

AITA

おおいた産業活力創造戦略

2020

先端技術の共創に向けて

大分県商工観光労働部
令和2年3月

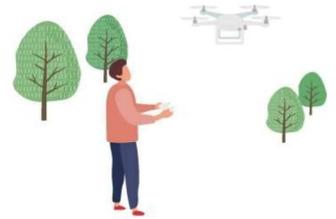


この戦略は、「安心・活力・発展プラン2015」を実現するための計画で、本県が地方創生に向けて進める

「仕事をつくり、仕事を呼ぶ」

「人を大事にし、人を育てる」

ための政策の柱となるものです。



第4次産業革命がもたらす先端技術の波に乗り、中小企業等への支援に加え、新たな産業の創出・地域課題の解決により、大分県のポテンシャルを高めるための施策に取り組みます。

第1の柱

中小企業・小規模事業者の
活力創造

チャレンジする中小企業の活力強化

創業から発展に至るまでの継続支援
クリエイティブ産業の振興
ものづくり産業の活性化
海外市場の開拓支援

商業の活性化とサービス産業の革新

地域商業・商店街の活性化
サービス産業の生産性向上
県産品のブランド化と販路拡大

小規模事業者の持続的な発展

小規模事業者の支援強化
事業承継・事業再生の支援

観光産業の振興とツーリズムの推進

観光産業の振興
ツーリズムの推進

第2の柱

産業集積の深化と
企業立地の戦略的推進

多様で厚みのある産業集積の推進

競争力のある戦略的産業集積の推進

- 1.自動車関連産業の振興
- 2.半導体関連産業の振興
- 3.大分コンビナートの競争力強化
- 4.食品産業の振興

次代を担う産業の育成

- 1.医療機器関連産業の育成
- 2.次世代電磁気応用機器開発の推進
- 3.エネルギー関連産業の振興
- 4.循環型環境産業の育成

企業立地の戦略的推進

未来に向けた戦略的・効果的な企業誘致の推進

先端技術への挑戦

～大分県版第4次産業革命「OITA4.0」の加速～

先端技術の活用

地域課題の解決に向けた活用促進
及び先端技術を活用した産業振興

IT人材の確保・育成

第3の柱

人材の確保・育成と
多様な担い手の活躍推進

働き方改革の推進と産業人材の確保

働き方改革の推進

若年者の県内就職の促進

多様な人材の活躍促進

- 1.女性の就業・活躍支援
- 2.シニア雇用の推進
- 3.障がいのある人の就業支援
- 4.外国人雇用の受入、活躍促進

労使関係の安定促進

大分の明日を担う人材の育成

ものづくり人材の育成

職業訓練・離転職者への支援

科学への興味・関心の向上

おおいた産業活力創造戦略2020 もくじ

第1章 中小企業・小規模事業者の活力創造	1	第3章 人材の確保・育成と多様な担い手の活躍推進	34
1 チャレンジする中小企業の活力強化		1 働き方改革の推進と産業人材の確保	
(1)創業から発展に至るまでの継続支援	2	(1)働き方改革の推進	35
①創業・ベンチャー支援の充実	2	(2)若年者の県内就職の促進	36
②経営革新の推進	4	(3)多様な人材の活躍促進	38
③地域牽引企業の創出	5	①女性の就業・活躍支援	38
④県制度資金による資金調達支援	6	②シニア雇用の推進	39
(2)クリエイティブ産業の振興	7	③外国人材の受入・活用促進	40
(3)ものづくり産業の活性化支援	8	④障がいのある人の就業支援	41
①ものづくり中小企業の活性化	8	(4)労使関係の安定促進	42
②知的財産の活用促進	10	2 大分の明日を担う人材の育成	
(4)海外市場の開拓	11	(1)ものづくり人材の育成	43
①ものづくり中小企業の海外展開支援	11	(2)職業訓練・離転職者への支援	44
②県産品の海外販路開拓・拡大	12	(3)科学への興味・関心の向上	45
2 商業の活性化とサービス産業の革新		第4章 戦略推進のための体制整備等	46
(1)地域商業・商店街の活性化	13	(1)現場主義と関係団体等との連携推進	46
(2)サービス産業の生産性向上	14	(2)支援機関の活用	47
(3)県産品のブランド化と販路拡大	15	①産業科学技術センター	47
3 小規模事業者の持続的な発展		②工科短期大学校・高等技術専門校	48
(1)小規模事業者の課題解決に向けた支援強化	16	③(公財)大分県産業創造機構	49
(2)事業承継・事業再生の支援	17	④(公財)ハイパーネットワーク社会研究所	50
4 観光産業の振興とツーリズムの推進		⑤商工会・商工会議所・中小企業団体中央会	51
(1)観光産業の振興	18	(3)産業を下支えする情報通信基盤の整備	52
(2)ツーリズムの推進	19	(4)電子自治体の推進	53
第2章 産業集積の深化と企業立地の戦略的推進	20	(その他)	
1 多様で厚みのある産業集積の深化		大分県中小企業活性化条例	54
(1)競争力のある戦略的産業集積の推進	21		
①自動車関連産業の振興	21		
②半導体関連産業の振興	22		
③大分コンビナートの競争力強化	23		
④食品産業の振興	24		
(2)次代を担う産業の育成	25		
①医療関連機器産業の育成	25		
②次世代電磁力応用機器開発の推進	26		
③エネルギー関連産業の振興	27		
④循環型環境産業の育成	28		
2 企業立地の戦略的推進			
(1)未来に向けた戦略的・効果的な企業誘致の推進	29		
3 大分県版第4次産業革命「OITA4.0」の加速 ～先端技術への挑戦～			
(1)先端技術の活用	30		
①地域課題の解決に向けた活用促進及び先端技術を活用した産業振興	30		
(2)IT人材の確保・育成	33		

1



中小企業・小規模事業者の活力創造



創業から発展に至るまでの継続的な支援

創業・ベンチャー支援の充実

- おおいたスタートアップセンターを拠点とした創業支援



第3回おおいたスタートアップウーマンアワード

事業承継・事業再生の支援

事業承継

- 事業承継診断の実施
- 企業と後継者候補者とのマッチング促進
- 承継後の新事業展開に対する支援



(有)ぶたまんの店幸崎から
(株)クリエイツへの第三者事業承継



中央薬局での親族内事業承継

観光産業の振興とツーリズムの推進

観光産業を

「稼げる産業、変化に強い産業」へ転換

- 宿泊業の経営力強化と観光消費の拡大
- 誘客地域の多角化
- デジタルマーケティングの活用による情報発信



ラグビーワールドカップで
大分県を訪れた外国人観光客



おんせん県おおいた観光情報

ツーリズムおおいた <https://www.visit-oita.jp/>



英語版観光情報サイト

Discover Oita <https://www.discover-oita.com/>



■課題と方向性

人口減少や人手不足、経営者の高齢化などの環境の変化に対応し、地域経済を維持・発展させていくためにも、新たなビジネスの創出を通じて、多様な生き方の実現や地域経済の活性化のエンジンとなる創業がしやすい環境づくりは重要な役割を持っています。

創業の促進については、市町村や商工団体、金融機関、民間インキュベーション施設等との連携を通じて、潜在的な創業希望者を掘り起こすとともに、創業の実現のみならず、その後の成長プロセスをきめ細かく支援していく体制の構築が重要です。

このため、創業支援拠点「おおいたスタートアップセンター」を中核として、平成27年度から平成29年度までの3年間で「スタートアップ1500」を目標に掲げ、1635件の創業が創出されました。令和元年度からは年間600件の創業の創出を目標に、「創業の裾野拡大」と「成長志向起業家の育成」の取組を進めています。その中でも、高い成長意欲と、新規性、成長性に優れたベンチャー企業は、雇用の創出などを通じて県経済を活性化させるエンジンとなります。県では、優秀なベンチャー企業を発掘し、事業化を支援するため、15年度から「大分県ビジネスプラングランプリ」を実施するとともに、県内外での販路拡大や資金調達機会の提供などに取り組んでいます。また、女性のチャレンジを促進し、創業者数の持続的確保や女性ならではのアイデアを生かしたビジネス創出を図ることが必要です。さらには、次代の県経済を牽引する目線の高い起業家の輩出も必要となっています。



おおいたスタートアップセンター



おおいたスタートアップウーマンアワード

■課題解決のため取り組む事業

○おおいたスタートアップ支援事業(一部新規)

おおいたスタートアップセンターを拠点に市町村や支援機関等とも連携しながら、起業家の成長志向に応じた支援を行います。具体的には、同センターに経験豊富なスタッフを配置し、ネットワークやノウハウを生かした起業家への相談対応や伴走支援を実施するとともに、センター内に設置した起業家が入居する個室オフィスとブース席に加えて、利用者が自由に使える交流スペース等を充実させます。

・女性起業家創出促進事業(新規)

全県を網羅する女性起業家ネットワークを構築し、フォーラムや定期的なカンファレンスの開催により女性起業家や起業希望者の交流、展示会等のPR機会を設け、事業のステップアップを支援するとともに、女性起業家のチャレンジの場としてビジネスアイデアコンテストを開催します。

・留学生スタートアップ支援事業(新規)

人口当たりの留学生数全国上位という本県の特徴を生かして外国人留学生の県内起業を促進するため、ビジネスプランの磨き上げやマッチングイベントを通じて、投資家等とのマッチングや資金調達の機会を提供するとともに、留学生等の起業コミュニティを拡大し、大学を超えたビジネスパートナーの発掘や在留資格「経営・管理」の取得促進など、県内産業の国際競争力の強化や国際的な経済活動拠点形成を目指します。

※経営・管理ビザの取得要件である資本金500万円が起業の障壁となっていたことから、大分県が先頭に立ち国に要望し、平成30年1月から一定の要件を満たすことで最大200万円の緩和(減額)が実現しました。

・湯けむりアクセラレーションプログラム(継続)

起業家のニーズに沿った総合的かつ集中的なハンズオン支援「湯けむりアクセラレーションプログラム」を実施し、成長志向起業家のビジネスのブラッシュアップを図ります。また、県内外の先輩経営者(メンター)等を活

用した販路開拓や資金調達支援にも取り組みます。

○大分県ビジネスプラングランプリ(継続)

ビジネスプランを募集し、新規性・成長性が評価された優秀なプランを作成した企業を表彰するとともに、受賞企業に対しては補助金を交付し、県内での事業化を支援します。

○大学発ベンチャーの発掘・育成(継続)

イノベーションの重要な担い手となり得る大学が保有する研究シーズのうち、事業化が見込める有望な案件を発掘、事業計画作成支援、プロトタイプングやマーケティング経費の補助、企業とのマッチング支援など段階に応じた総合的な支援により事業化を促進します。

○投資環境の整備(新規)

VC 投資やエンジェル投資を促進するため、起業家等を対象とした資本政策の勉強会や VC との交流会、VC 投資等を受けるための経営チーム強化につながる支援を展開します。

○起業家教育の推進(新規)

起業という選択肢を将来的に意識できる学生を創出するため、大学生を対象とした実践型の起業家教育等を大学と連携して実施します。

○大分カイコウプロジェクト(継続)

県内の起業家に東京のコワーキング施設を無償提供するとともに、関東圏における大分にゆかりのあるビジネスパーソンのコミュニティを通じ、県内の起業家と関東圏在住の大分ゆかりのビジネスパーソンをつなぐ取り組み「大分カイコウ」(※カイコウ=邂逅:思いがけない出会い・偶然のめぐり会い)を実施します。

○地域課題解決型起業支援補助金(継続)

地域課題の解決を目的とした創業に係る経費の一部を補助します。

【今後の方針】

関係団体との連携を通じた支援体制の整備や女性起業家コミュニティの構築等の創業の裾野拡大により、毎年600件の創業者の創出を目指すとともに、成長志向起業家の発掘・育成により、地域に根ざして雇用を多く生み出す企業や全国市場へ挑戦し高成長していくベンチャー企業の創出を図ります。

【目標】平成32年度までに創業に占める女性の比率を現状1/4から1/3とする。



大分ゆかりのビジネスパーソンコミュニティ 大分カイコウプロジェクト始動!

県では、県内企業の関東圏のマーケットへのチャレンジを後押しする大分カイコウプロジェクトを2019年9月から進めています。(※カイコウ=邂逅:思いがけない出会い・偶然のめぐり会いの意味。)

関東圏での事業展開予定(もしくは実施している)の県内の起業家を対象として、人のつながりと活動拠点の提供を実施するプロジェクトで、具体的には、以下の取り組みを進めています。

- ①関東圏在住の大分ゆかり(出身・在住経験等)のビジネスパーソンのコミュニティのメンバーとのつながり
- ②霞ヶ関にあります SENQ 霞ヶ関というコワーキングスペースの無償利用制度

上記①では、東京都千代田区のコワーキングスペース「SENG 霞が関」にて、大分出身や在住経験等の「大分ゆかり」のビジネスパーソンのコミュニティづくりの一環として、「大分カイコウ salon」と題しネットワーキングイベントを毎月開催しています。

関東圏の商機を窺う県内の起業家と大分ゆかりの先輩ビジネスマンからのアドバイスや交流会等を通じて、新しい事業創造や販路の創出を支援しています。

これまでに、様々な偶然の思いがけない出会いやタイアップが生まれ、詳細は以下のホームページから確認いただけます。

<https://oitakaikou.com/>



大分の起業家のビジネスについて
ワークショップ形式でディスカッション



ネットワーキング

■課題と方向性

中小企業の経営を取り巻く環境は、国内市場の縮小、価格競争の激化、消費者嗜好の多様化への対応等、益々厳しいものとなっています。このような経営環境において、中小企業が競争力を高め、成長を続けていくためには、市場の変化をいち早くつかみ、それに適合した新商品の開発や新サービスを提供するなどの経営革新の取組と計画策定による着実な実施体制の構築が重要です。

本県では、商工団体、(公財)大分県産業創造機構、金融機関などの関係機関と協力しながら、経営革新制度に関する普及啓発や計画作成支援、計画承認後のフォローアップなど、段階に応じた支援を実施することで、経営革新に挑戦し、経営向上を達成する企業の増加に取り組んできました。

引き続き経営革新への取組を一層促進していくとともに、多様な支援により中小企業の経営向上を後押ししていく必要があります。

(経営革新計画承認件数推移)

年度	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	合計
件数	10	13	13	41	53	37	47	68	49	64	58	63	48	57	59	91	91	96	100	113	1,171

*平成31年4月末現在

■課題解決のため取り組む事業

○中小企業新事業活動促進事業(継続)

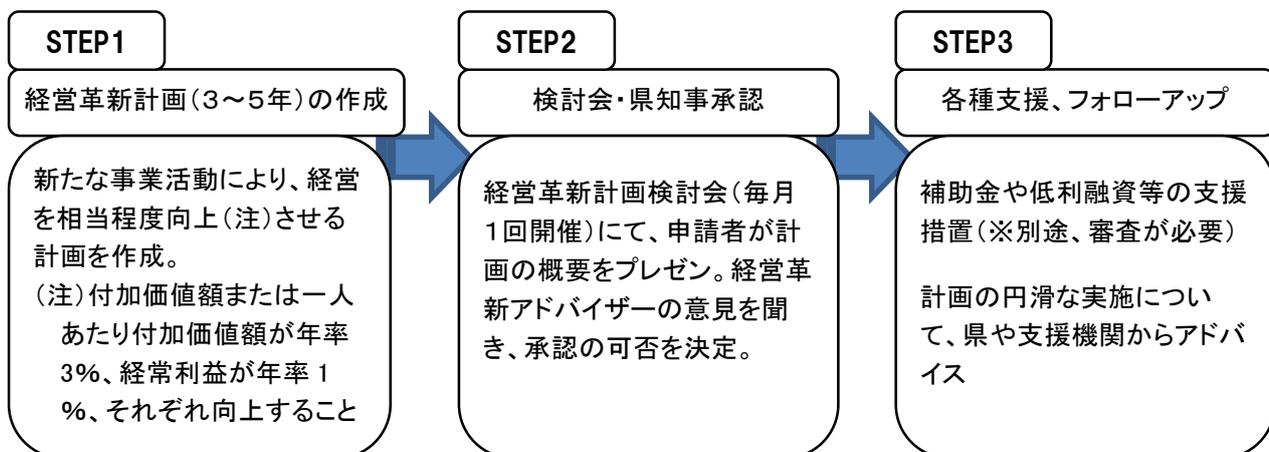
施策説明会やパンフレット配布などを通じて普及啓発を図るとともに、経営革新計画の承認事例を県庁ホームページ等で公開し、経営革新への取組を喚起します。また、関係機関と協力し、経営革新計画の策定を支援します。

承認企業に対しては、メール配信により国・県等の施策や経営に役立つ情報の積極的な提供を行うとともに、中小企業の経営課題解決及び継続的な経営革新への取組支援を目的とした研修会を実施します。

○経営革新加速化支援事業(継続)

経営革新計画推進に必要な販路開拓、商品等の改良、生産性向上及びシェアリングエコノミーに係る経費の一部を補助することで、経営革新企業の付加価値及び生産性の向上をより一層強力に支援します。

区分	対象	補助額上限	補助率	対象経費
一般型	経営革新承認企業	150万円	1/2	販路開拓、商品等の改良、生産性向上等に係るソフト経費
小規模型	経営革新承認企業のうち、小規模事業者	100万円	2/3	販路開拓、商品等の改良、生産性向上等に係るソフト経費及び機械装置等購入費



【今後の方針】

関係機関との連携を強化し、制度の普及啓発や計画策定支援など経営革新への取組を促進します。また、補助金等による計画の実行支援やフォローアップなど段階に応じた支援を充実させることで、県下各地で企業の稼ぐ力を創出し、雇用の増大や付加価値の向上を通じて、県経済の活性化を図ります。

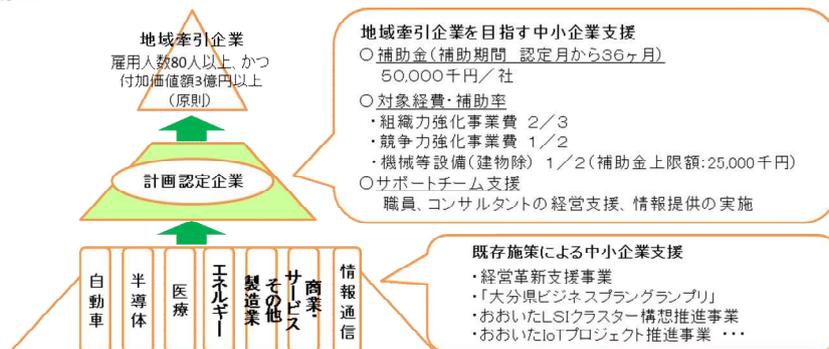
【目標】 毎年の計画承認件数 120件

■課題と方向性

人口減少が不可避な中において、地方創生を加速させ、仕事をつくり、人を呼び込むためには、持続的な成長を通じて若者に魅力ある仕事の場づくりや産業活力を生み出し、県経済をリードする「地域牽引企業」の創出が重要です。そのためには、競争力のある商品・サービスや優れた組織体制等の経営基盤を活かして、飛躍的な成長に挑戦する地場企業に対して、個々の企業ニーズや状況に応じた総合的な支援を行う必要があります。

「地域牽引企業」が育つことで、雇用の創出のみならず、地場企業の取引拡大や技術力向上、新たなビジネスチャンスの拡大に加え、他の産業の生産・消費に影響を及ぼす、いわゆる経済波及効果も期待できます。

＜地域牽引企業創出イメージ＞



■課題解決のため取り組む事業

○地域牽引企業創出事業(継続)

優れた経営基盤を活かした経営戦略により業容拡大を目指し、雇用や付加価値額(※)を増加させる地場中小企業に対して、その取組に必要な経費の助成やサポートチームによる計画実行の支援を行います。

・組織体制、商品等の強化に必要な経費への助成

営業販売、技術開発などの中核業務のキーマンとなりうる能力、経験を有する人材の新たな確保等に係る経費や新市場の開拓に必要な商品等の改良やブランド化等に必要な経費について助成を行います。

・機械等設備の導入に必要な経費への助成

生産効率、能力等の向上に資する機械装置等の導入に必要な経費について助成を行います。

・サポートチームによる支援

職員、経営コンサルタント等により構成するサポートチームを組織し、計画の着実な実行を支援します。

※ 付加価値額：人件費と営業利益、減価償却費の合計額で、企業が生み出す総合的な価値のこと。

＜計画認定企業＞

認定年度	企業名	成長戦略テーマ	認定年度	企業名	成長戦略テーマ
H26	㈱鳥繁産業	鮮度保持剤の総合メーカーのトップを目指す	H28	アドテック(株)	歯周病原因菌検査キットの開発・製造・販売による新たな市場開拓
H26	㈱エイビス	全国環境検査システムの導入シェア50%超を目指す	H28	大分デバイステクノロジー(株)	次世代パワーデバイス分野におけるニッチトップ企業を目指す
H26	くにみ農産加工(有)	農産物加工のモデルとなる仕組を確立、パズル商品のニッチトップを目指す	H29	(有)ピーエムラボ	九州トップの歯科技工所へ～「歯科技工県おいた」への取り組み～
H26	島田電子工業(株)	光センサ素子製造のニッチトップ企業を目指す	H30	㈱トライテック	回転式PCバーナーの海外の製鉄所に向けた販路拡大
H27	㈱ネオマルス	自社構築の工事進捗管理システムのクラウド化による新たな市場開拓	H30	㈱長尾製作所	精密板金技術を活用した、半導体・鉄道分野の取引拡大と新ビジネスへの取組
H27	㈱イトウ	ウッドフレームソファ等の国内家具メーカートップを目指す	R1	㈱関屋リゾート	県内唯一のライフスタイルホテル「ガレリア御堂原」新規開業
H27	㈱松秀	別府の歴史的建築物を活かした旅館でのものづくりと人づくりの展開	R1	㈱日本ピット	日本全土の強靱化のトップランナーとしての「浸水防止用設備の販路拡大戦略」

計画認定時と比較し、認定企業全体で、雇用者数 179 名(+20.3%)、付加価値額 7 億円(+16.2%)の増加(H31.3 末時点)。

【今後の方針】

地方創生を加速させ、地域に新たな雇用や産業活力を生み出すため、飛躍的な成長に挑戦する企業に対して総合的な支援を行い、県経済を牽引していく足腰の強い地場企業を創出していきます。

■課題と方向性

日本経済は、国の経済政策のもと、緩やかな回復基調が続いていますが、地方経済においては、景況感は改善傾向にあるものの、業種によりばらつきが見られるなど、その波及効果が充分に行き渡っているとは言えない状況です。中小企業・小規模事業者の中には、少子高齢化に伴う人材不足や事業承継問題、大企業との生産性の格差など、構造的とも言える課題に直面している企業があります。また、最近何十年に一度という災害が毎年のように発生しており、今後も南海トラフ地震、豪雨や台風等による大規模災害の多発が危惧されます。

こうした中、県では、経営基盤の安定・強化を目的として中小企業等が行う資金調達の円滑化を図るとともに、前向きな取組の支援等、様々なニーズに対応する必要があります。

■課題解決のため取り組む事業

○中小企業金融対策費(県制度資金)

中小企業等の設備投資や経営の安定化等を図るため、制度資金の貸付原資を預託します。

・事業承継資金(経営者保証解除特別融資)(新規)

現経営者の経営者保証(個人保証)が事業承継にとって大きな支障となっていることから、事業承継時における経営者保証解除のための既往借入金の返済等を支援する資金を創設し、中小企業等の事業承継の加速を図ります。

また、令和2年4月1日に、経営者保証解除に向けた相談対応、支援を行う経営者保証コーディネーターを事業引継支援センターに配置します。(本資金は、財務内容に関し一定の要件を満たしていることについて、経営者保証コーディネーターの確認を受けた県内中小企業等が対象)

・事業継続力強化資金(新規)

南海トラフ地震や豪雨、台風などの大規模災害等に備えるための設備導入や更新等を支援する資金を創設し、県内中小企業等の事業継続力強化を図ります。(国の事業継続力強化計画の認定を受けた県内中小企業等が対象)

・おんせん県魅力アップサポート資金(継続)

観光関連事業を営む中小企業等の経営力強化や誘客国の多角化などを後押しするため、おんせん県魅力アップサポート資金の保証料率を引き下げます。

保証料率 年0.25% → 年0.15%

資金名	融資限度額 (千円)	融資(年) (うち据置)	融資利率	保証料率	融資利率 +保証料率
事業承継資金 (経営者保証解除特別融資)	借換・設備 ・運転 280,000	10(1)	7年以内 1.6% 10年以内 1.8%	年0.15%	7年以内 1.75% 10年以内 1.95%
事業継続力強化資金	設備・運転 280,000	設備 15(1) 運転 10(1)	7年以内 1.6% 10年以内 1.8% 15年以内 2.2%	年0.25%	7年以内 1.85% 10年以内 2.05% 15年以内 2.45%
おんせん県魅力アップサポート資金	設備・運転 280,000	設備 15(2) 運転 10(1)	7年以内 1.8% 10年以内 2.0% 15年以内 2.4%	年0.15%	7年以内 1.95% 10年以内 2.15% 15年以内 2.55%

○建設業育成指導費(継続/土木建築部)

建設業者の経営の合理化、近代化を推進するとともに、経営の安定を確保するために必要な資金を融資し、公共工事の確保と県内建設業者の健全な育成を図ります。

【今後の方針】

海外の経済情勢や中小企業の資金繰りの動向を注視し、中小企業の経営の安定化を図るため、県制度資金により円滑な資金供給を行います。特に、中小企業の経営拡大・新分野進出等の前向きな取組みや、経営者自らが意欲を持って進める経営改善や事業承継・事業継続の取組みに対して、地域金融機関・信用保証協会等の地域の関係者と連携・協力しながら支援します。

■課題と方向性

価値観の多様化が進む現代においては、様々な分野で、従来の枠組みにとらわれない新たな視点や豊かな発想、感性といったクリエイティブな能力が求められており、これらの能力を持つ人材(クリエイティブ人材)と、県内企業が協働して、他社との差別化を図っていくことが、今後、ますます重要となってきます。



■課題解決のため取り組む事業

○クリエイティブ・プラットフォーム構築事業(継続)

企業とクリエイティブ人材との協働が生まれるための土壌となる「クリエイティブ・プラットフォーム」の構築に取り組みます。

公式ウェブサイト

<http://creativeoita.jp>



○県内クリエイター等スキルアップ事業(継続)

県内クリエイターや学生等を対象に、高い能力を有するクリエイティブ人材を育成します。

(1) クリエイティブ・プラットフォーム構築事業 (CREATIVE PLATFORM OITA)



優れた技術やノウハウを持つ県内の企業と、新たな視点や豊かな発想、感性を持つクリエイティブ人材が交流し、コラボレーションすることで、競争力の高い商品・サービスの創出や、新規マーケットの開拓に繋がっていきます。

①情報発信 (クリエイティブを活用した優良事例や県内外で活躍するクリエイティブ人材の紹介)

②個別相談 (クリエイティブ活用に関する相談やクリエイティブ人材とのマッチング)

(2) 県内クリエイター等スキルアップ事業 (おおいたクリエイティブ実践カレッジ)



デザインの本質を理解し、企業自体や企業の商品・サービス等をトータルでプロデュース、ブランディングできるクリエイティブ人材を、県内において育成します。

①プロデュースやブランディング、プロモーション等のスキルを身につけるための講義を開催

②県内企業が抱える課題の解決方法の提案や、新商品・サービス等の企画立案を行うワークショップを開催

【今後の方針】

クリエイティブ人材を活用した高付加価値な商品・サービスを生み出すことで、企業の競争力強化を図るとともに、従来の枠組みにとらわれない新しいビジネスの創発につなげることで、県経済の活性化を図ります。

【目標】 2018年4月から2021年3月までの3年間で、企業とクリエイティブ人材のマッチングを 50 件実施し、高付加価値な商品・サービスの創出や新規マーケットの開拓に繋がります。

■今後のロードマップ (目標)

2020年4月

・より高付加価値な商品・サービスの創出
・創出した商品・サービスのプロモーション強化

2021年4月

企業における主力商品
・サービスの増大

2022年3月

県外・国外に展開する
商品・サービスの増大

■課題と方向性

本県のものづくり中小企業は、醸造業をはじめとする食品産業や造船業、家具・木製品製造等の地場産業に加え、近年では半導体、自動車関連企業等の産業集積も進み、幅広く厚みのある業種で構成されています。

現在、ものづくり産業を取り巻く事業環境はめまぐるしく変化しており、高い品質管理・性能評価のみならず、新たな製品価値の創出、技術やノウハウなどの向上や伝承、安定的な雇用の維持等を含む「事業の持続的な発展」も重要となっています。さらに、今後は製造現場でも飛躍的な生産性の向上を図るために、IoTといったデジタルツール、AI、ロボット等の積極的な活用が急速に進展すると予想されています。

そこで県では、積極的に挑戦する中小企業を応援するため、(公財)大分県産業創造機構や(一社)大分県工業連合会などと連携し、事業活動に必要な経費の助成、IoT等のデジタルツールを活用した製造現場の生産性の向上、企業同士や大学等と中小企業の境界を超えた連携やマッチング活動などを促進し、地域経済を支えるものづくり中小企業の活性化を進めます。

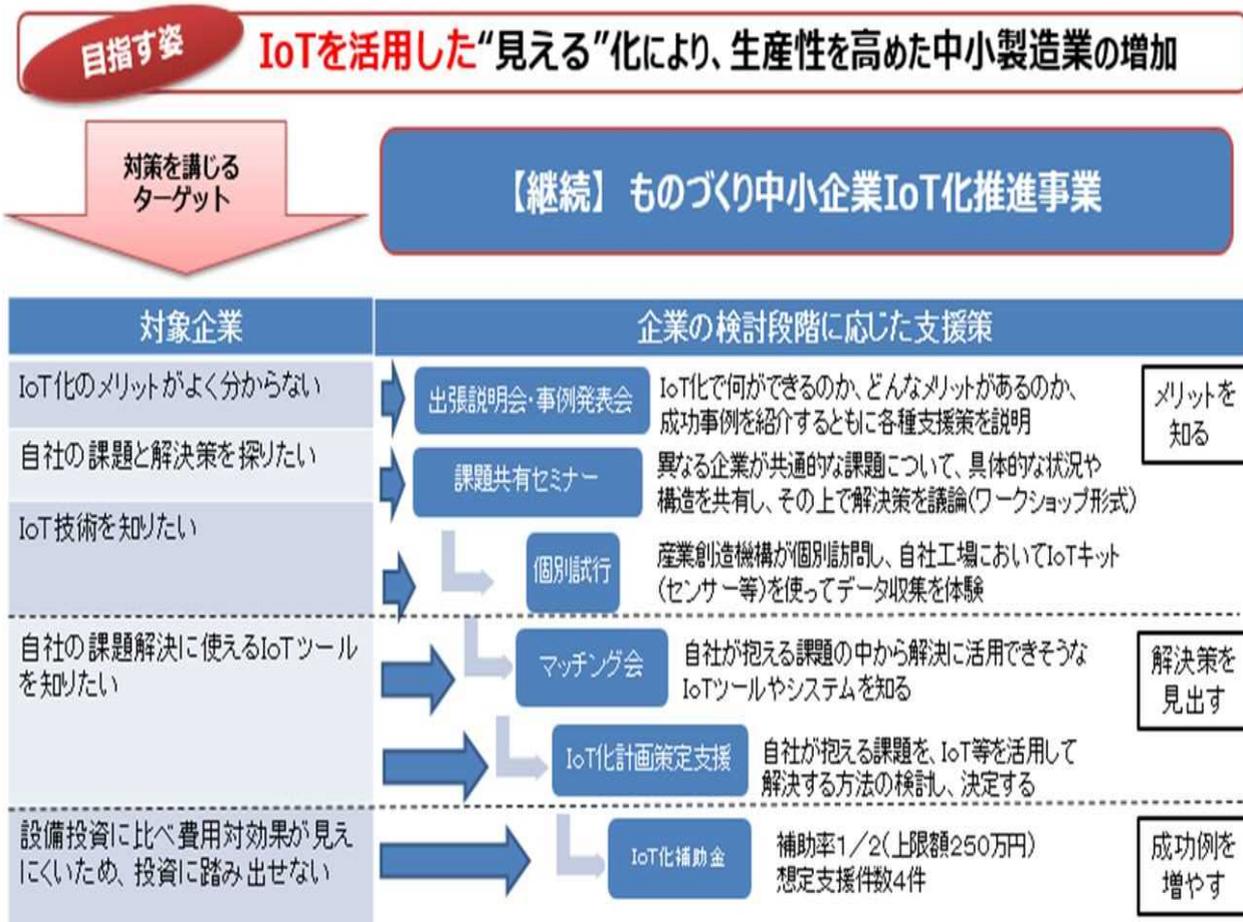
■課題解決のため取り組む事業

○中小企業旗艦製品創出支援事業(継続)

(公財)大分県産業創造機構に造成した「おおいた中小企業活力創出基金」により、県内企業が行う市場調査やサンプル・試作品の製作、販路開拓などを支援して、将来的に企業の顔となり得る「旗艦商品」の創出を図ります。

○ものづくり中小企業IoT化推進事業(継続)

ものづくり中小企業の競争力強化を図るため、IoT化による生産性向上の取組を支援します。



○技術・製品開発事業(商品化プロデュース支援事業)(継続)

中小企業が行う企画から販売促進に至る商品開発プロセスを、産業科学技術センターが支援します。

開発事例

新タイプ甘酒「麴の杜あまざけ」と見学工場の企画立案



商品企画支援として、SWOT分析など自社を客観視し商品企画書を作成しました。また、ターゲットを設定したアイデア発想を行い、「甘酒のことが学べ出来たての甘酒が楽しめる」工場の企画も立案しました。

さらにものづくり支援では、甘酒や健康飲料の調査とポジショニングマップにより、飲み切りできる容器を検討しました。

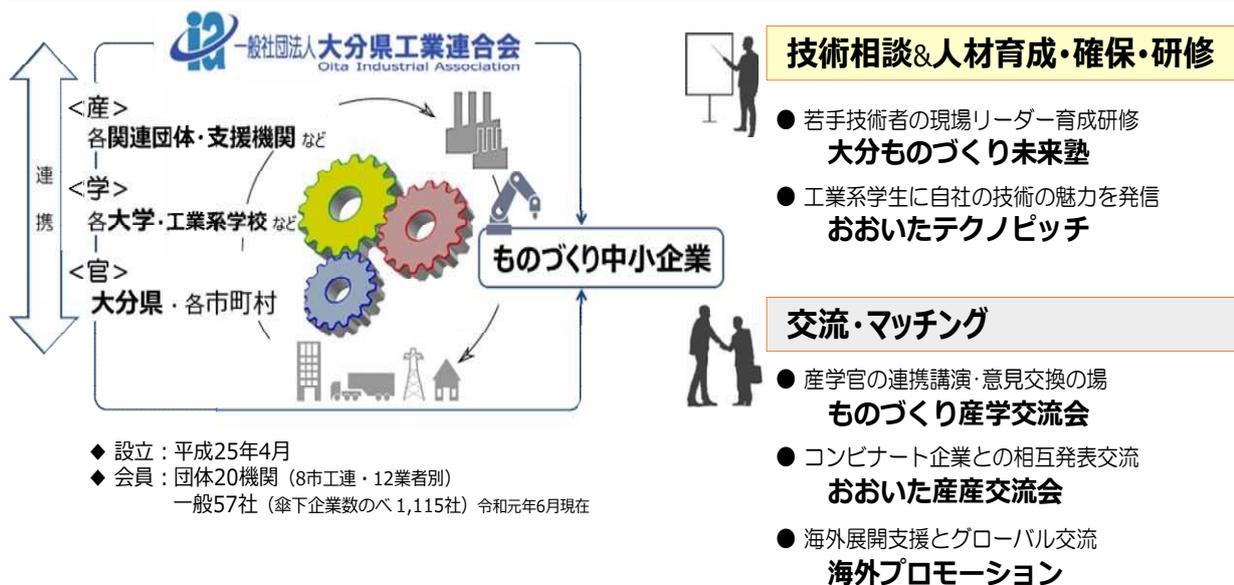
そして、平成31年3月に、見学のできる甘酒工場「麴の杜」が完成しました。

(ぶんご銘醸(株)・佐伯市)

○一般社団法人大分県工業連合会と連携した取組(継続)

大分県は、会員企業の経営力や技術力の向上等を図り、大分県内のものづくり中小企業の発展及び大分県工業の振興・発展に寄与することを目的とする(一社)大分県工業連合会と連携した取組を実施します。

(一社)大分県工業連合会の取組について



【今後の方針】

ものづくり中小企業の事業拡大や収益力向上を図るため、(公財)大分県産業創造機構と連携を図りながら中小企業の新分野進出や新製品開発、IoT化の取組を支援します。

IoTの広がりやAIの登場は、ものづくり産業に影響を与え、企業と消費者の関係を変えようとしています。今後も、消費者や発注者に受け入れられる魅力ある製品を作っていくため、中小企業自らが商品開発プロセスを学び、経営資源としてデザインの活用を図るよう支援に取り組みます。

(一社)大分県工業連合会との連携では、技術人材の育成・確保や企業の交流・マッチングに引き続き取り組みます。

【目標】

中小企業旗艦製品創出支援事業において、「事業終了後3年以内の年間売上額が助成額以上」となる採択企業が全体の8割を超えることを目指します。

ものづくり中小企業IoT化推進事業において、IoT化計画策定企業数5件以上を目指します。

■課題と方向性

IoTやAIの進化による技術革新に加え、GI制度(地理的表示保護制度)といった新たな制度の創設等、知的財産の活用をめぐる社会環境は大きく変化していることから、本県では、平成31年2月に「大分県知的財産総合戦略」を策定しました。

本戦略の期間は、平成31年度(2019年度)から2023年度までの5年間であり、その取組の成果を検証できるように、新たに成果指標等を設けています。本県では本知財戦略に沿って、多くの中小企業に知的財産を企業経営に活かしてもらえるように、知的財産の創造・保護・活用を通じて、付加価値の高いものづくりを進めていくための取組を推進していきます。

知的財産の活用例

<p>特許</p>  <p>回転調節機能付きPCバーナー</p>	<p>商標 (地域団体商標)</p>  <p>関あじ・関さば</p>
<p>実用新案</p>  <p>両面酸素検知付き脱酸素剤</p>	<p>GI(地理的表示保護)制度</p>  <p>大分かぼす</p>

■課題解決のため取り組む事業

○知的財産活用推進事業(継続)

「大分県知的財産総合戦略」に基づき、県内中小企業の知財人の育成を図ることで、知的財産権の積極的な取得や活用を推進し、今後の産業の発展と地域の活性化を図ります。また、大企業等の開放特許を活用した中小企業の高付加価値製品の開発等に向け、大企業等の開放特許を紹介する知財ビジネスマッチング会を開催します。

○知的財産創出支援事業(継続)

中小企業者等への知的財産の普及啓発を図るため、「知的財産の活用による地域の活性化と産業振興のための協力に関する協定」を締結している日本弁理士会や(一社)大分県発明協会と連携し、知財に係る最新のトレンドを取り込んだ企業経営セミナー等を開催します。また、県内産業の振興に資する優秀な特許案件を出願した中小企業等を顕彰し、県内企業等における知財活動の活性化を図ります。

【今後の方針】

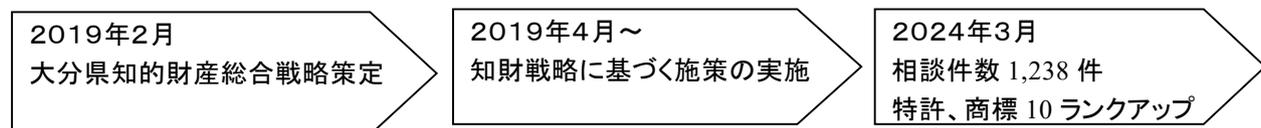
特許や商標などの知的財産を活用した、製造業における新製品開発や新規事業創出、農林水産物の高付加価値化等の取組を支援するとともに、海外市場での知財取得をめざす事業者を積極的に応援します。

【目標】

知財支援機関による相談件数 1,238件(2024年3月)

特許、商標の出願中小企業数割合 全国順位10ランクアップ 23位(特許)、20位(商標)(2024年3月)

■今後のロードマップ(目標)



■課題と方向性

本県のものづくり産業では、人口減少に加えて、グローバルなコストダウン競争や大企業の海外生産へのシフトなどの影響を受け、従来市場や国内需要が縮小することが懸念されています。一方で、平成30年12月に発効した「TPP11協定」は、アジア・太平洋地域に人口5億人、GDP10兆ドル、貿易総額5兆ドルという巨大な「一つの経済圏」を作り出し、関税の優遇や投資・サービスの自由化などにより、ものづくり中小企業にとっても新市場開拓や輸出促進が可能な状況も生まれています。

そのような中、県内企業の中には、半導体関連製造装置のメンテナンスや改良、新規受注のための海外営業拠点を設ける事例や、国内自動車メーカーの海外生産に伴う工場の海外進出事例が見受けられます。しかし、世界市場に十分通用する技術力を潜在的に持っているが、資本力や経験不足により海外市場へ展開することをためらう企業が多いのも現状です。

この対策として、急成長するアジアの活力を取り込もうとするものづくり中小企業を支援するため、商談会や交流を継続することに加え、欧米を含めた効果的なネットワーキングで世界的なイノベーションを生み出す製品開発や海外企業とのビジネスマッチングに繋がるよう取り組みます。

大分県工業連合会の「ビジネス交流会」(R1.7)



県内ものづくり企業19社33名、台中市GHA企業団18社24名と商談会、MOU締結、交流会等を実施

おおいた産医療関連機器「みまもりシステム」 JICA 事業実証現場 (R1.11)



県内企業が JICA 中小企業海外展開支援事業を活用してタイ・サムサコン県中核 3 病院と在宅でシステムの実証を行い、有効性を病院施設関係者に説明し評価を得た

■課題解決のため取り組む事業

○工業振興対策事業(継続/工業振興課)

アジア地域への販路開拓等の取引拡大を目的とし、海外ものづくり企業や団体等との交流事業をフォローアップし、ビジネスマッチングを促進する支援に取り組めます。

○おおいたLSIクラスター構想推進事業(継続・再掲/工業振興課)

台湾・中国とのビジネス交流、商談会を開催します。

○東九州メディカルバレー構想拠点機能強化事業(継続・再掲/新産業振興室)

東九州メディカルバレー構想に基づき、日本式医療システムの海外普及のため、国等と連携して ASEAN 諸国へ直接働きかけを行います。

○医療機器産業参入加速化事業(継続・再掲/新産業振興室)

地場企業が開発した医療関連機器の ASEAN 諸国に向けた海外展開を支援します。

○米日カウンスル知事会議関係事業(継続)

県内企業のシリコンバレーでのビジネス展開の支援のため、秋に現地を訪問し、現地企業との交流会や個別企業訪問を実施します。

【今後の方針】

県内の企業会や商社などと官民連携を図りながら、情報提供や商談会など海外に展開するための支援を継続的に行います。

米日カウンスル知事会議等を活用し、半導体、自動車、ヘルスケア等、様々な先端産業の集積地であるシリコンバレーでのビジネス展開を目指し、現地でのビジネスマッチングや、セミナー等を実施します。

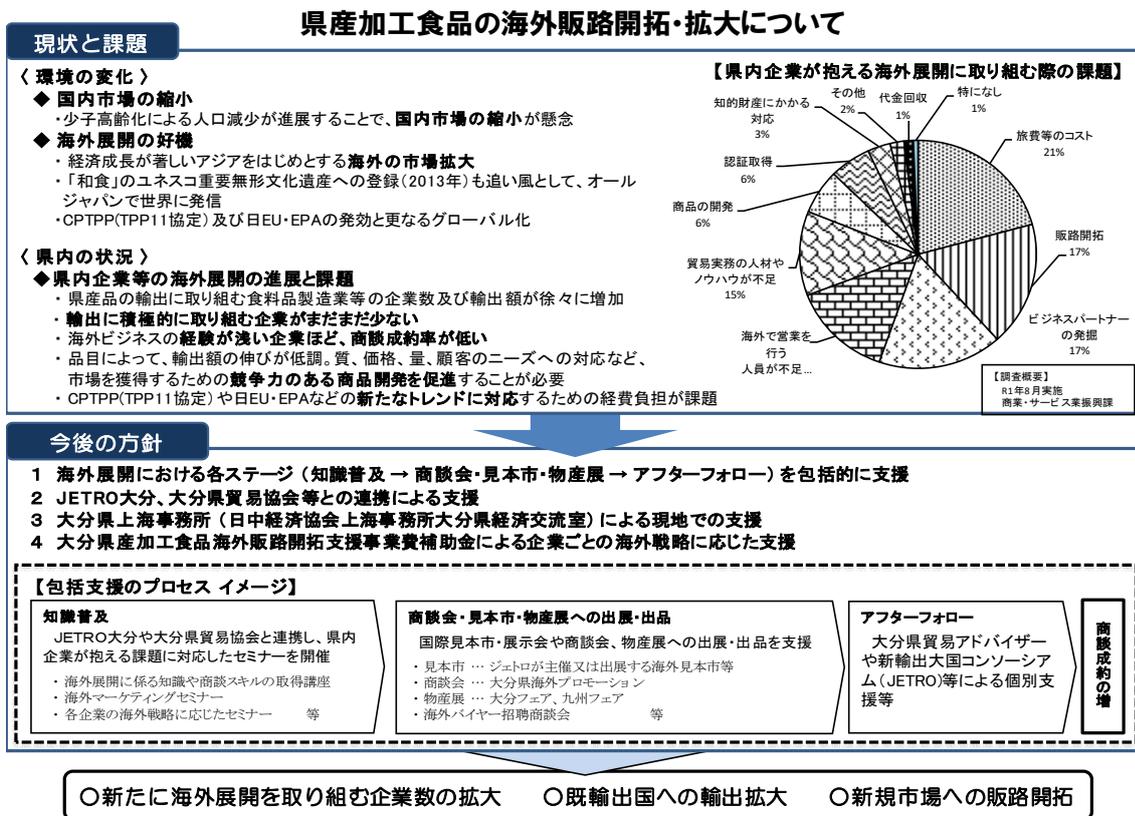
■課題と方向性

国内では、人口減少に伴い、市場の縮小が懸念される一方で、経済成長が著しいアジアをはじめとする新興国における市場では、一層の拡大が期待されています。

また、平成30年12月にCPTPP(TPP11協定)、令和元年2月に日EU・EPA、令和2年1月には日米貿易協定が発効され、今後、更にヒト・モノ・情報・資本等が国境を越えて交流し発展するグローバル化の流れが進むものと見込まれます。

こうした状況を踏まえ、県内企業においても新たなトレンドに対応しながら、海外の消費を取り込んでいく必要がありますが、依然、多くの企業は海外展開のノウハウやネットワークを持たず、経費負担や販路開拓、ビジネスパートナーの発掘等の難しさといった課題に直面し、海外販路開拓をためらう企業が多い状況です。

そこで、海外展開に取り組む県内企業と県産品輸出の拡大を図るため、県内企業それぞれの海外展開の段階に応じた支援を的確に行うことによって、企業ごとの海外戦略に対応した取組を実施することが重要です。



■課題解決のため取り組む事業

○県産加工食品海外展開支援事業(継続)

海外展開に取り組む県内中小企業に対し、知識普及、海外の商談会等への出展・出品、アドバイザーによる助言等のアフターフォローまでの各ステージに応じた取組を支援します。また、JETRO が主催又は出展を支援している海外での見本市・展示会・商談会等への出展に係る経費の一部を補助します。

県上海事務所では、機動力を生かしたきめ細かな販路開拓を実施するとともに、中国、香港、台湾における県内中小企業のビジネス活動を積極的に支援します。

○貿易振興事業(継続)

輸出に関心のある県内企業向けの貿易相談や海外ビジネスセミナーを JETRO や大分県貿易協会と連携して実施するとともに、九州・山口8県で構成する九州貿易振興協議会が行う海外見本市等の事業に対して支援します。

【今後の方針】

県内中小企業等の海外展開を促進するため、JETRO 大分や大分県貿易協会等と連携して、海外展開に取り組む企業の段階に応じた支援を実施することで、県内企業の更なる海外展開を推進します。

【目標】 2021年度までに、国内外における海外販路開拓を目的とした見本市等への出品企業数(累計) 900社以上を目指します。

■課題と方向性

地域商店街の売上は、県内小売業の年間販売額の約4割を占めるなど県商業を下支えしています。また、住民にとっては、単なる買い物の場だけではなく地域コミュニティの中核として公共的な役割も担っています。

その一方、消費者ニーズの多様化や郊外の大規模小売店の進出、インターネット販売の普及など経営環境の変化に伴い、商店街組織の弱体化と商店街の衰退が進行しています。

こうした状況を踏まえ、各商店街は自身に期待される役割を認識し、これからの目指す方向を明確にすることで、一時的な賑わいづくりではなく、新規顧客の獲得やリピーターの確保につながる持続性の高い取組を強化していく必要があります。

そのため、県では、地域に根ざし住民の生活を支える商店街の取組に対する支援に加え、特に域外からの誘客と消費の獲得を目指す商店街に対して、将来ビジョンと年次計画の策定を後押しし、これに基づく事業を市町村と連携して継続的に支援します。

また、幅広い視点から戦略的に商業に取り組む人材を継続的に育成するため、大分県商店街振興組合連合会が実施する「豊の国商人塾」(昭和62年開始、34期)の運営に対して引き続き支援します。

地域商業・商店街の活性化への対応策 【域外消費型商店街等支援事業】

《現状・課題》

<p>商店街の衰退</p> <p><外的要因></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 人口減少 ■ 少子高齢化 ■ 過疎化 ■ 消費者ニーズの多様化 ■ 大規模小売店やコンビニの出店加速 ■ ネット通販拡大 <p><内的要因></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 店主の高齢化 ■ 後継者の不在 ■ 空き店舗の増加 ■ 商店街組織先細り ■ マンパワー不足 ■ 店舗等の老朽化 	<p>(各商店街が期待される役割を認識し、目指すべき方向性を明確化)</p>
<p>喫緊の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 増加するインバウンドへの対応 	

《対応策》

地域住民の生活を支える商店街の取組に対する支援に加え、国内外からの観光客をターゲットにした外需獲得型の商店街へ重点的に支援

「域外消費型商店街」推進支援事業

【内 容】域外からの誘客や消費を呼び込む「域外消費型商店街」を目指す取組を支援

※観光型商店街としての将来ビジョンや戦略、事業等を推進プラン(3年間)として策定し、プランに基づく事業を継続支援(最長3年間)

【補助率】1/3以内 (市町村を通じた間接補助、市町村補助額の1/2以内)

【上限額】各年度毎 2,000千円(最長3年間)

【取組例】商店街の統一コンセプトによる名物グルメや土産品等の開発 等

「生活支援型商店街」機能強化事業

【内 容】地域住民の生活を支える小規模な「生活支援型商店街」を支援

【補助率】1/3以内(市町村を通じた間接補助、市町村補助額の1/2以内)

【上限額】2,000千円

【取組例】地域の高齢者向け健康講座や回遊インセンティブづくり 等

■課題解決のため取り組む事業

○域外消費型商店街等支援事業(継続)

域外(地域外・県外・国外)から積極的に人と消費を呼び込むことを目指す外需獲得型の商店街に対し、将来ビジョンと年次計画をまとめた推進プランの策定を進め、プランに基づき実施する事業について、市町と連携して継続的(最長3年間)に支援します。

○商業・サービス業人材育成事業(継続)

大分県商店街振興組合連合会が実施する「豊の国商人塾」の運営を支援し、地域商業をリードする意欲的な事業者の育成を図ります。

【今後の方針】

市町村と連携し、地域住民の生活を支える商店街の取組に加え、インバウンドなど域外からの消費獲得を目指す商店街の取組を重点的に支援し、地域商店街の維持発展を図ります。

また、社会経済情勢の変化に柔軟に対応し、明確なビジョンを持ってビジネスを展開することができる地域商業の牽引者たる中核的商業人材の育成に努めます。

■課題と方向性

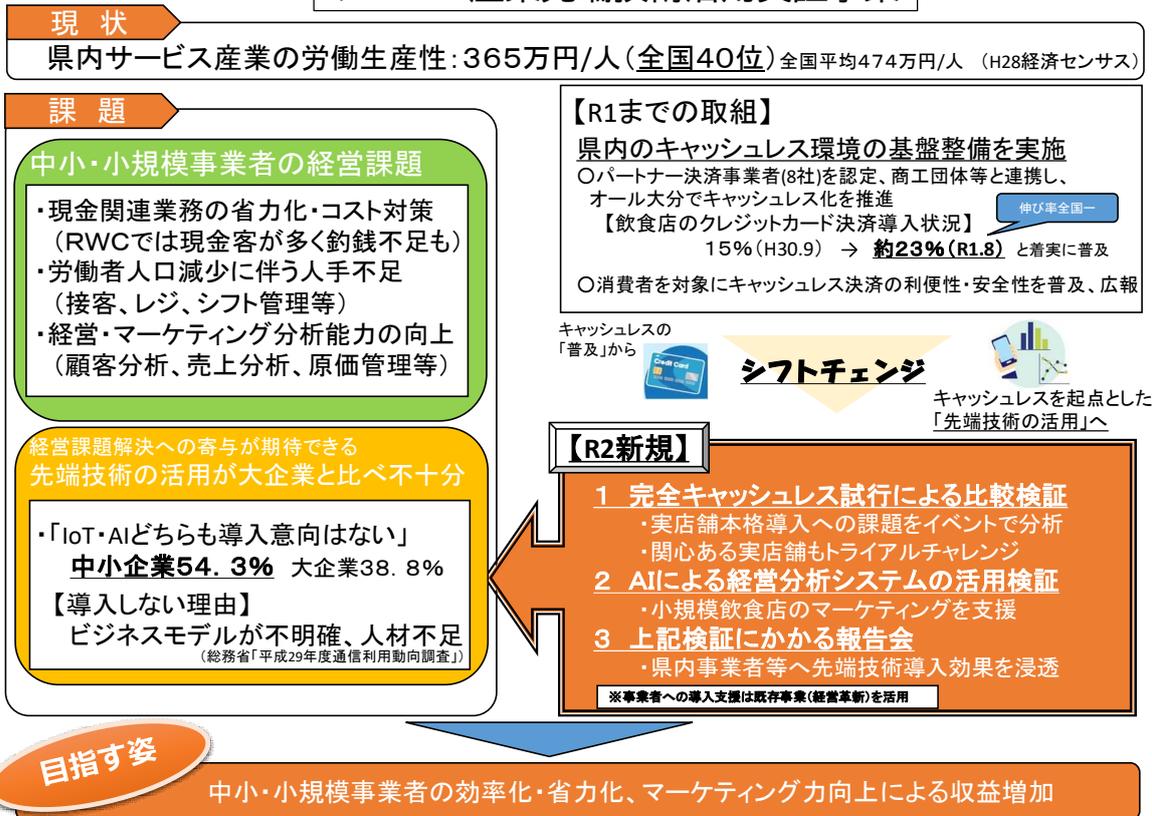
大分県におけるサービス産業は、県内全事業所数の約8割、従業者数の約7割を占める重要な産業ですが、その労働生産性は製造業等の産業に比べ相対的に低い状況です。

こうした中、県では、平成30年度から中小・小規模事業者の生産性向上に資することなどを目的に、キャッシュレス決済の普及に取り組んできました。

一方、大企業を中心にAIやIoT等の先端技術を活用して、人手不足や業務効率化、マーケティング力の強化等の経営課題の改善・解決を図る取り組みが加速化する中、中小・小規模事業者においても過去の常識にとらわれず、先端技術を取り入れて新しい経営戦略に転換していくことが重要となっています。

このため、サービス産業が抱える経営課題の解決に向けて、キャッシュレスを起点に完全キャッシュレス等の先進的な取組、決済データ等を分析する先端技術の導入を促進し、生産性の向上を図ります。

サービス産業先端技術活用実証事業



■課題解決のため取り組む事業

○サービス産業先端技術活用実証事業(新規)

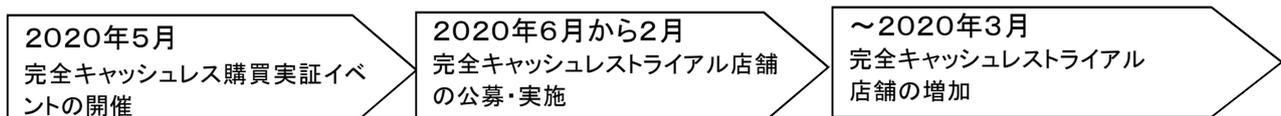
- ・完全キャッシュレス購買実証イベントの開催
完全キャッシュレス決済と現金決済の比較検証を行う購買実証イベントを実施します。
- ・完全キャッシュレストライアル店舗の公募
完全キャッシュレス決済をトライアル実施する店舗を公募します。
- ・飲食店に対してAI経営支援システムを試験導入
飲食店の経営支援を行うAIシステムの活用を検証します。

【今後の方針】

完全キャッシュレストライアルを継続的に実施する店舗を増やします。

【目標】実証事業参加店舗のうち5割が前向きに検討

■今後のロードマップ(目標)



■課題と方向性

地域産品の販路拡大の取組は、各自治体による首都圏アンテナショップの相次ぐ出店など、国の地方創生の取組等とも相まって、激しい地域間競争となっています。また、2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会など県外・国外からの誘客が期待されるイベントが予定されており、域外消費を獲得するためにも県産品のブランド化と定着を加速させる必要があります。

そのため、県産品の存在感を高め、販路の拡大を図るため、国内の大消費地である首都圏、関西及び福岡をメインターゲットに、東京銀座のフラッグショップ「坐来大分」を活用した大分ブランドの醸成やインバウンド等の外国人向けの情報発信の強化、バイヤーとのマッチング商談会の開催、百貨店や大手スーパー等でのフェアの開催、市場ニーズを踏まえた商品改良に対する支援等の取組を推進します。また、市場が拡大しているEC市場についても、県公式の「おんせん県オンラインショップ」を活用し、県産品の域外販路の拡大に取り組みます。

県産品のブランド化と販路開拓・拡大の取組

I 情報発信と販売機会の拡大

県産品販路開拓支援事業

1 県産品マッチング推進事業

百貨店やスーパー等、業態ごとの「ターゲット別マッチング商談会」の開催や流通に豊富な経験とネットワークを持つ「販路開拓アドバイザー」の設置により、商談の機会創出と効率化を図るとともに、成約率向上に向けた実践セミナーを行う

2 販促イベント開催支援事業

百貨店やスーパーと連携した「大分フェア」の開催や、県産工芸品の県内外での販路開拓等を通じて、大分のPRを行う

3 県産品イメージアップ推進事業

坐来大分や首都圏の百貨店等における大分の食材・加工品を使用したワークショップ(体験型講座)の開催や県産品の出張販売により、食の情報発信を行い、「大分県」のイメージアップを図る

フラッグショップ活用推進事業

フラッグショップ「坐来大分」を活用し、県産食材や県産品の提供・販売、情報発信などに取り組み

地場産業振興対策事業 ～「物産おおいだ」～

物産検索システム「物産おおいだ」を通じて、全国のバイヤー等に県産品の情報を提供し、販路開拓を図る

おんせん県おおいだオンラインショップ

楽天株式会社と連携して、楽天市場に開設した大分県公式通販サイト(おんせん県おおいだオンラインショップ)を通じ、県産品の域外への販路拡大及び商品PRを図る

II 売れる商品作りに対する支援 (関係機関との連携)

経済団体や金融機関、おおいだ食品産業企業会等と連携した生産者へのフォローアップを実施する

食品産業需要適応支援事業～商品の改良補助事業～

おおいだ食品産業企業会と連携し、商談会等でバイヤーから受けた意見(マーケットイン)を基にした商品改良の支援に取り組む

■課題解決のため取り組む事業

○県産品販路開拓支援事業(継続)

県産品の販路開拓・拡大及び定番化を図るため、商談会等を通して都市圏のバイヤーとのマッチングを支援するとともに、スーパー等でのフェア開催や、坐来大分を活用した、県産品のPRと情報発信を促進します。

○フラッグショップ活用推進事業(継続)

おおいだブランドの確立、大分の食材を生かした魅力ある商品開発、農林水産物及び加工品の販路拡大並びに挑戦する人材の育成のため、フラッグショップ坐来大分を活用し、県産食材や県産品の提供・販売、情報発信などに取り組みます。

【今後の方針】

坐来大分を活用した大分ブランドのイメージ戦略を継続するとともに、「ターゲット別マッチング商談会」などの各種商談会や「大分フェア」、物産展の開催、物産検索システム「物産おおいだ」、県公式通販サイト「おんせん県おおいだオンラインショップ」の活用等により県内生産者のビジネス機会を創出するほか、関係機関等と連携した大規模展示会の出展や商品改良に対する支援など生産者へのフォローアップを強化し、県産品の販路開拓と拡大を図っていきます。

【目標】2020年までに「ターゲット別マッチング商談会」における商談件数を1,200件(累計)とする。

■課題と方向性

小規模事業者は日本経済を支える極めて重要な存在ですが、自然災害の頻発化や人口減少や高齢化等に伴う地域活力の減退による需要の低迷、売上の減少に直面しており、事業を継続していくことも困難な状況となっています。

このような状況を受け、国は平成26年に「小規模企業振興基本法」を制定するとともに、「小規模支援法」を改正し「経営発達支援事業」など新たな小規模企業振興施策を展開してきました。さらに、令和元年には再び「小規模支援法」を改正し、経営発達支援事業の見直しとともに、「事業継続力強化支援事業」を追加しています。

本県においても、企業数約3万5千社のうち、約86%が従業員数20人以下(卸・小売業、サービス業5人以下)の小規模企業です。地域の活性化に大切な存在である小規模事業者の持続的な発展に向けた支援施策を、商工会・商工会議所、市町村、金融機関等と連携し、きめ細かに取り組んでいく必要があるため、平成29年12月に「大分県中小企業活性化条例」を改正し、支援強化を図っているところです。

◆小規模事業者の課題に対応する支援の方向性

①販路開拓、新商品・サービス開発 潜在的なニーズの掘り起こし・商品・製品・品質のブラッシュアップ、域内生産体制の充実・強化 等

②経営マネジメント 商工団体の経営発達支援計画の策定及び実施推進、ITを活用した顧客管理や受発注の促進 等

③人材確保・育成 小規模企業での働き方改革等の取組の推進、柔軟な人材活用の推進 等

④事業承継 事業承継ネットワークの活用推進、後継者人材バンクの充実、事業承継補助金(国)の活用促進 等

⑤商工団体の支援体制強化

職員の資質・意欲向上 商工会・商工会議所・中央会の連携強化及び人事交流の実施、支援に必要なスキルの習得及び表彰の実施 等
適正な職員配置 伴走型の支援に対応する経営指導体制の充実、販路開拓・地域振興業務等に対応する人員配置 等

■課題解決のため取り組む事業

○小規模事業支援事業(継続)

商工会・商工会議所(以下、商工会等)が行う記帳指導や事業計画の策定支援などの経営改善普及事業を通して、小規模事業者の経営又は技術の改善発達を図ります。

・経営発達支援事業の促進と経営指導体制強化、事業継続力強化支援事業の推進

改正小規模支援法に基づく経営発達支援事業として商工会等が取り組む、個社の経営戦略に踏み込んだ支援を実施します。同時に、経営指導員の増員と「経営支援員」の新設による「伴走型」の支援体制の充実を図るとともに研修の充実や職員の人事交流、表彰の実施に取り組めます。また、小規模事業者の災害対応力を高めるために、商工団体による事業継続力強化支援事業に取り組めます。

・ターゲットを見据えた商品づくり、継続的な販路開拓支援

商品開発や販路開拓に意欲ある事業者に対して、現役バイヤーを、「販路開拓アドバイザー」として派遣し、外部専門家等を活用しながら事業者のニーズに応じた伴走支援を展開する中小企業支援団体の取組を強化します。

・円滑な事業承継の推進

中小企業支援団体のネットワークを生かすとともに、商工団体に「事業承継推進員」を設置し、早い段階での事業承継の必要性を促すとともに実態を把握し、関係機関との連携強化を図り円滑な事業承継の実現に向け取り組めます。

○小規模事業者への各種施策の情報発信の強化(ICTの活用、働き方改革の取組推進等)

国や県等の小規模事業者支援制度の周知徹底を図るため、ホームページや広報誌による情報発信はもとより、経営指導員による巡回指導を通して、事業者のニーズに応じた丁寧な情報伝達に努めます。

○官公需対策(継続)

・県が発注する物品などの発注計画等について県や商工団体のホームページにより情報提供を行います。

【今後の方針】

多様化・高度化する小規模事業者のニーズに的確に対応できるよう、中小企業支援団体や市町村、金融機関等と連携し、国の経済対策や地方創生などの小規模事業者に着目した施策をフル活用するとともに、中小企業・小規模事業者に対する受注機会の確保・拡大に努め、地域経済の活力を維持、発展させていきます。

■課題と方向性

①事業承継

県内の経営者の53.3%が60歳を超えており、今後10年間で平均引退年齢である70歳を迎えることとなりますが、その約半数が未だ後継者不在の状況にあります。事業者の休廃業・解散の増加が懸念される中、事業を次世代へ繋ぐためには、円滑な事業承継の促進が喫緊の課題となっています。

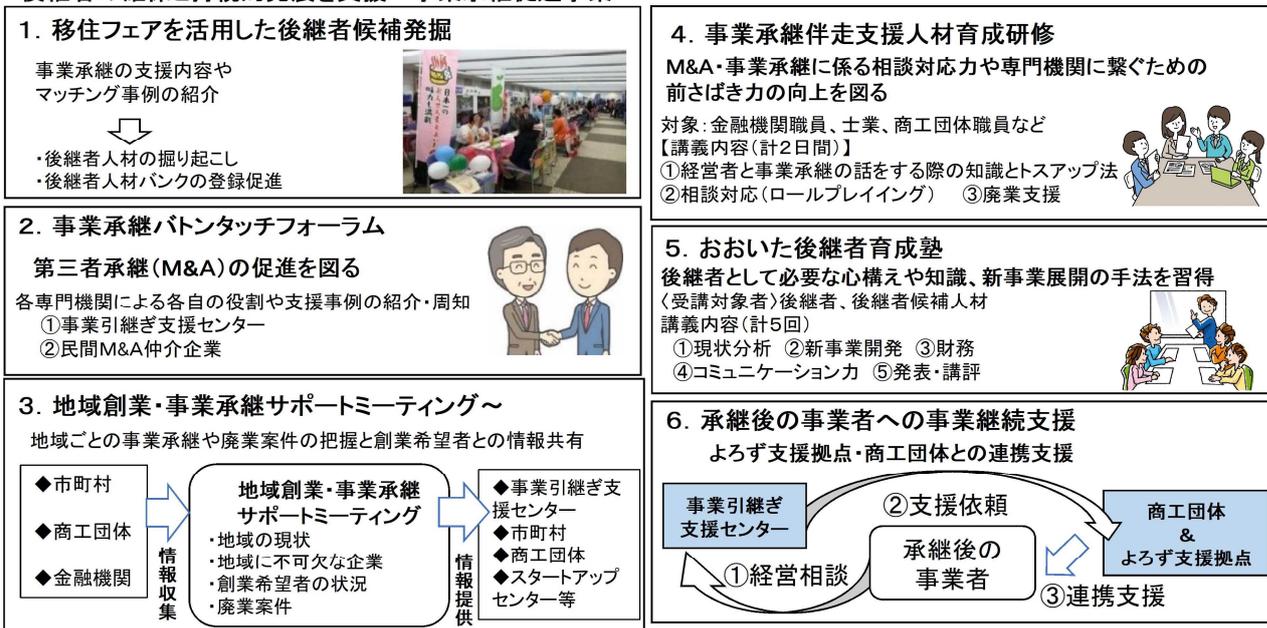
②経営改善・事業再生

県内金融機関、商工団体等で構成する「大分県中小企業サポート推進会議」において、経営改善の取組が必要な企業に対して、各種支援施策の利用を促しています。

③BCP(事業継続計画)

地震、豪雨などの大規模災害等に備えるため、令和元年度に中小企業庁が創設した「事業継続力強化計画認定制度」の活用促進などBCP策定支援の取組を強化する必要があります。

後継者の確保と持続的発展を支援～事業承継促進事業～



■課題解決のため取り組む事業

○事業承継支援(継続)

県内各支援機関との連携を強化し、事業承継診断の実施による意識喚起を引続き行うとともに、事業承継に向けた経営課題の見える化、磨き上げ(経営の改善・向上)の支援を実施します。さらに、後継者候補の育成、後継者不在企業と後継者候補とのマッチング促進や、承継後の新事業展開に対する支援、地域ごとの創業・事業承継案件の情報共有や県制度資金「事業承継資金(経営者保証解除特別融資)」の創設による金融面での支援も行います。

○経営改善・事業再生支援(継続)

大分県中小企業サポート推進会議を開催し、金融機関、商工団体等、構成員相互の情報共有・連携を行うとともに、経営者が主体的に経営改善に取り組むよう働きかけを行います。

○BCP策定支援(継続)

協定を締結している東京海上日動火災保険(株)等との連携を強化し、事業継続力強化計画を含むBCPの周知・啓発、策定支援セミナーや個社支援を実施することにより、県内中小企業のBCP策定を支援します。

【今後の方針】

事業承継支援については、県内中小企業・小規模事業者の事業承継支援体制を構築し、事業者が廃業よりも「事業承継」を考え、変化に対応しながら新たな取り組みにも挑戦する機運を醸成します。

経営改善・事業再生支援については、関係機関と連携し、経営者の取り組みを後押しします

BCP策定支援は、関係団体との連携を強化し、事業継続力強化計画認定制度の活用促進をはじめ啓発から計画策定までの一貫支援に取り組めます。

【目標】事業承継相談対応件数 1,200件/年

■課題と方向性

国においては、観光を地方創生の切り札、我が国の成長戦略の柱として位置づけ、2020年に訪日観光客4,000万人を目標に設定しています。宿泊施設や観光サービスなど、県内の観光産業は、この機を逃さず、経営力を強化し、稼げる産業、変化に強い産業へと転換を図る必要があります。

また、本県のおもてなしは観光客から高い評価を受けていますが、観光客一人あたりの消費額は低い傾向が見られます。本県には、日本一の温泉に加え、豊かな自然と多彩な食、千年の歴史をもつ旧跡や、各地に残る城下町や伝統芸能など、他地域に劣らない観光資源が豊富です。そうした魅力を、地域の方々とともに再発見し、多くの人に知っていただくよう、さらなる工夫が求められています。

	宿泊客数(R1) ※速報値	観光消費額(H29)		インバウンド 平均滞在日数
		日本人	外国人	
大分県	753万人	10,150円/人	14,892円/人	2.00日
熊本県	780万人	9,489円/人	22,969円/人	2.30日
福岡県	1,669万人	12,031円/人	24,317円/人	3.39日

【出所】R1 宿泊旅行統計調査、H29 共通基準による観光入込客統計(いずれも観光庁)
九州エリアにおける訪日外国人旅行者を対象とした観光マーケティング調査事業
(2019.3.18 九州観光推進機構・九州観光広報センター)

■課題解決のため取り組む事業

○宿泊業経営力強化事業(新規)

インバウンド等の新規顧客開拓、人手不足対策などの課題解決を図るため、宿泊業の現場リーダー等を対象とした講座や、具体的な取組に対する助成を行います。また、個々の努力だけでなく、複数の宿泊業者の連携による課題解決を促すため、地域単位での学習会や地域で連携した取組についての実証事業を行います。

○観光消費促進事業(新規)

観光消費の拡大を図るため、自然、歴史、食など本県の地域資源を活用した体験型等の観光サービスの開発を支援します。また、観光客の県内周遊を促進するため、観光案内所の交流・研修を実施し、観光客が多く訪れる別府から県内他地域に送客するためのネットワークづくりに取り組みます。

【観光関連サービス開発支援補助金支援例】



鍾乳洞ダイビング(稲積水中鍾乳洞)



ガイド付き釣り体験(まつき釣り具店)

【今後の方針】

観光産業の中核である宿泊業について、その課題解決に向けた宿泊業者個々の取組、又は連携した取組を促し、経営力の強化を図っていきます。

また、観光消費の促進に向け、本県の魅力を活かした新たな観光サービスを開発する事業者を支援するとともに、県内周遊を促進する観光案内所のネットワークづくりに取り組みます。

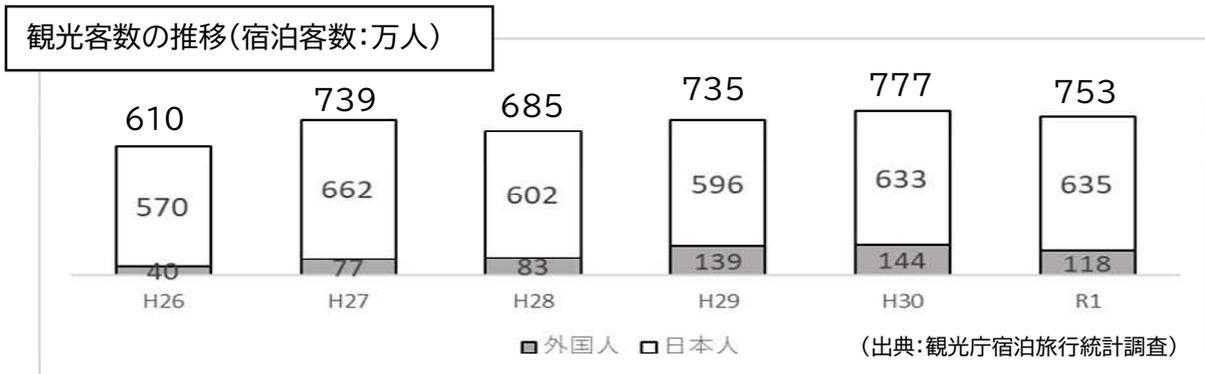
【目標】

経営革新計画を策定する宿泊業者を10社、連携して課題解決に取り組む地域を3地域創出します。
新たな観光サービスを10件創出します。

■課題と方向性

国内観光客は、人口減少社会の中、長期的な減少が予測されており、スポーツツーリズムの推進などにより、新たな顧客の掘り起こしが必要となっています。インバウンドは、政治経済の動向や災害など、国際情勢に大きく依存しますが、アジア諸国の経済成長を背景に近年増加傾向にあり、中長期的にこのトレンドは続くと見込まれます。本県のインバウンドは堅調に推移し、2019年の外国人延べ宿泊客数は1,181,140人(速報値)となっています。今後はラグビーワールドカップ2019、2020東京オリンピック・パラリンピックを契機に、アジアからの誘客に加え、欧米・大洋州にウイングを広げることが重要です。

また、ウェブサイト等を通じた情報収集が主流となる中、観光客の興味・関心を分析し直接情報を届けるデジタルマーケティングの展開も必要です。



■課題解決のため取り組む事業

○国内誘客総合推進事業(継続)

旅行需要が多様化する中、国内旅行者の誘客を促進するため、富裕層が多い首都圏やリピーター確保につながる近隣県をターゲットとし、それぞれのニーズに応じた情報発信や誘客対策を行います。

○インバウンド推進事業(継続)

ラグビーワールドカップ2019大分開催を契機として欧米・大洋州に誘客先を多角化するとともに、中国、香港の高所得者層や台湾、韓国、ASEAN諸国からの観光誘客を図るため、国・地域ごとのニーズに応じ、SNS等を活用した情報発信や旅行博、商談会等の誘客対策に取り組むほか、九州各県と広域的に連携したプロモーションを実施します。

○観光マーケティング推進事業(新規)

観光産業の競争力強化と効率的な観光誘客を図るため、SNS等から得られる観光客の消費動向等のデータを収集・分析し、最適な情報発信や旅行商品の開発等につなげます。

○おんせん県おおいたDMO促進事業(継続)

観光客の長期滞在と消費拡大を促すため、県域版DMOであるツーリズムおおいたが行う、着地型商品の造成や販売促進、マーケティング調査の実施などを支援します。

○食観光推進事業(継続/商業・サービス業振興課)

県外からの観光需要を獲得するため、「旅マエ」「旅ナカ」「旅アト」の各場面毎に食の魅力情報を発信し、食観光を推進します。

・「おんせん県おおいたオンラインショップ」を活用した情報発信

大分に関心がある層に向けて、デジタルマーケティングの仕組みにより直接情報発信するとともに、温泉県オンラインショップを活用し、「県産品を購入し、食べる」という行動(体験)を通して、本県の「食」との接点を持ってもらうことで、誘客につなげます。

・誘客力強化に向けた食観光可能性に基づく食企画の展開

食企画を盛り込んだ宿泊プランの造成や、旅行情報誌での情報発信を行い、地域の取組を支援します。

【今後の方針】

旅行ニーズが多様化するなか、国内外からの誘客を促進するため県域毎、国・地域毎のニーズに応じた情報発信や誘客対策を行います。

また、デジタルマーケティングを活用し、旅行者の行動過程(旅マエ、旅ナカ、旅アト)の各段階におけるデータを分析し、戦略的な施策の展開に繋がります。

【目標】 観光入込客数 20,400,000人/年(ツーリズム戦略に基づく)