

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】事業名のほか、A事業①②、B事業の別も記入してください。

A事業② 地域を支える中小企業再生・展開支援事業

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

【現状】

(1) 人口の急速な減少

- 岩手県の人口はH21～R5の14年間で17万人以上減少（▲13.2%）した。特にH23の東日本大震災で甚大な被害（死者6千人以上）を受けた沿岸部は▲24.8%過疎化が進む県北部で▲20.9%と著しい。

(2) 地域経済の縮小

- 近年、県南部において、自動車、半導体関連工場の拡張・集積が進む一方で、地域の消費人口減少に伴い、地場企業の縮小・廃業が著しい。
- 県内事業者数はH21～H28の7年間で44,455事業所から37,306事業所に減少（▲16.1%）。経営者の高齢化も顕著で平均年齢62.0歳（R2現在）と全国平均を1.9歳上回り、後継者不足による廃業が増加するなど、地域経済の縮小が懸念される。

(3) 新型コロナウイルス感染の影響

- ゼロゼロ融資により借入額が増加する一方、返済が始まり経営を圧迫している。
- 大都市圏を中心とした顧客・取引先の減少や販路が喪失し、経営が悪化。5類移行後もコロナ前までには回復に至っていない。
- コロナ禍では巣ごもり需要や内食化の拡大による、市販用食品の需要増加。（業務用食品・土産品は減少）これに伴い、Webを使った販売手法（EC販売等）の重要性も増した。
- 消費者の外出自粛により衣服の購入機会が減少するなど国内のアパレル市場全体が縮小した。
- コロナ後、一部国内アパレルメーカーから輸送費の増大、円安進行、人件費上昇を起因とする日本への生産拠点を回帰する動きもあったものの、コストダウン目的の発注が多く、採算が合わないケースが今だに多い。
- 外国人実習生が労働力を下支えしていたがコロナ禍で入国できず生産力の低下を招いた。

(4) 原油・原材料価格の高騰の影響

- 為替等の影響を受け、原油・原材料価格が高騰し、県内企業の調達コストが増加。

(5) ALPS処理水の海洋放出に伴う影響

- ALPS処理水の海洋放出に伴う風評被害や、輸出先における輸入規制措置等が出ている。

【課題・問題】

(1) 県内企業が抱える大きな課題

- 岩手県中小企業振興第3期基本計画によると、R4年度に実施した県内中小企業1,000社に対するアンケート調査結果において、企業が抱える大きな課題として挙げられたのは、①生産コストの削減、②営業力・販売力の強化、販路拡大③人材の確保と育成、④事業承継、⑤技術力の強化の5点であった。
- その主な背景として、
 - ① 原材料費、物流費、人件費等の上昇により、利益を確保できない企業が増えている。
 - ② 地域内において、消費人口減少、取引先の減少により、地域外に活路を求める企業が増えている。
 - ③ 深刻な人手不足に加え、高齢化でベテラン社員の退職も増えている。
 - ④ 経営が悪化している企業においては、親族が事業継承を忌避する例も多い。
 - ⑤ 安定した利益が確保できない企業も多く、設備更新が進まず、技術力の維持・強化が困難。

(2) 沿岸被災企業の課題

- 当センターにおいては、東日本大震災で被災し、事業再開をめざす約 300 社に対し、国の高度化資金を活用し無利子融資を行ってきたが、近年、復興事業が順次完了し復興関係者の縮小・撤退が進んでいるほか、記録的な不漁により水産原材料が高騰、人手不足も重なって、経営悪化が顕著となる企業が増えている。また新たに ALPS 処理水の海洋放出に伴う、風評被害の影響も出てきている。

(3) 新型コロナウイルス感染症の影響による課題

- ゼロゼロ融資の返済に窮する県内企業が増加し、財務内容の悪化から脱却できない企業が多い。よろず拠点の相談者の約 6 割が経営改善である。
- 首都圏を中心とした顧客・取引先の減少や販路の喪失により売上減少し、県内企業の財務内容が悪化したが、5 類移行後も改善されていない。
- 食品・水産加工業についてはコロナ禍において業務用食品から市販用食品への転換も迫られたが、5 類移行後、売上回復のため、更に県外・海外への販路開拓や市場ニーズに合致した新商品等の開発能力が必要となる。また EC 販売等の Web を利用した販売手法も重要性が増してきているが、対応できない小規模企業もまだ多い。
- 縫製業については、コロナ禍を経て、「大量生産」という従来のアパレルモデルは見直されつつあり、原油・原材料価格の高騰や円安に伴うコスト高の影響で「無駄な費用を削減する」、「過剰在庫を抱えない」などの課題が生じている。また、仕事量については堅調に推移しているものの、従業員数がコロナ前には戻っておらず、生産体制の効率化も課題となっており、縫製業が環境の変化に対応しながら、付加価値の高い製品を製造し、働きがいのある産業として持続的に成長していくことが重要である。

(4) 原油高・原材料価格の高騰の影響による課題

- 為替等の影響を受け、原油・原材料価格の高騰が続く、企業の調達コストも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。

(5) ALPS 処理水の海洋放出による課題

- 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）
- 新たな輸出先確保に向けてのノウハウの欠如。

【現在の支援事業とその課題】

- 当センター及び関連機関においては、これまでも次の支援を行ってきた。
 - 生産性の向上のため、自動車メーカーの協力により県内企業の改善指導を行ってきた。また、令和元年度より国庫補助事業を活用し、IoT 導入研修等を試験的に開始しているが、対象はものづくり（機械部品・金属加工等）企業に限定され、それ以外の企業は補助事業の要件上、対象外となっている。
 - 平成 30 年度から県・金融機関・中小機構の資金活用により「いわて希望応援ファンド」を再組成し、企業の商品開発や事業展開を助成しているが、応募企業が常連化し、裾野拡大が課題である。特に県内中小の食品・水産加工企業は、一次加工業者が多く、取引先も食品卸企業が中心で、商品開発や販路開拓ノウハウが不十分である。
 - 県内企業の人材不足が深刻化する中、県内外において人材マッチングイベント等が積極的に催されているが、全国的な人手不足の中、大手企業の知名度と給与勤務条件で劣り、従来型アナログ経営企業のままでは、若者から嫌われる状況にある。

【事業実施の目的】

- 岩手県南部において、自動車、半導体等の大手メーカー関連企業の集積が進む中、当センターにおいても自動車・半導体等の部品調達などの取引拡大や技術革新に注力し、実績を挙げて来たが、一方で、地域の消費人口減少や人手不足等により経営課題が山積する水産・食品加工業や縫製業の地場産業の再生を図るために、地域の資源を活用し地域を支える中小企業の再生と発展を強力に支援していくことを地域から求められきた。それに加え、新型コロナウイルス感染症の影響により大都市圏を中心とした発注先からの受注が減少し経営が大幅に悪化した。5 類移行後も、経営の回復には時間を要している状況であり、海外と取引を行っていた水産加工業お

いては ALPS 処理水の海洋放出による風評被害を受けて、更に経営が悪化している。その回復の鍵となるものは ICT を活用したデジタル経営力であり、IoT 導入を視野に入れた生産性の向上や地域を飛び出し展開できる商品づくりと営業・販売力の強化である。これまでのものづくり企業支援で培った当センターのネットワーク構築力と行動力で地域の中小企業を伴走支援していくとともに、当センターの産業支援機能の強化につなげていくことを目的とし、下記の事業を実施するものである。

【各事業の目的】

(1) 生産性向上支援

- 本県製造業の 6 割近くは、金属・機械部品加工であるが、食品加工・縫製業も 3 割を超える重要な地域産業であり、これらの深刻な人手不足と生産コスト高騰の課題を解決するため、ICT の活用、IoT・自動設備導入に向けた集中支援を行う。
- 特に沿岸部の主要産業である水産加工においては、原価計算も甘く財務状況を十分把握できない企業が多く、県北部の主要産業である縫製業は下請の薄利経営であり、利益向上に向けては生産コストの削減が不可欠である。
- 当センターにおいては、令和元年度より、ものづくり企業（機械部品・金属加工等）を対象に、工程改善や IoT と自動設備に向けた専門家派遣を実施し、成果も出ていることから、こうしたノウハウをものづくり企業以外でも展開する。

(2) 営業・販売力強化支援

- 外部環境に合わせた市場ニーズに対応するため、商品開発や販路開拓に不慣れな水産・食品加工においては、商品のコンセプトづくりをしっかりと行い、具体的な行動に移していくことが重要であり、そのための伴走的支援を行う。
- また、コロナ禍や ALPS 処理水の問題等で減少した売上の増加を図るため、営業力・販売力の強化に向けて、流通等の専門家の協力をいただきながら、販売手法の見直しや（EC 販売検討等）販売戦略づくりを支援するほか、展示会の出展等により新たな商圏内での取引マッチングの機会を増やし、そのフォローアップを行っていく。
- 県内縫製業においては、従来の固定した取引先との受注・下請からの脱却をめざし、国内服飾メーカーや販売店との連携を強化し、単なる受発注のみではなく、商品の共同企画開発などをモデル的に支援・展開する。

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

(1) 生産性向上支援

① ICT 活用・IoT 導入等のセミナーを開催 縫

日時：令和 7 年 1 月 31 日（金）15:00～17:00

場所：久慈グランドホテル

演題：事例発表 1 「今日から始める DX」

事例発表 2 「異業種相互研鑽活動の取組・成果と今後の展望について」

参加者：20 社 22 名



アンケート結果については、満足度は「満足・やや満足」が占めた。生産性向上に向けた取り組み状況については、「すでに取り組んでいる」が 5 割程度、「取り組みを検討している

又は興味がある」が4割程度となった。

今後、支援を望む課題としては、「人材確保」「生産性向上」「社員の意識改革」等の回答があった。

また、既に取り組みを進めている企業においても、更なる取り組みを進めて行きたいとの意欲を見せる企業もあった。

以上を踏まえ、引き続き縫製企業を中心とした地場産業における DX 導入の支援を展開していくこととしたい。

② ICT活用・IoT導入に関心のある企業への専門家派遣 食 縫

ア N社

- ・事業内容 天然キノコ・菌床栽培キノコの製造、加工、販売
- ・指導内容 露地栽培きのこの遠隔温度・湿度監視システム構築に関する指導及び助言
[課題及びニーズ]

当社では、高級キノコの産地化に向けて今後取り組みを進めていく予定であり、自社敷地内での栽培に加え、将来的には地域に生産者を増やし、当社が生産管理をしていきたいと考えている。その上で、キノコの生育に重要な温度と湿度の管理は、これまで経験と勘で行ってきたため、安定供給を図る上でデータの可視化と蓄積を行い、さらに遠隔で見られるようにするなど、生産現場にIoTを導入したいとのニーズがあった。

令和5年度は大気中の温度・湿度の管理まで進めており、今年度は土壌の温度・湿度の実証実験を行い、より精度の高い栽培管理を行いたいとのニーズがあった。

[支援内容]

土壌の遠隔温度・湿度監視システムの構築

[結果及び効果]

土壌の温度と湿度を計測する器材を用いた実証実験を行い、スマートフォンやPCで確認することができるようになった。これにより、栽培所における土壌の状態をリアルタイムで監視することが可能となり、IoT機器から得られるデータを根拠に適切な栽培管理が行えるようになった。

また、自社敷地内だけではなく、近隣の支援学校に実証実験の場を広げることができ、高級キノコの今後の産地化に向けた取り組みが期待される。



イ O社

- ・事業内容 製麺業、飲食業
- ・指導内容 工場内冷蔵庫の遠隔温度監視システム構築に関する指導及び助言
[課題及びニーズ]

当社では、各種麺類を製造しており、一日に複数回工場内の冷蔵庫の温度を目視で確認し、帳票に記入しているが、作業が重なることで記録漏れ等のヒューマンエラーが発生することがあった。また、近年の猛暑の影響で冷蔵庫に不具合が発生したこともあり、より簡単に温度管理ができ、尚且つ温度異常が発生した際にすぐに対応できるよう、業務改善を図りたいとのニーズがあった。

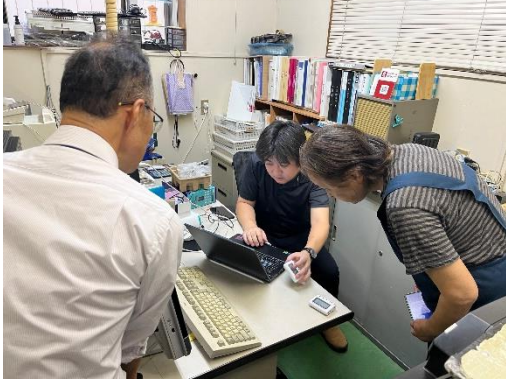
[支援内容]

遠隔温度監視システムの構築

[結果及び効果]

「おんどとり」を用いた実証実験を行い、工場内に複数ある冷蔵庫の温度をスマート

フォンやPCで確認することができるようになった。このことにより、温度確認のため都度工場内に入る必要がなくなったことで作業負担軽減につなげることができた他、確認漏れなどのヒューマンエラーを防ぐことができるようになった。また、アラート設定をすることで、温度異常が発生した際にリアルタイムで気づき、対応策がとれるようになった。



ウ I 社

- ・事業内容 菌床栽培きのこの製造、加工、販売
- ・指導内容 菌床栽培きのこの遠隔温度・湿度監視システム構築に関する指導及び助言
[課題及びニーズ]

当社では、菌床栽培のきのこをメインに栽培しており、4工場で合計40棟のハウスを保有している。菌床栽培のきのこの生育には、温度と湿度の管理が重要であり、毎日従業員がすべてのハウスを回り確認しているが、作業の負担が大きい状況である。より簡単に管理ができ、尚且つ異常が発生した際にはすぐに対応できるよう、業務改善を図りたいとのニーズがあった。

[支援内容]

遠隔温度・湿度監視システムの構築

[結果及び効果]

防水且つ屋外使用が可能な「SwitchBot」を用いた実証実験を行い、冷蔵庫とハウスの温度・湿度をスマートフォンで確認することができるようになった。このことにより、作業負担軽減につなげることができた他、確認漏れなどのヒューマンエラーを防ぐことができるようになった。また、「SwitchBot」のアプリを作業管理者がそれぞれスマートフォンに入れることで、複数人で情報を共有することができ、作業の効率化を図ることができるようになった。



エ S 社

- ・事業内容 紳士・婦人服製造
- ・指導内容 リアルタイムでの生産進捗管理、作業標準時間算出に関する指導及び助言
[課題及びニーズ]

当社は、上席による長年の経験と勘により、生産管理を実施。そのため、各作業における標準時間がなく、タイム測定もしていない。このため、受注金額と生産単価が適正価格なのか把握できていない。

システムを活用した生産管理をしたことがないため、日々の生産の進捗が見える化した

い。

〔実証試験内容〕

スマホでの実績カウントによりデータ取りを行い、当社が製品ごとに定めている作業標準時間の分析の仕組みに活用する。

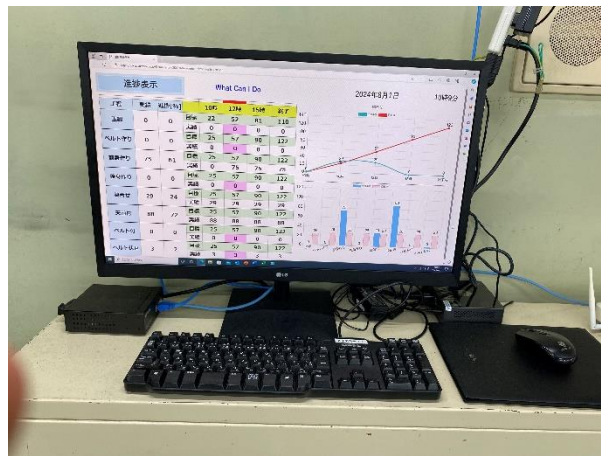
裁断、縫製、テープ、仕上げにタブレット及びバーコードリーダーを設置。工場内にワイドモニターを設置し進捗表示を行った。モニターは始業時間から就業時間までを約1時間ごとに区切り、各区分ごとの目標と実績を表示した。

管理者画面では日々の生産実績データにより、作業標準時間を算出する。

〔結果及び効果〕

モニターに表示している実績が目標値以下の場合は赤色で示し、実績が目標値以上なら青色に表示されるので、一目でリアルタイムの生産状況を確認できるようになった。

リアルタイムでの生産実績を管理者、現場の作業者が共有できるようになり現場の見える化が図られた。



オ S社

- ・事業内容 紳士・婦人服製造
- ・指導内容 生産進捗管理に関する指導及び助言

〔課題及びニーズ〕

各生産ラインで紙ベースの作業日報を作成し、管理者がとりまとめて進捗を管理しているため生産計画の策定に苦慮している。リアルタイムの進捗管理を行い、より効率化を図りたいとのニーズがある。

〔支援内容〕

今年度は課題のヒアリングのみ実施。

来年度、課題の箇所を踏まえ実証実験の提案を行う予定。



【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

(1) 生産性向上支援

① ICT活用・IoT導入等のセミナーを開催 縫

[セミナー参加企業]

目標：15社（セミナー参加者満足度70%以上）

成果：20社（セミナー参加者満足度71%以上）

② ICT活用・IoT導入に関心のある企業への専門家派遣 食 縫

[専門家派遣企業]

目標：5社（うちIoT試験導入企業2社）

成果：5社（うちIoT試験導入企業4社：食3、縫製1）

※内訳（食3社9回、縫製2社6回）

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

・ [食品製造業支援]

今回の支援により、これまで現場に入り確認していたことが、事務所や外出先からでも遠隔で管理することができるようになり、作業の負担軽減や効率化につなげることができた。また、常時記録を取ることが可能になり、確認漏れなどのヒューマンエラーを防ぐことができるようになった他、品質の安定化にもつながることが期待できた。

今後は実証実験を通して得られたデータを検証し、これまで経験や勘で作業していた部分についても数値化を進めていく。また、他の県内食品工場にも展開し、生産性向上に寄与していく。

・ [縫製業]

今回の支援により、属人化していた管理業務について、作業工程の見える化、標準時間分析の効率化による生産性向上への道筋が作れた。今後は、工程の細分化や統合といった実証実験を継続して行い、生産性向上に努める。好事例とすることで、他社工場へも展開し、県内縫製業全体の生産性向上に寄与していく。

(2) 営業・販売力強化支援

① 商品づくり・流通販売ノウハウの研修会を開催 食

- ・ 実施日時 令和6年11月25日（月）15：00～15：45
- ・ 開催場所 岩手県工業技術センター 大ホール
- ・ 演 題 展示会の名刺が売上につながるマーケティング施策
- ・ 参加者 31社34名



② 商品開発・販路開拓に意欲的な企業への専門家派遣

食

ア I 社

- ・事業内容 食肉加工品の製造・販売
- ・指導内容 マーケティングについてのレクチャー、独自価値の明確化と言語化に関する指導



イ N 社

- ・事業内容 天然キノコ・菌床栽培キノコの製造、加工、販売
- ・指導内容 店内ディスプレイの作成に関する指導、商品の企画・開発・販路拡大に関する指導



ウ H 社

- ・事業内容 農産物・農産加工品の製造、販売
- ・指導内容 商品の企画・開発・販路拡大に関する指導、生産性向上のための製造ラインの見直しに関する指導



エ G社

- ・事業内容 食肉加工品の製造・販売
- ・指導内容 マーケティングについてのレクチャー、独自価値の明確化と言語化に関する指導



オ I社

- ・事業内容 食肉加工品の製造・販売
- ・指導内容 マーケティングについてのレクチャー、独自価値の明確化と言語化に関する指導



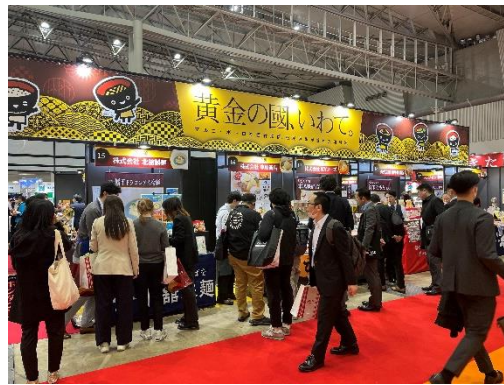
③ 県外関連企業とのマッチング等による販路開拓を支援

ア スーパーマーケット・トレードショー2025への出展支援



- ・会 期 令和7年2月12日（水）～14日（金）
- ・開催場所 幕張メッセ国際展示場（千葉市）
- ・出展事業者数 33社
- ・来場者数 77,305名（会場全体3日間合計）

[岩手県ブース]

[illegible]

食



ウ いわてアパレル企業ビジネスマッチング商談会の開催

縫

- ・商談期間 令和6年11月13日（木）13：00～17：00
- ・開催場所 東京交通会館3階グリーンルーム
- ・参加企業 受注企業（岩手県内）13社、発注企業（県外のメーカー、商社等）48社
- ・総商談件数 116件
- ・成果 成約8社13件（成立金額 計2,360千円）
- ・掲載記事

アパレル工業新聞

（毎月1回 1日発行）

第470号

**いわてアパレル企業
ビジネスマッチング商談会**
**いい服作りで発注側、
受注側も手応え**

この商談会は岩手県内
の縫製工場と、国内
でいいモノを作りたい
発注側と熱心な話し合
いが行われた。

この商談会は岩手県内
の縫製工場と、国内
でいいモノを作りたい
発注側と熱心な話し合
いが行われた。

12、13日に環境
配慮型資材展
JALIC

「同一品番・同一品質」で
アジア各拠点から供給いたします

アパレル工業新聞
THE APPAREL
INDUSTRIAL TIMES

発行所
アパレル工業新聞社
〒162-0822
東京都新宿区下高井町2-28
飯田橋ハイタウン1001号
電 話 03(3513)7831#0
FAX 03(3513)7835
URL http://www.aparel-news.com/
購読料 年間7,700円(税込)※
郵便振替口座番号
00150-9-140190

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

(2) 営業・販売力強化支援

① 商品づくり・流通販売ノウハウの研修会を開催

食

〔研修会参加企業〕

目標：30社（セミナー参加者満足度70%以上）

成果：31社34名（セミナー参加者満足度73.5%）

※5段階評価のうち、「満足」「やや満足」と回答したものを集計。

② 商品開発・販路開拓に意欲的な企業への専門家派遣

食

〔専門家派遣企業〕

目標：5社（うち新商品開発着手企業2社）

成果：5社（うち新商品開発着手企業2社）

〔指導・助言を活かした新商品〕

ア I 社



マーケティングについてのレクチャーを行う中で、事業の中心地を本州一寒い蓺川に置いていることから、“寒さ”を言語化する必要性について助言した結果、新商品のコンセプトに活かされた。

イ N社



試作中であった雑穀粥の商品開発に関する指導を行う中で、食味に関する助言をした結果、「きのこ雑穀がゆ」が完成した。

③ 県外関連企業とのマッチング等による販路開拓を支援 食 縫

※展示会・マッチング商談会支援企業

[出展者数]

目標：40社（食品製造業24社、縫製業16社）

成果：46社（食品製造業33社、縫製業13社）

[成約件数]

目標：10社（食品製造業6社、縫製業4社）

成果：12社（食品製造業4社4件、縫製業8社13件）

※内訳

食：成約金額250千円、取引見込件数402件、取引見込金額102,450千円

縫：成約金額2,360千円

【今後の進め方（波及効果を含めて）をどうするのか】

(2) 営業・販売力強化支援

・ [食品製造業支援]

食品の展示商談会については、出展した事業者の9割以上が大変満足・満足と回答しており、満足度が非常に高い展示商談会であった。コロナ明けの昨年以上に来場者も多く、商談会終了後の取引見込み金額も昨年以上に見込まれた。出展事業者のうち、専門家派遣を行った事業者については、指導・助言した内容が展示ブースや商品開発に活かされており、この先の取引拡大が期待される。

今後も、消費人口や取引先が減少する地域に止まらず、県内外に打って出て営業展開する事業者を増やしていくため、魅力的な商品づくりや、営業力強化に向けた支援を引き続きおこなっていく。

・ [縫製業支援]

円安基調、カントリーリスクの顕在化、全国的な縫製工場の廃業増により、海外に生産拠点を持つ企業の国内回帰が進んでいる。本商談会でも過去最大の発注側の参加数となり、案件依頼や今後の取引展開を希望している声が多く挙がる結果となった。

永続して事業展開をしている本県縫製業においては、その魅力を周知する機会として今後とも継続して商談会を開催し、県内企業の取引強化に寄与していく。

注1) 上記項目について詳細に記載してください。

注2) 成果（結果）の内容について、別途、お伺いすることがあります。

注3) 成果物(報告書・アンケート集計物・DVD等)、記録用写真等があれば提出してください。