

# 障がい者雇用促進に向けた新たな仕組みづくり検討事業

予算要求額 1,084千円

## 障がい者雇用を取り巻く現状と課題

### 【目的】

アンテナショップカフェの機能や運営のあり方について、経済・労働団体及び行政等関係機関が一体となった障がい者雇用促進会議を設置し、雇用モデルの実践、障がい者雇用理解促進、授産品販路拡大等を行う新たなしくみづくりの検討を行う。

### 【25年度事業概要】

雇用理解促進の場としての拠点機能を担うカフェやアンテナショップ設置・運営に向けた検討を行う

- ◆ 県立特別支援学校卒業後の一般就労就職率が低い  
(全国約25%、三重県約20%)
- ◆ 社会福祉施設から一般企業への就職率は非常に低い  
(全国・三重県ともに年間1~2%)
- ◆ 障がい者の平均工賃(授産施設)は一般就労者に比べて低い  
(全国13,079円、三重県12,477円)

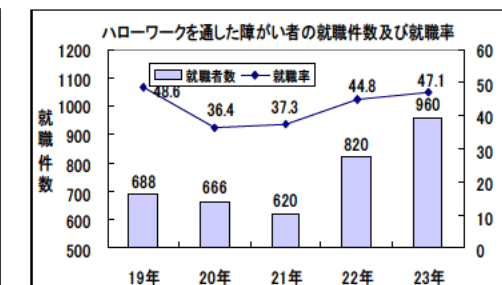
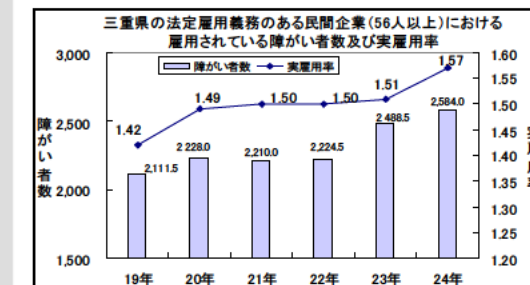
・障がい者と交流する機会や場が乏しく、国民(県民)の障がいへの理解が不足  
(例えば、障がい者が当たり前働く現場を見る機会は少なく、また、障がい者が「成長」すると思っている人は少ない)

・障がい者雇用の重要性に対する産業界の理解が進んでいない状況  
(例えば、企業はじめ支援者達にも障がい者の「できない感」が充満している)

・魅力的な商品が創出されつつあるが、いまだに多くの「授産品」の販路先が少ない

(参考)障がい者の雇用状況(平成24年6月1日現在)

- ・三重県におけるハローワークを通じた障がい者就職件数は、増加傾向にあるものの、**障がい者実雇用率は1.57%と低位**
- ・今なお、半数以上の求職中の障がい者が就職できていない(就職率47.1%)



産業界・労働団体・行政等が連携して、**障がい者が当たり前働く雇用モデル**を創出し、**障がい者の成長と変化の「場」**を作っていくことが必要ではないか

### 【25年度事業内容】

- (1) 課題を認識し、アンテナショップカフェを通して「障がい者がいきいきと働く場」が「見える」運営方法や「『授産品』を『魅力ある商品』に転換するしくみ」を検討する
  - ・障がい者雇用促進会議の創設  
(担当者会議)
- (2) 県内の授産品の生産・販売状況について、専門家の意見を交えて課題分析し、アンテナショップ展開に向けた商品開発や商品の供給体制について検討する
  - ・地域検討会の創設
- (3) 障がい者雇用についての理解を深めているアンテナショップカフェの効果的な事業運営に関する情報を収集

障がい者が働くことが当たり前であることの普及啓発や、『授産品』から『魅力ある商品』への転換を促す仕組みづくりをトータルで支援する新たな支援制度の創設が必要

生産(製造)から販売まで、障がい者の「働く『場』」を設置し、障がい者雇用の見える化を推進

### 具体的なイメージ(奈良県「きずなカフェ」)



#### ●カフェ(喫茶と軽食)

・県民から見える障がい者雇用モデルの実践の場を集客効果の高い商店街に開設

#### ●物販コーナー

(パン、クッキー、工芸品等)  
・障がい者手づくりの「売れる」商品だけを販売

### 三重県雇用創造懇話会 ~産業界、労働界、高等教育機関、行政等と連携~

雇用・労働に関する情報と課題を共有し、若者や障がい者などの雇用に関する新しい仕組み(働き方や働く「場」)の創出等について意見交換を実施

第4回(H24.8)、第5回(H24.11)では、障がい者雇用をテーマに開催

#### 【主な意見】

- ・「福祉から就労へ」という流れを的確に捉え、社会全体で障がい者支援の意識を変えていく必要があるのではないか
- ・社会全体として「障がい者が就労する」のが当たり前だという気運の醸成が必要であり、そのための手段として、**障がい者雇用の重要性を認識してもらう「場」をつくる**ことが有効
- ・その際、指導者やリーダーの育成が重要
- ・また、障がい者本人、家族が働き口を求めている声を聞くことと併せて、県民に対してメッセージを出しながら、開設すべき

など

### アンテナショップカフェ設置の意義

- 段階的で多様な業務訓練へ技術向上の場
- 商品販売の場
- 商品が県民の目に触れ、障がい者と県民が接する情報発信の場
- 障がい者雇用に対する理解の促進の場

⇒産業界、労働界、教育界、福祉関係団体、NPO、行政など、多くの関係者が、課題を共有しながら県全体で取り組む⇒企業や県民の理解を深め、障がい者雇用を促進

# 次世代型産業コンビナート(バイオリファイナリー)の推進

H25年度当初予算  
エネルギー政策課  
13,326千円

○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、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を設立し、みえ発の研究開発プロジェクトを目指す。

## 今年度の取組内容

### バイオリファイナリー

石油化学に代わり、植物由来の資源を使ってエタノールを抽出・製造し、それを原料に、バイオ燃料やプラスチックなどの化学製品に替える技術や生産設備

### 目的: ネットワークづくり

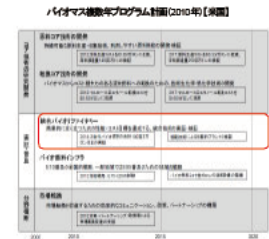
【 2,806千円 】

#### 取組内容: 「バイオリファイナリー研究会(仮称)」の設置・運営

非可食性バイオマス为原料とした燃料や化成品の製造に向けた調査研究、研究開発プロジェクト化に向けた情報交換の場を設置する。  
研究会: 4回/年、プロジェクトワーキング: 随時  
委員(案): 四日市コンビナート関連企業、バイオ関連企業、県内ものづくり企業、大学など

### 海外の取組状況

・バイオマス利用が進んでいる米国では、バイオマス複数年プログラム計画(2010年)を策定し、コア技術の研究を続けながら2015年~2020年にバイオ燃料に関する先駆的プラントの検証を実施する計画。



### 目的: 新たな連携テーマの発掘

【 8,750千円 】

#### 取組内容: バイオリファイナリー調査委託

1. 国内外のバイオマス資源の賦存調査・分析
2. バイオエタノール・バイオプラスチックなどの出口製品に関する調査・分析
3. 国内外の発酵・触媒・抽出・精製などバイオリファイナリーに関する技術の調査と分析

ワーキング  
バイオ高分子ワーキング(仮称)

### 目的: 全国からプレーヤーの呼び込み

【 1,770千円 】

#### 取組内容: バイオリファイナリー関連技術セミナー

バイオリファイナリーに関連する最新技術の講演や、モデル的な取組事例などの発表を首都圏(1回)・大阪(1回)・県内(3回)で実施

### モデル的な取組事例

#### ① バイオマス由来の合成ゴムを研究開発

最先端の発酵技術や合成技術を活用した天然ゴムの一部を代替することが可能なバイオマス由来の高機能ゴムの研究開発

#### ② バイオマスエタノール製造の研究開発

製紙技術を応用し、木質バイオマスから効率的にエタノールを製造するための研究開発

#### ③ 広域的な連携によるバイオガスシステムの実証

雑草・灌木や牛糞などを爆砕・発酵し、メタンガスやドライアイスを生産。その流通システムや植物工場・食品加工場での活用を実証



研究開発プロジェクト  
バイオ高分子プロジェクト(仮称)

### モデル的な取組事例

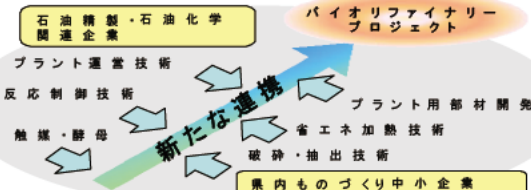
#### ④ バイオベースナイロンの研究開発

従来のナイロンに比べて、強度や耐熱性が同等で肌触りもよく、綿に近い吸放湿性を有する着用快適性に優れた衣料品への展開が期待されるバイオベースナイロンの研究開発

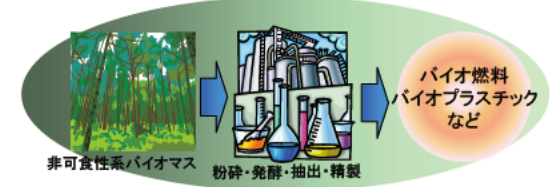


#### ⑤ 自動車内装部材用バイオプラスチックの研究開発

植物原料から自動車内装部材に適した性能を有し、かつ植物原料を用いたバイオプラスチックの研究開発



## 次世代型産業コンビナートの創出



# 首都圏で「三重を売りまくる」営業戦略の推進（平成25年度の展開）

H25当初予算知事復活要求【雇用経済部】

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、「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く。

- ◇首都圏営業拠点推進事業費 241,175千円
- ◇首都圏営業拠点開設に向けた情報発信事業費 8,805千円
- ◇戦略的営業活動展開推進事業費 39,646千円
- ◇コアな三重ファン発掘・ネットワーク活用事業費 10,994千円

**首都圏全体での面的な情報発信**

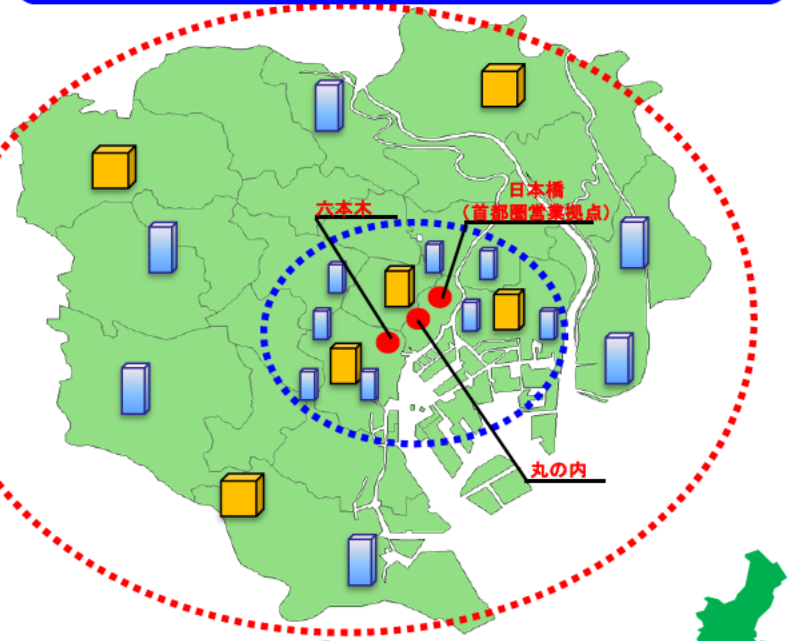
**首都圏での集客力の高いエリアでの情報発信  
(日本橋・丸の内・六本木エリア)**

**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**

**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**

BtoC

BtoB



184万人の県民、県内事業者とともに

BtoC

BtoB

広報

- (1) 営業拠点開設に向けた情報発信(4月から拠点開設までの取組)【8,805千円】**  
 (4月)「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  
 (5月)首都圏での集客施設やショッピングモールにおける「三重フェア」や「三重フェスタ」の開催  
 (7月)日本橋周辺の商業施設や飲食店等と連携した「三重フェア」やセミナー等の開催  
 ・「三重ナイト」、「とからの…ジャック」の手法を日本橋においても展開  
 (8月)オープニングセレモニー及びオープニングウィーク(1週間程度)における記念セミナー等
- (2) 日本橋周辺の商業施設や飲食店等と連携した「三重フェア」(通年の取組)【15,127千円】**  
 [日本橋での取組]【9,577千円】(「日本橋・京橋まつり」(10月)等に併せた開催等、年4回)  
 ・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」  
 [丸の内、六本木での取組]【5,550千円】  
 ・日本橋での三重フェアに併せた丸の内、六本木でのイベントの同時開催(物産、食、観光等)  
 [首都圏全域での取組]【5,550千円】(再掲)  
 ・集客力の高い首都圏の大型ショッピングモール等での「三重フェア」「三重フェスタ」の開催(年2回)
- (3) 三重ファンを獲得する効果的な講座やセミナー等**  
 [通年ベースで実施する講座等]【4,540千円】  
 ・知事が三重の魅力を語るセミナー、首都圏等で活躍するクリエイターやデザイナーなどが三重の魅力を語り合うサロン(観光交流会のトークセッションと同様の取組)(各月1回)  
 [目的、ターゲットを明確にした講座等]  
 ・30～50歳代の女性を主ターゲットとした「女子力アップ三重講座」〔仮称〕(5講座×3回)【2,908千円】  
 ・県内の賢人が本物の魅力を語る「三重の賢人トークライブ」〔仮称〕(年間5回)  
 ・オフィスワーカー等を対象とした講座 [丸の内・日本橋での朝大学の手法を用いた講座等]  
 (各4回の講座・フィールドワーク・プロジェクト企画)【10,994千円】  
 ・鉄道事業者等と連携した講座、島根県・奈良県との三重連携による講座等  
 [みえの歴史・文化にまつわる企画展]【4,516千円】  
 ・遷宮や、熊野古道の歴史・文化等をテーマにした企画展(年4回)  
 [三重ファンのコミュニティ化]  
 ・特典付きポイントカードの発行、コアな三重ファンからの拠点を活用した取組の提案【3,580千円】
- (4) 「三重の応援団通信」の作成【緊急雇用】(三重ファン等に対して旬の情報を提供)【10,567千円】**
- (1) 「三重フェア」の開催等による飲食店舗等への県食材等の売り込み【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食材メニューの開発  
 ・六本木や丸の内での三重フェア等に協力いただいた店舗等への継続拡大的な県食材の売り込み
- (2) 営業拠点における商談会等の開催**  
 ・応援企業と連携した県内中小企業との商談会 ・企業と知事との懇談会  
 ・デザイナー等と連携した伝統工芸品や地域資源活用県産品のブラッシュアップ  
 ・県内生産者と首都圏流通事業者等との商談会 等
- (3) 県内産地等へのシェフや業者等の招聘** (「シェフツアー」「パイヤー招聘」等の提案)
- (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事業【緊急雇用】【7,466千円】**
- (5) 三重のええとこ発見、地域資源・生産者情報整備事業【緊急雇用】【7,566千円】**  
 ・県内のこだわりの生産物、優れた技術等を有する小規模生産者等の情報を調査・整備
- [首都圏] 首都圏営業拠点のターゲット層に絞った広報【3,777千円】**  
 ・首都圏タウン誌等の活用
- [県内] 県内CATV等の広報媒体を活用した、県民向けの広報【5,198千円】**  
 ・「伊勢商人」や「おかげまいり」など、三重と日本橋のつながり  
 首都圏営業拠点の取組概要(知事の想い) 等

# サービス産業振興で地域を豊かに ～サービス産業の成長による雇用創出に向けて～

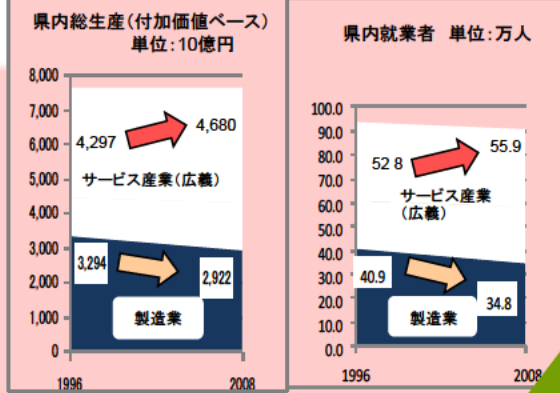
サービス産業の高付加価値化推進事業  
当初予算復活要求額 4,406千円

サービス産業振興課

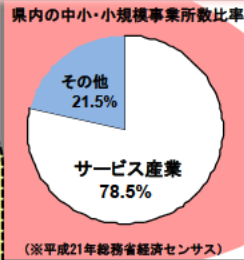
## 現状

➢ サービス産業は、産業構造の変化の中で、  
県内経済を支えてきた

- 1996-2008年対比における、県内産業の付加価値ベース構成比(産業全体+110億円、+0.1%)は、製造業が△3720億円、△11.3%と減少するなかで、サービス業(広義)は+3,830億円、+8.9%の増加。
- 同期の就業者の増減率は、産業全体が△3万人、△3.2%、製造業は△6万1千人、△14.9%と減少するなかで、サービス業(広義)は+3万1千人、+5.9%と増加。
- 平成25年度には選官を控え、観光をはじめとするサービス産業の高付加価値化を促進することが必要。

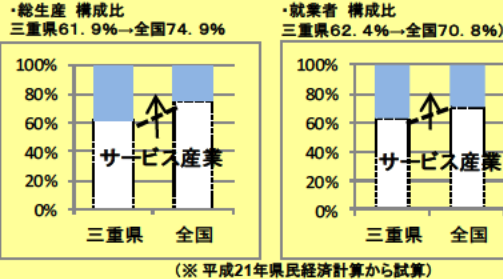


➢ サービス産業は事業所数で県内中小・小規模の約8割を占める

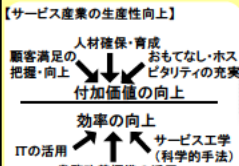


## 課題

➢ サービス産業(広義)の占める割合が  
全国に比べて低い → 伸び代が期待される



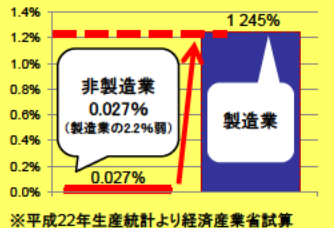
サービス産業の生産性が低い



支援ネットワークの構築

➢ サービス産業の生産性はものづくり産業に比べて低い

生産性伸び率(付加価値額/従業員数)  
(2000~2010年平均)



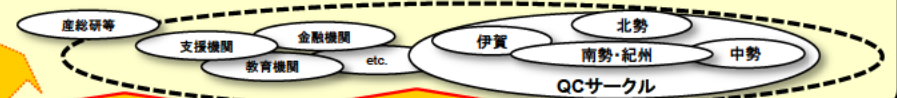
【平成24年度】

- サービス産業の高度化のセミナーには高い参加と関心(生産性向上115名、おもてなし経営190名)
- サービス企業現場診断の実施(2回、延16事業所)
- 支援機関との意見交換会等を実施

サービス産業振興事業(復活要求4,406千円)  
(サービス産業の高付加価値化推進事業)

第3段階:ネットワーク化【みえサービス産業推進協議会(仮称)】

・地域別・業種別勉強会等が蓄積した事例や手法を共有し、実践とPDCAを支援するネットワーク。



サービス産業  
生産性向上  
シラバスの構築

- サービス産業は多様で、業種別に事情や課題が異なる。
- 地域別勉強会で抽出された業種別の課題解決手法を学ぶ過程と道筋をシラバ化により見える化。
- 県内の同業種に横展開。

(地域別勉強会コメンター、QCサークル、支援機関等を中心に、金融機関、教育機関(大学等)、産総研等の連携協力)

(独)産業技術総合研究所サービス工学研究センターとの連携協力

第2段階-①:「気づき」  
実践する事業者群の研究会

- 生産性向上について理解し、取り組もうとする企業群の育成。

第2段階-②:「気づき」に向かう層を拡大  
【先進事業者を講師にセミナー・研修会の開催】

- 県内外の先進事業者から生の声を聞くセミナー・研修会や、現地で現場を見、話を聞くことにより、高付加価値経営に向けた意識改革と改善知識を蓄積。(ハイ・サービス300選の企業など)

<p>加賀屋(石川県)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>接客時間を確保するためバックヤードで徹底した自動化システムを導入</li> <li>徹底したマニュアルと接客係の自主判断の両立</li> </ul>	<p>ハッピー(京都府)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ITやカメラシステムなどを活用し、徹底した顧客満足度の追求</li> <li>「クリーニング」から新しいジャンル「ケアメンテサービス」へ</li> </ul>	<p>多可町マイスター工房八千代(兵庫県)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>人口6千人ほどの山里で、工夫と手間を惜しまない精神により、週3日の営業で、代表的商品の「巻き寿司」だけで年間1億円の売上</li> </ul>	<p>リブネット(伊勢市)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「人」と「ITシステム」の融合した図書館運営・管理システムの開発により、利用・貸出冊数を飛躍的に増加</li> </ul>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

第1段階:気づきの実践化【4ブロックで地域別等勉強会の開催】

- 「気づき」があった事業者が具体的な現場改善を実践していける仕組みづくり。
- 地域特性に配慮したテーマ設定(南勢・東紀州=観光・物産等)
- サービス産業の先進的な実践事例を学ぶとともに、QCサークルと連携して工学的・科学的手法をともに考え、学ぶ。
- QCサークルの支部単位で、ものづくりの高い生産性向上手法をサービス産業に活かす(横展開)
- PDCAにより現場から積み上げた「使える」改善手法やマニュアル化。

【残された課題】

- せっかく「気づき」があっても具体的な改善に進む手法が確立していない
- 先進事例とならぬ意識の高い事業者のみとなり、広がりが出てこない

ニュービジネス創出促進事業(経営革新支援事業)・経営革新計画の承認・応援ファンドの活用・新事業展開フォローアップ・ソーシャルファイナンス啓発等

産業支援センター事業

サービス産業振興課