

別冊 3

「三重県中小企業・小規模企業振興条例」
に基づく取組状況・課題等

平成 29 年 3 月
三重県雇用経済部

目次

1	ものづくり産業支援（第13条）	1
2	サービス産業、伝統・地場産業、まちづくり活性化支援（第14条）	4
3	小規模企業支援（第15条）	7
4	三重県版経営向上計画（第16条）	12
5	人材育成・確保（第17条）	21
6	資金供給の円滑化（第18条）	26
7	創業・第二創業の促進（第19条）	29
8	事業承継への支援（第20条）	36
9	販路拡大、海外展開支援（第21条）	39
10	情報の提供及び顕彰（第22条）	47
11	みえ中小企業・小規模企業振興推進協議会（第23条）	53
	（参考）「三重県中小企業・小規模企業振興条例」周知状況について	66
	「三重県版経営向上計画」のアンケート調査	68

1 ものづくり産業支援（第 13 条）

（1）概 要

ものづくり中小企業・小規模企業自らが戦略的に取り組む研究活動や試作品の開発、各企業に共通する基盤技術の高度化に向けた研究会の開催、航空宇宙産業の振興、知的財産の取得促進、国等の競争的資金の獲得等、企業に対し製品の高付加価値化に向けたきめ細かな支援に取り組んできました。

（2）取組内容と実績

○中小企業高付加価値化投資促進補助金の交付

県内産業の高付加価値化を図るため、中小企業・小規模企業のものづくり基盤技術の高度化などを目的とする設備投資を促進しました。

支援内容：補助率 1/10 以内、投資規模 3,000 万円以上

採択件数：7 件（平成 28 年度）

事例：ドライブシャフト用中間軸の自動生産ラインの増強

建設重機部品生産に係る表面処理（塗装）装置の導入

○ものづくり基盤技術向上のための研究会の開催

多様な分野の県内ものづくり中小企業・小規模企業に共通する基盤技術（設計、生産技術、評価・分析）に関する研究会の開催、最新の知識の習得、各企業における新たなチャレンジを支援しました。

（平成 28 年度）

設計研究会：「3Dプリンタの実用的な利用方法の紹介」等

生産技術研究会：「ファインセラミックス産業の現状」等

参加人数：合計 87 社 119 名（平成 29 年 2 月末現在）

○メイド・イン・三重ものづくり推進事業費補助金の交付

ものづくり中小企業・小規模企業が自らの経営戦略に基づいて取り組む、新商品の試作や新市場開拓につながる技術開発等に要する経費の一部を支援しました。

支援内容：上限 5,000 千円（航空宇宙産業分野は 7,000 千円）

採択件数：4 件

（平成 28 年度採択テーマ）

- ・ダイカスト製品における試作品製造工程の社内取り込み
- ・医療用樹脂パイプの試作開発
- ・オリジナル化粧品素材開発に必須の動物実験代替法による体系的
安全性評価の確立
- ・航空機用複合材加工工具の高精度測定法の確立

○航空宇宙産業の振興

世界的な成長産業である航空宇宙産業の振興を図るため、「みえ航空宇宙産業振興ビジョン」に基づき、人材育成、参入促進、事業環境整備に係る支援を行いました。

(平成 28 年度の主な取組実績)

- ・航空宇宙産業地域創生人材育成事業活用 8 社
(事業者が求職者を採用し、OJTを活用して育成)
- ・航空機認証制度に係るコンサルティング実施 3 社
- ・航空機認証取得に対する補助金交付 2 社
(補助上限 2,000 千円、補助率 1/2)
- ・「国際航空宇宙展」三重県ブース出展 9 社
- ・国際戦略総合特区「アジアNo.1 航空宇宙産業
クラスター形成特区」参画 24 社

○三重県工業研究所との共同研究(中小企業・小規模企業の課題解決支援事業)

中小企業・小規模企業の研究開発・技術開発における課題の解決や地域資源の活用を支援しました。

採択件数：29 件 (平成 28 年度)

- 事例：耐圧性を必要とするアルミ鋳物の製造技術の高度化
四日市萬古焼のインテリア用品等の開発
医療用樹脂パイプの機械試験法の研究

○技術交流会等による販路開拓・技術提携支援

自動車、電気・電子などの大手メーカー(川下企業)と県内ものづくり中小企業等の間で、展示会や個別商談会方式の技術交流会を開催しました。

(3) 取組の成果

航空宇宙産業振興について、4年に1度国内で開催される「国際航空宇宙展」へ三重県ブースを初出展したところ、計 55 件の有効な面談があり、その後、各中小企業・小規模企業において商談が継続中です。

(施策を活用した中小企業・小規模企業の声)

<メイド・イン・三重ものづくり推進事業費補助金>

- ・豆乳のセミロング製法の確立に成功し、特許出願ができました。(出願先は、日本、中国、韓国)
- ・カテーテル部品において、射出成型で熔融温度の違う材料を接合することに成功しました。(従来 3 パーツを接合していたものを一工程で成型するようにしました。)

- ・やっている時は大変でしたが、終わってみれば勉強になることが多かったです。
- ・三重県工業研究所と公益財団法人三重県産業支援センターが事業の中間・期末に課題を整理し、解決の支援までしてくれたおかげで、事業期間内に目標以上の結果を得ることができました。

<三重県工業研究所との共同研究>

- ・溶接金網の製造時に必要となる最適なスポット溶接条件が一定程度明らかとなりました。また、人材育成に関し、高度な機器分析手法に対する職員の理解度が向上しました。
- ・伊賀土の透水性を利用した、植物への給水間隔を延ばすことができる二重構造の室内用植木鉢を開発し、試作品を製作して展示会に参考出品しました。また、構造技術を三重県と実用新案に共同出願し、登録されました。
- ・研究には、必要な試験機が高額であり資金が不足しているとともに、日頃の業務と並行して研究を進めるため時間や人材が不足することから、本制度の継続と支援内容の充実・拡大を希望します。

(4) 課題

企業ニーズをふまえて、技術課題に対応した研究会を実施するとともに、共同研究の取組や国等の開発補助金の申請支援など、次のステップに向け、企業を支援していく必要があります。また研究開発、販路開拓などのフォローアップが重要となるため、三重県工業研究所や公益財団法人三重県産業支援センターと連携を図りながら、事業化に向けた支援に取り組む必要があります。

航空宇宙産業への参入にあたっては、社内体制の整備や認証の取得など長い準備期間とコストを要するため、継続的な支援が必要です。

(5) 今後の取組方向

中小企業・小規模企業の競争力強化に向けて、人的支援を充実させることとし、三重県工業研究所による中小企業・小規模企業の技術課題の解決支援につなげる取組を充実し、産学官が連携した研究会を設置して、技術開発などに意欲のある企業がまず予備的に行動できる場を提供します。

航空宇宙産業振興について、ビジョンに基づいた取組を継続します。

2 サービス産業、伝統・地場産業、まちづくり活性化支援（第14条）

（1）概要

地域経済を支えるサービス産業に携わる中小企業・小規模企業の生産性の向上や人材育成、創業支援等に取り組むとともに、地域産業の活性化や新たな商品開発、販路開拓等の支援に市町等と連携して取り組んできました。

（2）取組内容と実績

【まちづくり活性化】

○商店街における課題解決に向けた情報提供や専門家派遣を行うとともに、商店街等活性化支援事業費補助金を活用して、外国人旅行者の集客を目的とする商店街の外国語マップ作成等を支援し、地域産業の活性化に取り組みました。

- ・補助金額：上限100万円以内、補助率1/2以内
- ・採択件数：1件（平成29年2月末時点）

○商店街を含む中心市街地を刷新するまちづくりの検討会に対して、来街者を増加させる先進事例や新しいデザインの提示など、先進的かつ具体的な情報を提供することにより議論を促進し、より効果的で実現性の高いリノベーション計画を策定できるよう支援しました。

- ・補助金額：上限200万円以内、補助率：1/2以内
- ・計画承認件数：2件

【伝統・地場産業】

○デザイナーとの連携によって、商品開発から流通までの一貫したデザイン戦略を活用し、大都市圏及び海外でも通用する付加価値の高い商品づくりの支援を行いました。

- ・支援内容：プロデュース活動支援
 専門家の活用による支援
 販路開拓サポート

- ・採択件数：5件

○「伝統産業・地場産業新たな魅力創出事業費補助金」の交付により、後継者の確保と技術の伝承・向上に係る取組を支援しました。

- ・補助金額：上限50万円以内、補助率：1/2以内
- ・採択件数：1件

○地域資源や地域特有のものづくり技術を活用した新商品・新サービス開発等を支援しました。

- ・補助金額：上限 400 万円以内、助成率：2/3 以内
- ・採択件数：17 件

(3) 取組の成果

(施策を活用した中小企業・小規模企業の声)

<商店街等活性化支援事業費補助金>

- ・規模を拡大し、リニューアルしたイベントの反響が大きく、本年度の実施も決定しています。イベントの計画から実施を通して、商工会議所や市役所をはじめとするさまざまな主体とのつながりができました。
- ・商店街のリピーターが増加し、商店街内の各店舗間のつながりもできました。
- ・資金不足は簡単には解消できないので、行政の補助金等による支援は不可欠です。
- ・マップを見たという来街者が増えました。マップに掲載されている店ということで安心・信頼して来店していただけるようになりました。

(4) 課題

【まちづくり活性化】

県内各地の商店街では、組合員の減少や高齢化、中心商店街地域の空洞化による空き店舗の増加等により商店街振興の取組が衰退してきています。

商店街等は地域住民の買い物において重要な役割を担うと同時に、地域のイベントや防災・防犯等自治活動の主体にもなり、地域コミュニティとしての機能を果たしています。地域コミュニティを維持するため、また、日常生活に必要なサービスが効率的に享受できる暮らしやすいまちづくりに向けて、引き続き、商店街振興組合等が行う課題解決や地域活性化の取組に対し、専門家派遣等により支援を継続する必要があります。

【伝統・地場産業】

デザイナー等との連携による新商品開発・販路開拓支援について、さらなる販路開拓支援（例えば、展示会出展など商談や商品PRができる機会提供）が重要となることから、販路を見据えた長期的なブランディング支援が必要です。また、中小企業・小規模企業の人材や担い手育成など後継者の確保と技術の伝承・向上へつながるように、中小企業・小規模企業のニーズに沿った支援制度が必要です。

(5) 今後の取組方向

【まちづくり活性化】

商店街や地域産業の活性化を進めるため、商店街等が実施する勉強会、先進事例調査、今後の取組に対する検討に対してアドバイスをを行うとともに、商店街等が実施する課題解決に向けた取組に対して、専門家の派遣や国の制度の情報提供を中心とした支援等に取り組みます。

【伝統・地場産業】

デザイナー等との連携による新商品開発・販路開拓支援、ブランディング支援など、付加価値の高い商品づくりについて、今後も継続的に支援を行います。また、中小企業・小規模企業の人材や担い手育成など後継者の確保と技術の伝承・向上のための支援を行います。

3 小規模企業支援（第 15 条）

（1）概要

商工会、商工会議所、中小企業団体中央会等の商工団体や公益財団法人三重県産業支援センターと連携して、小規模企業の経営、技術の改善、発達のための事業や相談体制の充実を図り、小規模企業等の振興と安定に関する支援に取り組んできました。

（2）取組内容と実績

【三重県よろず支援拠点】

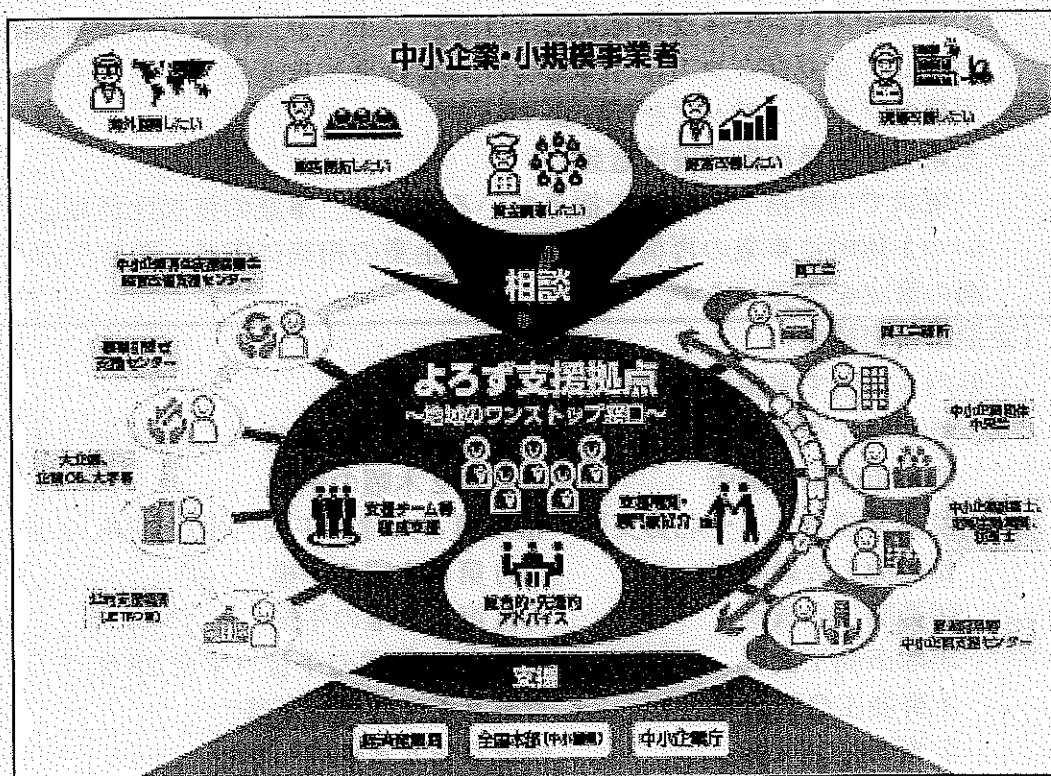
公益財団法人三重県産業支援センターでは、平成 26 年 6 月に三重県よろず支援拠点を設置し、中小企業・小規模企業の支援のため、専門的な知識や技能を持つスタッフ（9 名）が、売上拡大や経営改善など経営上のあらゆる相談に対応しています。

[相談実績]

(人)

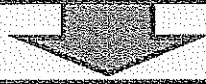
	平成 26 年度	平成 27 年度	平成 28 年度	計
相談者数	840	1,745	1,696	4,281
内来訪相談者数	646	1,371	1,394	3,411

(平成 28 年度は 1 月末現在)



三重県よろず支援拠点

経営上のあらゆる悩みに対応する相談窓口です。専門コーディネーターが無料で相談に応じ、適切な解決方法を提案します。相談内容に応じて、公益財団法人三重県産業支援センター内において複数の専門コーディネーターが連携し、対応しています。



○三重県事業引継ぎ支援センター

中小企業・小規模企業の後継者への事業引継ぎなどについて相談を受け付ける窓口です。後継者がいない中小企業には、マッチングなどで事業の引継ぎを後押しします。円滑なビジネスの継承、経営資源の次世代へのスムーズな移行を支援します。

○知財総合支援窓口

中小企業・小規模企業が抱える知的財産に関する悩みや相談に、担当者がワンストップで対応する窓口です。ヒアリングを通して知的財産の課題を洗い出し、適切な知的財産の活用を無料で提案します。窓口で弁理士・弁護士などの専門家への相談や事業所へ訪問を依頼することもできます。

○三重県プロフェッショナル人材戦略拠点

中小企業・小規模企業の皆様と面談し、「攻めの経営」に転換するための課題や人材ニーズを明確にします。その上で、民間人材紹介事業者を活用し、必要なプロフェッショナル人材の採用を支援するとともに、採用後もフォローアップを行います。

○三重県中小企業再生支援協議会

現状では財務上の課題を抱えているものの、事業の将来性が見込め、かつ主体的に事業の再構築に取り組む企業の相談に応じ、助言や再生計画の策定を支援します。

(定期出張相談会)

・県内9箇所で開催

桑名商工会議所	毎月第1火曜の午後(平成28年7月～)
四日市商工会議所	毎月第2木曜の午後
産業支援センター北勢支所	毎月第4火曜の午後(平成28年7月～)
松阪商工会議所	毎月第3木曜の午後
伊勢商工会議所	毎月第3火曜の午後
志摩市商工会	毎月第4月曜の午後(平成28年7月～)
上野商工会議所	奇数月第4水曜の午後
名張商工会議所	偶数月第4水曜の午後
尾鷲商工会議所	偶数月第2火曜の午後

(セミナー&相談会の実施)

○主催

- ・Web活用による経営力強化セミナー：平成28年7月26日、8月2日
- ・はじめての補助金活用：平成28年8月23日
- ・「経営力向上計画」入門：平成28年10月25日、11月15日

○共催

- ・IGA地域情報交流カフェ：平成28年6月28日、12月15日
主催：(公財)伊賀市文化都市協会
- ・ものづくり支援セミナー(4回)：平成28年7月25日、8月31日、
9月2日、10月11日
主催：中小企業基盤整備機構中部本部
- ・雇用管理セミナー：平成28年12月2日
主催：伊勢商工会議所
- ・農水商工金融機関連携を前提としたマーケティング研究会：平成28年12月8日
主催：第三銀行・三重大学
- ・28年度Webマーケティング支援セミナー：平成28年1月23日
主催：中小企業基盤整備機構中部本部

【小規模事業支援費補助金】

商工会、商工会議所等が経営指導員等を設置して行う小規模企業のための巡回・窓口指導、講習会の開催、専門家の派遣等の取組に対して支援しています。平成28年度からは経営指導員に準じ、自ら現場に赴き、経営課題の把握や課題解決に向けた検討などの経営支援に従事できる経営指導を行う職位(経営支援員)を創設し、支援機能及び支援体制の充実を進めています。

職名	主な業務内容	H27年度	H28年度	H29年度予定
経営指導員	経営分析、事業計画策定等に係る指導・助言	156人	156人	156人
経営支援員	経営指導員に準じた経営指導に従事	0人	19人	54人
補助員	経営指導員の補佐および基礎的な相談業務に従事	58人	47人	20人
記帳専任職員	記帳指導や記帳代行を行い、財務面から経営改善を支援	24人	16人	8人
合計		232人	234人	238人

(平成28年度は平成29年2月末現在)

【商工会及び商工会議所における経営発達支援計画の国の認定状況】

小規模事業者支援法に基づき、商工会及び商工会議所が、小規模企業による事業計画の作成及びその着実な実施の伴走型支援を行うことや、地域活性化にもつながる展示会の開催等の面的な取組を促進するため、商工会及び商工会議所が作成する支援計画のうち、小規模企業の経営の発達等に特に資するものについて、「経営発達支援計画」として国が認定することとしており、県内では26団体が認定を受け小規模企業の支援を行っています。

(平成27年7月認定)

津商工会議所

(平成27年11月認定)

四日市商工会議所、松阪北部商工会、松阪西部商工会、志摩市商工会、明和町商工会、大紀町商工会、みえ熊野古道商工会

(平成27年12月認定)

熊野商工会議所、大台町商工会

(平成28年4月認定)

桑名商工会議所、鈴鹿商工会議所、亀山商工会議所、松阪商工会議所、鳥羽商工会議所、桑名三川商工会、いなべ市商工会、東員町商工会、菰野町商工会、朝明商工会、津北商工会、津市商工会、南伊勢町商工会

(平成28年7月認定)

名張商工会議所、伊賀市商工会、小俣町商工会

【小規模企業者等設備貸与】

小規模企業等の創業及び経営革新に必要な設備導入を支援するため、設備貸与（公益財団法人三重県産業支援センターが設備を購入し、その設備を小規模企業等に割賦販売またはリースを行う）を実施しています。（平成27年度～：3件）

（3）取組の成果

（施策を活用した中小企業・小規模企業の声）



＜三重県よろず支援拠点＞

- ・地域の市場が減少傾向にある中で、お客様から絶大な人気を得ている「スイーツ」は残しつつ、「忍者」や「健康志向」という切り口で新たな販路を見出していくという戦略が明確になりました。

- ・三重県よろず支援拠点から、過去に創業支援をした介護業者の紹介を受け、疑問点や課題等について情報収集することができました。
- ・三重県よろず支援拠点に相談した時点では、販路拡大の経験もなく困っていましたが、新たな受注先を確保できたことで、受注先が複数となり、経営安定につながり感謝しています。現在は、おかげ様で受注も増え、大変忙しい状況です。

よろず支援拠点

- ＞ 総合的・先進的アドバイス …… あらゆる経営課題に対応
- ＞ 支援チーム等編成支援 …… 複数の支援機関、公的機関、企業等の相手先と調整
- ＞ 支援機関・専門家紹介 …… ベストな人材を紹介

<p>新事業展開への支援から 販路開拓へ（洋菓子店）</p>	<p>支援機関の連携による 創業支援（介護事業）</p>
<p>◇背景◇ 少子高齢化による主力生菓子の店頭販売減少</p>	<p>◇背景◇ 意欲ある創業希望者だが知識・情報が不足</p>
<p>◇解決策◇ 地域資源を活用した商品開発とブランド化 補助金を活用し、広告宣伝を充実</p>	<p>◇解決策◇ 商工会議所（創業塾）の紹介、参加 介護業者（2社）の紹介、情報収集</p>
<p>◇成果◇ 新商品（焼き菓子・廃棄ロス少、高収益）導入 県内（他市）への市場拡大実現</p>	<p>◇成果◇ ビジネスプランコンテスト入賞 商工会議所の支援を受けて助成金獲得 さらに、金融機関の融資も決定</p>
<p>大手スーパー で販売開始！</p> 	<p>訪問介護事業 を立ち上げ！</p> 

（４）課題

人口減少等の構造的変化により地域の活力が減退する中、地域経済を支える中小企業・小規模企業は、需要の低下、売上の減少に直面しています。このため、中小企業・小規模企業の持続的な発展を「三重県よろず支援拠点」、商工団体等と連携しながら全面的にサポートする体制を整備する必要があります。

（５）今後の取組方向

中小企業・小規模企業の経営、技術の改善等きめ細かな支援を行うため、商工会議所や商工会等の経営指導員等の研修機会の充実を図り、知識・能力の向上を支援していくとともに、「よろず支援拠点」、商工団体等との連携をサポートする体制を整備していきます。

4 三重県版経営向上計画（第16条）

(1) 概要

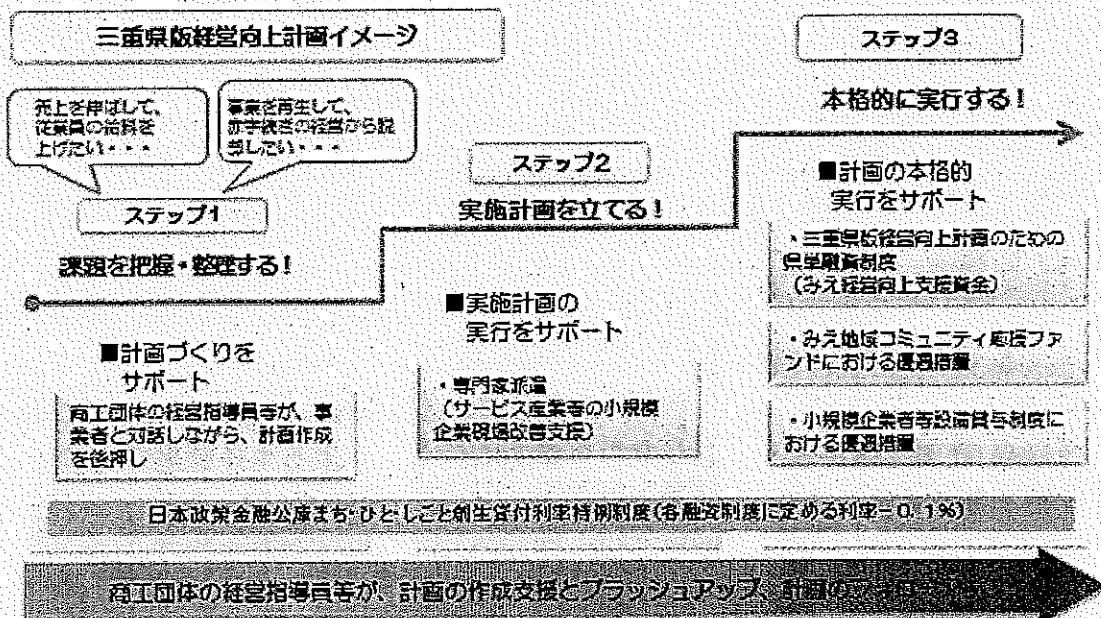
中小企業・小規模企業の経営向上に対する取組を促進するとともに、挑戦を後押しするため、商工団体等関係機関と一体になって、「三重県版経営向上計画」（以下「計画」という。）の作成支援やブラッシュアップ、フォローアップに取り組んできました。

(2) 取組内容と実績

① 「三重県版経営向上計画」認定制度の創設

(ア) 趣旨・目的

中小企業・小規模企業の成長と県内経済の活性化を図ることを目的として、中小企業・小規模企業における経営向上に対する意欲を引き出し、挑戦を後押しするなど主体的な努力を促進するために、多様な中小企業・小規模企業がその発展段階に応じた計画を認定する制度です。



(イ) 推進体制の構築

「三重県版経営向上計画」制度の普及や活用を促進するため、公益財団法人三重県産業支援センターにおいて、県内5地域に地域インストラクターを配置し、商工会・商工会議所の経営指導員等とともに、計画の作成支援とブラッシュアップ、計画のフォローアップを行う体制を構築しました。

(ウ) 支援策と活用実績

認定企業については、専門家派遣によるフォローアップのほか、金融、補助金等に優遇措置を講じ、計画の実現を支援してきました。

【主な支援策】

(平成29年1月末現在)

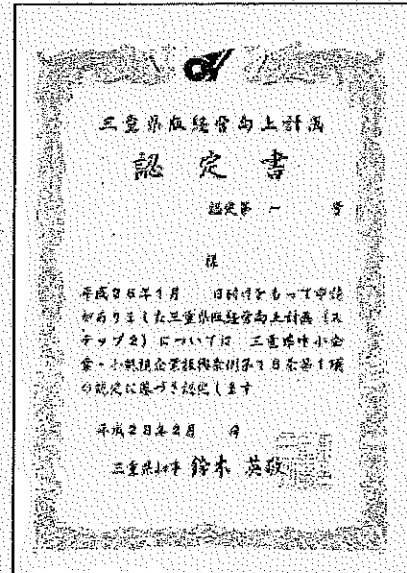
区分	支援内容	対象	実施時期	活用件数等
経営指導	専門家派遣（無料 3回）	ステップ 2、3	H26～	115社 300回
融資等	みえ経営向上支援資金（低利資金）	ステップ 3	H26～	5件
	小規模企業者等設備貸与制度（割賦損料率の軽減優遇措置）	ステップ 3	H27～	1件
	まち・ひと・しごと創生貸付利率特例制度（各融資制度に定める利率-0.1%） 【実施主体：日本政策金融公庫】	ステップ 1、2、 3	H28～	8件
補助金・助成金	みえ食関連サービス産業等経営向上支援事業費補助金	ステップ 2、3	H27	33件
	サミット宿泊施設経営向上支援補助金 【実施主体：伊勢志摩サミット三重県民会議】	ステップ 2、3	H28	30件
	みえ地域コミュニティ応援ファンド（審査項目への加点等優遇措置）	ステップ 3	H26～	10件
	営業活動支援助成金【実施主体：三重県農林水産物・食品輸出促進協議会】	ステップ 1、2、 3	H28～	23社 50回

(エ) 認定手続き等の改善

制度創設以降、県内5地域に設置された「みえ中小企業・小規模企業振興推進協議会」における意見やワーキンググループによる検討結果をふまえて、次の認定手続き等の見直しや改善を随時実施し、柔軟な運用に努めてきました。

- ・申請時における納税証明書を省略し、添付資料を軽減（平成26年度～）
- ・専門家派遣の対象を当初ステップ2の認定企業のみであったところ、ステップ3の認定企業まで拡大（平成26年度～）
- ・計画認定書の書式を、通知文書形式から賞状形式に変更（平成27年度～）

三重県版経営向上計画認定者例



② 認定状況

(ア) 年度別認定件数（平成29年2月末時点累計）（単位：件）

区分	ステップ1	ステップ2	ステップ3	計
平成26年度	52(47)	105(94)	9(7)	166(148)
平成27年度	48(48)	234(209)	11(11)	293(268)
平成28年度	32(25)	234(199)	5(5)	271(229)
計	132(120)	573(502)	25(23)	730(645)

(注) ()内は、小規模企業数で、内数

(イ) 地域別認定件数（平成29年2月末時点累計）（単位：件）

区分	北勢	中南勢	伊勢志摩	伊賀	東紀州	計
ステップ1	20	39	18	8	47	132
ステップ2	200	126	172	36	39	573
ステップ3	10	6	6	3	0	25
計	230	171	196	47	86	730

(ウ) 業種別認定件数 (件：平成 29 年 2 月末時点累計) (単位：件)

区分	ステップ 1	ステップ 2	ステップ 3	計
農業、林業、漁業	9	17	0	26(3.6%)
建設業、鉱業等	7	48	2	57(7.8%)
製造業	29	125	11	165(22.6%)
情報通信業	0	2	0	2(0.3%)
運輸業、郵便業	0	4	1	5(0.7%)
卸売業、小売業	40	132	6	178(24.4%)
宿泊業、飲食サービス業	21	164	3	188(25.8%)
その他サービス業	26	81	2	109(14.9%)
計	132	573	25	730(100.0%)

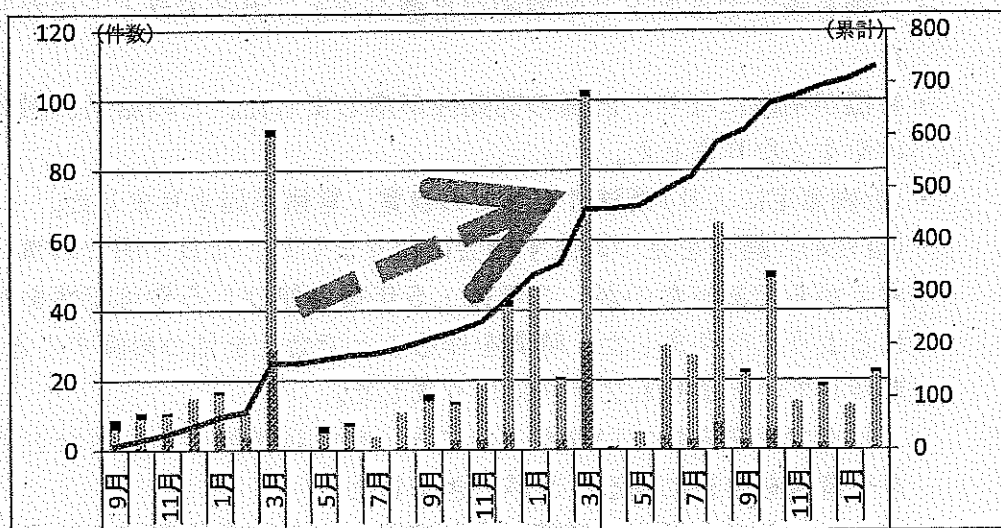
(注) 小数点以下第 2 位を四捨五入しているため、合計が 100%にはなりません。

(3) 取組の成果





①年々増加する認定数

- ・「みえ県民カビジョン・第二次行動計画」の目標件数 (年間 200 件) を上回るなど、地域へ普及しつつあります。(平成 27 年度 293 件、平成 28 年度 271 件 (2 月末現在))
- ・伊勢志摩サミット開催を契機に新たに経営向上計画に取り組む意欲のある中小企業・小規模企業が大きく増えています。

(平成 28 年 6～11 月 認定件数 210 件 対前年同期比 2.9 倍)



ステップ 1 ステップ 2 ステップ 3 累計認定

②認定企業の約9割が小規模企業、さまざまな業種の活用

- ・認定企業の約9割が小規模企業であり、新たに経営向上に向けた計画策定と実践に取り組む小規模企業が増加
- ・農林漁業26件、鉱業・建設業57件、製造業165件、卸売・小売業178件、宿泊・飲食業188件のほか、情報通信、生活関連、医療福祉等のサービス業などさまざまな業種で活用が進んでいます。

③三重県商工会青年部連合会による主体的な活動

三重県商工会青年部連合会では、平成27年度から青年部員による「事業所PR情報作成フォーマット」作成の取組を始めました。

フォーマットは三重県商工会青年部連合会のスローガンである「次世代につなぐ商人の絆」を体現すべく作成されたものであり、企業理念や経営方針、強みや弱み、地域環境や地域資源など自らの企業についてしっかり考え、見つめ直すことで気付きや発見が生まれ、企業の情報発信やアピールにつなげることを目的としています。

この取組を広げ、「三重県版経営向上計画」の作成にも活用していくなど主体的な動きが見られるようになってきました。

(認定企業を訪問しヒアリングした内容)

<計画策定支援>

- ・計画書を策定し、文書化することにより、曖昧であった経営課題が明確になりました。
- ・計画を策定することで中期的な目標ができ、ガイドラインになりました。
- ・目標が明確になり、計画の実効性が増しました。この結果、融資を受けやすくなりました。
- ・(計画策定により)後継者としての自覚、覚悟が固まりました。
- ・(自社の)経営を見つめ直す機会になりました。今日・明日の事ばかり考えがちであったのが、3年後・5年後の伸びしろや可能性を考えられるようになりました。時間を作ることで会社を見つめ直すことができ、期待していたよりもプラスになりました。
- ・これまで目を向けていなかったこと、例えば地域のニーズなどのデータや情報を手元に得ることができました。
- ・バイヤーとの会話や、情報(自社商品がどういう位置づけか等)を得ることができ、外部進出のきっかけにもなったので、「三重県版経営向上計画」に取り組んで良かったと思います。

< 専門家派遣 >

- ・商品パッケージを検討する際、専門家から助言をいただいたことで、良いパッケージができあがり、販路開拓も進んでいます。
- ・営業ツールとしてパンフレットを作り、問合せは増えています。どのような部分で専門家を利用すれば良いか検討中です。
- ・仕事の内容が変わってきました。自動車に関するリストアやエアロパーツのニーズが増えてきており、利益率が高くなりました。
- ・Web デザイナーの派遣を受け、密に打合せを行いました。こちらの意向も汲み取っていただいたので、満足しています。
- ・食品の機能性表示に関して、専門家のアドバイスが欲しいです。
- ・IT の専門家に4～5回指導を受け、インターネットや SNS 等を活用した情報発信方法を学びました。IT 活用による成果のみを切り出して評価することはできませんが、東京で開催されるイベント等に積極的に出展することで、経営状況は上向きです。(販路拡大に一定の成果がありました。)
- ・3回無料はありがたいです。財務諸表の見方等については役に立ちましたが、もう少し具体的な評価、提案が欲しかったです。

< みえの食関連サービス産業等経営向上支援事業費補助金 >

- ・補助金を活用し、計画 (店舗改装、リニューアルオープン) のとおり順調に進んでいます。イメージが良くなり、お客様が増えました。
- ・補助金のおかげで資金繰りが非常に助かりました。

三重県販経経営向上計画 認定企業の取組事例

ギフトショップの選択と集中
～ランキング獲得とステップアップ～

◇背景◇ ネット販売開始も、当初は苦戦

◇支援◇ ステップ3認定 専門家派遣実施

◇取組◇
良品も、顧客の目に触れなければ売れない
→売れ筋(出産ギフト)への選択と集中

◇成果◇

楽天リアルタイムランキング1位獲得!

◇さらに◇ 出産祝いランキング1位獲得

- ・クチコミ等によりランキング上位が常態化
- ・大手メーカーから正規販売店認定を取得
- ・月販が800倍まで拡大⇒売上の柱に成長

おむつケーキ



一升割



防災機器メーカーの販路開拓
～高い技術力を活かした売上の確保～

◇背景◇ 自動開錠装置(防災倉庫)のニーズ

◇支援◇ ステップ3認定 販路開拓支援

◇取組◇
電源不要で自動開錠する地震開錠ボックス※
シリーズにスマホで操作可能な新製品を追加
→商品化とともに販路開拓に注力

- ・リーディング産業展での技術PR
- ・防災展示会等に出展

◇成果◇

**地震開錠ボックスシリーズ累計売上
1,000台突破!**



地震開錠ボックス SM

※ クエイクセンサー(電池を使わずに地震の揺れを検知するセンサー)を搭載した自動開錠装置

三重県版経営向上計画 認定企業の取組事例

洋菓子店の新規顧客獲得 ～開業期の事業見直しによる売上拡大～

- ◇背景◇ 行事の少ない春夏期に生菓子売上減
- ◇支援◇ ステップ2認定 開業期対策支援
- ◇取組◇
 春夏用新メニューを開発・導入してこれまでの開業期に売上を拡大
 - ・進粉ニーズ対応のため焼菓子等強化
 - ・アイス系メニュー(季節のパフェ等)の開発・導入
 - +地域情報誌を活用した新規顧客獲得
- ◇成果◇

売上対前年比+1.7%を実現!

看板商品マカロン



商品例(焼菓子)



居酒屋の新装(移転)開店 ～収支計画策定から始めた資金調達～

- ◇背景◇ 既存店舗の制約(立地、営業時間等)
- ◇支援◇ ステップ2認定 付走型総合支援
- ◇取組◇
 収支計画の策定等を通じて家業的経営から企業経営に転換し、新装(移転)開店を実現
 - ・売上等のデータ分析に基づいた収支計画策定を通じて課題を把握し、対策実行
 - ・店舗設計、デザインを具現化(専門家派遣)
 - ・策定した計画を基に資金調達(資金調達)
- ◇成果◇

売上対前年比倍増+利益率改善

旧店舗外観



新店舗外観



三重県版経営向上計画 認定企業の取組事例

プラスチック製造業の新規事業参入 ～世代交代時の事業拡大～

- ◇背景◇ 事業展開の方向性を模索
- ◇支援◇ ステップ1,2認定 事業計画作成支援
- ◇取組◇
 新社長就任後の事業展開の指針として県版経営向上計画を作成
 - ・高速道路延伸を販路拡大の好機と認識
 - ・既存製品の低価格化等の変化に対応するため、新事業参入を決定
 - ・生産体制の高度化と高効率化を実現
- ◇成果◇

新たな製品分野への受注獲得!

操業中の操縦艇



工場外観



老舗調味料製造業の再成長戦略 ～新商品開発から海外展開まで～

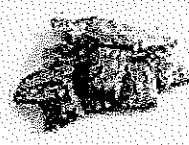
- ◇背景◇ 国内市場の縮小(70年代から4割減)
- ◇支援◇ ステップ2,3認定 補助金活用
- ◇取組◇
 日本食離れ、少子高齢化等の厳しい事業環境下で、補助金の活用により新事業展開を加速
 - ・地域資源を活用した新商品開発(おかき)
 - ・「小規模事業者トライアル補助金」(H27)
 - ・「乳用濾過フィルター等の製造業等」
 - ・「自調達補助金(格納)」(H27)
- ◇成果◇

厳しい環境下で利益を確保!(生産体制強化)

海外(シンガポール)展開



新商品(おかし)



(4) 課題

①フォローアップ（成果の把握）

「三重県版経営向上計画」では、中小企業・小規模企業の負担を軽減するため、国制度の「経営革新計画」と異なり、目標とする付加価値額の設定や毎年度の経営状況の報告などを求めています。このため、経営指導員等による個々の中小企業・小規模企業の成果把握と情報共有が非常に重要です。

②ステップアップに向けた改善

「ステップ3」の認定件数が全体の3.4%、25件であり、多くの中小企業・小規模企業が「ステップ2」に留まっています。「みえ中小企業・小規模企業振興推進協議会」等の場でも、「審査期間が長い」、「経営革新計画と比べてもハードルが高い」、「インセンティブの向上が必要」等の意見がありました。今後、「ステップ3」にチャレンジする中小企業・小規模企業の増加を図るため審査の改善や優遇措置等の検討を進める必要があります。

③推進体制

制度創設以来、「三重県版経営向上計画」の普及と策定支援のため、県内5地域に「地域インストラクター」を配置し、経営指導員等とともに取り組んできました。

今後は、中小企業・小規模企業に対する伴走型支援に取り組む商工会、商工会議所の経営指導員等が主役となって、「三重県版経営向上計画」の普及、策定支援、認定後のフォローアップに取り組むことが求められています。

(5) 今後の取組方向

「三重県版経営向上計画」は、各中小企業・小規模企業の経営向上に向けた有効なツールとなっており、商工団体及び公益財団法人三重県産業支援センターと連携して、中小企業・小規模企業への一層の普及を図るとともに、「三重県版経営向上計画」の策定を引き続き支援していきます。

認定事業者に対しては、計画の進捗状況を把握し、計画実現に向けたアフターフォローを行うなど、経営向上に向けた支援に取り組んでいきます。

今後の推進体制については、公益財団法人三重県産業支援センターの地域インストラクターを軸とした推進体制から、商工団体の経営指導員や平成28年度から導入した経営支援員が主体となる推進体制に移行します。

また、平成 29 年度から従前の小規模事業資金に特別枠（みえ経営向上支援扱い）を設けるなど、インセンティブの充実を図るとともに、ステップ 3 の認定促進に向けた取組を進めます。

5 人材育成・確保（第17条）

（1）概要

中小企業・小規模企業の成長と求職者の能力に応じた就職に向け、中小企業・小規模企業の安定的な人材確保への支援、求職者・在職者の能力開発に取り組んできました。

（2）取組内容と実績

- 「おしごと広場みえ」を中心とした若者の就労支援
 - ・県内企業413社を対象に、インターンシップを実施
 - ・若者の県内企業への就職による安定した経済基盤の確立
 - －正規雇用に向けた若者のキャリアアップ研修を実施
「企業の魅力発見フェア（業界、職種研究セミナー）」
平成28年12月28日開催 参加者119名
 - －企業の魅力発信データベースを構築
 - －若者と企業の交流の場づくりを開催（交流会及び企業訪問ツアー）
参加者12名（平成29年1月末現在）
 - ・大阪、京都、名古屋でU・Iターン就職セミナーを開催
- 関西圏、中部圏の大学との就職支援に関する協定を締結
 - 締結先：立命館大学（平成28年2月）、近畿大学（平成28年2月）、龍谷大学・龍谷大学短期大学部（平成28年2月）、同志社大学（平成28年8月）、関西大学（平成28年8月）、愛知学院大学（平成28年10月）、中部大学（平成28年11月）、愛知大学（平成29年2月）
 - 内容：三重県へのU・Iターン就職を促進するため、合同企業説明会の開催、インターンシップの受入、各種情報提供等
- ICTビジネスを担う人材育成事業
 - ICTを活用した新たな事業展開に取り組む企業や、そのための課題解決を支援する企業において、担い手となる人材を育成するため専門家を派遣しました。
 - 派遣先企業：4社（各5日間）

○戦略産業雇用創造プロジェクト

人材の育成・確保の取組と技術の高度化支援を一体的に推進しました。

- ・ 県内自動車関連企業の試作品開発や専門展示会への出展等の支援
- ・ 長期インターンシップの開催

期間：延べ 35 日間

参加者：12 名

- ・ 地域企業魅力発見バスツアーの開催

開催日：平成 28 年 12 月 16 日、20 日、平成 29 年 1 月 13 日

参加者：31 名

- ・ 高度技能者等確保支援事業

対象経費：人件費等

補助上限：200 万円

採択件数：15 社 15 名

- ・ 転職フェア等出展支援補助金事業

補助上限：60 万/件

採択件数：29 件

○三重県プロフェッショナル人材戦略拠点の開設

(平成 27 年 12 月～)

- ・ 中小企業・小規模企業の「攻めの経営」への転換を促進
- ・ 都市圏のプロ人材の採用をサポート
- ・ 経営者、プロ人材の双方に対する採用後のフォローアップ

人材紹介事業者登録実績(累計) 20 社(平成 29 年 1 月末現在)

人材・経営等に関する相談件数(累計) 144 件(平成 29 年 1 月末現在)

プロ人材の採用成約(累計) 7 件(平成 29 年 1 月末現在)

○航空産業人材の育成

「みえ航空宇宙産業振興ビジョン」の実現に向け、喫緊の課題である現場人材不足に対応する取組や、将来の産業を担う人材を育成する取組を行いました。

- ・ 航空宇宙産業地域創生人材育成事業活用 8 社

- ・ 学生向け留学支援 5 名

(将来航空宇宙産業での活躍をめざす学生の海外留学を支援)

○県内産業を牽引する経営人材等の育成支援

・「MIE戦略経営塾」

次世代経営者等の育成・ネットワーク構築を支援

開催時期：平成28年9月7日～平成29年2月14日（5回実施）

受講者：24名

・「おもてなし経営中堅・リーダー育成塾」

食・観光に関わるホスピタリティ人材の育成講座を開催

開催時期：平成28年10月27日～平成29年2月16日（5回実施）

受講者：41名

○技術基礎講座等の開催

在職者や求職者を対象として、次世代自動車や航空機の製造現場で用いられる技術や知識に加えて、今後の利用が期待される部素材などを学ぶ技術講座を開催し、求職者の就職につなげるとともに、若年勤労者のキャリアアップを促進しました。

・自動走行システムの要素技術基礎講座

開催日：6日間（10月19日～12月17日）

参加者：18名

・新素材（CFRP等）と加工技術基礎講座

開催日：3日間（11月26日～12月21日）

参加者：13名

・航空機産業に学ぶ実践品質管理基礎講座

開催日：3日間（平成29年2月17日～2月28日）

参加者：18名

・組込みシステム基礎講座

開催日：6日間（平成29年1月13日～2月11日）

参加者：12名

(3) 取組の成果

<戦略産業雇用創造プロジェクト>

(施策を活用した中小企業・小規模企業の声)

- ・パート職員を正規雇用に移り替える決断ができました。
- ・インターンシップで正社員として採用した人が、戦力として活躍しています。受入期間でしっかりと選考ができました。
- ・研修は大変でしたが、普段の仕事をしている状態でしっかりと教えていただき、会社の雰囲気も理解できました。
- ・現場の改善と合わせて、それができる社員の育成に効果がありました。

また、そのような社内の雰囲気ができつつあります。

- ・ 3年間のプロジェクトと聞いていますが、来年度以降も何らかの形で継続していただきたいです。
- ・ グループ討議を通じて、問題に対する取り組み方や多角的な見方・考え方ができるようになりました。

<航空宇宙産業地域創生人材育成事業>

- ・ 平成 27 年度は 37 名の求職者が OJT 等の訓練を受け、21 名が正規雇用につながりました。平成 28 年度も継続して 14 名が訓練を受けています。

<MIIE 戦略経営塾>

- ・ この塾で学び、世界を見る目に別の視点が加わった。これにより得られるものを、自分自身や自社に落とし込み前進していきたい。
- ・ 海外取引の多い自社にとって、情報の収集方法と、収集した情報を理解する力、分析する手法等を勉強できる貴重な機会であった。
- ・ 一歩引いて全体像を見ることや、物事を深く考えることで、新しい道が開けると気づき、違う業態への取組を開始した。
- ・ 講義によって現在と今後の社会における数々の問題点が示唆され、自社でこれらに真に取り組む必要性と意気込みを新たにした。
- ・ 自社で新たな取組に踏み切ったとき、塾生同士の応援やこの塾のネットワークの力を実感した。得がたいものを得ることができた。

<おもてなし経営中堅・リーダー育成塾>

- ・ 普段の業務において、できる限りお客様に気持ち良く買い物をしていただくことを心がけて接客していますが、新入社員や若い社員を教育していくにあたり、嬉しいサービスの 4 つのエッセンスの話など、とても参考になりました。ありがとうございました。
- ・ 普段、意識をしてもなかなか行動・実行に移せない大切なことを再度気づかせていただきました。非常に素晴らしい時間を過ごせて感謝しています。ありがとうございました。
- ・ 来年は社員を参加させたいので、是非同じセミナーを開催していただきたい。
- ・ 今、自身が抱えている課題の解決の糸口が見え、実践・挑戦したいと思います。心に響く講義でした。ありがとうございました。
- ・ 今回もとても自己の成長につながるヒントがたくさんありました、次回も楽しみです。

(4) 課題

有効求人倍率は上昇し、雇用環境も改善してきたところですが、依然として離職率が高く、人材育成・確保に関して悩んでいる中小企業・小規模企業は多いという現状です。このため、人材の育成支援や、プロフェッショナル人材、若者、学生の人材確保支援は中小企業・小規模企業から必要とされているところです。

また、参加者が説明会、セミナー等に参加しやすい開催時期、曜日、場所、広報活動等を検討していく必要があります。

さらに、航空宇宙産業地域創生人材育成事業について、訓練を行った人材の中には、実際の就職に結びつかないケースもあります。

(5) 今後の取組方向

引き続き、就労支援を効果的な方法で行っていくため、若者及び中小企業・小規模企業への支援内容の充実や広報の拡充に取り組んでいくとともに、個々の勤労者の技能向上と産業を担う人材の育成・確保のため、中小企業・小規模企業が必要とする技術や人材を詳細に把握し、より実践的で効果的な事業を実施していきます。

経営人材の育成においては、県内産業が競争に打ち勝ち、持続的に発展していくため、国内市場はもとより海外市場にも目を向けて事業を展開することができる経営者の育成をめざします。平成 29 年度は、特に 40 歳以下の若手世代を対象として、海外での事業展開に必要な広い視野や世界の潮流を感じる力、これらを実際の経営に反映させる力を持つ経営者を育成します。

航空宇宙産業に関する人材育成のニーズは高いため、引き続き事業を実施していきます。

6 資金供給の円滑化（第 18 条）

（1）概 要

金融機関等と連携し、中小企業・小規模企業の多様なニーズに応じた資金供給の円滑化に取り組んできました。

（2）取組内容と実績

○三重県中小企業融資制度の実施

- ・平成 26 年度新規融資実績：1,063 件、約 158 億円
- ・平成 27 年度新規融資実績：1,206 件、約 187 億円
- ・平成 28 年度新規融資実績： 829 件、約 106 億円

（平成 29 年 1 月末現在）

【主な中小企業融資制度の実績】

区 分	平成 26 年度 融資件数	平成 27 年度 融資件数	平成 28 年度 融資件数	備考（平成 28 年度融資条件）
小規模事業資金	400 件	417 件	332 件	融資限度額：1,500 万円 融資利率（固定）：1.60%又は 1.70% 保証料率：0.45%～1.60% 期間：設備資金 7 年又は 10 年、運転資金 5 年又は 7 年
創業・再挑戦アシスト資金	178 件	200 件	165 件	融資限度額：1,000 万円 融資利率（固定）：1.35%又は 1.40% 保証料率：0.60% 期間：10 年
セーフティネット資金	361 件	472 件	250 件	融資限度額：8,000 万円 融資利率（固定）：金融機関所定利率 保証料率 0.60% 期間：10 年
みえ経営向上支援資金	1 件	3 件	1 件	融資限度額：1,500 万円 融資利率（固定）：1.40% 保証料率 0.45%～1.50% 期間：10 年
サミット関連宿泊施設支援資金	—	—	69 件	融資限度額：売掛債権（宿泊代金）の 70% 融資利率：2.0%（県が全額補助） 期間：6 ヶ月以内（手形貸付） 担保・保証人は不要

（平成 28 年度は平成 29 年 1 月末現在）

- 「三重県版経営向上計画」の取組を支援するため、新たな支援制度として「みえ経営向上支援資金」を創設しました。(平成 26 年度～)
- 「みえ中小企業・小規模企業振興推進協議会」で出された意見・提言をふまえ、小規模企業の多様な資金ニーズに対応するため、手続きが簡便な小口の資金である「小規模事業者小口資金」を創設しました。(平成 27 年度～)
- 小規模事業資金の融資期間の一部見直しを行いました。(平成 28 年度～)
 - ※小規模事業資金(一般扱い) その1【運転資金5年以内、設備資金7年以内】と小規模事業資金(一般扱い) その2【運転資金7年以内、設備資金10年以内】をどちらか選択できる。
- 伊勢志摩サミット開催時にサミット関係者が宿泊する施設を対象に、「サミット関連宿泊施設支援資金」を創設し、宿泊代金の支払いがあるまでの間の運転資金について資金調達が円滑に行われるよう支援しました。(平成 28 年度)
- 市町における保証料補助制度は 16 市町、利子補給制度は 18 市町で行われています。
- 市町単独での中小企業向け融資制度は 3 市で行われています。
- 県は、中小企業による地域の産業課題を解決するための事業活動に対して、市町独自の個性ある金融支援(利子補給・保証料補助)を行う場合、その一定割合を補助することで、事業に必要な資金の調達に係る利用者負担を軽減しています。【平成 28 年度補助対象：伊勢市、大台町】

(3) 融資制度を利用した中小企業・小規模企業の声

- ・個人創業者ということで金融機関の融資を受けることが困難な中、比較的低利な融資を受けられました。商品開発・店舗整備に必要な資金を調達できました。
- ・融資により、事業所を従前より賃借料が安価で面積の広い場所へ移転できました。
- ・「みえ経営向上支援資金」を利用したという実績により、金融機関とのつながりが深くなりました。
- ・借入申込から概ね1ヵ月で融資を実行してくれたこと、また、1年間の返済据置があり、ありがたいです。
- ・運転資金の資金繰りに余裕ができました。人件費や材料費の資金繰りに非常に助かりました。まだ、5年目の企業であり、金融機関と信頼を構築している中で、この融資制度は有効です。

- ・資金繰りが楽になったことに加え、外注先への支払サイクルを短縮できたので、業務の回転率が向上しました。
- ・融資制度は、大変ありがたい。金利も高いとは思わないです。また、津市が保証料補助をしてくれているため、その負担がないことはとても大きいです。

(4) 課題

国内経済は緩やかな回復基調にあります。国内市場の縮小、人材不足、設備の老朽化など、さまざまな環境変化や課題も顕在化しております。中小企業・小規模企業を取り巻く経営環境は依然として厳しさが続くことを見込まれることから、引き続き、中小企業・小規模企業の前向きな取組を金融面から支援していく必要があります。

(5) 今後の取組方向

金融機関、商工団体等や市町と連携を密にして、融資の制度内容が浸透し、利用が促進されるよう、さらなる制度の周知を行っていきます。

また「三重県中小企業・小規模企業振興条例」及び「みえ産業振興戦略」の実現に向けた取組や、中小企業、特に小規模企業の前向きな取組を応援するための金融支援の充実を図り、ニーズに合致した制度となるよう見直しを行っていきます。

7 創業・第二創業の促進（第19条）

（1）概要

創業及び第二創業を促進するため、海外ネットワークとの交流や金融支援、人材育成などの仕組みを構築するとともに、新たな価値の創造及び挑戦を促進するため、起業から販路開拓支援まで包括的に取り組んできました。

（2）取組内容と実績

○市町における創業支援事業計画の認定支援

産業競争力強化法に基づき、地域における創業を促進するため、市町が民間の創業支援事業者（地域金融機関、NPO法人、商工会議所・商工会等）と連携し、ワンストップ相談窓口の設置や創業セミナーの開催等の創業支援を実施する「創業支援事業計画（最長5年間）」を国が認定することとしており、県内28市町が認定を受けています。

平成26年3月認定 桑名市、四日市市、松阪市

平成26年6月認定 鈴鹿市、津市

平成26年10月認定 鳥羽市

平成27年2月認定 伊勢市

平成27年5月認定 いなべ市、志摩市、伊賀市、名張市、熊野市、東員町、多気町、明和町、大台町、大紀町、紀宝町

平成27年10月認定 木曾岬町

平成28年1月認定 亀山市、菰野町

平成28年5月認定 南伊勢町、紀北町、御浜町

平成28年12月認定 尾鷲市、朝日町、川越町、玉城町

○チャレンジマインド醸成教育の実施

近い将来の地域経済を担う高校生を対象として、「創業」を身近に感じていただき、関心を促すことで起業家精神を醸成し、将来の起業家育成につなげるため、講演会を開催しました。

（ア）いなべ総合学園高等学校

- ・開催日：平成29年1月18日（1時限分）
- ・対象：総合学科1学年 全生徒320名
- ・講師：株式会社こんま亭 代表取締役 駒田貴志氏

(イ) 宇治山田高等学校

- ・開催日：平成29年 2月13日（1時限分）
- ・対象：普通科1学年 全生徒241名
- ・講師：UCCO株式会社 代表取締役社長 手塚典子氏

OMIEスタートアップ予備軍発掘・ネットワーク化事業

県内で創業・第二創業を希望している若者、女性、U・Iターン、フリーランス等スタートアップ予備軍を発掘し、特性や傾向等の調査・分析を行うとともに、ネットワーク化を促進し、スタートアップ・プラットホームの構築を図るため、各種イベントやアンケート調査等に取り組みました。

(ア)予備軍発掘やネットワーク化促進のイベント

- ・平成28年8月20日 Startup Weekend Mie 体験プレイイベント
参加者：19名
- ・平成28年10月1日 BizCafe イン津（武田経営研究所代表
武田秀一氏による講演、交流会）
参加者：20名
- ・平成28年10月22日 BizCafe イン桑名（ジャパンコネクト代表
真見浩介氏による講演、交流会）
参加者：13名
- ・平成28年11月25～27日 Startup Weekend Mie 01
参加者：24名
- ・平成28年12月10日 BizCafe イン伊勢（ユメビトハウス代表
水落勝彦氏による講演、交流会）
参加者：18名
- ・平成29年1月28日 MIE スタートアップ交流会（株式会社医用工学
研究所 代表取締役社長 北岡義国氏による
講演、交流会）
参加者：18名

(イ)調査・分析

スタートアップ予備軍を発掘し、特性や傾向等の調査・分析を行い、グローバル展開等を含めたスタートアップ支援に関する施策の立案に活用するため、アンケートを実施しました。

○「スタートアップ都市推進協議会」の活用

創業に関して先進的に取り組む自治体のネットワーク「スタートアップ都市推進協議会」を活用し、県内の創業・第二創業間もない中小企業・小規模企業を対象にした首都圏でのマッチングイベントの開催や、県内の学生等に向けたチャレンジマインドの醸成教育を実施しました。

(ア) 首都圏でのマッチングイベント開催

企業の成長に必要な機会等を提供するため、「スタートアップ都市推進協議会」が首都圏で実施するピッチイベント「ジャパン・スタートアップ・セレクション 2016」に参加する中小企業・小規模企業を募集・選定し、イベントへの出展とともに、出展者に対するアフターケアを実施しました。

県内事業者募集

- ・事業者募集期間：平成 28 年 8 月 30 日～9 月 20 日
- ・募集事業者：三重県内に主たる事務所または事業所を有し、創業・第二創業に取り組んで概ね 10 年以内の中小企業・小規模企業
- ・採択事業者：株式会社機能食品研究所（津市）
株式会社ネオ（四日市市）
伊勢くすり本舗株式会社（伊勢市）
南出株式会社（鈴鹿市）
Viet Lotus（三重郡菰野町）

イベント概要

- ・開催日：平成 28 年 11 月 21 日
- ・開催場所：フォーラムエイト（東京都渋谷区）
- ・参加者：180 名
- ・開催概要：
 - I 福岡市長 高島宗一郎氏によるプレゼンテーション
 - II 特別セッション「地域×シェアリングエコノミー」
内閣官房情報通信技術（IT）総合戦略室 内閣参事官 犬童 周作氏
株式会社エニタイムズ 代表取締役社長 角田 千佳氏
宮崎大学地域資源創生学部 講師 土屋 有氏
(モデレーター) 日南市長 崎田 恭平氏
 - III スタートアップ企業ピッチ（1社2分）
 - IV スタートアップ企業によるブース

○スタートアップ支援講習会の実施

スタートアップ事業者や予備軍を主な対象にして、起業に対する意識の向上、ネットワーク化、具体的な取組の実施等を促進するため、起業マインドや成功事例、ビジネスノウハウ等に関する講習会・セミナーを開催しました。

(ア) MIEスタートアップシンポジウム「三重を元気にする 若者・グローバル創業のススメ」

- ・開催日：平成29年1月27日
- ・開催場所：鈴鹿大学
- ・主催：三重県、鈴鹿大学
- ・参加人数：121名
- ・開催概要：

I 基調講演「グローバル創業の意義について」

三重県雇用経済部中小企業・サービス産業振興課 課長 増田 行信

II 鈴鹿大学生によるビジネスプラン発表

III パネルディスカッション「三重県を元気にするグローバル創業は」

独立行政法人日本貿易振興機構 (JETRO) 三重貿易情報センター

所長 吉良 大嗣氏

百五銀行株式会社地域創生部 課長 滝川 充氏

UCCO株式会社 代表取締役社長 手塚 典子氏

(ファシリテーター) 鈴鹿大学 専任講師 高見 啓一氏

(イ) MIEスタートアップトークライブ「勤めるよりカンタン!今の自分からできる創業のススメ」

- ・開催日：平成29年2月25日
- ・開催場所：ビズスクエアよっかいち
- ・主催：三重県、ビズスクエアよっかいち
- ・開催概要：

I トークライブ

株式会社Eプレゼンス 代表取締役社長 川北 睦子氏

NPO法人マザーズライフサポーター理事長 伊藤 理恵氏

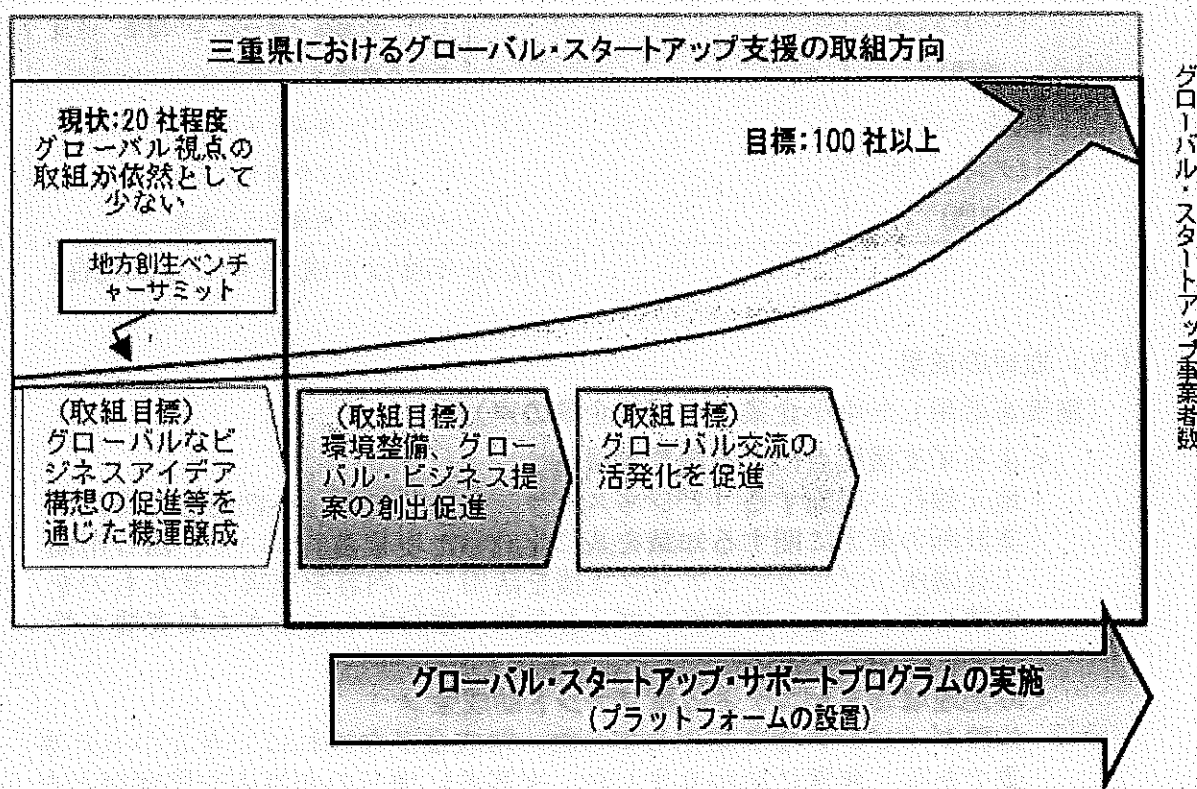
II 参加者によるスピーチタイム及び交流会

○ 「MIEグローバル・スタートアップ・サポートプログラム」の策定

「みえ産業振興戦略」及び「三重県まち・ひと・しごと創生総合戦略」に基づき、県内創業支援機関や外部有識者の意見をふまえ、従来の創業支援策に加えて、人材育成や資金供給、三重県が培ってきた海外ネットワークの活用など、新たなスタートアップ支援の取組方向について、独自の「MIEグローバル・スタートアップ・サポートプログラム」を策定しました。

(プログラム目標)

項目	平成27年度現状	平成30年度目標
グローバルな視点を持ったスタートアップ事業者数	20社程度	100社以上



○みえ地域コミュニティ応援ファンド助成金による創業・第二創業の支援

地域の創意工夫による新たな「地域課題を解決するビジネス」や「地域資源を活用するビジネス」といった多彩なビジネスモデルの創出を支援しました。

区 分	平成 26 年度	平成 27 年度	平成 28 年度	対象事業
地域課題解決型	11 件	8 件	10 件	地域の課題を解決するため、新たに地域 の特性を活かし、ビジネスの手法に よって取り組む事業
地域資源活用型	27 件	17 件	17 件	多様な主体によって実施される地域特 有の資源を有効に活用した取組を図る 事業
地域資源活用型 (ものづくり 部門)	6 件	4 件	5 件	「地域特有のものづくり技術」を活用 して、新商品・サービスの開発、改良 を行う事業
地域資源活用型 (グローバル 部門)	—	4 件	9 件	地域特有の資源を活用し、事前調査を 行ったうえで外国人向け商品やサービ スの開発・改良を行う事業

(平成 28 年度は平成 29 年 2 月末現在)

(3) 取組の成果

(施策を活用した中小企業・小規模企業の声)

<よろず支援拠点による創業支援>

- ・地元銀行が実施する「ビジネスプランコンテスト」へ創業塾で得た事業計画の策定に関する知識を基に作成した申請書について、四日市商工会議所のブラッシュアップ支援を活用し、内容を充実させたものを申請したところ、準グランプリとなり、銀行からさまざまな支援を受けることができました。

<みえ地域コミュニティ応援ファンド助成金>

- ・体験ダイビングを事業化しました。助成金がなければできなかった事業であり、非常に助かりました。来客者に地元の弁当店や民宿などを紹介することで、地域の活性化にもつながっています。
- ・助成金による Web サイト作成により、今後につながるような事業が構築できました。三重県内において、女性起業家を含めて、女性人材を育成したいと考えています。

<スタートアップ都市推進協議会の活用(マッチングイベント)>

- ・首都圏の大手企業や都市銀行等への商品PRの機会となった。

(4) 課題

グローバル・スタートアップ事業者実態調査から得られた、ケースに応じた支援の必要性や信頼できるパートナーの確保、グローバル人材の育成等を求めるという多くの中小企業・小規模企業の声を基に、より効果的なスタートアップ支援施策を検討し、実際の事業へとつなげていく必要があります。

国内外で創業・第二創業をめざす中小企業・小規模企業の掘り起こしに努め、より多くの事業者が制度を活用していただけるよう、ネットワークを広げる必要があります。

(5) 今後の取組方向

三重県の創業・第二創業希望者に対して、県内にとどまらない多様な経済的、人的な機会を創出するために、新たな視点での取組や有益なネットワーク形成に向けて、継続して支援していきます。

また、グローバル展開を視野に入れた創業を支援することにより海外展開やインバウンドビジネスを促進し、幅広い市場の獲得や新たなビジネスモデルの構築を図ります。

8 事業承継への支援（第20条）

（1）概要

国から公益財団法人三重県産業支援センターが受託し、三重県事業引継ぎ支援センターを開設することにより、中小企業・小規模企業の事業引継ぎに関する相談内容に応じた課題解決を支援しています。

（2）取組内容と実績

○中小企業・小規模企業の事業引継ぎに関する相談内容（M&A、親族内承継、後継者問題等）に応じた課題解決の支援を行いました。

【相談実績】（平成28年度は平成29年1月末現在）

	平成26年度	平成27年度	平成28年度	計
相談回数	28回	167回	224回	419回
相談企業数	22社	123社	113社	258社

【平成28年度の相談内訳】（平成29年1月末現在）

（単位：社）

	譲受（買）	譲渡（売）	その他	計
建設業	3	15	2	20
製造業	3	15	8	26
電気・ガス・熱供給・水道業	0	0	1	1
運輸業	2	0	1	3
卸売・小売業	6	19	4	29
不動産業	0	0	3	3
飲食店・宿泊業	1	7	4	12
医療・福祉	1	1	1	3
サービス業	6	7	3	16
計	22	64	27	113

- 「地域課題検討ワーキンググループ」を行う中で、中南勢地域で共通した地域課題として事業承継にスポットを当て、事業承継の事例紹介や現状、取組状況等の情報交換を行いました。

●事業承継勉強会「事業承継の事例を学ぶ」

実施日 第1回 平成28年12月19日(月)

第2回 平成29年2月2日(木)

実施場所 津市

参加者 第1回 19名 第2回 8名

内 容

第1回 事例紹介(津北商工会)

三重県事業引継ぎ支援センターから説明

- ・事業承継の現状及び取組状況について
- ・後継者人材バンクについて
- ・事例紹介、支援にあたってのポイント 等

意見交換等

第2回 事業承継のケーススタディ

(三重県事業引継ぎ支援センター)

事業承継ガイドラインについて(情報共有)

意見交換等

(3) 取組の成果

(施策を活用した中小企業・小規模企業の声)

＜三重県事業引継ぎ支援センター＞

- ・親族内承継について、贈与の方法、遺留分について、民法の特例等を利用できることなどがわかり、参考になりました。
- ・M&Aについて、契約書の条項をチェックしていただくとともに、それに伴うアドバイスをいただくことができ、非常に助かりました。

(4) 課題

事業引継ぎの重要性について、一般的にまだまだ認識されていない状況のため、中小企業・小規模企業の中長期的な展望から、早期の事業引継ぎ対策の必要性を周知する必要があります。

(5) 今後の取組方向

早期の事業引継ぎ対策の必要性を商工団体等、三重県事業引継ぎ支援センターと連携し周知していきます。

また、平成29年4月1日より、中小企業承継円滑化法に基づく「事業承継税制」と「金融支援」に係る認定事務が国から移譲されることもあり、中小企業・小規模企業からの事業承継相談に対し、この認定事務を通じて、きめ細かに対応していきます。

9 販路拡大、海外展開支援（第21条）

（1）概要

国内外で行う情報発信等と連動させ、大都市圏や海外のバイヤー等とネットワークを構築するほか、大手企業との技術交流会等を開催し、中小企業・小規模企業が大手企業の開発技術動向を知る機会を創出するとともに、販路の拡大をめざし、企業の流通面や海外営業活動などを支援してきました。

（2）取組内容と実績

○伝統産業・地場産業の作り手である職人（経営者）等を対象に、専門家による研修会と現地訪問を実施し、事業者が商品および地域が有する独自の価値を見出し、消費者にとって価値ある商品づくりのためのスキル（商品開発・販売力）の向上に向けた支援を行いました。

（ア）外部講師による研修会

商品開発・販売力向上につなげるための研修会を実施
（平成28年9月5日、10月18日、11月15日）

（イ）現地訪問

アドバイザーと現地を訪問し、商品改良するための機会を提供
（平成28年10月19日、11月16日）

（ウ）成果発表会

伊勢市内のセレクトショップにて展示・販売
（平成29年2月11日、12日）

○農水産業・食品製造業等の事業者の販路拡大が進むよう、国内最大級の食品関連展示会「スーパーマーケット・トレードショー2017」に三重県ブースを設置し、出展を支援しました。

展示会の概要

開催時期：平成29年2月15日（水）～17日（金）の3日間

開催場所：幕張メッセ

主催：一般社団法人新日本スーパーマーケット協会

採択件数：10件

○「第27回全国菓子大博覧会・三重（お伊勢さん菓子博2017）」の開催に向けて、実行委員会の取組を関係市等と連携して支援しています。

○県内の飲食業・宿泊業への県産食材の活用促進及び中京圏における県産品の販路拡大を図るため、県内でマッチング・展示交流会を開催しました。

開催日時 平成29年2月7日(火) 10時30分から16時まで

開催場所 四日市都ホテル 4階 伊勢の間

出展者数 59者

○伊勢志摩サミットでは、関係部局が利用を働きかけた県産食材・食品が、首脳ワーキングランチ・ディナーをはじめ、多くの場面で活用されたことで、その魅力が高く評価され、広く国内外に情報発信されました。

○三重県農林水産物・食品輸出促進協議会(加入団体:80企業・個人・団体)を設置し、県産品の輸出拡大を推進しました。

・国際見本市への出展

THAIFEX(平成28年5月開催 タイ)

FOOD TAIPEI(平成28年6月開催 台湾)

・海外現地アドバイザーによる販路開拓支援

・海外での営業活動に係る費用に対する助成

○県内集客拠点との商談会による販路開拓支援

地域資源活用商品の販路開拓支援のため、県内集客拠点との商談会の機会を提供しました。

・三重県内等のサービスエリア・パーキングエリアとの商談会(1回目:平成28年10月6日、2回目:平成29年1月26日)を実施

(ア)第1回目は、商談会に参加した41事業者(110商品)のうち、25事業者(60商品)が成約

(イ)第2回目は、商談会に参加した20事業者(69商品)が、商談後も成約に向けて交渉

○三重テラスでは、ショップで常時1,300点の商品を取り扱い、直接、首都圏の消費者に県産品を購入していただくとともに、三重テラスを訪れた首都圏のバイヤーが、各出展事業者に働きかけ、新たな販路開拓につながるなど、県産品のショーウィンドウとしての機能も果たしています。また、レストランにおいても、県産食材をふんだんに使った料理を提供し、三重の食の魅力や文化を伝えるとともに、ショップと連動して県産品の販路拡大に取り組んでいます。

○海外での三重プロモーションとして、平成 28 年度は、台湾、タイ、香港、マレーシア、シンガポールと、これまでで最大となる 5 つの国・地域で展開しました。

台湾においては、鈴鹿サーキットパークと併設するタロコパークにおいて、タロコ開発、モビリティランドとの連携、及び高雄市との包括協定により三重県フェアを開催しました。

タイにおいては、中部経済連合会を事務局として、東海・北陸の 9 県等が参加する実行委員会で、バンコク伊勢丹での昇龍道（中部・北陸）物産観光展を開催しました。

香港においては、イオンとの連携によりイオンストアーズ香港の 2 店舗において、三重県フェアを開催しました。

また、マレーシアにおいても、イオンマレーシアの 3 店舗において開催されたジャパンフードフェア 2016 に参加しました。

シンガポールにおいては、2016 年 7 月に新規オープンしたクールジャパン機構投資案件である「ジャパンフードタウン」（シンガポール伊勢丹ウィズマ・アトリア店）で、松阪牛をはじめとする県産食材をレストランの特別メニューとして提供するフェアや、お菓子を中心とした県産品の販売（テストマーケティング）を行いました。

①国・地域：台湾

開催期間：平成 28 年 6 月 10 日～12 日

内 容：観光展（モビリティランドとの連携による鈴鹿サーキットパークの P R 及び台湾旅行社 2 社による三重県旅行商品 P R）
【タロコパーク（鈴鹿サーキットパーク）】

②国・地域：タイ

開催期間：平成 28 年 11 月 17 日～29 日

内 容：物産観光展（2 事業者【バンコク伊勢丹】
※昇龍道物産観光展
商談会（1 事業者、11/18）

③国・地域：香港

開催期間：平成 28 年 11 月 24 日～30 日

内 容：物産展（23 事業者〔内、渡航者 10 社〕【イオンストアーズ香港】
商談会（8 事業者、11/28）

④国・地域：マレーシア

開催期間：平成 28 年 11 月 28 日～12 月 7 日

内 容：物産展（9 事業者〔内、渡航者 2 社〕【イオンマレーシア】
※ジャパンフードフェア 2016

⑤国・地域：シンガポール

開催期間：平成 28 年 12 月 1 日～7 日

内 容：レストランフェア（6 事業者）

物産展（12 事業者【ジャパンフードタウン（シンガポール伊勢丹）】）

○「関西圏営業戦略」に基づき、関西圏において効果的な情報発信、観光誘客、「食」の販路拡大支援を柱とした営業活動と、それらの基盤となるネットワークの充実・強化に取り組みました。

・県内の中小企業・小規模企業に関西圏の流通事業者等との商談機会を提供

ORA（大阪外食産業協会）との商談会

（平成 28 年 5 月 20 日大阪科学技術センター）：商談件数 13 件

みえリーディング産業展 2016 での商談会

（平成 28 年 11 月 11 日 四日市ドーム）：商談件数 36 件

・関西圏のレストラン等運営事業者や流通事業者を対象に、県内の生産者等へ訪問

（平成 28 年 6 月 7 日 四日市市、松阪市、鈴鹿市）他 4 件

○沖縄国際物流ハブ機能を活用し、アジア市場に販路ネットワークを有する沖縄県と連携し、県産品のアジア市場への販路拡大や輸出に取り組む中小企業・小規模企業の海外展開を支援しました。

輸出実績：7 社 56 件

中小企業・小規模企業への紹介や海外市場の情報収集については、公益財団法人三重県産業支援センターと連携をとり、香港 FoodExpo（8 月）に 6 社、シンガポール FoodJapan（10 月）に 4 社が出展をしました。

○国内での観光物産展（みえ伊勢志摩フェア等）の開催

伊勢志摩サミット開催決定及び実施により高まった知名度を生かし、新たに関係を構築した企業とも連携することで、全国の大規模商業施設等において、本県の“旬”な情報を発信するとともに、中小企業・小規模企業の新たな取引につなげました。【実績 1,037 ヲ所】

①平成 28 年 4 月 8 日～5 月 29 日

イオンスタイルレイクタウン（埼玉県越谷市）他 7 か所の旗艦店を含め、全国のイオングループ 700 店舗で実施

②平成 28 年 5 月 11 日～5 月 31 日

ジェイアール名古屋タカシマヤ（名古屋市中区）

③平成 28 年 5 月 12 日～5 月 31 日

チャンピオンポート（名古屋市中区）の旗艦店を含め、愛知県内を中

心にフィール 67 店舗で実施

- ④平成 28 年 5 月 18 日～5 月 24 日
名鉄百貨店本店（名古屋市中区）
- ⑤平成 28 年 5 月 23 日～5 月 27 日
東京スカイツリー・ソラマチ店（東京都墨田区）の旗艦店を含め、全
国の魚力 63 店舗で実施
- ⑥平成 28 年 5 月 23 日～5 月 29 日
アリオ川口店（埼玉県川口市）の旗艦店を含め、全国のイトーヨーカ
ドー150 店舗で実施
- ⑦平成 28 年 5 月 24 日～5 月 30 日
西武池袋本店（東京都豊島区）
- ⑧平成 28 年 5 月 26 日～5 月 29 日
アピタ桑名店（桑名市）の旗艦店を含め、中部圏のアピタ 5 2 店舗で
実施
- ⑨平成 28 年 6 月 1 日～6 月 7 日
玉川高島屋（東京都世田谷区）
- ⑩平成 28 年 9 月 21 日～9 月 26 日
西武池袋本店（東京都豊島区）

百貨店や各地域最大級の旗艦店では、県内の中小企業・小規模企業が売
場に立ち、お客様に直接販売する機会を設けるとともに、観光情報等とあ
わせて、三重県の魅力を発信しました。

また、このフェアでこれまで取引のなかった小売事業者と新規に 127 件
以上の取引が発生し、今後の継続的な取引の端緒となりました。

○ものづくり中小企業の国内販路開拓機会の創出と大手メーカー等とのネッ
トワーク構築のため、展示会及び個別面談方式の「技術交流会」を開催し
ました。

- ・平成 28 年 5 月 20 日（株）伊藤製作所 工業見学会 参加 25 名
- ・平成 28 年 6 月 3 日（株）デンソー農業支援事業室 面談会
参加 3 社、取引のきっかけが生まれた商談数 1
件
- ・平成 28 年 7 月 13 日 日本電産（株）生産技術センター 展示会
参加 28 社、取引のきっかけが生まれた商談数
32 件

- ・平成 28 年 8 月 9 日 ダイキン工業 (株) テクノロジー・イノベーション・センター 展示会
参加 25 社、取引のきっかけが生まれた商談数 28 件
- ・平成 28 年 11 月 11 日 みえリーディング産業展 2016 個別商談会 面談会
参加 48 社、取引のきっかけが生まれた商談数 48 件 (うち成約 9 件)
- ・平成 29 年 1 月 19 日 (株) デンソー大安製作所 工場見学会・面談会
参加 (見学) 29 名、(面談) 4 社、取引のきっかけが生まれた商談数 1 件
- ・平成 29 年 2 月 24 日 DMG 森精機 (株) 伊賀事業所 工場見学会・加工構想相談会
参加 (見学) 48 名、(相談会) 6 社
- ・平成 28 年 6 月 航空宇宙産業マッチング支援事業 個別面談
～平成 29 年 3 月 参加 (発注側) 3 社 (見込み)、(受注希望側) 13 社 (見込み)、取引のきっかけが生まれた商談件数 6 件 (見込み)

○「みえリーディング産業展」については、県内の産学官金による実行委員会を組織し、出展企業等の販路拡大や県内外の企業間における新たな関係構築の機会を創出するため、県内で事業展開する企業等の製品や技術を一堂に展示し、ビジネスマッチングを行いました。

(開催日：平成 28 年 11 月 11 日・12 日)

来場者：平成 25 年度 3,096 名 平成 26 年度 4,509 名

平成 27 年度 4,815 名 平成 28 年度 4,941 名

(3) 取組の成果

【食関連産業】

(施策を活用した中小企業・小規模企業の声)

<三重テラス>

- ・継続的に取り扱われ、知名度向上につながっています。三越日本橋本店と連携が図られていると思います。
- ・ショールームという機能を期待したいので、自社製品の在庫状況の情報提供をしていただきたいと思います。
- ・首都圏のショールームとして、大いに活用させていただいている。首都圏の消費者から通販ではなく、実物が見たいとの問い合わせがあった時、いつも三重テラスを紹介している。

- ・毎年、東京の百貨店で開催される物産展に参加している。物産展に参加されたお客様には当社商品が三重テラスでも取り扱われている旨、案内している。販路拡大に直結する紹介ができています。三重テラスが固定客を作ることにつながっている。
- ・首都圏のバイヤー、小売店がショップで当社の商品を見た後、また、三重テラス2階を使ったイベントで茶器の実演やワークショップをした後、商談の問合せがこれまでに5件あり取引も成立した。
- ・百貨店で置いていただける商品は売れ筋中心となるが、三重テラスであれば売れ筋以外の商品も置いていただける。

<国内での観光物産展（みえ伊勢志摩フェア等）の開催>

- ・準備段階でさまざまなとりまとめや、展示会当日もご支援をいただき、心強く非常に助かりました。
- ・今後も引き続きこのようなサポートが受けられるとともに、さらに踏み込んだビジネスに対するサポートが欲しいと思います。

【製造業】

技術交流会を8回開催し、平成29年1月末現在で試作や見積依頼など今後の取引につながる可能性があった商談数116件（うち成約9件）が生まれました。

(4) 課題

【食関連産業】

県内の食関連産業の活性化のためには、県産品の販路開拓を進める必要があります。伊勢志摩サミットで向上した「みえの食」の知名度を生かしながら、大都市圏だけではなく、海外への輸出促進についても積極的に進める必要があります。販路の拡大が見込まれる東アジアやアセアンをターゲットに、商談機会を創出することにより、県産品の輸出拡大をめざします。

また、飲食業・宿泊業における県産品の活用促進や専門展示会における三重の食の情報発信を行い、商品力、営業力の向上及び販路拡大に向けた支援を継続的に実施していく必要があります。

【製造業】

大手メーカー等の生産は海外シフトが進んでおり、技術交流会へのニーズも、大量生産型から、高度な技術や提案力を持つ中小企業・小規模企業とのマッチングへと変化が見られます。中小企業・小規模企業からは、この技術交流会が大手メーカーの技術者と直接交流できる貴重な機会であるとの評価を得ており、展示会や面談会のほか、自社業務の見直しに役立つ、先進工場の見学会へのニーズも増えています。

(5) 今後の取組方向

引き続き国内外での商談機会を創出することにより、中小企業・小規模企業の販路拡大に向けた取組の支援を行っていきます。また、製造業の商談は仕様や価格、納期の調整など成約に至るまでに長時間かかるため、三重県工業研究所等と連携して商談のフォローに努めていきます。

リーディング産業展については、出展者や来場者の意向を十分把握し、魅力ある展示会になるよう努めていきます。

10 情報の提供及び顕彰（第22条）

（1）概要

県内には、優れた経営を実践している魅力的な中小企業・小規模企業がたくさん存在しますが、その魅力があまり知られていません。このため、「社員・地域・顧客」への「おもてなし」を実践する経営によって成長を遂げている中小企業・小規模企業を「三重のおもてなし経営企業」として顕彰し、これらの中小企業・小規模企業の情報発信とともに、優れた経営モデルを県内企業へ情報発信してきました。

また、長い間培われてきた技術や技法を用いて製造されたデザイン性の高い優れた商品開発の気運を高めるため、三重グッドデザイン（工芸品等）選定制度を活用し、伝統産業・地場産業の魅力を情報発信してきました。

（2）取組内容と実績

【三重のおもてなし経営企業選】

- 「三重のおもてなし経営企業選」により顧客、社員、地域を大切にする素晴らしい経営を実践している県内中小企業・小規模企業を顕彰することで、これらの中小企業・小規模企業の魅力を情報発信してきました。

「三重のおもてなし経営企業選」への応募企業のうち、平成26年度は7社、平成27年度は4社、平成28年度も4社を選定しました。受賞企業に対しては以下のような支援を行っています。

- ① みえリーディング産業展において表彰するとともに、招待出展（無料）を行いました。
- ② 学生団体「ガクレポ」により、若者視点から受賞企業の魅力を掘り下げる取材を行い、このレポートを活用して受賞企業の紹介パンフレットを作成し、産業関係者等に配布しました。
- ③ この表彰制度の意義や受賞企業の取組を、組織経営や人材活用に関心を持つ方々を対象に紹介する「三重のおもてなし経営フォーラム」を開催しました。（平成29年2月17日 三重県総合文化センターで開催。参加者70名。）
- ④ 受賞企業の情報発信をSNSで随時行っているほか、四日市大学経済学部と連携した受賞企業の経営者による連続講座の開催や、マスコミ等からの「優れた三重県企業」の紹介依頼に対して受賞企業の紹介を行いました。

(平成 26 年度受賞企業)

企業名	所在地	業種
株式会社イセオリ	松阪市	繊維工業
エイベックス株式会社	桑名市	輸送用機器製造業
株式会社佐野テック	菰野町	金属製品製造業
志摩環境事業協業組合	志摩市	廃棄物処理業
株式会社みつわポンプ製作所	東員町	一般機械器具製造業
株式会社山口工務店	伊勢市	建築業
株式会社山下組	志摩市	総合建設業

(平成 27 年度受賞企業)

企業名	所在地	業種
株式会社尾鍋組	松阪市	建設業
有限会社ギルドデザイン	亀山市	金属製品製造業
株式会社クラユニコーポレーション	津市	業務用衣料製造販売業
株式会社みなみ製麺	伊勢市	食料品製造業

(平成 28 年度受賞企業)

企業名	所在地	業種
おぼろタオル株式会社	津市	繊維工業
株式会社コムデック	伊勢市	情報通信業
株式会社鹿の湯ホテル	菰野町	旅館業
株式会社マस्याグループ本社	伊勢市	菓子・酒類製造

【三重グッドデザイン（工芸品等）選定制度】

○長い間培われてきた技術や技法を用いて製造されたデザイン性の高い優れた商品開発の気運を高めるため、「三重グッドデザイン（工芸品等）選定制度」により、平成26年度は6品、平成27年度は8品、平成28年度は9品を選定しました。

選定商品については、三重県のホームページに掲載、商品を紹介するリーフレットの作成、展示会を実施するなど伝統産業・地場産業の魅力を情報発信しました。

（平成26年度選定商品）

商品名	企業名	所在地
三重県産松のバイクスタンド 「宿輪木（やどりんぎ）」	下出木材	松阪市
ZIP Rail (R) Screen	株式会社 SHY	津市
伊勢型紙伝統小紋トートバッグ	株式会社 SUNKI Branding	伊勢市
ポータブルかまど コヘツィ三	蒼築舎株式会社	四日市市
角丸組子「オーナメント」	指勘建具工芸	菰野町
ひとしずく <至高急須シリーズ>	有限会社藤総製陶所	四日市市

（平成27年度選定商品）

商品名	企業名	所在地
チタン製タンブラー 「チタンブラープレミアム」	クラフトアルマジロ 株式会社	鈴鹿市
Oisesan 伊勢木綿 白ワイシャツ	株式会社 SUNKI Branding	伊勢市
伊賀 BONBON	有限会社ヤシマ真珠	伊勢市
尾鷲ひのきのコースター	えびすや	尾鷲市
伊勢木綿 ichi ガマ 鞆	有限会社奥野家	伊勢市
アコヤ真珠の バロックジュエリー	株式会社ミネルヴァ	鳥羽市
手織り松阪木綿の扇子	おらんせ	松阪市
擬革紙の折り紙「カバ」	株式会社イストグラフ	松阪市

(平成 28 年度選定商品)

商品名	企業名	所在地
日永うちわ 小丸	株式会社稲藤	四日市市
伊勢古式着物文様おぼろ染めガーゼハンカチ	おぼろタオル株式会社	津市
Tanzaku	蒼築舎株式会社	四日市市
DAYPACK MOD・松阪木綿	株式会社たまや	四日市市
SAMURA-IN	株式会社中村製作所	四日市市
尾鷲わっぱ ワインクーラー	ぬし熊	尾鷲市
FRAME WORKS オーダーフレームシステム	早川建具店	桑名市
ZIN/HAKU	有限会社藤絵製陶所	四日市市
伊勢志摩発 NARUMI JAPAN「海女」「忍者」	三重ナルミ株式会社	志摩市

(3) 取組の成果

(表彰等を受けた中小企業・小規模企業の声)

【三重のおもてなし経営企業選】

- ・今回応募した理由は、「社員のプライドのため」です。以前は「し尿処理」という職業を蔑視する風潮があり、社員もコンプレックスを抱いていました。「我々の職種でもこのような賞がとれる」ということで、社員には胸を張って会社の一員だと思ってほしいと考えました。今回の受賞は、より一層の社員のやる気につながり、賞にふさわしい行動をしなければと、一人ひとりの行動に緊張感をもたらしました。
- ・「外部から認めてもらえれば、社員が自分の仕事に自信を持ち、モチベーションアップにつながるのでは」という思いから応募しました。受賞を社員に伝えたときには歓喜の声があがりました。地域のまちづくり協議会の広報誌にも取り上げられ、周辺地域の各家庭に回覧されました。自社の取組が認められたことを、地域の方々に知っていただくきっかけになりました。
- ・受賞後は、社外からの反応が大きく、取引先からお祝いの花がたくさん届き、知名度の高さを感じました。

【三重グッドデザイン（工芸品等）選定制度】

- ・「三重グッドデザイン」として選定され、創業まもない小さな事業所の弊社が認識されるとともに、県に選定されたという信憑性が、新規取引の顧客からの信用を得られました。
- ・「三重グッドデザイン」として選定、発信いただいたことにより、お客様からの問合せが増え、直接の売り上げに繋がっただけでなく、BtoBにおける商談（首都圏の百貨店や専門店の展示販売会等への出店）も増加しました。
- ・「三重グッドデザイン」に選定されたことで、今までよりずっと幅広く情報発信することができ、テレビ取材や百貨店で初の取扱実績にもつながりました。さまざまなご意見がうかがえる機会が増え、今後の商品開発や販路について大変有意義でした。
- ・県のバックアップをいただき、展示などの機会も増えてきましたが、自分たちからの紹介や発信の仕方、効果的な展示の指導や勉強の機会などもいただきたいと思いました。三重県のより魅力的な商品や事業者を増やすため、継続してほしいと思います。

（４）課題

【三重のおもてなし経営企業選】

応募企業の負担を減らすため、選考方法を検討する必要があります。また、応募者数を増やすために、当制度の趣旨等をさらに情報発信していく必要があります。

【三重グッドデザイン（工芸品等）選定制度】

デザイン性の高い優れた伝統工芸品・地場産品を選定し、県内外において情報発信することで、より一層の商品開発の気運を高めるとともに、伝統産業・地場産業の魅力を消費者に伝え、販路開拓につなげていく必要があります。

(5) 今後の取組方向

「三重のおもてなし経営企業選」の平成28年度の受賞企業の情報発信と、平成29年度の応募促進の広報を効果的に組み合わせて、中小企業・小規模企業と県民の関心をより高めるPRを行っていきます。また、審査方法の改善などで、小規模企業からも応募しやすい制度に改善するよう内容を検討します。現在、県立飯野高校の協力を得て企業選のシンボルマーク作成を行っており、新年度に向けてPR等に活用していく予定です。

「三重グッドデザイン（工芸品等）選定制度」は、県内外における情報発信を実施し、伝統産業・地場産業の魅力を消費者に伝え、商品の普及や需要拡大に努めていきます。

11 みえ中小企業・小規模企業振興推進協議会（第23条）

（1）概要

「みえ中小企業・小規模企業振興推進協議会」は、地域の関係機関（市町、商工団体、金融機関、教育機関等）が一堂に会して、地域の実情に応じた中小企業・小規模企業の振興について協議する場として、平成26年度から県内5地域に設置しました。

構成機関の実務責任者で構成する分科会やテーマ毎のワーキンググループを設置し、地域課題解決に向けた具体的な取組の検討に努めました。

（2）取組内容と実績

①協議会等における意見概要

【北勢地域意見概要】（協議会3回、分科会5回）

- ・創業支援事業計画の認定を受けている市町や、創業支援組織のある市町が多いため、その共通課題として創業支援に取り組むべきである。
- ・新たなビジネスを生み出すには、意欲のある経営者が集まってネットワークを構築することが大切であり、異業種の交流促進が有効。
- ・観光の面においては、特に広域で幅広く考えるべきであり、段階的に地域の連携を進めていく必要がある。
- ・新しい課題として人材不足が目立ってきている。人材確保対策を希望する。
- ・関西圏の大学との連携は、良い取組だと思うが、北勢地域は、中部圏、名古屋圏に近いので、その点も考慮していただきたい。
- ・商工会議所の指導員でない職員にも、企業の経営指導の負担がかかっている。

【中南勢地域意見概要】（協議会3回、分科会3回）

- ・「三重県版経営向上計画」への積極的な取組を後押しするため、計画認定に係るメリットを充実していただけると嬉しい。
- ・南勢地域における連携は観光を共通テーマにしてはどうか。観光産業は県外から人が来るし、地域の産業振興にもなる。
- ・地域課題やテーマを絞り込み、協議会ではその課題について何ができるかを検討するような場にすべき。
- ・農家とタイアップした六次産業化も必要である。

【伊勢志摩地域意見概要】（協議会3回、分科会5回）

- ・ 販路開拓のために事業者間で連携し、オール伊勢志摩での取組が必要である。
- ・ 観光地のほか、名古屋、大阪といった人口の多いところで売り込む取組が必要である。
- ・ 地域として外国人観光客への対応を進めることが重要である。商店街での語学研修の支援を検討してはどうか。
- ・ 市町、商工団体、金融機関等多くの支援施策があるが、個々の中小企業・小規模企業に届けられるよう、伴走型の支援が必要である。
- ・ 伊勢志摩サミットの成果を一過性に終わらせないよう、今後も誘客や販路拡大等の業種が頑張り、他の業種にも経済効果を波及させることが必要である。

【伊賀地域意見概要】（協議会3回、分科会3回）

- ・ 伊賀地域では、現在、創業支援組織がないため、伊賀地域全体で創業支援体制を構築することが必要である。
- ・ 商圏である関西方面への販路拡大、県外物産展等への積極的な取組が必要である。
- ・ 安定就労によって人が増え、人材確保もできる等、さまざまな課題が解決に向かう。安定就労の確保が最大の課題である。
- ・ 農業をするために伊賀に移住してくる人もいるが、それらの人を支援する体制づくりが必要であり、農商工連携等について検討する場合には、農協等関係団体の参加が必要である。また、農業の六次産業化も必要である。

【東紀州地域意見概要】（協議会3回、分科会3回）

- ・ 市場規模が縮小しており、地域外へものを売っていく取組が求められている。地域産品の高品質化、高速道路を生かした北勢地域との連携などを具体的に検討していきたい。異業種交流会は一つの手法である。
- ・ 商工会議所と商工会について、2市3町間での連携を進め、東紀州が一体化できるようにしたい。
- ・ ネット販売、クラウドファンディングなどの新しい手法も検討する必要がある。
- ・ 支援制度は多くあるため、中小企業・小規模企業に対し、積極的に周知していくことが重要である。
- ・ 経営計画書を作成できる企業は少ないため、経営指導員等の組織の強化に引き続き力を入れてほしい。

②ワーキンググループにおける個別課題解決への取組

【各地域ワーキンググループ開催・検討状況】 (平成29年2月末現在)

地域	名称	開催回数	検討概要
北勢	地域内連携WG	5	街道を切り口に中小企業・小規模企業の振興、商店街の活性化、観光、人材育成など複合的な地域内連携の取組について検討
	創業・事業承継WG	3	創業後の事業継続に向けたフォローアップなど、地域内で連携して、創業支援における課題とその解決に向けた検討
中南勢	三重県版経営向上計画検討WG	2	三重県版経営向上計画認定制度の運用改善について検討
	金融施策WG	1	県の金融制度に関する情報提供とその活用について検討
	地域課題検討WG	7	地域内で連携して取り組む地域課題解決の具体策の絞り込みを検討
伊勢志摩	販路拡大WG	11	各市町域で取り組んでいる、物産展、商談会など販路拡大の取組をオール伊勢志摩で行うことをめざした検討
伊賀	創業支援体制WG	3	伊賀地域全体で創業者の支援をしていくために、行政区域を越えた創業支援体制の構築に向けた検討
	関西販路開拓WG	3	関西へ向けた販路拡大、伊賀地域のブランド化等の検討
東紀州	販路拡大WG	6	県外及び県内他地域への販路拡大を見据え、複数の市町・団体での複合的な取組を目指した検討

【北勢地域】

○地域内連携ワーキンググループ

平成 27 年度は、お木曳行事と連動したお菓子文化の発信に取り組む事業や、北勢地域の特産品である都まんじゅうや東海道及び伊勢街道に点在する自慢の餅を一堂に集め、新たな需要の掘り起しにつなげる事業を市町や商工団体、事業者が広域的に連携した取組として初めて実施しました。

参画メンバー：各商工会議所・商工会、三重県よろず支援拠点、
県

平成 28 年度は、四日市港への豪華客船の寄港に合わせた接岸場所での物産販売について、北勢地域で連携し、PR を実施しました。また、四日市商工会議所と菰野町商工会が連携し、宿泊外国人旅行者の周遊を促すことで経済活性化を図るため、多言語版観光案内パンフレット及び外国人ウェルカムステッカーを作成しました。

<事例：街道を活用した広域連携事業の実施>

●よっかいちお菓子フェスタ「東海道筋の美味しいもん×四日市宿のおもてなし文化のクロスオーバー」(よっかいちお菓子まつり実行委員会)

実施日 平成 27 年 5 月 24 日 (日)

実施場所 四日市市表参道スワマエ

内 容 東海道筋のお菓子文化の魅力を発信するため、和洋菓子の即売市やお菓子作り体験、抽選会等のイベント開催

出店企業 18 社 (津市 1 社、四日市市 10 社、桑名市 1 社、鈴鹿市 3 社、亀山市 1 社、菰野町 2 社)

※中小企業・小規模企業地域課題解決プロジェクト支援費補助金を活用

<事例：街道を活用した広域連携事業の実施>

●祝！お木曳&伊勢志摩サミット 三重を餅でつなぐ 餅街道 in くわな商工まつり（桑名商工会議所）

実施日 平成27年10月24日（土）・25日（日）

実施場所 桑名市八間通り

内 容 新たな需要の掘り起しと餅文化を後世に伝えるため、都まんじゅうや餅菓子のセット販売、桑名特産品の展示・販売等

出店企業 都まんじゅう30社、餅街道14社、桑名特産品等29団体

協働団体 4商工会議所（四日市、桑名、鈴鹿、亀山）、北勢商工会広域連合、桑名商工会議所青年部、三重県商工会議所青年部連合会、桑名市菓子業組合、桑名市観光協会、桑名市物産振興協会

※中小企業・小規模企業地域課題解決プロジェクト支援費補助金を活用

<事例：四日市港に寄港する豪華客船の活用>

●日本丸の寄港に伴う乗船客をターゲットとした露店の出店、地元食品等の展示販売

実施日 平成28年10月30日（日）

実施場所 四日市港

出展企業 9社

取扱商品 茶、あられ、しぐれ蛤、カレー、マコモ麺、蜂蜜等

協働団体 四日市商工会議所、菰野町商工会、朝明商工会

<事例：外国人をターゲットとしたおもてなしと街の活性化>

●多言語化した観光案内マップ等の作成

内 容 多言語（英語、中国語（簡体字））化した観光案内マップを作成するとともに、ウェルカムステッカーを作成し、外国人を快く迎える店舗へ配布

実施時期 平成28年度～

協働団体 四日市商工会議所、菰野町商工会

※中小企業・小規模企業地域課題解決プロジェクト支援費補助金を活用

○創業・事業承継ワーキンググループ

北勢地域において、創業・事業承継における効果的な連携方策について具体策を検討しました。

参画メンバー：各商工会議所・商工会、信用保証協会、三重県事業引継ぎ支援センター、三重県よろず支援拠点、県

(検討結果)

- ・創業支援に関わる連絡会議（情報共有等）

行政、金融機関、商工団体等の関係者が一堂に会する、みえ中小企業・小規模企業振興推進協議会分科会・ワーキンググループの場を活用する。金融機関等の現場の担当者にも知っていただく必要があり、必要に応じて、金融機関と商工団体、市町と商工団体といった会合をワーキング的に設定することで対応する。
- ・創業者のアフターフォローの仕組み（A市で支援し、B市で開業する場合における連絡・協力方法等）

現在も弾力的な連携が行われているが、より効果的な方策がないが必要に応じて検討していく。
- ・創業支援の担当者（窓口）名簿
事務局（県）で関係機関へ照会・作成し、新年度に更新を行うこととする。（対象は、北勢地域の商工会議所・商工会、三重県信用保証協会、日本政策金融公庫、市町）
- ・創業支援のPR
効果的な手法をワーキンググループで検討する。（創業塾等のスケジュールを集約し、金融機関等への周知依頼等）
- ・創業者交流会
広域で実施することが有効かという点も含め、継続議論。（「スタートアップ予備軍交流会」については、全県レベルで平成28年度に開催）

【中南勢地域】

○三重県版経営向上計画検討ワーキンググループ

三重県版経営向上計画の認定企業が次のステップに進めるよう課題を検討し、制度に反映しました。

参画メンバー：各商工会議所・商工会の経営指導員等、公益財団法人
三重県産業支援センター、県

（検討結果）

- ・納税証明書添付を省略するなど添付資料を軽減（平成26年度～）
- ・専門家派遣の対象について、当初ステップ2の認定企業のみを対象としていたが、ステップ3の認定企業まで範囲を拡大（平成26年度～）
- ・小規模企業者等設備貸与制度における利率優遇（平成27年度～）
- ・認定証を事務文書形式から賞状形式に変更し、認定の満足度が向上（平成27年度～）
- ・サービス産業等の生産性向上等を目的とした「みえの食関連サービス産業等経営向上支援事業費補助金」を交付（平成27年度）

○金融施策ワーキンググループ

市町・県の金融支援制度に関する情報交換・意見交換を行いました。

参画メンバー：各市町、県

この結果、大台町において平成27年度から日本政策金融公庫の創業資金などに対する利子補給補助制度を新設に至りました。（制度新設にあたっては、県の「県・市町連携型金融支援補助金」を活用）

○地域課題検討ワーキンググループ

中南勢地域の地域課題解決のための広域的な取組について検討しています。平成28年度からは、各商工会議所・商工会をメンバーに加え、事業承継に関する勉強会などを開催しています。

参画メンバー：各商工会議所・商工会（H28年度～）、各市町、県

<事例：事業承継勉強会の開催>

●事業承継勉強会「事業承継の事例を学ぶ」

実施日 第1回 平成28年12月19日（月）

第2回 平成29年2月2日（木）

実施場所 三重県吉田山会館内会議室（両日とも）

内 容

第1回 事例紹介（津北商工会）

三重県事業引継ぎ支援センターから説明

- ・事業承継の現状及び取組状況について
- ・後継者人材バンクについて
- ・事例紹介、支援にあたってのポイント 等

意見交換等

第2回 事業承継のケーススタディ

（三重県事業引継ぎ支援センター）

事業承継ガイドラインについて（情報共有）

意見交換等

【伊勢志摩地域】

○販路拡大ワーキンググループ

平成 27 年度は、伊勢志摩地域及び近隣地域の商工団体や中小企業・小規模企業が連携し、自慢の逸品を集め、地域外からの来客も見込める場所において、アンテナショップを初めて開設するとともにテストマーケティングを実施しました。

平成 28 年度は、伊勢志摩地域及び近隣地域の商工団体や伊勢志摩の食材及び加工品を扱う中小企業・小規模企業が連携し、まずは県内の大消費地である四日市を足掛かりに販路拡大を目的とした商談会を開催しました。

参画メンバー：各商工会議所・商工会（中南勢地域の 2 商工会を含む）、県

<事例：大集客地での期間限定アンテナショップの開設>

●伊勢志摩地域アンテナショッププロジェクト

実施日	平成 28 年 2 月 27 日（土）・28 日（日）
実施場所	（伊勢神宮）内宮前おはらい町通り
内 容	中小企業・小規模企業が開発した商品のアンテナショップを開設
商 品	食品、お菓子、お酒、飲料等
参加団体	商工会議所（伊勢、鳥羽）、商工会（志摩市、多気町、明和町、玉城町、小俣町、度会町、大紀町、南伊勢町）、志摩・度会商工会広域連合
成 果	中小企業・小規模企業自らが対面販売や試食提供を行うことで、商品のブラッシュアップや中小企業・小規模企業の販売力向上に結び付けるとともに、この取組を通じて地域の情報発信や新たな需要の開拓にもつながり、地域の商工団体同士の連携をより密にすることができた。

※中小企業・小規模企業地域課題解決プロジェクト支援費補助金を活用

<事例：伊勢志摩地域の食材、加工品を集めた商談会を四日市市で開催>

●美味しい伊勢志摩 商談会 in 四日市！

日 時 平成 29 年 1 月 24 日 (火) 10 時～16 時

会 場 四日市商工会議所 1 階ホール

主催団体 商工会議所 (伊勢、鳥羽)、商工会 (志摩市、多気町、明和町、玉城町、小俣町、度会町、大紀町、南伊勢町)、志摩・度会商工会広域連合

協力団体 四日市商工会議所

成 果 個々の出展事業者の商談スキルがブラッシュアップされ、今後 40 件近くの新規取引が期待されています。

※中小企業・小規模企業地域課題解決プロジェクト支援費補助金を活用

【伊賀地域】

○創業支援体制ワーキンググループ

平成 27 年 8 月 29 日に、県内で初めて広域連携による創業支援組織「伊賀流創業応援忍者隊」を立ち上げました。

参画メンバー：各商工会議所・商工会、信用保証協会、各市、県

<事例：広域連携による創業支援組織の立ち上げ>

●伊賀流創業応援忍者隊の設立

参加団体 名張市、伊賀市、名張商工会議所、上野商工会議所、伊賀市商工会、津・伊賀商工会広域連合、ゆめテクノ伊賀、三重県信用保証協会、日本政策金融公庫津支店、公益財団法人三重県産業支援センター、県

事務局 伊賀市商工会

活動実績

- ・広域連携による創業（希望）者の支援
- ・創業スタートアップセミナー（平成 27 年 8 月）で、「伊賀流創業応援忍者隊」開設の紹介
- ・参加団体による情報共有会議の開催（平成 27 年 11 月、平成 28 年 7 月）

○関西販路開拓ワーキンググループ

三重県関西事務所を交え、関西方面への販路開拓、農商工連携によるブランド化等に向けた情報交換を行うとともに、中小企業・小規模企業のニーズ調査に取り組みました。今後は、調査結果を基に、中小企業・小規模企業の販路拡大に関するスキル向上を目的に、商談会のための勉強会等を開催していきます。

参画メンバー：各商工会議所・商工会、各市、公益財団法人三重県産業支援センター、県（関西事務所を含む）

【東紀州地域】

○販路拡大ワーキンググループ

地域内で需要が減少していく中、県外及び県内他地域への販路拡大に向けて検討を進めました。

参画メンバー：各商工会議所・商工会、公益財団法人三重県産業支援センター、県

<検討概要>

- ・東紀州の物産をリストアップし、カタログ（パンフレット）を作成するなど、情報を提供していく（他地域へ物産を売り込んでいくツールとしての活用も検討する）ことが必要ではないか。
- ・卸問屋との連携が他地域への販路拡大に有効ではないか。

<事例：卸売業との連携による他地域への販路拡大>

●卸売業と東紀州地域事業者とのプレ商談会の開催

実施日 平成28年1月18日（月）

実施場所 三重県尾鷲庁舎内会議室

内 容 東紀州地域の中小企業・小規模企業の県外及び県内他地域への販路拡大に向け、中部エリア有数の食品卸売業者の商品仕入れ担当者とのプレ商談会を実施

参加企業 7社

成 果 一部の中小企業・小規模企業については、卸売業の内覧会出展、卸売業の取引先への提案、メーカー訪問商談等へつながるとともに、全ての中小企業・小規模企業について自社の商品改良等への気づきとなった。また、東紀州地域の商工団体や中小企業・小規模企業が連携して、地域で開催する初めての商談会となった。

(3) 取組の成果

県内5地域に設置した各地域の協議会において、「みえ県民力ビジョン」の設定目標などを共有するとともに、県の事業や取組のほか、商工関係団体等や市町が実施した関連施策の取組状況と課題を共有し、評価・助言などのチェックを行い、次年度からの施策の改善・充実につなげています。

また、テーマ毎にワーキンググループを設置し、地域課題解決のための具体策を検討することで、行政区域を越えた連携の機運を高め、地域発の自主的な取組（プロジェクト）につながりました。

(4) 課題

地域協議会において、次の課題が明らかになってきました。

- ・協議会で施策に対する評価・助言を受けることとしているが、その評価・助言がどのように施策展開に反映されたか見えにくい。
- ・ワーキンググループの活動をさらに活発化させる必要がある。
- ・条例及び条例に基づく施策がまだまだ浸透していないという意見が強く、さらにPR方法を改善する必要がある。

(5) 今後の取組方向

引き続き、条例の趣旨・目的や条例に基づく支援施策等について、中小企業・小規模企業や関係団体をはじめ、県民に対して広く周知するとともに、PR方法を改善します。

また、協議会を通じて、施策の改善につながった事項やワーキンググループの活動における他地域の取組を情報共有することで、地域課題解決のための具体策の企画・検討を充実させ、一層の活発化につなげていきます。

(参考) 「三重県中小企業・小規模企業振興条例」周知状況について

(1) 条例キックオフ集会

平成26年4月18日、キックオフ集会を開催し、中小企業・小規模企業や、商工団体をはじめとする関係団体・機関に向け、条例をPRしました。(平成26年度：参加実績：約450人)

(2) 中小企業・小規模企業の支援施策に関する説明会

条例や条例に基づく支援施策をPRするとともに、「経営課題解決のためのよろず相談会」を同時開催しました。

平成26年度実績：県内5地域で開催、参加者206名

平成27年度実績：県内5地域で開催、参加者163名

(3) 商工団体を通じた条例や条例に基づく支援施策のPR

○総会、総代会において資料配布しました。

平成27年度実績：11カ所 1,100部

平成28年度実績：9カ所 900部

○商工団体の役員会や専門部会、金融機関の行員向け説明会等に県職員が出向き、条例及び条例に基づく支援施策のPRを実施しました。

平成26年度開催実績：31カ所、参加人数約1,180名

平成27年度開催実績：16カ所、参加人数約474名

○知事との三重県商工会議所連合会で講演を行いました。

平成28年度 1回

○知事と三重県商工会連合会との意見交換会を行いました。

平成28年度 1回

○雇用経済部長と商工会、商工会議所との意見交換会を行いました。

平成27年度実績：14商工会、4商工会議所

平成28年度実績：6商工会

○商工会議所青年部で条例等説明会を実施しました。

平成27年度実績：9商工会議所

○商工団体の協力を得て、団体のHP掲載、会報等掲載、メール配信、説明会開催など、多様な方法により条例のPRを実施しました。

(4) 県職員による出前説明会

平成 26 年度実績：31 回 (1,178 名) 対象

平成 27 年度実績：8 回 (324 名) 対象

平成 28 年度実績：2 回 (188 名) 対象

(5) その他の情報提供

○経営指導員等ネットワーク会議（商工会議所・商工会、中小企業団体中央会の経営指導員・指導員等や公益財団法人産業支援センターの地域インストラクターを対象とした会議）を通じた情報提供を行いました。

平成 26 年度実績：3 回開催（延べ 101 団体（170 名）対象）

平成 27 年度実績：2 回開催（延べ 62 団体（98 名）対象）

平成 28 年度実績：1 回開催（32 団体（44 名）対象）

○中小企業・サービス産業振興課職員が企業訪問を行う時に、条例や条例に基づく支援施策の PR を行いました。

○県内市町（29 市町）を訪問し経営支援体制整備の説明を行いました。（平成 27 年度）

○プロフェッショナル人材戦略協議会を通じた金融機関、人材紹介事業者等への情報提供を行いました。（3 回：平成 28 年 2、6、9 月）

(参考) 「三重県版経営向上計画」のアンケート調査について

「三重県版経営向上計画」の認定企業を対象に平成28年10月～11月に実施したアンケート調査の結果概要は、次のとおりです。

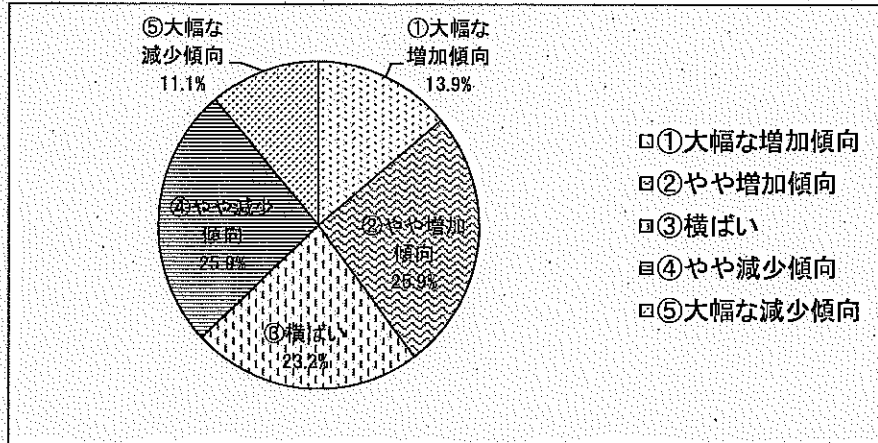
- 調査対象 平成26年度中に「三重県版経営向上計画」の認定を受けた中小企業・小規模企業(160社)※
 - 調査期間 平成28年10月14日～平成28年11月18日
 - 回答数 112社(回収率70%)
- ※認定企業166社のうち、郵送時廃業1社、事業主死亡1社、同年度中複数認定4社(ステップ1)の計6者社を除く。

<まとめ>

- 直近期末とその1期前を比較した状況で、売上高、営業利益ともに増加もしくは横ばいと回答した企業は6割に達しています。(売上高 63%、営業利益 61.7%)
- 申請理由としては、「様々な支援措置(専門家派遣、県単融資等)を受けたかったから」が最も多く(約32%)、次に「商工団体などに勧められたから」が多く(約28%)、「経営目標を明確化するため」(約17%)が続きます。
- 三重県版経営向上計画の進捗状況については、「計画どおりに進んでいる」、「計画どおり終了した」と回答した中小企業・小規模企業が約7割見られますが、残りの3割は「計画どおりに進んでいない」と回答しており、計画どおり進んでいない中小企業・小規模企業について、どのようにフォローアップを行っていくかが課題です。

① 売上高(直近期末とその1期前を比較した状況)

売上高が増加傾向にある中小企業・小規模企業は全体の約40%、増加傾向及び横ばいは全体の約63%を占めています。

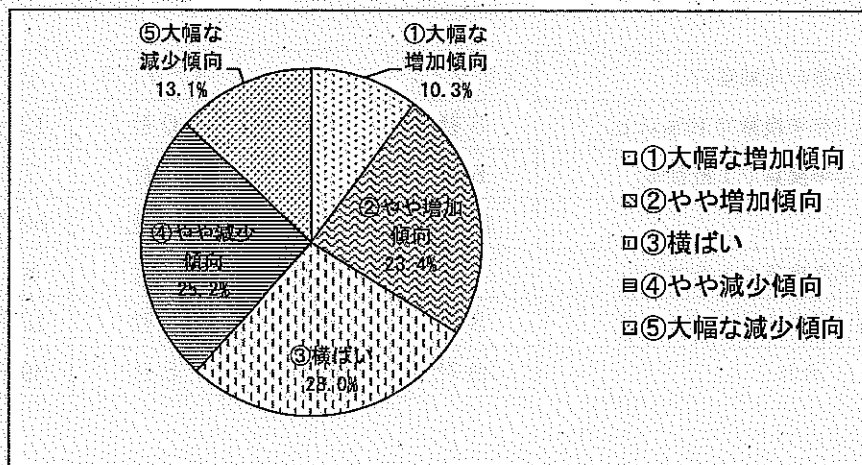


売上高の増減傾向	ステップ1	ステップ2	ステップ3	合計	構成比
①大幅な増加傾向(年率換算で10%以上)	6社	8社	1社	15社	13.9%
②やや増加傾向(年率換算で1桁台%)	9社	18社	1社	28社	25.9%
③横ばい	9社	15社	1社	25社	23.1%
④やや減少傾向(年率換算で1桁台%)	5社	21社	2社	28社	25.9%
⑤大幅な減少傾向(年率換算で10%以上)	1社	8社	3社	12社	11.1%
合計	30社	70社	8社	108社	100.0%

(注) 小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計が100%にはなりません。

② 営業利益(直近期末とその1期前を比較した状況)

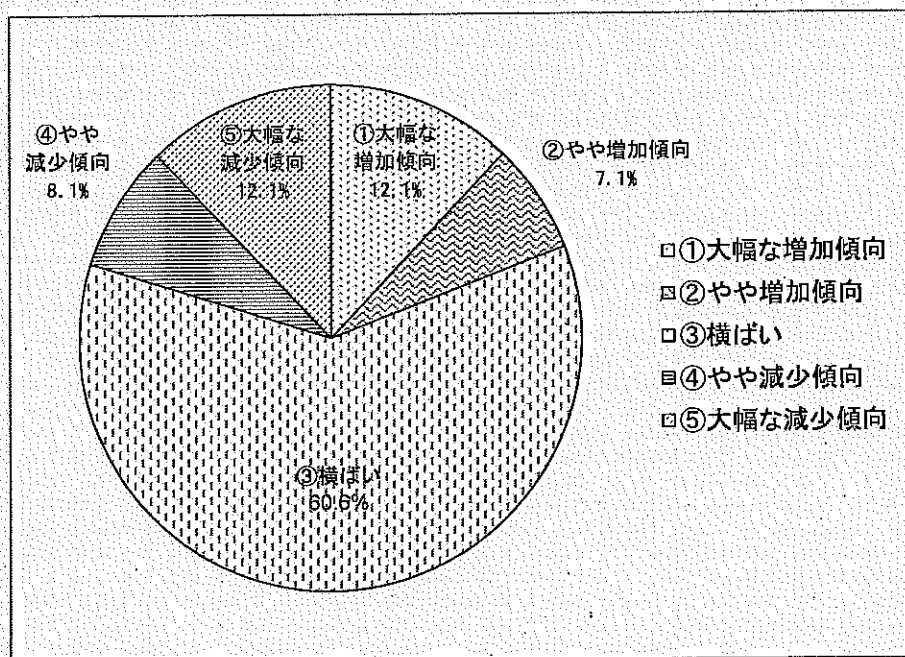
営業利益が増加傾向にある中小企業・小規模企業は全体の約33%、増加傾向及び横ばいは全体の約62%を占めています。



営業利益の増減傾向	ステップ1	ステップ2	ステップ3	合計	構成比
①大幅な増加傾向（年率換算で10%以上）	5社	5社	1社	11社	10.3%
②やや増加傾向（年率換算で1桁台%）	8社	17社	0社	25社	23.4%
③横ばい	9社	19	2社	30社	28.0%
④やや減少傾向（年率換算で1桁台%）	7社	18社	2社	27社	25.2%
⑤大幅な減少傾向（年率換算で10%以上）	1社	11社	2社	14社	13.1%
合計	30社	70社	7社	107社	100.0%

③ 常時雇用する従業員数(直近期末とその1期前を比較した状況)

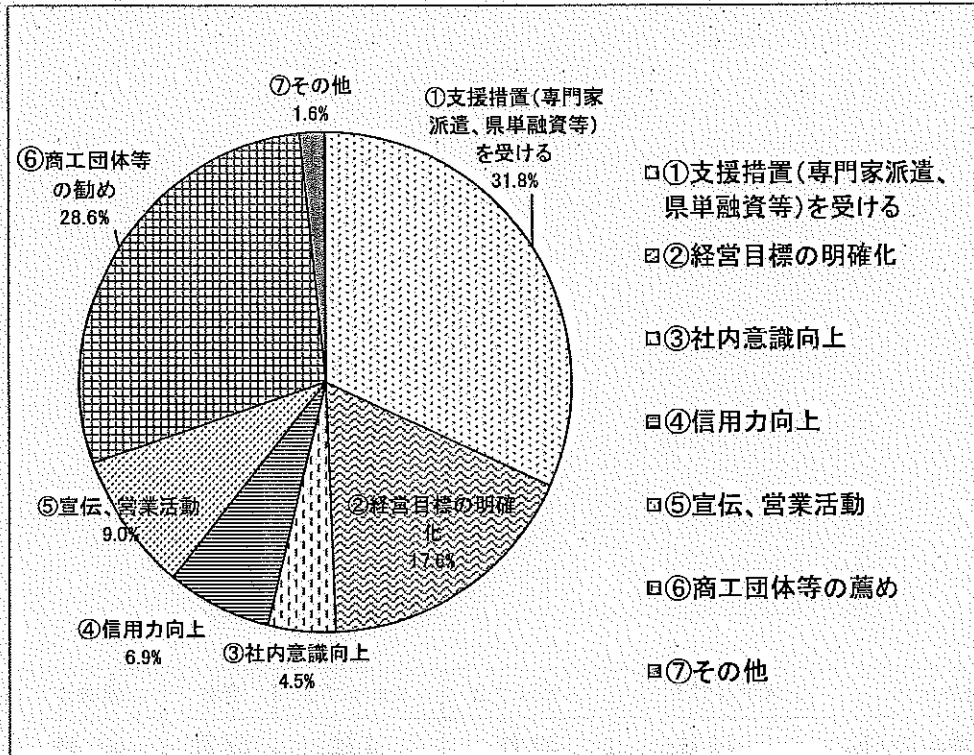
常時雇用する従業員数は横ばいが約60%を占め、全体としても増減の傾向は見当たりません。



従業員数の増減傾向	ステップ1	ステップ2	ステップ3	合計	構成比
①大幅な増加傾向（年率換算で10%以上）	5社	7社	0社	12社	12.1%
②やや増加傾向（年率換算で1桁台%）	6社	1社	0社	7社	7.1%
③横ばい	14社	43社	3社	60社	60.6%
④やや減少傾向（年率換算で1桁台%）	1社	6社	1社	8社	8.1%
⑤大幅な減少傾向（年率換算で10%以上）	3社	8社	1社	12社	12.1%
合計	29社	65社	5社	99社	100.0%

④「三重県版経営向上計画」を申請した理由

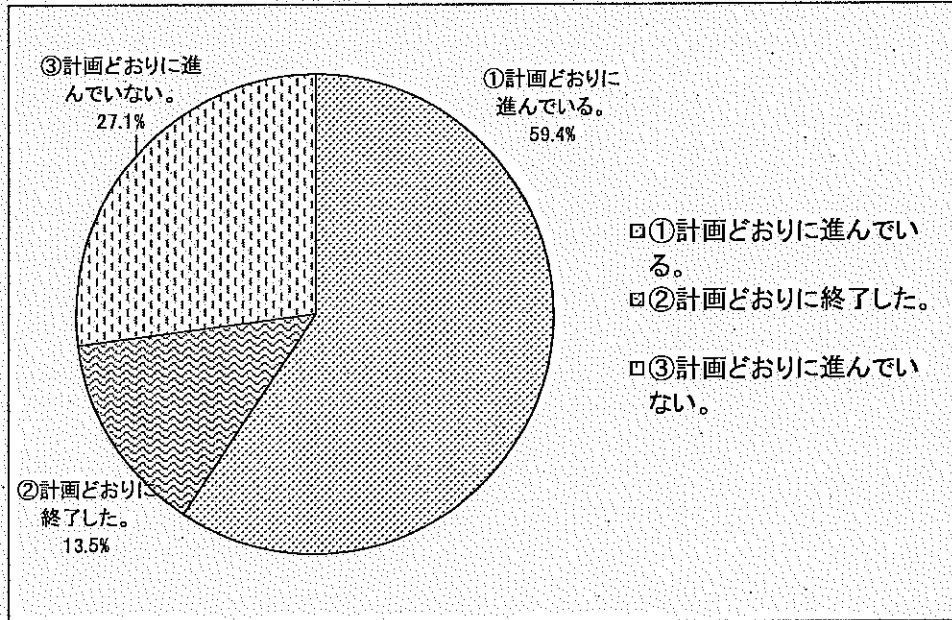
申請理由として、「さまざまな支援措置（専門家派遣、県単融資等）を受けたかったから」が最も多く（約32%）、次いで「商工団体などに勧められたから」が多く（約28%）、「経営目標を明確化するため」（約17%）などとなっています。



計画の申請理由	ステップ1	ステップ2	ステップ3	合計	構成比
①様々な支援措置（専門家派遣、県単融資等）を受けたかったから	18社	54社	6社	78社	31.8%
②経営目標を明確化するため	14社	27社	2社	43社	17.6%
③社内意識向上のため	2社	9社	0社	11社	4.5%
④信用力向上のため	5社	10社	2社	17社	6.9%
⑤宣伝、営業活動のため	7社	14社	1社	22社	9.0%
⑥商工団体などに勧められたから	26社	42社	2社	70社	28.6%
⑦その他	0社	4社	0社	4社	1.6%
合計	72社	160社	13社	245社	100.0%

⑤「三重県版経営向上計画」の進捗状況

「計画どおりに進んでいる」(59%)及び「計画どおりに終了した」(14%)が、全体の73%を占めています。残りの27%は「計画どおりに進んでいない」と回答しており、企業へのフォローアップが重要であることがわかりました。



計画の進捗状況	ステップ1	ステップ2	ステップ3	合計	構成比
①計画どおりに進んでいる。	14社	39社	4社	57社	59.4%
②計画どおりに終了した。	1社	11社	1社	13社	13.5%
③計画どおりに進んでいない。	6社	18社	2社	26社	27.1%
合計	21社	68社	7社	96社	100.0%

⑥「三重県版経営向上計画認定制度」に対する意見(申請手続、各種支援策、制度全般等)

- 申請手続きは商工会の支援を受けスムーズにできた。専門家派遣により、満足な支援を受けることができた。
- 取引先や金融機関に対する信用力強化につながり有用であった。今後も制度のPRを進めてほしい。
- 先行投資ができず、支援を辞退した。支援を受けるよりも先にお金が必要となることは厳しい。
- また活用させていただきたい。
- 支援は手厚くいただいている。その中でも希望は、担当者を固定してつけていただく、あるいは、主に取り組んでいきたい内容に細やかなアドバイザーの紹介等があればありがたい。
- 認知度が高くないので高めていただきたい。国の実施する補助事業との連携や、そのステップとなるとありがたい。
- さまざまな意見をいただいたが、まだまだ未熟なため、もう少しアドバイスの機会が欲しい。
- 当社は20年以内に7倍～8倍の売上と利益を上げ、多くの人に役立つ従業員を創出したいと考えている。補助金などの資金面と、専門家派遣のソフト面で助けていただければありがたい。
- 専門家派遣は来てもらわなければならないが、現地での見学も行いたいので、専門家の事務所まで行ってアドバイスを受けたい。
- 内容が理解できていなかったかもしれない。どのように進めていけばいいのか、わからずにいる。
- さまざまな支援策があり、会社としてはありがたいです。
- 応援してもらって大変うれしい。
- 補助金などのメリットがない。
- 専門家派遣の回数や内容の柔軟性、的確なアドバイスがあればよい。
- もう少し宣伝などの支援をしていただけると助かります。
- 各種支援策が限定されているところが課題。