

(1) 中小企業の経営基盤の強化とイノベーションの促進

10年後の目指す姿

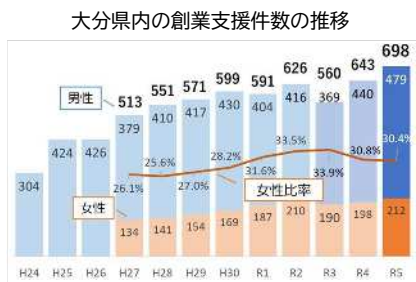
- ◆中小企業の経営基盤が強化され、「稼ぐ力」が高まり、地域経済の好循環が生まれている。
- ◆誰もが創業を実現でき、多様なスタートアップ企業が県内から持続的に生まれ、成長できている。
- ◆小規模事業者がその活力を最大限に発揮し、成長・発展するのみならず、事業を持続し地域を支えている。

現状と課題

- コロナ禍を経た消費者ニーズの変化や国際情勢の目まぐるしい変化などにより、社会経済環境が大きく変化しています。地域経済を支える中小企業がこうした変化に対応し、事業を継続・発展していくためには、円滑な資金調達と経営基盤の強化が必要です。
- 事業のライフサイクルも短くなっています。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、それに適応した新商品の開発や新サービスを提供するなど、経営革新の取組が必要です。
- 女性や外国人、若年者など多様な人材が創業しやすい環境やスタートアップ企業が着実に成長できる環境づくりも重要です。成長段階や課題に応じた支援プログラムの充実やクリエイティブ人材の活用を図る必要があります。
- 経営者の平均年齢が60歳を超える中、6割を超える経営者が後継者不在となっています。ベンチャー型事業承継等の取組事例も増えており、事業承継への多様な支援が必要です。
- 小規模事業者への支援は、商工団体をはじめ、国、市町村、中小企業基盤整備機構※1などの支援機関等と連携して一体的かつ伴走型で行う必要があります。



出典：大分県調べ



出典：大分県調べ

主な取組

①中小企業の経営基盤の強化に向けた支援

- ・経営力を向上させる経営革新計画※2の制度周知、策定に向けた支援、策定後のフォローアップの充実
- ・持続的な成長を通じて地域の雇用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や中堅企業の支援
- ・県制度資金による円滑な資金調達の支援
- ・付加価値の高い商品・サービスの開発など、企業とクリエイターとのマッチング促進や事業化への支援
- ・商工団体等と連携した多様な支援策の周知・広報



起業家や経営者のコミュニティイベント

②成長志向の高い起業家の育成や第二創業の支援

- ・新規事業創出を伴走支援するプログラムの実施
- ・成長意欲のある起業家や経営者に対する販路拡大、資金調達の伴走支援
- ・先輩起業家・経営者と、創業間もない起業家や起業意欲の高い若年者が交わる場の創出等によるスタートアップエコシステム※3の構築
- ・中小企業・小規模事業者の後継者（アトツギ）同士が切磋琢磨するコミュニティの形成支援
- ・国等が行うアトツギ支援施策の活用や関係機関との連携支援



アトツギ甲子園ファイナリストによるプレゼンテーション

③小規模事業者の発展に向けた伴走支援

- ・中小企業アドバイザーの派遣や事業承継診断の実施など、中小企業整備機構、事業承継・引継ぎ支援センター※4等と連携した支援
- ・事業者にとって最も身近な支援者である商工団体経営指導員のデジタルスキル等の支援力向上



経営指導員を対象としたセミナー

目標指標

指標名	基準値	目標値					
	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R15年度
経営革新計画承認件数(件)	96	120	120	120	120	120	120
創業支援件数(件)	698	700	700	700	700	700	700

※2 新商品や新サービスの開発・提供など、事業者が新たな事業活動を行うために策定するビジネスプラン。国や都道府県に計画が承認されると様々な支援等の対象となる。
 ※3 自然界の生態系のように、先輩起業家をはじめとした様々な関係者が新進気鋭の若い起業家を育み、循環の中で起業家が連続的に生み出される仕組みのこと。
 ※4 事業承継に関する国の相談窓口（大分市金池町の中小企業会館内に設置）

※1 国の中小企業政策の中核的な役割を担い、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供する独立行政法人

(2) ものづくり産業の「稼ぐ力」の向上

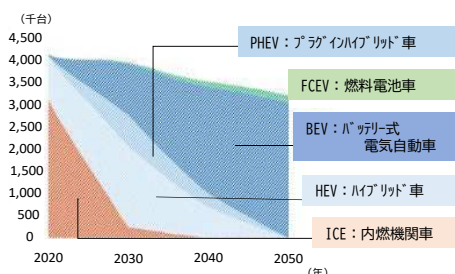
10年後の目指す姿

- ◆産学官連携による研究開発や先端技術の活用等による生産性向上を通じて、ものづくり企業の付加価値が高まり、「稼ぐ力」が向上している。
- ◆企業誘致により産業集積がさらに進展する中で、ものづくり企業が、技術力・企画開発力を維持・発展させながら、地域雇用や経済振興に貢献している。
- ◆高度な専門技術人材を有する研究開発型企業が創出され、社会経済環境の変化に適応しながら大分県のものづくりを支えている。

現状と課題

- 本県は、各産業の核となる企業がバランスよく立地し、関連企業等の集積が集積を呼び込み、大きく成長してきました。
- 自動車関連産業は100年に一度の大変革期にあり、半導体関連産業は世界的な需給構造の変化の最中にあります。そうした中で、県内ものづくり企業が、持続的にその付加価値を高めていくことが必要です。
- 先端技術を中核とする新ビジネスも生まれる中、企業等の投資意欲が高い好機を逃すことなく、企業の要望に対応できる適地の確保が必要です。
- 血液・血管に関する医療機器製造企業が立地し、県内企業による医療関連機器産業への参入も進んでいます。販路を見据えた機器開発や海外を含めた新たな販路開拓が必要です。
- 県内中小企業では、若手技術者や高度なものづくり人材が不足し、企業の人材育成の負担が大きくなっています。
- また、研究開発を伴う製品化や技術力の蓄積の機会が少ないため、企業単体で設計や評価・解析・開発まで一気通貫で実現できる人材が育成されていない状況です。

日本の乗用車保有構成：電動化積極推進のシナリオ



出典：(一社)日本自動車工業会

国の半導体・デジタル産業戦略 (売上高の増加目標)



出典：半導体・デジタル戦略 (経済産業省)

主な取組

①産学官連携の強化によるオープンイノベーション※1の推進

- ・大学や国の研究機関等と連携した研究開発成果の県内企業への展開
- ・企業の保有技術やデータを多様なニーズへ適応・深化させる技術価値の向上支援
- ・県内中小企業の知的財産取得・活用に向けた取組への支援
- ・先端技術イノベーションラボ※2や食品オープンラボ※3等を活用した研究開発の推進

②産業の基盤となる産業集積の推進と企業の競争力強化

<自動車関連産業>

- ・次世代自動車産業（EV関連等）への参入や半導体産業との連携による経営多角化、取引機会の拡大などへの支援
- ・次世代空モビリティなど新分野への進出に向けた支援

<半導体産業>

- ・新生シリコンアイランド九州を担う人材の確保、台湾企業等との連携による販路拡大、後工程分野等の体制強化、新規事業創出などへの支援

<食品関連産業>

- ・市場ニーズを踏まえた商品開発、海外展開やテストマーケティングなどへの支援
- ・農業生産者と食品加工業者が一体となった商品づくりなど、農商工連携の促進

<コンビナート企業>

- ・国際競争力強化に向けたコンビナート企業間的高度連携や県内企業との連携深化

<医療・福祉関連機器産業>

- ・大学や医療機関、介護事業所、企業が一体となったIoT・AI等を含めた製品開発や国内外の販路開拓支援

<企業誘致の推進>

- ・国内投資が活況な自動車関連（EV関連等）、半導体、蓄電池関連企業等の誘致
- ・産業適地の掘り起こし、地域別の誘致方針の策定

③ものづくり産業を支える物流確保や高度な専門技術人材の育成

- ・ものづくり産業の輸送を支える県内物流事業者の参入促進
- ・自動車、半導体、デジタル分野などの産業構造の変革や工業製品等の高品質化・高付加価値化などに対応した技術開発等ができる企業技術者の育成支援
- ・先端技術等に関する講義や高度な評価・解析機器等の活用など、実践的な人材育成プログラムを通じた高い専門性を有する企業技術者の育成支援

目標指標

指標名	基準値	目標値					
	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R15年度
中小製造業の製造品出荷額 (億円)	13,311 (R4)	13,577 (R5)	13,848 (R6)	14,125 (R7)	14,408 (R8)	14,696 (R9)	16,226 (R14)

※1 自社内だけでなく、業種を問わず外部の企業や大学、自治体等と連携することで、社内にはない考え方・知見を取り入れること

※2 大分県産業科学技術センターに設置されたドローン産業の成長促進や電磁応用産業の育成を目的とした研究施設

※3 大分県産業科学技術センターに設置された商品の試作加工、品質評価等のために利用できる研究施設

(3) 地域を支える商業の活性化とサービス産業の革新

10年後の目指す姿

- ◆地域住民が、商店街等で買物だけでなく多様な生活関連サービスを受けることができ、持続可能なコミュニティを形成している。
- ◆飲食業や宿泊業などのサービス産業の事業者が、人手不足に悩まされることなく、効果的な情報発信等により域外需要を取り込んでいる。
- ◆事業者が、国内都市圏や海外に新たな販路を開拓し、経営基盤を強化することで、持続的に発展している。

現状と課題

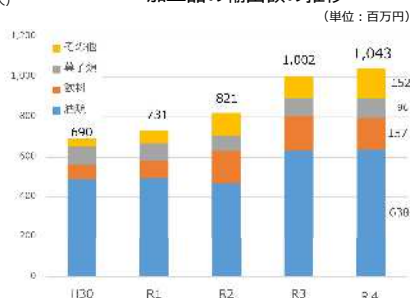
- 商圏内の人口減少に加え、消費者ニーズの多様化やデジタル化の進展などにより、地域の商店街等の機能の維持が困難となっています。
- 地域商業を維持・活性化するためには、個店の魅力向上に加えて、変化する消費者ニーズに応える新たなコミュニティづくりに地域全体で取り組むことが重要です。
- サービス産業は、県内の事業所数の約8割を占める重要な産業ですが、その生産性は製造業など他産業と比較して低くなっています。また、飲食業や宿泊業など多くの業種で人手不足が経営課題となっています。
- 経営基盤の強化には、国内外での県産品の販路開拓が重要です。急速に成長・拡大するEC市場に参入する企業も増加する中、競合他社との競争も激化しています。
- 国内市場の縮小が進む一方、東南アジアなど新興国を中心とした消費市場が拡大し、質の高い日本の加工品の需要が高まっています。しかし、海外展開に要するノウハウやネットワークの不足により、多くの事業者が本格的な輸出に踏み出せていない状況です。

大分県内の業種別労働生産性 (単位：百万円/人)

産業分類	大分県	全国順位	全国平均
全産業 (公務を除く)	4.62	16	4.55
非農林漁業 (公務を除く)	4.67	15	4.58
建設業	5.06	37	5.68
製造業	9.17	1	5.99
サービス業 (以下は主要分類)	3.76	29	4.09
情報通信業	6.25	32	7.64
卸売業、小売業	3.82	27	4.03
宿泊業、飲食サービス業	1.55	11	1.43
飲食店	1.44	6	1.34
持ち帰り・配達飲食サービス業	1.77	47	2.01
生活関連サービス業、娯楽業	2.05	33	2.22
医療、福祉	3.89	29	4.91
サービス業 (他に分類されないもの)	3.20	17	3.13

出典：令和3年 経済センサス・活動調査結果(総務省・経済産業省)

加工品の輸出額の推移 (単位：百万円)



出典：大分県調べ



主な取組

①商業・サービス業の振興

- ・民間アイデアを活用した商店街等のコミュニティ機能強化
- ・地域商業活性化につながる商業・まちづくり人材の育成
- ・デジタル等を活用した効果的な情報発信による個店の魅力向上
- ・自動掃除機や自動配膳ロボットの導入等による人手不足に対応する省力化など、DXの支援



自動掃除機ロボット 自動配膳ロボット
人手不足に対応する省力化の事例

②県産品の販路開拓・拡大と県産品のブランド化

- ・県フラッグショップ「坐来大分※1」や「おんせん県おおいた応援店※2」における都市部での販路開拓
- ・県公式通販サイト「おんせん県おおいたオンラインショップ※3」を活用した販路拡大
- ・商談会や見本市の開催、バイヤーの意見等を活用した商品力強化



チャレンジ棚での県産品販売 (坐来大分)

③海外展開に向けた関係機関との連携とサポートの強化

- ・ジェトロ※4や中小企業基盤整備機構※5など、関係機関相互の情報共有による輸出に取り組む事業者への切れ目ない支援
- ・国・地域別のバイヤー商談会やテストマーケティング、海外展開経費への助成など、各事業者の海外展開の段階に応じたワンストップ支援
- ・商社や貿易アドバイザー、大分県上海事務所等のネットワークを活用した営業力の強化
- ・九州他県と連携した米国等での県産酒などのプロモーションの実施



上海市での県産品展示商談会

目標指標

指標名	基準値	目標値					
	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R15年度
県民一人当たり卸売・小売業等売上高 (千円/人)	2,599 (R4)	2,625 (R5)	2,654 (R6)	2,683 (R7)	2,712 (R8)	2,741 (R9)	2,888 (R14)
県の施策により新たに海外取引を開始した企業数 (社・累計)	10	20	31	43	56	70	155

※1 東京有楽町で、県産食材を使った料理を提供し、県産品の販売なども行う本県のレストラン型フラッグショップ

※2 県外(主に首都圏、大阪、福岡)で県産品の販売や県産食材を使った料理を提供する店舗

※3 県産品を取扱う県公式のオンラインショップ

※4 国内外に支部や事務所を持ち、日本の貿易の発展・拡大のため活動を行う独立行政法人日本貿易振興機構の略称

※5 国の中小企業政策の中核的な役割を担い、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供する独立行政法人