

## 【参考1】

# 本県の産業を取り巻く状況と現場の声

平成28年9月7日

# 本県の食関連産業を取り巻く状況

## 一人当たりの付加価値額

### ＜産業分類別（サービス産業）の比較＞

#### ＜県全体＞

分類	一人当たり付加価値額
県内全産業	4,464千円
県内製造業	5,120千円
県内サービス業(広義)	<b>4,281千円</b>

分類	一人当たり付加価値額
飲食料品小売業(中分類)	<b>3,961千円</b>
飲食料品卸売業(中分類)	<b>3,663千円</b>
宿泊業(中分類)	<b>2,492千円</b>
飲食店(中分類)	<b>1,734千円</b>

高付加価値化の余地が  
大きい食関連産業!!

※平成24年経済センサス活動調査より

## 県内事業所の構成

### ＜県全体＞

産業分類(大分類)	構成比
<b>卸売業、小売業</b>	25.3%
<b>宿泊、飲食サービス業</b>	11.7%
建設業	10.0%
<b>製造業</b>	9.3%
生活関連サービス業・娯楽業	8.7%

### ＜卸売業、小売業の内訳＞

産業分類(中分類)	構成比
その他の小売業	29.6%
<b>飲食料品小売業</b>	<b>22.1%</b>
機械器具小売業	12.8%
織物・衣服・身の回り品小売業	10.8%
<b>飲食料品卸売業</b>	<b>5.4%</b>

### ＜製造業の内訳＞

産業分類(中分類)	構成比
<b>食料品製造業</b>	<b>12.0%</b>
金属製品製造業	11.9%
生産用機械器具製造業	7.8%
窯業・土石製品製造業	7.3%
輸送用機械器具製造業	6.1%

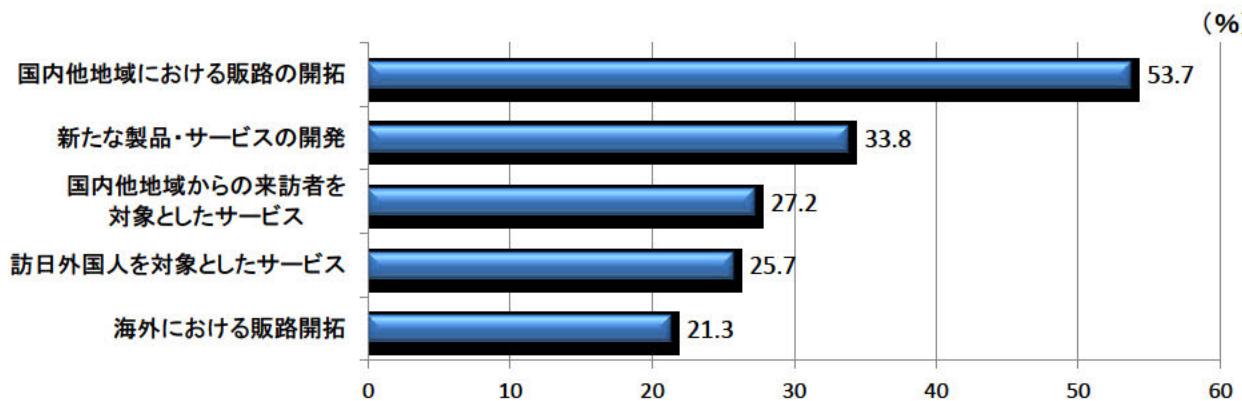
◎県民のおよそ5人に1人は  
食関連産業に従事

食関連産業は本県に  
多くの働く場を創出!!

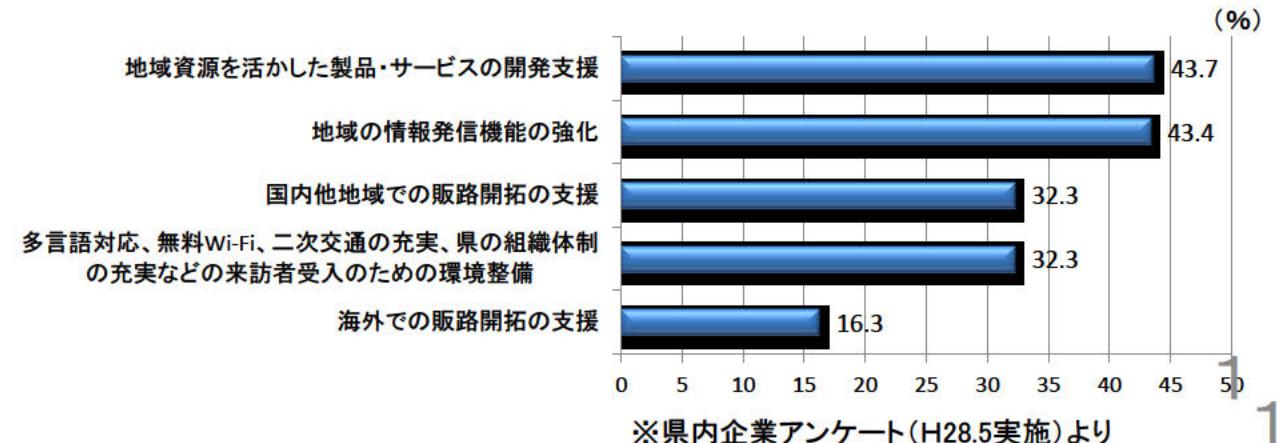
※平成26年経済センサス基礎調査より

## 伊勢志摩サミット開催を受けての県内企業の意向

### サミットを契機とした企業における拡充予定の取組

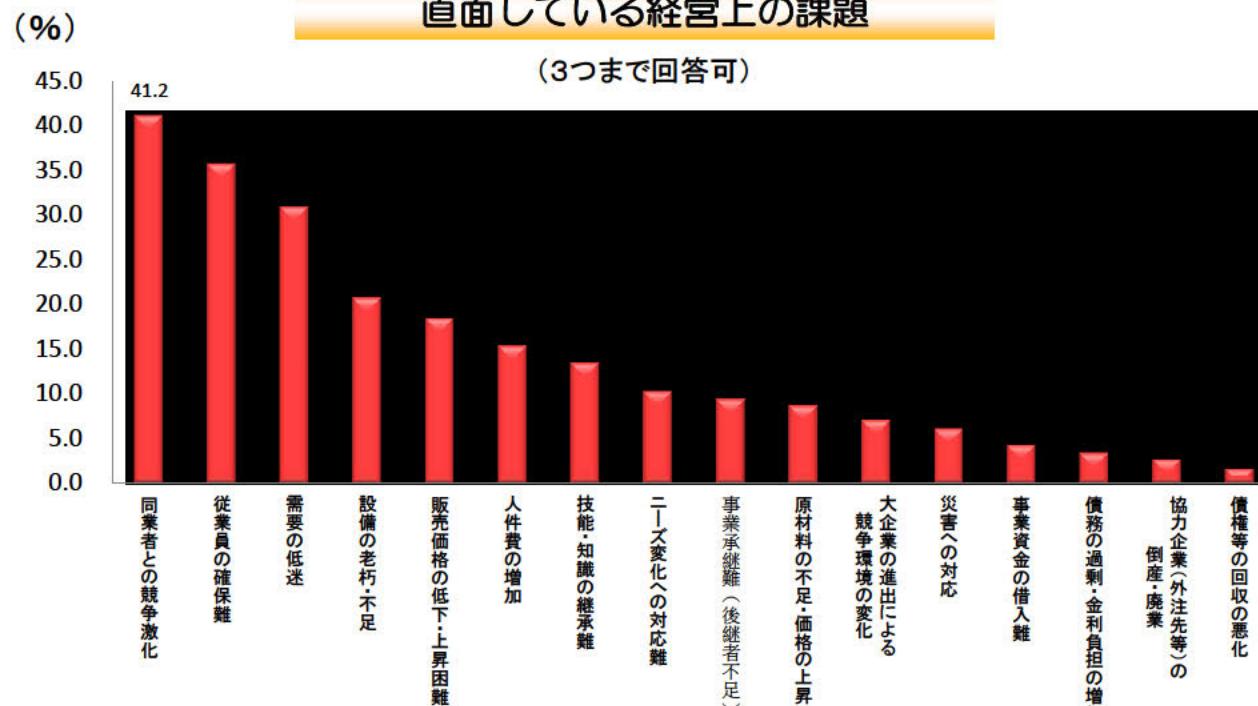


### サミットの好影響を事業活動に活かすために必要な行政施策

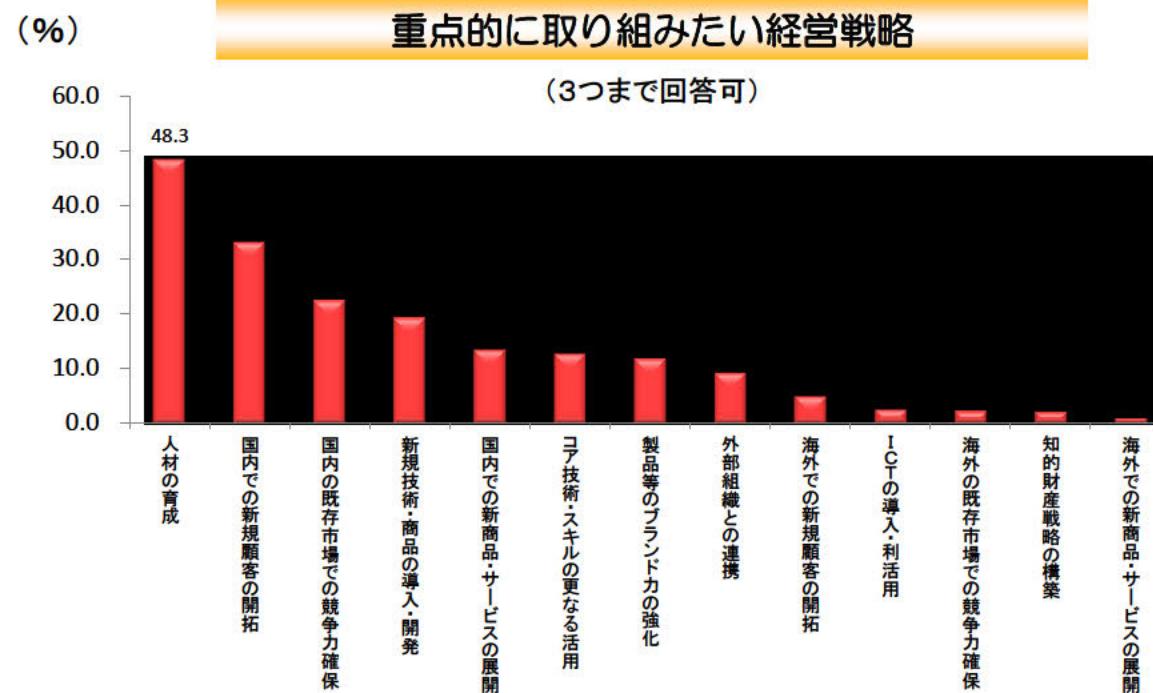


※県内企業アンケート(H28.5実施)より

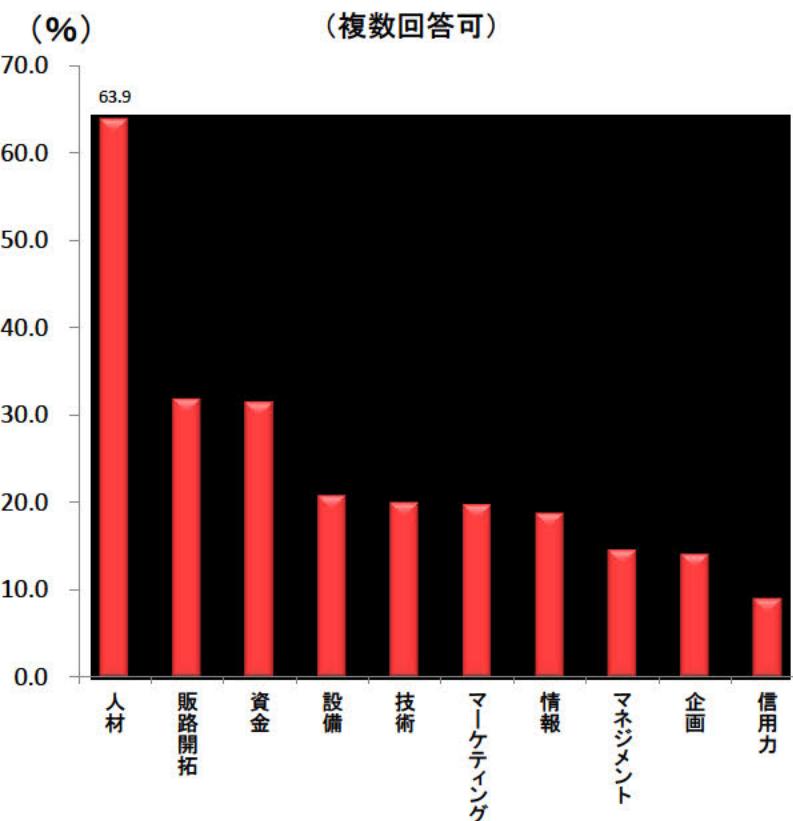
直面している経営上の課題



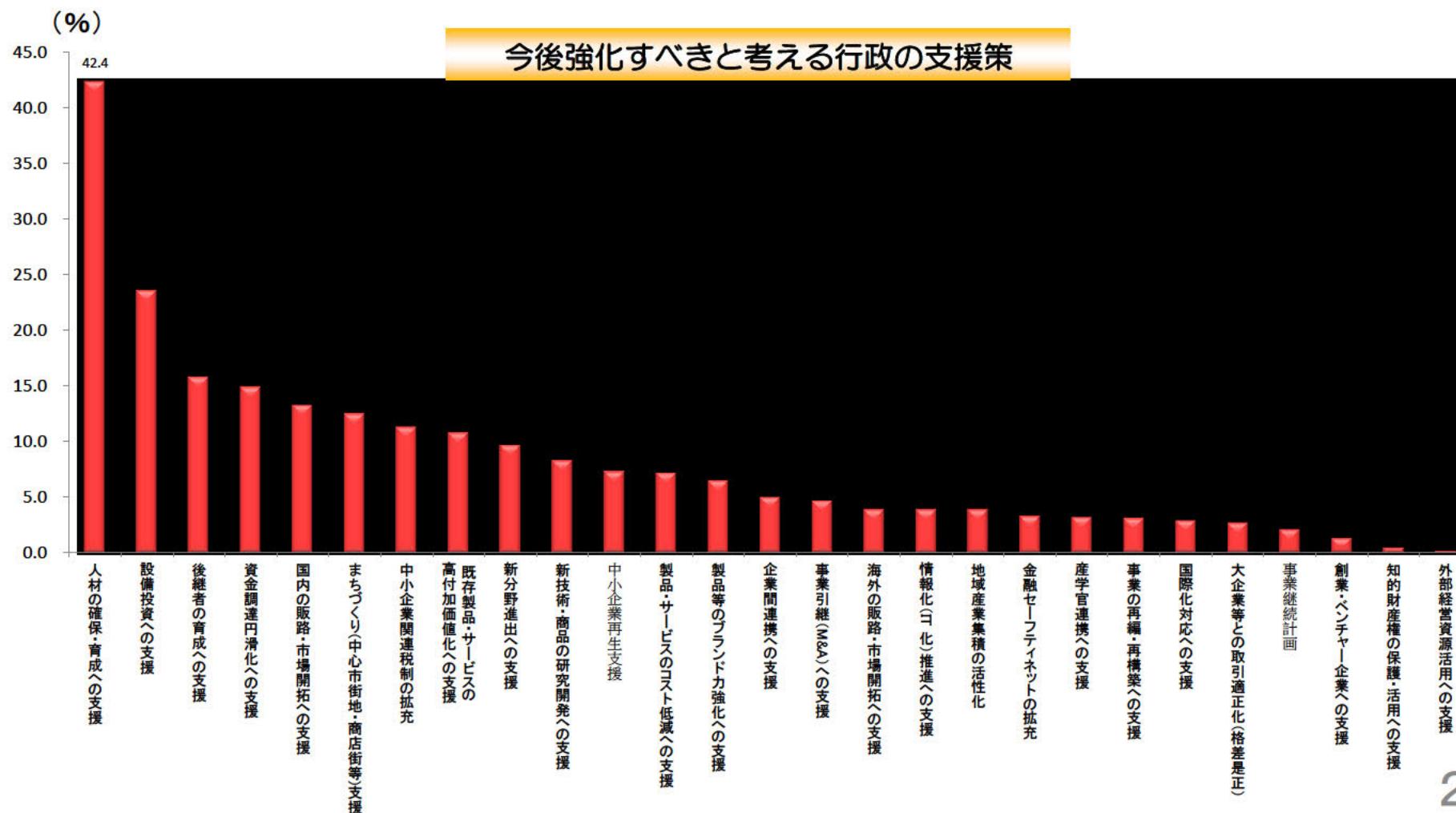
重点的に取り組みたい経営戦略



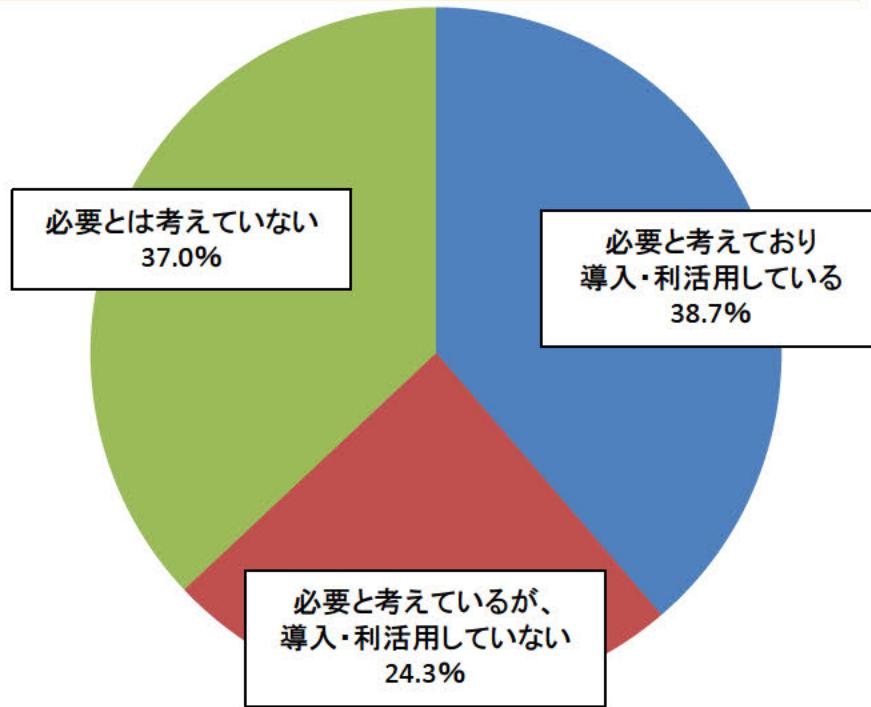
不足している、または補完すべき経営資源



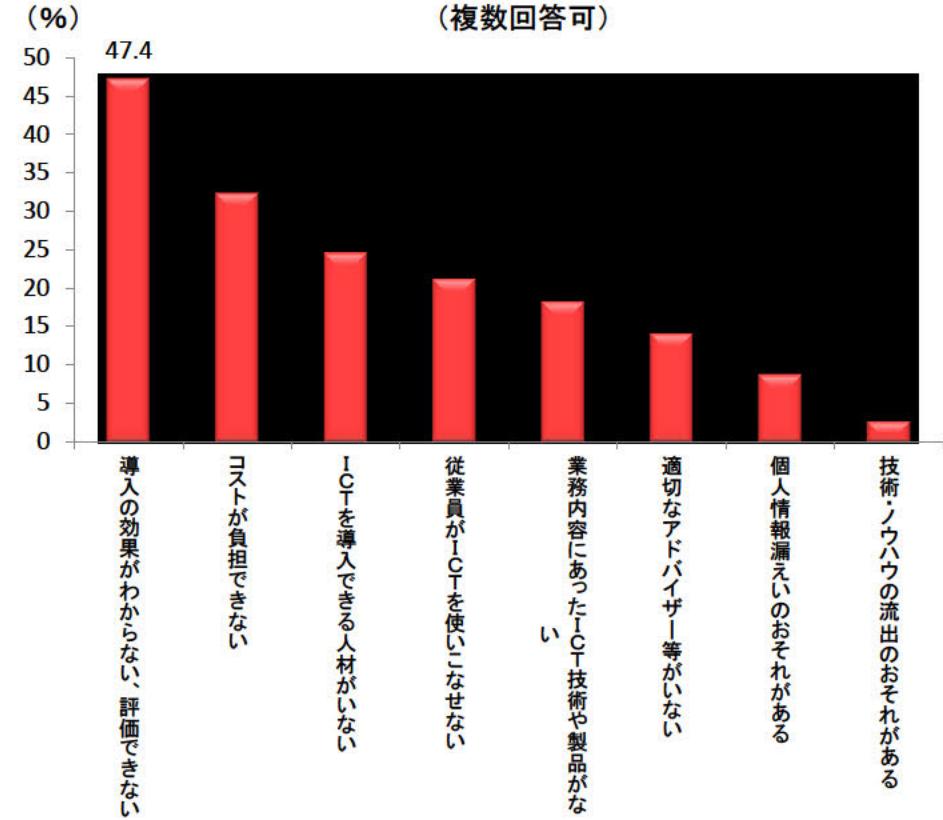
今後強化すべきと考える行政の支援策



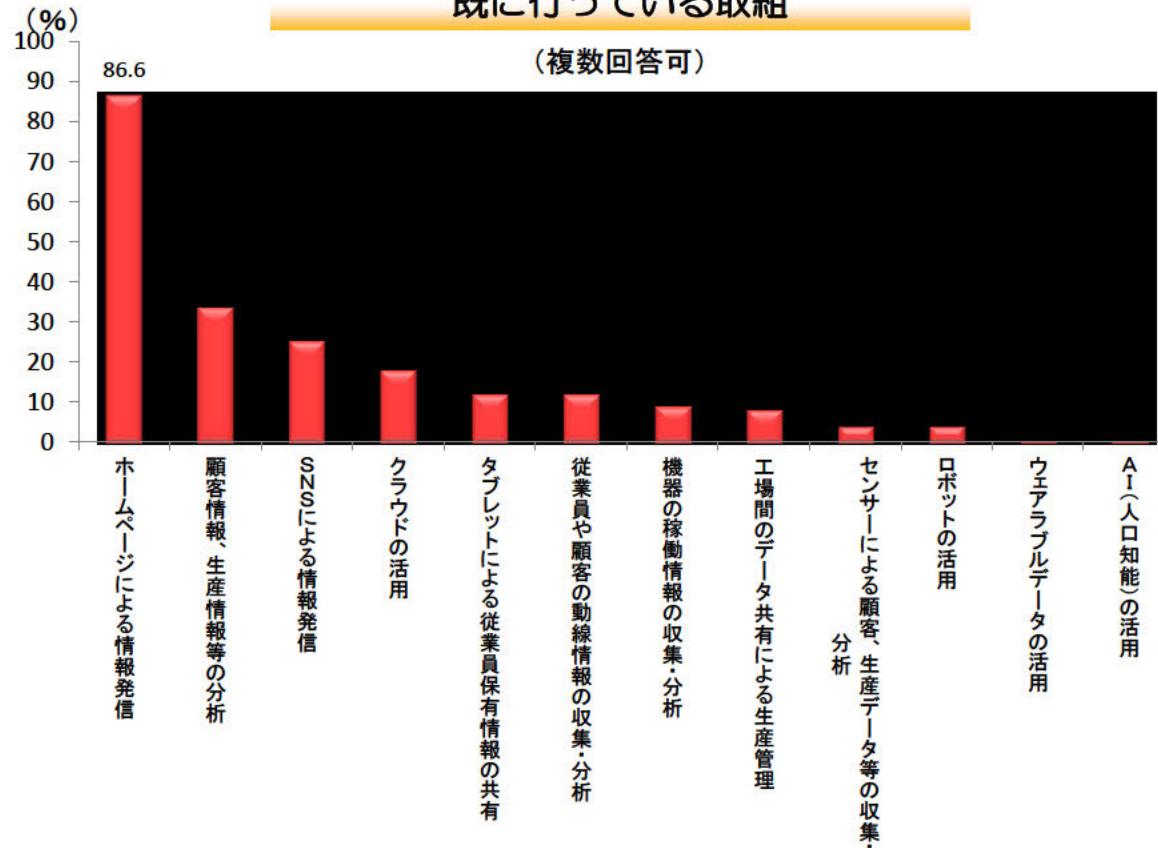
経営課題解決のためのICTの導入・利活用



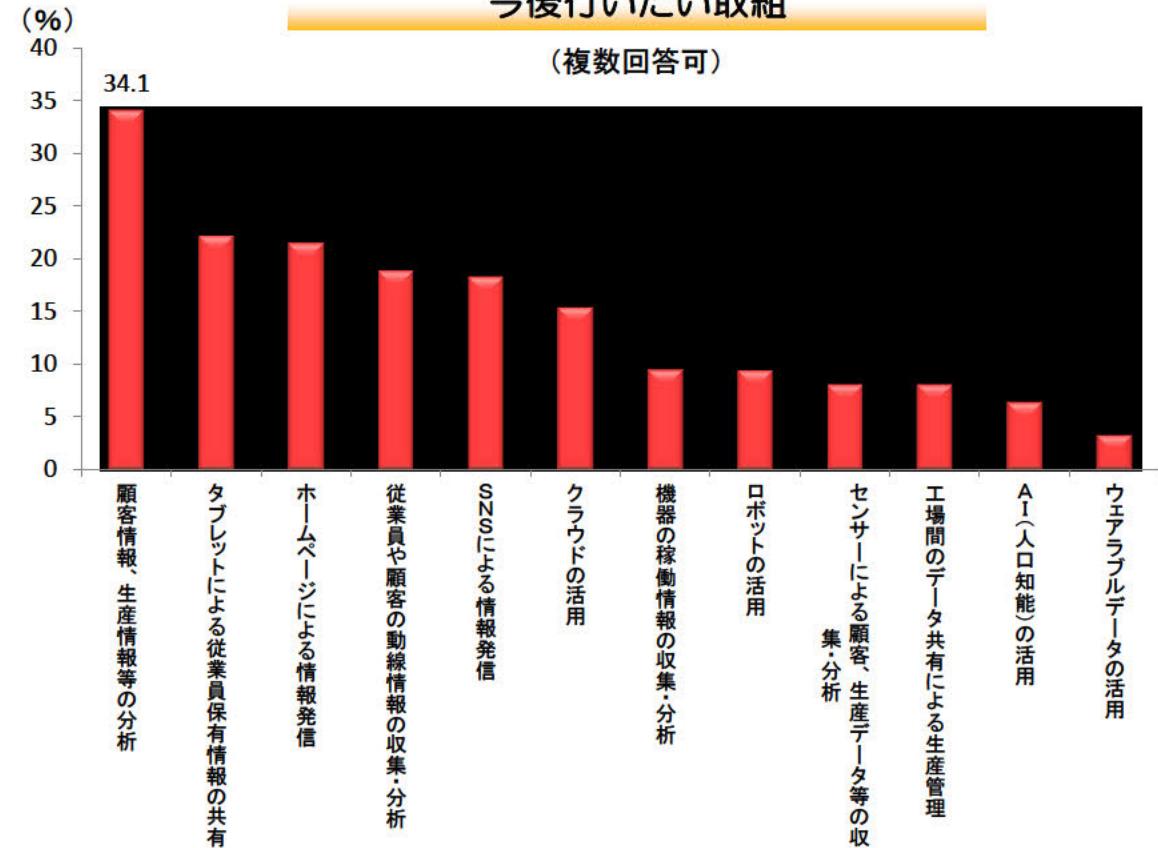
ICTの導入・利活用を実施していない理由



既に行っている取組



今後行いたい取組



### 人づくり・人材確保

- ・技術者の人材不足がネックとなっている。Uターン、Iターン求職者との集いの場の拡充など、人材発掘の機会を増やしてほしい。
- ・地方の労働人口と市場ニーズのバランスがとれておらず、ミスマッチが発生している。地方の労働力は、減少し続けており、技術者不足は否めない。
- ・資格を持つ優秀な人材が、大阪・名古屋へ流出してしまっている。人材の育成が必要と感じている。
- ・三重県内での現場労働力の確保に苦労している。労働者に対し、魅力のある風土造りを進めてほしい。
- ・事業拡大を考えているが、技術者の不足もあり実現が困難。
- ・高齢化もあり、関連企業が減少してきているため、自社ですべて対応できるようにしていく必要があるが、そのための人材を確保することが困難。

### 中小企業・小規模企業の振興

- ・ベンチャー企業を育てる事業を希望。
- ・行政の支援メニューは、新商品を対象とするものが多い。既存の商品にも自信作があり、それを売り込んでいくための支援策を拡充してほしい。
- ・優良な企業、技術力のある企業、経営に意欲のある企業等を発掘・抽出し、経営不振等に至らないためのアドバイスをいただきたい。また、そうした企業(県内外の企業を含む)との連携の紹介等を行っていただきたい。
- ・大企業の誘致だけでなく、地元の中小企業が活発に活動できる環境を整備してほしい。
- ・小規模事業所だけの取組には限界がある。新規事業展開や人材育成のノウハウ等は不足しているものの、向上心のある企業に対して支援してほしい。
- ・同業種の企業とパートナー関係になることで新マーケットを開拓していきたい。新たな人材を時間をかけて育成するより、その分野に長けた他社と組んだ方が素早く対応でき、トレンドを逃さない。
- ・大学等の専門機関との連携を支援してほしい。
- ・現在は、OEM製品の製造が主流となっているが、高付加価値化のため、自社ブランド製品を増やして、収益を上げたい。
- ・これまでは、顧客の要望に合う商品を提供していたが、これからは自社から主導的に売り込みをかけて行けるよう、商品開発に力を入れたい。

### 販路開拓（海外・国内）、海外展開

- ・グローバル化に伴い法律の変更や厳格化が高度になってきている。このままで推移し、TPP等が施行された場合、追従できる中小企業・小規模企業はほとんどないのではないか。地域の名物・名産が消滅する可能性がある。
- ・国内・国外の法律のダブルスタンダードを解消してほしい。
- ・ターゲット国を定め、知名度向上、ブランド力強化を図り、海外展開を進めていきたい。
- ・海外に出ると規格が異なってくるため、国内での販路拡大に注力していきたい。
- ・国内外の展示会出展等に対する支援をお願いしたい。

### 新規事業展開

- ・国内は自動車生産台数も頭打ちで大きな投資を行う予定はない。自動車分野以外の営業領域の拡大が急務。
- ・特許の重要性を認識している。当社の特許の関係で大手企業から共同開発の依頼が来ている。
- ・個人の外国人観光客をターゲットとして、予約WEBサイトの充実を図り、集客力アップを図りたい。
- ・「BtoC」を推進していくため、消費者ニーズの動向分析にICTを活用していく予定。

### 行政への要望など

- ・水素ステーション設置のための助成金、燃料電池車導入のための助成金を設定してほしい。
- ・経営者と行政が気軽に情報交換できる場を設けてほしい。
- ・各種の許認可の簡素化・迅速化とワンストップ化を進めてほしい。
- ・国、県、市町の連携を強化してほしい。それぞれで考え方が違い、調整に時間を要する。
- ・三重県には10年先を見据えたグローバル化へのリーダーシップを期待している。