

■これまでの取組に加えて、大阪・関西万博など大規模プロジェクトを見据えて、**仲卸を通じた飲食店・ホテル等への販売ルートの強化**が必要

■社会の構造変化に対応した消費者への**PRや直接販売の強化**が必要

経済活力が高まる関西圏での販売強化に向けて

関西圏における販売戦略

R3年度の取組のポイント

■仲卸から飲食店・ホテルなどのルートの強化（左図②）
■新生活様式に対応したPRなどの販促活動の推進

人口約2千万人の本県に最も近い大消費地

1　卸売市場関係者との連携強化による県産青果物の販売拡大

【ターゲット】　飲食店、宿泊業、量販店（従来）
【重点品目】　なす、にら、みょうが、文旦　等
【連携するパートナー】卸売市場、仲卸
【取　　組】

拡充 ・**仲卸の産地招へい**　⇒　**仲卸による飲食店等への提案強化**

拡充 ・販売拠点量販店での**高知フェアの強化**　販売拠点量販店の増加

・仲卸や販売拠点量販店等への**トップセールス**

新 ・高知野菜サポーター(野菜ソムリエ)による**オンライン料理教室**の開催
⇒　美味しい食べ方とセットでPR

2　実需者への直接販売による県産農畜産物の販売拡大

【ターゲット】　消費者、飲食店、加工業者
【重点品目】　高知の逸品(メロン、トマト　等)
【連携するパートナー】　高知家の魚応援の店、高知県ゆかりの飲食店　等
【取　　組】

新 ・高知家の魚応援の店や高知ゆかりの飲食店等と連携した県産農畜産物のPR
（飲食店利用者へのギフトカタログなどのＰＲ、**生産者とバイヤーのマッチング・産地招へい**）

・県人会会員企業や包括連携協定協定企業等へのPR（取引先への贈答用販売、社員向け販売等）

新 ・関西圏の量販店での県産農畜産物の**出張販売（とさのさとマルシェの開催）**

新 ・飲食店への販売（**販売体制の整備**、地産外商公社と連携した営業活動）

新 ・**WEB販売サイトでの販促キャンペーン**(品目や期間を限定した販売)
例）文旦：農家のこだわりなど物語をもった紹介による販売

新 ・WEB販売サイトを活用した品目等の**紹介動画の発信**

関西の経済波及効果を活用し、さらなる販売拡大！

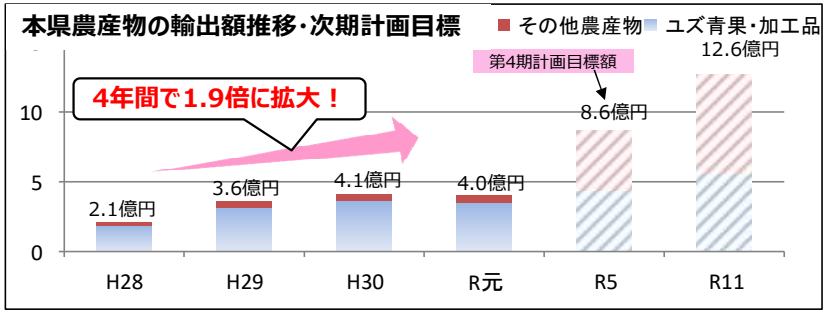
農産物の輸出拡大に向けた取り組みの強化

R2年度の取り組みと成果

＜輸出に取り組む背景＞

中長期的にみて、人口の減少に伴う国内マーケットの縮小への備えが必要

⇒ 国内販売は維持しつつも、将来を見据えて海外販路を開拓する
※国の農林水産物・食品輸出目標：0.9兆円（R1）→ 5.0兆円（R12 ）



◇国別輸出戦略に基づいた輸出の推進

・シンガポールへの青果物輸出、オランダへの花き輸出は、**新型コロナウイルスの影響**による輸出先国の需要の低下、減便による輸送費の高騰で、輸出額減の見通し

	青果（シンガポール）	花き（オランダ）
輸出品目	ピーマン、ナス、ミョウガ、ニラ、ショウガ、ミカン、メロン等（R2） ○R1は18品目	グロリオサ、トルコギキョウ等（R2） ○R1は14品目

⇒ 出展を予定していた現地展示会（シンガポール「Food Japan2020」、オランダ「IFTF2020」「Royal Flora Holland」）は、**新型コロナウイルスの影響により中止**

◇輸出に意欲的な産地への支援

・農産物輸出促進事業費補助金による生産者支援
⇒ 4組織（H29）→5組織（H30）→11組織（R1）→**4組織（R2）**
※新型コロナウイルスの影響により当初予定の11組織から減

・グローバル産地づくり輸出推進促進事業費補助金による生産者支援
⇒ **1組織：JA高知市三里園芸部（グロリオサ）**
※新型コロナウイルスの影響により当初予定の3組織から減

◇新たな輸出先国の開拓（コロナショックに対応）

・輸出戦略の策定
⇒ 重点品目×輸出先国の輸出戦略を策定（ミョウガ、ユズ、グロリオサ、茶）
⇒ 輸出戦略策定のための市場、輸出の可能性について調査を実施：米国、EU

・補正予算で非対面でも接触可能な新たな手法によるPRの取り組みを実施
【青果物】
⇒ **Web等非対面**でも県産農産物の調理方法や特長を海外量販店バイヤーや料理人等にPRできる英語動画コンテンツの制作
【花き】
⇒ **巣ごもり需要に対応**した電子書籍及びオンラインによる海外での県産花きのPRを実施：「家庭画報国際版」（英語）での特集記事掲載

課題と対策（強化）

① ユズの主要マーケットであるEUで生産（スペイン等）が開始 ☞ EU以外のマーケットでの拡大、新市場の開拓へ
② 需要が見込まれる有望市場（米国等）に輸出できていない ☞ 残留農薬規制に対応する生産からの取組
③ 新型コロナウィルスの影響による輸出の低迷 ☞ 重点品目×輸出先国の輸出戦略による先を見据えた取組

ポイント 限られた予算の中で産振目標を達成するためには、これまでの取組に加えて、**選択と集中による効率的な取組**を行うことが必要。新たに**重点輸出品目**及び**対象国**を定めて資源の集中を図るとともに、生産からの取組により対象国の**検疫条件**や**残留農薬規制**に対応することで輸出の拡大を目指す。

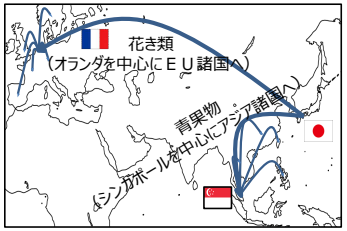
R３年度の取り組み

R3の輸出目標額：6.0億円

拡 ◇ポイント１　国別輸出戦略に基づいた輸出の拡大

【青果物：シンガポール】
・青果物のほぼ全量輸入しているシンガポールでは、日本からの輸入量は1.6%とわずかで、さらなる輸出拡大が可能
⇒ Food Japan 2021出展やシンガポール事務所との連携による需要拡大
⇒ 国内卸売会社による**現地量販店**への出荷や日本食レストラン等を中心とした**外食需要**の開拓
⇒ 現地オンラインサイトを通じての販売による**小口取引**や**消費者需要**への対応

【花き：オランダ】
・世界の花きの6割を取り扱い、そのうちの9割をEUに輸出しているオランダのアールスメール花市場への出荷によるEUでの販路拡大
⇒ 現地展示会出展や全国花き輸出拡大協議会との連携による需要拡大
⇒ 国際A1博覧会**フロリアード2022**（オランダで開催）出品に向けた取り組み
⇒ EUにおける販売の拠点となる**小売店等の確保**



◇ポイント２　輸出に意欲的な産地への支援強化

※輸出拡大プロジェクトチーム、地域プロジェクトチームによる輸出に意欲的な産地の支援

○さまざまな課題に対応できる産地づくり
・**農産物輸出促進事業費補助金**を活用した海外マーケットの需要調査や、国と足並みを揃える**GFPグローバル産地づくり事業**（R2より本県事業に取り入れ）を活用しての生産や輸出規制への対応等課題ごとに産地の取組をに支援
⇒ R３予定：JA高知市（グロリオサ）、大豊町（ユズ）、四万十市（イチゴ）、仁淀川町（茶）他
・マーケット情報の提供等**ジェトロ高知**と連携して産地の取り組みの実行性を高める支援

拡 ◇ポイント３　新たな輸出先国の開拓（生産から取り組む輸出の拡大）

○選択と集中による効率的な取組
・輸出戦略に基づき、取組品目と輸出先国を明確化して資源を集中投下
・重点品目として各分野１品目を設定
⇒ **野菜：ミョウガ（米国）　果樹：ユズ（米国）　花き：グロリオサ（米国）**
茶：土佐茶（EU、米国）

○各機関との連携による販路開拓
・輸出先国の**植物検疫**、**残留農薬基準**に対応する生産からの取り組み
⇒ 県農業関連機関、県農協等との連携による相手国の栽培基準の作成や生産指導、残留農薬検査、品質保持のための輸送試験等

新規就農者の確保対策の強化

これまでの取組

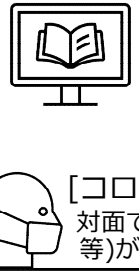
□ 高知県の新規就農者数は近年260～270人で推移
□ 令和元年度の**自営就農**174人のうち**85%が県内出身者**
県内出身者の53%が、生産基盤のある**継承・親元就農**
□ 自営就農のうち**13%が、県外からの移住を伴う就農**

1　親元就農

《情報発信》 生産部会や広報誌等で親元就農支援策をＰＲ
《就農相談》 市町村、農振センター等による就農相談の実施
《研修支援》 担い手育成センターでの基礎研修(約3ヶ月)

2　新規参入

《情報発信》 HPやSNSを活用した情報発信、関係機関のサイトを一元化した「新規就農ﾎﾟｰﾀﾙｻｲﾄ」を開設(R3.3予定)
《就農相談》 対面・オンラインによる相談対応
《研修支援》 ・「こうちアグリスクール」東京・大阪 R2中止
・「こうちアグリ体験合宿」県内 R2中止
・双方向ＷＥＢセミナー開催
・ 担い手育成センターでの長期研修
・研修期間中の生活を農業次世代人材投資事業(準備型)及び県単事業で支援



[コロナの影響と対応]
対面で開催するセミナー(こうちアグリスクール・こうちアグリ体験合宿等)が中止されたことから、リモートで参加できるWEBセミナーを実施

課　題

1　親元就農

後継者が未定の農家の洗い出しと呼びかけが不十分

2　新規参入

・全国的に新規就農者の獲得の競争があるなかで更に際立つ効果的な情報発信が必要
・ウィズコロナ・アフターコロナを見据えて、ＷＥＢ等を活用した非接触型の就農相談の強化が必要
・新規就農希望者のニーズが高い農地や空きハウスの情報収集、提供の仕組みの充実が必要

対　策

取組強化のポイント

「待ちの姿勢」から「攻めの姿勢(ターゲットを絞った呼びかけ)」へ

1　親元就農

拡 **○後継者が未定の農家への呼びかけの強化**
・担い手協議会(市町村・農振センター等)で後継者が未定の農家をリストアップ
・対象農家へ親元就農支援策等のＰＲ及び意向把握するアンケートを実施
・就農希望のある農家に対し、親子で就農相談を実施

2　新規参入

◆効果的な情報発信等の強化

拡 **○新規就農ポータルサイトの充実**
・WEB動画で高知県の魅力や本県農業の強み(ＩｏＰの取組等)、担い手支援策、就農者からのメッセージ等を紹介
・会員登録者へのオーダーメイド型情報提供

高知県農業の強みをアピール
[IoPプロジェクトの普及推進][データ駆動型農業]

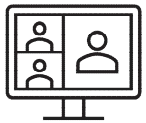
拡 **○(親元就農・新規参入)データ駆動型農業に係る研修**
・農業担い手育成センターの研修でデータ駆動型農業に係る講義を実施

○WEBセミナーの充実
・篤農家のハウスにおける双方向WEBセミナーを開催

新 **○農業体験の場の充実**
・農業法人等での農業体験を随時受入れ

◆新しい生活様式に対応した就農相談の強化

拡 **○オンライン就農相談の充実**
・東京・大阪駐在の移住コンシェルジュが相談者に寄り添って、オンライン上で就農コンシェルジュとの三者相談を随時実施
・相談者に対して個別にフォローし高知への訪問を誘導



◆産地の受け入れ体制の強化

拡 **○産地提案書の充実**
・産地等が新規就農者に仕向ける農地や中古ハウスの情報をリスト化し、就農相談時に提供
・動画版産地提案書の作成

新 **○就農支援体制の強化**
・市町村や農振センター等の関係機関に加え指導農業士等を就農サポーターとして位置付け、研修から就農までを伴走支援

農福連携の推進

これまでの取り組み

①障害者就労支援施設・ひきこもり者等の理解促進
- ○農作業を正しく理解してもらうための農作業体験会の開催
- ○障害者・ひきこもり者が対応可能な作業の「切り出し」

②農家・JA等（受入側）の理解促進
- ○障害特性や雇用条件などに関する研修会の開催
- ○先進事例調査の実施

③障害者等と農家・JAとのマッチング、定着支援
- ○コーディネーター(県域1名)、サポーター(JAあき1名)の配置

④障害者を雇用する特例子会社の参入支援（P社・F社）

★農家やJAで就労している障害者等
H31年1月：263人 ⇒ R2年3月：400人

就労している障害者等の人数と従事している作業（R2.3現在）

普及課・所	農家	出荷場	従事している主な農作業
安　芸	48名	18名	ナスやピーマンの収穫・袋詰め　等
中央東	20名	5名	ニラのそぐり　等
嶺　北	23名	－	サツマイモの収穫　等
中央西	3名	11名	シシトウのパック詰め、ピーマンの摘葉　等
高　知	70名	6名	トマトの収穫、ミョウガのパック詰め　等
高　吾	47名	3名	ニラのそぐり、トマトの摘葉　等
須　崎	6名	36名	ミョウガ・シシトウのパック詰め　等
高　南	36名	5名	ニラのそぐり、セリの調製　等
幡　多	63名	－	ピーマンの袋詰め、ラッキョウの収穫　等
合　計	316名	84名	

※障害の程度に応じた作業を実施

見えてきた課題

①地域によって取り組みに温度差
- ○取り組みの弱い地域では
  - ・「敬遠」や「あきらめ」の意識が存在
  - ・就労や雇用に踏み切れない
  - ・農業-福祉間の情報共有が不充分

②就労後の定着につながらないケースも
- ○短期間での断念
- ○農閑期を挟んでしまうと復帰が難しい

⇩

県(農業・福祉部局)、市町村、JA等が連携を強化し
★推進体制の整備（農福連携支援会議：現在5市町村 ⇒ 横展開）
★啓発から就労定着までの一貫した支援　が必要

さらなる挑戦

推進体制の整備

新「（県域）農福連携支援調整会議」の設置
- ●県域の課題への対応
- ●地域の取組への助言
- ●優良事例の収集と共有

農福連携支援調整会議

福祉分野 ⇔（情報共有）⇔ 農業分野

福祉分野	農業分野
障害保健支援課 障害福祉課 県社会福祉協　等	環境農業推進課 高知県農業会議 JA高知県　等

＋

拡「地域農福連携支援会議」設置の横展開
※普及課・所単位に先行設置（5市町村⇒10市町村）
- ●地域の課題への対応
- ●ニーズの共有
- ●マッチングの支援

農福連携支援会議

福祉分野 ⇔（連携・相談）⇔ 農業分野

福祉分野	農業分野
市町村 自立相談支援機関 地域社会福祉協 障害者就労支援施設　等	市町村 農業改良普及課・所 JA営農経済センター JA無料職業紹介所　等

＆

拡 農福連携に取り組む企業・特例子会社の参入支援
- ・調製・袋詰め等の作業受託
- ・農業参入

STEP 1：「農福連携」の啓発

- ●農業・福祉双方の理解を促進する取り組み
  - ・農作業体験会、農家向け研修会の開催

STEP 2：「農福連携」の開始

- ●農福連携促進コーディネーターによる障害者施設、農家のニーズ把握とマッチング支援
- 拡 ●お試し就労への移行促進（受入農家の負担軽減を支援）
  - ・支援期間の延長（1週間⇒1ヶ月以内）

- ●農作業の切り出し
- ●作業マニュアルの作成

STEP 3：「農福連携」の定着

- ●支援機関（社会福祉協等）による伴走型支援
- ●農業・福祉双方の専門知識を有するサポーターの育成・確保
  - ・国の研修受講等による人材の育成
  - ・サポーターの定期的な指導による就労の定着支援
- 拡 新 拡 ●農福連携に取り組む農家の情報交換会の開催

目指すべき姿　**障害者等の就労や社会参加の促進・農業現場での人手確保へ!!（目標：+75人/年）**

担い手の誘致に必要な施設園芸用農地の整備の推進

背 景

【農業者のニーズ】
- ◆ 新規就農者や企業等が必要としている施設園芸用農地が不足している
- ◆ 企業誘致向け施設園芸用農地を先行して用意してほしい

【第４期産業振興計画】
- ◆ 県の施策：生産力向上と高付加価値による産地の強化
  ⇒企業の要望に沿った施設園芸用農地の確保
- ◆ 農業全体を下支えする基盤整備の推進と農地の確保
  ⇒浸水の影響がなく、用水を十分に確保できるまとまった優良農地の確保

【IoPプロジェクト】
- ◆ IoPにより野菜の産出額130億円増加（10年間）
  ⇒施設園芸の作付面積の増加が必要

農業所得＝（反収）×（面積）×（単価）-（経費）

現状・課題

- 施設園芸用農地の整備に特化した事業がない
- 誘致用農地の場合は地権者にメリットが少ないため、地元負担を伴う既存事業には馴染まない
- 担い手の誘致の受け皿となる農地を先行して整備する手法がない
- 現在のほ場整備では、多くの権利者の合意形成や換地を伴うため、迅速な対応が難しい

対 策

担い手を誘致するための施設園芸用農地の確保

①ニーズへの対応
- 施設園芸を希望する新規就農者や企業等のニーズに合致した農地整備
- 新たな担い手を誘致するための優良農地 を先行して整備したうえで、農地中間管理機構が中間保有する新たな手法を創設

②迅速な整備への対応
- 整備地は、合意形成が容易な農地や換地が必要ない農地等に限定することで、迅速な整備が可能

新しい整備手法の創設

県営農地耕作条件改善事業

- ●地権者の負担を伴わない施設園芸用農地の整備を迅速に実施するため、政策的に県が主体となり事業推進
- ●産業振興計画やIoPプロジェクトの下支え

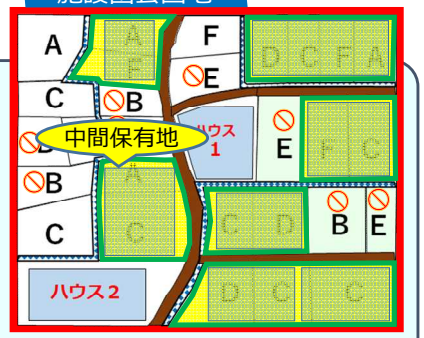
農業基盤課

連携

農業担い手支援課
農業イノベーション推進課
環境農業推進課

- ●先行して整備した農地を、農地中間管理機構で中間保有し、企業等の誘致活動を実施
- ●企業・新規就農者等の担い手確保
- ●施設園芸用ハウス整備への補助

施設園芸団地



農地耕作条件改善事業

県営
（施設園芸団地の整備）

団体営
（地域のきめ細かな整備）

主体	対象地区	要件	補助率(%) 国	県	市町村	地元	備考
県	**施設園芸用ハウスを建設する農地（担い手が確定）、もしくは、将来施設園芸用ハウスを建設するために、中間管理機構が中間保有する農地（担い手が未確定）**	**下記①に加えて ・担い手※への集積率　100% ・受益地内に施設園芸用ハウスを建設 ・換地を伴わない区画整理・暗渠排水 ・２０年以上の中間管理権の設定**	**50 (55)**	**35 (30)**	**15**	**0**	**施設園芸用ハウス建設に伴う排水量の増加の場合、排水路工を実施**
市町村	重点実施区域に指定（される見込み）の農地で中間管理機構を通じた新たな担い手※への集積が可能な地区	・重点実施区域　1ha以上 ・担い手※への集積　1ha以上 ・事業費　200万円以上 ・受益者　2者以上　①	50 (55)	10	15~25	10~20	地元負担は市町村の裁量による

※担い手：認定農業者、認定農業者となることが確実と認められる者、特定農業団体等、中心経営体　　※補助率：（）書きは中山間地域の場合

新たな施設園芸用農地の確保

現　状

◆ **営農条件の整った施設園芸用農地が不足している。**
- 日当たり、排水、用水量など営農条件の整った農地が不足しており、規模拡大志向農家や新規就農者が探索に苦慮している。

◆ **企業誘致時に示せる施設園芸用農地が少ない。**
- 参入企業向けの大区画農地が少なく、積極的に情報発信できないことから誘致活動に苦慮している。
- 大規模な基盤整備事業の実施は、長い期間を要する。

◆ **就農のタイミングに合わせた中古ハウス等の確保が難しい。**
- 中古ハウス等が発生しても、地縁のある規模拡大農家への提供が優先され、地縁のない新規就農者等に提供されにくい。
- 農地とハウスで所有者が異なることが多く、セットで提供されにくい。

課　題

課題１　農地の営農条件を短期間で改良することが必要

新規就農者等が必要とする施設園芸用農地を迅速に整備することが必要。また、地権者の合意形成をスピーディーに行うためにも地元負担の軽減措置が必要。整備した農地をタイミング良く提供できるようにしておくことが必要。

課題２　生産性の高い優良農地の創出が必要

新たにまとまった面積の施設園芸用農地を生み出すため、計画的な基盤整備事業の実施による優良農地の創出が必要。

課題３　中古ハウス・農地の円滑な流動化の仕組みが必要

人・農地プラン等をもとに流動化が可能な中古ハウス・農地のリストを作成し、就農希望者等がタイミング良く確保出来るようにすることが必要。

展開方向

【展開方向１】 施設園芸用農地を迅速に整備

目標：12ha創設（R5）

新 県営農地耕作条件改善事業により施設園芸用農地を短期で創設
- 市町村キャラバンにより、ほ場整備済み地区から候補地の選定
- 市町村と連携し、地権者等の意向調査を実施
- 地元や関係者(生産部会や指導農業士等）との協議と事業実施
- 農地中間管理機構による中間保有

拡 ほ場整備実施中地区での新たな施設園芸用農地の創設
- 市町村等へのキャラバンにより候補地の選定
- 市町村等と連携し、農地の出し手の確保及び新たな担い手の発掘
- 農地中間管理事業による農地の貸借

【展開方向２】 まとまった施設園芸用農地を計画的に整備

拡 ほ場整備計画地区での施設園芸用農地の創設
- 市町村等へのキャラバンにより候補地の選定
- 市町村と連携し、農地の出し手の確保及び新たな担い手の発掘
- 新たな施設園芸用農地の創設を踏まえた事業計画書の作成
- 農地中間管理事業による農地の貸借

【展開方向３】 規模拡大志向農家や新規就農者用の農地確保対策の一層の推進

農地情報の充実による担い手確保対策の強化

拡 施設園芸用農地の整備・確保について市町村に働きかけを行い、規模拡大や新規就農者の誘致により産地強化を目指すことに関心のある地域を発掘

拡 市町村、農委、県、JA、農家代表等において、規模拡大志向農家や新規就農者への集積候補となる中古ハウス・農地情報を発掘、リスト化、更新

- 農業委員会・農地中間管理機構が、集積候補農地等の流動化の可能性を判断するための権利関係を確認

拡 農地中間管理機構が「新規就農者農地確保等支援事業」で農地の先行借受けを推進し、就農希望者にタイミング良く提供

●将来方向の提案 等

●地域の意向把握 等

人・農地プランの実質化
- 全市町村において集落毎に農業者の今後の営農意向等を確認
- 意向結果を反映した地図を作成
- 地図を活用した話合いのうえ、５～10年後の流動化候補農地を明確化

産業成長戦略　林業分野

【資料４】産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等・・・・・・・・・1

【資料５】産業成長戦略の令和３年度の強化のポイント・・・・・・13

各産業分野で掲げた目標の達成に向けた確認資料（林業分野）

◆分野全体の目標

木材・木製品製造品出荷額等	目標設定時（H30）：214億円 ⇒ R2到達目標：217億円 ⇒ R3到達目標：217億円 ⇒ 4年後（R5）の目標：228億円
原木生産量	目標設定時（R元）：67.1万㎥ ⇒ R2到達目標：71.8万㎥ ⇒ R3到達目標：74.4万㎥ ⇒ 4年後（R5）の目標：79.6万㎥

戦略目標等	第4期計画スタート時点の直近値	R2年度の到達目標	到達目標のモニタリング方法	4月～12月の進捗状況		R3到達目標（4年後（R5年度）の目標値）	現状分析を踏まえた次年度の強化の方向性
				R2年度到達目標に対する現状	現状分析		
民有林の原木生産量（年間）	46.6万m3(H30)	51.8万m3	森林組合については毎月の進捗管理で確認。林業事業体については四半期毎及び年1回調査により、原木生産量の確認を行う。	19.3万m3（R2.4月～9月） （前年同期：19.8万m3）	前年同期比98%で、1-四半期（4～6月）に比べ約5%回復しており、生産活動は徐々に再開 ・しかし、本年度は原木の生産を抑制せざるを得ない状況が続いたため目標の達成は難しい状況 ［要因・課題］ ・新型コロナウイルス感染症の影響により木材需要が減退し、原木価格の低い状態は続いている ・作業システムの更なる効率化 ・市場や加工事業体との連携	54.4万㎥ （59.6万㎥）	・ICT等を活用したスマート林業の推進による作業ｼｽﾃﾑの改善により労働生産性の向上を図り、需要に対応した増産体制を強化。 ・森林情報の高度利用による集約化等の促進。 ・流通・加工事業体との連携の強化。
民有林の再造林面積（年間）	263ha(H30)	430ha	県補助事業の四半期毎の実績及び、四半期毎に関係機関等に聞き取り調査を行い再造林面積の確認を行う。	167.13ha(R2.4月～9月） （前年同期：138.01ha）	・前年同期比125%であり順調に推移 ・しかし、木材収入の減少により、再造林に必要な資金と意欲の低下などにより下半期の事業要望が減少しており、本年度の目標の達成は厳しい状況 ［要因・課題］ ・昨年度、各林業事務所に増産・再造林推進協議会を設置 ・再造林推進委員を中心に地域ぐるみによる事業地の掘り起こしを行い増加につながった ・一方、本年度に入り新型コロナウイルス感染症の影響により木材需要が減退し原木価格が下落 ・そのため、主伐による木材収入の減少が見込まれ、今後、再造林を手控える可能性がある	485ha （630ha）	・各地域の増産・再造林推進協議会の活動を引き続き実施。 ・再造林推進員の活動をサポートし、施業実施箇所の掘り起こしと、主伐予定箇所の森林所有者への働きかけの実施。 ・ドローンによる苗木の運搬など作業の効率化や早生樹の活用による再造林等のコストを低減。 ・森林資源の循環利用に繋がる持続可能な森づくりに向けた仕組みの整理。
県産製材品の出荷量（年間）	135千m3（H30）	151千m3	四半期毎の主要な製材事業体等へのヒアリングと、製材統計（国統計：月次）の値から進捗状況を確認	84.6千m3【推計値】（R2.4月～11月） （前年同期：92.1千m3【推計値】） 【参考：】 ・新設住宅着工戸数（全国4月～11月） →R2：556千戸、R1：617千戸 ・新設住宅着工戸数（全国1月～11月） →R2：750千戸、R1：833千戸 ・県実施の製材事業体への聞き取り調査では、秋以降、製材品の需要動向は回復傾向にあるが、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、先行きについて見通せない状況	前年同期比、91.9%【推計】に低迷 ［要因・課題］ ・コロナ禍で製材品の主要な需要先である住宅の着工戸数が低迷 ・11月の新設住宅着工戸数（建築着工統計）は、全国計 70,798戸と対前年比▲3.7%（17ヶ月連続の減少）と厳しい状況 ・年率換算（同統計）においても82万戸程度とR元の約90万戸を大きく下回る状況 ・販売拡大等の事業継続に係る支援が必要 ・原木生産が抑制されており、影響の大きい製材事業体の原木確保	152千㎥ （169千m3）	・県内製材事業体の経営改善に向けた、事業戦略の実践支援の継続。 ・経営の継続と雇用を維持するため、アドバイザー派遣や運転資金等の国、県制度の周知などによる伴走支援の実施。 ・品質の確かなJAS製材品等の安定的な供給に向け、大型製材施設の整備等の推進。

戦略目標等	第4期計画 スタート時点の 直近値	R2年度の 到達目標	到達目標の モニタリング方法	4月～12月の進捗状況		R3到達目標 （4年後 （R5年度） の目標値）	現状分析を踏まえた次年度の強化の方向性
				R2年度到達目標に対する現状	現状分析		
県内における非住宅建築物の木造率（床面積ベース）（年間）	17.1%（H30）	18.0%	建築着工統計調査（国統計：月次）の値を確認 ＊県内における相談対応等の状況と非住宅木造建築物の着工実績の比較分析等の実施	11.2%（R2.4月～11月） （前年同期：16.2%） 【参考：4月～11月】 ・床面積ベース（木造） → R2：11,799m2、R1：14,483m2 ・棟数ベース（木造） → R2：68棟、R1：69棟 ・新型コロナ感染拡大の非住宅分野への影響は、現時点において数字のうえでは現れていないが、今後の影響については見通せない状況 ・ぷらっとホームMOKUへの木造住宅、非住宅等に関する相談 相談件数 72件（12月末現在） 対前年同期比 86.7%）	[要因・課題] ・木造1棟当たりの規模が小さいことが影響し木造率は低迷 ・非住宅建築物全体の床面積は、前年同期比118% ・木造に係る床面積は、前年同期比82%と低位にとどまっている状況 ・木造の棟数ベースでの前年同期比は99% ・目標値としている木造率（床面積ベース）達成に向けては、木造化しやすい4階建て以下の建築物における更なる提案活動が必要	18.5% （20%）	・TOSAZAIセンターと連携し、県内市町村及び企業等への木造化に向けた提案活動。 ・ぷらっとホームMOKUを活用した木造住宅、非住宅等に関する提案及び情報発信。 ・建築士の育成及び施主の理解醸成。 ・関係団体等への木造化、木質化に関する情報提供と連携の強化。 ・非住宅建築物の木造化、木質化を促進するため、設計及び内装木質化に係る支援の継続。 ・品質、強度が明確なJAS製材品等の安定的な供給。
建築士等の育成や施主への理解の醸成に関する活動を行った地域の数（累計）	0（H30）	6地域	経済同友会との連携のもと、各地経済同友会における活動状況を確認	2地域 ・Webセミナー等2回（東京都） ・Web見学会2回（高知県） ※視聴対象は、木材利用推進全国会議メンバー（44地域、326社・団体）	前年同期比、皆増 [要因・課題] ・新型コロナの影響を受け、取組の推進が難しい状況	16地域 （44地域）	・新型コロナ感染症の状況により、適宜、Web活用や集合型などの方法を選択し、理解醸成のための取り組みを実施。 ・新型コロナ感染症が収束した場合は、経済同友会と連携した参加型のイベントにより木材利用推進全国会議メンバーの交流を促進。
林業従事者数の増加	1,589人（H30）	1,650人	四半期毎に40林業事業体及び23森林組合に対して就業者数（新規就業・離職を含む）のモニタリング調査を行うことにより、林業従事者数確保についての達成状況の確認を行う。	1,582人【推計値】（R2.4月～9月） （前年度末：1,564人【R元労働力調査速報値】）	（モニタリング数値） ・R元末：857人 ・R2（1四半期）877人 ・R2（2四半期）867人 1,564人×867人/857人=1,582人 [要因・課題] ・新型コロナウィルス感染拡大の影響を受け、先行きが不透明であるため、今後、雇用への影響が懸念される	1,650人 （1,670人）	・林業大学校を卒業した就業者に対し、同窓会ネットワークや林業労働力確保支援センター等と連携したフォローアップを強化。 ・女性の雇用や魅力ある職場づくり等に取り組んでいる先進事例の普及。

分野：林業分野	戦略の柱： 原木生産の拡大	取組方針：労働生産性の向上による事業地の拡大、皆伐と再造林の促進、施業集約化の強化

【概要・目的】
豊富な森林資源を余すことなく活用し、中山間地域に「利益を還元する」仕組みを構築していくため、林業事業体への事業戦略づくりと連携した作業システムの改善支援等により労働生産性の向上を促進するとともに、皆伐と再造林を一体として推進し、原木生産量の拡大と持続可能な森林資源の確保に取り組む。併せて、林地台帳や詳細な森林資源情報等の活用により、施業の集約化を促進し、成熟した森林資源を最大限に循環利用する仕組みを構築する。

令和２年度当初計画（P）

１．労働生産性の向上による事業地の拡大

(1)作業システムの改善による生産性の向上

・高性能林業機械の導入
現地に対応した作業システム構築のための高性能林業機械の導入

・10t トラック道等の整備
林業専用道(規格相当)による路網整備への支援

・作業システムの改善
高性能林業機械の効率的な稼働に向けた改善策等の取組への支援、林業事業体の事業戦略に基づく改善活動等への支援

・ICT 等の活用促進
事業体の現場改善のための ICT 等に関する情報収集と提供
ドローンを活用した生産管理の簡素化

２．皆伐と再造林の促進

(1)皆伐の促進

・林地台帳等を活用した施業地の確保
事業体の森林情報収集等への支援

・皆伐に必要な作業道等の整備
効率的な作業道の開設支援、作業道や集材架線設置への支援

(2)再造林の促進

・地域ぐるみでの再造林推進の取組を強化
増産・再造林推進協議会の運営

・林地残材等搬出支援を通じた再造林への支援の強化と低コスト育林の推進
低コスト育林等への支援、低コスト育林の手法や早生樹等の多様な樹種による再造林の検討及び普及

・花粉症対策苗等の生産体制の強化
採種園の整備、早生樹に関する情報収集と PR、コンテナ苗等の生産施設の整備支援

令和２年度の取り組み状況（D）

１．労働生産性の向上による事業地の拡大

(1)作業システムの改善による生産性の向上

・林業機械の導入・リースの支援：13 事業体（16 台）
・10t トラック道等の整備への支援：5 路線
・新規重点支援組合の支援：2 組合（宿毛市森組、大月町森組）
・森林組合支援ワーキングの開催
（第 1 回 5/13～15、第 2 回 8/6、第 3 回 12/4、第 4 回 3/18（予定））
・事業戦略策定等支援事業体の個別ヒアリング（5 事業体：7/20,22,30、8/31、9/11,30、10/3,22,29,30、11/6,16,27,30、2/9 報告会（予定））
・スマート林業の実現に向けた情報提供及び研修会の開催
（第 1 回 WG 5/13～15、6/15～23、第 2 回 WG 8/6、第 3 回 WG 12/4（研修会 55 名））
・高吾北地域林業成長産業化地域創出モデルの取り組み協議（5/19、7/6）
・航空レーザデータを活用した地形解析及び路網等計画研修（県職員:7/29,9/25 19 名）

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】

・木材需要の減退により原木価格の下落と原木在庫の増
・原木在庫の一時保管に対する支援による生産活動の継続
県事業分(5 月補正)：2 事業体、国事業分：4 事業体
・原木生産の現状等について木材増産推進プロジェクトチームによる情報共有と今後の対応協議（第 1 回 6/11、第 2 回 9/11、第 3 回 2/3（予定））
・森林組合支援ワーキングによる情報共有(第 1 回 5/13～15、第 2 回 8/6、第 3 回 12/4、第 4 回 3/18（予定））
・原木生産の現状等について原木増産ヒアリングでの情報収集（47 事業体：6/15～23）
・生産性の向上及び新たな生活様式への対応を進めるため、スマート林業の推進による接触機会の縮減に向けた支援の実施（9 月補正：スマート林業推進事業費補助金 20 事業体）

２．皆伐と再造林の促進

(1)皆伐の促進

・森林組合、林業事業体が行う皆伐事業地の掘り起こし支援：(一時休止)
・素材生産業協同組合連合会等への事業周知：(4 月～5/26)
・公社営林の事業実施情報の収集及び林業事業体への提供：(5/27、8/25、9/24)
・原木増産推進事業における作業道開設や集材架線への支援：26 事業体（25,145m（予定））

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】

・皆伐を抑制する事業体が出ており、前年に比べ減産となる見込み
・雇用維持のための木材生産を伴わない保育間伐や作業道への支援
林業事業体：国の事業を活用した保育事業への一時的転換や作業道等の先行実施の働きかけ（6/15～23）と要望調査
市町村：市町村有林での保育事業の発注や事業体が行う保育事業への補助の予算化の要請（5/18、6/10）、8 市町で実施(予定含む)
・コロナウイルス対策を踏まえ、補助金交付要綱等の要件を緩和し、支援開始（7 月下旬～）

(2)再造林の促進

・森林整備（再造林、隔年下刈り、間伐等）事業概要の周知（5/11～29）、市町村広報への掲載依頼（8/4）:広報誌への掲載（予定含む）25、HP への掲載（予定含む）18)、業界誌への掲載（樹海 8 月号、公社の森 8 月号）
・一貫作業、再造林、低コスト育林の推進及び PR、事業体の個別ヒアリングの実施：47 事業体（6/15～6/23）　・採種園候補地調査(5/14、23、9/10、11/16)
・コンテナ苗、普通苗の生産状況調査の実施（5/18～6/10）
・採種園の整備（R3.3 月（予定））：植栽 0.10ha（予定）
・種苗生産事業者講習会(5/26、4 名)・コウヨウザン(早生樹)の補助事業での適用について国の承認確定（8/25）、コウヨウザンの植栽に関する指針の作成及び周知（R3.3（予定））
・森林技術センターによるコンテナ苗育苗技術指導（西峰地区 8/18）
・コンテナ苗生産施設整備の支援（8 月～）生産者等 6 名・(支援内容：自動潅水施設等)
・再造林推進員の活動支援開始（5/14～）：推進活動面積 106ha（予定）
・増産・再造林推進協議会開催(須崎 8/4、幡多 8/7、安芸 8/12、8/31～9/10、11/24、中央東 9/1～10、中央西 8/28、9/2～10)

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】

・原木価格の下落に伴う再造林への意欲の低下
・増産・再造林推進協議会による地域ぐるみで森林所有者への働きかけの実施
・経営継続補助金の PR 及び事業体の計画策定支援、説明会のサポート（7/10）：15 事業体活用（1 次募集決定 6、2 次募集申請 9）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

・新型コロナウイルス感染症の影響により先行きが見通せず原木生産活動が抑制されるなか、林業事業体の経営の安定化に向けた対応
・森林資源の循環利用に繋がる仕組みづくり

令和３年度の取り組み（予定）

１．労働生産性の向上による事業地の拡大

(1)作業システムの改善による生産性の向上

・高性能林業機械の導入等への支援
現地に対応した作業システム構築のための高性能林業機械の導入等

・10t トラック道等の整備
林業専用道(規格相当)による路網整備への支援

・作業システムの改善
高性能林業機械の効率的な稼働に向けた改善策等の取組への支援、林業事業体の事業戦略に基づく改善活動等への支援

・[拡充] ICT 等を活用したスマート林業の促進
事業体の現場改善のための ICT 等に関する情報収集と提供
ドローンを活用した森林資源の解析手法の検討
新たな生産システムの導入促進
ICT ハーベスタ及び需給情報の共有に関する研修会の開催

２．皆伐と再造林の促進

(1)皆伐の促進

・林地台帳等を活用した施業地の確保
事業体の森林情報収集等への支援

・皆伐に必要な作業道等の整備
効率的な作業道の開設支援、作業道や集材架線設置への支援

・流通・加工事業体との連携強化

(2)再造林の促進

・地域ぐるみでの再造林の推進の取組を強化
増産・再造林推進協議会の運営

・再造林への支援と低コスト育林の推進
林地残材等搬出支援を通じた再造林の促進
森林整備の低コスト化の推進

・花粉症対策苗等の生産体制の強化
採種園の整備、コンテナ苗等の生産施設の整備支援と育苗技術指導

・[新規]持続可能な森づくりの推進
コウヨウザン(早生樹）等の多様な樹種による森林の整備
森林吸収源対策及び環境に配慮した木材生産の仕組みづくり

令和２年度当初計画（P）

３．施業集約化の強化

(1)［拡充］森の工場の拡大・推進

・森林資源情報の高度化

・効率的な計画づくりの支援及び制度の PR、森林経営管理制度を活用した集約化の促進

(2)間伐の推進

・森林整備の PR や補助事業による支援

計画を進めるに当たってのポイント

1.森林組合等の林業事業体の生産性の向上と集約化

2.地域ぐるみでの再造林の促進と低コスト育林の推進

令和２年度の取り組み状況（D）

３．施業集約化の強化

(1)［拡充］森の工場の拡大・推進

・森林資源情報の高度化と市町村等への普及に向けた研修会の開催(4 回・参加者のべ 84 名内訳(8/24・25:17 名、26・27:24 名、9/9・10：28 名、10/12・13：15 名))

・既存工場の拡大：13 事業体 16 団地　1,013.46ha

・新規工場の承認：9 事業体 10 団地　990.34ha

・復活工場の承認：3 事業体 3 団地　724.06ha

・森林経営管理制度に基づく登録事業体の状況調査（6 月 75 団体、9 月 75 団体）

・育成経営体（意欲と能力のある林業経営者を含む）の公募（2/17～12/28）（新規 3 団体予定）

(2)間伐の推進

・森林整備に関する事業概要の周知（5/11～29）、市町村広報への掲載依頼（8 月）、業界誌への掲載（8～9 月）【再掲】

・市町村と連携した保育施業等への支援事業の推進

【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】

・新規及び休止中の森の工場の掘り起こし並びに森林資源情報の高度化(デジタル化)に係るヒアリングの実施：47 事業体（6/15～6/23）

※共通**【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】**

・各種事業担当者会開催(4/24→資料送付等)

・原木生産等についての影響調査

林業事業体(4/9,10,30、5/14、6/3,10、7/2、8/25、10/30、12/1、3 月まで(予定))

森林組合（4/2、4/3、4/9、4/10、4/13、4/30、5/2、5/11、6/9、7/16、9/3、11/13、12/7、3 月まで(予定))

・ガイドライン、融資制度、補助金等の周知及び経営継続補助金の計画作成等のサポート(随時))

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

３．施業集約化の強化

(1)［拡充］森の工場の拡大・推進

・森林資源情報の高度化(デジタル化)及び活用

林業事業体の森林資源情報の高度利用(路網設計等)に向けた研修等の実施

・効率的な計画づくりの支援及び制度の PR、森林経営管理制度を活用した集約化の促進

市町村と森林の活用情報等の共有

(2)間伐の推進

・森林整備の PR や補助事業による支援

・市町村と連携した保育施業の推進

【令和２年度末の目標】

1.森の工場における搬出間伐の労働生産性　＝　R2 年度：3.70m³/人日（H30 比　+0.11m³/人日）

2.皆伐による原木生産量　＝　R2 年次：42.3 万m³　（H30 比　+4.6 万m³）

3.民有林の再造林面積　＝　R2 年度:430ha（H30 比　+167ha）

4.森の工場の承認面積　＝　R2 年度:77,400ha　（R 元比　+3,066ha）

5.間伐による原木生産量　＝　R2 年次:29.5 万m³（H30 比　+2.6 万m³）

【直近の成果】

1.森の工場における搬出間伐の労働生産性　：　R 元実績 3.75m³/人日　【対前年比 4%増】

2.皆伐による原木生産量　：　2-四実績　11.9 万m³　【対前年同期比　8%減】

3.民有林の再造林面積　：　2-四実績 167.13ha　【対前年同期比　21%増】

4.森の工場の承認面積　：　2-四実績見込み 75,012.79ha（R 元比＋678.79ha　【対前年同期比　224%増】）

5.間伐による原木生産量　：　2-四実績　14.4 万m³　【対前年同期比　5%増】

産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等

分野：林業分野	戦略の柱： 木材産業のイノベーション（１）	取組方針：高品質な製材品の供給体制の整備、製材事業体の生産・経営力強化

【概要・目的】

県内外における県産材の需要拡大を図るため、乾燥材等の生産拡大に必要な施設の整備への支援及び製材事業体の経営体質の強化に向けた「事業戦略」の策定とその実践、技術者等の育成を推進する。また、新たなマーケットの開拓として非住宅分野の木造化・木質化に向けた製品開発及び需要にマッチした生産供給体制（ＳＣＭ）の確立に向けた取り組み等を促進する。さらに、森の資源を余すことなく活用するため、木質バイオマスを活用した熱電併給施設や熱供給用ボイラー等による木質バイオマスの利用拡大を図る。

令和２年度当初計画（P）

１．高品質な製材品の供給体制の整備

(1)需要に応じた製品供給力の強化・高品質化
- ＪＡＳ製品の供給拡大に向けた既存ＪＡＳ工場への課題把握のための訪問ヒアリングの実施及びＪＡＳ認証取得の提案（4 事業体：5 月～12 月）
- ＪＡＳ機械等級区分を持たない工場へ取得の提案（10 事業体：5 月～12 月）
- ＪＡＳ製品の普及と需要の拡大（説明会開催　6 月 3 回）
- 訪問ヒアリングで抽出した課題解決に向けた指導の実施（4 事業体:10 月～3 月）

(2)製材加工の共同化・協業化等の促進
- 共同乾燥等の施設整備に対する支援（4 事業体：4 月～3 月）

(3) 乾燥機等の施設整備への支援（JAS 対応）
- 事業体への個別訪問による乾燥施設の整備や既存乾燥施設における課題の把握（8 事業体：6 月～12 月）
- 個別訪問により抽出した乾燥施設の整備や既存乾燥施設における課題解決に向けた指導の実施（8 事業体：10 月～3 月）

２．製材事業体の生産・経営力の強化

(1) 事業戦略の策定・実践による経営改善の推進
- 経営コンサルタントによる事業戦略の策定支援（3 事業体：7 月～3 月）
- 経営コンサルタントによる事業戦略の実践支援（8 事業体：4 月～3 月）
- 事業体の経営力及び事業戦略策定の成果に関するセミナーの開催（8,2 月）

(2) 経営人材の育成に向けたアドバイザー派遣
- 事業体の課題把握のための訪問調査の実施（16 事業体：6～12 月）
- 訪問調査により抽出した課題について、課題解決に向けた専門家やアドバイザー等派遣の実施（16 事業体：10～12 月）

(3) 既存製材工場の労働力確保対策の実施
- 製材事業体への個別訪問による事業体カルテの作成による労働力等の状況把握（8 事業体：6 月～12 月）
- 庁内関係課との連携による労働力確保対策に関する情報提供･収集(5～3 月)

計画を進めるに当たってのポイント
- 関係団体・事業体との連携による原木の安定供給
- TOSAZAI センター等との連携による販路の拡大
- 新型コロナ感染症拡大の影響の把握と対応

令和２年度の取り組み状況（D）

１．高品質な製材品の供給体制の整備

(1) 需要に応じた製品供給力の強化・高品質化

【新型コロナウイルス感染症による影響】
- ＪＡＳ製品の供給拡大に向けた既存ＪＡＳ工場への課題把握のための訪問ヒアリングについて､5 月から予定していたが 6 月からの訪問に変更(6/23,7/22,8/12,9/14)4 事業体
- ＪＡＳ機械等級区分を持たない工場へ取得の提案について、5 月から予定していたが 6 月からの訪問に変更(6/23,8/12,9/24,11/30) 6 事業体（1～2 月 4 事業体(予定)）
- ＪＡＳ製品の普及と需要の拡大に向けた説明会を 6 月から 7 月に延期（7/20,21,22）38 事業体 48 名
- 在庫管理デジタル化の検討

(2) 製材加工の共同化・協業化等の促進
- 事業主体、県、市町村、木材協会など施設整備に向けての関係者による協議の実施（4/24,5/28,6/25,7/22,8/21,27,9/15,24,10/13,22,11/17,26,12/10,24）（1～3 月 5 回(予定)）

(3) 乾燥機等の施設整備への支援（JAS 対応）
- 事業体への個別訪問による乾燥施設の整備や既存乾燥施設における課題の把握（6/23,7/14,22,8/12,9/14,10/20,26,11/12,30）13 事業体（1～2 月 3 事業体(予定)）

２．製材事業体の生産・経営力の強化

(1) 事業戦略の策定・実践による経営改善の推進
- 事業戦略を策定する製材事業体 3 事業体の決定（6/16）
- 事業戦略を策定を支援する経営コンサルタントの決定（7/2）
- 経営コンサルタントによる事業戦略策定サポート 3 事業体（21 回）（1～3 月 9 回(予定)）
- 経営コンサルタントによる事業戦略実践サポート 8 事業体（75 回）（1～3 月 24 回(予定)）

＊新型コロナ対応、資金繰支援含む
- 事業戦略について経営コンサルタントとの意見交換（12/25）
- 製材事業体経営力向上セミナーの開催（8/19）15 事業体 17 名
- 経営力の向上と事業戦略策定の成果に関するセミナーの開催（2/25(予定)）

(2) 経営人材の育成に向けたアドバイザー派遣
- 事業体の課題把握のための訪問調査(6/23,7/14,22,8/12,9/14,10/20,26,11/12,30)13 事業体（1～2 月 3 事業体(予定)）
- 課題解決のためのアドバイザーの派遣（7/28,8/6,17,9/11） 1 事業体（1 月 2 事業体(予定)）

(3) 既存製材工場の労働力確保対策の実施
- 製材事業体への個別訪問による事業体カルテの作成（6/23,7/14,8/12,9/16,10/26,11/30）7 事業体(累計 15 事業体)（1 月 1 事業体(予定)）
- 庁内関係課との連携による労働力確保対策に関する情報提供･収集
  マッチング支援企業に登録、マッチングサイトに求人を掲載：3 社

【新型コロナウイルス感染症の影響対策として実施した取組】
- ガイドライン、融資制度、補助金等の周知（随時）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．高品質な製材品の供給体制の整備

(1) 需要に応じた製品供給力の強化・高品質化
- ＪＡＳ製品における需給のミスマッチ
- ＪＡＳ認定の維持費や格付け検査の費用

(2) 製材加工の共同化・協業化等の推進
- 原木の安定確保及び増産に伴う販路の確保

(3) 乾燥機等の施設整備への支援（JAS 対応）
- 乾燥材における品質のばらつき

２．製材事業体の生産・経営力の強化

(1) 事業戦略の策定・実践による経営改善の推進
- 事業戦略実践におけるＰＤＣＡの確実な実行
- 小規模製材事業体に対し事業戦略づくりについて横展開
- 新型コロナウイルス感染症による製品出荷等の減少

令和３年度の取り組み（予定）

１．高品質な製材品の供給体制の整備

(1) 需要に応じた製品供給力の強化・高品質化
- 建築士や工務店等とＪＡＳ製材工場とのマッチングによるＪＡＳ製品利用拡大の促進
- ＪＡＳ製品の増産に向けての支援の検討
- 木の住まいづくり助成事業のＪＡＳ加算によるＪＡＳ製品の需要拡大
- 国庫補助事業によるデジタル化と省力化の推進

(2) 製材加工の共同化・協業化等の促進
- 高品質な製材品を供給できる施設の整備
- 森林組合連合会、素材生産事業者との連携による原木の確保及び TOSAZAI センターと連携した新たな販路の開拓

(3) 乾燥機等の施設整備への支援（JAS 対応）
- 森林技術センター、木材協会と連携した、乾燥機の整備や乾燥技術などの品質向上への支援

２．製材事業体の生産・経営力の強化

＊新型コロナウイルス感染症の影響把握と経営改善、事業継続に向けた伴走支援

(1) 事業戦略の策定・実践による経営改善の推進
- 9 事業体に対する事業戦略実践のサポート及び補助事業における策定支援
- 経営力の向上と事業戦略策定に関するセミナーの開催

(2) 経営人材の育成に向けたアドバイザー派遣
- 事業体の課題把握のための訪問調査及び解決に向けたアドバイザー派遣
- 新型コロナウイルス感染症の影響により経営悪化に陥った事業体へのアドバイザー派遣

【令和２年度末の目標】

１．ＪＡＳ機械等級区分構造材の出荷量の増加　＝　R2：23.4 千 m3（R 元比　＋12.5 千 m3）
２．共同化・協業化に取り組む事業体数　＝　R2：1 事業体（R元比　－ ）
３．乾燥材の出荷量の増加　＝　R2：101 千 m3（R 元比 ＋25 千 m3）
４．事業戦略実施事業体の増加　＝　R2：11 事業体（R 元比　＋3 事業体）
５．アドバイザー等の派遣事業体数の増加　＝　R2：13 事業体（R 元比　＋3 事業体）
６．製材事業体カルテの作成数　＝　R2：16 事業体（R 元比　＋8 事業体）

【直近の成果】

１．ＪＡＳ機械等級区分構造材の出荷量の増加　：7.1 千 m3（11 月末）【対前年同期比 94%】
２．共同化・協業化に取り組む事業体数　：1 事業体（11 月末）【対前年同期比 100%】
４．事業戦略実施事業体の増加　：3 事業体（11 月末）【対前年同期比 100%】
５．アドバイザー等の派遣事業体数の増加　：1 事業体（11 月末）【累計 11 事業体】
６．製材事業体カルテの作成数　：7 事業体（11 月末）【累計 15 事業体】

分野：林業分野	戦略の柱： 木材産業のイノベーション（２）	取組方針：木材・木製品の高付加価値化の推進（Ａ材の活用）、プラットフォームづくり等による地産・外商体制の強化、森の資源を余すことなく活用

【概要・目的】

県内外における県産材の需要拡大を図るため、乾燥材等の生産拡大に必要な施設の整備への支援及び製材事業体の経営体質の強化に向けた「事業戦略」の策定とその実践、技術者等の育成を推進する。また、新たなマーケットの開拓として非住宅分野の木造化・木質化に向けた製品開発及び需要にマッチした生産供給体制（ＳＣＭ）の確立に向けた取り組み等を促進する。さらに、森の資源を余すことなく活用するため、木質バイオマスを活用した熱電併給施設や熱供給用ボイラー等による木質バイオマスの利用拡大を図る。

令和２年度当初計画（P）

３．木材・木製品の高付加価値化の推進（A 材の活用）

(1) 非住宅分野向けの高付加価値製品の開発（チーム・ティンバライズとの連携）

・都市木造ワーキングの開催（年４回）

・木質部材・製品の試設計、提案用コンテンツの作成

(2) 高付加価値製品の販路開拓

・県内外の施主、デベロッパー等への提案（10～３月）

４．プラットフォームづくり等による地産・外商体制の強化

(1) TOSAZAI センターを中心とした情報交流の拠点の整備（４月～３月）

・製材品等の需要情報の把握と事業者への提供

(2) 県内製材工場等の連携による集出荷体制の整備（４月～３月）

・県内市場、製材工場等との勉強会・意見交換会等の開催

・SCM による効率的な集出荷体制の検討

(3) 需要にマッチした生産供給体制　（ＳＣＭ：サプライチェーンマネジメント）の確立

・SCM 情報交換会の開催（年４回）

・サプライチェーン全体の最適化に向けた検討

５．森の資源を余すことなく活用

(1) 小規模木質バイオマス発電所の整備（熱電併給）

・木質バイオマスエネルギー利用促進協議会　運営委員会（９月）及び全体会（６月、10 月）の開催

・県内外の動向と事例について情報収集

(2) 幅広い分野への木質バイオマスボイラー等の導入促進（熱利用）

・木質バイオマスエネルギー利用促進協議会　運営委員会（９月）及び全体会（６月、10 月）の開催　（再掲）

・木質バイオマス利用の拡大に向けた取組状況の情報発信と新たな事業者の掘り起こし

→利用拡大に向けて木質バイオマス関係者等との意見交換、講演会の開催

・木質バイオマス燃料の流通等の動向の把握

計画を進めるに当たってのポイント

・高付加価値製品や試設計による木造・木質化の提案ツールの拡充

・SCM による建築用部材の出荷

令和２年度の取り組み状況（D）

３．木材・木製品の高付加価値化の推進（A 材の活用）

(1) 非住宅分野向けの高付加価値製品の開発（チーム・ティンバライズとの連携）

・都市木造ワーキングの活動内容等についてのｗｅｂミーティングを開催（5/29、7/10、9/15）

・高知県内のメンバーによる企画ミーティングを開催（6/4･10･24、路面電車 PJ7/6･30、9/9、1/13）

・高知都市木造ワーキングの開催（8/6、11/12、1/28 予定、3 月ﾘｱﾙ予定）

・都市木造ワーキングによる試作・試設計の実施（年度内予定）

・木造・木質化・木製品のプレゼンツールの充実（既存パンフレットのリバイス、試設計・ＣＧ・動画等による提案用コンテンツの作成）（年度内予定）

(2) 高付加価値製品の販路開拓

・企業訪問･バイヤー商談会等による営業活動（9/23･10/6･15 高知、10/22～23 大阪、11/19 東京　ほか）

４．プラットフォームづくり等による地産・外商体制の強化

(1) TOSAZAI センターを中心とした情報交流の拠点の整備

・こうちエコハウス内（南国市）にプラットホームＭｏｋｕを開設（5/1）

(2) 県内製材工場等の連携による集出荷体制の整備

・県外事業者の展示会に併せて土佐材を出展（4/21、5/13、6/26、7/15、10/15～16･24～25、11/7～8･12･20、12/1～15･12/12）

・県内製品市場との意見交換会を開催（5/23、6/8、7/31、8/3～4、9/8･10、10/1･14･16･19、11/13、12/8）

【新型コロナウイルス感染症による影響】

・土佐材展示会の中止（4/18 岐阜、5/23～24 愛知）

・出展を予定していた県外木材関連イベントの中止（6/3～5 東京、8/8～9･10/10～11 香川、10/25 大阪、10/30～11/1 川崎、11/26～28･2/8～9 東京）

・県外工務店、建築士等との産地商談会の中止（10 件）

(3) 需要にマッチした生産供給体制　（ＳＣＭ：サプライチェーンマネジメント）の確立

・高知県ＳＣＭ情報交換会の開催　２回（10/12, 12/1）

５．森の資源を余すことなく活用

(1) 小規模木質バイオマス発電所の整備（熱電併給）

・木質バイオマス発電施設の稼働状況、燃料収集状況の把握（４半期ごとに調査）

・本山町におけるバイオマス発電施設（６月 FIT 認可）

・新規案件について個別相談（２件）

【新型コロナウイルス感染症による影響】

・木質バイオマスエネルギー利用促進協議会　全体会（６月）については延期（11/17）

(2) 幅広い分野への木質バイオマスボイラー等の導入促進（熱利用）

・木質バイオマスエネルギー利用動向の把握（７月）

・県内ペレット製造量及び流通量の把握（５月）

・熱利用向け木質燃料の安定供給にかかる支援（原木確保：２事業体）

・木質ペレットボイラー導入の支援（１事業体）

【新型コロナウイルス感染症による影響】

・新型コロナ感染症拡大の影響による新たな施設整備計画の中止（１事業体）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

３．木材・木製品の高付加価値化の推進（A 材の活用）

＊新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた取組内容や手法の再検討が必要

(1) 非住宅分野向けの高付加価値製品の開発（チーム・ティンバライズとの連携）

・求める成果の優先順位付け、取捨選択が必要

(2) 高付加価値製品の販路開拓

・社会構造の変化に対応した木材利用（サテライトオフィスの木造・木質化等）の企画・提案の検討

・新規の県内外事業者への提案型営業手法の検討

４．プラットフォームづくり等による地産・外商体制の強化

(1) TOSAZAI センターを中心とした情報交流の拠点の整備

(2) 県内製材工場等の連携による集出荷体制の整備

・製品市場等の意見を踏まえた集出荷方法の具体的検討が必要

５．森の資源を余すことなく活用

・新型コロナウイルス感染症拡大による設備投資への意欲の減退

・近年は、重油価格が安く価格競争力の面から環境への配慮や林業振興のためだけでは、木質バイオマスボイラーの導入が進まない状況

令和３年度の取り組み（予定）

３．木材・木製品の高付加価値化の推進（A 材の活用）

(1) 非住宅分野向けの高付加価値製品の開発（チーム・ティンバライズとの連携）

・都市木造ワーキングでの試作・試設計による開発ラインナップの強化と実物件への提案

・個別プロジェクトの商品化

・木造・木質化のプレゼンツールの充実

(2) 高付加価値製品の販路開拓

・県内外の施主、デベロッパー等への提案

・TOSAZAI センター関西駐在員１名の配置による情報収集・外商活動の強化

４．プラットフォームづくり等による地産・外商体制の強化

(1) TOSAZAI センターを中心とした情報交流の拠点の整備

・TOSAZAI センター及びプラットホーム Moku による製材品等の需要情報の収集・提供

(2) 県内製材工場等の連携による集出荷体制の整備

・製品市場等との勉強会・意見交換会の開催

・新型コロナのダメージの大きな製材工場等の事業継続に向けた伴走支援

(3) 需要にマッチした生産供給体制（ＳＣＭ：ｻﾌﾟﾗｲﾁｪｰﾝﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ）の確立

・ＳＣＭ推進協議会でサプライチェーン全体の最適化に向けた検討

５．森の資源を余すことなく活用

(1) 小規模木質バイオマス発電所の整備（熱電併給）

・木質バイオマスエネルギー利用促進協議会　運営委員会、全体会、講演会の開催

・本山町におけるバイオマス発電施設に関する原木確保状況の確認

(2) 幅広い分野への木質バイオマスボイラー等の導入促進（熱利用）

・木質バイオマスエネルギー利用促進協議会　運営委員会、全体会、講演会の開催（再掲）

・「ゼロカーボン」に向けて、木質バイオマス利用の必要性及び支援策のＰＲ強化

【令和２年度末の目標】

１．ワーキング等による商品開発数（試作及びアイデア数　＝　R2：14（R 元比　＋3）

２．開発商品の提案型営業回数の増加　＝　R2：延べ 60 回（R 元比　＋10 回）

３．企業での採用件数の増加　＝　R2：3 件（R 元比　＋3 件）

４．県内でのセミナー・勉強会の開催回数の増加　＝　R2：15 回（R 元比　＋1 回）

５．県産製材品の県外出荷量の増加　＝　R2：113 千㎥（R 元比　＋9 千ｍ３）

６．ＳＣＭフォーラムにおいて具体化した取組数の増加　＝　R2：1（R 元比　＋1）

７．熱電併給による小規模木質バイオマス発電所数　＝　R2：1 施設（R 元比　＋1 施設）

８．Ｃ・Ｄ材利用量の増加　＝　R2：274 千㎥（R 元比　＋7 千㎥）

【直近の成果】

３．企業での採用件数の増加　：　5 件（12 月末）

４．県内でのセミナー・勉強会の開催回数の増加　：　8 回（12 月末）【対前年同期比 67%】

５．県産製材品の県外出荷量の増加　：　48.4 千 m3（10 月末）【対前年同期比 83%】

産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等

分野：林業分野	戦略の柱： 木材利用の拡大（１）	取組方針：木造建築に精通した建築士等の育成、施主の木材利用に関する理解の醸成

【概要・目的】
これまであまり木材が使われてこなかった非住宅建築物の木造化・木質化に向けて、木造建築に精通した建築士の育成や施主の木材利用への理解の醸成等の取り組みを推進するとともに、ＣＬＴ等の新しい木質建材を活用した建築を促進する。また、県外消費地での展示会や商談会の開催、流通拠点の活用促進と連携等により、県内外、海外への県産木材・木製品の販路拡大を図る。

令和２年度当初計画（P）

１．木造建築に精通した建築士等の育成

(1) 林業大学校でのリカレント教育等による建築士の育成
- 都市部等における実務者講座の開催（東京・大阪：9 月～）
- 首都圏における木造設計集中講座の開催（東京：10 月～）
- 短期課程（リカレントコース）での高度で専門的な講義の実施（通年）
- 隈校長による特別講座及び建築学生向けのサマー・オータムスクールの開催（8 月～11 月）
- 専攻課程（木造設計コース）での高度で専門的な人材の養成（通年）

(2) 全国の建築士関係団体等との連携による建築士の育成
- 日本ＣＬＴ協会とのフォーラム開催（東京 10 月）
- (公社) 日本建築士連合会（一社）東京都建築士会と連携した講習会の開催

(3) 木造建築の設計・技術支援
- 非住宅建築物の設計費の支援（４棟）
- ＣＬＴ建築物の設計費の支援（５棟）

(4) 木造建築のノウハウ収集・普及
- 非住宅木造建築セミナーの開催（1 回：林業活性化推進協議会）
- これまで開発した木製品の普及促進

２．施主の木材利用に関する理解の醸成

(1) 施主の木材利用に関する理解の醸成（経済同友会等との連携）
- 全体セミナーの開催（東京：4、7、2 月）
- 非住宅建築物等の見学会の開催（高知：5 月、秋田：10 月）

(2) CLT 等の普及促進（日本 CLT 協会等との連携）
- フォーラムの開催（２回：東京 10 月(再掲)、高知 12 月）
- 技術研修会の開催（１回：２月）
- 建築事例等を使った現地研修会の開催（５回）
- 県内建築事例を活用したディティール集の作成と配布（10 月完成）

(3) TOSAZAI センター(提案・相談窓口)によるプッシュ型提案
- 非住宅建築用の部材等の県外イベントへの出展
- 施主となる企業、自治体への営業

計画を進めるに当たってのポイント
- 短期間で木造設計に携わる建築士を養成する仕組みづくり
- 都市部等における木造建築の認知度の向上、公開講座等の開催

令和２年度の取り組み状況（D）

１．木造建築に精通した建築士等の育成

(1) 林業大学校でのリカレント教育等による建築士の育成
- 実務者講座（オンライン）の開催（9/4、9/18、10/9、10/30　延べ 104 人）
- 実務者講座（木造建築見学）の開催（高知：11/26～11/27　延べ 14 人）
- 首都圏における木造設計集中講座の開催（東京：10/2、11/6、12/11、2/5　延べ 130 人）
- 木造設計集中講座（木造建築見学）の開催（高知：2/26～2/27(予定)）
- 隈校長特別講義（オンライン 10/23、276 名及び建築学生向け高知：11/3、138 名）の開催
- オータムスクールの開催（9/10～9/12　延べ 21 人）
- 建築学生向け講座（オンライン）の開催(9/19、59 名)

(2) 全国の建築士関係団体等との連携による建築士の育成
- 東京都との協議（7/14）　→東京都の開催はコロナにより中止
- (公社) 建築士会連合会青年委員長会議の高知県での開催（3/13 70 人）（予定）

(3) 木造建築の設計・技術支援
- 非住宅建築物の設計補助（８棟）（予定）　・ＣＬＴ建築物の設計補助（３棟）（予定）
- ＣＬＴ完成研修会の開催（５棟　7/3、１～３月）（予定）
- 市町村営繕担当者会での木造建築の説明（7/31 60 人 高知市オーテピア）

(4) 木造建築のノウハウ収集・普及
- 非住宅木造建築セミナーの開催（11/11 30 人　Web 開催）

２．施主の木材利用に関する理解の醸成

(1) 施主の木材利用に関する理解の醸成（経済同友会等との連携）
- 木材利用推進全国会議 幹事会（ｗｅｂミーティング）の開催（5/25、6/10、9/24）
- 木材利用推進全国会議 運営協議会での活動計画の変更等（6/30、11/16）
- 木材利用推進全国会議によるｗｅｂ動画配信
  （木造建築物：9/28～(第 1 回)、12/8～(第 2～4 回（予定を含む）)、セミナー：10/19～）
- 木材利用推進全国会議　理事会・2020 年度総会及びセミナー（東京：11/20）
- 経済同友会 地方創生委員会・土佐経済同友会・高知県の意見交換会（web 会議 8/7）
- 経済同友会、土佐経済同友会との協働プロジェクト推進委員会（東京：10/20）
- 経済同友会 地方創生委員会の木造建築物視察（香美市・高知市・梼原町：11/11・12）

【新型コロナウイルス感染症による影響】
- 木材利用推進全国会議 全体セミナーの中止（4/24 延期 ⇒ 6/16 中止）

(2) CLT 等の普及促進（日本 CLT 協会等との連携）
- ＣＬＴフォーラムｉｎ高知（12/2　42 名）
- ＣＬＴディティール集の完成（2 月末）
- ＣＬＴ技術研修会の開催（3 月　高知）（予定）
- CLT の土木分野への活用検討会への出席（主催：日本 CLT 協会 7/30、1 月）（予定）
- ２０２５年日本国際博覧会（大阪万博）の会場整備へのＣＬＴ等の木材活用の提案（8/14）
  （ＣＬＴ首長連合、(一社) 日本ＣＬＴ協会の連名）
- ＣＬＴ建築物の施主に対するアンケート調査の実施（12 月～1 月）
- ＣＬＴをはじめとする木造建築物の環境不動産化について政策提言（2 月）予定

【新型コロナウイルス感染症による影響】
- ＣＬＴ ＰＡＲＫ ＨＡＲＵＭＩでの現地イベントを中止し、ＷＥＢによる開催に変更（9 月～）
- ＣＬＴフォーラム（東京）　中止

(3) TOSAZAI センター(提案・相談窓口)によるプッシュ型提案
- 県内企業への営業活動（39 回）
- 県外企業訪問、バイヤー商談会等による営業活動（10/22～23 大阪、11/19 東京）

課題・改善策と今後の取り組み（C、A）

見えてきた課題

＊新しい生活様式を踏まえた新型コロナウイルス感染症拡大防止対策への対応（開催方法・時期・定員）及びアフターコロナにおける需要拡大

１．木造建築に精通した建築士等の育成

(1) 林業大学校でのリカレント教育等による建築士の育成
- 新型コロナウイルス感染症拡大防止対策への対応（オンライン講義等）
- 関西圏における木造建築士育成の仕組みづくり

２．施主の木材利用に関する理解の醸成

(1) 施主の木材利用に関する理解の醸成（経済同友会等との連携）
- 社会構造の変化に対応した木材利用（サテライトオフィスの木造・木質化等）の企画・提案の検討

(3) TOSAZAI センター(提案・相談窓口)によるプッシュ型提案
- 新規の県外事業者への提案・外商手法の検討
- 個別物件ごとの木造、木質化の提案と技術支援
  ＊土木分野での木材利用が少ない

令和３年度の主な取り組み（予定）

１．木造建築に精通した建築士等の育成

(1) 林業大学校でのリカレント教育等による建築士の育成
- オンライン等による実務者講座等の開催
- 大阪での木造設計集中講座の開催
- 隈校長による特別講座及び建築学生向け講座の開催
- 専攻課程（木造設計コース）での高度で専門的な人材の養成

(2) 全国の建築士関係団体等との連携による建築士の育成
- 日本ＣＬＴ協会とのフォーラム開催（東京 10 月）
- (公社) 日本建築士連合会（一社）東京都建築士会と連携した講習会開催

(3) 木造建築の設計・技術支援
- 非住宅建築物、ＣＬＴ建築物の設計補助

(4) 木造建築のノウハウ収集・普及
- 非住宅木造建築セミナーの開催

２．施主の木材利用に関する理解の醸成

(1) 施主の木材利用に関する理解の醸成（経済同友会等との連携）
- 木材利用推進全国会議を通じた木造建築等のＰＲ
  （総会、交流会、セミナー、見学会、ｗｅｂ動画配信等）

(2) CLT 等の普及促進（日本 CLT 協会等との連携）
- ＣＬＴフォーラム、構造・完成研修会の開催
- ＣＬＴ首長連合の総会の開催（7 月　東京）
- 大阪万博の会場整備などへの関西圏でのＣＬＴ等の木材活用の提案
- ＣＬＴの土木分野への活用検討会への出席（主催：日本 CLT 協会）
- ＣＬＴ等非住宅建築物のモニタリング調査の実施（林業活性化推進協議会）

(3) TOSAZAI センター(提案・相談窓口)によるプッシュ型提案
- 県外イベントへの出展
- 個別物件に対する木造・木質化の提案や、専門家によるアドバイスの実施
- アフターコロナにおける需要拡大に向けた木材利用の提案
  → 施主となる企業、自治体への営業（公共事業での木材利用のＰＲ）
  ※当面は、県内及び交流がある県外企業等を中心に営業し、段階的に都市部や新規顧客への営業を拡大

(4) 土木分野での木材利用の促進

【令和２年度末の目標】

1. 県外建築実務者向け講座受講者数（累計）　＝　R2：170 人（R 元比　＋170 人）
2. 建築技術関連セミナーへの参加者数　＝　R2：700 人（R 元比　＋34 人）
3. 木造建築設計への提案・設計支援を行った物件数　＝　R2：19 件（R 元比　＋12）
4. 建築関係企業等(設計事務所、建設業、自治体)への営業回数の増加　＝　R2：延べ 90 回（R 元比　＋10 回）
5. 県内外でのセミナー・現地研修会の開催回数の増加　＝　R2：16 回＊参加企業数延べ 90 社（R 元比　＋1 回（＋20 社））
6. ＣＬＴを活用した建築物の完成棟数　＝　R2：31 棟（R 元比　＋7 棟）
7. 施主となる企業への営業回数の増加　＝　R2：60 回（R 元比　＋10 回）

【直近の成果】

1. 県外建築実務者向け講座受講者数（累計）　：184 人　（12 月末時点）【対前年同期比 171%】
2. 建築技術関連セミナーへの参加者数　：99 人（12 月末時点）【対前年同期比 21%】
3. 木造建築設計への提案・設計支援を行った物件数　：　11 棟（12 月末時点）【対前年同期比 220%】
4. 建築関係企業等(設計事務所、建設業、自治体)への営業回数の増加　：　24 回（11 月末時点）
5. 県内外でのセミナー・現地研修会の開催回数の増加　：　14 回（12 月末時点）【対前年同期比 108%】
6. ＣＬＴを活用した建築物の完成棟数　：　1 棟（11 月末時点）)【累計 27 棟】
7. 施主となる企業への営業回数の増加　：　39 回（11 月末時点）

分野：林業分野	戦略の柱： 木材利用の拡大（２）	取組方針：マーケティング戦略の強化

【概要・目的】
これまであまり木材が使われてこなかった非住宅建築物の木造化・木質化に向けて、木造建築に精通した建築士の育成や施主の木材利用への理解の醸成等への取り組みを推進するとともに、ＣＬＴ等の新しい木質建材を活用した建築を促進する。また、県外消費地での展示会や商談会の開催、流通拠点の活用促進と連携等により、県内外、海外への県産木材・木製品の販路拡大を図る。

令和２年度当初計画（P）

３．マーケティング戦略の強化

(1) 非住宅建築物の木造化・木質化の推進（経済同友会等との連携）
- 全体セミナーの開催（東京：4、7、2 月）
- 非住宅建築物等の見学会の開催（高知：5 月、秋田：10 月）

(2) 県産材を活用した木造住宅建築の支援
- 県内外の県産材使用住宅への助成
- 住宅分野への JAS 製材品の促進
- テレビ番組による情報発信（年間 24 回）
- もくもくエコランドへの出展（10 月 31 日,11 月 1 日）

(3) 流通拠点及び土佐材パートナー企業への販路の拡大
- 流通拠点での土佐材の販売（8,500 ㎥/年）
- 土佐材パートナー企業との意見交換会、非住宅部材等の提案

(4) 海外への販売促進
- 木材輸出の促進に向けたセミナーの開催
- 海外展示会（台湾）への出展

計画を進めるに当たってのポイント
- 流通拠点及び土佐材パートナー企業との連携

令和２年度の取り組み状況（D）

３．マーケティング戦略の強化

(1) 非住宅建築物の木造化・木質化の推進（経済同友会等との連携）※２（１）の再掲
- 木材利用推進全国会議 回幹事会（ｗｅｂミーティング）の開催（5/25、6/10、9/24）
- 木材利用推進全国会議 運営協議会での活動計画の変更等（6/30、11/16）
- 木材利用推進全国会議によるｗｅｂ動画配信
  （木造建築物：9/28～(第 1 回)、12/8～(第 2～4 回（予定を含む）)、セミナー：10/19～）
- 木材利用推進全国会議　理事会・2020 年度総会及びセミナー（東京：11/20）
- 経済同友会 地方創生委員会・土佐経済同友会・高知県の意見交換会（web 会議 8/7）
- 経済同友会、土佐経済同友会との協働プロジェクト推進委員会（東京：10/20）
- 経済同友会 地方創生員会の木造建築物視察（香美市・高知市・梼原町：11/11・12）

【新型コロナウイルス感染症による影響】
- 木材利用推進全国会議 全体セミナーの中止（4/24 延期 ⇒ 6/16 中止）

(2) 県産材を活用した木造住宅建築の支援
- 住宅助成事業の説明会の開催（4 月 3,7,9 日）（8 名）
- 住宅助成事業の申込
  - 県内 ： 295 戸　12 月末現在　（R 元:344 戸 対前年同月比 86%）
  - 県外 ： 160 戸　12 月末現在　（R 元:164 戸 対前年同月比 98%）
- ぷらっとホーム MOKU（木と人出会い館）を活用した木造住宅等木の良さの情報発信、住宅相談の実施（来館者数 12 月末現在 595 名）
- テレビ番組による情報発信の開始（4 月～）

(3) 流通拠点及び土佐材パートナー企業への販路の拡大
- 木製品工業連合協同組合 三役会での意見交換の実施（5/14）
- 土佐材パートナー企業との意見交換会（山口 6/24、鹿児島 7/1～3、高松 7/28）
- 新たな土佐材パートナー企業候補との産地商談会（高知 10/20～21）

【新型コロナウイルス感染症による影響】
- 土佐材パートナー企業との意見交換会（8/28 大阪、9/10 東京）の中止、web 開催の個別調整

(4) 海外への販売促進
- ＪＥＴＲＯ高知と連携したセミナー開催のためのミーティング（4/8、6/30）
- 台湾建築建材展(12/10～13)に向けた出展予定者ミーティング（7/8）
- ＪＥＴＲＯ高知主催による木材輸出促進セミナーの開催（8/20）

【新型コロナウイルス感染症による影響】
- 土佐材流通促進協議会（輸出部会）の中止（4/9）
- メゾン・エ・オブジェ（フランス パリ）の中止（9/4～8）
- 台湾国際建築建材展の中止（12/10～13）

課題と令和３年度の取り組み（C、A））

見えてきた課題

＊新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた取組内容や手法の再検討が必要

３．マーケティング戦略の強化

(1) 非住宅建築物の木造化・木質化の推進（経済同友会等との連携）
- 社会構造の変化に対応した木材利用（サテライトオフィスの木造・木質化等）の企画・提案の検討

(3) 流通拠点及び土佐材パートナー企業への販路の拡大
- 新型コロナウィルス感染症への高知県の対応の目安を考慮した営業活動の実施

(4) 海外への販売促進
- 輸出（予定）先における新型コロナの影響に関するイベントや渡航等の情報収集が必要

令和３年度の取り組み（予定）

３．マーケティング戦略の強化

(1) 非住宅建築物の木造化・木質化の推進（経済同友会等との連携）
- 木材利用推進全国会議を通じた木造建築等のＰＲ
  （総会、交流会、セミナー、見学会、ｗｅｂ動画配信等）

(2) 県産材を活用した木造住宅建築の支援
- 住宅助成事業の実施
- 住宅分野への JAS 製材品の利用増
- ぷらっとホーム MOKU（木と人出会い館）を活用した木造住宅等木の良さの情報発信
- テレビ番組による情報発信

(3) 流通拠点及び土佐材パートナー企業への販路の拡大
- 土佐材パートナー企業との意見交換会の開催、非住宅部材等の提案
- 県外イベントへの出展及び商談会の開催
  ※訪問先・開催地の新型コロナウイルス感染症のリスクを踏まえて判断
  ※新たに配置する TOSAZAI センター関西駐在による取り組みの強化

(4) 海外への販売促進
- 土佐材流通促進協議会（輸出部会）の開催
- ＪＥＴＲＯとの連携による木材輸出の促進に向けたセミナーの開催
- ＩＮＡＰ唐津（韓国）・国際建築建材展（台湾）への出展
  ※開催地の新型コロナウイルス感染症のリスクを踏まえて判断

【令和２年度末の目標】

1．流通拠点、土佐材パートナー企業、施主となる企業への営業回数の増加　＝　R2：150 回（Ｒ元比　＋15 回）
2．戸建て住宅の木造率　＝　R2：全国平均以上（R 元　92.9%（全国：90.3%）
3．県外流通拠点における県産製材品の取扱量の増加　＝　R2：8.5 千㎥（R 元比　＋0.5 千㎥）
4．県産材製品の輸出量　＝　R2：2.4 千ｍ３（R 元比　＋0.2 千㎥）

【直近の成果】

1．流通拠点、土佐材パートナー企業、施主となる企業への営業回数の増加　：741 回（11 月末）【対前年同期比 144%】
3．県外流通拠点における県産製材品の取扱量の増加　：　6,218 ㎥（11 月末）【対前年同期比 114%】
4．県産材製品の輸出量　：　1,049 ㎥（11 月末）【対前年同期比 79%】

分野：林業分野	戦略の柱： 担い手の育成・確保	取組方針：林業大学校の充実・強化

【概要・目的】
平成 30 年 4 月に本格開校した林業大学校において、林業現場で即戦力となる人材の育成（基礎課程）及び次世代の林業・木材産業界を牽引していく高度で専門的な人材の育成（専攻課程）する。また、既に林業や建築設計業務を実践している方などのスキルアップ（短期課程）を図るとともに、都市部での実務者講座の開催など木材需要をけん引する木造設計士を短期間に養成する仕組みづくりに取り組む。

令和２年度当初計画（P）

１．林業大学校の充実・強化
(1)　リカレント教育の更なる充実強化
（質の高い教育の提供）
・短期課程（リカレントコース）での高度で専門的な講義の実施（通年）
・市町村林業職員向け研修の実施（5 月～）
（開かれた学校づくりの推進）
・年間を通じた広報活動の充実強化（通年）
・運営委員会及び地域懇談会の開催
・経済同友会等との連携した講座の開催（2 月）
・地元大学等との共通講座の検討（5 月～）
(2)新たな木造設計士育成の仕組みづくり
（質の高い教育の提供）
・都市部等における実務者講座の開催（東京・大阪：9 月～）
・首都圏における木造設計集中講座の開催（東京：10 月～）
・短期課程（リカレントコース）での高度で専門的な講義の実施（通年）【再掲】
・隈校長による特別講座及び建築学生向けのサマー・オータムスクールの開催（8 月～11 月）
・専攻課程（木造設計コース）での高度で専門的な人材の養成（通年）
(3)　研修生確保対策の強化
（優秀な人材の確保）
・移住対策等と連携した入校生の確保
・年間を通じた広報活動の充実強化（通年）【再掲】
・都市部等における認知度の向上、公開講座等の開催（東京・大阪：9 月～）
・学校等訪問による林業大学校 PR（6 月～）
（質の高い教育の提供）
・即戦力となる人材の育成（基礎課程・通年）
・中核を担う人材の育成（専攻課程・通年）
（県内事業体への就業促進・定着率の向上）
・インターンシップ等による細やかな就業支援（7 月～2 月）
・林業労働力確保支援センターと連携したきめ細かな就業支援（雇用計画情報収集、事業体とのマッチング・通年）
・林業事務所等と連携した修了生のフォローアップの強化（通年）
・卒業生の組織化及び人的ネットワークの構築

計画を進めるに当たってのポイント
１．林業大学校の充実・強化
・社会人の学び直しプログラムの提供
・短期に木造設計士を養成する仕組みづくりの構築
・都市部等における認知度の向上、公開講座等の開催
・入校生の確保に向けた関係機関との連携強化
・県内事業体等への確実な就業支援
・林業事務所と連携した修了生のフォローアップ体制の強化
・林業大学校の発信力の強化（広報活動の強化、公開講座の充実）
・運営委員会及び地域懇談会の開催
・卒業生の組織化及び人的ネットワークの構築

令和２年度の取り組み状況（D）

１．林業大学校の充実・強化
(1)　リカレント教育の更なる充実強化
（質の高い教育の提供）
・短期課程研修の実施(97 講座、1992 人(見込)(対前年度比　2%増、(H31:97 講座、1947 人)
・市町村林務担当職員研修の実施（中央西管内 8/4、11/27、須崎管内 9/25、中央東管内 12/15 安芸管内 12/23、2/25(予定)、調整中：嶺北管内、幡多管内　延べ 45 人）
（開かれた学校づくりの推進）
・募集要項、学校案内、ポスター等の作成・発送（6 月～）
・新聞広告（6/28、10/19）、テレビＣＭ、ラジオ、web 広告（6～7 月、8～9 月、10～11 月）、web 広告のみ（1～2 月）、駅貼り広告（9～11 月）
・運営委員会の開催（8/28）、地域懇談会の開催（2 月(予定)）
・高知工科大学、大阪市立大学との協定締結に向けた取り組み
(2)新たな木造設計士育成の仕組みづくり
（質の高い教育の提供）
・実務者講座（オンライン）の開催（9/4、9/18、10/9、10/30　延べ 104 人）
・実務者講座（木造建築見学）の開催（高知：11/26～11/27　延べ 14 人）
・首都圏における木造設計集中講座の開催（東京：10/2、11/6、12/11、2/5　延べ 130 人）
・木造設計集中講座（木造建築見学）の開催（高知：2/26～2/27(予定)）
・隈校長特別講義（オンライン 10/23、276 名及び建築学生向け高知：11/3、138 名）の開催
・オータムスクールの開催（9/10～9/12　延べ 21 人）
・建築学生向け講座（オンライン）の開催(9/19、59 名）
(3)　研修生確保対策の強化
（優秀な人材の確保）
・隈校長特別講義（10/23、11/3）、実務者講座（9/4、9/18、10/9、10/30、11/26～11/27）、木造設計集中講座（10/2、11/6、12/11、2/5、2/26～2/27(予定)）、建築学生向け講座（9/10～9/12、9/19）の開催
・学校進路ガイダンスへの参加（高知北高 5/17､20、伊野商 6/13、10/22、高知農高 11/17）
・県内高校個別訪問（安芸桜ケ丘他 39 校 6/2～7/27）
・施設見学受入（県立城山高校 10/21、２年生 36 名及び高知大学 10/25、１年生 100 名）
・オープンキャンパスの開催（7/18･19、参加者名（申込者 50 名、同伴者 27 名））（対前年度比 7%増、参加者 72 名（申込者 41 名、同伴者 31 名））
・こうちフォレストスクールへの参加（高知 8/30、10/4、オンライン 9/6、9/12、9/13、9/26、10/3、10/11）【再掲】
・森林の仕事ガイダンスへの参加(名古屋 9/27、大阪 10/10、東京①11/3、東京②1/30)【再掲】
（質の高い教育の提供）
・基礎課程入校生 19 名
・専攻課程入校生 25 名（森林管理 11 名、林業技術 9 名、木造設計 5 名）

（県内事業体への就業促進・定着率の向上）
・インターンシップの開催(第１回 8/24～9/4、第２回 10/12～10/23、第３回 11/16～11/27、第４回（基礎課程）1/25～2/5　受入事業体[林業]40 社、[建築設計]14 社
・就業ガイダンス開催(7/11、参加事業体[林業]35 社、[建築設計]7 社)
・インターンシップ先の情報提供(8 月、9 月、11 月、12 月)
・令和元年度卒業生の就労状況聞き取り（5/8）
・卒業生と基礎課程研修生との意見交換（6/15）
・卒業生就業先訪問（6/16、6/22、7/31、8/31、9/3、9/14）
・同窓会名簿の作成(8 月)及び会報の発行（12 月）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題
１．林業大学校の充実・強化
(1)　リカレント教育の更なる充実強化
・新型コロナウイルス感染症拡大防止対策への対応（3 密の回避・定員・オンライン講義の検討）
・スマート林業の推進等施策課題への対応
（開かれた学校づくりの推進）
・地元大学、関西圏の建築系学校との連携
(2)新たな木造設計士育成の仕組みづくり
・新型コロナウイルス感染症拡大防止対策への対応（オンライン講義等）
・関西圏における木造建築士育成の仕組みづくり
(3)　研修生確保対策の強化
（優秀な人材の確保）
・専攻課程木造設計コースの研修生確保
・新型コロナウイルス感染症拡大防止対策への対応（Web 広告等の活用・オープンキャンパス、相談会等学校行事のオンライン化による対応）
（質の高い教育の提供）
・新型コロナウイルスの影響による講義の再調整
（県内事業体への就業促進・定着率の向上）
・修了生フォローアップ体制の確立、同窓会組織の活性化

令和３年度の取り組み（予定）
１．林業大学校の充実・強化
(1)　リカレント教育の更なる充実強化
（質の高い教育の提供）
・オンライン講座の開催
・短期課程（リカレントコース等）でのスマート林業など高度で実践的な講義の実施
（開かれた学校づくりの推進）
・地元大学等との共通講座の開催､関西圏建築系大学等との連携講座の実施
(2)新たな木造設計士育成の仕組みづくり
（質の高い教育の提供）
・オンライン等による実務者講座等の開催
・大阪での木造設計集中講座の開催
・隈校長による特別講座及び建築学生向け講座の開催
・専攻課程（木造設計コース）での高度で専門的な人材の養成
(3)　研修生確保対策の強化
（優秀な人材の確保）
・オンラインによるオープンキャンパスや相談会の開催
・移住対策等と連携した入校生の確保
・年間を通じた広報活動の充実強化（通年）【再掲】
・都市部等における認知度の向上、公開講座等の開催

（質の高い教育の提供）
・即戦力となる人材の育成（基礎課程・通年）
・中核を担う人材の育成（専攻課程・通年）
・新しい生活様式など社会変化に対応した講義の実施
（県内事業体への就業促進・定着率の向上）
・同窓会ネットワークを活用したフォローアップ
・林業労働力確保支援センター等と連携したフォローアップ

令和２年度当初計画（P）	令和２年度の取り組み状況（D）	課題と令和３年度の取り組み（C、A）
	【新型コロナウイルス感染症による影響】 （休校・学校行事中止等措置） ・入校式(4/18)を中止、5/13 まで休業し 5/14 から通常授業開始 ・短期課程では、リカレントコースの受け入れ中止（16 講座）、及び小規模林業向けコースなど 6 講座中止、1 講座延期、10 講座縮小、建築学生向け集中講座サマースクール(8/18～8/20)中止、木造設計集中講座（東京での木造建築見学）の中止、経済同友会連携講座の中止 （オンライン化による対応） ・基礎課程、専攻課程：一人 1 台パソコンによる自宅学習（4/21～5/13） ・短期課程（オンラインに変更）：建築実務者講座（9/4、9/18、10/9、10/30）、隈校長による特別講義（東京 10/23）、建築学生向け講座(9/19)、県林業技術職員向け研修（6/29、7/3、7/20、8/19、10/9） （施設見学等） ・アグリウオッチングによる施設見学（12/13、県内県立高校生 12 名）の中止 ・大阪市立大学建築学科の林業体験（9/15～9/17）、幡多農業高校進路ガイダンスの中止	

【令和２年度末の目標】

林業大学校修了生の県内就職者数　＝　R2(H27～R2 累計)111 人(R2 の県内就職者数 27 人)

【直近の成果】

林業大学校修了生の県内就職者数　：　(H27～R 元 累計)84 人(R 元の県内就職者数 14 人(R 元修了生(基礎課程 20 人は専攻課程へ進学)))

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野：林業分野	戦略の柱： 担い手の育成・確保	取組方針：きめ細やかな担い手の育成・確保の強化

【概要・目的】

また、林業労働力確保支援センターとの連携により雇用情報の収集や提供を行うとともに、フォレストスクールや就職相談会、林業体験教室などの開催により、就業希望者と林業事業体とのマッチングを図り就業までを支援する。併せて、移住施策との連携や小規模林業の活動を応援することにより担い手の育成・確保を図る。

令和２年度当初計画（P）

１．きめ細かな担い手の育成・確保の強化

(1)女性就業者の確保
- 労働力確保支援センターと年間活動計画の打ち合わせ（４月）
- 高校の進路担当と卒業予定者の林業就業に関して意見交換、フォレストスクールや体験教室等のＰＲ（７月）
- 林業就業ガイダンスの開催（高知市）（７月、11 月）
- こうちフォレストスクールの開催（８～10 月：高知、東京、大阪）
  ※東京会場で開催する４回のうち１回は女性限定
- 高校生対象の技術研修（8 月）
- 森の仕事ガイダンスへの参加（９～11 月：名古屋、大阪、東京、福岡）
- 林業体験ツアーの開催（11 月、２月）
- こうち林業就業個別相談会の開催（２月）

(2) 移住希望相談者に向けた各種相談会の開催
- 担い手・人材確保担当者定例会への出席（６月）
- 高知暮らしフェアへの参加（6 月：東京・大阪、９月：名古屋、11 月：東京・大阪）
- 高知就職・転職フェアへの参加（６月：東京・大阪、11 月：東京）
- 林業体験ツアーの開催（11 月、２月）
- こうち林業就業個別相談会（２月：東京・大阪）への参加

(3) 小規模林業の推進
- 小規模林業推進協議会ホームページ運用保守等委託（４月）
- 会長及び林業事務所との打ち合わせ（５月）
- 各地区の協議会副会長との打ち合わせ（６月）
- 小規模林業推進協議会の開催（７月、10 月、２月）
- 小規模林業推進協議会の会報発行、ＨＰ掲載（８月、11 月、３月）

計画を進めるに当たってのポイント

１．きめ細かな担い手の育成・確保の強化
- 女性の雇用に向けた情報収集や経営者への意識の醸成を図る。

令和２年度の取り組み状況（D）

１．きめ細かな担い手の育成・確保の強化

(1)女性就業者の確保
- 高校の進路担当と卒業予定者の林業就業に関して意見交換、フォレストスクールや体験教室のＰＲ（6/2～6/26）
- こうちフォレストスクールの開催［開催回数：８回、参加者：70 人（女性 21 人）］
  高知会場：24 人（女性３人）（8/30、10/4）
  オンライン開催：46 人（女性 18 人）（9/6、9/12、9/13、9/26、10/3、10/11）
  ※9/13 は女性参加者限定回（10 人）
- 高校生対象の技術研修［開催回数：３回、参加者：40 人（女性５人）］
  8/5～8/7(幡多農 10 人)、8/17～21(高知農 20 人（女性２人）、8/24～28(窪川、檮原、太平洋 10 人（女性３人）
- 森林の仕事ガイダンスへの参加［開催回数：４回（未実施１）、参加者：56 人（女性 14 人）］
  9/27：名古屋 14 人（女性４人）、10/10：大阪 18 人（女性５人）、11/3：東京 24 人（女性５人）、１月：東京（予定）
- こうち林業就業個別相談会の開催（東京・大阪：２月（予定））
- 林業体験ツアーの開催：11/21～23：嶺北地域４人（女性１人）、２月（予定）
- 林業労働力確保支援センターとの定期打ち合わせ（6/5、10/12、12/1）

【新型コロナウィルス感染症による影響】
- 林業労働力確保支援センターと新型コロナ感染症の影響に伴う今後のスケジュールの見直し及び実施方法の検討（6/5）
- 林業就業ガイダンス（７/11）の開催（林業大学校生のみで開催）
- こうちフォレストスクールの東京・大阪会場はオンラインによる開催に切り替え
- 林業大学校短期課程の林業女子関連企画中止（Ｒ元:ﾄｰｸｾｯｼｮﾝ「林業女子のキャリア論」）

(2)移住希望相談者に向けた各種相談会の開催
- 担い手・人材確保担当者定例会への参加（6/12）
- 高知暮らしフェアへの参加：オンライン（9/12）、バーチャル会場（大阪 11/29、東京 12/13）林業相談者２人

【新型コロナウィルス感染症による影響】
- 高知暮らしフェア・高知就職・転職フェアの延期、オンライン開催への切り替え
  ※オンライン高知就職・転職フェアは企業参加のみのため不参加

(3)小規模林業の推進
- 小規模林業推進協議会ホームページ運用保守等委託（4/1）
- 小規模林業総合支援事業交付決定
  （佐川町 5/27、仁淀川町 5/29、本山町 8/7、いの町 9/3、宿毛市 9/25）
- 小規模林業アドバイザー派遣等事業交付決定（4/1）
- 活動内容アンケート実施（8/3）
- 小規模林業推進協議会通常総会及び第１回協議会（9/4：高知青少年の家）
- 小規模林業推進協議会の開催（2 月（予定））
- 小規模林業推進協議会の会報発行、ＨＰ掲載（12 月、3 月（予定））

【新型コロナウィルス感染症による影響】
- 協議会の開催場所について、ガイドラインを満たす広い会場に変更
- 第２回小規模林業推進協議会（11 月）を中止

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．きめ細かな担い手の育成・確保

(1) 女性就業者の確保
- 本年度認定事業体 84 事業体を対象に実施した「女性の雇用に関するアンケート」の結果（69 事業体回答、回答率 82%）
  - 現在雇用している：９事業体（13%）
  - 今後検討、興味がある：23 事業体（33%）
  - 雇用は考えていない：37 事業体（54%）
  ⇒半数以上の事業体が雇用を考えていない

(2) 移住希望相談者に向けた各種相談会の開催
- 新型コロナ感染症の影響による各種イベントの開催方法等の検討
- 山での生活や暮らしの状況等に関する情報が少ない

(3) 小規模林業の推進
- 会発足後６年目（設立:H27.１月）となり、会員は増加しているが、活発に活動している会員がいる一方、活動休止状態の会員も増えており、全体的な活動状況の把握が出来ていない

令和３年度の取り組み（予定）

１．きめ細かな担い手の育成・確保

(1) 女性就業者の確保
- 事業体の経営者に対して女性の雇用に関する理解と関心を深めるため、先進事例等を学ぶための研修会を開催

(2) 移住希望相談者に向けた各種相談会の開催
- 新型コロナウィルス感染症の影響を見ながら、リアル、バーチャル等臨機応変に開催方法を見直し、中止とならないように対応していく。
- Ｒ２（９月補足）で製作した移住者の生活状況を紹介するＰＲ動画の積極的な活用

(3) 小規模林業の推進
- 会員の活動状況の把握を行うとともに、協議会のあり方や補助事業の実施方法等について検討し、必要に応じて見直しを行う。また、県東部地域の会員が少ないため、会員を増やす取り組みの支援を行っていく

【令和２年度末の目標】

１．こうちフォレストスクールへの女性参加者　＝　R2：9 人（H30 比　＋1 人）
２．林業分野へのＵＩターン新規就業者数　＝　R2：13 人以上（H28～30 平均比　＋1 人）
３．小規模林業推進協議会の会員数　＝　R2：535 人（H30 比　+16 人）

【直近の成果】

１．こうちフォレストスクールへの女性参加者　：　21 人（12 月末）【対前年同期８人】
２．林業分野へのＵＩターン新規就業者数　：　10 人（12 月末）【対前年同期７人】
３．小規模林業推進協議会の会員数　：　569 人（12 月末）【対前年同期 543 人】

産業成長戦略の上半期の進捗状況等

分野：林業分野	戦略の柱： 担い手の育成・確保	取組方針：事業体の経営基盤の強化

【概要・目的】
林業事業体が安定的に経営を継続できる意欲と能力を備えた組織に変わるとともに、これを支える人材を育成するため、事業体に対する指導及び研修を実施するとともに、原木生産の担い手である民間事業体の施業の集約化を的確に進めるため、森林施業プランナーの育成を働きかけ、経営基盤となる施業地の集約化を主体に進めていく事業体数を増やしていく。また、林業事業体の経営状況の好転による計画的な雇用と新規就業者の定着率を向上させるため、就労環境の改善や経営の安定化に取り組む認定事業体の雇用改善計画の着実な実行により労働環境の改善を図る。

令和２年度当初計画（P）

１．事業体の経営基盤の強化

(1)［新規］事業戦略の策定による経営改善の推進
・事業戦略の策定を希望する林業事業体の公募５社（４～５月）
・事業戦略策定等支援業務　プロポーザルによる委託業者選定（６月）
・事業戦略策定事業体との面談（７～９月）
・事業戦略の策定（12 月）
・事業戦略の実践（１月～３月）
・事業戦略報告会の開催（３月）

(2)林業事業体における経営基盤の強化と就労環境の改善
・雇用管理改善推進アドバイザーによる事業体の指導（通年）
・雇用改善計画の進捗管理と新規策定の指導（労確センターとの連携）（通年）
・雇用管理研修会の開催（３月）

(3)森林施業プランナーの育成
・森林施業プランナー養成研修（林業大学校短期課程（８月～12 月））
・プランナー協会認定特別試験の実施（二次 10～12 月、一次３月）

計画を進めるに当たってのポイント

１．事業体の経営基盤の強化
・個々の事業体に応じた個別指導体制の強化

令和２年度の取り組み状況（D）

１．事業体の経営基盤の強化

(1)［新規］事業戦略の策定による経営改善の推進
・事業戦略の策定を希望する林業事業体の決定：５社（5/28）
・事業戦略策定等支援業務　プロポーザルによる委託業者選定（6/15）応募３社
・選定された業者と契約、今後の進め方等について打ち合わせ(7/16)
・上記５社の現況調査（7～10 月）
・現況調査報告書作成（10 月：2 社、11 月：3 社）
・雇用管理研修会において改善状況等報告（2/9：講師 NBC）
・５社による勉強会の開催（3/5（予定））

【新型コロナウイルス感染症による影響】
・プロポーザル審査会：5/25→6/15 に延期し Web 開催

(2)林業事業体における経営基盤の強化と就労環境の改善
・雇用管理改善推進アドバイザーによる林業事業体の改善計画の進捗状況確認
（6～11 月：認定事業体 84 社中、77 社訪問済み）
・雇用改善計画の更新予定事業体への指導（6～11 月、9 社中 9 社訪問）
・雇用改善計画の事前審査、認定（6 月：4 社、7 月：1 社、9 月：1 社）
・第６次「林業労働力の確保の促進に関する基本計画」の策定（3 月（予定））
【新型コロナウイルス感染症の影響】
・原木生産等についての影響調査【再掲】
林業事業体　(4/9,10,30,5/14,6/3,10,7/2,8/25,10/30,12/1)
森林組合（4/2,4/3、4/9、4/10、4/13、4/30、5/2、5/11、6/9、7/16、9/3,11/13,12/7）
・必要に応じて社労士等の専門家対応ができるよう体制を整え、認定事業体に通知

(3)森林施業プランナーの養成
・新型コロナウイルス感染症の影響等について関係機関との打ち合わせ（林業大学校、労確センター）（6 月）
一次試験：9/6（１名受験・Ｒ元研修受講者）
一次研修：8/21、8/27、9/15、10/2、11/12、12/8(定員 10 名に対し申込者７名)Ｒ3 受験
二次研修：8/4、8/25、9/24（定員 10 名に対し申込者 10 名）
二次試験：11/27（７名受験）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．事業体の経営基盤の強化
(1)事業戦略の策定による経営改善の推進
・信頼関係の早期構築及び現場の都合に合わせた日程調整
(2)林業事業体における経営基盤の強化と就労環境の改善
・新型コロナウイルス感染症の事業活動への影響
・風通しの良い魅力的な職場づくり
(3)森林施業プランナーの養成
・受験者数の減少

令和３年度の取り組み（予定）

１．事業体の経営基盤の強化
(1)事業戦略の策定による経営改善の推進
・事業の推進が生産ロスにつながらないよう、各事業体の都合に合わせる形で日程を調整。また、コロナの状況によってはリモート対応も早期に検討
(2)林業事業体における経営基盤の強化と就労環境の改善
・雇用管理改善アドバイザーによる事業体の課題の抽出及び改善指導
・新型コロナウィルス感染症の経営への影響を聞き取り、必要に応じて社労士等の専門家を派遣し経営指導を実施
・雇用管理研修会を開催し、先進事例等について紹介を行い理解と関心を深めてもらう。（対象：雇用管理者）
・労確基本計画の周知

(3)森林施業プランナー及び森林経営プランナーの育成
・施業プランナー養成研修の開催及び経営プランナー研修への参加支援
・プランナー活動のＰＲ

【令和２年度末の目標】

１．事業戦略を策定した事業体数　＝　R2：5 事業体（H30 比　＋5 事業体）
２．雇用改善計画認定事業体数　＝　R2：86 事業体（H30 比　＋3 事業体）
３．森林施業プランナーがいる雇用改善計画認定事業対数　＝　R2：53 事業体（H30 比　＋5 事業体）

【直近の成果】

２．雇用改善計画認定事業体数　：　84 事業体（12 月末）【対前年同期：82 事業体】
３．森林施業プランナーがいる雇用改善計画認定事業体数　：　50 事業体（12 月末）【対前年同期：48 事業体】

林業分野の施策の展開　～山で若者が働く、全国有数の国産材産地～

分野を代表する目標

木材・木製品製造業出荷額等
出発点（H30）　214億円　⇒　４年後（Ｒ５）228億円　⇒　10年後（R11）236億円

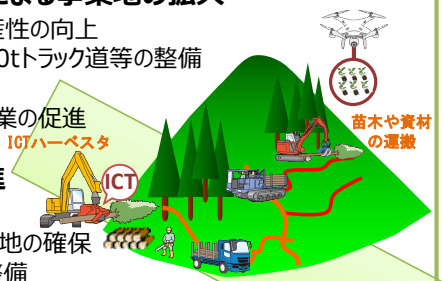
原木生産量
出発点（H30）64.6万m3　⇒　現状（R元）67.1万m3　⇒　４年後（Ｒ５）79.6万m3　⇒　10年後（R11）85万m3
※6年後のR7年に85万㎥を達成

構築した川上から川下までの仕組みを生かして、木材生産・流通を最適化

川上　柱１　原木生産の拡大

（１）労働生産性の向上による事業地の拡大

・作業システムの改善による生産性の向上
　高性能林業機械の導入、10tトラック道等の整備
　作業システムの改善
拡 ICT等を活用したスマート林業の促進



（２）皆伐と再造林の促進

・皆伐の促進
　林地台帳等を活用した施業地の確保
　皆伐に必要な作業道等の整備
　流通・加工事業体との連携強化
・再造林の促進
　地域ぐるみでの再造林推進の取り組みを強化
　再造林への支援と低コスト育林の推進
　花粉対策苗等の生産体制の強化
新 持続可能な森づくりの推進

（３）施業集約化の強化

・森の工場の拡大・推進
拡 森林資源情報の高度化及び活用
　施業の集約化を促進
・間伐の推進

川中　柱２　木材産業のイノベーション

（１）高品質な製材品の供給体制の整備

・需要に応じた製品供給力の強化・高品質化
拡 製材加工の共同化・協業化等の促進
・乾燥機等の施設整備への支援（JAS対応）

（２）製材事業体の生産・経営力の強化

・事業戦略の策定・実践による経営改善の推進
・経営人材の育成に向けたアドバイザー派遣
・既存製材工場の労働力確保対策の実施

（３）木材・木製品の高付加価値化の推進（A材の活用）

・非住宅分野向けの高付加価値製品の開発
　（チーム・ティンバライズとの連携）
・高付加価値製品の販路開拓

（４）プラットフォームづくり等による地産・外商体制の強化

・TOSAZAIセンターを中心とした情報交流の拠点の整備
・県内製材工場等の連携による集出荷体制の整備
・需要にマッチした生産供給体制（SCM：サプライチェーンマネジメント）の確立

（５）森の資源を余すことなく活用

・小規模木質バイオマス発電所の整備（熱電併給）
・幅広い分野への木質バイオマスボイラー等の
　導入促進（熱利用）

サプライチェーン
マネジメントの構築

川下　柱３　木材利用の拡大（建築士等への戦略的アプローチ）

（１）木造建築に精通した建築士等の育成

・林業大学校でのリカレント教育等による建築士の育成
・全国の建築士関係団体等との連携による建築士の育成
・木造建築の設計・技術支援
・木造建築のノウハウ収集・普及

（２）施主の木材利用に関する理解の醸成

・施主の木材利用に関する理解の醸成（経済同友会等との連携）
拡 CLT等の普及促進（日本CLT協会等との連携）
・TOSAZAIセンター(提案・相談窓口)によるプッシュ型提案

（３）マーケティング戦略の強化

・非住宅建築物の木造化・木質化の推進（経済同友会等との連携）
・県産材を活用した木造住宅建築の支援
・流通拠点及び土佐材パートナー企業への販路の拡大
・海外への販売促進

新（４）関西圏での木材利用に関する提案の強化

・TOSAZAIセンターに関西駐在員を配置
・万博・ＩＲ関連施設への土佐材利用の提案

担い手　柱４　担い手の育成・確保

（１）林業大学校の充実・強化

拡 リカレント教育の更なる充実強化
拡 新たな木造建築士育成の仕組みづくり
・研修生確保対策の強化

（２）きめ細かな担い手育成・確保の強化

・女性就業者の確保
・移住希望相談者に向けた各種相談会の開催
・小規模林業の推進

（３）林業事業体の経営基盤の強化

拡 事業戦略の策定・実践による経営改善の推進
・森林施業プランナーの育成
・事業体における経営基盤の強化と労働環境の改善

林業分野の体系図

分野の目指す姿	○　山で若者が働く、全国有数の国産材産地
分野を代表する目標	木材・木製品製造業出荷額等　出発点（H30）　214億円　⇒　4年後（R5）228億円　⇒　10年後（R11）236億円 原木生産量　出発点（H30）64.6万m3　⇒　現状（R元）67.1万m3　⇒　4年後（R5）79.6万m3　⇒　10年後（R11）85万m3 ※6年後のR7年に85万㎥を達成

戦略の柱	1　原木生産の拡大	2　木材産業のイノベーション	3　木材利用の拡大 （建築士等への戦略的アプローチ）	4　担い手の育成・確保
戦略の方向性	・川下の需要に応じた弾力的な原木生産と持続可能な森林づくりを推進する	・加工・流通・販売の効率化を推進する ・プロダクトアウトからマーケットインへの転換を推進する	・木造建築にかかる技術・意匠力の向上を図る ・木の魅力の発信と理解醸成を図る ・県外企業の情報収集力を強化する ・県内企業とのマッチングを推進する	・優れた人材を育成・確保する
戦略目標	・民有林の原木生産量（年間） ㉚46.6万m3 → ⑤59万m3 → ⑪65万m3 ・民有林の再造林面積（年間） ㉚263ha→①250ha→⑤630ha→⑪690ha	・県産製材品の出荷量（年間） ㉚135千m3→⑤169千m3→⑪181千m3 ・関西圏（三重県を含む）への県産製材品の出荷量（年間） ㉚23千m3→⑤31千m3→⑪34千m3	・県内における非住宅建築物の木造率（床面積ベース）（年間） ㉚17.1%→①15.4%→⑤20.0%→⑪25.0% ・建築士等の育成や施主への理解の醸成に関する活動を行った地域の数（累計） ㉚0→①2→⑤44→⑪44 ・関西圏における建築士等の育成や施主への理解の醸成に関する活動を行った地域の数（累計） ㉚0→①1→⑤6→⑪6	・林業就業者数（累計） ㉚1,589人→⑤1,670人→⑪1,720人 ※椎茸・薪炭等の312名を含む
取組方針・主な「◆具体的な取り組み」	1. 労働生産性の向上による事業地の拡大 ◆作業システムの改善による生産性の向上 ・高性能林業機械の導入 ・10tトラック道等の整備 ・作業システムの改善 ・[拡充]ICT等を活用したスマート林業の促進 2. 皆伐と再造林の促進 ◆皆伐の促進 ・林地台帳等を活用した施業地の確保 ・皆伐に必要な作業道等の整備 ・流通・加工事業体との連携強化 ◆再造林の促進 ・地域ぐるみでの再造林推進の取り組みを強化 ・再造林への支援と低コスト育林の推進 ・花粉対策苗等の生産体制の強化 ・[新規]持続可能な森づくりの推進 3. 施業集約化の強化 ◆森の工場の拡大・推進 ・[拡充]森林資源情報の高度化及び活用 ・施業の集約化を促進 ◆間伐の推進	1. 高品質な製材品の供給体制の整備 ◆需要に応じた製品供給力の強化・高品質化 ◆[拡充]製材加工の共同化・協業化等の促進 ◆乾燥機等の施設整備への支援（JAS対応） 2. 製材事業体の生産・経営力の強化 ◆事業戦略の策定・実践による経営改善の推進 ◆経営人材の育成に向けたアドバイザー派遣 ◆既存製材工場の労働力確保対策の実施 3. 木材・木製品の高付加価値化の推進（A材の活用） ◆非住宅分野向けの高付加価値製品の開発（チーム・ティンバライズとの連携） ◆高付加価値製品の販路開拓 4. プラットフォームづくり等による地産・外商体制の強化 ◆TOSAZAIセンターを中心とした情報交流の拠点の整備 ◆県内製材工場等の連携による集出荷体制の整備 ◆需要にマッチした生産供給体制（SCM：サプライチェーンマネジメント）の確立 5. 森の資源を余すことなく活用 ◆小規模木質バイオマス発電所の整備（熱電併給） ◆幅広い分野への木質バイオマスボイラー等の導入促進（熱利用）	1. 木造建築に精通した建築士等の育成 ◆林業大学校でのリカレント教育等による 建築士の育成 ◆全国の建築士関係団体等との連携による建築士の育成 ◆木造建築の設計・技術支援 ◆木造建築のノウハウ収集・普及 2. 施主の木材利用に関する理解の醸成 ◆施主の木材利用に関する理解の醸成（経済同友会等との連携） ◆[拡充]CLT等の普及促進（日本CLT協会等との連携） ◆TOSAZAIセンター(提案・相談窓口)によるプッシュ型提案 3. マーケティング戦略の強化 ◆非住宅建築物の木造化・木質化の推進（経済同友会等との連携） ◆県産材を活用した木造住宅建築の支援 ◆流通拠点及び土佐材パートナー企業への販路の拡大 ◆海外への販売促進 [新規] 4. 関西圏での木材利用に関する提案の強化 ◆TOSAZAIセンターに関西駐在員を配置 ◆万博・IR関連施設への土佐材利用の提案	1. 林業大学校の充実・強化 ◆[拡充]リカレント教育の更なる充実強化 ◆[拡充]新たな木造建築士育成の仕組みづくり ◆研修生確保対策の強化 2. きめ細かな担い手育成・確保の強化 ◆女性就業者の確保 ◆移住希望相談者に向けた各種相談会の開催 ◆小規模林業の推進 3. 林業事業体の経営基盤の強化 ◆[拡充]事業戦略の策定・実践による経営改善の推進 ◆森林施業プランナーの育成 ◆事業体における経営基盤の強化と労働環境の改善

原木生産の拡大に向けて

現状(H30) 64.6万m3

民有林 46.6万m3
皆伐：29.6万m3
間伐：17.0万m3

民有林
（森の工場除く）
35.2万m3
皆伐：27.9万m3
間伐： 7.3万m3

森の工場
11.4万m3
皆伐： 1.7万m3
間伐： 9.7万m3

国有林 18.0万m3
皆伐： 8.1万m3
間伐： 9.9万m3

課題

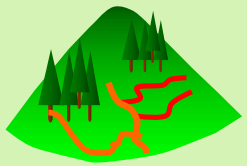
- 事業地の安定確保
- 労働生産性の向上
- 間伐と皆伐を複合させた原木生産
- 再造林率の向上
- 林業就業者数の低迷

468,510ha

民有林

(うち人工林 297,423ha)

(人工林率： 63%)



うち
路網沿線外
164,033ha
35%

森の工場(H30)

全体 72,799ha 16%
稼働 42,628ha 9%

対策

※皆伐280ha増、間伐1,790ha増

① 労働生産性の向上による事業地の拡大
採算の合う事業地を拡大

○ 作業システムの改善による生産性の向上
・高性能林業機械等の効率的な稼働に向けた取組支援
新 ICT等を活用したスマート林業の促進に向けた研修会の開催
新 安全性や生産性の向上が期待できる新たな生産システムの導入促進
・既存事業による作業道等の整備、林業機械の導入の促進
・林業事業体の事業戦略の策定及び実践を支援

目標：生産性2割超アップ、増産5.9万m3

※皆伐40ha増、間伐1,010ha増

② 皆伐と再造林の促進
皆伐の促進と再造林率の向上

・林地台帳を活用した森林情報の収集や境界確認等への支援
・再造林、再造林のために行う枝条搬出への支援（県費嵩上げ等）
・森林経営計画の作成促進（森林経営計画への編入等）
・既存事業による作業道等の整備の促進
・流通・加工事業体との連携強化
新 持続可能な森づくりの推進
コウヨウザン(早生樹)等の多様な樹種による森林整備
森林吸収源対策及び環境に配慮した木材生産の仕組みづくり

目標：年間180haを集約化、増産7.6万m3

※皆伐180ha増

③ 施業集約化の強化
搬出間伐主体⇒皆伐・再造林を含めて事業地を集約化

・森の工場の新設
新 森林資源情報の高度利用(路網設計等)に向けた研修会の開催
・事業期間が終了した約3万haの森の工場での事業掘り起こし
・搬出間伐への支援（初回 ⇒ 初回＋10年経過後の2回目）
・林業専用道（規格相当）等の整備
・再造林、再造林のために行う枝条搬出への支援【再掲】

目標：年間2,300haを集約化、増産4.6万m3

※皆伐60ha増、間伐780ha増

目標(R７) 85万m3

民有林 65.0万m3
皆伐：41.0万m3
間伐：24.0万m3

民有林
（森の工場除く）
48.7万m3
皆伐：37.0万m3
間伐：11.7万m3

① **41.1**万m3
皆伐：29.4万m3
間伐：11.7万m3

② **7.6万m3**
皆伐：7.6万m3
間伐： －万m3

森の工場
③ **16.3万m3**
皆伐： 4.0万m3
間伐：12.3万m3

国有林 20.0万m3
皆伐：10.0万m3
間伐：10.0万m3

林業・木材産業におけるデジタル化の推進　～スマート林業を推進するための基盤づくり～

生産現場の現状・課題

・林業は広大な森林において、長い年月をかけて樹木を育て、地形条件が悪い現場で重量がある立木を収穫・搬出するという特徴を持った産業である。

・労働力不足が顕著になる中、林業においてもICT技術を活用し、１人当たりの生産性を向上させると共に、安全な労働環境の整備などによる新たな担い手の確保・育成が重要となっている。

スマート林業の推進

ICT等を活用した森林施業の効率化・省力化に資する「スマート林業」への転換 ▶ 林業を若者や女性にとって魅力ある産業へ

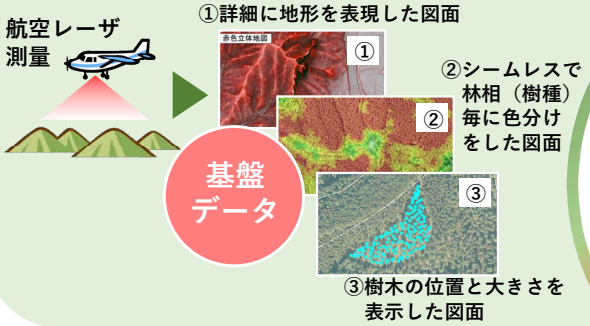
取組項目
- 森林情報の高度化・共有化
- 施業集約・生産の効率化・省力化
- 需給マッチングの円滑化

目　標

- 生産性向上・経営の安定化
- 労働災害のない安全で快適な職場
- 担い手の確保・育成

精度の高いデータの整備 ▶ 森林情報の高度化

精度の高い地形・森林資源データ



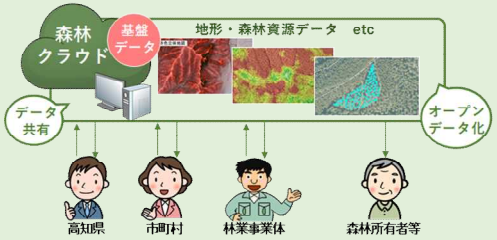
- 森林情報の高度化や共有化
- 利用者のスキルUP
- 仕組みの実証や構築

スマート林業を推進する基盤づくり

利用者サポート ▶ スキルUP・高度利用 ▶ 施業集約・生産の効率化・省力化

研修会の開催や専門家による操作サポート、導入支援等の実施

森林クラウド構築 ▶ 森林情報の共有化



森林クラウド化に向けた取組

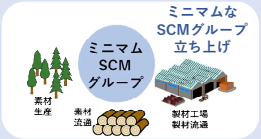
R3設計
↓
R4構築
↓
R5運用開始

生産・加工現場への先端技術の導入促進

マッチング・実証・構築 ▶ 流通の最適化 需給情報の共有化 ▶ 需給マッチングの円滑化

セミナー開催

▶ 連携マッチング ▶



▶ ・実証 ・構築

・高知県SCM（サプライチェーンマネジメント）推進協議会がマッチングや実証を実施
・在庫管理のデジタル化の検討

●ＪＡＳ製材品の供給体制強化

成果目標(KPI)：ＪＡＳ機械等級区分構造材の出荷量
H30:11千m3 → R5:36千m3

木材需要の拡大

●**主要な需要先である住宅分野** ⇒ 少子化等の影響を受け、今後、**新設住宅着工戸数は大幅に減少** すると予測
●**新たな需要先を開拓** ⇒ これまで木材があまり使われてこなかった **非住宅建築物の木造化・木質化** を促進することが必要

木材利用に関する社会情勢の変化

パリ協定に基づく成長戦略としての長期戦略（R1.6.11閣議決定抜粋）
・低層住宅や中層建築物について木材利用の推進に必要な技術の開発及び普及に取り組みつつ、**都市の高層建築物等**についても、**更なる木材利用の拡大が図られるようイノベーションを創出**する
民間企業を中心としたＳＤＧｓ目標達成に向けた取組の広がり

「2050年までに温室効果ガス実質ゼロ」を宣言（R2.10.26）
・菅首相が成長戦略の柱に「経済と環境の好循環」を掲げ、2050年までに**温室効果ガスの排出を全体としてゼロにする、脱炭素社会の実現**を目指すことを宣言

脱炭素社会の実現に向けたアプローチ

脱炭素社会の実現に向け
木材が果たすべき役割

・建築物への**炭素の固定**
・生産・廃棄時の**炭素発生の抑制**

非住宅建築物の
木造化・木質化の拡大が重要

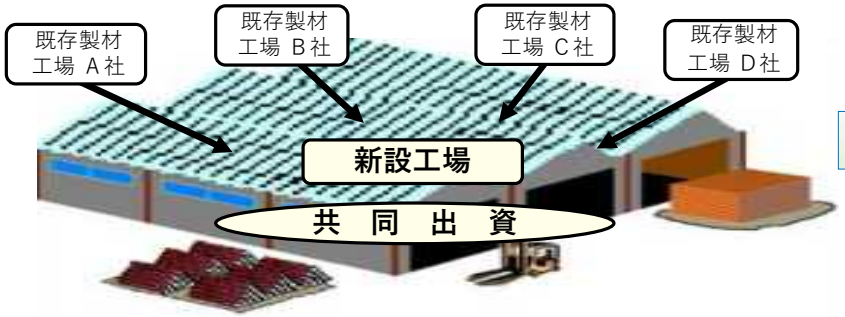
非住宅木造建築物の構造計算に対応できる**ＪＡＳ機械等級区分構造材**の**供給拡大**が必要

県内JAS製材品供給体制の強化

◆大径材に対応可能な**ＪＡＳ製品が生産できる工場**の新設

○施設設備内容
・大径材に対応可能なコンピューター制御による製材設備など最新の製材機械、木材皮剥ぎ機械、木屑炊きボイラー、木材乾燥機（７台）、グレーディング設備及び作業用建屋（４棟）を整備

原木生産量
４０,０００m3



製品出荷全体量
２０,８００m3

ＪＡＳ製品の出荷目標
→ １４，５００m３
（うち機械等級区分：約12千m3）

●今後のスケジュール（予定）

用地造成【R3年3月末完了】 → 計画書提出【4月】 → 事業着手【5月】 → 竣工【R4年3月】

R3 県産材需要拡大サポート事業

成果目標（KPI）：県産製材品の県外出荷量　98千m3（H30）　⇒　131千m3（R5）
※うち関西　23千m3（H30）　⇒　31千m3（R5）

高知県木材協会　組織図（R3）

（一社）高知県木材協会にTOSAZAIセンターを設置し外商の取り組みを強化
外商職員数　（H28：2名）→（H29：4名）→（H30～：6名）→（R3～：7名）

会長

（一社）高知県木材協会（常勤2名）
専門官　会計課長

《TOSAZAIセンター》

センター長(兼)
専務理事

販売管理部長　販売企画部長

販売管理担当　販売戦略担当　関東駐在　関西駐在（新）

【関西駐在の新設による営業体制強化の必要性】
・関西は、関東に次ぐ大消費圏（新設住宅着工の約15%）
・大阪・高知は、木材取引の歴史的なつながりが深い
・地元（関西）材、他県材との輸送コストのハンデが少ない
※きめ細かな情報収集・営業により商機の拡大が見込まれる

◇共通の取り組み事項
・県内事業体の製品情報収集
・市況情報等の収集整理
・外商促進に向けた人材育成
（製材業後継者対策等）
・県内事業体へのフィードバック(情報等)
・県内事業体とのマッチング(商談等)
・建築士集団team Timberizeと連携

◇販売管理部門
・商談会の開催
・パートナー企業への営業
・輸出関連情報の収集・分析
・海外事業体等との調整
・海外見本市への出展支援　等

◇販売企画部門
・ロット流通拠点との連絡調整
・土佐材展の開催
・関東・関西駐在員による営業活動及び情報収集
・企業、公共施設等への木材活用提案
・内装材等の商品開発支援

販売促進事業を実施

土佐材流通促進協議会

（会員：44社）

ロット部会
邸別部会
輸出部会

商品開発

高知都市木造ワーキング

TOSAZAIセンター
↕ 連携
Timberize
↕ 協定
高知県

セミナー・WG開催

県内事業者
・製材事業者
・加工事業者
・建築士　等

主要な取り組み

●土佐材展の開催
県内外木材市場で展示会を開催
・複数メーカーの土佐材製品を一堂に集める記念市として開催し、販売拡大及び知名度向上に繋げる

●産地商談会の開催
県内製材工場等を視察・訪問
・県内の森林、製材所等を視察し、土佐材の新規取引先の獲得に繋げる

●消費地商談会の開催
工務店等を対象とする商談会を開催
展示場への出展による土佐材のPR
・県外で商談の場を設定し、土佐材をPRするパートナー企業の新規登録、新規取引先の獲得に繋げる

●土佐材の輸出促進
海外における営業活動等の実施
・輸出に向けた商談、展示会への出展、トライアル出荷を実施

●都市木造化に向けた商品開発
建築部材や木製品の連携開発
・先進的な木造建築の普及・開発に取り組む建築士集団「NPO法人team Timberize」と「TOSAZAIセンター」が連携し、県内事業者が参画する新商品の開発に向けて各WGを開催

「都市木造（高知モデル）WG」・「まちづくりWG」・「PR-WG」

R3年度の取り組み

●土佐材展の開催　※土佐材流通促進協議会と協定を締結した県外市場（流通拠点）を活用
・13回（茨城県:1、千葉県:1、愛知県:5、福岡県:1、大阪府:1、石川県:2、岡山県:1、香川県:1）

●産地商談会の開催　※県に登録した土佐材パートナー企業等が実施する高知県の現場視察等を企画、支援
・12回

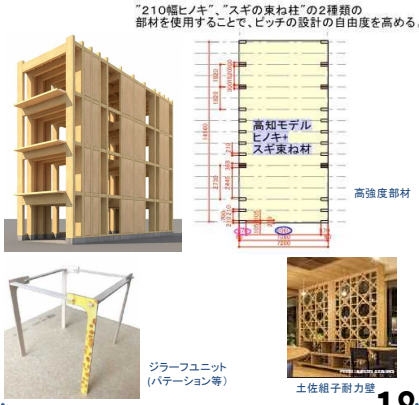
●消費地商談会の開催
・6回（東京都:2、大阪府:1、山口県:1、香川県:1、鹿児島県:1）

●土佐材の輸出促進　※海外見本市等への出展の支援など
・2回（韓国:1、台湾:1）

●都市木造化に向けた商品開発
・高知県の特徴（素材・技術）を活かした非住宅建築用の部材開発
※素材：ヒノキ高強度材など　※技術：土佐組子耐力壁など
・個別の建築物・施設等の木造化・木質化の提案
・DIY資材、木製品のキット化等の商品開発
・開発した製品のPRコンテンツの制作

●県内外での営業活動
【参考】R元(H31)実績 952回（県外：771、県内：181）
R2.11月時点　849回（県外：741、県内：108）

●商品開発のイメージ



新規対策

○関西戦略との連携
・最も近い大消費圏での情報収集・外商活動の強化　※関西駐在の新設【再掲】
・企業などの木材利用の理解醸成と需要の掘り起こし
・万博、IR関連施設への提案

○withコロナ対応
・新しい生活様式に対応し、DIYや内装木質化等の新たな需要に対応
step①～③
①市場調査、情報収集
↓
②市場のニーズと県内メーカーの製品をマッチング
↓
③県内メーカーが供給できない製品について、商品開発の体制づくりを推進
※①、②　関西駐在員の新設【再掲】

R2年度の主な成果

・土佐材パートナー企業の新規登録数
8社(R元)　⇒　6社(R2.11月)　《前年度比75%》
・土佐材住宅補助件数（R2：申込件数）
159棟(R元)　⇒　152棟(R2.11月)　《前年度比96%》
・県外流通拠点企業の土佐材取扱量
8,187m3(R元) ⇒ 6,218m3(R2.11月)　《前年度比76%》
※進捗の目安：8ヵ月(4～11)/12ヵ月＝67%

【主な県外新規取引】
・成約済み
①土佐材とCO2固定認証のセット販売
5m3×350棟/年×5.5万円/m3＝96百万円（試算）
②高級注文住宅向けヒノキ幅広材　10百万円/棟

・商談中
①商業施設(R4着工)向けヒノキ幅広材　約20百万円/棟
②プレカットとの連携による国産無垢材のブランド化
当初：数棟/年　⇒　将来：100棟/年
③大型製材工場の新設に向けた木材市場の受入調整

●非住宅木造建築物の建築拡大に向けた人材育成と施主の理解醸成

これまでの取組と成果

◆非住宅木造建築物とＣＬＴの普及促進

〇普及活動（フォーラムの開催やパンフレットの作成等）による施主への理解の醸成
⇒県内CLT建築物：完成27棟、設計・施工中７棟(R2.12月末現在)

〇A材を活用した木製品の開発
⇒構造用木製品の開発（3製品）、木製品の開発（7製品）

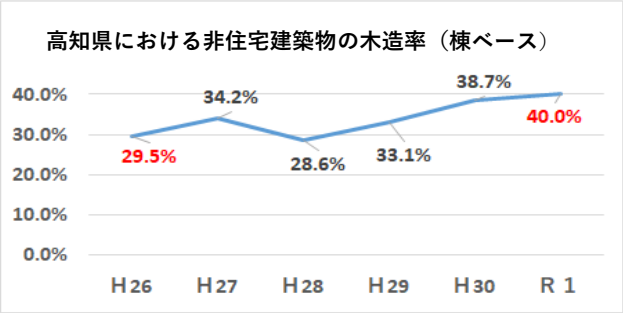
〇設計費、建築費への支援（補助）
⇒鉄骨造（S造）が木造に変更される事例

〇CLTで地方創生を実現する首長連合
⇒令和元年度、全都道府県でCLT建築物が整備が実現

◆建築士の育成

〇林業大学校短期課程（リカレント・木造建築コース）の開催
⇒短期課程受講者数延べ2,309人（H30～R2. 12月現在）

〇建築事例を通じて蓄積した技術やノウハウを普及する技術セミナー・研修会の開催
⇒ CLTに取り組む県内の建築士や施工業者が増加
（設計者：6事業体 ⇒ 18事業体）（施工関係者：2事業体 ⇒ 19事業体）



ＣＬＴ建築物（県立林業大学校）

木製品の開発（A型トラス）

全国の木材利用の動き

■経済同友会
〇地方創生に向けた"需要サイドからの"
林業改革（H30.3）
〇木材利用推進全国会議の設立（R1.11）
・参加企業団体 324団体

■全国知事会（国産木材活用PT）
〇国産木材需要拡大宣言 （R1.7）

■建築基準法の改正（R元.6月施行）
〇耐火構造とすべき木造建築の
対象の見直し（緩和） など

木材利用に向けた、全国的な機運の高まり

課題

◆建築士等のさらなる**人材育成**
◆全国の施主や建築士にCLTや木造建築に関するさらなる**理解醸成**
◆需要拡大を後押しするさらなる**サポート環境の充実**

⇒ **建築士等及び施主に向けた戦略的アプローチ**

「集合型」及び「web活用」を組み合わせて withコロナ に対応した取り組みを展開

今後の展開

木造建築に精通した建築士等の育成

◆木造建築の普及促進
〇フォーラム、技術セミナー、見学会の開催（県内・県外）
〇全国の建築士団体等との連携による建築士の育成
※非住宅木造建築物に取り組むための入口として開催
⇒林業大学校へ誘導

◆林業大学校
〇リカレントコース（スキルアップに必要な内容を自由に選択）
〇関西における**木造設計集中コース**（中大規模木造建築の設計スキルを効果的に習得）

施主の木材利用に関する理解醸成

◆全国団体・自治体との連携
〇**経済同友会等との連携**による施主の理解の醸成
〇**土佐経済同友会と連携**した木造建築事例の拡大
〇日本CLT協会等との連携による普及促進

◆個別の営業活動（TOSAZAIセンターとの連携）
〇企業、自治体へのプッシュ型の営業活動、具体的な提案活動
〇希望企業での勉強会の開催（木の良さ、木造建築の特徴）

サポート環境の充実

◆設計支援
〇非住宅木造建築物への設計支援
〇TOSAZAIセンターとの連携による設計支援

◆新たな技術の推進
〇集合住宅の木造化、ハイブリット
（RC・S造＋木造）の建築物の推進
〇技術・ノウハウのさらなる収集・蓄積及び普及
〇TOSAZAIセンターに設置する**プラットフォーム**
を活用した新商品の開発

高知県の取組を全国へ発信・展開（林業大学校のカリキュラムの提供等）

木材利用推進全国会議の活動を通して、各都道府県の経済同友会、行政が連携し、ＣＬＴをはじめとする木材を活用した建築物の整備を加速度的に推進

**国産木材の需要拡大
に向けた取組の全国展開**

**・全国各地で木が活かされ
都市も地方も潤う社会を構築**

林業事業体に対する事業戦略の取り組みについて

事業の目的

★原木生産の拡大と労働環境の改善を図るために「事業戦略」の策定とその実践により林業事業体の経営基盤の強化を目指す。

林業事業体を取り巻く環境

- 戦後造林された森林が成熟し、豊富な資源
- 森林経営管理法に基づき、市町村が森林所有者に代わって、森林を整備

→ 事業体にとって安定的な事業量を確保できる環境が整った。

林業事業体の現状と課題

- 天候に左右されることから、出役（出勤日）に応じた日給制が一般的
- 重労働で災害発生率が全産業で最も高い
  → 就業者の離職率が高い

［平成20年度に緑の雇用を利用した就業者の10年後の定着率は34%（35人/103人）］

林業事業体の目指すべき姿

- 事業量を確保し、利益を着実に生み出す経営体質を構築することで、月給制の導入
- 安定した雇用による就業者の技術向上（事業体内での技術の承継）
- 作業方法の改善、高性能林業機械や安全装備の導入により事故リスクの低減

・事業体の経営基盤の強化、労働環境の改善 **担い手の増加**

・生産性の向上、事業地の確保により原木増産 **原木増産**

「林業事業体の目指すべき姿」を実現するために、将来を見据えた事業戦略への取組が重要

事業戦略への取組

事業戦略の概要

①対象とする林業事業体

全事業体121社のうち森林組合を除く98社の中から、認定事業体かつ「意欲と能力のある林業経営者」又は「育成経営体」に登録されている41社を対象に事業規模等により20社（約2割）を選定

⇒5社ずつ4年間の支援（計20社）⇒20社をモデルとし、研修会等で報告し横展開を図る

②事業実施期間（策定支援：R2～R5、実践支援：R3～R7）

１年目に新規事業戦略を策定し、２年目から３年目まで実践へのフォローアップを行う

1年目 事業戦略の策定 → **２年目** 事業戦略の実践、修正、磨き上げ → **３年目** 経営スタイルの確立、自立

3年間を目処に併走支援

③横展開

20社をモデルとし、森林組合を含む認定事業体を招いて経営改善指導報告会を開催し、事業戦略策定の取組の横展開を図る。

【参考：取組年度別計画】

	R2	R3	R4	R5	R6	R7
策定支援	5社	5社	5社	5社		
実践支援		5社	10社	10社	10社	5社

事業戦略の具体的な取組み内容

事業戦略策定のための事前調査

〇経営診断
- 組織体制、運営面の調査
- 事業ごとの損益状況の調査
- 現場ごとの木材生産、販売状況の把握
- 事業体の強みと弱みの把握

〇現場診断
- 作業効率、技術力、作業員の意識の診断

全体協議

〇事前調査結果からの検討
- 問題点、改善点の抽出
- 事業体の方向性の確認
- 改善に向けた取組に対する役割を定める
- 事業戦略（案）の検討

事業戦略の策定、実践

〇戦略（案）の試行
- 問題点、改善点の抽出
- 戦略（案）の修正

〇事業戦略の策定
- 事業戦略の実践開始

持続的な成長

〇 PDCAサイクルの実施
- 事業戦略実施状況のチェック、改善

〇経営スタイルの確立
- 事業体の発展

産業成長戦略　水産業分野

【資料４】産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等・・・・・・・・・１

【資料５】産業成長戦略の令和３年度の強化のポイント・・・・・・８

各産業分野で掲げた目標の達成に向けた確認資料（水産業分野）

◆分野全体の目標

漁業生産額（宝石サンゴを除く）
目標設定時（H30）：497億円 ⇒ R2到達目標：506億円 ⇒ R3到達目標：486億円 ⇒ 4年後（R5）の目標：520億円

水産加工出荷額
目標設定時（H29）：199億円 ⇒ 現状（H30）：233億円 ⇒ R2到達目標：222億円 ⇒ R3到達目標：265億円 ⇒ 4年後（R5）の目標：270億円

戦略目標等	第4期計画スタート時点の直近値	R2年度の到達目標	到達目標のモニタリング方法	4月～12月の進捗状況		R3到達目標（4年後（R5年度）の目標値）	現状分析を踏まえた次年度の強化の方向性
				R2年度到達目標に対する現状	現状分析		
○鮮魚の県内市場取扱額（年間）	82億円（R元）	90億円	水産試験場及び漁業指導所が前月実績を漁協に聞き取り（月1回）	81億円(R2.1月～12月) （前年同期比：▲1.0億円）	前年に比べ、金額（99%）、数量（77%）ともに下回った ・大型定置網漁業：16.6億円（前年同期比▲4.1億円） ・カツオ一本釣り漁業：11.5億円（前年同期比+4.9億円） ・メジカ釣り漁業：2.7億円（前年同期比▲0.7億円） ・イワシシラスパッチ網漁業：7.1億円（前年同期比▲1.3億円） ・キンメダイ釣漁業：7.0億円（前年同期比▲0.5億円） ［要因・課題］ ・大型定置網では数量（100%）は前年並みであったが、豊漁によりブリの単価が安かったことや新型コロナウイルスの影響により金額（80%）は前年を下回った ・カツオ一本釣り漁業では数量（196%）、金額（175%）ともに前年を上回った ・メジカ釣り漁業では、4月以降まとまった漁がなく、数量（76%）、金額（79%）ともに前年を下回った ・イワシシラスパッチ網漁業では、数量はほぼ前年並み（99%）であったが、単価安により金額（85%）は前年を下回った ・キンメダイ釣漁業では、数量はほぼ前年並み（101%）であったが、新型コロナウイルスの影響による単価安により金額（93%）は前年を下回った	91億円以上（93億円以上）	・関西卸売業者と連携した量販店等への販促活動や「応援の店」等への外商活動の強化により販売を促進 ・高知マリンイノベーション（漁場予測システムの開発等）の推進や定置網漁業等への企業参入を推進
○養殖生産量（ブリ、カンパチ、マダイ、クロマグロ）（年間）	19,772トン（H30）	20,423トン	・養殖実態調査（年1回）やワクチン接種尾数、漁業者への聞き取りにより導入尾数の傾向を把握 ・漁業指導所が漁業者等に浜値を聞き取り（月1回）	漁業者への聞き取り調査によると、出荷量は前年同期（1～12月）に比べると7割程度	新型コロナウイルスの影響により、前年に比べて出荷量は減少	20,760トン（21,400トン）	・関西卸売業者と連携した量販店等への販促活動や「応援の店」等への外商活動の強化により販売を促進 ・高知マリンイノベーションの推進により、赤潮の被害軽減に向けた赤潮発生予察に取り組むとともに、効率的な養殖生産体制の構築に向けた取り組みを推進
○海外HACCP対応型加工施設の整備（累計）	2件（R元）	3件	事業者訪問等による計画の聞き取り	新たに水産加工施設の整備が1件進展中（R元末までに2件整備済み）	施設整備に向けて1件進展中（着工・完成：R3見込み）	3件（4件）	現在進行している整備計画を進めるとともに、企業訪問による新たな立地案件の掘り起こしを行う
○養殖魚の前処理加工（年間）	20億円（H30）	33億円	・加工事業者へ加工出荷額の聞き取り（年1回） ・主要な加工事業者に、加工尾数を聞き取り（四半期ごと）	養殖魚前処理加工尾数（10月まで）：ブリ前年比1.1倍、マダイ前年比2.1倍	加工尾数は前年を上回っているが、新型コロナウイルスの影響により魚価が大きく下落しており、目標達成が厳しい	45億円（50億円）	関西卸売業者と連携した量販店等への販促活動や「応援の店」等への外商活動の強化により養殖魚の販売を促進
○新規就業者数（年間）	43名（H30）	50名	漁業指導所経由で漁協、大敷組合等に依頼する新規漁業就業者参入状況調査（6月、12月）の結果により把握	28名（R2.1月～R2.6月）	・到達目標の56%を達成 ・定置網や養殖等の県・国の支援制度を活用した雇用型漁業、漁家子弟支援制度を活用したパッチ漁業は順調だが、独立自営の一本釣は低調	50名（60名）	・アフターコロナ・ウィズコロナに対応したWEB面談システム等の導入 ・VR動画等を活用した就業希望者の掘り起こし ・雇用型漁業の新規就業者確保に向けた支援の強化

産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等

分野：水産業分野	戦略の柱：漁業生産の構造改革	取組方針：効率的な漁業生産体制への転換、養殖生産の拡大、漁場の有効活用の促進、漁村におけるサービス業の創出

【概要・目的】
高知マリンイノベーションの推進により効率的な漁業生産体制への転換を進めるとともに、養殖生産の拡大や漁場の有効活用を促進するなど、漁業生産量の増大を図る。

令和２年度当初計画（P）

１．効率的な漁業生産体制への転換

(1)高知マリンイノベーションの推進による操業の効率化
○高知マリンイノベーション運営協議会
・協議会の開催（4月、8月）
○データのオープン化PT
・データベースの構築
・情報発信システムの基本設計
○漁船漁業のスマート化PT
・メジカ漁場予測システムの開発
・メジカ漁獲尾数計測システムの開発
・二枚潮の発生予測
・急潮予測手法の開発
・黒潮牧場の高機能化
○養殖業のスマート化PT
・本県水産業の目指すべき姿の整理及び取組内容の決定
・赤潮予測手法の開発及び現場へ普及するための餌止め効果の検証
○高付加価値化PT
・市場のスマート化や水産物の高付加価値化に資するプロジェクトの創出
・市場の記帳作業を省力化する自動計量システムを佐賀と室戸岬に導入
(2)黒潮牧場15基体制の維持と機能強化
・レーダー・ソナー・魚群探知機の設置判断及び本格運用に向けた準備
・黒牧16号、17号（R元予定分）、19号、21号の更新、18号、20号の設計
(3)産地市場のIoT化を推進
・市場のスマート化や水産物の高付加価値化に資するプロジェクトの創出
・市場の記帳作業を省力化する自動計量システムを佐賀と室戸岬に導入

計画を進めるに当たってのポイント
1．大学や国の研究機関等と連携したAI等のより高度なデジタル技術の活用した取組の高度化と新たなプロジェクトの創出・推進

令和２年度の取り組み状況（D）

１．効率的な漁業生産体制への転換

(1)高知マリンイノベーションの推進による操業の効率化
○高知マリンイノベーション運営協議会
・４月に開催を予定していた協議会は延期、Web会議を開催（6/11,10/27,３月予定）
○データのオープン化PT
・データベースへ掲載するデータ内容及び情報発信システムで発信するデータの内容や公開制限等を整理
・データベース及び情報発信システムの構想を取りまとめるに当たり、国研究機関等の外部システムとの連携やデータの取扱基準や提供手段等を協議（7/29Web会議）
・農業振興部IoPクラウドとの連携に向けた協議（8/18）
・取組の進捗状況を報告(10/20PT会議)
・データベース構築及び情報発信システム基本設計業務を民間業者に委託（1月予定）
○漁船漁業のスマート化PT
・取組状況やスケジュール等を関係者で協議（4/14,8/21,10/15Web会議）
［メジカ漁場予測システムの開発、メジカ漁獲尾数計測システムの開発］
・メジカ漁獲尾数計測システム開発用の映像取得に関する事前調査・地元協議（4/15、5/8、6/10）、映像取得（6/17、6/23、7/2、11/26、12/11）
・映像解析の研究委託に関する契約締結（10/19）、システムの仕様の決定（3月予定）
［二枚潮の発生予測］
・二枚潮、急潮に関するJAMSTECとの情報交換、JAMSTECへの調査船データ（流向・流速データ、水温、塩分）の提供（4/16～）
・R3年度以降の科研費取得を目標とした二枚潮、急潮に関する共同研究計画の作成
・漁業取締船による流向・流速データの取得、JAMSTECへの提供（5/21～）
・県調査船によるキンメ漁場における二枚潮調査、データ提供（7/10～）
・キンメ漁場において、操業漁船による海況データの収集（１月開始予定）
［急潮予測手法の開発］
・定置網に設置した観測機器（潮流計、水温計）のメンテナンス及びデータ収集
・急潮注意報、情報の発出（4/10、8/5、8/17、8/18、8/31、9/1、10/6）
［黒潮牧場の高機能化］
・黒牧9号で釣獲試験を実施し、ﾚｰﾀﾞｰ・ｿﾅｰ・魚群探知機の評価を漁業者から聞き取り
○養殖業のスマート化PT
・取組スケジュールや内容等の協議、本県養殖業の目指すべき姿を検討（8/7Web会議）
・リアルタイムPCRによる有害赤潮プランクトン遺伝子調査と広報の実施
・赤潮対策のための餌止め予備試験（4/27～10/7）により、補償成長を確認
・取組の進捗状況を報告(10/12PT会議)
・養殖小割の見える化のニーズを抽出､ｵｰﾌﾟﾝｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ(OIP)へ課題提供(12/14)
○高付加価値化PT
・生産・流通経路を整理し各段階におけるIoT化のニーズを聞き取り（4/9,17,20)、ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄﾃｰﾏを抽出（漁獲情報のリアルタイム提供、魚種選別の効率化・迅速化）
・自動計量システムの開発に係る関係者協議（6/15、11/25)、導入（2月予定）
・ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄﾃｰﾏの具体化に関する協議とOIPで扱う課題を検討（8/21Web会議）
(2)黒潮牧場15基体制の維持と機能強化
・黒牧17号の設置完了（R2.3⇒R2.12)、黒牧16号、19号の設置（3月予定）
・【再掲】黒牧9号で釣獲試験を実施し、ﾚｰﾀﾞｰ・ｿﾅｰ・魚群探知機の評価を漁業者から聞き取り
【新型コロナウイルス感染症による影響】
・黒牧17号の設置用部品がコロナの影響で納品されず、更新時期が遅延
(3)産地市場のIoT化を推進
・【再掲】生産･流通経路を整理し各段階におけるIoT化のニーズを聞き取り(4/9,17,20)、ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄﾃｰﾏを抽出（漁獲情報のリアルタイム提供、魚種選別の効率化・迅速化）
・【再掲】自動計量システムの開発に係る関係者協議（6/15、11/25)、導入（2月予定）
・【再掲】ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄﾃｰﾏの具体化に関する協議とOIPで扱う課題を検討（8/21Web会議）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．効率的な漁業生産体制への転換

(1)高知マリンイノベーションの推進による操業の効率化
・流通過程のスマート化検討に伴う地元関係者の合意形成

令和３年度の取り組み（予定）

１．効率的な漁業生産体制への転換

(1)高知マリンイノベーションの推進による操業の効率化
○高知マリンイノベーション運営協議会
・協議会の開催（10月、3月）
○データのオープン化PT
・【拡充】データベースの拡充及び【新規】情報発信システムの構築
・農業振興部IoPクラウド等の外部システムとの連携に向けた協議
○漁船漁業のスマート化PT
・【新規】メジカ漁獲尾数計測システムの開発
・二枚潮に関するJAMSTECとの情報交換、データ提供の継続、【新規】科研費の取得によるJAMSTECとの共同研究の推進
・急潮の注意喚起及び聞き取りによるデータ収集、観測機器によるデータ収集の継続
・土佐湾へのリアルタイムブイの設置による観測域の拡大
・黒潮牧場への設置機器の有効性を確認
○養殖業のスマート化PT
・【拡充】赤潮発生予察を現場へ活かすための餌止め本試験の実施
・赤潮発生予察の確立に向けた遺伝子及び検鏡データの収集と解析
・【新規】OIPの活用による魚体重推計システム及び養殖尾数カウントシステムの開発等により、効率的な生産管理に向けた支援を展開
○高付加価値化PT
・プロジェクトテーマの具体化及び流通過程における新たな取組の検討
・【拡充】地元合意が得られた地域での電子入札の試行
(2)黒潮牧場15基体制の維持と機能強化
・【再掲】黒潮牧場への設置機器の有効性を確認
(3)産地市場のIoT化を推進
・【再掲】プロジェクトテーマの具体化及び流通過程における新たな取組の検討
・【再掲】【拡充】地元合意が得られた地域での電子入札の試行

【新規】かつお・まぐろ漁業の振興

(1)【新規】事業戦略の策定支援による経営力の向上
・かつお・まぐろ漁業経営体における事業戦略の策定及び実行を支援

令和２年度当初計画（P）

２．養殖生産の拡大
(1)ブリ人工種苗生産の推進［新規］
・輸出に適した大型ブリの生産拡大を推進するため早期人工種苗の導入を支援
(2)養殖業への新規参入の促進
・民間企業等の新規参入の支援

３．漁場の有効活用の促進
(1)地元と協働した企業参入の促進
・興津漁場での操業再開（R3）の意思を表明した地元企業への支援
・定置未利用漁場への企業の新規参入に向けた HP での広報や直接訪問による PR 活動と情報収集
・参入に興味を示した企業と地元とのマッチングや関係者間での協議
(2)新たな漁法（小型底定置網）の導入による生産量の増大［新規］
・新漁法操業モデル事業（委託事業）の実施による小型底定置の試験操業の実施及び漁獲データ収集
・当該漁業に興味を持つ漁業者・企業等による操業視察
・漁業者への試験操業結果の情報提供
(3)生産力向上のための漁場づくりを支援
・新たなつきいそ漁場の整備を計画

４．漁村におけるサービス業の創出
(1)遊漁や体験漁業の振興
○自然＆体験キャンペーンと連携した遊漁船等の旅行商品化等
・新たな旅行商品の造成・磨き上げ・売り込み
・H30、R1 に造成・磨き上げした旅行商品のフォローアップ
・インバウンド対策の強化
・遊漁船業等の新規就業、新たな取組の促進
・基盤整備、情報発信等の取組への支援
○アサリの増殖（浦ノ内）
・活動組織による被せ網のメンテナンス、アサリ資源のモニタリング
・潮干狩り事業の受入れ体制の整備及び実施
・アサリの身入り改善

計画を進めるに当たってのポイント
１．加工業者等と養殖業者の連携強化によるブリ人工種苗の養殖現場への普及促進
２．養殖業への新規参入や漁場利用に係る地元調整
３．企業参入に向けた地元調整等の伴走支援
４．遊漁や体験漁業の振興
・自立した旅行商品にするための集客支援等のアフターフォロー
・アサリ資源の持続利用に向けた管理体制の構築

令和２年度の取り組み状況（D）

２．養殖生産の拡大
(1)ブリ人工種苗生産の推進
・高知県水産物輸出促進協議会事務局との協議（5/1、8/28）
・同協議会にて人工種苗普及促進事業の活用の提案（6/4）
・人工種苗生産業者との協議（6/9、7/22、9/1、9/29）
・高知県水産物輸出促進協議会にて、人工種苗普及促進事業の中止と今後の対応について説明（10/28）
・水産試験場にてブリ早期人工種苗を用いた中間育成試験を開始（10/15）
(2)民間企業等の新規参入への支援
・参入した民間企業の取組状況の確認（5/18）、コロナの影響聞き取り（8/18,20）

３．漁場の有効活用の促進
(1)地元と協働した企業参入の促進
・興津漁場での操業開始に向けて、参入企業と関係者（地区、漁協、行政等）の協議、操業に必要な漁船や漁具の取得に向けた支援制度の検討
・漁船リース事業の活用に向けた、設置漁具の規模検討・資金計画作成（11 月）
・定置未利用漁場（貝ノ川）への参入に興味を示した企業と地元とのマッチング（6/6）
・貝ノ川への参入希望企業による操業に向けた漁具会社との協議（6～7 月）及び他県の定置網操業視察（10/8,9）、漁船や漁具の取得に向けた県外業者との協議（10～11 月）
(2)新たな漁法（小型底定置網）の導入による生産量の増大
・新漁法操業モデル事業（委託事業）の契約締結（6/5）
・試験操業開始（９～10 月予定）に向けた、水揚げや販売に関する地元協議の実施
・漁網会社による底定置設置、操業技術指導後、試験操業を開始（10/26）し、水揚げデータを収集
【新型コロナウイルス感染症による影響】
・試験操業の開始に向けた現地調査が遅延
(3)生産力向上のための漁場づくりを支援
・つきいそ漁場整備の要望調査を実施したが、要望なし

４．漁村におけるサービス業の創出
(1)遊漁や体験漁業の振興
○自然＆体験キャンペーンと連携した遊漁船等の旅行商品化等
・遊漁船業等の旅行商品開発支援事業（委託事業）の契約締結（7/17）
・「野根川でのアユ釣り体験」の旅行商品化（10 月）
・既存商品 10 件のアフターフォロー
・旅行情報サイトでの旅行商品の PR、インフルエンサーを活用した情報発信（10 月）
・有識者による旅行商品 3 件のインバウンド対応に関する助言（10 月）
【新型コロナウイルス感染症による影響】
・プロポーザル審査会の開催日を 4 月から 6 月に延期
○アサリの増殖（浦ノ内）
・宇佐地区協議会総会において今年度の活動計画を決定（6/16）
・被せ網のメンテナンスの実施（6-11 月）
・アサリ資源のモニタリング調査の実施（10 月）
【新型コロナウイルス感染症による影響】
・宇佐地区協議会総会での今年度の活動計画の協議が延期
・アサリの間引きによる密度管理の取組が未実施

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

２．養殖生産の拡大
(1)ブリ人工種苗生産の推進
・人工種苗の中間育成時の防疫対策

３．漁場の有効活用の促進
(1)地元と協働した企業参入の促進
・漁獲物の水揚げや販売にかかる施設の整備や地元との調整
(3)生産力向上のための漁場づくりを支援
・つきいそ漁場整備を要望する地区への国庫補助事業の導入支援

４．漁村におけるサービス業の創出
(1)遊漁や体験漁業の振興
○自然＆体験キャンペーンと連携した遊漁船等の旅行商品化等
・旅行商品のアフターコロナ、ウィズコロナへの対応
・周辺施設との事業者連携による集客力の強化
○アサリの増殖（浦ノ内）
・活動組織がアサリを活用して収益化していける体制の構築

令和３年度の取り組み（予定）

２．養殖生産の拡大
(1)ブリ人工種苗生産の推進
・ブリ早期人工種苗の中間育成試験の実施
(2)民間企業等の新規参入への支援
・参入した民間企業等の状況の確認

３．漁場の有効活用の促進
(1)地元と協働した企業参入の促進
・操業開始に向けた、地元調整や支援制度の活用
(2)新たな漁法（小型底定置網）の導入による生産量の増大
・スムーズな事業実施に向けた地元協議と実施体制の確立
(3)生産力向上のための漁場づくりを支援
・つきいそ漁場整備の要望の掘り起こし

４．漁村におけるサービス業の創出
(1)遊漁や体験漁業の振興
○アサリの増殖（浦ノ内）
・事業化に向けた一般客を対象とした潮干狩りの試行

【令和２年度末の目標】

１．鮮魚の県内市場取扱額	＝	R2：90 億円　（R 元比　＋8 億円）
２．高知マリンイノベーションの推進	＝	R2：データベースの構築、情報発信システムの基本設計（データのオープン化 PT 関連）（R 元比　ー）
３．黒潮牧場 15 基体制の維持	＝	R2：黒潮牧場の漁獲量 1,500 トン以上（H30 比　＋2 トン）
４．新漁法（小型底定置網）の導入	＝	R2：１漁場（R 元比　ー）
５．旅行商品の造成・磨き上げ	＝	R2：３件（R 元比　▲２件）

【直近の成果】

１．鮮魚の県内市場取扱額	：	72 億円（11 月末）　【対前年同期比 95%】
２．高知マリンイノベーションの推進	：	データベースの構築及び情報発信システムの基本設計の委託（1 月予定）（データのオープン化 PT 関連）
３．黒潮牧場 15 基体制の維持	：	R2：黒潮牧場の漁獲量 995 トン（4～9 月計）
４．新漁法（小型底定置網）の導入	：	新漁法操業モデル事業による試験操業の開始（10/26～）
５．遊漁や体験漁業の振興	：	旅行商品１件を造成（12 月末）

分野：水産業分野	戦略の柱：市場対応力のある産地加工体制の構築	取組方針：加工施設の立地促進や機能等の強化

【概要・目的】
輸出に対応した加工施設の立地促進や既存加工施設の衛生管理の高度化を進めるとともに、加工と一体となった冷凍保管ビジネスの推進により、産地加工体制を一層強化する。

令和２年度当初計画（P）

１．加工施設の立地促進や機能等の強化

(1)輸出に対応した加工施設の立地促進
- 県中部～東部での水産加工施設等のニーズ把握
- 国等の支援策に関する情報の収集、提供による立地の促進

(2)加工施設の機能強化や衛生管理の高度化
○機能強化
- 既存水産加工事業者の新規加工機器の導入等に関するニーズ把握
- 国等の支援策の情報収集、提供による機器整備の促進

○衛生管理の高度化
- 食品衛生法に伴う HACCP 義務化や営業許可に関する事業者向け説明会等の実施

２．加工関連産業の強化

(1)加工用原料や製品の保管に必要な冷凍保管ビジネスの強化
- 県中部～東部での冷凍保管ビジネスに関するニーズ把握
- 国等の支援策に関する情報の収集、提供

計画を進めるに当たってのポイント
1.加工に取り組む事業者の掘り起こし
2.掘り起こした事業化の案件の具体化に向けた支援

令和２年度の取り組み状況（D）

１．加工施設の立地促進や機能等の強化

(1)輸出に対応した加工施設の立地促進
○事業者訪問による立地促進の支援
- A 社：用地確保の目処が立ち、来年度中の操業開始に向け、支援を実施中
  （地域 AP への位置付け、事業者による事業計画の策定、水産加工施設等整備事業費補助金の活用等）
- B 社：立地を予定していた場所が、法的規制により立地が困難なため、適地を検討中

(2)加工施設の機能強化や衛生管理の高度化
○機能強化
- 事業者訪問やアンケート等により、加工場で整備の必要な機器等について情報収集（4～7 月）
- 高知県食品加工施設緊急整備事業費補助金について、水産加工事業者に周知（10/26）
  →3 事業者が同補助金を活用予定（真空包装機等）

○衛生管理の高度化
- HACCP 義務化（R3.6 月）：HACCP の考え方を取り入れた衛生管理手法が義務化（衛生管理計画や衛生管理記録の作成が必要）
- 営業許可対象の拡大（R6.6 月）：節加工業、塩干加工業等にも営業許可の対象が拡大（屋外からの汚染を防止できる構造や、手指を洗浄消毒する装置を備えた流水式手洗い設備等を有していること等への支援が必要）
  →宗田節加工業者等、県内水産関係事業者に HACCP 義務化及び営業許可対象の拡大についてのチラシを配布（7～11 月）
- 高知県食品加工施設緊急整備事業費補助金について、水産加工事業者に周知（10/26）
  →9 事業者が同補助金を活用予定（HACCP に対応した施設改修等）

２．加工関連産業の強化

(1)加工用原料や製品の保管に必要な冷凍保管ビジネスの強化
- 事業者訪問やアンケート等により、冷凍保管ビジネスのニーズについて情報収集（4～7 月）
- 高知県食品加工施設緊急整備事業費補助金について、水産加工事業者に周知（10/26）
  →6 事業者が同補助金を活用予定（急速冷凍機の導入、冷凍庫の整備等）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．加工施設の立地促進や機能等の強化

(1)輸出に対応した加工施設の立地促進
- 新たな立地案件の掘り起こし
- B 社：立地場所の選定
- With コロナ、アフターコロナを見据えた加工需要への対応

(2)加工施設の機能強化や衛生管理の高度化
○衛生管理の高度化
- 食品衛生法等の改正に伴う HACCP 義務化（R3.6 月）や営業許可の取得（R6.6 月）に向けた事業者への支援
- 既存事業者の衛生管理取り組みの促進
- 海外向け HACCP 取得の促進
- With コロナ、アフターコロナを見据えた加工需要への対応

２．加工関連産業の強化

(1)加工用原料や製品の保管に必要な冷凍保管ビジネスの強化
- 冷凍保管ビジネスへの参入企業の掘り起こし
- With コロナ、アフターコロナを見据えた加工需要への対応

令和３年度の取り組み（予定）

１．加工施設の立地促進や機能等の強化

(1)輸出に対応した加工施設の立地促進
- 【拡充】R3 年度中の操業開始に向けて加工施設の整備を支援（With コロナ、アフターコロナへの対応を含む）
- 企業訪問等による立地案件の掘り起こし

(2)加工施設の機能強化や衛生管理の高度化
- 国・県の補助制度を活用した事業者への支援（With コロナ、アフターコロナへの対応を含む）
- 食品・衛生課や福祉保健所等と連携し HACCP 義務化や営業許可に関するチラシ配布や説明会の開催による情報提供

２．加工関連産業の強化

(1)加工用原料や製品の保管に必要な冷凍保管ビジネスの強化
- 国・県の補助制度を活用した事業者への支援（With コロナ、アフターコロナへの対応を含む）

【令和２年度末の目標】

1.海外 HACCP 対応型加工施設の整備　＝　R2：1 件（R 元比　＋0）
2.養殖魚の前処理加工　＝　R2：32.8 億円　（R 元比：＋9.9 億円）
3.輸出に対応した HACCP 認定取得　＝　R2：2 件（R 元比：＋1 件）

【直近の成果】

1.海外 HACCP 対応型加工施設の整備　＝　1 件について計画が進展中（R3 年度中に施設整備の予定）
2.養殖魚の前処理加工　＝　主要な養殖事業者の前処理加工尾数：
加工尾数（10 月まで）：ブリ前年比 1.1 倍、マダイ前年比 2.1 倍
コロナウイルス感染拡大の影響により、量販店等への仕向けが増加したため、加工量は伸びているが、単価が下落しており、R2 年目標の達成は難しい状況
3.輸出に対応した HACCP 認定取得　＝　1 件について認定済

分野：水産業分野	戦略の柱：流通・販売の強化	取組方針：外商の拡大、輸出の拡大、産地市場の機能強化

【概要・目的】
「高知家の魚応援の店」や消費地市場とのネットワークを活用した販路拡大や、海外有望市場への輸出拡大に取り組むとともに、産地市場の機能強化を図るため、市場統合や衛生管理体制の強化、IoT 化を支援する。

令和２年度当初計画（P）

１．外商の拡大

(1)「高知家の魚応援の店」とのネットワークを活用した外商活動の一層の強化
- 「応援の店」の登録 50 店舗（和食 30 店舗以上、関西で 30 店舗以上）
- 「応援の店」訪問による産地情報の提供、ニーズ収集及び県内事業者とのマッチング：350 店舗
- 産地見学会及び商談会の開催：20 店舗×２回
- 取引につながる可能性が高い「応援の店」の産地招へい：２回
- サンプルの提供及び評価の取得：150 件
- 高知県フェアの開催：200 店舗で２週間以上の開催
- 県産水産物試食提案会の開催：関東１回、関西１回
- 産地での高鮮度処理体制の定着に向けた支援：助言･指導（５回）試験出荷による評価取得（10 回）
- 県内事業者訪問による情報収集及びニーズ提供：18 回以上
- 「応援の店」への情報発信：随時：ホームページ、Facebook 等

(2)商談会等への出展による販路拡大を支援
- シーフードショー（東京：9 月、大阪：2 月）に高知県ブースを設置（県内事業者出展）
- 外商補助金を活用した商談会への出展支援（産地買受人連絡協議会、水産物加工販売組合）

(3)消費地市場とのネットワークを生かした取引の拡大
- 消費地市場と連携した量販店でのフェアの開催

計画を進めるに当たってのポイント
- コロナウィルス感染症による影響に応じた事業の実施

令和２年度の取り組み状況（D）

１．外商の拡大

(1)「高知家の魚応援の店」とのネットワークを活用した外商活動の一層の強化
- 「応援の店」の登録（計画 50 店舗⇒20）
  →122 店舗/12 月末（登録店舗数：1,072 店舗）
- 「応援の店」ニーズ収集（計画 350 店舗訪問⇒150）
  →店舗訪問によるニーズ収集 110 店舗訪問/12 月末
  →電話による新型コロナウイルスでの影響について情報収集 399 店舗/12 月末
- 産地見学会の開催（計画２回⇒1 回）
  →1 月 24 日、25 日を中止（20 店舗（関東 15 店舗・関西 5 店舗））
  →WEB 商談会を実施（予定）
- 産地招へいの開催（計画２回⇒1 回）
  →1 月 21 日、22 日を延期（関東飲食店グループ 1 事業者（2 名））
- サンプル提供・評価の取得（計画 150 件⇒200）→188 件/12 月末
- 高知フェア開催（計画 200 店舗⇒300 店舗　実施期間 8/24～11/30）
  →内容
  高知県産農畜水産物を使ったフェアメニューの提供及びハッシュタグキャンペーン実施。（プレゼント内容：養殖マダイ、養殖ブリ、養殖カンパチ、キンメ、土佐ジローのたまごかけご飯セット、土佐の果物・野菜、高知県産豚ロースしゃぶしゃぶ焼き肉セット。プレゼント対象人数：1,000 名）
  参加店舗数:340 店舗
  実施期間 8/24～11/30
  応募数：4,044 件
- 県産水産物試食提案会の開催（計画２回）
  →東京（11/5：17 店舗 26 名）、大阪（11/11：9 店舗 17 名）
- 産地での高鮮度処理体制の定着（計画５回）→2 回/12 月末（沖ウルメ：御畳瀬、冷凍どろめ：春野）
- 県内事業者訪問（計画 18 回）→23 回（56 事業者訪問によりコロナの影響等を情報収集）

(2)商談会等への出展による販路拡大を支援
- 水産物加工販売組合の商談会出展計画の策定を支援（6-7 月）
  →シーフードショー（東京）出展（9/30～10/2）14 事業者：91 件、12,187 千円の商談中（成約含む）（1 ヵ月後アンケート）
  →シーフードショー（大阪）出展（2 月予定）19 事業者

(3)消費地市場とのネットワークを生かした取引の拡大
- 関西卸売市場関係者と連携したフェア開催
  →北関東・大阪の量販店で高知フェア開催（315 店舗）
  →国産農林水産物等販売促進緊急対策事業（農林水産省）を活用した関西の量販店での高知県フェアの開催
  開催店舗：関西量販店等（約 2,000 店舗）
  販売商品：養殖マダイ、養殖カンパチ、養殖ブリ、キンメダイ、カツオ
  販売期間：11/1～11/30
  実績 3.3 億円（卸売市場関係者の仕入額）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．外商の拡大

(1)「高知家の魚応援の店」とのネットワークを活用した外商活動の一層の強化
- コロナウイルスの影響により減少した「応援の店」への商流の回復
- 新たな生活様式に対応する販路開拓

(2)消費地市場とのネットワークを活かした取引拡大
- コロナ禍で販売堅調な量販店での販売拡大

令和３年度の取り組み（予定）

１．外商の拡大

(1)【拡充】「高知家の魚応援の店」とのネットワークを活用した外商活動の一層の強化
- 「応援の店」への訪問機会の拡充による営業強化
- 産地への招へい機会の拡充や産地見学会、試食商談会（関東１回、関西１回）の開催によるマッチング強化
- 「応援の店」シェフのグループ活動を支援（安定取引や産地とのつながりを強化）
- 「高知フェア」の継続開催（10 月）

(2)商談会等への出展による販路拡大を支援
- シーフードショー出展（東京７月、大阪２月）
- 地産外商公社が主催（出展）する商談会等の水産事業者への参加促進

(3)消費地市場とのネットワークを生かした取引の拡大
- 【新規】大阪中央卸売市場の卸売会社と連携した関西の量販チェーン、飲食チェーンで高知フェア開催等による県産水産物の販路・販売拡大

令和２年度当初計画（P）

２．輸出の拡大

(1)有望市場への輸出支援を強化
・高知県水産物輸出促進協議会の活動支援
［海外見本市］ベトナム：ベトフィッシュ（8月）
タイ：タイフェックス（9月）
シンガポール：シーフードエキスポアジア（11月）
ＦＨＡ（3月）
中国：チャイナフィッシャーズアンドシーフードエキスポ（10月）
［国内見本市］幕張：輸出エキスポ（10月）、フーデックス（3月）
沖縄：沖縄大交易会（11月）
［食材提案会］中国（北京：5月、上海：7月）、
米国（東海岸：9月、西海岸：9月）
・国内外輸出商社等の産地招へいによる輸出商材の磨き上げや発掘

(2)輸出に適した加工用原魚の確保
・輸出に適した大型ブリの生産拡大を推進するため早期人工種苗の導入を支援

３．産地市場の機能強化

(1)鮮度向上や衛生管理等の取り組みを支援
・市場の衛生品質管理に関する認定の取得・更新に向けた支援
(2)産地市場の統合を推進
・佐賀、室戸岬、須崎への市場統合に向けた協議検討
(3)産地市場の IoT 化を推進（再掲）
・市場のスマート化や水産物の高付加価値化に資するプロジェクトの創出
・市場の記帳作業を省力化する自動計量システムを佐賀と室戸岬に導入

計画を進めるに当たってのポイント

１．輸出の拡大
・コロナウィルス感染症による影響に応じた事業の実施

２．産地市場の機能強化
・市場関係者の意識醸成及び合意形成

令和２年度の取り組み状況（D）

２．輸出の拡大

(1)有望市場への輸出支援を強化
・高知県水産物輸出促進協議会の開催（第１回（6/4）：R 元事業及び決算報告）
・高知県水産物輸出促進協議会の開催（第２回（10/28）：R3 年度の取組について）
・［国内見本市］フーデックス（3月）出展予定

【新型コロナウィルス感染症による影響】
・海外見本市の延期
FHA（R2 年 3/31～4/4→R3 年 3/2～5→R4 年 3 月開催予定）
・海外見本市の中止
ベトフィッシュ、タイフェックス、シーフードエキスポアジア
チャイナフィッシャーズアンドシーフードエキスポ
・国内見本市の内容変更
沖縄大交易会→オンライン開催へ（R2 年 11 月～R3 年 2/26）（1 社参加）
・食材提案会の延期
中国（北京 5 月→9 月（高知フェアの実施）、上海→実施時期未定）
・食材提案会の中止
米国（西海岸）、米国（東海岸→WEB 形式での PR を検討）

(2)輸出に適した加工用原魚の確保
・高知県水産物輸出促進協議会事務局との協議（5/1）
・同協議会にて人工種苗普及促進事業の活用の提案（6/4）
・人工種苗生産業者との協議（6/9、7/22）

３．産地市場の機能強化

(1)鮮度向上や衛生管理等の取り組みを支援
・衛生品質管理講習会を Web 会議で実施（9/15）
・清水市場の認定更新に向けた取組状況の事前把握（9/10）や関係者協議の実施（9/30）
(2)産地市場の統合を推進
・佐賀の市場整備に係る関係者協議（4/16、4/22）
・室戸岬の市場整備に係る関係者協議（5/19、9/16）
※佐賀と室戸岬の市場整備は漁協の経営改善のため当面延期
・須崎の市場整備に係る関係者協議（4/20、7/21）
(3)産地市場の IoT 化を推進
・【再掲】生産・流通経路を整理し各段階における IoT 化のニーズを聞き取り（4/9,17,20）、ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄﾃｰﾏを抽出（漁獲情報のリアルタイム提供、魚種選別の効率化・迅速化）
・【再掲】自動計量システムの開発に係る関係者協議（6/15、11/25）、導入（2 月予定）
・【再掲】ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄﾃｰﾏの具体化に関する協議と OIP で扱う課題を検討（8/21Web 会議）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

２．輸出の拡大

(1)有望市場への輸出支援を強化
・輸出先現地パートナー等との関係構築
・輸出に取り組む新たな県内企業の掘り起こし
・コロナウィルス感染症の影響による状況変化に対応した商談機会の確保
(2)輸出に適した加工用原魚の確保
・人工種苗の中間育成時での防疫対策

３．産地市場の機能強化

(2)産地市場の統合を推進
・水産庁の国庫補助金を活用して市場統合の施設を整備する場合、産地市場再編整備計画への位置付けが必要

令和３年度の取り組み（予定）

２．輸出の拡大

(1)有望市場への輸出支援を強化
・高知県水産物輸出促進協議会による国内外の展示会出展などの活動支援（米国（NY、LA）、中国（北京、上海）、ﾀｲ、ﾍﾞﾄﾅﾑ、香港、ｼﾝｶﾞﾎﾟｰﾙ、国内）
・国内外の商社と連携した輸出拡大
・ジェトロのオンラインマッチング商談会等の活用
・海外ビジネスサポーターと連携した営業活動の推進
(2)輸出に適した加工用原魚の確保
・ブリ早期人工種苗の中間育成試験の実施

【新規】関西圏のパートナーと連携した販売拡大

(1)【新規】関西卸売市場関係者と連携した量販店等への販売拡大
・関西量販店等での高知フェアの開催等による販促活動の実施
(2)【新規】外商支援活動の体制強化による高知家の魚応援の店への販売拡大
・関西圏の応援の店への訪問機会の拡大等による外商活動の強化
(3)【新規】開催圏の卸売市場関係者等との連携による輸出の拡大
・関西卸売市場関係者との連携による中国・東南アジアを中心とした輸出の拡大

３．産地市場の機能強化

(1)鮮度向上や衛生管理等の取り組みを支援
・関係者協議で衛生管理が不十分な場所を確認し、改善策を検討することにより、衛生管理に対する意識を向上
・室戸岬、田ノ浦の認定更新と佐賀の認定取得に向けたルール作り
(2)産地市場の統合を推進
・産地市場再編整備計画の策定に着手
・関係者協議による施設整備に関する合意形成
・室戸岬の市場整備に向けた基本構想策定
・須崎の市場整備に向けた詳細設計策定
(3)産地市場の IoT 化を推進
・【再掲】ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄﾃｰﾏの具体化及び流通過程における新たな取組の検討
・【再掲】【拡充】地元合意が得られた地域での電子入札の試行

【令和２年度末の目標】

１．ニーズ収集等活動件数　＝　R2：150 件（R 元比　▲200 件）
→コロナウイルス感染症の影響により、目標値を 150 店舗へ修正
２．シーフードショー（東京、大阪）の出展事業者の平均商談件数　＝　15 件以上（R 元比　＋6）
３．県外消費地市場の量販店等における高知県フェア開催　＝　R2：2 市場（大阪＋福岡市場を想定）（R 元比　＋１）
４．水産物輸出促進協議会による商談会への出展等の活動件数　＝　R2：8 回（R 元比＋1 回）
５．市場統合の合意形成に向けた協議会開催数　＝　R2：8 回（R 元比＋5 回）

【直近の成果】

１．訪問によるニーズ収集等活動件数　：110 件（12 月末）
→応援の店訪問によるニーズ収集 110 件（12 月末）（＋電話による情報収集 399 件（12 月末））
２．シーフードショー（東京、大阪）の出展事業者の平均商談件数　：　年度末に確定
→東京（9 月開催）シーフードショーは来場者の絞り込みを行ったが、名刺交換件数等の落ち込みは想定よりも小さく、密度の濃い商談ができた→商談中件数（1 ヶ月後アンケート）：91 件、12,187 千円（前年 118 件、14,000 千円）
３．県外消費地市場の量販店等における高知県フェア開催
→北関東・大阪の量販店で高知フェア開催（315 店舗）（12 月末）
→国の事業を活用した関西の量販店での高知県フェアで実施（約 2,000 店舗）
４．水産物輸出促進協議会による商談会への出展等の活動件数　：　0 回（12 月末）
→新型コロナウイルスの影響による商談会の中止等により輸出額は計画を下回る見込みだが、主要な県内の輸出事業者の上半期の輸出額は、既存の流通ルートにより昨年をやや上回っている
５．市場統合の合意形成に向けた協議会開催数　：　1 回（12 月末）

産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等

分野：水産業分野	戦略の柱：担い手の育成・確保	取組方針：新規就業者の育成、経営安定に向けた支援

【概要・目的】
漁業就業支援センターによる就業相談から就業後のフォローアップに至る総合的な取り組みを支援するとともに、担い手の経営安定に向けた経営指導や設備投資を支援する。

令和２年度当初計画（P）

１．新規就業者の育成

(1)漁業就業セミナーの開催や移住促進策と連携した勧誘の促進
- 移住関連フェアへの出展（～11 月）と面談者の短期研修への誘導
- 全国漁業就業支援フェアへの出展（～7 月）と面談者の短期研修への誘導
- 漁村提案による情報発信（～3 月）
- 専門学校等への訪問による就業希望者の掘り起こし（～3 月）
- 県内漁村、学校での漁業就業セミナーの開催（年 3 回）

(2)就業希望者を対象とした短期・長期研修の実施
- 短期研修の受入（随時）
- 自営漁業者の育成支援（長期研修）（随時）
- 雇用型漁業における新規就業者の雇用支援（随時）
- 漁業後継者（漁家子弟）の就業支援（随時）
- 共通カリキュラムによる座学研修（年 3 回）

(3)民間企業や漁協が行う漁業の担い手の育成を支援
- 担い手育成団体が実施する研修の支援

(4)漁船のレンタルをサポートし、円滑な就業を支援［新規］
- 漁船所有者もしくは漁船を取得した漁協が研修生にレンタル（随時）

２．経営安定に向けた支援

(1)営漁指導員による経営指導を支援
- 研修会やアドバイザーの助言により指導員のスキルを向上（～3 月）

(2)新規就業者等の設備投資への支援
- 国の水産業競争力強化漁船導入緊急支援事業及び水産業成長産業化沿岸地域創出事業を活用した漁船及び漁具の取得を支援

計画を進めるに当たってのポイント

1．（一社）高知県漁業就業支援センターによる、漁業就業希望者へのきめ細やかな対応の継続

2．（一社）移住促進・人材確保センターや市町村と連携した情報発信

3．独立後の経営安定に向けた研修修了後のフォローアップ

令和２年度の取り組み状況（D）

１．新規就業者の育成

(1)漁業就業セミナーの開催や移住促進策と連携した勧誘の促進
- オンライン高知暮らしフェア（8/5～9/18）の専門分野セミナー（9/12）において、定置網事業体の会社概要と漁業就業支援センターの支援制度を動画で紹介（総閲覧数：85 回）
- 全国漁業就業支援フェアに出展（東京（9/26、11/28）：面談者数 23 名、大阪（11/3）：面談者数 8 名）
- 高知暮らしフェアにオンラインで出展（大阪（11/29）：面談者数 2 名、東京（12/13）：面談者数 0 名）
- 県外専門学校生 10 名を対象に定置網漁業の見学会や関係者との座談会を実施(8/26～8/29)
- 県外専門学校の合同企業説明会(10/2）にオンラインで参加し、生徒 20 名と面談
- 漁村提案の新規作成（東洋町、安田町、安芸市、香南市、高知市、土佐市、四万十町）と情報の発信（R3.1 月～）
- 高知海洋高校生を対象とした漁業就業セミナーの開催（12/22→新型コロナウィルス症感染拡大に伴い R3.1 月以降に延期）
- VR 動画を活用した県内主要漁業種の紹介・体験（R3.3 月～）
- アフターコロナ・ウィズコロナに対応した WEB 面談システム等の導入（R3.1 月～）

(2)就業希望者を対象とした短期・長期研修の実施
- 20 名が短期研修を受講する見込み
- 10 名が長期研修を開始する見込み
- 12 名が雇用型漁業支援事業の活用を開始する見込み
- 8 名が漁家子弟支援事業の活用を開始する見込み
- 研修生等を対象に共通座学研修会を開催（第 1 回（7/31）：28 名、第 2 回（11/24～25）：15 名、第 3 回（2 月予定）

(3)民間企業や漁協が行う漁業の担い手の育成を支援
- 担い手育成団体が実施する研修が終了（2 団体 4 名の研修生が修了）

(4)漁船のレンタルをサポートし、円滑な就業を支援
- 漁協がレンタルを行うスキームについて、漁協と調整
- 運用手引きを作成し、3 名が所有者とレンタル契約を締結（5/16、10/13、11/2）

２．経営安定に向けた支援

(1)営漁指導員による経営指導を支援
- 営漁指導員研修会を開催（5/19）
- 経営指導に必要な情報収集と研修会の開催に向けた事前打ち合わせ（10/22）
- 営漁指導員が漁業者の新型コロナウイルス感染症対策給付金や補助金の申請作業を支援

(2)新規就業者等の設備投資への支援
- 9 件の漁船導入等を支援（うち 3 件が漁船取得、6 件が漁船取得・改造）

(3)新規就業者等における複数漁業種の漁労技術習得を支援
- 長期研修修了生 6 名が漁業経営安定化研修を活用

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．新規就業者の育成

(1)就業希望者を対象とした短期・長期研修の実施
- 新型コロナウィルス感染症に伴う県外からの相談や研修申込の減少

２．経営安定に向けた支援

(1)営漁指導員による経営指導を支援
- 漁業者の経営に関する情報の蓄積

令和３年度の取り組み（予定）

１．新規就業者の育成

(1)漁業就業セミナーの開催や移住促進策と連携した勧誘の促進
- 全国漁業就業支援フェアへの出展
- 高知暮らしフェアへの出展
- 漁業就業セミナーの開催（オンライン、県内漁村で開催）
- 漁村提案による情報発信

(2)【新規】WEB を活用した PR・サポート体制の強化による新規就業者の確保
- 研修生等とのオンライン面談の実施
- VR 動画を活用した漁業紹介・体験の実施
- 大学や専門学校等と連携した就業希望者の掘り起こし（就職相談等への参加）

(3)就業希望者を対象とした短期・長期研修等の実施
- 短期研修の受入
- 自営漁業者の育成支援
- 漁業後継者（漁家子弟）の就業支援
- 共通カリキュラムによる座学研修（6 月、10 月、1 月）の開催
- 雇用型漁業における新規就業者の雇用支援

(4)漁船のレンタルをサポートし、円滑な就業を支援
- 希望者へのサポートの継続

２．経営安定に向けた支援

(1)営漁指導員による経営指導を支援
- 令和 2 年度にコロナウイルスの影響で実施できなかった研修会の実施
- 主要漁業者との情報交換や経営指導を通じて経営に関する情報を収集・蓄積
- 蓄積した漁業者の経営に関する情報を活用し、漁業就業支援センター等と連携して新規就業者等への営漁指導を実施

(2)新規就業者等の設備投資への支援
- 地域計画の策定を支援

(3)【新規】新規就業者等における複数漁業種の漁労技術習得を支援
- 漁業経営安定化研修により長期研修修了生等を支援

【令和２年度末の目標】

１．新規就業者数	＝	R2：50 名（R 元比 ＋ 11 名）
２．短期研修実施回数	＝	R2：60 回（R 元比 ＋ 8 回）
３．自営漁業者育成事業による新規就業者数	＝	R2：17 名（R 元比 ＋ 11 名）
４．雇用型漁業支援事業及び国事業による新規就業者数	＝	R2：14 名（R 元比 ＋ 5 名）
５．漁家子弟支援事業による新規就業者数	＝	R2： 7 名（R 元比 ＋ 4 名）
６．担い手育成団体支援事業による新規就業者数	＝	R2： 4 名（R 元比 ＋ 3 名）

【直近の成果】

１．新規漁業就業者数	：	28 名（6 月末）	【対前年同期比 ー】
２．短期研修実施回数	：	12 回（12 月末見込み）	【対前年同期比 ▲73%】
３．自営漁業者育成事業による新規就業者数	：	13 名（12 月末見込み）	【対前年同期比 260%】
４．雇用型漁業支援事業及び国事業による新規就業者数	：	8 名（12 月末見込み）	【対前年同期比 ー】
５．漁家子弟支援事業による新規就業者数	：	7 名（12 月末見込み）	【対前年同期比 ー】
６．担い手育成団体支援事業による新規就業者数	：	1 名（12 月末見込み）	【対前年同期比 100%】

水産業分野の施策の展開　～ 若者が住んで稼げる元気な漁村 ～

分野を代表する目標		
	漁業生産額(宝石サンゴを除く)	出発点（H30）497億円 ⇒ 4年後（R5）520億円 ⇒ 10年後（R11）545億円
	水産加工出荷額	出発点（H29）199億円 ⇒ 現状（H30）233億円 ⇒ 4年後（R5）270億円 ⇒ 10年後（R11）290億円

生産性の向上や付加価値の創出により水産業の成長産業化を推進

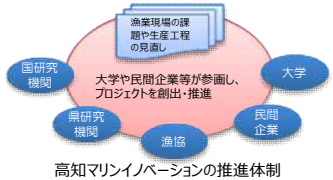
「地産」の強化

柱１　漁業生産の構造改革

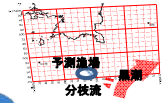
生産性の向上や生産量の増大に向けた取り組みを推進！！

（１）効率的な漁業生産体制への転換

- 拡 高知マリンイノベーションの推進による操業の効率化
- ○ 黒潮牧場15基体制の維持と機能強化
- ○ 産地市場のIoT化を推進



高知マリンイノベーションの推進体制



漁場予測システム

（２）かつお･まぐろ漁業の振興

- 新 事業戦略の策定支援による経営力の向上

（３）養殖生産の拡大

- ○ ブリの人工種苗生産の推進
- ○ 養殖業への新規参入の促進

（４）漁場の有効活用の促進

- ○ 地元と協働した企業参入の促進
- ○ 新たな漁法（小型底定置網）の導入による生産量の増大
- ○ 生産力向上のための漁場づくりを支援

（５）漁村におけるサービス業の創出

- ○ 遊漁や体験漁業の振興

柱２　市場対応力のある産地加工体制の構築

産地加工の拡大と雇用の場を創出！！

（１）加工施設の立地促進や機能等の強化

- 拡 輸出に対応した加工施設の立地促進
- ○ 加工施設の機能強化や衛生管理の高度化

（２）加工関連産業の強化

- ○ 加工用原料や製品の保管に必要な冷凍保管ビジネスの強化

漁業生産額や加工出荷額を安定的に確保！！

好循環を生み出し拡大再生産へ！

担い手を安定的に確保！！

成長を支える取組の強化

柱４　担い手の育成･確保

新規就業者の育成と担い手の経営安定を支援！！

（１）新規就業者の育成

- ○ 漁業就業セミナーの開催や移住促進策と連携した勧誘の促進
- 新 WEBを活用したPR･サポート体制の強化による新規就業者の確保
- ○ 就業希望者を対象とした短期･長期研修等の実施
- ○ 漁船のレンタルをサポートし、円滑な就業を支援

（２）経営安定に向けた支援

- ○ 営漁指導員による経営指導を支援
- ○ 新規就業者等の設備投資への支援
- 新 新規就業者等における複数漁業種類の漁労技術習得を支援

漁業所得を向上！！

「外商」の強化

柱３　流通･販売の強化

大都市圏や海外への外商活動を強化！！

（１）外商の拡大

- 拡 「高知家の魚応援の店」とのネットワークを活用した外商活動の一層の強化
- ○ 商談会等への出展による販路拡大を支援
- 拡 消費地市場とのネットワークを生かした取引の拡大

（２）輸出の拡大

- ○ 有望市場への輸出支援を強化
- ○ 輸出に適した加工用原魚の確保

（３）関西圏のパートナーと連携した販売拡大

- 新 関西卸売市場関係者と連携した量販店等への販売拡大
- 拡 外商支援活動の体制強化による高知家の魚応援の店への販売拡大
- ○ 関西圏の卸売市場関係者等との連携による輸出の拡大

（４）産地市場の機能強化

- ○ 鮮度向上や衛生管理等の取り組みを支援
- ○ 産地市場の統合を推進
- ○ 産地市場のIoT化を推進（再掲）

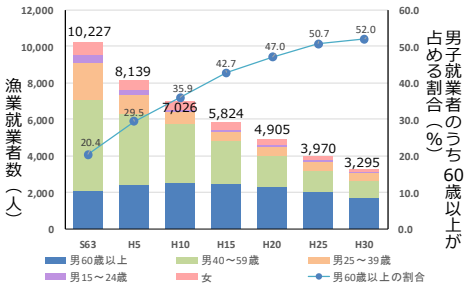
水産業分野の体系図

分野の目指す姿	若者が住んで稼げる元気な漁村
分野を代表する目標	**漁業生産額（宝石サンゴを除く）** 出発点（H30）497億円 ⇒ 4年後（R5）：520億円 ⇒ 10年後（R11）：545億円 **水産加工出荷額** 出発点（H29）：199億円 ⇒ 現状（H30）233億円 ⇒ 4年後（R5）：270億円 ⇒ 10年後（R11）：290億円

戦略の柱	1 漁業生産の構造改革	2 市場対応力のある産地加工体制の構築	3 流通・販売の強化	4 担い手の育成・確保
戦略の方向性	高知マリンイノベーションの推進により効率的な漁業生産体制への転換を進めるとともに、かつお・まぐろ漁業の振興や養殖生産の拡大、漁場の有効活用を促進するなど、漁業生産量の増大を図る。	輸出に対応した加工施設の立地促進や既存加工施設の衛生管理の高度化を進めるとともに、加工と一体となった冷凍保管ビジネスの推進により、産地加工体制を一層強化する。	「高知家の魚応援の店」や消費地市場とのネットワークを活用した販路拡大や、海外有望市場への輸出拡大に取り組むとともに、産地市場の機能強化を図るため、市場統合や衛生管理体制の強化、IoT化を支援する。	漁業就業支援センターによる就業相談から就業後のフォローアップに至る総合的な取り組みを支援するとともに、担い手の経営安定に向けた経営指導や設備投資を支援する。
戦略目標	**・鮮魚の県内市場取扱額（年間）** ㉚89億円→①82億円→⑤93億円→⑪97億円 **・養殖生産量（ブリ、カンパチ、マダイ、クロマグロ）（年間）** ㉚19,772トン→⑤21,400トン→⑪23,235トン	**・海外HACCP対応型加工施設の整備（累計）** ①2件→⑤4件→⑪7件 **・養殖魚の前処理加工（年間）** ㉚20億円→①23億円→⑤50億円→⑪60億円	**・「応援の店」への県内参画事業者の出荷額（年間）** ①4.2億円→⑤5億円→⑪6億円 **・水産物の輸出（年間）** ㉚3.1億円→①4.1億円→⑤17億円→⑪20億円 **・関西圏のパートナーと連携した販売拡大** **応援の店への出荷額（年間）** ①1.6億→⑤2億円→⑪2.5億円 **関西圏の卸売市場関係者等を経由した輸出額（年間）** ①1.9億円→⑤5.5億円→⑪8億円 **・産地市場の集約化（累計）** ㉚32市場→①31市場→⑤27市場→⑪18市場	**・新規就業者数（年間）** ㉚43名→①39名→⑤60名→⑪70名
取組方針・主な「◆具体的な取り組み」	**1 効率的な漁業生産体制への転換** ◆ [拡充]高知マリンイノベーションの推進による操業の効率化 ◆ 黒潮牧場15基体制の維持と機能強化 ◆ 産地市場のIoT化を推進 **2 かつお・まぐろ漁業の振興** ◆ [新規]事業戦略の策定支援による経営力の向上 **3 養殖生産の拡大** ◆ ブリの人工種苗生産の推進 ◆ 養殖業への新規参入の促進 **4 漁場の有効活用の促進** ◆ 地元と協働した企業参入の促進 ◆ 新たな漁法（小型底定置網）の導入による生産量の増大 ◆ 生産力向上のための漁場づくりを支援 **5 漁村におけるサービス業の創出** ◆遊漁や体験漁業の振興	**1 加工施設の立地促進や機能等の強化** ◆[拡充]輸出に対応した加工施設の立地促進 ◆ 加工施設の機能強化や衛生管理の高度化 **2 加工関連産業の強化** ◆ 加工用原料や製品の保管に必要な冷凍保管ビジネスの強化	**1 外商の拡大** ◆ [拡充]「高知家の魚応援の店」とのネットワークを活用した外商活動の一層の強化 ◆ 商談会等への出展による販路拡大を支援 ◆[拡充]消費地市場とのネットワークを生かした取引の拡大 **2 輸出の拡大** ◆ 有望市場への輸出支援を強化 ◆ 輸出に適した加工用原魚の確保 **3 関西圏のパートナーと連携した販売拡大** ◆[新規]関西の卸売市場関係者と連携した量販店等への販売拡大 ◆[拡充]外商支援体制の強化による高知家の魚応援の店への販売拡大 ◆関西圏の卸売市場関係者等との連携による輸出の拡大 **4 産地市場の機能強化** ◆ 鮮度向上や衛生管理等の取り組みを支援 ◆ 産地市場の統合を推進 ◆ 産地市場のIoT化を推進（再掲）	**1 新規就業者の育成** ◆ 漁業就業セミナーの開催や移住促進策と連携した勧誘の促進 ◆ [新規]WEBを活用したPR・サポート体制の強化による新規就業者の確保 ◆ 就業希望者を対象とした短期・長期研修等の実施 ◆ 漁船のレンタルをサポートし、円滑な就業を支援 **2 経営安定に向けた支援** ◆ 営漁指導員による経営指導を支援 ◆ 新規就業者等の設備投資への支援 ◆ [新規]新規就業者等における複数漁業種類の漁労技術習得を支援

産学官民の連携による高知マリンイノベーションのさらなる推進

現状・課題



高知県漁業就業者数　出典：漁業センサス

・漁業就業者数は30年で1/3以下に減少
（S63：10,227人⇒H30：3,295人）

・漁業就業者の高齢化が進行
（60歳以上が占める割合は年々増加）

⇒漁業者の減少や高齢化が進む中においても、生産額を増加し、担い手を安定的に確保するためには、効率的な漁業生産体制への転換が重要

⇒本県水産業の生産、流通、販売の各段階においてデジタル化に取り組む高知マリンイノベーションを推進

実施体制

大学や国の研究機関等の専門家に参画いただく「高知マリンイノベーション運営協議会」を設置（R2.2）、協議会には、データのオープン化など４つのPTを設置し、本県水産業の課題解決のためのプロジェクトを創出・推進

高知マリンイノベーション運営協議会
東京大学、早稲田大学、高知大学、高知工科大学、水産研究教育機構　開発調査センター、JAMSTEC、JAFIC、高知県漁業協同組合、高知県IoT推進ラボ研究会

- データのオープン化PT
- 漁船漁業のスマート化PT
- 養殖業のスマート化PT
- 高付加価値化PT

具体的な取組

高知マリンイノベーション運営協議会
■事業計画の承認、各取組の評価・改善等（運営協議会の開催　年２回）

オープンイノベーションプラットフォームの活用による新たなプロジェクトの創出

データのオープン化PT

■ データベース及び情報発信システムの構築
・データベースの構築（R2）、運用開始、拡 データの充実（R3）
新 情報発信システムの構築、運用開始（R3）
⇒ データのオープン化による新たなプロジェクトの創出
⇒ 一元的かつわかりやすい情報発信により操業の効率化を推進

KPI：データベース及び情報発信システムの運用開始(R3)

各プロジェクトの成果を情報発信

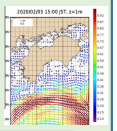
漁船漁業のスマート化PT

■ メジカ漁場予測システムの開発
・メジカ漁場予測システムの開発開始、新 漁獲尾数を計数するシステムの開発（R3）
⇒ 漁場予測によるメジカ漁業の操業の効率化を推進

■ 二枚潮発生予測の精度向上
⇒ キンメダイ釣り漁業における操業の効率化を推進

■ 急潮予測手法の開発（芸東海域、土佐湾）
⇒ 定置網における急潮の被害を軽減

新 JAMSTECとの共同研究により取組を加速・高度化（R3～R5）



KPI：県内市場取扱額（ﾒｼﾞｶ）6億円(H27～30平均) ⇒ 8億円(R5)
〃　（ｷﾝﾒﾀﾞｲ）9億円(H30) ⇒ 10億円(R5)
〃　（ｶﾂｵ）7億円(H30) ⇒ 10億円(R5)
急潮被害　1.3億円(H28～R1平均) ⇒ 被害ゼロ(R5)

養殖業のスマート化PT

拡 赤潮発生予察の開発
・赤潮発生予察の確立、餌止め効果の検証（R3）
⇒ 赤潮発生予察及び餌止め対策により赤潮の被害を軽減

新 魚体重推計システム及び養殖尾数カウントシステムの開発等（R3～）
・マダイ養殖における養殖期間中の魚体重及び尾数の把握により効率的な生産管理を展開

オープンイノベーションプラットフォームの活用によりIT企業と連携した養殖業の課題解決を推進

KPI：養殖生産量（ブリ、マダイ、カンパチ、クロマグロ）
19,772トン(H30) ⇒ 21,400トン(R5)

高付加価値化PT

■ 産地市場のスマート化を推進
・自動計量システムの開発、導入(R2)、他市場への展開(R3)
⇒ 市場業務の効率化やリアルタイムな情報提供など産地市場のスマート化を推進

拡 地元合意を得られた地域での電子入札の試行（R3）

KPI：スマート市場０市場(H30) ⇒ 8市場(R5)

目指すべき姿

大学や国の研究機関等と連携し、本県水産業のデジタル化を進めることで、効率的な生産・流通・販売体制への転換を図り、漁業生産額の維持・向上に繋げる

かつお・まぐろ漁業の振興

現状

近海カツオ一本釣り漁業（漁業許可区分上は遠洋を含む）
・房総沖、三陸沖などの日本近海で操業し、水揚げは主に宮城県気仙沼や千葉県勝浦港などに水揚げ
・漁獲量の減少に加えて、燃油や活餌の高騰などにより隻数は年々減少
・赤字や債務超過である事業者が多く、厳しい経営が続いている

沿岸カツオ一本釣り漁業（19トン・小型）
・トカラ列島や奄美大島周辺などの薩南海域で操業し、ほとんどを鹿児島県内の市場へ水揚げ （19トン）
・主な漁場は土佐湾周辺だが、漁場形成がない時期には、薩南海域や伊豆諸島周辺まで出漁（小型）
・地先海域での日帰り操業が中心で、県内で水揚げされるカツオの多くは当該船によるもの （小型）

［共通］
・本県の漁船漁業生産量及び生産額の30%強を占める（※生産額は推定）
・海外の大型のまき網によるカツオの漁獲量が大きく増加した一方、我が国周辺でのカツオの水揚げ量が減少
・近海、１９トンを中心に外国人技能実習生が乗船
・漁船の高船齢化、海技免許保有者の船舶職員の高齢化と担い手不足が深刻

遠洋マグロはえ縄漁業
・200海里体制への移行後、国際協調減船、外国漁船との競争等による経営悪化等により隻数は減少
・主に大西洋、地中海などの海外で操業し、メバチ、ミナミマグロ、ビンナガなどを漁獲
・400～500トンほどの大型船で操業し、漁獲物は神奈川県の三崎、静岡県の清水、焼津に水揚げ

近海マグロはえ縄漁業
・主に三陸沖東漁場、四国沖などで操業し、メバチ、ビンナガ、キハダなどを漁獲
・19トンの漁船で２～４週間程度操業し、宮城県塩釜港、千葉銚子港等に水揚げ
・黒字である事業者が多く、堅調な経営が続いている

［共通］
・本県の漁船漁業生産量の19%、生産額の25%を占める（※生産額は推定）
・マルシップ制度を活用し、船員の大半は外国人
・今後、外国人船員の賃金の上昇に伴う経費負担の増が想定
・漁船の高船齢化、海技免許保有者の船舶職員の高齢化と担い手不足が深刻

課題

○ 経営の健全化
○ 新船建造等の促進
○ 担い手、船員の確保
○ 資源の適切な管理、利用

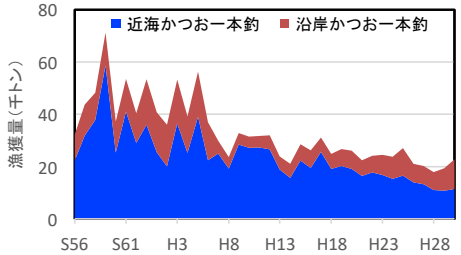


図1．本県のカツオ一本釣り漁業の漁獲量推移

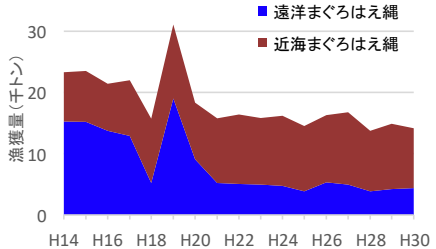


図2．本県のまぐろはえ縄漁業の漁獲量推移

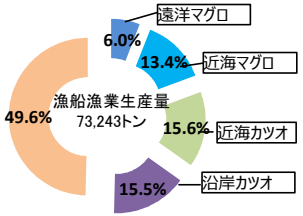


図3.本県漁船漁業生産量に占めるカツオ、マグロ漁業の割合

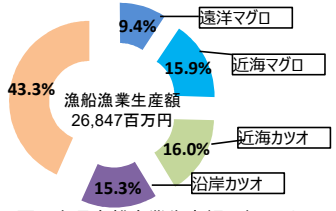


図4.本県漁船漁業生産額に占めるカツオ、マグロ漁業の割合（推定）

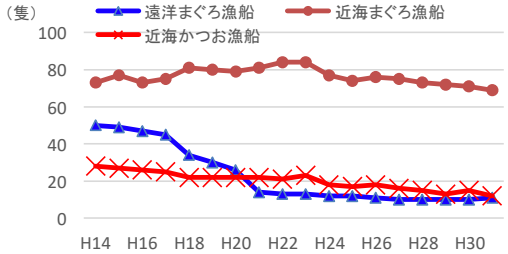


図５．本県カツオ、マグロ漁船隻数の推移

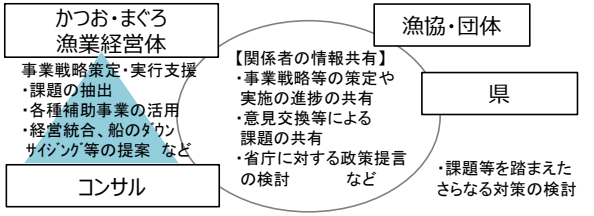
表１．本県カツオ、マグロ漁船の船齢

船齢	近海ｶﾂｵ	19ﾄﾝｶﾂｵ	遠洋ﾏｸﾞﾛ	近海ﾏｸﾞﾛ
0～9	3	3	3	6
10～19	2	3	1	25
20～29	5	4	5	30
30～	2	10	2	8
20年以上の割合	58.3%	70.0%	63.6%	55.1%

目指すべき姿

○ 事業戦略の策定・実行等による持続的な経営
○ 新船建造、省力化機器等の導入による操業の効率化
○ 担い手の確保や外国人材の活用による船員の新陳代謝
○ 国際的な資源評価に基づいた適切な操業の実現
⇒ 伝統ある土佐のカツオ一本釣り船、
土佐のマグロ船を存続

今後の進め方と体制



事業戦略を策定・実行する中で、漁業者、団体、県で課題を共有し、必要に応じて適宜対策を講じる

対策

1 経営の健全化
（１）事業戦略の策定、実行支援
新 事業戦略の策定及び実行にかかるコンサル派遣費用を支援
（２）制度資金による施設整備、運転資金等への支援
・ 漁業近代化資金、かつお一本釣り漁船建造等支援資金による施設整備等への支援
・ かつお・まぐろ漁業振興資金等による運転資金への支援

2 新船建造等の促進
（１）新船建造
・ 漁船漁業構造改革（儲かる漁業）事業、漁船リース事業の活用による代船建造の促進
新 事業活用に当たっての事業戦略の策定及び実行にかかるコンサル派遣費用を支援（再掲）
（２）省力化機器等の導入
・ 衛星ブイ、海鳥レーダーなどの導入や海象・気象情報サービスの活用による操業効率化を支援

3 担い手、船員の確保
（１）日本人船員の確保
・ 漁業人材育成総合支援事業（国）の活用による船員確保の推進
拡 漁業就業支援事業（県）による船員確保と新規雇用者の海技資格取得への支援
（２）外国人材の確保
・ 新たな在留資格「特定技能」の活用
拡 外国人漁業研修センター補助金の拡充による外国人材の受け入れ促進

4 資源の適切な管理、利用
（１）国際資源の適切な管理
・ WCPFCでカツオ資源の長期管理目標を実効ある水準に引き上げるよう国に提言（高知県）
・ カツオ、メバチ、キハダ、ビンナガの資源量推定及び研究の強化を国に提言（道県協議会）
（２）高知カツオ県民会議
・ 高知の豊かな自然と食文化を守るための県民活動を支援
（３）資源にやさしい持続的な漁業の推進
・ MSC漁業認証取得等

KPI：事業戦略策定 10事業者（R3）

Withコロナ時代に対応する水産物の外商戦略

これまでの取り組み

①「高知家の魚応援の店」制度を活用した外商の拡大
・全国の飲食店を「応援の店」として登録し、店舗訪問、産地見学会・商談会等により県内事業者との取引拡大を支援
②県外卸売市場関係者と連携した外商の拡大（輸出を含む）
・関西、中四国、九州の卸売市場関係者を招へいした市場合同会議の開催
・関西卸売市場関係者と連携した量販店での高知フェアの開催
③展示会への出展支援による外商の拡大
・全国規模の水産見本市「シーフードーショー」への高知県ブースの設置による商談機会の提供
・県内事業者による県外見本市・商談会への出展を支援（出展経費を補助）
④輸出の拡大
・県内の漁協、水産加工・流通事業者等で構成する「高知県水産物輸出促進協議会」による海外見本市への出展等を支援

成果

①「応援の店」
・店舗数 H26:374店舗→R元:1,030店舗
・取引額 H26:0.6億円→R元:4.2億円
②卸売市場関係者と連携した取り組み
・関西量販店での高知フェア開催
H27:22店舗→R元:183店舗
③展示会への出展支援（東京＋大阪）
・成約件数 H26:47件→R元:128件
④輸出の拡大
・輸出額　H26:0.2億円→R元:4.1億円

コロナ禍による環境変化

R2.2月～8月の「応援の店」との取引状況
取引額：約1億円（対前年同期比51%）

●ネット通販やテイクアウト需要の増加
●３密回避の浸透等による飲食店需要（特に居酒屋業態）の減少
●巣ごもり需要により量販店での需要が堅調
●産地加工ニーズの高まり（量販店需要への対応、海外加工の国内回帰等）
●渡航制限等による海外での商談機会の減少

戦略の方向性

＜方向性１＞消費地市場と連携した量販店等への販売促進
＜方向性２＞量販店やテイクアウト需要などから求められる加工需要に対応できる施設整備の促進
＜方向性３＞応援の店との関係深化による販売促進
＜方向性４＞国内商社、現地商社、海外支援拠点との連携強化による輸出促進
＜方向性５＞県内事業者のネット通販への参入促進

取組強化のポイント

方向性１　新　消費地市場と連携した量販店等への販売促進活動の強化

●水産物流通の中核を担い、地理的、人的、量的に本県との関係の深い大阪市中央卸売市場と連携し、関西の量販店等への販売促進活動を強化
・卸売市場の幅広い販売ネットワークを活用し、コロナ禍においても販売が堅調な量販店等への販売促進活動の強化（フェア開催等）
○KPI(R3)：本事業を通じた販売額２億円
＜参考＞H30全国10市場高知県産取扱額79億円、うち大阪(本場)22.3億円(シェア5.8%)
H29卸売市場経由率：49.2%（小売向け:６割、外食向け：４割※市場からの聞取り）

方向性３　拡　応援の店との関係深化による販売促進

●１，０００店舗規模に拡大した応援の店との関係を深化させ、取引率、取引額をアップ
・応援の店への訪問頻度のアップ
・産地への招へい機会の拡大
・シェフのグループ化の促進とグループへの支援（メニュー開発等）による高知ファンの店舗の拡大

○KPI(R3)：取引額4.4億円（産振目標）、取引率45%（R2.1月末時点の取引率30%）

方向性２　拡　量販店等から求められる加工需要に対応できる施設整備の促進

●量販店やテイクアウト需要等から求められる様々な加工形態に対応できる水産加工・冷凍保管施設の整備促進
・新たな施設整備案件の掘り起こし
・既に計画が進行している施設整備案件への支援
○KPI(R3)：１施設（～R２(実績累計)：２施設、～R５(累計)：４施設）（産振目標）

方向性４　国内外の商社等と連携した輸出促進

●国内商社、現地商社、海外支援拠点と連携した輸出促進
・重点市場であるアメリカ、中国、東南アジアについて、国内外の商社や海外支援拠点との連携を強化し、訪問による営業活動を抑制しつつ輸出を促進
・刺身商材として提供できる冷凍品の輸出促進（急速冷凍、超低温）
○KPI(R3)：輸出額14億円（産振目標）

方向性５　県内事業者のネット通販への参入促進

●ネット通販（BtoC＋BtoB）に関するセミナーや補助制度等を活用し、県内水産関係事業者のネット通販への参入を促進
○KPI(R3)：ネット通販を行う県内水産事業者の割合50%
（R2.6月調査時点：25%）

漁業の担い手育成・確保に向けた新たな支援の強化

現状

【担い手対策の現状】
- R元年度から一般社団法人高知県漁業就業支援センターを設立し、漁業就業支援に係る事業を一元化
- 各種研修事業の実施、全国漁業就業フェア等でのPR、漁業セミナーの開催等により、漁業担い手の育成や確保を多角的に支援
- 体制・支援の抜本強化により実績が向上
  短期研修　H30年度：25名 → R元年度：52名
  長期研修　H30年度：　5名 → R元年度：14名

担い手対策の課題

- コロナ禍により就業相談件数が減少し、それに伴い短期・長期研修希望者も減少
- オンライン化を加速し、対面によらずに就業相談等に対応するため機器整備が必要
- ウィズコロナ・アフターコロナにおける訴求力のあるPR素材が必要
- 長期研修期間では主力漁業しか習得しておらず、コロナ禍や極端な不漁に対して独立後の経営に不安
- 就業希望者の確保先として新な分野での掘り起こしが必要
- 雇用型漁業における担い手不足が深刻化

コロナ禍を含め、各種事業の課題に対応した、支援策・支援体制の充実が必要

現行支援内容

きっかけ～体験
- 就業セミナー事業
- 短期研修事業
- センター運営事業（フェア等）

支援内容
- 就業相談、PR
- ライフスタイル提案
- 就業セミナーの開催
- 短期研修の提供
- 各種情報発信

研修への移行
- 自営漁業者育成事業（長期）
- 雇用型漁業支援事業
- 漁家子弟支援事業
- 新担い手育成団体支援事業

支援内容
- 長期研修の段取
- 雇用型の場合は雇用先との調整
- 受け入れ市町村との調整
- その他

研修期間中
- 共通座学研修事業
- 漁業就労安定対策事業
- 漁船リース事業

支援内容
- 定期的な面談
- 指導者等関係者との意思疎通
- 問題発生時の対応
- 漁船取得のサポート

研修終了後～独立後
- 自営漁業者育成事業（支援）
- 再研修事業
- 漁船リース事業

支援内容
- 自立支援期間中のサポート
- 漁船取得のサポート
- 独立後の経営状況把握・助言

新たな支援策・強化内容

新 WEBを活用したPR・サポート体制の強化
WEBによるフェア、セミナー、説明会、面談等を実施することでアフターコロナ・ウィズコロナに対応したPR・サポート体制を構築

→WEBフェアへの参加やWEBセミナーの開催により、きっかけの機会を効率的に増やし、就業希望者を確保

→就業希望者×センター・指導者・雇用先等でWEB面談を実施し、スムーズな研修への移行を実現

→研修生との定期的なWEB面談や漁業に関するWEB講習会を開催し、研修の円滑な実施をサポート

→修了生との定期的なWEB面談により、スムーズな独立に向けてサポート

訴求力のあるPRの実施
①VR動画作成
フェア等で臨場感のある疑似漁業体験
②PR動画作成
ホームページ等でPR動画（360°）を公開

新 就業希望者の掘り起こしの強化
- 関東・関西の生物系専門学校や大学等を中心に就職説明会（WEB等）への参加等により、就業希望者の掘り起こしを強化

雇用型漁業への支援強化
- 雇用型漁業就業への支援強化
  雇用型漁業支援事業を見直し、担い手不足に悩むかつお・まぐろ漁業や中型まき網漁業等でも活用し、雇用型漁業への新規就業者を確保（これに伴い新担い手育成団体支援事業を廃止）
- 資格取得支援の強化
  漁業就労安定対策事業に海技士免許取得に対する支援を盛り込み、かつお・まぐろ漁業への就業希望者を支援

新 安定した漁業経営の実現
- 漁業経営安定化研修の実施
  長期研修修了生等を対象とし、新たな漁労技術の習得を希望する者に対して最大半年の研修を実施し、指導者謝金、用船料及び研修経費を支援

KPI：新規就業者数　50名（R3）

産業成長戦略　商工業分野

【資料４】産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等・・・・・・・・・1

【資料５】産業成長戦略の令和３年度の強化のポイント・・・・・・21

各産業分野で掲げた目標の達成に向けた確認資料（商工業分野）

◆分野全体の目標

製造品出荷額等
目標設定時（H30）：5,945億円 ⇒ R2到達目標：6,100億円 ⇒ R3到達目標：6,200億円 ⇒ 4年後（R5）の目標：6,500億円

	戦略目標等	第4期計画スタート時点の直近値	R2年度の到達目標	到達目標のモニタリング方法	4月～12月の進捗状況		R3到達目標（4年後（R5年度）の目標値）	現状分析を踏まえた次年度の強化の方向性
					R2年度到達目標に対する現状	現状分析		
1	策定後5年を経過した企業の売上高の目標達成割合100%	—	—	四半期ごとに事業戦略策定企業にヒアリングを行うことにより、決算状況の確認を行う。	—	◆R2.11月末現在 1年目目標20%:に対して実績40.6%（目標達成） 2年目目標50%:に対して実績43.6%（目標未達成） 3年目目標80%に対して実績46.9%（目標未達成） ［要因・課題］ 新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、多くの企業業績が低迷している。	— （100%）	コロナ禍の環境変化を勘案した現状分析を改めて実施し、事業戦略へ反映していく。また計画達成に向けて重点的な支援に取り組む。
2	経営計画の策定支援件数（累計）	2,603件 （R2.3月末）	3,161件 （H31.4～R3.3月末）	年5回調査を行い、経営計画策定件数の状況を確認する。	・1,040件（R2.4月～11月末） ・668件（R1.4月～R1.11月累計） ＜対前年同期比：156%＞	年度当初の4月は、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、事業者との接触、やりとりも少なく策定件数は伸びなかったが、コロナ対策の計画策定を進めたことで目標以上の進捗状況となっている。	3,724件 （4,872件）	経営計画の策定支援件数の多寡に応じて、コーディネーター事業と連携し、今後の支援方法、方向性を定める。
3	生産性向上関係 ①製造業の労働生産性（一人　当たり付加価値額）（年間）	775万円 （H29）	827万円	高知県の工業統計における「一人当たり付加価値額」 ※当該年度については、産業振興センターが支援する事業戦略策定企業（約200社）の決算状況等を踏まえて、業界の状況を把握する。	813万円（H30年度実績） ※業界の状況把握 →事業戦略策定企業のうちR2決算データを把握している製造業59社の営業利益については、対前年比172.8%となっている。	左記のとおり、事業戦略策定企業の営業利益は対前年比で大幅に増加しているが、新型コロナウイルスの影響により全国的に経済活動の規模が縮小しており、製造業における労働生産性の減少が懸念される。	845万円 （883万円）	生産性向上推進アドバイザーによるプッシュ型支援やWEBを活用した商談機会の創出等で業績の回復を後押しする。
4	生産性向上関係 ②利子補給制度を活用した設備投資実施件数（累計）	50件（H30 ）	100件	事業者からの申込の集計により、確認を行う。	29件(R2.4月～11月） （前年同期：59件）	前年同期比、49%に低迷 ［要因］ ・新型コロナウイルス感染症の影響により設備投資が減少したため。	330件 （530件）	県内中小企業がウィズコロナ／ポストコロナ時代に求められる社会構造の変化に対応し、デジタル化への取組等で業務の改善による生産性向上を支援するために利子補給を行う。
5	防災関連認定製品（累計）	151製品 （R元）	161製品	年2回開催する防災関連認定製品審査会における累計の認定数	167製品（12月末時点）	目標達成	171製品 （191製品）	
6	紙産業の製造品出荷額等（年間）	738億円 （H29）	760億円	高知県の工業統計における「パルプ・紙・紙加工品製造業」及び「繊維（うち、フェルト・不織布）」の製造品出荷額等を合算 ※当該年度については、「生産性向上関係」と同様。	778億円（H30年度実績） ※業界の状況把握 →事業戦略策定企業のうち紙関連企業6社の売上げを見ると、対前年比150%となっている。	新型コロナウイルス感染症による特需で、家庭紙関連の一部企業では好調。 ただし、全体としては新型コロナウイルス感染症の影響による外商活動の停滞が見られることから、製造品出荷額の減少が懸念される。	770億円 （790億円）	WEBを活用した商談機会の創出を支援すること等で業績の回復を後押しする。
7	企業立地による製造品出荷額等（年間）	538億円（H30）	591億円	立地企業へのアフターフォローの中で確認を行う。	603億円［推計値］	目標を超えて、順調に推移している。 今後は、新型コロナウイルス感染症の影響が懸念される。	633億円 （736億円）	新型コロナウイルス感染症の影響を注視しながら、引き続き新たな企業誘致や立地企業の事業拡大の促進に取り組む。

	戦略目標等	第4期計画スタート時点の直近値	R2年度の到達目標	到達目標のモニタリング方法	4月～12月の進捗状況		R3到達目標（4年後（R5年度）の目標値）	現状分析を踏まえた次年度の強化の方向性
					R2年度到達目標に対する現状	現状分析		
8	企業立地による雇用創出数（H28からの増加人数）（累計）（うち事務系企業）	865人（H28～H30）（うち事務系企業411人）	1,280人（H28～R2）（うち事務系企業585人）	立地企業へのアフターフォローの中で確認を行う。	1,189人（うち事務系企業497人）（11月末） R2年度目標：224人増（うち事務系企業132人増） 11月末時点：124人増（うち事務系企業53人増）	R2年度中に124人の新たな雇用を創出したが、新型コロナウイルス感染症の影響により、大幅な事業拡大を控える動きが見られ、目標達成は難しい。	1,416人（682人）（1,900人）（(862人)）	新型コロナウイルス感染症の影響を注視しながら、引き続き新たな企業誘致や立地企業の事業拡大の促進に取り組む。
⑨	産業振興センターの外商支援による成約額（年間）	77.2億円（R元）	81億円	定期的（年5回）に外商サポート対象企業にヒアリングを行うことにより、ものづくり地産地消・外商センターの支援による成約額の確認を行う。	62.2億円（12月末時点実績） 前年比106.6%	一部業種における新型コロナ特需のほか、前年度の営業の結実、災害対応などのスポット的な受注等により前年度並みの実績となった。 ただし、新型コロナウイルス感染症の影響により前年度を下回る企業が多くなってきており、通年では厳しい状況が見込まれる。	91億円（116億円）	WEBを活用した商談機会の創出を支援すること等で業績の回復を後押しする。
⑩	防災関連認定製品の売上高（年間）	61.3億円（R元）	78億円	高知県防災関連登録製品の売上高について、半期ごとに企業に調査を実施する。	41.2億円（上半期） 前年比164.3%	前年度からの継続案件や避難所等での感染症対策に係る製品の売り上げが伸びている。 ただし、新型コロナウイルス感染症の影響により県外や海外での営業活動が自粛傾向にあり、通年では厳しい状況が見込まれる。	83億円（91億円）	WEBを活用した商談機会の創出を支援すること等で業績の回復を後押しする。
11	空き店舗への出店支援件数（累計）	42件（H28～R元）	57件（H28～R2）	四半期ごとに空き店舗対策事業の活用件数の確認	交付決定数：8件 申請準備中：2件	R2年度12月末時点：8件 ［要因・課題］ ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響により年度当初は低迷していたが、夏以降徐々に申請が増え、前年同程度の申請件数となる見込。	70件（102件）	・夏以降徐々に申請が増えているが、例年に比べ飲食店からの申請が少ない。 ・市町村の関与を上げていくため、支援策のない地域に対して取組の重要性を理解してもらうよう働きかけていく。
12	チャレンジショップ開設（累計）（閉所分除く）	10ヵ所（R元）	12ヵ所	商店街等振興計画推進事業費補助金の進捗状況の確認及びチャレンジショップ運営協議会等での参画による確認	新規開設：0件（累計10ヵ所） 開設予定：1件（南国市） 開設検討中：2件（須崎市、大月町）	R2年度上半期：0件 ［要因・課題］ ・南国市で9月に商店街等振興計画が策定完了。 ・須崎市、大月町は現在商店街等振興計画策定中。（年度内に計画完了予定）	12ヵ所（14ヵ所）	・令和3年度に南国市でチャレンジショップ開設予定。 ・年度内に商店街等振興計画の策定を完了する予定の須崎市、大月町で新規開設に向けた具体的な協議を実施。
13	課題解決型の産業創出に向けたプロジェクト創出件数（累計）	－（R元）	10件	製品開発着手に向けた合意形成等の支援を行うとともに、オープンイノベーションプラットフォームの運営を委託する民間企業から定期的に状況報告を受けることにより件数を把握する。	0件（R2年4月～12月）	・これまでに抽出した約600件の課題を精査のうえ、10件に絞り込み。順次、説明会を開催し、プロジェクト化に向けたマッチングを実施中 ［見込み］ 年度内のプロジェクト創出は5件程度となる見込みであり、KPI10件の達成は厳しい状況	20件（40件）	・プロジェクト創出につながる案件を増やすため、製品開発の主体となる企業（県内、県外）の掘り起こしを強化（課題や必要となる技術に基づく提案型の企業への訪問の実施など） ・課題抽出のルートを拡充（市町村など）※R2から着手
14	Society5.0関連の製品・サービスの開発件数（累計）	11件（R元）	11件	製品開発の各段階におけるフォローアップを日常的に行うとともに、オープンイノベーションプラットフォームの運営を委託する民間企業から定期的に状況報告を受けることにより件数を把握する。	11件（H29年～R2年12月）	目標達成	14件（20件）	・ハンズオン支援及び補助制度の継続により、引き続き製品開発の促進を図る
15	新規雇用者数（IT・コンテンツ分野）（累計）	307人（R元）	375人	立地企業へのアフターフォローを行う中で、定期的なヒアリングを行うことにより、各社の雇用状況を把握する。	60人（R2.4月～9月） （前年同期：43人）	目標68人に対する進捗率：88.2% ［要因・課題］ ・コロナの影響による、企業の採用意欲の低下 ・就職マッチングイベントの減少等 ［見込み］ このまま推移すれば年度末までにはKPIを達成することができる見込み	450人（600人）	・実践的な即戦力人材育成講座の拡充（一部、R2.9補正で先行実施） ・インターンシップ等、県内企業（立地企業含む）とのマッチングを強化

	戦略目標等	第4期計画スタート時点の直近値	R2年度の到達目標	到達目標のモニタリング方法	4月～12月の進捗状況		R3到達目標（4年後（R5年度）の目標値）	現状分析を踏まえた次年度の強化の方向性
					R2年度到達目標に対する現状	現状分析		
16	IT・コンテンツ関連企業立地件数（累計）	23件（R元）	28件	補助金等、県の支援により立地した企業及びシェアオフィスに入居したIT・コンテンツ企業数を把握する。	0件(R2.4月～12月） （前年同期：4件）	目標5件に対する進捗率：0% ［要因・課題］ ・コロナの影響により、企業訪問など誘致活動が制約（特に新規案件の獲得）（県） ※現在、複数企業(7社)と具体的な交渉を実施中 ・コロナの影響により、地方拠点整備に関する社内検討が停滞（企業） ［見込み］ 年度末までに1社が新規立地する見込みであるが、KPI5件は厳しい状況	33件 （43件）	・新常態に対応したWeb等を活用した誘致活動を導入 ・高知市に新たに開設されるシェアオフィスを活用した誘致活動の実施
17	県出身県外大学生の県内就職率 （年間）	18.4%	24%	新規大卒者の採用実態調査（高知県出身者の県内就職状況）により、確認を行う。	18.6%（R2.3卒）	・学生へのプッシュ型支援には至らず、学生との繋がりが弱く働きかけが不充分であった ・新型コロナ感染症により企業のインターンシップや採用面接等においてもオンライン化が加速する中で、地方企業でも全国の学生への情報発信が可能となった	27% （35%）	・オンラインを活用し、県内就職に関心を持つ全国の学生との接点づくりを強化する ・興味を示した学生に対し継続したフォローを行うための登録を促し、実際に県内インターンシップ等に円滑に参加できるよう移動手段にかかる経費助成による後押しとともに、県内就職までのきめ細やかな支援を実施
18	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）	２０件	５０件	事業引継ぎセンターからの報告により、確認を行う。	14件（11月末）	上半期はコロナ禍の影響等により進捗していないが、マッチングへの入り口となる事業承継の相談は大幅に増えており、今後、増える可能性はある	60件 （100件）	市町村と連携し、第三者承継（廃業）を検討する事業者を掘り起こす
19	ワークライフバランス推進延べ認証企業数（累計）	344社・団体 （R2.3月末現在）	375社・団体	毎月の認証（更新を含む）時に、延べ認証企業数の達成状況を確認する。	428社・団体（R2.12.1現在）	・戦略的な訪問活動により、延べ認証企業数は順調に伸びて目標を達成した	420→480社・団体 （510→570社・団体）	

産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等

分野：　商工業分野	戦略の柱：事業者の戦略策定・実行と働き方改革の推進	取組方針：事業戦略の実現に向けた実行支援の強化

【概要・目的】
県内企業の経営ビジョンを実現する「事業戦略」策定企業への PDCA の徹底と実行支援の強化により本県経済の活性化につなげる。

令和２年度当初計画（P）

１．事業戦略策定企業への PDCA の徹底と実行支援の強化

＜事業戦略の策定状況（R２年５月末時点）＞
着手：204 社うち完成：202 社

(1) 事業戦略策定企業への PDCA の徹底
○企業への定期的な個別訪問による戦略の実行状況の把握
○四半期ごとに戦略目標の達成状況を確認、分析
○事業戦略支援会議による進捗管理、アドバイス（月１回開催）
○自社での PDCA 実施が十分でない企業へのフォロー強化

(2) 事業戦略策定企業への実行支援
○ココプラ（土佐 MBA)と連携した分野別セミナーの実施
○戦略目標達成に向けた支援メニューの紹介、活用支援
○新たな経営課題等の把握と戦略への反映（戦略の磨き上げ）
○専門家派遣によるアドバイス実施
○関係機関との連携による個別サポート

(3) 事業戦略の普及啓発
○ココプラと連携した普及啓発セミナーの実施（７月）

計画を進めるに当たってのポイント
・事業戦略策定後に PDCA を十分に回せていない企業を中心とした伴走支援
・自社で継続的に PDCA を実施できる体制づくりを支援

令和２年度の取り組み状況（D）

１．事業戦略策定企業への PDCA の徹底と実行支援の強化
(1) 事業戦略策定企業への PDCA の徹底
○戦略目標の達成状況の把握（電話等による状況確認）
○事業戦略支援会議による進捗管理
・第１、２回（5/26）、第３回（6/30）、第４回（7/28）、第５回（8/26）、第６回（9/29）、第７回（10/27）、第８回（11/30）、第９回（12/22）、第 10 回～12 回（１月～３月予定）
○アドバイザー会議の開催
・第１回（9/29）、第２回（３月予定）
○PDCA の実施：421 件（４月～11 月分）
○伴走支援（３年間）満了：35 社（累計 49 社）

(2) 事業戦略策定企業への実行支援
○ココプラ（土佐 MBA)と連携した分野別セミナーの実施
【新型コロナウイルス感染症による影響】
ネット配信形式に変更
マーケティング・商品企画コース（5/28～）:93 名
会計コース（6/3～）:152 名
経営戦略コース（7/4～）:60 名
財務戦略コース（7/8～）:85 名
スキルアップセミナー（7/31～）:139 名
事業マネジメント・業務改善コース（9/8～）:49 名
組織・人的資源マネジメントコース（10/30～）:52 名
○産業振興センター
＜製造分野＞
生産性向上セミナー（工技主催セミナーとの連携）(8/3) :28 名
生産管理業務の改善とシステム化のすすめ方（11/20）:20 名
【新型コロナウイルス感染症による影響】
「技能・技術の継承のカギ」(9/3) の開催中止
＜研究開発・設計分野＞
マーケットから考える製品企画のポイント（10/6）:17 名
開発設計から考える製品企画のポイント（12/2）:20 名

(3) 事業戦略の普及啓発
【新型コロナウイルス感染症による影響】
○ココプラと連携した普及啓発セミナーの実施（７月）⇒中止

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題
・事業戦略の PDCA が十分に回せていない企業への伴走支援の強化

令和３年度の取り組み（予定）

１.事業戦略の実現に向けた実行支援の強化
（１）事業戦略策定企業への PDCA の徹底と実行支援
○事業戦略支援会議による進捗管理、アドバイスの強化（毎月）
・四半期ごとに戦略目標の達成状況を確認・分析し、担当コーディネーターがアドバイスを実施
○アドバイザー会議（年２回）
○ココプラ（土佐 MBA)と連携した分野別セミナーの実施
○戦略目標達成に向けた支援メニューの紹介、活用支援（随時）
○新たな経営課題等の把握と戦略への反映（戦略の見直し）（随時）
○専門家派遣によるアドバイス実施（随時）
○関係機関との連携による個別サポート（随時）

※R３からは、戦略の柱「絶え間ないものづくりへの挑戦」に統合

【令和２年度末の目標】

１．策定後５年を経過した企業の売上高の目標達成割合　＝　100%

・策定後 1～3 年を経過した企業の売上目標達成割合
１年目（20%）→２年目（50%）→３年目（80%）・・・５年目（100%）

【直近の成果】

１．企業の売上高の目標達成割合（11 月末）
１年目：40.6%（69 社/170 社）
２年目：43.6%（48 社/110 社）
３年目：46.9%（23 社/49 社）

産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等

分野：商工業分野	戦略の柱：絶え間ないものづくりへの挑戦	取組方針：生産性向上（省力化・高付加価値化の推進）、ＳＤＧｓを意識した製品・技術開発

【概要・目的】 企業の生産性向上を実現するために、高付加価値製品の開発や省力化を促進するとともに、生産性を高める設備投資の推進や専門人材の育成を支援する。また、ＳＤＧｓを意識した製品や技術の開発を促進する。

令和２年度当初計画（P）

１．生産性向上推進アドバイザーによるプッシュ型支援の強化［新規］
(1)事業戦略未策定企業への訪問を中心にした生産性向上に係る取組の支援
(2)生産性向上セミナーの開催による意識向上

２．産業振興センター、公設試験研究機関による支援強化
(1)事業戦略の PDCA 徹底による経営課題の改善（産業振興センター）［再掲］
(2)現場改善指導による作業の効率化（産業振興センター）
(3)技術者養成講座等による専門人材の養成
（工業技術センター、紙産業技術センター）
(4)生産性向上に向けた中核人材の養成講座の開催
（年３回、工業技術センター）

３．付加価値の高い製品・技術の開発促進
(1)事業化プラン（製品企画書）の策定支援（産業振興センター）
(2)事業戦略等推進事業費補助金（新商品・新技術・新役務開発事業）による支援（産業振興センター）
(3)企業との共同研究等による高付加価値な製品・技術の開発促進
（工業技術センター、紙産業技術センター）
(4)最新設備（機器）を活用した技術支援（工業技術センター）

４．生産性を高める設備投資の推進（補助事業＋融資制度）
(1)事業戦略等推進事業費補助金（生産性向上支援事業）による生産性向上計画の作成支援
(2)中小企業設備資金利子補給制度による支援
①利子補給契約締結
②周知活動

５．ＳＤＧｓを意識した製品・技術開発［新規］
(1)公設試験研究機関による製品・技術開発
①分科会の開催を通じた技術人材の育成
②試作開発の促進
③代替素材や応用製品の開発・製品化

計画を進めるに当たってのポイント
１．企業訪問やセミナーを通じた生産性向上に対する取り組み意欲の喚起
２．生産性向上に向けた支援ツール（事業戦略等推進事業費補助金）の有効活用
３．新しく導入した機械設備の情報発信や利用促進

令和２年度の取り組み状況（D）

１．生産性向上推進アドバイザーによるプッシュ型支援の強化
・生産性向上推進アドバイザーを委嘱（工業会　５月）
・県、工業会及びアドバイザーとの意見交換会の開催（6/12）
・アドバイザーによる企業訪問の実施（６月～：31 社）
・生産性向上に関する講演（10 月）

２．産業振興センター、公設試験研究機関による支援強化
・事業戦略支援会議による進捗管理［再掲］
・生産技術・機械設計コーディネーターによる支援：103 件
・専門家派遣による支援：12 件
・「研修ガイドブック」を関係機関や企業等に配布し、参加者の掘り起こしを実施（工業技術センター）
・技術者養成講座等の開催
①講座開催：35 コース 382 人（工業技術センター）
３月末までに、IoT 活用事例セミナー等の 13 コースの講座を開催（予定）
②開放試験設備利用研修（16 回開催：4/8～）：25 社 30 人（紙産業技術センター）
③異物分析研修（16 回開催：7/22～）：36 社 36 人（紙産業技術センター）
④新規設備利用操作研修(11/5)：5 社 12 人(紙産業技術センター)
⑤県内学校への出前授業：伊野商業高校(7/29)10 人、追手前高校吾北分校(11/25)27 人
（紙産業技術センター）

【新型コロナウイルス感染症による影響】
・3 コースを DVD 配布方式、1 コースを東京からのリモートに変更して開催（工業技術センター）

３．付加価値の高い製品・技術の開発促進
・事業化プラン（製品企画書）の策定支援
（完成 21 件、作成中 20 件、H26～R 元に策定した事業化プランに基づく製品化サポート計 147 件）
・事業戦略等推進事業費補助金による支援：交付決定 42 件
・研究テーマ 23 件を実施（新規 11 件、継続 12 件）（工業技術センター）
⇒うち、企業との共同研究９件、大学との共同研究１件など
・研究テーマ８件を実施（新規２件、継続６件）（紙産業技術センター）
⇒うち、企業との共同研究５件、大学との共同研究１件など
・企業との研究会の開催（紙産業技術センター）
①複合加工研究会(2 回開催：9/15～25)：2 社 6 人
②CNF 研究会(40 回開催：4/8～11/17)：40 社 76 人
③紙質研究会（12 回開催：4/16～11/5)：19 社 33 人
④素材製造技術研究会（21 回開催：4/9～11/9)：16 社 41 人

４．生産性を高める設備投資の推進（補助事業＋融資制度）
(1)事業戦略等推進事業費補助金による支援：活用事例なし
(2)中小企業設備資金利子補給制度による支援
①利子補給契約締結
令和２年度には四国銀行、高知銀行、高知信用金庫、幡多信用金庫、愛媛銀行、宿毛商銀、土佐信用組合、商工中金と契約。その他の金融機関についても、協力が得られる先と随時契約締結。
②周知活動
制度融資利用問い合わせ時等に、利用可能と思われる案件に対し制度周知
※利子補給認定件数（11 月末現在）：認定済み 29 件（H30 からの累計 174 件）

５．ＳＤＧｓを意識した製品・技術開発
・プラスチック代替素材利用促進分科会登録者数：16 社 34 人、試作案件：６件
・分科会の開催 ①DVD 配布方式：２回 71 人、②通常開催：３回（9/18～11/27）31 企業１大学 53 人
・年度内に「高分子製品の物性評価方法」及び「企業における SDGs への取組みの必要性」(1 月予定)、「最新の材料や加工方法」(3 月予定）を開催予定（工業技術センター、紙産業技術センター）
・分科会活動と並行した個別研究会の開催(10 回開催：6/29～11/12)：8 社 16 人（紙産業技術センター）

【新型コロナウイルス感染症による影響】
・外部講師による講座の開催方法をＤＶＤ配布方式に見直して実施

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題
・アフターコロナ、ウィズコロナを見据えた製品開発の促進
・企業の段階に応じた省力化・効率化支援を行うための関係機関とのさらなる連携強化
・SDG s に対する社会的なニーズの高まり

令和３年度の取り組み（予定）

１．事業戦略の実現に向けた実行支援の強化
（１）事業戦略策定企業への PDCA の徹底と実行支援
※別シートに記載

２．生産性向上（省力化・高付加価値化）の推進
（１）産業振興センター、公設試験研究機関による付加価値の高い製品・技術の開発促進
＜産業振興センター＞
・事業化プランの策定支援（随時）
・事業戦略支援会議による進捗管理、アドバイス［再掲］
・事業戦略等推進事業費補助金（新商品・新技術・新役務開発事業）による支援
・専門家派遣による支援（随時）
＜公設試験研究機関＞
・企業や大学との共同研究等の実施
⇒工業技術センター
「IoT 技術を活用した生産支援システムの開発」
「巣ごもり対応食品の商品化促進に向けた研究開発」ほか
紙産業技術センター
「微細繊維を活用した高機能シートの開発」ほか
・企業との研究会の開催
・技術者養成講座や研修等の開催
（２）生産性向上アドバイザー等による支援
・生産性向上支援会議を設置し、伴走支援を強化
設置時期（予定）：R３年４月
メンバー（予定）：工業振興課、工業技術センター、紙産業技術センター、産業振興センター、業界団体　等
・生産性向上推進アドバイザーによる支援（意識啓発や改善モデル企業の創出）
（３）生産性を高める設備投資の推進（補助事業＋融資制度）
・事業戦略等推進事業費補助金（生産性向上支援事業）による支援
・中小企業設備資金利子補給制度による支援

３．SDGｓを意識した製品や特徴ある製品の開発促進
（１）産業振興センター、公設試験研究機関による製品・技術開発の支援
＜産業振興センター＞
・事業戦略等推進事業費補助金においてＳＤＧｓと関連する取組を実施する場合に審査会での採点に加点
・ＳＤＧｓの普及啓発セミナーの実施
＜公設試験研究機関＞
・外部講師を招いての講演会及びプラスチック代替素材利用促進分科会の開催
⇒分科会や個別研究会活動を通じて、引き続き製品の試作や代替素材等の開発を支援
・「SDGs を意識した紙及び不織布の開発研究」（紙産業技術ｾﾝﾀｰ）
（２）価値提案型の防災関連製品の開発促進
※別シートに記載
（３）紙産業の振興に向けた高機能紙や新素材の開発促進
・企業や大学との共同研究の実施（紙産業技術センター）［再掲］
・企業との研究会の開催（紙産業技術センター）［再掲］
・異物分析研修、開放試験設備利用研修等の開催
（紙産業技術センター）［再掲］

【令和２年度末の目標】

１．生産性向上推進アドバイザーによる企業訪問件数　＝　Ｒ２：70 件
２．付加価値額の伸び率が年３％（３年後９％以上）を超える事業戦略策定企業の割合　＝　Ｒ２：60％
３．技術者養成講座等の受講者数（工業技術センター）　＝　Ｒ２：500 人
４．中核人材養成講座の参加企業数　＝　Ｒ２：５社
５．技術研修の受講者数（紙産業技術センター）　＝　Ｒ２：250 人
６．事業化プランの作成件数　＝　Ｒ２：40 件
７．公設試験研究機関による製品・技術の新規開発件数　＝　Ｒ２　①工業技術センター：５件　②紙産業技術センター：５件
８．公設試験研究機関における機器利用件数（工業技術センター）　＝　Ｒ２：1,100 件
９．中小企業設備資金利子補給制度における利子補給認定件数　＝　Ｒ２：100 件
10．ＳＤＧｓ分科会参加者数　＝　Ｒ２～３累計：150 名
11．ＳＤＧｓ試作案件　＝　Ｒ２～５累計：７件以上

【直近の成果】

１．生産性向上推進アドバイザーによる企業訪問件数　：31 件（12 月末）
２．付加価値額の伸び率が年 3%（3 年後 9%以上）を超える事業戦略策定企業の割合　：52.9%（11 月末）
３．技術者養成講座等の受講者数（工業技術センター）　：382 人（11 月末）
４．中核人材養成講座の参加企業数　：8 社 17 人（11 月末）
５．技術研修の受講者数（紙産業技術センター）　：118 人(11 月末）
６．事業化プランの作成件数　：21 件（11 月末、作成中 20 件）
７．公設試験研究機関による製品・技術の新規開発件数　：①工業技術センター2 件　②紙産業技術センター1 件
８．公設試験研究機関における機器利用件数　：①工業技術センター　743 件（11 月末）
②紙産業技術センター 1,081 件（11 月末）
９．中小企業設備資金利子補給制度における利子補給認定件数　：29 件（11 月末）
10．ＳＤＧｓ分科会参加者数　：124 人（※分科会登録者数 16 社 34 人（11 月末））
11．ＳＤＧｓ試作案件　：6 件（11 月末）

分野：商工業分野	戦略の柱： 絶え間ないものづくりへの挑戦	取組方針：メイド・イン高知の防災関連産業のさらなる振興

【概要・目的】
県内の防災関連の需要を県内企業の製品で満たす「地産地消」や、全国や海外で求められる製品を県内企業が商品化し売り出していく「地産外商」に取り組むとともに、南海トラフの巨大地震対策と連動することで相乗効果を生み出しながら防災産業の振興を図る。

令和２年度当初計画（P）

１．防災関連産業交流会を通じた企業と商社、市町村等とのネットワークづくり
(1)防災事業へ参画する企業の掘り起こしの強化と、高知県防災関連産業交流会の会員の拡大
(2)高知県防災関連産業交流会の開催

２．防災分野のものづくり促進　～「地産」の推進～
(1)防災関連製品認定制度審査会の開催（7 月、12 月）
(2)防災関連製品開発 WG による製品開発・改良の促進
(3)防災関連産業振興アドバイザーと連携した地産外商の促進（通年）
(4)事業戦略等推進事業費補助金を活用した製品開発支援（通年）
(5)「高知家の防災製品サポートデスク」による防災関連製品の購入・開発等に関するサポート（4/1～）

３．県内での販路開拓の支援　～「地消」の推進～
(1)地域版マッチングの開催
(2)県内防災イベント等における「防災関連製品の展示コーナー」設置
(3)新事業分野開拓者認定制度による公的調達の推進
(4)県内ホームセンターと連携した地消プロモーションの継続

※「外商」については、ものづくり地産地商・外商センターの項目に記載

計画を進めるに当たってのポイント
・製品開発から販路拡大までの一貫支援をＰＲすることによる企業の参加意欲の促進
・防災関連製品開発 WG による価値提案型の製品開発の促進
・新たな販売先（民需）の開拓

令和２年度の取り組み状況（D）

１．防災関連産業交流会を通じた企業と商社、市町村等とのネットワークづくり
(1)防災事業へ参画する企業の掘り起こしの強化と、高知県防災関連産業交流会の会員の拡大
⇒会員募集チラシのリニューアル（４月）、配布先の拡大（自主防災組織（市町村と連携））、イベント時に配布（WG や講演会等）
⇒企業等への訪問の実施：41 社
⇒会員数 14 増（計 224 社）

２．防災分野のものづくり促進　～「地産」の推進～
・R2 年度第１回防災関連製品認定審査会の開催（認定５社６件）
・R2 年度第２回防災関連製品認定審査会の開催（認定７社 10 件）
【新型コロナウイルス感染症による影響】
・高知県防災関連産業交流会全体会の開催中止
・第１回 WG（避難所関連）の開催（7/16）：20 名
・第１回 WG（土木建築関連）の開催（11/24）：16 名
・第１回 WG（防災食品）の開催（12/8）：８名
・第２回 WG（避難所関連）の開催（１月予定）
・防災関連産業振興アドバイザーによる企業面談の実施（面談 12 社）
・「高知家の防災製品サポートデスク」による防災関連製品の購入・開発等に関するサポートを実施（随時）

３．県内での販路開拓の支援　～「地消」の推進～
・新事業分野開拓者認定制度による公的調達の推進
⇒危機管理・消防防災事務担当者会（5/14）での制度周知
⇒公的調達案件の庁内募集公的調達（7/15～8/31）
⇒地域本部管内市町村防災担当者会での制度周知及び防災関連製品 PR(9/28 中央西)
・高知市での地域版マッチング「防災講演会 in 高知」(9/5) の開催
・県東部での地域版マッチングの開催（3 月予定）
・ものづくり総合技術展（11/5､6)、こうち防災フェスタ（11/8)、BCP 策定支援セミナー（11/12)、朝倉防災フェスタ（11/22)、高知県産品商談会（11/25）での防災関連製品の展示 PR
【新型コロナウイルス感染症による影響】
・地域防災フェスティバル（5/31→中止）における防災関連製品展示の中止
・防災関連登録製品をこうちふるさと寄附金の記念品に採用
（海洋深層水マリンゴールド 10years、84 腰掛防災トイレ･トイレットペーパーセット、くろしお防災リュックまかいて 18 点セット）

※「外商」については、ものづくり地産地商・外商センターの項目に記載

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題・改善策
・避難所等における新型コロナウイルス等の感染拡大防止に資する製品等の現場ニーズに応じた付加価値の高い製品開発の促進
・県内における地消のさらなる推進

令和３年度の取り組み（予定）
1．防災関連産業交流会を通じた企業と商社、市町村等のネットワークづくり
(1)防災事業へ参画する企業の掘り起こしの強化と、高知県防災関連産業交流会の会員の拡大
⇒市町村防災部門、自主防災組織や自主防災組織連合会、工業会加盟企業、食品製造企業等へのアプローチ（随時）
(2)高知県防災関連産業交流会全体会や製品開発 WG（避難所関連等）の開催（年７回）

2．防災分野のものづくり促進　～「地産」の推進～
(1)防災関連製品認定制度審査会の開催（年２回）
(2)防災関連産業振興アドバイザーによる製品開発・改良の促進、外商支援

3．県内での販路開拓の支援　～「地消」の推進～
(1)地域版マッチングの開催（年３回）
(2)県下各地で開催される防災訓練での防災関連製品の展示 PR
(3)新事業分野開拓者認定制度による公的調達の推進
(4)交流会による防災関連製品 PR（キャラバン隊）のサポート

※「外商」については、ものづくり地産地商・外商センターの項目に記載

※R３からは、戦略の柱「絶え間ないものづくりへの挑戦」に統合

【令和２年度末の目標】

１．防災関連産業交流会会員数　＝Ｒ２：217 社　＜Ｒ元比：＋７社＞
２．売上目標　＝Ｒ２：78 億円　＜Ｒ元比：＋14 億＞　※工法の受注額を含む
３．防災関連製品認定　＝Ｒ２：161 製品（H24～Ｒ２累計）＜Ｒ元比：＋１０％＞

【直近の成果】

１．防災関連産業交流会会員数　＝224 社（12 月 9 日時点）
２．売上目標　＝41.2 億円（9 月末）※工法の受注額を含む【対前年比 164.3%】
３．防災関連製品認定　＝167 製品（12 月末）※従来品の廃止 10 含む

分野：商工業分野	戦略の柱： 企業立地の推進	取組方針：全庁一丸となった企業立地の推進

【概要・目的】
本県経済の活性化と雇用機会の拡大を目指し、ものづくり企業の強化や第一次産業分野等における産業クラスターの構築につながる企業、地域に事務職の雇用を生み出す事務系企業の企業立地を促進するとともに、安全・安心な工業団地の計画的な確保を図る。

令和２年度当初計画（P）

１．様々な機会を捉えた本県の強みを生かした企業立地の推進
(1)様々な機会を捉えたアプローチによる立地見込み案件の確保
・民間調査会社のノウハウ等を活用した誘致対象企業発掘調査（2000 社）
・働き方改革 EXPO 等の見本市への出展し、本県の操業環境や進出のメリット等 PR（東京 4/15～17、10/14～16）
・最新の業界動向等の情報を元に企業訪問等を機動的に実施（通年）
(2)本県の強みを生かした誘致活動の展開
・継続訪問中の立地見込み案件への営業活動等の熟度アップ（通年）
・企業立地推進会議（総合支援チーム）による各部局の企業立地活動の支援
２．企業ニーズに応えるきめ細かなアフターフォローの実施
(1)立地企業の事業拡大につながる支援策の実施
・市町村や関係部局と連携した継続的な企業訪問等を実施（通年）
・立地企業の会社説明会・面接会等の開催支援（企業ニーズに応じて随時）
・県内４か所での合同企業説明会の実施及び県内高校生を対象とした工場見学会等の実施（随時）
・事務系企業の中核人材の育成と職場への定着を支援するためにビジネススキル等を学ぶキャリアアップ研修の実施（8～12 月）
３．安全･安心な工業団地の計画的な開発による受け皿の確保
(1)（仮称）南国日章工業団地の工事の完成
・本体造成工事の推進
・県市連携協議の実施（月２回程度）
(2)（仮称）高知布師田団地開発の着実な推進
・本体造成工事の着手
・県市連携協議の実施（月２回程度）
(3)開発候補地の確保
・候補地選定調査に関して費用・技術の両面から市町村の取組をサポート

計画を進めるに当たってのポイント
産業振興の取組の推進や雇用情勢の改善等の立地環境の変化を捉え、県を挙げて企業立地を推進
１．様々な機会を捉えた本県の強みを生かした企業立地の推進
・開発中の工業団地等への誘致につながる営業活動
・県内の地域地域への事務系企業の立地の促進
２．企業ニーズに応えるきめ細かなアフターフォローの実施
・立地企業の安定的な操業環境の確保による継続的な設備投資の促進
・立地企業の人材ニーズへの柔軟な対応
３．安全・安心な工業団地の計画的な開発による受け皿の確保
・長期の事業期間を要する工業団地開発の計画的かつ効率的な実施
・県中央部における開発候補地の確保

令和２年度の取り組み状況（D）

１．様々な機会を捉えた本県の強みを生かした企業立地の推進
〈実績〉令和２年度の立地決定　９件
（新設２件：事務系、食料品加工業
増設７件：事務系、研究所、一般機械製造業、産業用機械製造業、精密機械製造業、食料品製造業、紙製品製造業）
高知みなみ流通団地のリースから分譲への契約切り替え　１件
Ｒ元年以前立地決定分：工場等の建設工事着手　５件、操業開始　５件
(1)様々な機会を捉えたアプローチによる立地見込み案件の確保
○働き方改革 EXPO（幕張メッセ：9/16～18）、日経クロステック EXPO（オンライン開催：10/12～23）への高知県ブース出展により、本県の企業誘致制度や操業環境等をＰＲ
○見本市来場企業及び近畿・中四国の製造業にＤＭを送付（事務系 355 社、製造業 3099 社）
(2)本県の強みを生かした誘致活動の展開
○新規の企業誘致、立地企業の増設及び事業拡大の促進
・熟度の高いもの等の進捗中の案件　新設：事務系２件、増設：事務系３件、製造業１件
○企業立地推進会議（総合支援チーム）による各部局の企業立地活動の支援
・地域未来投資促進法に基づき課税免除等が受けられる地域経済牽引事業計画の承認（５件）
・各部局の企業立地案件の進捗協議を実施
・高知新港高台用地の分譲先公募手続きへの助言、水産加工会社の立地の支援等
２．企業ニーズに応えるきめ細かなアフターフォローの実施
(1)立地企業の事業拡大につながる支援策の実施
○市町村や関係部局と連携した継続的な企業訪問等
・コロナ禍の影響を受ける可能性のある立地企業の支援や状況把握（業況や見通し、休業対応等）を電話やメール等で実施（ｎ=56　※工業団地立地企業等 38、事務系企業 18）
⇒一部の立地企業で生産調整（6 社）及び休業等（4 社）が継続されている
・コールセンター等立地促進事業費補助金について、家賃等の固定費の前倒し交付を決定
・企業立地促進事業費補助金の事業期間の延長手続（9 社ヒアリング、うち３社承認済）
・国サプライチェーン補助金等の活用による工場増設等の誘導（3 社が申請、うち１社採択）
○立地企業の認知度向上及び人材確保を促進するため、課ＨＰに企業紹介記事を掲載（30 社）
○立地企業の会社説明会・面接会の開催支援（8 回（5 社）、190 名参加（14 名採用見込））
○合同企業説明会を高知市(9/12)、香南市(9/18)、土佐市(10/16)、四万十市(10/20)で開催
参加企業 20 社（延べ 22 社）：82 名参加、会社見学･面接 21 名（5 名採用見込）
○事務系企業の中核人材の育成と職場への定着を支援するキャリアアップ研修を実施
（参加企業８社：37 名）
３．安全・安心な工業団地の計画的な開発による受け皿の確保
〈実績〉（仮称）南国日章工業団地：工事進捗率 70.7%（11 月末）、外周構造物はほぼ仕上がり
（仮称）高知布師田団地：本体造成工事の請負契約締結（12/24）及び着手
(1)（仮称）南国日章工業団地開発の着実な推進
○本体造成工事の進捗管理
○県市連携協議の実施（24 回（予定））
・既存用水路の機能維持に関する調整、開発発生土の場内での再利用等
・完成後の分譲開始までのスケジュールの協議及び分譲方針の検討
(2)（仮称）高知布師田団地開発の着実な推進
○都市計画法第 34 条の２に基づく開発協議終了、用地取得完了、本体造成工事請負契約締結
○県市連携協議の実施（22 回（予定））
・本体造成工事発注までのスケジュール等の確認、希少植物の保全等
(3)開発候補地の確保
○候補地選定調査、条件調査に向けた市町との協議
香美市、香南市、土佐市、須崎市、いの町、中土佐町（4/15・16、10/21）
○候補地選定調査の実施（条件調査は今年度実施なし）
・香南市（2 か所）、香美市（3 か所）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．様々な機会を捉えた本県の強みを生かした企業立地の推進
・コロナ禍を契機としたオフィスの在り方などの価値観の変化に伴い、地方への移転を検討する企業の動きへの対応
・ウイズ/アフターコロナに適応する誘致手法の検討
・新規立地見込み案件の確保及び立地企業の更なる事業拡大の促進
２．企業ニーズに応えるきめ細かなアフターフォローの実施
・コロナ禍における立地企業の操業支援及び雇用の維持継続
・コロナ禍の影響による投資計画の先送り、断念等への対応

令和３年度の取り組み（予定）

１．様々な機会を捉えた本県の強みを生かした企業立地の推進
(1)様々な機会を捉えたアプローチによる立地見込み案件の確保
・都市部から地方への流れを追い風に、従来の事務系企業に加えて、本社機能の一部又は全部の移転を検討する企業へのアプローチの強化
・デジタルマーケティングを活用した新たな発掘チャネルにより誘致対象に戦略的にアプローチ
・（仮称）南国日章工業団地の県外企業向けの広報（営業）活動の実施
・コロナ禍の影響に配慮しながら、相手方の状況及びニーズに合わせたＤＭの送付や企業訪問等による営業活動を機動的に実施
・働き方改革 EXPO 等への出展により、本社機能の移転や地方でのサテライトオフィス設置等を志向する都市部の企業に本県の操業環境や先進事例等をＰＲ
(2)本県の強みを生かした誘致活動の展開
・ＰＲ動画等のデジタル技術を活用した非接触型の誘致手法の確立
・新規立地見込み案件及び継続案件の熟度アップ
・総合支援チームによる各部局の企業立地活動の支援
２．企業ニーズに応えるきめ細かなアフターフォローの実施
(1)立地企業の事業拡大につながる支援策の実施
・立地企業からコロナ禍の影響等を丁寧に聴き取り、常に状況を把握するとともに各種支援制度の活用等により支援
・雇用への影響がある情報をキャッチした場合には、市町村やハローワーク等と連携して雇用の維持継続を最優先に対応
・県内・県外からの就業機会を確保するための合同企業説明会を開催
・事務系企業の中核人材の育成と職場への定着を支援するキャリアアップ研修を実施
３．安全・安心な工業団地の計画的な開発による受け皿の確保
(1)（仮称）南国日章工業団地開発の着実な推進
・本体造成工事の完成、分譲開始
(2)（仮称）高知布師田団地開発の着実な推進
・本体造成工事の進捗管理
(3)開発候補地の確保
・候補地選定調査（1 市）及び条件調査（1 市）の実施による開発候補地の確保

【令和２年度末の目標】

１　立地決定件数　＝50 件（H28～R2 累計）〈R2：10 件〉
［製造品出荷額等　＝Ｒ２：591 億円　雇用創出数　＝Ｒ２：累計 1280 人］
２　工業団地開発面積　＝19ha〈（仮称）南国日章工業団地：本体造成工事の完了
（仮称）高知布師田団地　：本体造成工事の着手〉

【直近の成果】

１　立地決定件数　37 件（H28～R2 累計）〈R2:9 件〉
２　（仮称）南国日章工業団地本体造成工事を推進
（仮称）高知布師田団地本体造成工事の着手

産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等

分野：商工業分野	戦略の柱：外商の加速化と海外展開の促進	取組方針：ものづくり地産地消・外商センターと連携した販路拡大/海外展開の促進

【概要・目的】
・県内の特色ある製品や技術を積極的にＰＲし、県内ものづくり企業の販路開拓を支援する。
・県内企業の海外への進出や拡大に向けた販路開拓を支援する。

令和２年度当初計画（P）

１．外商サポート強化による販路拡大
(1) 外商コーディネーターによる外商活動（東京営業本部）
○自治体への提案型アプローチの強化
○大学、病院、マンション管理者へのアンケート調査実施によるニーズに沿った営業活動の実施
○防災商社の現場担当者向け製品説明会を実施し、製品理解を促進
○包括協定企業との連携強化
(2) 県外見本市への出展（27 見本市）
(3) ミニ展示商談会の開催（年９回、（東京５回、大阪３回、名古屋１回））
(4) ものづくり総合技術展の開催（11/5～11/7）
(5) 防災関連製品ポータルサイトを活用した情報発信
(6) 海外展開用（ODA 含む）減災技術・工法カタログ（日本語・英語・中国語）の作成
(7) 営業ツール（製品紹介シート）の作成

２．技術の外商サポートによる受注拡大
(1) 合同広域商談会の実施
○モノづくり受発注広域商談会（大阪市・９月）
○四国ビジネスマッチング（高知市・11 月）
○近畿・四国合同広域商談会（京都市・２月）
(2) 高知県単独商談会の実施
○工場視察商談会の実施（年 12 回）
○“高知家”技術の外商取引拡大商談会の開催（５月）
(3) コーディネーターによる個別外商活動
○県外企業を招へいした個別あっせん、県外発注企業訪問
○首都圏における技術の外商の取り組みを推進

３．海外戦略の策定支援
(1) 海外戦略の策定支援
○JETRO 等と連携した企業ごとの海外戦略策定を支援
（年８社予定、海外戦略策定済企業 21 社）

４．国内外の商社等とのマッチング等による外商活動支援
(1) 国内外の商社等とのマッチング強化
○国内外の商社等の発掘や関係強化により海外での営業展開の促進とアフターフォロー体制を構築（有望商社 31 社（R２．４現在））
(2) 海外での外商活動支援
○展示会、商談会への出展（年８回）
○海外同行支援
○海外バイヤー等の招へい
・ものづくり総合技術展への招へい（11/5～7）

５．JICA、JETRO 等と連携した海外展開・ODA 案件化の促進
(1) JICA、JETRO 等との連携
○海外展開・ODA 案件化サポートチーム会の開催
○ODA 案件化の支援（申請：５月、10 月）

計画を進めるに当たってのポイント
１．県外、海外へ進出しようとする企業の掘り起こし
２．事業戦略に基づく販路拡大の実行支援
３．新たな販売エリアの開拓（首都圏への技術の外商等）＜国内＞
４．JICA、JETRO 等との連携強化、国内外の商社やコンサルとの関係構築＜海外＞

令和２年度の取り組み状況（D）

１．外商サポート強化による販路拡大
(1) 外商コーディネーターによる外商活動（東京営業本部）
○企業等訪問営業活動（11 月末現在）
・訪問件数 1,661 件・新規商談件数 346 件・成約件数 736 件・成約額 745,016 千円
○県内製品のＰＲ資料の送付
・防災（コロナ）関連製品や害獣駆除製品など需要増が見込まれる製品を中心に PR 資料を送付（自治体 965 件、民間企業 103 件）
○災害備蓄品の整備状況、今後の購入予定等に関するアンケート調査
・私立大学等　873 校（５月）　・東京・大阪・名古屋の自治体　509 団体（６月）
・マンション管理業者　東京 16 社・大阪 50 社（６月）
・災害拠点病院　509 病院（１月予定）
【新型コロナウイルス感染症による影響】
・外商コーディネーターによる訪問営業活動の自粛→電話等による営業先の状況確認
(2) 県外見本市への出展
・11 見本市へ出展（７月～12 月）、６見本市へ出展予定（１月～３月）
【新型コロナウイルス感染症による影響】
○中止・出展見送り：10 件（開催中止：８、出展見送り：２）
○開催日変更：３件
(3) ミニ展示商談会の開催
○近鉄百貨店職員向け内覧会の開催（10/22）
・来場者　83 名（グループ企業含む）
・出展県内企業　10 社　商品展示のみの企業 17 社（地産外商公社関係８社含む）
【新型コロナウイルス感染症による影響】
○延期：【東京・愛知・大阪】１月以降で準備中（予定）
(4) 事業戦略等推進事業費補助金（販路開拓事業）による支援
・交付決定 70 件、５次募集の公募　（12/1～1/20）
(5) ものづくり総合技術展の開催（11/5～11/6）
【新型コロナウイルス感染症による影響】
○開催期間の短縮（３日間→２日間）、オンライン展示会やオンライン商談の併用
＜実績＞出展者数 85 事業者　来場者数 3,497 人　県外招聘企業数 137 社　商談件数 524 件
(6) 海外展開用減災技術・工法カタログ、営業ツール（製品紹介シート）の作成（年度内完成）
(7) WEB を活用した商談機会の創出
○事業戦略等推進事業費補助金（新型コロナウイルス感染症対策特別枠）による支援
・動画作成、HP リニューアル、WEB 広告、EC サイト構築などを支援（交付決定 40 件）
○オンラインセミナーや動画作成セミナーなどの開催：114 名
○JB SHOP（防災関連製品の越境 EC サイト）との連携
○オンライン商談のサポート：81 件

２．技術の外商サポートによる受注拡大
(1) 合同広域商談会の実施
○四国モノづくり合同商談会 2020 in KOCHI（高知 11/5）
【新型コロナウイルス感染症による影響】
○中止：モノづくり受発注広域商談会（大阪 9/24）、近畿四国合同広域商談会（京都２月）
(2) 高知県単独商談会の実施
○工場視察商談会：７回開催、県外発注企業８社、県内参加企業延べ 36 社
【新型コロナウイルス感染症による影響】
○“高知家”技術の外商取引拡大商談会の開催延期（５月→３月予定）

３．海外戦略の策定支援
(1) 海外戦略の策定支援
・新型コロナウイルスの影響等の現状確認や支援ニーズの調査実施（９月）
・海外サポート企業の追加（53 社⇒55 社）

４．国内外の商社等とのマッチング等による外商活動支援
(1) 国内外の商社等とのマッチング強化
・商社等招へい９社（９月：１社、11 月：８社）
(2) 海外での外商活動支援
【新型コロナウイルス感染症による影響】
○中止・出展見送り：７件（台湾２、中国１、タイ２、ベトナム１、インドネシア１）
○延期：
【タイ】SUBCON THAILAND（５月→９月）現地法人による出展（２社）・WEB 商談（２社）
○追加出展：【台湾】ギフショナリー台北（11 月）　サンプル出展４社
(3) ＷＥＢを活用した商談会（台湾・中国・香港）への参加（２月予定）

５．JICA、JETRO 等と連携した海外展開・ODA 案件化の促進
(1) JICA、JETRO 等との連携
・JETRO 新輸出大国コンソーシアムによる支援強化　※2020 年度ハンズオン支援：１社採択
・JETRO 案件具体化事業への申請サポート：１社採択
・JICA ODA 案件化調査事業（第１回公募（６月））申請サポート：２件申請⇒不採択（10 月）
・海外展開・ODA 案件化サポートチーム会の開催（6/29）※第２回開催日程調整中
・工業会海外部会との連携会議（8/21・12/11）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題
・コロナウイルス感染症の影響による営業機会の減少
・IR や大阪万博を見据えた関西での営業強化

令和３年度の取り組み（予定）

１．外商サポート強化による販路拡大
(1) 外商コーディネーターによる外商活動（随時）
(2) 県外見本市への出展（24 見本市）
・開催される見本市の事前、事後の商談サポート
(3) ミニ展示商談会の開催（９回）
(4) ものづくり総合技術展の開催
・オンライン展示会やオンライン商談の併用
(5) WEB を活用した商談機会の創出
・オンライン商談の実施
・事業戦略等推進事業費補助金（新型コロナウイルス感染症対策特別枠）による動画作成、HP リニューアル、WEB 広告等の支援
・JB SHOP（防災関連製品の越境 EC サイト）との連携
(6) 防災関連製品ポータルサイトを活用した情報発信

２．技術の外商サポートによる受注拡大
(1) 合同広域商談会の実施
○四国ビジネスマッチング（四国）
(2) 高知県単独商談会の実施
○工場視察商談会の実施（12 回）
○“高知家”技術の外商取引拡大商談会の開催（オンライン商談対応）
(3) コーディネーターによる個別外商活動・発注企業への訪問
(4) オンライン商談の実施（随時）

３．海外戦略の策定支援
(1) 海外戦略の策定支援
・海外戦略の作成 、見直しのサポート

４．国内外の商社等とのマッチング等による外商活動支援
(1) 国内外の商社等とのマッチング強化
・有望商社との関係強化やマッチング促進（随時）
・WEB を活用した商談・会議のサポート（随時）
(2) 海外での外商活動支援
・海外渡航禁止等解除後の積極的な外商支援の展開
・欧州での新たな市場開拓に向けた事前調査の実施

５．JICA、JETRO 等と連携した海外展開・ODA 案件化の促進
(1) JICA、JETRO 等との連携
・ODA 申請案件の掘り起こしや申請サポート

６．産業振興センターの外商機能の強化による関西圏での販路開拓促進
(1) 外商コーディネーターによる外商活動（随時）【再掲】
・関西戦略に基づく産業振興センター大阪事務所の体制強化（３→４名）
(2) 県外見本市への出展【再掲】
・開催される見本市の事前、事後の商談サポート【再掲】
・関西圏での見本市出展数の増（７→８回）
(3) ミニ展示商談会の開催（大阪３回）【再掲】
(4) WEB を活用した商談機会の創出【再掲】
(5) 工場視察商談会の実施（技術の外商）【再掲】

【令和２年度末の目標】

１．ものづくり地産地消・外商センターの外商支援による成約額　＝　Ｒ２：81.5 億円　＜Ｒ元：73 億円＞
　　うち、国内分　＝　Ｒ２：70.9 億円
　　うち、海外分　＝　Ｒ２：10.6 億円

２．ものづくり地産地消・外商センターの受注拡大支援による成約額　＝　Ｒ２：5.4 億円　＜Ｒ元：5.0 億円＞

３．海外戦略の策定件数　＝Ｒ２：８件

４．ODA 等への申請件数　＝Ｒ２：２件

【直近の成果】

１．ものづくり地産地消・外商センターの外商支援による成約額　：62.2 億円（12 月末）【対前年比 6.6%増】
　　うち、国内分　：54.3 億円（12 月末）【対前年比 7.8%増】
　　うち、海外分　：7.9 億円（12 月末）【対前年比 0.6%減】

２．ものづくり地産地消・外商センターの受注拡大支援による成約額　：1.7 億円（12 月末）【対前年比 55.6%減】

３．海外戦略の策定件数　：３件（12 月末、策定中２件）

４．ODA 等への申請件数　：４件申請　⇒　採択２件、不採択２件

分野：商工業分野	戦略の柱：事業者の戦略策定・実行と働き方改革の推進	取組方針：関係機関との連携による地域の事業者の経営力強化

【概要・目的】
商工会・商工会議所による事業者の経営力強化に資する経営計画の策定及び事業展開への支援、スーパーバイザーや経営支援コーディネーター、関係機関との連携によるさらなる支援の強化。

令和２年度当初計画（P）

１．地域の事業者の経営計画への支援

①地域連絡会議の開催（年３回 ６月･10 月･1 月）
・金融機関や事業引継ぎ支援センター等の支援機関との連携を強化し、それぞれのネットワークを活かすことで事業の推進を強化
・経営指導員と地域本部がそれぞれの取組内容を共有
②県経営計画策定等支援連絡会議の開催
（年３回 ７月･11 月･2 月）
・地域連絡会議で出た意見等への対応を協議
・産業振興計画や県の施策への反映を協議
③セミナー等の開催（商工会・商工会議所）
・経営計画策定の必要性をテーマにしたセミナー等を開催し、事業者に経営計画策定の必要性の浸透を図る
④事業承継への支援
・各商工会等への周知、関係機関との情報共有
⑤経営指導員の支援力向上への支援
・スーパーバイザー2 名と経営支援コーディネーター7 名による経営指導員等が行う事業者支援のサポートの強化

計画を進めるに当たってのポイント
・コーディネーターミーティングや地域連絡会議を通じた事業者支援の情報共有
・各商工会等が、コーディネーターの助言や指導を受ける頻度を上げスキルアップを図る

令和２年度の取り組み状況（D）

１．地域の事業者の経営計画への支援

①地域連絡会議の開催
・1/19 嶺北、1/21 高幡、1/25 幡多、1/26 東部、1/28 仁淀、1/29 高知でオンライン開催予定
※第１回、第２回はコロナウイルス感染症対策のため６ブロックで中止
②県経営計画策定等支援連絡会議の開催
・2/10 にオンライン開催予定　※第１回、２回は新型コロナ感染症対策のためで中止
③セミナー等の開催（商工会・商工会議所）
・４月～11 月　20 回開催（販路開拓、商品開発、HP 作成関係等）
④事業承継への支援
・ヒアリングシート（回収）を活用したニーズの掘り起こし
（商工会等指導監査時に周知、関係機関との情報共有）
⑤経営指導員の支援力向上への支援
○スーパーバイザー
・ＯＪＴ
現地指導型ＯＪＴ（事業者への支援手法、内容について助言）、
相談型ＯＪＴ（経営カルテの確認、助言・指導）を商工会の全経営指導員 51 名に対して実施
・ＯＦＦ－ＪＴ（集合型研修）
＜外部講師を招いた事業承継研修＞
10 月～11 月　５ブロックで各１回開催
【10/27（安芸:15 名参加）,11/4（高幡:19 名参加）,11/6（仁淀:18 名参加）,
11/10（幡多:15 名参加）,11/12（物部:17 名参加）】　計５回開催延べ 84 名参加
1 月（5 ブロックで各１回開催予定）
＜スーパーバイザーによるケーススタディ（資金繰り等）の実施＞
・中堅指導員向け研修　※個別指導によるスキルアップ
11 月　５回開催
【11/18（1 名参加）、11/24（2 名参加）、11/25（2 名参加）、11/27（1 名参加）、
11/30）（1 名参加）】
12 月　２回開催
【12/1（1 名参加）、12/2（2 名参加）】
・女性指導員向け研修
11 月　５回開催
【11/20（2 名参加）、11/24（1 名参加）、11/25（2 名参加）、11/27（2 名参加）、
11/30（2 名参加）】　計 12 回開催延べ 19 名参加
○経営支援コーディネーター
・新規支援対象先の選定と、策定済み経営計画の進捗管理・計画修正
・コーディネーターミーティングの開催　計３回開催　6/12、9/10、11/3 はオンライン
第４回 1/8 オンライン開催予定
・経営計画の策定・実行支援
支援件数合計(11 月末実績)：1,040 件（令和２年度目標：558 件）
平成 28 年度～令和元年度までの４年間の実績：2,603 件

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題
１．地域の事業者の経営計画への支援
④事業承継への支援
・小規模事業者への巡回訪問時における周知徹底
⑤経営指導員の支援力向上への支援
・経営計画策定に関わる経営支援コーディネーターによる経営指導員への後方支援の強化

令和３年度の取り組み（予定）
１．地域の事業者の経営計画への支援
①地域連絡会議の開催
・支援機関の取組みや事業者の情報など共有し今後の支援に活かす
②県経営計画策定等支援連絡会議
・広域的な課題を共有し各施策に反映
③事業承継への支援
・ニーズのある小規模事業者の専門機関への斡旋
④経営指導員の支援力向上への支援
○スーパーバイザー
・現地指導型ＯＪＴ
集合型ＯＦＦ－ＪＴカリキュラムの作成、実施
○経営支援コーディネーター
・支援体制の見直し
７ブロック１名体制　→　４ブロック２名体制へ
※各ブロック２名配置による支援体制の強化を図る
・コーディネーターミーティングの開催（情報共有、課題解決）

【令和２年度末の目標】

１．商工会等による経営計画の策定支援件数　＝　R2：3,161 件（R 元：2,603 件）

【直近の成果】

１．商工会等による経営計画の策定支援件数は、以下のとおり集計
・4 月～5 月→240 件　・6 月～8 月→476 件　・9 月～11 月→324 件（計 1,040 件）
（前年同期比
4 月～5 月→123 件　・6 月～8 月→423 件　・9 月～11 月→122 件（計 668 件））
・12 月～1 月→2 月集計　・2 月～3 月→4 月集計

分野：商工業分野	戦略の柱： 絶え間ないものづくりへの挑戦	取組方針：地域商業の活性化

【概要・目的】

・地域商業の活性化に向け、地域資源の活用や観光クラスターを取り込んだ具体的な振興計画を策定し地産・外商を促進することにより「観光や地域文化の拠点となる中心商店街等のさらなる魅力アップ」、「地域の暮らしを支える商業機能の維持・発展」を目指す

令和２年度当初計画（P）

商工会・商工会議所、市町村への個別訪問や、コーディネーターミーティング、地域連絡会議の活用により、以下の取組を進めていく

１．商店街等振興計画の確実な実行と新規策定支援について

県内各地域で策定した「まちの強み・資源」等を活かした「商店街等振興計画」の確実な実行を支援するとともに、未策定地域において、地域事業者、商工会・商工会議所、市町村、県で一緒に考え策定していく。

(1)計画策定の提案

・R2 年度計画策定予定地域（香南市、須崎市、宿毛市、梼原町、大月町）の商工会・商工会議所、市町村等と協議し、協議会の起ち上げ等計画づくりに着手することで年度内の策定を目指す

(2)実行支援

・H30 年度策定済み地域（四万十市、土佐清水市、いの町、越知町、嶺北地域）及び R1 年度策定済み地域（室戸市、香美市、四万十町、中土佐町、佐川町、※南国市）に対し、引き続き協議会やワーキンググループへ参画し助言等実施すると共に、商店街等振興計画推進事業費補助金により計画の確実な実行を支援する

(3)新たな策定地域の掘り起こし

・未策定地域の商工会・商工会議所、市町村等を訪問し、計画の必要性や策定方法等を説明し、年度内の着手に繋げる（宿毛市、梼原町、大月町）

・その他積極的な掘り起こしを実施

２．商店街振興について

(1)チャレンジショップ：10 市町村で継続(うち越知町は国庫補助金)

・チャレンジャー募集や運営方法等について実施主体をサポートする

・新規開設候補地域での実施団体や市町村との開設に向けた協議実施（南国市、香南市、須崎市、宿毛市、梼原町、大月町）

(2)空き店舗対策事業（空き店舗への出店支援）15 件

・制度の利用実績が無い市町村の商工会・商工会議所等(18 ヵ所)に対し、訪問による制度説明を実施して利用促進に繋げる

・チャレンジショップ卒業生への出店支援

(3)移住促進のツールとして、県の移住関連ホームページでＰＲを行う

３．中山間地域商業対策について

・「中山間地域等商業振興事業費補助金」及び、「商店街等活性化事業費補助金」（県内全域）の活用による支援

計画を進めるに当たってのポイント

○商工会・商工会議所、市町村、商店街等との連携・協力が不可欠

令和２年度の取り組み状況（D）

１．商店街等振興計画の確実な実行と新規策定支援について

(1)計画策定予定地域の関係者へ商店街等振興計画の必要性や具体的な事業計画策定方法等を提示、関係者間での協議実施を促す

須崎市（7/28 計画策定開始）、大月町（10/19 計画策定開始）
香南市(10/18 商工会と協議)

(2)策定済み地域において、商店街等振興計画推進事業費補助金の交付決定と事業のスタート

四万十町(7/6)、いの町(8/14)、高知市(8/12)、本山町（10/26）、土佐町（11/19）、大豊町（11/16）

(3)策定済み地域への実行支援に向けた助言及び、商店街等振興計画推進事業費補助金の制度説明等を実施

中土佐町(4/7、7/8、8/20)、四万十町（7/17）、香美市（10/6）

(4)新型コロナウイルス感染症拡大の影響による計画の見直しや、取組の変更に関する助言、補助事業の説明等を実施(随時)

【新型コロナウイルス感染症による影響】

・感染拡大の影響で、協議会及びWGの開催自粛

・実施予定イベントの開催見送り

２．商店街振興について

(1)チャレンジショップ

・新規開設予定地域との協議

大月町(10/19、11/2、11/24)、香南市(7/14)、須崎市(6/17、7/28 9/10、10/8、11/9、12/1)

・R 元年度から事業を継続する 9 ヵ所について交付決定

・運営委員会への参加又は事務局からの議事録提出現状把握

・南国市で新規開設に向けた準備を開始（令和３年度開設予定）

【新型コロナウイルスに感染症による影響】

・運営委員会の開催中止（４月～６月)※７月より再開

・感染拡大による営業自粛（５月、１２月）

(2)空き店舗対策事業

・交付決定済 8 件(高知市５、四万十市１、いの町１、越知町１）
県補助の今後の方向性について来年度以降要検討。

(3)地域商業再起支援事業(6/17 創設【令和２年度事業】)

・商業者グループや商工団体等が実施する新しい生活様式に対応した感染症対策や販促・新サービス展開等の事業に対して支援

・交付決定済 24 件、申請中 6 件

３．中山間地域商業対策について

(1)担い手となるグループ

・商工会・商工会議所や市町村と連携し新たな担い手となるグループの情報収集

梼原町・梼原町商工会青年部（5/25)、宿毛商工会議所（6/23)

・事業の活用を検討している地域の関係者へ制度の説明を実施

活用実績〔中山間地域等商業振興事業費補助金〕…宿毛市、安田町

課題令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．商店街等振興計画の確実な実行と新規策定支援について

(1)新型コロナウイルス感染拡大により、実施が困難な取組の再構築

(2)新しい生活様式を意識した商店街の基盤づくり

(3)新型コロナウイルス感染拡大による協議会・WG等の開催自粛

２．商店街振興について

(1)チャレンジショップ卒業後に開業する空き店舗の確保と、地元の空き店舗所有者との協力体制の構築

(2)継続的なチャレンジャー確保と効果的な広報手段の検討

(3)実施予定イベント等の見直し

(4)現在商業振興支援策のない市町村への働きかけ

令和３年度の取り組み（予定）

１．商店街等振興計画の確実な実行と新規策定支援について

(1) 新型コロナウイルス感染症の状況を注視しながら、未策定地域への訪問・連絡を実施し、協議会・WG等の開催を通じて商工会・商工会議所、市町村、地域事業者等で意識の統一を図り、具体的な計画策定を支援する

(2)今年度に引き続き、新型コロナウイルス感染症対策を踏まえた計画の見直しや、補助事業の活用について、協議会のへの参画やアドバイザーの派遣により支援を行う

(3)各支援策の活用による商店街全体の感染症対策を通じて、安心安全に買い物ができる商店街づくりを支援する

(4)事業経営アドバイザーを活用した協議会・WG等での意見のとりまとめや助言等により円滑な運営を支援する

２．商店街振興について

(1)チャレンジショップ

・卒業生に対する空き店舗対策事業等を活用した出店支援を継続して実施

・新規開設候補地域（香南市、須崎市、宿毛市、梼原町、大月町）の事業実施団体や市町村等関係者と、開設場所や事業内容、必要経費等、具体的な協議を実施し、開設を目指す

(2)空き店舗対策事業

・商店街等振興計画策定過程を通して関係機関と情報を共有し、店舗所有者との協力体制を構築する。現在支援策のない市町村に対して、補助制度制定に向けた働きかけを行い、補助制度の創設を促進する。

(3)県内事業者のデジタル化

・ポストコロナを見据えた商店街等の環境整備に向け、キャッシュレス化をはじめとする県内事業者のデジタル化について、国の支援策も活用しながら、市町村及び商工会・商工会議所等と連携して取り組む。

３．中山間地域商業対策について

(1)担い手となるグループ

協議会・WGでの情報収集と、関係機関との連携による新たな担い手の掘り起こし及び既存グループの活動拡大に向けた支援

【令和２年度末の目標】

１．具体的な振興計画の策定　：　策定支援５箇所（うち２箇所は年度内策定完了）　〈R1 実績：６箇所〉
２．チャレンジショップ開設　：　新規２箇所（R2～R5　14 ヶ所）〈R1 実績：10 箇所〉
３．空き店舗への出店支援件数：　15 件（H28～R5 累計：102 件）〈H28～R1 累計: 42 件〉

【直近の成果】

１．計画策定着手地域との策定に向けた協議回数 ：（着手）２箇所 、（協議）３箇所、計３回
２．チャレンジショップ新規開設予定地域との協議 ：３箇所、計３回
３．空き店舗対策事業費補助金 ： 交付決定済み８件、申請準備中２件（前年同期比交付決定９件）

分野：商工業分野	戦略の柱：高知版 Society5.0 の実現に向けた産業集積と課題解決型産業創出の加速化、企業立地や起業の促進、産業人材の育成・確保	取組方針：ＩＴ・コンテンツ関連産業の集積の加速化、全庁一丸となった企業立地の推進、人材の確保・育成の推進

【概要・目的】

高知版 Society5.0 の実現に向け、IT・コンテンツ関連企業などの誘致活動を充実・強化するとともに、土佐 MBA IT・コンテンツアカデミーや首都圏等 IT・コンテンツネットワークなどの人材育成・確保の取り組みを充実・強化することで、IT・コンテンツ関連産業の集積の加速化を図る。

令和２年度当初計画（P）

１．IT・コンテンツ関連企業の誘致

(1)立地助成制度等を活用した IT・コンテンツ関連企業の誘致活動

①ターゲット企業をより厳選した誘致活動

・従来の信用情報サービスによる抽出にベンチャーやスタートアップ企業の情報を加えターゲットを抽出

②人的ネットワークによる誘致活動

・IT・コンテンツ産業振興アドバイザーや既立地企業役員等の保有するネットワークの活用による立地有望企業の掘り起こし

(2)中山間地域等シェアオフィスの活用促進

・IT・コンテンツ関連企業の誘致活動と一体的に推進

２．土佐 MBA IT･コンテンツアカデミーによる人材育成の充実・強化

①IT 業界への就職を目指す即戦力人材の育成

・実践的な講座として「アプリ開発人材育成講座 県内通学コース」に加え、「県内通信コース」及び「Web マーケティング人材育成講座」を新設し、業界が求める即戦力人材を育成

②デジタル技術に関心を持つ人材の拡充

・Society5.0 関連人材育成講座やデジタル化推進講座の新設により、最先端の技術や知識を学ぶ環境を提供し、デジタル人材の裾野を拡大

③市町村と連携した IT 人材の育成

・各市町村に立地する企業等から求められる人材育成講座を新設

３．首都圏等 IT・コンテンツネットワークの充実・強化

・人材の掘り起こしから、ネットワーク会員への誘導、職業紹介・人材マッチングに至る一連の仕組みを構築

・東京（2 回）及び大阪（1 回）で交流会を開催

・東京事務所、大阪事務所等のネットワークを活用した会員の掘り起こし

計画を進めるに当たってのポイント

・立地有望企業の効果的・効率的な掘り起こし

・アドバイザー、県内 IT・コンテンツ関連企業、県内高等教育機関、職業紹介事業者等との更なる連携の強化

令和２年度の取り組み状況（D）

１．IT・コンテンツ関連企業の誘致

(1)立地助成制度等を活用した IT・コンテンツ関連企業の誘致活動

①令和元年度からの継続案件への誘致活動

②新型コロナウイルス感染症による影響を踏まえた誘致活動の検討・実施

・テレワークの拡大及び新しい生活様式の実践を踏まえ、Web 会議等により、可能な限り接触を避けた誘致活動を展開（本県への立地に関心のある企業 13 社に対し、Web 面談９回、対面面談４回を実施）

・インターネット等を活用した情報発信による誘致対象企業の掘り起こしを検討(R３当初予算)

(2)中山間地域等シェアオフィスの活用促進

・市町村向け勉強会や、市町村と連携した人材育成を推進し、シェアオフィスを活用した誘致活動を促進。

(3)新たな人や企業の流れに対応したシェアオフィス拠点施設の整備やテレワーク等の人材の受入れ・誘致活動の検討・実施(9 月補正で対応)

２．土佐 MBA IT・コンテンツアカデミーによる人材育成の充実・強化

①IT 業界へ就職する即戦力人材を育成する講座の拡充（◆印の３講座は新型コロナウイルス対策として原則オンラインで開催）　※申込／受講数　＜速報値＞

◆アプリ開発人材育成講座（県内通学コース）	32 名／ 29 名 → 1 名就職決定
◆アプリ開発人材育成講座（県内通信コース）	27 名／ 20 名 → 2 名就職決定
◆Web マーケティング人材育成講座	31 名／ 15 名 → 1 名就職決定
・求職者掘り起こしセミナーの実施	22 名／ 22 名
・就業体験コース（企業へのインターンシップ）	5 名実施予定

②デジタル技術に関心を持つ人材の拡充

・IT・プログラミングキャンプ	46 名／ 30 名
・Society5.0 関連人材育成講座	374 名／300 名
・中学生・高校生向けプログラミング体験会	187 名／ 84 名

③市町村と連携した IT 人材の育成

・IT 関連企業の立地市町村と連携した講座の検討

【新型コロナウイルス感染症による影響】

・オープンキャンパス（R 元：152 名参加）中止による PR（受講者獲得）機会の喪失

・高知大学、高知工科大学で実施する全ての講義が秋以降に延期

・ゲームプログラマー育成講座（4・5 月回）中止　など

３．首都圏等 IT・コンテンツネットワークの充実・強化による人材確保

①ネットワーク会員の獲得(ネットワーク会員数 11/30 時点 575 名)

・オンライン交流会の開催（7/29）を実施　参加者数：39 名

・大阪大交流会の開催（11/7）　参加者数：57 名

・IT 求職者向け「高知 IT 業界情報ページ」の新設など Web 情報の充実（5/5～）

②人材マッチングの促進

・移住を希望する会員の状況確認や個別相談

・県内 IT 企業に対して人材に求めるスキルや採用状況等のアンケート

【新型コロナウイルス感染症による影響】

・高知暮らしフェア(6/14 東京、6/21 大阪)、就職・転職フェア(6/27 東京、6/28 大阪)中止による人材確保・PR 機会の喪失

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．新型コロナウイルス感染症を契機として生まれた「都会から地方へ」という新たな人や企業の流れを本県に呼び込むためには、これまでの企業誘致の手法（アンケート調査や企業訪問）では、with/after コロナでテレワーク（在宅勤務）が一般化している都市部企業へのアプローチ（特に新規案件の開拓）が難航。

２．県内企業のデジタル化を促進するうえで、デジタル化に対する経営者の理解や一般企業におけるデジタルに関する知識や技術を有する人材が不足している。

３．テレワークや副業・兼業が一般化する中、いきなり転職や移住には至らなくても、本県の企業やプロジェクトとつながり、スキルを活かしたいと考えている人材が増えているものの、受け入れる仕組みがない。

令和３年度の取り組み（予定）

[新規]１．新たな人や企業の流れの積極的な受入れのための戦略的アプローチ

9 月補正予算で実施することとなった高知市中心部に開設されるシェアオフィス拠点施設の利用促進をはじめ、企業誘致、人材育成、各種支援制度など、本県の取り組みについて Web 等を活用して総合的に情報を発信することで、戦略的なプロモーションを行い、誘致対象企業の掘り起こしにつなげる。

[拡充]２．デジタルカレッジによる企業内 IT 人材の育成強化

県内企業のデジタル化の取り組みを後押しするため、これまでの IT 企業向け中心のプログラムに加えて、一般企業の経営者等を対象とした IT の知識やスキル向上のための講座を開講する。（一部、R2.9 月補正で対応済）

[拡充]３．関係人口・移住・定住希望者の受入れに向けた仕組みづくり

平成 29 年度から取り組んできた「IT・コンテンツネットワーク」事業で掘り起こされた IT・コンテンツ人材や人材マッチングの専業企業と連携することで、副業や兼業といった形で本県の企業やプロジェクトとつながることができる仕組みを構築する。

[拡充]４．ネットワーク交流会等のオンライン開催の導入・充実

新型コロナウイルス感染症対策として、これまで対面で実施していた交流会をオンラインに変更したことで、費用や時間など居住地による参加の制約がなくなった（例：東京・大阪のエリア外の中部・九州等から参加あり）。来年度も引き続き、オンライン開催の内容を充実させ、多様な地域から人を集客し、人材確保に努める。

【令和２度末の目標】

１．IT・コンテンツ、Society5.0 関連企業立地件数	＝	28 件（H25～R2 累計）＜R2：　5 件＞
２．新規雇用者数（IT・コンテンツ分野）	＝	375 人（H25～R2 累計）＜R2：　68 人＞
３．IT・コンテンツアカデミー延べ受講者数	＝	10,500 人（H30～R2 累計）＜R2：3,484 人＞
４．IT・コンテンツネットワーク登録者数	＝	460 人（H29～R2 累計）＜R2：　53 人＞

【直近の成果】

１．IT・コンテンツ、Society5.0 関連企業立地件数	：	23 件（H25～R2.11.30 累計）＜R2：　0 件＞
２．新規雇用者数（IT・コンテンツ分野）	：	367 人（H25～R2. 9.30 累計）＜R2：　60 人＞
３．IT・コンテンツアカデミー延べ受講者数	：	7,016 人（H30～R2.11.30 累計）＜R2：3,671 人＞
４．IT・コンテンツネットワーク登録者数	：	575 人（H29～R2.11.30 累計）＜R2：　169 人＞

分野：商工業分野	戦略の柱：高知県版 Society5.0 の実現に向けた産業集積と課題解決型産業創出の加速化	取組方針：課題解決型産業創出の加速化、デジタル技術活用による生産性向上の促進

【概要・目的】
高知県版 Society5.0 の実現に向けて、①オープンイノベーションプラットフォーム（以下、OIP）を活用して課題解決を図るとともに新たな産業集積を創出、②県内企業のデジタル技術の活用を促進することで生産性や付加価値の向上を図る。

令和２年度当初計画（P）

１　課題解決型産業創出の加速化

（１）製品・サービス開発に資する課題の抽出・精査

①あらゆる分野の課題抽出（４月～）

・第一次産業や福祉、防災などのあらゆる分野の課題を抽出

・農業 IoP、マリンイノベーションは既存のプラットフォームから課題を共有

②OIP に投入する課題の深掘り・精査［新規］

・現場ヒアリングやマーケティング調査等により、市場性がありビジネス展開が期待できるものか分析・評価

（２）OIP を活用したプロジェクトの創出［新規］

・県内企業単独では製品開発等が困難な案件等への開発チームの組成を支援

（３）Society5.0 関連の製品やサービスの開発

①市場を意識した開発支援［新規］

・製品開発における市場調査や試作品開発に対する補助制度を新設

②市場調査から本開発段階の各開発フェーズに応じたハンズオン支援［新規］

・OIP の運営委託先が有する知見やノウハウを活用したハンズオン支援

（４）県内外からの事業者、研究機関への参画の呼びかけ

・ベンチャー企業が集まる首都圏コミュニティー等と連携し、コミュニティ主催のピッチイベント等での PR、デジタル関連の大規模な展示会出展での PR

・OIP のホームページや SNS による OIP、IoT 推進事業費補助金を情報発信

２　県内企業のデジタル技術活用による生産性向上の促進

①デジタル化総合相談窓口によるワンストップ支援の推進

②デジタル技術導入の普及啓発

・商工会議所や金融機関等と連携し、県内企業のデジタル技術の活用ニーズの掘り起こし

・情報産業協会等と連携し、庁内各部局が関連する団体の会合等で、最新の情報やデジタル化導入事例を紹介するセミナー及び個別相談会等を開催

計画を進めるに当たってのポイント

１　課題解決型産業創出の加速化

・県内企業の OIP への参加喚起につなげるため、OIP に投入する課題を深掘り、精査及び早期にモデル事例を創出する

２　デジタル技術活用による生産性向上の促進

・情報産業協会との連携した取組の強化

令和２年度の取り組み状況（D）

１　課題解決型産業創出の加速化

（１）製品・サービス開発に資する課題の抽出・精査

①あらゆる分野の課題抽出（５月～）

・全庁に対して課題抽出を依頼(5/15)。→コロナの影響で当初予定より１月程度遅れ

・各部局を通じて関係する団体や企業等から課題抽出（5/15～6/19）及び部局への個別説明

＜課題抽出先＞

・工業会、製紙工業会、農業会議、市町村交通担当者など　状況に応じて個別訪問

・農業 IoT 推進 PT 会、高知マリンイノベーション運営協議会での課題共有

・MaaS・AI オンデマンド交通セミナーを国交省と共催により開催 参加者数 59 名（7/15）

②OIP に投入する課題の深掘り

・OIP 委託先による抽出した課題の精査

R 元以前の課題　450 件→99 件（１次選定通過）→６件（２次選定通過）→１件（３次選定通過）

R2 抽出課題　154 件→52 件（１次選定通過）→23 件（２次選定通過）→９件（３次選定通過）

（２）OIP を活用したプロジェクトの創出

・キックオフセミナーを開催　参加者 189 名（6/26）

・課題説明会及びマッチング会の開催（9/23～）

・プロジェクト組成支援（10/6～）

（３）Society5.0 関連の製品やサービスの開発

①市場を意識した開発支援：IoT 推進事業費補助金（試作品開発）２件採択済

②各フェーズに応じたハンズオン支援：令和元年度からの継続プロジェクト１件の支援実施

（４）県内外の事業者、研究機関への参画の呼びかけ

・OIP ホームページ立ち上げ（プレオープン 6/26、正式オープン 7/21）

・OIP Facebook 及び Twitter アカウントを開設（6/26 ）

・オンラインイベントにて県外企業に向け OIP の取り組み周知　申込数 383 名（8/11）、100 名超（10/20）

・OIP ホームページにて選定課題の公開（８月下旬～）

・情報産業協会会員企業等に向け OIP 取り組み説明及び意見交換の実施（８月下旬～）

・渋谷 QWS との課題解決ワークショップの開催　参加者８名（12/10）

２　県内企業のデジタル技術活用による生産性向上の促進

①デジタル化総合相談窓口による支援の実施

・デジタル化総合相談窓口での対応 25 件（12/11 時点）

②デジタル技術導入の普及啓発

・情報産業協会と連携しデジタル化をテーマとした業界団体との交流会を開催

高知県農業会議：９事業者（8/24）、製紙工業会：８社（9/18）、工業会：11 社（11/19）

③テレワーク導入支援

・テレワーク関連情報（県内の導入支援企業、補助制度、相談窓口等）のホームページでの公開（5/15）

・テレワーク導入セミナー及び個別相談会を総務省と連携して開催　参加者数 42 名（7/30、7/31）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１　課題解決型産業創出の加速化

・製品開発につながる案件（課題）を増やすためには、県庁以外の団体や事業者の視点からの課題抽出が有効。

・製品開発に取り組むプロジェクト組成を促進するため、技術や意欲を有する企業の掘り起こしが必要。

２　デジタル技術の活用による生産性向上の促進

・県内中小企業がウィズコロナ/ポストコロナ時代に求められる社会構造の変化に対応するためには、デジタル技術を活用した業務の改善による生産性の向上や事業構造の変革に取り組むことが必要だが、県内においてはデジタル化にすら取り組めていない企業も少なくなく、中小企業のデジタル化を促進するための支援策の強化が必要。

令和３年度の取り組み（予定）

１　課題解決型産業創出の加速化

（１）製品・サービス開発に資する課題の抽出・精査

・地域本部と連携した市町村向け（ブロック単位）説明会の実施（R２から着手）や IoT 推進ラボ研究会会員からの課題募集の実施などにより、県庁以外の視点からの課題抽出のルートを拡充

（２）OIP を活用したプロジェクトの創出

・製品開発のプレーヤーである解決側県内企業を掘り起こすとともに、県内企業に不足する技術や知識を補完する支援者として専門人材（副業・兼業）を活用する仕組みを構築する

（３）Society5.0 関連の製品やサービスの開発

（４）県内外の事業者、研究機関への参画の呼びかけ

２　県内企業のデジタル化の促進

【拡充】

・R２．９補正のモデル事業を着実に推進する

・デジタル化の相談窓口を産業振興センターに移管し、併せて、体制も拡充することで、支援体制の強化を図る。

【令和２年度末の目標】

○OIP への課題投入数	： 12 件（R 2～　累計）	＜R2：12 件＞
○課題解決型の産業創出に向けたプロジェクト創出件数	： 10 件（R 2～　累計）	＜R2：10 件＞
○Society5.0 関連の製品・サービスの開発件数	： 11 件（H29～R2 累計）	＜R2： 0 件＞
○高知県 IoT 推進ラボ研究会員数	：247 者（H29～R2 累計）	＜R2：26 者＞
○デジタル技術の導入支援件数	： 54 件（R 元～R2 累計）	＜R2：12 件＞

【直近の成果】

○OIP への課題投入数	： 8 件（R2.4.1～R2.12.11 累計）	
○課題解決型の産業創出に向けたプロジェクト創出件数	： 0 件（R2.4.1～R2.12.11 累計）	
○Society5.0 関連の製品・サービスの開発件数	： 11 件（H29～R2.12.11 累計）	＜R2： 0 件＞
○高知県 IoT 推進ラボ研究会員数	：311 者（H29～R2.12.11 累計）	＜R2：90 者＞
○デジタル技術の導入支援件数	： 67 件（R 元～R2.12.11 累計）	＜R2：25 件＞

産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等

分野：商工業分野	戦略の柱：　産業人材の育成・確保	取組方針：円滑な事業承継の推進

【概要・目的】
・事業承継ネットワークの構成機関が連携して事業承継を支援することで、中小事業者の休廃業を未然に防ぎ、地域経済の脆弱化抑制及び活性化促進、また地域の優良な雇用の維持・確保を図る。

令和２年度当初計画（P）

１　事業承継ネットワークを活用した事業承継支援の強化

(1)事業者への周知と事業承継ニーズの掘り起こし
・地域機関トップ等へ事業承継の必要性の啓発
・経営指導員と連携した「事業承継」等４項目のヒアリングシートを活用した掘り起こし
・ネットワーク構成機関による事業承継診断の実施
・診断により顕在化した案件への個別支援
【目標：新規事業承継診断件数 2,250 件】

(2)支援体制の強化
・ブロック体制の強化
⇒県内３ブロック（中央・東部・西部）のうち、中央ブロックについては経営保証コーディネーター兼務で２名体制に強化。
ブロックコーディネーターは定期的に、ブロック内の金融機関、商工会・商工会議所を訪問し、診断及び支援の状況を把握し、進捗を管理
・実務支援の担い手（士業専門家）の育成
⇒事業承継アドバイザーを活用し、マッチングコーディネーターの OJT として第三者承継マッチングをともに行う

２　高知県事業引継ぎ支援センターによるマッチングの推進

(1)中小事業者への啓発活動
・関係機関の会議・セミナー等における事業引継ぎ支援センターの広報、相談誘致
・事業承継意識の醸成を目的とした中小事業者向けセミナーの実施
(2)事業者からの相談対応
・センターの相談体制の強化
・事業者訪問等による相談対応
・事業承継相談会（県内６ブロックで個別相談会実施）
(3)支援機関へのアドバイス等
・支援機関へのアドバイス、仲介
・支援方針の検討のための支援機関との情報交換会の実施

３　高知県事業承継等推進事業費補助金の交付

・事業承継計画策定やM＆Aに係る費用の一部を助成することで事業承継を促進

計画を進めるに当たってのポイント
・事業承継の必要性の啓発と事業承継ニーズの掘り起こし

令和２年度の取り組み状況（D）

１　事業承継ネットワークを活用した事業承継支援の強化

(1)事業者への周知と事業承継ニーズの掘り起こし
・事業承継の必要性の啓発
事業承継を取り巻く環境やセンターの取組状況、成約事例、実務事例等を説明することで、事業承継に係る意識醸成を図る。
・市長会、副町村長会での説明（4 月）・四国銀行各ブロック支店長会（4 月）
・商工会議所研修会事業「金融制度説明会」での説明(4 月)
・県内各市町村担当者及び県内商工会・商工会議所担当者訪問（6 月～7 月）
・事業承継ネットワーク総会(5 月)
・事業承継ネットワーク担当者会
※上記はコロナウイルスの影響ですべて中止または延期

・ネットワーク構成機関による事業承継診断の実施　685 件（11/30 現在）
内、経営指導員と連携した「事業承継」等４項目のヒアリングシートを活用した掘り起こしが 389 件あり、個社支援を 117 件実施した。(11/30 現在)
・事業承継計画策定支援計画　300 件（11/30 現在）
＊高知県事業承継支援戦略（年間計画）の策定
①事業承継診断の実施②士業専門家による事業承継支援③セミナーの開催④普及広報活動

(2)支援体制の強化
経営保証コーディネーター兼中央ブロックコーディネーター配置（4 月・1 人）

２　高知県事業引継ぎ支援センターによるマッチングの推進

(1)中小事業者への啓発活動
・事業承継相談会の案内を商工会等通じて配布

(2)事業者からの相談対応
・相談件数：243 件、成約 20 件(12 月末現在)
・事業承継相談会（県内６ブロックで個別相談会実施）

(3)支援機関へのアドバイス等
・金融機関支店訪問による事業説明:四国銀行 36 店舗、高知銀行 15 店舗

３「高知県事業承継等推進事業費補助金」の交付

・交付実績：3 件(12 月末現在)

課題・改善策と今後の取り組み（C、A）

見えてきた課題

・M＆A売り手相談が増加。今後も新型コロナウイルス感染症の影響で増加する見込み。

・小規模事業者は、事業引継ぎ支援センターが主に支援しているが、M＆Aの着手に必要な経費（30～50 万円）の負担が困難な事業者が多く、M＆Aを進める上でのネック。

・M＆A買い手相談は、売り手相談ほどの増加はしていない。

令和３年度の取り組み（予定）

１　M＆A（売り手）への対応

・「高知県事業承継等推進事業費補助金」メニューの追加（小規模企業枠の新設）
事業内容：M＆Aに繋がる企業評価・企業概要書作成
補助対象：小規模企業者　補助上限額：30 万円　補助率：10/10
・市町村、商工会・商工会議所、金融機関と連携した掘り起こしを行う。

２　M＆A（買い手）への対応

・国の３次補正「事業承継・引継ぎ補助金」の支援メニューを活用
事業承継・引継ぎを契機とする業態転換や多角化を含む新たな取組や廃業に係る費用、事業引継ぎ等の士業専門家の活用費用等を支援。

・市町村、移住促進・人材確保センターと連携した掘り起こしを行う。

・商工会・商工会議所、ココプラ等による伴走型支援を行う。

【令和２年度末の目標】

１　事業承継ネットワーク
(1)　事業承継診断　＝　R2:2,250 件
※国が事業承継ネットワークに対して設定した診断目標 1,178 件

２　事業引継ぎ支援センター
(1)　事業承継等に係る相談件数　＝　R2:150 件
(2)　事業承継に係るマッチング件数　＝　R2: 50 件

【直近の成果】

１　事業承継ネットワーク　(R2.11 月末現在)
(1)事業承継診断件数　:685 件
(2)事業承継計画策定支援件数　: 300 件

２　事業引継ぎ支援センター　(R2.12 月末現在)
(1)事業承継等に係る相談件数　＝　243 件
(2)事業承継に係るマッチング件数　＝　20 件

分野：商工業分野	戦略の柱：産業人材の育成・確保	取組方針：人材確保の推進

【概要・目的】
○新規大卒者等の人材を確保するため、県内出身の大学生等に対して、高知の就職関連情報や企業情報を発信するとともに、県内企業への理解を深めるインターンシップを充実することにより、県内への就職の促進を図る。
○本県産業を担う人材の育成と確保のため、教育委員会等と連携し、県内企業への就職意識の醸成を図るとともに、求人票の早期提出要請等により、新規高卒者の県内就職を促進する。

令和２年度当初計画（P）

１　新規大卒者等の県内企業への就職促進

＜企業情報の土台をつくる取り組み＞

（１）インターンシップ実施企業の拡大とプログラムの磨き上げ
- ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰの企業訪問等による実施企業の開拓
- 企業向けインターンシップセミナーの開催（２回／60 社）

（２）企業の魅力発信支援の取り組み
- 魅力発信のための各種セミナーの開催
  (PR 動画２回／80 社、求人広告４回／100 社、オンライン面接２回／60 社)
- 専門家派遣による個別支援

（３）インターンシップコーディネーターによる企業支援

＜大学等を通じた学生に情報を届ける取り組み＞

（１）県内外大学等との連携強化
- 大学主催のＵターン就職イベントへの参加、大学訪問、その他大学の情報提供ツールを通じた学生への情報提供
- 県外大学との就職支援協定の締結
- 高知大学と連携した県内企業理解促進のためのオンライン講座の開催（２回）〔新規〕
- 県内企業と大学職員等との意見交換会の開催
  （対面１回／50 企業・30 大学）〔新規〕

（２）ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰによる相談対応やフォローアップ

＜学生に直接情報を届ける取り組み＞

（１）学生への県内企業情報やセミナー情報の提供
- 「Ｕターン就職サポートガイド」配布（年２回発行）、「こうち学生登録」登録者へのメルマガ配信等による情報提供
- ＳＮＳ（Twitter500 名、LINE500 名）やＷＥＢ広告を活用した情報発信と「高知求人ネット」学生サイトへの誘導〔新規〕
- 「高知で就職！応援ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ」や就職ｶﾞｲﾄﾞﾌﾞｯｸへの広告掲載、県広報媒体による「高知求人ネット」学生サイト等の周知

（２）学生と県内企業のマッチングに向けたイベントの開催
- ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟﾏｯﾁﾝｸﾞﾌｪｱ（１回／学生 35 名・企業 25 社）〔新規〕
- 複数企業による合同ﾌﾟﾚｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟ（１回/企業 10 社・学生 30 名）
- 県外での学生と企業(若手社員)の交流会
- 四国連携ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ事業による WEB ｾﾐﾅｰ、UIJ ﾀｰﾝ合同企業説明会

（３）ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰによる相談対応やフォローアップ

＜保護者に情報を届ける取り組み＞

（１）県外大学主催の保護者会での県内就職情報の提供

（２）「Ｕターン就職ｻﾎﾟｰﾄｶﾞｲﾄﾞ」配布(年２回発行)等による情報提供

計画を進めるに当たってのポイント
<企業>ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟ実施企業の拡大に向けたｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰの働きかけとﾌｫﾛｰｱｯﾌﾟ、<学生>ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟへの参加拡大に向けたｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟ情報の周知及び「高知求人ネット」学生サイトへの誘導

令和２年度の取り組み状況（D）

１　新規大卒者等の県内企業への就職促進

＜企業情報の土台をつくる取り組み＞

（１）インターンシップ実施企業の拡大とプログラムの磨き上げ
- 「高知求人ネット」学生サイト掲載企業　R1：131 社→R2：165 社（R2.11 月末）
- 企業向けインターンシップセミナーの開催　２回（7/22, 10/22）：企業 45 社

（２）企業の魅力発信支援の取り組み
- 企業 PR 動画セミナーの開催　２回（10/26,11/20）：企業 49 社
- 求人広告セミナーの開催　４回（12/4,12/9,1/18,2/18）：企業 45 社（見込）
- ｵﾝﾗｲﾝ面接セミナーの開催　２回（9/11,11/26）：企業 27 社
- 専門家派遣による個別支援

（３）インターンシップコーディネーターによる企業支援
- ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟ及び採用情報の集約、「高知求人ネット」での情報発信（通年）

＜大学等を通じた学生に情報を届ける取り組み＞

（１）県内外大学等との連携強化
- 就職支援協定大学等への県内企業インターンシップ・採用情報の提供（通年）
- 就職支援協定の締結　R2：新規１大学（R2.5 月 広島工業大学／累計 31 大学）
- 高知大学と連携した県内企業理解促進のためのオンライン講座の開催［新規］
  年２回（7/9,16）：学生 144 名、企業 28 社参加
- 企業と大学の意見交換会の開催　WEB３回（11/25,27,30）：企業 34 社・26 大学

＜学生に直接情報を届ける取り組み＞

（１）学生への県内企業情報やセミナー情報の提供
- 「Ｕターン就職サポートガイド」配布（７月、12 月）、メルマガ配信、広告掲載
- 公式 SNS「高知家のおしごと」：5/13 配信開始（Twitter380 名、LINE211 名／R2.12 月末）、WEB 広告：６回（予定）

（２）学生と県内企業のマッチングに向けたイベントの開催
- オンライン上でのマッチング機会の提供（ＷＥＢ説明会）［新規］
  第１回（6/29～7/3）：企業 21 社・学生延べ 53 件、第２回（7/13～17）：11 社、延べ 33 件(19 名)、第３回（12/1～18）：38 社、延べ 51 件(14 名)
- 大手就職情報サイト上でのＷＥＢセミナーの開催
  第１回（12/4）：企業５社、学生 85 名ライブ視聴、第２回（1/13 予定）
- インターンシップマッチングフェアの開催（1/16 予定）
- 複数企業による合同プレインターンシップの開催（2/15～19 予定）

【新型コロナウイルス感染症による影響】
- **５月予定のインターンシップマッチングフェア（２回）中止に伴い、高知大学と連携したオンライン講座や当課主催のＷＥＢ説明会を開催**

＜保護者に情報を届ける取り組み＞

（１）県外大学主催の保護者会での県内就職情報の提供
- 保護者会参加：４大学、資料提供：１大学

【新型コロナウイルス感染症による影響】
- **保護者会の中止等により、保護者への情報提供の機会が減少**

（２）「Ｕターン就職サポートガイド」配布（７月、12 月）等による情報提供

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

①就職活動のオンライン化を契機とした県外の学生に幅広く県内企業の情報を提供する仕組みづくりや、県内就職への動機付けときめ細やかなフォロー体制の充実

②就職活動においてオンラインが主流となる中、県内企業がオンラインで採用活動やインターンシップをスムーズに行えるための支援が必要

令和３年度の取り組み（予定）

１　新規大卒者等の県内企業への就職促進

＜企業情報の土台をつくる取り組み＞

（１）インターンシッププログラムの磨き上げ
- 企業向けインターンシップセミナー開催による普及啓発
- 専門家派遣による個別支援〔新規〕

（２）企業の魅力発信支援の取り組み
- 魅力発信のための各種セミナーの開催
- 専門家派遣による個別支援

（３）就職情報サイト掲載等の企業の情報発信にかかる経費に対する補助制度の新設〔新規〕

＜学生等に情報を届ける取り組み＞

（１）大学等を通じた学生に情報を届ける取り組み
- 県外大学との就職支援協定の締結及び情報提供、大学主催イベント参加等による学生への情報提供
- 県内企業と大学職員等との意見交換会の開催

（２）学生への県内企業情報やセミナー情報の提供
- 「Ｕﾀｰﾝ就職ｻﾎﾟｰﾄｶﾞｲﾄﾞ」配布(年２回発行)、「こうち学生登録」登録促進、「高知求人ﾈｯﾄ」学生ｻｲﾄやＳＮＳでの情報発信
- 「高知で就職！応援ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ」や就職ｶﾞｲﾄﾞﾌﾞｯｸへの広告掲載等

（３）県内企業と学生のマッチングに向けたイベントの開催
- 県内企業と学生のオンライン交流会〔新規〕(10 回／学生 150 名・企業 40 社)
- 大手就職情報ｻｲﾄ上での WEB ｾﾐﾅｰ(２回/学生 100 名・企業 10 社)
- ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟﾏｯﾁﾝｸﾞﾌｪｱ（１回／学生 35 名・企業 25 社）

（４）保護者に情報を届ける取り組み
- 保護者向け就活セミナーの開催（2 回）〔新規〕
- 県外大学主催の保護者会参加や「Ｕターン就職サポートガイド」配布を通じた県内就職情報の提供

＜県内就職の動機付けとなる取り組み＞

（１）インターンシップ等参加促進のための交通費助成制度の新設（120 名対象）〔新規〕

（２）就職支援コーディネーターによる県内就職に向けた伴走型支援

令和２年度当初計画（P）

２　新規高卒者の県内企業への就職促進

(1)新規高卒者への求人票早期提出等の要請の実施（５月）

(2)県内就職への意識付けのための情報提供

・「Ｕターン就職サポートガイド」配布（年２回発行）、「こうち学生登録」登録者へのメルマガ配信等による情報提供

・ＳＮＳやＷＥＢ広告を活用した情報発信と「高知求人ネット」学生向けサイトへの誘導〔新規〕

(3)私学の県内企業理解促進を目的とした職業講話の実施

・私立高校の生徒の県内企業理解及び県内就職への意識を醸成するため、県内企業による職業講話を実施

(4)関係機関との連携

・就職対策連絡協議会（６月、２月：労働局、教委、県）

：県内公立校の進路状況報告、事業計画および若者の県内定着に向けた取組等についての協議

＜関係機関による取り組み＞

1)情報交換会（教委、労働局）

・求人事業所説明会（６月）

：採用担当者と就職担当教員の面談方式による情報交換会

2)就職アドバイザーの配置（教委）

・年間を通じた就職支援や定着指導

3)キャリアアップ事業の実施（教委）

・県内産業や企業についての理解促進を目的とした職場体験や就業体験の実施

：R1 実績 インターンシップ実施率 61.2%　41/67 学科

・担い手・志育成事業の実施

：広報やものづくり総合技術展等を活用した県内産業及び企業情報の提供、企業理解促進のためのリーフレット配布（２回予定）

4)高校生企業合同説明会の実施（７月、11 月：労働局）

・R1 実績（公立・私立）：７月（高知市 236 人、四万十市 61 人）
11 月（就職面談会 28 人）

5)１、２年生対象の業界・企業説明会の実施（２月：労働局・教委）

・R1 実績（公立）：高知市 105 名、四万十市 32 名

・R2 は公立・私立に案内

令和２年度の取り組み状況（D）

２　新規高卒者の県内企業への就職促進

(1)新規高卒者への求人票早期提出等の要請の実施

・経済４団体及び高知県工業会への文書による求人票早期提出等の要請(5/18)

・事業者に対する求人票早期提出等の要請に係る市町村への広報協力依頼(5/19)

・工業会の人材確保委員会（工業会、教委、県）(7/8、8/20、9/29)

：前年度事業報告、今年度計画に関する意見交換

(2)県内就職への意識付けのための情報提供

・県内高校生への「Ｕターン就職サポートガイド」配布（７月、12 月）

・「こうち学生登録」登録者へのメルマガ配信

・公式ＳＮＳ「高知家のおしごと」(5/13～配信開始）等による「高知求人ネット」学生向けサイトへの誘導

(3)私学の県内企業理解促進を目的とした職業講話の実施

・県内私立高校に対し、事業の案内発出（4/28）

【新型コロナウイルス感染症による影響】

・12/16 に予定していた職業講話は対象高校の休校により中止

(4)関係機関との連携

・第１回就職対策連絡協議会(労働局、教委、県）(6/19)

：県内公立校の進路状況報告、事業計画および若者の県内定着に向けた取組等についての協議

・第２回就職対策連絡協議会(労働局、教委、県）（２月予定）

：県内公立校の進路状況報告、事業計画および若者の県内定着に向けた取組等についての協議

＜関係機関による取り組み＞

1)情報交換会（教委、労働局）

【新型コロナウイルス感染症による影響】

・求人事業所説明会（例年６月開催）は中止

2)就職アドバイザーの配置（教委）

・年間を通じた就職支援や定着指導

3)キャリアアップ事業の実施（教委）

・職場体験や就業体験の実施:インターンシップ実施率 61.2% 41/67 学科（12 月末時点）

・担い手・志育成事業の実施：企業理解促進のためのリーフレット配布 10 月、２月

【新型コロナウイルス感染症による影響】

・ものづくり総合技術展（11/5,11/6）への高校単位での生徒参加は中止

4)高校生企業合同説明会等の実施（労働局）

・高校新卒者就職面談会の実施（12/2）　生徒 50 名、企業 52 社参加

【新型コロナウイルス感染症による影響】

・高校生企業合同説明会（７月開催分）の中止に伴い、企業紹介ＤＶＤ及び冊子を作成し、県内高校に配布（７月）

5)１、２年生対象の業界・企業説明会の実施（労働局・教委）

【新型コロナウイルス感染症による影響】

・２月の業界・企業説明会はオンラインで実施あるいは中止（予定）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

２　新規高卒者の県内企業への就職促進

(1)新規高卒者への求人票早期提出等の要請の実施（５月）

(2)県内就職への意識付けのための情報提供

・「Ｕターン就職サポートガイド」配布（年２回発行）、「こうち学生登録」登録者へのメルマガ配信等による情報提供

・ＳＮＳやＷＥＢ広告を活用した情報発信と「高知求人ネット」学生向けサイトへの誘導

(3)私学の県内企業理解促進を目的とした職業講話等の実施

・私立高校の生徒の県内企業理解及び県内就職への意識を醸成するため、県内企業による職業講話等を実施

(4)関係機関との連携

・就職対策連絡協議会（６月、２月：労働局、教委、県）

：県内公立校の進路状況報告、事業計画および若者の県内定着に向けた取組等についての協議

＜関係機関による取り組み＞

1)情報交換会（教委、労働局）

・求人事業所説明会（７月）

：採用担当者と就職担当教員の面談方式による情報交換会

2)就職アドバイザーの配置（教委）

・年間を通じた就職支援や定着指導（９人 18 校）

3)キャリアアップ事業の実施（教委）

・県内産業や企業についての理解促進を目的とした職場体験や就業体験の実施

・担い手・志育成事業の実施

：広報やものづくり総合技術展等を活用した県内産業及び企業情報の提供、企業理解促進のためのリーフレット配布（秋、冬２回配布）

4)高校生企業合同説明会の実施（７月、11 月：労働局）

5)１、２年生対象の業界・企業説明会の実施（２月：労働局・教委）

【令和２年度末の目標】

1　県外大学生のＵターン就職率（年間）　＝　R2：24.0%(H30 比＋5.6%)
　　県内大学生等の県内就職率（年間）　＝　R2：39.0%(H30 比＋1.8%)
2　新規高卒者の県内就職率（年間）　＝　R2：68.0%(H30 比＋1.1%)

【直近の成果】

分野：商工業分野	戦略の柱： 産業人材の育成・確保	取組方針：人材確保の推進

【概要・目的】
（１）外国人が安心して生活することができるよう、多言語で相談や情報提供を行う一元的相談窓口を運営することにより、地域における外国人の受入れ環境整備を促進し、多文化共生社会の実現に寄与する。
（２）各産業分野における担い手確保策として、外国人材の確保に向けた取組を進める。

令和２年度当初計画（P）

１．外国人材の受入れ環境の整備
（１）外国人材の受入れ・共生のための総合的対応策の推進
・国から示された総合的対応策（全 172 施策）と連動し、関係部局で個々の取組を実施
・ワーキングチーム（受入れ環境整備施策関係課で構成）で情報共有・進捗管理（２回程度予定）
（２）高知県外国人生活相談センターの運営
①相談体制の強化
・サポーター制度の導入（６／１～）
・出張相談会の開催（東部・西部　１回以上）
・在留資格等に関する専門相談会の開催
②市町村・他機関との連携
・運営協議会の開催（７月、１月）
生活に関する相談の対応窓口となる構成機関（県ほか 24 機関）で構成し、センターの運営や外国人への支援に関して情報共有・意見交換を実施
・市町村訪問
センターの周知、市町村の行事等と連携した出張相談会開催の調整、外国人材に関する各地域の現状を把握

２.外国人材の確保に向けた取組
各産業分野における担い手確保策として、外国人材の確保に向けた取組を推進
（１）各産業分野に応じた全庁での取り組み
・プロジェクトチーム（人材受入れ分野関係課で構成）において、受入れを進めるための課題や各産業分野における必要性を整理した上で具体的な施策の検討を進める（３～４回程度予定）
（２）各産業分野におけるニーズ等の把握
・各産業分野における外国人材の雇用実態やニーズを把握するためアンケート調査を実施
（３）送り出し国との縁を足がかりとした展開
・海外交流・視察の実施
ベトナムラムドン省、フィリピンベンゲット州

※高知県外国人材の受入れ・共生のための総合的対応会議（関係部局副部長で構成）の下にプロジェクトチーム（令和２年度新設）とワーキングチームを設置。対応会議で全庁での取組として各部局が方向性を認識し、プロジェクトチーム及びワーキングチームで実務を進める。
総合的対応会議：２回予定

計画を進めるに当たってのポイント
１．高知県外国人生活相談センターの運営における他機関や市町村との効果的な連携
２．外国人材確保に向けた具体的な施策の検討
関係部局ごとの取組と全体の進捗管理

令和２年度の取り組み状況（D）

１．外国人材の受入れ環境の整備
（１）外国人材の受入れ・共生のための総合的対応策の推進
・令和２年度第１回高知県外国人材の受入れ・共生のための総合的対応会議（「総合的対応会議」）６／11 開催
・第１回ワーキングチーム会開催　８／26 ：外国人材の受入れ・共生のための取組及び課題等の共有
・令和２年度第２回総合的対応会議　10／22 開催
・令和２年度第３回総合的対応会議　１／13 開催（予定）
（２）高知県外国人生活相談センターの運営
①相談体制の強化
・４月～11 月　相談件数 304 件（外国人から 182 件、事業所等から 122 件）
※新型コロナウイルス感染症関連相談 64 件（外国人 36 件、事業所 28 件）
※4/20～5/16 新型コロナウイルス感染症拡大防止のため対面相談中止
・サポーター制度の導入（６／１～サポーター募集開始）
申込者数 113 名　登録者数 73 名　活動実績７件（12/11 時点）
・出張相談会の開催　９／16　四万十市、12/10　南国市
・専門相談会（出入国在留管理局による在留資格に関する相談）の開催
９／16、12/10　※四万十市及び南国市での出張相談会時にあわせて実施
・専門相談会（弁護士による法律相談）の開催（３／13（予定））
②市町村・他機関との連携
・外国人生活相談センター運営協議会の開催（７／17、２月（予定））
・市町村訪問（四万十市、宿毛市、土佐清水市、黒潮町、南国市、香美市、香南市）
③広報の強化
・センターの愛称公募（３月～４月予定）

２．外国人材の確保に向けた取組
（１）各産業分野に応じた全庁での取り組み
・令和２年度第１回総合的対応会議　６／11 開催【再掲】
プロジェクトチーム（PT）設置、各部局への依頼事項（現状・課題の整理、先行事例の収集）を連絡
・第１回 PT 開催　６／24：各分野の現状及び課題、海外とのコネクション、先行県の取組事例を共有、関係団体への意見聴取を依頼
・第２回 PT 開催　７／29：外国人材の受入れの現状・課題及び外国人材確保に向けた施策の方向性について協議
・第３回 PT 開催　９／17：戦略素案の協議、企業等へのアンケート中間集計結果共有
・令和２年度第２回総合的対応会議　10／22 開催【再掲】
戦略素案共有、予算要求の依頼
・第４回 PT 開催　１／８（予定）：戦略案の確認、令和３年度当初予算見積状況の共有
・令和２年度第３回総合的対応会議　１／13 開催（予定）【再掲】
「高知県外国人材確保・活躍戦略」の決定
柱１：海外から優秀な人材を確保　柱２：就労・相談体制の充実
柱３：地域の一員としての受入れ体制の充実
（２）各産業分野におけるニーズ等の把握
・企業及び技能実習監理団体へのアンケート調査の実施（８月～９月）
（３）送り出し国との縁を足がかりとした展開
・新型コロナウイルス感染症の影響により、海外視察等を中止
（４）高知県中小企業団体中央会による取組
・海外の自治体や送出し機関等で使用するベトナム語版本県 PR 動画３業種作成
・技能実習生に対する日本語学習支援（企業ニーズの高まりにより、当初５箇所予定をオンライン実施も含めた７箇所に変更して実施）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題
１．外国人材の受入れ環境の整備
・各分野における多言語対応等の共生策の充実
２．外国人材の確保に向けた取組
（２）各産業分野におけるニーズ等の把握
・職場における日本語教育が不十分
・県内事業者の制度理解が進んでいない
・外国人を対象とした資格取得や訓練等の機会が県内に少ない
・外国人労働者と地域住民とのコミュニケーションが少ない
（３）送り出し国との縁を足がかりとした展開
・複数国をターゲットにした送出し国側との連携強化
・選ばれる県に向けた情報発信

令和３年度の取り組み（予定）
１．外国人材の受入れ環境の整備
（１）外国人材の受入れ・共生のための総合的対応策の推進
・共生策、人材確保・活躍の推進に向け、総合的対応会議を開催
・高知県外国人材確保・活躍戦略のバージョンアップ
（２）高知県外国人生活相談センターの運営
①相談体制の強化（ＷＥＢ相談の導入の検討）
・出張相談会の開催　・専門相談会の開催（法律相談会等）
・サポーター制度の充実
②市町村・他機関との連携
・運営協議会の開催　・市町村訪問
③広報の強化
・センターの愛称公募・決定

２．外国人材の確保に向けた取組
「高知県外国人材確保・活躍戦略」に基づく各施策の実施
（１）各産業分野に応じた全庁での取り組み
・高知県外国人材確保・活躍戦略のバージョンアップ【再掲】
（２）外国人労働者・雇用主への支援
・［拡充］高知県中小企業団体中央会による技能実習生の日本語学習（R2：５箇所→R3：７箇所）及び地域交流支援（R3～）
・［新規］制度理解の促進（ガイドブックの作成や制度説明会等）
・［新規］外国人材向け在職者訓練の実施
・各産業分野（農業・漁業・製造業・介護・建設など）による取組【各産業分野所管部】
（３）送り出し国との縁を足がかりとした展開
・［拡充］送り出し有望国（ベトナム、ミャンマー）や新規国（インド）との関係強化　※R3.１ｲﾝﾄﾞ総領事館と共催ｾﾐﾅｰ開催
・［新規］ベトナム人国際交流員（CIR）の新規配置【文化生活スポーツ部】
（４）高知県中小企業団体中央会による取組
・［拡充］技能実習生の日本語学習（R2：５箇所→R3：７箇所）
・［新規］地域交流支援（R3～）【再掲】
・［拡充］ベトナム版 PR 動画作成（２業種追加、他国版１つ作成）

【令和２年度末の目標】
・高知県外国人生活相談センター　相談件数 340 件

【直近の成果】
相談実績　　Ｒ２年度　４月～11 月　304 件　うち外国人からの相談　182 件
事業所等からの相談　122 件

分野：商工業分野	戦略の柱：産業人材の育成・確保	取組方針：人材確保の推進

【概要・目的】
就職氷河期世代のうち、不安定な就労状態にある方などが、希望に応じて意欲や能力を活かして活躍できるよう、正規雇用等としての就職に向けた支援を行う。

令和２年度当初計画（P）

就職氷河期世代の就職支援

1　就職相談の実施
　相談から就職までと就職後も担当したキャリアコンサルタントが継続して就職･定着支援を行う。

2　少人数セミナーの実施
　就職氷河期世代の不安定就労者が抱える課題や強み・弱みに向き合うセミナーを実施する。

3　出張相談会の実施
　就職氷河期世代の家族等を対象に、就職氷河期世代の方の就職に向けた出張相談会を実施する。

4　職場体験講習の実施
　就職氷河期世代の求職者を対象に、就職を希望する企業での仕事体験を通じて正社員就職を目指す講習を実施する。

5　就職氷河期世代向けセミナーの実施
　正社員として就職した３年以内の者や、その者を採用した企業等を対象に職場定着に向けたセミナーを実施する。

6　こうち就職氷河期世代活躍支援プラットフォームの設置・運営
（経済団体、福祉団体、業界団体、支援機関、行政機関、等の構成員による官民協働の取組）
　主たる事務局となる高知労働局と連携のもと、当該世代の就職支援に向けたプラットフォームを設置し、運営する。
・設置：６月頃（会合は、３回程度）

計画を進めるに当たってのポイント

1　就職氷河期世代の活躍支援に向けて取り組むにあたり、その要となる官民協働による、都道府県プラットフォームの設置と関係機関との連携した取組が必要。
2　県内の就職氷河期世代の雇用形態の状況、正規雇用への意思及び必要な支援施策等の把握が必要。

令和２年度の取り組み状況（D）

就職氷河期世代の就職支援

1　就職相談の実施　（※下記の人数は、就職氷河期世代の人数のみ）
・相談件数：　505 件　・オンライン相談：　11 件
［6 月補正］・就職氷河期世代の本人や家族等への周知、広報（11 月～実施）
［6 月補正］・質の高いｷｬﾘｱｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞの実施(必要な育成研修 12/12、1/16 開催予定)

2　少人数セミナーの実施
・全体実施:22 回(うち就職氷河期世代対象２回)、参加者 101 名(うち就職氷河期世代 39 名)
［6 月補正］・グループワーク 10/15(１回２名) 11/4（１回１名）

3　出張相談会の実施
・全体実施：12 回（うち就職氷河期対象１回)、参加者数 59 名(うち就職氷河期世代 13 名)

4　職場体験講習の実施
・全体受講者数：53 名（うち就職氷河期世代 20 名）
・全体就職者数：32 名（うち就職氷河期世代 13 名）
［6 月補正］・ジョブチャレンジ１名（11/26～11/28）
［6 月補正］・就職氷河期世代ﾁｬﾚﾝｼﾞ応援団のネットワークづくり(登録企業数 22 社)
（＊件数及び人数については、延べ）

5　就職氷河期世代向けセミナーの実施（2/4、3/9 開催予定）

6　こうち就職氷河期世代活躍支援プラットフォームの設置・運営
・R2.6.5 プラットフォーム準備会
・6.30 第１回会議（書面開催）　・7.28 第２回会議　・11.27 第３回会議

7　就職氷河期世代の実態調査[6 月補正]
・県内在住の就職氷河期世代を対象としたオンラインでのアンケート調査を実施(10 月)
有効回答数 1,000 サンプル（県内在住の 34 歳～49 歳（R2.4.1 時点））

＜調査結果の概要＞　＊【類型①～③】は就職氷河期世代の支援対象者
▸非正規雇用者（223 人：22.3%）のうち
・【類型①】正規雇用を希望していながら不本意に非正規雇用で働く者　63 人(6.3%)
▸無業者（200 人：20.0%）のうち
・【類型②】求職活動をしていない者（通学・家事をしている者を除く）　17 人（1.7%）
・【類型③】ひきこもり状態にある者など　50 人(5.0%)
▸【類型①】の特徴　＊ジョブカフェの支援対象者
＜国や地方自治体が実施する就職氷河期世代の支援について＞
・「あまり知らない」と「まったく知らない」を合わせた『知らない』が 57.1%
＜就職や転職をする場合に活用したい支援メニューについて＞
・「専門家による就職相談（28.6%)」や「少人数制のセミナー（23.8%)」の割合が高い

※[6 月補正]は、国（内閣府）の地域就職氷河期世代支援加速化交付金の採択を受け、実施しているもの。
※上記実績の数値については 11 月末時点である。

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

就職氷河期世代の就職支援

1　就職相談の実施　～　5　就職氷河期世代向けセミナーの実施
　就職氷河期世代向けの支援として、包括的に取り組んでいる「就職氷河期世代サポート事業（６月補正対応)」の認知度向上、対象者の掘り起こし・窓口への誘導が必要。

6　こうち就職氷河期世代活躍支援プラットフォームの設置・運営
　就職氷河期世代の方の就職・正社員化の実現、社会参加の実現につなげるため、支援機関等の相互連携のもと、相談、教育訓練から就職、定着まで切れ目のない支援や、個々人の状況に合わせた、より丁寧な寄り添い支援が必要。

令和３年度の取り組み（予定）

※「就職氷河期世代サポート事業」を通年で実施（令和２年度：６か月間）

1　支援対象者の掘り起こし・窓口誘導
⑴就職氷河期世代や家族等への周知・広報
・潜在する対象者やその家族等に対して、新聞広告や WEB 広告等を通じて周知を強化し、窓口に誘導する。
＜新聞広告＞R3:2 回(R2:1 回)　＜WEB 広告＞R3：12 か月(R2:6 か月)
⑵出張相談会　R3:16 回(R2:8 回)

2　求職者のレベルに応じた支援
⑴質の高いｷｬﾘｱｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞの実施＜育成研修＞R3:4 回(R2:2 回)
⑵キャリア形成の支援
①少人数セミナー（自己理解の促進やスキルアップ）
▸職場体験講習　＜受講者枠＞R3:50 人（R2:50 人）
②グループワーク（自尊心の形成等）
▸ジョブチャレンジ（小さな達成感の積み重ねのトレーニング）
＜受講者枠＞R3:50 人（R2:25 人）
⑶就職氷河期世代チャレンジ応援団のネットワークづくり
＜登録企業数＞R3:50 社(R2:25 社)＜座談会＞R3:2 回(R2:1 回)
＜講話＞R3:2 回(R2:1 回)

3　フォローアップ（正規雇用転換・職場定着支援）
・就職氷河期世代向けセミナー
＜管理職・経営者向け＞　R3:2 回（R2:1 回）
＜就職氷河期世代の社員向け＞　R3:2 回（R2:1 回）

4　こうち就職氷河期世代活躍支援プラットフォームの設置・運営
・展開する各種支援策を盛り込んだプラン（R2.11 策定）の進捗管理
・構成員をはじめとする関係機関との情報共有と連携
＜会議＞R3:3 回以上（R2:3 回）

5　就職氷河期世代の実態調査結果の活用
・令和２年度に実施した「就職氷河期世代実態調査」の結果をプラットフォームの構成員及びジョブカフェ等と共有し、施策に活用

【令和２年度末の目標】

○職場体験講習受講者（34 歳～50 歳）の就職率　70.0%
○職場体験講習受講者（34 歳～50 歳）の就職後３か月時点の定着率　80.0%
※年齢は４月１日時点で 34 歳～49 歳

【直近の成果】

○職場体験講習受講者（34 歳～50 歳）の就職率　65.0%（11 月末）
○職場体験講習受講者（34 歳～50 歳）の就職後３か月時点の定着率　88.9%（11 月末）
※年齢は４月１日時点で 34 歳～49 歳

分野：商工業分野	戦略の柱：事業者の戦略策定・実行と働き方改革の推進	取組方針：働き方改革の推進

【概要・目的】
経営基盤強化と連動した企業の働き方改革を支援する。

令和２年度当初計画（P）

１．働き方改革を進めるための意識醸成
(1)高知県働き方改革推進会議と連携した官民協働による取組の推進
働き方改革推進キャンペーンの実施　＜参加企業：各 100 社＞
8 月：男性のプレ育休(育児のための休暇)取得促進
10 月：ノー残業デー
(2)事業戦略、経営計画と連動した働き方改革への理解促進
働き方改革トップセミナーの開催［新規］　＜参加者：各 100 名＞
経営者を対象とした著名人の講演会(6 月、11 月)

２．プッシュ型支援を柱とした企業の体制づくり
(1)高知県働き方改革推進支援センターによる企業の労働条件や労働環境の整備等の支援
セミナー開催：60 回、相談件数：400 回
(2)ワークライフバランス推進企業認証制度の普及拡大
高知家健康宣言企業、育休宣言企業、一般事業主行動計画策定企業などへの戦略的な訪問　＜延べ訪問件数：380 件＞
(3)ワークライフバランス推進アドバイザーによる支援強化(努力義務である規模の企業の次世代育成支援対策推進法、女性活躍推進法による一般事業主行動計画の策定を支援)［新規］
(4)働き方改革推進職場リーダーの養成　＜参加企業：20 社＞
企業の働き方改革の取り組みの中核となる人材の養成(6～7 月　3 回)
(5)ワークライフバランス実践支援事業［新規］　＜支援企業：4 社＞
企業内で働き方改革の好循環を生む組織づくりに向けた働き方改革の専門家によるコンサルティング(8 月～3 月、7 回以上)
(6)働き方改革ガイドブックを作成、活用した支援
働き方改革に向けた取り組みのステップやポイント、県内の実践事例を紹介
1,000 部作成、活用セミナーの開催(10～11 月)　＜参加者：50 名＞

３．企業の生産性向上に向けた支援
(1)ワークライフバランス実践支援事業によるコンサルティング(再掲)
(2)経営基盤強化の取り組みと連携した働き方改革の推進(産業振興センター、商工会議所、商工会)
(3)高知版 Society5.0 の実現に向けた産業集積と課題解決型産業創出の加速化
(4)生産性向上推進アドバイザーによるプッシュ型支援の強化
(5)工場の生産性向上、高付加価値製品・技術の開発に向けた支援強化(工業技術センター)
(6)設備投資の実行に向けた支援(国の補助金・助成金、民間融資の活用)

４．ロールモデルの横展開
(1)働き方改革ガイドブックの作成・配付(再掲)
(2)モデル優良事例の紹介(県の広報番組やホームページ、業界団体等の広報媒体を活用)

計画を進めるに当たってのポイント
・働き方改革のキーマンである経営者の意識改革
・働き方改革に取り組む県内企業の人材育成及び組織づくりへの支援
・生産性向上に向けた支援(事業戦略の策定・実行支援と連動した取り組み)

令和２年度の取り組み状況（D）

１．働き方改革を進めるための意識醸成
(1)高知県働き方改革推進会議と連携した官民協働による取組の推進
11 月：僕らの子育てキャンペーン　110 社参加
男性の育児と子育ての両立を支援、企業の風土づくりを後押し
参加企業名、取組事例や参加者の感想などを掲載した新聞広告を展開（1 月予定）
(2)事業戦略、経営計画と連動した働き方改革への理解促進
働き方改革トップセミナー
7/29ＷＥＢセミナー「新型コロナウイルスで変わる日本の働き方」　67 名参加
11/30「経営戦略としてのワークライフバランス」　92 名参加

２．プッシュ型支援を柱とした企業の体制づくり
(1)高知県働き方改革推進支援センターによる企業の労働条件や労働環境の整備等の支援
・4/1 産業振興センターと委託契約
（幡多出張所 コーディネーター１人役　週 3 回開設(月・水・金)）
・新型コロナウイルス感染症防止等のため商工団体等への訪問自粛（4/16～5/31）
セミナー開催：31 回、相談件数：309 件（11 月末時点）
(2)ワークライフバランス推進企業認証制度の普及拡大
・4/1 産業振興センターに委託　働き方改革推進支援センターとの連携
・4/1 認証要件の緩和、申請書類を簡素化
・男性の育児休業期間 1 か月以上→14 日以上
・くるみんなど国制度認定の場合は要件をクリア
・現地確認にて就業規則写しの提出を省略　等
「こうち労政情報令和 2 年第 1 号」(2,200 部発行)で広報
・4 月末、5 月末の更新申請書提出期限を 3 ヶ月延長（※新型コロナウイルスへの対応）
延べ訪問件数:280 件(11 月末時点)　※4/20～5/6 アドバイザーの企業訪問を中止
新規認証取得企業数：60 社(12/1 時点)　複数部門取得企業数：48 社
・新規認証に向け企業リストを活用した戦略的な訪問活動(高知家健康宣言企業、育休宣言企業、高知家の出会い・結婚・子育て応援団登録企業)(6 月～)
・労働局発行の企業情報誌「ＷＡＮＴ」掲載の認証企業に認証マークを掲載
(3)ワークライフバランス推進アドバイザーによる支援強化
アドバイザーの増員(1.8 人役 → 2 人役)、次世代育成支援部門及び女性活躍推進部門の認証に向けた支援と併せて一般事業主行動計画の策定を支援
(4)働き方改革推進職場リーダーの養成
8/6 第 1 回、9/6 第 2 回、10/1 第 3 回（ＷＥＢ）　19 社　26 名参加
(5)ワークライフバランス実践支援事業
9～3 月、7 回（予定）のコンサルティング実施　3 社
(6)働き方改革ガイドブックの作成
11/18 活用セミナー開催　27 名参加

３．企業の生産性向上に向けた支援
・ワークライフバランス実践支援事業(再掲)

４．ロールモデルの横展開
・働き方改革ガイドブック作成、企業に配付(再掲
・ワークライフバランス推進認証企業(2 社)の優良事例を掲載

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題
新型コロナウイルス感染症の影響を考慮した事業内容や手法の再考

１．働き方改革を進めるための意識醸成
(1)高知県働き方改革推進会議と連携した官民協働による取組の推進
(2)働き方改革の対面による事業の実施方法

２．プッシュ型支援を柱とした企業の体制づくり
コロナ禍における企業への訪問活動
(1)高知県働き方改革推進支援センターによる企業の労働条件や労働環境の整備等の支援
(2)ワークライフバランス推進企業認証制度の普及拡大

令和３年度の取り組み（予定）

１．働き方改革を進めるための意識醸成
(1)高知県働き方改革推進会議と連携した官民協働による取組の推進
働き方改革推進キャンペーン（男性の子育て支援）を 1 本に見直して実施
(2)事業戦略、経営計画と連動した働き方改革への理解促進
働き方改革トップセミナーの開催（2 回・経済団体と共催、オンラインの併用も検討）
(3)働き方改革取組優良事例集の配布を通じた働き方改革の意識醸成
R2 ワークライフバランス実践支援事業対象企業 3 社の取組成果、ワークライフバランス推進認証企業 7 社の優良事例を取りまとめ、配付

２．企業の体制づくり、人づくりに向けた支援（オンラインの併用も検討）
(1)高知県働き方改革推進支援センターによる企業の労働条件や労働環境の整備等の支援(通年)
(2)ワークライフバランス推進企業認証制度の普及拡大(通年)
・ワークライフバランスの推進に意欲的な企業へのアプローチ
（健康企業宣言や育休取得宣言企業）
・複数部門の認証を取得する企業の増加に向けた取組
(3)ワークライフバランス推進アドバイザーによる支援強化
次世代育成支援部門及び女性活躍推進部門の認証に向けた支援と併せて一般事業主行動計画の策定を支援
(4)働き方改革推進職場リーダーの養成
3 時間程度×3 回　20 社
(5)ワークライフバランス実践支援事業（4 社×8 ヶ月程度の継続支援）

３．企業の生産性向上に向けた支援
・ワークライフバランス実践支援事業（再掲）
・労働環境等実態調査(2 年周期)

４．ロールモデルの横展開
・働き方改革取組優良事例集の作成、配付(再掲)
・モデル優良事例の紹介(県の広報番組やホームページ、業界団体等の広報媒体を活用)

５．ウィズコロナ時代に対応した働き方の推進
・働き方改革トップセミナーの開催(再掲)
・働き方改革推進職場リーダーの養成(再掲)
・ワークライフバランス実践支援事業（再掲）
・テレワーク導入に関する情報提供

【令和２年度末の目標】

ワークライフバランス推進延べ認証企業数　＝　R2：375 社・団体（R 元比 ＋31 社・団体）

【直近の成果】

ワークライフバランス推進延べ認証企業数　：　428 社・団体(12 月 1 日時点)【対 R 元比 ＋84 社・団体】

商工業分野の施策の展開 ～生産性の高いものづくりと、働きやすく活気ある商工業の実現～

分野を代表する目標　**製造品出荷額等**　出発点（H30）5,945億円 ⇒　４年後（R5）6,500億円以上 ⇒　10年後（R11）7,300億円以上

地産の強化

柱1　絶え間ないものづくりへの挑戦

1　事業戦略の実現に向けた実行支援の強化

○ 事業戦略策定企業へのPDCAの徹底と実行支援

2　生産性向上（省力化･高付加価値化）の推進

○ 産業振興センター、公設試験研究機関による付加価値の高い製品･技術の開発促進
拡 生産性向上推進アドバイザー等による支援
○ 生産性を高める設備投資の推進（補助事業＋融資制度）

3　SDGsを意識した製品や特徴ある製品の開発促進

○ 産業振興センター、公設試験研究機関による製品･技術開発の支援
○ 価値提案型の防災関連製品の開発促進
○ 紙産業の振興に向けた高機能紙や新素材の開発促進（土佐和紙総合戦略の実施等）
○ 研究成果を産業利用するための支援

4　高知県の特長を生かした企業誘致の推進

○ 様々な機会を捉えた企業誘致の推進
○ 企業ニーズに応えるきめ細かなアフターフォローの実施
○ 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

（仮称）南国日章工業団地

外商の強化

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

○ 外商サポート強化による販路拡大
○ 技術の外商サポートによる受注拡大
○ 防災関連製品の販路開拓

2　海外展開の促進

○ 海外戦略の策定支援
拡 国内外の商社等とのマッチング等による外商活動支援
○ JICA、JETRO等と連携した海外展開･ODA（政府開発援助）案件化の促進

3　関西・高知経済連携強化戦略に基づく外商の強化

拡 産業振興センターの外商機能の強化による関西圏での販路開拓促進

商業の強化

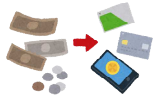
柱3　商業サービスの活性化

1　関係機関との連携による地域の商業者の経営力強化

○ 商工会及び商工会議所との連携による経営計画の策定と実行への支援

2　地域商業の活性化

○ 商店街のにぎわい創出への支援（具体的な振興計画の策定･実行支援等）
○ 事業者の育成と新規創業への支援
○ 第三次産業における業界組織毎の戦略策定の支援
拡 キャッシュレス決済導入に向けた支援



成長を支える取り組みの強化

柱4　デジタル技術の活用による生産性の向上と事業構造の変革の推進

1　産業集積の加速化

拡 IT･コンテンツ、Society5.0関連企業の誘致
拡 デジタルカレッジによる人材育成の充実･強化
拡 IT･コンテンツネットワークによる人材確保の充実･強化

2　課題解決型産業創出の加速化

○ オープンイノベーションプラットフォームを活用したプロジェクトの創出
○ Society5.0関連の製品やサービスの開発

3　県内企業のデジタル化の促進

拡 県内企業のデジタル技術導入に向けた支援

柱5　事業承継･人材確保の推進

1　円滑な事業承継の推進

拡 事業者の事業承継ニーズの掘り起こしとマッチング機能の強化による事業承継の促進

2　人材の育成･確保の推進

拡 新規学卒者等の県内就職促進
拡 移住施策と一体となった中核人材の確保
拡 外国人材の受入環境の整備
拡 就職氷河期世代の就職支援
○ 産業界のニーズに応じた人材の育成
○ 伝統的工芸品産業等の人材育成

3　働き方改革の推進

○ 経営基盤強化と連動した企業の働き方改革への支援（ワークライフバランス認証企業の拡大等）
○ 新規高卒就職者の離職防止

商工業分野の体系図

分野の目指す姿	生産性の高いものづくりと、働きやすく活気ある商工業の実現
分野を代表する目標	製造品出荷額等　出発点（H30）：5,945億円　⇒　4年後（R5）：6,500億円以上　⇒　10年後（R11）：7,300億円以上

戦略の柱	1　絶え間ないものづくりへの挑戦	2　外商の加速化と海外展開の促進	3　商業サービスの活性化	4　デジタル技術の活用による生産性の向上と事業構造の変革の推進	5　事業承継・人材確保の推進
戦略の方向性	●事業者の事業戦略、経営計画の策定を支援するとともに、その実行支援の強化により企業の持続的な発展につなげる ●ものづくり企業の生産性向上（省力化・高付加価値化）を支援し、世界に通じる製品・技術を生み出す ●本県経済の活性化と雇用機会の拡大を目指し、ものづくり企業の強化や第一次産業分野等における地域産業クラスターの構築につながる企業、地域に事務職の雇用を生み出す事務系企業の企業立地を促進する ●本県経済の持続的な発展を支える安全・安心な工業団地の計画的な確保を図る	●県外・海外での販路を拡大し、さらなる成約額の増加を目指す	●暮らしを支え、人々が交流する商店街の活性化を図る	●オープンイノベーションプラットフォームを活用して、課題解決を図るとともに新たな産業を創出する ●関連産業の集積拡大を目指し、企業誘致と人材の育成・確保の取り組みを進める ●県内企業のデジタル技術の活用を促進し、生産性や付加価値の向上を図る	●新たな事業展開や、企業が必要とする人材の円滑な確保を目指す ●事業承継ネットワーク構成機関の連携により、事業者の事業承継を促進し、事業者の休廃業を未然に防ぎ、地域の優良な雇用の確保を図る ●働き方改革の取組を進め、人材の定着・確保に繋げる ●経営基盤強化の取り組みと連携した働き方改革を推進する
戦略目標	・策定後5年を経過した企業の売上高の目標達成割合100% ・経営計画の策定支援件数（累計） ㉚：1,773件→⑤4,802件→⑪：7,262件 ・生産性向上関係 ①製造業の労働生産性（一人当たり付加価値額）（年間） ㉚：813万円→⑤：883万円→⑪：1,006万円 ②利子補給制度を活用した設備投資実施件数（累計） ①：145件→②：174件→⑤：530件→⑪：1,130件 ・防災関連認定製品（累計） ㉚：144品→①：151品→⑤：191品→⑪：251品 ・紙産業の製造品出荷額等（年間） ㉙：738億円→⑤：790億円→⑪：850億円 ・企業立地による製造品出荷額等（年間） ㉚：538億円→⑤：736億円→⑪：985億円 ・企業立地による雇用創出数（H28からの増加人数）（累計） ㉚：865人→⑤：1,900人→⑪：2,961人（うち事務系企業 ㉚：411人→⑤：862人→⑪：1,122人）	・産業振興センターの外商支援による成約額（年間） ㉚：66.8億円→①：77.2億円→⑤：116億円→⑪：235億円 ・防災関連認定製品の売上高（年間） ㉚：68.4億円→①：61.3億円→⑤：91億円→⑪：119億円 ・産業振興センターの外商支援による関西圏での成約金額（年間） ①：13.9億円→⑤：23.2億円→⑪：42.3億円	・空き店舗への出店支援件数（累計） ㉚：32件（H28～H30）→②：52件→⑤：102件→⑪：192件 ・チャレンジショップ開設（累計）（閉所分除く） ㉚：10ヵ所→②：10ヵ所→⑤14ヵ所→⑪：18ヵ所	・課題解決型の産業創出に向けたプロジェクト創出件数（累計） ㉚：－件→⑤：40件→⑪：100件 ・Society5.0関連の製品・サービスの開発件数（累計） ㉚：7件→⑤：19件→⑪：37件 ・新規雇用者数（IT・コンテンツ分野）（累計） ㉚：247人→⑤：600人→⑪：1,050人 ・IT・コンテンツ関連企業立地件数（累計） ㉚：18件→⑤：43件→⑪：73件	・県出身県外大学生の県内就職率（年間） ㉚：18.4%→⑤：35%→⑪：35%以上 ・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） ㉚：20件→②：14件→⑤：100件→⑪：100件 ・ワークライフバランス推進延べ認証企業数（累計） ㉚：233社→①：344社→⑤：570社→⑪：840社
取組方針・主な「◆具体的な取り組み」	**1. 事業戦略の実現に向けた実行支援の強化** ◆事業戦略策定企業へのPDCAの徹底と実行支援の強化 **2. 生産性向上（省力化・高付加価値化）の推進** ◆産業振興センター、公設試験研究機関による付加価値の高い製品・技術の開発促進 ◆[拡充]生産性向上推進アドバイザー等による支援の強化 ◆生産性を高める設備投資の推進（補助事業＋融資制度） **3. SDGsを意識した製品や特徴ある製品の開発促進** ◆産業振興センター、公設試験研究機関による製品・技術開発の支援 ◆価値提案型の防災関連製品の開発促進 ◆紙産業の振興に向けた高機能紙や新素材の開発促進（土佐和紙総合戦略の実施等） ◆研究成果を産業利用するための支援 **4. 高知県の特長を生かした企業誘致の推進** ◆様々な機会を捉えた企業誘致の推進 ◆企業ニーズに応えるきめ細かなアフターフォローの実施 ◆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	**1. 産業振興センターと連携した販路拡大** ◆外商サポート強化による販路拡大 ◆技術の外商サポートによる受注拡大 ◆防災関連製品の販路開拓の強化 **2. 海外展開の促進** ◆海外戦略の策定支援 ◆[拡充]国内外の商社等とのマッチング等による外商活動支援 ◆JICA、JETRO等と連携した海外展開・ODA（政府開発援助）案件化の促進 **3. 関西・高知経済連携強化戦略に基づく外商の強化** ◆[拡充]産業振興センターの外商機能の強化による関西圏での販路開拓促進	**1. 関係機関との連携による地域の事業者の経営力強化** ◆商工会及び商工会議所との連携による経営計画の策定と実行への支援 **2. 地域商業の活性化** ◆商店街のにぎわい創出への支援（具体的な振興計画の策定・実行支援等） ◆事業者の育成と新規創業への支援 ◆第三次産業における業界組織毎の戦略策定の支援 ◆[拡充]キャッシュレス決済導入に向けた支援	**1. 産業集積の加速化** ◆[拡充]IT・コンテンツ、Society5.0関連企業の誘致 ◆[拡充]デジタルカレッジによる人材育成の充実・強化 ◆[拡充]IT・コンテンツネットワークによる人材確保の充実・強化 **2. 課題解決型産業創出の加速化** ◆オープンイノベーションプラットフォームを活用したプロジェクトの創出 ◆Society5.0関連の製品やサービスの開発 **3. 県内企業のデジタル化の促進** ◆[拡充]県内企業のデジタル技術導入に向けた支援	**1. 円滑な事業承継の推進** ◆[拡充]事業者の事業承継ニーズの掘り起こしとマッチング機能の強化による事業承継の促進 **2. 人材の育成・確保の推進** ◆[拡充]新規学卒者等の県内就職促進 ◆[拡充]移住施策と一体となった中核人材の確保 ◆[拡充]外国人材の受入環境の整備 ◆[拡充]就職氷河期世代の就職支援 ◆産業界のニーズに応じた人材の育成 ◆伝統的工芸品産業等の人材育成 **3. 働き方改革の推進** ◆経営基盤強化と連動した企業の働き方改革への支援（ワークライフバランス推進認証企業の拡大等） ◆新規高卒就職者の離職防止

生産性向上（省力化＋高付加価値化）の推進

現状

R元工業統計（H30実績）は従業者数100人以上の製造品出荷額等のデータが開示されていないため、H30工業統計を参考値とした。

1．統計データ（参考値※）　出典：H30工業統計（H29実績）

【表１】規模別の労働生産性・事業所数	従業者１人あたり付加価値額（百万円）		事業所数	
	全国	高知	全国	高知
小規模企業（従業者４～19人）	7.08	6.11　(37位)	117,543 (62.4%)	801 (69.9%)
中小企業（従業者20人～299人）	11.43	8.19　(41位)	67,210 (35.7%)	342 (29.8%)
大企業（従業者300人以上）	19.31	11.31　(45位)	3,496 (1.9%)	3 (0.3%)
全体	13.45	7.75　(45位)	188,249	1,146

【表２】規模別の従業者・出荷額の割合		全国	高知
小規模企業（４～19人）	従業者の割合	14.2%	27.5%
	製造品出荷額等の割合	5.7%	17.3%
中小企業（20人～299人）	従業者の割合	52.2%	68.7%
	製造品出荷額等の割合	41.3%	75.0%
大企業（300人以上）	従業者の割合	33.5%	3.8%
	製造品出荷額等の割合	53.0%	7.7%

＜本県の特徴＞
・大企業が少なく、小規模企業や中小企業が大半を占めるなど、構造的な問題はあるものの全体的に生産性が低い
・製造品出荷額等に占める中小企業の割合が75%と非常に高い

【表３】製造品出荷額等における各業種の割合	産業中分類	全国	高知	１人当たり付加価値額（全国、百万円）
生産性の高い業種	石油・石炭	4.2%	0.5%	52.87
	化学	9.0%	1.4%	31.33
	飲料・たばこ・飼料	3.0%	2.3%	28.66
	輸送用機械器具	21.4%	7.2%	17.32

2．本県ものづくり企業の状況

（１）構造上の特徴により、生産性の向上が図りづらい

①製造品出荷額等における中小企業の割合が75%と大部分を占める。【表２】
　⇒大きなウェイトを占める中小企業層の生産性向上が課題
②生産性が高い業種のウェイトが低い。【表３】
③少量多品種での受注が多く、機械化等による省力化・効率化が図りづらい。
④地理的な条件から原材料の調達コストが高く、又、大量発注が取りづらい。
⑤２次請け、３次請けの業務が多く、利益率が低い。

（２）その他の特徴として、以下の状況が見られる

①自社の財務状況を把握し、収益構造の見直しが行えていない企業がある。
②設備の老朽化が進んでおり、工場も手狭でラインの改善がしづらい。
③現場改善、新製品の企画・開発を行える人材が少ない。
④工場の新設・増設のための工場用地が少ない。

（３）本県製造業で大きな成果を出しているのは、大企業が参入していない分野で独自技術を活かして高い市場シェアを誇る製品を有する企業が中心

（４）生産性向上のため注力したい取り組みとしては、設備投資や人材の育成・確保を挙げる企業が多い

＜県内受注企業への実態調査アンケート＞　R元.8　工業振興課実施 100社回答
○生産性を向上させるために今後注力したい取り組み
　人材育成：58社、生産設備・機器等の購入：43社、
　中核的な技術人材の確保：29社、工場の増設・規模拡大：25社

（５）人手不足が深刻化している（H30有効求人倍率：1.27）

構造的な問題を抱えるものの、今後労働力人口の減少が見込まれる中、さらなる生産性の向上が必要

課題

- ■事業戦略の実行支援等による経営の見える化の徹底と経営資源の有効活用
- ■大企業が参入していないニッチな分野における高付加価値な製品・技術開発
- ■工場新設・規模拡大を含む設備投資の促進
- ■さらなる販路の拡大と好条件な受注の拡大
- ■現場改善等に主体的に取り組める人材の育成・確保

対策１　事業戦略の実行支援等の強化

- ■PDCAの徹底による経営課題・収益構造等の見える化と課題解決等への支援の強化（経営資源の効率的な活用等）
- 拡 生産性向上支援会議の設置による伴走支援の強化

対策２　高付加価値な製品・技術の開発支援

- ■市場調査への支援
- ■公設試による技術支援
- ■公設試の最新設備の活用
- 拡 デジタル化総合相談窓口の設置
- ■公設試との共同研究
- ■製品企画の作成支援
- ■製品開発への補助

対策３　設備投資の促進

- ■設備資金融資への利子補給
- ■生産性向上に資する設備投資の際の設計やコンサル費への補助
- ■工業団地の整備
- 拡 デジタル化に対応するための企業IT人材育成セミナー等の開催

対策４　販路の拡大

- 拡 産業振興センター外商コーディネーターの体制強化
- ■見本市出展・商談会開催によるマッチング
- ■県外バイヤーの招へいによる県内企業とのマッチング
- ■技術の外商サポートによる受注拡大
- ■海外展開への支援（海外戦略策定、商社等のマッチング・商談会等）

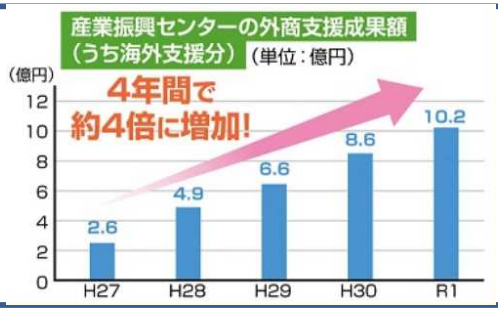
対策５　人材の育成・確保

- ■公設試での技術者養成講座、分科会活動、技術支援等による人材育成
- ■移住促進・人材確保センターと連携した中核人材の確保
- ■人材育成・確保への補助（拡 外国人材の受入促進を含む。）

令和3年度　ものづくり企業に対する海外展開支援

これまでの取り組みと成果

・ものづくり企業の海外展開は、防災関連産業を中心に、経済発展が見込まれ、風水害など本県の気候風土と共通点がある台湾や東南アジアをターゲットに取組を推進
・これらの国々に対し、セミナーやMOU（産業連携に関する覚書）を通じた相手方政府との関係構築を図るとともに、展示会出展を通じた現地企業等とのマッチングを支援
・その他地域についても、企業の要望に応じ高知県産業振興センターの海外支援コーディネーター等が適宜支援
・併せて、途上国向けには、政府開発援助（以下、ＯＤＡ）の活用も視野に入れ、ＪＩＣＡやＪＥＴＲＯなどの支援機関と連携しながら、ＯＤＡ案件化に向けたサポートを実施



課　題

・新たに海外展開に踏み出す企業の掘り起こし
⇒現状：産業振興センター外商サポート企業211社中55社
・中国製品など廉価な海外製品との価格競争
⇒イニシャルコストだけではなくメンテナンスも含めたトータルコストでの提案が必要
・現地でのアフターフォロー体制の構築が必要
・人材確保、現地での人的ネットワークの構築が必要
・withコロナへの対応

令和３年度　ものづくり企業海外展開支援全体取組イメージ

海外展開・ＯＤＡ案件化サポートチーム

国内外商社と県内企業とのマッチング

JETRO等支援機関と連携し、企業の掘り起こしから海外戦略作成、商談成約までをサポート

効果
●現地営業体制が強化され、製品の特徴やトータルコストでの優位性をユーザー等に訴求
●販売後のメンテナンスやトラブル対応等、現地アフターフォロー体制の構築
●営業人材の不足をカバーし、国内商社等であれば外国語対応や国内取引など貿易事務の簡素化に繋がる

企業の掘り起こし
■産業振興センター海外支援コーディネーターによる海外展開のメリット紹介
■JETRO等の支援機関が開催するセミナーを通じた意識啓発

海外戦略策定
■JETRO等と連携した**企業ごとの海外戦略づくりの支援**

商社とのマッチング
①各企業の製品・ターゲット国にマッチした商社等を開拓
②マッチング可能な有望商社を展示会等に招へい
・海外見本市への招へい　・国内見本市への招へい
・ものづくり総合技術展への招へい

海外展開
国内外の商社等と連携した海外での営業及びアフターフォロー体制の構築

商談機会の拡大

※＝四国４県連携事業
（四国企業販路開拓マッチングプロジェクト）

タ　イ
新 ものづくり商談会開催（県主催）
■SUBCON THAILAND出展
■METALEX出展※

台　湾
■secutech出展
■台湾文博会出展
■建設コンサル等のマッチング

その他地域
■インドネシア：Manufacturing出展※
新 ベトナム：FBCハノイ商談会参加※
新 中国：国際応急管理大会出展（防災製品）
新 インド：総領事館と連携したマッチング

外商ツールの強化
■防災越境ECサイト（JBSHOP）との連携
R2.4に開設した、防災専門ECサイトで高知防災ページを展開
■オンライン商談の活用
■企業HP・カタログの多言語化支援
■市場調査の実施 新 欧州・ギフトショー）

JICA中小企業・SDGsビジネス支援事業を活用した海外展開支援

県内企業
自社の製品・技術で途上国の課題解決に貢献したい

ＪＩＣＡ
中小企業支援事業
・基礎調査（850万）
・案件化調査（3,000万円）
・普及・実証事業（１億円）

途上国
自国が抱える開発課題を解決したい

海外展開・ODA案件化サポートチームによる申請に向けたサポート

<これまでの支援実績> H29：1件（案件化（フィリピン））、H30：1件（普及実証（フィリピン））、R1：6件（基礎調査1（インドネシア）、案件化5（ベトナム・インドネシア等））

目的　海外展開に踏み出す企業の掘り起こし、企業の状況に応じた海外販路開拓支援の実施

メンバー　JICA、JETRO、中小企業基盤整備機構、産業振興センター、工業会、金融機関、高知県工業振興課（事務局）

関西・高知連携強化戦略に基づく外商の強化（ものづくり分野）

今後の目指すべき姿（方向性）

・関西圏での外商の強化
・万博、IR関連施設等の整備に伴う外商の強化
（機械設備、工法、防災関連製品等）

数値目標

○産業振興センターの外商支援による関西圏での成約金額(年間)
直近値(R元)：13.9億円 ⇒ 目標値(R5)：23.2億円

万博・IR関連

関西圏での外商の強化

ステップ１ ～情報収集～

大阪事務所と連携した情報収集・共有

WGの設置

新 関係課及び関係機関が連携するワーキンググループの設置

＜想定される製品・技術＞
○建設工事での工法・技術等
○施設の設備や部材
○施設に整備する防災製品
○オフィシャルグッズ・ノベルティ

ステップ２ ～製品開発～

付加価値の高い製品開発を促進

企業による製品開発への支援 補助事業の加点

拡 ＳＤＧｓをはじめとした万博のテーマに対応した製品開発の支援

企業による製品開発への支援

・製品開発に関する補助やセミナー
・防災製品開発ワーキンググループによる製品開発の促進
・製品企画書の策定支援

ステップ３ ～販路開拓～

ｱﾄﾞﾊﾞｲｻﾞｰやｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰのﾈｯﾄﾜｰｸを活用

拡 **企業や関係機関等への営業活動**

関係機関や団体へのアプローチ強化

企業による販路開拓等への支援 新型コロナ特別枠

拡 情報発信に関する補助

拡 **大規模見本市への出展** 出展企業15⇒38社

拡 **外商Ｃｏによる営業活動** 訪問件数1,500⇒2,000件

・商社との連携強化
・企業の営業活動へ同行

企業による販路開拓等への支援

・販路開拓、情報発信に関する補助やセミナー

包括協定企業との連携

・見本市への共同出展

ステップ４ ～商談～

具体的な成約へ！

商談の実施

アドバイザーやコーディネーターのネットワークを活用した商談の実施

商談会の開催

・見本市で開拓した有望企業との商談会
・企業を県内に招へいする工場視察商談会

県内での展示商談会の開催

・ものづくり総合技術展にバイヤーを招へいし商談会を開催

関西圏における外商強化へ！

拡 **産業振興センター大阪事務所の体制強化** 外商Co ３⇒４名

地域商業の活性化に向けた取り組みへの支援

地域商業を取り巻く環境

◆かつて商店街として栄えた地域でも、人口減少、高齢化等による消費の縮小により衰退傾向となり、地域住民が日々の生活に支障をきたしている地域がある。
◆新しい生活様式の推進やデジタル化等、ウィズコロナ、アフターコロナを踏まえた社会構造の変化への対応が求められている。

これまでの取り組み

「意欲の醸成」、「グループづくり」、「活動の組織化の推進」、「まちの強みや資源を活かした具体的な活性化計画づくり」、「計画の確実な実行・推進」といった地域のそれぞれの段階に応じて、補助制度等を活用しながら取り組みを支援。

【商店街等振興計画策定状況】
- **◆H30年度:5地域**［四万十市、土佐清水市、いの町、越知町、嶺北地域］
- **◆R元年度:6地域**　［室戸市、香美市、中土佐町、四万十町、佐川町］
- **◆R２年度：**［南国市、須崎市、大月町、（香南市）］

課　題

各地域が活性化に向けてステップUPする段階で、さらに効果的な支援策が必要

UP

◆具体的な計画策定と計画策定後の確実な実行支援
- 「まちの強み」や持っている「資源」を活かした、具体的な商店街等振興計画の策定
- 取り組みの確実な実行に向けた関係者間での進捗管理の徹底

UP

◆地域の関係者が一体となった事業者の育成と新規出店支援
- 地域の関係者が一体となった事業者の育成と、空き店舗での新規出店に繋げる取り組みの強化
- チャレンジショップの新規開設

UP

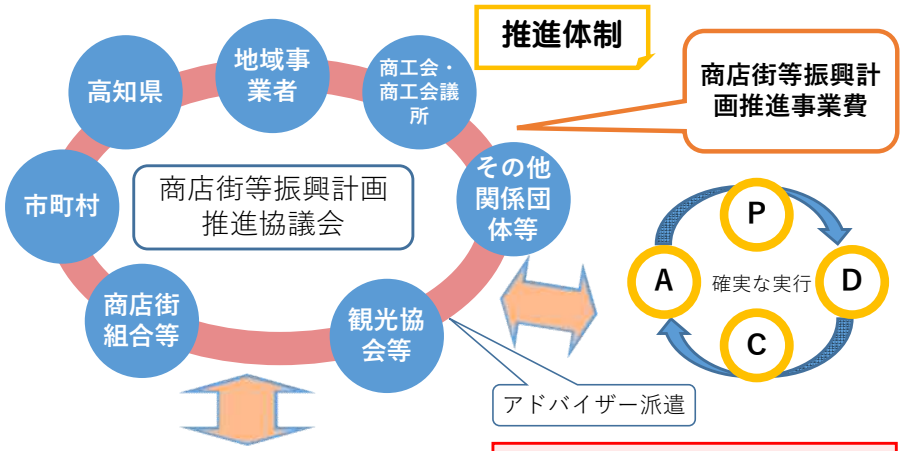
◆始めた活動を持続し発展させるための支援
- 地域に根差したイベント等を実施・継続する若手商業者の活動への支援

◆意欲ある商業者のさらなる掘り起こしとグループ化
- 県や市町村、商工団体等による意欲ある商業者のさらなる掘り起こし
- 移住促進による新たな人材の確保

今後の対策

◆商店街等振興計画の策定と確実な実行への支援

- 商店街振興計画推進協議会を核に、未策定地域での計画策定と確実な実行を支援
- 補助金により計画に位置づけられた取り組みの実行を支援
- 事業経営アドバイザーの専門的な知識等を活かし計画の磨き上げを支援



- 地域連絡会議
- 経営支援コーディネーター
- 金融機関等
- 移住促進人材確保センター
- 働き方改革推進支援センター
- 事業承継ネットワーク

【R３年度計画策定予定地域】
宿毛市
土佐市
梼原町
日高村　他

◆地域の関係者が一体となった事業者の育成と新規出店支援

- チャレンジショップの運営や未設置地域での新規開設、卒業後の新規出店支援を、商店街等振興計画の取り組みに位置づけ、地域の関係者が一体となってサポート

◆チャレンジショップ設置数(閉所分除く):
H30:10ヵ所→R5:14ヵ所→R11:18ヵ所

◆空き店舗への出店支援件数(累計):
H30:32件(H28～) → R5:102件 →R11:192件

◆始めた活動の持続・発展への支援(商店街等活性化事業)

- 事業実施主体の初年度(事業開始時)の自己負担と市町村の負担を軽減することで、最初の一歩を踏み出しやすくする

◆商業者グループの活動支援（中山間地域商業振興事業）

- 地域でイベント等を実施する補助対象者に、商工団体等を追加し、商工会等から実施の声掛けや、イベント内容・運営等への助言を得やすくする

◆各団体との連携による意欲ある商業者の掘り起こし

- 地域連絡会議や経営支援コーディネーターとの連携による意欲ある商業者の掘り起こし
- 移住促進・人材確保センターとの連携や市町村の移住促進の取り組みによる新たな人材の確保

◆商店街等のキャッシュレス化

- ポストコロナを見据えた商店街等の環境整備を進めることで、観光客等、域外からの誘客を図り、外貨の獲得に繋げるため「面的なキャッシュレス化」に取り組む商工団体に対し、国の補助事業等を活用した支援を行うとともに助言や情報提供を行う

◆事業者のデジタル化への支援

- 商工会・商工会議所が各エリアの事業者に対し、経営相談や経営計画の策定支援を通じて、積極的にデジタル化を促し、国の補助事業等を活用した支援により県内中小企業の経営力底上げを図る

◆商店街施設地震対策推進事業

- 商店街施設耐震化の促進（アーケード・街路灯他）

※補助率:1/3以内
※市町村負担額:1/3以上

柱４　デジタル技術の活用による生産性の向上と事業構造の変革の推進

取組みの背景

これまで「IT・コンテンツ関連産業の集積」に向けた、IT関連の企業誘致、人材育成・誘致の取り組みや、「課題解決型の産業創出」に向けた取り組みを行ってきた。

新型コロナウィルス感染症の影響により
○企業のデジタル化への対応の必要性の高まり
○場所や仕事によらない「新たな人や企業の流れ」が促進

県内の現状と課題

【企業のデジタル化の促進】
県内においては、デジタル化に取り組めていない企業も少なくない。
→（課題）社内のリソースの不足。またＩＴベンダーによる情報提供や企画提案の機会も少ないことから、自ら取り組みを進めるには限界がある。

【新たな人や企業の流れ】
9月補正で、高知市中心部に拠点シェアオフィスの開設を予算化。
→（課題）施設利用促進や誘致への効果的なPRや、県内企業やプロジェクトを通じて高知と関わりたいというニーズに応える仕組みができていない。

取り組み強化のポイント

これまでの、課題解決型産業創出やIT・コンテンツ企業の誘致等の取り組みに加え、「企業のデジタル化の促進」、「新たな人や企業の流れ」に向けた取り組みを強化
①企業のデジタル化に向けた支援体制の強化
②デジタル化対応のための企業IT人材の育成
③都会から人や企業を呼び込むための仕組みづくり

【拡充】企業のデジタル化の促進（企業のデジタル化の支援＋デジタル人材の育成）

取組レベル：未着手 → デジタル化 ※ＤＸ実現のためには、まずはデジタル化が必要 → ＤＸの実現

企業のデジタル化支援

- R2.9補正　モデル事例の創出による機運の醸成・成果の横展開
- R3当初　拡　**県内企業に対する支援体制の強化**（産業振興センター内に中小企業の**デジタル化を支援する専門部署を新設**）
  - ○相談受付
  - ○IT企業とのマッチング支援
  - ○「事業戦略」・「経営計画」の策定・実行に伴走したデジタル技術活用支援
  - ○企業の掘り起こし
  - などをトータルで実施

デジタル化に対応するための企業人材育成

一般企業の経営層や従業員の知識・スキルの向上を図るための講座を拡充

- R2.9補正　地域デジタル化人材育成講座（デジタル導入のメリットを伝えるスキル等を学ぶ）　県内4地域、全５回講座　定員：各20名程度　対象：商工会職員等　→ 支援機関
- R3当初　新　**AIリテラシー講座**（幅広い職種を対象に、AIの概要やデータの活用方法を学ぶ）　対面式、オンライン併用　定員：50名程度、対象：一般企業社員、ITベンダー社員等　→ 幅広い層
- デジタル化推進講座 → Society5.0関連人材育成講座　→ 幅広い層
- R3当初　新　**経営層向けデジタル化ハンズオンセミナー**（経営層が実際にAI等に触れるセミナー）　対面式　定員：30名程度、対象：一般企業 経営者　→ 経営層
- R2.9補正　次世代リーダーDX基礎講座（デジタル技術の戦略的活用を継続的に企画・提案できる企業内人材を育成）　対面式、オンライン併用　全７回講座　定員：30名程度、対象：一般企業　次世代経営者、経営幹部候補　等　→ 中核人材

ターゲット：支援機関／幅広い層／経営層／中核人材

ベンダーの人材育成

エンジニア育成講座は引き続き実施（R2.9補正）※２講座 定員50名

- R3当初　新　**スマートフォン／タブレットアプリ開発人材育成講座**（スマホ/タブレットアプリ開発のための知識・技術の習得）　対面式、オンライン併用　定員：20名程度、対象：ITベンダー等エンジニア
- R3当初　新　**AIエンジニア育成講座**（AIによる開発が可能となる知識・技術の習得）　対面式、オンライン併用　定員：20名程度、対象：ITベンダー等エンジニア

【拡充】新たな人や企業の流れ（人や企業へのアプローチ＋受入れの仕組みづくり）

新【人や企業へのアプローチ：企業立地受入促進業務】

シェアオフィスの利用促進や「人や企業」の受入れに向けてwith/afterコロナに適応するため、**Web等を活用した戦略的なアプローチで誘致対象企業の掘り起こし**を行う。

テレワーク・在宅勤務の普及で困難に
~~<これまでのアプローチ>アンケート送付→訪問~~ → R3 →
確度の高い問い合わせを呼び込む：戦略的なPR →誘導→ 総合的情報サイト ←誘導← Web広告

拡【県内と関わりを持ちたい人を受入れるための仕組みづくり】

H29年度から取り組んできたIT・コンテンツネットワークの取り組みに、新たに「高知県と何らかの関わりを持ちたい」と考えているIT人材を、**副業や兼業といった形で受け入れるための仕組みづくり**を行う。※新たに整備するシェアオフィス拠点施設と連携

新たな取り組み：県内企業の副業ニーズ掘り起こし ＋ 魅力あるプロジェクトの掘り起こし ＋ 副業・兼業希望者掘り起こし

中小企業に対するデジタル化支援体制の強化

現状・課題

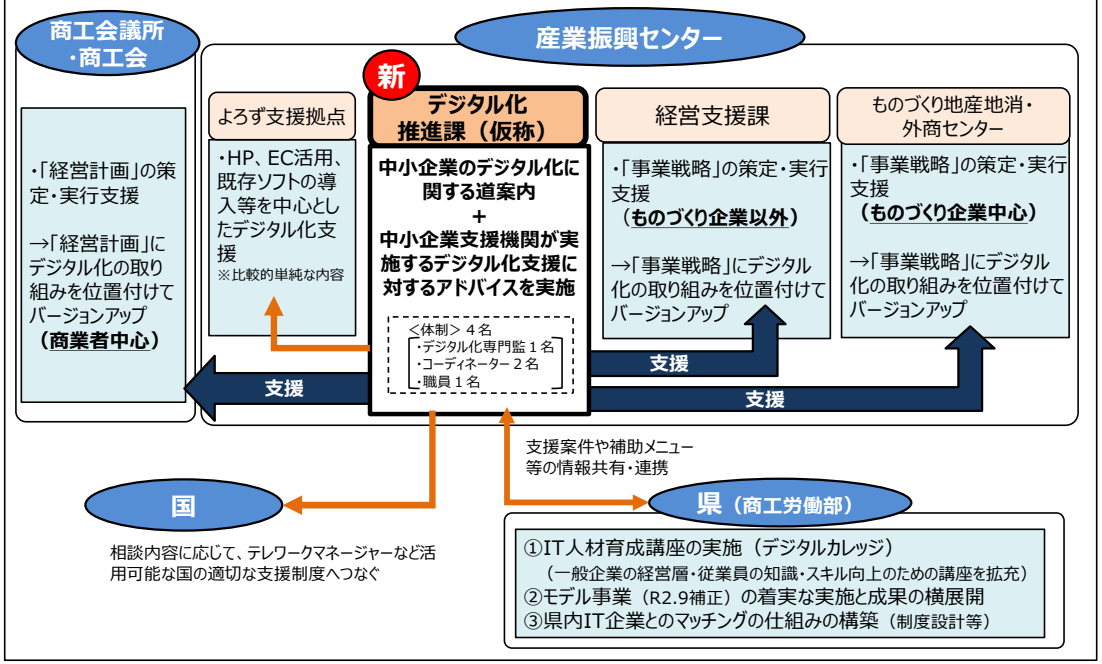
- 県内中小企業がウィズコロナ/ポストコロナ時代に求められる社会構造の変化に対応するためには、デジタル技術を活用した業務の改善による生産性の向上や事業構造の変革に取り組むことが必要。
- デジタル化は「目的」ではなく経営課題（生産性向上、品質向上など）解決のための「手段」であり、経営の方向性と一体的に検討すべき事項であるが、デジタル技術の活用には高い専門性が必要であり、デジタル技術活用観点から経営支援を実施する体制が十分に整備されていない。

R3の取り組み内容

- 県内中小企業のデジタル化の取り組みを促進するために、（公財）高知県産業振興センター内に**「中小企業のデジタル化」を専門的に支援する部署を新たに設け、支援体制を強化**。
- 産業振興センター内の他部署や商工会議所・商工会など**他の中小企業支援機関が支援する「事業戦略」「経営計画」策定・実行等に対し、デジタル化の観点から支援を実施**。

⇒ 産業振興センターや商工会議所等の各支援機関と連携して県内中小企業のデジタル化の取り組みを支援することにより、県内中小企業のデジタル化の底上げを図る。

支援体制



デジタル化推進課（仮称）の業務内容

①企業の掘り起こし（セミナー開催、企業訪問等）
- 一般企業向けセミナーへの参加（情報提供等）
- 金融機関や経営指導員等からの情報を基に、意欲のある企業を訪問、ヒアリング実施

⇒ ③の個別支援へ

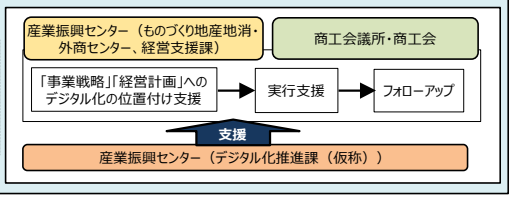
②相談受付
- 中小企業等からのデジタル化に関する相談受付
- 補助制度や適切な支援機関の紹介・案内

⇒ 内容により、③の個別支援へ

③「事業戦略」及び「経営計画」策定・実行支援に伴走したデジタル化支援
- 産業振興センター内のものづくり地産地消・外商センターや経営支援課、商工会議所・商工会などの各支援機関が実施する中小企業への経営支援に対して、デジタル技術活用の観点から支援を実施

○現状・課題の分析　○取組方向性の整理　○活用するデジタル技術のアドバイス
○デジタル技術導入にあたっての支援（要件定義作成支援）　など

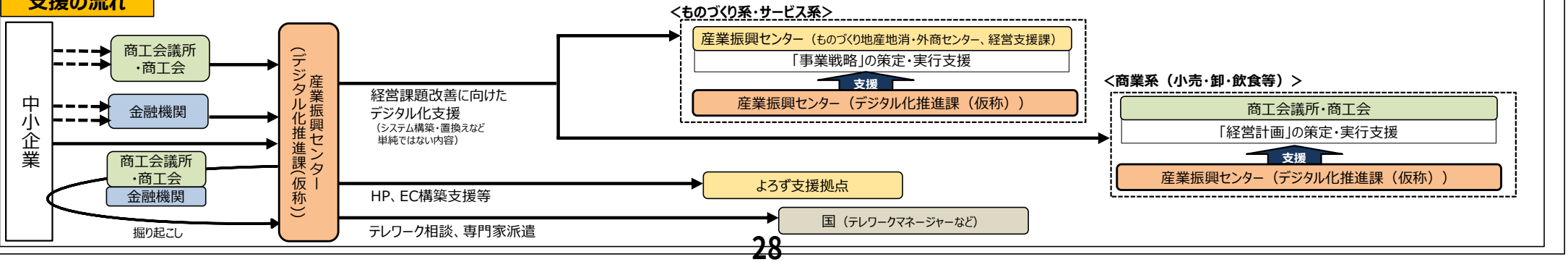
【視点】
- 経営課題の解決や経営目標を達成するために必要で効果的・効率的な内容となっているか
- 費用対効果が認められるか（過大な投資となっていないか）
- システム拡張性・互換性など企業の将来の姿を見据えた内容となっているか　など



④県内IT企業とのマッチング支援 ＜デジタルの地産地消＞
- ベンダー選定にあたって、県内IT企業から提案を募り、評価・マッチングできるプラットフォームを運営

⑤企業の経営支援者を対象とした人材育成
- 経営指導員等を対象とした企業のデジタル化支援に関する知識・スキルを学ぶセミナーの実施など

支援の流れ



デジタル技術の活用例（１／２）

県内企業が、新型コロナウイルス感染症予防と経済活動を両立し、さらには社会の構造変化に適切に対応していくためには、**デジタル技術を活用して生産性を向上**することや、**高付加価値の新サービスを創出**していくことが重要

デジタル技術活用のイメージ

在庫管理・生産管理の自動化

データ一元管理

＜例＞ IoTを活用した在庫等の自動管理
（ICタグの活用 など ）

仕入れ ― 生産 ― 在庫 ― 販売 ― 会計

受注・販売データの分析による需要予測

作業効率アップ / 欠品防止 / 最適な生産計画 / 利益最大化

顧客スマートフォンを活用したセルフオーダーシステムの導入

オーダーから支払いまで顧客のスマホで完結＜非接触・非対面＞

オーダー → 支払い

厨房へ即オーダー

提供時間短縮

来店予約機能

テイクアウト対応機能

顧客データを蓄積・分析し経営戦略に活用

メニュー見直し機能 / レコメンデーション機能 / 来店予測機能 / 販売促進機能

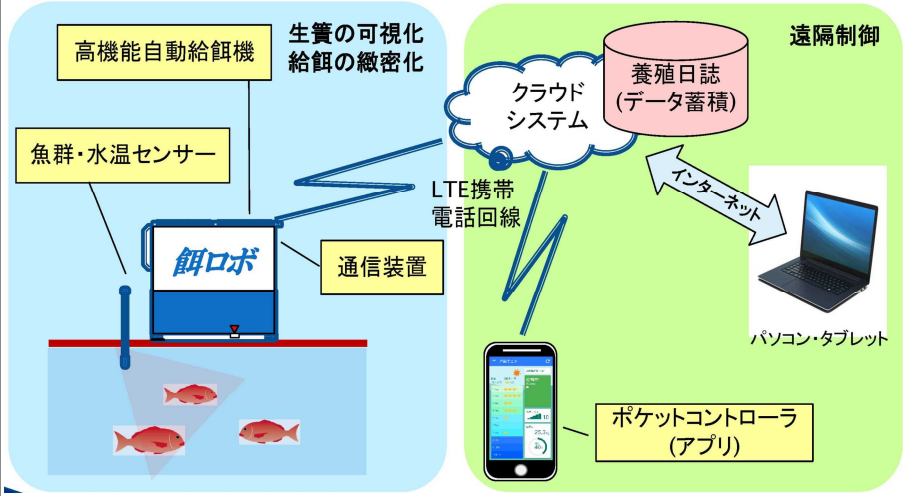
顧客満足度向上 / 客単価アップ / 仕入れ・人員配置の適正化 / 客数・稼働率の向上

海面養殖業におけるIoTを活用した給餌システムの開発

（平成29年度高知県IoT推進事業費補助金活用事業）

○製品の主な機能
① 魚群センサーによる生け簀の可視化 →適正給餌
② AI捕食判定による給餌量の自動調整 →餌の節減
③ スマホによる生け簀の遠隔制御 →労力削減

システム概要



ポストコロナ時代を見据えた県内企業のデジタル化の取り組みの機運の醸成を図るとともに、付加価値や生産性の高い産業構造への変革につなげる

デジタル技術の活用例（２／２）

Next次世代型施設園芸プロジェクト

次世代型からNext次世代型へ

IoP（Internet of Plants）等の最先端の研究を進展。栽培、出荷、流通までを見通したIoPクラウドを構築し、AIにより営農支援。

《次世代型》 高収量・高品質

○温度、湿度、炭酸ガス濃度など
ハウス内環境を見える化（ほぼ手動で制御）
（次世代型ハウス、環境制御技術）

進化

《Next次世代型》 超高収量・高品質化　高付加価値化　超省力化・省エネルギー化

IoPクラウド
○「ハウス内環境」＋「生理・生育」の可視化
○農家間の情報の一元化　⇒　産地全体としてSuper四定へ（定時、定量、定品質、定価格）
○さらに出荷量・出荷時期の予測、作業の効率化

最先端の様々な研究

篤農家の協力＋研究ハウスでの実証

作物情報のビッグデータ
- ✔生理データ
- ✔生育データ
- ✔出荷データ（量・品質等）

農作業のビッグデータ
- ✓農作業の時間、技
- ✓栽培管理履歴

環境情報のビッグデータ
- ✔気象データ
- ✓ハウス内環境データ

クラウド構築

栽培、出荷、流通までを見通した世界初の

IoPクラウド

AI × データベース

学習、探索、同定、予測、最適化

最適な栽培モデル
- ✔光合成、蒸散、転流等
- ✔作物の成長・収量・収穫時期
- ✔環境・農作業・市場　etc.

集積したデータによりモデルをさらに高度化

栽培・生産管理の最適化

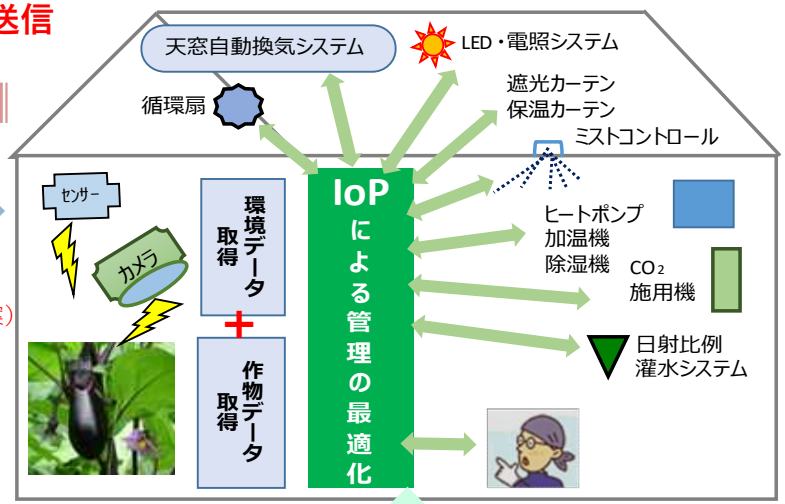
出荷時期・量の予測

データの送信

営農支援（診断・改善提案）

クラウド運用（データに基づく営農支援）

□最適な栽培モデルと、実際の栽培データを比較し、診断（正常・異常判定）し、改善提案



開発した最新の測定、統合管理、省力化等の機器・システムを導入

□出荷時期・量を予測し、栽培や販売戦略に活用

事業承継推進事業

課題

Ｍ＆Ａ全体　（H27）47 →（H31）116 →（R2.11）134　【累計】475
内、売り手　（H27）19 →（H31）88 →（R2.11）107　【累計】321
内、買い手　（H27）28 →（H31）28 →（R2.11）27　【累計】154
その他　（H27）60 →（H31）81 →（R2.11）83　【累計】371
【Ｍ＆Ａ支援実績】金融機関等へ33.6%(44件)　センター支援66.4%（87件）

センターで窓口相談対応中(M&A支援に進む前の売り手）：126件
- 高齢等による譲渡相談：約3割
- 将来についての相談　：約7割

・特にM&A売り手相談が増加。
・窓口相談対応中の126件のうち、将来的な相談を除いた約3割に対応が必要。
・小規模事業者は、M&Aをスムーズに進めるために必要な企業評価等の経費(30～50万円)の負担を躊躇する事業者が多く、M&Aを進める上でのネック。
・一方、買い手は伸びていない。

【事業承継全体】
相談累計：846件
成約累計：　81件
継続中：459件

取組のポイント

【Ｍ＆Ａ（売り手）への対応】
・補助金メニューの追加
・市町村、商工会・商工会議所、金融機関と連携した掘り起こし
【Ｍ＆Ａ（買い手）への対応】
・国の令和２年度第３次補正の支援メニューを活用
→市町村、移住促進・人材確保センターと連携した掘り起こし
→商工会・商工会議所、ココプラ等による伴走型支援

KPI

事業承継に係るマッチング件数
60件

買　い　手

M&Aで事業拡大を目指す事業者

売り手の数に対し、多いとはいえない
（売り相談107者、買い相談事業者27者）

掘り起こし
金融機関
士業専門家
商工会・商工会議所

非　事　業　者

継業

移　住　希　望　者　移住後の職探しが課題
掘り起こし
拡 移住促進・人材確保センター

地域おこし協力隊員　県内残留希望は約80%→約65%が残留
掘り起こし
新 市町村

商工会・商工会議所・ココプラによる伴走型支援

拡 事業承継・引継ぎ支援センター

※事業引継ぎ支援センター及び事業承継ネットワークが統合し、令和3年4月に発足する。（M＆Aに対応できる職員4名→8名）

金融機関
・金融支援、経営支援、売り手、買い手の掘り起こし

商工会・商工会議所
・売り手、買い手の掘り起こし、経営支援

日本M＆Aセンター
・M&Aマッチング

移住促進・人材確保センター
・高知求人ネット、買い手の掘り起こし

士業専門家
・事業承継にかかる法務、税務、資産評価、経営支援

売　り　手

売却を検討する事業者

掘り起こし
新 市町村　商工会 商工会議所　金融機関
掘り起こし

拡 **廃業を検討する事業者**

コロナ禍により先行きが見通せず、廃業を検討する事業者が増加

買い手への支援

新
（国）令和２年度第３次補正予算案
「事業承継・引継ぎ補助金」の活用
事業承継・引継ぎを契機とする業態転換や多角化を含む新たな取組や、事業引継ぎ等の士業専門家の活用費用への補助
（補助上限額4,000千円～8,000千円、補助率2/3）

仲介者のレベルアップ

・事業承継アドバイザー制度 1,331千円
ＯＪＴにより、事業承継のマッチングにかかる実務を担う士業専門家の育成、レベルアップをサポート

売り手への支援

・事業承継等推進事業費補助金 23,000千円
・事業承継計画の策定・Ｍ＆Ａマッチングにかかる初期費用などに対する補助
（補助上限額1,000千円、補助率1/2）
新【小規模枠】M&Aの前段階の企業評価と企業概要書作成に係る費用に対する補助
（補助上限額300千円、補助率10/10）

県の取り組み：買い手の掘り起こしから売り手とのマッチング、引継ぎ後のスタートアップ等、様々なステージで伴走型支援を実施

新規学卒者等の県内就職促進（学生支援の充実による県内就職の促進）

現状・課題

①H30よりｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰを配置し、ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟ実施企業の開拓や実施内容の磨き上げ、大学訪問等を通じた学生への情報提供を行ってきた
- ・H30.8:78社/226社(35%) →R2.3:131社/211社(62%)※全国平均69%(ﾘｸﾙｰﾄ)
- ・「高知求人ネット」学生サイトの充実　R1:10,971PV→R2.11月:53,658PV

⇒より積極的に学生に関わっていくことが必要（これまでは学生からの問い合わせへの対応が主）

②新型コロナ感染症により社会経済活動が非接触型に移行する中、インターンシップや採用面接等でもオンライン化が加速し、地方企業であっても全国の学生との接触や情報発信が可能となった

⇒これを人材確保の好機と捉え、オンラインを活用した取組を強化する必要がある

対応・取組

(1)オンラインを活用した全国の学生との接点づくり

WEB広告やWEBセミナーでの情報提供や県内企業とのオンライン交流会＜新規＞により、県内就職に関心を持つ学生を掘り起こし

(2)県内就職に興味を示す学生の囲い込み

県内就職に関心を示した学生に対し事前登録を促し、実際に県内インターンシップ等に参加するよう移動手段にかかる経費を助成＜新規＞

(3)インターンシップから県内就職までのきめ細やかな支援

就職支援コーディネーター＜拡充＞が学生に寄り添いながら伴走型支援を実施

【KPI】県内出身の県外大学生の県内就職率　13.6%(Ｈ24) →16.4%(H27) → 18.6%(R1) → 目標35%(R5)

オンラインを活用した全国の学生との接点づくり → 県内就職に興味を示す学生の囲い込み → インターンシップから県内就職までのきめ細やかな支援

社会構造の変化

新型コロナ感染症により対面型イベントへの制約が生じ、企業のインターンシップ・採用活動のオンライン化が加速

＜Withコロナにおける新たな企業の取組例＞
- ・オンラインインターンシップ
- ・SNS活用の広報活動
- ・WEB説明会の開催
- ・AI面接の導入　等

従来、対面での接点が難しかった全国学生にもオンライン活用でアプローチが可能となった

SNS・WEB広告
WEBセミナー

新 オンライン交流会

高知での就職に関心がある学生

新 **ＵＩターン就職活動応援助成金**
- ・補助率：定額（1/2相当額）　※同一年度内に3回まで申請可能
- ・補助対象：県内就職に関心がある県外在住の大学生、既卒者(3年以内)
- ・対象経費：県内インターンシップ・採用面接、県内就職関連イベント参加にかかる交通費・宿泊費

参加を促進

＊専用ロゴマークにより対象イベントを広報

継続した情報提供・フォローに繋げるための事前登録を促す

登録促進

7～9月 夏インターンシップ

11月～　年末年始　～2月 業界・企業研究（地元就職ガイダンス）

3月～ エントリー開始

6月～ 採用選考開始

10月 内定

＜大学２～３年生＞

助成 夏インターンシップ参加 → 助成 1Dayインターンシップ参加 → 助成 就職ガイダンス参加

＜大学４年生、既卒者(3年以内)＞

助成 企業訪問 → 助成 面接 → 助成 面接

企業紹介 複数回の紹介 / 状況確認 情報提供 複数回の紹介 / 状況確認 企業情報提供 / 状況確認 企業情報提供

拡 **就職支援コーディネーター**（１名/商工政策課内）

県内企業 ⇄ 学生向け就職支援事業者

県内企業の新規学卒者等の人材確保

プロフェッショナル人材活用推進事業（移住施策と一体となった中核人材の確保）

事業目的

県内企業の経営課題解決や、事業革新・新商品開発などの取組に積極的にチャレンジする「攻めの経営」への転身を促進するため、企業におけるプロフェッショナル人材のニーズを掘り起こし、都市部企業や民間人材ビジネス事業者等と連携して人材マッチングを図り、企業の成長戦略の実現を支援する。

令和2年度の取組

（１）プロフェッショナル人材活用セミナーの実施（10月開催）
参加実績 29社48名 ⇒ **経営者の気付きを促進**

（２）人材マッチング（10月末時点）
・企業訪問 323件（うち新規訪問先 100件）
・人材マッチング実績 ５件（このほかマッチング見込み４件有）
⇒ **人材ニーズの掘り起こし、マッチング支援**

（３）副業・兼業人材活用における旅費助成制度の創設
⇒ **副業・兼業プロ人材の活用を促進**

現状・課題

都市部人材
・地方での就業に意欲的な人材は多数存在するものの、**高知県への移住はハードルが高い。**
・常勤だけではなく、**副業・兼業や短期出向型など多様な選択肢が欲しい。**

県内企業
・外部人材の常勤雇用は、**給与面や地理面でのハードルが高い。**
・副業・兼業人材に担ってもらう**業務を自社で切り出すことが困難。**

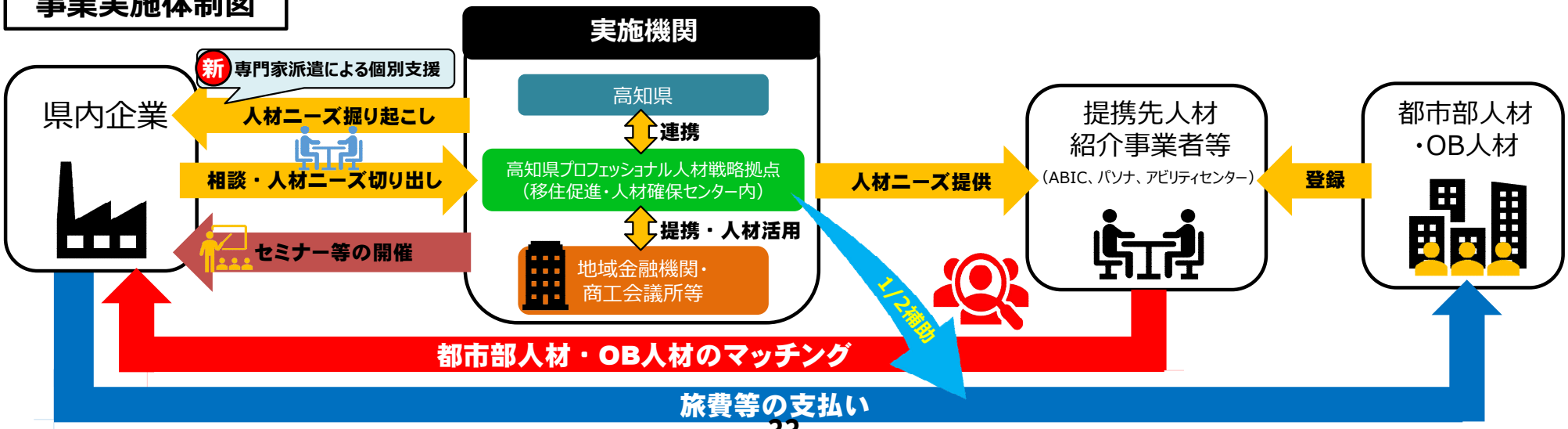
都市部には副業・兼業人材が多数存在するが県内企業の受け入れ土壌が整っていない

令和３年度の拡充内容

新 副業・兼業人材活用専門家派遣による個別支援

県内企業に直接専門家を派遣し、経営課題等を抽出して副業・兼業人材に担ってもらう業務の切り出しを支援
⇒ 副業・兼業人材におけるマッチング件数の増加を図る。

事業実施体制図



外国人材確保・活躍に向けた取組（外国人受入環境整備事業）

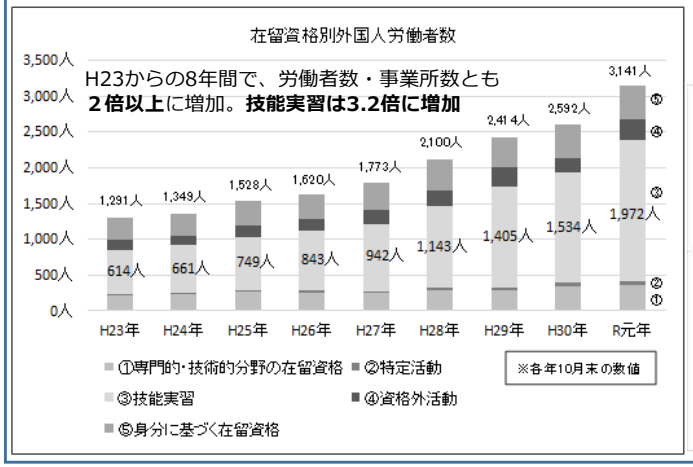
・これまで、本県の人手不足を補う形で外国人労働者数は年々増加
・平成31年4月に新たな在留資格「特定技能」が創設され、国全体で外国人材受入の加速化が想定
・本県では令和２年に行った実態調査や企業ニーズを踏まえ**「高知県外国人材確保・活躍戦略」**を策定
→外国人材は本県産業の継続・発展を支える貴重な人材であり、外国人材確保のための対策を戦略的に講じていく

目標

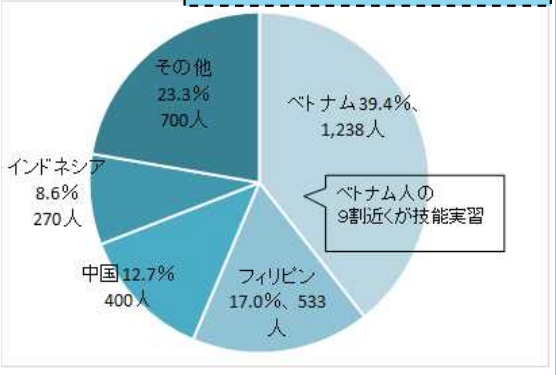
県内で就労する「技能実習」及び「特定技能」の外国人労働者数の合計人数
現状2,009人＜技能実数1,972人(Ｒ元.10末時)　特定技能37人(R2.9末時)＞
▶Ｒ５年度末時点　3,000人

外国人雇用の実態　厚生労働省「外国人雇用の届出状況」より

3,141人の外国人が**827事業所**で雇用されている（令和元年10月末時点）



農林漁業（833人、26.5%）
製造業（810人、25.8%）
卸売業・小売業（429人、13.7%）
建設業（249人、7.9%）等



県内企業のニーズ「高知県外国人雇用実態調査」より（令和2年8月実施　県内3,000事業所対象　回収率55.1%）

雇用状況　n=1,653
①現在雇用している　12.0%
②今後雇用を検討している、あるいは興味がある　12.1%
③雇用しておらず、今後も雇用は考えていない　67.7%

事業所の将来計画における外国人雇用（n=399）盛り込まれている　41.4%

コロナ前からの雇用希望数の変化（n=399）変わらない　70.7%　減少した　9.5%

雇用し始めた理由・雇用したい理由（n=399）
・日本人だけでは人材確保が困難 80.7%
・能力・人柄（勤勉さ・真面目さ）が優れている 25.1%

雇用している外国人に対する評価（n=199）
「満足」あるいは「やや満足」の回答割合
○仕事に対する姿勢　79.9%
○技能向上の速度　68.4%
○社内での協調性　72.9%

雇用していない理由（n=1,319）
・日本人で必要な人員を充足できている 45.1%
・社内の体制が整っていない　27.7%
・言語などコミュニケーション面での不安　26.4%

戦略の柱	現状と課題	求められる支援	令和3年度の対策
柱1　海外から優秀な人材を確保・・送出国側との連携強化により長期的・安定的に人材を受入れる	・本県との縁を手がかりとした送出し国側とのパイプ作り ・長期的、安定的な人材確保のためには、選ばれる県に向けた情報発信や、新たなパートナー探しが必要	・行政レベルでの送出し国側との連携強化 ・本県の特色や就労環境の魅力が伝わるようなPR活動	拡・送り出し有望国（ベトナム、ミャンマー）との関係強化に向けた交流の継続と新規国（インド）との関係構築 拡・高知県中小企業団体中央会による国内外での経済交流・人材交流の推進及びPR動画の追加作成（R2:ベトナム語版３業種を新規作成→R3:ベトナム語版２業種と他国語版１業種を追加） 新・ベトナム人国際交流員（CIR）の新規配置【文化生活スポーツ部】
柱2　県内における就労・相談体制の充実・・外国人労働者・雇用主への支援により県内就労・定着を促進する	・県内事業者の制度理解が進んでいない ・日本語でのコミュニケーションが取りづらい ・外国人を対象とした資格取得や訓練等の機会が県内に少ない ・外国人労働者と地域住民とのコミュニケーションが少ない	・外国人雇用に関する制度や事例の提供 ・職場での日本語教育に関する支援 ・外国人を対象とした資格取得や訓練等の県内実施 ・外国人労働者と地域との関わり ・産業分野ごとに特化した取組	新・制度理解の促進（外国人雇用に向けたガイドブックの作成や制度説明会など） 拡・高知県中小企業団体中央会において技能実習生の日本語学習(R2当初:５箇所→R3:７箇所)及び地域交流(R3～新規)を支援 新・外国人向け在職者訓練の実施 ・各産業分野（農業・漁業・製造業・介護・建設など）ごとの取組【各産業分野所管部】
柱3　地域の一員としての受入れ態勢の充実・・生活者としての外国人への支援により共生社会を実現する	・外国人が安心して生活できる生活環境整備が必要	・外国人に対する生活相談を多言語で行うワンストップ型の相談窓口 ・地域での日本語教育に関する支援 ・外国人の住居確保	・高知県外国人生活相談センターの運営 ・県内各地域での日本語教育の実施【文化生活スポーツ部】 ・外国人が入居できる住宅の確保【土木部ほか】

就職氷河期世代の活躍支援

ポイント

○「こうち就職氷河期世代活躍支援プラットフォーム」を構築し、官民一体となった就職氷河期世代への支援に取り組む。

※国が地方の先進的・積極的な取組を支援するために創設した「地域就職氷河期世代支援加速化交付金」を活用

就職氷河期世代とは
…35歳～49歳の人で特に雇用状況の厳しい時代に就職活動をした世代

◆**福祉と就労の切れ目ない支援**に向け、各支援機関や関係団体も参画する官民連携PFの下に、**各層に応じた支援に必要な情報や知見が集約される**ことで、それぞれの取組の強化や支援の輪の拡大を図り、**就職氷河期世代の社会参加・就職を実現**する。

<現状>
・不安定な就労状態にある方や長期にわたり無業の状態にある方等は、全国で100万人以上、**高知県では5,200人以上**と推計

①不安定な就労状態にある方（高知県:3,500人(参考) 全国：約50万人）
・「主に正規の職員・従業員の仕事がないから」現在非正規雇用で働いている

②長期にわたり無業の状態にある方（高知県: 1,703人(参考) 全国:約40万人）
・無業者のうち求職活動をしていない方で、配偶者なしで家事を行っていない方

③社会参加に向けた支援を必要とする方 （計測困難）

（イメージ図）

就職氷河期世代

必要な支援

①不安定就労の方
安定就職に向けた支援
- ➢複雑な課題・状況を踏まえた支援
- ➢正社員就職の促進
- ➢働きながら受講しやすい訓練の提供
- ➢求人の確保、面接会の開催

②長期間無業の方
就職に向けた基盤整備
- ➢「入口」で支援対象者の把握・働きかけ
- ➢「出口」でＨＷ、就職支援、企業との連携強化

③ひきこもり状態の方
社会参加に向けた支援
- ➢必要な情報が届く「情報のアウトリーチ」
- ➢8050問題などにも対応できる支援体制づくり

こうち就職氷河期世代活躍支援プラットフォーム

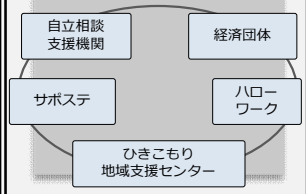
（R2.6月末設置）

（構成団体）
- ◎高知労働局
- ○高知県
- ○市町村
- ○ポリテクセンター
- ○経済団体
- ○人手不足業界団体　等

支援機関
- ○ハローワーク（国）
- ○ポリテクセンター
- ○ジョブカフェ【県】
- ○サポステ【県】
- ○ひきこもり地域支援センター【県】
- ○ひきこもりピアサポートセンター【県】
- ○生活困窮者自立相談支援機関〈市町村〉

等

福祉と就労を切れ目なくつなぐ地域レベルのＰＦ整備



福祉と就職を切れ目なくつなぎ、社会参加・就職を実現

Ｒ２の取組　（R2当初予算による実施中を含む）

新 ➢**就職氷河期世代専門の窓口を設置し、担当者によるチーム支援**
○ハローワーク《労働局》
- ・働きながらでも無料で受講可能な訓練の提供
- ・短期間で技能が取得でき、安定就労に有効な資格等の習得を支援

助成金の活用
求人開拓、マッチング

6月補正　交 新 **就職氷河期世代実態調査事業【県】**
・就職氷河期世代の就職に関する実態やニーズについて把握

6月補正　交 新 **就職氷河期世代サポート事業**
○ジョブカフェこうち【県】
➢**就職氷河期世代に特化した支援メニューを構築し、就職・正社員化を支援**

活用

◆掘り起こし
◆窓口誘導
- ・WEB広告を活用した積極的なPR
- ・出張相談会

◆求職者のレベルに応じた伴走型支援

キャリアコンサルティング（必要な支援の見立て）

少人数セミナー → 職場体験講習
グループワーク → ジョブチャレンジ

雇用・育成に積極的な県内企業を開拓

受入

氷河期世代チャレンジ応援団のネットワークづくり
（座談会、講話などを通じた交流）

◆フォローアップ
正規雇用転換・職場定着支援
- ・就職氷河期世代向けセミナー

9月補正　状態に応じてジョブカフェへつなぐ

交 拡 ➢**支援対象を49歳までに引き上げ、長期無業状態やひきこもり傾向の方の就労支援**
○若者サポートステーション【県】
- ・来所困難な方のためのオンライン相談　・「意欲向上ジョブ体験」による就労支援
- ・職場開拓員による情報収集、企業等への啓発活動　など

就労支援コーディネーター

各就労支援機関等が連携して対応

状態に応じて適切な機関（居場所を含む）へつなぐ

交 新 ➢**ひきこもりの人やその家族へのピア相談による支援**
○ひきこもりピアサポートセンター【県】
- ・対面相談、電話相談、Ｗｅｂ相談の窓口を設置
- ・**"ひきこもり者の居場所"を活用した自立支援**

ひきこもり地域支援センター
生活困窮者自立相談支援機関

新 **ひきこもり実態把握調査【県】**　・県内の状況把握　⇒　検討委員会での支援策検討

相談支援機関において支援ニーズの把握

県内企業

プラットフォーム各機関が県内協力企業を開拓し、就労や就職につなげる

プラットフォームの取組をさらに強化

Ｒ３以降

就職・正社員化の実現
中間的就労
社会参加の実現

高知県中小企業・小規模企業振興条例の制定について

１．県内中小企業の現状と中小企業を取り巻く課題

【現状】

・中小企業は<u>県内企業の大多数</u>（99.9%）を占め、その多く（88.1%）が小規模企業

・中小企業は従業者数でも多くの割合（91.9%）を占める

・県内の中小企業は、17 年間で１万１千社減少（H11：36,123→H28:24,997）

⇒　中小企業は<u>県内の経済、雇用に大きな割合を占めている</u>が、近年その数は減少している。

【課題】

・人口の減少（少子高齢化の進展）　・経済のグローバル化の進展

・社会のデジタル化の進展　・働き方改革やＳＤＧｓ等の新しい課題の出現

・南海トラフ地震や新型コロナウイルス感染症等の危機的な事象の発生　・・・等

⇒　中小企業は、<u>様々な課題</u>に取り巻かれている。

２．これまでの中小企業振興の取組の課題

○県を挙げて取り組む産業振興計画

・農業、林業、水産業、商工業、観光の５分野及び分野を超えた連携テーマ（食品分野等）ごとの取り組み

・７地域のアクションプランで、地域ごとの事業者やグループを支援

⇒　産業振興計画の<u>対象以外の産業分野</u>があり、また、産振計画に関わらない事業者もある。

○各産業分野（部局）ごとの取組

（例）・高知県建設業活性化プラン　・公共交通機関への振興策　・・・等

⇒　それぞれの取り組みについて、中小企業振興の<u>理念や方向性を共有する仕組みがなかった</u>。

県内の中小企業を今まで以上に振興していくために、理念や方向性を共有するための条例を制定

３．条例制定の効果と制定後の取り組み

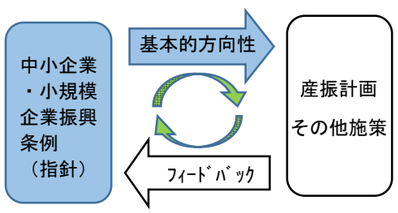
・中小企業の振興についての<u>理念</u>や施策の<u>方針</u>を示し、<u>県全体で共有</u>

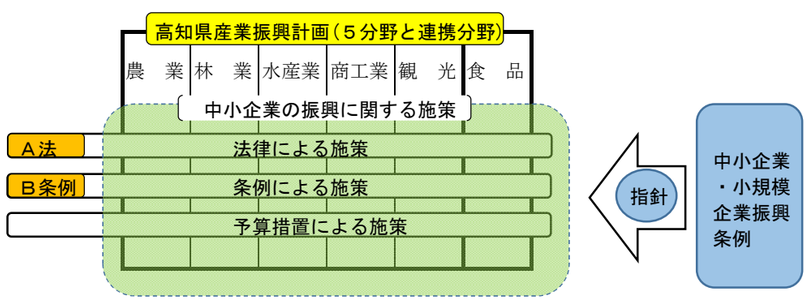
・<u>今後数年間</u>の施策について<u>基本的な方向性</u>を示す「指針」の策定

・中小企業・小規模企業振興<u>審議会</u>で指針を審議

⇒　県全体が<u>同じ理念、方向性</u>で中小企業を振興

（・策定後は、毎年度の実施状況を審議会に報告
・数年の間隔で指針を見直すことで、その時々の課題に対応）





令和３年度の動き（指針の作成）

４月　委員の選定

5～6 月　指針素案の作成

７月　審議会の開催、指針案の検討

８月　指針の策定・公表

８月　各部局への周知

４．条例案の概要

第１章 総則（目的、基本理念）（第１条～第３条）

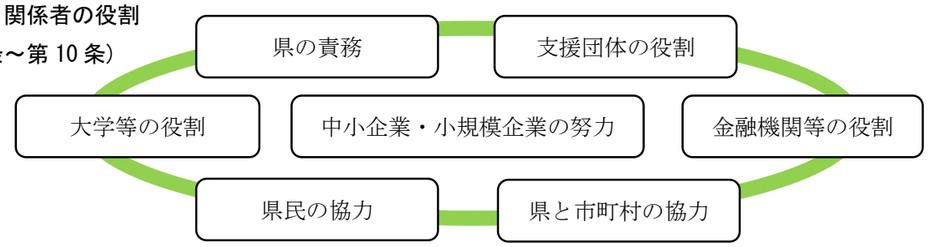
中小企業・小規模企業の振興について基本理念を定めるとともに、県の責務等を明らかにすることにより、中小企業・小規模企業に関する施策を総合的に推進し、もって、本県の経済の持続的な発展及び県民生活の向上に寄与する

①中小企業等の創意工夫、自主的な取組への支援　②地域の経済・雇用に果たす役割への基本認識

③本県の人材、技術、自然等の資源の活用　④中小企業等の経営の規模・形態への配慮

⑤関係者相互の連携及び協力　⑥年齢、性別等にかかわらず活躍できる社会

第２章 関係者の役割（第４条～第 10 条）



第３章 振興に関する施策（施策の基本方針）（第 11 条）

①経営基盤の強化、経営の革新の促進　②創業の促進、事業の承継の円滑化

③販路等の拡大　④資金供給の円滑化

⑤人材の育成、確保　⑥地域の活性化、地域の資源の活用の促進

⑦環境変化への適応の円滑化、災害等への対応

第４章 施策を推進するための措置（第 12 条～第 15 条）

施策の基本的方向性を示す「指針」の策定と、新たな審議会等について規定

施行日
令和３年４月１日

５．中小企業・小規模企業振興審議会の設置

○中小企業基本対策審議会の廃止

・「国の施策に準じて」施策を講ずるため、国の中小企業政策審議会に準じて設置

・商工業分野が対象、委員の委嘱も商工業関係団体が中心

・商工業に関する基本計画等を策定（策定時期だけの不定期開催、法改正のあった H11 以後実績なし）

○中小企業・小規模企業振興審議会の設置

・地方公共団体ごとの「自然的経済的社会的諸条件に応じた」施策を策定し、実施していくための条例と、それに基づく審議会

・商工業に限らず全ての産業分野について、中小企業に共通する課題を議論

・第一次産業から第三次産業まで幅広い産業分野から委員を選定

・今後数年間の施策について基本的な方向性を示す「指針」を策定

委員構成（案）

中小企業３、農林水産３

商工業等４、建設運輸３

金融貿易２、観光２

その他２　　計 19 名

産業成長戦略　観光分野

【資料４】産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等・・・・・・・・・1

【資料５】産業成長戦略の令和３年度の強化のポイント・・・・・・13

各産業分野で掲げた目標の達成に向けた確認資料（観光分野）

◆分野全体の目標

観光総消費額
目標設定時（H30）：1,104億円 ⇒ 現状（R元）：1,096億円 ⇒ R2到達目標：1,053億円以上 ⇒ R3到達目標：1,096億円以上 ⇒ 4年後（R5）の目標：1,288億円以上

県外観光客入込数
目標設定時（R元）：438万人 ⇒ R2到達目標：400万人以上 ⇒ R3到達目標：435万人以上 ⇒ 4年後（R5）の目標：460万人以上

戦略目標等	第4期計画スタート時点の直近値	R2年度の到達目標	到達目標のモニタリング方法	4月～12月の進捗状況		R3到達目標（4年後（R5年度）の目標値）	現状分析を踏まえた次年度の強化の方向性
				R2年度到達目標に対する現状	現状分析		
・全国から誘客できる観光拠点の整備数（累計）	12（R元）	14	・観光拠点の整備として、R2年度は2件の整備が予定されている（新 足摺海洋館SATOUMI、須崎海洋スポーツパーク）。オープンに向けた進捗やその後の運営についてヒアリングを行い確認していく。	13（R2.12月現在）	・SATOUMI(7/18)がオープンし、入館者数は好調に推移している。今後、収集した来館者の意見などを参考にして、サービスの向上につながる指定管理者の取組を支援する。また、須崎海洋スポーツパーク体験学習棟については今年度中の完成を目指している。	16 （16）	・R3年度中にオープンが予定されている観光拠点は、安田川アユおどる清流キャンプ場、天狗荘。いずれの案件についても、実施設計や整備工事の進捗について、関係市町村との調整を密に行っていく。
・広域観光組織の体制強化数（観光庁登録DMO）（累計）	3（R元）	4	・年間を通じて随時行う、広域観光組織の事業進捗確認において、観光庁登録DMOに必要な機能等の状況について確認する。	3（R2.12月現在）	・候補DMOである物部川DMO協議会は、新型コロナウイルス感染症の影響により、地元のニーズであるコロナ対策に優先して取り組んでいる。現在、DMOとしての組織強化のための事務局体制の強化を図っている。 ・嶺北地域では、新たな広域観光組織を法人化（12/1）し、地域のコーディネート機能の強化に取り組んでいる。	4 （4）	・候補DMOである物部川DMO協議会に、新たにマーケティング及びマネジメント専任人材（県版地域おこし協力隊）を配置し、体制及び機能の強化を支援する。 ・土佐れいほく観光協議会に県職員を派遣し、組織強化を支援する。
・市町村をまたがる滞在型観光プラン数（累計）	－	4 （計画策定）	・観光地域づくり人材育成事業（観光地域づくり塾）の四半期ごとの事業報告において、滞在型観光プランの計画策定状況について確認する。	0（R2.12月現在）	・観光地域づくり塾に、東部、物部川、仁淀ブルー、幡多の4広域観光組織を中心としたグループが参加し、計画策定に取り組んでおり、継続して地域コーディネーター等による支援が必要。	4 （16）	・R2年度に4広域観光組織が中心となって策定した滞在型観光プラン整備計画に基づく、受入環境整備や連携の仕組みづくり等に対する財政的支援や本庁プロジェクトチームによる支援を行う。 ・県全域で滞在型観光プランづくりを推進するため、嶺北地域及び高幡地域の2広域観光組織にも拡充する。
・スポーツツーリズムの強化（県外からのスポーツによる入込客数）（年間）	9.6万人（R元）	12万人	・四半期毎に高知県観光コンベンション協会や、大会主催者等にヒアリングを行うことにより、県外入込客数の達成状況の確認を行う。	R2.1月～12月見込み：34,243人 昨年対比：35%（前年同期：96,782人）	［要因・課題］ ・令和2年1月から3月までは龍馬マラソン、Jリーグキャンプ、プロ野球春季キャンプ、プレシーズンマッチ等予定していた大きなイベントが実施されたものの、令和2年3月以降、新型コロナウイルスの影響により、明治安田生命レディス（女子ゴルフ）、カシオワールドオープン（男子ゴルフ）、ラグビートップリーグ、プロ野球（イースタンリーグ、ウエスタンリーグ及び阪神タイガース・オリックスバファローズ秋季キャンプ）等、イベントが軒並み中止となっている。	13万人 （14.5万人）	・プロスポーツの誘致活動の実施（プロ野球・プロサッカーのキャンプやプロゴルフ大会の開催等）。 ・県外入込客数の底上げに向けた、関西圏を中心としたアマスポーツ合宿誘致の強化や大会等の継続した実施と戦略的な広報。 ・県外入込客数の新規拡大に向けた、自然環境を生かしたスポーツツーリズムの推進。
・観光客満足度調査（観光施設）における「大変良い」「良い」の割合の増加（年間）	83%（R元）	81%	・アンケート調査を実施し、4半期ごとにモニタリングを実施することにより達成状況の確認を行う。	85%（R2.3～9） （参考）旅行後の来訪者の総合満足度：全国4位 （じゃらん宿泊旅行調査2020）	・前年同時期と比べ1%の増加となっている。 ・豊かな自然とスタッフの対応、感染症対策もしっかりできており、安心して旅行ができたとの評価をいただく一方で、トイレの洋式化など、受入環境でご意見をいただいている。	82% （84%）	・満足度調査を継続し、内容の分析を行う。 ・観光施設等関係団体へのフィードバックを行い、更なるおもてなしの向上につなげる。 ・受入環境整備への支援を行う。
・観光客満足度調査（宿泊先）における「大変良い」「良い」の割合の増加（年間）	83%（R元）	81%	・アンケート調査を実施し、4半期ごとにモニタリングを実施することにより達成状況の確認を行う。	81%（R2.3～9） （参考）旅行後の来訪者の総合満足度：全国4位 （じゃらん宿泊旅行調査2020）	・前年同時期と比べ増減なく推移 ・食や料理、スタッフの人柄や接客対応、施設の清潔感で評価をいただいている一方で 施設の老朽化や新型コロナ対策についての要望があった。	82% （84%）	・満足度調査を継続し、内容の分析を行う。 ・旅館・ホテル等関係団体へのフィードバックを行い、更なるおもてなしの向上につなげる。 ・「旅館・旅行業等緊急支援事業費補助金」により、支援を行う。
・観光庁「宿泊旅行統計調査」外国人延べ宿泊者	9.5万人泊 （R元：確定値）	11.9万人泊	・観光庁が毎月発表する「宿泊旅行統計調査」により、延べ宿泊者数の達成状況の確認を行う。	15,810人泊（R2.1月～10月） （前年同期：78,370人泊）	4年後（R5年）の目標値見直しが必要 ［要因・課題］ ・新型コロナウイルス感染症による海外渡航制限	2.5万人泊 （10万人泊）	・訪日旅行に関心のある方々に向けて、デジタル技術の手法を活用した本県の魅力をダイレクトに伝えるプロモーションの推進（デジタルプロモーション等事業）。

産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等

分野：観光分野	戦略の柱：戦略的な観光地域づくり	取組方針：歴史、食、自然を一体的に連動させた戦略的な観光地づくりの推進、本県の豊かな自然を生かしたアウトドア拠点の整備、官民の一層の連携による広域観光組織の体制及び機能の強化

【概要・目的】
・中山間地域を中心に、地域の強みを生かした「外貨を稼ぐ」観光地域づくりの一層の推進
・高知県観光コンベンション協会や広域観光組織の体制及び機能強化、並びに市町村・観光協会・地域 DMO との連携強化

令和２年度当初計画（P）

１　中山間地域を中心に、地域の強みを生かした「外貨を稼ぐ」観光地域づくりの一層の推進

(1) 県全域に広域を単位とする幅と厚みのある「外貨を稼ぐ」滞在型の観光地域づくりを推進

①広域観光組織が主体となった市町村をまたがる滞在型観光プランづくり
・県地域観光課、県観光政策課、県国際観光課、県おもてなし課：地域連携 DMO（広域観光組織等）が主体となった滞在型観光プラン整備計画作成への支援（庁内プロジェクトチームの編成 等）（８月予定）
・広域観光組織等が中心となった市町村をまたがる滞在型観光プランづくりに向けた整備計画作成への支援（土佐の観光創生塾における先進地域の実践事例等の講座やワークショップ、地域ｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰによる個別支援）

(2)「歴史」「食」「自然」の観光基盤を生かした多様な周遊の仕組みづくり

・観光拠点等整備事業費補助金等による体験滞在型観光施設や体験プログラムの整備。自然・体験と歴史や食が一体となった周遊コースづくりに対する、市町村等へのアドバイザー派遣や財政的支援：10 件　企画展等イベント開催に対する財政支援：46 件、館内ガイド配置：9 施設

(3) 外貨を稼ぐための観光拠点整備と観光商品づくりの強化

・所管課と連携した県立施設の整備や磨き上げの継続（SATOUMI　７月オープン）。観光拠点等整備事業費補助金等による、全国からの誘客につながる広域　観光の核となる拠点整備の取組支援（２件）

(4) 民間企業のノウハウを積極的に導入した観光地域づくり

・市町村の活用意向のある土地や施設に対し、事業構想段階から専門家（スーパーバイザー）を派遣するとともに、観光資源相談会などを通じた市町村と企業のマッチング機会を拡大、民間企業のノウハウを導入した観光振興を推進する（企業による現地視察、観光業関連のカンファレンスへの出展等を通じて、高知県進出意向のある企業とも広く繋がりを作る）
・ガイド・インストラクターの養成・確保に向けた研修事業などの実施

２　高知県観光コンベンション協会や広域観光組織の体制及び機能強化、並びに市町村・観光協会・地域ＤＭＯとの連携強化

(1) 広域観光組織の体制及び機能強化
(2) 地域観光事業者の４定条件の確保や事業継続をサポートする仕組みの構築
(3) 法人化や観光庁の登録ＤＭＯ化への支援強化

・各広域観光組織に対する地域観光ｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰによるＯＪＴ支援（随時）
・観光組織の法人化、登録ＤＭＯ化に向けて協議を実施（随時）
・広域観光組織へのマーケティング及びマネジメント専任人材の配置
・土佐の観光創生塾における滞在型観光プラン整備計画作成を通じた、広域観光組織職員のマネジメント力等のスキルアップ支援
・広域観光協議会事務局長会議の開催による情報及び課題の共有

令和２年度の取り組み状況（D）

〈新型コロナウイルス感染症による業務への影響〉
・観光拠点等整備事業費補助金を交付した事業のオープニングイベント等の中止及び延期（隈研吾の小さなミュージアムオープン延期 4/19→6/12、北川村モネの庭 ボルディゲラの庭事前見学会中止 4/21 オープン延期 4/25→5/16　大月町エコロジーキャンプ場オープニングイベント 4/25→7/23　四万十ひろばオープニングイベント 4/20→中止）

〈リカバリー戦略に基づく取り組み〉

＜安心安全な体験プログラム推進協力金の支給　**６月補正**　＞
・7/10 事務局設置 → 7/17 要綱・要領を策定 → 順次、関係団体に制度の周知及び申請手続きへの誘導の協力依頼 → 7/22 受付開始 → 8/6 以降順次支給開始 →受付期間延長（9/15→9/23）→ 10/9 支給完了
【協力内容】感染防止対策及び観光客のおもてなしを前提に、高知県体験プログラム安全管理ガイドラインに沿った取り組みの実施
【対象事業者】想定対象事業者数 250 事業者　申請件数 134 件、支払件数 129 件
【支給額】１事業者当たり 10 万円

＜旅館・旅行業等緊急支援事業費補助金による支援　**５月補正**　**６月補正**　＞
【対象事業者】①旅行業者、②宿泊事業者、住宅宿泊事業者、③体験観光事業者
【補助率及び補助上限額】3/4（国 1/2、県 1/4）　１事業者当たり 50 万円以内
【補助対象事業】感染症防止対策、新商品開発・新サービス展開事業、ＰＲ事業
（申請件数 25 件、交付決定 20 件 11/30 現在（体験観光事業者））

＜県民モニターツアー造成支援事業費補助金の創設　**５月補正**　＞
【対象事業者】旅行会社　【補助対象経費】県内バス借上料、配車料等
【補助率】定額（１旅行商品当たり 100 千円以内）
募集開始（6/12）⇒募集終了（7/17 予算上限に達したため）（交付決定 111 ツアー）

＜「リョーマの休日キャンペーン」地域イベント等支援事業費補助金へのシャトルバス運行支援事業の追加　**６月補正**　＞
【対象事業者】地域イベントの主催者　【補助対象経費】県内バス借上料、配車料等
【補助率】定額（１台当たり 100 千円以内）
募集開始（7/20）⇒（交付決定８件（39 台分）11/30 現在）

戦略的な観光地域づくり

(1)「外貨を稼ぐ」観光地域づくりの推進
・観光地域づくり塾の開催
第１回：7/31、第２回：8/7、第３回：8/17、第４回：8/18
参加者：28 人（4 広域観光組織（東部、物部川、仁淀ブルー、幡多）を中心とした関係者によるグループ）
広域ごとの分科会を月１回程度開催し滞在型観光プラン整備計画の策定を支援(9 月～)
・県版地域おこし協力隊の募集開始（8/12～）
・県版地域おこし協力隊の雇用、育成（東部：10/16、仁淀ﾌﾞﾙｰ、幡多：R3.1　計３人雇用）
・地域観光コーディネーターによるＯＪＴ支援（随時）
・市町村をまたがる滞在型観光プラン整備計画の策定（4 プラン（予定））

（ワーケーションの推進）
・国立・国定公園内のホテル、キャンプ場等でのワーケーションの受入環境整備のための補助メニューを観光拠点等整備事業費補助金に追加 **５月補正**【コロナ対策】
⇒　ワーケーション環境整備（土佐清水市４施設 Wifi 整備等　12 月完成（予定））
・ワーケーション推進キックオフイベントの開催 **６月補正**【コロナ対策】
（11/16～18、於：土佐清水市、高知市（参加企業 17 社 23 名））
・ワーケーションプラン磨き上げ事業 **９月補正**【コロナ対策】
⇒　モデルプランの作成（東部２、中央部４、西部３プラン（予定））
・観光施設等緊急整備事業費補助金を創設し、旅館・ホテル、観光施設等でのワーケーション受入環境の整備を支援 **９月補正**【コロナ対策】
・ワーケーション受入施設等を紹介するウエブサイトの開設（R3.3（予定））

（アドベンチャーツーリズムの推進）
・北海道先進地視察（8/17～19、北海道経済産業局、ｱﾄﾞﾍﾞﾝﾁｬｰﾄﾗﾍﾞﾙﾜｰﾙﾄﾞｻﾐｯﾄ 2021 北海道実行委員会事務局、DMO 阿寒観光協会まちづくり推進機構ほか）
・ｱﾄﾞﾍﾞﾝﾁｬｰﾄﾗﾍﾞﾙﾜｰﾙﾄﾞｻﾐｯﾄ 2021 北海道大会の商談会でのセールスや体験ツアーの採択に向けたコースづくり（仁淀川としまなみ海道、四万十川、ゆず＆森林鉄道をテーマに）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

戦略的な観光地域づくり

(1)「外貨を稼ぐ」観光地域づくりの推進
・観光地域づくりの主体となる広域観光組織とステイクホルダーとのさらなる連携強化
・広域観光組織のマネジメント機能の強化のために継続した支援が必要
・ＤＭＯ、ＤＭＯ候補法人以外のエリアへの取り組みの拡大
・ウィズコロナ、アフターコロナを見据えた、新たな顧客の取り込みへの対応（ワーケーション、アドベンチャーツーリズム）

(2)「歴史」「食」「自然」の観光基盤の整備と多様な周遊の仕組みづくり
・屋外観光ニーズの高まり（R2.5.28 JTB 意識調査：自然が多い地域への旅行の「すぐに行きたい」、「少し時間がたってから行きたい」の合計は 72.7%）への対応

令和３年度の取り組み（予定）

戦略的な観光地域づくり

(1) 県全域で広域を単位とする幅と厚みのある 「外貨を稼ぐ」滞在型の観光地域づくりを推進
・市町村をまたがる滞在型観光プラン整備計画に基づき、各広域エリアで受入環境等を整備（4 エリア（予定））
・これらの面的な整備を進めるため、観光振興推進総合支援事業費補助金（仮称）を創設（予定）
・観光地域づくり塾の拡充
滞在型観光プランづくりを県全域に展開（土佐れいほく観光協議会、奥四万十観光協議会を対象に追加）
⇒　６つの広域エリアで、滞在型観光プラン整備計画を各１つ策定予定
・地域おこし協力隊制度を活用した専任人材の配置強化（物部川 DMO 協議会を対象に追加）

（ワーケーションの推進）
・作成した９プランを活用して、コンベンション協会が行う旅行会社へのセールス活動や、大学・企業などへの学会・各種会議の誘致活動にあわせて、同プランをもとに提案
・観光地等でのワーケーション環境の整備の継続
・ウエブサイト、ＳＮＳ等での情報発信
・ワーケーションにワンストップで対応できる窓口の設置

（アドベンチャーツーリズムの推進）
・ｱﾄﾞﾍﾞﾝﾁｬｰﾄﾗﾍﾞﾙﾜｰﾙﾄﾞｻﾐｯﾄ 2021 北海道大会へ参加（9 月　北海道）
商談会や体験ツアーを通じて、海外の旅行会社にセールスを実施
・ｱﾄﾞﾍﾞﾝﾁｬｰﾂｰﾘｽﾞﾑの商品化、コースの継続した磨き上げ

分野：観光分野	戦略の柱：戦略的な観光地域づくり	取組方針：歴史、食、自然を一体的に連動させた戦略的な観光地づくりの推進、本県の豊かな自然を生かしたアウトドア拠点の整備、官民の一層の連携による広域観光組織の体制及び機能の強化

【概要・目的】
- 中山間地域を中心に、地域の強みを生かした「外貨を稼ぐ」観光地域づくりの一層の推進
- 高知県観光コンベンション協会や広域観光組織の体制及び機能強化、並びに市町村・観光協会・地域 DMO との連携強化

令和２年度当初計画（P）

令和２年度の取り組み状況（D）

(2)「歴史」「食」「自然」の観光基盤の整備と多様な周遊の仕組みづくり
- 観光施設等緊急整備事業費補助金（屋外観光施設等緊急整備事業）を創設し、屋外観光施設や体験・滞在メニューの磨き上げを支援（20 市町村 28 事業）**９月補正**【コロナ対策】

〈自然景観やビュースポットの整備〉
- 三原村ヒメノボタンの里を拠点とした周遊促進のための整備（９月末完成）

〈体験・滞在型観光施設の整備〉
- 四万十川ジップライン グランドオープン（四万十町 6/27 スタート）
- 湖の駅さめうらレイクタウングランドオープン（土佐町　９月完成）
- にこにこ館　リニューアルオープン（いの町　ＢＢＱ施設　10 月完成）
- 須崎市海洋スポーツパークでの体験機能強化（体験学習施設　３月完成（予定））
- 桂浜公園の商業施設を活用した拠点整備（実施設計　３月完成（予定））
- 龍河洞西本洞コース、駐車場導線等整備（３月完成（予定））
- 天日塩製塩体験施設整備事業（中土佐町　３月完成（予定））
- 星ふるヴィレッジ TENGU（旧天狗荘）リニューアルオープン（R3.6（予定））
- せいらんの里リニューアルオープン（津野町　R3.9（予定））

（その他の整備）
- 歴史施設等への館内ガイドの配置による周遊の取り組み（10 施設）
- 板垣退助墓所周辺整備（高知市　観光案内版、駐車場整備　３月完成（予定））
- 国鉄の旧客車を活用した観光拠点整備（佐川町　３月完成（予定））

〈体験プログラムの磨き上げ〉
- 梶ヶ森周辺での体験プログラムの磨き上げ（山歩きガイドの養成 12 月末完了（予定））
- 霧山茶園体験観光事業（日高村　製茶体験備品整備　１月完成（予定））
- 大月エコロジーキャンプ場体験備品整備事業（カヤック整備　３月完成（予定））

〈二次交通対策〉
- しまんと・あしずり号、四万十川バスの運行支援
- バス・路面電車一日乗車券、電車一日乗車券、志国土佐 時代の夜明けのものがたり、安芸・室戸フリーきっぷ、中村・宿毛線フリーきっぷのプロモーション等の支援
- 高知プレミアム交通 Pass の販売開始**９月補正**【コロナ対策】
（11/27～紙チケット先行販売開始、Web チケットは 1/28 販売開始予定）

(3) 新足摺海洋館のオープンと周遊の仕組みづくり
＜オープン前＞
- 竜串海洋観光クラスター第９回会議（6/2）
- マスコミ向け新足摺海洋館 SATOUMI 見学会の実施（6/5）
- TVCM 放送（高知 6/20～、愛媛、岡山／香川 6/25～）
- 竜串市営駐車場「奇岩・祈願ポスト」お披露目’7/11）
- 新足摺海洋館 SATOUMI ラッピングポスト設置（7/15）
- 新足摺海洋館 SATOUMI 内覧会の開催（7/16,17 地元関係者、県関係者、県内外水族館関係者、県内旅行会社、旅館組合、県内外メディアなど）
- TV 番組内での観光スポット PR（7/17 TBS「ゴゴスマ」）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

(2)「自然」「歴史」「食」の観光基盤を生かした多様な周遊の仕組みづくり
- 観光施設等緊急整備事業費補助金（屋外観光施設等緊急整備事業）により、屋外観光施設や体験・滞在メニューの磨き上げを支援（20 市町村 28 事業）**９月補正**【コロナ対策】（R2⇒R3 繰越事業）

〈屋外観光施設の磨き上げ〉
三密が発生しづらい、
- ゆったりとしたスペースがとれるグランピング施設
- 山岳観光に誘うためのビジターセンター
- 眺望が開けたビュースポットへの屋外テラスや展望台の整備

〈体験・滞在型メニューの磨き上げ〉
- 緑豊かな環境でのサイクリング
- 清流でのカヤックやラフティング
- 穏やかな海辺でのカヌーやキャンプが楽しめる、アウトドア拠点の新設

- 観光振興推進総合支援事業費補助金（案）等の支援制度により、観光施設等の基盤を整備

〈体験・滞在型観光施設の整備〉
- 知の拠点整備事業（佐川町）※青山文庫・図書館・創作ラボの複合施設

〈二次交通対策〉
- 各種交通パスや企画切符等の認知度向上に向けたプロモーションと、わかりやすい商品展開による新たな利用者の掘り起こし
- 高知プレミアム交通 Pass への市町村営バス等の参画

見えてきた課題

(3) 新足摺海洋館を中心とした周遊の仕組みづくり
- 新型コロナウイルス感染症予防対策の推進
- 入館目標の達成（２年目の落ち込みへの対応）と周辺施設等への周遊の促進

令和３年度の取り組み（予定）

(3) 外貨を稼ぐための観光拠点整備と観光商品づくりの強化
- SATOUMI を中心とした地域が一体となった周遊の仕組みの拡充
- 企画展の開催
「擬態する生き物展」（3/19～4/7）（再掲）
- 新足摺海洋館オープン一周年記念イベント（７月）
- TVCM、TV 番組内での観光スポット等の PR（集客状況やコロナの収束状況を見ながら実施）

【令和２年度末の目標】

１ 全国から誘客できる観光拠点の整備数	＝	R2：2カ所
２ 広域観光組織の体制強化数（観光庁登録 DMO 数）	＝	R2：4カ所
３ 市町村をまたがる滞在型観光プラン数	＝	R2：4件（計画策定数）

【直近の成果】

１ 全国から誘客できる観光拠点の整備数	＝	R2：1カ所
２ 広域観光組織の体制強化数（観光庁登録 DMO 数）	＝	R2：3カ所
３ 市町村をまたがる滞在型観光プラン数	＝	R2：0件（計画策定数）

分野：観光分野	戦略の柱：戦略的な観光地域づくり	取組方針：歴史、食、自然を一体的に連動させた戦略的な観光地づくりの推進、本県の豊かな自然を生かしたアウトドア拠点の整備、官民の一層の連携による広域観光組織の体制及び機能の強化

【概要・目的】
- 中山間地域を中心に、地域の強みを生かした「外貨を稼ぐ」観光地域づくりの一層の推進
- 高知県観光コンベンション協会や広域観光組織の体制及び機能強化、並びに市町村・観光協会・地域 DMO との連携強化

令和２年度当初計画（P）

令和２年度の取り組み状況（D）

＜オープン＞
- 新足摺海洋館 SATOUMI オープン（7/18）
- 新足摺海洋館 SATOUMI オープンに連動した幡多地域イベント開催(7/18,19)

＜オープン後＞
- TV 番組内での観光スポット PR（8/1　RKC「四国最南端絶景の旅」）
- 新足摺海洋館 SATOUMI 来館者５万人達成（8/16）
- 企画展「足摺海洋館 SATOUMI ができるまで」開催（9/18～11/1）
- 足摺海洋館単年度最多来館者数（1979 年度 109,755 人）更新（10/25）
- イベント「竜串まるごと体験 3DAYS」開催（11/21～23）
- 企画展「干支の生き物展」開催、イルミネーション点灯（12/18～1/11）
- お正月イベント開催（1/1～3）
- 足摺海洋館「夜の水族館」開催（1/2,1/16,2/6,2/20,3/6）
- 企画展「擬態する生き物展」開催（3/19～4/17）

- 海洋館入館者数 143,935 人（12 月末現在）※R2 年度目標：112,000 人

(4) 民間企業のノウハウを積極的に導入した観光地域づくり
- 専門家（スーパーバイザー）を市町村へ派遣（6/17～19、8/18～20、10/6･7）
  （第１回：6/17 四万十町、6/18 馬路村、6/19 芸西村　第２回：8/18 四万十町、8/19 佐川町、8/20 南国市　第３回：10/6 宿毛市、10/7 土佐町）
- 四万十ひろば・カヌー館オートキャンプ場 ﾘﾆｭｰｱﾙｵｰﾌﾟﾝ【四万十市：4/20】
  （4/24～5/31 休業、6/1～営業再開※県外客は 6/19～）※(株)ピカ監修
- 大月エコロジーキャンプ場 Partner with CAPTAINSTAG ﾘﾆｭｰｱﾙｵｰﾌﾟﾝ【大月町：4/25】（4/26～6/30 休業、7/1～営業再開、7/23 ｸﾞﾗﾝﾄﾞｵｰﾌﾟﾝｲﾍﾞﾝﾄ開催）※ｷｬﾌﾟﾃﾝｽﾀｯｸﾞ(株)提携
- 四万十川ジップライン ｸﾞﾗﾝﾄﾞｵｰﾌﾟﾝ【四万十町：6/27】※(株)ﾌｫﾚｽﾄｱﾄﾞﾍﾞﾝﾁｬｰ設計・施工
- フォレストアドベンチャー整備【津野町：２月末ﾌﾟﾚｵｰﾌﾟﾝ予定】※(株)ﾌｫﾚｽﾄｱﾄﾞﾍﾞﾝﾁｬｰ設計・施工
- 安田川アユおどる清流キャンプ場整備【安田町：R3.4 一部ﾘﾆｭｰｱﾙｵｰﾌﾟﾝ予定】※コールマンジャパン提携、(有)ダディーズオピニオン（代表取締役 田中ケン）基本計画監修
- 天狗荘リニューアル整備【津野町：R3.6 ｵｰﾌﾟﾝ予定】※(株)リョケン 基本構想受託、(株)五藤光学研究所 天文台設置・運営、プラネタリウム導入機器の全面サポート、(株)ピカ 天狗荘周辺エリアの基本構想受託

(5) 県内観光需要の喚起

＜県民モニターツアー造成支援事業費補助金の創設　**5月補正**＞【再掲】
- 【対象事業者】旅行会社　【補助対象経費】県内バス借上料、配車料等
- 【補助率】定額（１旅行商品当たり 100 千円以内）
- 募集開始（6/12）⇒募集終了（7/17 予算上限に達したため）（交付決定 111 ツアー）

＜「リョーマの休日キャンペーン」地域イベント等支援事業費補助金へのシャトルバス運行支援事業の追加　**6月補正**＞【再掲】
- 【対象事業者】地域イベントの主催者　【補助対象経費】県内バス借上料、配車料等
- 【補助率】定額（１台当たり 100 千円以内）
- 募集開始（7/20）⇒（交付決定８件（39 台分）11/30 現在）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

(4) 民間企業のノウハウを積極的に導入した観光地域づくり
- コロナ禍における企業へのアプローチやノウハウのさらなる導入

令和３年度の取り組み（予定）

(4) 民間企業のノウハウを積極的に導入した観光地域づくり
- 安田川アユおどる清流キャンプ場一部リニューアルオープン（安田町：R3.4（予定））※コールマンジャパン提携、(有)ダディーズオピニオン（代表取締役 田中ケン）基本計画監修
- 星ふるヴィレッジ TENGU（旧天狗荘）リニューアルオープン（津野町：R3.6（予定））
- ㈱ロゴスｺｰﾎﾟﾚｰｼｮﾝと連携したｱｳﾄﾄﾞｱ施設整備（須崎市：R4.2 完成（予定））

- これまで築いてきた民間企業とのネットワークや、他県とは違った本県独自のアプローチ手法に加え、関係構築企業からの仲介やWeb 等様々な角度から、幅広に接触を図る

(5) 広域観光組織の体制及び機能強化（地域おこし協力隊制度を活用）
(6) 地域観光事業者の４定条件の確保や事業継続をサポートする仕組みの構築
(7) 法人化や観光庁登録 DMO 化への支援強化
- 市町村をまたがる滞在型観光プラン整備計画に基づき、各広域エリアで受入環境等を整備（4 エリア（予定））【再掲】
- これらの面的な整備を進めるため、観光振興推進総合支援事業費補助金（案）を創設（予定）【再掲】
- 観光地域づくり塾の拡充【再掲】
  滞在型観光プランづくりを県全域に展開（土佐れいほく観光協議会、奥四万十観光協議会を対象に追加）
  ⇒　６つの広域エリアで、滞在型観光プラン整備計画を各１つ策定予定
- 地域おこし協力隊制度を活用した専任人材の配置強化（物部川 DMO 協議会を対象に追加）【再掲】

【令和２年度末の目標】

1　全国から誘客できる観光拠点の整備数　＝　R2：2カ所
2　広域観光組織の体制強化数（観光庁登録 DMO 数）　＝　R2：4カ所
3　市町村をまたがる滞在型観光プラン数　＝　R2：4件（計画策定数）

【直近の成果】

1　全国から誘客できる観光拠点の整備数　＝　R2：1カ所
2　広域観光組織の体制強化数（観光庁登録 DMO 数）　＝　R2：3カ所
3　市町村をまたがる滞在型観光プラン数　＝　R2：0件（計画策定数）

分野：観光分野	戦略の柱：効果的なセールス＆プロモーション	取組方針：効果的な広報・セールス活動の展開

【概要・目的】
・「リョーマの休日～自然＆体験キャンペーン～」の開催を通じたプロモーションとセールス活動の強化

令和２年度当初計画（P）

１　「リョーマの休日～自然＆体験キャンペーン～」2nd ｼｰｽﾞﾝの展開

(1)新しい観光資源を生かしたプロモーションやセールス活動の展開
- 話題化のヤマ場となるシーズンイベント等の実施
- メディアとのタイアップによる全国ネットでの露出
- 高知ならではの山・川・海の楽しみ方を動画配信やウェブ広告等で訴求
- これまで磨き上げてきた歴史や食資源に加えて自然＆体験を前面に出しつつ、これらのコンテンツを効果的に組み合わせたセールス＆プロモーションの展開
- 下期商品造成に向けた旅行会社へのセールス活動（６月下旬～）
- 来年上期商品造成に向けた旅行会社へのセールス活動（９月下旬～）
- 商品造成に向けたモニターツアーの実施
- WEB 旅行会社とタイアップした販促活動

(2)全国的な話題化を創出するプロモーションの展開
- アウトドアメーカーや平成の海援隊など企業とのネットワークを生かした情報発信
- リリースなどを通じたメディアへのプロモート活動

(3)多様な滞在型観光プラン等の効果的な情報発信
- 特設ウェブサイトでの体験プログラムの一元的な紹介やＰＲとスムーズな予約販売
- 動画、写真などを活用したシーズンごとの情報発信
- インターネットを活用したウェブ広告の実施による特設ウェブサイトへの誘導
- ＳＮＳ（ツイッター、インスタグラム）の活用による情報拡散
- 近県向けのメディア露出

計画を進めるに当たってのポイント
１．新型コロナウイルスの感染状況（拡大・収束）を見据えたプロモーション・セールス活動の展開
２．観光リカバリー戦略と連動した誘客施策の実施

令和２年度の取り組み状況（D）

＜新型コロナウイルス感染症による業務への影響＞
- ﾒﾃﾞｨｱ媒体を通じた県外向けﾌﾟﾛﾓｰｼｮﾝの延期(4 月~6 月中旬)　・web 広告の一時休止(5/1~10)
- 旅行会社向け観光説明会の中止・延期（4/20 東京、5/26 大阪（JR 四国）、5/27 名古屋、6/8 福岡、6/11 広島、6/12 岡山、9/15 大阪、10/6 福岡、11/4 広島、11/5 岡山）
- 旅行会社向け個別セールスの延期（8/24 東京、大阪から順次再開）
- 感染症拡大に伴う国の GoTo トラベル事業の運用変更（11/27～12/27 札幌市・大阪市居住者、東京都居住の高齢者等(12/3～)、名古屋市居住者（12/14～）、広島市(12/16～)居住者の利用自粛、12/28～1/11 全国一時停止）に伴う、高知観光ﾘｶﾊﾞﾘｰｷｬﾝﾍﾟｰﾝの運用変更

１　高知県観光リカバリー戦略の策定
- 5/31　観光リカバリー戦略を策定　　・6/19、9/18 戦略の改定

２　国の GoTo トラベルキャンペーンに連動したリカバリーキャンペーンの実施

(1)リカバリー戦略に基づく協力体制の構築
＜リカバリーキャンペーン協力金の支給　**５月補正**　＞
- 6/11 要綱・要領を策定→6/中旬受付→6/下旬支給開始→7/31 受付終了(支給実績 754 社)
【協力内容】感染防止対策とおもてなしを前提に観光客の誘致、送客、ﾘｶﾊﾞﾘｰｷｬﾝﾍﾟｰﾝの PR
【対象事業者】①旅行業者②宿泊事業者、住宅宿泊事業者③観光ﾊﾞｽ、ﾀｸｼｰ、ﾚﾝﾀｶｰ事業者
【支給額】１事業者当たり 10 万円

＜安心安全な体験プログラム推進協力金の支給　**６月補正**　＞【再掲】
＜旅館・旅行業緊急支援事業費補助金による支援　**５月補正**　**６月補正**＞【再掲】
＜観光施設等緊急整備事業費補助金による支援　**９月補正**　【再掲】＞

(2)高知県観光の段階的な需要回復
①県内観光需要の喚起
＜県民向け自然＆体験キャンペーン　**５月補正**　＞
【内容】県民を対象にした県内モニターツアーの企画・造成を支援【再掲】
＜「＃高知が好きやき」プレゼントキャンペーン　**既計上予算の活用**　6/15～7/31＞
【内容】県内観光地の写真等を投稿。宿泊ｷﾞﾌﾄ券(3,000 円)を抽選でﾌﾟﾚｾﾞﾝﾄ（実績 428 人）
＜高知でお泊まりキャンペーン（県内編）　既計上予算の活用　6/12～8/31＞
【内容】県民を対象に県内宿泊割引(3 千円／組)を実施（実績 150 組分完売）
②近隣県向け＜高知でお泊まりキャンペーン（中四国編）既計上予算を活用 6/19～8/31＞
【内容】中四国を対象に県内宿泊割引(3 千円/組)を実施(650 組一部残あり)
③全国向け＜高知でお泊まりキャンペーン（全国編）　予備費を活用　7/10～8/31＞
【内容】全国を対象に県内宿泊割引（平均 5650 円/組)を実施（実績 5,388 組利用）

(3)リカバリーキャンペーンの実施（県内外観光客への交通費用の助成）　**５月補正**　**９月補正**
- 5/22 公募型ﾌﾟﾛﾎﾟｰｻﾞﾙ方式による企画提案書の募集→6/22 審査会→7/22 事業開始
※ＧｏＴｏトラベル事業に連動して、12/28～1/11 一時停止
【内容】国の Go To トラベルキャンペーンと連動し、本県独自のｲﾝｾﾝﾃｨﾌﾞ施策を実施
【助成対象】高速道路利用料金、鉄道・航空機・高速ﾊﾞｽ運賃
【助成額】　上限 5 千円　20 万人分　（実績）約 134,000 人（台）(12/31 現在)
【参画事業者】371 宿泊施設、全国 56 旅行会社
【近県・全国向けプロモーション】
９月～全国・中四国向け TV 番組での取り上げ　※感染拡大を受けて縮小中
関西・中四国向け 15 秒 TVCM、中四国向け 60 秒 TVCM、ﾗｼﾞｵ CM 放送、全国新聞広告、web のﾘｽﾃｨﾝｸﾞ広告、SNS（Twitter・Instagram）広告、品川駅・大阪駅での交通広告（ﾃﾞｼﾞﾀﾙｻｲﾈｰｼﾞ等）の実施、ｲﾝﾌﾙｴﾝｻｰ来高によるｲﾝｽﾀでの PR

(4) 四国ツーリズム創造機構及び四国他県と連携した周遊促進
＜四国デスティネーションキャンペーン（R3.10~11）に向けた取組＞
- 7/13 四国ＤＣ担当者会議、7/31 実行委員会、8/27 推進委員会に参画
- 全国販売促進会議の開催（11/10)、エクスカーションの実施（11/11~12）
（実績）全国販促会議【全体会】504 名参加【観光商談会】旅行会社 20 社 59 名参加
エクスカーション（高知県経由３コース）34 名参加

＜その他＞・四国４県タウン誌合同企画・おでかけスポット紹介（８、11 月号）
・四国ツーリズム創造機構「とっておき！四国キャンペーン」の開始
【内容】４県の観光施設を定額 2,500 円で利用可能なサブスクリプション開始（8/26～）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１　高知県観光リカバリー戦略の策定
全国各地で新型コロナウイルス感染症が再拡大する中での本県観光の需要回復策の展開

２　国の GoTo ﾄﾗﾍﾞﾙｷｬﾝﾍﾟｰﾝに連動したリカバリーキャンペーンの実施
コロナ禍における高知県観光のチャンスロスを挽回するため、
- ウィズコロナにおける「新しい生活様式」への速やかな対応
- アフターコロナを見据えた「社会構造の変化」に対応
- 1/12 以降の Go To トラベル事業の取扱い（利用自粛、一時停止、期間の延長、制度見直しなど）への対応

令和３年度の主な取り組み（改善策を含む）

■　観光キャンペーン「リョーマの休日」の展開
これまで整えてきた「自然」「歴史」「食」の観光基盤をフル活用した観光キャンペーン「リョーマの休日」を展開

(1)新しい観光資源を生かしたプロモーションやセールス活動の展開
- 収束状況に合わせて、観光説明会、個別ｾｰﾙｽを実施
素材：ものづくりｻﾎﾟｰﾄｾﾝﾀｰ、DMV など
  - 知事のトップセールス
  - 個別セールス活動(東京、大阪をはじめとする全国の主要都市)
  - 観光情報交換会（東京、大阪）
  - 下期、来上期の旅行商品化に向けた観光説明会（東京、大阪等）

(2)全国的な話題化を創出するプロモーションの展開
素材：ものづくりｻﾎﾟｰﾄｾﾝﾀｰ、ﾌｫﾚｽﾄｱﾄﾞﾍﾞﾝﾁｬｰなど
①近県向けプロモーションの実施
- 愛媛、岡山・香川への TVCM 放送
- TV 番組内での観光スポット PR
- 新聞広告（中四国エリア）の掲載

②全国向けプロモーションの実施
- 「あなたの、新休日。」春夏向けプロモーションの実施（4 月～：HP リニューアル、コンテンツ・グラフィック追加など）
素材：新休日、DMV など
- TV 番組内での観光スポット PR
- 雑誌編集タイアップ記事掲載
- 関西エリアにおける交通広告（デジタルサイネージ等）の実施

(3)観光客の満足度をさらに高める受入環境整備
- 観光関連施設の「Wi-Fi、トイレ、キャッシュレス、多言語対応」の受入環境整備を推進【再掲】
- 新しい旅のスタイルに対応する屋外観光施設や宿泊施設等の磨き上げ【再掲】

(4)広域を単位とする多様な滞在型観光プラン等の効果的な情報発信

(5)個人事業者や企業を対象にしたワーケーションの誘致

(6)四国デスティネーションキャンペーンを追い風にした関西圏からの誘客促進

分野：観光分野	戦略の柱：効果的なセールス＆プロモーション	取組方針：効果的な広報・セールス活動の展開

【概要・目的】
・「リョーマの休日～自然＆体験キャンペーン～」の開催を通じたプロモーションとセールス活動の強化

令和２年度当初計画（P）

令和２年度の取り組み状況（D）

３　リカバリーキャンペーンと連動したセールス＆プロモーションの展開

(1)「あなたの、新休日。」のテーマ・ビジュアルのコンセプトを連動
・海曜日ポスター（足摺海洋館 SATOUMI オーブン ver.）の展開
・湯曜日、光曜日、縁曜日の新たなコンセプトを訴求

(2)収束状況に合わせて、観光説明会、旅行会社への個別セールス等を実施
素材：あなたの、新休日、足摺海洋館、ﾓﾈの庭、ジップライン、安心安全な宿泊施設
・個別ｾｰﾙｽ活動(6/16-19 広島・山陰、6/23-25 北陸・静岡・名古屋、6/24-26 東京、6/30-7/1 大阪、7/1-2 仙台・札幌、7/7-8 福岡・熊本、8/24-25 東京・大阪、9/15-16 大阪、10/13-14 名古屋・静岡、10/20-21 東京、10/27-28 札幌・仙台、11/4-5 広島、岡山、11/15-19 福岡、熊本、12/9-10 大阪、1/予定東京)
・観光情報交換会（8 月東京、大阪）
・知事による旅行会社トップセールス（9/16 大阪・3 社訪問）
・下期、来上期の旅行商品化に向けた観光説明会の実施(10/7 高知、10/12 名古屋、10/20 東京)
・高知での観光説明会開催に合わせて首都圏・関西圏のエージェントを招聘したモニターツアーの実施（10/6-8：モネの庭、のいち動物公園、檮原町、足摺海洋館など）

(3)収束状況に応じて、段階的にプロモーションを展開
①県内インナープロモーションの実施
・帯屋町ビジョンでの「あなたの、新休日。」動画放映（6～7 月）
・クラウドファンディングを活用した体験事業者（ダイビング、西島園芸団地、内原野焼き等 37 事業者）支援の実施（6～7 月）
・県内タウン誌で「高知 光のフェスタ」を小冊子綴じ込みで紹介（ほっとこうち 11 月号）
・「高知 光のフェスタ」県内 CM 放送（12 月～）

②近県向けプロモーションの実施
素材：あなたの新休日、リカバリーキャンペーン、足摺海洋館、光のフェスタなど
・愛媛、岡山・香川への TVCM（6/19～）
・中四国エリアの TV 番組（南海「Beans」、山陽「ごじまる」、あい TV「よるマチ！」：7 月～）
・新聞広告の掲載（読売新聞中四国版：7～9 月、11 月～）
・四国四県のタウン誌等を活用した各県観光スポットの共同 PR(ほっとこうち等：7 月中旬～)
・四国四県のタウン誌等を活用した「高知 光のフェスタ」PR（10 月下旬～）
・高速 SA・PA へのリーフレット等の掲出（11 月中旬～）　※感染拡大を受けて縮小中

③首都圏・関西圏など全国向けプロモーションの実施
素材：足摺海洋館、仁淀ﾌﾞﾙｰ、ﾓﾈの庭、観光列車など
・全国・首都圏での TV 番組（7/6 TOKYO MX「明日どこ!?DX」、7/17 TBS「ｺﾞｺﾞｽﾏ」、10/17NTV「満点！青空ﾚｽﾄﾗﾝ」、11/22,29TBS「バナナマンのせっかくグルメ」）
・雑誌編集ﾀｲｱｯﾌﾟ記事掲載(8/23「CanCam」、8/26「ﾉﾝﾉﾞｭｰﾙ」、10/26「BE-PAL」、11/2「日経 TRENDY」)
・新聞編集ﾀｲｱｯﾌﾟ記事掲載（7 月：ﾃﾞｲﾘｰｽﾎﾟｰﾂ、スポーツ報知、12 月～：読売新聞大阪本社版）
・都営新宿線の車内広告「あなたの、新休日。」の掲出（4 月～）
・特設ｻｲﾄ＃おうちこうちﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ(外出自粛を踏まえた桂浜、牧野植物園等の動画)公開(5/1～)
・インスタライブ開始（5/20～）　・SNS 活性化の運営委託（公募）の開始（6 月～）
・SNS フォロワーキャンペーン（写真投稿者から抽選で宿泊ｸｰﾎﾟﾝﾌﾟﾚｾﾞﾝﾄ）の実施（7 月～）
・オンライン観光「あなたの、身代わり観光。」の実施（11 月～）
・公共交通機関でのデジタルサイネージ広告（大阪駅等：11 月～）
・LINE 公式アカウントの開設（11 月～）
・近畿圏での TVCM による「高知 光のフェスタ」PR（11 月中旬～）※感染拡大を受けて縮小中

④スポーツツーリズムの推進
・高知ラグビーフェスティバルの実施（ﾄﾝｶﾞ出身ﾗｸﾞﾋﾞｰ日本代表によるﾗｸﾞﾋﾞｰ体験ｲﾍﾞﾝﾄ及びﾄｰｸｼｮｰを実施（8/22）
・「関西・郷土高知に感動をありがとうナイター」の開催及び「高知くろしお感動大賞」の表彰式（阪神タイガース・藤川選手の引退試合を冠協賛（11/10））

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

３　リカバリーキャンペーンと連動したｾｰﾙｽ＆ﾌﾟﾛﾓｰｼｮﾝの展開
観光総消費額や外国人延べ宿泊者数の増加
コロナ禍で落ち込んだ高知県の観光需要の本格的な回復策の実施

［時流を生かす］
３密を避けることのできる自然・アウトドア志向の高まり
東京オリ・パラ（R3.7～9）、四国ＤＣ（R3.10～12）の開催
関西・高知経済連携強化戦略に基づく関西圏からの誘客

令和３年度の主な取り組み（改善策を含む）

■　観光需要の回復を図る誘客施策の展開

高知県観光リカバリー戦略を改定し、観光需要の挽回を図る新たな施策の方向性を追加するとともに、方向性に沿った施策のバージョンアップを図る。

(1)高知観光リカバリーキャンペーンの延長
・国の Go To トラベル事業と連動した高知観光リカバリーキャンペーンの延長

・全国の感染状況を踏まえたリカバリーキャンペーンの情報発信
【近県・全国向けプロモーション（予定)】
・中四国向け 60 秒ＴＶＣＭ、ラジオＣＭ放送
全国新聞広告の掲載、web のリスティング広告
ＳＮＳ（Twitter・Instagram）広告
品川駅・大阪駅圏での交通広告(デジタルサイネージ等)の実施

・四国デスティネーションキャンペーン（ﾌﾟﾚ R3.4～6、本番 R3.10～12）を追い風にした本県への誘客促進（四国他県、四国ツーリズム創造機構等との情報共有、連携をもとに実行）

■　関西圏との経済連携による誘客促進

４つのツーリズムの推進（ワーケーション、「日本みどりのプロジェクト」と連携した Green ツーリズム、スポーツツーリズム、アドベンチャーツーリズム）
(1)関西と高知を結ぶ４つのツーリズムも創出
(2)関西在住者等の誘客
(3)大阪・関西万博を見据えたインバンドの誘客

■　自然環境を生かしたスポーツツーリズムの推進

(1)関西圏を中心としたプロ・アマスポーツ合宿・大会の誘致

(2)自然環境を生かしたスポーツイベントの開催促進
・高知ラグビーフェスティバルの実施（予定）（コロナウイルスの収束状況に応じて、イベント等を実施予定

(3)高知龍馬マラソンの開催

分野：観光分野	戦略の柱：効果的なセールス＆プロモーション	取組方針：効果的な広報・セールス活動の展開

【概要・目的】
・「リョーマの休日～自然＆体験キャンペーン～」の開催を通じたプロモーションとセールス活動の強化

令和２年度当初計画（P）

令和２年度の取り組み状況（D）

(4)話題化を図る集客イベントの開催
○新足摺海洋館のオープンと周遊の仕組みづくり（再掲）
【話題化】　竜串市営駐車場「奇岩・祈願ポスト」お披露目(7/11)
新足摺海洋館 SATOUMI ラッピングポスト設置(7/15)
【マスコミ向け】見学会の実施（6/5,7/16,17）
【県内・近県向けプロモーション】
地元･県関係者､県内旅行会社､旅館組合､県内外水族館の内覧会の開催(7/16,17)
TVCM 放送（高知 6/20～、愛媛、岡山／香川 6/25～）
RKC「四国最南端絶景の旅」(8/1)など
【全国向けプロモーション】
TBS「ゴゴスマ」(7/17)スポット紹介
【オープニングイベント】幡多エリアイベント開催(7/18,19)
【来場者】185,652 人（12/24）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

【モニタリング指標（R2.12.15 時点）
○特設サイトのＰＶ数：対前年同期比(2~11 月)　１８０％
○自然＆体験施設入場者数：対前年同期比　６３．１％
○自然＆体験プログラム利用者数：対前年同期比　６２．７％
○12 月１日平均（牧野 90.3%、てらす 54.5%、高知城 44.5%、
城博 87.6%、海洋館 337.1%）

【令和２年度末の目標】

１．キャンペーン特設サイトの PV 数　⇒R2:100 万 PV
２．マスメディア等の媒体での露出件数　⇒R2:毎年 50 件以上

【直近の成果】

１－１．キャンペーン特設サイトのＰＶ数　⇒2,107,438ＰＶ（H31.2.1～R2.12.15）
１－２．キャンペーン特設サイトの体験プログラム登録数　⇒ 512 件（12/15 時点）
１－３．Twitter のフォロワー数　⇒49,342 人（12/15 時点）
２．マスメディア等の媒体での露出件数　⇒未集計
３．11 施設 11 ﾌﾟﾛｸﾞﾗﾑの利用状況　⇒（施設利用者数）279,335 人（対前年 63.1%）
（体験ﾌﾟﾛｸﾞﾗﾑ利用者数）40,747 人（同上 62.70%）（12/15 時点）

産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等

分野：観光分野	戦略の柱：おもてなしの推進	取組方針：国内外からの観光客に対応した受入環境の充実

【概要・目的】

・バリアフリー観光の推進　・観光案内所におけるコンシェルジュ機能の強化　・観光客の満足度をさらに高める受入環境整備

令和２年度当初計画（P）

１　バリアフリー観光の推進

・バリアフリー観光相談窓口の設置
・バリアフリー観光に関するウェブサイトでの情報発信
・観光、宿泊、交通各施設の情報収集・蓄積

２　観光案内所におけるコンシェルジュ機能の強化

・観光案内所機能強化事業費補助金
・観光案内所機能強化研修の開催

３　観光客の満足度をさらに高める受入環境整備

・（新規）受入環境整備コーディネーターの配置（観光客受入研修等実施委託業務）
・外国人観光客受入研修の開催
・観光ガイド向け研修会やアドバイザー派遣の実施
・外国客船寄港時の乗船客等への受入態勢の充実
・高知県通訳コールセンターの運営
・モバイル Wi-Fi ルーターの貸出

計画を進めるに当たってのポイント

受入環境を整備する市町村や民間団体等への働きかけ、理解の促進

バリアフリー相談窓口対応件数

窓口名	相談内訳	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	計
京町窓口	バリアフリー観光に関する相談	2	1	3	2	5	1	2	16
	車いす・シルバーカー等の貸出	1	0	0	0	2	0	2	5
	バリアフリー観光以外の観光案内	0	2	1	2	4	3	0	12
とさてらす窓口	バリアフリー観光に関する相談	1	2	3	3	1	0	1	11
	車いす・シルバーカー等の貸出	0	0	0	0	1	1	0	2
	バリアフリー観光以外の観光案内	5	18	41	39	57	98	41	299
計		9	23	48	46	70	103	46	345

令和２年度の取り組み状況（D）

《新型コロナウイルス感染症による業務への影響》

・外国客船寄港キャンセル：33 回／33 回（4～12 月）
・高知城観光ガイド活動の休止
　土佐観光ガイドボランティア協会：36 回（4／10～5／31）
　高知ＳＧＧ善意通訳クラブ：54 回（4 月～10 月（6～10 月は日曜日のみ実施））
・ＧＷ期間中の県内主要観光施設の休館（45 施設）（4/29～5/6）
・ＧＷ期間中及びお盆期間中の臨時観光案内所（豊浜ＳＡ、南国ＳＡ（下り）、高知城）の中止（4/29～5/6、8/7～8/16）
・各施設の受入環境整備（249 施設）の進度を調整

感染症拡大防止対策を取り入れた受入環境整備

○旅館・旅行業等緊急支援事業費補助金による整備支援
　・要綱制定、公募開始（6/19～）（申請 145 件、交付決定 118 件（12 月末時点））

○高知県観光施設等緊急整備事業費補助金（おもてなし旅館ホテル等環境整備緊急支援事業）による整備支援
　・要綱制定、公募期間（10/30～12/16）（申請 62 件（12 月末時点））

１　バリアフリー観光の推進

○バリアフリー相談窓口の設置
　・京町窓口（6/1～）相談対応 33 件（12 月末時点）
　・とさてらす窓口（6/20～）相談対応 312 件（12 月末時点）
○バリアフリー観光相談窓口の検証
　・窓口対応の検証３回（対面２回（10/30、11/6））、電話１回（11/18））
　・検証ツアーの実施３回（12 月、１月予定）
○バリアフリー観光に関するウェブサイトでの情報発信
　・バリアフリー観光に関するウェブサイトの公開（6/1～）：208 施設掲載（12 月末時点）
○観光、宿泊、交通各施設の情報収集・蓄積
　・観光、宿泊、交通各施設の現地調査実施（6 月～）
　　観光８施設、宿泊５施設、交通１施設（12 月末時点）
○バリアフリー観光のＰＲ
　・インフルエンサー招聘によるモニターツアーの実施２回（11 月）

２　観光案内所におけるコンシェルジュ機能の強化

○観光案内所機能強化事業費補助金による整備支援
　・要綱制定、公募開始（6/25～）（交付決定１件（12 月末時点））
○観光案内所機能強化研修のオンライン開催
○観光案内所の機能強化に関するアドバイザーの派遣（観光客受入研修等実施委託業務）
　10 事業者 10 回（12 月末時点）

３　観光客の満足度をさらに高める受入環境整備

（１）観光客受入コーディネーターの配置
　・受入環境整備に関する一元的な相談窓口を開設（8/24～）
　・受入環境整備の相談対応　８件（12 月末時点）
　・観光関連施設の受入環境整備の現地ヒアリング　32 箇所（12 月末時点）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１　バリアフリー観光の推進

・相談窓口のスキルアップやきめ細かな情報提供
・観光関連事業者の理解の推進と意欲の喚起
・観光を楽しめる周遊観光プランの提供

２　観光案内所におけるコンシェルジュ機能の強化

・周遊・滞在を促すプッシュ型の観光各情報の提供
・観光案内所間や事業者との連携強化
・着地型旅行商品のＰＲ

３　観光客の満足度をさらに高める受入環境整備

・新しい生活様式及び旅行スタイルを取り入れた受入環境の整備
・外国人観光客受入環境整備の加速化

令和３年度の取り組み（予定）

１　バリアフリー観光の推進

○バリアフリー観光相談窓口対応（通年（年末年始休業）　9:00－17:30）
　・相談窓口スキルアップ研修会
　・バリアフリー観光推進セミナーの実施
○バリアフリー観光相談窓口の検証
○バリアフリー観光に関するウェブサイトでの情報発信
○観光、宿泊、交通各施設の情報収集・蓄積
○バリアフリー観光のＰＲ
　・インフルエンサー招聘によるモニターツアーの実施
○高知県おもてなし県民会議バリアフリー観光推進部会の開催

２　こうち旅広場・観光案内所におけるコンシェルジュ機能の強化

○周遊・滞在を促すプッシュ型の観光各情報の提供
○観光案内所間や事業者との連携強化
○着地型旅行商品のＰＲ
○観光関連施設等における受入環境整備の推進
　・観光客受入コーディネーターの配置
　・外国人観光客の受入及び観光案内所機能強化研修の開催
　・外国人観光客の受入及び観光案内所の機能強化に関する専門アドバイザーの派遣
　・観光関連施設の受入環境整備の現地ヒアリング（100 施設）

３　観光客の満足度をさらに高める受入環境整備の推進

（１）外国人観光客の受入環境整備への支援
・観光関連施設の受入環境整備の現地ヒアリング（100 施設）（再掲）
・観光関連施設の「Ｗｉ－Ｆｉ、トイレ、キャッシュレス、多言語対応」の受入環境整備を推進（補助先：市町村、一部事務組合、広域連合）
・外国人観光客の受入及び観光案内所機能強化研修の開催（再掲）
・外国人観光客の受入や観光案内所の機能強化、観光ガイドに関する専門アドバイザーの派遣（再掲）

分野：観光分野	戦略の柱：おもてなしの推進	取組方針：国内外からの観光客に対応した受入環境の充実

【概要・目的】

・バリアフリー観光の推進　・観光案内所におけるコンシェルジュ機能の強化　・観光客の満足度をさらに高める受入環境整備

令和２年度当初計画（P）

令和２年度の取り組み状況（D）

（２）インバウンド観光の受入環境整備の支援

○外国人観光客受入研修の開催

参加者数：12/2 西部 12 人、

12/3 中部 17 人、12/4 東部 15 人（別途オンライン受講）

○専門アドバイザーの派遣

・外国人観光客の受入：13 事業者のべ 24 回（12 月末時点）

・観光ガイドを活用した周遊促進や消費拡大：3 事業者 5 回（12 月末時点）

○モバイル Wi-Fi ルーター貸出事業（12 月末時点）

・貸出件数：7 台（R 元年度：262 台）

○高知県通訳コールセンターの運営（12 月末時点）

・登録施設：404 施設（R 元年度末時点 388 施設）

・利用実績：通訳 1 件（R 元年度　通訳 36 件）

（３）観光ガイド向け研修会やアドバイザー派遣の実施

・研修交流会の実施（全体 2/4 予定、東部 11/21、中部 11/26、西部 12/15）

・個別勉強会の実施（9 団体（12 月末時点））

４　外国客船寄港時の乗船客等への受入態勢の充実

・高知県高知港外国客船受入協議会オプショナルツアー部会の開催（7/17）

・高知県高知港外国客船受入協議会市街地受入部会の開催（9/15）

・新型コロナウイルス感染症対策を踏まえた邦船の受入（11/30 飛鳥Ⅱ 乗船客数 182 人、12/16 飛鳥Ⅱ 233 人）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

（２）新しい生活様式及び旅行スタイルを取り入れた受入環境の整備

・新しい旅のスタイルに対応する屋外観光施設や宿泊施設等の磨き上げ（高知県観光施設等緊急整備事業費補助金による整備支援）

（３）国内外からの観光客におもてなしができる観光人材の育成及び観光ガイド団体の育成強化

・外国人観光客の受入や観光案内所の機能強化、観光ガイドに関する専門アドバイザーの派遣（再掲）

・研修交流会及び個別勉強会の実施

【令和２年度末の目標】

１　バリアフリー観光の推進

・相談対応件数（年間）60 件

・現地調査による情報収集 20 施設

２　観光案内所におけるコンシェルジュ機能の強化

・観光案内所の満足度　80%（R 元比　＋3%）

・研修受講事業者数　26 事業者

３　観光客の満足度をさらに高める受入環境整備

・研修受講事業者数　23 事業者

【直近の成果】

１　バリアフリー観光の推進

相談対応件数（年間）　345 件（12 月末）、現地調査による情報収集 14 施設（12 月末）

２　観光案内所におけるコンシェルジュ機能の強化

観光案内所の満足度　74.4%（R2 3～9 月）

３　観光客の満足度をさらに高める受入環境整備

研修受講事業者数　24 事業者

分野：観光分野	戦略の柱：国際観光の推進	取組方針：訴求力の高い外国人向け旅行商品づくりの推進、訪日外国人向けプロモーションの強化、四国周遊旅行商品づくり、関西圏と連携した広域観光の推進、よさこいを活用した海外プロモーションの展開

【概要・目的】 ・訪日旅行の回復に向けた情報収集　・国（JNTO）に連動したプロモーションの準備　・関西圏との連携した観光・外商戦略の策定及び国際チャーター便の誘致
・東京オリンピック・パラリンピックに向けたよさこいプロモーション　・よさこいの世界的なネットワークづくり

令和２年度当初計画（P）

１　訴求力の高い外国人向け旅行商品づくりの推進
○海外セールス拠点を活用した旅行商品造成と販売
【コロナ収束までの情報収集及びセールス】
・各市場での渡航規制緩和等の動向の把握や継続したセールスの実施
【コロナ収束後の需要回復に向けた商品づくり】
・国や県の事業と連動した旅行商品づくり及びチャーターの便誘致
○インバウンドプロジェクトディレクター及び推進マネージャーの活用
・FIT 商品の造成と重点市場への横展開を推進

２　四国４県が連携した四国周遊旅行商品づくりの推進
○台湾：令和３年５月のチャーター（週２便）の運航に向けた取り組み
・トップセールス及び就航に向けた MOU の締結、他県との連携の検討
○韓国：現地旅行会社との関係強化に向けた取り組み
・高知視察ツアー、現地商談会の開催、関西空港経由の旅行商品づくり
○中国：現地旅行会社等と連携した取り組み

３．国際線直行便を持つ首都圏・関西圏と連携した広域観光の推進
○旅行商品づくり（発地でのセールス）
・旅行商品づくりと販売促進（四国内に直行便のない地域をターゲット）
・ビッグデータを活用した旅行商品づくり、海外旅行博への出展等の検討
○市場及び旅行会社の新規開拓（ポスト東アジア市場）
・東南アジア等の新たな市場へのアプローチ
○関西空港等の観光案内所、高知産食材使用店舗等での情報発信の検討

４．訪日外国人向けプロモーションの抜本強化
○国際線の縮小等により落ち込んだ外国人観光客数の大幅な減
・事業の優先順位を見直しつつ、国に合わせたインバウンド回復事業の準備
○デジタル技術を活用したプロモーションを推進
・動画の制作（「自然」「食」「アクティビティ」等をテーマ）
・収束状況により、動画配信（You Tube）する市場（台湾・香港・韓国）を順次拡大するとともに、Web 上で VKJ へ誘導するバナー広告を配信
○デジタルマーケティング結果に基づく現地有力媒体でのプロモーション

５　よさこいを活用した海外プロモーションの展開
○発祥の地高知と観光地高知の認知度の飛躍的な向上
・2020 東京オリンピック・パラリンピックに向けた組織委員会等への要望活動
・プレミアムよさこい in 東京 2020 の開催（7/5）
・メディアやイベントを活用した情報発信
・海外メディアのよさこい祭りへの招へい
○国内外ネットワークのさらなる拡大
・よさこいアンバサダーの認定
・よさこいマイスターの派遣
・ワールドよさこい（仮称）の開催（8/10-8/12）
・県内よさこいチームの国内外イベント等への派遣

６．四国４県が連携したプロモーションの推進
○四国４県で連携した航空会社、旅行会社へのセールスの強化

計画を進めるに当たってのポイント
１．海外セールス拠点を活用した訪日回復時期の見極め
２．国のプロモーション時期に連動した広告の配信と、マーケティングの実施による現地での露出
３．高知龍馬空港の国際定期路線化を見据えたチャーター便の誘致
４．高知との連携で得られる関西側のメリットの整理
５．プレミアムよさこい in 東京 2020 及びワールドよさこい（仮称）の開催による海外メディア等を通じた効果的な情報発信
６．四国の観光魅力の情報発信及び四国４県のインセンティブの情報提供

令和２年度の取り組み状況（D）

〈新型コロナウイルス感染症による影響〉
・国際線の大幅な運休　　・宿泊を伴う外国人観光客の大幅な減
＜インバウンド誘致＞
・外国人観光客認知度向上事業の見直し、外国人観光客動向調査事業の中止
・現地の旅行会社や航空会社、メディアへのセールスの見直し
・海外セールス拠点によるファムトリップ、販促経費の見直し
＜よさこい＞
・2020 東京オリンピック・パラリンピックの開催延期決定（3/24）
・「プレミアムよさこい in 東京 2020」の開催見送り決定（4/10）
・第 67 回よさこい祭りの中止決定（4/27）

１　海外セールス拠点を活用した旅行商品造成と販売（Ｒ２．11 月末時点）
○訪日旅行の回復に向けた情報の提供と収集（旅行会社・航空会社）
・各市場からの渡航規制の緩和や訪日旅行の送客計画の把握
・月例ＴＶ会議の開催、高知の観光情報の提供
・海外セールス拠点等による現地旅行会社向けオンラインセミナーの開催（台・香・米）
・旅行博等への出展
台湾：台北国際旅展（ITF）（10/30～11/2）
日本の観光・物産博（11/7～8）
高雄国際旅行博覧会（KTF）（12/18～21）
香港：香港 BookFair の中止（12/16～22）
中国：秋日収穫祭（上海）（11/13～15）
CITM2020（上海）（11/16～18）
正佳広場国際ショッピングフェスティバル（12/23～26）
シンガポール：The Japan Rail Fair（11/22）
タイ：Japan Calling（11/7～8）

２　デジタルプロモーション等の実施（Ｒ２．11 月末時点）
○国際航空運送協会（IATA）は、世界の航空需要が新型コロナウイルス感染症の影響を受ける前の水準に戻るのは、R6 年（2024 年）になると予測
○デジタル技術を活用したプロモーション
・訪日関心層へダイレクトに届ける、「自然」を共通のテーマとした５つの動画を制作し、配信（1/12～７市場へ展開）
「人」…よさこい踊り子、鳴子職人、漁師、サーファー
「サイクリング」…田園風景、沈下橋、海岸沿い等を走るサイクリング
「食」…ゆず畑、カツオのわら焼き、日曜市の散策、高知食材を使った調理風景
「アクティビティ」…ホエールウォッチング、ラフティング、サーフィン
「ダイジェスト」…上記４本のダイジェスト版
・バナー広告を活用したプロモーションにより VKJ へ誘導（1/28～８市場へ展開）
・プロモーション効果の傾向を、市場や年代別に把握
○JNTO プロモーションのスタートを意識しながら順次展開
○外国人観光客認知度向上事業による
・メディア向けプレスリリースの実施
掲載件数　計 337 回（台湾 186 回、香港 71 回、米豪 80 回（キャンプ場、自然景勝地、新しい観光コンテンツ（ex.足摺海洋館、JR 四国観光列車））
・SNS による情報発信
weibo（中国）、NAVER（韓国）による情報発信（weibo154 回、NAVER25 回）
・メディア招請及び露出
台湾：在日インフルエンサーの招請（11/24～27）及び露出（11～12 月）
香港：インフルエンサーの招請及び露出（1/12～19）
中国：在日インフルエンサーの招請（8/23～26）及び露出（９月）
米豪：在日 web メディアの招請（7/22～25）及び露出（10 月上旬）
在日ゴルフメディアの招請（8/28～9/5）と露出（９月）
在日 Youtuber の招請（10/24～26、12/14～16）及び露出（10 月及び１月予定）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１　海外セールス拠点を活用した旅行商品造成と販売
・重点市場からの旅行者の往来の再開状況に応じた団体・個人向けの観光商品の開発
・国際航空便の再開が早いと見込まれる国内主要空港を利用する旅行商品の造成とセールスの強化

２　訪日関心層に向けたデジタルプロモーションの展開
・本県観光の魅力を訪日旅行関心層にダイレクトに伝える情報発信の強化
・大阪観光局等との連携を生かしたセールスとプロモーションの推進
・JNTO 等が国際航空便の再開後のプロモーションを開始するなど、自治体間の誘致競争が激化していく

３　「よさこい」を活用した海外プロモーションの展開
・新型コロナウイルス感染症対策や新たな生活様式を踏まえたよさこいを訴求するプレミアムよさこい in 東京の企画と実施

４　四国４県が連携したセールス＆プロモーションの推進
・四国が一体となったセールス＆プロモーションの強化

令和３年度の取り組み（予定）

１　海外セールス拠点を活用した旅行商品の拡充
・海外セールス拠点等による外国人目線を生かした旅行商品の拡充
・国際航空便の再開にあわせ国内主要空港を利用する旅行商品の造成とセールスの強化

２　関西と高知を結ぶ新たなツーリズムの創出
○関西の拠点での観光情報の発信（関西圏の訪日客向け）
・関西と高知を結ぶモデルコースを設定し、外国人向け観光情報サイトや、関西圏の空港、駅、観光案内所を活用して、関西からの誘客情報を発信
○国外に向けたセールス＆プロモーション
・大阪観光局等と連携した海外市場における OTA やメディア等を活用した誘致プロモーションの実施
・重点市場の訪日旅行に関心のある方々に向けた本県観光の魅力をダイレクトに伝えるプロモーションの推進
・四国ツーリズム創造機構（広域連携 DMO）を中心に四国他県と連携したセールス＆プロモーションの展開
・大阪観光局等と連携した旅行会社へのセールス及び新規市場の開拓（ポスト東アジア市場）

３　関西圏や四国他県と連携した周遊商品づくりの推進
・関西国際空港を利用する旅行商品づくりの推進
・四国内の空港を活用した国際チャーター便の誘致

４　訪日旅行関心層に向けたデジタルプロモーションの展開
・訪日旅行に関心のある方々に向けて、デジタル技術を活用した本県の魅力をダイレクトに伝えるプロモーションの推進
・重点市場での有力媒体（Web や雑誌等）でのプロモーションの実施
・関西と高知を結ぶ旅行商品の PR
・大阪観光局と連携した Ctrip（中国最大の OTA）によるプロモーションの実施

５　「よさこい」を活用した海外プロモーションの展開
・東京オリパラを契機とした世界にひろがるよさこいを訴求するプレミアムよさこい in 東京の開催（オリパラ組織委員会との共催イベントとして申請中）

分野：観光分野	戦略の柱：国際観光の推進	取組方針：訴求力の高い外国人向け旅行商品づくりの推進、訪日外国人向けプロモーションの強化、四国周遊旅行商品づくり、関西圏と連携した広域観光の推進、よさこいを活用した海外プロモーションの展開

【概要・目的】 ・訪日旅行の回復に向けた情報収集　・国（JNTO）に連動したプロモーションの準備　・関西圏との連携した観光・外商戦略の策定及び国際チャーター便の誘致
・東京オリンピック・パラリンピックに向けたよさこいプロモーション　・よさこいの世界的なネットワークづくり

令和２年度当初計画（P）

令和２年度の取り組み状況（D）

・BtoC セミナーの開催
　台湾４回（9/12、13、１月予定）、香港１回（２月予定）、米豪５回（9/13～14）
・現地雑誌への記事掲載
　旅行ガイドブック Weekend Weekly への記事掲載(12 月)（香港）
　有力旅行雑誌 Lonely Planet への記事掲載(９月～11 月)（米豪）
・WEB イベントの実施（1 月）（台湾）
・Ctrip と連携したプロモーション（12 月）（中国）
・WEB メディアとのタイアップ（11 月）（韓国）
○VKJ の SNS による情報発信（４月以降：FB218 回、インスタグラム 60 回）
○地域の観光資源を活用したプロモーション事業
・九四周遊ルート PR 事業（台湾）：メディア招請（12/14～19）
・自然散策アクティビティ等 PR 事業（米豪）：メディア招請（11/７～13）
・自然・アクティビティ体験をフックとした米国からの誘客促進事業（米）：
　メディア招請（11/18～21）、ランオペ招請（11/29～12/２）、旅行会社向けオンラインセミナー（2/10 予定）
・四国３県周遊ルートへの誘致促進事業（シンガポール）：
　オンラインファムツアー（1/20 予定）、WEB 広告（２月予定）、BtoC セミナー（２月上旬予定）
○訪日外国人旅行者周遊促進事業
・ガストロノミーツーリズムプロモーション事業（台湾・香港）：
　観光コンテンツ造成、旅行会社向け個別商談会(1 月下旬予定)、情報発信
・首都圏空港からの国内線乗継利用による豪州旅行商品造成事業（豪）：
　在日インフルエンサー招請（1/25～29 予定）、オンラインファムツアー（1/21 予定）
・四国４県広域連携プロモーション事業（タイ）：AGT 用ツール作成、ランオペ招請（1/31～2/4 予定）

３　関西圏と連携した戦略策定及び国際チャーター便の誘致（R２.11 月末時点）

＜関西圏＞
○関西エアポート、大阪観光局との連携に向けた協議（7/28～29 キックオフ）

＜チャーター便誘致＞
○台湾：令和３年５月以降のチャーター（週２便）の運航に向けた取り組み
・海外セールス拠点による航空会社及び他県の情報収集
○韓国：現地の旅行会社や航空会社との関係強化
・海外セールス拠点による航空会社からの情報収集

４　「よさこい」を活用した海外プロモーションの展開（R２.11 月末時点）

○発祥の地高知と観光地高知の認知度の飛躍的な向上
・メディアやイベントを活用した情報発信事業の実施（下半期のみ）
・龍馬生誕祭への在日海外メディア招へい（11/14～16、米２人）、記事掲載（11/20、11/27、11/28）
○国内外ネットワークのさらなる拡大
・2020 よさこいで応援プロジェクト実行委員会　理事意見交換会（９/４、11/12）
　令和２年度総会開催(プレミアムよさこい in 東京の開催内容見直しなど)(11/12)
・県内よさこいチームを派遣する国内外イベント等の開催状況確認
（新型コロナウイルス感染症の影響により、国内：イベント等が中止、海外：渡航制限により派遣中止
・プレスリリースの実施：オンラインを活用したよさこい企画を通じた情報発信
　（みんなのよさこいプロジェクト、よさこい８）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

・発祥の地高知と観光地高知の認知度の飛躍的な向上
・海外ネットワークのさらなる拡大

６　四国ツーリズム創造機構（広域連携ＤＭＯ）を中心に四国他県と連携したセールス＆プロモーションの展開

・地域の観光資源を活用したプロモーション事業等による四国が一体となったセールスとプロモーションの実施

【直近の成果】

１．外国人延べ宿泊者数　15,810 人泊（R2.1～10 月速報値）
　前年同期比 20.2%（78,370 人泊）【H31.1 月～R1.12 月確定値　95,360 人泊】
・外国人向け Web サイト「VISIT KOCHI JAPAN」
　PV 数 170,083PV（R2.4 月～11 月 5 言語計）　前年同期比 52.5%
・SNS（FB「VISIT KOCHI JAPAN」ファン数）（R2.11 月末）
　英語 232,336 人（前年同期比 111.4%）　中国語（繁体字）59,567 人（前年同期比 123.9%）
２．チャーター便の誘致　０往復
３．よさこいが踊られている国／地域の数　29 か国／地域（R2.11 月末）
　よさこいアンバサダーのチーム数　23（R2.11 月末）

【令和２年度末の目標】

１．外国人延べ宿泊者数 11.9 万人泊
２．チャーター便の誘致 30 往復
３．よさこいが踊られている国／地域の数 31 か国／地域

産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等

分野：観光分野	戦略の柱：事業体の強化と観光人材の育成	取組方針：観光産業を支える事業体の強化と観光人材の育成・確保

【概要・目的】
・観光産業を支える事業体の強化と観光人材の育成･確保

令和２年度当初計画（P）

１　観光産業を支える事業体の強化と観光人材の育成・確保

(1)土佐の観光創生塾の継続･拡充
・「自然＆体験キャンペーン」と連動したアクティビティ・自然体験の磨き上げと、観光事業者の人材育成を行う講座の開催（導入編、実践編、パワーアップ編）
・地域コーディネーターの配置による受講者の自然・体験型観光商品づくりや事業戦略策定のハンズオン支援

(2)広域観光組織の体制及び機能強化（再掲）

(3)地域観光事業者の４定条件の確保や事業継続をサポートする仕組みの構築（再掲）
・各広域観光組織に対する地域観光ｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰによるＯＪＴ支援（随時）
・観光組織の法人化、登録ＤＭＯ化に向けて協議を実施（随時）
・広域観光組織へのマーケティング及びマネジメント専任人材の配置
・土佐の観光創生塾における滞在型観光プラン整備計画作成を通じた、広域観光組織職員のマネジメント力等のスキルアップ支援
・広域観光協議会事務局長会議の開催による情報及び課題の共有

(4)国内外からの観光客におもてなしができる観光人材の育成及び観光ガイド団体の育成強化（再掲）

令和２年度の取り組み状況（D）

〈新型コロナウイルス感染症による業務への影響〉
・土佐の観光創生塾の受講方法を原則オンラインによる受講に変更

感染症拡大防止にも対応できる事業体の強化と人材育成

(1)体験観光事業者の新型コロナウイルス感染症対策の促進【コロナ対策】
・自然・体験型観光アドバイザーによる体験観光事業者や教育旅行受入団体向けの新型コロナウイルス感染症対策を含む受入研修の実施
（8/3 嶺北地域、8/4 高幡地域・幡多地域、8/5 安芸地域）
・安全管理マニュアル作成セミナーでの保健所等による新型コロナウイルス感染症対策の説明（7/15 東部、7/16 西部、7/17 中部）
＜安心安全な体験プログラム推進協力金の支給　**６月補正**　＞【再掲】
・7/10　事務局設置 → 7/17 要綱・要領を策定 → 順次、関係団体に制度の周知及び申請手続きへの誘導の協力依頼 → 7/22 受付開始 → 8/6 以降順次支給開始 → 受付期間延長（9/15→9/23）　→ 10/9 支給完了
【協力内容】感染防止対策及び観光客のおもてなしを前提に、高知県体験プログラム安全管理ガイドラインに沿った取り組みの実施
【対象事業者】想定対象事業者数 250 事業者（申請件数 134 件、支払件数 129 件）
【支給額】１事業者当たり 10 万円

＜旅館・旅行業等緊急支援事業費補助金による支援　**５月補正**　**６月補正**　＞【再掲】
【対象事業者】①旅行業者、②宿泊事業者、住宅宿泊事業者、③体験観光事業者
【補助率及び補助上限額】3/4（国 1/2、県 1/4）　１事業者当たり 50 万円以内
【補助対象事業】感染症防止対策、新商品開発・新サービス展開事業、ＰＲ事業
（申請件数 25 件、交付決定 20 件 11/30 現在（体験観光事業者））

(2)カヌーインストラクターの養成、安全管理のマニュアル作成、アドバイザー派遣によるサポート
・ガイド・インストラクターにおける安全管理マニュアル作成手引き策定委託業務契約（6/9）
・安全管理マニュアル作成セミナー…マニュアル作成に係る説明、新型コロナウイルス感染症対策、県の支援策等の説明
参加者数（7/15 東部 33 人、7/16 西部 27 人、7/17 中部 30 人＋zoom27 人）
・自然・体験型観光アドバイザーによる「教育旅行における体験プログラム実施にあたっての新型コロナウイルスの感染防止対策研修会」を実施
参加者数（10/19 東部 17 名、10/20 西部 14 名、10/21 中部 7 名）
・安全管理ガイドラインチェックリストに基づく現況把握のためのアンケート調査を実施（11 月～12 月）
・リバーカヌーガイド養成講座 in 四万十川（中級編）の開催（2/7～3/21 全 9 回（予定））

(3)土佐の観光創生塾（商品造成コース）の実施
・土佐の観光創生塾の参加者募集（5/22～6/12）
受講者公募（県 HP、市町村・観光協会・広域観光組織、TV･ﾗｼﾞｵ読み上げ（5/29～））
参加者数　【導入編】76 人、【実践編】59 人（55 事業者）、【パワーアップ編】6 人
・第 1･2 回【導入編】【実践編】合同開催（オンライン講座）
東部（6/29）、中部（6/23）、西部（6/22）
・第 3･4 回【導入編】【実践編】合同開催（オンライン講座）
東部（7/7）、中部（7/8）、西部（7/6）
・地域コーディネーターによる個別支援（随時）
・旅行会社等での販売数 71 件（12 月末現在）※R2 目標：50 件以上

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

感染症拡大防止にも対応できる事業体の強化と人材育成

(2)カヌーインストラクターの養成、安全管理のマニュアル作成、アドバイザー派遣によるサポート
・体験事業者の安全管理について、継続したサポートが必要

(3)土佐の観光創生塾の実施
・新型コロナウイルス感染症の状況と事業者の実情に留意しながら、対策をとったうえで実施する必要がある
・参加者の熟度にバラツキがあり、熟度に応じた支援が必要

令和３年度の取り組み（予定）

観光産業を支える事業体の強化と観光人材の育成・確保

(1)広域観光組織の体制及び機能強化（地域おこし協力隊制度を活用）【再掲】

(2)地域観光事業者の４定条件の確保や事業継続をサポートする仕組みの構築【再掲】
・観光地域づくり塾の拡充【再掲】
滞在型観光プランづくりを県全域に展開（土佐れいほく観光協議会、奥四万十観光協議会を対象に追加）
⇒６つの広域エリアで、滞在型観光プラン整備計画を各１つ策定予定
・地域おこし協力隊制度を活用した専任人材の配置強化（物部川 DMO 協議会を対象に追加）【再掲】
・体験観光事業者の安全管理をバックアップ（研修会の実施等）
・カヌーインストラクター等の養成、安全管理のマニュアル作成、アドバイザー派遣によるサポート

(3)土佐の観光創生塾の継続･拡充
・アクティビティや自然体験の磨き上げと、観光事業者の人材育成を行う講座をオンラインを活用して開催（導入編、実践編、パワーアップ編）
・地域コーディネーターの配置による受講者の商品づくりや事業戦略策定、事業者連携に向けたハンズオン支援

(4)国内外からの観光客におもてなしができる観光人材の育成及び観光ガイド団体の育成強化【再掲】
・外国人観光客受入及び観光案内所機能強化研修の開催【再掲】
・外国人観光客の受入や観光案内所の機能強化、観光ガイドに関する専門アドバイザーの派遣【再掲】

【令和２年度末の目標】

１　広域観光組織の体制強化数（観光庁登録DMO数）　＝　R2:4カ所

【直近の成果】

１　広域観光組織の体制強化数（観光庁登録DMO数）　＝　R2:3カ所

観光分野の施策の展開　～世界に通用する「本物と出会える高知観光」の実現～

分野を代表する目標

観光総消費額	出発点(H30)：1,104億円	⇒ 現状(Ｒ元)：1,096億円	⇒ 来年(R3)：1,096億円以上	⇒ 4年後(R5)：1,288億円以上	⇒ 10年後(R11)：1,410億円以上
県外観光客入込数	出発点(H30)：441万人	⇒ 現状(Ｒ元)：438万人	⇒ 来年(R3)：435万人以上	⇒ 4年後(R5)：460万人以上	⇒ 10年後(R11)：470万人以上

【観光商品をつくる】観光資源の発掘・磨き上げ

戦略の柱１　戦略的な観光地域づくり

（１）中山間地域を中心に、地域の強みを生かした「外貨を稼ぐ」観光地域づくりの一層の推進

拡 ・県全域で広域を単位とする幅と厚みのある「外貨を稼ぐ」滞在型の観光地域づくりを推進
・「自然」「歴史」「食」の観光基盤を生かした多様な周遊の仕組みづくり
・外貨を稼ぐための観光拠点整備と観光商品づくりの強化
・民間企業のノウハウを積極的に導入した観光地域づくり

（２）高知県観光コンベンション協会や広域観光組織の体制及び機能強化、並びに市町村・観光協会・地域DMOとの連携強化

・広域観光組織の体制及び機能強化（地域おこし協力隊制度を活用）
・地域観光事業者の４定条件の確保や事業継続をサポートする仕組みの構築
拡 ・法人化や観光庁登録DMO化への支援強化

（３）関西圏からの誘客を図る観光地の磨き上げと「外貨を稼ぐ」仕組みづくり

新 ・自然・体験型観光基盤を生かした４つのツーリズムの推進
（ワーケーション、Greenツーリズム、スポーツツーリズム、アドベンチャーツーリズムの推進）
・地域の強みを生かした「外貨を稼ぐ」観光地域づくりの一層の推進（再掲）
・関西と高知を結ぶ旅行商品の開発（再掲）

戦略の柱４　国際観光の推進

〈１〉海外セールス拠点等を活用した旅行商品の拡充

・外国人目線を生かした旅行商品の拡充
・外貨を稼ぐための観光拠点整備と観光商品づくりの強化（再掲）

〈２〉関西と高知を結ぶ新たな観光ルートの創出

・海外の旅行会社へのセールス強化
新 ・関西と高知を結ぶ旅行商品の開発

〈３〉関西圏や四国他県と連携した周遊商品づくりの推進

四国ＤＣの推進

磨き上げた観光資源・商品を国内外の市場へ

【売る】PR・プロモーション

戦略の柱２　効果的なセールス＆プロモーション

新 **（１）観光キャンペーン「リョーマの休日」の展開**
・新しい観光資源を生かしたプロモーションやセールス活動の展開
・全国的な話題化を創出するプロモーションの展開
・多様な滞在型観光プラン等の効果的な情報発信

（２）観光需要の回復を図る誘客施策の展開

拡 ・高知観光リカバリーキャンペーンの延長

（３）自然環境を生かしたスポーツツーリズムの推進

・自然環境を生かしたスポーツイベントの開催促進
・高知龍馬マラソンの開催

（４）関西圏からのより一層の誘客を目指した高知観光の訴求

拡 ・関西の拠点での観光情報の発信
・観光キャンペーン「リョーマの休日」の展開（再掲）
・個人事業者や企業を対象にしたワーケーションの誘致
・関西圏を中心としたプロ・アマスポーツ合宿・大会の誘致

「自然」「歴史」「食」観光基盤をフル活用した高知県観光キャンペーン「リョーマの休日」を展開し、観光誘客によって観光需要の回復を図る

"おもてなし"でリピーター化
観光客の声を商品づくりに反映

【もてなす】受け入れ・リピーターの獲得

戦略の柱３　おもてなしの推進

（１）バリアフリー観光の推進

・相談窓口の設置による相談対応とＰＲ、モニターツアーの実施による情報提供

（２）こうち旅広場・各観光案内所におけるコンシェルジュ機能の強化

・周遊・滞在を促すプッシュ型の観光情報の提供　・観光案内所間や事業者との連携強化　・着地型旅行商品のＰＲ

（３）観光客の満足度をさらに高める受入環境整備

新 ・観光関連施設の「Wi-Fi、トイレ、キャッシュレス、多言語対応」の受入環境整備を推進
・新しい旅のスタイルに対応する屋外観光施設や宿泊施設等の磨き上げ
・国内外からの観光客におもてなしができる観光人材の育成及び観光ガイド団体の育成強化

（４）周遊促進やリピーター化のさらなる推進

・着地型旅行商品のＰＲ（再掲）　・龍馬パスポートの実施
・周遊・滞在を促すプッシュ型の観光情報の提供（再掲）　・二次交通網の活用（新 高知プレミアム交通Pass）

戦略の柱４　国際観光の推進

〈４〉訪日旅行関心層に向けてのデジタルプロモーションの展開

・訪日旅行に関心のある方々に向けて、デジタル技術を活用した本県の魅力をダイレクトに伝えるプロモーションの推進
・重点市場での有力媒体（Ｗｅｂや雑誌等）によるプロモーションの実施

〈５〉「よさこい」を活用した海外プロモーションの展開

・東京オリ・パラを契機とした世界にひろがるよさこいを訴求するプレミアムよさこいｉｎ東京の開催
・発祥の地高知と観光地高知の認知度の飛躍的な向上
・海外ネットワークのさらなる拡大

〈６〉四国ツーリズム創造機構（広域連携ＤＭＯ）を中心に四国他県と連携したセールス＆プロモーションの展開

〈７〉大阪・関西万博を見据えた施策の展開

・訪日旅行関心層に向けてのデジタルプロモーションの展開（再掲）
拡 ・関西と高知を結ぶ旅行商品のＰＲ
新 ・大阪観光局と連携したＣｔｒｉｐ(中国最大のＯＴＡ)によるプロモーションの実施

効果的なセールス＆プロモーションで観光客が高知へ

全体を下支え

戦略の柱５　事業体の強化と観光人材の育成

（１）観光産業を支える事業体の強化と観光人材の育成・確保

・土佐の観光創生塾の継続・拡充
拡 ・広域観光組織の体制及び機能強化（地域おこし協力隊制度を活用）（再掲）
・地域観光事業者の４定条件の確保や事業継続をサポートする仕組みの構築（再掲）　・国内外からの観光客におもてなしができる観光人材の育成及び観光ガイド団体の育成強化（再掲）

観光分野の体系図

分野の目指す姿	世界に通用する「本物と出会える高知観光」の実現
分野を代表する目標	【観光総消費額】 出発点(H30)：1,104億円 ⇒ 現状(R元)：1,096億円 ⇒ 来年(R3)：1,096億円以上 ⇒ 4年後(R5)：1,288億円以上 ⇒ 10年後(R11)：1,410億円以上 【県外観光客入込数】 出発点(H30)：441万人 ⇒ 現状(R元)：438万人 ⇒ 来年(R3)： 435人以上 ⇒ 4年後(R5)： 460万人以上 ⇒ 10年後(R11)： 470万人以上

戦略の柱	1 戦略的な観光地域づくり	2 効果的なセールス＆プロモーション	3 おもてなしの推進	4 国際観光の推進	5 事業体の強化と観光人材の育成
戦略の方向性	歴史・食・自然を連動させた滞在型の観光地域づくりの推進	観光キャンペーンを通じたプロモーションとセールス活動の展開	国内外からの観光客に対応した受入環境の充実	訪日関心層に向けての誘客プロモーションの展開	観光産業を支える事業体の強化と観光人材の育成・確保
戦略目標	・全国から誘客できる観光拠点の整備数（累計） ㉚8→①12→⑤16→⑪20以上 ・広域観光組織の体制強化数（観光庁登録DMOへの登録数）（累計） ㉚1→①3→⑤4→⑪5 ・市町村をまたがる滞在型観光プラン数（累計） ㉚0→①0→⑤16	・県外観光客入込数（年間） ㉚441万人→①438万人→⑤460万人以上→⑪470万人の定常化（再掲） ・関西圏からの観光客入込数（年間） ①115万人→⑤121万人以上 ・スポーツツーリズムの強化（県外からのスポーツによる入込客数）（年間） ㉚9.0万人→①9.6万人→⑤14.5万人→⑪17.5 万人	・観光客満足度調査における「大変良い」、「良い」の回答の割合の増加（年間） 観光施設 ㉚79%→①83%→⑤84%→⑪86% 宿泊先 ㉚79%→①83%→⑤84%→⑪86%	・観光庁「宿泊旅行統計調査」外国人延べ宿泊者数（年間） ㉚7.9万人泊→①9.5万人泊→⑤10万人泊→⑪34.7万人泊 ・関西空港経由の外国人延べ宿泊者数（年間） ①3.2万人泊→⑤3.4万人泊	・広域観光組織の体制強化数（日本版DMO登録数）（累計） ㉚1→①3→⑤4→⑪5 （再掲）
取組方針・主な「◆具体的な取り組み」	（1）中山間地域を中心に、地域の強みを生かした「外貨を稼ぐ」観光地域づくりの一層の推進 ◆[拡充] 県全域で広域を単位とする幅と厚みのある「外貨を稼ぐ」滞在型の観光地域づくりを推進 ◆「自然」「歴史」「食」の観光基盤を生かした多様な周遊の仕組みづくり ◆外貨を稼ぐための観光拠点整備と観光商品づくりの強化 ◆民間企業のノウハウを積極的に導入した観光地域づくり （2）高知県観光コンベンション協会や広域観光組織の体制及び機能強化、並びに市町村・観光協会・地域DMOとの連携強化 ◆広域観光組織の体制及び機能強化（地域おこし協力隊制度を活用） ◆地域観光事業者の4定条件の確保や事業継続をサポートする仕組みの構築 ◆[拡充] 法人化や観光庁登録DMO化への支援強化 （3）関西圏からの誘客を図る観光地の磨き上げと「外貨を稼ぐ」仕組みづくり ◆[新規]自然・体験型観光基盤を生かした4つのツーリズムの推進（ワーケーション、Greenツーリズム、スポーツツーリズム、アドベンチャーツーリズムの推進） ◆地域の強みを生かした「外貨を稼ぐ」観光地域づくりの一層の推進（再掲） ◆関西と高知を結ぶ旅行商品の開発（再掲）	（1）[新規]観光キャンペーン「リョーマの休日」の展開 ◆新しい観光資源を生かしたプロモーションやセールス活動の展開 ◆全国的な話題化を創出するプロモーションの展開 ◆多様な滞在型観光プラン等の効果的な情報発信 （2）観光需要の回復を図る誘客施策の展開 ◆[拡充]高知観光リカバリーキャンペーンの延長 （3）自然環境を生かしたスポーツツーリズムの推進 ◆自然環境を生かしたスポーツイベントの開催促進 ◆高知龍馬マラソンの開催 （4）関西圏からのより一層の誘客を目指した高知観光の訴求 ◆[拡充] 関西の拠点での観光情報の発信 ◆観光キャンペーン「リョーマの休日」の展開（再掲） ◆個人事業者や企業を対象にしたワーケーションの誘致 ◆関西圏を中心としたプロ・アマスポーツ合宿・大会の誘致	（1）バリアフリー観光の推進 ◆相談窓口の設置による相談対応とPR、モニターツアーの実施による情報提供 （2）こうち旅広場・各観光案内所におけるコンシェルジュ機能の強化 ◆周遊・滞在を促すプッシュ型の観光情報の提供 ◆観光案内所間や事業者との連携強化 ◆着地型旅行商品のPR （3）観光客の満足度をさらに高める受入環境整備 ◆[新規]観光関連施設の「Wi-Fi、トイレ、キャッシュレス、多言語対応」の受入環境整備を推進 ◆新しい旅のスタイルに対応する屋外観光施設や宿泊施設等の磨き上げ ◆国内外からの観光客におもてなしができる観光人材の育成及び観光ガイド団体の育成強化 （4）周遊促進やリピーター化のさらなる推進 ◆着地型旅行商品のPR（再掲） ◆龍馬パスポートの実施 ◆周遊・滞在を促すプッシュ型の観光情報の提供（再掲） ◆二次交通網の活用（[新規]高知プレミアム交通Pass）	（1）海外セールス拠点等を活用した旅行商品の拡充 ◆外国人目線を生かした旅行商品の拡充 ◆外貨を稼ぐための観光拠点整備と観光商品づくりの強化（再掲） （2）関西と高知を結ぶ新たな観光ルートの創出 ◆海外の旅行会社へのセールスの強化 ◆[新規] 関西と高知を結ぶ旅行商品の開発 （3）関西圏や四国他県と連携した周遊商品づくりの推進 （4）訪日旅行関心層に向けてのデジタルプロモーションの展開 ◆訪日旅行に関心のある方々に向けて、デジタル技術を活用した本県の魅力をダイレクトに伝えるプロモーションの推進 ◆重点市場での有力媒体（Webや雑誌等）によるプロモーションの実施 （5）「よさこい」を活用した海外プロモーションの展開 ◆東京オリ・パラを契機とした世界にひろがるよさこいを訴求するプレミアムよさこいin東京の開催 ◆発祥の地高知と観光地高知の認知度の飛躍的な向上 ◆海外ネットワークのさらなる拡大 （6）四国ツーリズム創造機構（広域連携DMO）を中心に四国他県と連携したセールス＆プロモーションの展開 （7）大阪・関西万博を見据えた施策の展開 ◆訪日旅行関心層に向けてのデジタルプロモーションの展開（再掲） ◆[拡充]関西と高知を結ぶ旅行商品のPR ◆[新規]大阪観光局と連携したCtrip(中国最大のOTA)によるプロモーションの実施	（1）観光産業を支える事業体の強化と観光人材の育成・確保 ◆土佐の観光創生塾の継続・拡充 ◆[拡充] 広域観光組織の体制及び機能強化（地域おこし協力隊制度を活用）（再掲） ◆ 地域観光事業者の4定条件の確保や事業継続をサポートする仕組みの構築（再掲） ◆国内外からの観光客におもてなしができる観光人材の育成及び観光ガイド団体の育成強化（再掲）

地域の強みを生かした滞在型観光地域づくり　～より大きな面で受ける観光の実現～

県全域で広域を単位とする幅と厚みのある「外貨を稼ぐ」滞在型の観光地域づくりを推進

【目的】

県全域で広域を単位とする幅と厚みのある「外貨を稼ぐ」滞在型の観光地域づくりを推進することで、「より大きな面で受ける観光」を実現し、県全域で滞在日数の増加を図る。

【取組内容】

＜機能の強化＞

・土佐の観光創生塾の特設コースで、「市町村をまたがる滞在型観光プランづくり」を通じて、広域を単位とする幅と厚みのある「外貨を稼ぐ」滞在型の観光地域づくりを進める。

Ｒ２年度　高知県東部観光協議会
仁淀ブルー観光協議会
幡多広域観光協議会
物部川ＤＭＯ協議会
＋Ｒ３年度　土佐れいほく観光協議会 new
奥四万十観光協議会 new

＜体制の強化＞

・広域での観光地域づくりの舵取り役となる広域観光組織に人材を配置(地域おこし協力隊制度を活用)

・配置先：「日本版DMO」又は「日本版DMO候補法人」に登録されている広域観光組織

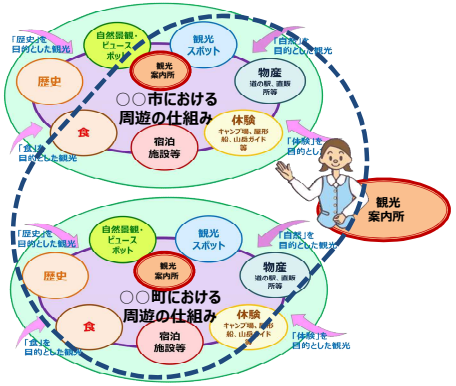
Ｒ２年度　高知県東部観光協議会
仁淀ブルー観光協議会
幡多広域観光協議会
＋Ｒ３年度　物部川ＤＭＯ協議会 new

土佐の観光創生塾の特設コース
「観光地域づくり塾」

第1段階

市町村をまたがる滞在型観光プランづくり

R2: ４件(整備計画策定)
⇒R3:4⇒R4:10件⇒R5:16件



＜R2に策定中のプランのテーマ等＞

・東部観光協議会
⇒宿泊施設を拠点に「レンタカー×鉄道×レンタサイクル」を組み合わせた周遊・滞在型観光

・物部川DMO協議会
⇒ファミリー層をターゲットにした、地元の農業体験や生活文化体験を生かした滞在型観光

・仁淀ブルー観光協議会
⇒仁淀川流域に広がる食と体験を生かした滞在型観光

・幡多広域観光協議会
⇒SDGsをテーマとした「教育旅行」「滞在型観光」

市町村をまたがる滞在型観光プランづくり
土佐の観光創生塾の特設コース「観光地域づくり塾」

専門家派遣等による知識や手法の習得

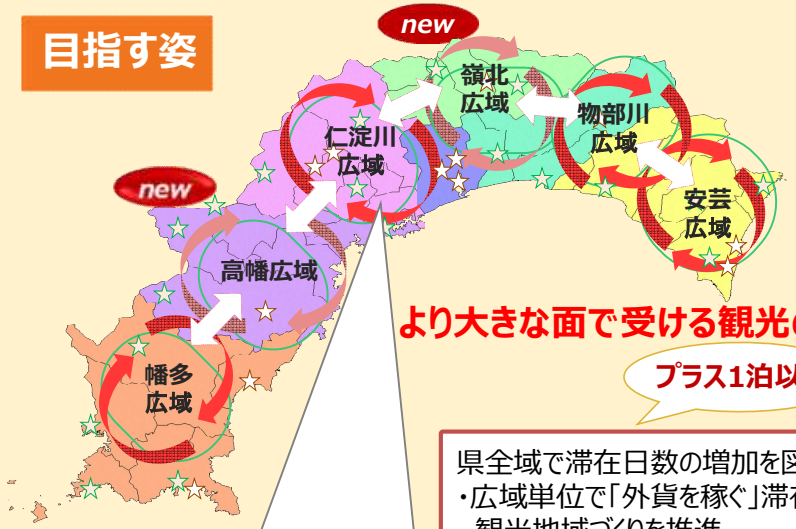
DMO先進事例 | マネジメントのノウハウの習得 | マーケティングのノウハウの習得 | ブランディングのノウハウの習得

地域コーディネーターによる支援

旅行ニーズの検証等を通じて広域エリアを単位とした滞在型観光プランの整備計画を策定し、計画に基づく商品開発や受入環境整備等を行う

市町村をまたがる滞在型観光プランを広域エリアに拡充

目指す姿



より大きな面で受ける観光の実現

プラス1泊以上

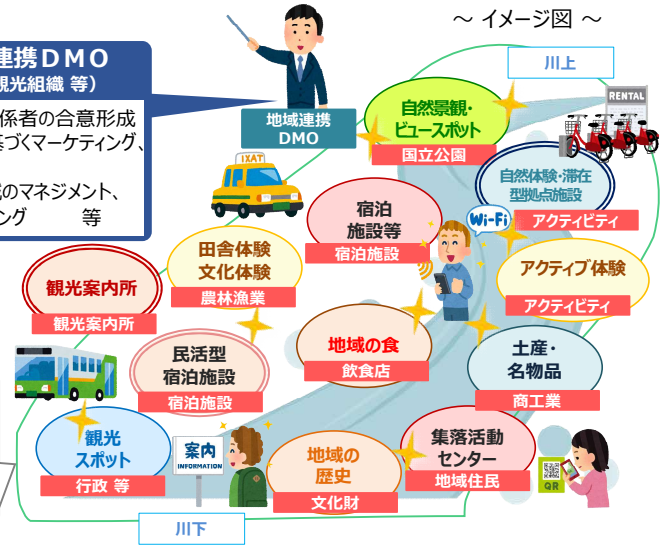
県全域で滞在日数の増加を図るため、
・広域単位で「外貨を稼ぐ」滞在型の観光地域づくりを推進
・広域エリアをつなぐ大きな面単位の滞在型観光にもつなげる

第2段階

流域全体の滞在型の観光地域づくりを推進

～ イメージ図 ～

地域連携ＤＭＯ
(広域観光組織 等)
・多様な関係者の合意形成
・データに基づくマーケティング、戦略作成
・観光地域のマネジメント、ブランディング　等



一次・二次・三次産業が連携して観光客を呼び込むPRやおもてなしの推進

＜例＞全国区の清流と、流域の自然や暮らし、産業など身近な資源を生かした体験・滞在メニューを組み合わせた滞在型観光の推進

関西・高知経済連携強化戦略（観光推進プロジェクト）

戦略の方向性

将来の目指す姿**「世界に通用する『本物と出会える高知観光』の実現」**に向けて、これまで磨き上げてきた、本県の「自然」「歴史」「食」の観光資源をフルに活用して、関西圏と連携した取り組みを進める。

数値目標

関西圏からの観光客入込数　直近値(R元)115万人⇒目標値(R5) 121万人以上※県推計値
関西空港経由の外国人延べ宿泊者数　直近値(R元)3.2万人泊⇒目標値(R5)3.4万人

■『本物の高知』を訴求

本県の強みである「自然」「歴史」「食」の観光基盤をフルに活用
－リョーマの休日－

多様なRYOMAの観光資源をお客様がそれぞれ組合せて体験・滞在型観光を満喫

	Roman	Yasuragi	Oishii	Manabi	Active
テーマ	歴史・自然から土佐のﾊﾟﾜｰを感じる	自然の優しさが癒しの時間をくれる	絶対の自信！土佐の幸を食べつくす	世界が認めた自然遺産・文化に学ぶ	土佐の自然と全身でたわむれる
ｺﾝﾃﾝﾂ例	○歴史文化施設の企画展（歴史民俗資料館や坂本龍馬記念館30周年特別企画） ○ジオパークをめぐるガイドツアー（室戸ジオ、土佐清水ジオ）	○清流での渓谷ｶﾞｲﾄﾞﾂｱｰやﾗﾌﾃｨﾝｸﾞ（中津渓谷、安居渓谷等） ○大自然のもとでのワーケーション（室戸市、土佐清水市） ○穏やかな海辺でのキャンプ	○「地元ならではのおいしい食べ物が多かった」ランキング11年間で６度の日本一に輝いた自慢の食文化（カツオのたたき、生産量日本一のゆずやしょうが）	○海と自然のアドベンチャーミュージアム足摺海洋館「SATOUMI」 ○日本遺産認定の中芸森林鉄道 ○世界にも通用する四国遍路 ○高知ならではの伝統文化体験	○高知の自然とたわむれるｱｸﾃｨﾋﾞﾃｨ（カヌー、ﾀﾞｲﾋﾞﾝｸﾞ、ｼﾞｯﾌﾟﾗｲﾝ等） ○清流での渓谷ｶﾞｲﾄﾞﾂｱｰやﾗﾌﾃｨﾝｸﾞ（中津渓谷、安居渓谷等）

戦略1　with、afterコロナを見据えた観光地の磨き上げと外貨を「稼ぐ」仕組みづくり

1　自然・体験型観光基盤を生かした４つのツーリズムの推進

(1) ”仕事”と休暇”を両立する**ワーケーション**
：宿泊施設や観光関連施設のワークスペース、wi-fi等の受入環境整備
：ﾀｰｹﾞｯﾄ（企業、個人事業者）別のワーケーションプランを企画

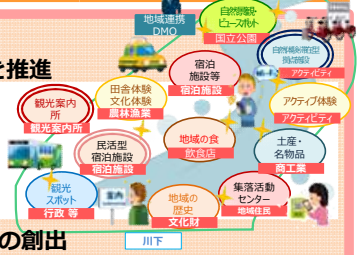
(2) **「日本みどりのプロジェクト」**と連携した**Greenツーリズム**
：①大阪・関西万博「日本の自然のショーケース」実現
②GreenRecovery　③GoGreen　④OneGreen
⑤National Parkﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄを企画
：地域ｱｸｼｮﾝﾌﾟﾗﾝとの連携と県内市町村への参画呼び掛け

(3) 自然環境を生かした**スポーツツーリズム**
：プロ・アマスポーツ合宿の誘致強化
：サイクリング、サーフィン等スポーツアクティビティの振興

(4) ”自然”異文化”ｱｸﾃｨﾋﾞﾃｨ”を組み合わせた**アドベンチャーツーリズム**
：地域固有のﾃｰﾏのもと、そこでしか体験できないﾌﾟﾗﾝを企画
：北海道での世界的な商談会及び体験ツアーに参加し、プランをＰＲ

2 地域ならではの強みを生かした「外貨を稼ぐ」観光地域づくりを推進

○ 市町村をまたがる滞在型観光プランづくり
<例> 全国区の清流と、流域の自然や暮らし産業など身近な資源を生かした体験・滞在メニューを組み合わせた滞在型観光の推進



3 関西と高知を結ぶ新たな観光ルートの創出

○ 大阪の都市型観光と高知の山・川・海の自然・体験型観光のコラボ
○ 関西圏の港（大阪港等）と連携したクルーズ船航路誘致
○ 観光ルートの創出などを通じた観光人材の交流

関西圏からの入込全体の第2位(25%)　関西空港in・outの訪問客が多い

民間活力の活用

戦略2　より一層の誘客を目指した国内旅行者に対する高知観光の訴求

関西在住者の誘客

1　関西の拠点での観光情報発信

(1) 関西、伊丹、神戸の３空港を活用した誘客戦略を検討・実施（関西エアポートのネットワークを活用した情報発信）
(2) JR新大阪駅、大阪駅、難波の大阪観光局トラベルセンターで情報発信（高知県観光ＰＲパンフ（多言語パンフ含む）の設置）
(3) 大阪観光局と連携したマスコミへの情報提供や、高知県ゆかりの飲食店での情報発信（ゆる県民）
(4) 交通広告や大阪中心部の大型ビジョンでの情報発信

2「リョーマの休日キャンペーン」の展開によるセールス＆プロモーション

プロモーション
(1) 話題化を創出するプロモーション
：大阪中心部で集客、誘客イベントの開催
：大阪観光局等と連携した各種イベントへの出展
(2) デジタル技術を活用したプロモーションの推進（動画の配信、バーチャルツーリズムなど）
(3) 産学官民連携プラットフォーム「日本みどりのプロジェクト」と連携したワーケーション等のセールス＆プロモーション

セールス
(4) 「リョーマの休日キャンペーン」によるセールス活動の実施
：大阪観光局と連携した合同商談会の開催、ＭＩＣＥ・教育旅行説明会の開催、在阪の旅行エージェントへの個別訪問
(5) ワーケーションのセールス活動の実施
：関西経済連携アドバイザーの協力のもと、関西経済同友会、近鉄GHＤ、包括連携企業などの在阪企業、大学への個別訪問、ﾓﾆﾀｰﾂｱｰの実施

3　スポーツを通じた交流人口の拡大

○ 戦略的なアマチュアスポーツ合宿等の誘致強化

全国からの誘客

大阪観光局との連携協定

(6) ワーケーションに関する情報発信
：特設ｻｲﾄ、SNSでの情報発信
：関西経済連携ｱﾄﾞﾊﾞｲｻﾞｰの協力のもと、関西圏で開催される各種会議・学会でのPR

戦略3　大阪・関西万博を見据えたｲﾝﾊﾞｳﾝﾄﾞ施策の展開

1　関西の拠点での観光情報の発信（関西圏の訪日客向け）

2　国外に向けたセールス＆プロモーション

プロモーション
(1) 大阪・関西万博や大阪IR等を見据えた大阪観光局等と連携した誘致プロモーションの実施
(2) 重点市場の訪日旅行に関心のある方々に向けた本県観光の魅力をダイレクトに伝えるプロモーションの推進（本県独自で実施）

セールス
(3) 四国ﾂｰﾘｽﾞﾑ創造機構（広域連携ＤＭＯ）を中心に四国他県と連携したセールス＆プロモーションの展開
(4) 大阪観光局等と連携した旅行会社へのセールス及び新規市場の開拓　（ポスト東アジア市場）

(5) 食品等外商拡大ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄと連動したインバウンドの推進

2025　大阪・関西万博、2020以降　大阪ＩＲを見据えて実行

外国人観光客の受入環境整備への支援

背景・現状

自然&体験観光キャンペーンの展開

インバウンドプロモーションの強化

コロナ禍における社会構造の変化

訪日外国人旅行者の受入環境整備に関するアンケート(観光庁)

～訪日旅行中に困ったこと～

(H29年度→R元年度)

1位 困ったことはなかった	(34.8%→38.6%)
2位 ゴミ箱の少なさ	(未調査→23.4%)
3位 施設等のスタッフとの会話	(26.1%→17.0%)
4位 公共交通の利用	(18.9%→12.2%)
5位 多言語表示の少なさ・わかりにくさ	(21.8%→11.1%)
6位 無料公衆無線LAN環境	(21.2%→11.0%)
7位 クレジット／デビットカードの利用	(14.2%→7.0%)
8位 鉄道の割引きっぷ	(12.1%→5.6%)
9位 SIMカードの購入	(7.0%→3.1%)
9位 ATMの利用	(5.2%→3.1%)
17位 トイレの利用・場所・設備	(5.8%→1.6%)

高知県「i」案内所　観光アンケート調査結果(高知県観光コンベンション協会)

～高知県の観光で悪かった点～

(H29年→R元年)

1位 外国語でのコミュニケーション	(36.5%→35.9%)
2位 外国語案内	(21.9%→28.2%)
3位 通信環境	(22.9%→14.6%)
4位 決済環境	(11.5%→12.6%)
5位 外国語表記	(34.4%→11.7%)
6位 外国人観光案内所が少ない	(4.2%→8.7%)

満足度調査「お客様の声アンケート」調査結果(高知県)

～おもてなしに関するご意見（抜粋）～

・首都圏、関西圏に比べると公共トイレの和式の多さに驚いた。欧米の観光客は不便を感じる。
・和式トイレだけのところはなくしてほしい。
・シャワートイレにしてほしい。

課　題

全国的に受入環境整備は一定進んでいるが、本県では、

▶利便性・満足度の向上
外国人観光客が、ストレスなく県内観光を楽しめる受入環境がまだ不十分

▶中山間地域の振興
特に、自然・体験型の観光資源が豊富に存在する中山間地域への外国人観光客の増加に対応するための受入環境整備の不足

▶コロナ禍における新しい生活様式、旅行スタイルへの速やかな対応

※上記いずれの項目においても市町村や事業者の理解を得ることが必要不可欠

●観光関連施設の調査結果

ジャンル	調査対象数	トイレ		Wi-fi整備率	多言語対応
		洋式率	うち洋式率60%未満		
①観光地・観光施設	68	63%	34%	72%	51%
②アクティビティ	18	68%	38%	33%	39%
③景観・ビュースポット	5	47%	75%	40%	0%
④観光案内所	26	65%	19%	69%	42%
⑤道の駅等	27	64%	46%	74%	48%
⑥交通	11	73%	60%	82%	64%
⑦MICE/コンベンション	16	62%	63%	63%	50%
⑧スポーツ	20	52%	100%	5%	15%
⑨集落活動センター	58	72%	22%	45%	17%
合計	249	61%	39%	57%	38%

取組の方向性

インバウンド観光に対応できるよう、県が前面に立って、受入環境の磨き上げを３カ年で集中的に実施

●通信環境の整備
テレワークやワーケーション等に対応できる無線LAN環境の整備

●多言語対応の促進
多言語コミュニケーション力の向上や多言語案内等の整備

●トイレの整備
洋式化や非接触化などの衛生環境の改善

●キャッシュレス決済の推進
非接触や非対面環境の整備

観光客受入コーディネーターの配置
観光関連施設への受入環境整備のサポート

施設設置者の理解の推進と整備の働きかけ

●県による受入環境整備の働きかけ
・相談・推進体制の構築
・現地ヒアリング
・施設への受入環境の啓発・調整・研修会の実施
・広域観光組織を通じた支援
など

●観光客受入コーディネーターによるサポート
・現地ヒアリング
・県及び観光庁の補助事業の活用
・個別アドバイザーの派遣
など

R3年度の取組

観光振興推進総合支援事業費補助金（外国人観光客等受入環境整備事業） 新

【目的】
コロナ禍のインバウンド需要の回復に備え、外国人観光客にストレスフリーな観光を提供するための受入環境整備を進める。

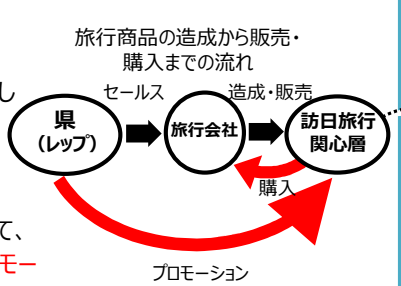
1. 手法	**観光関連施設の「Wi-Fi、トイレ、キャッシュレス、多言語対応」等の受入環境整備を補助メニュー化**
2. 補助先	市町村（一部事務組合、広域連合を含む） ※市町村への直接補助又は間接補助とする
3. 補助対象施設	観光案内所、観光地、観光関連施設、コンベンション施設、集活センター　等
4. 補助対象事業	（1）無料公衆無線LAN環境の整備 （2）多言語対応 ・外国人観光客受入のためのツールの整備 多言語翻訳機器の導入、ホームページ・パンフレットの多言語化　等 ・案内表示・展示解説等の多言語化　等 （3）トイレの整備・改修 ・和式トイレの洋式化 ・多言語案内板やピクトサインの設置 ・洋式便器の新設、増設 ・スペースの拡張、多目的化　等 （4）キャッシュレス決済環境の整備 （5）その他の環境整備 ・デジタル環境の整備 ・バリアフリー環境の整備 ※原則、3カ年で（1）～（4）全ての整備が完備されることを要件とする。
5. 事業実施主体	○市町村（一部事務組合、広域連合を含む） ○市町村が補助する団体（民間事業者を含む）
6. 補助率	1／2以内
7. 補助限度額	1補助事業あたり20万円以上200万円以下

インバウンド施策の強化ポイント

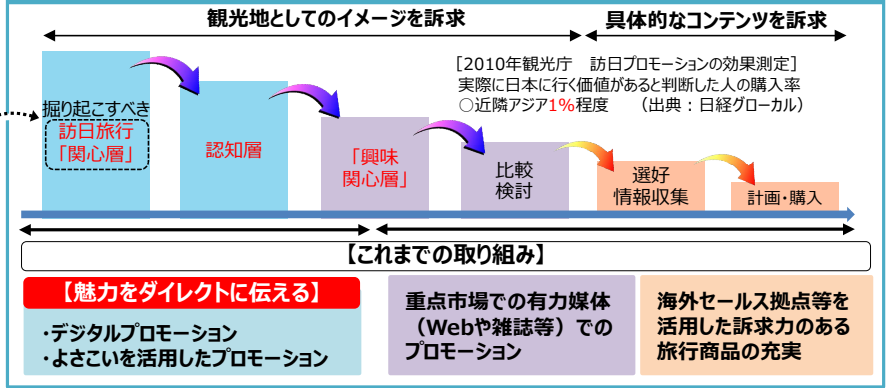
第３期の課題及び第４期の方向性

【課題】
・観光地としての認知度が低い
・本県の魅力が訪日関心層に訴求しきれていない

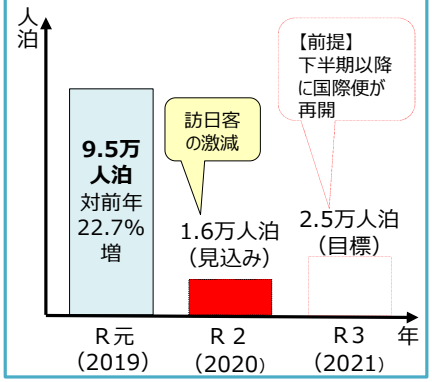
【第４期の方向性】
訪日旅行に関心のある方々に向けて、本県の魅力をダイレクトに伝えるプロモーションを推進し、観光地高知の認知度を上げ、商品購入を促進する（右図の ➡ ）



旅行商品購入までの意識の移り変わり



直近の外国人延べ宿泊者数



【第４期産業振興計画目標（外国人延べ宿泊者数】

	R2（2020）年	R3（2021）年	R4（2022）年	R5（2023）年	R6（2024）年～R8（2026）年	R9（2027）年
国際イベント開催等の時流 国際航空需要の回復　など	関西戦略策定	東京オリ・パラ開催 下半期から国際航空需要が段階的に回復	関西ワールドマスターズ	国際航空需要の回復にあわせた誘客	R6（2024年）コロナ前の需要回復（IATA予測） R7(2025年) 大阪・関西万博開催 R8(2026年) 以降 大阪IR開業	
目標人泊数	1.6万人泊			10万人泊		30万人泊

インバウンド観光の再開に向けた準備

【継続実施】

■海外セールス拠点等を活用した旅行商品の充実
・重点市場で外国人目線を生かした訴求力のある旅行商品づくり

■訪日旅行関心層に向けてのデジタルプロモーションの展開
・デジタル技術を活用した本県の魅力をダイレクトに伝えるプロモーションの推進
・重点市場での有力媒体（Webや雑誌等）によるプロモーションの実施

■「よさこい」を活用した海外プロモーションの展開
・東京オリ・パラを契機とした世界に拡がるよさこい訴求イベントの開催
・第68回よさこい祭りにおける「インターナショナルよさこい」の取り組み

■四国ツーリズム創造機構（広域連携DMO）を中心に四国他県と連携したセールス＆プロモーションの展開

新 新しい旅のスタイルに対応する屋外観光施設や宿泊施設等の磨き上げ
・観光関連施設の「Wi-Fi、トイレ、キャッシュレス、多言語対応」の受入環境整備

■「自然」×「文化」×「アクティビティ」を組み合わせたアドベンチャーツーリズムの推進
・地域固有のテーマのもと、そこでしか体験できない旅行商品を企画
・北海道での世界的な商談会及び体験ツアーで売り込み

大阪・関西万博も見据えたインバウンド施策の展開

関西連携 関西と高知を結ぶ新たな観光ルートの創出

■関西の拠点での観光情報の発信（関西圏の訪日客向け）
・関西と高知を結ぶモデルコースを設定し、外国人向け観光情報サイトや、関西圏の空港、駅、観光案内所を活用して、関西からの誘客情報を発信

■国外に向けたセールス＆プロモーション
・重点市場の訪日旅行に関心のある方々に向けた本県観光の魅力をダイレクトに伝えるプロモーションの推進
・大阪観光局等と連携した海外市場におけるOTAを含む旅行会社へのセールスや、メディア等を活用した誘致プロモーションの実施
・大阪観光局等と連携した新規市場（ポスト東アジア市場など）の開拓
・四国ツーリズム創造機構（広域連携DMO）を中心に四国他県と連携したセールス＆プロモーションの展開

大阪観光局との連携協定

産業成長戦略　連携テーマ

・地産地消・地産外商戦略の展開（食品分野）
・移住促進による地域と経済の活性化
・起業や新事業展開の促進
・担い手の育成・確保

	《外商》	《移住》	《起業、担い手》
【資料４】産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等・・・・	1	12	19
【資料５】産業成長戦略の令和３年度の強化のポイント・・	7	16	22

各産業分野で掲げた目標の達成に向けた確認資料（食品分野）

◆分野全体の目標

食料品製造業出荷額等
目標設定時(H30)1,187億円 ⇒ R2到達目標：1,232億円 ⇒ R3到達目標：1,255億円 ⇒ 4年後(R5)の目標1,300億円
※上記目標は「食料品製造業」と「飲料・たばこ・飼料製造業」の出荷額等の合算

戦略目標等	第4期計画スタート時点の直近値	R2年度の到達目標	到達目標のモニタリング方法	4月～12月の進捗状況		R3到達目標（4年後（R5年度）の目標値）	現状分析を踏まえた次年度の強化の方向性
				R2年度到達目標に対する現状	現状分析		
県版HACCP（第3ステージ）認証取得事業者（累計）	58社	90社	・毎月、県内事業者の研修への参加、アドバイザー派遣の活用の状況を整理し、認証取得事業者を把握することで、状況を確認。	73社（申請中も含む）	・新型コロナウイルスの影響により、各事業者のHACCPに対する優先順位が相対的に低下したことから、R2年度の目標達成が困難な状況であり、取得の加速化につながる取り組みが必要。	125社 （200社）	・新しい生活様式に対応した衛生管理のさらなる高度化のための設備の導入や改修を支援する補助金を9月補正で創設し、来年度中にHACCP第3ステージの取得を要件化。その結果、23社が取得する必要あり。 ・第3ステージの取得に必要となる書類を作成する時間を事業者が確保することが困難であるため、各福祉保健所の協力により、四半期毎の書類作成講習会を開催。
地産外商公社の活動による成約金額（年間）	42億円	50億円	・上半期終了後に、R元年度成約金額が上位の10～20社にヒアリングを行うことで、状況を確認。	8月に、外商に積極的に取り組む県内食品関連事業者に聞き取り（23社回答）。 売上増：3社　減：18社　昨年並み：2社 ・飲食店向けの業務用食材や土佐酒、土産物等の売上が減少 ・量販店、通販は好調 11月上旬に、県内食品関連事業者に聞き取り：影響あり32社(46社回答) ・量販店や通信販売での小売商品の売上げ順調 ・土産物店への売上が回復傾向 ・飲食店等、外食向けも持ち直し傾向 12月中旬に、第3波を受けた業務筋での影響を中心に一部食品関連事業者に聞き取り（4社回答） ・土産物店からの受注は回復傾向にあったが、落ち込み傾向 ・忘年会自粛の影響により飲食店等、外食向けも落ち込み傾向	・全体的に回復傾向にあるが、上半期の売上げの減少分に加え、第3波による影響及び今後の感染拡大も懸念されるため、R2年度の目標達成に向けては厳しい状況である。しかしながら、公社のネットワークを活用した新たな販路の開拓やオンラインによる商談機会の確保などに積極的に取り組み、成約につなげていく。	53億円 （60億円）	【オンラインを併用した外商展開】 ・外商活動のオンライン化への対応により商談機会を創出 ・対面での商談等のニーズも高いため、感染対策を徹底し対応 【営業（商談）ツールのデジタル化】 ・デジタル技術による効果的な営業ツールの活用を促進 ・消費行動の変化に対応した新たな外商先の開拓 ・地元消費増により好調な「地域密着型店舗」等への外商強化 【非対面・非接触に対応した販売拡大】 ・利用が急激に伸びているネット通販業界等への対応
食料品の輸出額（年間）	14億5000万円 （H30）	21億円	・貿易実態調査により9月に前年の輸出額（暦年）が確定。	8月に、輸出額上位20社（輸出額の約9割）を対象に、R2.1～6月の輸出状況についてアンケート調査を実施。 コロナの影響を受け、回答20社のうち15社は対前年比で減少となったが、残る5社が輸出額を伸ばしており、20社全体では前年とほぼ同水準の輸出額となっている。 R元年の輸出額実績：14.6億円（対前年比0.4%増）	・コロナ禍による航空貨物便の減便や現地での外出規制、飲食店の休業等により業務用食材・土佐酒の輸出額が減少するとともに、渡航制限、海外展示商談会の中止等による商談機会が喪失するなど厳しい状況である。しかしながら、巣ごもり消費の拡大に伴い、「小売」「デリバリー」等の市場は伸長していることから、オンライン商談や食材紹介多言語ウェブサイト、レシピ動画によるEC販売の拡大などデジタル技術の活用や、食品海外ビジネスサポーターによる現地営業活動の強化に取り組むことで、輸出拡大につなげていく。	29億円 （35億円）	【海外支援拠点のさらなる体制強化】 ・渡航が困難な中でも、現地で継続した営業活動が可能な海外支援拠点の体制を強化し、有望市場（特に欧州・米国・中国）で重点的にプロモーションを実施 【デジタル技術を活用した販促強化】 ・「高知県食材紹介多言語ウェブサイト」の活用により、海外支援拠点やパートナー商社が行う海外プロモーションを後押し ・巣ごもり消費の拡大に伴い伸長しているEC市場での動画によるプロモーションを実施 【県内事業者の輸出対応力の強化】 ・テイクアウトやデリバリー、ECなど拡大している市場に対応した商品づくりの強化

分野：地産地消・地産外商戦略の展開（食品分野）	戦略の柱：外商の拡大につなげる商品づくりの推進	取組方針：市場ニーズに対応した商品づくりの推進、食品加工の生産管理の高度化への支援

【概要・目的】

・市場関係者のアドバイスを踏まえた商品づくりや、大手小売・卸業者が求める生産管理の高度化の取り組みなど、事業者の課題に応じて個別に支援する

令和２年度当初計画（P）

１．市場ニーズに対応した商品づくりの推進

・商品づくりワーキングの実施
・「食のプラットホーム」のセミナー&交流会、勉強会、相談会の開催
・工業技術センターの支援機能（分科会、技術支援）への誘導
・食品産業総合支援事業費補助金への誘導

２．食品加工の生産管理の高度化への支援

（１）県版 HACCP 認証制度及び支援策の周知
・各種広報媒体活用による認証制度及び支援策の周知（通年）
・［新規］県版 HACCP 認証制度のバージョンアップ

（２）県版 HACCP 認証取得に向けた支援
・ワンストップ相談窓口の設置（通年）
・HACCP 研修２回、HACCP 研修補講１回
・一般衛生管理（PRP）研修４回
・［新規］食品安全マネジメントシステム研修１回
・HACCP アドバイザー派遣（通年）

（３）HACCP 手法の定着とステージアップに向けた支援
・生産管理コーディネーター派遣（通年）
・保健所資料作成講習会の開催（保健所ごとに年４回）

３．食品産業総合支援拠点の整備検討

・基本構想のとりまとめ

計画を進めるに当たってのポイント

・出口を意識した商品づくりの推進
・県版 HACCP 認証企業の HACCP システムの定着

令和２年度の取り組み状況（D）

１．市場ニーズに対応した商品づくりの推進

（１）地産外商公社による商品づくりワーキング
・５社の伴走支援を開始(9/3～)
（２）ジェトロと連携した輸出対応型商品づくりワーキング
・ジェトロ専門家による海外ニーズを踏まえた商品（事業者）選定を行い、セミナー、個別相談を実施（9/30,10,1,11/8～11）
（３）新しい生活様式に対応した商品づくりや衛生管理の高度化のための設備の導入や改修への支援策の強化（９月補正対応）
・36 社の取り組みを支援

２．食品加工の生産管理の高度化への支援

（１）県版 HACCP 認証制度及び支援策の周知
・各福祉保健所や地域本部と本年度の進め方について共有（4/9～6/10）
（２）生産管理高度化情報共有会議の開催
・関係機関（地産地消・外商課、食品・衛生課、水産流通課、各保健所、地域本部、食品衛生協会、専門家）を招集し、本年度の進め方について共有（7/30、11/5）
（３）県版 HACCP 認証取得に向けた支援
・ワンストップ相談を行うアシスタントが個別に事業者を支援
・HACCP 研修（２回、64 事業者・120 名）、PRP 研修（２回、60 事業者・93 名）実施、HACCP アドバイザー派遣（6/23～）
（４）HACCP 手法の定着とステージアップに向けた支援
・テイクアウト・デリバリー料理の衛生管理研修（３回、44 事業者・64 名）
・生産管理コーディネーター派遣（6/25～）
・書類作成講習会（保健所単位）の開催
（安芸 10/2・11/17/・2/8、物部川・嶺北 9/8・12/4・2/10、高知市 9/16・11/20・2/2、仁淀川 9/18・11/13・2/4、高幡 9/11・11/16・2/3、幡多 9/14・11/27・2/9）

３．食品産業総合支援拠点の整備検討

・食品加工高度化情報共有会議の開催　第1回(4/9)、第2回(7/8)

４．地産地消の推進（食べて！遊んで！高知家応援プロジェクト）※12 月末現在

・高知家の魚応援ｷｬﾝﾍﾟｰﾝ
①「＃今日はさかなにしよう」ｷｬﾝﾍﾟｰﾝ（6/15～8/31）　応募実績：1,325
②「今日はさかなにしよう」買って応援ｷｬﾝﾍﾟｰﾝ（７/1～8/31）　応募実績：1,612
・「まるごと高知」10 周年県民感謝ｷｬﾝﾍﾟｰﾝ（6/15～7/31）応募実績：1,018
・がんばろう！高知の農業応援ｷｬﾝﾍﾟｰﾝ（6/15～6/30）　応募実績：35,084
・「＃高知が好きやき」プレゼントｷｬﾝﾍﾟｰﾝ（6/15～7/31）　応募実績：1,353
・高知でお泊まりｷｬﾝﾍﾟｰﾝ（6/12～8/31）活用実績：6,036
・GoTo 農林水産物直販所ｷｬﾝﾍﾟｰﾝ（7/1～10/31）　応募実績：82,117
・高知家のおいしい食材食べて応援ｷｬﾝﾍﾟｰﾝ（8/1～11/30）応募実績：6,249
応募総数：134,794 件
・みんなが応援！地産地消ｷｬﾝﾍﾟｰﾝ（７/8～3/10）交付決定 52 件、59,513 千円

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

・新型コロナウィルス感染症の拡大に伴い変化した市場ニーズに対応した商品づくりの推進
・県版 HACCP 認証取得事業者の質的拡大

令和３年度の取り組み（予定）

１．市場ニーズに対応した商品づくりの推進

（１）専門家等のアドバイスに基づいた商品開発支援
・［新規］保存性の高い商品（レトルト、冷凍等）や家庭食向け商品（ミールキット等）などの商品開発支援
・［拡充］工業技術センターによる賞味期限延長や味の数値化の取組支援

２．食品加工の生産管理の高度化への支援

（１）県版 HACCP 認証制度及び支援策の周知
・［拡充］県版 HACCP のバージョンアップ
・新県版 HACCP の周知と認証促進
・新型コロナウィルス感染症対策についての周知徹底
（２）生産管理高度化情報共有会議の開催
（３）県版 HACCP 認証取得に向けた支援
・［拡充］県版 HACCP の認証に必要となる施設改修への支援
・HACCP 研修、PRP 研修の実施
・HACCP アドバイザー等の派遣
・［新規］食品安全マネジメント研修の実施
（４）HACCP 手法の定着とステージアップに向けた支援
・［拡充］四半期毎に書類作成講習会（保健所単位）の開催
・生産管理コーディネーターの派遣

３．With コロナ、After コロナを見据えた食品産業を支える基盤づくり

・関係機関等による検討会の開催

４．地産地消の推進（食べて！遊んで！高知家応援プロジェクト）

・［新規］高知家応援プロジェクト推進協議会による効果的な広報の実施
・［新規］県による地産地消キャペーンの実施

【令和２年度末の目標】

1　市場ニーズに対応した商品づくりの推進
　県の支援による商品開発・改良件数　100 商品（Ｒ２単年度）
2　大手小売業者や業務筋に対応できる生産管理高度化への支援
　県版 HACCP（第３ステージ）認証取得事業者数　90 社（累計）

【直近の成果】

1　市場ニーズに対応した商品づくりの推進
　県の支援による商品開発・改良件数　60 商品（見込み）
2　大手小売業者や業務筋に対応できる生産管理高度化への支援
　県版 HACCP（第３ステージ）認証取得事業者数　73 社(累計)（申請中を含む）(R2 年度：15 社)

分野：地産地消・地産外商戦略の展開（食品分野）	戦略の柱：外商活動の全国展開の拡大・強化	取組方針：地産外商公社を核とした外商の拡大、県産品の販売促進に向けたプロモーションの展開

【概要・目的】
・公社がこれまで培った外商先との信頼関係やネットワークを最大限活用し、エリアや業種ごとの特性に応じた外商活動を強力に展開することなどにより、県内事業者・生産者の外商拡大につなげる
・高知家プロモーションを強化して、高知家の認知度の維持・向上や、プロモーション項目の強力なセールス活動の展開、地産外商・観光振興・移住促進に直結する具体的な行動の一層の喚起に取り組む

令和２年度当初計画（P）

１.地産外商公社の全国展開の推進

（1）公社のネットワークをフル活用した外商拡大
○ボランタリーチェーン（VC）・小売店グループとの関係を活かした外商拡大
○大手卸売業者等との関係を活かした販売拡大

（2）多様な業態（小売、中食、外食、産業給食等）への外商促進
○大手社食サービス企業(社員食堂、施設給食等)との関係強化
○業務筋向け大規模展示商談会等への出展

（3）地域商社の取り組み支援
○外商支援事業費補助金による支援(補助メニュー充実等)
○地産外商情報共有会議(県、公社、地域商社)による情報共有

（4）外商参画事業者のさらなる拡大
○県及び公社が主催する商談会の実施
○まるごとブロック高知商談会・相談会の開催
○公社高知事務所と地域の機関（市町村、商工会等）との協働による事業者支援

計画を進めるに当たってのポイント
○地産外商公社の持つネットワークとノウハウのフル活用
○民主導による外商活動の活発化に向けた支援
○地域の機関による継続的な事業者のサポート

令和２年度の取り組み状況（D）

１.地産外商公社の全国展開の推進

（1）公社のネットワークをフル活用した外商拡大
＜外商実績（12 月末）＞
成約件数 3,956 件(R 元：5,141 件)　高知フェア開催 127 回(R 元：153 回)
営業訪問件数 1,448 件(R 元：2,355 件)うち新規 175 社(R 元：316 社)
商談会(オンライン含む)23 回（R 元：38 回）　産地招へい 73 回（R 元：114 回）

・オンライン商談会 14 回 203 社（7 月～12 月末）（1 月以降 7 回開催予定）
・大規模展示商談会 4 回 52 社(3 回中止）※業務含む、SMTS(2/17-19 予定)
・卸展示商談会 1 回 1 社(23 回中止）（12 月末）

（2）多様な業態（小売、中食、外食、産業給食等）への外商促進
○大手社食サービス企業（社員食堂、施設給食等）との関係強化
・社員食堂での高知フェア開催（10/1-10/31）、(11/17-1/31)、(12/4-25)
○業務筋向け大規模展示商談会等への出展
・ファベックス 2020（4/15～17）、ファベックス中部（9/17-18）中止
・FABEX 関西（大阪 10/28-30）14 社、FOOD STYLE（福岡 11/11-12）18 社

（3）地域商社の取り組み支援
○外商支援事業費補助金による支援
（展示会出展、販促物作成、勉強会開催等）… 申請 4 件（11 月末）

（4）外商参画事業者のさらなる拡大
○県及び公社が主催する商談会の実施
・県産品商談会中止（6/3）、土佐の宴延期（名古屋 3/2、大阪 3/4）
・県産品商談会を感染症対策を徹底したうえで開催（2 回）
(10/27) 県内事業者 66 社、個別商談バイヤー17 社
(11/25) 県内事業者 98 社、個別商談バイヤー46 社
○まるごと高知商談会及び商品開発・外商活動相談会の開催
・まるごと高知商談会の開催･･･6/11(10 社(オンライン))、6/30(6 社(オンライン))（10 社(高知会場での対面による商談))、9/3 空港ビルと合同開催(23 社(高知会場での対面による商談))、12/1(4 社 芸西村)、12/2(3 社 四万十市)、3 月上旬(高知市、四万十市予定)
○地産外商公社高知事務所による事業者支援の充実
・公社（高知事務所）による県内事業者訪問（180 件）（12 月末）

（5）新型コロナウイルス感染症への対応
○地域産品販売促進緊急対策事業費補助金（5 月補正）
県、公社が出展する展示商談会等への出展に要する旅費の一部を補助
申請 37 件、交付決定 34 件（12 月末）※11/24 補助メニュー追加(動画作成)
○新型コロナウイルス感染症対応販売促進事業費補助金（5 月補正）
EC 等を活用した地域産品の販売促進等の取組に要する経費の一部を補助
申請 12 件、交付決定 12 件（12 月末）
○都市圏ネットワーク強化事業委託料（6 月補正）
「高知家の魚応援の店」と連携し、県産食材(土佐酒)の商流回復を促進
高知フェアを開催する「応援の店」約 300 店舗に 18 蔵の土佐酒を提供
○地産外商公社の情報発信機能の強化（9 月補正）
・県産品データベース機能強化(動画配信、表示拡大、検索機能充実等)
・地産外商公社 Web サイトリニューアル
・オンライン商談実施体制整備（機器整備）等

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

１.地産外商公社の全国展開の推進

見えてきた課題
・コロナ禍でも有効な商談機会の確保（オンライン、感染症対策の徹底等）
・非対面・非接触でも効果的なデジタル技術を活用した外商展開
・消費行動の変化に対応した新しい販売先・販売チャネルの開拓

令和３年度の取り組み（予定）
（1）地産外商公社を核とした外商活動の再構築
○オンラインによる効果的な商談機会の創出
・[新規]公社の人脈を活かしたオンライン商談会の積極的な開催
・[新規]オンラインによる産地視察（現地から LIVE 中継）
○デジタル技術を活用した外商展開
・[新規]企業や商品、産地等の PR 動画を活用した外商活動
・[拡充]県産品データベースや公社 Web サイトによる県産品等の情報発信
○公社のネットワークを活用した販路開拓・販売拡大
・[新規]感染症対策を徹底した展示商談会の開催（県産品商談会、土佐の宴　等）
・[拡充]小規模な商談会や産地視察の積極的な開催
・これまでに関係を構築した得意先からの紹介等による新規開拓
○新しい販売先・販売チャネルの開拓
・[拡充]都市部近郊や地方の住宅地を基盤とする量販店等への外商強化
・[拡充]地域密着型の卸売業者、地域で展開する飲食チェーンへの外商活動
・[新規]宅配サービスやネット通販業界へのアプローチ(業界の展示会への出展 等)

（2）外商参画事業者の「新しい生活様式」への対応
○地域の関係機関と連携した事業者サポート
・[新規]外商参画事業者のデジタル技術を活用した外商活動へのサポート（オンライン商談、動画等の営業ツール作成・活用　等）
・地域の機関（市町村、商工会等）との継続的な情報共有による外商参画事業者の掘り起こし 等

（3）民主導による外商活動の強化
○地域商社への支援拡充（デジタル化等）と連携強化
・[拡充]外商支援事業費補助金による県産品の販売拡大支援（補助メニュー追加（受発注システム、顧客・在庫管理システム導入 ））　等
・[新規]地域商社が、補助事業により構築・強化したネット販売サイトによる県産品の販売拡大

（4）関西戦略に基づいた外商活動の展開
○関西圏のパートナー（卸売業者等）との連携強化による外商拡大
・[拡充]関西圏に拠点を置く大手卸売業者等とのつながりを活用した外商拡大
・[新規]地域に密着した量販店への販路開拓
・[新規]大阪市中心部における大規模開発をターゲットとした外商活動の展開
・[拡充]地産外商公社大阪グループの体制強化

分野：地産地消・地産外商戦略の展開（食品分野）	戦略の柱：外商支援の全国展開の拡大・強化	取組方針：地産外商公社を核とした外商の拡大、県産品の販売促進に向けたプロモーションの展開

令和２年度当初計画（P）

２.高知家プロモーションの地域地域でのさらなる活用を実現する高知ブランディングの強化

・高知家８年目のコンセプトの設定
・高知県まとめサイト「高知家の○○」を活用した情報発信
・移住潜在層の掘り起こしに向けた関係人口や交流人口の拡大

計画を進めるに当たってのポイント

・全国に向けた訴求力のある企画設定
・県民の参加、共感を得る施策展開

令和２年度の取り組み状況（D）

２.高知家プロモーションの地域地域でのさらなる活用を実現する高知ブランディングの強化

4/1～　高知県まとめサイト「高知家の○○」による高知情報の発信
（平成 29 年 3 月のスタート以降 1,241 本配信（12 月 15 日時点））
原則、1 日 1 本新記事掲載

4/23～　まとめサイト「高知家の○○」に「高知家テイクアウト・デリバリー情報」のまとめサイトを開設
（18 サイトで延べ 1337 軒を紹介）

5/18～　新型コロナウイルス感染症の影響による外出自粛により行動が制限される中、会えなくてもつながっていることのメッセージをプロモーションコンセプトとして、まとめサイトで公開
「会えんでも、高知も日本も大家族やき。」

7/22～　GOTO キャンペーンの開始により観光移動が解除され、県をまたいだ往来もできるようになったことのメッセージをプロモーションコンセプトとして、まとめサイトで公開
「会いたかったちや。だって、高知も日本も、ひとつの大家族やき。」

9/15　高知家８年目の記者発表（ロゴ、ポスター、のぼり使用開始）

9/15～11/14　帯屋町商店街に高知家フラフ掲出（2 か所）

9/15～　四万十市天神橋商店街、中土佐町大正町市場に高知家フラフ掲出

10 月　認知度調査実施

（予定）
高知家ポスター第２弾配布開始
三山ひろし（2020 高知家キャラクター）と連携したプロモーション

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

２.高知家プロモーションの地域地域でのさらなる活用を実現する高知ブランディングの強化

見えてきた課題

・経済連携を図る関西圏での高知家の認知度促進の強化

令和３年度の取り組み（予定）

これまでの取り組みによる一定レベルの認知度の獲得や県内への浸透を踏まえた、さらなる定着と展開。

○[新規]経済連携を推進する関西圏での高知家の認知度向上
・広い層に届く TV などメディアの活用
・高知県テーマの飲食店等（高知家の魚応援の店等）との連携
・インフルエンサーの活用による情報発信

○高知県まとめサイト「高知家の○○」での情報発信
・多様な地域情報の発信と体制強化
・高知県テーマの飲食店等（高知家の魚応援の店等）の記事発信

【令和２年度末の目標】

１.地産外商公社の活動による成約金額　＝　R2：50 億円　〈R 元:36 億円〉

２.首都圏、関西圏における高知家の認知度　＝　R2：30%〈R 元: 35%〉

【直近の成果】

１.地産外商公社の活動による成約金額：46.38 億円（R 元年度実績）

２.首都圏、関西圏における高知家の認知度：15.0%（R2.10 実績）

産業成長戦略の令和２年度の進捗状況等

分野：地産地消・地産外商戦略の展開（食品分野）	戦略の柱：海外ネットワークを活用した輸出の加速化	取組方針：国・地域別の輸出拡大、品目別の輸出拡大、地産外商公社のノウハウを生かした輸出振興

【概要・目的】

海外拠点の持つネットワークを活用し、ユズ、土佐酒及び水産物のさらなる輸出拡大を図るとともに、新たな有望品目の掘り起こしや県内事業者の輸出対応力強化を支援する

令和２年度当初計画（P）

１．輸出の加速化に向けた関係機関等との連携

（１）輸出案件等情報共有会議の開催【庁内】（年４回）
（２）海外ビジネス支援機関連絡会の開催【県内支援機関】（年２回）
（３）四国４県・東アジア輸出振興協議会連携事業の実施
【米国・中国・ﾍﾞﾄﾅﾑ】

２．食品分野の輸出の取組

（１）国・地域別の輸出拡大
①有望（安定）市場での展開
【米国、中国、EU、ｼﾝｶﾞﾎﾟｰﾙ、台湾、香港】
②新興（チャレンジ）市場での展開
【ﾀｲ、ｲﾝﾄﾞﾈｼｱ、ﾍﾞﾄﾅﾑ、ｵｰｽﾄﾗﾘｱ、UAE】

（２）品目別の輸出拡大
①ユズの輸出拡大
②土佐酒の輸出拡大
③水産物の輸出拡大
④新たな輸出有望品目の掘り起こし

（３）事業者へのサポート強化
①海外市場向けの商品づくりの強化
②県内事業者の輸出対応力の強化

（４）地産外商公社のノウハウを生かした輸出振興
①新たに輸出に取り組む事業者の掘り起こし
・公社と連携した県内事業者訪問
・公社の持つネットワークを活用した国内輸出商社への営業強化

計画を進めるに当たってのポイント

（１）海外支援拠点のさらなる体制強化
㊨・食品海外ビジネスサポーターを欧州・米国に加え、中国（上海）に新たに設置
㊨・大規模市場（米国・欧州・中国）における県産品プロモーションを強化
（２）農水産物の輸出のさらなる強化
・高知県産ユズのブランド化を推進
㊨・米国・中国など大規模市場への水産物の輸出支援を強化
（３）県内事業者の支援体制強化
㊨・残留農薬や食品添加物規制など輸出対応型の商品づくりへの支援
・米国食品安全強化法（FSMA）など輸入規制に対応するための衛生管理向上を支援
㊨・輸出拡大に向けた HACCP 対応型の施設整備や機械導入への支援
・事業者の本格的な輸出戦略の策定と磨き上げを支援(ジェトロ委託)

令和２年度の取り組み状況（D）

１．輸出の加速化に向けた関係機関等との連携

（１）輸出案件等情報共有会議の開催（6/24,10/28,2 月予定）
（２）海外ビジネス支援機関連絡会の開催（7/21,1/19 予定）
（３）四国４県・東アジア輸出振興協議会の開催（5 月書面,6/2WEB,8/27WEB,10/23）

２．食品分野の輸出の取組

（１）With コロナ対策

①オンライン商談促進事業（６月補正）
■セミナー・専門家派遣・オンライン相談等（10/14～随時開催）

②輸出基幹品目ブランド化事業（高知県食材総合紹介の PR サイト作成）（６月補正）
■県食材総合紹介の PR サイト第１弾公開（1 月予定）
→ 第１弾公開後、輸出基幹品目（ユズ・土佐酒・水産物）の特集ページを完成次第、順次公開

③海外バイヤーとのオンライン商談会
■【四国４県連携】LA 量販店バイヤーとの WEB 商談会（5/18～19）参加：高知７社
■【四国４県連携】ハワイ量販店バイヤーとの WEB 商談会（5/28）参加：高知６社
■【四国４県連携】中国越境 EC バイヤーとの WEB 商談会（11/13,16）参加：高知４社
■ 東南アジア向け業務用食材商社バイヤーとの WEB 商談会（12/8～11）参加：9 社
■【四国４県連携】中国上海量販店バイヤーとの WEB 商談会（2/25～26 予定）
■【ジェトロ】食品輸出 WEB 商談会（3/15～16 予定）
■ 米国 EC バイヤーとの WEB 商談会（3 月予定）

④EC プラットフォームでの販路拡大
■ 中国最大の EC サイト「Tmall」内に土佐酒特集ページを開設（10/6）
■【四国４県連携】中国越境 EC サイトに四国産品を販売する四国館を開設（10/24）
■ 米国輸入卸商社のデリバリー事業と連携したプロモーション（3 月予定）
■ フランス輸入卸商社の EC サイトと連携したプロモーション（3 月予定）

（２）国・地域別の輸出拡大

【米国】■【四国４県連携】LA 量販店四国フェア（9/3～9/9）
■【四国４県連携】ハワイ量販店四国フェア（11/17～11/23）
【中国】■上海に食品海外ビジネスサポーターを設置（9/21）
【ｼﾝｶﾞﾎﾟｰﾙ】■明治屋シンガポール高知県フェア（3/19～4/11 予定）
【台湾】■食品展示見本市「Food 台北」出展（12/17～20）
【ＵＡＥ】■食品展示見本市「Gulfood 2021」オンライン出展（2/21～25 予定）

（３）品目別の輸出拡大

①ユズの輸出拡大
・KOCHI YUZU ロゴマークを広く一般の方から公募（5/1～7/10） 応募総数：1,831 件
→ 最優秀作品を決定（10/21） 今後、商品パッケージやプロモーションで活用
②土佐酒・水産物の輸出拡大
・北京の飲食店３店舗で試飲試食イベント・フェア実施（9/24～10/31）
→「Tmall」の土佐酒特集ページに誘導

（４）事業者へのサポート強化

・ジェトロ専門家による輸出戦略策定個別指導（WEB 面談）を開始（6 月～）
・輸出対応型の商品づくりセミナー・個別相談（WEB）開催（9/30,10/1,12/8～11）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．新型コロナウイルス感染症の拡大により海外渡航ができず、対面での商談会や産地招へい等を通した販路拡大に取り組むことが困難
２．日本産食品の主要輸出先であったレストラン等向けに加え、巣ごもり消費の拡大に伴い伸長している「小売」「デリバリー」等の販路開拓が必要

令和３年度の取り組み（予定）

１．食品分野の輸出の取組

（１）国・地域別の輸出拡大 ～海外支援拠点のさらなる体制強化～

①有望市場でのプロモーション強化
・［新規］最有望市場の一つである「米国西海岸」での販路開拓活動を強化するため、食品海外ビジネスサポーターをロサンゼルスに新たに設置
・［拡充］食品海外ビジネスサポーターを設置する４地域（欧州・米国東海岸・米国西海岸・中国）における県産品プロモーションを強化
②新興市場での展開
・ジェトロ高知の持つ情報・ネットワークを活用し、マーケット情報を収集

（２）品目別の輸出拡大 ～デジタル技術を活用した販促強化～

①デジタル営業ツールの活用
・非対面式の商談でも使用できる「高知県食材紹介多言語ウェブサイト」を現地商談に活用
②動画・SNS 等を活用した販路開拓・拡大
・［新規］現地インフルエンサーの SNS 等による情報発信力を活用したプロモーションを実施
・［新規］県産食材を使った現地料理の調理例をレシピ動画により紹介し、EC での新たな販路を開拓
・［拡充］賞味会などの現地リアルイベントのオンライン中継や、「高知県食材紹介多言語ウェブサイト」や「県産品を扱う EC サイト」への誘導による情報拡散・販売拡大プロモーションを実施

（３）県内事業者の輸出対応力の強化

①新たに輸出に取り組む事業者の掘り起こしと各ステージに応じた支援
・残留農薬や食品添加物などの規制への対応とともに、消費行動の変化に伴い海外市場で求められている「簡便」「健康」「エコ」などのニーズに対応した商品づくりへの支援
・FSMA（米国食品安全強化法）など輸入規制に対応するための衛生管理向上を支援
・輸出拡大に向けた HACCP 対応型の施設整備や機械導入への支援

【令和２年度末の目標】

１．国・地域別の輸出拡大 ・食料品の輸出額（全体） ＝ R2：21.4 億円（H30 比＋6.9 億円）
・有望市場への食料品の輸出額 ＝ R2：17.6 億円（H30 比＋6 億円）
・新興市場への食料品の輸出額 ＝ R2：2.4 億円（H30 比＋0.6 億円）
２．品目別の輸出拡大 ・ユズの輸出額 ＝ R2:3.6 億円（H30 比＋0.2 億円）
・土佐酒の輸出額 ＝ R2:2.9 億円（H30 比＋0.4 億円）
３．地産外商公社のノウハウを生かした輸出振興 ・新たに輸出に取り組む事業者数＝H21～R2 累計：110 社（R 元比＋10 社）

【直近の成果】

１．国・地域別の輸出拡大 ・食料品の輸出額（全体）：（R 元）14.6 億円
・有望市場への食料品の輸出額：（R 元）11.6 億円
・新興市場への食料品の輸出額：（R 元）1.8 億円
２．品目別の輸出拡大 ・ユズの輸出額：（R 元）3.7 億円
・土佐酒の輸出額：（R 元）2.4 億円
３．地産外商公社のノウハウを生かした輸出振興 ・新たに輸出に取り組む事業者数：100 社（H21～R 元累計）

分野：地産地消・地産外商戦略の展開（食品分野）	戦略の柱：食品産業を支える産業人材の育成 事業者の成長を促す事業戦略・輸出戦略の策定	取組方針：商品開発の企画力の向上、商品開発の技術力の向上 事業戦略の策定の推進、輸出戦略の策定の推進

【概要・目的】

・学びの機会の提供や実践的な技術研修を通じて、事業者の課題解決や事業の成長につなげるとともに、本県食品産業が継続的に発展していくための源泉となる食品産業人材を育成する

・経営環境が大きく変化する中、持続的・発展的に事業を行っていくための指針となる事業戦略や事業化プランの策定・実行を支援する

令和２年度当初計画（P）

1　商品開発の企画力・技術力の向上

・食のプラットホーム運営委員会の開催（地産地消・外商課、工業技術センター、地産外商公社、土佐 FBC 倶楽部、高知大学）

・セミナー＆交流会、勉強会、相談会の開催

・工業技術センターの支援機能（分科会、技術支援）への誘導

2　事業戦略・輸出戦略の策定の推進

（1）事業戦略の策定支援等

・事業戦略策定手法講座（４回シリーズ）

・マーケティング戦略講座（４回シリーズ）

・事業戦略策定事業者のフォローアップ（21 社）

（2）輸出戦略の策定支援等

・事業者説明会の開催（6 月）

・事業者個別訪問による戦略策定（1 社 4 回程度）

・輸出戦略策定事業者のフォローアップ（5 社）

計画を進めるに当たってのポイント

・食品加工事業者にとって魅力あるセミナー＆勉強会の開催

令和２年度の取り組み状況（D）

1　商品開発の企画力・技術力の向上

・食のプラットホーム運営委員会の開催（6/2、12/10、1/28）

・オンラインによる研修、情報提供

第１回「食品企業が取り組むべき SDGs の取り組み」高知大学　受田理事（6/17 配信開始）

第２回「新型コロナウイルス感染症の拡大により変化した市場ニーズを学ぶ」地産外商公社（9/30 配信開始）

第３回「新たな酒文化の創造（サントリーの挑戦）」　サントリー　鳥居技術顧問（11/4 配信開始）

第４回「海からの恵み　～ω3 脂肪酸の機能性と最新な研究成果について～」高知大学　韓特任教授（配信準備中）

2　事業戦略・輸出戦略の策定の推進

（1）事業戦略の策定支援等

・県事業への参画事業者 8 社（土佐 FBC 事業への参画事業者 8 社）

・第１回事業戦略策定手法講座、マーケティング戦略講座（7/21）

・第２回事業戦略策定手法講座、マーケティング戦略講座（8/18）

・第３回事業戦略策定手法講座、マーケティング戦略講座（9/24）

・第４回マーケティング戦略講座（10/22）

・事業戦略コーディネーターと連携し、事業戦略の策定を個別に支援

・事業戦略策定支援講座（12/9）

（2）輸出戦略の策定支援等

・参画事業者 3 社

・専門家による個別指導（WEB 面談・訪問）により、戦略策定を支援

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

・新型コロナウイルス感染症の拡大による食品加工事業者の環境変化への対応

令和３年度の取り組み（予定）

1　商品開発の企画力・技術力の向上

・食のプラットホーム運営委員会の開催（地産地消・外商課、工業技術センター、地産外商公社、土佐 FBC 倶楽部、高知大学）

・セミナー&交流会の開催

・［新規］オンラインによる勉強会の開催

・商品力アップ相談会の開催

【テーマ】

○事業戦略の必要性（セミナー⇒事業戦略講座）

○保存性の高い商品づくり（セミナー⇒商品づくりワーキング等）

○効果的なオンライン商談（セミナー⇒勉強会）

2　事業戦略・輸出戦略の策定の推進

（1）事業戦略の策定支援等

・事業戦略策定手法講座、マーケティング戦略講座の実施

・［拡充］事業戦略コーディネーターと連携し、事業戦略の策定を個別に支援(25 社)

・［新規］コロナを踏まえた事業戦略の改定支援（20 社）

（2）輸出戦略の策定支援等

・ジェトロ専門家による戦略策定を支援（1 社 4 回程度）

・輸出戦略策定事業者のフォローアップ（8 社）

【令和２年度末の目標】

1　商品開発の企画力・技術力の向上

食のプラットホーム参画事業者数　200 社

2　事業戦略・輸出戦略の策定の推進

事業戦略を策定した事業者数　R2：20 社（H30～R2 累計 41 社（R 元比＋20 社））

輸出戦略を策定した事業者数　R2：5 社（R 元～R2 累計 10 社（R 元比＋5 社））

【直近の成果】

1　商品開発の企画力・技術力の向上

食のプラットホーム参画事業者数　106 社（12 月末時点）

2　事業戦略・輸出戦略の策定の推進

事業戦略を策定した事業者数　16　社見込み（H30～R2 累計 37 社見込み）

輸出戦略を策定した事業者数　3　社見込み（R 元～R2 累計 8 社見込み）

連携テーマ《地産地消・地産外商戦略の展開（食品分野）》～素材を生かした加工立県、県産品を全国・海外へ～

分野を代表する目標　食料品製造業出荷額等　出発点(H30)1,187億円 ⇒ ４年後(R5)1,300億円 ⇒ 10年後(R11)1,400億円

※上記目標は「食料品製造業」と「飲料・たばこ・飼料製造業」の出荷額等の合算

新型コロナウイルス感染症の影響による環境の変化を捉え、「地産」と「外商」の両面を強化

「地産」の強化

柱１　外商の拡大につなげる商品づくりの推進

1.新たな消費者ニーズに対応した商品づくりへの支援

○ 商品づくりに向けた伴走型支援の展開
- 新 ・保存性の高い商品（冷凍、レトルト等）や家庭食向け商品（ミールキット等）の開発支援

○ 工業技術センターによる商品開発等の支援
- 拡 ・賞味期限延長、味の数値化への支援

○ 商品開発・改良に向けた意欲の醸成
- ・高知家のうまいもの大賞の開催

2.生産管理の高度化支援

○ 大手小売業者や業務筋の要求に対応できる生産管理高度化への支援
- ・HACCP研修等の実施、専門家の派遣

○ 輸出に対応した衛生管理の高度化支援
- 拡 ・輸出に対応した県版HACCPのバージョンアップ
- 拡 ・HACCP対応型の施設整備や機械導入への支援
- ・アメリカ向け輸出に向けたFSMAへの対応支援
- 新 ・食品安全マネジメントに対応した研修実施や専門家派遣

○ 外商の拡大に向けた食品表示適正化への支援
- ・食品表示アドバイス事業の実施

3.農水産物加工の推進

農産物
○ 新規事業者の掘り起こしと売れる商品づくり

水産物
- 拡 輸出に対応した加工施設の立地促進

○ 加工用原料や製品の保管に必要な冷凍保管ビジネスの強化

「外商」の強化

柱２　外商活動の全国展開の拡大・強化

1.地産外商公社を核とした外商の拡大

○ 地産外商公社の全国展開のさらなる推進
- 新 ・感染症対策を徹底した対面での商談とオンラインでの商談を併用した商談機会の創出
- 新 ・デジタル技術(県産品ﾃﾞｰﾀﾍﾞｰｽでの情報発信、動画でのPR等)を活用した外商展開
- 拡 ・地域密着型店舗やネット通販等の新しい販売先・販売チャンネルの開拓
- 拡 ・地域商社への支援拡充（デジタル化等）

○ 外商参画事業者のさらなる拡大
- 新 ・感染症対策を徹底した展示商談会の開催（県産品商談会、土佐の宴　等）
- 新 ・地域の関係機関と連携した事業者サポート（オンライン商談、動画等作成・活用 ）

2.農水産物等の外商強化

農産物
○ 園芸品・米・茶・畜産物のブランド力の強化と総合的な販売PR

水産物
- 拡 「高知家の魚応援の店」とのネットワークを活用した外商活動の一層の強化

深層水
○ 海洋深層水関連商品のさらなる販路開拓の支援

3.県産品の販売促進に向けたプロモーションの展開

○ 高知家ﾌﾟﾛﾓｰｼｮﾝの地域でのより一層の活用・定着に向けた高知家ﾌﾞﾗﾝﾃﾞｨﾝｸﾞの強化
- ・高知県情報のまとめサイト「高知家の○○」での多様な地域情報の発信と体制強化

4.関西戦略に基づく県産品の外商活動の強化とプロモーションの展開

○ 関西圏のパートナー（卸売業者等）との連携強化による外商拡大
- 拡 ・関西圏に拠点を置く大手卸売業者とのつながりを活用した外商拡大
- 新 ・大阪市中心部における大規模開発をターゲットとした外商活動の展開
- 新 ・地域に密着した量販店への販路開拓
- 拡 ・関西圏での外商拡大に向けた体制強化

- 新 ○ 関西圏での高知家プロモーションの展開

柱3　海外ネットワークを活用した輸出の加速化

1.国・地域別の輸出拡大

○ 有望市場での展開
- 新 ・食品海外ﾋﾞｼﾞﾈｽｻﾎﾟｰﾀｰを米国西海岸に新たに設置
- 拡 ・食品海外ﾋﾞｼﾞﾈｽｻﾎﾟｰﾀｰ設置4地域（欧州・米国東海岸・米国西海岸・中国）における県産品プロモーションの強化

○ 新興(チャレンジ)市場での展開
- ・ジェトロ高知と連携し、マーケット情報を収集

2.品目別の輸出拡大

○ユズ、土佐酒、水産物の輸出の拡大
- 新 ・非対面式の商談でも使用できる「高知県食材紹介多言語ウェブサイト」を現地商談に活用
- 新 ・SNS等を活用したプロモーションを展開
- 拡 ・県産食材を使ったレシピ動画での紹介により、ECでの新たな販路を開拓
- 拡 ・賞味会等現地イベントのオンライン中継や、多言語ウェブサイト・ECサイトへの誘導による情報拡散・販売拡大プロモーションを実施

3.地産外商公社のノウハウを生かした輸出振興

○ 新たに輸出に取り組む事業者の掘り起こしと各ステージに応じた支援
- ・残留農薬や食品添加物などの規制への対応とともに、「簡便」「健康」「エコ」などの消費者ニーズに対応した商品づくりへの支援
- ・FSMA（米国食品安全強化法）に対応するための衛生管理向上を支援

成長を支える取り組みを強化

柱４　食品産業を支える産業人材の育成

1.商品開発の企画力の向上

○ 食品事業者を核とした「食のプラットホーム」事業の推進
- 新 ・オンラインによる勉強会の開催（事業戦略、保存性の高い商品づくり、オンライン商談等に対応するテーマを設定）

2.商品開発の技術力の向上

○ 工業技術センターによる技術研修の開催
- 拡 ・保存性を高める機器（レトルト、缶詰等）の活用

食のプラットホーム（地産・外商の起点）

セミナー＆交流会	商品開発や外商への意欲の醸成、事業者間の連携を促進
勉強会	食品産業の人材育成のため、商品づくりや販路開拓に関する学びの場を提供

食のプラットホームオンラインセミナー
KOCHI FOOD BUSINESS PLATFORM WEBINAR

柱５　事業者の成長を促す事業戦略・輸出戦略の策定

1.事業戦略策定の推進

○ 事業戦略の策定・実行支援
- 拡 ・コロナ対策を含めた事業戦略等の策定支援を強化
- 新 ・コロナを踏まえた事業戦略の改定支援

2.輸出戦略策定の推進

○ 輸出戦略の策定・実行支援
- ・ジェトロ専門家派遣による策定・実行支援

講座開催と専門家等の伴走支援により事業戦略づくりを支援

戦略策定手法講座	現状分析	ドメイン	事業方針	行動計画	計数計画	
マーケティング戦略講座	ターゲット	商品	販路	価格	販促	

【事業戦略】 専門家による策定支援

商品・販路 → 目標設定 → 行動計画

（中長期） Withコロナ・Afterコロナを見据えた食品産業を支える基盤づくり

・人材育成や交流、商品づくり、事業戦略づくりなど、食品産業に関わる様々な取り組みを一気通貫で支援する拠点の在り方を検討。

連携テーマ《地産地消・地産外商戦略の展開（食品分野）》の体系図

分野の目指す姿	「素材を生かした加工立県」・「県産品を全国・海外へ」
分野を代表する目標	食料品製造業出荷額等　出発点(H30)1,187億円 ⇒ 4年後(R5)1,300億円 ⇒ 10年後(R11)1,400億円 ※上記目標は「食料品製造業」と「飲料・たばこ・飼料製造業」の出荷額等の合算

「地産」の強化

1 外商の拡大につなげる商品づくりの推進

戦略の方向性

市場関係者のアドバイスを踏まえた商品づくりや、大手小売・卸業者が求める生産管理の高度化の取り組みなど、事業者の課題に応じて個別に支援する

戦略目標

・県の支援による商品開発・改良件数（累計）
㉚:128商品→①:180商品→⑤:600商品

・県版HACCP（第3ｽﾃｰｼﾞ）認証取得事業者数（累計）
㉚:42社→①:58社→⑤:200社

取組方針・主な「◆ 具体的な取り組み」

1.新たな消費者ニーズに対応した商品づくりへの支援
◆[拡充]商品づくりに向けた伴走型支援の展開
◆[拡充]工業技術センターによる商品開発等の支援
◆商品開発・改良に向けた意欲の醸成

2. 生産管理の高度化支援
◆大手小売業者や業務筋の要求に対応できる生産管理高度化への支援
◆[拡充]輸出に対応した衛生管理の高度化支援
◆外商の拡大に向けた食品表示適正化への支援

3.農水産物加工の推進
◆新規事業者の掘り起こしと売れる商品づくり（再掲）
◆[拡充]輸出に対応した加工施設の立地促進（再掲）
◆加工施設の機能強化や衛生管理の高度化（再掲）
◆加工用原料や製品の保管に必要な冷凍保管ビジネスの強化（再掲）

「外商」の強化

2 外商活動の全国展開の拡大・強化

戦略の方向性

地産外商公社のネットワークをフル活用した外商活動の全国展開を推し進めるとともに、外商に挑戦する事業者のビジネスチャンスの拡大を支援する

戦略目標

・地産外商公社の活動による成約金額（年間）
㉚:42億円→ ①:46億円→ ⑤:60億円

・地産外商公社の活動による関西圏での成約金額(年間)
㉚: － 億円→ ①:12.3億円→ ⑤:20.3億円

・海洋深層水関連の県内製造品売上高（食品関連）（年間）
㉚:98億円→ ①:102億円→ ⑤:114億円→ ⑪:121億円

取組方針・主な「◆ 具体的な取り組み」

1.地産外商公社を核とした外商の拡大
◆[拡充]地産外商公社の全国展開のさらなる推進
◆[拡充]外商参画事業者のさらなる拡大

2.農水産物等の外商強化
◆[拡充]地域別戦略による卸売市場と連携した販売拡大（再掲）
◆産地を支える集出荷システム構築への支援（再掲）
◆[拡充]「とさのさと」を活用した県産農産物の地産外商の強化（再掲）
◆園芸品・米・茶・畜産物のブランド力の強化と総合的な販売PR（再掲）
◆特産果樹の生産振興（ユズ、文旦）（再掲）
◆土佐あかうしのブランド化の推進（再掲）
◆土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の生産と加工販売体制の強化（再掲）
◆新規事業者の掘り起こしと売れる商品づくり（再掲）
◆[拡充]「高知家の魚応援の店」とのネットワークを活用した外商活動の一層の強化（再掲）
◆商談会等への出展による販路拡大を支援（再掲）
◆消費地市場とのネットワークを生かした取引の拡大（再掲）
◆海洋深層水関連商品のさらなる商品開発や販路開拓の支援とブランド力の強化（再掲）

3.県産品の販売促進に向けたプロモーションの展開
◆高知家プロモーションの地域でのより一層の活用・定着に向けた高知家ブランディングの強化
◆まるごと高知の店舗プロモーションの強化

4.関西戦略に基づく県産品の外商活動の強化とプロモーションの展開
◆[拡充]関西圏のパートナー（卸売業者等）との連携強化による外商拡大
◆[新規]関西圏での高知家プロモーションの展開

3 海外ネットワークを活用した輸出の加速化

戦略の方向性

海外拠点の持つネットワークを活用し、ユズ、土佐酒及び水産物のさらなる輸出拡大を図るとともに、新たな有望品目の掘り起こしや県内事業者の輸出対応力強化を支援する

戦略目標

・食料品の輸出額（年間）
㉚:14.5億円→ ①:14.6億円→ ⑤:35億円→ ⑪:50億円

・輸出に取り組む事業者数（累計）
㉚:100社→ ①:100社→ ⑤:150社→ ⑪200社

取組方針・主な「◆ 具体的な取り組み」

1.国・地域別の輸出拡大
◆[新規]有望市場での展開
◆新興（チャレンジ）市場での展開

2.品目別の輸出拡大
◆[新規]ユズの輸出拡大
◆[新規]土佐酒の輸出拡大
◆[拡充]県産農畜産物の海外需要拡大（再掲）
◆[拡充]輸出に取り組む産地の強化（再掲）
◆有望市場への輸出支援を強化（再掲）
◆輸出に適した加工用原魚の確保（再掲）

3.地産外商公社のノウハウを生かした輸出振興
◆新たに輸出に取り組む事業者の掘り起こしと各ステージに応じた支援

◆[拡充]卸売市場関係者との連携強化による県産青果物の販売拡大（再掲）
◆[拡充]実需者への直接販売による県産畜産物の販売拡大（再掲）
◆[新規]関西の卸売市場関係者と連携した量販店等への販売拡大（再掲）
◆[新規]外商支援体制の強化による高知家の魚応援の店への販売拡大（再掲）
◆[新規]関西圏の卸売市場関係者等との連携による輸出の拡大（再掲）

成長を支える取り組みを強化

4 食品産業を支える産業人材の育成

戦略の方向性

学びの機会の提供や実践的な技術研修を通じて、事業者の課題解決や事業の成長につなげるとともに、本県食品産業が継続的に発展していくための源泉となる食品産業人材を育成する

戦略目標

・食のプラットホーム参画事業者数（年間）
㉚:202社→ ①:178社→⑤:200社→ ⑪200社

取組方針・主な「◆ 具体的な取り組み」

1.商品開発の企画力の向上
◆[拡充]食品事業者を核とした「食のプラットホーム」事業の推進

2.商品開発の技術力の向上
◆[拡充]工業技術センターによる技術研修の開催

成長を支える取り組みを強化

5 事業者の成長を促す事業戦略・輸出戦略の策定

戦略の方向性

経営環境が大きく変化する中、持続的・発展的に事業を行っていくための指針となる事業戦略や事業化プランの策定・実行を支援する

戦略目標

・事業戦略を策定した事業者数（累計）
㉚: 11社→ ①:21社→⑤:100社→ ⑪:200社

・輸出戦略を策定した事業者数（累計）
㉚: － 社→①:5社→ ⑤:25社

◆「具体的な取組方針・主な取り組み」

1.事業戦略の策定の推進
◆[拡充]事業戦略の策定・実行支援

2.輸出戦略の策定の推進
◆輸出戦略の策定・実行支援

Withコロナ時代に対応する食品分野における地産の強化（食品加工の総合支援）

これまでの取り組みと成果

《これまでの取り組み》

①食品加工の生産管理高度化支援
- 県版HACCP認証の取得を支援
- 食品事業者を核としたプラットホームの構築

②市場が求める商品づくり
- 県内事業者の商品開発・改良への取組支援

③事業者の課題に応じた伴走支援
- 事業化プランや事業戦略の策定・実行支援

《成果》

	H29	H30	R元
県版HACCP第３ステージの認証取得数（単位：社（累計））	27	42	58
県の支援による商品開発・改良数（単位：商品）	61	128	72

（コロナによる環境変化）

- **食品事業者においては、コロナの収束が見えず今後の経営を見通すことが困難**
- **スーパーマーケットでは、保存性の高い商品や家庭食向けの商品の売上が増加**
- **バイヤーは、感染防止対策としてこれまで以上にHACCPを重視**

バージョンアップの方向性

- **方向性１　コロナを踏まえた事業戦略の策定支援**
- **方向性2　新たな消費者ニーズに対応した商品づくりへ支援**
- **方向性3　新型コロナ感染症対策の徹底に向けた衛生管理高度化支援**

具体の施策

方向性１　コロナを踏まえた事業戦略の策定・実行支援

拡 コロナ対策を含めた事業戦略等の策定支援の強化
- 専門家による個別指導
- マーケティング講座の開催

拡 事業戦略等の実行支援
- 専門家等によるフォローアップ（コロナを踏まえて改訂）

方向性２　新たな消費者ニーズに対応した商品づくりへの支援

○ 新しい生活様式に対応した商品づくりの推進

新 ・専門家のアドバイスに基づいた商品開発支援
- ▷保存性の高い商品（レトルト、冷凍等）
- ▷家庭食向け商品（ミールキット等）

拡 工業技術センターによる支援
- 賞味期限延長への支援（乾燥、冷凍、レトルト、缶詰等）
- 味の数値化支援の強化

方向性３　感染症対策を徹底した生産管理の高度化支援

拡 新型コロナウイルス感染症対策の徹底に向けた県版HACCPの認証取得の加速化
- HACCP手法の導入のため施設改修支援の強化

拡 輸出に対応した衛生管理の高度化支援
- 輸出に対応した県版HACCPのバージョンアップ
- アメリカ輸出に向けたFSMAへの対応支援
- 食品安全マネジメント研修の実施や専門家派遣
- 輸出拡大に向けたHACCP対応型の施設整備等への支援

食のプラットホームの推進

- **バージョンアップの方向性に基づくテーマを設定し、コロナ禍における食品加工事業者の取り組むべき対策を誘発**

※食品事業者を中心に、ものづくり系企業、生産者、大学などが参画

拡 オンラインセミナーの実施

食のプラットホーム オンラインセミナー
Kochi Food Business Platform Webinar

【想定するテーマ】
（方向性１）賞味期限の延長に向けた食品加工棟の活用事例　（方向性２）オンライン商談会で押さえておくべきポイント
（方向性３）コロナ時代に求められる食品加工事業者の事業戦略　（方向性４）新県版HACCPのメリットと意義

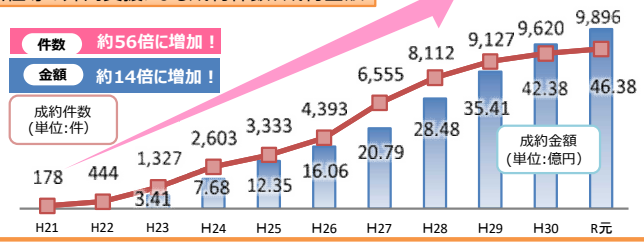
（中長期） Withコロナ・Afterコロナを見据えた食品産業を支える基盤づくり
- 人材育成や交流、商品づくり、事業戦略づくりなど、食品産業に関わる様々な取り組みを一気通貫で支援する拠点の在り方を検討。

Withコロナ時代に対応する食品分野における外商の強化（国内）

これまでの取り組みの成果等

【これまでの外商活動】
- 大規模展示会への出展（SMTS、FABEX　等）
- 大手卸売業者主催の展示会への出展
- 県・公社主催展示商談会の開催
- バイヤーの招へいによる産地視察
- 全国の量販店バイヤー等への訪問営業　等

公社等の外商支援による成約件数、成約金額



コロナ禍による環境の変化

＜社会構造の変化＞
- □コミュニケーションがオンライン化（テレワーク、商談等）
- □生活スタイルが都市部の職場中心から地域中心に転換
- □巣ごもり需要による飲食業（特に居酒屋業態）の縮小

＜消費行動の変化＞
- □外食から家庭食へのシフトが進行
- □家庭で調理機会が増加
- □宅配サービス、ネット通販、テイクアウト等の需要増加
- □食品の消費・購入エリアが都市部から住宅地近郊に変化

対応

Withコロナ時代の戦略の方向性

方向性１　オンラインを併用した外商展開
- ・外商活動のオンライン化への対応により商談機会を創出
- ・対面での商談等のニーズも高いため、感染対策を徹底し対応

方向性２　営業（商談）ツールのデジタル化
- ・デジタル技術による効果的な営業ツールの活用を促進

方向性３　消費行動の変化に対応した新たな外商先の開拓
- ・地元消費増により好調な「地域密着型店舗」等への外商強化

方向性４　非対面・非接触に対応した販売拡大
- ・利用が急激に伸びているネット通販業界等への対応

強化のポイント

Withコロナ時代に対応する食品分野の外商活動の推進　～地産外商公社を核とした外商活動の再構築～

○地産外商公社がこれまでに築いてきたネットワークをさらに広げ、Withコロナ時代に適応した、より効果的、効率的な外商活動を展開

＜オンラインによる効果的な商談機会の創出＞　方向性１
- 新 公社の人脈を活かしたオンライン商談会の積極的な開催
- 新 オンラインによる産地視察（現地からLIVE中継）

＜新しい販売先・販売チャネルの開拓＞　方向性３　方向性４
- 拡 都市部近郊や地方の住宅地を基盤とする量販店等への外商強化
- 拡 地域密着型の卸売業者、地域で展開する飲食チェーンへの外商活動
- 新 宅配サービスやネット通販業界へのアプローチ（業界の展示会への出展 等）

＜デジタル技術を活用した外商展開＞　方向性２
- 新 企業や商品、産地等のPR動画を活用した外商活動
- 拡 県産品データベースや公社Webサイトによる県産品等の情報発信

＜公社のネットワークを活用した販路開拓・販売拡大＞　方向性１
- 新 感染症対策を徹底した展示商談会の開催（県産品商談会、土佐の宴　等）
- 拡 小規模な商談会や産地視察の積極的な開催
- ◆これまでに関係を構築した得意先からの紹介等による新規開拓

外商参画事業者の「新しい生活様式」への対応

○地域の関係機関と連携した事業者サポート　方向性１　方向性２
- 新 外商参画事業者のデジタル技術を活用した外商活動へのサポート（オンライン商談、動画等の営業ツール作成・活用　等）
- ◆地域の機関（市町村、商工会等）との継続的な情報共有による外商参画事業者の掘り起こし 等

民主導による外商活動の強化

○地域商社への支援拡充（デジタル化等）と連携強化　方向性２　方向性４
- 新 地域商社が、補助事業により構築・強化したネット販売サイトによる県産品の販売拡大
- 拡 外商支援事業費補助金による県産品の販売拡大支援（補助メニュー追加（受発注システム、顧客・在庫管理システム導入 ））　等

関西戦略に基づいた外商活動の展開

○関西圏のパートナー（卸売業者等）との連携強化による外商拡大
- 拡 関西圏に拠点を置く大手卸売業者とのつながりを活用した外商拡大
- 新 大阪市中心部における大規模開発をターゲットとした外商活動の展開　等
- 新 地域に密着した量販店への販路開拓

→ 拡 関西圏での外商拡大に向けた体制強化

Withコロナ時代に対応する食品輸出の強化

これまでの取り組みと成果

1.国・地域別の輸出拡大

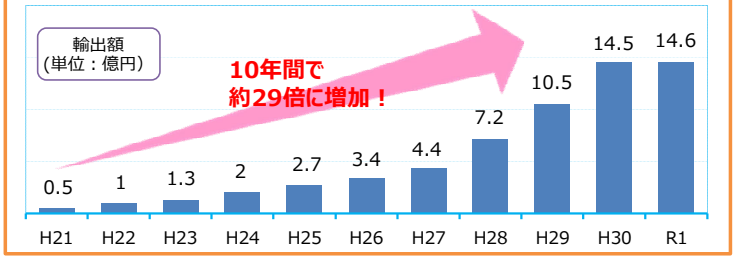
○ユズ、土佐酒、水産物を中心に、欧米やアジア等での**食品展示見本市への出展や賞味会の開催**などの**現地プロモーション**を実施
○海外バイヤー招へい商談会・産地視察による商談機会の創出

2.品目別の輸出拡大

○シャワー効果による認知度向上を目的に、世界の「情報発信地（ユズ：仏・パリ、土佐酒：英・ロンドン）」を舞台に**情報発信力のあるシェフやメディア向けのプロモーション**を実施

3.事業者へのサポート

○事業者のステージに応じたサポートを展開（貿易促進ｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰによるフォロー、貿易セミナーの開催、輸出戦略策定支援等）



コロナ禍による環境の変化

1．国を越えての移動が著しく制限

○新型コロナの影響により、対面での商談会や産地招へい等を通した販路拡大に取り組むことが困難となり、多数の食品事業者の商談が中断

➤海外支援拠点の営業力が今後ますます重要

➤オンライン商談会への対応として、動画などデジタル営業ツールの必要性が増大

2．ライフスタイル・消費行動が大きく変化

○主要輸出先であったレストラン等向けの需要が減退する一方、巣ごもり消費の拡大に伴い、「小売」「デリバリー」等の市場は伸長

➤拡大しているこれらの市場に対応した商品づくりやECでの販路開拓が必要

➤オンライン上で県産品を陳列するだけでは受注にはつながらないため、オフラインでの試飲・試食会を併せて実施することが必要

Withコロナ時代の戦略の方向性

1.海外支援拠点のさらなる体制強化

○有望市場でのプロモーション強化

➤渡航が困難な中でも、現地で継続した営業活動が可能な海外支援拠点の体制を強化

➤有望市場（特に欧州・米国・中国）で重点的にプロモーションを実施

2.デジタル技術を活用した販促強化

○デジタル営業ツールの活用

➤海外プロモーションにおける「高知県食材紹介多言語ｳｪﾌﾞｻｲﾄ」の活用

○動画・SNS等を活用した販路開拓・拡大

➤オンライン商談・展示会での動画を活用した産地紹介や商品PR

➤巣ごもり消費の拡大に伴い伸長しているEC市場での動画によるプロモーションを実施

3.事業者へのサポート実施

○県内事業者の輸出対応力の強化

➤デリバリー、ECなど拡大している市場に対応した商品づくりの強化

➤HACCP認証の取得やFSMA（米国食品安全強化法）に対応するための衛生管理の向上

強化のポイント

ポイント1 海外支援拠点のさらなる体制強化

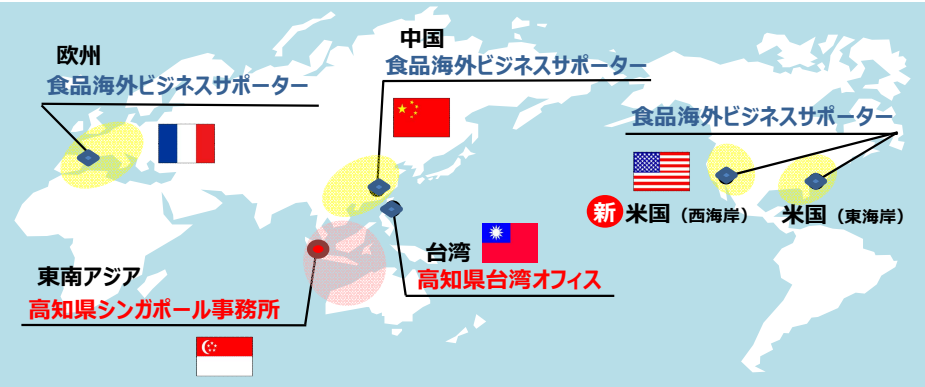
○有望市場でのプロモーション強化

新・最有望市場の一つである「米国西海岸」での販路開拓活動を強化するため、食品海外ビジネスサポーターをロサンゼルスに新たに設置

拡・食品海外ビジネスサポーターを設置している４地域（欧州・米国東海岸・米国西海岸・中国）における県産品プロモーションを強化

○新興市場での展開

・ジェトロ高知の持つ情報・ネットワークを活用し、マーケット情報を収集



ポイント2 デジタル技術を活用した販促強化

○デジタル営業ツールの活用

・非対面式の商談でも使用できる「高知県食材紹介多言語ウェブサイト」の活用により、海外支援拠点やパートナー商社が行う海外プロモーションを後押し

○動画・SNS等を活用した販路開拓・拡大

新・米国・中国のパートナー商社と連携し、ECサイトでの販売拡大を進めるとともに、現地インフルエンサーのSNSによる情報発信力を活用したプロモーションを実施

新・非アジア系顧客に対し、県産食材を使った現地料理の調理例をレシピ動画により紹介し、ECでの新たな販路を開拓

拡・賞味会などのオンライン中継や、「県産品を扱うECサイト」への誘導による販売拡大プロモーションを実施

ポイント3 事業者へのサポート実施

○県内事業者の輸出対応力の強化

・残留農薬や食品添加物などの規制への対応とともに、消費行動の変化に伴い海外市場で求められている「簡便」「健康」「エコ」などのニーズに対応した商品づくりへの支援

・HACCP対応型の施設整備、FSMA（米国食品安全強化法）など輸入規制に対応するための衛生管理向上を支援

各産業分野で掲げた目標の達成に向けた確認資料（移住促進による地域と経済の活性化）

◆分野全体の目標

県外からの移住者　目標設定時（H30）：934組　⇒　令和2年度到達目標：1,075組　⇒　令和3年度到達目標：1,150組　⇒　4年後（R5）の目標：1,300組

戦略目標等	第4期計画スタート時点の直近値	R2年度の到達目標	到達目標のモニタリング方法	4月～12月の進捗状況		R3到達目標（4年後（R5年度）の目標値）	現状分析を踏まえた次年度の強化の方向性
				R2年度到達目標に対する現状	現状分析		
ポータルサイトセッション数（年間）	719,121件（R元）	750,000件	月末時点のセッション数を毎月確認	511,412件（R2.4月～12月）（前年同期：518,930件）	前年同期比98% ［要因・課題］ ・新型コロナウイルス感染症拡大防止に伴う移住相談会、大規模相談会の広報中止等による減	800,000件（900,000件）	・関係人口へのアプローチの強化により、裾野を広げ、移住意識の醸成を図るとともに、ターゲット別に効果的なメディアを組み合わせた情報発信等により、アクセス数の増加を図る。
新規相談者数（年間）	3,888人（R元）	4,700人	各市町村及び県（移住促進・人材確保センター）の実績を毎月確認（翌月10日を目処に市町村から県に調査票を提出）	2,146人（R2.4月～12月）（前年同期：3,105人）	前年同期比69% ［要因・課題］ ・新型コロナウイルス感染症拡大防止に伴う大規模相談会、移住体験ツアー等の中止による減	5,000人（5,400人）	・「オンライン」と「対面」を組み合わせたターゲット別の訴求力のあるイベント（相談会、セミナー、個別相談等）の開催 ・市町村や広域が行う移住希望者に訴求する企画（相談会、ツアー等）の造成と積極的な情報発信の伴走支援 ・移住・交流コンシェルジュによるきめ細かなフォローアップの強化 により、新規相談者数の増加を図る。
「高知家で暮らし隊」会員新規登録者数	751人（R元）	940人	新規入会者を毎月確認	532人（R2.4月～12月）（前年同期：577人）	前年同期比92% ［要因・課題］ ・新型コロナウイルス感染症拡大防止に伴う大規模相談会、移住体験ツアー等の中止による減	1,000人（1,080人）	
移住者数（年間）	1,030組（R元）	1,075組	各市町村及び県（移住促進・人材確保センター）の実績を毎月確認（翌月10日を目処に市町村から県に調査票を提出）	679組（R2.4月～12月）（前年同期：727組）	前年同期比93% ［要因・課題］ ・新型コロナウイルス感染症の影響による減	1,150組（1,300組）	・市町村や各産業団体が作成している「仕事カタログ」の充実とライブラリー化、市町村や民間団体等と連携した空き家の掘り起こし等により、移住者数の増加を図る。
県・市町村の移住相談窓口利用者の3年目の県内定着率	81%（R元）	90%	毎年1月頃に訪問、電話、メール等によりアンケート調査を実施し確認	R3．1月中実施予定	－	90%（90%以上）	

分野：移住促進による地域と経済の活性化	戦略の柱： 裾野を広げる	取組方針：交流人口・関係人口へのアプローチ、都市部の人材との接点づくり、Ｕターンの着実な推進

【概要・目的】
第４期計画に掲げる令和５年度の年間移住者数 1,300 組の実現に向け、３つの柱（①裾野を広げる　②マッチングの強化を図る　③受入体制、受入環境を整備する）に基づき、移住促進の取り組みを強化し、オール高知体制で推進する。
具体的には、１つ目の柱の「裾野を広げる」取り組みでは、高知家プロモーションと連携し、交流人口・関係人口へのアプローチを強化するとともに、移住相談会の機会とバリエーションを充実させ、都市部の人材との接点の拡大を図る。

令和２年度当初計画（P）

１．新規アクセス増加に向けた対策

(1)交流人口・関係人口へのアプローチ強化
・新たな Web 会員組織を立ち上げ、高知家プロモーションと連携し「交流人口・関係人口」へのアプローチを強化し、移住・就業ポータルサイトへ誘導

(2)「移住・就業ポータルサイト」の情報発信力の強化
・ポータルサイトの機能強化（「仕事」「暮らし」「住まい」情報の一元化）による内容充実と利便性の向上

(3)市町村や各産業分野のポータルサイトとの相互誘導の促進
・仕事、空き家情報等の一元化による市町村、各産業ポータルサイトからの流入強化

２．新規相談者増加に向けた対策

(1)相談会の「機会」と「バリエーション」の充実
・移住相談会の「機会」と「バリエーション」を充実させ、移住希望者の関心や熟度に合わせた様々なテーマ、規模、スタイルの相談会やセミナーを開催。新規相談者、暮らし隊登録者の獲得につなげる

(2)相談会来場者への移住体験ツアー等参加費の助成による相談者の増加
・移住促進・人材確保センターや市町村(県が移住促進事業費補助金で事業費の 1/2 助成)による支援

(3)Web からの誘導の強化
・「ポータルサイト機能」の強化によるセッション増に伴う相談者の増加

(4)U ターンの着実な推進
・県内高校の同窓会、県人会等県出身者コミュニティと連携したＵターン気運の醸成やＵターン情報の提供
・市町村が行うＵターン促進の取り組み支援

計画を進めるに当たってのポイント
・あらゆる手段を活用した新規アクセス数の増加と新規相談者の獲得

令和２年度の取り組み状況（D）

１．新規アクセス増加に向けた対策

(1)交流人口・関係人口へのアプローチ強化
・新たな Web 会員組織「高知家ゆる県民倶楽部」の立ち上げ（9/24）会員数 3,005 人（12/31）
・プロモーション事業（Facebook・Instagram・Google 広告、各種キャンペーン）開始（12/8～）
・会員等を対象としたオンラインイベント等の開催（1/22,23,2 月中旬（予定））

(2)「移住・就業ポータルサイト」の情報発信力の強化
・ディスプレイ広告・SNS 広告(6 月～)
・既存サイトコンテンツ充実(移住者インタビューページ改修、多様な働き方掲載ページ新設、PR 動画の掲載等(6 月～)
・新サイト構築に向けた準備(市町村との連携に向けた意見交換等(4～6 月)、テストページ・ＤＢ運用開始（3 月上旬（予定））本番環境移行（3 月下旬（予定)))

(3)市町村や各産業分野のポータルサイトとの相互誘導の促進
・市町村訪問等による情報発信方法の確認及び他の市町村の取り組みを横展開(随時)

２．新規相談者増加に向けた対策

(1)相談会の「機会」と「バリエーション」の充実
＜オンライン＞
・オンライン相談窓口（3 月設置）での個別相談（59 名）（12/31 現在）
・全国オンライン相談会への出展 2 回（15 組 16 名）（5/31,6/26･27）
・県オンラインセミナー（継業＆地域おこし協力隊）の開催 1 回（視聴 777 名,5 組 5 名）（6/20）
・県オンラインセミナー（ミニセミナー）の開催 10 回（35 組 36 名）（6～8 月）
・オンライン高知暮らしフェア夏の開催(特設サイトアクセス 35,259 件、市町村動画閲覧数 2,777 件、市町村面談 18 件、専門分野面談 12 件、先輩移住者とのオンライン交流会参加者延べ 55 名（実 32 名）、専門分野 Zoom セミナー参加者 13 名）（8/1～9/18）
・オンライン就職・転職フェア夏の開催(特設サイトアクセス 26,337 件、個別面談 62 名)（7/25～8/30,企業との面談 8/7～9,21～23,28～30）
・オンライン就職・転職フェア冬の開催（11/6～2/28）（12/31 現在 アクセス 24,650 件、個別面談 15 名）
・県オンラインイベント 10 回（予定）（1/17,27,2/6,11,23　各 2 回）
＜対面＞
・個別就職相談会等の開催 23 回（予定）（12/31 現在　16 回 111 組 116 名）
・ふるさと回帰支援センター主催移住相談会への出展 1 回(13 組 17 名)（9/5）
＜オンライン＋対面＞
・ふるさと回帰フェア 2020 への出展 1 回（相談 5 組）（10/10）
・四国暮らしフェアの開催 1 回（相談 8 組 9 名）（10/25）
・高知暮らしフェア冬の開催（＜大阪 11/29＞相談 54 組、＜東京 12/13＞相談 30 組）（11/4～12/13）
【新型コロナウイルス感染症による影響と実施した対策】
・対面イベントは 4～6 月分中止又は延期、オンラインに切り替えて実施（7 月から一部開催）
・移住促進・人材確保センターに Web 面談室等を設置

(2)相談会来場者への移住体験ツアー等参加費の助成
・移住促進事業費補助金(交通費補助メニュー)の申請：4 市町村(12 月末)
【新型コロナウイルス感染症による影響】
・移住体験ツアー4～6 月分は中止

(3)Web からの誘導の強化
・ディスプレイ広告・SNS 広告[再掲]、既存サイトコンテンツ充実[再掲]

(4)U ターンの着実な推進
・市町村訪問等によるＵターン施策の確認及び他の市町村の取り組みを横展開
・移住促進事業費補助金(U ターン促進事業)の申請 4 市町村(12 月末)

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．新規アクセス増加に向けた対策　２．新規相談者増加に向けた対策

○地方暮らしへ関心が高まり、新しいひとの流れに期待する自治体間の競争が激化する
・関係人口へのアプローチを強化し、移住意識を醸成することで裾野を広げることが必要
・ターゲットに刺さる戦略的な情報発信が必要
・Web 上で本県を選んでもらうための工夫や、アクセスから相談への着実な誘導が必要

令和３年度の取り組み（予定）

１．新規アクセス増加に向けた対策

○［拡充］関係人口へのアプローチ強化
・「高知家ゆる県民倶楽部」の会員拡大に向けた PR の強化
・関係人口向け「オンラインセミナー」や「長期滞在ツアー」の開催による移住意識の醸成
・市町村が行う移住につながる関係人口創出の取り組みを支援

○［新規］戦略的な情報発信
・費用対効果の高い情報発信に向けての効果検証・分析
・SNS、全国的な Web サイト、Web 広告等のメディアを組み合わせた情報発信の強化による「移住・就業ポータルサイト」への誘導
・訴求力のあるテーマのオンラインセミナーの実施とアーカイブコンテンツ化
・「移住・就業ポータルサイト」や「市町村ホームページ」等の地域コンテンツ（仕事、住宅、イベント等）の充実
・市町村や NPO 等が行う情報発信や相談会・ツアーの開催等への支援
・情報発信力のある方や先輩移住者等による情報拡散

○［拡充］県出身者への情報提供の強化
・「高知家ゆる県民倶楽部」を活用した県出身者の把握と情報提供
・県内の高校や大学等の同窓会と連携した情報提供
・ポータルサイトに「U ターン専用ページ」を開設
・県内広報の強化

２．新規相談者増加に向けた対策

○［拡充］「新しい生活様式」に対応した相談会の開催
・「対面」と「オンライン」を組み合わせた、多種多様なテーマ、規模の相談会やセミナー等の開催
・市町村や広域が行う移住希望者に訴求する企画（相談会、ツアー等）の造成と積極的な情報発信の伴走支援

○［新規］新たなターゲット（テレワーク移住潜在層等）へのアプローチ
・シェアオフィスやコワーキングスペース等の PR を通じたアプローチ（産業創造課等と連携）
・移住支援金の活用促進

○［新規］U ターン相談会の実施
・県出身者に特化した相談会やセミナー、個別相談の実施

【令和２年度末の目標】

・「移住・就業ポータルサイト」アクセス数
⇒　R2：750,000 件　（R 元比＋30,879 件）　※「高知家で暮らす。」と「高知求人ネット」統合による重複アクセス減を見込む
・新規相談者数
⇒　R2：4,700 人　（R 元比＋812 人）

【直近の成果】

・「移住・就業ポータルサイト」アクセス数
⇒　511,412 件　（12 月末）　※前年度同期比 98%
・新規相談者数
⇒　2,146 人　（12 月末）　※前年度同期比 69%

分野：移住促進による地域と経済の活性化	戦略の柱：マッチングの強化を図る	取組方針：相談・マッチング体制の強化による戦略的アプローチ

【概要・目的】
第４期計画に掲げる令和５年度の年間移住者数 1,300 組の実現に向け、３つの柱（①裾野を広げる　②マッチングの強化を図る　③受入体制、受入環境を整備する）に基づき、移住促進の取り組みを強化し、オール高知体制で推進する。
具体的には、２つ目の柱の「マッチングの強化を図る」取り組みでは、相談から移住へのマッチング率を高めるため、顕在化された移住関心層の熟度やニーズに応じた戦略的なアプローチを行う。

令和２年度当初計画（P）

１．マッチングを高めるための対策

(1)多様な仕事の提案・マッチングの強化
- 移住促進・人材確保センターに、市町村が行う「地域の仕事の掘り起こし、マッチング、情報発信」を支援するチーム（求人支援コーディネーター、地域の仕事アドバイザー、情報発信スタッフ）を配置し、伴走支援

(2)相談から移住につなげるための取り組みの強化
- 移住促進・人材確保センターの体制を強化し、相談者の伴走支援とフォローアップを強化(東京オフィスの強化、支援チームの設置等)
- 市町村や各産業分野と連携し、相談者の「高知家で暮らし隊」への入会促進
- 各産業分野の担い手確保策との連携による人材誘致の促進

(3)現地への誘導強化
- 就職・転職フェアの参加者が企業訪問する際の交通費を半額支給
- 移住体験ツアーやお試し滞在への誘導(参加費の助成)

計画を進めるに当たってのポイント
- 都市部の人材の「志」を満たす仕事の掘り起こしと情報発信の強化

令和２年度の取り組み状況（D）

１．マッチングを高めるための対策

(1)多様な仕事の提案・マッチングの強化
- 市町村支援チーム(求人支援コーディネーター、地域の仕事アドバイザー、情報発信スタッフ)と各市町村が仕事情報の磨き上げや情報発信の取り組み方針を確認（4～8 月）
  市町村担当課訪問（web 会議含む）：34 市町村（4～8 月）
- 高知求人ネットへの新規登録：31 社 56 求人（12 月末）
- 仕事提案書（カタログ）の作成：25 件（12 月末）
- 高知求人ネットへ多様な働き方の記事掲載：7 件（12 月末）

(2)相談から移住につなげるための取り組みの強化
- 市町村支援チーム(求人支援コーディネーター、地域の仕事アドバイザー、情報発信スタッフ)の配置(4/1)［再掲］
- 新たに各市町村の取り組み状況を「移住促進・人材確保のための連携強化シート」として整理、連携シートを県とセンターとで共有し、各市町村の目標の実現に向けて協働してサポートすることを確認
  ※連携シートは市町村との情報交換を経て随時更新
- 移住に関する情報交換会（第 1 回、ブロックごと）の開催（6/22：高知市、6/24：四万十市、6/25：田野町）
- 移住に関する情報交換会（第 2 回）の開催（11/18）
- 市町村等関係機関と相談者の状況を、毎月「相談者情報共有シート」で共有
- 担い手定例会の開催(第 1 回 6/12、第 2 回 9/17、第 3 回 10/29)、<u>各産業分野のオンライン相談会等の担い手確保策と連携</u>
- 担い手課長会の開催（予定）
- 国の地方創生移住支援事業の活用
  マッチングサイト掲載求人数：101 社、210 求人（12 月末）

(3)現地への誘導強化
- 移住促進事業費補助金(交通費補助メニュー)の申請：4 市町村(12 月末)［再掲］

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．マッチングを高めるための対策

○オンライン相談会等を通じて本県にアクセスした方を移住につなげるためには、オンライン相談から本県の強みである「きめ細かなフォローアップ体制」への着実な誘導が必要
○相談者の状況を市町村等と情報共有し、連携して伴走支援することで着実に移住につなげることが必要
○国の地方創生移住支援事業（移住支援金）を積極的に PR し、利用を促すことが必要

令和３年度の取り組み（予定）

１．マッチングを高めるための対策

○［拡充］移住・交流コンシェルジュによる相談者へのフォローアップの強化
- オンライン相談者の対面相談への誘導強化
- 「高知家で暮らし隊」会員の移住熟度に応じたフォローアップ

○［拡充］移住体験ツアーやお試し滞在への誘導の強化
- 小規模ツアーやオーダーメイドツアー等の充実
- 相談会参加者のツアーやお試し滞在への誘導強化（交通費一部助成）

【令和２年度末の目標】

・暮らし隊新規会員数
⇒　R2：940 人　(R 元比＋189 人)

【直近の成果】

・暮らし隊新規会員数
⇒　532 人　(12 月末)　※前年度同期比 92%　累計 6,337 人

分野：移住促進による地域と経済の活性化	戦略の柱：受入体制、受入環境を整備する	取組方針：「仕事」と「住まい」の掘り起こしによるマッチングの強化、移住後の定住に向けたフォロー体制の深化

【概要・目的】
第４期計画に掲げる令和５年度の年間移住者数 1,300 組の実現に向け、３つの柱（①裾野を広げる　②マッチングの強化を図る　③受入体制、受入環境を整備する）に基づき、移住促進の取り組みを強化し、オール高知体制で推進する。
具体的には、３つ目の柱の「受入体制、受入環境を整備する」取り組みでは、移住者の受け皿となる仕事や家の掘り起こしを強化するとともに、移住後の定住に向けたサポートの充実を図る。

令和２年度当初計画（P）

１．受入体制、受入環境を整備するための対策

(1)市町村の「地域の仕事の掘り起こし、マッチング、情報発信」を支援
- 移住促進・人材確保センターに、市町村の取り組みを支援するチーム（求人支援コーディネーター、地域の仕事アドバイザー、情報発信スタッフ）を配置し、伴走支援（再掲）
- 市町村の「無料職業紹介所」の設置と「仕事専門相談員」の配置を支援

(2)市町村や民間団体と連携した住宅確保策の強化
- 市町村への「空き家専門相談員」の配置を支援
- 市町村が「空き家再生・活用促進専門家グループ」や地域の方々と連携して行う空き家の掘り起こしや空き家提供の広報等を支援
- 市町村における移住者向け住宅の整備を支援

(3)移住後の定住や地域での活躍をフォロー
- 全県的な移住支援ネットワークの構築
- 各産業分野の支援制度の活用や学びの場への誘導による定着と活躍の支援

計画を進めるに当たってのポイント

- 県、市町村、各産業分野、民間団体等の連携強化による、「仕事」と「住宅」の徹底的な掘り起こし
- 移住後の定住や地域での活躍をフォローする取り組みの強化

令和２年度の取り組み状況（D）

１．受入体制、受入環境を整備するための対策

(1)市町村の「地域の仕事の掘り起こし、マッチング、情報発信」を支援
- 市町村支援チーム(求人支援コーディネーター、地域の仕事アドバイザー、情報発信スタッフ)の配置(4/1)［再掲］
  市町村担当課訪問（web 会議含む）：34 市町村（4～8 月）（再掲）
- 地方への送り出し機能の強化について国に政策提言（6/25）
  ①テレワークやリモートワークの促進による地方への送り出し機能の強化
  ②副業・兼業を希望する都市部人材の地方への送り出し機能の強化
  ＜政策提言反映状況＞
  【R3 年度政府予算案】
  - 地方創生推進交付金 1,000 億円
  - 地方創生テレワーク推進事業（新規）1.2 億円
  - サテライトオフィス・マッチング支援事業 0.1 億円
  - 関係人口創出・拡大のための対流促進事業 1.55 億円
  - 企業人材等の地域展開促進事業 1.2 億円

  【R2 年度政府補正予算案】
  - 地方創生テレワーク交付金 100 億円
  - 地方創生テレワーク推進事業 1 億円

  【その他】
  - 地方創生移住支援事業の要件緩和（テレワーカー等の対象化）
- 移住促進事業費補助金(仕事専門相談員)の申請：2 市町村(12 月末)
- 移住促進事業費補助金(無料職業紹介所)の申請：2 市町村(12 月末)

(2)市町村や民間団体と連携した住宅確保策の強化
- 移住促進事業費補助金(空き家専門相談員)の申請：2 市町村(12 月末)
- 移住促進事業費補助金(空き家広報)の申請：4 市町村(12 月末)
- 「新しい生活様式」に対応した受入環境整備事業（移住促進事業費補助金）メニュー追加（9 月補正）
  └移住促進事業費補助金（「新しい生活様式」に対応したお試し滞在施設の整備）の申請：1 市町村（12 月末）
  └移住促進事業費補助金（「新しい生活様式」に対応するための既存のお試し滞在施設及び移住者支援住宅の環境整備）の申請：3 市町村（12 月末）

(3)移住後の定住や地域での活躍をフォロー
- 地域移住サポーターの委嘱：22 市町村 183 名（12 月末）　※23 市町村 176 名（R 元）
- 移住促進事業費補助金(定住支援)の申請：11 市町村(12 月末)
- 高知家移住促進プロジェクト（KIP）との情報共有（KIP 主催勉強会への参加：6/12、高知暮らしフェア 2020 夏内にて「KIP 雑談チャンネル」を開催：8/28）

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．受入体制、受入環境を整備するための対策

○「新しい生活様式」の実践が求められる中、これまでの働き方や暮らし方が見直され、地方の暮らしへの関心がさらに高まると考えられるため、「仕事」と「住宅」のさらなる掘り起こしが必要

○都市部の企業に在籍しながら地方でのテレワークやリモートワークを希望する方やフリーランスの方、起業を希望する方等の移住を進めるためには、テレワーク・リモートワークの拠点となる「シェアオフィス」や「コ・ワーキングスペース」等の整備が必要

令和３年度の取り組み（予定）

１．受入体制、受入環境を整備するための対策

○魅力的な「仕事」の掘り起こしと磨き上げ
- 市町村や各産業団体が作成している「仕事カタログ」の充実とライブラリー化
- 特定地域づくり事業協同組合や地域おこし協力隊等の制度の活用
- 「移住×起業」の取り組みのさらなる推進
- 兼業、副業ニーズの掘り起こしと情報発信

○テレワーク、リモートワーク等の拠点整備(産業創造課、住宅課、地域観光課、おもてなし課等)

○市町村や民間団体等と連携した住宅確保策の展開
- 県民への空き家提供の呼びかけ強化と相談窓口の設置（住宅課）
- ポータルサイトでの空き家情報の一元的な発信
- 市町村が行う空き家の改修や移住者向け住宅の整備等を支援（住宅課と連携）

【令和２年度末の目標】

・移住者数
⇒　R2：1,075 組　（R 元比＋45 組）

・県・市町村の移住相談窓口利用者の 3 年目の県内定着率
⇒　R2：90%（R 元比＋9%）

【直近の成果】

・移住者数
⇒　679 組　（12 月末）　※前年度同期比 93%

連携テーマ 《移住促進による地域と経済の活性化》～移住者と一緒に創る元気な地域～

分野を代表する目標 **県外からの移住者** 出発点(H30)934組 ⇒現状(R元)1030組⇒4年後(R５)1,300組

移住者数の推移

H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R元
120組 241人	121組 225人	270組 468人	403組 652人	518組 864人	683組 1,037人	816組 1,198人	934組 1,325人	1,030組 1,475人

背景・強化ポイント

コロナ下で期待される「地方への新しいひとの流れ」を着実に高知に呼び込むためには、

- ■ポイント１：激化が予想される地域間競争に打ち勝つための**ターゲットへの戦略的なアプローチ**が必要
- ■ポイント２：高知の強みである「きめ細かなフォローアップ体制」を活かした**新たな相談・誘導の仕組みの構築**が必要
- ■ポイント３：新しいひとの流れの受け皿となる**魅力的な「仕事」と「住宅」の充実**が必要
- ■ポイント４：高知県と既につながりのある方、中でも出身者にターゲットを絞った、**Ｕターン促進策の強化**が必要

３つの戦略の柱のもと、４つのポイントを中心に取り組みを大幅にバージョンアップ

《基本的な取り組み》

戦略の柱１　裾野を広げる

交流人口・関係人口

◆高知家プロモーションと連携したPRの実施

移住・就業ポータルサイト

◆さまざまな手法を活用した効果的な情報発信

相談会・フェア

◆移住に向けた主体的な行動への誘導
◆Uターンの促進に向けた取り組みの実施

戦略の柱２　マッチングの強化を図る

顧客化

◆地域の人材ニーズの掘り起こし・マッチング・情報発信
◆移住・交流コンシェルジュ、市町村の「移住専門相談員」、各産業団体のスタッフが連携したきめ細かな相談対応
◆各産業分野の担い手確保策との連携による人材誘致の促進
◆Uターンの促進に向けた取り組みの実施［再掲］

戦略の柱３　受入体制、受入環境を整備する

移住・定住

◆市町村や民間団体等と連携した受入体制の充実
◆各産業分野の担い手確保策との連携による人材誘致の促進［再掲］
◆移住後の定住や地域での活躍をフォロー

《強化する取り組み》⇒ 令和３年度目標 「年間移住者1,150組の達成」へ

ポイント１　ターゲットへの戦略的なアプローチ

拡 ○**関係人口へのアプローチ強化**
- ・「高知家ゆる県民倶楽部」の会員拡大に向けたPRの強化
- ・WEBメディア等とタイアップした地域暮らし関心層向けオンラインセミナーの実施
- ・関西圏居住者を対象とした長期滞在ツアーの実施

新 ○**戦略的な情報発信**
- ・ターゲット別に効果的なメディアを組み合わせた情報発信
- ・市町村や広域が行う移住希望者に訴求する企画（相談会、ツアー等）の造成と積極的な情報発信の伴走支援
- ・情報発信力のある方や先輩移住者等による情報拡散

拡 ○**「新しい生活様式」に対応した相談会の開催**
- ・「オンライン」と「対面」を組み合わせた相談会やセミナー等の開催

新 ○**新たなターゲット（テレワーク移住潜在層等）へのアプローチ**
- ・シェアオフィスやコワーキングスペース等のPRを通じたアプローチ
- ・移住支援金の活用促進

ポイント２　新たな相談・誘導の仕組みの構築

拡 ○**移住・交流コンシェルジュによる相談者へのフォローアップの強化**
- ・オンライン相談者の対面相談への誘導強化
- ・「高知家で暮らし隊」会員の移住熟度に応じたフォローアップ

⇒東京窓口の機能強化

拡 ○**移住体験ツアーやお試し滞在への誘導の強化**
- ・小規模ツアーやオーダーメイドツアー等の充実
- ・相談会参加者のツアーやお試し滞在への誘導強化（交通費一部助成）

ポイント３　魅力的な「仕事」と「住宅」の充実

拡 ○**魅力的な「仕事」の掘り起こしと磨き上げ**
- ・市町村や各産業団体が作成している「仕事カタログ」の充実とライブラリー化
- ・特定地域づくり事業協同組合や地域おこし協力隊等の制度の活用
- ・「移住×起業」の取り組みのさらなる推進
- ・兼業、副業ニーズの掘り起こしと情報発信

新 ○**テレワーク、リモートワーク等の拠点整備**

拡 ○**市町村や民間団体等と連携した住宅確保策の展開**
- ・市町村や空き家再生・活用促進専門家グループと連携した空き家の掘り起こし
- ・ポータルサイトでの空き家情報の一元的な発信
- ・市町村が行う空き家の改修や移住者向け住宅の整備等を支援

ポイント４　Ｕターン促進策の強化

拡 ○**県出身者への情報提供の強化**
- ・「高知家ゆる県民倶楽部」を活用した県出身者の把握と情報提供
- ・県内の高校や大学等の同窓会と連携した情報提供
- ・ポータルサイトに「Ｕターン専用ページ」を開設
- ・県内広報の強化

新 ○**Ｕターン相談会の実施**
- ・県出身者に特化した相談会やセミナー、個別相談の実施

拡 ○**移住促進・人材確保センタースタッフによるフォローアップの強化**

拡 ○**魅力的な「仕事」の掘り起こしと磨き上げ**［再掲］
- ・市町村や各産業団体が作成している「仕事カタログ」の充実とライブラリー化
- ・「移住×起業」の取り組みのさらなる推進

連携テーマ《移住促進による地域と経済の活性化》の体系図

分野の目指す姿	移住者と一緒に創る元気な地域
分野を代表する目標	県外からの移住者　出発点（H30）：934組　⇒　現状（R元）：1,030組　⇒　4年後（R5）：1,300組

全てのプロセスを「オール高知」体制で推進

戦略の柱	1　裾野を広げる		2　マッチングの強化を図る	3　受入体制、受入環境を整備する	
戦略の方向性	・交流人口・関係人口からの移住への誘導率を上げる	・都市部の人材との接点を拡大するため、ポータルサイトの情報発信力を強化するとともに相談機会の増加と相談者の現地訪問の促進を図り、移住への関心の度合いを高めてもらう	・顕在化された移住関心層の熟度やニーズに応じた戦略的なアプローチを行い、マッチング率を高める	・都市部の人材が求める「仕事」や「住まい」などを掘り起こし、受入体制を整えるとともに、各産業分野の担い手確保策と連携し、「移住×人材確保」の取り組みを進める	・移住者に地域に定着し、活躍してもらうためのサポートの充実を図る
戦略目標	・ポータルサイトセッション数（年間） ㉚：692,193件→①：719,121件→⑤：900,000件 ・新規相談者数（年間） ㉚：4,391人→①：3,888人→⑤：5,400人 ・関西圏からの移住者 ㉚：280組→①：309組→⑤：390組		・「高知家で暮らし隊」会員新規登録者数（年間） ㉚：919人（累計5,504人）→①：751人（累計5,924人）→⑤：1,080人	・移住者数（年間） ㉚：934組→①：1,030組→⑤：1,300組	・県・市町村の移住相談窓口利用者の3年目の県内定着率 ㉚：84%→①：81%→⑤：90%以上
取組方針・主な「◆具体的な取り組み」	1　交流人口・関係人口へのアプローチ ◆[拡充]高知家プロモーションと連携したPRの実施 ・「高知家ゆる県民倶楽部」の会員拡大に向けたPRの強化 ・WEBメディア等とタイアップした地域暮らし関心層向けオンラインセミナーの実施 ・関西圏居住者を対象とした長期滞在ツアーの実施	2　都市部の人材との接点づくり ◆[拡充]さまざまな手法を活用した効果的な情報発信 ・ターゲット別に効果的なメディアを組み合わせた情報発信 ・市町村や広域が行う移住希望者に訴求する企画（相談会・ツアー等）の造成と積極的な情報発信の伴走支援 ・情報発信力のある方や先輩移住者等による情報拡散 ◆[拡充]移住に向けた主体的な行動への誘導 ・「オンライン」と「対面」を組み合わせた相談会やセミナー等の開催 ・シェアオフィスやコワーキングスペース等のPRを通じたアプローチ 3　Uターンの着実な推進 ◆[拡充]Uターンの促進に向けた取り組みの実施 ・「高知家ゆる県民倶楽部」を活用した県出身者の把握と情報提供 ・県内の高校や大学等の同窓会と連携した情報発信 ・ポータルサイトに「Uターン専用ページ」を開設 ・県内広報の強化 ・県出身者に特化した相談会やセミナー、個別相談の実施	1　相談・マッチング体制の強化による戦略的アプローチ ◆[拡充]移住促進・人材確保センターと地域の支援機関が連携した地域の人材ニーズの掘り起こし・マッチング・情報発信 ・移住促進・人材確保センターに、市町村の取り組みを支援するチーム（求人支援コーディネーター、中山間仕事アドバイザー、情報発信スタッフ）を配置し、伴走支援 ・国の地方創生移住支援事業の活用（移住支援金の支給） ◆[拡充]移住・交流コンシェルジュ、市町村の「移住専門相談員」、各産業団体のスタッフが連携したきめ細かな相談対応 ・オンライン相談者の対面相談への誘導強化 ・「高知家で暮らし隊」への入会を促進し、移住・交流コンシェルジュと市町村、関係団体との相談者情報の共有を徹底 ・「高知家で暮らし隊」会員の移住熟度に応じたフォローアップ 2　Uターンの着実な推進[再掲]	1　「仕事」と「住まい」の掘り起こしによるマッチングの強化 ◆[拡充]市町村や民間団体と連携した受入体制の充実 ・移住促進・人材確保センターに市町村の取り組みを支援するチームを配置し、伴走支援[再掲] ・市町村の「無料職業紹介所」の設置と「仕事専門相談員」の配置を支援 ・市町村や各産業団体が作成している「仕事カタログ」の充実とライブラリー化 ・特定地域づくり事業協同組合や地域おこし協力隊等の制度の活用 ・「移住×起業」の取り組みのさらなる推進 ・兼業、副業ニーズの掘り起こしと情報発信 ・市町村の「空き家専門相談員」の配置を支援 ・市町村が「空き家再生・活用促進専門家グループ」や地域の方と連携して行う空き家の掘り起こしや空き家提供の広報等を支援 ・市町村が行う空き家の改修や移住者向け住宅の整備等を支援 ・ポータルサイトでの空き家情報の一元的な発信 ・高知市を中心とした「二段階移住」の取り組みの展開 ・集落活動センターやあったかふれあいセンター等を活用した全世代・全員活躍型「生涯活躍のまちづくり」の推進	2　移住後の定住に向けたフォロー体制の深化 ◆ 移住後の定住や地域での活躍をフォロー ・市町村が行う地域移住サポーターと 連携した定住促進に向けた取り組みを支援 ・全県的な移住支援ネットワークの構築 ・各産業分野の支援制度の活用や学びの場への誘導による定着と活躍を支援

◆[拡充]各産業分野の担い手確保策との連携による人材誘致の促進[再掲]
◆[商工]移住施策と一体となった中核人材の確保（再掲）
◆[農業]産地での担い手確保に向けた取り組みの強化（再掲）
◆[林業]移住希望相談者に向けた各種相談会の開催（再掲）
◆[水産]漁業就業セミナーの開催や移住促進策と連携した勧誘の促進（再掲）　等

移住の裾野を広げるための戦略的な情報発信

現 状

■社会情勢の変化に伴い、地方移住の目的や意識が多様化し、
アプローチすべきターゲットや届けるべき情報が変化してきている。

①新たな移住目的の顕在化
これまで･･･（例）地方暮らししたい、故郷へUターンしたい
→　コロナ後は、テレワークリモートワークも進み、
「東京でなくてもいい」という層が増加

②移住希望者の意識やニーズの変化
コロナでの社会構造の変化
→　これまで移住を検討していた層が地方に求める要素も変容
（テレワークが可能な環境の有無　等）

■コロナを契機とした「地方への新しいひとの流れ」に期待する**自治体間の競争が激化**すると予想される。

■コロナの影響により、対面型の相談やイベント等の実施が困難になったこと等を受け、**新規相談者の伸び悩み**が著しい。

＜新規相談者数＞R2目標4,700人

	新規相談者
R元.10月末	2,268人
R2.10月末	1,659人

前年同月比　73%

＜(参考)「高知暮らしフェア」参加者＞
R元夏（対面イベント大阪・東京）
6/15大阪 128組　6/16東京 188組
R2夏（完全オンライン）
8/1～9/18　65組

課 題

◆コロナ下において人々の価値観や働き方、暮らし方が変化
→　これまでのアプローチだけでは、新しく生まれたターゲットのニーズへの対応が不十分
→　現時点では新たなターゲットがどのようなニーズを持っており、どのようにアプローチすれば効果的かが不明確

◆コロナを契機とした「新しいひとの流れ」に全国が一斉にアプローチ
→　他県に遅れをとらないよう迅速かつ効果的な取り組みが必要
→　ターゲット設定とアプローチの手法の見直しが急務

◆主に県等が実施する相談会で来場者と接点を持ち、新規相談に繋げていた市町村の新規相談者数が激減
→　対面型のイベントのみに頼らず、市町村が主体的に新規相談者を獲得し、移住に繋げていけるよう、自らが相談会やツアー等の魅力あるコンテンツの企画・造成や積極的な情報発信を行うことが必要

＜新規相談者数内訳＞

	R元 10月末	R2 10月末	前年同月比
県窓口	720人	587人	81%
市町村窓口	1,548人	1,072人	69%

概 要

＜ターゲットへ情報発信を行うまでの流れ＞

県・センター

◆ターゲット別に効果的なメディアを組み合わせたアプローチを実施
◆実施した情報発信の効果測定を行い、アプローチ精度を向上

オウンドメディア：SNS、ターゲット別LP
ペイドメディア：全国Webサイト、全国情報誌　等

誘導

◆プラットホームとして高知県全体の魅力ある移住情報を集約
◆ターゲット別に訴求力のあるイベントを企画し、発信
◆集約した市町村情報や、イベントアーカイブ等をターゲット別に記事化

移住促進・人材確保センター　新ポータルサイト

- 市町村魅力コンテンツ
- センター主催企画告知
- センター独自コンテンツ
- 新規アプローチ記事

市町村

◆新規相談者の獲得に向け、市町村が主体的な取り組みを実施
◆積極的な情報発信を実施

各市町村ごとに発信
＋
センターポータルサイトへ再掲

- 地域の強みを活かした移住ＰＲ
- HPのコンテンツの充実
- 市町村主催の相談会の開催
- 市町村や広域主催のツアーの実施

全体的な情報発信の運営、分析、改善等一体的なプロデュースを実施

市町村の取り組みを伴走支援

＜強化する取り組み内容＞

情報発信プロデュース

○県およびセンター、市町村が実施する情報発信についての総合的なプロデュースを実施
・本県がアプローチすべきターゲットやターゲットニーズの分析
・ターゲットに訴求するメディア選定やコンテンツ作成へのアドバイス
・各HPのクオリティチェックや、掲載コンテンツ及び記事のブラッシュアップに向けたアドバイス
・イベント等集客につながる広報を筆頭とした費用対効果の分析とフィードバック　等

○センターＨＰへ掲載する記事の作成と発信
・イベント告知やアーカイブなどターゲットを見据えた訴求力のある記事やコンテンツを作成し発信

⇒　**ターゲットに訴求する効果的な情報発信**

企画造成・発信アドバイザー

○市町村や広域が行う移住希望者に訴求する企画(相談会、ツアー等)の造成と積極的な情報発信を伴走支援

（想定している人材）
・県内市町村の実情に精通しており、それぞれの市町村が強みを活かした企画の造成について助言が可能な人物
・自身でも企画の造成、発信、集客の実績があり、説得力を持って市町村への助言が可能な人物

KPI

R3目標

＜ポータルサイトアクセス数＞
800,000件
（349,987件/R2.10末）

＜新規相談者数＞
5,000人
（1,659人/R2.10末）

分野：起業や新事業展開の促進	戦略の柱：起業・新事業展開に向けた総合的なサポート	取り組み方針：起業・新事業展開に向けた準備段階から事業プラン磨き上げまでの一貫サポート

【概要・目的】 地域の持続的な発展をもたらすために、継続的に新たな挑戦が行われる環境を醸成していくことが重要。
起業や新事業展開を目指す方々の事業プランづくりからその実践までを、それぞれのステージごとに切れ目なく後押しする。
また、各産業分野においてもアイデア段階から計画段階、商品開発、販路開拓までを一貫してサポートしていくことで、起業や新事業展開の促進を図り、質的な拡大再生産を後押しする。

令和２年度当初計画（P）

１．起業・新事業展開に向けた総合的なサポート

（１）こうちスタートアップパーク（KSP）を中心とした起業の一貫サポート
・民間事業者に業務委託（4 月末～5 月）
・ホームページの刷新、会員管理システムの構築（5 月～）
・起業相談、各種セミナー、プログラム等の実施
起業相談窓口の開設（6 月～）【新規】
起業相談（高知週 2 回、東京月 1 回）※4 月～5 月は直営（高知）
出張相談（月 1 回：6 月～）
入門セミナー・基礎プログラム（年 3 回：6～3 月）
実践プログラム（年 2 回：7～2 月）
事業計画策定セミナー、起業直前セミナー【新規】（年 2 回：10 月、3 月）
交流会等の開催【新規】（年 3 回：7 月、11 月、1 月）
起業総合相談会【新規】（年 3 回：6 月、9 月、3 月）

（２）中長期的な起業家人材の育成【新規】
・民間事業者に業務委託（5 月）
・県内中・高等学校への広報活動（5 月～）
・起業体験イベントの実施（8 月）

（３）スタートアップ参加型の新事業創出人材の育成【新規】
・民間事業者に業務委託（5 月）
・取り組む分野の選定、参加スタートアップの募集（7 月）
・キックオフセミナー（8 月）
・分野別セミナー・学習会・マッチング・ミニ実証（9～1 月）
・研究会立ち上げ・報告会（～3 月）

（４）「わくわく地方生活実現政策パッケージ」を活用した起業支援
・創業支援事業費補助金による資金面での支援
募集開始（4 月～）
審査会の実施（5 月、7 月、9 月、11 月、1 月）
・起業希望者の伴走支援
起業支援アドバイザーの委嘱（4 月）

計画を進めるに当たってのポイント
・支援機関との連携強化による事業化へ向けたサポートの実施
・スタートアップのシーズを活用できる地域課題・ニーズを抽出し、新事業展開を目指す企業･起業家の育成とビジネスの創出につなげる仕組みの構築

令和２年度の取り組み状況（D）

１．起業・新事業展開に向けた総合的なサポート

（１）こうちスタートアップパーク（KSP）を中心とした起業の一貫サポート
・KSP 会員数：523 名（起業家会員：424 名、サポーター会員：43 名、情報会員：56 名）
・起業相談、各種セミナー、プログラム等の実施
起業相談：114 人（KSP 相談(東京窓口含む)72 人、わくわく相談 42 人）
出張相談：13 人（7/27～11/26：5 市町で実施、1 月～3 月：3 市（予定））
入門セミナー：53 人（2 回、1/23（予定））
基礎プログラム：27 人（2 回、冬コース（予定））
実践プログラム：18 人（2 回）
事業計画策定セミナー：8 人（1 回、3/6（予定））
起業直前セミナー：9 人（1 回、3/7（予定））
・交流会：44 人（2 回、3/13（予定））
・起業総合相談会：21 件（2 回、1/28（予定））
・ホームページの刷新、会員システムの構築：10/30～運用開始

（２）中長期的な起業家人材の育成
・起業体験イベントの実施:3 市 9 校から中高生 29 名が参加（11/1）

（３）スタートアップ参加型の新事業創出人材の育成
・分野の選定（食・農）、参加スタートアップの募集
・キックオフセミナー・学習会
⇒フードテックフォーラム（8/28）
現地参加 54 名、オンライン参加 82 団体（申込み 200 名）
アグリテックフォーラム（9/16）
現地参加 51 名、オンライン参加 51 団体（申込み 221 名）
・マッチング
⇒現地視察（3 回）スタートアップ企業 9 社、県内企業 11 社参加
⇒深掘り勉強会（3 回）参加者 23 名
・ミニ実証（～1 月（予定））
・研究会立ち上げ・報告会（～3 月（予定））
・新技術活用勉強会
⇒ドローンを活用した橋梁点検勉強会：35 名（11/9）
ドローン操縦ライセンス取得・実証実験：32 名（12/25：香美市町田橋）

（４）「わくわく地方生活実現政策パッケージ」を活用した起業支援
・創業支援事業費補助金による資金面での支援
⇒審査会の実施（5/18～11/17（6 回）：申請件数 17 件、採択件数 10 件、1/12（予定））

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．起業・新事業展開に向けた総合的なサポート

（１）こうちスタートアップパーク（KSP）を中心とした起業の一貫サポート
①裾野の拡大（量）への対応
・具体的に起業を考えている方の入口段階での呼び込みが不十分
・会員が次のステップに進むためのサポートが不十分
・移住希望者・移住者の情報収集とアプローチが不十分
②起業内容（質）の強化
・地産外商につながるビジネスやデジタル技術を活用したビジネスを志向する方へのアプローチが不十分
・交流の場の設定や資金的支援による、起業を生み出す環境づくりが不十分

（３）スタートアップ参加型の新事業創出人材の育成
①掘り起こし・連携のきっかけづくり
・新事業を検討する県内事業者や起業家が、先進的な技術に触れる機会が少なくアプローチも十分でない
・新事業に興味のある層が、事業開発の各フェーズに求められる知識を学ぶセミナーが不足している
②事業化に向けた準備
・先進的な技術を持つ企業とのマッチングの場が十分でない
・事業化に向けた適切な支援策への誘導が必要

令和３年度の取り組み（予定）

１．起業・新事業展開に向けた総合的なサポート

（１）こうちスタートアップパーク（KSP）を中心とした起業の一貫サポート
①裾野の拡大（量）への対応
・[拡充]様々な分野をテーマとした入門セミナーの開催による起業関心層の掘り起こしの強化
・[新規]ｲﾝｷｭﾍﾞｰｼｮﾝﾏﾈｰｼﾞｬｰの配置による定期的なフォロー体制の強化
・移住希望者に向けた移住×起業セミナーの開催や移住支援団体等との連携による移住者の起業サポートの強化
②起業内容（質）の強化
・[拡充]新しいビジネスに触れる機会の提供やデジタル技術の活用をテーマとした入門セミナーの開催
・[拡充]様々なテーマ、多様なメンバーでの交流会の開催及び創業支援事業費補助金の増額や、クラウドファンディング等の資金調達方法の紹介

（３）スタートアップ参加型の新事業創出人材の育成
①掘り起こし・連携のきっかけづくり
・[拡充] 新事業創出セミナーとオンラインピッチ会の開催による新事業に興味がある層の掘り起こしと具体的な行動につなげる取り組みのサポートの強化
②事業化に向けた準備
・参加者に対してアンケート等を活用し精度の高いマッチングを実施
・創出した案件を事業化につなげるための関係機関と一体となったサポートの実施

【令和２年度末の目標】
1　県のサポートによる起業・新事業展開件数　＝　R2：50 件（R2～R5 累計：200 件）
（うちＫＳＰを通じた起業・新事業展開件数　＝　R2：35 件）

【直近の成果】
1　県のサポートによる起業・新事業展開件数　＝　R2 11 月末：17 件
（うちＫＳＰを通じた起業・新事業展開件数　＝　R2 11 月末：8 件）

分野：起業や新事業展開の促進	戦略の柱： 起業・新事業展開に向けた総合的なサポート	取り組み方針：起業・新事業展開に向けた準備段階から事業プラン磨き上げまでの一貫サポート

【概要・目的】
県内外の知恵や人材を導入し、産学官民が連携して行う産業振興や地域の課題解決に向けた取り組みを促進するために、産学官民連携に向けたワンストップ窓口の設置、アイデアを生み出す仕組みづくり、起業の促進、土佐 MBA による産業人材育成の推進を行う。

令和２年度当初計画（P）

１．アイデアを事業に結びつける取り組みの推進

高等教育機関と連携した産学官民連携に関するワンストップ相談窓口を常設するとともに、県内の技術・研究内容の紹介、講演会、ビジネスセミナーなどを通じて、課題解決、ビジネスチャンスにつなげる

内容		実施回数、実施時期等
◆大学等のシーズ・研究内容紹介		全 10 回程度、水曜日、5～2 月
◆経営者トーク		全 6 回、第 3 金曜日、5～2 月
◆革新セミナー【新規】		全 4 回、7～2 月
◆ビジネストレンドセミナー（土佐 MBA 本科）		全 5 回、6～1 月
◆連続講座（土佐 MBA 実科）	土佐経営塾	全 11 回程度、8～10 月
	商人塾･短期集中コース	全 5 回、7～11 月
	ナリワイセミナー	全 20 回（高知市、香南市、中土佐町、四万十市 各 5 回）、5～3 月
	社内起業家育成支援講座	全 10 回、6～1 月
	事業戦略ﾌｫﾛｰｱｯﾌﾟ講座	全 4 回、6～12 月
◆企業訪問キャラバン		・10 社程度 ・金融機関等と連携した企業訪問 ・研究開発や課題解決に向けた意見交換等
◆似業種交流会議		・2 回程度 ・企業・大学等の研究者がテーマ別に意見交換・情報共有
◆ココプラビジネスチャレンジサポート		随時

２．産業人材の育成

詳細は、連携テーマ「担い手の育成・確保」の取り組み方針「人材育成の取り組みの充実」に記載

計画を進めるに当たってのポイント
・産学官民の英知の集結・連携による事業の推進
・各種講座、セミナーの周知と参加者の募集、確保

令和２年度の取り組み状況（D）

１．アイデアを事業に結びつける取り組みの推進

◆大学等のシーズ・研究内容紹介：全 6 回開催（予定）

配信日	連携事業者	参加	コロナの影響
7/31～2/17（予定）	高知大、高知学園大/高知学園短大、県立大、工科大、高知ﾘﾊ専門職大、高知高専	302 人	・延期/回数減 ・オンライン化

◆経営者トーク：全 4 回開催

開催日	連携事業者	参加	コロナの影響
7/17、8/21、9/18、10/23	菊水酒造㈱、㈱マシュール、㈱ﾃﾞｨｰﾊﾟｰｽ・ﾌｧｸﾄﾘｰ、㈱フタガミ	153 人	・延期/回数減 ・教室実施

◆革新セミナー：全 3 回開催（予定）

開催日	連携事業者	参加	コロナの影響
11/5、2/22（予定）、3/10（予定）	e-Jan ﾈｯﾄﾜｰｸｽ㈱、㈱ｴｸｽﾒﾃﾞｨｵ、㈱MICIN	19 人	・延期/回数減

◆ビジネストレンドセミナー：全 5 回開催（予定）

配信日	連携事業者・内容	参加	コロナの影響
7/7～1/24（予定）	㈱野村総研「5G」、ｴｱﾛﾀﾞｲﾝｼﾞｬﾊﾟﾝ㈱「ﾄﾞﾛｰﾝ」、東大「AI」、日本ｻﾌﾞｽｸﾋﾞｼﾞﾈｽ振興会「ｻﾌﾞｽｸ」、JST「量子ｺﾝﾋﾟｭｰﾀ」	454 人	・オンライン化

◆連続講座（土佐 MBA 実科）：全 5 講座

開催日	連携事業者	内　　容	参加	コロナの影響
12/6～2/21（予定）	こうち企業支援センター	土佐経営塾	17 人	・延期 ・教室実施
7/29～11/13	ｵﾌｨｽ・ｳｽｲほか	商人塾・短期集中コース	6 人	
8/5～3/12（予定）	こうち企業支援センター	ナリワイセミナー	24 人	
7/22～2/9（予定）	㈱ｱﾙﾌｧ・ﾄﾞﾗｲﾌﾞ	社内起業家育成支援講座	7 人	
8/9～3/2（予定）	㈱野村総研ほか	事業戦略ﾌｫﾛｰｱｯﾌﾟ講座	11 人	

◆企業訪問キャラバン：5 社訪問（予定）

開催日	連携事業者	内　　容	コロナの影響
10/21、10/22、11/26、1 月（予定）	四国銀行、産振ｾﾝﾀｰ	金融機関、大学等の担当者が企業を訪問し、研究開発に関する提案等を行う。	・延期/回数減

◆似業種交流会議

開催日	連携事業者	内　　容	参加	コロナの影響
12/8	㈱ﾘｸﾙｰﾄﾗｲﾌｽﾀｲﾙ、Glossom㈱ほか	「観光×IT」をテーマに意見交換、情報共有及びｱｲﾃﾞｱ出し	31 人	・延期/内容見直し ・原則オンライン化

◆ココプラビジネスチャレンジサポート:新規 5 件（12 月末）

２．産業人材の育成

連携ﾃｰﾏ「担い手の育成・確保」の取り組み方針「人材育成の取り組みの充実」に詳細を記載

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１．アイデアを事業に結びつける取り組みの推進

（1）産学官民連携による事業創出に向けた取り組みの強化
①「産」「学」の連携促進や人的交流はあるものの、本気でチャレンジしようとしている県内企業同士の有機的なつながりを生み出す場が十分でない。

②新事業に取り組む企業の中で研究開発を行う企業が少ない。

２．産業人材の育成

連携テーマ「担い手の育成・確保」の取り組み方針「人材育成の取り組みの充実」に詳細を記載

令和３年度の取り組み（予定）

１．アイデアを事業に結びつける取り組みの推進

（1）産学官民連携による事業創出に向けた取り組みの強化
①企業の技術課題や社会的課題の解決を目指し、交流からより深い議論につなげる場を充実
・マッチングを意識した似業種交流会議の内容の充実とフォローアップの強化

②研究開発に取り組む企業のサポートを強化
・［新規］県内企業の経営層に対して自社の成長戦略に研究開発を盛り込む必要性を学ぶセミナーを実施
・産学官連携新産業創出事業を活用することにより、「学」とのネットワークを生かした研究テーマの掘り起こしや共同研究のマッチングを実施

２．産業人材の育成

連携テーマ「担い手の育成・確保」の取り組み方針「人材育成の取り組みの充実」に詳細を記載

【令和２年度末の目標】

１　受講者・参加者の確保
（１）連続講座参加者数　＝　R2：100 人※
※土佐 MBA 実受講者数：1,000 人（毎年度/本科＋実科＋こうちスタートアップパーク）の内数
（２）企業訪問キャラバン訪問社数　＝　R2：10 社

２　事業化支援
（１）ココプラビジネスチャレンジサポート件数　＝　R2：10 件
（２）ココプラが関与した事業化案件数　＝　R2：2 件

【直近の成果】

１　受講者・参加者の確保
（１）連続講座参加者数　＝　R2：65 人（12 月末）
（２）企業訪問キャラバン訪問社数　＝　R2：3 社（12 月末）

２　事業化支援
（１）ココプラビジネスチャレンジサポート件数　＝　R2：5 件（12 月末）
（２）ココプラが関与した事業化案件数　＝　R2：2 件（12 月末）

分野：担い手の育成・確保	戦略の柱：本県産業を担う人材の育成	取り組み方針：人材育成の取り組みの充実

【概要・目的】
本県産業を確実に振興していくために、各地域で中核となり産業を支えていくことができる人材を育成する。

令和２年度当初計画（P）

１．土佐まるごとビジネスアカデミー（土佐ＭＢＡ）の実施

分　類		科目・内容等
本科		おためしＭＢＡ（全３回）
		経営戦略コース（6 講座）
		マーケティング・商品企画コース（6 講座）
		会計コース（4 講座）
		財務戦略コース（6 講座）
		事業マネジメント・業務改善コース（5 講座）
		組織・人的資源マネジメントコース（6 講座）
	経営戦略ﾊﾟﾜｰｱｯﾌﾟ講座【新規】	ＩｏＴセミナー
		ＳＤＧｓセミナー
		経営マネジメントセミナー
	特別セミナー	スキルアップセミナー（5 講座）
		ビジネストレンドセミナー（5 講座）
実科（連続講座）		ナリワイセミナー（4 会場：高知市、香南市、中土佐町、四万十市）（各会場ごとに全５回）
		商人塾・短期集中コース（全５回）
		土佐経営塾（全 11 回）
		社内起業家育成支援講座（全 10 回）
		事業戦略フォローアップ講座（全４回）
専科		・こうちスタートアップパーク ・ＩＴ・コンテンツアカデミー（全 16 講座） ・事業戦略セグメント別セミナー ・貿易実務講座 ・事業承継セミナー【新規】 ・土佐の観光創生塾（商品造成コース） ・図書館をビジネスに活かす ・土佐 FBCⅢ ・食のプラットホーム セミナー・勉強会 ・６次産業化セミナー（スタートアップコース、実践コース） ・農業経営塾 ・農業経営発展研修会

計画を進めるに当たってのポイント
・新たなビジネスにつながる学びの提供
・事業者の課題解決につながる学びの提供
・地域での学びの場の充実

令和２年度の取り組み状況（D）

１　土佐まるごとビジネスアカデミー（土佐ＭＢＡ）の実施

【新型コロナウイルス感染症による影響】
・本科６コースのオンライン実施（教室開催は中止）、その他大半の講座をオンライン実施。

〔延べ受講申込者数〕　計 3,480 人（11/27 時点）

分　類		科目・内容等	人数	備考
本科		おためしＭＢＡ【オンライン】	50	5/9 配信開始
		経営戦略コース【オンライン】	60	7/4 配信開始
		ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ・商品企画ｺｰｽ【オンライン】	93	5/28 配信開始
		会計コース【オンライン】	152	6/3 配信開始
		財務戦略コース【オンライン】	85	7/8 配信開始
		事業ﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ・業務改善ｺｰｽ【オンライン】	49	9/8 配信開始
		組織・人的資源ﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄｺｰｽ【オンライン】	52	10/30 配信開始
	経営戦略ﾊﾟﾜｰｱｯﾌﾟ講座	ＩｏＴセミナー【オンライン＋教室】	39	9/11～11/20
		ＳＤＧｓセミナー【オンライン】	50	10/23～12/10
		経営マネジメントセミナー【原則オンライン】	4	12/17、1/14
	特別セﾐﾅｰ	スキルアップセミナー【原則オンライン】	139	9/18～１月
		ビジネストレンドセミナー【オンライン】	430	7～1 月
	番外編	ＳＤＧｓ入門セミナー【オンライン】	12	8/22
		ＳＤＧｓカードゲーム【教室】	19	9/17、10/16
実科（連続講座）		土佐経営塾【オンライン＋教室】	17	12/6～2/21
		商人塾・短期集中コース【オンライン＋教室】	6	7/29～11/13
		ナリワイセミナー　県内４会場【教室】	24	8 月～3 月
		社内起業家育成支援講座【原則オンライン】	7	7/22～2/9
		事業戦略フォローアップ講座【原則オンライン】	11	8/9～2/23
専科		こうちスタートアップパーク	109	一部オンライン
		ＩＴ・コンテンツアカデミー	1,367	一部オンライン
		事業戦略セグメント別セミナー	85	一部オンライン
		貿易実務講座	13	一部オンライン
		事業承継セミナー		中止
		土佐の観光創生塾	136	一部オンライン
		図書館をビジネスに活かす		教室予定
		土佐ＦＢＣⅢ	43	一部教室
		食のプラットホームセミナー・勉強会	106	オンライン
		６次産業化セミナー	45	一部オンライン
		農業経営塾	151	一部オンライン
		農業経営発展研修会	126	一部オンライン

２　コロナ禍における受講者ニーズに対応した講座の見直し

（１）〔新規〕受講者の利便性向上のための受講管理システム構築、ホームページリニューアル
【9 月補正で実施】

３　オンライン講座の円滑な実施

（１）〔新規〕オンライン受講のためのココプラ内の環境整備（受講用ブース・パソコン・Wifi 環境）
【9 月補正で実施】

課題と令和３年度の取り組み（C、A）

見えてきた課題

１　受講者ニーズに対応した講座内容の見直し

（１）オンライン受講のニーズへの対応
・オンライン受講のニーズが顕在化するなか、講座コンテンツが受講者のニーズに十分対応できておらず、最適な学習環境を提供できていない

２　地域での学びの場の充実

（１）小規模事業者の学ぶ機会の確保
・地域での小規模事業者の学びの場が不足している

令和３年度の主な取り組み（予定）

１　受講者ニーズに対応した講座内容の見直し

（１）オンライン受講のニーズへの対応
・〔新規〕R3～ 民間のオンライン講座導入、県内の現状をよく知る講師による講座の開催

（２）新土佐ＭＢＡの円滑な実施
・令和３年５月開講（予定）に向け、県内企業等の活用促進に向けたＰＲの強化
（説明会の実施、インターネット広告、パンフレット・チラシ配布、新聞広告、県広報誌への掲載、各支援機関を通じた広報、等）

２　地域での学びの場の充実

（１）小規模事業者の学ぶ機会の確保
・県内３ヶ所（高知市、香南市、四万十市）での講座の実施
・地域本部や支援機関、金融機関等と連携した積極的な広報

【令和２年度末の目標】

１　ビジネスの基礎を習得した、本県の産業振興に資する人材の育成
土佐 MBA 実受講者数　＝　1,000 人（毎年度／本科＋実科＋こうちスタートアップパーク）
（H28:786 人、H29：823 人、H30：892 人、R 元：861 人）

※平成 24 年度～令和元年度の累計受講者数（本科＋実科＋専科）　＝　延べ 24,774 人

【直近の成果】

１　ビジネスの基礎を習得した、本県の産業振興に資する人材の育成
土佐 MBA 実受講者数　667 人（本科＋実科＋こうちスタートアップパーク、11/27 時点）

※目標達成率　66.7%

※平成 24 年度～令和２年度の累計受講者数（本科＋実科＋専科）＝　延べ 28,254 人

連携テーマ«起業や新事業展開の促進» ～持続的に新たな挑戦が行われる環境をつくる～

分野を代表する目標

県のサポートによる
起業・新事業展開件数　出発点(H28～R元累計)　：147件 ⇒ 4年後(R2～R5累計) 200件

戦略の柱１　起業・新事業展開に向けた総合的なサポート

起業

拡 KOCHI STARTUP PARK（こうちスタートアップパーク）

「起業」を考えている方をサポートするプラットフォーム
先輩起業家やメンター、専門家や支援機関が、様々なプログラムや起業相談を通じて事業の立ち上げ･成長をサポート

- 県内の起業希望者
- 地域おこし協力隊
- 県外の起業希望者（県内への移住を決めている方）

→ 新 起業相談窓口（IM）

モヤモヤ段階：拡 入門セミナー → 基礎プログラム

アイデア段階：ビジネスプランの確立

事業構想段階：事業計画策定セミナー → 実践プログラム

起業相談(個別相談・出張個別相談・東京窓口)

拡 交流会

県内支援機関・移住支援団体との連携を強化
- 各支援機関との相談者の相互紹介
- KSP起業相談への参画
- KSP利用者の自走段階での支援
- 県内移住者の起業サポート

資金確保
- 拡 創業支援事業費補助金
- ふるさと起業家支援事業費補助金

中高生
- 起業体験プログラム

新事業展開

拡 産学官民連携事業

起業や新事業展開につながる様々な機会の提供

掘り起こし･連携のきっかけづくり → 実ビジネス向けのインプット → 事業化に向けた準備

- 経営者トーク
- ビジネストレンドセミナー
- シーズ・研究内容紹介
- 似業種交流会議
- 新 事業創発トップセミナー
- 企業訪問キャラバン
- ココプラビジネスチャレンジサポート

拡 新事業創出人材育成事業

スタートアップ企業の持つシーズを活かし、新事業展開を目指す企業･起業家の育成と新たなビジネスの創出につなげる

掘り起こし･スキルアップ → 実ビジネス向けのインプット → 実ビジネスの準備

- 新 新事業創出セミナー
- 新 ピッチ会
- フォーラム
- 視察＋勉強会
- ミニ実証

人材育成

拡 土佐MBA

ビジネスに関する基礎から応用･実践まで、ニーズに合わせて体系的に学べる研修プログラムの実施

本科
経営戦略／マーケティング･商品企画／会計／財務戦略／組織･人的資源マネジメント／その他

- 入門講座：・各ジャンルの全体像を理解（県オリジナル）
- 新 基礎講座：・各ジャンル毎に経営の基礎知識を学ぶ（民間コンテンツ）
- 拡 応用講座：・自分の事業に当てはめて考える力をつける（県オリジナル）

実科
- 土佐経営塾
- 新 小規模事業者向け講座（高知市、物部川、幡多）
- 経営マネジメントセミナー

専科
- 拡 こうちスタートアップパーク
- 土佐フードビジネスクリエーター
- ＩＴ・コンテンツアカデミー
- ⋮

- 産学官連携産業創出支援事業
- 専門家派遣
- ビジネスチャレンジ支援補助金
- 各分野の個別サポートへのつなぎ

連携テーマ《起業や新事業展開の促進》の体系図

分野の目指す姿	持続的に新たな挑戦が行われる環境をつくる
分野を代表する目標	県のサポートによる起業・新事業展開件数 〇起業・新事業展開件数　出発点(H28～R元累計)：147件 ⇒ 4年後(R2～R5累計) 200件

戦略の柱

1　起業・新事業展開に向けた総合的なサポート

戦略の方向性

起業や新事業展開を目指す方々の事業プランづくりからその実践までをそれぞれのステージごとに切れ目なく後押しするとともに、各分野において、アイデア段階から計画段階、商品開発、販路開拓までを一貫してサポートする

取組方針・主な「◆具体的な取り組み」

1　起業・新事業に向けた準備段階から事業プラン磨き上げまでの一貫サポート
- ◆[拡充]「こうちスタートアップパーク」の充実・強化
- ◆中長期的な起業家人材の育成
- ◆[拡充]スタートアップ参加型の新事業創出人材の育成
- ◆[拡充]アイデアを生み出し、磨く機能を強化
- ◆サポートプログラムによる磨き上げ(ココプラビジネスチャレンジサポート等)
- ◆産学官民連携のプラットフォーム機能を活かした産業振興の推進
- ◆研究成果を産業利用するための支援(再掲)
- ◆[拡充]産学官民連携による産業人材育成プログラム「土佐まるごとビジネスアカデミー(土佐MBA)」の実施(再掲)

2　起業・新事業展開に向けた各分野における一貫サポート

(1)IT・コンテンツ分野でのサポート
- ◆[拡充]IT・コンテンツ関連企業・Society5.0関連企業の誘致活動の充実・強化(再掲)
- ◆[拡充]製品・サービス開発に資する課題の抽出・精査(再掲)
- ◆[拡充]製品・サービス開発に資する課題の深掘り等によるプロジェクト創出支援(再掲)
- ◆[拡充]試作開発支援等によるデジタル技術を活用した製品開発支援(再掲)
- ◆IT・コンテンツビジネス起業研究会における事業化や企業間取引・事業連携を促進する場の提供(再掲)
- ◆[新規] 県内外からの事業者、研究機関への参画の呼びかけ(再掲)

(2)企業立地分野でのサポート
- ◆様々な機会を捉えた本県の強みを活かした企業立地の推進(再掲)
- ◆企業ニーズに答えるきめ細かなアフターフォローの実施(再掲)

(3)商業分野でのサポート
- ◆[拡充]商店街のにぎわい創出への支援(具体的な振興計画の策定・実行支援他)(再掲)
- ◆事業者の育成と新規創業への支援(再掲)

(4)その他の分野でのサポート
- ◆シェアオフィスへの入居促進と入居事業者への支援(再掲)
- ◆創業融資メニューの活用促進(再掲)
- ◆地域アクションプランの推進

こうちスタートアップパーク（KSP）の充実・強化

目的

・地域の持続的な発展をもたらすため、「新たな挑戦」が継続的に行われる環境をつくる。
・起業に興味がある方から具体的な準備を進めている方まで、総合的なサポートを行うことで起業へのチャレンジを支援する。

目標
◆KSPを通じた起業件数　35件/年

これまでの取組と成果

H29.6月より起業の総合的なプラットフォーム「こうちスタートアップパーク」をスタート

・起業相談や段階別プログラムによる支援の体系を確立
・県内支援機関と連携した体制の構築
・起業の機運醸成とチャレンジする人の増加
・KSPを通じて様々なビジネスアイデアの起業が実現

KSPを通じた起業件数：R2：20件程度見込
（H29：10件、H30：14件、R元：15件）

※KSP会員数：495人（R2.11月末時点）

課題

起業に挑戦する方が増加するとともに、より付加価値の高い事業の創出を後押しする取り組みが必要。

1　裾野の拡大（量）への対応

①具体的に起業を考えている方の入口段階での呼び込み
②会員が次のステップに進むためのサポート
③移住希望者・移住者の情報収集とアプローチ

2　起業内容（質）の強化

④地産外商につながるビジネスやデジタル技術を活用したビジネスを志向する方へのアプローチ
⑤交流の場の設定や資金的支援の強化による、起業を生み出す環境づくり

対策

1　裾野の拡大（量）への対応

①様々な分野をテーマとしたプログラムの開催（入門セミナーの充実）
②定期的なフォローができる体制の強化
③移住支援団体等との連携による県内移住者（地域おこし協力隊含む）の起業をサポート

2　起業内容（質）の強化

④新しいビジネスに触れる機会の提供やデジタル技術の活用をテーマとしたセミナー等の実施
⑤多様なメンバー、テーマによる交流会の開催で起業が生まれるコミュニティを構築
⑥資金的支援の強化

「こうちスタートアップパーク（KSP）」の充実・強化

⑥資金確保　拡　創業支援事業費補助金　ふるさと起業家支援事業費補助金　民間資金

起業相談

・起業相談（毎週2回）
・東京窓口（随時）
※オンライン相談も対応

先輩起業家メンター
商工会議所
商工会連合会

新 ②起業相談窓口（IM）
（出張相談 月1回対応）
・起業支援アドバイザー
（わくわく補助金関連）

セミナー・プログラム

実践
- 事業計画策定セミナー（年３回）
  ・創業支援事業費補助金（わくわく補助金）事業計画申請書対応可
- 実践プログラム（メンタリング含む）（年２回）
  ・ビジネスモデル　・PR　・商品の価値検証　・資金調達　・顧客、販路開拓

ビジネスプラン（事業構想）の確立

基礎
- 基礎プログラム（メンタリング含む）（年３回）
  ・プロトタイプ制作　・フィードバック

入門
- 拡 ①④入門セミナー（年３回⇒年6回）
  ・女性起業家　・DX × 地方　・社会的課題　・地域資源の活用・・・

拡 ④⑤交流会
＜起業家コミュニティの構築＞
・ピッチ会
・オンライン交流会
（高知：年3回⇒年4回）
③移住×起業セミナー

＜中長期的な起業家人材の育成＞
起業家教育プログラム
・起業体験ワークショップ

関係機関との連携　産振センター　ココプラ　金融機関等　③市町村（地域おこし協力隊）・移住支援団体

新事業展開推進に向けた取り組みの充実・強化

バージョンアップのポイント

①産学官民の交流から、実ビジネスにつながる取り組みを切れ目なくつないでいく。
②新しいことに取り組みたい企業経営層へのアプローチを強化し、研究開発意欲やマネジメント意識を高める取り組みを実施する。
③新事業創出に興味のある企業や起業家が、具体的な行動を起こすきっかけとなる情報のインプットや、スタートアップ企業とのマッチングの機会を拡充する。

これまでの取り組みと成果

1. 産学官民連携の取り組み
大学等連携協議会を立ち上げ、交流機会の創出・産業人材の育成に関する事業を実施
・産学官連携による事業化案件数：15件（H28～R元）
・連続講座参加者数：325名（H23～R元）

2. 新事業創出人材の育成
スタートアップ参加型の新事業創出人材の育成を実施
・フォーラム（フードテック・アグリテック）
参加者：県内105名
・研究会の立ち上げに向け、マッチング、現地視察、ミニ実証を実施予定（3回）

課　題

1. 産学官民連携の取り組み
①「産」「学」の交流から事業創出へのつなぎが十分でない。
②新事業に取り組む企業の中で研究開発を行う企業が少ない。

2. 新事業創出人材の育成
① 新事業を検討する県内事業者や起業家が、先進的な技術に触れる機会が少なく、アプローチも十分でない。
②先進的な技術を持つ企業とのマッチングの場が十分でない。
③ 新規事業に興味のある層が、事業開発に求められる知識を学ぶセミナーが不足している。

対　策

1. 産学官民連携の取り組みの抜本強化
①企業の課題解決や新事業創出の実現をサポートするため、交流から実ビジネスにつなげる取り組みを強化
②研究開発を行いたい企業へのアプローチを強化するとともに、研究開発の必要性を学ぶセミナーを実施

2.　新事業創出人材育成の強化
① 先進的な情報に触れる機会を充実するとともに新事業を検討する事業者等の掘り起こしを強化する。
②参加者に対してアンケート等を活用し精度の高いマッチングを実施
③事業創出のためのマインドアップから実践まで学べる具体的な内容のセミナーを実施

R3年度の取り組み

□・・・知識の獲得　■・・・ビジネス化に向けた取り組み

掘り起こし・連携のきっかけづくり → 実ビジネス向けのインプット → 事業化に向けた準備

産学官民連携の取り組み

経営者トーク
□県内企業の取り組みを知る

シーズ・研究内容紹介
□大学等の取り組みを知る

新 **事業創発トップセミナー**
□経営層が研究開発の必要性を学ぶ

ビジネストレンドセミナー
□最新ビジネスの潮流を知る

似業種交流会議
□■近い業種間での連携のきっかけ

企業訪問キャラバン（学から産へのアプローチ）
■産学連携のきっかけ
→ 企業の課題解決・大学等との共同研究

ココプラビジネスチャレンジサポート（個別サポート）
■ビジチャレ専門家
■事業創出アドバイザー

新事業創出人材の育成

新 **新事業創出セミナー（オンライン）**
□新事業に関する知識獲得
□県内事業者のスキルアップ
※動画は無料公開（YouTube）

新 **ピッチ会（オンライン）**
□スタートアップ企業と県内企業50社が登壇
※質疑応答ができるWebセミナー形式
※動画は後日無料公開（YouTube）（限定公開）

フォーラム（オフライン）
■スタートアップ企業と対面で出会う

視察(+勉強会)（オフライン）
■事業化の可能性確認
□ビジネスモデル等について深掘り

ミニ実証
■プロトタイプ開発等を通じて仮説検証
■ビジネスモデルの調整

企業連携による新事業創出　高知での人材獲得戦略　高知での資金調達　公開メンタリング　PR文添削ライブ

継続支援

- 各課の取り組みへ橋渡し
- 産学官連携産業創出支援事業
- ビジチャレ補助金

土佐まるごとビジネスアカデミー（土佐MBA）のバージョンアップ

目的

・本県産業を継続的に底上げしていくため、企業や地域で活躍する人材を育成する。
・ビジネスの基礎力から応用・実践力まで身につけられる「学びの場」として実施し、受講者のニーズやレベルに応じたカリキュラムを提供することにより、本県の産業振興を担う人材を育成する。

R3目標（土佐MBA本科・実科・KSP）
◆実受講者数　1,000人／年

これまでの取組と成果

実受講者数　毎年800～900人程度が受講

・ビジネスの知識習得とスキルの向上
・課題解決や販路開拓等による事業規模の拡大、成長、新事業展開
・受講生同士のネットワークの構築　等

※参考　延べ受講者数　H24～R元　　計 24,774人

課題

1　受講者ニーズに対応した講座内容の見直し
・オンライン講座のニーズが顕在化するなか、講座コンテンツが受講者のニーズに十分対応できておらず、最適な学習環境を提供できていない

2　地域での学ぶ機会の充実
・地域での小規模事業者の学びの場が不足している

対策

1　コンテンツの充実と新土佐MBAの円滑な実施
・民間のオンライン講座を導入し、土佐MBAで効果的かつ魅力ある講座を多数提供
・土佐MBAの強みである、県内のビジネス現場をよく知る講師による講座を拡充
・令和3年5月開講を目指し、県内企業等の活用促進に向けたＰＲを強化

2　地域での学びの場の充実
・県内3ヶ所（高知市、香南市、四万十市）で実施（予定）

R２

本科　経営に必要な基礎知識を、ジャンル毎に体系的に学ぶ講座

オンライン実施
※計50講座

＜おためしMBA＞　体験講座等

＜本科６コース＞
① 経営戦略コース
② マーケティング・商品企画コース
③ 会計コース
④ 財務戦略コース
⑤ 事業マネジメント・業務改善コース
⑥ 組織・人的資源マネジメントコース

＜経営戦略コース・パワーアップ講座＞
○ＩｏＴセミナー
○ＳＤＧｓセミナー
○経営マネジメントセミナー

組替

実科　演習やグループワーク等を中心とした、学びを実業に結びつける講座
- 土佐経営塾
- ナリワイセミナー（県内4カ所）
- 商人塾・短期集中コース
- 社内起業家育成支援講座
- 事業戦略フォローアップ講座

専科　各産業分野の専門機関が実施する、より専門的な講座
＜12講座＞ココプラ以外が実施主体

R３

本科

		経営戦略	マーケティング	会計	財務戦略	組織・人的資源	その他	
入門	・ジャンル毎に、全体像を理解 ・高知をよく知る講師による講座 県オリジナル	経営戦略入門	マーケティング入門	会計入門	財務戦略入門	組織マネジメント入門		録画配信
基礎	・ジャンル毎に、経営の基礎知識を学ぶ ・高画質かつ豊富なコンテンツ ・最新の学び ・学びを深める様々な仕組み ※約200～300講座 民間コンテンツ	PEST分析 バリューチェーン ５つの力分析 ポーターの３つの基本戦略 ・・・	３Ｃ分析 ４Ｐ ポジショニング ブランドマネジメント ・・・	貸借対照表 損益計算書 減価償却 損益分岐点 ・・・	キャッシュフロー 割引率 収益性分析 管理会計 ・・・	リーダーシップ フォロワーシップ 組織構造 マズローの欲求 ・・・	ロジックツリー プレゼン AI戦略 スマートシティ ・・・	録画配信
応用	・知識を自分の事業にあてはめて考える力を身につける ・高知をよく知る講師によるワーク、ディスカッション 県オリジナル	経営分析演習 DXセミナー SDGsセミナー ・・・	商品企画ワーク ・・・	決算書を読み解く ・・・	投資の判断 ・・・	組織マネジメント実例 ・・・	業務改善 ビジネストレンド	教室又はライブ双方向

実科
- 土佐経営塾
- 統合 → 小規模事業者向け講座（県内３カ所）
- （新事業創出人材育成事業と統合）
- 事業創発トップセミナー

専科　＜今後要調整＞ココプラ以外が実施主体（ITコンテンツアカデミー、KSP他）