

未来を拓く「やまぐち売り込み戦略」

プロジェクト

- ◇首都圏等に向けた売り込み強化
- ◇海外に向けた売り込み展開
- ◇水産インフラ輸出構想の推進

プロジェクト	No	首都圏等に向けた売り込み強化
	1	

目標	首都圏等に向けた積極的な情報発信
	≪首都圏における外部人材活用による商談件数(累計) 1,500件(平成31年度)≫ ≪関西圏における県産品商談件数(累計) 2,000件(平成31年度)≫ ≪新規投資(企業誘致・規模拡大投資)件数(累計) 5年間(H25～29年)で250社以上≫ ≪年間延べ宿泊者数 年間延べ500万人以上(平成29年)≫ ≪やまぐちブランド取扱店数(県外) 5年間(平成25～29年度)で70店≫

現状と課題

- 県外に向けた情報発信力が弱く、全国的な知名度が低調
- 山口県の魅力を積極的に県外・国外に発信していく取組が重要
- マスメディアや各種広報媒体を戦略的・効果的に活用し、インパクトのある情報発信が必要
- 県産品の販路開拓・販売拡大を図るための売込体制等の構築が必要

取組方針

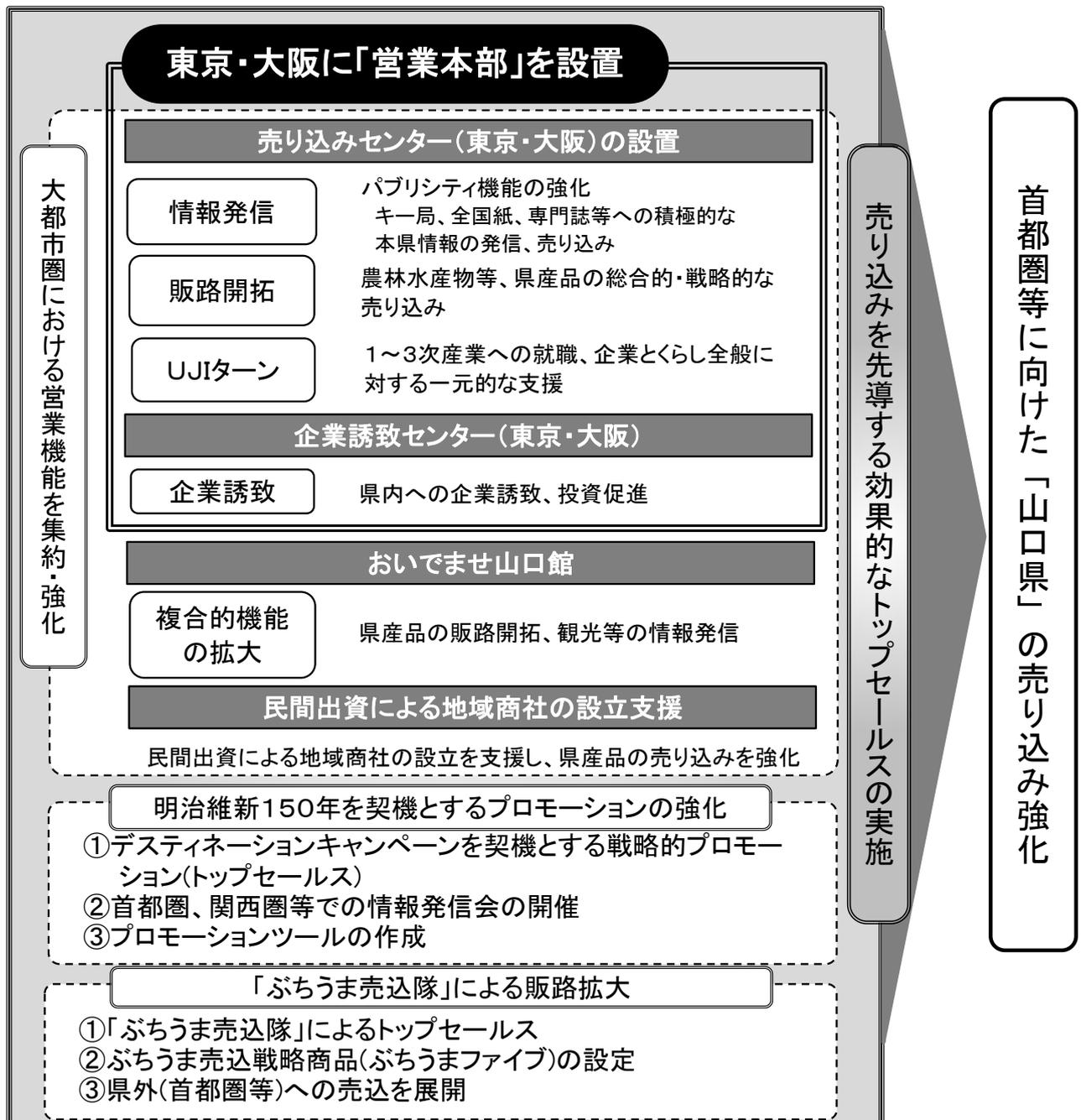
- 東京事務所・大阪事務所を「営業本部」として強化し、積極的な情報発信を図ります。
- 民間出資による地域商社の設立を支援し、取扱商品の掘り起しやブランド化の促進等により、県産品の売り込みを強化します。
- パブリシティ機能を強化し、首都圏等でのメディアへの売り込みに取り組みます。
- 企業誘致推進体制を強化し、首都圏等からの企業誘致に取り組みます。
- デスティネーションキャンペーン、明治維新150年などの好機を活かす戦略的なプロモーションを強化し、首都圏等からの観光客誘致を図ります。
- 「ぶちうま売込隊」を結成し、農林水産物等の販路拡大に取り組みます。

具体的な取組

取組	<input type="checkbox"/> 東京事務所・大阪事務所等の営業機能の集約・強化 <input type="checkbox"/> 地域商社の設立支援と売り込み強化 <input type="checkbox"/> パブリシティ機能の強化 <input type="checkbox"/> 戦略的な企業誘致活動の展開 <input type="checkbox"/> 「維新ブランド」の構築とプロモーションの強化 <input type="checkbox"/> 「ぶちうま売込隊」による農林水産物等の販路拡大						
	工程表	取組	平成25年度 (実績)	平成26年度 (実績)	平成27年度 (実績)	平成28年度	平成29年度
	東京事務所・大阪事務所等の営業機能の集約・強化	在京、在阪ネット等の活用、市町との連携		●営業本部(東京・大阪)の設置(4月) ●売り込みセンター(東京・大阪)の設置(4月)	情報発信、観光客誘客、販路開拓、企業誘致、UJIターン促進等の強化		
	地域商社の設立支援と売り込み強化			●「おいでませ山口館」の複合的機能の拡大	●地域商社の機能構築に向けた取組推進 ●取扱商品の掘り起し、ブランド化の促進 ●地域商社の立ち上げ支援	●民間出資による地域商社の設立、プロモーション支援	
	パブリシティ機能の強化			●県外への売込情報の収集とブラッシュアップ ●首都圏等のメディアへの売り込み			

取組	平成25年度 (実績)	平成26年度 (実績)	平成27年度 (実績)	平成28年度	平成29年度
	戦略的な企業誘致活動の展開	優れた立地環境を活かした戦略的な企業訪問の実施 企業誘致ウェブサイトや専門紙等による情報発信 首都圏 ● セミナー(2月)	首都圏 ● セミナー(2月)	関西圏 ● セミナー(12月)	首都圏 ● セミナー(11月)
「維新ブランド」の構築とプロモーションの強化	「デスティネーションキャンペーン(DC)」の誘致活動の展開	ISHIN祭第2章メインキャラクター発表	H29年の開催決定	推進体制の確立 プレDCの開催 ● 全国宣伝販売促進会議	DC本番(9~12月) ● DCロゴマーク、キャッチフレーズ発表
「ぶちうま売込隊」による農林水産物等の販路拡大		知事によるトップセールスの実施			

事業の概要



プロジェクト	No	海外に向けた売り込み展開
	2	

目標	海外市場の開拓に向けた新たな挑戦 ≪企業の海外展開取組開始件数 15件(平成31年度)≫ ≪輸出による売込商品数(農林水産物) 50商品以上(平成31年度)≫ ≪外国人延べ宿泊者数の飛躍的拡大 平成24年 4万人 → 平成32年 20万人以上≫
----	--

現状と課題

- 国内市場の縮小が懸念される一方で、アジア諸国の購買力が年々向上
- 本県では、農工等の分野で魅力ある県産品が多くあるものの、安定した輸出ルートが未確立
- 今後は、県・支援機関・関係団体等が連携し一体となって、アジア諸国に対し、戦略的な売り込みを展開していくことが必要
- 特に高い経済成長が続くASEAN地域等の新興国には、総合的な戦略に基づく取組が必要

取組方針

- 県や関係機関の連携強化等により、海外展開を総合的に推進します。
- 中堅・中小企業分野は、ASEAN地域を重点地域としつつ、中国・台湾においてもこれまでの実績を活かし、海外展開開始企業の着実な増加を実現します。
- 農林水産物分野は、台湾・香港を重点地域としつつ、上海等へもターゲット拡大を図り、輸出売込商品数の大幅な増加を実現します。
- インバウンド観光分野は、東アジアを重点地域としつつ、ASEAN・欧米へターゲットの拡大を図り、外国人観光客の着実な増加を実現します。

具体的な取組

取組	<input type="checkbox"/> 強化する推進体制を活かした海外展開 <input type="checkbox"/> ASEAN地域を中心とした中堅・中小企業の展開 <input type="checkbox"/> 台湾・香港等における農林水産物の販路拡大 <input type="checkbox"/> 東アジアを軸にASEAN等も視野に入れたインバウンド観光の推進					
	取組	平成25年度 (実績)	平成26年度 (実績)	平成27年度 (実績)	平成28年度	平成29年度
工程表	強化する推進体制を活かした海外展開		推進協議会の設置 ●	「やまぐち海外展開方針」策定 ●	協議会の枠組みを活かした連携支援 →	トップセールスや海外自治体との交流等による環境づくり →
	ASEAN地域を中心とした中堅・中小企業の展開	<ASEAN地域への展開> 各国の最新情報収集・提供 国際展示会等出展支援 ●	出展支援 (シンガポール) ●	出展支援 (シンガポール) ●	出展支援 (シンガポール) ●	ミッション派遣(ベトナム、タイ) マレーシアへのトップセールス ●
	<中国・台湾での実績を活かした展開> 山東省・山口県経済貿易商談会 ●	商談会活動の強化 ●	他分野連携による商談会(台湾) ●			
	<支援基盤の充実・強化> 海外ビジネス研究会設置 ●	活動の充実(情報提供、交流・連携の場の創出等) ●	コーディネーター配置 ●	県国際総合センターの支援機能の充実強化 ●	海外マーケティング活動等の助成 ●	コーディネーター配置 ●
				外国人留学生等の確保に資する支援体制の整備 ●		

取組	平成25年度 (実績)	平成26年度 (実績)	平成27年度 (実績)	平成28年度	平成29年度
	台湾・香港等における農林水産物の販路拡大	<台湾への展開> ● 商談会開催 ● 輸出パートナーの確保 <香港への展開> ● <上海へのターゲット拡大> ● <販路拡大に向けた基盤強化> ●	● 「やまぐちフェア」 ● 商談会開催 ● JAIによる輸出開始 ● 商談会開催 物産展 ● インポーター・エクスポーター等の輸出ルートの充実・強化	● 「やまぐちフェア」 ● 商談会開催 ● 「やまぐちフェア」 ● 「やまぐちフェア」 ●	● 「やまぐちフェア」 ● 商談会開催 ● 「やまぐちフェア」 ● 「やまぐちフェア」 ● インポーター・エクスポーター等の輸出ルートの充実・強化
東アジアを軸にASEAN等も視野に入れたインバウンド観光の推進	● Web・SNSによる情報発信、国際観光展 ● <ASEAN・欧米へのターゲット拡大による外国人観光客の更なる増加> ● Webによる情報発信、国際観光展 ● <誘客に向けた観光推進基盤の充実・強化> ● 無料公衆無線LAN環境整備 試験整備 ● ホテル等受入施設等の外国語対応力強化、消費税免税店拡大 ● 国際定期便誘致に向けた誘致活動の展開 ● 国際連続チャーター便(韓国) ● 10往復	● Web・SNSによる情報発信、国際観光展 ● 情報発信会の開催 台湾 ● 訪日旅行商品造成支援 ● Webによる情報発信、国際観光展 ● 訪日旅行商品造成支援(タイ) ● 無料公衆無線LAN環境整備 試験整備 ● 「やまぐちFreeWi-Fi」プロジェクトによる整備促進 ● 国際定期便誘致に向けた誘致活動の展開 ● 国際連続チャーター便(韓国) ● 22往復	● 現地商談会等への参加 ● 現地プロモーター配置(韓国・台湾・香港・タイ) ● 現地プロモーター配置(タイ) ● 「やまぐちFreeWi-Fi」プロジェクトによる整備促進 ● 国際定期便誘致に向けた誘致活動の展開 ● 国際連続チャーター便(韓国) ● 46往復	● 現地商談会等への参加 ● 台湾・香港 ● 増員(中国(上海)) ● 現地プロモーター配置(タイ) ● 多言語コールセンター設置、アプリの開発・提供 ● 国際定期便就航 ● 国際定期便(韓国)の実現・定着化 ● 国際連続チャーター便(台湾) ● 5往復	● 韓国・台湾 ● 増員(中国(上海)) ● 現地プロモーター配置(タイ) ● 多言語コールセンター設置、アプリの開発・提供 ● 国際定期便就航 ● 国際定期便(韓国)の実現・定着化 ● 国際連続チャーター便(台湾) ● 15往復

事業の概要

ASEAN地域を中心とした中堅・中小企業の展開	①ASEAN地域への展開 ②中国・台湾での実績を活かした展開 ③支援基盤の充実・強化
台湾・香港等における農林水産物の販路拡大	①台湾への展開 ②香港への展開 ③上海へのターゲット拡大 ④販路拡大に向けた基盤強化
東アジアを軸にASEAN等も視野に入れたインバウンド観光の推進	①東アジア地域からの外国人観光客の誘致推進 ②ASEAN・欧米へのターゲット拡大による外国人観光客の更なる増加 ③誘客に向けた観光推進基盤の充実・強化

各分野に掲げる目標の達成

県と関係機関の連携強化等により、各分野の取組を推進 ①県海外展開推進協議会の枠組み等を活かした連携支援 ②トップセールスや海外自治体との交流等による海外展開に向けた環境づくり

プロジェクト	No	水産インフラ輸出構想の推進
	3	

目標	山口県発の水産インフラ輸出構想の実現 ≪パッケージによる水産インフラ輸出の取組開始件数 1件以上(H29年度)≫
----	---

現状と課題

- 「日本再興戦略2016」において、成長戦略の具体的施策として、「インフラシステム輸出の拡大」が掲げられ、取組が強化
- 「やまぐち海外展開方針」において、アセアン地域を重点地域として、中堅・中小企業の海外展開を支援
- ベトナム南部では、魚の鮮度管理や加工が重要課題となっており、漁獲から流通に至る一連の鮮度管理システムの導入に高いニーズが存在
- 本県には、漁獲、加工などの一連の水産関連企業の立地があり、ベトナムのニーズに対応できるポテンシャルが存在

取組方針

- 本県の強みを活かした水産インフラ輸出構想を山口県発ローカルモデルとして推進します。
- インフラ輸出を実現していくためには、実現可能性の精査が課題であり、国の事業実施可能性調査(FS)を導入し、検証を進めます。
- 国の事業実施可能性調査(FS)等を実施し、これによりベトナム等のニーズに応えた提案を行い、ODA案件組成を図ります。

具体的な取組

取組	<input type="checkbox"/> 「水産インフラ輸出構想研究会」による取組の強化 <input type="checkbox"/> 「水産インフラ輸出構想」の実現に向けた取組推進					
		平成25年度 (実績)	平成26年度 (実績)	平成27年度 (実績)	平成28年度	平成29年度
	「水産インフラ輸出構想研究会」による取組の強化				<水産インフラ輸出構想研究会> ● 設置(10月) → 構想の具現化に向けた取組	
工程表	「水産インフラ輸出構想」の実現に向けた取組推進				● 政府要望(11月) ● ベトナム現地視察(12月) ● ベトナム視察団招聘(5月) →	事業実施可能性調査(FS)による実現可能性の精査

ODAを活用した水産インフラ輸出構想

～ 一連の鮮度管理システムの導入に高いニーズがあるベトナム等ASEAN地域に対して、
県内企業のパッケージでインフラ輸出し、関連企業の業績拡大を通じた県内経済の活性化を図る ～



本県の強み

- 一連の水産関連企業が集積
- 特色ある独自技術を有する企業の立地
- 数多くの港湾・漁港の改修・機能強化等の整備実績



**業績拡大
県内経済の活性化**