

部局名:雇用経済部

平成29年度当初予算知事査定ヒアリング資料

順番	細事業名	事業費(単位:千円)	ページ
1	産業フェア開催事業費	5,837	1
2	海外MICE誘致促進事業費	25,193	7
合 計		31,030	

事業概要

細事業名	産業フェア開催事業費				区分	継続	
施策	322	ものづくり・成長産業の振興					
	32205	ものづくり企業の販路開拓の促進					
基本事業	目標項目		28年度実績値		31年度目標値		
	企業等の技術交流会等により成約に至った商談数と共同研究に進んだ件数（累計）				52件		
根拠 （法令等）							
予算額等	年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
	予算額		5,837千円				
	決算額	5,612千円					
事業の目的	産業展の開催を通じ、県内外の企業間の新たな関係構築の機会を提供し、販路拡大や新商品開発等、県内企業を中心とする出展者の事業発展および県内産業の振興を図ります。						
事業目標	産業展への出展を機に新たな販路や商品開発等の連携先が見つかったという企業を数多く増やすため、産業展への出展者数200、商談件数450以上を目標とします。						
前年度からの変更点	<p>県内企業からは近年、人材確保へのニーズが高まっているため、商談機会の創出と共に、展示会の強みを活かした出展企業の人材獲得も重点化して企画内容を充実します。</p> <p>具体的には、県内の大学等から学生生徒を招いての企業ブース訪問ツアー等を実施し好評を博していることから、この対象を、本県と就職支援協定を締結している県外の大学などにも広めてI・Uターン促進を図ります。また、他県の産業展示会との相互出展や、企業等と連携したイベントの企画・開催に取り組みます。同時に、現行の開催内容について簡素、効率化を検討し、新規企画の充実や出展者・来場者の増加策にいつそう注力します。</p>						

リーディング産業展は、県内最大級の総合産業展示会として定着しており、中小企業・小規模企業にとって出展しやすく顧客を獲得できる産業展です。

特に小規模な企業にとって県外の大規模展示会への出展は、費用面、現場体制面から非常に厳しいため、この産業展が唯一の機会となっています。

また、中小企業・小規模企業の新製品や新サービスを広くお披露目する、成果発表の場としても重要な役割を果たしています。

平成28年度も11月11日(金)～12日(土)に開催したところ、来場者は対前年比2.6%増の4,941人となり3年連続で増加しました。出展者と来場者へのアンケートで結果でも産業展への満足度と期待は高く、費用対効果の点からも県内産業の振興に大きな成果を上げています。

(1) リーディング産業展の主な効果

① ビジネスマッチング

- ・ 産業展による受注、見積依頼、訪問約束等 (※28年度マッチング実績 349件)
- ・ 第1次～第3次までを含む合同商談会開催 (※28年度商談実績 58件)
- ・ 企業表彰を通じた、優れた県内企業のPR

② 新商品開発等の成果発表

- ・ 各種の中小企業支援補助金等を活用した新商品の展示 (※28年度出展実績 50社)
- ・ 三重県版経営向上計画承認企業等の事業成果展示 (※28年度出展実績 17社)
- ・ 商工団体による特産品開発支援等の成果展示 (※28年度出展実績 9団体)

③ 大学生等に向けた企業の魅力発信

- ・ 「産業展見学ツアー」等により出展企業の事業内容や魅力を知る機会を提供

④ 子どもの科学技術への関心

- ・ ドローン体験や、ブロックロボ組み立て体験

(2) 出展者アンケート結果 (28年度)

- | | | | | | | |
|-------------|------|-------|------|-------|----|-------|
| ・ PR・販促効果 | あり | 19.1% | ややあり | 33.0% | 普通 | 41.5% |
| ・ 来場者の合致性 | 合致 | 10.9% | ほぼ合致 | 45.1% | | |
| ・ 産業展開催の必要性 | あり | 94.9% | | | | |
| ・ 次の出展意向 | 出展希望 | 27.3% | 出展検討 | 34.9% | 未定 | 34.9% |

(3) 来場者アンケート結果 (28年度)

- | | | | | | |
|-----------|----|-------|--------|-------|--|
| ・ 来場目的の達成 | 達成 | 59.8% | | | |
| ・ 今後の来場 | 来場 | 33.8% | できれば来場 | 48.0% | |

事業の必要性と期待される効果

取組詳細

取組概要

県及び県内の主要な産業支援機関、金融機関、企業等からなる実行委員会を組織し、県内外で事業展開する企業等の製品や技術、サービス等を一堂に展示し、ビジネスマッチングを行う産業展を開催します。平成 29 年度は、企業の関心が高い人材確保の側面を充実させた企画内容とすると共に、企業等との連携を進めて効率的な運営を検討します。

取組内容等

(1) 産業フェア開催事業 5,837 千円 (0 千円)

県内外で事業展開する企業等の製品や技術、サービスを一堂に展示し、ビジネスマッチングを行う産業展を開催し、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し、県内産業の振興と発展を図ります。

産業展の出展企業からは、出展企業や来場者のさらなる増加を望む声が多く、規模が大きいほど商談創出の機会が高まるなど成果が上がるため、産業展の一層の内容充実に取り組み、出展者、来場者により魅力のある産業展にしていきます。

- ① 他県で行われている産業展と連携した相互PR
- ② 商工会議所等の関係機関による「産業展見学ツアー」の催行
- ③ 他者が主催する産業関連のイベントとの合同開催
- ④ 就職支援協定を締結している大学等との協力関係を強化し、学生の関心に沿ったイベントを開催
- ⑤ 子供向けの科学教室

事業概要

細事業名	産業フェア開催事業費				区分	継続
施策	322	ものづくり・成長産業への振興				
	32205	ものづくり企業の販路開拓の促進				
基本事業	目標項目		27年度実績値		31年度目標値	
	企業等の技術交流会等により成約に至った商談数と共同研究に進んだ件数（累計）		—		52件	
根拠 （法令等）						
予算額等	年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度
	予算額		5,837千円			
	決算額	5,612千円				
事業の目的	産業展の開催を通じ、県内外の企業間の新たな関係構築の機会を提供し、販路拡大や新商品開発等、県内企業を中心とする出展者の事業発展および県内産業の振興を図ります。					
事業目標	産業展への出展を機に新たな販路や商品開発等の連携先が見つかったという企業を数多く増やすため、産業展への出展者数200、商談件数550以上を目標とします。					
前年度からの変更点	県内で事業展開するものづくり企業を中心に出展を促し、真に商談会等の成果に繋がるよう工夫し、企業ニーズに合った展示会となるようにします。					
事業の必要性と期待される効果	<p>県内で事業を行う様々な業種の企業が一堂に会する機会は本産業展の他になく、県内あるいは県内外の企業同士が連携し、お互いの事業を発展させることを促す仕組みとしての役割が期待されます。</p> <p>対象業種やテーマを絞った商談会が様々な主体により開催されることが増えた中、それらとの棲み分けを図りつつ、業種の壁を越えたつながりを生む場として有効です。</p> <p>また、県内中小企業・小規模企業の魅力を学生や一般県民に周知する機会としても効果が期待されます。</p>					

取組詳細

取組概要

県及び県内の主要な産業支援機関、金融機関、企業等からなる実行委員会を組織し、県内外で事業展開する企業等の製品や技術、サービス等を一堂に展示し、ビジネスマッチングを行う産業展を開催します。

取組内容等

(1) 産業フェア開催事業 5,837千円(0千円)

県内外で事業展開する企業等の製品や技術、サービスを一堂に展示し、ビジネスマッチングを行う産業展を開催し、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し、県内産業の振興と発展を図ります。

中間進捗情報

成果と残された課題

みえリーディング産業展 2016 の実行委員会により基本的な実施方針を決定し、平成 28 年 11 月 11 日（金）、12 日（土）に四日市ドームで開催したところ、来場者は対前回比 2.6%増の 4,941 人となって 3 年連続で増加しました。出展者と来場者へのアンケート結果でも産業展への満足度は高く、費用対効果の点からも県内産業の振興に大きな成果を上げています。

※出展者アンケート結果 非常に満足 15.6%、やや満足 35.5% 計 51.1%

※来場者アンケート結果 非常に良かった 19.4%、良かった 48.7% 計 68.1%

下半期（翌年度）に向けた取組方向

〔下半期〕

来場者は 3 年連続で増加したものの、出展者は前年を下回る 188 者（202 ブース）となり、出展者、来場者ともアンケートでは「不満」「良くなかった」等の評価もわずかながらいただいていることから、出展企業への事後アンケートで詳細に意見を集約し、みえリーディング産業展 2016 の実行委員会で反省点や対策を議論していきます。

〔翌年度〕

県内の多様な事業者が一堂に会する産業展の強みを活かし、ビジネスマッチングの有効な創出にさらに工夫を凝らすと共に、近年は出展企業から、自社の知名度向上や人材確保の面から産業展に出展したとの声も聞くことから、人材確保に重点化した企画を検討していきます。

事業概要

細事業名	海外 MICE 誘致促進事業費				区分	一部新
施策	332	観光の産業化と海外誘客の推進				
	33203	伊勢志摩サミットの好機を生かした MICE 誘致				
基本事業	目標項目		28 年度実績値	31 年度目標値		
	国際会議開催件数（累計）		17 件	20 件		
根拠 （法令等）						
予 年度	平成 27 年度	平成 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	
算 額	9,000 千円					
等 決算額						
事業の目的	伊勢志摩サミットにより MICE 開催地としての知名度が高まった好機を生かし、MICE 開催地としての地位を確立させ、海外 MICE を三重のインバウンドの主要な柱とすべく、海外 MICE 誘致に取り組む。					
事業目標	国際会議開催件数（累計） 20 件					
前年度から の変更点	限られた人員と予算で効率的かつ効果的に、より多くの国際会議等 MICE の誘致・開催を実現するため、セールス体制及びセールスツールを確保。					
事業の必要性と期待される効果	伊勢志摩サミットの開催により知名度が高まった好機を生かした国際会議の誘致により、MICE 開催地としての地位の確立を図ります。					

取組詳細

取組概要	平成 28 年度に取り組んだホームページ等のツールを生かしつつ、セールス体制を確保する観点から、国際会議主催者が多く在住する東京圏・大阪圏での営業委託を行う。また、誘致を争う他都市の多くが実施している助成メニューを創設するなどセールスツールを確保する。
取組内容等	

(1) MICE 誘致営業委託事業 4,776 千円 (2,651 千円)

国際会議主催者となり得るキーパーソンが多く在住する東京圏・関西圏に営業マンを委託により配置し強力かつきめ細やかなセールス活動を行う。

(2) MICE 見本市出展 4,634 千円 (4,634 千円)

海外の MICE 見本市において MICE パンフレット等ツールを活かしたバイヤーへのセールスにより誘致に

取り組む。見本市は欧米1、アジア1を予定。

(3) 海外MICE誘致促進補助金 12,000千円 (12,000千円)

参加者の国内移動費相当分を主催者に支援する現行の補助制度に加え、参加会場が複数に分散した場合の会場間や会場・宿舎間のシャトルバスやアフターコンベンションとして実施されるエクスカーション・体験の各プログラムへのバス費用を助成する。

(4) 営業活動旅費等 3,784千円 (2,909千円)

平成28年度事業マネジメントシート（事務事業）

担当課 雇用経済部観光局 海外誘客課

事業概要

細事業名	海外 MICE 誘致促進事業費				区分	新規
施策	332	観光の産業化と海外誘客の推進				
	33203	伊勢志摩サミットの好機を生かした MICE 誘致				
基本事業	目標項目		27 年度実績値		31 年度目標値	
	国際会議開催件数（累計）				20 件	
根拠 （法令等）						
予算額等	年度	平成 27 年度	平成 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度
	予算額		9,000 千円			
	決算額					
事業の目的	伊勢志摩サミットにより MICE 開催地としての知名度が高まった好機を生かし、MICE 開催地としての地位を確立させ、海外 MICE を三重のインバウンドの主要な柱とすべく、海外 MICE に取り組む。					
事業目標	国際会議開催件数（累計） 20 件					
前年度からの変更点						
事業の必要性と期待される効果	伊勢志摩サミットの開催により知名度が高まった好機を生かした国際会議の誘致により、MICE 開催地としての地位の確立を図ります。					

取組詳細

取組概要	・伊勢志摩サミットにより MICE 開催地としての知名度が高まった好機を生かし、海外 MICE 誘致に取り組む。
取組内容等	

(1) 海外 MICE 誘致促進事業 9,000 千円 (6,875 千円)

- ・県内の MICE インフラを説明、PR するパンフレット・HP の制作
- ・県内事業者向けに MICE 誘致セミナーの開催
- ・海外 MICE 誘致促進補助金（参加者の空港からのアクセス費用に対する補助（上限 1/2））

中間進捗情報

成果と残された課題

- ・ MICE 誘致のためのホームページを5月末に開設し、会議やレセプションで使用する施設の情報を順次掲載。
- ・ 「三重県海外 MICE 誘致促進補助金」の申請受付を7月から開始し、国際学会の県内開催に繋がった。
- ・ 県内大学関係者に対し、宿泊施設に関する情報提供や会議会場との調整支援などワンストップサービスを提供。
- ・ 三重大学と国際会議誘致に関する連携協定の締結に向けて調整（11月22日に締結）。
- ・ 国際会議主催者への県内での具体的開催提案や現地視察へのアテンドなど、セールス・プロモーションを実施。
- ・ 三重らしいユニークベニュー（特色ある会議・レセプション会場）を順次開拓。

- ・ ホームページの情報がそろった段階でパンフレットを作成。
- ・ 三重大学との連携協定締結後、セミナーを開催（12月12日にセミナー開催）。

下半期（翌年度）に向けた改善のポイントと取組方向

〔下半期〕

- ・ パンフレット作成後、県外の大学関係者等へのセールスを実施。

〔翌年度〕

- ・ 限られた人員と予算で効率的かつ効果的に、より多くの国際会議等 MICE の誘致・開催を実現するためには、セールス体制及びセールスツールの確保に取り組む必要がある。