

企業誘致推進事業
(企業立地推進事業会計)
(賃貸工場等事業会計)

【事業の目的】

優秀な人材の豊富さや地震が少ないなどの本県が有する優位性をアピールするとともに、企業の課題解決型誘致活動を強化することにより、県外企業の立地を促進し、雇用の拡大を図る。

【評価指標・実績】 ※ () 内は、事業計画に基づく雇用予定人数

| 業務指標 | 平成25年度 | 平成26年度 | | |
|-----------------|--------------|--------------|----------------|----------------|
| | 実績値 | 目標値 | 実績値 | 達成率 |
| 新しい企業・ 工場の立地 | (900人) 7社 | (420人) 5社 | (1,023人) 9社 | (244%) 180% |

【事業の実施状況】

○平成26年度事業費 129,327千円
(うち人件費 63,170千円)

1. 企業誘致特別強化対策事業

(1) 企業誘致体制について

平成26年度は、以下の20名体制で事業を実施した。

- ・長崎本部 : 16名〔県 8、契約 4、市町 4〕
- ・東京企業誘致センター : 4名〔県 1、契約 2、市町 1〕

(2) 企業誘致・情報収集活動について

① 製造業誘致

ア) 今後大規模な地震等が想定され、かつ、企業集積度が高い地域の一つである北関東地区の企業を対象とした集中訪問を平成25年度から実施しており、同年度には栃木県・群馬県内の企業を訪問したが、平成26年度は、埼玉県内企業への集中訪問を実施した。

※最近の優良立地企業である株式会社ウラノや日特エンジニアリング株式会社は埼玉県が本社であり、企業訪問の際に具体的成功事例として紹介できることも考慮

・ 総訪問件数 147社

《訪問結果》

※九州への立地を検討中の企業 1社

※投資可能性があり継続訪問対象とする企業 1社

※今後の動向を注視するため継続訪問対象とする企業 14社

イ) アポイントメントが困難な売上高200億円以上の大規模企業への新たなアプローチの手法として、企業代表者あてに知事名による文書送付を実施した。

・ 総発送件数 74社

《結果》

※面談企業数 18社（うち役員以上の面談12社）

ウ) 過去に九州内に立地した自動車関連企業群の2次投資を促すこと並びに最近の業績・雇用情勢等の情報収集を目的として、九州内の自動車関連既立地企業を訪問した。

・ 総訪問件数 74社

《結果》

※立地決定企業 1社（旭九州株式会社）

※2次投資の可能性があり継続訪問対象とする企業 2社

※今後の動向を注視するため継続訪問対象とする企業 7社

エ) 自動車関連企業において、トップシェアを有し、付加価値が高く国内生産にこだわる企業へのトップセールス等によるアプローチ

《結果》

※立地決定企業 1社（株式会社シーヴィテック）

オ) その他の誘致テーマ

・ 九州内の大規模商業施設へ納入する食品関連製造業へのアプローチ

・ 広島県のマツダ関連企業群へのアプローチ 等

② オフィス系企業誘致

大きな雇用につながるコールセンター、データセンター、BPO（Business Process Outsourcing）センターなど、規模の大きなオフィス系企業の誘致を強化するため、企業誘致推進グループ内にオフィス系企業誘致担当職員を配置し、きめ細かな提案・フォロー活動を展開した結果、オフィス系企業5社、雇用計画人数750名の企業誘致を実現した。

- ③ 既立地企業の満足度向上と拠点の維持・拡大並びに関連企業等の誘致を目的として、各企業を担当する職員を割り振り、定期的なアフターフォロー訪問を実施した結果、東彼杵町への既立地企業である昭和金属工業株式会社による波佐見町での新工場立地が決定した。
- ④ 営業担当職員の能力強化のため、前述の集中訪問によるOJT研修、毎週の朝会における個別ケース検討会や情報交換、プレゼンテーション研修などを実施した。
- ⑤ 企業ニーズに対しより迅速かつ柔軟に対応できるよう、県関係部署、市町、教育機関、労働局、金融機関等の関係機関との緊密な情報交換と協力体制の強化を図った。

【事業の成果】

- 延べ3, 172社を訪問し、立地件数9社、雇用計画人数1, 023人を達成した。(詳細は別表のとおり)
- 立地決定へ向けた有効なアプローチ策として、本県内工業団地やオフィス物件等への企業視察の誘致を強化した結果、製造業系企業で14社・18回、オフィス系企業で13社・24回の現地視察を実施できた。
- 平成18年度から実施している市町職員研修は9年が経過し、これまでに20名が研修を修了。各自治体に戻り、当財団と連携しながらの誘致活動の実施や、市町独自での継続的な企業訪問やトップセールスを実施するなど、一定の成果が出ている。

【課題及び今後の対応】

- 誘致目標は達成できたが、今後の誘致成約につながる新規案件の開拓数が伸びていないので、更なる営業力の強化が必要
- 工業団地やオフィス物件が不足している中、限られたインフラの中でどのような企業・業種・業態であれば誘致が可能か、引き続き検討が必要
- 平成28年度に策定される次期長崎県産業振興ビジョンの検討において、実際に企業と接している財団ならではの立場で、より積極的な参画が必要