

戦略企画雇用経済常任委員会 所管事項説明資料

1. 雇用経済部組織の概要 1
2. 雇用経済部平成25年度予算の概要 2
3. 主要事項
 - (1) 首都圏営業拠点について 7
 - (2) 企業投資促進制度について 17
 - (3) 三重県中小企業振興条例（仮称）について 20
 - (4) ものづくり中小企業の販路開拓に関する支援について 22
 - (5) 三重県海外ビジネスサポートデスクの取組について 26
 - (6) 雇用施策の推進について 28
 - (7) 地域資源を活用した産業振興について 30
 - (8) サービス産業の振興について 32
 - (9) 三重県観光キャンペーンについて 34
 - (10) 台湾との交流・連携について 36
 - (11) ブラジル・サンパウロ州姉妹提携40周年事業について 38
 - (12) みえグリーンイノベーション構想の推進について 40
 - (13) 「みえ産業振興戦略」アドバイザリーボードの概要について 45、別添1

(参考)

資料1 「平成25年度 当初予算主要事業」

資料2 「平成25年度 事務事業概要」

平成25年5月24日

雇用経済部

1 雇用経済部組織の概要

【職員数（平成25年4月1日現在）】

本庁	163
地域機関	100
合計	263

雇用経済部

〔部長
山川進〕

副部長
佐伯雅司
雇用経済企画総括監
村上亘
首都圏営業拠点運営総括監
吉仲繁樹
人権・危機管理監
福井夏美
障がい者雇用推進監
瀧口嘉之
首都圏営業推進監
加藤憲祐

(企画総務担当)

雇用経済総務課
課長 渥美仁康

計量検定所
所長 疇地 鎮生

雇用対策課
参事兼課長 田中 幹也

津高等技術学校
校長 中西 清司

エネルギー政策課
課長 辻 善典

三重県営業本部担当課
課長 濱口 正典

関西事務所
所長 松本 利治

(商工担当)

ものづくり推進課
課長 山神 秀次

工業研究所
所長 湯浅 幸久

サービス産業振興課
課長 永田 慎吾

地域資源活用課
課長 内藤 一治

企業誘致推進課
課長 安井 晃

観光・国際局

〔局長
加藤 敦央〕

次長
岩田 賢

観光政策課
課長 山岡 哲也

観光誘客課
課長 安保 雅司

国際戦略課
課長 川添 洋司

1 雇用経済部 平成25年度予算の概要

【基本的な考え方】

本県の産業構造を強じんて多様な産業構造へと転換していくため、昨年7月に「みえ産業振興戦略」を策定しており、平成25年度当初予算については、この戦略の具現化に向けて、着実に施策を展開していきたいと考えています。

まず、三重県の強みであるものづくり産業を維持・強化していくために、県内中小企業の技術開発等による付加価値向上や販路開拓を促進します。その際、ローカル・トゥ・ローカル等の展開や、新興国の成長を取り込むための中小企業の海外展開を促進します。

ものづくり産業と両輪となるサービス産業を振興するために、既存サービス業の高付加価値化や新たなサービス事業の創出、さらには起業後間もない企業の事業拡大等を促進し、雇用の維持・創出にもつなげていきます。

これらの取組を進める中で、中小企業、特に大半を占める小規模企業については、引き続き、資金や人材など経営資源の確保を支援するとともに、中小企業振興を強力に推進していくため、三重県中小企業振興条例（仮称）の制定に向けた検討も進めていきます。

また、国際競争力のある産業や、「クリーンエネルギー」などの成長性のある産業を振興していくために、多様な産業が活発に事業活動を行える環境づくりを進めるとともに、企業や関係機関などのネットワークが広がっていく中で、国内外の企業から県内への投資が続く強じんて多様な産業集積をめざします。

これらの取組を進めていくため、産業構造の変革や、経済のグローバル化に対応した人材の確保・育成に取り組みます。さらに、若年者や離職者に対する就労支援、女性の仕事に対する意欲の向上と就労支援のほか、特に障がい者雇用に対する社会全体の理解と雇用を促進する新たなしくみづくりなどに取り組みます。

神宮式年遷宮、平成26年の熊野古道世界遺産登録10周年を迎える絶好の機会を活かし、首都圏においては、本年9月を目途に、東京日本橋に「首都圏営業拠点」を設置し、また、関西圏においては三重の魅力の情報発信や営業基盤の強化を図るなど、「三重を売りまくる」営業戦略を推進します。これら営業活動を効果的に本県の認知度向上とコアな三重ファンの増加につなげていくために、三重県観光キャンペーンを県庁一丸となって実施し、県内での周遊性・滞在性の向上に取り組みます。さらに、「2013日台観光サミット in 三重」の開催など、国外からの誘客を促進するとともに、観光人材の育成等、観光産業の基盤を強化し、観光産業の活性化を図ります。

平成25年度 雇用経済部関係当初予算総括表

○ 款別総括表

(単位:千円)

区 分	平成24年度 当初予算額 (A)	平成25年度 当初予算額 (B)	前年度 比較増減 (B)-(A)	(B) / (A)
一般会計	17,115,254	16,695,221	△ 420,033	97.5%
※うち 雇用経済部予算	17,029,101	16,599,447	△ 429,654	97.5%
※うち 労働委員会予算	86,153	95,774	9,621	111.2%
労働費	4,513,055	4,784,974	271,919	106.0%
※うち 労働委員会予算	86,153	95,774	9,621	111.2%
商工費	10,602,537	9,983,351	△ 619,186	94.2%
※うち 観光・国際局関係予算	1,233,171	751,374	△ 481,797	60.9%
土木費 (四日市港関係諸費)	1,999,662	1,926,896	△ 72,766	96.4%
特別会計	1,505,278	1,391,489	△ 113,789	92.4%
中小企業者等支援資金貸 付事業等	1,505,278	1,391,489	△ 113,789	92.4%
合 計	18,620,532	18,086,710	△ 533,822	97.1%

県内の地域経済を元気に～「みえ産業振興戦略」の具現化～

雇用経済総務課 (059-224-2355)

国際競争力があり、社会的な成長産業への展開も可能とする“強じんて多様な産業構造”の構築に向けて、具体的な3つの新産業・新市場の創出をイメージしながら6つの戦略に取り組み、国際競争力のあるものづくり産業の振興と海外展開支援、サービス産業における生産性向上・高付加価値化や観光の産業化に向けた取組、県内投資を促進するための企業誘致と成長産業の振興に向けた取組などを進めていきます。

また、来年度整備予定の首都圏営業拠点等を活用しながら、三重県の魅力を戦略的に発信するための営業活動を総合的に展開し、三重の“予感・体感”、そして“実感”へとつなげていきます。

社会的問題解決型成長産業

成長産業

(エネルギー政策課 224-2316)

クリーンエネルギーなど成長産業における新たなビジネスの創出に向けて、三重県の産業集積の強みを活かしながら、具体的なプロジェクトの推進や事業者の技術支援に取り組みます。

クリーンエネルギー研究推進事業(15,675千円)
 (新)バイオリファイナリー推進事業(12,308千円)
 新エネルギー導入促進事業(43,721千円)

戦略的な企業誘致

(企業誘致推進課 224-2819)

厳しい経済情勢の中でも県内投資を維持・拡大するため、国際競争力のある外資系企業誘致のほか、県内中小企業による世界に通用する高い基盤技術や新たな市場開拓につながる技術開発のための設備投資を促進します。

三重の活力を高める企業誘致促進事業(1,502,286千円)
 中小企業高付加価値化投資促進補助金(101,742千円)
 外資系企業誘致促進事業(15,260千円)

先端ものづくり産業

ものづくり戦略

(ものづくり推進課 224-2356)

本県の強みであるものづくり産業を維持・強化するため、業態・段階に応じて研究開発、マーケティング調査から販路開拓等を県研究機関を活用しながら支援します。また、“出前商談会”などの効果の高い販路開拓支援のほか、自動車の軽量化等に向けた研究会や技術交流会等を開催します。

ものづくり技術高度化支援事業(71,327千円)
 (一部新)中小企業の課題解決支援事業(30,347千円)
 国内販路開拓支援事業(12,909千円)
 自動車関連技術高度化支援事業(6,178千円)
 高度部材に係る研究開発促進事業(59,535千円)

海外展開戦略

海外ビジネスサポートデスクを活用し、県内中小企業による海外展開を促進します。また、「2013日台観光サミットin三重」などを利用して国際交流のネットワーク化を推進し、海外誘客の増加等につなげます。

(一部新)県内中小企業海外展開促進事業(43,535千円)(ものづくり推進課 224-2356)
 (新)日台観光交流推進事業(15,830千円)(国際戦略課 224-2844)
 海外プロモーション推進事業(25,299千円)(国際戦略課 224-2844)



サービス産業

サービス戦略

(サービス産業振興課 224-2451)

サービス産業の高付加価値化や新サービスの創出のため、事業者の課題や改善活動(QC等)を促進するほか、起業後間もない企業の事業拡大を促進し、雇用の維持・創出にもつなげます。

(新)サービス産業の高付加価値化推進事業(1,461千円)
 (一部新)ニュービジネス創出人材育成事業(14,576千円)
 (新)起業支援型雇用創造事業(1,849,450千円)
 (一部新)商店街等活性化支援事業(9,136千円)

観光の産業化戦略

消費者ニーズに合わせた地域資源活用商品のブラッシュアップや地域商社機能を活用した物流ネットワークの構築と販路開拓を図る取組、首都圏の特定少数に三重の魅力を発信する講座の開催を進めます。また、観光キャンペーンなどの実施を通じて、三重県の認知度向上と来訪者の増加を図ります。

(一部新)コアな三重ファン発掘・ネットワーク活用事業(10,679千円)
 (地域資源活用課 224-2336)
 グローバルビジネス創出促進事業(14,920千円)(地域資源活用課 224-2336)
 (新)三重県産品流通機能構築トライアル緊急雇用創出事業(8,824千円)
 (地域資源活用課 224-2336)
 (一部新)三重県観光キャンペーン事業(201,200千円)(観光誘客課 224-2802)
 世界に誇れる三重県観光モデル構築事業(4,900千円)(観光誘客課 224-2802)

プラットフォームの構築

産業振興に向けた施策のベースとなる「中小・小規模企業振興」、「雇用支援、人材育成」、「三重の魅力の営業活動」に取り組みます。

中小・小規模企業の振興

(金融経営課 224-2534)

商工団体との連携による地域産業支援事業(12,800千円)
 中小企業金融対策事業(834,032千円)
 (新)小規模事業者支援連携プロジェクト推進事業(8,957千円)
 (新)三重県中小企業振興条例(仮称)調査検討事業
 (1,944千円)

三重の魅力を発信するための営業活動の展開

(三重県営業本部担当課 224-2386)

首都圏営業拠点推進事業(241,175千円)
 (新)首都圏営業拠点開設に向けた情報発信事業(8,805千円)
 (新)戦略的営業活動展開推進事業(29,843千円)
 (一部新)関西圏営業基盤構築事業(5,995千円)

人材育成、雇用支援

産業人材育成事業(15,451千円)(ものづくり推進課 224-2356)
 (新)県内企業人材確保・定着支援緊急雇用創出事業(6,883千円)
 (ものづくり推進課 224-2356)
 若者就職総合サポート事業(21,831千円)(雇用対策課 224-2461)
 (新)障がい者雇用支援の新たなしくみづくり検討事業
 (1,084千円)(雇用対策課 224-2461)
 (一部新)女性の就労支援事業(16,760千円)(雇用対策課 224-2461)

「三重を売りまくる」営業戦略の推進

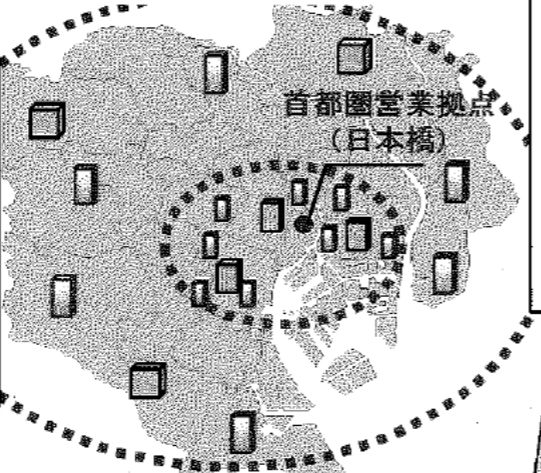
三重県営業本部担当課 (059-224-2386)

神宮式年遷宮、平成26年の熊野古道世界遺産登録10周年を絶好の機会と捉え、日本橋「営業拠点」を核として、首都圏で築いたネットワークの活用・拡大と目的・ターゲットを明確にした4つの展開方向で営業活動を展開し、「販路拡大」や「誘客」など、県民にとっての最大限の効果につなげていきます。また、関西圏においても市町や商工団体と連携し、「打って出る営業活動」を行い、三重の魅力の総合的、効果的な情報発信に取り組んでいきます。

首都圏における営業活動の推進

- B to C 首都圏全体での面的な情報発信
- B to C 集客力の高いエリアでの情報発信
- B to C コアな三重ファンの拡大、応援店舗・応援企業のネットワーク拡大
- B to B 県内生産者と首都圏流通事業者との商談会、県内中小企業と首都圏企業とのマッチング等による販路拡大

首都圏営業拠点の整備
【首都圏営業拠点推進事業 (241,175千円) [再掲]
 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、「食べる」、「買う」、「体験する」といった複合的な機能を担う「首都圏営業拠点」を、平成25年夏に整備します。



- B to C (1) 営業拠点開設に向けた情報発信
【首都圏営業拠点開設に向けた情報発信事業(8,805千円) [再掲]
 ・「春の日本橋まつり」での情報発信や、三重ゆかりの企業等と連携した情報発信
 ・集客施設やショッピングモールにおける「三重フェア」等の開催
 - B to C (2) 日本橋エリアの商業施設や飲食店等と連携した「三重フェア」の開催等
【戦略的営業活動展開推進事業(29,843千円のうち15,127千円) (再掲)
 ・日本橋周辺の商業施設や飲食店等と連携した四季折々の魅力を発信する「三重フェア」の開催 など
 - B to C (3) 三重ファンを獲得する効果的な講座やセミナー等の開催
【戦略的営業活動展開推進事業(29,843千円のうち9,518千円) [再掲]
【コアな三重ファン発掘・ネットワーク活用事業(10,679千円) [再掲]
 ・知事が三重の魅力を語るセミナー、首都圏等のクリエイター等が三重の魅力を語り合うサロンの開催
 ・島根県・奈良県との三県連携による講座の開催 など
 - B to B (4) 「三重の応援団通信」の作成
 - B to B (1) 「三重フェア」の開催による飲食店舗等への県産食材等の売り込み
【戦略的営業活動展開推進事業(29,843千円のうち15,127千円) [再掲]
 ・「三重フェア」の協力店舗など、日本橋周辺の飲食店等とタイアップした県産食材メニューの開発
 ・「三重フェア」等に協力いただいた店舗等への継続的な県産食材の売り込み
 - B to B (2) 営業拠点における商談会等の開催
 - B to B (3) 県内産地等へのシェフやバイヤー等の招聘
 - B to B (4) 首都圏のシェフと三重県の生産者をつなぐ食材フェア
- 【戦略的営業活動展開推進事業(29,843千円のうち5,198千円) [再掲]**
 首都圏営業拠点のターゲット層に絞った広報
 県内マスメディア(CATV等)やITを活用した効果的な情報発信

関西圏における営業活動の推進

効果的な情報発信、営業活動を展開し、三重の存在感向上へ **【(一部新)関西圏営業基盤構築事業(5,995千円) [再掲]**

関西圏でネットワークを活かした営業活動の強化	効果的な情報発信	関西圏で売れるみえの魅力づくり
・近県、市町、事業者等と連携した式年遷宮等を前面に出したセミナー開催 ・少人数交流会の開催など、関西経済界と顔の見える関係を構築し、ネットワークを強化	・商業施設、集客施設等での三重フェアの開催 ・「観光」や「食」に関する出前イベントの実施 ・「マスコミキャラバン」等により、三重の旬の観光情報等を直接PRし、関西圏でのパブリシティにつなげる情報発信	・県人会を核としたネットワークづくりと、連携した三重県PRイベントを開催(観光誘客、物産振興など県人会とタイアップした取組の検討)
B to C		B to B
・小売・流通業者との関係強化や営業活動の強化による販路拡大の足がかり ・県産品生産者と関西圏飲食店との顔の見える関係づくり		

三重県観光の持続的な発展に向けて

世界に開かれた三重 ～観光産業の振興と国際戦略の展開～

観光・国際局
(059-224-2077)



式年遷宮により全国から本県に注目が集まる絶好の機会を生かして、国内外への観光宣伝活動を強化するとともに、県内での周遊性・滞在性の向上や観光人材の育成等、観光産業の基盤強化に取り組み、本県の認知度の向上と来訪者の増加により、観光産業の活性化を図ります。

式年遷宮の好機を生かした国内誘客戦略

式年遷宮の好機を生かし、「三重県観光キャンペーン～実はそれ、ぜんぶ三重なんです～」を実施し、本県のPRに取り組むほか、さまざまな誘客活動の展開により、国内からの来訪を拡大し、県内での周遊性・滞在性を高めます。

○(一部新)三重県観光キャンペーン事業

予算額：201,200千円

三重県観光キャンペーン関連事業		予算額 557,421千円
観光・国際局	389,644千円	市町・企業 市町 ○イベント等の開催 ○案内所業務 (みえ旅案内所) ○連携による情報発信
三重県観光キャンペーン推進協議会負担金	201,200千円	
(うち県費)	115,301千円	企業 ○広告協賛 ○広報宣伝協力 ○物品提供 ○その他サービス提供
観光宣伝	90,600千円	
誘客促進	92,900千円	
受入体制	11,000千円	
会議費等	6,700千円	
観光関連緊急雇用創出事業	103,889千円	
国内誘客推進事業費	65,453千円	
その他の関連事業	19,102千円	
庁内(主な事業)	167,777千円	
三重県営業本部	106,475千円	
○首都圏営業拠点オープニング事業		
○戦略的営業活動展開推進事業		
○首都圏営業拠点推進事業等		
フードイノベーション課	10,629千円	
○三重県産品営業拡大支援事業		
東紀州振興課	29,673千円	
○熊野古道伊勢路		
世界遺産登録10周年事業		
文化振興課	21,000千円	
○多様な連携による地域文化発信事業		

○国内誘客推進事業
○教育旅行誘致事業

予算額：65,453千円
予算額：1,002千円

来訪を促進する観光の基盤づくり

地域の「おもてなし」の向上、観光人材の育成、海女や忍者を活用した魅力ある観光地の形成など、観光の基盤づくりの取組を進めることにより、観光旅行者の満足度を高めます。

- 世界に誇れる三重県観光モデル構築事業 予算額：4,900千円
- 熊野古道シャトルバスの活用による熊野古道の魅力増進事業 予算額：13,200千円
- 観光事業推進費 予算額：35,213千円
- 県営サンアリーナ環境整備事業 予算額：49,251千円

三重県を訪れる海外誘客戦略

ミッション派遣やSNS等を活用した情報発信により、本県の認知度向上を図るとともに、多言語に対応した受入環境の向上や国・他府県と連携した広域的取組により、外国人観光客を誘致します。

- 海外プロモーション推進事業 予算額：25,299千円

国際交流の推進等 国際ネットワークの強化

ブラジル・サンパウロ州へのミッション団派遣など、姉妹・友好提携先や在日大使館等とのネットワークを維持・強化するとともに、産業や観光等様々な分野での民間レベルの活動を支援していきます。

- (一部新)友好提携等推進事業費 予算額：8,974千円
- 国際ネットワーク強化推進事業費 予算額：4,494千円

海外自治体等と連携した誘客戦略の展開

海外の自治体等と連携し、三重県の知名度を向上させ、三重県への誘客につなげるため、「2013日台観光サミット in 三重」を開催するとともに、その後も含めて台湾からの誘客活動を積極的に展開していきます。

- (新)日台観光交流推進事業費 予算額：15,830千円

(1) 首都圏営業拠点について

1 現状（背景・課題）

(1) 首都圏営業拠点の整備および準備

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 周年を絶好の機会と捉え、三重の「食」や「観光」、「歴史」、「文化」、「産業」などの魅力を国内外に発信し、県内への誘客の促進や県産品の販路拡大につなげていくため、情報発信の中心地である首都圏に営業拠点を整備します。

現在、平成 25 年 9 月の開設に向け、運営事業や内装工事等設計業務を委託し、ハード面・ソフト面からの準備を進めています。

<首都圏営業拠点の概要>

1) 所在地等

- ①住所 東京都中央区日本橋室町二丁目 4-1
- ②建物 浮世小路千疋屋ビル（商業施設名：YUITO ANNEX）
所有者：株式会社千疋屋総本店
- ③占有 1階：62.70 坪（207.26 m²） 2階：72.38 坪（239.29 m²）
合計：135.08 坪（446.55 m²）
- ④賃貸借 期間：平成 25 年 4 月 1 日より平成 30 年 3 月 31 日まで

2) 運営事業

- ①委託先（運営事業者）
株式会社アクアプランネット（三重県松阪市大黒田町 199）
代表取締役 福政 恵子
※業務提携事業者：株式会社 JTB コミュニケーションズ（東京都）
- ②業務委託期間：平成 25 年 4 月 18 日より平成 30 年 3 月 31 日まで

3) 内装工事等設計業務

- ①委託先（設計・施工監理事業者）
株式会社総合デザイン（東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-4-5）
代表取締役 風岡 正春
- ②業務委託期間：平成 25 年 5 月 10 日より平成 25 年 9 月 30 日まで

4) 基本コンセプト

- 三重の文化にふれてもらうおもてなしの場
- 三重への旅のきっかけ、準備を提供する場
- 三重への共感を呼ぶ、三重ファンづくりの場
- 三重県民、県出身者などが「自分ごと」として活用できる場

5) 基本的機能（食べる、買う、体験する）

- 「食を提供する機能」（1階部分 約 30 坪、40 席程度）
- 「商品を買っていただく機能」（1階部分 約 30 坪、1,000 アイテム程度）
- 「三重の魅力を体験できる機能」（2階部分 50 席程度）
- 県内への「誘客・集客機能」
- 県内企業を支援する「トライアル機能」
- 三重に関わる人々を増やしていく「ネットワーク機能」

(2) 首都圏営業拠点開設に向けた情報発信

首都圏営業拠点の開設に向け、首都圏におけるネットワークの構築やコアな三重ファンの拡大、県内への誘客や県産品の販路拡大につなげるため、平成24年度は首都圏全体での面的な情報発信に取り組みました。

① 六本木エリアでの三重フェアの開催【H25.1.18(金)～27(日)】

六本木の富裕層をメインターゲットとして、「東京ミッドタウン」において、三重の魅力を総合的に発信する三重フェアを開催しました。

<内容>

- ・県食材を使ったメニューの提供（レストランフェア）
- ・忍者ショーや伊勢型紙体験・実演等による伝統工芸品などのPR
- ・プレミアムショップでの販売 などによる三重ファンの拡大
- ・メディアを対象とした「三重県観光交流会」を併催

<結果>

- ・多くの来客者やメディア等への三重の認知度向上につながりました。
- ・レストランフェア参加の14店舗への県産食材の継続納入の営業活動や今後の情報発信の協力などにより、10店舗12品目（的矢かき、熊野地鶏、鯛など）の継続取引につながりました。

② 丸の内エリアでの三重フェアの開催【H25.2.4(月)～3.2(土)】

丸の内に勤めるビジネスパーソンをメインターゲットとして、「国際ビル」内の飲食店街「クニギワ」21店舗において、参加各市の民間事業者、団体、行政等との連携企画による「“予感・体感”三重フェア」を開催しました。

<内容>

- ・1日店長など行政も含めた地域の皆さんが、食材をその育まれた地域や人、物語を交えて説明しながら三重の旬の素材を使った料理を提供
- ・三重の食材や食文化、観光情報などに触れていただくことを通じたコアな三重ファンの獲得・拡大

<結果>

- ・7店舗で三重の食材を今後も使用したいという意向がありました。
- ・来客者により深く三重の食材や人を体感していただくとともに、地域の皆さんにとっても、直接ニーズを聴くことにより、より売れるためのマーケティングを学ぶ機会となりました。

③ 日本橋エリアでの情報発信

a) 「究極のお伊勢参り講座」の開催【H25.1.24(木)～3.3(日)】

首都圏の感度の高いビジネスパーソンを対象として、日本橋において、式年遷宮にあわせて伊勢神宮の歴史、お伊勢参りの意義や楽しみ方を学び、体験する講座（4回の講座とフィールドワーク）を開催しました。

<内容>

- ・受講生25名（申込220名）が参加し、フィールドワークでは、受講生（24名）が伊勢・鳥羽市内を来訪し、地元の方々や食と触れ合う機会を通じて、三重の素晴らしさを体感していただきました。

<結果>

- ・受講生が新たにフェイスブックページを立ち上げ、伊勢を中心とする三重の魅力の情報発信に取り組む動きも始まっています。
- ・この方々を中心としたコアな三重ファンの拡大につなげていきます。

b)「三重 t o 未来」の開催【H25. 3. 15(金)】

日本橋周辺の事業者、三重フェアや商品開発などに県と連携して取組を行っていただける方等を対象として、「マンダリンオリエンタル東京」において、農林水産部と連携して「三重 t o 未来」を開催し、三重の地域資源を使ったイノベーションに取り組むきっかけの場を提供しました

2 平成25年度の取り組み

首都圏営業拠点の最大活用を核とした情報発信等営業活動を展開するため、これまで首都圏で築いてきたネットワークを活用・拡大し、市町や関係団体等との連携により、目的・ターゲットを明確にして県内への誘客や県産品の販路拡大に向けた取組を進めます。

(1) 首都圏営業拠点開設に向けた情報発信等

① 首都圏営業拠点の整備等

早期のオープンをめざし、内装工事等の設計、施工手続きを進めるとともに、運営事業者と連携し拠点で取り扱う商品の選定等の準備を進めます。

また、拠点の最大活用に向け、市町や関係団体等の連携を図るための仕組みの構築とイベント・催事等の調整を進めるとともに、広く県民等の参加を得るための拠点の名称公募・決定などを進めます。

さらに、三重の情報発信等に応援いただける「三重の応援団」や「三重の応援企業」、三重の食材や商品等を取り扱っていただける「三重の応援店舗」を中心としたネットワークづくりを進めます。

② 首都圏営業拠点開設と連動した情報発信等

首都圏営業拠点の開設告知や拠点の活用促進等のため、日本橋エリアで開催されるイベント等による情報発信のほか、同エリアの街づくり団体や商業施設、県ゆかりの企業等と連携した三重県フェアなどの開催などの企画を進めていきます。

具体的には、当拠点に隣接する、「YUITO」(飲食店14店舗が入居)、「コレド室町」(飲食店等24店舗が入居)との連携、日本橋エリアの夏(ECO EDO 日本橋)や秋(日本橋・京橋まつり)のイベント等と時期を併せた三重県フェアの開催など、関係企業等の協力を得て企画を進めていきます。

(2) 首都圏営業拠点を活用した、三重ファン獲得につながる講座等の開催

首都圏営業拠点において、三重ファンを獲得する効果的な取組を展開するため、県民、県出身者などが自ら企画・活用しようとする取組の推進や、市町や関係団体が拠点を最大活用できるよう連携した取組を推進するとともに、県においても、例えば、知事や三重と縁のある賢人が三重の魅力を語るトークイベントや、「食」、「美」、「健康」、「アート」など、特に女性の関心が高いキーワードと三重の地域資源を掛け合わせたテーマによる講座などを開催していきます。

(3) 「B to B」の取組

日本橋料理飲食業組合など日本橋周辺の飲食店等とタイアップした県産食材メニューの共同開発につなげていく取組を進めるとともに、県内

事業者と首都圏のシェフやデザイナー、クリエイター等との商談の場づくりや商品のブラッシュアップにつながる機会の提供、伝統工芸等に携わる若手職人のブラッシュアップの場としての展示会の開催など、首都圏への販路拡大を支援する取組を進めます。

3 イオンとの連携による拠点開設に連動した情報発信等

三重県と包括提携協定を締結しているイオン株式会社と連携し、「食」「観光」「物産」などの三重の魅力を総合的に発信する三重県フェアを、基幹ショッピングセンター（SC）において開催します。

5月24日（金）から26日（日）には、日本一の商業施設面積を持ち、年間約5,000万人の来店があるイオンレイクタウン店（埼玉県越谷市）を特別催事店舗とした、首都圏のイオン店舗における三重の物産展・観光展を開催します。

<主な内容>

- ① 知事出席による開催記念セレモニー
- ② 市町によるステージイベント
- ③ 式年遷宮紹介写真展等
- ④ 市町ブース（物産販売や試食・試飲、展示）や観光ブース等の設営
- ⑤ 体験コーナー等の設営
- ⑥ グルメ食の提供

首都圏営業拠点運營業務委託契約書（抜粋）

三重県（以下「甲」という。）と株式会社アクアプランネット（以下「乙」という。）は、首都圏営業拠点（仮称）（以下「営業拠点」という。）を活用した運營業務に関し、次の各条項により委託契約を締結し、信義に従って誠実にこれを履行するものとする。

第1章 総則

第1条（目的）

甲は、三重の「食」や「観光」、「歴史」、「伝統」、「文化」など様々な魅力の効果的な情報発信や、「三重ファン」の積極的な拡大、さらには県産品の販路拡大や誘客の増加をめざすため、営業拠点を整備することとし、乙は、甲からの委託を受けて、営業拠点を活用した物品販売事業、飲食事業等を実施し、効果的な運営を行うことにより、この目的を達成する。

第2条（基本方針）

甲は、第4条に定める業務を乙に委託し、乙はこれを受託するものとする。なお、甲は乙に対し、委託料を支払わないものとする。

2 乙は営業拠点の設置目的を十分に理解したうえで甲に協力し、甲の意見等を反映しながら運営を行うものとする。

第3条（法令等の遵守）

乙は、営業拠点の運営に際し、維持管理、安全管理、衛生管理、労務管理、個人情報管理や危機管理等に関する関係法令等の遵守を徹底するものとする。

第4条（運營業務）

甲が乙に委託する業務（以下「運營業務」という。）の内容は、次のとおりとする。

- (1) 物品販売に関する業務
- (2) 飲食に関する業務
- (3) 県等と連携したイベント等の実施に関する業務
- (4) 県内への誘客・集客に関する業務
- (5) テストマーケティングに関する業務
- (6) 施設の維持・管理に関する業務
- (7) 前各号に掲げる業務のほか、甲が営業拠点の運営上必要と認める業務

2 前項各号に掲げる業務による利益は、乙に帰属するものとする。

第5条（営業拠点の物件）

～ 省略 ～

第6条（契約期間）

本契約の期間は、契約の日から平成30年3月31日までとする。

第7条（管理物件）

～ 省略 ～

第8条（乙が負担する経費）

乙は、運營業務に必要な次の経費を負担するものとする。

- (1) 施設・設備等の維持管理、点検、修繕等に要する経費
- (2) 商品の仕入れ経費、人員の雇用経費、売上データや在庫管理ができるPOSレジなどの運営経費
- (3) 光熱水費、清掃費、廃棄物処理費、殺虫殺鼠費、設備点検費、防犯関係費その他一般管理費
- (4) 運營業務に必要な消耗品費
- (5) 運營業務に必要な手続、届出等に係る費用

2 前項第3号に係る経費について、甲の利用に供する部分に相当する額は甲が負担する。

第9条（納付金）

乙は、毎年度の納付金として、甲に運營業務に係る店舗売上の3%を支払うものとする。

2 甲は前項の規定にかかわらず、第1条の営業拠点の目的及び第30条の事業評価の結果等に応じて、別途算定し、乙に通知することによって、その年度における納付金を確定させることができるものとする。

3 前項の納付金の支払方法は、次のとおりとする。

- (1) 納付金は、年度単位で支払うものとする。
- (2) 甲は、乙から第28条に基づく年間業務報告書を受領してから速やかに、納付金の額の算定を行い、乙に対して納入通知書を発行する。
- (3) 乙は、納入通知書で指定された納付期限（発行日から起算して25日以内）内に支払いを行う。

第2章 運營業務の実施

第10条（運營業務の実施方法）

～ 省略 ～

第11条（営業日及び営業時間）

営業拠点の営業日については、年中無休（ただし、年末年始及び建物所有者が館内規則で休業日に定めた日を除く。）を原則とする。

- 2 営業時間については、甲、乙及び建物所有者において定めた営業時間を遵守する。
- 3 営業日又は営業時間については、甲、乙及び建物所有者の協議により変更することができるものとする。

第12条（文書等の保管及び保存）

～ 省略 ～

第13条（秘密の保持）

～ 省略 ～

第14条（再委託の制限）

乙は、甲の承認を得ないで運營業務の全部又は一部を第三者に委託してはならない。ただし、書面により甲の承認を得た場合はこの限りではない。

第15条（個人情報の保護）

～ 省略 ～

第16条（施設利用者の意見等の反映）

乙は、施設で提供するサービスの向上等の観点から、アンケート等により施設利用者の意見等を把握し、その後の運營業務への反映に努めるものとする。

第17条（経理の区分）

～ 省略 ～

第18条（設備備品等の取り扱い）

～ 省略 ～

第19条（本件物件の形質変更等）

～ 省略 ～

第20条（緊急発生時の対応）

～ 省略 ～

第21条（損害賠償等）

乙は、運營業務を実施するにあたり、乙の責めに帰すべき事由により、甲又は第三者に損害を与えたときは、その損害を賠償しなければならない。

2 前項の場合において、損害を受けた第三者の求めに応じ甲が損害を賠償したときは、甲は乙に対して求償権を有するものとする。

3 乙は、運營業務を実施するにあたり、乙の責めに帰すべき事由によるか否かが不明の場合でも、第三者に損害を与えたときは、速やかに乙の責任と費用にて誠実に第三者に対応するものとする。

4 前項の場合、乙は甲に対し求償しないものとする。

第22条（不当介入への対応）

～ 省略 ～

第23条（立入点検）

～ 省略 ～

第24条（保険）

乙は、本契約期間中の不測の災害事故等に備え、必要な火災保険契約及び各種損害保険契約を締結し、本協定期間中これを継続しなければならない。

第25条（知的財産権の帰属）

運營業務において発生した知的財産権は、甲に帰属する。

第3章 業務計画の協議及び運営状況の把握等

第26条（年間業務計画書の提出等）

乙は、毎事業年度、事業計画（事業概要及び実施時期）、管理運営体制（組織体制、人員配置計画）、収支計画等、甲の指定する内容を記載した業務計画書を作成のうえ、当該事業年度開始日の2カ月前までに甲に提出し、その承認を得なければならない。ただし、平成25年度の業務計画書の提出については、本件物件の使用開始日の2カ月前までに甲に提出するものとする。

- 2 甲は、前項の規定により提出された業務計画書について、必要があると認めるときは、乙に対してその変更を指示することができるものとし、乙は合理的な理由がある場合を除いてそれを拒むことはできない。
- 3 乙は、第1項の規定により提出した業務計画書を変更しようとするときは、甲の承認を得なければならない。

第27条（月次業務計画書及び月次業務報告書の提出等）

乙は、翌月の実施事業計画及び甲が指定する項目について、毎月、業務計画書を作成して、前月の15日までに甲に提出しなければならない。

- 2 また、乙は、来館者数、収支状況、実施事業、アンケートによる来館者満足度、来館者からの意見・苦情及びその対応等、甲が指定する項目について、毎月、業務報告書を作成して、翌月15日までに甲に提出しなければならない。
- 3 甲は必要があると認めるときは、業務報告書の内容又はそれに関連する事項について、乙に対して報告又は説明を求めることができる。
- 4 甲は、運營業務の適正を期するため、乙に対し、前3項に掲げるもののほか、運營業務の実施状況及び乙の経理の状態に関し、必要に応じて臨時に報告を求め、実地に調査し、又は必要な指示をすることができる。

第28条（年間業務報告書の提出等）

乙は、運營業務について、毎事業年度終了後、4月末までに次に掲げる項目を記載した事業報告書を作成し、甲に提出しなければならない。

- (1) 運營業務の実施状況及び利用状況
- (2) 運營業務に関する収支状況
- (3) 成果目標及びその実績

- (4) 運營業務に関する自己評価
 - (5) その他甲が必要と認める事項
- 2 乙は、年度の途中において契約が終了したときは、その契約終了日から起算して1月以内に、当該年度の当該日までの間の事業報告書を甲に提出しなければならない。

第29条（決算書類の提出）

乙は、企業の毎事業年度の決算確定後1月以内に、当該年度の収支決算書若しくは損益計算書、貸借対照表及び財産目録又はこれらに準ずる書類を甲に提出しなければならない。

第30条（実施状況の評価、調査、指示等）

甲は、乙が前3条の規定により提出した事業報告書などにより、乙が行う運營業務の実施状況について、事業評価等を行う。

- 2 甲は、前項による事業評価等を実施するにあたり、有識者等に意見を求めることができる。
- 3 甲は、第1項による事業評価等を実施するにあたり、乙の運營業務の実施状況、収支の状況等について説明を求めることができる。
- 4 乙は、前項による甲の申出を受けた場合は、合理的な理由がある場合を除いてそれを拒むことはできない。この場合において、乙は、必要とされる関係書類を速やかに提示するなど甲が実施する調査に対して誠実に対応しなければならない。
- 5 前4項による調査等の結果を踏まえ、甲は、乙に対して運營業務について必要な指示等を行うことができる。
- 6 乙は、前項による指示等を受けた場合、速やかにそれに応じなければならない。

第4章 運營業務の終了

第31条（引継ぎ）

～ 省略 ～

第32条（甲と建物所有者との賃貸借契約の終了による終了）

～ 省略 ～

第33条（建物の滅失による終了）

～ 省略 ～

第34条（契約の解除）

甲は、乙が次の各号の一に該当する場合、本契約の全部又は一部を解除することができる。

- (1) 乙が本契約書等の規定に違反し、その程度が重大であり信頼関係を破壊すると甲が認めたとき
- (2) 乙が本契約書等の規定を履行せず、又は、履行することができないと甲が認めたとき
- (3) 乙が自ら本契約書等の規定の履行ができないと申し出たとき

- (4) 「三重県の締結する物件関係契約からの暴力団等排除措置要綱」第3条又は第4条の規定により、「三重県物件関係落札資格停止要綱」に基づく落札資格停止措置を受けたとき
 - (5) 三重県の発注する物件関係契約に関し、暴力団員等による不当介入を受けたにもかかわらず、警察への通報若しくは発注者への報告を怠り、著しく信頼を損なう行為を行ったと認められるとき
 - (6) 乙が支払いを停止したとき、又は手形・小切手の不渡りを出したとき
 - (7) 乙が他の債務者から仮差押・強制執行等の処分又は滞納処分を受けたとき
 - (8) 乙が破産・民事再生・会社更生等の倒産手続の申立をなし、またはそれらの申立をなされたとき
 - (9) 乙に前各号に類する信義則に反するような行為があったとき
- 2 前項第3号による乙からの申出は、契約解除日の6カ月前までに行われなければならない。
- 3 第1項の規定により本契約が解除された場合は、乙は違約金として、甲が建物所有者に対して支払っている賃料相当額6カ月分に消費税を付加した額を、甲に支払わなければならない。この違約金の徴収は、甲の損害賠償の請求を妨げないものとする。

第35条（原状回復義務）

～ 省略 ～

第5章 その他

第36条（権利譲渡禁止）

～ 省略 ～

第37条（免責）

～ 省略 ～

第38条（遅延損害金）

～ 省略 ～

第39条（管轄裁判所）

～ 省略 ～

第40条（疑義についての協議）

～ 省略 ～

附則

第5条に定める本件物件の使用開始日は、甲及び乙の協議のうえ、甲が指定する。

(2) 企業投資促進制度について

1 平成25年度の取り組み

近年、企業は、アジアをはじめとする新興国の成長する市場を獲得していくため、グローバルな視点で適地適産による操業を展開している状況です。

このため、企業の国内外での操業環境の変化を的確に捉え、より戦略的な企業誘致を展開していくため、新たに創設した企業投資促進制度により、新規企業の立地に加え、県内に立地済み企業の再投資の促進にも取り組んでいきます。

2 企業投資促進制度の概要について

新たに創設した企業投資促進制度については、「操業するなら三重で！」とし、

- ・マイレージ制度を創設
- ・成長産業、外資系企業、研究施設などの企業を誘致
- ・マザー工場化につながる投資促進
- ・地域経済への波及効果の高い「サービス産業」の誘致を新たに実施
- ・南部地域への対策

などの仕組みで、県内への投資を促進する制度としました。

(1) マイレージ制度を創設

マイレージ制度は、企業が行う小規模な投資を累積し（5年間）、要件に達した段階（例えば、成長産業5億円）で、補助の対象としてみなすことができる制度です。

県内の企業が、成長分野への転換や海外企業に打ち勝つために行う投資を支援することが目的であり、「日本一操業しやすい県」をめざした新たな制度です。

(2) 成長産業、外資系企業、研究施設などの企業を誘致

製造業における補助の対象企業についてですが、まず、県経済の成長エンジンとなるべき成長産業をターゲットとします。

これについては、クリーンエネルギーやライフイノベーション等の新たな成長分野に加え、特に三重県の強みである高度部材産業を対象としています。

次に、成長するアジア市場を狙おうとする外資系企業のアジア拠点の誘致を重点的に進めます。

このほか、付加価値の高い施設として、研究開発施設の誘致に引き続き取り組みます。

(3) マザー工場化につながる投資促進

今後、国内に留まる可能性の高い施設として、開発、量産試作などの機能を備え、他の工場に対しての技術指導や支援能力を持つなど、単なる量産工場ではなく、高い付加価値を有するマザー工場を誘致の対象とします。

マザー工場については、単なる誘致ではなく、県内企業のマザー工場化の促進も大きな目的の一つです。

(4) 地域経済への波及効果の高い「サービス産業」の誘致を新たに実施

サービス産業の誘致を新たに展開します。

単なるサービス産業ではなく、高い経済波及効果を生み出す企業を対象としており、具体的には、国内外からの大きな集客を呼び込むことのできる施設や、「日本で唯一」などの三重県の知名度アップにつながる施設を考えています。

「ものづくり産業」である製造業とともに、県経済成長を牽引する産業の両輪である「サービス産業」を新たなターゲットとし、誘致に挑戦していきます。

(5) 南部地域への対策

地域資源活用型産業等立地補助金は、製造業のほか県南部地域の優れた地域資源を活用する企業等の投資を促進する仕組みです。

県南部地域については、時間的、距離的な制約などから新たな工場進出が低調であるという状況が続いており、この補助金を整備しているものですが、今回、特に雇用要件を緩和し（10人から5人（県内企業は3人））一層の促進をはかっています。

このほか、三重県の南部地域活性化策と整合させ、対象地域を拡大（地域資源活用型産業に伊勢市、玉城町、度会町を追加）しています。なお、研究開発施設立地補助金についても、同様の対応を行っているところです。

三重県 企業投資促進制度の創設

～日本で操業するなら三重県で！！～

①『マイルージ制度』を創設

②成長産業、外資系企業、研究施設などの企業を誘致

③マザー工場化につながる設備投資や研究者などの「人材」の誘致を実施

④地域経済への波及効果の高い『サービス産業』の誘致を新たに実施

現行制度

見直しのポイント

新制度

産業集積促進補助金

- ・対象分野：情報通信関連の業種
- ・投資要件：600億円以上、雇用要件：600人
- ・補助率：投下固定資産額の15%（限度額 90億円）

基幹産業立地促進補助金

- ・対象分野：輸送用機械器具、電気機械器具、電子デバイス、情報通信機械、化学・石油・石炭、一般機械器具、環境・エネルギー関連分野
- ・投資要件：150億円以上、雇用要件：20人
- ・補助金額：5億円を定額補助+5億円を上限に、操業開始後三重県に納付した法人事業税及び県民税の8割を補助（限度額10億円）
- ・その他：「拠点化」を図る場合、対象業種は「製造業」

バレー構想先端産業等立地促進補助金

- ・対象分野：情報通信、医療・健康・福祉関連及びロボット、燃料電池、情報家電関連業種及び環境・エネルギー関連分野
- ・投資要件：5億円（公的用地を新たに取得又は賃借する場合は3億円）
- ・雇用要件：10人
- ・補助率：投下償却資産額の10%（15%（H18年度以前の公的用地を新たに取得又は賃借する場合）（限度額 5億円）
- ・その他：「拠点化」を図る場合、対象業種は「製造業」

研究開発施設等立地促進補助金

- ・対象：研究開発施設又は試験認証機関の建設
- ・投資要件：2億円以上（志摩市は1億円以上、東紀州地域、鳥羽市、大台町、南伊勢町及び大紀町は3,000万円以上）
- ・補助率：投下償却資産額の10%（限度額5億円）

地域資源活用型産業等立地促進補助金

- ・対象：東紀州地域の市町、鳥羽市、大台町、南伊勢町、大紀町及び志摩市に立地する製造業及び地域資源活用型産業
- ・投資要件：3,000万円以上（志摩市は1億円以上）
- ・雇用要件：10人以上（志摩市は15人以上）
- ・補助率：投下償却資産額の15%（限度額10億円）

中小企業高付加価値化投資促進補助金

- ・対象：中小企業者
- ・投資要件：5千万円以上
- ・採択基準：①設備導入等により競争力強化などを図る事業 ②雇用の維持
- ・補助率：投下償却資産額の1/10以内
- ※審査委員会にて書類審査、プレゼンテーションを実施し、採択決定されたもの

『マイルージ制度』の導入
県内企業の成長や高付加価値化に向けた再投資を促進するため、今まで対象とならなかった小規模な投資をポイント化し、補助の対象とみなすことができる仕組み（マイルージ制度）の創設

「クリーンエネルギー」や「ライフイノベーション」等の新たな成長分野や「高度部材産業」等の誘致を推進

マザー工場など付加価値創出につながる設備投資や研究者、技術者などの「人材の誘致」を実施

研究開発施設の誘致

成長するアジアの市場をねらおうとする外資系企業のアジア拠点を誘致

県南部地域を対象に地域資源を活用する企業の投資を促進

地域経済への波及効果の高い「サービス産業」の誘致を新たに展開

付加価値のより高い製品作りを支援し、県内中小企業の競争力を強化！

マイルージ制度

- ・補助金の投資要件に満たない投資でも、ポイント（投資）を積み上げる（最大5年間）ことにより要件を達成した場合は、各補助金の申請が可能とできる制度
- ・障がい者雇用における法定雇用率を達成もしくは期間内に達成した企業は対象期間を1年間延長

成長産業立地補助金（新設）

- ・対象：クリーンエネルギー、ライフイノベーション等の成長産業及び高度部材産業
- ・投資要件：5億円以上、雇用要件：10人（県内企業は5人）
- ・補助率：10%（限度額 5億円）※「高度部材産業」の場合は12%

マザー工場型拠点立地補助金（新設）

- 【設備投資支援】
- ・対象：製造業で、マザー工場化につながる投資
- ・投資要件：5億円以上
- ・雇用要件：10人（県内企業は5人）
- ・補助率：15%（限度額 5億円）
- 【人材異動支援】
- ・要件：研究部門、調達部門などの体制強化に向けた人材の異動を支援50名増加で5億円の投資とみなす。5年間で雇用を増やす場合も可
- ※但し、「設備投資支援」が「人材異動支援」のどちらか。

研究開発施設等立地補助金

- ・対象：研究開発施設又は試験認証機関の建設
- ・投資要件：2億円以上（伊勢市、志摩市、玉城町、度会町は1億円以上、東紀州、鳥羽市、大台町、南伊勢町及び大紀町は3,000万円以上）
- ・補助率：投下償却資産額の10%（限度額5億円）

外資系企業アジア拠点立地補助金（新設）

- ・対象：アジアの生産拠点を整備する事業
- ・投資要件：5億円以上
- ・雇用要件：10人（県内企業は5人）
- ・補助率：20%（限度額5億円）

地域資源活用型産業等立地補助金

- ・対象：県南部地域の製造業及び地域資源活用型産業（地域資源活用型産業について、伊勢市、玉城町、度会町を追加）
- ・投資要件：3,000万円以上（伊勢市、志摩市、玉城町、度会町は1億円以上）
- ・雇用要件：5人以上（県内企業は3人）
- ・補助率：投下償却資産額の15%（限度額5億円）

サービス産業立地補助金（新設）

- ・対象：集客交流産業、宿泊業、情報通信産業等
- ・投資要件：雇用効果、経済波及効果が大きいもの
- ・補助率：投下償却資産額の10%（上限1億円）
- ※賃借の場合、家賃年額の10%（3年間）
- ・対象例：テーマパーク、ホテル・旅館、美術館、複合集客施設など
- ※オフィス開設についても支援
- ・対象：営業・販売、経営企画、財務、人事等の事務所設置
- ・補助率：家賃年額の10%

中小企業高付加価値化投資促進補助金

- ・対象：中小企業者
- ・投資要件：5千万円以上
- ・採択基準：①設備導入等により競争力強化などを図る事業 ②雇用の維持
- ・補助率：投下償却資産額の1/10以内
- ※審査委員会にて書類審査、プレゼンテーションを実施し、採択決定されたもの

(3) 三重県中小企業振興条例（仮称）について

1 現状（背景・課題）

中小企業を取り巻く環境は、経済のグローバル化の進展や国内市場の成熟化など大きな変革期を迎えており、中小企業は、新興国の台頭、為替変動への対応、さらには国内需要の減少など、多くの困難な状況に直面しています。

このような状況において三重県の経済が元気になるためには、地域の雇用や社会をしっかりと支え、地域経済に活力と厚みをもたらす中小企業が元気になることが不可欠であると考えており、とりわけ本県における約6万社の企業数のうち、99.8%を占める中小企業が、将来にわたり持続的に発展していくことが重要と考えています。

しかしながら多くの中小企業は、

- ・自己資本率が低く、資金調達環境が厳しい
- ・専門的な経営課題やニーズにきめ細かく対応できる経営支援体制が弱い
- ・技術力の強化・向上、後継者育成が課題
- ・取引構造の効率化、内需縮小の中での販路開拓が困難

などの経営上の課題を抱えていることから、きめ細かな対応が求められています。

2 これまでの取組

三重県では、平成24年7月に「みえ産業振興戦略」を策定し、その中で「中小・小規模企業の振興方針」を掲げ、商工団体、市町、産業支援センターなど関係機関と一体となって中小企業への支援を進めています。

また、このような取組を進めていくための気運の醸成や意識の啓発を図るため、中小・小規模企業の経営力・活力の向上に向けた課題と今後の施策の在り方を討議する「ちいさな企業未来会議」（主催：中小企業庁）を本県に誘致し、平成24年12月に開催しました。

3 平成25年度の取組

「三重県中小企業振興条例（仮称）」の制定に向けて、今後、「みえ産業振興戦略」アドバイザーボードのもとに、中小企業関係者や有識者などによる検討会議を設置し、アドバイザーボード委員や検討会議委員と議論を重ねていきたいと考えています。

さらには、議会のご意見を伺い、市町、関係機関とも意見交換を行いながら、十分に議論を深め、本年度内に条例案を取りまとめ、県内経済を支える中小企業の振興を図るため、ひいては「みえ産業振興戦略」を具現化していくためにも、「三重県中小企業振興条例(仮称)」を制定したいと考えています。

(4) ものづくり中小企業の販路開拓に関する支援について

1 現状（背景・課題）

(1) 取引環境の変化と取組み内容

経済のグローバル化、国内需要の減少と新興国での需要増加などを背景に、国内産業においては、海外現地生産の増加、従来の取引・系列関係の見直しなどが進んでいます。

県内のものづくり中小企業が、これらの環境変化に適切に対応するためには、技術の高度化とともに、新たな販路の確保が喫緊の課題となっていることから、平成24年度は、次のような出前商談会や展示会などを開催し、新たな販路開拓の支援に取り組みました。

① 出前商談会等の開催

県内中小企業の新たな取引先となる可能性が高い大手メーカー等（川下企業）の製造拠点あるいは研究開発拠点において、川下企業のニーズに合った技術・製品を直接提案できる出前商談会等を11回開催し、県内中小企業の販路拡大及び川下企業のニーズ把握等の機会を創出しました。

これらの出前商談会等には、試作、部品、素材、設備、工具等を提案する県内企業延べ253社が参加し、合計384件の新たな取引に向けた「きっかけ」が生まれ、そのうち既に11件の取引が成立しています（平成25年3月末現在）。

② 「リーディング産業展みえ2013」の開催

平成25年2月13日・14日に、四日市ドームにて開催しました「リーディング産業展みえ2013」に、200者が出展し、3,937名の来場者がありました。

また、開催期間中に722件の商談が行われ、出展者全体で計46件（平成25年4月末までに把握した件数）の取引が成立しています。

(2) 成果と課題

出前商談会等の開催により、川下企業と県内中小企業が、技術・製品開発に関する意見交換を直接行い、川下企業とのネットワークの構築や技術ニーズ等の把握を進めるとともに、多くの具体的な商談が開始され、この中から新たな取引の成立も生まれました。

一方で、人材などの経営資源が不足しており先方のニーズに迅速に対応できないケースや受注に新たな設備投資が必要となるため取引を断念したケースなど、商談がスムーズに進んでいない案件や取引成約に至らなかった案件も見受けられるため、その理由を把握・整理し、技術的課題等の解決に向けた支援を進め、取引の成約に向けて的確なフォローアップを行う必要があります。

さらに、県内中小企業の有する技術・製品は多様であり、今まで取引のない異業種分野にも応用が可能なことから、多様な分野の川下企業に対する販路開拓等の機会を創出する必要があります。

2 平成25年度の取組

(1) 出前商談会等の開催

① 多様な分野での効果的な出前商談会等の開催

新たな出前商談会等の開催に向けて新たな川下企業を発掘し、多様な分野における出前商談会等の開催をめざすとともに、県内企業に対し川下企業のニーズ・製品・加工方法等の情報を事前に提供するなどして、さらに効果的に出前商談会等の設定・運営を図ります。

② 参加企業に対するフォローアップ

出前商談会等において明らかになった参加企業の技術課題等について、工業研究所が中心となりの確な支援を行い、商談の進捗を促進させるとともに、当該川下企業への再提案や他の川下企業への提案等のチャレンジを支援します。

【今年度で開催する出前商談会等の予定（出展企業募集開始分）】

ア) ㈱森精機製作所伊賀事業所（伊賀市） ※面談形式

5月29日、10社程度参加予定

イ) 本田技研工業㈱鈴鹿製作所（鈴鹿市） ※展示形式

6月13日、30社程度参加予定

(参考) 出前商談会等の平成24年度開催実績

【出前商談会】

- ア) ㈱日立製作所及び日立グループ (5月25日)
出展企業数 50社、商談件数 78件 (うち成約 2件)
- イ) 本田技研工業㈱鈴鹿製作所 (7月27日・8月9日)
参加企業数 59社、商談件数 87件 (うち成約 5件)
- ウ) ㈱デンソー大安製作所 (10月25日)
参加企業数 24社、商談件数 18件 (うち成約 1件)
- エ) トヨタ車体㈱ (11月13日・14日)
参加企業数 9社、商談件数 10件 (うち成約 1件)
- オ) 技術融合・異分野参入促進個別相談会 (11月27日)
参加企業数 4社、商談件数 3件
※中部経済産業局等が主催する航空機装備品メーカー3社との個別面談会。本県は、県内企業への周知や、参加企業の発掘等に協力。
- カ) ㈱ジェイテクト (12月11日・12日)
参加企業数 20社、商談件数 36件
- キ) 川崎重工業㈱精密機械カンパニー (1月23日) ※個別面談のみ
参加企業数 7社、商談件数 7件
- ク) 日産自動車㈱ (2月14日・15日) ※東海三県による合同開催
参加企業数 34社、商談件数 33件 (うち成約 1件)
- ケ) ㈱エクセディ (3月19日)
参加企業数 22社、商談件数 29件

【大規模展示会への出展】

- コ) 中小企業総合展2012 (10月10日～12日)
参加企業数 12社、商談件数 52件
成果：交渉継続11件
- サ) メッセナゴヤ2012 (11月7日～10日)
参加企業数 12社、商談件数 31件 (うち成約 1件)

(5) 三重県海外ビジネスサポートデスクの取組について

1 現状（背景・課題）

(1) サポートデスク設置の目的及び背景

「みえ産業振興戦略」において地域の成長戦略の一つとして掲げる「海外展開戦略（国際戦略）」の具体的な取組として、県内中小企業が東アジアの経済成長を取り込み、持続的な発展を促進していくため、平成24年度に三重県海外ビジネスサポートデスクを県内と中国（上海）、タイ（バンコク）に設置しました。

現在、県内中小企業の海外事業展開を中国及びアセアン諸国並びに日本国内で支援し、ビジネスチャンスの拡大につなげる取組を支援しています。

(2) 昨年度の取組と成果

ビジネスサポートデスクでは、活動開始当初はメールによる情報提供をはじめセミナーを開催するなど、サポートデスクの存在を周知することに努め、年度後半については、尖閣諸島問題を踏まえた中国経済の現地動向など現地情報の提供や各種イベントに併せた個別相談、展示商談会などによる県内企業の販路開拓支援を実施しました。

①各サポートデスクの取組

〔中国サポートデスクの取組〕

ア 情報提供セミナーの実施

- ・平成24年8月8日『中国ビジネス知財対策セミナー』
- ・平成25年1月29日『新体制下の中国情勢と日本経済への影響』
- ・平成25年2月13日『失敗事例から学ぶ中国ビジネス術』

イ 個別相談会の実施（2回）

- ・平成25年1月29日（三重県総合文化センター）
- ・平成25年2月13・14日（リーディング産業展みえ2013）

ウ 相談件数

138件（内訳：新規進出19件、貿易23件、再投資2件、その他94件）
うち成約案件2件（2社）、継続案件15件（12社）

〔アセアンサポートデスクの取組〕

ア 情報提供セミナーの実施

- ・平成25年2月13日
『アセアン進出のポイントと注意点及びベトナム市場について』

イ 個別相談会の実施（4回）

- ・平成24年7月24日（野村証券四日市支店）
- ・平成24年10月31日（野村証券津支店）
- ・平成25年1月17日（名張商工会議所）
- ・平成25年2月13・14日（リーディング産業展みえ2013）

ウ 相談件数

60件（内訳：新規進出22件、貿易16件、その他22件）
うち成約案件4件（4社）、継続案件15件（16社）

②商談機会の創出

ア 三重県中国（上海）販路開拓ミッション 平成24年9月11日～14日
「日中ものづくり商談会@上海 2012」等

県内企業27社出展

イ 三重県タイ販路開拓ミッション 平成24年9月12日～16日
「BOI-Build ビジネスマッチング」

県内企業12社参加

③課題

今後は、「現地の生の情報がほしい」、「現地で困ったときの駆け込み寺であってほしい」など、サポートデスク活用企業の声を踏まえた取組を展開していくことが必要です。

2 平成25年度の取組

現地企業団体等とのネットワークを活かして、現地のニーズを把握したうえでサポートデスク主導の商談機会を創出し、県内企業と現地ローカル企業とのマッチングを図ります。

また、メールマガジン及びホームページでは、現地でこそ収集できる「現地の生の情報」を発信していきます。加えて専門的なセミナーを開催するなど、企業の海外展開の熟度に合ったきめ細かな情報提供を行います。

さらに、サポートデスクを活用した海外展開のモデル事例を創出し、ホームページやメールマガジンにおいて紹介するとともに、成果発表会を開催することで、海外展開への理解を深め、サポートデスクの取組の更なるPRに取り組めます。

(6) 雇用施策の推進について

1 現状（背景・課題）

労働力人口が減少していく中で、雇用のミスマッチを解消するとともに、貴重な人材を企業につなげていくことにより、県内経済の成長を促進する雇用施策が求められています。

(1) 障がい者の就労支援

障がい者の就労については、平成 23 年度のハローワークを通じた障がい者の就職件数は 960 件と前年より大幅に増加(17.1%増)しているものの、平成 25 年度から法定雇用率が引き上げられる等、障がい者雇用の促進が一層求められていることから、県民総ぐるみで取り組むための新たな仕組みづくりが必要です。

(2) 女性の就労支援

女性の就労については、30 歳から 34 歳の就労者の割合がその前後の年代より低い「M字カーブ」の状況にあり、働く意欲を持つ女性の力を産業振興に活かすため、就労継続、再就職支援の両面からの支援の充実が必要です。

(3) 若者の就労支援

若者の就労については、県や国等が共同で運営している「おしごと広場みえ」を拠点として、相談事業やセミナー、就職面接会等の支援施策に取り組んでいますが、三重県雇用創造懇話会において、様々な支援機関が実施している事業の連携促進の必要性や若者の実態把握の必要性等の課題が提起されており、これらの課題提起に対応しつつ、産業政策と連動するかたちでの課題や対応策について検討していく必要があります。

(参考) 三重県雇用創造懇話会

従来の枠を超えた働き方、働く「場」等も視野に入れた雇用・労働に関する情報と課題を共有し、雇用に関する新しいしくみ(働き方、働く「場」)の創出等について、専門的かつ総合的な知見を有する方と意見交換を行うため、「三重県雇用創造懇話会」を設置し、これまで6回開催、「ひとつづくり」、「障がい者の雇用支援」、「若者の就労支援」などについて議論を行ってきました。

これまでの議論の中から、障がい者雇用の重要性を認識してもらう『場』づくりなど具体的な取組の必要性が提案されたところですが、平成 24 年度に課題が提起された若者の雇用支援について、引き続き議論を深めていきます。

2 平成 25 年度の取り組み

(1) 障がい者の就労支援

懇話会での意見等をふまえ、障がい者がいきいきと働く『場』づくりや、

「授産品」を「魅力ある商品」に転換する取組など、障がい者雇用の促進に向けた新たな仕組みづくりについて検討を進めています。

また、障がい者雇用アドバイザーによる普及啓発、就職面接会の開催、ジョブサポーターの派遣などに取り組むとともに、障がい者雇用に関するセミナーの開催、特例子会社の設立への助成に取り組めます。

(2) 女性の就労支援

就労意欲を持つ女性に対する相談支援や、企業の第一線で活躍している女性との意見交換会等により、女性の就労を支援します。また、子育て期の女性に対して就労に関するアンケート調査を行い、ニーズに応じた施策展開を図ります。さらに、女性の能力発揮や仕事と家庭が両立できる職場環境づくりに等取り組む「男女がいきいきと働いている企業」を認証・表彰する制度を実施します。

(3) 若者の就労支援

「おしごと広場みえ」を構成する各機関や他の就労支援機関の支援制度との効果的な連携により、新卒者や若年未就職者、非正規雇用の若者等、さまざまな利用者のニーズに応じた支援を目指すとともに、今後の成長が見込まれる産業分野等、労働力を必要とする企業とのマッチングを充実します。

また、学生が社員と同様の業務を行う長期のインターンシップなどの実践的な就業体験プログラム構築や県内中小企業の優秀な人材確保と定着のためのノウハウ蓄積を支援します。

さらに、中小企業が人材確保のため、SNS等を活用して大学生等に自社の魅力を発信できるよう、企業の紹介映像の制作を支援します。

3 企業支援型地域雇用創造事業について

平成 24 年度国補正予算による交付金を活用した起業支援型地域雇用創造事業により、起業後 10 年以内の若い企業を主な対象に、地域産業を活用したサービスの提供や新商品開発・販路開拓等にかかる取組を支援することで企業の成長を促し、雇用の創出を図るとともに地域経済の活性化につなげます。

(7) 地域資源を活用した産業振興について

1 現状（背景・課題）

(1) 背景

地域の雇用確保や活性化のためには、農林水産物や観光資源などの地域資源を生かした産業を形成・強化することが重要です。

このため、平成20年度から「地域コミュニティ応援ファンド」や「農商工連携推進ファンド」を設けて、県内事業者の行う新商品開発などの取組に対する支援を行い、現在、県内各地には、地域資源を活用した様々な商品やサービスが創出されていますが、小規模事業者が多く、全国各地で同様の商品が多いため、それらとの差異化が図られていない、また、消費者ニーズの把握が十分行えていないなど、思うように販売実績が上げられていない状況です。

また、伝統産業・地場産業については、昨今のライフスタイルの変化により需要が低迷し、事業者数・従業員数が減少するとともに、従事者の高齢化が進展し、人材や後継者が不足するなど、極めて厳しい環境となっています。

県では、これまで市町、商工関係団体等と連携し、製品の「棚卸と再発見」により、地域の現状と問題点、今後の方向性について話し合う場を設けてきました。そして、例えば、伝統工芸品・食などがコラボした新たなライフスタイルの提案により市場開拓をめざす取組、後継者・担い手を育てる取組に対する支援を実施するとともに、県内集客施設でのテスト販売、デザイナー等との連携による販路開拓アドバイスなどの支援を行っています。

(2) 課題

これらの県内事業者の活動を活発にしていくためには、単に「商品」や「サービス」を作り売る従来のビジネスモデルから、「消費者やユーザーに価値」を提供する価値創造型のビジネスモデルへの転換を図ることが必要です。

まず、伝統産業・地場産業については、海外も見据え、新たなライフスタイルの提案を行っていくとともに、後継者育成や若手技術者の活動を支援する必要があります。

さらに、伝統産業・地場産業事業者等との「棚卸と再発見」の中で、「デザイナー等との連携方法がわからない」、「県内ではデザイナー等との出会いの場が少ない」という声をいただいております、従来にも増して県内の事業者と県内外のデザイナー等の効果的なマッチングの機会の創出や販路開拓を支援する仕組みづくりが必要となっています。

また、地域資源活用事業者をはじめとする小規模事業者が、「地域コミュニティ応援ファンド」や「農商工連携推進ファンド」等をはじめとする各種制度を活用した商品開発や販路開拓、生産性向上等の取組を一層活発に行っていくよう、商工団体等支援機関の横断的な連携のもと、小規模事業者の現場ニーズの把握、個別課題解決、事業者間連携などにより、事業者が取り組む経営革新や地域資源活用等の支援を強化していく必要があります。

2 平成25年度の取り組み

(1) プロデューサー人材の活用

大都市圏等への販路を求める事業者を支援するため、新たにプロデューサー

人材（デザイナー、クリエイター等）とのマッチングの機会を創出し、地域資源などを活用した新商品開発や、商品のブラッシュアップ、販路開拓などの支援を行うとともに、海外の展示会への出展などの取組を支援していきます。

（２）県内集客拠点における販売促進

一方で、遷宮に合わせて県内での販路を確保したいというニーズも多く、県内外のコーディネーター等の協力も得て、販売事業者と製造事業者とのマッチング機会を創出することにより、県内事業者の新商品開発や商品ブラッシュアップに向けた取組を支援するとともに、県内集客施設でのテスト販売の機会づくりを進めます。

（３）商工団体と連携した小規模事業者支援

また、地域資源を活用した産業の活性化を図るため、県では、引き続き商工団体等と連携し、県内全域で「棚卸と再発見」を進めながら、徹底した現場ニーズの把握、個別課題解決のため事業者間連携や専門家派遣等を積極的に推進し、新たな事業展開につなげられるよう支援していきます。

（４）ファンドの活用促進

こうした事業者の取組をフォローしていく制度として、「みえ地域コミュニティ応援ファンド」、「みえ農商工連携推進ファンド」の活用を進めるとともに、平成25年度は、商品の改良などにも一層活用が図られるよう制度の見直しを行います。

(8) サービス産業の振興について

1. 現状（背景・課題）

サービス産業は、日本の経済において、国内雇用の約7割を占めるなど重要な産業であり、「ものづくり産業」と雇用拡大の受け皿となる「サービス産業」は経済成長をけん引していく「産業の両輪」となるべきものです。

しかしながら、三重県では県内総生産の33.1%を製造業が占めており、全国の17.7%に比べて圧倒的に高く、サービス産業の構成比が低くなっています。

また、サービス産業の付加価値構成をみますと、全国では1996年から2008年にかけて17.7%から22.0%に増加していることに比して、三重県では14.8%から17.9%への増加に止まるなど、付加価値面からも低い状況となっています。

こうしたなかで、サービス産業は、事業所数で県内中小・小規模企業の8割を占めており、小規模な事業者が多いことから、商工団体等と連携することにより支援体制を強化し、高付加価値化に向けて取り組むことが重要です。

さらに、地域経済の活力を維持するためには、大学や商工団体等の支援機関と連携し、新事業を創出する人材の育成などにより地域中小企業の新事業展開を支援していく必要があります。

2. 平成25年度の取り組み

(1) サービス産業の高付加価値化

サービス産業では、業種により異なる様々な課題があることから、商工団体等と連携して、1つ1つの現場に丁寧に入って課題を顕在化し、QCの手法等を活用して、その課題の解決と改善を進めることにより、業種ごとに高付加価値化に取り組みます。

さらに、業種別課題の解決手法の検討を進め、事例や手法の共有を通じて、事業者自らによるPDCAサイクルを支援する体制づくりをめざします。

(2) ニュービジネス創出促進

中小企業支援の専門的知見からのアドバイスを行う人材を設置し、各支援機関と連携し、ニュービジネスの創出を図る専門家人材を育成するとともに、大学等との連携により、力強い企業家の育成と人的ネットワークづくりに取り組んでいきます。また、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と首都圏の経営者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ていきます。

3. 具体的な取り組みについて

(1) サービス産業の高付加価値化（生産性向上）推進事業(1,461千円)

- サービス産業は多様で、業種や地域により具体的な課題が異なることから、地域ごとにその特性に配慮したテーマを設定し、商工団体等の支援機関と連携し、個別の現場に入ることにより、サービス産業の生産性向上や業種別の課題解決に向けた手法の検討に取り組みます。
- 生産性向上が進んでいる「ものづくり産業」において多くの知見を有するQCサークル等の協力を得つつ、効率化、業務標準化等の手法を学びながら、サービス産業でも参考にできるような事例を創出していきます。
- こうした業種別の取組を進め、蓄積されたノウハウや手法の共有と、その手法の実践や結果の評価・見直し（PDCAサイクル）を支援していくような体制作りを促進します。

(2) ニュービジネス創出人材育成事業 (14,576 千円)

- 三重県産業支援センターや商工団体等と連携し、中小企業支援の専門的知見を有するアドバイザーを設置し、経営課題へのアドバイスやニュービジネスの創出を図るとともに、その牽引人材となり得る専門家人材の育成を実施します。また、今後の支援人材等の担い手として、企業OBの活用等も視野に入れ、商工団体等に対し調査事業を実施し、方向性を検討します。
- 三重大学等と連携し、地域において活躍する力強い企業家人材の育成を図る「MIE 経営者育成道場」を実施します。また、大学・団体等の関係機関との連携により、AMIC 等において、ビジネスゼミを開催し、県内中小企業経営者と地域の若手経営者との人的ネットワーク構築の場づくりやビジネスプランのフォローアップを実施します。
- 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と首都圏の経営者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する取組を実施します。

(9) 三重県観光キャンペーンについて

本年4月1日から実施中の「三重県観光キャンペーン～実はそれ、ぜんぶ三重なんです！」について、「三重県の知名度の向上」「県内の周遊性・滞在性の向上」「三重ファン・リピーターの拡大」を目指し、次のとおり取り組んでいます。

1 取組内容

(1) 県内の周遊性・滞在性を高める取組

① みえ旅パスポートについて

観光客の県内での周遊性、滞在性を高め、県内各地のその土地ならではの魅力に触れていただき、三重ファン、リピーターの獲得を目指し、「みえ旅パスポート」を発給しています。

なお、4月1日から5月5日の期間において、5,500件を超える「みえ旅パスポート」を発給しました。

○ 観光客の満足度を高めるクーポン機能

パスポートを提示することで、「みえ旅おもてなし施設」で各種割引やプレゼント等のおもてなしサービスが受けられます。

○ 観光客の周遊性・滞在性を高めるスタンプラリー機能

県内を回ってスタンプを集めることで、三重県の特産品や三重の魅力をより体感できるような賞品が当たる抽選に応募ができます。

○ 三重ファン、リピーターの獲得を推進するステージアップ機能

必要なスタンプ数を集めることで、ステージアップ（3ステージ）し、抽選で当たる賞品もよりグレードアップします。

② みえ旅案内所について

観光案内所、道の駅等県内69施設と連携し「みえ旅案内所」を設置することで、観光客の県内各地への周遊・滞在の促進、並びにおもてなしの向上に取り組むとともに、案内機能の充実により、三重の旅をスムーズに楽しめる仕組を構築しました。

○ みえ旅パスポート発給、スタンプ押印

パスポート発給、スタンプ押印を案内人が行うことで、観光客との会話、ふれあいの場を創出します。

○ 観光客への旅のサポート

キャンペーンオフィシャルガイドブック、地域別パンフレットを配置するとともに、地域の旬の情報を提供することで、観光客が旅をスムーズに楽しめるようサポートします。

③ みえ旅おもてなし施設について

観光施設や飲食店等、県内700軒の様々な施設に協力いただき「みえ旅おもてなし施設」を設置し、「みえ旅パスポート」の提示により、割引やプレゼント等、各種サービスを提供するなど、観光客の満足度の向上につなげるとともに、三重県全域での歓迎ムードを高める取組を実施しています。

(2) 交通事業者と連携した情報発信

中部国際空港、近畿日本鉄道、中日本高速道路と連携し、4月から三重県観光キャンペーンのPRを展開しています。

① 中部国際空港（セントレア）

4月20日（土）から式年遷宮がクライマックスを迎える10月までの半年間、セントレア館内の国内線旅客機が到着する動く歩道（制限エリア）、手荷物受取所、到着ロビー（出口）、各種交通機関への連絡口であるアクセスプラザまでの連絡通路等で、伊勢神宮や熊野古道伊勢路などを紹介するPRポスターやキャンペーンロゴのフラッグの掲出など、セントレア館内を活用したPRを展開しています。

② 近畿日本鉄道

津駅での幟の設置やポスターの掲示に加え、大阪難波駅、近鉄名古屋駅等15の主要駅でガイドブックを配置などを行います。

③ 日本高速道路

中日本高速道路の県内のSA、PAを中心にガイドブックを配置、刈谷SAでの「みえ旅パスポート」の臨時発給などを行います。

また、県内の周遊性、滞在性の向上を図るため、三重県内を中心とした周遊エリア内乗り放題プランなどお得な定額割引、「実はそれ、ぜんぶ三重なんです！」ドライブプランを実施しています。

(3) 鳥根県・奈良県との連携

「ご遷宮」「古事記」「日本書紀」など、テーマを共有する鳥根県、奈良県との連携事業を推進します。三重県主体の取組としては、神話等をテーマとする講座・シンポジウム等を実施します。

2 その他

(1) 三重県観光キャンペーン応援特使

本年4月、歌手の水森かおりさんに、三重県観光キャンペーン応援特使に就任いただきました。今後、市町等と連携し県内各地でのイベント等に出演いただきます。

(2) 職員研修会の開催

県職員が式年遷宮をはじめとする三重の魅力が語れるよう職員研修を実施するとともに、キャンペーンロゴ入り名刺等により県職員自らが遷宮をはじめとする三重の魅力をPRできるようにします。

講師：文筆家 皇學館大學非常勤講師 千種 清美

回数：平成24年度 4回実施、平成25年度 4回実施予定

(10) 台湾との交流・連携について

1 目的

5月31日に志摩市で開催する「2013日台観光サミット in 三重」については、サミット開催までの期間を、台湾との交流・連携の「重点強化期間」と位置づけ、観光、産業、物産に関する取組を集中的に実施しており、これらの相乗効果により、総合的な三重県の売り込みに取り組んでいます。

2 進捗状況

平成24年7月、知事を団長とするミッション団の派遣により、次回の日台観光サミットの本県での開催が決定するとともに、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(TJPO)との間で産業連携に関する覚書(MOU)を締結するなど、観光誘客及び県内企業と台湾企業との産業連携につながる成果を挙げることができました。その後、次のとおり、集中的に取組を進めてきました。

(台湾との交流・連携を深める“5大取組”)

- ① 平成25年2月 「リーディング産業展みえ2013」(四日市市)に台北駐日経済文化代表処代表を招聘し、「日台企業連携のこれから」をテーマにセミナーを開催。県内企業、観光施設を訪問いただきました。
- ② 2月 「台湾ランタンフェスティバル」(台湾新竹県)に出展するとともに、知事が点燈式に参加し、三重県のPRを実施しました。フェスティバルでは、日本の自治体から初めてランタンを出展しました。台湾での三重県の認知度向上と台湾観光関係者との関係強化を図りました。
- ③ 3月 三重県物産展を台北市の高級ショッピングモール及び台中市のスーパーにて開催しました(約100品目の県産品販売と観光PRを実施)。
- ④ 5月 中部運輸局等が行う「台湾昇龍道ミッション」(5/13-15、台北)に副知事が参加し、「2013日台観光サミット in 三重」開催地である三重県をPRするとともに、台湾駅構内で開催された「日本観光物産展」に三重県ブース出展及び忍者実演を行いました。
- ⑤ 5月 「2013日台観光サミット in 三重」(5/30-6/2、志摩市)

3 「2013日台観光サミット in 三重」について

(1) 開催目的

日本と台湾の観光関係者のトップが一堂に会する日台観光サミットを三重県で開催し、台湾の観光関係者に三重の魅力をアピールするとともに、台湾観光関係者との関係を強化し、台湾からの誘客を促進します。

6回目の会議となる今回は、昨年過去最高の290万人(台湾→日本:147万人、日本→台湾:143万人)を記録した相互交流人口を、さらに発展させてくための課題と課題解決のための施策について議論を行います。

(2) 開催日時等

日時：2013年5月31日（金）8時30分から12時まで

場所：三重県志摩市「合歓の郷ホテル&リゾート」

(3) 主なサミット参加予定者

台湾側：台北駐日経済文化代表処代表 沈斯淳

台湾交通部観光局局长 謝謂君

台湾観光協会会長 賴瑟珍

日本側：国土交通省観光庁長官 井手憲文

公益社団法人日本観光振興協会会長 西田厚聰

一般社団法人日本旅行業協会会長 菊間潤吾

三重県知事 鈴木英敬

※ 参加予定者は約200名。

(4) 日程

5月30日（木） 歓迎晚餐会

5月31日（金） サミット、県内視察

6月1日（土） 県内視察

4 今後の取組

「2013日台観光サミット in 三重」の開催後も、台湾関係者とのネットワークを活かし、観光、産業、物産に加え、文化交流や青年交流を進め、台湾と三重県の相互に有益となるような層の厚い取組を進めていきます。

- ① サミット直後に、台湾からの継続的な誘客につなげる取組として、台北市、台中市、高雄市の旅行会社を県内の観光事業者とともに訪問します。
- ② 台湾政府経済部台日産業連携推進オフィスとの覚書に基づき、産業連携推進実施計画の策定、県内企業と台湾企業とのマッチングなどを進めていきます。また、台湾工業技術研究院と三重大学及び県内企業との企業・技術連携を支援します。
- ③ 台湾の高級スーパー等での物産展を通じ三重県の知名度を高め、台湾からの誘客や販路拡大につなげます。
- ④ 本年9月には、「高校生国際料理コンクール」が多気町の相可高校で開催され、相可高校と料理を通じた交流を行っている台北市の開平高校も参加する予定です。
- ⑤ 本年10月に開催される津まつり（安濃津よさこい）には、台湾チームの6回目の参加が予定されています。このような次世代を担う若い世代の文化や教育を通じた相互交流を支援し、台湾との関係を未来に向けて発展させていきます。

(11) ブラジル・サンパウロ州姉妹提携 40 周年事業について

1 三重県とサンパウロ州の関係

三重県とサンパウロ州は、昭和 48 年 11 月 7 日に姉妹提携を締結しました。以来、政府代表団の訪問、海外技術研修員、国際交流員の受入などの交流事業を継続し、現在に至っています。

2 三重県訪問団の派遣

平成 25 年は、姉妹提携 40 周年、三重県人移住 100 周年を迎えることから、現地で大きな式典が開催される予定です。この式典に合わせ、行政、経済、民間からなる訪問団を派遣し、両県州の連携強化を図ります。

3 訪問の内容

(1) 目的

三重県とサンパウロ州との姉妹提携の新たな発展を図るべく、サンパウロ州政府を訪問し、トップレベルでの人脈形成を図るとともに、三重県の総合プロモーションを展開し、県内企業の産業連携、県産品の販路拡大、日系人を主な対象とした誘客促進につなげていきます。

(2) 日程

平成 25 年 8 月 16 日（金）から同月 23 日（金）まで（予定）

(3) 主な用務（予定）

- ① サンパウロ州知事・州議会訪問
- ② 三重プロモーション（サンパウロ総領事館公邸）
- ③ ブラジル三重県人会三重県人移住 100 周年記念式典
- ④ サンパウロ大学訪問
- ⑤ ビジネスセミナー・マッチング交流会
- ⑥ 日系旅行会社等への観光トップセールス
- ⑦ 日本食レストラン等へのトップセールス

4 参加者の募集

県政だより 6 月号で民間団への参加者を募集する予定です。ブラジルに関心をお持ちの多くの県民の参加をめざしています。

(12) みえグリーンイノベーション構想の推進について

1 策定の経緯

世界的な資源の枯渇、地球温暖化問題、さらには東日本大震災を契機にした電力需給の逼迫などを踏まえて、環境・エネルギー分野は、需要が高まり、国内外において今後の成長産業として期待されています。

本県の北勢地域は、高品質で高機能な部材を提供する化学産業などの高度部材産業と自動車や電気・電子を中心とする加工組立産業が立地する全国有数の集積地となっています。また、環境・エネルギー分野についてみると、リチウム二次電池用部材や燃料電池用部材などの製造メーカーと、これらを支えるものづくり中小企業など多種多様な関連産業が集積しています。

こうした産業特性や日照時間、風況など太陽光・風力発電に適した地域特性を生かし、環境・エネルギー関連産業の育成・集積を図るため、大学や企業の有識者で構成する策定委員会（佐々木宜彦委員長ほか委員8名）を開催し、今年3月に具体的取組方向等の構想を取りまとめました。

2 構想の目的

「みえグリーンイノベーション構想」は、「みえ県民力ビジョン」及び「三重県新エネルギービジョン」の具現化を図るとともに、「みえ産業振興戦略」において社会的問題解決型成長産業への攻めの取組戦略のひとつとして位置付けており、本県の地域特性、産業特性を踏まえた環境・エネルギー関連産業の育成・集積を図ることをねらいとしています。

本構想により、産学官連携の交流・連携の場を設け、プロジェクト化に向けたネットワークづくりを行います。このネットワークの中で、県内の地域特性、産業特性を生かし、県域を越えた広域連携をも視野に入れたオープンイノベーションを推進、加速させ、研究開発の促進、販路拡大、市場拡大につなげることにより、関連産業の育成と集積を図るとともに、多様な産業の育成に取り組んでいきます。

また、本県の地域資源を生かしつつ、太陽光、風力、小水力、木質バイオマス等のクリーンエネルギーの導入や、省エネルギーを推進することにより、地域における安全で安心なエネルギーの創出につなげるとともに、地域活性化につなげる取組方策を検討します。

3 具体的な目標

「みえ県民力ビジョン行動計画」の目標（平成27年度まで）に合わせて推進していきます。具体的には、平成27年度までにクリーンエネルギーバレー構想で取り組むプロジェクト数は18件、企業のネットワーク化は年度目標を20社としており、本構想により目標に向けて進めていきます。

4 構想の柱

環境・エネルギー産業の育成・集積を図るうえで、県内企業や大学が蓄積してきた技術や集積する産業等、本県の強みを生かし、地域の安全安心のまちづくりや産業振興と地域の課題を解決していく取組につなげるとともに、新事業展開や市場開拓に意欲的な企業の当分野への進出を促進するため、次のとおり3つの柱を立て、本構想を進めていきます。

- ① 「新エネルギー等を活用した産業振興」
- ② 「県域を越えた広域連携による新たな産業創生」
- ③ 「バイオリファイナリー促進による新たな産業創生」

5 具体的な取組内容

本構想の具現化に向けて、知恵やノウハウを結集させるため、産学官連携による「みえスマートライフ推進協議会」を運営し、3つの柱のプロジェクト化に向けたネットワークづくりを支援するため、キーパーソンが集う交流・連携（ヒューマン・マッチング）の場を設け、新しいビジネスの創出や若手の参加による人材育成など、人材や技術を次世代に橋渡ししつつ、さらに多くのキーパーソンを巻き込み拡大していくネットワークづくりにつなげていきます。

具体的には、「みえスマートライフ推進協議会」内で、「グリーンイノベーション推進部会」、「新エネルギー導入部会」及び「地域モデル検討部会」の研究会・プロジェクトを運営し、産業特性や地域特性など本県の強みを生かし、環境・エネルギー技術やIT技術を活用したビジネスモデルや社会モデルを提案していき、新たなビジネスの創出を図ります。

(1) 木曾岬干拓地メガソーラー

「メガソーラー地域活性化研究会」において、事業者等とともに周辺地域の産業振興に向けた取組を検討していきます。

(2) 地域モデルの検討

桑名、鳥羽、熊野をフィールドに、様々な主体の参画によって新エネルギーの導入や省エネルギーを推進することにより、地域における安全で安心なエネルギーの創出につなげるとともに、ビジネスモデルや社会モデルを提案していき、地域の産業振興に取り組みます（桑名、熊野は検討会発足、鳥羽は検討会発足準備中）。

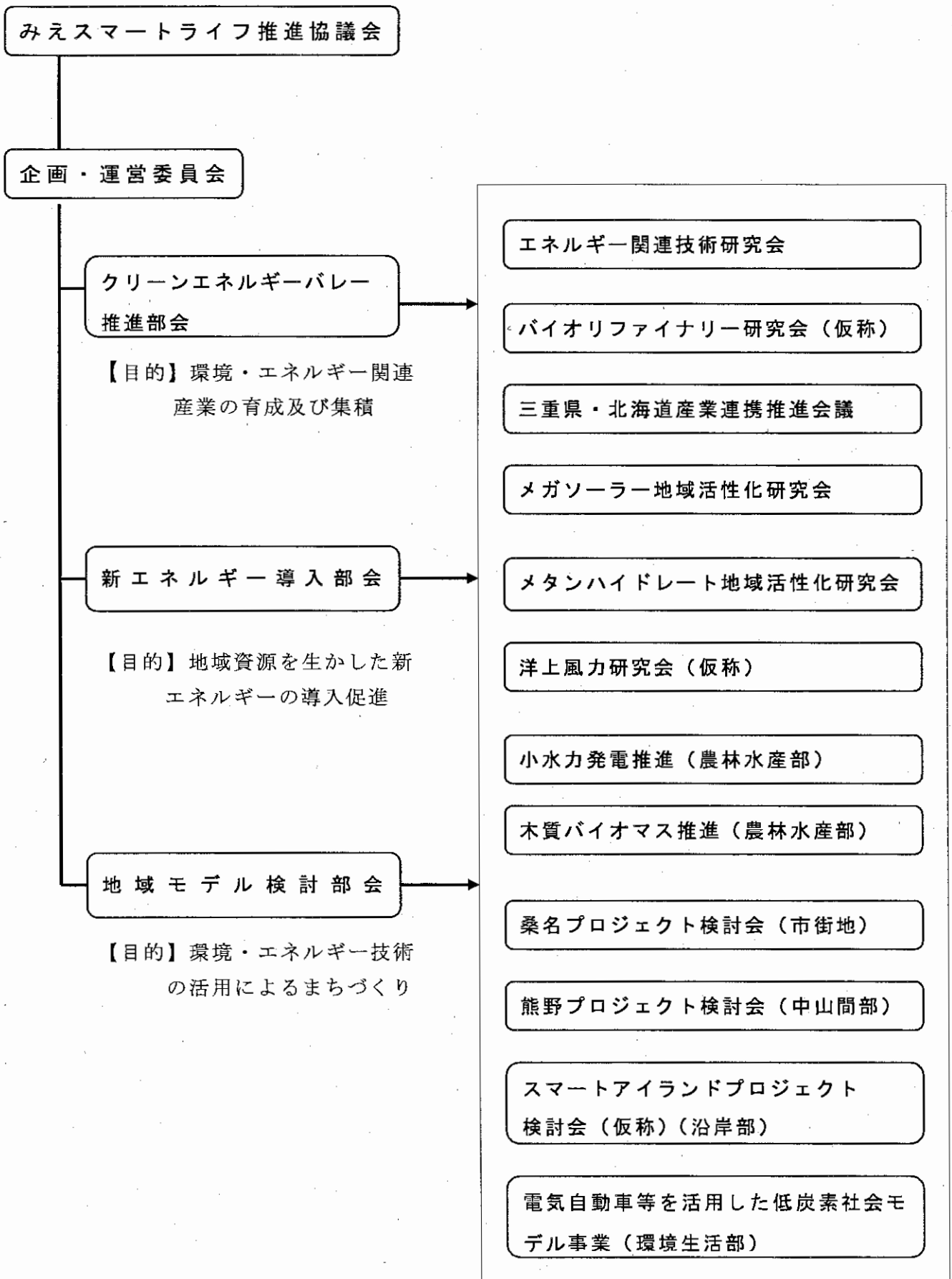
(3) 省エネ技術への取組

県、工業研究所、高度部材イノベーションセンター（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めざしたネットワークづくりを行います。

(4) バイオリファイナリー

新たな産業創生に向けて高度部材・素材を強みとする四日市コンビナート企業などを中心とする「バイオリファイナリー研究会（仮称）」を5月中に設立し、みえ発の研究開発プロジェクトを目指します。

◇みえスマートライフ推進協議会運営組織図



みえグリーンイノベーション構想の概要

※三重県の地域特性、産業特性を生かして、今後の成長産業として期待されている「環境・エネルギー関連分野」の育成・集積を図ることをねらいとした構想

構想の柱

I. 新エネルギー等を活用した産業振興

・新エネルギー等を活用した産業振興

市町等地域コミュニティ単位において地域資源や地域特性を生かした太陽光発電、風力発電、木質バイオマス利用など、新エネルギー導入促進に取り組むとともに、それらを活用したまちづくり、地域づくりと一体的な取組を通じて、産業振興を推進します。

- ・木曾岬干拓地メガソーラー事業・立梅用水小水力発電プロジェクト
- ・次世代エネルギーを活用した産業振興・地域活性化

・地域特性を生かした新たなビジネスモデルの創出

産学官連携により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、地域フィールドでプロジェクト化を図り、環境・エネルギー技術を活用したまちづくりに取り組み、スマートコミュニティなど「みえ発の地域ビジネスモデル」創出を目指します。

- ・市街地型モデル(桑名市:桑名プロジェクト検討会)
- ・沿岸部型モデル(鳥羽市:スマートアイランドプロジェクト)
- ・中山間部型モデル(熊野市:熊野プロジェクト検討会)

・省エネ・蓄エネ技術を活用した新事業の展開

企業や大学などが有する省エネ技術をカスタマイズした新たな用途開発のほか、太陽光や風力など一次エネルギーを効率的に蓄える蓄エネ技術を活用した商品開発など、省エネ・蓄エネ技術を活用した新事業の展開を促進します。

- ・生産プロセスでの省エネを実現するIH(誘導過熱)技術を活用した樹脂加工(射出成形)や食品加工(加熱蒸気)への応用
- ・長時間の鮮度保持と省エネを実現するナノアイス(微細粒径のシャーベット状氷)を活用した高鮮度輸配送ネットワークの開発
- ・新エネルギーにより発電した電力をリチウム二次電池などに効率よく蓄電する技術開発
- ・風力発電などの電力を水素に変換し、燃料電池などに利用する技術の研究開発

II. 県域を越えた広域連携による新たな産業創生

新たな産業の創生及び地域活性化を図るため、バイオマスを活用したエネルギーの創出、三重県のものづくり技術を生かした一次産業の高付加価値化に資する産業連携など、県域を越えた広域的な取組を推進します。

- ・バイオマスを活用した次世代エネルギー技術の共同開発
- ・抽出・発酵などの高度加工技術を活用した高付加価値素材の開発
- ・爆砕などの技術を活用した高付加価値飼料の開発

III. バイオリファイナリー促進による新たな産業創生

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(パラダイム転換)するプロジェクトを検討するため、高度部材・素材を強みとする四日市コンビナート企業などを中心とする「バイオリファイナリー研究会(仮称)」を設立し、バイオリファイナリーに着目した取組を推進します。

<事例>

- ・バイオマス由来の合成ゴムの研究開発
- ・バイオエタノール製造の研究開発
- ・広域的な連携によるバイオガスシステムの実証

具体的な取組方向

① 推進体制の整備

「環境・エネルギー関連分野」と安全・安心のまちづくりや地域活性化など地域の諸課題とを結びつけ、「幸福実感の向上に資するライフスタイル」への転換を目指しつつ、全国規模で事業者のビジネスチャンスを生み出すため、産学官連携による「みえスマートライフ推進協議会」を運営し、3部会のもと、その取組を推進します。

- ・グリーンイノベーション推進部会(環境・エネルギー関連産業の育成・集積)
- ・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)
- ・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導入促進)

② ネットワークづくり

知恵やノウハウを集積する産学官の交流・連携(ヒューマン・マッチング)の場を設け、プロジェクト化に向けたネットワークづくりを行います。このネットワークの中で、三重県の実地特性・産業特性を生かし、県域を越えた広域連携をも視野に入れたオープンイノベーションを推進・加速させていきます。このような取組を通して、キーパーソンの繋がりによる新しいビジネスの創出や、若手の参加による人材育成など、人材・技術を次世代に橋渡しするネットワークづくりにつなげていきます。

- ・新たなビジネス創出を目指すネットワークづくり
- ・広域的な交流・連携を目指すネットワークづくり
- ・新たなビジネス創出につながる人材育成を目指すネットワークづくり

③ ひとづくり

「ものづくり」は、「ひとづくり」に強く深くつながるものであるため、行政が産業界と教育機関のハブとなって、産業界への人材供給を行うとともに、ベンチャー企業等への創業支援を含めた環境・エネルギー関連分野の人材育成を推進します。

- ・ベンチャー企業を創出するための大企業OB、海外、大学等からの人材誘致(マネジメントスキルを有する司令塔など)
- ・地域資源の活用や地域課題に対応した新事業を行う創業者等を対象とした創業支援
- ・企業と大学の研究開発拠点との連携による人材発掘と育成(E-Learning遠隔講義や企業との連携によるインターンシップ)
- ・大企業と中小企業との人材交流による人材育成のしかけづくり
- ・大学、県工業研究所、AMICなどとの共同研究による人材育成

④ 研究開発の促進

環境・エネルギー関連産業の育成・集積を牽引するため、三重県の実地特性・産業特性を踏まえたモデル的な研究開発プロジェクトを推進します。

また、工業研究所では、企業と大学とをつなぐハブ機能を強化し、AMICでは、国内外の大学等研究機関との連携を進め、企業との結節点としての役割を高めます。

- ・企業が抱える技術面での諸課題に対し、可能性調査(FS調査)、共同研究、技術開発補助金などをパッケージにした支援
- ・AMICを活用した産学官連携による研究開発プロジェクトのコーディネートなどによる企業の研究開発支援
- ・工業研究所の依頼試験や共同研究を行うことによる企業の実用化に向けた支援

⑥ 事業化促進

環境・エネルギー関連産業の集積を図るため、事業化において障壁となっている規制等がある場合は、積極的に総合特区の活用(実証試験)に取り組むとともに、規制・制度改革について、国に提言するなど事業化促進に取り組めます。

⑤ 販路拡大・市場拡大

市場や顧客が求める商品・サービスを開発していく取組(マーケティング)を強化するとともに、販路拡大・市場拡大の機会創出を支援します。

- ・出前商談会を活用した新たな取引先の開拓支援等
- ・企業間の商談創出を重視した産業展の開催
- ・地域資源を活用したアジア圏における新たな販路開拓等の連携プロジェクトの検討
- ・企業、工業研究所とAMICなどが連携した情報発信の検討

⑦ 設備投資及び立地の促進

環境・エネルギー関連産業(研究開発施設・製造施設)や、地域経済への波及効果が見込める関連するサービス産業などの県内立地を支援します。

(13)「みえ産業振興戦略」アドバイザーボードの概要について

1 概要

昨年7月、県内外の企業経営者の方々や有識者などの意見を踏まえ、今後の産業政策等の方向性を示すため、「みえ産業振興戦略」を取りまとめました。

現在、戦略を踏まえた取組を展開しつつあるところですが、戦略の中間的な進捗管理を行うとともに、その時々での雇用経済情勢を踏まえ、今後の新政策の方向性などを検討するため、昨年11月に『「みえ産業振興戦略」アドバイザーボード』を設置しました。

概要(イメージ)

「みえ産業振興戦略」アドバイザーボード

■座長 佐久間 裕之(㈱スエヒロEPM 代表取締役会長)

■委員 16名

- 戦略の具現化に向けた検討(次なるアクションプラン等)
- 戦略の新たな方向性を検討
- 戦略の更新・改訂(ローリング)

戦略運営委員会

(ステアリングコミッティ)

(アドバイザーボード委員を兼務)

- 徳増 秀博(財団法人日本立地センター 常務理事)
- 松原 宏(東京大学大学院総合文化研究科 教授)
- 和田 正武(帝京大学経済学部経済学科 教授)

- 具体的取組を踏まえた政策評価、課題(論点)整理
- 戦略の新たな方向性を踏まえた具体的な提案

2 開催概要

会議では、アドバイザーボード内に設置した「戦略運営委員会(ステアリングコミッティ)」から、県の具体的取組を踏まえた政策評価や今後の課題などの報告を受けた後、各委員(ボードメンバー)と戦略の新たな方向性などの議論をいただいています。

(1) 開催実績

[平成24年度]

第1回/日時:平成24年11月12日(月)18時から20時

場所:都道府県会館会議室(東京都千代田区)

第2回/日時:平成25年2月23日(土)10時から12時

場所:東京商工会議所会議室(東京都千代田区)

[平成25年度]

第1回/日時:平成25年5月23日(木)16時から18時30分

場所:都道府県会館会議室(東京都千代田区)

(2) 各委員（ボードメンバー）からの意見概要

[平成24年度第1回]

- ・大企業と中小企業の政策をある程度分けて進めていくことも必要ではないか。例えば、大企業については、県内の工場の位置づけをしっかりと把握（企業診断などを実施）していくことが次の政策につながっていくものと考える。
- ・「クリーンエネルギー（スマートライフ）」や「ライフイノベーション」などの成長産業については、他県でも同様の取組が展開されつつあり、三重県らしさをどのように注入していくかがポイントとなる。
- ・国際情勢に変化はあるものの、県内企業にとって、インドや中国市場の成長を取り込んでいくことは重要な取組。その意味で、それらの地域へのアクセスとして、県としてもアセアン地域との連携などを模索し、しっかりとした橋頭堡をつくっていくことが必要。
- ・日本には「文化」という大きな魅力が存在する。三重県はその宝庫であるにもかかわらず、心理的に距離感が遠い。魅力ある文化の発信、そして、県内に山のように存在する伝統工芸をファッションデザイナーなど、新しいチャンネルと結び付けて進化させていくことも必要。

[平成24年度第2回]

- ・新たな企業誘致に取り組んでいくうえでは、「企業の再投資の促進」、「既存工場のマザー工場化」、「研究開発機能の強化」などといった視点を入れ込むべき。
- ・世界の王道でもある産業集積に着目した取組を進めていくにあたっては、県内外の「ネットワークの形成」、そして「産業の多様性」とともに、集積している企業や地域の強みを活かした「産業集積の進化」に挑戦していくことも必要。
- ・官民が連携して過度な規制を見直し、製造業の復活へとつなげていくべき（例えば、半導体産業などの実態例を踏まえ、今後、産業界や行政が連携して具体的な検討を進めていくことが必要）。
- ・人と人との交流・連携を促進し、地域を越えて地域資源と技術、サービスの連携を図り、具体的なプロジェクトを創出していくべき。さらに行政もしっかりとコミットし、交流・連携の取組を広げていくことが必要。
- ・地域資源などを活用した商品を世界へと売り込んでいくうえでは、首都圏での実験的販売等は重要。日本橋にオープンする首都圏営業拠点には、首都圏でのマーケティングを支援する役割も期待したい。

3 今後の取組方向

会議における各委員の意見を踏まえ、今後も「みえ産業振興戦略」のフォローアップ（進捗管理）に努め、新たな取組方向などについても検討を重ねるとともに、戦略の更新・改訂（ローリング）を行うなかで、戦略の具現化につなげてまいります。

さらに、今年度も「県内外 5,000 社アンケート調査」や、「県内外企業 1,000 社訪問」を継続的に実施していくこととし、現場の変化を職員自らが的確に把握し、現場に軸足を置いた産業政策を展開してまいります。

[参考]「みえ産業振興戦略」アドバイザーボード 委員名簿

氏名(敬称略)	組織名・役職
新井 純	昭和シェル石油株式会社 代表取締役社長
生駒 芳子	ファッションジャーナリスト
上田 豪	株式会社百五銀行 代表取締役頭取
後藤 健市	LLC場所文化機構 代表
佐久間 裕之	株式会社スエヒロEPM 代表取締役会長
澤田 秀雄	株式会社エイチ・アイ・エス 代表取締役会長
田中 久男	ジャパンマテリアル株式会社 代表取締役社長
ダマシエク 由美子	日本キャボット・マイクロエレクトロニクス株式会社 代表取締役社長
寺島 実郎	財団法人日本総合研究所 理事長
徳増 秀博	財団法人日本立地センター 専務理事
西田 厚聰	株式会社東芝 取締役会長
西村 訓弘	国立大学法人三重大学大学院医学系研究科 教授 ・学長補佐(社会連携担当)
松原 宏	東京大学大学院総合文化研究科 教授
宮崎 由至	株式会社宮崎本店 代表取締役社長
山根 庸史	本田技研工業株式会社 執行役員・鈴鹿製作所長
和田 正武	帝京大学経済学部経済学科 教授