

「みえ産業振興戦略」具体的なプロジェクト 目次

1. ものづくり推進プロジェクト 1

- 【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

新しい企業立地促進制度(案) 4

みえ国際戦略(案) 5

2. 観光の産業化プロジェクト 12

- 【戦略2】サービス戦略～観光の産業化等～

3. スマートライフ推進プロジェクト 15

- 【戦略4】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

4. 雇用確保プロジェクト 20

- 【戦略6】振興戦略プラットフォームの構築

5. 小規模事業者等振興プロジェクト 23

- 【戦略6】振興戦略プラットフォームの構築

6. 首都圏営業拠点 24

- 【戦略6】振興戦略プラットフォームの構築

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ィノベーション分野、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、ライフィノベーション分野、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、在日米国商工会議所(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、ライフィ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라운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 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>

○“新”企業立地促進制度について

企業誘致施策の課題

- ・国内に大規模投資が行われる時代ではなくなりつつあることを踏まえ、大型投資ではなく、継続的な投資呼び込みの仕組みに変えていく必要がある。
- ・バレー構想による一定の効果はあったものの、時代の変化は進み、成長産業も変わりつつある。

国内産業の現状と課題

- ・今後成長が期待される「クリーンエネルギー」「ライフイノベーション」分野等の成長を促進するための攻めの取組が必要。
- ・グローバル競争の激化により、企業の適地生産が進み、国内量産工場の海外シフトが顕著になるとともに、国内での工場立地件数が減少している。(図-1)
- ・顧客・市場の近接性や成長する市場を狙ったグローバル企業のアジア拠点を取り込む必要性がある。
- ・三重県においては、企業の競争力と成長力につながる重要な指標である付加価値率が全国的にも低い状況にある。(表-1)

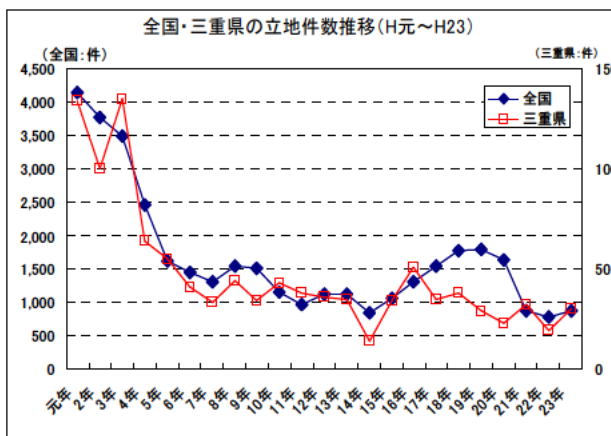


図-1 工場立地動向調査(経済産業省より)

【2002年】 (百万円)		【2009年】 (百万円)	
1	高知 46.8%	1	徳島 44.9%
2	富山 44.0%	2	青森 39.5%
3	徳島 43.3%	3	東京 38.2%
4	奈良 42.8%	4	京都 37.1%
5	新潟 42.7%	5	長野 36.9%
...
32	島根 34.7%	39	和歌山 27.4%
33	三重 34.0%	40	広島 27.1%
34	神奈川 33.7%	41	山口 26.5%
35	北海道 33.6%	42	岡山 25.8%
36	香川 33.1%	43	愛知 25.5%
37	岡山 32.8%	44	三重 24.7%
38	山形 32.6%	45	愛媛 23.7%
39	岩手 32.5%	46	大分 22.0%
...	...	47	千葉 21.3%
...
全国計	36.2%	全国計	30.3%

出典)経済産業省「工業統計調査」より作成から作成

表-1 製造業の付加価値率と都道府県順位

取り組むべき観点

① 県内立地企業への再投資を促進

② クリーンエネルギーやライフイノベーションなど、新たな成長分野への投資の促進

③ マザー工場化など付加価値創出につながる投資の促進

④ 外資系企業の県内への投資の促進

⑤ 中小企業の高付加価値化につながる投資の促進

⑥ 県南部の活性化につながる投資の促進

⑦ その他

「ものづくり産業」と「サービス産業」を産業の両輪ととらえ、雇用の拡大につなげていくため、企業の県内投資を促進する新しい仕組みを検討していく必要がある。

国内市場とともに海外市場も見据えた展開の必要性

- 我が国の有する技術力等ポテンシャルを背景に、依然として国内市場の重要性は高い。他方、人口減少社会の到来、国内需要の減退等により、国内市場の大幅な伸びは今後期待できないところ。
- 他方、海外においては、世界経済の中心がG 8からG 20に推移する中、アジアを中心とした新興国やBRICS諸国が急速に経済成長を遂げており、今後ますます発展の余地を残している。このため、三重県においても、国内市場とともに、海外市場も含めた展開を行っていくことが必要である。

未来を見据えた海外展開 ～三重県の持続的な発展の確保～

- 三重県は、豊かな自然と個性豊かな歴史や文化を背景に外国人に誇れる数多くの観光資源に恵まれている。また、平成 25 年は、1300 年続く伊勢神宮式年遷宮の年であり、26 年は熊野古道世界遺産登録 10 周年にあたり、三重県の魅力ある観光資源を海外にも売り込む絶好の機会となっている。
- 産業面からみても、国内市場が縮小している中、海外への販路拡大等が必要となっているとともに、海外展開を行っている企業は国際競争力を有することが「みえ産業振興戦略」（本年 7 月策定）における調査でも明らかのように、県内企業の海外展開は喫緊の課題となっている。

総力戦での海外売り込みの実施 ～「数量」ではなく「質」の追求へ～

- これまで、外国人入込客数という「数値」にとらわれてきたが、本質的には、当該外客関係消費額に注目すること、また、いわゆる「観光客」のみならず、ビジネス等目的を問わず外客来県者の促進を目指すことが適切であり、「シティプロモーション」的視点への転換を行うこととする。同様に、産業面においても、実質的に経済効果が高い指標（付加価値額、付加価値率等）をターゲットとする。

☆シティプロモーション（（東海大学文学部河井孝仁准教授）：「地域を持続的に発展させるために、地域の魅力を地域内外に効果的に訴求し、それにより、人材、物財、資金、情報などの資源を地域内部で活用可能としていくこと」

- 県全体での売り込みをすべく、誘客活動（観光展の開催等）のみならず、産業活動（物産展の開催、経済団体ミッション同行等）とのコラボレーションを十分考慮する。なお、その際は物産・観光・経済を含む三重県ブランドのB to Cのプロモーションの実施を念頭に置き効果的に実施する。

世界に広がる知的ネットワークの構築 ～様々な分野での相乗効果の創出～

- 国際展開を行う上で幅広い者との人的ネットワークの構築は極めて重要であるが、単なる友好・親善や一時的なイベント実施だけではなく、相互互恵的な関係、顔の見える関係づくりを行うことが持続的な関係構築には不可欠であるという視点で、相互の往来や共同作業等を頻繁に行うこととする。
- これまでの交流等で得られた人脈等資源を活用しつつ、世界に広がる知的ネットワーク（姉妹・友好提携先、海外自治体、在日外国公館、海外学術研究機関、三重県関係海外進出企業、県人会等幅広い者との持続的な関係）の構築を行い、観光や産業のみならず、文化、環境、産学官連携など様々な分野で相乗効果を創出することとする。

限られた経営資源を最大限有効に活用 ～「選択と集中」での海外展開～

- 昨今の厳しい財政状況等経営資源の制約や、グローバル化により国内外で地域間競争が激化する中、国際競争力を有し、持続的発展が可能な三重を確立するため、県民や県内企業のニーズ等を踏まえ、今後連携等を進めるべき国・地域や国際交流のコンテンツにつき重点化を実施する。
- 一定のターゲットを定め、県庁内各部局での取り組みを国際戦略の視点でとらえ、また、世界に広がる知的ネットワークを最大限活用し、産官学一体となって総合的に三重を海外に売り込むこととする。
- 経済的規模や国内情勢等を背景にG 8 諸国とG 2 0 諸国との間でも対応が異なるなど、国・地域別のポテンシャルを考慮して国際展開を行っていく視点が重要である。例えば途上国対応については、国際環境技術移転研究センター（ICETT）が1990年の設置以来受け入れた約2,000名の海外研修生という人的つながりを活用し、実際の応用につなげていくことが有用である。
- 対象国・地域やカウンターパートについては、以下の観点を踏まえ選定する。
 - ① 相応の経済力等を有し、また、層の厚い中間層、一定規模の富裕層が存在すること。
 - ② これまでの交流等で得られた人脈等資源を活用しつつ、世界に広がる知的ネットワークが存在し（又は構築が可能であり）、海外展開の橋頭堡となりうるもの。
 - ③ 対象国・地域そのもののみならず、背景に控える経済圏を有する等今後の広がりのあるゲートウェイ機能を有することも重要な要素であり、戦略的にとらえることとする。

（国際展開の方向性）

- （1） 経済的規模や社会的成熟度等に鑑み、欧米諸国は幅広くカウンターパートとなりうる。そのうち、産業提携での取り組みが進んでいるフランス、ドイツ、スイスについて関係の維持・強化に努める。また、世界全体への情報発信地であり、あらゆるイノベーションの源泉地である米国も重点的にとらえる。
- （2） 経済の急激な発展が今後も見込まれる東南アジア地域は有望な市場である。他方、「選択と集中」のもと、一人当たり名目GDPが5,000ドル以上を目安とし、シンガポール、マレーシア、タイへの資源の投入が有用である。そのうち、東南アジア地域の重要拠点であり三重県ビジネスサポートデスクを設置したタイ・バンコクにつき、産業連携、観光連携につき重点的に対応する。
- （3） 中国及び中華経済圏への展開のゲートウェイである台湾との連携は極めて有用である。このため、25年の日台観光サミット開催までの間を交流・連携の「重点強化期間」と定めて、観光連携、産業連携ともに集中的に対応する。
- （4） 中国については、三重県ビジネスサポートデスクを設置した上海を拠点に、産業連携を中心に対応する。観光連携については、広域連携の中で取り組んでいく。
- （5） 友好提携先であるブラジル・サンパウロ州とは、三重県人会との繋がりには貴重な財産であり、継続的な関係を構築する。また、中国・河南省とは、引き続きハイレベルの交流を継続する。

友好交流で得た資源の経済交流への活用 ～「友好交流」から「持続的な関係の構築」へ～

- グローバル化の進展等により、あらゆる面において海外との相互依存関係が深化している今日、親善を目的とした友好交流の必要性は低下している。また、限られた資源のなか、結果的に単発的な友好親善関係にとどまる交流だけではなく、持続的な関係を築いていく視点が重要である。
- このため、これまでの友好交流で得た人脈等資源を、経済交流（観光連携、産業連携）等幅広く活用すべく、友好交流先との関係についても、持続的な関係構築の視点から改めて見直すこととする。
 - (1) **中華人民共和国・河南省（1986年締結）**： 25年を超えても政府代表団の相互訪問が継続し、地理的にも近く、研修生を継続的に受け入れ等人脈も蓄積。また、23年8月に観光協定を締結したところ、引き続き緊密な関係を継続・強化するため、ハイレベルの交流を継続する。
 - (2) **ブラジル・サンパウロ州（1973年締結）**： 三重県人会（約400人）との繋がり貴重な財産であり、継続的な関係の構築が可能。今後とも、記念式典開催年においてハイレベルの代表団の派遣を検討。また、富裕層も多い日系人（約150万人）の里帰りを中心に、ブラジルからの誘客も検討。
 - (3) **スペイン・バレンシア州（1992年締結）**： 相互交流が州政権交代後困難となり、地理的にも距離感があることから、パラオ共和国（1996年締結）と同様、民間交流主体にシフトする。

1. 重点的な分野における国際展開の方向性

重点的な分野ごとの国際展開の方向性は、以下のとおりとする。

(1) 海外からの誘客の戦略的展開 ～ニーズに対応した重点的なプロモーションの実施～

限られた経営資源のもと、また成功事例を確保すべく、ターゲットを重点化することとする。

- ① 25年の日台観光サミット開催までの間を交流・連携の「重点強化期間」と定めた台湾につき、インバウンド施策を重点的に実施する。台湾は極めて親日的で震災後も順調に訪日客が回復しているが、20年をピークに来県者は約半数に落ち込んでおり、三重県の知名度向上や各種施策により、来訪者の回復(倍増)を目指す。
- ② 伊勢神宮や熊野古道といった三重県の観光資源が強い訴求力を持ち関係も有するフランスとともに、所得の向上や親日感情等により富裕層による来訪が期待できるタイを第二の対象とする。
- ③ 三重県観光にとり今後の有望市場であるシンガポール、ベトナム、マレーシアについては、将来的な展開を見込む。また、中国は、三重県単独ではなく広域連携の中で取り組む。加えて、香港は、中華市場における先駆者的存在であり重要な市場であることから富裕層をターゲットに取り組む。
- ④ 広域的取り組みについても、近隣地域ばかりではなく、例えば、台湾人にとり一番人気の観光地である北海道と連携する等、ローカル to ローカルという新しい視点も取り入れる。

(2) 頑張る企業の国際展開を後押しする支援 ～産業・農林水産業振興のための海外展開～

県内企業が海外展開に挑戦しやすい環境づくりのため、三重県関係企業等による海外ネットワークを構築するとともに、海外の自治体や研究機関等との連携づくり・強化に取り組む。また、公益法人国際環境技術移転センター（ICETT）と連携し、そのネットワークを活用した取り組みを図る。

また、県内地場産業、農林水産業ともに、県産品の海外市場への展開を望む声は高く、こうした分野では、「地方政府」としての信用力の供与や知事によるトップセールスなど、県に求められる役割は大きいことから、望まれる役割を積極的に果たしていく形での支援を行うこととする。

- ① 台湾は、一人あたりのGDPは2万ドルを超え、半導体をはじめハイテク産業は世界トップクラスのシェアを誇るとともに、GDP成長率も安定的に成長を続けている。加えて、中国をはじめとする東アジアの市場と密接に結びついており、特に、中国本土への「ゲートウェイ」として、県内企業の海外展開において戦略的に重要な地域の一つとして位置づけていく。
- ② 三重県海外サポートデスクを開設する中国(上海)、タイ(バンコク)での産業連携を強化する。
- ③ 欧州提携先（フランス、ドイツ、スイス）との産業連携を維持、強化する。

(3) 海外からの企業誘致の推進 ～三重県経済基盤の国際競争力の強化～

日本の産業は、経済のグローバル化が一層進めつつ産業構造の転換が進んでいる中、歴史的な円高水準が続くなど、国内産業の空洞化への大きな懸念要因が顕在化してきており、海

外からの投資を呼び込む観点から、地域としても戦略の構築が求められている。

三重県における持続的な経済基盤確立のためには、雇用の確保等の観点からも、海外優良企業の誘致や設備投資の促進が課題となっている。また、これらの企業誘致戦略に取り組むなかで、研究者など海外からの「人材の誘致」に挑戦していくことも重要となっている。

- ① 世界的な三重の知名度が必ずしも十分なものではないことから、GNI（グレートズ・ノギヤ・インシアブ）と連携しながら、海外企業に三重県の優位性をPRしていく。

2. 重点国・地域における国際展開の方向性

重点国・地域ごとの国際展開の方向性は、以下のとおりとする。

また、国・地域ごとに、三重県の対応の指標として「パートナー」と「マーケット」とのカテゴリで分類、明記し、目指すべき対応の方向性を明確化する。

アジア

台湾 <パートナー(産業)、マーケット(観光)>

- ・ 中国及び中華経済圏への展開のゲートウェイである台湾との連携は極めて有用
- ・ 24年7月に知事が訪問し、来年の日台観光サミットを誘致。産業連携協定を締結
- ・ 25年の日台観光サミットの三重県開催までの間を交流・連携の「重点強化期間」と定め、観光連携、産業連携ともに集中的に対応
- ・ 具体的には、日台産業連携計画の策定、台湾での旅行博への出展、物産展開催、学術連携等を実施

韓国 <パートナー(文化)、マーケット(観光)>

- ・ 海女のユネスコ無形文化遺産登録を視野に連携を強化
- ・ 三重県の知名度を向上させることで、個人客を中心に海外誘客を促進
- ・ 世界的な競争力のある企業の誘致や設備投資拡大などを促進

中国(上海) <マーケット(産業、観光)>

- ・ 県内企業との関係が深いところ、上海に海外営業拠点を設置し、県内企業の展開を支援。今後、産業連携を中心に重点的に対応
- ・ 海外誘客については、三重県単独ではなく、「昇竜道プロジェクト」を中心に広域連携の中で対応

中国(河南省) <パートナー(姉妹提携)>

- ・ 昨年8月に知事が訪問。観光協定を締結。
- ・ 政府代表団の相互訪問が継続中であり、人脈も蓄積されており、引き続きハイレベルの交流を継続
- ・ 今後、鄭州の富裕層をターゲットに海外誘客を展開

タイ <マーケット(産業、観光)>

- ・ ASEAN の重要拠点であり、県内企業との関係も深いところ、バンコクに三重県の海外営業拠点を設置し、県内企業の展開を支援
- ・ 所得の向上や親日感情等により富裕層による来訪が期待できるため、海外誘客を展開
- ・ 三重県観光にとり今後の有望市場であるシンガポール、ベトナム、マレーシアについては、タイを拠点に将来的な展開を見込みながら対応

米州

米国 <パートナー(産業、情報発信)>

- ・ 世界全体への情報発信地であり、あらゆるイノベーションの源泉地として重要な国
- ・ 特に、ニューヨークは、世界経済・文化・芸術の中心地であり、その発信力を活用
- ・ 航空機産業等が盛んなワシントン州(シアトル市)は、高度技術を有する県内企業との相互互恵関係の構築が可能。大学間の交流・連携を深め、関連する企業の誘致や県内企業の進出を支援

ブラジル <パートナー(姉妹提携先)>

- ・ 三重県人会(約400人)との繋がりや貴重な財産であり、継続的関係の構築が可能
- ・ 今後とも、記念式典開催年においてハイレベルの代表団の派遣を検討

欧州

ドイツ <パートナー(産業)>

- ・ 産業協定締結先の NRW(ノルライン・ヴェストファーレン)州を中心とした欧州への展開を支援
- ・ 欧州最大の研究機関であり県、三重大学と協定締結しているフラウンホーファー研究機構と環境・エネルギー分野を中心に産学官連携を推進

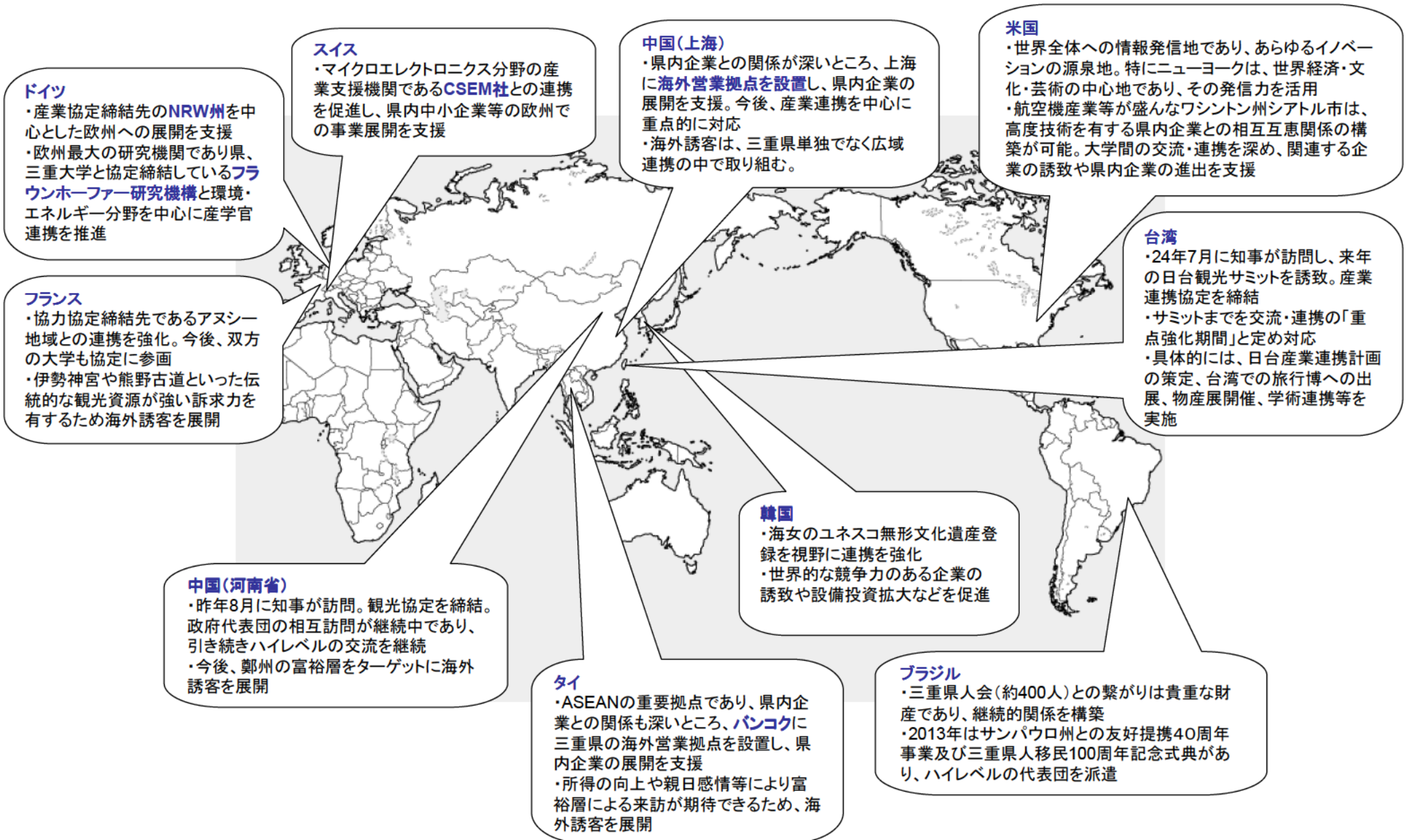
フランス <パートナー(産業)、マーケット(観光)>

- ・ 協力協定締結先であるアヌシー地域との連携を強化。今後、双方の大学も協定に参画
- ・ 伊勢神宮や熊野古道といった伝統的な観光資源が強い訴求力を有するため海外誘客を展開

スイス <パートナー(産業)>

- ・ マイクロエレクトロニクス分野の産業支援機関である CSEM 社との連携を促進し、県内中小企業等の欧州での事業展開を支援

ターゲット国・地域のプロット図



アクションプラン等（具体的なプロジェクト）

世界の人びとを呼び込む観光協創プロジェクト プロジェクトの目標		2011 (現状)	年次計画			
			2012	2013	2014	2015
観光レクリエーション入込客数		3,565万人	3,650万人	3,800万人	4,000万人	4,000万人
実践取組1	延べ宿泊者数	756万人	770万人	780万人	800万人	800万人
	リピート意向率	77.8%	82.0%	88.0%	94.0%	100.0%
実践取組2	県内外国人延べ宿泊者数	90,990人	100千人	120千人	135千人	150千人
	海外の自治体等との連携事業数(累計)	—	2	4	7	10
実践取組3	受講生が取り組んだ地域活動数(累計)	—	10	20	30	40

みえ産業振興戦略

戦略 2	サービス戦略 ～観光の産業化等～
<p>【みえ産業振興戦略でめざす姿】 ③サービス産業(広義)の付加価値構成を向上 ⑤サービス産業(広義)の就業者構成を向上 ⑥共感者(魅力と感じる人)の割合を向上</p>	

平成24年度の間評価(実績及び課題)	平成25年度の方角性
<p>実践取組1：「さまざまな主体との連携による観光PR・誘客」に挑戦します！</p> <p>・「三重県観光キャンペーン」を平成25年4月から実施するため、官民一体となった三重県観光キャンペーン推進協議会を10月に立ち上げ、11月3日に伊勢市においてキックオフ大会を開催しました。今後、県全体でキャンペーンを盛り上げる機運を醸成していく必要があります。</p> <p>・キャンペーンの名称は、公募により、「三重県観光キャンペーン 実はその、ぜんぶ三重なんです」に決定しました。</p> <p>・観光産業を振興していくためには、来訪者に伊勢志摩だけでなく、県内を周遊し、出来るだけ長く滞在していただく必要があります。また、食やスポーツ、健康増進の取組などと連携し、高付加価値化した観光を展開していく必要があります。</p> <p>・島根県とは「ご遷宮」、奈良県とは「古事記」など共通テーマを活用し、他県と連携した観光PRを始めました。具体的に連携を進め、成果を出していくことが必要です。</p> <p>・県民の皆さんに地元の魅力を発信してもらうため、7月から「おすすめスポット」の公募を実施しました。</p> <p>・12月からの「おもてなしセミナー」を4回計画しました。観光旅行者の満足度を高め、リピーター確保につなげるためには、まず地域の皆さんが地域の魅力を「棚卸と再発見」する必要があります。</p>	<p>・式年遷宮を契機に、県全体で三重県を売り込みます。</p> <p>・キャンペーンでは、テーマやターゲットを絞った情報発信や、県内各地域と連携してそこにしかない歴史や文化、伝統など「ものがたり性」のある観光PRを行うことで、コアな三重ファンをつくるとともに、周遊性・滞在性の向上を図ります。</p> <p>・キャンペーンでは、おもてなしの一環として、来訪者に地域の旬の観光情報を提供するため、県内各地の観光案内所の案内機能を、市町観光協会等と連携し充実します。</p> <p>・地域資源の磨き上げ、新商品の開発など観光産業の高付加価値化を推進していきます。</p> <p>・情報発信にあたっては、三重県営業本部、首都圏営業拠点、東京事務所、大阪事務所と連携し情報発信を行います。</p> <p>・島根県、奈良県以外の他県とも連携し、広域連携による観光PRを実施します。</p> <p>・おもてなしについては、観光をサービス産業として明確に位置づけるとともに、観光客が求めるサービスを把握し、サービスの品質改善につなげます。また、パーソナルバリアフリーなど一人ひとりの満足度向上に着目し、三重県独自のおもてなしを追求します。</p>
<p>三重県観光キャンペーン事業(20,000千円)</p> <p>・11月3日に、観光キャンペーンキックオフイベントを伊勢市地域の地元イベントとタイアップして開催しました。</p> <p>・「三重県観光キャンペーン」PR隊を組織し、キャンペーンの周知と県内の気運醸成を図るために、市町と連携した広域的なPR活動を実施します。</p> <p>・県外に向けては、本県の認知度を向上させるため、三重県営業本部と連携しメディア等への情報発信を実施します。</p> <p>・また、他県と連携した取組について、島根県との雑誌の共同企画や観光PR、奈良県が東京都で開催する「古事記完成1300年記念シンポジウム」への知事の参加など連携を図っています。</p>	<p>・市町、観光協会等と連携しながら、イベント、情報発信等に取り組みます。</p> <p>・首都圏においては、三重県首都圏営業拠点(平成25年夏開設予定)を活用するなど、本県の認知度を向上させるための情報発信に取り組みます。</p> <p>・共通テーマに取り組む他県との連携を図ってまいります。</p> <p>・来県者の周遊性・滞在性の向上のため、周遊パスポートの作成やモデルルートの提案などに取り組みます。</p>
<p>三重のおもてなしの心再発見事業(9,983千円)</p> <p>・式年遷宮を契機に、三重県に来ていただいた方々の満足度向上を図るため、現地でのより詳細な観光情報の提供が必要です。</p> <p>・地域の課題の共有や感謝の気持ちを持って来訪者を迎えるように、資質向上のための「おもてなし向上セミナー」を開催します。</p> <p>・外国人向け電話通訳サービス「ことなび」については、利用実績が低調なことから、海外の旅行会社等へのPRを行っていきます。</p>	<p>・「おもてなしの向上」は、平成25年から3年間実施する「三重県観光キャンペーン」の地域の受入対策として大きな柱であり、市町、観光事業者等が参画する三重県観光キャンペーン推進協議会地域部会において、地域が主体となった取組になるよう展開します。</p> <p>○観光協会、観光案内所等と連携したキャンペーン情報発信等案内情報の充実</p> <p>○おもてなしセミナーの実施 等</p> <p>・「ことなび」については、成果を検証し、外国人観光客のニーズを踏まえた対応を検討します。</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2：「海外での認知度アップによる来訪者の増加」に挑戦します！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4月にワシントン桜祭りに参加し、忍者を活用し三重県観光をPRしました。7月には麗水世界博覧会、日韓海女フォーラムに参加し、海女に係る情報発信を支援しました。限られた経営資源のもと、国内外の地域間競争に対応していくため、思い切った「選択と集中」により、ターゲットの明確化や重点地域の設定など、戦略的に国際施策を推進していく必要があります。 ・7月に実施した台湾ミッションでは、経済、観光、物産の分野が一体となって三重県のPRを行いました。また、平成25年「日台観光サミット」の開催地を本県に誘致しました。サミットの開催地決定を好機ととらえ、開催までの1年間を台湾との交流・連携の「重点強化期間」として位置づけるとともに、庁内横断的な推進体制を構築し、関係事業者や団体と連携しながら、台湾からの誘客をピーク時(H20)の2万5千人に戻すことを目標に取り組んでいく必要があります。 ・これまで大使館や領事館と友好交流で得た人脈等資源を経済交流等でも幅広く活用していく必要があります。 ・中部広域観光推進協議会や、「昇龍道」プロジェクト等広域連携による取組に参画し、連携したプロモーションを行っています。海外からの誘客を促進していくためには、広域での取組を有効に活用していく必要があります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・国際戦略の展開に当たっては、「選択と集中」により、対象国・地域(三重県のカウンターパート)を選定し、計画的、戦略的に実施します。 ・観光面のみのPRから地域を総合的に売り込む視点へ転換し、経済団体や企業、JETROなどと連携し、三重県をPRするとともに、ビジネスチャンスにつなげます。 ・式年遷宮に向けて、台湾からの観光客を倍増するため、「日台観光サミット」を開催します。そのベースづくりとして、開催までの期間を「重点強化期間」と位置づけ、台湾政府や観光協会等とのネットワークの構築をはじめ、集中的にPRや関係構築を進めます。 ・海外展開しようとする企業を支援するため、サポートデスク(上海、バンコク)を活用します。また、対象を重点化し、トップセールスを継続的、集中的に実施します。 ・中国・河南省やブラジル・サンパウロ州など友好交流先や大使館・領事館等との友好交流で得た人脈などの資源を、経済交流等で幅広く活用します。 ・中部広域観光推進協議会や「昇龍道」プロジェクトなど他県と連携し、中部地域全体をPRする取組を積極的に推進します。また、観光資源の補完関係にある他県とも連携し、広域的な視点から観光客の誘致を図ります。
<p>三重を楽しむ旅の予感創出事業(11,239千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・7月に台湾に対し知事によるミッションを行い、現地旅行会社と商談会、交流会を行うとともに、旅行会社を訪問し三重県のPRやモデルコースを提案しました。 ・昇龍道ミッションでは、中部の他自治体と連携し、三重県のPRやモデルコースを提案しました ・本県の国際戦略を策定中であり、これに基づいて誘客戦略を実施していきます。 ・旅行会社へのセールスコールにより、三重県の観光資源やモデルコースをPRしていきます。 ・10月の台北国際旅行博(ITF2012)へ出展し、忍者を活用したPRを行い、三重県の知名度向上を図りました。 ・台湾について、観光関係者等とネットワークを構築するとともに、テレビの旅行番組の活用などにより、三重県の知名度向上を図り誘客につなげていきます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・三重県の観光資源の特性や対象国・地域の人々のニーズを的確に把握し、ターゲットを明確にした誘客を行います。 ・現地のテレビ局や出版社などのメディアを活用し、情報発信に取り組むことにより、三重県の知名度向上を図ります。 ・現地の旅行会社との関係を良好に保ち、継続的に三重県の売り込みができる関係を構築していきます。 ・三重県での日台観光サミット開催を契機に、台湾での三重県の知名度を向上させ三重県への誘客を促進させる取組を行います。
<p>海外自治体等と連携した誘客戦略事業(9,849千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・来年の日台観光サミットの開催に向けて県内市町、商工会議所、観光事業者などの関係者の協力を得ながら進めます。 ・観光協定に基づき、河南省の観光プロモーションを津で開催しました(来場者推計2,690人)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・日台観光サミットの三重県での開催や視察旅行の実施により、台湾の旅行関係者のトップやサミット参加者に三重県の魅力をPRします。 ・河南省との観光協定に基づき、河南省との情報交換の推進、観光宣伝における協力関係の強化などに取り組みます。 ・ブラジル40周年事業の実施友好提携40周年を迎えるブラジル・サンパウロ州へのミッション団の派遣など記念事業を実施し、ブラジルとの関係強化を図ります。
<p>国際ネットワーク強化推進事業(3,057千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中国、韓国、台湾などの大使館、領事館等を訪問し、情報・意見交換を行い、三重県のPRをしました。 ・駐日大韓民国特命全権大使が来県し、知事と意見交換を行うとともに、県内の観光施設等を案内し、三重の魅力を紹介しました。 ・副知事の訪韓に際して駐名古屋韓国領事館の職員同行などの支援を得ました。 ・11月7日から9日まで、外務省と本県との共催事業により、地方に対する認識を深めていただくとともに、諸外国との交流促進を目的として、駐日外国大使グループが三重県を訪問されました。この機会をとらえ、三重県の魅力を産業面も含め総合的にアピールしました。 ・ネットワークを強化する必要がある国・地域の大使館および領事館と積極的に情報・意見交換を行うとともに、三重県の情報を発信していきます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・選択と集中により、今後、連携等を強化する国・地域の重点化を図り、ネットワークの強化を進めます。 ・産業や観光、文化などの様々な分野での事業の実施にあたり、大使館・領事館の協力を得ながら進めていきます。 ・大使館・領事館主催の事業に積極的に参加し、密接で良好な関係を維持していきます。

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3：「来訪を促進する観光の基盤づくり」に挑戦します！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「三重の観光モデル事業」では、海女については6月に「海女振興協議会」が立ち上がり、8月には「海女まるごと体験」事業の実施、9月に韓国済州島で開催された「海女祝祭」への参加、11月には海女文化シンポジウムの開催を計画しています。忍者については、地域のさまざまな主体と協議を重ね、8月末に協議会が設置され、忍者コンテンツの公募等に取り組んでいます。 ・地域が一体となった積極的な情報発信が国内外にできるよう、地元自治体、観光事業者や関係団体などが主体となった仕組みづくりが必要です。 	<ul style="list-style-type: none"> ・三重県観光の基盤づくりとして、人材育成と、観光モデル事業を実施します。 ・三重県観光連盟が実施した人材育成研修の修了者も含めて、観光を牽引するキーパーソンのネットワーク化を図ります。 ・研修で企画した新商品の実現化については、三重県産業支援センターのファンドや金融経営課の融資などの活用につなげていきます。 ・海女と忍者を活用したモデル事業は、国内外に対する積極的な情報発信を促進するとともに、地域が一体となって推進できるよう支援します。
<p>世界に誇れる三重県観光モデル構築事業(5,000千円)</p> <p>①海女</p> <ul style="list-style-type: none"> ・6月に鳥羽市、志摩市が中心となり、三重県関係各課、漁業関係団体、観光関係団体等が参画して、海女漁業の振興、海女文化の振興及び海女文化による観光振興を図ることを目的とする「海女振興協議会」を設立しました。 ・協議会事業として、関係団体、部署と連携しながら海女まるごと体験、海女文化シンポジウムの開催、海女紹介ガイドブックの作成、海女の企画展開催、海女ブランドづくり事業などを実施していきます。 <p>②忍者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域が一体的に取り組むことで、相乗効果が期待できることから、伊賀市、名張市、三重大学や観光関連団体による協議会を8月に立ち上げました。 ・協議会事業として、関係団体部署と連携しながら忍者コンテンツの公募、ホームページや統一ロゴの作成などに取り組んでいます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成24年度の事業実施結果を踏まえながら、新たな事業も組み込んだ発展的な事業展開を行っていくことで、三重県観光モデルの構築に向けて、地域と連携しながら引き続き取り組んでいきます。
<p>「きらりと輝く三重」の観光人材育成事業(2,293千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・三重県観光連盟による人材育成支援事業(9月～12月)を支援するとともに、そのフォローアップとして「三重can-co-本気塾」(1月以降)を実施します。育成した人材が地域において、その魅力の棚卸と再発見に取り組めるよう支援することが課題です。 	<ul style="list-style-type: none"> ・前年度の受講者が次年度以降の研修に関わっていくなど、単年度だけでなく、4年間を通じて受講者のネットワークを構築します。

アクションプラン等（具体的なプロジェクト）

スマートライフ推進協創プロジェクト プロジェクトの目標		2011 (現状)	年次計画			
			2012	2013	2014	2015
県民の皆さんや企業をはじめとしたさまざまな主体が連携して取り組むプロジェクト数(累計)		—	7件	13件	19件	25件
実践取組1	クリーンエネルギー関連に取り組む企業のネットワーク化	—	20社	20社	20社	20社
	自動車の軽量化・省エネ化に取り組む企業の支援(累計)	13社	18社	23社	28社	33社
実践取組2	大規模な新エネルギー施設の導入	—	1施設	1施設	1施設	1施設
実践取組3	協議会での検討・取組数	—	5件	5件	5件	5件
	企業の省エネルギーにつながる取組促進	—	5社	5社	5社	5社

みえ産業振興戦略

戦略 4	成長産業(社会的問題解決型成長産業)への攻めの取組
<p>【みえ産業振興戦略でめざす姿】</p> <p>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 ③サービス産業(広義)の付加価値構成を向上</p>	

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：「環境・エネルギー関連産業の集積と育成」に挑戦します！</p> <p>・10月に産学官で構成する「みえスマートライフ推進協議会」を発足しました。また、10月31日には推進協議会の全体会等を開催し、今後の取組方向等について議論を行いました。引き続き産業界、市町等多くの関係者との連携を進めていく中で、具体的なプロジェクト化をめざし取組を進めていきます。</p> <p>・「創エネ」「蓄エネ」「省エネ」の研究開発の取組として、「スマートアイランド構想(仮称)」の中で、塩害対策型太陽光発電システム研究会をスタートし、技術ミーティングや、高度部材イノベーションセンター(AMIC)と連携し、新素材の耐久性評価などの取組を行っています。</p> <p>・研究開発の取組を加速するために、県内企業などとエネルギー関連技術研究会を7月に開催しました。さらに、県内中小企業と工業研究所がエネルギーに関する共同研究開発(燃料電池:2件、太陽電池:1件、省エネ発光:1件、熱電変換:1件)などの取組も開始しました。</p> <p>・環境・エネルギー関連産業の集積と育成を目指し、「クリーンエネルギーバレー構想(仮称)」を策定し、新たなプロジェクトの創出、環境・エネルギー関連企業の誘致及び中小企業の同分野への進出を促していくことが必要です。</p>	<p>・「みえスマートライフ推進協議会」などを活用し、災害に強い社会や健康長寿社会に重点を置いた環境・エネルギー・防災・健康医療と経済が両立する社会システムの転換やライフスタイルの転換をめざし、モデルプロジェクトづくりを進めます。中でも、スマートアイランド構想では、塩害対策のほか環境・エネルギー技術を活用した地域の産業振興・課題解決・活性化につながる新たなプロジェクトづくりを進めていきます。</p> <p>・新たな企業誘致制度(検討中)により、環境・エネルギー関連企業の誘致を推進していくことに加え、中小企業の環境・エネルギー関連分野への参入を促進するため、情報提供や新たな事業展開、取り組むべき技術課題を見出すための研究会を設置するなど、新技術・新製品の開発を目指したネットワークづくりを促進します。</p> <p>・高度部材・素材を強みとする四日市コンビナートなどの特性を踏まえ、「バイオリファイナリー」などに着目した取組を研究し、パラダイム転換につながるプロジェクトの構築を検討します。</p>
<p>クリーンエネルギー研究推進事業(7,844千円)</p> <p>・「スマートアイランド構想(仮称)」の具体的なプロジェクトとして、塩害対策型太陽光発電システム研究会を10社(県内中小企業7社)でスタートし、技術ミーティングこれまで3回実施するとともに、AMICとも連携し、塩害対策を施した素材の耐久性評価などの取組を行っています。</p> <p>・「スマートアイランド検討協議会(仮称)」の準備会を県内中小企業等と7月に立ち上げ、協議会設置に向けて準備を開始しています。今後は、協議会を設置するとともに、年度内に実証試験を開始するべく関係者間の調整を行っています。</p> <p>・エネルギー関連技術研究会として、「スマートグリッドの実現に向けたエネルギー関連要素技術について(NEDO技術開発機構諸主任研究員)」の講演会を7月に開催し、25社(中小企業9社)が参加しました。引き続き、4つの分科会(燃料電池関連技術分科会、太陽エネルギー利用関連技術分科会、二次電池関連技術分科会、システム技術分科会)の実施に向けた準備を行っています。</p>	<p>・「創エネ」「蓄エネ」「省エネ」の研究開発の促進や、モデル的な取組支援などを拡充するため、塩害対策型太陽光発電システム研究会やスマートアイランドなどのプロジェクトづくりを進めるほか、県内中小企業等とのネットワークを活用した取組を推進します。</p> <p>・バイオリファイナリーについて、環境・エネルギー・食糧問題などの社会的問題を根底から解決する「みえ発のプロジェクト」を検討していきます。</p> <p>・県内中小企業がいち早くクリーンエネルギー関連分野へ進出できるよう、ネットワークの構築・充実を図るため、エネルギー関連技術研究会及び分科会を充実させていくとともに、工業研究所においては、研究テーマに基づく試作開発の評価や技術支援を行うことにより、具体的なプロジェクトの構築や実用化に向けた支援を推進します。</p>
<p>次世代二次電池イノベーション創出事業(12,719千円)</p> <p>・次世代二次電池イノベーション創出事業により、(独)科学技術振興機構JSTの競争的研究資金(企業4社・三重大工業研究所・MIESC、全体5年間116百万円)の研究助成を受け、うち工業研究所ではH24年度2,719千円を受託し、電池特性・安全性評価試験(試料数:長期5、加圧12、対照20)を実施しています。</p> <p>・「蓄エネ」の研究開発について、県内中小企業ニーズに基づくリチウムイオン二次電池部材(高容量負極材料など)の共同研究開発を、県内に事業所のある企業2社と新たに開始するとともに、1社と電池部材開発の共同研究に向けた技術支援を進めています。また、これら研究開発を進めるため、基盤機器の整備を進めています。</p>	<p>・全固体ポリマーリチウム二次電池について、引き続き外部競争的資金(文科省・地域イノベーション戦略支援プログラム、JST・A-STEP)を有効に活用し、実用化に向けた性能向上や具体的な用途開発を進めていきます。このプロジェクトにおいて、工業研究所は実証レベルに達した試作電池の特性・安全性評価を担当し、全固体ポリマーリチウム電池の市場化を進めます。</p> <p>・新たな二次電池にかかる県内企業ニーズ・シーズの情報収集や研究開発をサポートすることで、県内企業による二次電池市場への参入促進を支援します。</p>
<p>自動車関連技術高度化支援事業(7,652千円)</p> <p>・軽量化等に向けた研究会(複合プラスチック、金属材料、接合技術、CAE活用、電動・電装部品)を実施し、今後有望視される新たな素材・加工技術等の情報提供や、県内企業の試作・評価を支援しています(参加企業数のべ100社(9月末現在))。</p> <p>・川下企業(自動車メーカー・大手サプライヤー)に出向いて、県内企業が新技術・製品を提案する技術交流会等を開催(本田技研鈴鹿、デンソー大安製作所(のべ83社)。今後、トヨタ車体・ジェイテクト・日産自動車との技術交流会を予定)。</p> <p>・交流会開催後の商談・調整状況調査や取引成立に向けたフォローアップを行い、川下企業のニーズを的確に把握することにより、より実効的なマッチング機会を創出できるよう取り組めます。</p>	<p>・研究会や技術交流会をさらに充実させるとともに、両者の相互連携(技術交流会で明らかになった川下企業のニーズを研究会に反映など)を進めることで、県内企業の効果的・効率的な技術・製品開発を支援します。</p>

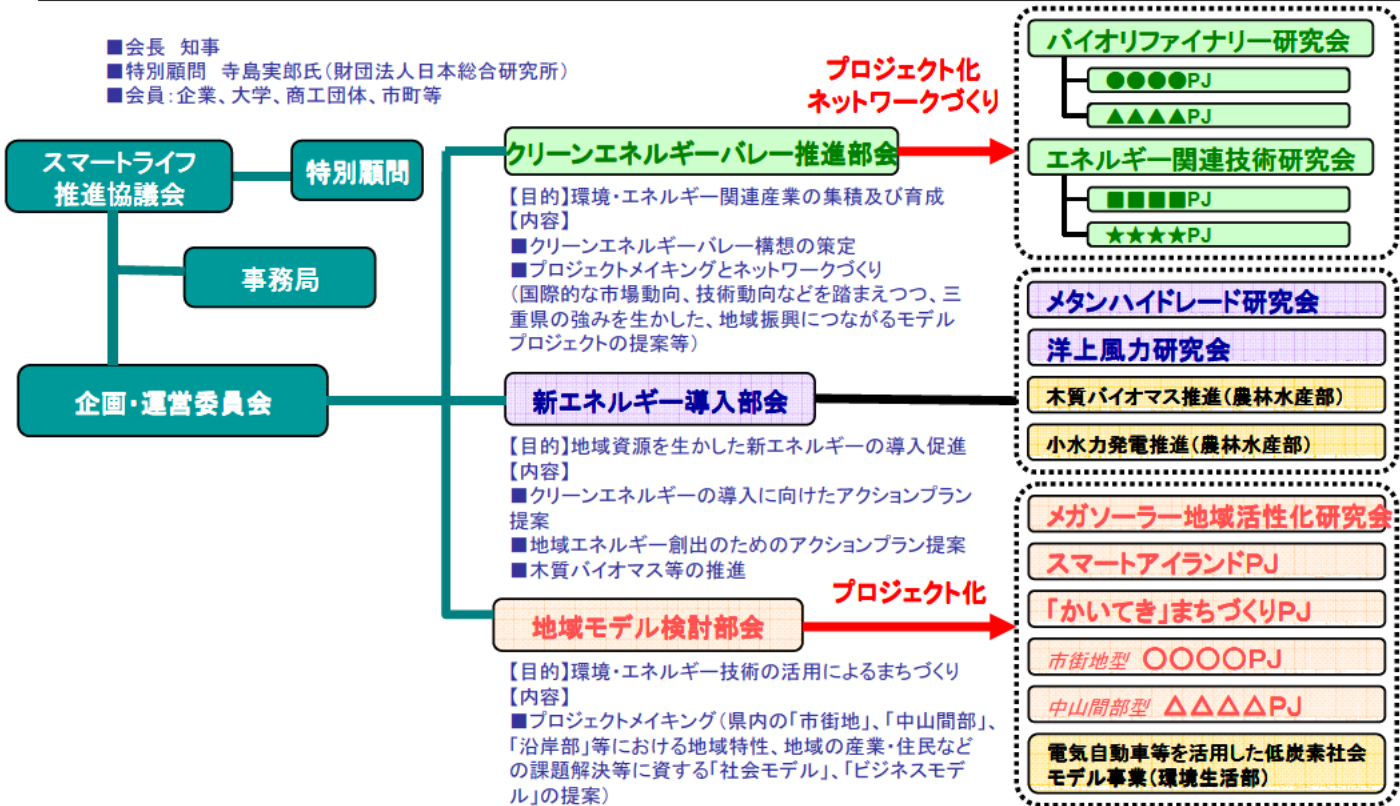
平成24年度の中間評価(実績及び課題)	平成25年度の方向性
<p>実践取組2：「地域資源を生かした安全で安心な新エネルギーの導入」に挑戦します！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・太陽光発電については、木曾岬干拓地メガソーラー設置運営事業に係る企画提案コンペを8月から開始し、11月9日に事業者候補者を選定しました。その他県内のメガソーラー事業は固定価格買取制度が7月にスタートし、民間企業による新たなビジネスへの参入が進んでいます。 ・木質バイオマスについては、県内の9地域の「地域林業活性化協議会」に、新たに木材の仕分けの方法などを指導する木質バイオマス推進員を配置するとともに、県内の森林組合、素材生産業者、林家、市町など関係者に木質バイオマスの安定供給の体制づくりのためのセミナー(3回)を開催しました。また、県産木質チップの火力発電所での混焼利用に向けて、中部電力(株)と協議を進めるとともに、県内の新たな木質バイオマス発電施設の整備に向けて関係者と協議しています。 	<ul style="list-style-type: none"> ・市町や企業等と連携して、新エネルギーの導入を産業の振興など地域の活性化につなげられる取組や未利用の地域資源を生かした取組の拡大について調査・研究を行い、木曾岬干拓地での取組をはじめメガソーラーなどのクリーンエネルギーの県内への一層の導入に向けた取組を進めていきます。 ・家庭や事業所が取り組む地域コミュニティ単位での新エネルギーの導入をさらに加速させるための支援を行い、地域エネルギー創出を図ります。 ・木質バイオマスについては、引き続き、木質バイオマスの安定供給の体制づくりに取り組むとともに、木質バイオマスの供給先の確保に向け取組を推進します。また、市町と連携してバイオマス関連企業を中心とした環境・エネルギー産業の集積化に向けた調査研究に取り組みます。 ・メタンハイドレート及び洋上風力等については、漁業との共生や環境・エネルギー産業の創出など地域経済への波及効果が高まるよう調査研究、開発の支援に取り組みます。
<p>新エネルギー導入促進事業(57,237千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新エネルギービジョンに基づき、太陽光発電等の導入促進のため、「三重県新エネルギー活用システム普及促進事業」、「三重県地域新エネルギー連携支援事業」をとおして、県民、事業者、発電事業者に対して支援を行いました。今後は、国の固定価格買取制度や補助制度との整合を図りながら、導入促進に向けた支援を行っていきます。 ・地域コミュニティ単位でのエネルギー創出に向けて、市町と連携し、事業化に向けて関係者との協議を進めています。今後、地域で進められている先進的な取組を広げていくとともに、県民、事業者への普及啓発を行っていきます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新エネルギービジョンに基づき、メガソーラーや風力などの地域特性を生かした地域エネルギーの創出や家庭・事業所における新エネルギー導入促進などの戦略プロジェクトを着実に進めます。 ・「みえスマートライフ推進協議会」を運営し、参画企業等とともに地域におけるまちづくりの課題と環境・エネルギー関連分野とを結び付け、事業者のビジネスチャンスを生み出す環境エネルギー関連産業の振興や地域活性化につなげていく取組を広く展開します。
<p>次世代エネルギー調査研究事業(1,500千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・洋上風力、メタンハイドレートについては、ワーキング発足を関係者と協議しています。今後は、国や企業との連携を深め、海洋資源の利活用に向けて利害関係者と新たな産業の創出等に関する調査研究に取り組む必要があります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・本年度のワーキングで検討する洋上風力基礎調査結果をふまえ、事業可能性調査を実施するとともに、利害関係者との一層の産業振興に向けた取組を検討します。
<p>木質バイオマスエネルギー利用促進事業(19,088千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・木質バイオマスの安定供給体制づくりを促進するため、県内9地域の「地域林業活性化協議会」に木質バイオマス推進員を配置するとともに、県内の林業関係者を対象に、木質バイオマスの安定供給体制づくりのためのセミナー(3回)を開催しました。今後も、安定供給体制づくりに向けた供給事業者の拡大とともに、発電や熱利用など木質バイオマスのエネルギー利用の拡大に取り組む必要があります。 ・中部電力碧南火力発電所の混焼発電利用の実用化に向けて中部電力と協議を行っており、今後、県産木質チップの樹皮の取り除きや供給量などについて協議を進める必要があります。 ・県内の新たな木質バイオマス発電施設の整備に向けて林業関係者と協議を進めています。 	<ul style="list-style-type: none"> ・木質バイオマスエネルギーの活用を促進するため、引き続き、関係事業者による「地域林業活性化協議会」を開催するとともに、木質バイオマス原料を供給する事業者の設備等の導入や新たな雇用への支援を進め、木質バイオマスの安定供給体制の構築に取り組めます。
<p>農村地域自然エネルギー活用推進事業(3,500千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小水力発電の実施に向け、新たに1つのモデル地区を設定し、導入の可能性に関する調査を進めています。 ・これまで、小水力発電や太陽光発電の取組の可能性を調査してきた2つのモデル地区については、土地改良区等と導入に向けた協議を行っています。 ・自然エネルギーの活用に向けた取組を普及拡大させていくためには、モデル地区における早期実施が必要です。 	<ul style="list-style-type: none"> ・小水力発電の導入に向けたモデル地区については、施設の設計に着手します。また、太陽光発電の導入に向けたモデル地区については、導入に向けた土地改良区等関係者との調整に入ります。 ・モデル地区の取組を県内の土地改良区などにPRすることにより、自然エネルギーを活用する農村地域の取組を促進します。

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3：「県民の皆さんや企業と取り組む省エネをはじめとした地域づくりの推進」に挑戦します！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電気自動車などを活用した低炭素社会モデルの構築をめざし、公募により伊勢市をモデル地域に決定し、8月に産業界や大学などの関係者と協議会を設立しました。今後は、具体的な取組を早急に検討していきます。 ・県内中小企業の既存技術を生かした省エネ技術等の発掘について、省エネ効果が高い保冷システムの開発や室内ファンなどに活用できる省エネ効果が高い電動機の開発などの取組を推進しています。今後、より県内中小企業の省エネニーズにあった事業のあり方や伊勢市における取組を契機に省エネ技術のEVの研究開発並びにこれらを活用したまちづくりについて検討を行っていきます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・EV等で周遊できる観光プランの作成や充電施設の導入・運用に関する統一ルール作成など、協議会で策定した行動計画に基づく取組を進めていきます。これらを進めるにあたっては、産業界や大学などの関係者と設立した協議会において、具体的な取組を議論し、協創して取り組んでいきます。 ・県内中小企業の創意工夫による省エネ技術等の開発や実用化に向けては、県・工業研究所、AMICが連携して、情報提供や取り組むべき技術課題を見出すための勉強会・研究会を設置するなど、既存技術を生かした省エネ技術への展開を目指したネットワークづくりについて検討を行います。 ・省エネをはじめとした地域づくりをいっそう促進するため、渋滞の解消や商店街の活性化などの地域課題の解決とビジネスチャンスの創出に向け、EV軽自動車・EVバスの開発、それらを活用する「かいてき」まちづくりプロジェクトを進めていきます。
<p>地域と共に創る電気自動車等を活用した低炭素社会モデル事業(6,025千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・8月に設立した「電気自動車等を活用した伊勢市低炭素社会創造協議会」に設置したワーキングにおいて、今後取り組む具体的な内容や各主体の役割等を定めた行動計画の策定を検討していきます。 <p>ワーキングにおける検討項目</p> <ul style="list-style-type: none"> 「EV等観光プランの作成」、「駅周辺商店街によるおもてなし」、「災害時に観光者が安心できる環境づくり」、「EV等のモビリティを上手く使える環境づくり」、「観光地伊勢に調和したデザインづくり」 	<ul style="list-style-type: none"> ・協議会に設けたワーキングにおいて、観光プラン実現への取組や充電施設の設置・運用に関する指針の作成などを行い、EV等で観光できる環境づくりを進めていくとともに、県としても充電施設の普及促進を図るなど協議会が行う取組を促進し、計画の実行性を確保していきます。
<p>新省エネ技術を生かした新たな用途開発支援事業(4,000千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・省エネ技術を生かした新たな用途開発支援事業(1/2補助事業)を公募し、県内中小企業2社を採択しました。補助事業の実施により、省エネ効果の高い保冷システムの開発や室内ファンなどに活用できる省エネ効果の高い電動機の開発などの取組を推進しています。研究開発の進捗に応じて、事業化に向けた取組支援などにつなげていきます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・県内中小企業が、自らの既存技術が省エネに資する、または生かせる技術であることを認識・発掘するためには、情報提供や新たな事業展開につながるモデルプロジェクトの提案が必要です。 ・県・工業研究所、AMICが連携して、情報提供や取り組むべき技術課題を見出すための勉強会・研究会を設置するなど、既存技術を生かした省エネ技術への展開を目指したネットワークづくりについての検討を行います。 ・省エネをはじめとした地域づくりをいっそう促進するため、地域課題の解決とビジネスチャンスの創出に向け、EV軽自動車・EVバスの開発、それらを活用する「かいてき」まちづくりプロジェクトを進めていきます。

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：「ライフイノベーション」の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「みえライフイノベーション総合特区」が7月25日に国から指定を受け、規制緩和措置や税制上の優遇措置、財政支援策などについて、関係省庁との協議を行っています。今後は、庁内に設置した「総合特区推進本部」を中心に、総合特区計画を策定するとともに、計画に基づく事業を展開していく必要があります。 ・医療現場のニーズを生かした医療・福祉機器等の製品化の促進を図るため、4事業者へ試作・製品化補助金を交付するとともに、ものづくり企業を対象に医療・福祉機器分野における開発への取組意向アンケートを実施し、54社が本分野への参入意欲を持っていることを把握しました。今後も引き続き、医療現場とものづくり企業とのマッチングを進めるほか、岐阜県や東海地域の企業、研究機関等との連携も進めていきます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「みえライフイノベーション総合特区」において、画期的な医薬品等の創出、県内への企業や研究機関の立地、県内経済の活性化等につなげるため、医療情報データベースの構築や研究開発支援拠点(MieLIP)の整備・運営等を支援するとともに、県内外の企業、研究機関等との連携を促進します。 ・県内企業が行う医療・福祉機器等の開発を促進するため、新たな医療現場のニーズを収集し、県内外企業とのマッチングを促進するとともに、製品の販路開拓等を支援していきます。
<p>メディカルバレー産学官民連携事業費(15,650千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・医療・健康・福祉産業の創出と集積を目的に、医療・健康・福祉産業振興計画(メディカルバレー構想)に基づき、産学官民連携や人材確保・育成などの事業を県内産学官民組織と協働して取り組んでいます。 ・県内の資源(大学、企業、技術など)を活用した多種多様な医療・健康・福祉産業クラスターを創出するため、産学官民協働支援体制や企業活動支援体制などを構築するとともに、企業誘致戦略や情報発信により域外からの立地を促進しています。 <p>みえライフイノベーション推進事業費(20,746千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・医療・福祉産業の振興と医療・福祉現場の作業環境の改善や高齢者・障がい者の生活の質の向上を図るため、医療現場や福祉・介護現場で必要とする医療機器、介護・福祉機器等の開発のしくみを構築し、製品開発を支援しています。 	<p>メディカルバレー推進事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メディカルバレーネットワーク推進事業 (フォーラム・研究会の開催、代表者会議・企画推進会議の開催、治験ネットワークの推進、市町連携、情報発信など) ・新事業創出支援事業 (福祉・介護用品等製品化プロジェクト、健康増進プログラム開発検討プロジェクト、人材育成など) ・広域・海外連携事業 (広域連携、海外情報収集、情報発信など) <p>みえライフイノベーション促進事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・医療機器等研究開発・実用化促進事業 ・地域資源活用医薬品等開発促進事業 <p>みえライフイノベーション総合特区推進事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県庁内推進本部の運営 ・みえライフイノベーション総合特区地域協議会の運営 ・MieLIP幹事会の運営 ・国と地方の協議会での協議 ・総合特区計画の策定 ・総合特区計画に基づく事業の推進 など

みえスマートライフ推進協議会の活動推進体制

- 個人の幸福実感の向上に資するライフスタイルの実現を目指し、事業者にとってビジネスチャンスを生み出すための協議会を設立。
- この協議会では、新たなビジネスモデルや社会モデルを発掘していくためのアイデアや知恵を集結させ、実際の地域フィールドでプロジェクト化を図る。



クリーンエネルギーバレー推進部会 環境・エネルギー関連産業の集積及び育成

クリーンエネルギーバレー構想の策定、プロジェクトメイキングとネットワークづくり

- ・クリーンエネルギーバレー構想を策定するとともに、国際的な市場動向、技術動向を踏まえつつ、三重県の強みを生かした、地域振興につながるモデルプロジェクトの提案し、プロジェクト化する。
- ・県内企業がエネルギー関連産業へのいちはやい参入を促進するため、情報提供や新たな事業展開、取り組むべき技術課題を見出すための研究会を設置するなど、新技術・新商品の開発を目指したネットワークづくりを行う(今年度、工業研究所が「エネルギー関連技術研究会」を設置)。

新エネルギー導入部会 地域資源を生かした新エネルギーの導入促進

クリーンエネルギーの集積、地域エネルギー創出のためのアクションプランの提案

- ・市町や企業等と連携した、新エネルギーの導入を産業の振興など地域の活性化につなげられる取組や未利用の地域資源を生かした取組の拡大について調査・研究、メガソーラーなどのクリーンエネルギーの県内への一層の導入に向けた取組
- ・家庭や事業所が取り組む地域コミュニティ単位での新エネルギーの導入をさらに加速させるための支援などを検討

地域モデル検討部会 環境・エネルギー技術の活用によるまちづくり

県内の「市街地」、「中山間部」、「沿岸部」等における地域特性、地域の産業・住民などの課題解決等に資する「社会モデル」、「ビジネスモデル」の提案

- ・地域ニーズと活性化などをテーマに、委託事業により「住民に対するアンケート・ヒアリング調査や現地調査」などを行ったうえで(候補地を設定)、目指すべきライフスタイルや地域の社会モデルを議論し、実際の地域フィールドで地元の行政、商工団体、様々な企業、住民などの協創によりプロジェクト化する。

【地域活性化総合特区】 みえライフイノベーション総合特区 【対象区域：三重県全域】

概要

県内に整備されている医療系ネットワークを活用し、患者の医療情報（健診、治療、投薬、検査、診断用画像、副作用情報、遺伝子情報等）を統合した「統合型医療情報データベース」を核に、研究開発コーディネート機能等を備えた「みえライフイノベーション推進センター（MieLIP、三重大学内に設置）」及び地域の特性を生かした産業創出を支援する6つのMieLIP地域拠点を設置し、県内で医薬品や医療機器等の研究開発を行う環境を整備します。

拠点の活用と規制緩和策などにより、画期的な医薬品や医療機器等の創出、企業や研究機関の県内への立地促進、雇用の拡大などにより、県内企業・大学等の活性化や県内経済の活性化を生み出すなど、三重県がライフイノベーションに寄与する地域になることをめざします。

【期待される効果】

○5年後の経済効果…1,914億円 ○5年後新たな雇用…9,051人



Mie Life Innovation Promotion Center

- MieLIP センtral
- MieLIP 6地域拠点

① MieLIP鈴鹿（鈴鹿医療科学大学/白子）

- 医療機器や介護支援ロボット（ロボットスーツHAL等）や周辺機等の研究開発
- 大学の研究機能を活用した医薬品や機能性食品の開発 等

② MieLIP津（三重県工業研究所）

- 医療機器・福祉用具の製造企業技術支援
- 機能性食品の開発
- 医薬品や化粧品等の開発 等

③ MieLIP伊賀（三重大学伊賀研究拠点）

- 医薬品や医療機器等の共同研究・
- 栄養強化食品による病態別栄養食（糖尿病や腎疾患等）プログラムの開発 等

MieLIPセンtralと6つの地域拠点が連携することによって、画期的な医薬品や医療機器等を創出します

④ MieLIP多気（多気町役場）

- 自転車を活用した運動療法や観光資源を利用した運動療法の開発
- 歩数計・血圧計等のバイタルサインによる健康管理システムの開発 等

⑤ MieLIP鳥羽（鳥羽市役所）

- 天然資源を活用した医薬品、化粧品や高機能食品等の開発
- 海藻（真珠の海七草、ワカメ・ヒジキ等）や海産物の研究開発 等

⑥ MieLIP尾鷲（尾鷲市役所）

- 海洋深層水や尾鷲ヒノキ等を活用した化粧品や機能性食品の開発
- 高血圧や糖尿病等の臨床研究の推進
- 潜在型健康回復・健康増進プログラム開発 等

⑦ MieLIPセンtral（三重大学）

- 医療情報データベースの活用や研究開発を支援、地域拠点の活動支援

統合型医療情報データベース

研究開発コーディネート

医療情報の収集

県内医療機関

アクションプラン等（具体的なプロジェクト）

みえ産業振興戦略

戦略 6	振興戦略プラットフォームの構築
<p>【みえ産業振興戦略でめざす姿】 ④労働力人口に占める就業者割合を向上 ⑤サービス産業(広義)の就業者構成を向上</p>	

働く意欲が生かせる雇用確保プロジェクト プロジェクトの目標	2011 (現状)	年次計画				
		2012	2013	2014	2015	
県内労働力人口に占める就業者の割合	96.4%	96.7%	97.0%	97.2%	97.5%	
本プロジェクトにより支援した人の数	28,529人	29,200人	30,100人	30,800人	31,500人	
実践取組1	事業参加者の県内中小企業への就労	—	30人	30人	30人	30人
	新規就農希望者等への就業・就農支援	—	100人	100人	100人	100人
	漁師育成機関の整備推進(累計)	—	2カ所	2カ所	3カ所	3カ所
実践取組2	福祉人材センターにおける相談・支援による就職者数	260人	210人	230人	250人	270人
実践取組3	県が就職に向けて支援した延べ若年者数	15,503人	15,750人	16,000人	16,250人	16,500人
	県立高等学校卒業生徒の内定率	96.4%	97.0%	98.0%	99.0%	100%

平成24年度の間評(実績及び課題)	平成25年度の方向性
<p>実践取組1：「雇用の場の不足」を産業振興の視点から解決するために</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな雇用の場としての新事業創出を目指し、力強い企業家として地域において活躍する人材を育成するため、大学、金融機関等と連携し、経営人材の育成に取り組んでいます。 ・中小企業の人材確保につなげていくため、企業の魅力を効果的に発信できるよう専門家を活用した映像コンテンツの制作を支援するとともに、三重県中小企業団体中央会が国の補助事業を活用し、県と連携して学生と中小企業との顔の見える関係構築のための「人材育成塾」等を実施するなど、大学・中小企業・経済団体等との連携による人材の確保・定着のための新たな仕組みづくりを進めています。 ・農業・漁業の分野においては、就農サポートリーダーの登録や漁協における研修生の受入れを進めています。 	<ul style="list-style-type: none"> ・三重県雇用創造懇話会での意見や、みえ産業振興戦略を踏まえ、雇用施策と産業施策を一体的に推進していく必要があります。特に産学官で連携しつつ、ものづくり分野の集積を生かしてスマートライフ(環境・エネルギー)分野やライフイノベーション(医療・健康)分野へ進出し、戦略的な雇用を創造するプロジェクトの構築について検討します。 ・新事業を創出しようとする人材がビジネスの第一線で活躍する企業家等からビジネスの実践を学んだりすることができるよう、首都圏営業拠点等を活用してビジネスマッチングの機会を新たに設けるなど、先輩経営者等とのネットワークづくりやノウハウの共有等の取組を充実させていきます。 ・中小企業の成長等に必要の人材育成・確保について、中小企業の映像を活用した魅力発信に対する取組を支援するとともに、さらには、新たに企業の魅力を体感できる実践的な就業体験(ワークプレースメントなど)の提供、県内に在学する海外留学生とのマッチングによる海外展開支援に取り組めます。 ・農業・漁業への就労促進については、就農サポートリーダーの増加、就農希望者の受入体制を構築するとともに、漁協における研修事業実施後の受入れモデルを完成し、県内に広めていきます。
<p>ものづくり人材育成道場事業(4,000千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業が訴求力のある映像コンテンツを活用し自らの魅力を効果的に発信できるよう、映像制作支援に取り組んでいます。 ・就職活動で携帯電話やスマートフォンを利用している学生のうち、約4割が1日に何度も利用しており、映像による情報発信の有効性に対する中小企業の理解を深めるための実践的な場の提供等が必要です。 	<ul style="list-style-type: none"> ・映像による情報発信の有効性に対する中小企業の理解が進むよう、企業の合同説明会や人事担当者セミナーなど企業が集まる機会を積極的に捉えて啓発していくとともに、24年度の取組を検証しながら、映像による情報発信の拡大を図っていきます。
<p>(H25年度新規要求)ワークプレースメント推進事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業では、大学生の大企業志向や中小企業に関する情報不足により、優秀な人材の確保が困難な状況が続いており、また、県内では、高校生の約8割が県外の大学に進学し、そのまま県外で就職する傾向があることから、県内中小企業の魅力を理解し、就職先として意識するよう働きかける必要があります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・大学生が中小企業で働くことに対する魅力を理解することで、優秀な人材確保につながるよう、県内外の大学生が社員と同様の業務を本気で体験できる取組を進めます。具体的には、産業・労働・教育分野が連携したキャリア教育を推進するための体制づくりと、ワークプレースメントや長期インターンシップ、さらにはデュアルシステムの拡充などにより実践的な取組を行い、人材の確保・育成支援に取り組めます。
<p>(H25年度新規要求)中小企業の海外展開支援につながる留学生の就職支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業の海外展開を促進するプラットフォーム構築のため、県内の海外留学生と中小企業とのマッチングによるグローバル人材の確保に向けた仕組みづくりが必要です。 ・現在、約1,000名の外国人留学生が、県内の大学等に在籍し、留学生の就業への対応が課題となっています。 	<ul style="list-style-type: none"> ・県内の海外留学生と中小企業のマッチングによるグローバル人材確保のシステム構築が必要です。具体的にマッチングを実施するのは、県内商工団体等と大学になりますが、その仕組みづくりに資するため、留学生と中小企業との交流会や留学生の採用意向のある企業向けセミナーを実施します。
<p>新事業創出人材育成事業(16,582千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商工団体が実施する創業塾の受講生や経営革新企業等のビジネスアイデアを対象に「ビジネスプランコンテスト」を実施し、ブラッシュアップや個別指導を行っています。新事業創出だけでなく、事業継続性のあるより質の高いビジネスプランに磨き上げ、そのプランの事業実現につなげていくことが必要です。 ・力強い企業家として地域で活躍する人材を育成するため、実践的な経営戦略を修得する「経営者育成道場」(27名受講)を開催していますが、座学中心のため、現場を知る視点等を取り入れていくことが必要です。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「ビジネスプランコンテスト」や「オール三重チャレンジ助成金」といったアールリーステージへの資金的支援から、今後は、より実践力のあるトップ経営者の育成と人的ネットワークの構築等に注力していくこととし、具体的には、「経営者育成道場」をより魅力と実践力に富む内容とするため、先進的な現場を知るなど実践的なカリキュラムを取り入れます。 ・さらに、SNSの活用や三重大学地域戦略センターとも連携し、首都圏営業拠点を活用したビジネスマッチング等による三重の若手経営者と首都圏の企業家との出会いの場の構築など人的ネットワークづくりを促進します。
<p>農業版就職支援事業(5,400千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・指導農業者等に対して制度の趣旨を説明し、就農サポートリーダーへの登録を呼びかけ、8月末時点で、13市町において51人が就農サポートリーダーに登録し、9人の就農希望者が就農サポート活動を受けています。 	<ul style="list-style-type: none"> ・サポート体制を充実するため、地域農業のリーダーに対して、就農サポートリーダーへの登録を呼びかけるとともに、補助金の活用等による市町や産地における就農希望者の受入体制の構築を働きかけていきます。
<p>漁業版就職支援事業(2,000千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・若者の漁業への円滑な就業・就労を地域でサポートする仕組みづくりに取り組んでいます。今後は、市町との連携を更に強化しながら、地元への定着を図る取組を進めていく必要があります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き、2漁協で事業を実施し、最適な受け入れモデルの完成をめざすと同時に、H26年度以降に計画している伊勢湾地域での受け入れ体制の準備を進めたいと考えています。

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：「求人と求職のミスマッチ」を解消するために</p> <ul style="list-style-type: none"> ・求人と求職のミスマッチを解消するため、様々な職業訓練を実施しています。 ・職業訓練受講生の職業意識の向上や円滑な就職の促進をめざして、平成24年度からジョブ・カードを活用したキャリアコンサルティングを離職者訓練の一部に導入しました。求人・求職の状況は、雇用情勢の変化や産業の動向によって変化することから、求人・求職ニーズを継続的に把握しながら、ニーズに応じた支援を行っていくことが必要です。 ・女性の就労支援について、就労相談やセミナーに加え、女性の就労継続や職場復帰に関して企業へのアドバイスをしていますが、相談実績の少ない地域もあるため、関係機関と連携して一層の周知を図り、再就職を希望する女性のニーズに応じたきめ細かな支援が必要です。 ・福祉・介護職場への就労支援としては、福祉人材センターにおける無料職業紹介、福祉職場説明会、インターンシップ、就職相談等を実施しています。 	<ul style="list-style-type: none"> ・労働局をはじめとした関係機関と連携して求人・求職ニーズを把握し、訓練メニューの見直しに取り組むとともに、今年度から開始したジョブ・カードを活用したキャリアコンサルティングについて、その成果や課題を検証しつつ拡大を図っていきます。 ・女性の就労促進について、再就職を希望する女性のさまざまなニーズを踏まえ、ハローワークのマザーズコーナー等と連携し就労相談を充実するとともに、職業訓練の実施により離職した女性の再就職を支援します。加えて、女性が就労継続できる労働環境を整備することが、企業にとっても有意義であるとの理解を一層広めるよう啓発を行います。 ・福祉・介護職場への就労支援について、効果的な広報により福祉人材センター事業の一層の周知を図るとともに、来所者に対して福祉職場に関するきめ細かい情報提供や相談を行います。
<p>公共職業訓練事業(412,173千円)</p> <p>①多様な職業訓練の実施 離職者や高卒業者等を対象に、平成24年9月末までに34コース(定員585名)の訓練を実施しています。求人ニーズが高く女性の就労支援としても効果的な福祉・介護分野に関するものをはじめ、離職者の多様なニーズに応えられるようパソコン事務系、医療事務、ものづくり関係(パソコンCAD、設備配管等)などの訓練科を設定しています。受講者数は、平成24年9月末で524名となっており、昨年同時期よりやや減少しています。</p> <p>②職業訓練受講生へのキャリア・コンサルティング 職業意識向上や円滑な就職の促進をめざして、平成24年度から離職者訓練の一部において受講生に対する「ジョブ・カードを活用したキャリア・コンサルティング」を開始しました。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・雇用情勢の推移を見守りつつ、労働局をはじめとした関係機関と連携し求人・求職ニーズを把握し、ニーズに応じた訓練の設定に取り組みます。 ・女性の就業支援の観点からも効果的な福祉・介護分野に関する職業訓練について重点的に取り組むとともに、伝統産業の後継者確保の観点からの職業訓練等、新たな訓練の設定を検討していきます。 ・各訓練で円滑な就職が一層進むよう24年度から開始した「ジョブ・カードを活用したキャリアコンサルティング」の効果や課題を検証しながら、他の職業訓練への拡大を図っていきます。
<p>女性の就労支援事業(女性の就労継続支援事業)(8,226千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・診断、アドバイスを求め応募のあった企業7社に対し、簡易診断を行い、本診断、アドバイスと支援を進めます。 ・広く女性の就労継続を図るため、作成した事例集(パンフレット)を活用した啓発を行うとともに、具体的な取組が進むよう、また、幅広い業種に対応した事例集となるよう、今年度の7社以外の企業へも支援を行う必要があります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・多くの企業で女性の就労継続が図られるようセミナー等を通して広く啓発を行うとともに、引き続き、取組を進めようとする企業に対して診断、アドバイス等の支援を行っていきます。
<p>女性の就労支援事業(女性の就労に関する相談事業・経済的に困難な女性への就労支援事業)(6,180千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内4カ所(四日市:週1、津:週1、伊賀:月2、伊勢:月1)において、定期巡回相談型で、就労支援相談・再就職準備セミナーを実施しています。 (4～8月実績:定期相談利用者181人(開設57日)、イベント等ブース出展利用者35人(開設2日)) ・同様に県内4カ所設置されているマザーズコーナー(ハローワーク)、若者サポートステーション等関係機関・市町と連携しながら、さらに女性の就労を支援していく必要があります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・子育て・介護等で離職した女性の再就職・再チャレンジにあたっては個々に応じたきめ細かな支援が必要であり、相談・セミナー等の申込み状況を踏まえて臨時相談の開設等を検討し、より一層、再就職・再チャレンジを希望する女性のニーズに対応できるよう支援の充実を図ります。 ・支援にあたっては関係機関・市町と連携をしながら、特にマザーズコーナーとは相互効果が高まるよう取り組んでいきます。
<p>福祉人材センター運営事業(43,571千円)</p> <p>福祉・介護職場への就労支援として、以下の事業を実施していますが、今後、就職フェアや進路ガイダンス等の事業を実施することにより、さらに就労支援を進め、就職につなげていくことが必要です。</p> <p>○今年度実績(8月末現在)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・福祉人材センター運営事業 <ul style="list-style-type: none"> 無料職業紹介による就職人数38人 ・福祉職場インターンシップ事業 <ul style="list-style-type: none"> 離職者等22人が延べ141日職場体験 職場体験者のうち就職人数3人 ・福祉・介護人材マッチング支援事業 <ul style="list-style-type: none"> キャリア支援専門員の相談・支援による就職人数21人 	<ul style="list-style-type: none"> ・高齢者の増加等に伴い拡大する福祉・介護ニーズに対応し、良質な福祉・介護サービスを提供していくため、人材の安定的な確保が求められています。 ・介護関係職種は人材不足の状況となっており、本事業を継続して実施し、更なるミスマッチの解消を図っていく必要があります。

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3：「若者の未就職や不安定な就労状況」を解決するために</p> <ul style="list-style-type: none"> ・若者を取り巻く雇用環境は依然として厳しい状況であるとともに、求人と求職のミスマッチによる早期離職の状況があることから、より効果的なマッチングによる就労・定着支援が必要です。 ・本県の高校生の8割が県外に進学する状況から、県外に進学した学生の就職フェアへの参加促進に取り組みます。 ・若年無業者の就労支援として、「地域若者サポートステーション」やNPO等の若年無業者の就労を支援する団体との連携に取り組んでいますが、利用者が増加してくる中、自立困難を抱える若者は複雑な課題を抱えており、利用者の多様な課題に対する支援のあり方等を検討することが必要になっています。 	<ul style="list-style-type: none"> ・県外に進学した大学生の「ふるさと三重就職フェア」への参加を促進するため、本県からの進学者が多い中京圏・近畿圏等での開催など効果的な実施形態となるよう見直します。 ・三重県営業本部や東京、大阪事務所との連携を図るとともに、来年度設置予定の首都圏営業拠点を活用するなど、首都圏も含めた県外の学生が就職支援の情報を入手できる仕組みづくりに取り組みます。 ・「地域若者サポートステーション」との連携については、現場におけるニーズや課題の積極的な把握に努め、これまでの取組を検証するとともに、県や地域若者サポートステーション等が果たすべき役割についても徹底的に見直していきます。 ・高校生に対して、早期からのキャリア教育、地域企業の情報を伝える就職指導やマッチングの改善・強化とともに、採用後のセミナー開催等により定着支援を強化します。
<p>高校生就職対策緊急支援事業(31,334千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各学校における就職ガイダンスの実施方法の調査や5月と7月に行った進路希望状況調査等により、就職指導の現状を把握しました。今後はこの調査結果を分析するとともに、卒業生及び事業所へのアンケート調査を実施して、課題等を整理します。 ・求人依頼や就職した卒業生の追指導等のため、事業所訪問を行う教員を支援し、就職指導の充実を図っています。(39校) ・就職支援相談員10名を配置し、生徒の進路相談や面接指導、求人開拓を実施しています。(配置校25校、不定期支援校9校)今後、各校への支援をさらに充実させる必要があります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・就職指導プロセス改善について、平成24年度に実施する卒業生及び事業所へのアンケート結果を踏まえ、改善項目を具体的に整理し、各学校において活用が図られるよう、就職ガイダンス等の指導内容や実施方法の改善等に取り組みます。 ・個別の就職支援が必要な生徒の増加に伴い、就職支援相談員による支援を希望する学校が増加していることから、就職支援相談員を増員し、就職マッチングを効果的にを行います。
<p>若者就職総合サポート事業(16,820千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・若年者のためのワンストップサービスセンターとして、国等の関係機関と一体的に運営する「おしごと広場みえ」を拠点に、雇用関係情報の提供、職業相談、職業紹介、キャリアカウンセリング、就職支援関連セミナーなど、総合的な就職支援サービスを提供しています。(来所者数(H24.4～H24.8) 6,129人)。 ・ふるさと三重就職フェアに参加を希望する企業が昨年度より増加(218社→250社)しましたが、求職者数は昨年並み(1,056名→950名)でした。このため、学生等へのさらなるPR、特に、三重県の学生は県外の大学に8割が出ている状況を踏まえ県外の学生への支援を強化する必要があります。 ・近畿圏においては、中京圏に次いで在学生の割合が高いものの、参加者数が少ないことから、まだまだ潜在的なニーズが存在すると思われます。また近畿圏の大学就職担当者から「最近卒業後、就職のため地元に戻る学生が増えている」との情報も得ています。これらのニーズに応える意味からも、学生にとって参加しやすい機会や方法について検討する必要があります。 ・首都圏の学生については、現在検討されている首都圏営業拠点の活用等、情報発信の仕組みづくりを検討することが必要です。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと三重就職フェア参加希望企業の増加に対する対応と求職者の求職機会の拡大を図るため、ふるさと三重就職フェアの開催回数を2回から4回に増やします。 ・今後支援を強化すべき地域としては、大学進学割合が約4割(約3,300名)と高い中京圏を最重点地域とし、次いで、2割程度の近畿圏、1割程度の首都圏と考えます。このため、中京圏・近畿圏の大学や学生の、県内での就職に関するニーズを把握するとともに、県外での就職面接会の開催について、県内企業の参加意欲等について調査の上、より効果的な事業(例えば他県での開催など)を実施します。 ・県外学生の県内での就職について、三重県営業本部や東京、大阪事務所との連携を図ります。また、来年度設置予定の首都圏営業拠点の活用等により首都圏の学生に対する情報発信に取り組みます。
<p>若年求職者等人材育成事業(153,266千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新卒未就職者やフリーターなどの不安定な就労状況にある若年者を対象に、インターンシップ等を実施し、60名が受講しています。定数60名に対して約120名の応募があり、新卒未就職者が増える傾向にあります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒未就職者の増加傾向に合わせ、新卒未就職者地域人材育成事業の研修生を増加(60→100名)させるとともに、今年度の研修生のアンケート結果等を踏まえ、研修内容や実施方法の改善に取り組みます。 ・フリーターや若年未就職者の増加傾向に合わせ、若年求職者人材育成事業の研修生を(当初予算ベースで)増加(75→100名)させるとともに、今年度の研修生のアンケート結果等を踏まえ、研修内容や実施方法の改善に取り組みます。
<p>地域若者サポートステーション・ステップアップ事業(9,564千円)</p> <p>①地域若者サポートステーション(サポステ)への委託事業(数値はH24.8末、()内は前年同月)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自立訓練事業は延べ707人(90人)、就労体験・社会体験事業は27人(0人)、家族支援事業は延べ64人(52人)の参加となっており、昨年同月に比べ、2事業で大幅に増加しています。相談者に身近なサポステで事業を実施していることが増加の要因と考えられます。今後は、早期に進路決定ができるノウハウの蓄積が必要です。 <p>②サポステ事業の支援体制の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サポステの新規登録者は、北勢サポステがH23.6に開所したこともあって、全県で406人(234人)、進路決定者数は139人(87人)、他機関紹介は32人(20人)、相談件数は2,781件(2,315件)となっており、昨年同月に比較して、大幅に増加しています。 ・サポステでの相談の過程で、発達障害や精神疾患と推定される方もあり、福祉や医療等の専門機関や市町との連携強化が必要です。 	<ul style="list-style-type: none"> ・サポステの利用者には、障がい分野、精神保健分野の専門的な支援が必要な者や生活困窮者が一定数含まれています。そのため、これらの利用者への適切な支援を行うため、関係機関との役割分担と、連携のあり方を徹底的に見直していきます。

戦略 6 振興戦略プラットフォームの構築

【みえ産業振興戦略でめざす姿】
③サービス産業(広義)の付加価値構成を向上

現状と論点	対応案(方向性)
<p>小規模事業者対策について</p> <p>【現状】</p> <p>1 従業者数20人未満の小規模事業者は県内で約7万9千社あり、中小企業の約90%を占め、そのうちサービス業が約80%となっていますが、以下のような課題があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人的資源が不足している ・売上高、収益性が低い ・技術力、販路開拓、資金等の面で脆弱 <p>2 1,000社訪問などの企業訪問、関係機関との情報交換などにより、さらに細かく現場のニーズを聴き取ったところ、次のような声がありました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・家族経営であり、どういった支援制度や施策があるかよく知らない ・新たに取引先を開拓しようとしても大きなロットに対応できない ・食材等地元産品の生産者との接点がないので、生産者とのマッチングの機会がほしい ・技術面での課題解決ができず困っており、相談先がよく分からない ・IT活用などによる売上・利益率の向上に取り組むノウハウも余力もない ・具体的な現場ニーズ・シーズの情報共有や、課題解決に向けての関係機関の連携が不十分である <p>【論点】</p> <p>こうした小規模事業者の現場ニーズに対応していくためには、以下のような対策が必要と考えています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者の現場に密着したニーズ把握と支援の実施 ・関係機関が一体となった地域横断・分野横断的連携による支援 ・グループ化などの事業者間連携による小規模事業者の弱点の克服 ・専門家、クリエイターとの連携による生産性向上、商品開発、販路開拓などの支援 	<p>1 小規模事業者支援連携プロジェクト(仮称)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・三重県産業支援センター、商工団体等と連携し、現場キャラバン隊による徹底した現場ニーズの把握、支援施策の普及、個別課題解決の支援、地域活性化への機運醸成 「施策普及PRキャラバン」・・・ 従業員が少なく、平日や昼間に説明会への出席が困難な事業者に向け、休日や夜間に出前説明会、相談会を開催し、支援施策の普及を図ります。 「個別課題解決キャラバン」・・・ 事業者の個別課題に応じ、各事業担当者が商工団体の経営指導員とともに事業者を訪問し、課題解決に向けた個別支援を行います。 「種まきキャラバン」・・・ 地域の産業、まちづくりの今後の担い手となる各商工団体の若手や女性との意見交換を行う場を設け、地域活性化に向けた機運の醸成を図ります。 ・商工団体の経営指導員などの支援機関メンバーによる、事業者ニーズ・シーズの情報交換の場を設け、事業者ニーズの補完、事業者間連携の機会創出を促進 ・三重県産業支援センター、商工団体等との横断的プロジェクトチームにより、小規模事業者のグループ化、小規模事業者グループによる生産性向上、技術課題解決、商品・サービスの開発、販路開拓、人材育成などの取組を支援(補助メニューや専門家なども活用) <p>2 サービス産業の生産性向上</p> <p>三重県産業支援センターがハブ機能を担い、県・商工団体等と連携しながら、小規模事業者とともに、生産性向上の実践研究やベストプラクティスを共有し、顧客満足や従業員満足の向上に向けた課題を解決する「サービス産業支援プラットフォーム」の構築</p> <p>3 小規模事業者を対象とした地域資源活用産業の価値創造型産業への転換の促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クリエイター等との出会いの場づくりを通じた新たな商品開発、販路開拓の取組等への支援 ・県内集客施設等との連携による商品の商談機会創出やPR・販売等の取組の支援 ・伝統産業の若手事業者のネットワーク化や首都圏における作品発表機会等の拡大 <p>4 三重県中小企業金融融資制度の見直し</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小・小規模事業者が持てる力を発揮し、自発的に挑戦するアクティブ・カンパニーとして、「みえ産業振興戦略」に位置付けられた成長戦略に取り組む際に活用できる新たな県単融資制度を創設 <p>5 市町と連携した地域産業の課題解決のための金融助成制度創設</p> <p>市町が地域の実情に応じて、独自に地域内企業等の創業・新分野進出や地域産業の課題解決に資する金融支援を行う際の支援制度を創設</p> <p>6 中小企業振興条例についての検討</p> <p>こうした取組を進めるとともに、現場の声を十分聴きながら小規模事業者の課題や支援策の検証をさらに進め、みえ産業振興戦略をローリングしていく中で、国や関係団体の動向も踏まえながら、中小企業振興条例の制定に向けた検討を進めていきます。</p>
<div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p>中小・小規模企業の振興方針(5つの視点)</p> <ul style="list-style-type: none"> i 自発的な挑戦を促進(中小・小規模企業の持てる力の発揮) ii 外部連携の促進(連携による力の増幅) iii 資金や人材など経営資源確保の支援 iv アクティブ・カンパニー(中小・小規模企業)の取組を支援 v きめの細かい(痒いところに手が届く)支援の実施 </div>	<p style="text-align: center;">その他留意事項</p> <p>1 中小企業経営力強化支援法が6月に成立し、8月末に施行されました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・支援事業の担い手の多様化・活性化に関する支援措置 ・海外展開に伴う資金調達に対する支援措置 <p>2 中小企業金融円滑化法が平成25年3月に終了することとなり、それに向けた経営支援のための政策</p> <p>県内中小企業の経営環境の悪化が予想されることから、「三重県中小企業支援ネットワーク会議」の参加機関など関係機関と連携し、中小企業の経営改善・事業再生の促進等を図っていきます。また、中小企業再生ファンド組成について、県内金融機関等とともに、具体的な企業事例を踏まえながら、その有効性と必要性を検証・研究していきます。</p>

首都圏営業拠点を核とした面的な情報発信について

平成25年の神宮式年遷宮、平成26年の熊野古道世界遺産登録10周年を迎える、この絶好の機会に、情報発信の中心である首都圏において、営業活動を総合的に進めるために、平成25年夏に「首都圏営業拠点」を整備します。

また、「首都圏営業拠点」を核に、「食」や「観光」、「歴史」、「文化」などの様々な魅力を、三重ゆかりの店舗や企業等と連携し、首都圏全体で面的に情報発信していくことが重要であり、このような取組を通じて、県内への観光誘客や県産品の販路拡大につなげていきます。

1 首都圏全体での面的な取組

首都圏全体の面的な情報発信に向けては、県内市町や関係団体、事業者等連携を図りながら、「首都圏営業拠点」を最大限活用していくこととし、これを核として、日本橋地域の三重ゆかりの企業等との連携、さらには、三重の情報発信や営業活動にご協力をいただく「応援店舗」や「応援企業」と連携して首都圏全体の面的な取組へと広げていくことが重要であると考えています。

こうした認識のもと、今後、具体的な取組を検討してまいります。

(1) 営業拠点における取組

営業拠点には、「食べる」、「買う」、「体験する」といった複合的な機能が不可欠であり、県内市町や関係団体、事業者等と連携し、次の取組を展開していきたいと考えています。

- ・営業活動のネットワークづくり
- ・県内生産者と首都圏流通事業者との商談会による新たな販路の拡大
- ・情報発信（観光誘客、ファンの囲い込み、セミナー）
- ・市町と連携したイベント開催による、情報発信や地域産品の販路拡大
- ・首都圏のデザイナーとコラボした伝統工芸品や地域資源を活用した県産品のブラッシュアップの機会の拡大

(2) 日本橋界隈のゆかりの企業等との連携

日本橋には、「日本橋三越」や、「三井不動産」等の三井グループ、食品問屋大手の「国分」、紙問屋の「小津産業」など、今なお、三重ゆかりの企業が多くあることから、首都圏での営業を展開していく上で、新たなパートナーシップを築いていくことが期待できます。

これらの三重ゆかりのある企業等と、しっかりと連携をはかりながら、日本橋エリア全域で、フェアやイベント、商談会等を開催するなど、三重の魅力の発信効果を高めるような取組を検討してまいります。

(3) 首都圏全体の面的な取組

首都圏において、三重の魅力を総合的・効果的に情報発信していくためには、営業拠点を核に、応援店舗や応援企業などと連携し、首都圏全体で面的な取組を進めてまいります。

- ・多数の応援店舗と連携したイベントの同時開催による情報発信や県産品の販売増加
- ・応援企業と連携した商談会による販路拡大や新製品開発の機会増加

2 面的な情報発信のベースとなる取組

首都圏等で三重の魅力を総合的・効果的に情報発信するために、下記の事業に取り組んでいます。

【今年度の取組】

- ・ネットワークづくり
「応援店舗」や「応援企業」、本県に在勤経験のある現役経済人との交流会（「三重県経済人交流会」）の創設などネットワークの拡充
- ・県産品の販路拡大
大都市圏での食を中心とした三重県フェア・食材提案会やバイヤーの三重県への招聘などによる県産品の販路拡大
- ・みえのファンづくり
「丸の内朝大学」の講座等を活用した三重のコアなファンづくり
- ・観光情報の発信
女性誌での観光情報の発信、県内プレスツアー、主要駅等での観光PR
- ・地域資源の価値の再発見
デザイナー等による地域資源のブラッシュアップと首都圏等での情報発信

3 首都圏営業拠点整備に向けての先行的な取組

また、平成25年夏に開設を予定する「首都圏営業拠点」を核に、面的な情報発信が展開できるよう、下記ソフトの基盤整備を先行的に進めていきたいと考えています。

- ・三重ゆかりの店舗の情報収集等を通じた「応援店舗」の拡充
- ・首都圏の店舗を借り切り県内市町と連携した営業拠点のプレイベントの実施
- ・三重県内の食材やイベントなど「旬」の情報を市町等と連携して発掘し、首都圏等へ情報発信する「三重の応援団通信」の発行

首都圏営業拠点を核とした面的な情報発信について

首都圏等において、三重の魅力を経済的・戦略的に発信するためには、営業拠点を核に、「食」や「観光」、「歴史」、「文化」などの様々な魅力を、三重ゆかりの店舗や企業等と連携し、首都圏全体で面的に展開することが重要

【首都圏営業拠点・物件概要】

- ①建物名称:
「千足屋日本橋ビル(仮称)」
(東京メトロ銀座線・半蔵門線「三越前駅」地下直結)
- ②構造・規模:
鉄筋コンクリート造・地上9階、地下2階
- ③賃借部分及び面積:
1階(62.70坪 207.26㎡)及び
2階(72.38坪 239.29㎡)
計 135.08坪 446.55㎡

① 営業拠点における取組

- ・営業活動のネットワークづくり
- ・県内生産者と首都圏流通事業者との商談会による新たな販路の拡大
- ・情報発信(観光誘客、ファンの囲い込み、セミナー)
- ・市町と連携したイベント開催による、情報発信や地域産品の販路拡大
- ・首都圏のデザイナーとコラボした伝統工芸品や地域資源を活用した県産品のブラッシュアップの機会の拡大

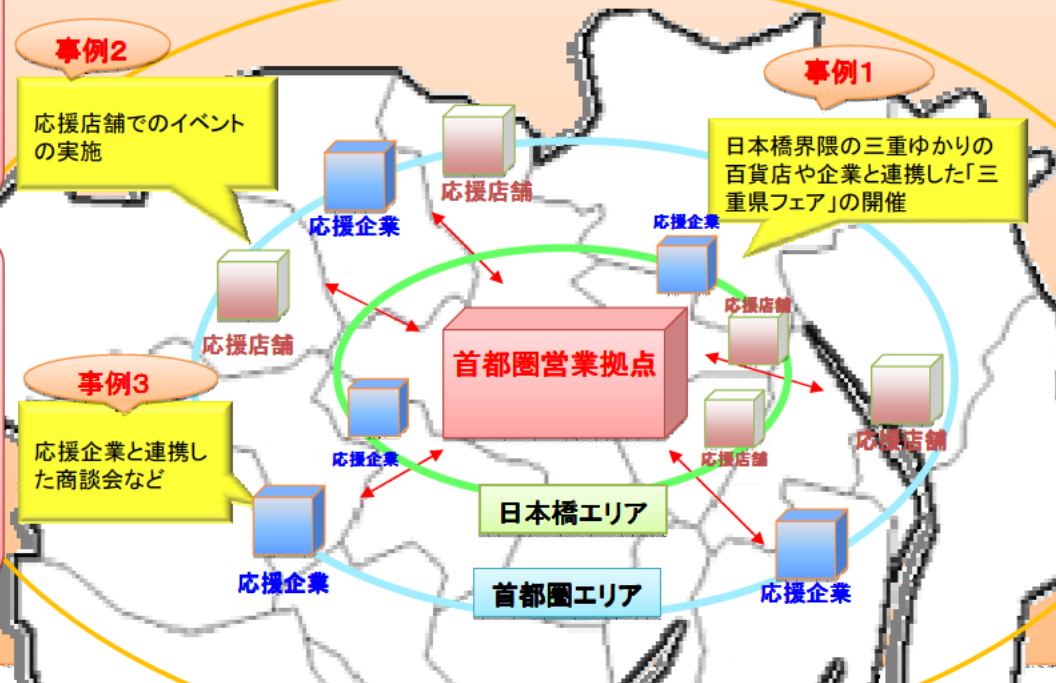
② 日本橋界隈のゆかりの企業等との連携

- ・日本橋界隈の、三重ゆかりの百貨店や企業と連携し、日本橋エリア全域でフェアやイベント、商談会等を開催するなど、三重の魅力を発信し、観光誘客、県産品の販路拡大につなげる【事例1】

- 〔日本橋の三重ゆかりの企業〕
- 日本橋三越
 - 三井不動産などの三井グループ
 - 食品問屋大手の「国分」
 - 紙問屋の「小津産業」など

③ 首都圏全体の面的な取組

- ・多数の応援店舗と連携したイベントの同時開催による情報発信や県産品の販路拡大【事例2】
- ・応援企業と連携した商談会による販路拡大や新製品開発の機会増加【事例3】



首都圏営業拠点整備に向けての先行的な取組

応援店舗の拡充

- ・三重ゆかりの店舗の情報収集等を通じた「応援店舗」の拡充

営業拠点のプレイベントの実施

- ・首都圏の店舗を借り切り県内市町と連携した営業拠点のプレイベントの実施

三重の魅力を発信する講座の開設

- ・情報に対する感度が高く情報発信力を有する人々をターゲットにした三重の魅力を発信する講座の開設

「三重の応援団通信」の発行

- ・三重県内の食材やイベントなど「旬」の情報を市町等と連携して発信し、首都圏等へ情報発信する「三重の応援団通信」の発行

三重の魅力の情報誌の作成

- ・デザイナー等が、首都圏等から見た視点で三重の魅力を発信し、首都圏等の感性が高く情報発信力を有する方をターゲットにした情報誌を作成

面的な情報発信のベースとなる取組

ネットワークづくり

- ・「応援店舗」や「応援企業」、「三重県経済人交流会」の創設などネットワークの拡充

県産品の販路拡大

- ・大都市圏での食を中心とした三重県フェア・食材提案会やバイヤーの三重県への招聘などによる県産品の販路拡大

みえのファンづくり

- ・「丸の内朝大学」の講座等を活用した三重のコアなファンづくり

観光情報の発信

- ・女性誌での観光情報の発信、県内プレスツアー、主要駅等での観光PR

地域資源の価値の再発見

- ・デザイナー等による地域資源のブラッシュアップと首都圏等での情報発信

首都圏営業拠点の概要

首都圏における面的な情報発信の核となる、「首都圏営業拠点」については、現在、日本橋の候補物件を選定し、整備に向けて取り組んでいきたいと考えています。

1 候補物件の選定理由

(1) 日本橋の状況

候補物件のある日本橋は、日本を代表する「国際金融街」としての顔と、老舗の商業施設、大手問屋が立地する「老舗商業地」の2つの顔を持っています。

また、現在、日本橋では大規模な再開発が進められており、街全体が大きく変わりつつあります。

①商業地としての日本橋

- ・平成19年の商業統計調査（小売業）では、日本橋室町地区と日本橋地区を合わせた販売額が4,927億円と、銀座地区を凌ぐ額となっており、今なお都内有数の商業地です。

②日本橋地区の再開発

- ・日本橋地区は、「江戸・東京の発祥地」として、現在、地域の活性化と新たな魅力を創造していくため、「歴史的な建造物など、古いものを残しながら、新たな商業施設と共存し、かつての日本橋の賑わいを再現していく」ことをコンセプトに、「日本橋再生計画」が官・民・地元一体となって進められています。

③商業施設の集積と多様な客層の賑わい

- ・この計画に基づき、商業施設などの大規模な再開発事業が次々と進められており、候補物件のある日本橋室町地区では、平成22年10月に、「コレド室町」がオープンし、週末には家族連れや観光客などで賑わい、年間来館者数は500万人を上回ったと聞いています。
- ・さらに、候補物件の隣接地には、平成26年3月に、シネマコンプレックスなどのアミューズメント施設が入る2つの商業複合施設がオープンする予定です。
- ・このようなことから、これまでは、40歳代から60歳代の女性や、60歳代から70歳代の富裕層、30歳代の若い女性が主な客層でしたが、今後は、再開発が進むにつれて、若年層や外国人など、新たな客層の呼び込みも大いに見込まれます。

(2) 日本橋を候補地としている理由

営業拠点設置場所の選定にあたっては、単に集客力がある場所を選定するのではなく、三重とのつながりが深く、首都圏の方々にも三重をイメージしやすい場所であることが重要であると考えています。

①伊勢商人ゆかりの地

- ・候補物件のある「日本橋室町」は、かつて多くの伊勢商人のお店が軒を連ねた場所であり、日本橋三越や三井不動産などの三井グループや、食品問屋大手の「国分」、紙問屋の「小津産業」など、今なお、三重ゆかりの企業が沢山あります。また、三重県が発祥の岡三証券の本社や百五銀行、第三銀行の東京支店も日本橋にあります。

②江戸時代の旅文化のゴールデンルートの起点

- ・日本橋から伊勢神宮のルートは、江戸時代の旅文化のゴールデンルートでありました。江戸時代の滑稽本のベストセラーである「東海道中膝栗毛」（十返舎一九の滑稽本、1802年初版）でも、お伊勢参りを題材とした旅が紹介されています。

このように日本橋は、歴史的にも三重県との関わりが深く、「首都圏の方々にも、三重との関わりを理解していただきやすいこと」、「首都圏での営業を展開していく上で、多くの三重県ゆかりの企業との連携が期待できること」から、日本橋を選んだところです。

(3) 候補物件の選定理由

候補物件は、日本橋の大規模商業施設の集積地に位置し、「中央道路」の路面店で、東京メトロ銀座線・半蔵門線「三越前駅」と地下で直結するなど、アクセスが良好な物件です。

2 候補物件の概要

候補物件としている、「千疋屋日本橋ビル（仮称）」の概要及び賃借部分などについては、下記のとおりです。

- ① 建物名称 : 「千疋屋日本橋ビル（仮称）」（平成25年3月末竣工予定）
- ② 所在地 : 東京都中央区日本橋室町2丁目4番15号
（東京メトロ銀座線・半蔵門線「三越前駅」地下直結）
- ③ 構造・規模 : 鉄筋コンクリート造、地上9階・地下2階
- ④ 所有者 : 株式会社千疋屋総本店

- ⑤ 賃借部分及び面積 : 1階 62.70坪 (207.26㎡)
2階 72.38坪 (239.29㎡)
計 135.08坪 (446.55㎡)
- ⑥ 各階の状況（予定） : 地下1階 コーヒーショップ、3～4階 医療機関、
5～9階 オフィス
- ⑦ 賃借条件 : 家賃 年間6,700万円（消費税込み）
保証金 5,317万5千円（月額家賃の10か月分相当額、非課税）
仲介手数料 558万4千円（月額家賃の1か月分相当額、税込み）

3 基本コンセプト、機能等

～三重の魅力を「予感・体感」できる情報発信拠点～

- ・三重ならではの特色ある魅力を前面に打ち出し、拠点の来場者に、三重の魅力を「予感・体感」していただくことを通じて、「三重はこんなにも魅力あふれる所。是非とも行ってみたい」と思わせるような、「三重の玄関口」としての機能が重要です。
- ・「食べる」、「買う」、「体験する」といった複合的機能が必須と考えていますが、例えば、地域ブランド力の高い商品や、地域色が濃厚な開発商品に関して、その作り手の創意工夫などの「物語」、背景となっている地域の「歴史・文化」を総合的にプロデュースした演出など、魅力の見せ方について今後検討していきたいと考えています。

4 首都圏営業拠点の整備にかかる予算補足説明

首都圏営業拠点の整備を行うために必要な平成 24 年度の経費として、8,969万8千円の補正予算を計上するとともに、債務負担行為の限度額の設定をお願いしています。

(1) 予算内訳

その内訳につきましては、次のとおりです。

①物件賃借に要する経費：5,875万9千円

- ・ 仲介手数料：558万4千円（月額家賃1か月分相当額、税込）
- ・ 保証金：5,317万5千円（月額家賃10か月分相当額、非課税）

②内装工事等に要する経費：3,093万9千円

- ・ 効果的運営検討業務：300万円
（営業拠点の機能やレイアウト、内装イメージなどを詳細に検討する業務）
- ・ 設計業務：1,800万円
- ・ ビル本体の仕様変更工事：500万円
（給排水設備や防火関係設備など、ビル本体の躯体工事に影響があるため、内装工事に先行して行う工事費のうち、平成24年度分として500万円。）
- ・ 事務費：493万9千円

(2) 債務負担行為の限度額の設定

①家賃：3億3,500万円

- ・ 平成25年から29年までの、年間6,700万円の家賃5年間分

②平成25年度分の内装工事費等：1億7,417万6千円

- ・ 内装等整備業務：1億4,917万6千円
- ・ ビル本体の仕様変更工事費：2,500万円

(参考)

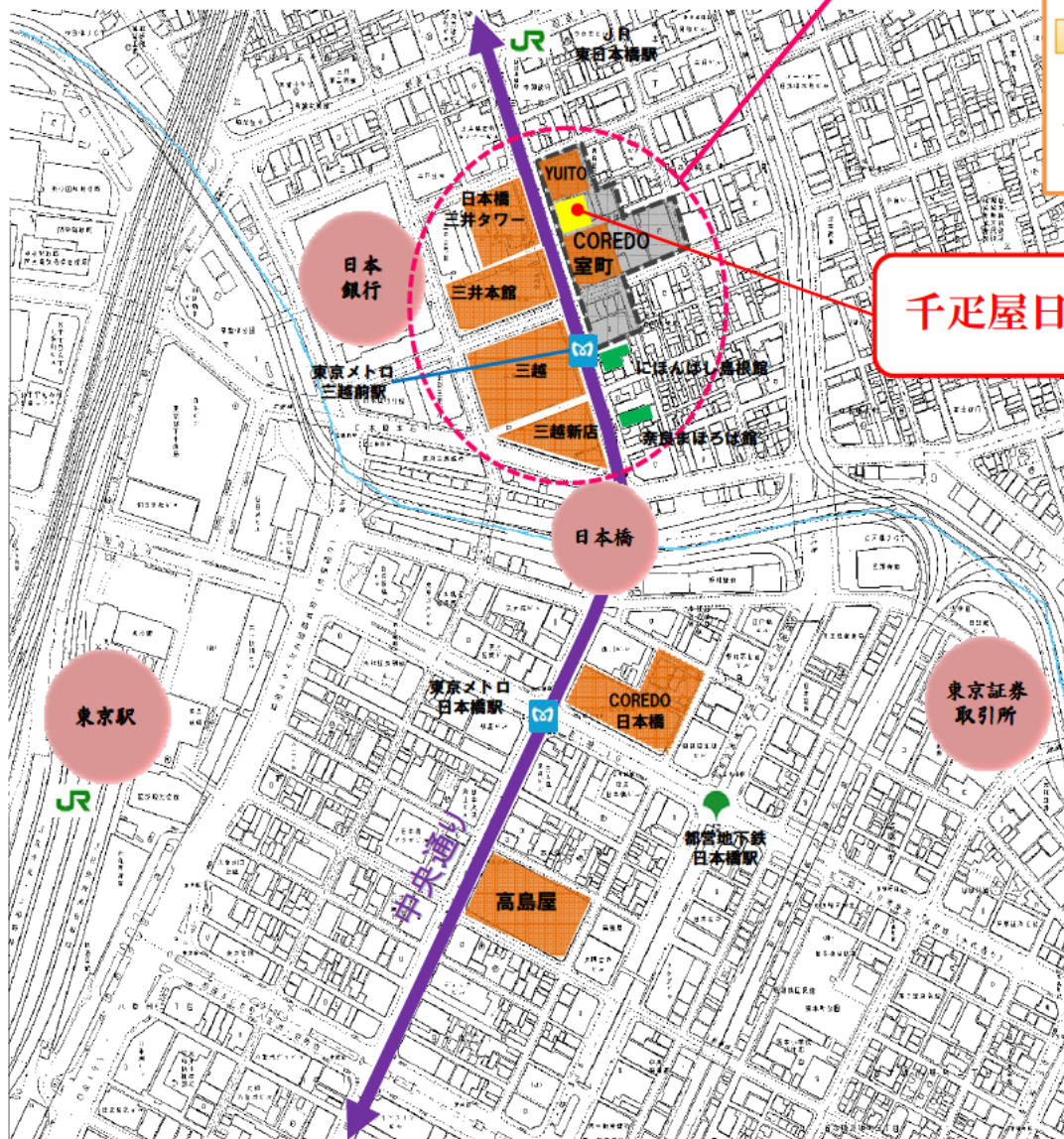
項目	予算要求額 H24年度	債務負担行為		項目計	
		H25年度	H26～29年度		
物件賃借	仲介手数料	558万4千円	-	558万4千円	
	保証金	5,317万5千円	-	5,317万5千円	
	家賃	-	6,700万円×5年間 3億3,500万円	3億3,500万円	
	(小計)	5,875万9千円	3億3,500万円	-	3億9,375万9千円
内装工事等	効果的運営 検討業務	300万円	-	-	300万円
	設計業務	1,800万円	-	-	1,800万円
	内装等整備 業務	-	1億4,917万6千円	-	1億4,917万6千円
	ビル本体の 仕様変更工事	500万円	2,500万円	-	3,000万円
	事務費	493万9千円	-	-	493万9千円
	(小計)	3,093万9千円	1億7,417万6千円	-	2億511万5千円
(総計)	8,969万8千円	30	5億917万6千円	5億9,887万4千円	

5 今後の進め方

営業拠点の整備にあたっては、平成25年夏の開設に向けて、その機能が十分に発揮できるよう、デザイナーやクリエイターなどの専門的な意見を反映するとともに、市町、商工会議所、商工会、農協、漁協等の関係団体等としっかりと協議しながら進めてまいります。

千足屋日本橋ビル(仮称) 位置図、現状図

位置図



2-4街区
日本橋室町野村ビル (YUITO)
福德神社 社務所

千足屋日本橋ビル

現状図

平成24年9月5日時点



1F・2F

千足屋日本橋ビル(仮称)完成予想パース図、営業拠点平面図

完成予想パース図
(平成25年3月竣工予定)



1階・2階

営業拠点平面図(1階・2階)

