

令和5年度の事業概要

1. 実施事業の概要

新型コロナウイルス感染症の5類移行により、本格的なアフターコロナの消費・生活スキームへの転換が行われる環境において、経営環境変化を捉え、事業者の課題解決に寄り添う支援を実施した。また、資源価格高騰、物価高騰などに対応していくためのセミナー等の実施を行った。

伴走型事業については国内販路開拓事業として、九州福岡地域への販路開拓事業を昨年度に引き続き実施したほか、海外販路開拓を見据えたセミナーと併せて、シンガポールの現地バイヤーへの商品サンプルを送付実施し、商品評価を頂く事業を新たに実施した。支援ノウハウ等の情報交換を目的とした広域連携協議会も継続して実施した。

2. 実施事業

①伴走型小規模事業者支援推進事業

- ◆九州福岡への販路開拓 高知フェア
- ◆海外販路開拓セミナー＋商品サンプル輸出支援
- ◆広域連携協議会
- ◆経営発達支援計画検討委員会事業

②制度改正等の課題解決環境整備事業

- ◆食品表示法改正対策セミナー＋個別相談会
- ◆改正電子帳簿保存法対策セミナー＋個別相談会

③事業環境変化対応型支援事業

- ◆消費税インボイス制度対策セミナー＋個別相談会
- ◆経営相談会
- ◆中小・小規模事業者におけるサイバー攻撃対策セミナー
- ◆価格戦略・販路拡大セミナー
- ◆人材不足と物価高騰 販路開拓セミナー

④販路開拓支援事業

- ◆明治の偉人ゆかりの地物産展への出展

3. 実施結果

<セミナー及び販路開拓事業の開催について>

インボイス制度、改正電子帳簿保存法、食品表示法の改正に関するセミナー・個別相談会については昨年度に引き続き実施し、多くの参加を頂いた。新たに、トレンドであるサイバーセキュリティに関するセミナーの開催や、人材不足・物価高騰に関するセミナーを開催した。

販路開拓事業（国内・海外）に関しては、昨年度に引き続き、地域商社と提携し福岡でのテストマーケティング事業として、高知フェアを実施した。海外販路開拓事業では、輸出に関する基礎的なセミナーと併せて、実際に商品サンプルをシンガポールの現地バイヤーへ送付し、ヒアリングを実施する内容とした。

<個社支援について>

令和5年度はコロナ禍からの活動正常化に伴い、設備投資意欲が顕在化し、賃上げの実施等、停滞から成長への転換局面となった。一方で、原油高・物価高の影響や、コロナ特別貸付の返済開始などを課題とする資金繰りの支援が本格化してきた。事業再構築や生産性向上、デジタル化に向けた支援などについては、昨年度に引き続いて実施した。

4. 個社支援にかかる結果

【主要補助金支援件数（令和6年2月5日時点）】

補助金名	回数	支援件数
小規模事業者持続化補助金	4	85
ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金	3	8
事業再構築補助金	2	5
高知県新事業チャレンジ支援事業費補助金	2	33
事業戦略等推進事業費補助金	3	20
デジタル技術活用促進事業費補助金	—	19

【認定支援機関業務、その他支援件数（令和6年2月5日時点）】

制度名	回数	支援件数
経営革新計画	—	4
先端設備導入計画	—	7
経営力向上計画	—	2
特定創業支援等事業	—	22

令和 5 年度 事業実施報告

＜制度改正等の課題解決環境整備事業＞

①食品表示法改正対策セミナー＋個別相談会

(1) 開催日

令和 5 年 7 月 27 日、28 日

(2) 講師：FOOD YELL 代表 藤本恵子氏、専門家 大崎美由紀氏

(3) 実施内容：

県外・海外への販路開拓による外貨の獲得を図る食品製造・加工、販売事業所にとって、毎年のように食品表示法改正が行われる中、包材やラベルの変更を計画的に行っていくための基礎的な知識や実務のポイントを学ぶセミナー。

(4) 事業成果：

31 社 42 名が参加し、うち 14 社が個別相談会へ参加。

②改正電子帳簿保存法対策セミナー＋個別相談会

(1) 開催日：令和 5 年 9 月 11 日

(2) 講師：一般社団法人ビジネスサポートこうち 代表理事 中嶋 司 氏

(3) 実施内容：

改正電子帳簿保存法の概要と、その対応策とともに、避けては通れないデジタル化への対応を自社の経営戦略に取入れ、経営体制を見直し、時間の効率化・合理化を図ることで、健全な経営に取り組むための考え方を学ぶセミナー。

(4) 事業成果：

34 社 45 名が参加。個別相談会には 9 社が参加。制度改正によるデジタル化が会社経営に与える影響や、会計ソフトによる電子帳簿保存、スキャナ保存、電子取引保存など、具体的な実務の場面でも役に立つ内容となった。

＜事業環境変化対応型支援事業＞

①消費税インボイス制度対策セミナー＆個別相談会

(1) 開催日：令和 5 年 4 月 25 日、6 月 13 日、7 月 7 日

(2) 講師：一般社団法人ビジネスサポートこうち 代表理事 中嶋司 氏

(3) 実施内容：

10 月に制度が開始されるインボイス制度について、専門家によるセミナーと個別相談会を開催した。前年度もインボイス対策セミナーを開催したが、改めて制度の概要と実務対応のポイント、免税事業者から消費税の（簡易）課税事業者になることのメリット・デメリット、消費税の計算方法などについて解説を頂いた。

(4) 事業成果：

3 回の開催で、89 名が参加し、制度への対応を検討する事業所の疑問点を解消する場を提供することができた。個別相談会は 3 回で 19 社の参加があり、自社の現状に対する具体的な相談に税理士 3 名で対応した。昨年に引き続きセミナーを開催

したことにより、インボイス制度の周知は一定図られた。今後、免税事業者が課税事業所になった場合の特例の周知や実務上の課題について、相談会開催等を実施し、引き続き制度に関する理解を深める場を提供する。

②経営相談会

(1) 開催日

令和5年4月14日、6月8日、7月25日、8月28日、9月6日、10月12日、
11月14日、12月14日、令和6年1月16日

(2) 相談員：一般社団法人ビジネスサポートこうち 代表理事 中嶋司 氏

(3) 実施内容：

消費税インボイス制度導入に向けた対応、エネルギーその他物価高騰の影響やコロナ貸付等の借入金返済負担への対応を模索する中小・小規模事業者に対して、専門家による個別相談を月1回のペースで開催した。

(4) 事業成果：

17社が参加し、うち16社の課題解決を行うことができた。今後、エネルギー、物価高騰によるコスト上昇により新たな経営計画や資金繰りの相談、コロナ貸付等の返済に関する相談などニーズの掘り起こしと相談体制の強化を図る。

③物価高騰に対応するための価格戦略・販路拡大セミナー

(1) 開催日：令和5年11月7日

(2) 講師：JTA JAPAN CO., LTD, Jforce 事業部 取締役東京支店長 毛綱伸悟 氏 JTA CO., LTD, Jforce 事業部 本社取締役 事業本部長 宮坂敏幸 氏

(3) 実施内容：

第1部：エネルギーその他物価高騰・円安への対策

- ・商流における輸送方法の見直し
- ・原材料費等コスト上昇への対策として、価格戦略・販路の見直し

第2部：事業環境変化に対応した販路拡大

- ・国内外に向けた販路拡大準備
- ・円安を活かした輸出拡大

(4) 事業成果：

16名が参加し物価高騰に伴うコストの増加や利益の減少への対応について、国内外セラーやバイヤーへのアンケート調査や実際のインタビュー動画を基に、対応策について説明を受けた。具体的内容で、参加事業者の課題解決への気付きとなった。引き続き、地域商社こうちおよび高知市の販路開拓支援事業に参加される方に積極的に参加してもらい仕組みを構築し、当所の国内外の販路開拓支援の対象事業者の発掘に繋げ一連の支援にしていく。

④中小・小規模事業者におけるサイバー攻撃対策セミナー

(1) 開催日：令和5年12月1日

(2) 講師：大阪商工会議所

経営情報センター 課長 野田 幹稀 氏

事例発表：東京海上日動火災保険株式会社

高知支店 高知支社 支社長代理 高橋 祐樹 氏

(3) 実施内容：

中小・小規模事業者に向け、全国の商工会議所の中でも先駆けてサイバー攻撃対策事業を行っている大阪商工会議所より、実際に発生しているサイバー攻撃について、攻撃する側の目的や意図を解説するとともに、攻撃の手法や被害の程度など実際の事例を交え解説を受けた。事例発表では、サイバー攻撃の現状と会社を守るための実践対策について解説いただいた。

(4) 事業成果：

ハイブリット開催で35名が参加し、サイバーセキュリティの重要性についての認識醸成や中小企業にとって実現可能な対策について学ぶ場を提供することができた。

⑤人材不足と物価高騰でも県内外の新規の取引先をガンガン獲得するための販路開拓セミナー

(1) 開催日：令和6年1月18日

(2) 講師：有限会社いろは 竹内 謙礼 氏

(3) 実施内容：

エネルギー・その他物価高騰の中、新規取引先を増やしたい事業者向けに、ホームページの改善ポイントや売れる商品の作り方、見せ方について学ぶセミナーを開催した。

①小さな会社やお店の販促に役立つ消費と景気の予測

②新規の問い合わせを増やすホームページの改善術

③高くても「欲しい」と言わせる売れる商品の作り方

(4) 事業成果：

36名が参加し、県内外への販路開拓やBtoB商品を作りたい事業者に対して自社のホームページや商品を見直す場を提供することができた。今後、新規取引先の獲得に有効な展示会への出店に向けた事業を企画し、事業者の販路開拓を支援していく。

⑥施策普及員による周知・広報

- (1) 実施期間：島崎氏 令和5年3月20日～令和5年9月30日
和田氏 令和5年4月3日～令和6年1月31日

(2) 実施内容：

高知市内の個別企業を巡回し、消費税インボイス制度に向けた対応、エネルギーその他の物価高騰への対策、最低賃金引上げ、デジタル化等および新型コロナウイルス感染症に対する政府の支援施策等に関する広報のほか、消費税インボイス制度導入に向けた対応、エネルギーその他の物価高騰への対応策について現状や課題・疑問点等のヒアリングを実施した。

(3) 事業成果：

施策普及員2名で令和6年1月末までに1180件の企業を巡回し、インボイス制度の周知や、事業環境変化における課題等のヒアリングを行った。インボイス制度については、中小・小規模事業者に一定の周知が図られた。足元のインボイス制度導入、新型コロナの影響や物価高騰など引き続き厳しい状況にある中小・小規模事業者の相談ニーズの掘り起こしが必要。

<伴走型小規模事業者支援推進事業>

①海外販路開拓セミナー＋商品サンプル輸出支援

- (1) 開催日：令和5年12月6日

- (2) 講師：株式会社ジーブリッジ

取締役営業統括部長 販路コーディネーター 柳原 勝浩 氏

(3) 実施内容：

海外市場へ進出するために準備すべきこと（基礎準備）や、ターゲットとする海外市場にマッチが難しい商品のブラッシュアップの観点や、ターゲット選定、販売チャネル（業務用、小売用、越境EC販売等）、販売方法について学ぶセミナーを実施。海外販路開拓を目指す事業者に向けて、セミナーを開催。また、事業者の商品サンプルやFCPシート（英語）を輸出・送付し、シンガポールの現地バイヤー2社へ商品についての意見をヒアリングした後、後日事業者へフィードバックした。

(4) 事業成果：

セミナーには11社、14名が参加。サンプル輸出には6社が参加した。海外市場への進出について高い意識を持つ事業者に対して、輸出に関する基礎的知識や疑問点の解消に繋がるセミナーとなった。サンプル輸出では、現地バイヤーからの貴重な意見を頂くことができ、価格設定や原材料で気を付けるポイントなど、海外市場を目指す事業者にとっての気付きを促すことができた。

海外販路開拓セミナー（伴走型小規模事業者支援推進事業目標）		
開催回数	目標	1 件
	実績	1 件
参加事業者数	目標	8 者
	実績	6 者
前年同期比付加価値額 3%以上増加事業者数	目標	3 者
	実績	確認中
前年同期比売上高 10%以上増加事業者数	目標	3 者
	実績	確認中

海外販路開拓セミナー（経営発達支援推進事業目標）		
セミナー開催数	目標	1 回
	実績	1 回
参加事業者数	目標	10 者
	実績	6 者

②九州福岡への販路開拓 高知フェア

(1) 開催期間：令和 6 年 1 月 17 日～1 月 31 日

(2) 実施内容：

「地域産品改良」と「販路開拓及び営業支援」を行う地域商社である株式会社ジーブリッジへの委託により、九州福岡地域での高知フェア開催を行い、販路開拓支援を実施。フェア会場は福岡県北九州市の「スーパーとみやま桜橋店」をメイン会場とし、テストマーケティング販売を実施した。

フェア期間中の週末はマネキンを配置し試食販売も実施した。来店客に対して消費者アンケート調査を行った。また、福岡県内の量販店であるハローデイおよび西鉄ストアのバイヤーに対して、商品サンプルやFCPシートを持参し、商品に対してのヒアリングを実施。テストマーケティングの結果やバイヤーヒアリング内容を報告書としてまとめ、事業者にアフターフォロー面談を行った。

(3) 事業成果：

県内企業 18 社の商品事前面談を実施し、うち 9 社 19 アイテムの商品を選定。2 週間のテストマーケティングを実施した。商品を出品した事業者に対しては、商品の消費者意見や調査員意見（商品評価）と、パッケージや商品性に関する専門家（㈱ジーブリッジによる）考察、バイヤーヒアリングの結果を付記した報告書を作成し共有した。商品選定の基準や、バイヤーの目線、考え方への知見を深める手掛かりとなり。商品の改良や価格設定の再検討の気付きを与えることができた。

九州福岡への販路開拓 高知フェア（伴走型小規模事業者支援推進事業目標）		
開催回数	目標	1 件
	実績	1 件
参加事業者数	目標	10 者
	実績	9 者
フェア物産品販売額（千円）	目標	1,000
	実績	154
前年同期比付加価値額 3%以上増加事業者数	目標	8 件
	実績	確認中

九州福岡への販路開拓 高知フェア（経営発達支援事業目標）		
商談会等でのアンケート調査回数	目標	2 回
	実績	2 回
バイヤーへの調査	目標	5 件
	実績	18 件
消費者への調査	目標	50 件
	実績	180 件

<その他、販路開拓事業>

①明治の偉人ゆかりの地物産展（東京商工会議所の事業への参画）

（1）開催期間：令和5年7月13日・14日

（2）実施内容：

東京商工会議所の1階多目的スペースを活用した、地域産品の物産展へ参加。渋沢栄一ゆかりの地（埼玉県深谷市、北海道十勝清水町）に加え、岩崎弥太郎の生誕地高知県の地域産品を出品し、2日間限定の物産展に参加した。

（3）事業成果：

県内事業者7社、15アイテムを出品。㈱地域商社こうちの協力のもと、商品選定を行い、現地物産展にて販売会を実施。2日間での売上合計170千円となった。また、㈱地域商社こうちの運営するECサイト「まぜ南風コレクション」への誘導によって、物産展以外での販売誘導も実施した。その後の調査では、7/16～10/31の実施後3ヵ月間での「まぜ南風コレクション」EC販売は全体で1,591千円（㈱地域商社こうちの販売額）となっている。

域外の物産展等フェア事業（BtoC）		
参加想定事業者数（国内関東圏での出展）	目標	5 社
	実績	7 社

令和 5 年度
数値目標および実績について

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること

項目	令和 5 年度		
	目標	実績	
①月次産業別動向調査の実施、レポート作成・会報掲載	目標	12 回	○
会報毎月実施	実績	12 回	
②景況調査の実施、レポート作成・会報掲載	目標	4 回	○
会報四半期毎実施	実績	4 回	
③高知市長と高知商工会議所役員との経済座談会の実施 レポート作成・会報掲載	目標	1 回	○
会報 1 月号実施	実績	1 回	
④ホームページ掲載回数	目標	12 回	○
4 月～3 月 ※3 月実施予定を含む	実績	12 回	

2. 需要動向調査に関すること

項目	令和 5 年度		
	目標	実績	
①商談会等でのアンケート調査回数	目標	2 回	○
	実績	2 回	
バイヤーアンケート収集調査	目標	5 件	
海外バイヤー2 社×6 事業者=12 件、国内 2 社×9 事業者=18 件	実績	30 件	
消費者調査	目標	50 件	
国内フェアアンケート回収	実績	180 件	
②商品開発実施 対象事業者数 (者)	目標	2 回	×
商品開発事業は本年度実施なし	実績	0 回	

3. 経営状況の分析に関すること

項目	令和 5 年度		
	目標	実績	
①セミナー開催数	目標	2 回	○
食品表示法改正セミナー、改正電子帳簿保存法対策セミナー、消費税インボイス制度対策セミナー (3 回)、中小・小規模事業者におけるサイバー攻撃対策セミナー、価格戦略・販路拡大セミナー、人材不足と物価高騰販路開拓セミナー、海外販路開拓セミナー、経営相談会 (9 回)	実績	18 回	
④経営状況分析件数	目標	250 件	○
持続化補助金 85 件、ものづくり補助金 8 件、事業再構築補助金 5 件、経営革新認定 4 件、新事業チャレンジ支援事業費補助金 33 件、経営力向上 2 件、先端設備 7 件、先端設備投資計画 3 件、事業継続力強化 1 件、事業承継補助金 1 件、高知県省エネ設備投資支援事業費補助金 1 件、県生活衛生省エネ補助金 1 件、産振事業戦略等推進事業費補助金 20 件、高知県原油高騰緊急対策設備投資支援事業費補助金 3 件、デジタル技術活用促進事業費補助金 19 件、観光再始動事業補助金 1 件空き店舗補助金 (高知県・高知市) 12 件、特定創業支援等事業 22 件、県制度融資・事業承継Ⅱ 1 件、小規模企業融資 1 件	実績	262 件	
高知県中小企業設備資金利子補給金制度 8 件、創業融資計画 24 件	前年	343 件	

4. 事業計画策定支援に関すること

項目	令和5年度		
事業計画策定事業者数	目標	150 者	○
持続化補助金 85 件、ものづくり補助金 8 件、事業再構築補助金 5 件、経営革新認定 4 件、新事業チャレンジ支援事業費補助金 33 件、経営力向上 2 件、先端設備 7 件、先端設備投資計画 3 件、事業継続力強化 1 件、事業承継補助金 1 件、高知県省エネ設備投資支援事業費補助金 1 件、県生活衛生省エネ補助金 1 件、産振事業戦略等推進事業費補助金 20 件、高知県原油高騰緊急対策設備投資支援事業費補助金 3 件、デジタル技術活用促進事業費補助金 19 件、観光再始動事業補助金 1 件空き店舗補助金（高知県・高知市）12 件、特定創業支援等事業 22 件、県制度融資・事業承継Ⅱ 1 件、小規模企業融資 1 件	実績	262 者	
	前年	343 件	
DX セミナー	目標	1 回 10 社	○
サイバー攻撃対策セミナー（DX セミナー）	実績	1 回 17 社	

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

D…実施支援、C…評価支援、A…改善支援

項目	令和5年度		
①D 実施支援回数	目標	200 回	○
	実績	263 回	
②C 評価支援回数	目標	200 回	△
	実績	182 回	
③A 改善支援回数	目標	200 回	△
	実績	140 回	
④付加価値額増加事業者数	目標	20 回	○
	実績	101 回	

6. 需要動向調査に関すること

項目	令和5年度		
商談会等でのアンケート調査回数	目標	2 回	○
	実績	2 回	
バイヤーへの調査 （九州福岡高知フェア、海外販路開拓事業でのバイヤーヒアリング件数）	目標	5 件	
	実績	18 件	
消費者への調査 （九州福岡高知フェアでの一般消費者向けアンケート）	目標	50 件	
	実績	180 件	
商品開発実施 対象事業者数（者） 商品開発事業の開催無し	目標	2 者	×
	実績	0 者	

7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

資料 2 のとおり。

8. 他の支援機関との連携を通じたノウハウ等の情報交換に関すること

項目	令和5年度	
	広域連携協議会開催数	目標
	実績	2回

II. 地域経済の活性化に資する取組

1. 地域活性化事業

項目	令和5年度		
①よさこい祭り経済波及効果（3年毎に調査）			
・経済波及効果	目標	96億円	△
令和5年度	実績	79億円	
②勉強会の開催回数（商店街の個店支援、課題解決に向けた勉強会）			
・開催数	目標	1回	×
令和5年度は開催なし	実績	0回	
③まちゼミ参加事業者数			
・参加事業者数（11月）	目標	35者	△
	実績	23者	

III. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

1. 経営指導員等の資質向上等に関すること

経営指導員等に対する能力開発や、支援ノウハウの組織的蓄積・共有を通じて、「指導レベル表」に基づく組織的な支援力向上を図り、地域の問題・課題に対応可能な人材育成、組織体制を構築すること。そして、高知商工会議所全体の支援レベルを把握し、人員配置や職員育成の最適化を図る。

「技能（支援面）」「能力（事業面）」の二つの観点から評価する新指導レベル表を導入し、個人・組織のレベル全体像（評点マッピング）の把握により、引き上げるべき能力を可視化し、支援力向上の為の道筋を示した上で、組織的に指導レベルの向上を図る。

※次ページより、指導レベル表および、管理職面談前の自己申告評価でのマッピングのみ掲載。

期末までに管理職面談を行い、自己評価の内容精査と評価数値の調整を行う。

指導レベル表 技能評価（支援面）

種類	Lv. 5	Lv. 4	Lv. 3	Lv. 2	Lv. 1	Lv. 0	自己分析
伴走支援力	支援先の状況や支援結果を踏まえ、事業者自ら問題解決に向けた動きを促せる。	事業者のアクションに対して、実効的な内容のフォローが継続的にできる。	支援者の提案で、事業者の自己決定を促し、能動的なアクションにつなげることができる。	支援企業に関する支援方針があり、今後の支援内容が説明できる。	個別相談やセミナー、専門家派遣等を通じ支援を実施し、課題を明確にしようと努めている。	それ以外	
財務の精通	財務の視点から課題を抽出でき、アクションプランに落とし込むことができる。	財務分析に基づいた現状把握ができ、支援対象企業に説明できる。	修正 B/S を作成でき、事業実態に合わせた財務分析及び、原価管理ができる。	管理会計の考え方を元に変動損益計算書等の諸表を作成できる。	B/S の勘定科目を理解し、P/L との運動が説明でき、資金繰り表が作成できる。	それ以外	
調査・分析の精度	定量的な調査・分析だけでなく定性的な調査・分析もできる。	紙、電子媒体からの調査・分析だけでなく、現場での調査・分析ができる。	市場規模や傾向、立地特性、競合、利益構造などを調査・分析でき仮説を立てられる。	調査・分析の目的を明確に定め、調査・分析すべき項目及びその手法を理解している。	調査・分析に必要なとなる、適切なデータを収集する事ができる。	それ以外	
戦略策定のプロセス	各アクションプランによって財務がどうなるか定量的に示せる。	立案した計画に経営資源を勘案した優先順位をつけることができる。	現状のビジネスモデルの課題と重要成功要因が説明できる。	市場動向、競合各社や業界全体の状況と収益構造が説明できる	「強み」「機会」を明らかにできる。	それ以外	
事業計画作成の水準	事業者の考えを客観的に捉え精査して、「財務」「事業」それぞれの視点が、整合性、一貫性があり、KPI が設定された事業計画が策定できる。	事業者の考えを客観的に捉え精査して、「事業領域」「戦略」「戦術」を踏まえた事業計画が策定でき、計画には一貫性と整合性がある。	事業者の考えを客観的に捉え精査して、「事業領域」「戦略」「戦術」を踏まえた事業計画が策定できる。	的確な現状分析から課題を抽出し、課題解決に向けた事業計画が策定できる。	「外部環境」「内部環境」等の現状分析に立脚した事業計画が策定できる。	それ以外	
経営支援の濃度	PDCA を回す伴走支援を行うことで企業の業績回復を支援できる	設定した目標やアクションプランが計画通りに実行できたかどうか事業者と一緒に検証している。	計画策定後のフォローアップを実施し、実行支援を行っている。	経営者の想いを汲んだ計画の策定を単独で支援できる	他の力を借りながらも自分が主体となり、計画策定支援ができる	それ以外	

指導レベル表 能力評価（事業面）

種 類	Lv. 5	Lv. 4	Lv. 3	Lv. 2	Lv. 1	Lv. 0	自己分析
企画力	高いレベルで効果的な独自性のある企画立案ができる。	事業者のニーズに応じて、主体的に企画立案し委託事業等を探してゼロから企画する事ができる。	委託事業等のアウトカムを達成するための適切なプロセスも含め企画できる	委託事業等の要領を理解したうえで、アウトカムを設定できる。	既存の委託事業等を前年踏襲せず改善しながら企画できる。	それ以外	
実施力	複数の事業等を同時に管理、運営する事ができ、横断的に活用して成果を生み出すことができる	事業運営に際し状況の変化に応じ臨機応変に対応でき、最善の結果に導くことができる	事業の予算と支出を管理しつつ、主体的に支援、運営しながら目標通りの実施できる。	事業のスケジュール管理ができ遅滞なく事業実施できる。	事業実施に向けて適切な順序や手順、準備を取りまとめ、事業実施に臨むことができる。	それ以外	
資源の活用力	外部機関と良好な関係性を維持しつつ、新たな外部資源の発掘と職員間への承継を実施することができる。	所内外の事業を俯瞰的に捉え、連携や協調によって事業及び組織の相乗効果を生み出すことができる。	所内の事業を俯瞰的に捉え、事業間の連携や協調によって相乗効果を生み出すことができる。	他の支援機関等と協同での事業運営ができ、予算、支出等を管理しながら主体的に運営できる。	支援・事業運営等に必要な外部資源を理解し、選定できる。	それ以外	
関係性構築力 (当所事業に参加する講師や専門家、事業者間の関係性)	人材の紹介や有益な情報提供によって、支援、事業の成果が出せる。	事業実施にあたり参加している関係者のエンゲージメントにポジティブな影響を与え、事業終了後も積極的に連絡が取れる状態。	企画や提案内容について、納得し相互に当事者意識が醸成されている。	事業を実施するうえで、期待以上の情報提供や協力を頂ける。	当所の運営事業や企画について提案できる状態。	それ以外	
交渉力	複雑・困難な場面でも、問題解決力・人間性を活かし、相手を納得させ、主導権をもって目的を達成している。	経験・知識・表現力を活かし、相手を納得させ、目的を達成している。	相手の意見や考え方を十分聞き、相互の目的達成に向けた交渉ができていく。	基本的には交渉を任ずることができるが助力も必要。経験・知識・表現力がやや不足。	経験・知識・表現力に欠けるところがあり、容易な交渉しかできない。	それ以外	
課題設定の水準 (支援・事業共通項目)	問題の特定から課題設定までが論理的に説明でき、整合性がある。	事実と仮説の両面から問題を特定し、課題設定ができる。	最も影響の大きい問題が特定でき課題設定ができる	問題を切り分け、解決すべき問題の優先順位を設定することができる。	現状と「あるべき姿」のギャップを整理でき、どのように問題として認識したかの説明できる。	それ以外	

氏名： サンプル

属性： 経指

所属： 1課

高度支援人材

自立支援人材（教育担当・中堅職員）5年～

支援人材

企画・調整型支援人材

重点教育対象職員

