

みえ産業振興戦略

| | |
|---------------------|-----------------------------|
| 戦略 1 | ものづくり戦略(メイド・イン・三重) |
| 戦略 2 | サービス戦略～観光の産業化等～ |
| 戦略 3 | 海外展開戦略(国際戦略) |
| 戦略 5 | 戦略的な企業誘致を推進し、更なる県内への投資促進に挑戦 |
| 【みえ産業振興戦略でめざす姿】 | |
| ①ものづくり産業の付加価値を維持・強化 | |
| ②ものづくり中小企業の付加価値率を向上 | |

アクションプラン等(具体的なプロジェクト)

| 日本をリードする「メイド・イン・三重」～ものづくり推進プロジェクト プロジェクトの目標 | | 2011 (現状) | 年次計画 | | | |
|--|--------------------|--------------|-----------------|------|------|------|
| | | | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| 操業しやすいと感じる企業の割合の伸び率 | | 100 | 110 | 120 | 135 | 150 |
| 実践取組1 | 外資系企業の誘致 | 1件 | 1件 | 1件 | 1件 | 1件 |
| 実践取組2 | 海外展開による取引先の拡大 | — | 4年間で40社以上が取引を拡大 | | | |
| 実践取組3 | 世界に誇れるものづくり中小企業の創出 | — | 30社 | 30社 | 30社 | 30社 |

| 平成24年度の間評価(実績及び課題) | 平成25年度の方向性 |
|---|--|
| <p>実践取組1: 「立地環境の魅力低下」を解決するために</p> <ul style="list-style-type: none"> 国内外からの企業の県内投資の促進を図っていくため、先端産業や環境・エネルギー関連分野及び外資系企業等の誘致に取り組んでいます(平成24年度立地協定等締結実績:4件(9月末現在))。誘致にあたっては、企業への直接訪問のほか、企業の投資情報を持つ金融機関や商社等との情報交換も重要であることから、連携を深める産業振興協定の締結を進めています(協定締結実績:金融機関3件。年度内に6件予定)。 全国の環境・エネルギー分野等の企業を対象に、企業を取り巻く動向や投資状況等を把握するためアンケートを実施しました(8,000社。回答率・約11%(9月末現在))。 今後は、アンケートの回答を基にした新たな企業への訪問や、産業振興協定を活用した投資セミナーの開催等による情報発信の充実、付加価値の高い研究開発から量産試作を行うマザー工場等の新たな誘致や県内工場の高付加価値化への転換を促進する企業誘致制度の構築により、投資案件の掘り起こしを行っていくことが必要です。 | <ul style="list-style-type: none"> 新たな成長分野であるクリーンエネルギー分野やライフイノベーション分野、外資系企業、マザー工場等の高付加価値創出型施設、サービス産業などの県内立地に向け、多くの企業本社が立地する首都圏・大阪圏を中心に、分野と地域を絞り込んだ職員による企業訪問活動を集中的に実施します。 金融機関等との協定に基づくセミナーの開催等による情報の受発信を充実するとともに、大使館など在外外国公館との連携強化にも取り組むことで、積極的な誘致活動を展開していきます。 新たな企業誘致制度を活用し、県内への積極的な投資を呼び込んでいきます。 |
| <p>三重の活力を高める企業誘致促進事業(55,059千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> 新たな訪問企業の発掘 特に成長が期待できる環境・エネルギー関連分野、ライフイノベーション分野、食品分野の企業8,000社に対しアンケートを実施(8月)しました。この回答を基に、企業を取り巻く動向や投資状況等を把握する中で、新たな訪問企業の発掘を進めていきます。(新規企業訪問数:9月末現在・120件) 民間との連携セミナーの開催等 金融機関、商社等と産業振興協定を結ぶとともに、この協定を基に三重県の投資環境等の魅力を発信するセミナーの開催等の具体的な取組につなげていきます。 締結:百五銀行(9月28日)、第三銀行(10月17日)、三重銀行(10月25日)。今後、新たに3社と協定締結に向け調整中。 セミナー:百五銀行との協定をもとに、企業誘致・観光誘客等において三重県をPRするための共同セミナーを開催予定(12月4日・大阪市内) 外資系企業誘致 大使館、在日米商工会議所(ACCJ)、ジェトロ等との情報交換を基に外資系企業への誘致活動を行っています。(9月末現在・142件) 海外ミッション(7月:韓国)を実施し、企業誘致活動と情報収集活動を行いました。これをもとに、日本にあるPOSCO-JEPC株式会社との交流を密に行っていくこととしています。 今後も、海外企業に対する一層の誘致活動を展開していきます。 また、東海3県で構成するグレーター・ナゴヤ・イニシアティブ(GNI)協議会事業を活用した海外企業の県内誘致活動とともに、本県のPRを行っていきます。 企業立地促進制度の構築 これまでの補助制度を見直し、付加価値創出型施設(マザー工場等)への投資促進、アジアの拠点化を目指した外資系企業誘致促進、新たな成長エンジンの誘致、県南部対策の強化に取り組めます。 | <ul style="list-style-type: none"> 新規企業訪問の強化 成長分野(クリーンエネルギー分野、ライフイノベーション分野等)に対するアンケートの実施や、重点的に訪問する地域の設定(東京電力、関西電力管内、北関東)によって新規訪問の開拓を強化します。 幅広いネットワーク構築による営業活動の展開 立地に関わるさまざまな関係者(電力関係等)との密接な情報交換を行います。また、民間企業のノウハウやネットワークのさらなる活用を検討するとともに、包括協定をもとに投資セミナーを開催するなど情報発信に取り組めます。加えて、市町の実施するセミナーと連携した情報発信や、県関係部局と共同してセミナーを開催するなど情報発信機会の充実に努め、営業活動を強化していきます。 外資系企業誘致活動 海外ミッション(北米、中南米、欧州を想定)の実施など積極的な営業活動や大使館など在外外国公館等との連携強化、県が行うその他の海外戦略活動と連携した情報発信を行います。また、外資系企業のうち新しくサービス系の事業所などの誘致を行うなど対象範囲を広げた活動を展開します。 企業立地促進制度の活用 付加価値創出型施設(マザー工場等)の誘致や既存工場の高付加価値化転換への支援、アジアの拠点化を目指した外資系企業誘致促進、新たな成長エンジンの誘致、県南部地域の誘致、サービス産業の誘致を積極的に進めていきます。 中小企業の高付加価値化投資を促進 付加価値の高い製品で利益を生み出す中小企業を育成するため、世界に通用する高い基盤技術の開発や、新たな市場開拓につながる技術を開発する取組に対する支援に加え、製品の高付加価値化を図るために実施する建物、機械設備等への投資に対して支援していきます。 |

| 平成24年度の中間評価(実績及び課題) | 平成25年度の方向性 |
|--|--|
| <p>実践取組2:「海外展開の障害となる課題」を解決するために</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内企業がアジア市場の成長を取り込んでいくことができるよう、中国・上海、タイ・バンコク、及び県内に海外ビジネスサポートデスクを設置しました。 ・5月には第1回中国(北京)国際サービス貿易交易会に県内企業等と共同出展を行うとともに、7月には三重県ミッション団を組織し台湾を訪問して、台湾政府経済部のもとに設置された「台日産業連携推進オフィス」と産業連携に関する覚書を締結しました。また、8月には、台湾から「日台企業連携訪日団」が来県し、県内企業を視察するとともに、「日台企業連携セミナー」を開催しました。さらに9月には、中国(上海)・タイ販路開拓ミッションを実施し、現地企業との商談会を開催するなど、県の信用力を活かしてコーディネート機能を発揮しています。 ・今後は、こうした取組を通じて、ネットワークの充実や拡大を図り、県内企業が積極的に海外展開に挑戦できる環境づくりを進めるとともに、企業ニーズ等を踏まえ、限られた資源を集中(国・地域の選択等)していくことが必要です。 | <ul style="list-style-type: none"> ・「アジア・ダイナミズム」を取り込むためのアジア市場への県内中小企業の事業展開を支援するため、「産業連携に関する覚書」を締結した台湾への海外展開拠点の設置の検討を行うとともに、中国、タイの海外ビジネスサポートデスクのより一層の活用を図り、情報提供をはじめ海外企業との仲介、企業ミッション団や見本市出展等へのサポートなどを充実させていきます。 ・中小企業の海外展開を支援していくにあたっては、今後連携等を進めるべき国・地域の重点化を図る中で、特に中国、アセアン諸国等への取組を強化します。さらには、フランス等との産業連携を強化することに加え、世界全体への情報発信地でもあり、あらゆるイノベーションの源泉地でもあるアメリカとの産業連携にも挑戦します。 ・こうした取組に加えて、関係機関や企業団体、他の自治体などと協力、連携して、補完性や情報発信力を高めることで、より効果的な三重県産業の情報発信や販路拡大を図ります。 |
| <p>海外展開拠点づくり事業(21,500千円)</p> <p>中国(上海)、タイ(バンコク)及び県内に「三重県ビジネスサポートデスク」を開設し、現地情報の提供、現地調査のサポート等に取り組むことで、県内企業の海外展開を支援しています。</p> <p>中国ビジネスサポートデスク 相談件数 48件(進出4件、販路33件、調達6件、その他5件)うち2社交渉継続中</p> <p>アセアンビジネスサポートデスク 相談件数 12件(タイミッション参加企業は除く)うち7社交渉継続中</p> | <p>中国及びアセアンの海外展開支援拠点について、本年度の取組の検証を行う中で、今後の活用方向に加え、台湾など新たなキー拠点の必要性など、県内中小企業の現地サポート体制を柔軟かつ機動的に検討していきます。特にアジアを中心とした新興国においては、経済情勢が加速的に変化し続けていることを踏まえ、より効果的な国際戦略を展開していきます。</p> <p>さらに、フランス、ドイツ、スイスとの産業連携を強化することに加え、アメリカとの産業連携にも挑戦します。特に、欧州最大の研究機関であるフラウンホーファー研究機構(ドイツ)など欧州の産業クラスターや試験研究機関との協力協定を活用し、県内企業のさらなる技術開発、高付加価値化・差別化へ向けた取組を支援します。</p> |
| <p>海外展開拠点活用促進事業(17,204千円)</p> <p>①海外展開拠点活用促進事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第1回中国(北京)国際サービス貿易交易会(2012年5月28日(月)～6月1日(金)) 結果:2社取引成立(1社代理店契約、1社包括提携締結)、1社交渉継続中 ・台湾産業交流ミッション団派遣(2012年7月3日(火)～7月6日(金)) 結果:5社交渉継続中 ・日台企業連携セミナー(2012年8月3日(金)) 結果:3社交渉継続中 ・中国(上海)販路開拓ミッション(2012年9月12日(水)～13日(木)) 結果:メイド・イン・三重(上海)展示商談会 9社交渉継続中 「日中ものづくり商談会@上海2012」1社交渉継続中 ・タイ販路開拓ミッション(2012年9月12日(水)～9月16日(日)) 結果:8社交渉継続中 <p>②海外市場対応製品性能評価支援事業</p> <p>海外販路開拓に必要な性能評価等については、「海外市場対応製品規格認証取得支援事業費補助金」により補助支援を行うとともに、工業研究所において技術支援を図ります。</p> | <p>海外展開拠点を活用して、総合的な三重県産業の情報発信、販路開拓を進めるため、規模の拡大や話題性を高められるよう、JETRO、商工団体や他自治体と連携して、ミッション団の派遣や、見本市への出展等を促進します。</p> |

| 平成24年度の中間評価(実績及び課題) | 平成25年度の方向性 |
|---|--|
| <p>実践取組3：「ものづくり中小企業の課題」を解決するために</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業の外部連携の促進や販路開拓の拡大のため、県内外大手企業等へ県内中小企業の製品・技術の売り込みを行う「出前商談会」を開催しました。取引が3件成立するなどの成果が上がっていますが、企業の中には経験やノウハウの不足から効果的なPRができていないなどの課題が出ています。 ・中小企業が抱える課題を解決し、付加価値向上のベースともなる技術の高度化を促進するため、工業研究所が中心となり、新たな商品開発の支援や技術支援など、企業のニーズに応じた段階的な共同研究等に取り組むとともに、中小企業による世界に通用する基盤技術の開発や、新市場開拓につながる改良開発型の技術開発について、技術開発補助等の支援に取り組んでいます。 ・ものづくり産業の新事業展開につながるよう、市町や商工団体等と連携を密にして「棚卸と再発見」を行う中で、グローバルビジネス創出に向けた商品開発支援や新たな魅力の発信などに取り組んでいます。事業者からは、「商品化を行ったが、販路が見つからない」や「ライフスタイルや消費者ニーズの変化に対応できていない」などの声が聞かれ、県内では、そうした課題解決を支援する専門家とのマッチングの機会がないなどの課題が明らかになりました。 | <ul style="list-style-type: none"> ・県内外大手企業等への「出前商談会」等をさらに積極的に開催するとともに、PR効果を最大限に生み出すインパクトのあるブースづくりや営業力を高めるための事前研修会を開催するなど、商談成立に向けてより効果的な開催形態となるよう改善します。 ・産学官連携の促進などにより「ものづくり力」をさらにブラッシュアップしていくことに加え、徹底した市場調査などから顧客ニーズに適応した製品開発への取組や顧客の課題解決に提案できる製品開発を一体的に支援していくとともに、海外展開をめざす企業に対する特許等の知的財産権の保護や活用にかかる支援を充実していきます。 ・新たに首都圏等で活躍する三重を応援してくれるクリエイター等と県内の事業者とのマッチングの機会の創出を行うことにより、現代のライフスタイルや消費者ニーズにマッチした商品化や販路拡大が図られることをめざします。さらに、三重県ならではの歴史、文化、自然に根ざした独自性のある産業を育成するため、「棚卸と再発見」の中で、地域資源を活用した希少性のある「ロマネ・コンティ的産業」の発掘を行っていきます。 |
| <p>ものづくり販路開拓支援事業(17,380千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外大企業への「出前商談会」の実施 自動車や電機関連等大企業に出向き、中小企業が持つ「新技術・新工法」等を展示、PRするとともに、技術の提案及びマッチングの場を設定する「出前商談会」を3回開催しました(取引成立3件、商談継続中95件。9月末現在)。商談会では、事前及び当日に効果的なPRを行うことや、商談会をきっかけとして大企業との継続的な関係づくりが求められています。 ・「展示面談方式商談会」の実施 日本有数の規模を誇る「中小企業総合展(10月)」に、県内企業12社が出展し、三重県ブースを設置しました。自社ブースへいかに集客するかが重要なことから、事前に大規模展示会での効果的な展示方法・PR方法について研修会を実施しました。 | <p>経営資源の乏しい中小企業が独自に販路開拓を行うことは困難なため、県の信用力を生かして、情報発信とマッチング機会のより一層の創出を図ります。</p> <p>商談会での成功に向けて、効果的な事前PRシートの作成方法やブースの展示方法などが学べる機会を提供するとともに、参加中小企業に対する評価や商談会自体への評価などのデータベース化を進め、今後の運営や技術支援などに生かします。</p> <p>また、日本・世界に誇れる発展可能性のある県内モノづくり中小企業を発掘して表彰し、表彰企業を効果的にPRしていくことにより、新たな販路の開拓につなげていきます。</p> |
| <p>ものづくり技術高度化支援事業(94,629千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・戦略的技術開発支援、改良・開発型技術開発支援等 世界に通用する基盤技術の開発や、新市場開拓につながる改良開発型の技術開発について、「メイド・イン・三重ものづくり推進事業補助金(18件採択(72,796千円))」などの技術開発補助等の支援に取り組んでいます。 ・課題解決型共同研究 工業研究所が、県内中小企業が抱える課題を解決するため、新たな商品開発の支援や技術支援など、企業のニーズに応じた段階的な共同研究(15件採択)に取り組んでいます。 ・海外・国内における特許等の出願支援 知的財産を活用した事業展開を促進するため、特許出願等の支援に取り組んでいます。(平成24年度海外2件、国内8件) | <p>工業研究所等が定期的に企業訪問を行い、県内中小企業が抱える技術上の課題や生産工程の改善といった課題などを拾い上げ、町医者的な機能を発揮して、これらの課題の解決に向けて企業と共に技術開発等に取り組む、「ものづくり力」をさらにブラッシュアップしていくことに加え、徹底した市場調査などから顧客ニーズに適応した製品開発への取組や顧客の課題解決に提案できる製品開発を一体的に支援していきます。</p> <p>また、海外展開をめざす企業に対する特許等の知的財産権の保護や活用にかかる支援を充実していきます。</p> |
| <p>中小企業金融対策事業(5,550千円)</p> <p>中小企業の新たな事業展開などを支援するため、産業活性化推進資金(ものづくり企業応援資金)及び海外展開支援資金を創設しました。セミナーなどの機会を捉え、事業者への当該資金の周知と活用促進に努めてまいります。</p> | <p>中小・小規模事業者が持てる力を発揮し、新たな事業展開に取り組むなど、「みえ産業振興戦略」の実現に向け、自発的に挑戦するアクティブ・カンパニーの成長戦略を金融面から支援するため、先端ものづくり中小企業や生産性向上を図る中小サービス業などが活用できる新たな県単融資制度を創設します。</p> |
| <p>グローバルビジネス創出促進事業(11,686千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・伝統産業ブランド化戦略促進プロジェクト デザイナー・クリエイターと連携し、海外に向けて地域資源の魅力を総合的に提案する事業者を支援しています。また、事業者への聴取を実施し、「棚卸と再発見」を進める中で、ブランド化を目指す事業者が独自でデザイナー等を有効に活用することが困難であることが明らかになりました。 ・仕掛け人ネットワークづくりプロジェクト 全国で活躍するキーパーソンを活用し、販路を有するクリエイター等との連携による商品開発や販路開拓、作り手や歴史的背景等のストーリーを全面に出した情報発信等の取組を支援しています。こうした取組を進める中、「デザイナーを活用したい」という意向が多いものの、「専門家との出会いの機会がない」などの課題が明らかになりました。 | <p>海外展開に向けて見本市などへの事業者の参加を促進するため、これまでに支援した事業者の取組成果を周知するなど機運を高め、より多くの事業者等が海外に向けてのブランド化の創出を目指せるよう支援に取り組めます。</p> <p>さらに首都圏や県内外のクリエイティブ分野で活躍するデザイナー等の専門家の協力を得やすい環境づくりを進めるとともに、海外を視野に入れた販路拡大の取組を支援します。</p> |