

予 算 要 求 資 料

令和3年度当初予算 支出科目 款：商工費 項：商工費 目：企業立地対策費

事業名 本社機能移転PR活動事業費

(この事業に対するご質問・ご意見はこちらにお寄せください)

商工労働部 企業誘致課 企業誘致係 電話番号：058-272-1111(内 3083)

E-mail: c11342@pref.gifu.lg.jp

1 事業費 3,707千円(前年度予算額：1,100千円)

<財源内訳>

区 分	事業費	財 源 内 訳							
		国 庫 支出金	分担金 負担金	使用料 手数料	財 産 収 入	寄附金	その他	県 債	一 般 財 源
前年度	1,100	0	0	0	0	0	0	0	1,100
要求額	3,707	0	0	0	0	0	0	0	3,707
決定額	3,707	0	0	0	0	0	0	0	3,707

2 要求内容

(1) 要求の趣旨(現状と課題)

地方創生の観点から、企業の本社機能を地方へ移転することで、従業員移住による定住人口の増加や若者の県外流出防止が期待されるとともに、移転した企業や従業員による税収の増加により、地域経済の活性化につながる。

平成30年度から、本社機能移転誘致活動で重点的に企業訪問をしているが、そもそも大都市圏に本社がある企業の担当者が岐阜県(特に東濃クロスエリア)の立地環境を知らない状況であるため、当該エリアの優位性についても認識されていない。

新型コロナウイルス感染症の影響で、都市部の企業が本社機能の移転を検討する中で、移転候補地として認知される必要がある。

(2) 事業内容

当該エリアの認知度向上を図るため、下記の事業を実施し、県を含めた当該エリアのPR事業を実施する。

- ・ターゲット：大都市圏に本社がある企業
- ・事業内容：大都市圏に本社がある個別企業の訪問、大都市圏で開催される各種企業展へ出展、参加、鉄道中吊り広告の掲載

(3) 県負担・補助率の考え方

企業の本社機能を誘致することで、定住人口の増加、若者を中心とした人材の流出防止、税収の増加により、県内経済の活性化につながるため、県負担は妥当

(4) 類似事業の有無

有【類似事業】企業誘致活動事業（主に工場の誘致を目的）

3 事業費の積算内訳

事業内容	金額	事業内容の詳細
委託料	2,607	P R 広告掲載
使用料及び賃借料	1,100	展示会出展費（東京都の展示会×2回：ブース出展）
合計	3,707	

決定額の考え方

4 参考事項

(1) 各種計画での位置づけ

- ・岐阜県強靱化計画

第4章 脆弱性評価 及び 第5章 強靱化の推進方針

- ・「清流の国ぎふ」創生総合戦略

Ⅱ-3 地域にあふれる魅力と活力づくり

(2) 次世代を見据えた産業の振興

② AIやIoTを活用した第4次産業革命と成長分野への展開

- ・地域再生法に基づく地域再生計画

(2) 国・他県の状況

- ・「まち・ひと・しごと創生基本方針2020」において、東京の大企業を中心とした企業の地方へのしごとの移転に向け、機能分散型(本社機能の移転)として東京企業のサテライトオフィス誘致等に戦略的に取り組む地域を強力に支援する方針

- ・本社機能移転誘致活動に特化した予算を計上している都道府県は4つ。

- ・上記以外は一般的な企業誘致活動の予算として計上。

(3) 後年度の財政負担

なし

(4) 事業主体及びその妥当性

出展する展示会については、開催内容（目的、規模、場所、出展者属性、来場者数等）を考慮し、最も効果的と思われるよう選定する。

事業評価調書（県単独補助金除く）

- | | |
|-------------------------------------|--------|
| <input type="checkbox"/> | 新規要求事業 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | 継続要求事業 |

1 事業の目標と成果

（事業目標）

- ・何をいつまでにどのような状態にしたいのか
強靱化計画の計画期間内に、指標で定める目標を達成する。
計画期間：平成30年度～令和6年度
目標：県外からの本社機能移転 21件

（目標の達成度を示す指標と実績）

指標名	事業 開始前	指標の推移		現在値 (前々年度末時点)	目標	達成率
本社機能移転件数	9件 (H30)	(H)	(H)	12件 (R2)	21件 (R6)	57%

○指標を設定することができない場合の理由

--

（前年度の取組）

- ・事業の活動内容（会議の開催、研修の参加人数等）
- 積極的な企業訪問
- ・平成30年度以降訪問した企業186社のうち、継続して関係構築が必要な企業のフォロー及び、県内に工場が立地する県外本社企業を発掘し優先的に訪問

（前年度の成果）

- ・前年度の取組により得られた事業の成果、今後見込まれる成果
- 企業訪問件数：5件（新規・フォロー）R2.10.1現在
- 県外から本社機能移転した企業：1社
- 展示会でのPR活動(会場：東京)

期間	展示会名	来場者数※	来ブース者数	商談件数
R3.1.15~17	オートモーティブワールド2021	38,992人	-	-

※昨年度開催実績

2 事業の評価と課題

(事業の評価)

・事業の必要性（社会経済情勢等に沿った事業か、県の関与は妥当か） ○：必要性が高い △：必要性が低い	
(評価) ○	企業の本社機能を地方へ移転することで、従業員移住による定住人口の増加や若者の県外流出防止が期待されるとともに、移転した企業や従業員による税収の増加により、地域経済の活性化につながる事業である。
・事業の有効性（指標等の状況から見て事業の成果はあがっているか） ○：概ね期待どおりまたはそれ以上の成果が得られている △：まだ期待どおりの成果が得られていない	
(評価) ○	昨年度は県外から1社の本社機能移転企業を把握した。 また、平成30年度以降に実施した186社の企業訪問でも、本社機能移転計画を把握しており、今後の移転に結び付くよう、引き続きフォローを行う。
・事業の効率性（事業の実施方法の効率化は図られているか） ○：効率化は図られている △：向上の余地がある	
(評価) ○	出展する展示会は、開催内容（目的、規模、場所、出展者、来場者数等）を考慮して選定している。

(今後の課題)

・事業が直面する課題や改善が必要な事項 平成30年度以降、本社機能移転誘致活動で重点的に企業訪問をしているが、そもそも大都市圏に本社がある企業の担当者が岐阜県（特に東濃クロスエリア）の立地環境を知らない状況であるため、当該エリアの優位性についても認識されていない。

(次年度の方向性)

・継続すべき事業か。県民ニーズ、事業の評価、今後の課題を踏まえて、今後どのように取り組むのか 大都市圏に本社がある企業に対し、県を含めた当該エリアの認知度向上を図るため、各種企業展に出展、参加して、当該エリアのPR事業を実施する。 さらに、本社機能移転計画を把握している企業は、今後の移転に結び付くよう、引き続きフォローを行う。
--

(他事業と組み合わせて実施する場合の事業効果)

組み合わせ予定のイベント又は事業名及び所管課	【〇〇課】
組み合わせる理由や期待する効果 など	