

【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

(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

(新型コロナウイルス感染症の影響による課題)

- ① 取引先減少による売上減少、県内企業の財務内容悪化
- ② EC販売等に対応できない小規模事業者も多い
- 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く、コロナ禍への対応に遅れ

【目的】

- ① 当センターはこれまで自動車・半導体・医療機器メーカーの部品調達などの取引拡大や技術革新に注力し実績を挙げて来た。

これに加え、地域の資源を活用し地域を支える水産加工・食品加工・縫製・関連サービス等の中小企業の再生と発展を強力に支援していく。

- ② その発展のカギはICTを活用したデジタル経営であり、IoT導入を視野に入れた生産性向上。
- ③ 地域を飛び出し展開できる商品づくりと営業・販売力
- ④ さらに、コロナ禍での市場変化に対応するため、販売手法の見直しやEC展開等の販売戦略作りを支援

【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

ICT活用・IoT導入セミナー

- 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

生産性向上に向けた現場ワークショップ（専門家派遣）

- 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

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）

- 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

導入支援（IT・ものづくり補助・設備貸与活用）

- 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

企業及び商品の販売コンセプトづくり研修会

Withコロナ、アフターコロナを見据えた商品開発や販売手法の展開を伴走支援

- 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

商品開発・販売流通ノウハウ指導（専門家派遣）

- 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販売等のコロナ禍に対応した販売手法の指導、助言

展示会・商談会を通じた実践ノウハウ指導

- 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

県外関連企業とのネットワーク強化支援

- ④ 一過性の取引から継続的な取引に進化させるため、共同提案型の関係構築に向け継続支援

【成果目標】

【1】生産向上支援

- ① セミナー参加企業 30社
- ※セミナー参加者満足度 70%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 70%以上
- ② 専門家派遣企業 7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】

【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、コロナ禍でも筋肉質でスピード感のある企業が拡大
- ② デジタル企業への若者人材の確保・定着を拡大

【2】営業・販売力強化支援

- ① 外に打って出る県内企業が拡大
- ② 他企業との対等的な連携が拡大

【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）