

< 事業計画申請時 >

☑ 地域課題解決の取組や複数の地域支援機関の相互連携強化等の取組に該当する場合は、チェック してください。

【課題】
(岩手県の課題)
 ① 人口減少→地域の衰退
 ・特に被災した沿岸部、過疎化の県北部が深刻
 ② 地域消費人口の減少→地域産業の縮小
 ・経営者の高齢化と経営難による廃業が拡大

(県内企業の課題)
 ① 生産コスト(原油・原材料、人件費)の高騰で利益を圧迫
 ② 地域の顧客・取引先が減少
 ③ 深刻な人材不足
 ④ 経営難で事業承継が困難
 ⑤ 進展しないデジタル化

(これまでの支援の課題)
 ① ものづくり企業以外の産業支援は不十分
 ② 商品開発・販路開拓に取り組む企業の拡大が必要
 ③ アナログ経営の中小企業は若者人材確保が困難
 ④ 事業承継の前に経営改革(生産性向上等)が必要

(新型コロナウイルス感染症の影響による課題)
 ① 取引先減少で売上が減少し、ゼロゼロ融資の借入額増加による財務内容の悪化
 ② EC販売等に対応できない小規模事業者
 ③ 新たな販路開拓能力や市場ニーズに合致した新商品開発能力が乏しい。

(原油・原材料価格の高騰による課題)
 ① 為替等の影響による原油・原材料価格の高騰が続き、企業の調達コストの増加しているものの、価格転嫁が進まず、経営を圧迫している。

(ALPS処理水の海洋放出による課題)
 ① 風評被害や輸入規制措置等による損害の発生及び売上減少が発生している。(財務・資金繰りの悪化)
 ② 新たな輸出先確保に取り組む専門人材が不足。

【目的】
 ① 東日本大震災以降の多くの課題に加え、コロナ禍、物価高、ALPS処理水放出等により、一層経営が悪化している地域の重要産業である水産・食品加工業・縫製業等の再生と発展を強力に支援する。
 ② 人手不足・コスト改善のため、IoT・ICT等を活用したデジタル経営を推進し、生産性向上を図る。
 ③ 売上拡大のため、地域を飛び出し展開できる商品づくりと営業・販売力の強化する。
 ④ 外部環境の変化にあった市場ニーズに対応するための、販売手法の見直しやEC展開等の販売戦略作りを支援する。

【県施策との連携・親和性】
 ① 人口減少の抑制は県の最重要課題であり、そのため、人材の定着と受け皿となる地域の産業振興を施策として打ち出している。
 ② 東日本大震災からの復興は岩手の悲願であり、沿岸の産業復興を目指している。
 ③ 第4次産業革命の到来をチャンスととらえ、県内の様々な分野での活用を目指している。

【本事業の内容】

(1) 生産性向上支援
※コスト改善

ICT活用・IoT導入セミナー
 ↓
 生産性向上に向けた現場ワークショップ(専門家派遣)
 ↓
 生産性向上に向け、重点支援企業への集中支援(専門家派遣⇒実証試験)
 ↓
 導入支援(IT・ものづくり補助・設備貸与活用)

① ものづくり企業の実践例を踏まえ、まずはICT・IoTのメリットを理解し、自社の意欲を喚起
 ② 現場で企業の課題を専門家に抽出していただき、解決方法を経営者・社員と議論
 ③ 上記の企業から重点支援企業を選び、試験的な実証試験を支援
 ④ 本格的な導入・活用に向け、継続してフォローアップ

(2) 営業・販売力強化支援
※売上拡大

企業及び商品の販売コンセプトづくり研修会
 ↓
 商品開発・販売流通ノウハウ指導(専門家派遣)
 ↓
 展示会・商談会を通じた実践ノウハウ指導
 ↓
 県外関連企業とのネットワーク強化支援

外部環境の変化に対応した商品開発・販売手法や商圏拡大の展開を伴走支援
 ① 企業の強みから商品・販売の戦略づくりを理解し、意欲を喚起
 ② 意欲的な企業の経営者・社員を巻き込み、商品開発や販売にチャレンジ(既存の補助金も活用)
 また、EC販売等の市場ニーズに対応した販売手法の指導、助言や海外等の新しい商圏へ進出するためのノウハウ指導
 ③ 展示会・商談会の機会を重ね、取引先のニーズ把握など実践で伴走支援
 ④ 一過性の取引から継続的な取引に進化させるため、県内企業の技術や商品(製品)のアピールを継続支援(取引斡旋)

【成果の目標】

【1】 生産向上支援
 ① セミナー参加企業 15社
 ※セミナー参加者満足度 80%以上
 ② 専門家派遣企業 5社
 ※うちIoT試験導入企業 2社

【2】 営業・販売力強化支援
 ① 研修会参加企業 30社
 ※セミナー参加者満足度 80%以上
 ② 専門家派遣企業 5社
 ※うち新商品着手企業 2社
 ③ 展示会・商談会支援企業 40社
 ※うち成約件数 10社

【波及効果の目標】

【1】 生産向上支援
 ① ものづくり企業以外のICT活用・IoT導入等が進み、厳しい外部環境下においても筋肉質でスピード感のある企業が拡大
 ② アナログからデジタル企業への転換を図り、若者人材の確保・定着が拡大

【2】 営業・販売力強化支援
 ① 県外に打って出る県内企業が拡大
 ② 他地区企業との取引にかかる折衝機会の拡大

【将来の支援目標】

【1】 生産向上支援
 ICT活用・IoT導入企業 50社(10年間)

【2】 営業・販売力強化支援
 県外・海外販路拡大企業50社(10年間)