



Credit: Virgin Orbit/Greg Robinson.



AITA OITA

# おおいた産業活力創造戦略

# 2021

～世界を惹きつける大分県のブランド創り～

大分県商工観光労働部  
令和3年3月



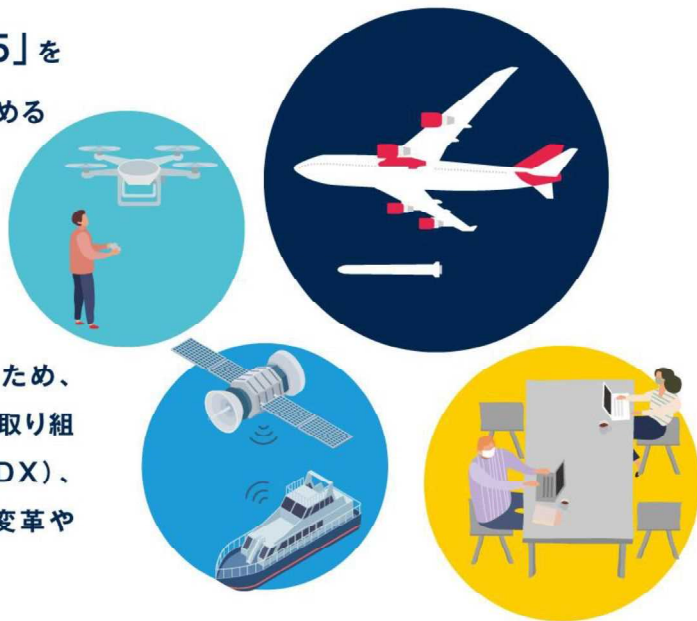
この戦略は、「安心・活力・発展プラン2015」を実現するための計画で、本県が地方創生に向けて進める

「仕事をつくり、仕事を呼ぶ」

「人を大事にし、人を育てる」

ための政策の柱となるものです。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響から脱却するため、事業を支え、社会経済を再活性化するための施策に取り組みます。加えて、デジタルトランスフォーメーション(DX)、「新しい旅のかたち」、「宇宙への挑戦」など社会の变革や新産業の創出を推進します。



## 第1の柱

### 中小企業・小規模事業者の 活力創造

#### チャレンジする中小企業の活力強化

創業から発展に至るまでの継続支援  
クリエイティブ産業の振興  
ものづくり産業の活性化  
海外市場の開拓

#### 商業の活性化とサービス産業の革新

地域商業・商店街の活性化  
サービス産業の生産性向上  
県産品のブランド化と販路拡大

#### 小規模事業者の持続的な発展

小規模事業者の課題解決に向けた支援強化  
事業承継・事業再生の支援

#### 観光産業の振興とツーリズムの推進

地域磨きと観光産業の経営力強化  
「新しい旅のかたち」を踏まえた誘客の推進

## 第2の柱

### 産業集積の深化と 企業立地の戦略的推進

#### 多様で厚みのある産業集積の深化

競争力のある戦略的産業集積の推進

- 1.自動車関連産業の振興
- 2.半導体関連産業の振興
- 3.大分コンビナートの競争力強化
- 4.食品産業の振興

次代を担う産業の育成

- 1.医療関連機器産業の育成
- 2.次世代電磁力応用機器開発の推進
- 3.エネルギー関連産業の振興
- 4.循環性の高いものづくり産業の促進

#### 企業立地の戦略的推進

未来に向けた戦略的・効果的な企業誘致の推進

#### 先端技術への挑戦

～大分県版第4次産業革命`OITA4.0.の加速～

先端技術の活用

先端技術の活用による地域課題の  
解決と新産業の育成

IT人材の確保・育成

宇宙への挑戦

## 第3の柱

### 人材の確保・育成と 多様な担い手の活躍推進

#### いきいきと、多様な働き方ができる環境づくり

働き方改革の推進

若年者の県内就職の促進

多様な人材の活躍促進

- 1.女性の就業・活躍支援
- 2.シニア雇用の推進
- 3.外国人材の受入、活躍促進
- 4.障がいのある人の就業支援

労使関係の安定促進

#### 大分の明日を担う人材の育成

ものづくり人材の育成

職業訓練・離転職者への支援

科学への興味・関心の向上

# おおいた産業活力創造戦略2021 もくじ

<b>第1章 中小企業・小規模事業者の活力創造</b>	<b>1</b>	<b>第3章 人材の確保・育成と多様な担い手の活躍推進</b>	<b>34</b>
<b>1 チャレンジする中小企業の活力強化</b>		<b>1 いきいきと、多様な働き方ができる環境づくり</b>	
(1)創業から発展に至るまでの継続支援	2	(1)働き方改革の推進	35
①創業・ベンチャー支援の充実	2	(2)若年者の県内就職の促進	36
②経営革新の推進	4	(3)多様な人材の活躍促進	38
③地域牽引企業の創出	5	①女性の就業・活躍支援	38
④県制度資金による資金調達支援	6	②シニア雇用の推進	39
(2)クリエイティブ産業の振興	7	③外国人材の受入・活躍促進	40
(3)ものづくり産業の活性化支援	8	④障がいのある人の就業支援	41
①先端技術の活用等によるものづくり中小企業の活性化	8	(4)労使関係の安定促進	42
②知的財産の活用促進	10	<b>2 大分の明日を担う人材の育成</b>	
(4)海外市場の開拓	11	(1)ものづくり人材の育成	43
①ものづくり中小企業の海外展開支援	11	(2)職業訓練・離転職者への支援	44
②県産品の海外販路開拓・拡大	12	(3)科学への興味・関心の向上	45
<b>2 商業の活性化とサービス産業の革新</b>		<b>第4章 戦略推進のための体制整備等</b>	<b>46</b>
(1)地域商業・商店街の活性化	13	(1)現場主義と関係団体等との連携推進	46
(2)サービス産業の生産性向上	14	(2)支援機関の活用	47
(3)県産品のブランド化と販路拡大	15	①産業科学技術センター	47
<b>3 小規模事業者の持続的な発展</b>		②工科短期大学校・高等技術専門校	48
(1)小規模事業者の課題解決に向けた支援強化	16	③(公財)大分県産業創造機構	49
(2)事業承継・事業再生の支援	17	④(公財)ハイパーネットワーク社会研究所	50
<b>4 観光産業の振興とツーリズムの推進</b>		⑤商工会・商工会議所・中小企業団体中央会	51
(1)地域磨きと観光産業の経営力強化	18	(3)デジタルトランスフォーメーション(DX)支える情報通信基盤の整備	52
(2)「新しい旅のかたち」を踏まえた誘客の推進	19	<b>(その他)</b>	
<b>第2章 産業集積の深化と企業立地の戦略的推進</b>	<b>20</b>	大分県中小企業活性化条例の概要	53
<b>1 多様で厚みのある産業集積の深化</b>			
(1)競争力のある戦略的産業集積の推進	21		
①自動車関連産業の振興	21		
②半導体関連産業の振興	22		
③大分コンビナートの競争力強化	23		
④食品産業の振興	24		
(2)次代を担う産業の育成	25		
①医療関連機器産業の育成	25		
②次世代電磁力応用機器開発の推進	26		
③エネルギー関連産業の振興	27		
④循環性の高いものづくり産業の促進	28		
<b>2 企業立地の戦略的推進</b>			
(1)未来に向けた戦略的・効果的な企業誘致の推進	29		
<b>3 大分県版第4次産業革命「OITA4.0」の加速 ～先端技術への挑戦～</b>			
(1)先端技術の活用	30		
①先端技術の活用による地域課題の解決と新産業の育成	30		
(2)IT人材の確保・育成	32		
(3)宇宙への挑戦	33		



# 1

## 中小企業・小規模事業者の活力創造

### 創業から発展に至るまでの継続的な支援

#### 創業・ベンチャー支援の充実

- おおいたスタートアップセンターを拠点とした創業支援



第4回おおいたスタートアップウーマンアワード

### 県産品のブランド化と販路拡大

#### 販路拡大

- 県公式オンラインショップの充実・拡大
- ECプラットフォームでのWEB物産展

オンラインショップ  
はこちら



県公式オンラインショップ



WEB物産展いいものうまいもの市

ポストコロナ

### 観光産業の振興とツーリズムの推進

#### 「新しい旅のかたち」を踏まえた誘客の推進

- マイクロツーリズムの推進
- ワークेशन誘客
- デジタルマーケティングの活用による情報発信



温泉地でワークेशन (a side -満寿屋-)

ポストコロナ

おんせん県おおいた観光情報  
ツーリズムおおいた <https://www.visit-oita.jp/>



英語版観光情報サイト  
Discover Oita <https://www.discover-oita.com/>



## ■課題と方向性

人口減少や人手不足、経営者の高齢化などの環境の変化に対応し、地域経済を維持・発展させていくために、新たなビジネスを創出し、多様な生き方の受け皿や地域経済の活性化のエンジンとなる創業・スタートアップは重要な役割を持っています。

創業の促進については、市町村や商工団体、金融機関、民間インキュベーション施設等との連携を通じて、潜在的な創業希望者を掘り起こすとともに、創業の実現のみならず、その後の成長プロセスをきめ細かく支援していく体制の構築が重要です。

このため、創業支援拠点「おおいたスタートアップセンター」を中核として、平成27年度から平成29年度までの3年間で「スタートアップ1500」を目標に掲げ、1635件の創業を創出しました。令和元年度からは年間600件の創業の創出を目標に、「創業の裾野拡大」と「成長志向起業家の育成」の取組を進めています。その中でも、高い成長意欲と、新規性、成長性に優れたベンチャー企業は、雇用の創出などを通じて県経済を活性化させるエンジンとなることが期待されています。県では、優秀なベンチャー企業を発掘し、事業化を支援するため、15年度から「大分県ビジネスプラングランプリ」を実施するとともに、県内外での販路拡大や資金調達機会の提供などに取り組んでいます。また、女性のチャレンジを促進し、創業者数の持続的確保や女性ならではのアイデアを生かしたビジネス創出も行っています。これらにより、県内各地で多様な創業を支援するとともに、地域に根ざした、より多くの雇用を生み出すベンチャー企業の創出を目指します。



おおいたスタートアップセンター



おおいたスタートアップウーマンアワード

## ■課題解決のため取り組む事業

## ○おおいたスタートアップ支援事業(一部新規)

おおいたスタートアップセンターを拠点に市町村や支援機関等とも連携しながら、創業の裾野拡大と併せて、第2創業や事業承継など、創業年次に関わらず意欲的に成長を志向する事業者の支援も行います。具体的には、同センターに経験豊富なスタッフを配置し、ネットワークやノウハウを生かした相談対応や伴走支援、高度な専門家の派遣等を実施するとともに、センター内に設置した起業家が入居する個室オフィスとブース席に加えて、利用者が自由に使える交流スペース等を充実させます。

## ・女性起業家創出促進事業(継続)

全県を網羅する女性起業家ネットワークを構築し、フォーラムや定期的なカンファレンスの開催により女性起業家や起業希望者の交流、展示会等のPR機会を設け、事業のステップアップを支援するとともに、女性起業家のチャレンジの場としてビジネスアイデアコンテストを開催します。

## ・留学生スタートアップ支援事業(継続)

人口当たりの留学生数全国上位という本県の特徴を生かして外国人留学生の県内起業を促進するため、ビジネスプランの磨き上げやマッチングイベントを通じて、投資家等とのマッチングや資金調達の機会を提供するとともに、留学生等の起業コミュニティを拡大し、大学を超えたビジネスパートナーの発掘や在留資格「経営・管理」の取得促進など、県内産業の国際競争力の強化や国際的な経済活動拠点形成を目指します。

※経営・管理ビザの取得要件である資本金500万円が起業の障壁となっていたことから、大分県が先頭に立ち国に要望し、平成30年1月から一定の要件を満たすことで最大200万円の緩和(減額)が実現しました。



### ・湯けむりアクセラレーションプログラム(継続)

起業家のニーズに沿った総合的かつ集中的なハンズオン支援「湯けむりアクセラレーションプログラム」を実施し、成長志向起業家のビジネスのブラッシュアップを図ります。また、県内外の先輩経営者(メンター)等を活用した販路開拓や資金調達支援にも取り組みます。

### ○大分県ビジネスプラングランプリ(継続)

ビジネスプランを募集し、新規性・成長性が評価された優秀なプランを作成した企業を表彰するとともに、受賞企業に対しては補助金を交付し、県内での事業化を支援します。

### ○投資環境の整備(継続)

VC 投資やエンジェル投資を促進するため、起業家等を対象とした資本政策の勉強会や VC との交流会、VC 投資等を受けるための経営チーム強化につながる支援を展開します。

### ○大分カイクウプロジェクト(継続)

県内の起業家に東京のコワーキング施設を無償提供するとともに、関東圏における大分にゆかりのあるビジネスパーソンのコミュニティを通じ、県内の起業家と関東圏在住の大分ゆかりのビジネスパーソンをつなぐ取り組み「大分カイクウ」(※カイクウ=邂逅: 思いがけない出会い・偶然のめぐり合い)を実施します。

### ○支援者育成研修(新規)

商工会・商工会議所やインキュベーションマネージャー等を対象として、県外のビジネスプロデューサーを招へいのうえ、伴走指導を行うケーススタディ研修を実施し、県内の支援人材の育成を通じた成長支援体制の整備を進めます。

### ○地域課題解決型起業支援補助金(継続)

地域課題の解決を目的とした創業に係る経費の一部を補助します。

### 【今後の方針】

関係団体との連携を通じた支援体制の整備や女性起業家コミュニティの構築等の創業の裾野拡大により、毎年600件の创业者の創出を目指すとともに、成長志向起業家の発掘・育成により、地域に根ざして雇用を多く生み出す企業や全国市場へ挑戦し高成長していくベンチャー企業の創出を図ります。

【目標】平成32年度までに創業に占める女性の比率を現状1/4から1/3とする。

## Finance



### 資金調達の入門書

### 起業家のための資金調達の選び方

県及び公益財団法人大分県産業創造機構では、質の高いベンチャー企業の創出や安定的な資金調達のため、起業希望者や起業初期の方を対象とした資金調達に関する入門書を作成しました。

資金調達の手法の多様化を背景に、近年スタートアップに選ばれることが多いエクイティファイナンスなどについても触れており、起業を予定されている方やこれから資金調達を行う起業家に是非読んでいただきたい内容となっております。

下記の QR コードからアクセスし是非ご覧いただけますと幸いです。

#### ◆主な内容

- <セクション1> 資金調達全般について(融資などのデットファイナンス、株式などのエクイティファイナンス、クラウドファンディングについて紹介)
- <セクション2> スタートアップのファイナンスについて(エクイティファイナンスを中心に解説)
- <セクション3> 資金調達の前に準備することについて解説
- <セクション4> 資本政策について解説
- <セクション5> スタートアップの法務について解説



■課題と方向性

中小企業の経営を取り巻く環境は、国内市場の縮小、価格競争の激化、消費者嗜好の多様化への対応等、益々厳しいものとなっています。このような経営環境において、中小企業が競争力を高め、成長を続けていくためには、市場の変化をいち早くつかみ、それに適合した新商品の開発や新サービスを提供するなどの経営革新の取組と計画策定による着実な実施体制の構築が重要です。

本県では、商工団体、(公財)大分県産業創造機構、金融機関などの関係機関と協力しながら、経営革新制度に関する普及啓発や計画作成支援、計画承認後のフォローアップなど、段階に応じた支援を実施することで、経営革新に挑戦し、経営向上を達成する企業の増加に取り組んできました。

引き続き経営革新への取組を一層促進していくとともに、多様な支援により中小企業の経営向上を後押ししていく必要があります。

(経営革新計画承認件数推移)

年度	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	1	2	合計
件数	10	13	13	41	53	37	47	68	49	64	58	63	48	57	59	91	91	96	100	113	106	63	1,340

\*令和3年1月末現在

■課題解決のため取り組む事業

○中小企業新事業活動促進事業(継続)

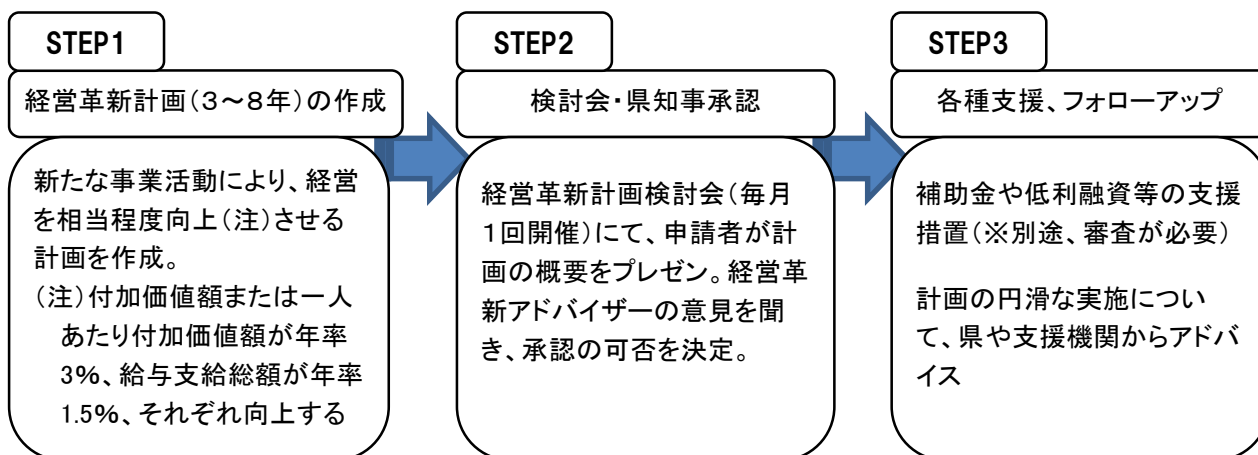
施策説明会やパンフレット配布などを通じて普及啓発を図るとともに、経営革新計画の承認事例を県庁ホームページ等で公開し、経営革新への取組を喚起します。また、関係機関と協力し、経営革新計画の策定を支援します。

承認企業に対しては、メール配信により国・県等の施策や経営に役立つ情報の積極的な提供を行うとともに、中小企業の経営課題解決及び継続的な経営革新への取組支援を目的とした研修会を実施します。

○経営革新加速化支援事業(継続)

経営革新計画推進に必要な販路開拓、商品等の改良、生産性向上及びシェアリングエコノミーに係る経費の一部を補助することで、経営革新企業の付加価値及び生産性の向上をより一層強力に支援します。

区分	対象	補助額上限	補助率	対象経費
一般型	経営革新承認企業	150万円	1/2	販路開拓、商品等の改良、生産性向上等に係るソフト経費
小規模型	経営革新承認企業のうち、小規模事業者	100万円	2/3	販路開拓、商品等の改良、生産性向上等に係るソフト経費及び機械装置等購入費



【今後の方針】

関係機関との連携を強化し、制度の普及啓発や計画策定支援など経営革新への取組を促進します。また、補助金等による計画の実行支援やフォローアップなど段階に応じた支援を充実させることで、県下各地で企業の稼ぐ力を創出し、雇用の増大や付加価値の向上を通じて、県経済の活性化を図ります。

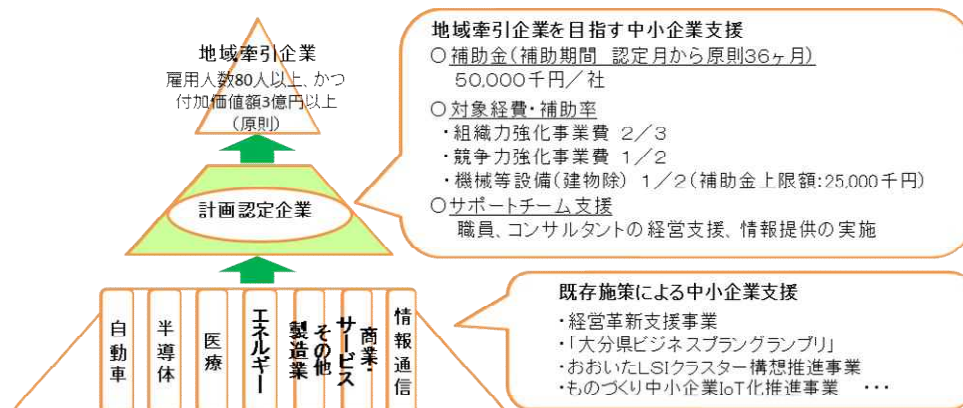
【目標】 毎年の計画承認件数 120件

■課題と方向性

人口減少が不可避な中において、地方創生を加速させ、仕事をつくり、人を呼び込むためには、持続的な成長を通じて若者に魅力ある仕事の場づくりや産業活力を生み出し、県経済をリードする「地域牽引企業」の創出が重要です。そのためには、競争力のある商品・サービスや優れた組織体制等の経営基盤を活かして、飛躍的な成長に挑戦する地場企業に対して、個々の企業ニーズや状況に応じた総合的な支援を行う必要があります。

「地域牽引企業」が育つことで、雇用の創出のみならず、地場企業の取引拡大や技術力向上、新たなビジネスチャンスの拡大に加え、他の産業の生産・消費に影響を及ぼす、いわゆる経済波及効果も期待できます。

<地域牽引企業創出イメージ>



■課題解決のため取り組む事業

○地域牽引企業創出事業(継続)

優れた経営基盤を活かした経営戦略により業容拡大を目指し、雇用や付加価値額(※)を増加させる地場中小企業に対して、その取組に必要な経費の助成やサポートチームによる計画実行の支援を行います。

・組織体制、商品等の強化に必要な経費への助成

営業販売、技術開発などの中核業務のキーマンとなりうる能力、経験を有する人材の新たな確保等に係る経費や新市場の開拓に必要な商品等の改良やブランド化等に必要な経費について助成を行います。

・機械等設備の導入に必要な経費への助成

生産効率、能力等の向上に資する機械装置等の導入に必要な経費について助成を行います。

・サポートチームによる支援

職員、経営コンサルタント等により構成するサポートチームを組織し、計画の着実な実行を支援します。

※ 付加価値額: 人件費と営業利益、減価償却費の合計額で、企業が生み出す総合的な価値のこと。

<計画認定企業>

認定年度	企業名	成長戦略テーマ	認定年度	企業名	成長戦略テーマ
H29	(南)ピーエムラボ	九州トップの歯科技工所へ～「歯科技工県おおいた」への取り組み～	R1	(株)日本ビット	日本全土の強靱化のトップランナーとしての「浸水防止用設備の販路拡大戦略」
H30	(株)トライテック	回転式PCバーナーの海外の製鉄所に向けた販路拡大	R2	(株)エリア	半導体技術サービス事業から半導体ものづくり事業への比率拡大
H30	(株)長尾製作所	精密板金技術を活用した、半導体・鉄道分野の取引拡大と新ビジネスへの取組	R2	(株)プライテック	社員全員、全部門成長によるニッチトップ企業への飛躍
R1	(株)関屋リゾート	県内唯一のライフスタイルホテル「ガレリア御堂原」新規開業	R2	(株)TMH	大分県から半導体製造装置関連事業におけるグローバルニッチトップへ

計画認定時と比較し、認定企業全体で、雇用者数 348 名(+35.1%)、付加価値額 8.76 億円(+17.5%)の増加(R2.9 末時点)。

【今後の方針】

地方創生を加速させ、地域に新たな雇用や産業活力を生み出すため、飛躍的な成長に挑戦する企業に対して総合的な支援を行い、県経済を牽引していく足腰の強い地場企業を創出していきます。



■課題と方向性

新型コロナウイルス感染症は、本県の社会経済活動に深刻な影響を及ぼしており、県では、令和2年度に3年間実質無利子・無担保の「がんばろう！おいた資金繰り応援資金」を創設するなど、県内中小企業・小規模事業者の資金繰りを支えてきたところです。

【コロナ関連資金融資実績】 13,408件 1,583億円(令和2年12月31日時点)

※融資金額は令和元年度県制度資金融資実績の5.4倍

しかしながら、新型コロナウイルス感染症の影響の長期化や豪雨災害の被災等により、未だ売上の回復が見通せず、計画外の借入が増えている事業者には、重い借入負担がコロナや災害からの再生に支障をきたす可能性があります。

県制度資金を通じ、県内事業者の資金繰りを継続的に支援するとともに、返済負担の緩和を図りながら、経営改善、事業再生を伴走支援し、さらには、ポストコロナに向けた新分野への挑戦などを後押しします。

■課題解決のため取り組む事業

○中小企業金融対策費(県制度資金)

県内事業者の設備投資や経営の安定化などを図るため、制度資金の貸付原資の預託等を行います。令和3年度は、新たに以下の資金を創設します。

・社会経済再活性化資金

新型コロナウイルス感染症の影響によりセーフティネット保証等の認定を取得し、経営改善等に取り組む事業者向け低利資金

・事業リスタート支援資金

借換えにより事業再生等を目指す事業者向け長期資金(事業再生計画や経営改善計画が必要)

・定時返済不要短期資金

事業の再活性化を目指し資金繰りの改善が必要な事業者向けの、満期一括による返済が可能な短期資金(最長5年間継続利用可能)

資金名	資金使途 融資限度額	融資期間 (うち据置)	実質年利率 (融資利率+保証料率)
社会経済再活性化資金	設備・運転 4,000万円	設備・運転 10年以内 (5年以内)	1.30%
事業リスタート支援資金	設備・運転 2億8,000万円	設備・運転 15年以内 (5年以内)	1.95%～(7年)
定時返済不要短期資金	運転 5,000万円	運転 1年以内	1.95%

○建設業育成指導費(継続/土木建築部)

建設業者の経営の合理化、近代化を推進するとともに、経営の安定を確保するために必要な資金を融資し、公共工事の確保と県内建設業者の健全な育成を図ります。

【今後の方針】

社会経済情勢や災害の影響を受けやすい中小企業・小規模事業者の資金調達を支援するため、県制度資金により民間金融機関や政府系金融機関による金融を補完します。

引き続き、県制度資金を通じ、資金繰り、返済負担の緩和による経営改善、事業再生や新分野への挑戦などをしっかりと支援し、社会経済の再活性化、災害からの復興、さらにはポストコロナでの成長を力強く後押しします。

■課題と方向性

価値観の多様化が進む現代においては、様々な分野で、従来の枠組みにとらわれない新たな視点や豊かな発想、感性といったクリエイティブな能力が求められており、これらの能力を持つ人材(クリエイティブ人材)と、県内企業が協働して、他社との差別化を図っていくことが、今後、ますます重要となってきます。



■課題解決のため取り組む事業

○クリエイティブ活用個別相談事業(新規)

県内中小企業を対象に、クリエイティブ活用の必要性について気づきの促進を行います。

○県内クリエイター高度人材等育成事業(新規)

県内クリエイターを対象に、高い能力を有するクリエイティブ人材を育成します。

(1) クリエイティブ活用個別相談事業

クリエイティブに関心の薄い県内中小企業に対し、クリエイティブ活用の必要性についての気づきを促進し、クリエイターとの協働につなげます。

①セミナー(クリエイティブの活用手法や事業化の事例等を学ぶセミナーを開催)

②個別相談(クリエイティブ活用に関する相談やクリエイティブ人材の紹介)

(2) 県内クリエイター高度人材等育成事業

デザインの本質を理解し、企業自体や企業の商品・サービス等をトータルでプロデュース、ブランディングできるクリエイティブ人材を、県内において育成します。

①高度人材(プロデュースやブランディング等の高度なスキルを身につけるための伴走支援)

②県内企業が抱える課題の解決方法の提案や、新商品・サービス等の企画立案を行うワークショップを開催

【今後の方針】

クリエイティブ人材を活用した高付加価値な商品・サービスを生み出すことで、企業の競争力強化を図るとともに、従来の枠組みにとらわれない新しいビジネスの創出につなげることで、県経済の活性化を図ります。

【目標】2021年4月から2024年3月までの3年間で、企業とクリエイティブ人材のマッチングを50件実施し、高付加価値な商品・サービスの創出や新規マーケットの開拓に繋がります。

■今後のロードマップ(目標)

2021年4月  
より高付加価値な商品・サービスの創出

2022年4月  
創出した商品・サービスのプロモーション強化

2023年4月  
企業における主力商品・サービスの増大

2024年3月  
県外・国外に展開する商品・サービスの増大



■課題と方向性

本県のものづくり中小企業は、醸造業をはじめとする食品産業や造船業、家具・木製品製造等の地場産業に加え、近年では半導体、自動車関連企業等の産業集積も進み、幅広く厚みのある業種で構成されています。

現在、ものづくり産業を取り巻く事業環境はめまぐるしく変化しており、高い品質管理・性能評価のみならず、新たな製品価値の創出、技術やノウハウなどの向上や伝承、安定的な雇用の維持等を含む「事業の持続的な発展」も重要となっています。さらに、今後は製造現場でも飛躍的な生産性の向上を図るために、IoTといったデジタルツール、AI、ロボット等の積極的な活用が急速に進展すると予想されています。

そこで県では、積極的に挑戦する中小企業を応援するため、(公財)大分県産業創造機構や(一社)大分県工業連合会などと連携し、事業活動に必要な経費の助成、IoT等のデジタルツールを活用した製造現場の生産性の向上、企業同士や大学等と中小企業の境界を超えた連携やマッチング活動などを促進し、地域経済を支えるものづくり中小企業の活性化を進めます。

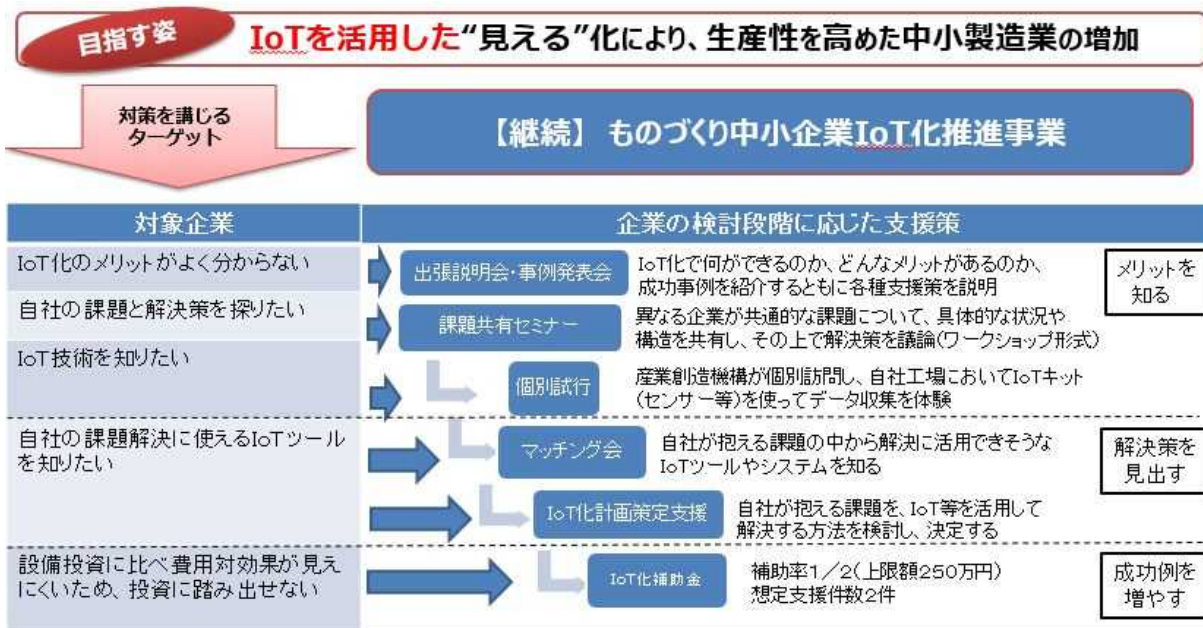
■課題解決のため取り組む事業

○中小企業旗艦製品創出支援事業(継続)

(公財)大分県産業創造機構に造成した「おおいた中小企業活力創出基金」により、県内企業が行う市場調査やサンプル・試作品の製作、販路開拓などを支援して、将来的に企業の顔となり得る「旗艦商品」の創出を図ります。

○ものづくり中小企業IoT化推進事業(継続)

ものづくり中小企業の競争力強化を図るため、IoT化による生産性向上の取組を支援します。



○ものづくりにおけるデジタル技術の活用・人材育成の推進

設計・解析等、製造部門以外でのデジタル技術の活用推進に向けた、人材育成の取組を支援します。

**ものづくり中小企業 デジタル技術の活用・人材育成の推進**

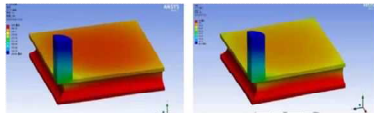
**課題(県内中小企業の現状)**

- ・アナログ技術への依存が依然として高いが、製造部門において、IoT導入による生産性向上の取組が図られつつある。
- ・しかし、製品の品質・コストを決定づける、**設計・解析・測定を一連としたデジタル技術の活用が進んでいない。**
- ・また、労働人口の減少の中、**特にデジタル技術の活用を担う人材が不足。**

**取組内容**

**デジタル技術の活用を担う人材の育成が急務**

- 設計・解析能力向上の支援
  - ・3DCAD、三次元計測等の活用スキル向上に向けた講座開催(オンラインによる操作研修、セミナー・ワークショップ)



## ○技術・製品開発事業(商品化プロデュース支援事業)(継続)

中小企業が行う企画から販売促進に至る商品開発プロセスを、産業科学技術センターが支援します。

### 開発事例

#### 自分らしさを表現する乾椎茸のパーソナルギフトの開発



若い世代に向けた乾椎茸のパーソナルギフトを目標とし、自社商品の整理と分析により自社を客観視し、お客様とのコミュニケーションを創出するギフトとして商品開発を進めました。ターゲットとして設定した若い世代が利用する店舗の調査や、竹田市を訪れる観光客に向けて、自社店舗を活かしたイベントの企画も立案しました。

ギフトやちょっとした手土産に、乾椎茸や佃煮などを手軽に選べるように、小さなパックに詰めた「Himeno キッチンシリーズ」が完成し、自社ショッピングサイトで販売を始めています。(姫野一郎商店・竹田市)

## ○一般社団法人大分県工業連合会と連携した取組(継続)

大分県は、会員企業の経営力や技術力の向上等を図り、大分県内のものづくり中小企業の発展及び大分県工業の振興・発展に寄与することを目的とする(一社)大分県工業連合会と連携した取組を実施します。

### (一社)大分県工業連合会の取組について



- ◆ 設立：平成25年4月
- ◆ 会員：団体20機関(8市工連・12業者別)  
一般57社(傘下企業数のべ1,314社) 令和2年9月現在

### 技術相談&人材育成・確保・研修

- 若手技術者の現場リーダー育成研修  
**大分ものづくり未来塾**
- 工業系学生に自社の技術の魅力を発信  
**おおいたテクノピッチ**

### 交流・マッチング

- 産学官の連携講演・意見交換の場  
**ものづくり産学交流会**
- コンビナート企業との相互発表交流  
**おおいた産産交流会**
- 海外展開支援とグローバル交流  
**海外プロモーション**

### 【今後の方針】

ものづくり中小企業の事業拡大や収益力向上を図るため、(公財)大分県産業創造機構と連携を図りながら中小企業の新分野進出や新製品開発、IoT化の取組を支援します。

IoTの広がりやAIの登場は、ものづくり産業に影響を与え、企業と消費者の関係を変えようとしています。今後も、消費者や発注者に受け入れられる魅力ある製品を作っていくため、中小企業自らが商品開発プロセスを学び、経営資源としてデザインの活用を図るよう支援に取り組めます。

(一社)大分県工業連合会との連携では、技術人材の育成・確保や企業の交流・マッチングに引き続き取り組めます。

### 【目標】

中小企業旗艦製品創出支援事業において、「事業終了後3年以内の年間売上額が助成額以上」となる採択企業が全体の8割を超えることを目指します。

ものづくり中小企業IoT化推進事業において、IoT化計画策定企業数2件以上を目指します。



## ■課題と方向性

IoTやAIの進化による技術革新に加え、GI制度(地理的表示保護制度)といった新たな制度の創設等、知的財産の活用をめぐる社会環境は大きく変化していることから、本県では、平成31年2月に「大分県知的財産総合戦略」を策定しました。

本戦略の期間は、平成31年度(2019年度)から2023年度までの5年間であり、その取組の成果を検証できるように、新たに成果指標等を設けています。本県では本知財戦略に沿って、多くの中小企業に知的財産を企業経営に活かしてもらえるように、知的財産の創造・保護・活用を通じて、付加価値の高いものづくりを進めていくための取組を推進していきます。

## 知的財産の活用例

特許



回転調節機能付きPCバーナー

商標(地域団体商標)



関あじ・関さば

実用新案



両面酸素検知付き脱酸素剤

GI(地理的表示保護)制度



大分かぼす

## ■課題解決のため取り組む事業

## ○知的財産活用推進事業(継続)

「大分県知的財産総合戦略」に基づき、県内中小企業の知財人材の育成を図ることで、知的財産権の積極的な取得や活用を推進し、今後の産業の発展と地域の活性化を図ります。また、大企業等の開放特許を活用した中小企業の高付加価値製品の開発等に向け、大企業等の開放特許を紹介する知財ビジネスマッチング会を開催します。

戦略を着実に推進していくため、「大分県知財戦略庁内連絡会議」や外部有識者等による「大分県知財戦略推進会議」を開催し、進捗確認及び必要に応じて見直しを実施します。

## ○知的財産創出支援事業(継続)

中小企業者等への知的財産の普及啓発を図るため、「知的財産の活用による地域の活性化と産業振興のための協力に関する協定」を締結している日本弁理士会や(一社)大分県発明協会と連携し、知財に係る最新のトレンドを取り込んだ企業経営セミナー等を開催します。また、県内産業の振興に資する優秀な特許案件を出願した中小企業等を顕彰し、県内企業等における知財活動の活性化を図ります。

## 【今後の方針】

特許や商標などの知的財産を活用した、製造業における新製品開発や新規事業創出、農林水産物の高付加価値化等の取組を支援するとともに、海外市場での知財取得をめざす事業者を積極的に応援します。

## 【目標】

知財支援機関による相談件数 1,238件(2024年3月)

特許、商標の出願中小企業数割合 全国順位10ランクアップ 23位(特許)、20位(商標)(2024年3月)

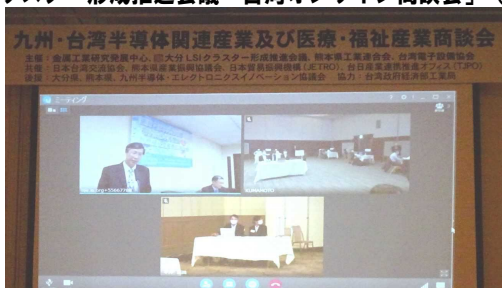
■課題と方向性

本県のものづくり産業では、人口減少に加えて、グローバルなコストダウン競争や大企業の海外生産へのシフトなどの影響を受け、従来市場や国内需要が縮小することが懸念されています。一方で、「TPP11協定」の発効や令和2年11月15日に署名された「東アジア地域包括的経済連携(RCEP)」は、アジア・太平洋地域に巨大な「一つの経済圏」を作り出し、関税の優遇や投資・サービスの自由化などにより、ものづくり中小企業にとっても新市場開拓や輸出促進が可能な状況も生まれています。

そのような中、県内企業の中には、半導体関連製造装置のメンテナンスや改良、新規受注のための海外営業拠点を設ける事例や、国内自動車メーカーの海外生産に伴う工場の海外進出事例が見受けられます。しかし、世界市場に十分通用する技術力を潜在的に持っているながら、資本力や経験不足により海外市場へ展開することをためらう企業が多いのも現状です。

この対策として、急成長するアジアの活力を取り込もうとするものづくり中小企業を支援するため、商談会や交流を継続することに加え、欧米を含めた効果的なネットワーキングで世界的なイノベーションを生み出す製品開発や海外企業とのビジネスマッチングに繋がるよう取り組みます。

LSI クラスター形成推進会議「台湾オンライン商談会」(R2.10)



台湾電子設備協会・会員企業及びその他企業とのオンライン商談会を実施(台湾・熊本・大分会場:県内企業14社参加)

おおいた産医療関連機器等 見本市(R2.10)



県内企業15社が企画・開発・製造した医療関連機器の見本市を実施。出展された機器のうち9社はASEANでの販路を開拓中

■課題解決のため取り組む事業

○おおいたLSIクラスター構想推進事業(継続)

県内の半導体関連産業の振興を目的としている「大分県LSIクラスター形成推進会議」の3つの専門部会が行う事業を通じて、会員企業の成長を支援します。今年度も、開発や販路開拓への補助などで、新たな分野への進出を促進します。

○東九州メディカルバレー構想連携促進事業(新規・再掲)

県内大学を含む外部リソースの連携促進を図り、医療関連機器開発・海外人材育成拠点の機能強化、国内外での販路開拓・拡大を推進します。

○医療機器産業参入加速化事業(継続・再掲)

大分県医療ロボット・機器産業協議会を通じ、新たに設置したおおいた産医療関連機器展示・交流スペースを活用しながら、オープンイノベーション研修等の開催、臨床ニーズ発掘、機器開発、販路開拓支援を行い、会員企業のレベルに応じたきめ細かい支援を実施します。

○米日カウンシル知事会議関係事業(継続)

県内企業のシリコンバレーでのビジネス展開の支援のため、夏に現地を訪問し、現地企業との交流会や個別企業訪問を実施します。

○工業振興対策事業(継続)

(一社)大分県工業連合会と連携し、海外ものづくり企業や団体等との交流事業をフォローアップし、ビジネスマッチングを促進する支援に取組みます。

【今後の方針】

県内の企業会や商社などと官民連携を図りながら、情報提供や商談会など海外に展開するための支援を継続的に行います。

米日カウンシル知事会議等を活用し、半導体、自動車、ヘルスケア等、様々な先端産業の集積地であるシリコンバレーでのビジネス展開を目指し、現地でのビジネスマッチングや、セミナー等を実施します。



■課題と方向性

国内では、人口減少等に伴う、市場の縮小が懸念される一方で、経済成長が著しい東南アジアをはじめとする新興国では、市場の一層の拡大が期待されています。

また、平成30年12月にCPTPP(TPP11協定)、令和元年2月に日EU・EPA、令和2年1月には日米貿易協定が発効され、さらには令和2年11月に RCEP が合意し署名されるなど、今後、更にヒト・モノ・情報・資本等が国境を越えて交流し発展するグローバル化の流れが進むものと見込まれます。

こうした背景を踏まえると、県内事業者においてもますます海外販路拡大の必要性が高まっているといえますが、一方で多くの県内事業者は海外展開に要する十分なノウハウやネットワークを持たず、ビジネスパートナーの発掘などの課題から本格的な取組に踏み出せていない状況です。

県産品の海外販路開拓・拡大を図るためには、こうした県内事業者の段階や状況に応じ、関係機関と連携した柔軟な支援を実施していくことが重要です。

現状と課題

県産加工食品の海外販路開拓・拡大について

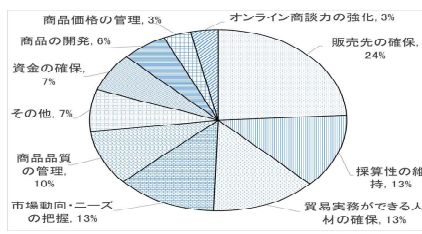
＜環境の変化＞

- ◆国内市場の縮小等
  - ・少子高齢化による人口減少が進展することで、国内市場の縮小が懸念
  - ・新型コロナウイルス蔓延の影響で市場動向が大きく変動
- ◆海外展開の好機
  - ・経済成長が著しい東南アジアをはじめとする海外の市場拡大
  - ・インバウンドにより日本食の本場の味を知る層が拡大し、海外の日本食レストラン数はアジアを中心に増加傾向
  - ・CPTPP(TPP11協定)及び日EU・EPAの発効等と更なるグローバル化

＜県内の状況＞

- ◆県内企業等の海外展開の進展と課題
  - ・県産品の輸出に取り組む食料品製造業等の輸出額は徐々に増加
  - ・品目によって、輸出額の伸びが低調。質、価格、量、ニーズへの対応など
  - ・輸出事業者数は伸び悩んでおりまだまだ少ない
  - ・ビジネスパートナーの発掘など様々な課題が壁となり
  - ・県内事業者の多くは本格的な取組に踏み出せていない

【県内企業が抱える海外展開に取り組む際の課題】



【調査概要】  
R2年6月実施 商業・サービス業振興課

今後の方針

- 1 県内事業者の段階や状況に応じ、JETRO大分や大分県貿易協会等の関係機関と連携した柔軟な支援を展開
- 2 初めて海外展開に取り組む事業者数を底上げするため、新たに「ファーストステップ支援事業」を展開
- 3 最も輸出シェアが大きい中国については大分県上海事務所による現地支援を重点化

- 本格的な海外展開に初めて取り組む事業者数の拡大
- 新規市場への販路開拓
- 既輸出国への輸出拡大

【関係機関と連携した支援イメージ】

ファーストステップ支援

様々な手法により海外販路拡大の可能性を見出す支援を実施し、本格的な取組を後押し

- ・越境ECの活用
- ・県内留学生との協働等

貿易に必要な知識等の習得支援

JETRO大分や大分県貿易協会と連携し、県内企業が抱える課題に対応したセミナーを開催

- ・海外商談スキルの取得講座
- ・海外マーケティングセミナー等

商談機会の創出支援

関係機関と連携し主に以下の支援等を支援

- ・見本市…JETRO等が主催
- ・商談会…県やJETRO等が主催
- ・物産展…県などが主催

継続取引に向けた支援

新輸出大園コンソーシアム(JETRO)の活用や大分県貿易協会・中小機構等への個別相談等

■課題解決のため取り組む事業

○県産加工食品海外展開サポート事業(新規)

大分県貿易協会等の関係機関と連携した商談機会の創出や、マーケティング等に利用できる補助金など、県内事業者の段階や状況に応じた柔軟な支援を幅広く実施します。また、これまで輸出をしたことがない事業者を主な対象としたファーストステップ支援を新たに展開することにより、県内の輸出事業者数の底上げを図ります。

県上海事務所では、機動力を生かしきめ細かに販路を開拓するとともに、中国、香港、台湾における県内中小企業のビジネス活動を積極的に支援します。

○貿易振興事業(継続)

輸出に関心のある県内企業向けの貿易相談や海外ビジネスセミナーをJETROや大分県貿易協会と連携して実施するとともに、九州・山口8県で構成する九州貿易振興協議会が行う海外見本市等の事業に対して支援します。

【今後の方針】

JETRO 大分や大分県貿易協会等の関係機関と連携し、海外展開に取り組む事業者の段階に応じた支援を実施するとともに、県上海事務所や貿易商社等による現地サポートを強化することにより、県産品の海外販路開拓・拡大を推進します。

【目標】 2021年度～2023年度(3年間)における県内の加工食品輸出事業者数について、延べ140社を目指します。

■課題と方向性

中小小売・サービス業者(中小事業者等)の集積である商店街等は、人口減少や電子商取引の台頭などの地域経済の構造変化により、単なる買物の場だけではなく地域コミュニティの中核へと変化しており、地域の持続的発展に欠くことのできない重要な存在となっています。

他方、商店街では、空き店舗が増えることなどによる「都市のスポンジ化」や、組合員の高齢化や減少が続き、商店街組織の弱体化と商店街の衰退が進行しています。

こうした状況を踏まえ、各商店街は「商店が集まる街」から「生活を支える街」へと自己変革し、持続性の高い取組を進める必要があります。

そのため、県では、地域課題解決に向け、次代を担うまちづくり人材を育成するほか、将来ビジョンの策定や地域コミュニティ機能の活性化に取り組む商店街等の中小事業者グループ等に対し、市町村と連携して支援します。

また、幅広い視点から戦略的に商業に取り組む人材を継続的に育成するため、大分県商店街振興組合連合会が実施する「豊の国商人塾」(昭和62年開始、35期)の運営に対して引き続き支援します。

地域商業・まちづくり推進事業

現状・課題

- ・県内商店街数89(法人31、任意団体58)(R2.4.1時点)
- ・都市のスポンジ化(県内商店街空き店舗率 9.5%(H22) → 14.2%(R1))
- ・地域コミュニティを担う商店街の人材不足(高齢化、組合員減少)
- ・商店街の位置づけの変化  
「買物の場」から「多世代が共に暮らし、働き、交流する場」へ

「商店が集まる街」から「生活を支える街」への自己変革が必要!

事業内容

1 まちづくりNEXTチャレンジャー育成事業

- ・次代を担う「まちづくり」人材の育成
- ・地域課題解決に向けた議論活性化への機運醸成

2 地域商業活性化支援事業(市町村と協調支援)

- ・中小事業者グループ等による地域コミュニティ機能の活性化を支援
- ・将来ビジョンや戦略、事業等をまとめた「推進プラン」を策定した場合、最長3年間の継続支援

【補助率】2/3以内(県1/3、市町村1/3、実施主体1/3)

【補助上限額】2,000千円

【取組例】インバウンド環境整備(Wi-Fi)、コワーキングスペース整備 等



■課題解決のため取り組む事業

○地域商業・まちづくり推進事業(新規)

地域商業の持続的発展を図るため、次代を担う「まちづくり」人材を育成するほか、地域コミュニティ機能の活性化に連携して取り組む中小事業者等に対し、市町村と連携して支援します。

○商業・サービス業人材育成事業(継続)

大分県商店街振興組合連合会が実施する「豊の国商人塾」の運営を支援し、地域商業をリードする意欲的な事業者の育成を図ります。

【今後の方針】

次代を担う「まちづくり」人材を育成し地域課題解決に向けた取組を推進するとともに、市町村とも連携しつつ、地域コミュニティ機能の活性化を図ります。

また、社会経済情勢の変化に柔軟に対応し、明確なビジョンを持ってビジネスを展開することができる地域商業の牽引者たる中核的商業人材の育成に努めます。



■課題と方向性

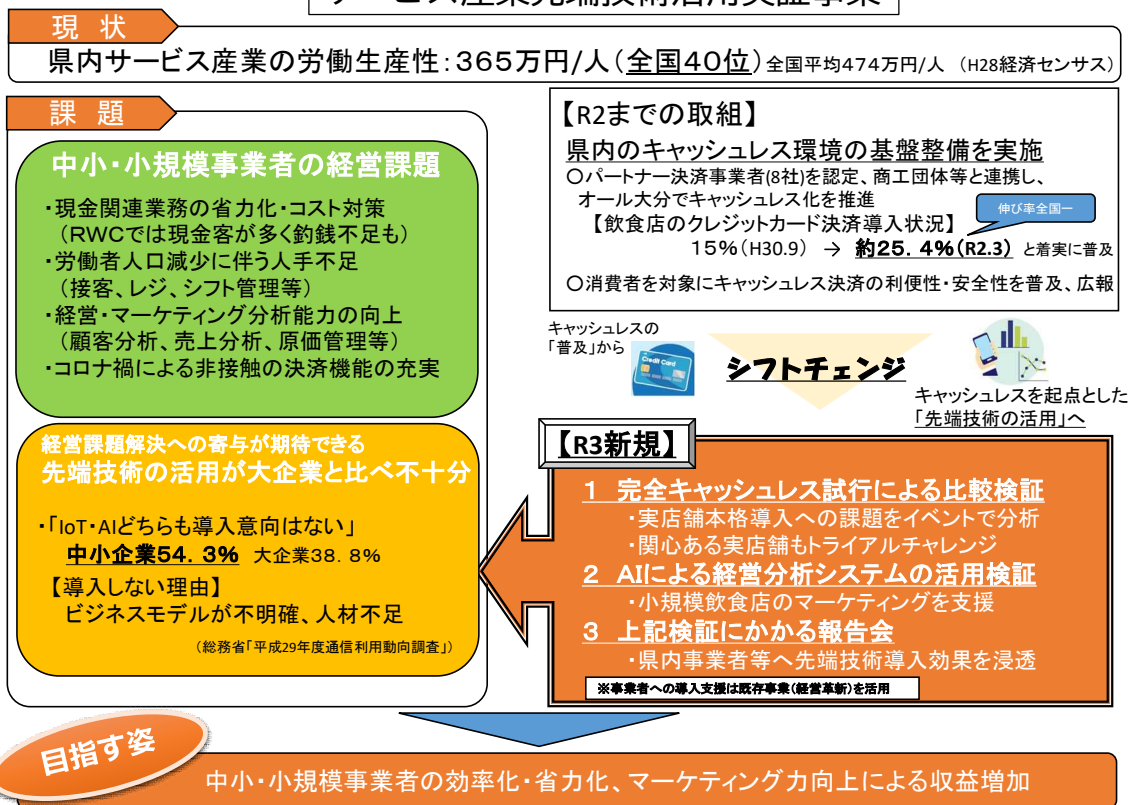
大分県におけるサービス産業は、県内全事業所数の約8割、従業者数の約7割を占める重要な産業ですが、その労働生産性は製造業等の産業に比べ相対的に低い状況です。

こうした中、県では、平成30年度から中小・小規模事業者の生産性向上に資することなどを目的に、キャッシュレス決済の普及に取り組んできました。

一方、大手チェーン店を中心にAIやIoT等の先端技術を活用して、人手不足や業務効率化、マーケティング力の強化等の経営課題の改善・解決を図る取り組みが加速化する中、中小・小規模事業者においても過去の常識にとらわれず、先端技術を取り入れて新しい経営戦略に転換していくことが重要となっています。

このため、サービス産業が抱える経営課題の解決に向けて、キャッシュレスを起点に完全キャッシュレス等の先進的な取組、決済データ等を分析する先端技術の導入を促進し、生産性の向上を図ります。

サービス産業先端技術活用実証事業



■課題解決のため取り組む事業

○サービス産業先端技術活用実証事業(新規)

- ・完全キャッシュレス購買実証イベントの開催  
完全キャッシュレス決済と現金決済の比較検証を行う購買実証イベントを実施します。
- ・完全キャッシュレストライアル店舗の公募  
完全キャッシュレス決済をトライアル実施する店舗を公募します。
- ・飲食店に対してAI経営支援システムを試験導入  
飲食店の経営支援を行うAIシステムの活用を検証します。

【今後の方針】

AIによる経営分析システムを継続的に利用する店舗を増やします。

【目標】 実証事業参加店舗のうち5割が経営分析システムの継続利用を実施する。

■今後のロードマップ(目標)

2021年6月から2月  
AIによる経営分析システム導入店舗の公募・実施

～2021年3月  
AIによる経営分析システム導入  
店舗の増加

■課題と方向性

地域産品の販路拡大の取組は、コロナ禍でオフラインの商談会や展示会の開催が制限される一方、オンラインを活用した自治体毎の物産展が相次いで開催されるなど、国の地方創生の取組等とも相まって激しい地域間競争となっており、域外消費を獲得するためにも県産品のブランド化と定着を加速させる必要があります。

そのため、県産品の存在感を高め、販路拡大を図るため、国内の大消費地である首都圏、関西及び福岡をメインターゲットに、バイヤーとのマッチング商談会(オンライン)の開催、百貨店や大手スーパー等でのフェアの開催、市場ニーズを踏まえた商品改良に対する支援、東京のフラッグショップ「坐来大分」を活用した大分ブランドの醸成や情報発信の強化、おんせん県おおいた応援店との連携等の取組を推進します。また、拡大しているEC市場についても、県公式の「おんせん県オンラインショップ」を強化し、ウェブ物産展を実施するなど県産品の域外販路の拡大に取り組みます。

県産品のブランド化と販路開拓・拡大の取組

I 情報発信と販売機会の拡大

県産品販路開拓支援事業

- 1 県産品マッチング推進事業  
百貨店やスーパー等、業態ごとの「ターゲット別マッチング商談会」の開催や流通に豊富な経験とネットワークを持つ「販路開拓アドバイザー」の設置により、商談の機会創出と効率化を図るとともに、成約率向上に向けた実践セミナーを行う。
- 2 販促イベント開催支援事業  
百貨店やスーパーと連携した「大分フェア」の開催や、県産工芸品の県内外での販路開拓等を通じて、大分のPRを行う
- 3 県産品イメージアップ推進事業  
坐来大分や首都圏の百貨店等における大分の食材・加工品を使用したワークショップ(体験型講座)の開催や県産品の出張販売より、食の情報発信を行い、「大分県」のイメージアップを図る

フラッグショップ活用推進事業

フラッグショップ「坐来大分」を活用し、県産食材や県産品の提供・販売、情報発信などに取り組み

地場産業振興対策事業 ～「物産おおいた」～

物産検索システム「物産おおいた」を通じて、全国のバイヤー等に県産品の情報を提供し、販路開拓を図る

県産品EC販売拡大支援事業

県公式オンラインショップを強化するとともに、楽天市場やYahoo!ショッピングを活用したウェブ物産展を開催する

県産品取扱店等と連携した販売促進事業

おんせん県おおいた応援店の登録店舗拡大と、県公式オンラインショップの利用促進に取り組み。

II 売れる商品づくりに対する支援(関係機関との連携)

経済団体や金融機関、おおいた食品産業企業会等と連携した生産者へのフォローアップを実施する。

食品産業需要適応支援事業 ～HACCP・新商品開発～

おおいた食品産業企業会と連携し、商談会等でバイヤーが求める(マーケットイン)品質管理体制の構築や、商品開発の支援に取り組み

■課題解決のため取り組む事業

○県産品販路開拓支援事業(継続)

県産品の販路開拓・拡大及び定番化を図るため、商談会等を通して都市圏のバイヤーとのマッチングを支援するとともに、スーパー等でのフェア開催や、坐来大分を活用した、県産品のPRと情報発信を促進します。

○県産品EC販売拡大支援事業(継続)

拡大するEC(電子商取引)市場での県産品の販売を拡大するため、県公式オンラインショップを強化するとともに、楽天市場やYahoo!ショッピングを活用したウェブ物産展等を開催します。

○フラッグショップ活用推進事業(継続)

おおいたブランドの確立、大分の食材を生かした魅力ある商品開発、農林水産物及び加工品の販路拡大並びに挑戦する人材の育成のため、移転リニューアルするフラッグショップ「坐来大分」大分を活用し、さらなる県産食材や県産品の提供・販売、情報発信などに取り組みます。

○県産品取扱店等と連携した販売促進事業(新規)

県外での県産品の販売を促進するため、おんせん県おおいた応援店の登録店舗拡大と、県公式オンラインショップの利用促進に取り組みます。

【今後の方針】

坐来大分を活用した大分ブランドのイメージ戦略を継続するとともに、オンラインも活用した「ターゲット別マッチング商談会」などの各種商談会や「大分フェア」、物産展の開催、物産検索システム「物産おおいた」、県公式通販サイト「おんせん県おおいたオンラインショップ」の強化、おんせん県おおいた応援店との連携等により県内生産者のビジネス機会を創出するほか、関係機関等と連携した大規模展示会の出展や商品改良に対する支援など生産者へのフォローアップを強化し、県産品の販路開拓と拡大を図っていきます。

【目標】「ターゲット別マッチング商談会」等における商談件数を240件以上(単年度)とする。

## ■課題と方向性

小規模事業者は日本経済を支える極めて重要な存在ですが、自然災害の頻発化や人口減少や高齢化等に伴う地域活力の減退による需要の低迷、売上の減少に直面しており、事業を継続していくことも困難な状況となっています。

このような状況を受け、国は平成26年に「小規模企業振興基本法」を制定するとともに、「小規模支援法」を改正し「経営発達支援事業」など新たな小規模企業振興施策を展開してきました。さらに、令和元年には再び「小規模支援法」を改正し、経営発達支援事業の見直しとともに、「事業継続力強化支援事業」を追加しています。

本県においても、企業数約3万5千社のうち、約86%が従業員数20人以下（卸・小売業、サービス業5人以下）の小規模企業です。地域の活性化に大切な存在である小規模事業者の持続的な発展に向けた支援施策を、商工会・商工会議所、市町村、金融機関等と連携し、きめ細かに取り組んでいく必要があるため、平成29年12月に「大分県中小企業活性化条例」を改正し、支援強化を図っているところです。

## ◆小規模事業者の課題に対応する支援の方向性

①販路開拓、新商品・サービス開発 潜在的なニーズの掘り起こし・商品・製品・品質のブラッシュアップ、域内生産体制の充実・強化 等

②経営マネジメント 商工団体の経営発達支援計画の策定及び実施推進、ITを活用した顧客管理や受発注の促進 等

③人材確保・育成 小規模企業での働き方改革等の取組の推進、柔軟な人材活用の推進 等

④事業承継 事業承継ネットワークの活用推進、後継者人材バンクの充実、事業承継補助金(国)の活用促進 等

## ⑤商工団体の支援体制強化

職員の資質・意欲向上 商工会・商工会議所・中央会の連携強化及び人事交流の実施、支援に必要なスキルの習得及び表彰の実施 等  
適正な職員配置 伴走型の支援に対応する経営指導体制の充実、本所・支所のあり方検討 等

## ■課題解決のため取り組む事業

## ○小規模事業支援事業(継続)

商工会・商工会議所(以下、商工会等)が行う記帳指導や事業計画の策定支援などの経営改善普及事業を通して、小規模事業者の経営又は技術の改善発達を図ります。

## ・経営発達支援事業の促進と経営指導体制強化、事業継続力強化支援事業の推進

改正小規模支援法に基づく経営発達支援事業として商工会等が取り組む、個社の経営戦略に踏み込んだ支援を実施します。同時に、経営指導員の増員と「経営支援員」の新設による「伴走型」の支援体制の充実を図るとともに研修の充実や職員の人事交流、表彰の実施に引き続き取り組みます。また、小規模事業者の災害対応力を高めるために、商工団体による事業継続力強化支援事業に取り組みます。

## ・円滑な事業承継の推進

中小企業支援団体のネットワークを生かすとともに、今まで実施してきた事業承継自己診断チェックシートなどを活用しながら、関係機関との連携強化を図り、引き続き円滑な事業承継の実現に向け取り組みます。

## ○小規模事業者への各種施策の情報発信の強化(ICTの活用、働き方改革の取組推進等)

国や県等の小規模事業者支援制度の周知徹底を図るため、ホームページや広報誌による情報発信はもとより、経営指導員による巡回指導を通して、事業者のニーズに応じた丁寧な情報伝達に努めます。

## ○官公需対策(継続)

・県が発注する物品などの発注計画等について県や商工団体のホームページにより情報提供を行います。

## 【今後の方針】

多様化・高度化する小規模事業者のニーズに的確に対応できるよう、中小企業支援団体や市町村、金融機関等と連携し、国の経済対策や地方創生などの小規模事業者に着目した施策をフル活用するとともに、中小企業・小規模事業者に対する受注機会の確保・拡大に努め、地域経済の活力を維持、発展させていきます。



■課題と方向性

①事業承継

県内の経営者の54.1%が60歳を超えており、その約半数が未だ後継者不在の状況にあります。コロナの影響が長期化する中、廃業のさらなる増加が懸念されており、事業を次世代へ繋ぐためには、事業承継の促進が喫緊の課題となっています。

②事業再生

地域の経済や雇用を支える中小企業の中には、収益性を確保できる事業を営みながらも、コロナや豪雨災害等の影響により、売上の回復が見通せず、計画外の過大な債務を抱える企業があり、事業再生に向けた支援が必要となっています。

③BCP(事業継続計画)

地震、豪雨などの大規模災害やコロナの感染症拡大等に備えるため、令和元年度に中小企業庁が創設した「事業継続力強化計画認定制度」の活用促進などBCP策定支援の取組を強化する必要があります。

■課題解決のため取り組む事業

○事業承継支援(継続)

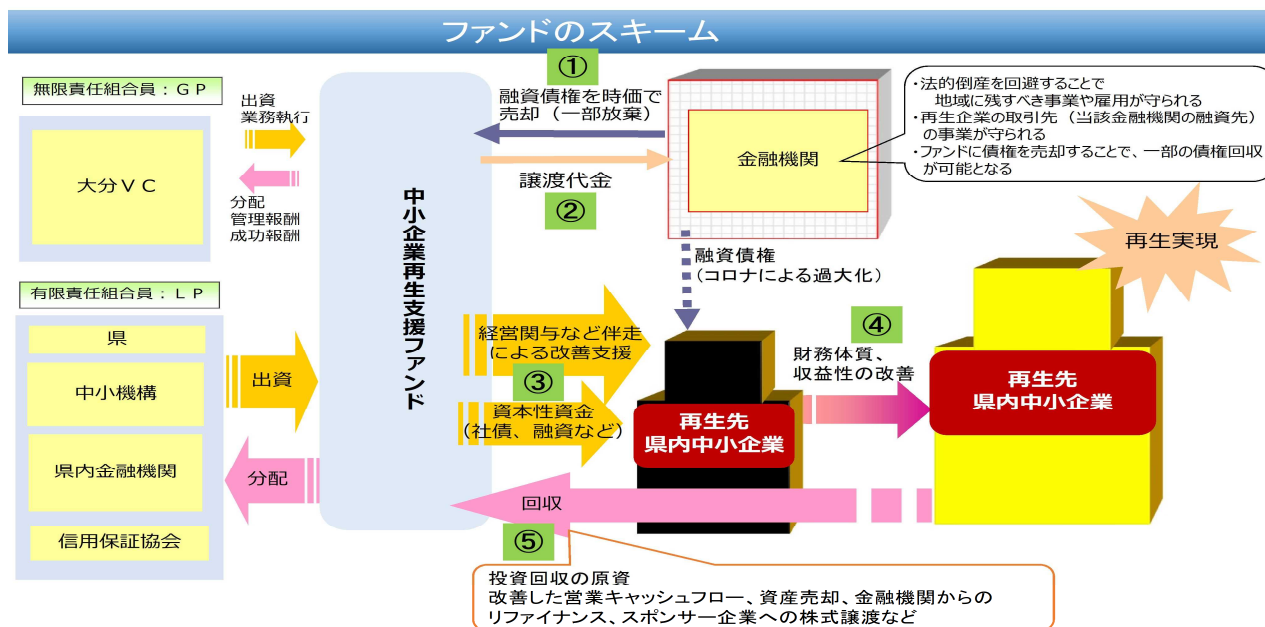
事業引継ぎ支援センターなど県内各支援機関と連携し、引き続き、事業承継診断や相談対応を行うとともに、事業承継に向けた経営課題の見える化・磨き上げ、計画の策定を支援します。また、後継者候補の発掘・育成、伴走支援体制の強化、さらに、民間M&A事業者の活用による第三者承継の促進を図ります。

○事業再生支援(新規)

コロナや豪雨災害等の影響により過大な負債を抱える企業のうち、今後の再活性化を目指す企業の再生を支援するため、県内金融機関等と共に中小企業再生支援ファンドに出資します。また、県制度資金に、借換により経営改善や事業再生を目指す事業者向けの長期資金「事業リスタート支援資金」等を創設します。

○BCP策定支援(継続)

協定を締結している東京海上日動火災保険(株)等との連携を強化し、事業継続力強化計画を含むBCPの周知・啓発、策定支援セミナーの実施や事例集の活用により、県内中小企業のBCP策定を支援します。



【今後の方針】

事業承継支援については、事業者が廃業よりも「事業承継」を考え、変化に対応しながら新たな取り組みにも挑戦する機運を醸成するとともに、支援体制の強化を図ります。

事業再生支援については、再生ファンドへの出資、運営協力を通じ、事業者の再生に向けた取り組みを後押しします。

BCP策定支援は、関係団体との連携を強化し、事業継続力強化計画認定制度の活用促進をはじめ啓発から計画策定までの一貫支援に取り組めます。

【目標】事業承継相談対応件数 1,200件/年

■課題と方向性

観光は成長戦略の柱、地方創生の切り札とされていますが、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大以降、国内外の観光需要は大幅に減少し、宿泊業をはじめとした観光産業は厳しい状況にあります。本県では、大分県旅館ホテル生活衛生同業組合が全国に先駆けて感染症対策チェックリストを作成・実践し、これを横展開することで多くの観光客に安心のおもてなしを提供しました。今後も観光産業を持続的に発展させるには、地域の磨き上げを進めつつ、各事業者による積極的な経営力強化や、地域の共通課題解決を図る取組等により、稼げる産業、変化に強い産業へと転換を図る必要があります。

このため、観光振興や地域振興等に関する講義や実践例の体験・視察・実証事業を通じて地域資源を活かしたツーリズムの振興やネットワークづくりに取り組む地域リーダーの育成を進めます。

また、感染症の流行やテレワーク等による働き方の多様化を踏まえ、ワーケーション(リゾート地や温泉地等で余暇を楽しみつつ仕事を行うこと。)等への関心が高まっていることから、ワーケーションの誘致を進めるため、ストレスフリーで快適に仕事を行えるよう、通信環境や作業環境の整備に取り組む事業者を支援します。

接触感染・飛散感染防止策 新型コロナウイルスに対応するための・・・8つの対策

【出典】大分県旅館ホテル生活衛生同業組合青年部「宿泊施設における新型コロナウイルス対応マニュアル」

■課題解決のため取り組む事業

○宿泊施設ワーケーション環境整備支援事業(新規)

ニーズが高まりつつあるワーケーションの受入れを推進するため、通信環境の改善等に取り組む宿泊施設を支援します。



○宿泊業経営力強化事業(継続)

新規顧客開拓、人手不足対策などの課題解決を図るため、宿泊業の現場リーダー等を対象とした講座や、具体的な取組に対する助成を行います。また、個々の努力だけでなく、複数の宿泊業者の連携による課題解決を促すため、地域単位での学習会や地域で連携した取組についての実証事業を行います。

【今後の方針】

観光産業の中核である宿泊業に対して、その課題解決に向けた事業者個々の取組のみならず、地域の事業者の連携した取組を促し、経営力の強化を支援します。

また、観光消費の促進に向け、地域資源を活かした新たな観光サービスを開発する事業者を支援するとともに、県内周遊を促進する観光案内所のネットワークづくりに取り組みます。

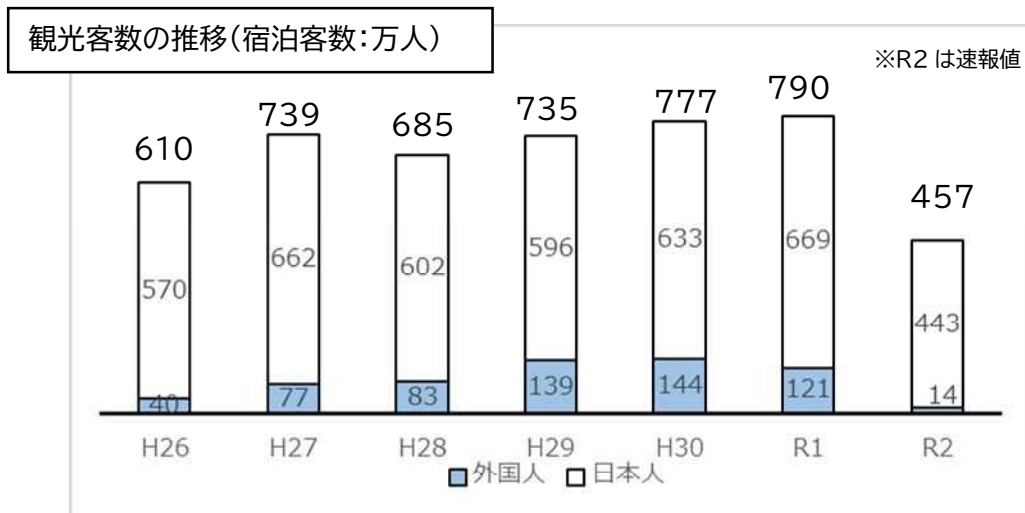
【目標】

経営革新計画を策定する宿泊事業者を10社、連携して課題解決に取り組む地域を3地域創出します。

■課題と方向性

国内観光客は、人口減少社会の中、長期的な減少が予測されており、新たな顧客の掘り起こしとニーズに応じた誘客策が必要となっています。インバウンドは、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けているものの、東京オリンピック・パラリンピック、2025年の大阪万博など、相次ぐ国際イベントに向け、Webを活用した誘客準備を進めるとともに、ラグビーワールドカップのレガシーも生かし、特定国に依存しない誘客の多角化が重要です。

また、ウェブサイト等を通じた情報収集が主流となる中、観光客の興味・関心を分析し直接情報を届けるデジタルマーケティングの展開も必要です。



(出典:観光庁宿泊旅行統計調査)

■課題解決のため取り組む事業

○国内誘客総合推進事業(継続)

旅行需要が多様化する中、国内旅行者の誘客を促進するため、富裕層が多い首都圏やリピーター確保につながる近隣県をターゲットとし、それぞれのニーズに応じた情報発信や誘客対策を行います。さらに、自動車等によるマイクロツーリズムやワーケーションなどの「新しい旅のかたち」への対応を強化します。

○インバウンド推進事業(継続)

中国を中心とした東アジア、ラグビーワールドカップのレガシーを生かした欧米・大洋州など特定国に依存せず、オンラインでの商談会の実施やSNS活用等によりコロナ禍においても情報発信を強化し、各国・地域の旅行社の招請に加え、九州各県と広域的に連携したプロモーションを実施します。

○観光マーケティング推進事業(継続)

観光産業の競争力強化と効率的な観光誘客を図るため、SNS等から得られる観光客の消費動向等のデータを収集・分析し、最適な情報発信や旅行商品の開発等につなげます。

○おんせん県おおいた DMO 促進事業(継続)

観光客の長期滞在と消費拡大を促すため、県域版DMOであるツーリズムおおいたが行う、着地型商品の造成や販売促進、マーケティング調査の実施などを支援します。

【今後の方針】

旅行ニーズが多様化するなか、国内外からの誘客を促進するため圏域毎、国・地域毎のニーズに応じた情報発信や誘客対策を行います。

また、デジタルマーケティングを活用し、旅行者の行動過程(旅マエ、旅ナカ、旅アト)の各段階におけるデータを分析し、戦略的な施策の展開に繋げます。

【目標】

観光入込客数 20,400,000人/年(ツーリズム戦略に基づく)