

3. 企業の事業継続力・競争力の強化

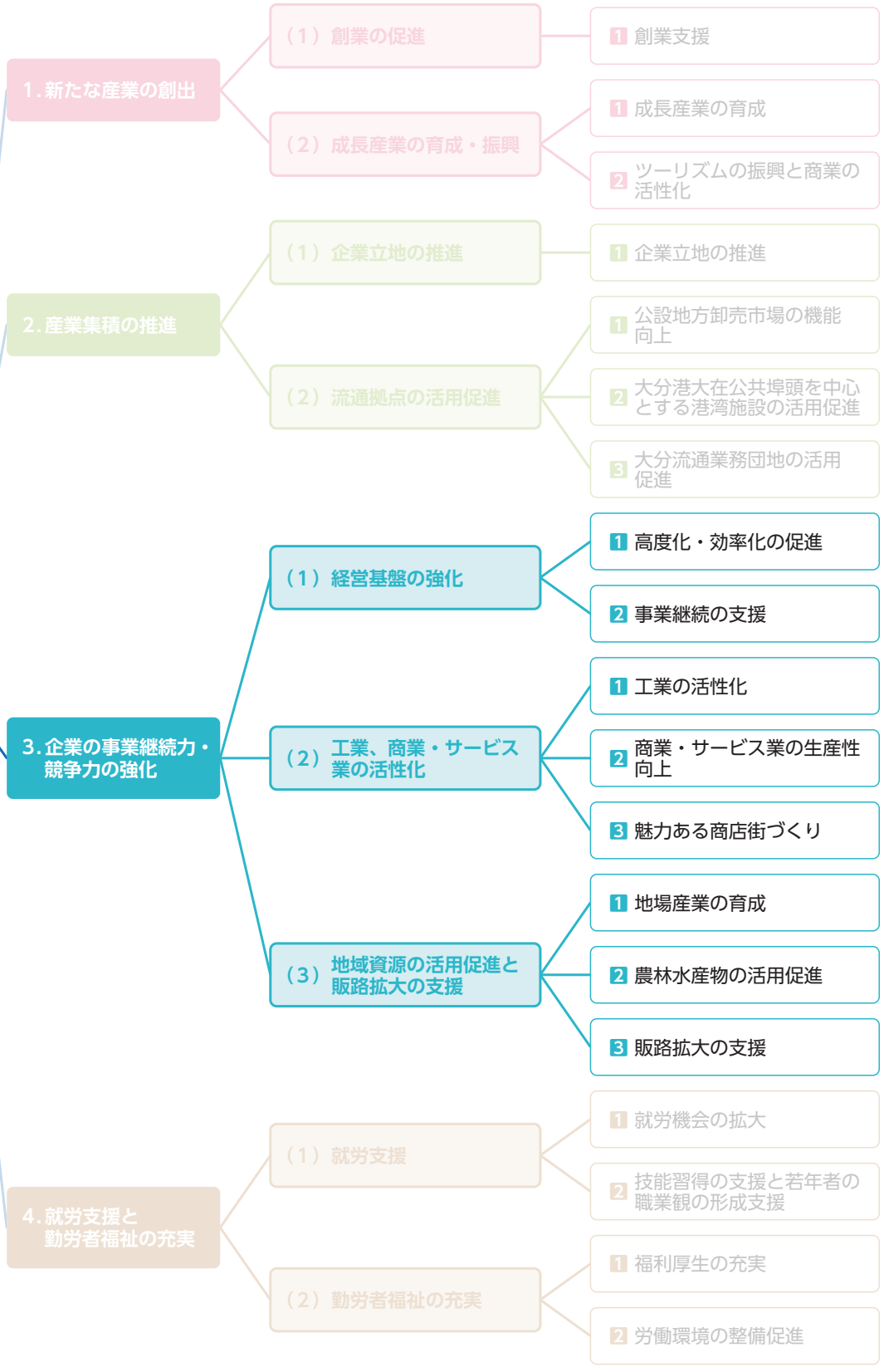
めざす都市
のすがた

にぎわいと活力あふれる豊かなまち

基本施策

施策の方針

主な取組



現状とめざす方向性

本市における活力ある企業活動は、本市の経済発展や安定した雇用の根幹をなすものであり、「市民の安全・安心な生活」や「都市の活力の維持・向上」のために重要な役割を果たしています。

しかしながら、少子高齢化や人口減少に伴う地域経済の縮小のほか、経済のグローバル化による国際競争や、都市間競争の激化に加え、新型コロナウイルス感染症拡大の影響や全国的に頻発・激甚化する自然災害等により、本市の企業を取り巻く環境は厳しさを増しています。

このような状況を企業が自らの力で乗り越えるためには、事業継続力及び競争力の強化が不可欠であり、技術の高度化や経営の効率化を促進するとともに、人材の確保・育成や新製品の開発、大規模災害などに備えるための事業継続に向けた支援等に取り組む必要があります。

特に、本市の製造品出荷額は九州で第1位、全国で第13位と非常に高い水準を維持しており、本市の工業は、臨海部を中心に立地する鉄鋼や石油化学などの日本を代表する企業と、これらの産業に関連する中小企業等の活発な事業活動により、地域経済の牽引役を担ってきました。今後も本市の経済を支える重要な基盤として、これらの企業の競争力の維持・向上が求められています。(図表15、16)

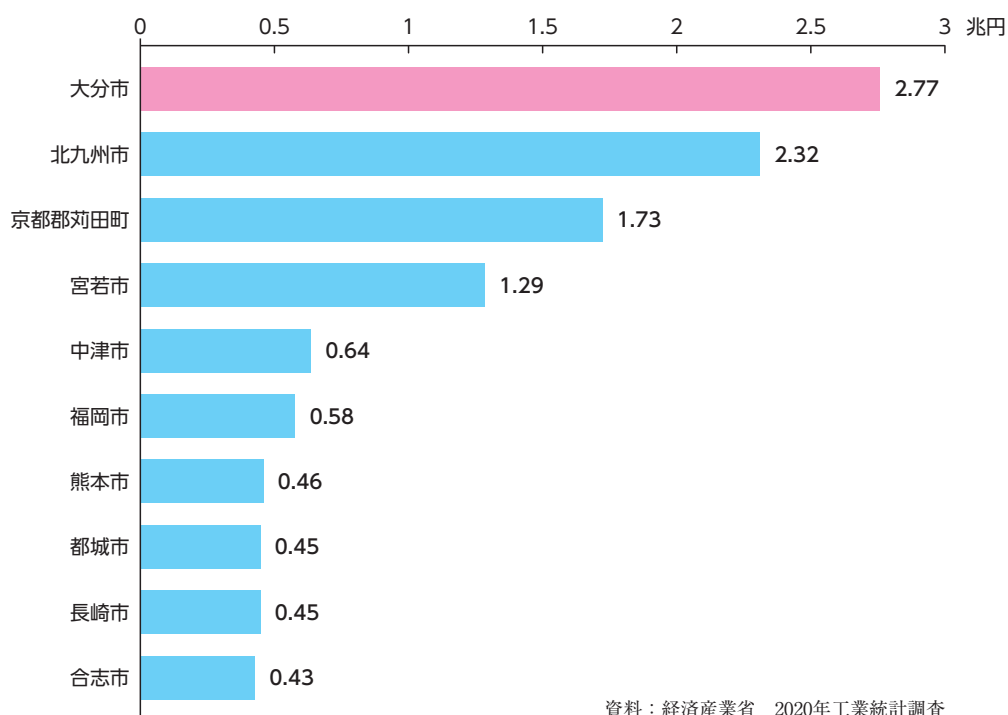
また、市内の全事業所数及び全従業員数の約8割を占め、市民の日常生活を身近で支える地域の商業・サービス業においては、多様化・高度化が進む消費者ニーズに応じた付加価値の高い商品やサービスを提供するため、DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進をはじめ、デジタル人材^(※41)の育成や活用による業務の効率化を図るなど、その生産性の向上が求められています。

さらに、市民や地場企業が積極的に地元産商品を利用することやサービスを消費することにより、域内需要の増加を図り、市外から獲得した資金の流出を防ぐとともに、市内で循環させることも重要です。このような地域資源の活用促進は、事業継続力の強化に資することはもとより、雇用の創出や所得の増加をもたらすと同時に、地場企業の強みに磨きをかけるための再投資の機会を生み出し、さらなる地域経済の発展につながることを期待できます。

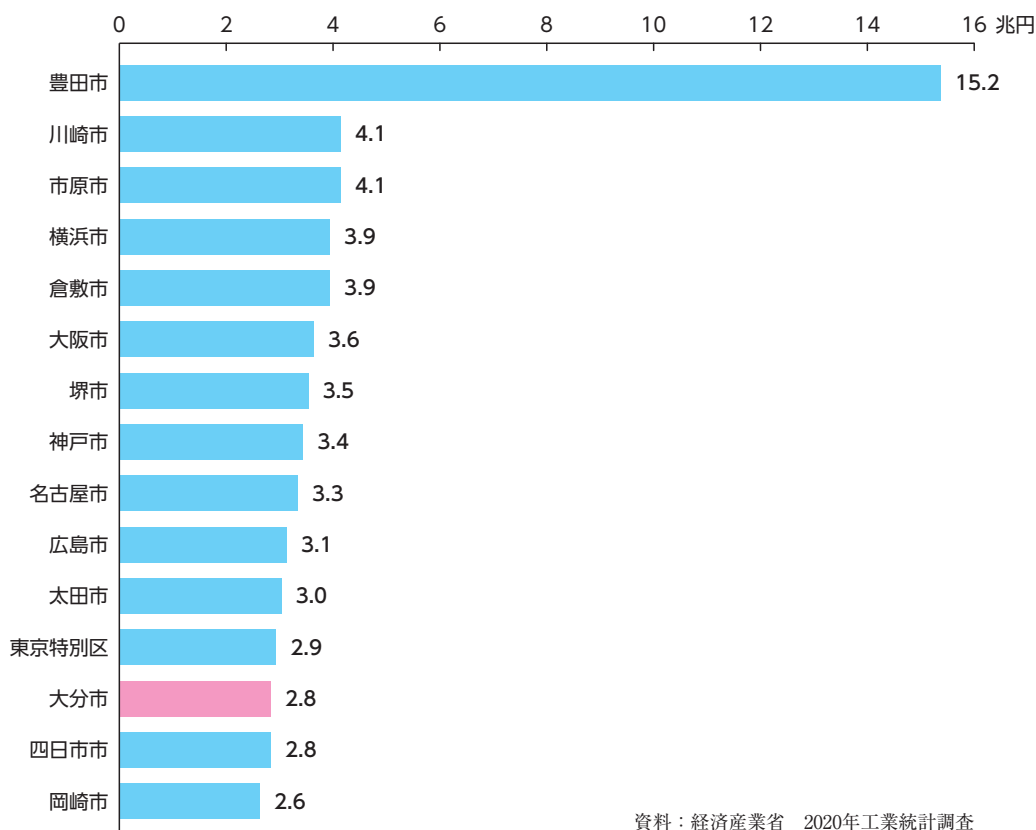
こうしたことから、本市は企業の経営基盤の強化を促進するとともに、工業、商業・サービス業の活性化や地域資源の活用促進と地場産業の育成を推進することで企業の事業継続力及び競争力の強化を図ります。(P.109-図表17、P.110-図表18)

41 「デジタル人材」とは、最先端のテクノロジーを活用して、自社や顧客に価値提供できる人材のこと。

九州内の市町村のうち製造品出荷額等の上位10位 (図表15)



全国の市町村のうち製造品出荷額等の上位15位 (図表16)



(1) 経営基盤の強化

企業の事業継続力及び競争力の強化を図るため、技術の高度化や経営の効率化を促進するとともに、企業活動を支えるデジタル技術の活用による業務効率化等に資する取組に加え、大規模災害などへの備えや後継者問題の解決に向けた取組等を支援することで、経営基盤の強化を図ります。

1 高度化・効率化の促進

これまでの取組と今後の課題

本市では、これまで融資制度の充実等による企業の資金調達の円滑化を図るとともに、中小企業等が行う設備投資や研修、知的財産権取得等に係る費用に対する補助制度を充実してきました。

また、本市の中小企業等支援の中核的施設である大分市産業活性化プラザでは、ICT^(※42)導入等のビジネスセミナーの開催や、大分県産業創造機構と連携しながら経営等の課題を解決するためのアドバイザー派遣、中小企業等が抱える経営等に関する様々な悩みを解決するための相談業務などに取り組んできました。

このほかにも、本市において中小企業等と大学等教育機関の交流の場となる産学交流サロン^(※43)事業を2019（令和元）年度から大分市産業活性化プラザの指定管理業務とし、民間活力により、産学官連携の推進を図ってきました。

中小企業等は人材や資金等の経営資源が限られていることから、これまでの支援を継続するとともに、技術や経営の革新など企業実態に即した新たな支援策に取り組むことが必要です。



42 「ICT」とは、Information and Communications Technologyの頭文字を取ったものであり、情報通信技術のことである。（出典：総務省「情報通信白書」）

43 「産学交流サロン」とは、産学官が話し合える場を作ることで参加者同士のネットワークを広げ、中小企業等が抱える課題解決や業務改善へとつなげていくための異業種交流のことである。

課題解決のため取り組む事業

●企業の技術革新と経営力強化の支援

中小企業等の技術革新や経営力強化を図るため、大分市産業活性化プラザを中心に各種支援策を推進しながら、大分県産業科学技術センターや金融機関等の関係機関との連携を強化することで、企業のデジタル化の推進や人材育成、知的財産の活用等に対する支援を行うとともに、本市の融資制度、補助制度の活用を促進します。

また、小規模事業者が、持続的な成長に向けて取り組む創意工夫を凝らした販路開拓や業務効率化の取組にかかる費用の一部を補助することにより、企業の事業継続力及び競争力の強化を図ります。

具体的な取組例

- 大分県産業創造機構、大分県産業科学技術センター、大学等との連携の強化
- 中小企業等向け融資制度の充実
- 中小企業等の設備投資にかかる費用の補助
- 企業立地による設備投資にかかる費用の補助
- 中小企業等が内部で行う研修にかかる費用の補助
- 中小企業等の従業員が外部機関の行う研修へ参加する際の費用の補助
- 知的財産権出願等に関する補助
- 知的財産の活用促進の支援
- ビジネスセミナーの開催
- 第二創業^(※44)など経営の多角化に関する支援
- 小規模事業者が取り組む販路拡大等にかかる費用の補助

●中小企業等の相談体制の充実

大分市産業活性化プラザや大分商工会議所、大分県産業科学技術センター等の関係機関と連携し、専門性の高い相談等に対する体制を充実するとともに、異業種間・企業間のマッチングを促進します。

具体的な取組例

- 大分市産業活性化プラザにおける相談業務の実施
- 大分商工会議所などの支援機関と連携した相談体制の充実
- 大分県中小企業診断士協会や金融機関と連携した市の支援制度の周知
- おおいた産学官交流合同シンポジウムの開催

44 「第二創業」とは、既に事業を営んでいる中小企業等が新事業・新分野に進出する経営多角化や事業転換を図ること。(出典：日本政策金融公庫「用語集」)

2 事業継続の支援

これまでの取組と今後の課題

本市では、人材の確保については、ハローワーク等と連携した求職者への情報提供や大都市圏からのUIターン^(※45)の促進、大学等との連携による地場企業への就職支援などの取組を行ってきました。

また、中小企業等の経営基盤を強化するため、従業員の能力や技術の向上を目的とした研修に係る費用の一部を補助するとともに、大分市産業活性化プラザにおいて、大学等と連携し、人材育成に関するセミナーを開催してきました。

一方、少子高齢化や人口減少に伴い、労働力人口が減少しており、若者や熟練技能者が不足するとともに、厳しい財務状況や市場の先行きの不透明性により後継者が見つからないなど、中小企業等の経営基盤に関わる深刻な問題が顕在化しています。

さらに、新型コロナウイルス感染症や台風・地震など頻発・激甚化する自然災害の影響を受けた事業者の事業継続を可能とするため、BCPの策定を促進することが必要となっています。

こうしたことから、高度化・多様化する企業のニーズに応え得る各産業分野における人材の確保・育成と事業承継の円滑化が課題となっています。

課題解決のため取り組む事業

●雇用確保への支援

大分市産業活性化プラザでは、企業を対象とした多様な人材の確保・活用に関するセミナーを開催するとともに、教育機関等と連携し、学卒者の市内就職率の向上を図ります。

また、雇用と結びつけたUIターンを促進することで、県外、市外からの人材の確保を強化します。

具体的な取組例

- 大分市産業活性化プラザにおける人材の確保・活用に関するセミナーの開催
- UIターン専用サイトの活用による情報発信
- 移住希望者を対象とした県外での相談会の開催やオンライン相談の実施
- 無料職業紹介や事業所見学会の実施

45 「UIターン」とは、大都市圏の居住者が地方に移住する動きの総称のこと。Uターンは出身地に戻る形態、Jターンは出身地の近くの地方都市に移住する形態、Iターンは出身地以外の地方へ移住する形態を指す。

●人材育成への支援

大分市産業活性化プラザにおいて、中小企業等ニーズに基づいた多種多様なビジネスセミナーを開催します。

また、能力や技術の向上を目的として従業員が研修へ参加する際の補助や、職業訓練を通して人材育成を進める認定職業訓練校^(※46)を支援します。

具体的な取組例

- 大分市産業活性化プラザにおける人材育成に関するセミナーの開催
- 中小企業等の内部で行う研修にかかる費用の補助
- 中小企業等の従業員が外部機関の行う研修へ参加する際の費用の補助
- 認定職業訓練校に対する補助
- 「若手経営者研修会」等の人材育成に資するイベント開催への支援

●後継者育成・円滑な事業承継への支援

後継者問題を抱える市内中小企業等の事業承継・M&A^(※47)を支援するほか、大分市産業活性化プラザにおいて、事業承継に関するセミナーを開催します。

また、大分県事業承継・引継ぎ支援センター^(※48)をはじめ、大分商工会議所、野津原町商工会、大分県産業創造機構等の支援機関や金融機関等との連携を強化し、後継者育成や円滑な事業承継を支援します。

具体的な取組例

- 事業承継による譲渡の際にかかる費用の補助
- 大分市産業活性化プラザにおける後継者育成・円滑な事業承継等に関するセミナーの開催
- セミナー開催や専門家派遣に取り組む大分県事業承継・引継ぎ支援センターや大分商工会議所、野津原町商工会、大分県産業創造機構等との連携の強化
- 金融機関等との連携による補助制度等の活用促進

46 「認定職業訓練校」とは、職業能力開発促進法第24条第1項に基づき都道府県知事の認可を受けた職業訓練を行う事業主、事業主の団体、職業訓練法人などのことである。

47 「M&A」とは、2つ以上の企業が1つの企業に統合すること。企業の合併・買収のこと。

48 「大分県事業承継・引継ぎ支援センター」は、「産業競争力強化法」に基づいて大分県商工会連合会が経済産業省の委託を受けて設置された親族又は第三者への事業引継ぎの公的な相談窓口である。

●事業継続力強化の支援

市内中小企業等が自然災害や感染症などによる被害を軽減し、事業を継続していくためのBCPの策定や、デジタル人材の育成、融資制度の拡充などの支援を行います。

具体的な取組例

- BCP及び事業継続力強化計画の策定等にかかる費用の補助
- IT化促進セミナーの実施
- 中小企業等が自ら企画・開催する研修に要する経費の補助
- 中小企業等に勤務する役員や正規職員に業務上必要な能力や技術等を習得・向上させる研修に要する経費の補助
- 中小企業等向けの融資制度の拡充



(2) 工業、商業・サービス業の活性化

工業分野で活躍する企業や団体とこれまで以上に連携を深めるとともに、設備投資や販路開拓の支援などを通じて、本市の工業の活性化を図ります。

また、商業・サービス業の分野では、それぞれが提供する商品・サービスの付加価値を高め、業務の効率化につながる取組やデジタル人材の育成を支援することにより、生産性の向上を図ります。

一方、商店街は地域における経済活動の拠点や、にぎわい・コミュニティの拠点としての機能を有しており、これらを維持・向上させるために、商店街活動を支援し魅力と活力ある商店街づくりを促進します。

1 工業の活性化

これまでの取組と今後の課題

本市の工業は、臨海部には石油化学コンビナート関連企業、内陸部にはIT関連産業や半導体をはじめとする精密機械製造業などの国際競争力の高い大企業と、これらの産業に関連する中小企業等が集積し、一体となって地域経済を力強く牽引してきました。

本市では、これらの企業の重要な役割を踏まえ、設備投資や従業員の新規雇用に対する支援などを行うとともに、大分コンビナート企業協議会への参画や大分県工業連合会等との意見交換などにより、企業との連携・協力関係を構築してきました。

近年、少子高齢化や人口減少に伴う国内市場の縮小のほか、経済のグローバル化の進展やアジア諸国の経済発展による海外企業との競争の激化に加え、新型コロナウイルス感染症の拡大や、頻発・激甚化する自然災害による生産体制、物流、人の移動等、サプライチェーン^(※49)の寸断リスクが深刻化するなど、本市の工業を取り巻く環境は厳しさを増しています。

こうしたことから、本市経済のさらなる発展のためには、本市工業の活力の維持・向上が不可欠であり、企業や関係団体との連携を強化しながら、進出企業へのフォローアップや、設備投資、販路開拓などの支援の充実が求められています。

また、企業の競争力強化に係る設備増設のための用地不足が懸念されており、企業の移転先などに対応できる受け皿の確保が課題となっています。

49 「サプライチェーン」とは、原料の段階から製品やサービスが消費者の手に届くまですべての工程をひとつの連続したシステムとして捉える考え方のこと。(出典：大分県「安心・活力・発展プラン2015」～2020改訂版～)

課題解決のため取り組む事業

●工業分野の企業への支援の強化

企業の技術革新や経営力強化を促すため、設備投資や販路拡大、事業継続力の強化などの取組に対する支援を充実します。

また、「OITAものづくり展」など、市内の優れた技術や製品、サービスを紹介するイベントの開催を支援します。

さらに、こうした企業等の情報を積極的に収集し、情報発信を行うことで、地元企業の認知度の向上や、ビジネスパートナーとのマッチングなどを支援します。

具体的な取組例

- 大分県産業創造機構、大分県産業科学技術センター、大学等との連携の強化
- 設備投資にかかる費用の補助
- 見本市への出展にかかる費用の補助
- BCP及び事業継続力強化計画の策定等にかかる費用の補助
- 知的財産権取得等にかかる費用の補助
- 中小企業等向け融資制度の充実
- 「OITAものづくり展」等、市内の優れた技術や製品、サービスを紹介するイベントの開催支援
- 優れた技術や製品、サービスを有する企業等の情報収集、発信及びマッチングの支援

●工業分野の企業との連携強化

進出企業や中小企業等のニーズ・課題を把握し施策に反映させるとともに、本市の助成制度などの情報を提供するため、大分コンビナート企業協議会への参画や、大分市工業連合会等との意見交換を継続します。

特に、本市の助成制度などの情報の提供については、大分県や大分商工会議所、野津原町商工会、金融機関等との連携を強化し、災害発生時等を含め適時・適切に行い、事業継続を支援します。

具体的な取組例

- 大分コンビナート企業協議会への参画及び支援
- 大分県工業連合会、大分市工業連合会等との意見交換及び支援
- 「企業100社訪問」^(※50)の実施
- 大分県や大分商工会議所、野津原町商工会、金融機関等と連携したフォローアップ、災害時等の事業継続支援体制の強化
- 産業用地の確保や整備

50 「企業100社訪問」とは、大分市中小企業振興基本条例の策定にあたり、中小企業等を中心とした市内事業者の意見を反映させることを目的として2013（平成25）年11月に実施した市職員による企業訪問活動のことである。条例策定以後も、市内の事業者の現況やニーズを的確に把握し、実効性の高い施策の構築や実施につなげて行くため継続して実施している。

2 商業・サービス業の生産性向上

これまでの取組と今後の課題

本市は、これまで商業・サービス業を含む中小企業等に対する事業資金等の制度融資に取り組むとともに、経営相談・経営指導を行う大分商工会議所や野津原町商工会などの運営を支援してきました。

しかしながら、近年、商業・サービス業を取り巻く市場競争は大型商業施設の進出やEC市場規模の拡大、高速交通体系の整備などにより一層激化しています。また、人口減少に伴う市場の縮小や深刻な人手不足が顕在化しています。

その一方で、消費者ニーズの高度化・多様化や新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、情報技術で事業モデルなどの変革を促すDX（デジタルトランスフォーメーション）が加速しており、その重要性はさらに高まっています。

商業・サービス業においては、こうした環境の変化に適応し持続的な成長を遂げるため、高付加価値化や業務効率化など、生産性の向上を図ることが重要な課題となっています。

こうしたことから、商業・サービス業の事業者が取り組む商圏の拡大やブランド力の強化、価値や品質の「見える化」などの付加価値の向上、サービス提供プロセスの改善、デジタル化の推進など業務効率化に向けた取組を支援することが必要となっています。

課題解決のため取り組む事業

●生産性の向上

中小企業等向けのIT化促進セミナーを実施するなど、デジタル化の推進を図りながら、生産性の向上につながる取組を支援します。

また、大分市産業活性化プラザでは経営セミナーを開催するとともに、中小企業支援団体^(※51)が派遣する専門家によるブランド力の強化や経営革新に関する経営相談、経営指導などの利用を促進することにより、生産性の向上を支援します。

具体的な取組例

- 中小企業等のためのIT化促進セミナーの実施
- ICTの活用などによる販路の拡大や価値や品質の「見える化」、サービス提供プロセスの改善などに向けた取組への支援
- 大分市産業活性化プラザにおける人材育成や販路開拓などをテーマとしたセミナーの開催
- 中小企業支援団体が実施する経営相談、経営指導の利用促進

51 本計画において「中小企業支援団体」とは、商工会議所、商工会、中小企業団体中央会その他中小企業等の支援を行う団体で、市内に事務所を有するものをいう。

3 魅力ある商店街づくり

これまでの取組と今後の課題

商店街は地域住民の身近な買い物の場として、また、安全・安心なまちづくりや地域交流の拠点としての機能を有するなど、地域コミュニティの担い手として重要な役割を果たしています。

しかしながら、近年、大規模商業施設の進出が進み市内の商業集積地間の競争は激化していることから、市内各地の商店街等が実施するイベント開催への支援や、空き店舗対策などに取り組んできました。

また、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により商店街の人流は減少しており、それにより各個店の売上に影響が及んでいます。

さらに、少子高齢化と人口減少に伴う市場の縮小やEC市場の規模拡大等による買い物環境の変化、高速交通体系の整備などによって、商店街を取り巻く環境はこれまで以上に厳しくなっています。

こうしたことから、個店の生産性向上のための取組を支援し、魅力と活力ある商店街づくりを進め、商店街の地域における役割を維持・向上させるとともに、土地・建物所有者や不動産関連事業者など様々な主体と連携しながら取り組む必要があります。

また、個店の店主の高齢化が進んでいることから、円滑な事業承継の促進はもとより、魅力と活力ある商店街の活動を支える人材や業務の効率化等を進めるデジタル人材の確保が課題となっています。



課題解決のため取り組む事業

● 商店街の支援

商店街が開催するイベントや空き店舗への出店、プレミアム付商品券の発行に対する支援等を行うとともに、「大分七夕まつり」や「大分市中央通り歩行者天国」などの大規模イベントを新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止対策を十分に講じながら開催を支援します。

また、大分市商店街連合会など商店街の横断的組織の活動を支援します。

さらに、子ども連れや障がい者、旅行者などが気軽に商店街を利用できるように、商店街や事業者が実施する快適な買い物環境の整備を支援します。

具体的な取組例

- デジタルの活用などによる販路の拡大や価値や品質の「見える化」、サービス提供プロセスの改善などに向けた取組への支援
- イベントの開催にかかる費用の補助
- 空き店舗への出店にかかる費用の補助
- 商店街におけるプレミアム付商品券発行にかかる費用の補助
- 「大分七夕まつり」「大分市中央通り歩行者天国」の支援補助
- 大分市商店街連合会や大分都心まちづくり委員会など横断的組織への支援
- 駐車場や駐輪場の整備など快適な買い物環境の整備にかかる費用の補助
- 大分市無料公衆無線LAN環境の整備促進



● 商店街の組織力強化と人材の確保・育成

商店街の組織力を強化するため、空き店舗への出店者に対する補助や商店街加入店舗等で使えるプレミアム付商品券の発行を支援します。

また、商店街の広報活動を支援することで、商店街に加入していない商店主の理解を深め、加入を促進します。

人材の確保・育成については、次代を担う若手商業者との意見交換の場を充実するとともに、市内高校生の商店街での職業体験の受け入れを促進します。

具体的な取組例

- 空き店舗への出店にかかる費用の補助や各種団体との連携
- 商店街におけるプレミアム付商品券発行にかかる費用の補助
- 商店街が行うホームページや広報誌作成などへの支援
- 次代の商店街活動の担い手との意見交換の場の充実
- 商店街における高校生のインターンシップの受け入れ支援

(3) 地域資源の活用促進と販路拡大の支援

農林水産物をはじめとする地域資源の活用促進や、販路拡大につながる取組を通して、市内に立地する地場産業の育成を図ります。

1 地場産業の育成

これまでの取組と今後の課題

本市の地場産業を支える中小企業等は、雇用の確保や消費機会の提供、税収の増加をもたらし、その成長と発展は地域の活性化と市民福祉の向上という好循環を生み出すなど、魅力と活力あるまちづくりの担い手としてなくてはならない存在です。

こうしたことから本市では、中小企業等を対象とした各種制度融資の実施や設備投資、販路拡大、人材育成などの支援を行ってきました。

また、本市が行う建設工事の発注や物品・役務等の発注については、地場企業の受注機会の確保・拡大につながる取組を推進してきました。

しかしながら、経済のボーダーレス化や少子高齢化、人口減少等に伴い、地域経済を取り巻く環境は不透明な状況であり、さらには、新型コロナウイルス感染症の拡大により幅広い業種にその影響が及んでいます。

こうしたことから、これまでの取組を充実させるとともに、時代のニーズに即した新たな取組を本市独自での実施も検討するほか、大分県や関係機関等との連携を強化しながら積極的に推進していくことが求められています。

また、主に地域内の原材料や労働力を活用し、地域外への商品やサービスの提供などに取り組む地域中核企業^(※52)は、地域経済の活性化や雇用の創出などに大きな影響力を有することから、こうした企業の掘り起こしや育成に取り組んでいく必要があります。

課題解決のため取り組む事業

● 中小企業等を対象とした各種支援の充実

本市の事業所数の99%、従業者数の75%を占める中小企業等は、本市の経済発展や魅力あるまちづくりに不可欠な存在であることから、中小企業等の経営安定化に資する事業など、時代の要請に即した適切かつ的確な支援策を構築します。

具体的な取組例

- 中小企業等向け融資制度の充実
- 設備投資、販路拡大、人材育成など多様な支援策の見直し
- 中小企業等のニーズに即した新たな支援策の構築

52 「地域中核企業」とは、独自に高度な技術（サービス）力やビジネスモデルを有し、その企業が所在する地域内からより多く仕入れを行い、地域外へ販売することで地域の雇用や経済を牽引する企業のことを指す。

● 地場企業の受注機会の拡大支援

本市の建設工事や物品、役務等の発注については、経済性、公正性、競争性という入札の諸原則に留意しつつ、地場企業の受注機会の拡大を図ります。

また、認定商品を優先的に調達できる「トライアル発注制度」^(※53)については、大分県と連携を強化し引き続き制度の周知を図りながら、大分県の認定企業となることを促進するとともに、本市における認定商品の購入に努めます。

さらに、本市の製品や産品を返礼品とする「ふるさと大分市応援寄附金」^(※54)については、全国に向けあらゆる機会を通じ、寄附の呼びかけを行うことにより、製品・産品の販路拡大とブランド力の強化を促進します。

具体的な取組例

- 地場企業への優先的な発注
- 元請業者に対する市内業者の優先活用、資材等の市内優先調達の推進
- 地場企業間での共同企業体（JV）の活用促進
- 地場企業が広く受注機会を得られるよう手持ち工事による入札参加制限や同日入札における落札制限の実施
- 「トライアル発注制度」の周知
- 「トライアル発注制度」による認定商品の購入
- 「ふるさと大分市応援寄附金」の周知

● 地域中核企業の支援と育成

地域中核企業は、地域の経済や雇用に大きく貢献するものであることから、国や大分県と連携しながらこうした企業の把握に努め、各種の支援を行うとともに地域中核企業の情報を発信することにより、地場中小企業等との連携を促進します。

また、地域中核企業の育成に資する国や大分県、本市等の補助制度を総合的に調査・研究し、地域中核企業となり得る企業に対し支援制度を紹介するとともに、必要に応じ、支援の拡充を図ります。

具体的な取組例

- 設備投資、販路拡大、人材育成など多様な支援策の拡充
- 地域中核企業の情報収集・発信
- 「企業100社訪問」等を通じたニーズの把握及び国や大分県、本市の補助制度の紹介
- 地域中核企業と優れた技術や製品、サービスを有する中小企業等とのマッチング支援

53 「トライアル発注制度」とは、新商品の生産によって新たな事業分野の開拓を図る者を本市が認定し、本市が随意契約により購入可能にすることによって販路開拓の積極的な支援を行い、新産業の育成を図る制度のことである。

54 「ふるさと大分市応援寄附金」とは、自分の選んだ自治体に寄附を行った場合に、寄附額のうち2千円を超える部分について、所得税と住民税から原則として全額が控除される「ふるさと納税」の大分市版のことである。本市では、2008（平成20）年6月より寄附の受け入れを開始し、2014（平成26）年には寄附金の増額と本市の魅力発信や特産品等の販路拡大につなげることを目的に一定額以上の寄付者への返礼品として、本市の特産品等の贈呈を開始した。2020（令和2）年度より、新たなふるさと納税のポータルサイトへ掲載し周知を図るとともに、随時、返礼品を追加し、さらなる寄附金の増額と地場産業の活性化をめざしている。

2 農林水産物の活用促進

これまでの取組と今後の課題

本市は農林水産物の活用を促進するため、農商工連携^(※55)や6次産業化^(※56)の取組を強化し、商品開発や販路開拓の支援、セミナーの開催による人材の育成等を支援してきました。

また、産地と消費者や加工業者等をつなぐ取組として、「おおいたマルシェ」^(※57)等の開催や生産者と調理師をめざす高校生との交流を行いました。

こうした中、全国的に地域資源を活用した商品開発や販路拡大が盛んに展開されており、本市製品のさらなる魅力向上のため、全国へ向けた情報発信や農林水産業者と食品加工業者との連携強化が不可欠となっています。

そこで、より付加価値の高い新商品の開発や既存商品のブラッシュアップ、さらには製品のブランド力の強化が求められていることから、2017(平成29)年度には、本市の地域資源を活用した魅力的な加工品を大分市ブランドとして認証する「大分市ブランド認証制度(ブランド名: Oita Birth)」^(※58)を創設しました。

課題解決のため取り組む事業

● 農商工連携、6次産業化の取組への支援

国や大分県等の関係機関と連携を強化しながら、6次産業化に向けた付加価値の高い新たな商品開発や市内外への販路拡大等を支援するとともに、農商工連携や6次産業化の取組を牽引する人材を育成するためのセミナーを開催します。

また、安定した品質や生産量を確保するなど商工業者のニーズに応じるために、既存の品目の生産拡大や新たな品目の産地づくりを促進します。

具体的な取組例

- 試作品開発、新商品開発、販路拡大にかかる支援の拡充
- 見本市等への出展やバイヤー招へいによる販路拡大の支援
- 6次産業化セミナーの開催による人材の育成
- メールマガジンによる農商工連携や6次産業化に係る情報の提供
- 商工業者のニーズに応じた産地づくりの支援

55 「農商工連携」とは、農山漁村の有する農林水産物や景観等の貴重な資源を有効活用するため、農林漁業者と商工業者がお互いの「技術」や「ノウハウ」を持ち寄り、新しい商品やサービスの開発・提供、販路の拡大の取組を指す。

56 「6次産業化」とは、一次産業としての農林漁業と、二次産業としての製造業、三次産業としての小売業等の事業との総合的かつ一体的な推進を図り、地域資源を活用した新たな付加価値を生み出す取組を指す。

57 「おおいたマルシェ」とは、本市で育まれた「おおいたの食」と農林水産物の「産地地消」をテーマとしたイベント。

58 「大分市ブランド認証制度(ブランド名: Oita Birth)」とは、本市の特色ある農林水産物等を活用した加工品を大分市ブランドとして認証し、広く情報発信することにより、消費拡大及び地域経済の活性化を図るとともに、本市の魅力を向上させることを目的とした制度のこと。

●市内外への情報発信

本市の農林水産物をはじめとする地域資源の魅力を生かすため、農林水産業者と加工・販売業者等と消費者をつなぐ「おおいたマルシェ」や、市内外での「大分市ブランドフェア」等を開催します。

また、東京・大阪等の大都市圏の店舗に「大分市コーナー」を設置し、大分市ブランド認証商品をはじめとする大分産品の販売を行うことで、商品のブラッシュアップや大都市圏への販路拡大を図ります。

国外へ向けた取組としては、市産農林水産物の海外への販路拡大を促進するため、大分県等と連携し、海外展開の可能性を探るとともに、見本市への出展に係る費用を補助します。

具体的な取組例

- 市場や消費者等への広報活動の強化
- ブランド認証商品の情報発信
- 「おおいたマルシェ」等の開催
- 「大分市コーナー」を通じた大都市圏への情報発信、販路拡大
- 見本市への出展や輸出のための情報収集
- 国内外の見本市への出展費用の補助



3 販路拡大の支援

これまでの取組と今後の課題

本市では、中小企業等が行う販路拡大の取組を支援するため、見本市への出展や新商品の開発・改良、現地企業とのオンライン商談会、海外の政府機関等との経済交流や企業・商業施設等の視察の実施などに取り組んできました。

また、大都市圏で開催するイベントに市内事業者が出店し、物産品等を販売する機会を提供することにより、大都市圏における販売への関心を高め、販路拡大に向けた機運の醸成を図ってきました。

しかしながら、近年、少子高齢化や人口減少による国内市場の縮小、アジア諸国を中心とする海外市場の拡大、さらには新型コロナウイルス感染症の拡大や頻発・激甚化する自然災害による生産体制、物流、人の移動等のサプライチェーンの寸断リスクが深刻化するなど、地域経済を取り巻く環境が急速に変化する中、市内中小企業等はデジタル人材の活用等による販路拡大体制の強化をはじめ、商品・サービスの差別化、高付加価値化など、ポストコロナ時代を見据えた取組を、スピード感を持って推進することが求められています。

こうしたことから、新たな時代を生き抜くための経営の改革や、デジタル人材や外国人材の活用による企業体制強化をはじめ、競争に打ち勝つための商品改良や新商品開発、ECサイト^(※59)やSNSの活用、企業間マッチングによるオープンイノベーション^(※60)の創出など、中小企業等の体制強化や新たな挑戦を積極的に支援することが必要となっています。

課題解決のため取り組む事業

● 販路拡大体制の強化

収益構造の見直しや経営陣の意識改革を支援するとともに、DX（デジタルトランスフォーメーション）やSDGs^(※61)の考え方などの浸透を図ることにより、企業間競争に打ち勝つための体制を強化し、販路拡大などによる収益力の向上をめざします。

具体的な取組例

- IT化促進セミナーを通じたデジタル知識を有する人材の育成
- 経営意識改革に向けたセミナーの受講促進
- 中小企業基盤整備機構などの支援機関と連携した企業経営診断及びDX支援

59 「ECサイト」とは、Eコマース（EC,E-Commerce）のサービスを提供するWebサイトの通称のこと。Eコマースとは、ネットを通じて行われるモノやサービスの売買の総称のこと。

60 「オープンイノベーション」とは、企業内部と外部のアイデアを有機的に結合させ、価値を創造することであり、組織の外部で生み出された知識を社内の経営資源と戦略的に組み合わせることと、社内で活用されていない経営資源を社外で活用することにより、イノベーションを創出することの両方を指す。（出典：経済産業省）

61 「SDGs」とは、Sustainable Development Goals（持続可能な開発目標）の略で、持続可能な世界を実現するための17のゴールと169のターゲットで構成される国際目標であり、経済・社会・環境をめぐる広範囲な課題を不可分なものとして統合的に解決することをめざす。

● 販路拡大に向けた新たな挑戦への支援

市内中小企業が行う商品改良や新商品開発、ECサイトやSNSの活用などの新たな挑戦を積極的に支援するとともに、専門的な知見を持つ関係機関と連携し伴走支援を行うことで、企業の着実な成長を促します。

さらに、新たな取組や事業に挑戦する企業を幅広く紹介する成果事例の周知による横展開を行うことで、市内企業全体の活性化及び底上げを図ります。

具体的な取組例

- ECサイト活用や自社ECサイト構築に関する支援
- クラウドファンディング^(※62)の活用に関する支援
- 新商品の開発・改良に関する支援
- 「トライアル発注制度」の活用促進
- 新たな挑戦に取り組んだ企業の成果事例の周知
- 大都市圏で開催されるイベントを通しての物産品等の販路拡大
- 小規模事業者が取り組む販路拡大等にかかる費用の補助



62 「クラウドファンディング」とは、「クラウド」(Crowd=群集)と「ファンディング」(Funding=資金調達)を組み合わせた造語。「こんなモノやサービスを作りたい」「世の中の問題を、こんなふうに解決したい」といったアイデアやプロジェクトを持つ起案者が、専用のインターネットサイトを通じて、世の中に呼びかけ共感した人から広く資金を集める方法のこと。

●海外販路拡大への支援

大分県や日本貿易振興機構（ジェトロ）^{（※63）}などの関係機関と連携し、世界の消費者ニーズを意識した既存商品のローカライズ^{（※64）}、フード・ダイバーシティ（食の多様性）に対応した商品開発を促すことに加え、越境EC^{（※65）}、ライブコマース^{（※66）}などのデジタルを活用した販路拡大の取組を支援することで、中小企業等の海外展開の成功の可能性を広げていきます。

また、外国人材や留学生等の積極的な活用を支援することで、海外展開をめざす中小企業等の国際競争力の強化を図ります。

具体的な取組例

- 各国の情勢や市場概況セミナー、貿易実務講座の開催等による海外取引に不可欠な知識やノウハウの習得に係る支援
- 市場や顧客のニーズに合わせた既存商品のローカライズやフード・ダイバーシティ（食の多様性）などに対応した商品開発のための専門家や外国人材・留学生等との交流機会の創出
- 海外の政府機関等との経済交流や企業・商業施設等の視察による新たな人脈の構築及び海外ネットワークの拡大
- 見本市・商談会等への参加、越境ECやライブコマースの活用促進による商談・販売機会の創出

■目標設定

| 基本施策 | | 指標名 | | 現状値 (2020年度実績) | 目標値 (2026年度見込) |
|------|-----------------|-----|---------------------------------|-------------------|---------------------|
| 3 | 企業の事業継続力・競争力の強化 | ① | 市の支援による中小企業等の設備投資額 | 221億円 | 1,105億円 (5年間の累計) |
| | | ② | 市が開催・支援する人材育成に係る講座及び研修の延べ年間受講者数 | 743人/年 | 2,000人/年 |
| | | ③ | 国内外の見本市・商談会に参加した市内企業数（延べ） | 23社 | 200社 (5年間の累計) |

63 「日本貿易振興機構（ジェトロ）」とは、貿易・投資促進と開発途上国研究を通じ、日本の経済・社会の更なる発展に貢献することをめざす支援機関。世界50か国・70都市を超える海外事務所及び国内各都道府県に拠点を設置しており、官民にまたがる広いネットワークを通じた商談会などの機会やセミナーによる情報の提供、経験豊かな専門家による個別企業への海外展開支援を行っている。

64 「ローカライズ」とは、ある国で作られた製品を外国でも使えるように、対象国の言語や文化に対応させること。

65 「越境EC」とは、インターネットの通信販売サイトを通じて行う国際的な電子商取引のこと。

66 「ライブコマース」とは、ライブ動画の配信とEC（電子商取引）を組み合わせた新しい販売手法で、ライブ配信に参加した視聴者がすぐに商品を購入できる仕組み。