

岡山県の産業振興施策と 企業誘致等の状況

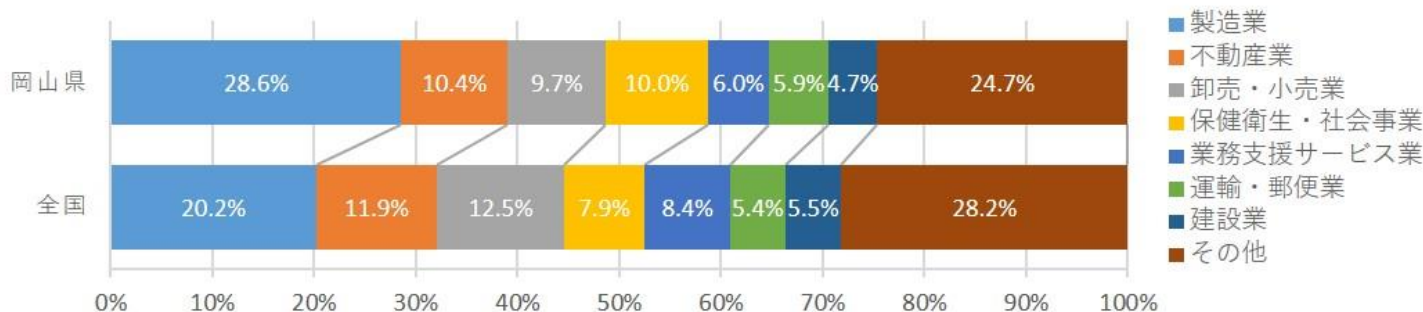
岡山県地域職業能力開発促進協議会 資料

令和4年11月9日

岡山県産業労働部

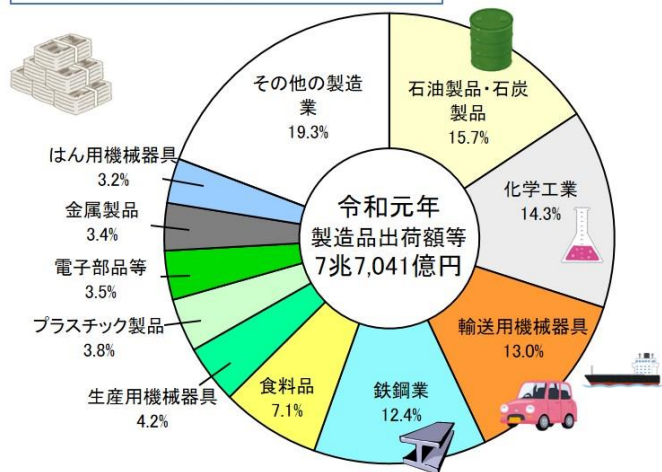
岡山県の産業構造等

- 全国に比べ、製造業の割合が高い。
- 多彩な産業が集積する「ものづくり先進県」であり、中でも自動車関連産業は基幹産業。

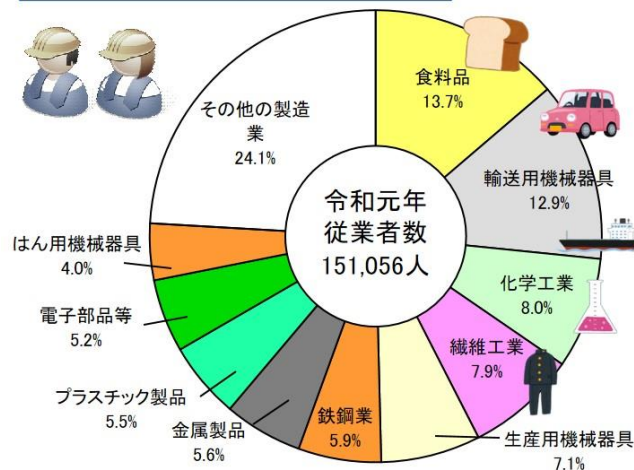


出典：令和元年度県民経済計算・同国民経済計算

岡山県製造品出荷額等の業種別割合



岡山県製造業従業者数の業種別割合



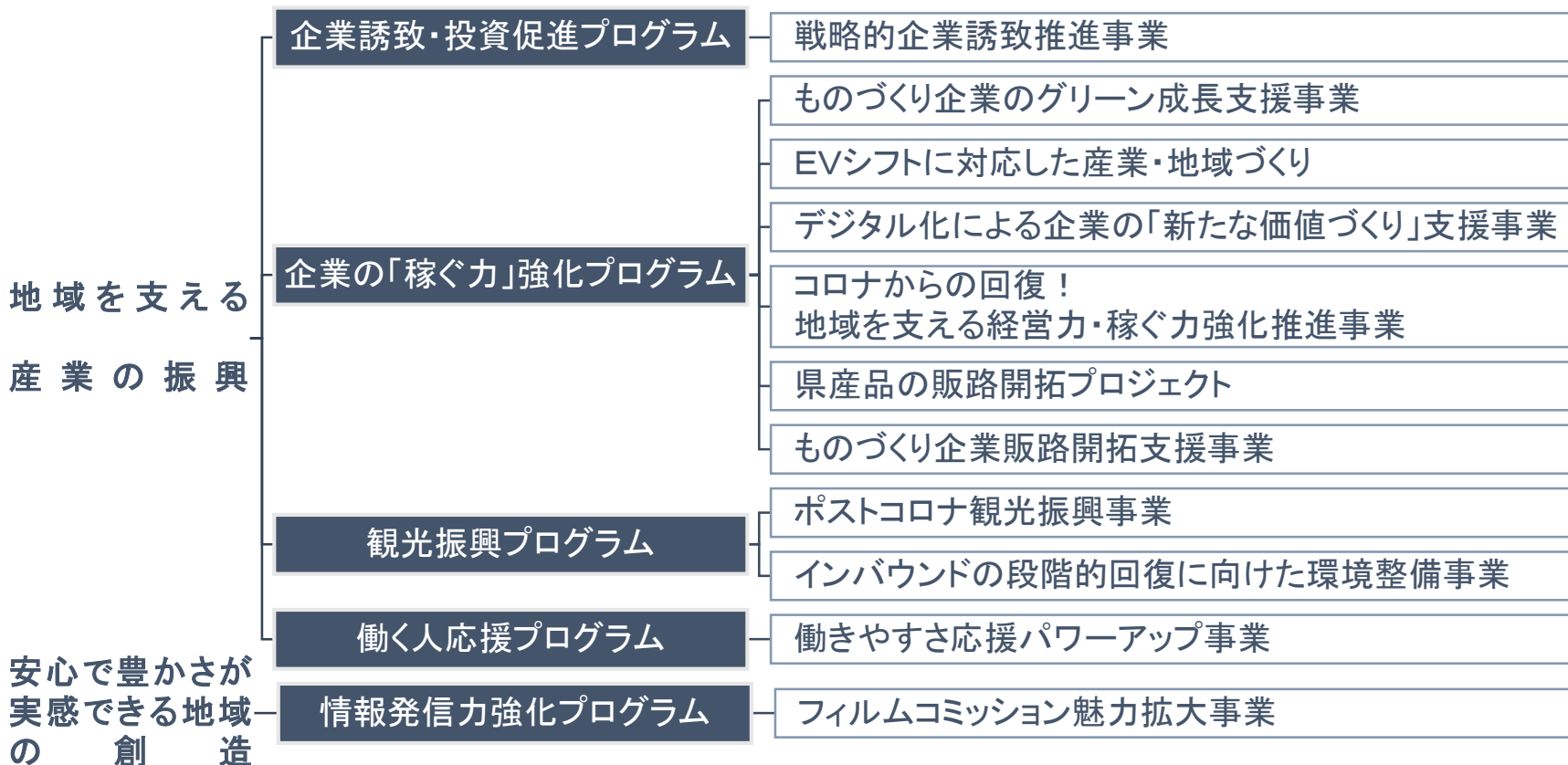
岡山県製造業	製造品出荷額等	従業員数
全体	77,041億円	151,056人
自動車関連※ (構成比)	7,559億円 (9.8%)	14,871人 (9.8%)

※自動車関連は、各業種から関係分を再掲。
出典：2020年工業統計調査結果(岡山県)

岡山県の産業振興策 ～令和4年度産業労働部重点施策～

- 「第3次晴れの国おかやま生き生きプラン」や「第2期おかやま創生総合戦略」に沿って、産業振興と雇用創出の好循環を生み出す施策を強力に展開。
- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けた県内企業を関係機関と連携して全力で支援し、地域産業の復活につなげる。

「第3次晴れの国おかやま生き生きプラン」による施策体系



重点事業の概要

働く人応援プログラム

働きやすさ 応援パワーアップ事業

- 自身の就活体験やUターン就職の魅力を語ってもらう「就活サポーター」等を活用し、県内企業の魅力を伝えるとともに、合同説明会を行い、県内企業の人材確保を支援する。また、テレワーク等働き方改革の支援、副業・兼業など柔軟な働き方の活用促進を促すフォーラムを開催する。

企業誘致・投資促進プログラム

戦略的企業誘致 推進事業

- 県内への新規企業立地や投資促進を図るため、既存の誘致補助金を維持しつつ、市町村が行う産業団地開発事業の経費に対する無利子貸付を行う。

観光振興プログラム

ポストコロナ 観光振興事業

- 市町村、観光協会等と連携してポストコロナに対応した戦略を策定し、持続可能な観光地づくりに一丸となって取り組む。また、県北地域で盛り上がりを見せる「アート」を切り口に、観光振興を図るため、「アートプロジェクト」の令和6年秋開催に向け取り組む。

インバウンドの 段階的回復に向けた環 境整備事業

- インバウンド再開に向け、市町村、地域DMO等を対象に滞在・周遊型コンテンツの造成支援、専門家派遣等を行い、来訪者の満足度アップを図る。また、近隣県と共同で海外現地トッププロモーションを行い、観光情報等を発信する。

情報発信力強化プログラム

フィルムコミッション 魅力拡大事業

- 岡山の認知度向上や観光誘客のため、専属スタッフによる誘致活動やロケ費用に係る助成を行う。また、ロケ地情報のSNS発信などロケ地を活用したプロモーションを行う。

企業の「稼ぐ力」強化プログラム

ものづくり企業の グリーン成長 支援事業

- 2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長の動きを県内ものづくり企業のビジネスチャンスにつなげるため、専属コーディネーターを配置し、技術情報の提供等を行う。また、各企業における新たな取組を促すためのセミナーを開催する。

EVシフトに 対応した 産業・地域づくり 推進事業

- 世界的にEVシフトが進展する中、県内企業のEVシフトを促進するため、EVや次世代自動車に関する情報発信や技術開発のための人材育成を行う。また、企業の異業種展開・企業間連携を支援する。

デジタル化による 企業の 「新たな価値づくり」 支援事業

- 県内企業のAI・IoT等のデジタル技術の活用を促進するため、専門家等の派遣や人材育成研修等を行う。また、企業の5Gを活用したIoT等の研究開発を支援するとともに5G活用の普及啓発等を行う。

コロナからの回復！ 地域を支える 経営力・稼ぐ力 強化推進事業

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けている県内企業のコロナからの回復や、ポストコロナを見据えた取組を積極的に支援するため、県中小企業支援センターが核となり、行政と支援機関が連携して専門家の派遣や人材育成研修、BCPの策定支援等を実施する。

県産品の 販路開拓 プロジェクト

- 県産品の販路開拓を促進するため、大規模展示会への出展や各種商談会の開催、海外ECサイト導入支援等を行う。また、世界に展開するファッション専門校エスモードと連携し、岡山デニムの魅力を発信し、岡山デニムの認知度向上を図る。

ものづくり企業 販路開拓 支援事業

- 新たなビジネスチャンスを創出するため、大都市圏の発注情報の収集、個別あっせんや商談会の開催、専門性の高い展示商談会への出展など販路開拓を支援する。また、大規模展示商談会「おかもやまテクノロジー展(OTEX)」を開催する。

岡山県の企業誘致

戦略的企業誘致の推進

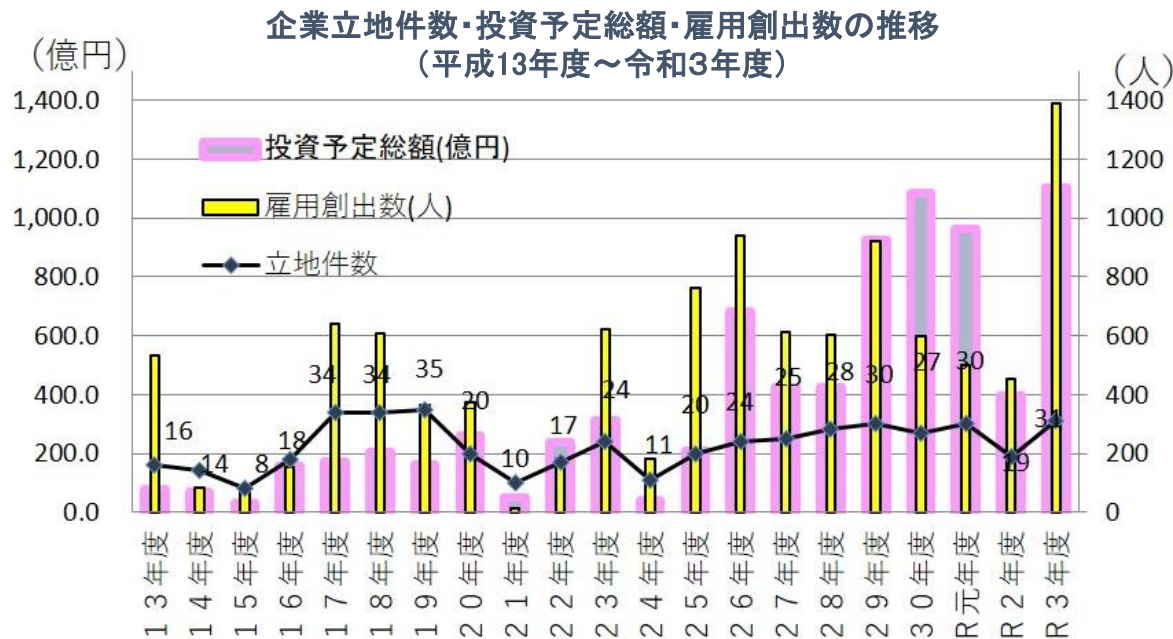
利便性の高い交通インフラ、充実したサプライチェーン、安定した電力や水の供給、温暖な気候など、優れた操業環境に加え、優遇制度、規制緩和等をセールスポイントに、地域経済への生産・雇用の誘発効果が期待できる企業等を幅広く誘致するとともに、本県経済を牽引する水島コンビナートの立地企業など、県内拠点の維持・発展に向けた設備投資を促進し、地域経済の活性化や新たな雇用の創出を図る。

■ 企業の立地を後押しする支援制度

- ・ 製造工場、研究所や物流施設など、企業に対応した豊富な助成メニューを用意。
- ・ その他にも地方税や工場立地法の特例措置など支援制度が充実。

■ 立地企業のための投資環境の整備

- ・ 立地企業の再投資に対する支援を行うことで、本県工場への再投資を促進し、操業継続、雇用維持等につなげる。



岡山県の企業誘致

主要な誘致ターゲット

- EV関連製造業など原材料供給、部品製造業など県内企業との取引拡大につながる企業
- 食品製造業など多くの雇用を創出する企業
- 日本エアロフォージ社を核とした航空機産業
- 先端的試験研究機関やイノベーション拠点
- 首都圏からの本社機能移転や支店等

誘致企業の業種別件数

	H29	H30	R1	R2	R3
製造業	23	16	19	8	19
流通業	5	7	9	5	10
その他	2	4	2	6	2
計	30	27	30	19	31

単位：件
令和4年3月31日現在。
「その他」は、本社移転、支店開設等。

主な立地企業

立地年度	企業名	事業内容等
H29	岐阜プラスチック工業(株)	プラスチック製品製造
H29	明治(株)	食品製造
H30	鴻池運輸(株)	運送、倉庫業
R1	マキタ(株)	物流施設
R2	(株)山本金属製作所	機械加工の「ロセシイノベーション」実験
R3	アイリスオーヤマ(株)	生活用品・製造・販売



地域の人材ニーズについて

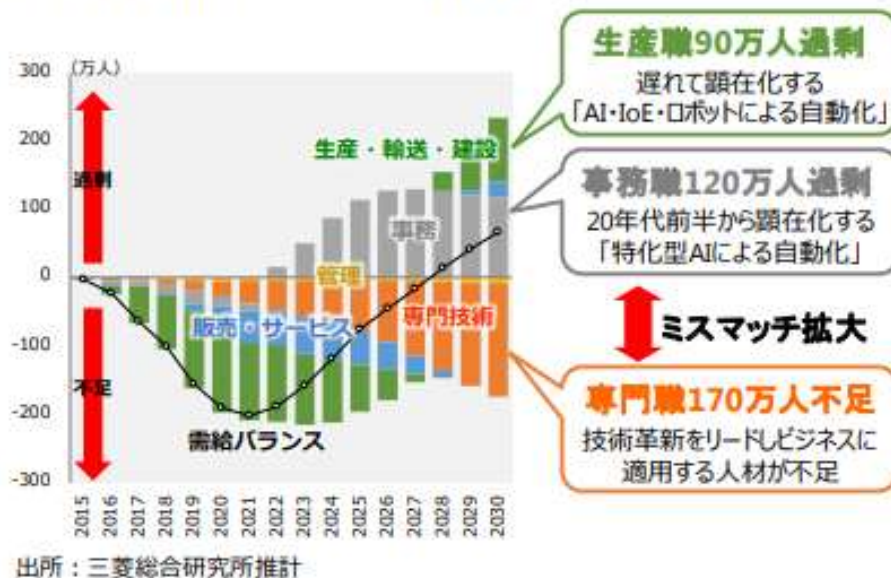
株式会社キャリアプランニング

1. マクロ状況

以下のグラフは三菱総合研究所が作成した、職種別における人材需給ギャップを表したものである。

AI・RPAなどのテクノロジーの進化により、これまで人が担っていた業務のうち、ルーティン業務を中心に機械に代替され、20年代前半より事務職が、後半には生産職の余剰が顕在化する一方、機械に代替されにくい高度な専門職の不足が拡大することを示している。

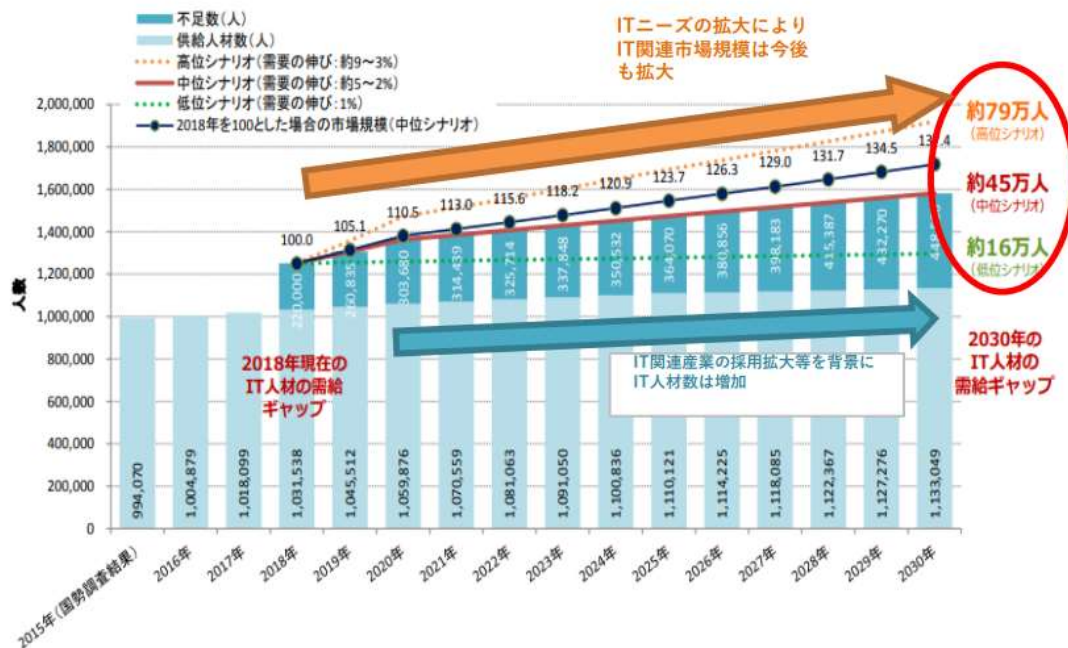
人材余剰になっても専門技術人材は不足する 職種別の人材需給ギャップ（2015年対比）



また、みずほ情報総研が作成した「IT人材需給に関する試算結果」によると、IT人材のニーズは増加し続けるものの供給が追い付かず、IT人材の需給ギャップは拡大する見込みである。前述の三菱総合研究所の予測と合わせて、専門職のなかでもとりわけIT人材の不足が予見される。

市場から求められるスキルと求職者の保有するスキルの間に、短期間では埋めがたい能力差が生じることで、余剰職種から不足職種への円滑な労働力の移転が難しいことが一因と考えられる。

今後、円滑な労働移転を実現するためには、将来の人材ニーズに合わせ、企業内でのリスキリングや、リカレント教育体制の構築が不可欠である。



IT 人材需給に関する試算結果【再掲】

(生産性上昇率 0.7%、IT 需要の伸び「低位」「中位」「高位」)

(出所) 2015 年は総務省「平成 27 年国勢調査」によるもの、
2016 年以降は試算結果をもとにみずほ情報総研作成

2. 求人者ニーズについて

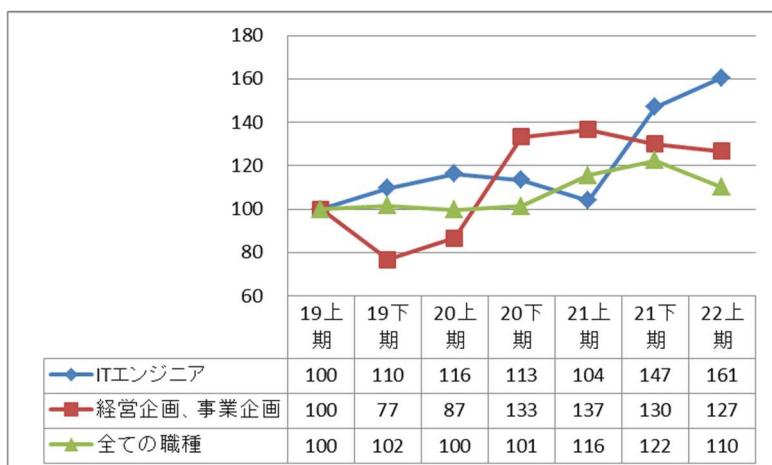
(1) 受注状況

① 概況

弊社人材紹介サービスの 19 年以降の受注数は、※1 の通り。この期間は感染症が様々なところに甚大な影響を与えたが、弊社への影響は比較的軽微であった。

それ以前から、高い有効求人倍率と低い失業率など人手不足感が非常に強かったことに加えて、弊社が感染症の影響が特に大きかった業種との取引が少なかったことなどが要因である。感染症の影響が縮小し、経済活動が再開するにつれて、再び受注は増加フェーズに入った。

特徴的なのは、IT エンジニアや経営企画などの職種が、全職種の平均の伸びを大きく上回ったことである。

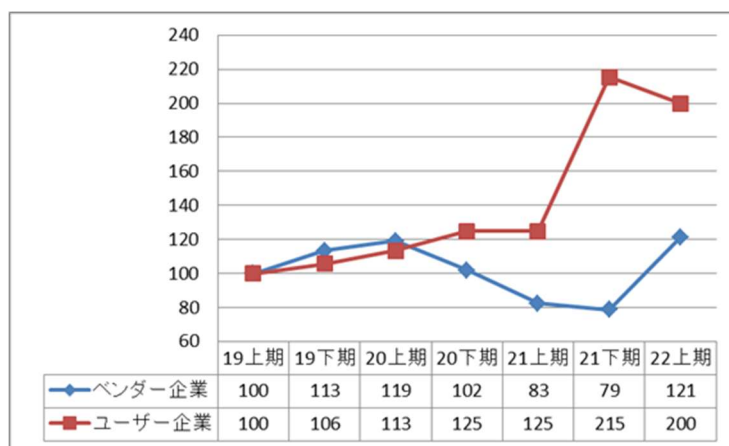


※1 受注数（19年上期を100）

② ITエンジニアについて

ITエンジニアの受注数の増加は、コロナ期間中にリモートワークやオンライン商談などデジタル技術を活用した「新しい働き方」が進んだことや、デジタル技術を通じて新たな付加価値を創造するDXの考え方が定着してきた影響が大きい。

実際に、システム開発などを担うベンダー企業の受注は1.2倍に対し、システムを利用するユーザー企業は2倍になっており、ユーザー企業でのニーズ拡大が顕著であった。※2



※2 企業形態別ITエンジニア受注数（19年上期を100）

③ 経営企画・事業企画職について

感染症拡大の初期は、先行きの不透明感から、間接部門を中心に採用を抑制する動きが見られ、一時的に受注は落ち込んだが、感染症の長期化に伴う既存事業の停滞が顕著となるなか、新規事業の創造や新しい販路開拓など新たな価値を創造するプロフェッショナル人材のニーズが拡大した。

以前から多くの企業では社内人材が担っていた領域であるが、想定以上のスピードで進む既存事業の減速に対して、迅速・着実に実行する必要に迫られたと思われる。

また、プロフェッショナル人材を正社員として雇用するという形態だけではなく、委託契約を締結するなど、企業と労働者の関係にも変化の兆しが表れている。

④ 事務職について

MM 総研は 2021 年 1 月の調査で、RPA の普及率を年商 50 億円以上の企業で 37%、それ以下の企業で 10%と発表したように、業務効率を劇的に高める新しいシステムの導入は着実に進んでいる。

一方で、各シンクタンクが懸念している 2020 年代以降の事務職の余剰は、現時点では殆ど顕在化していない。これは、導入企業の絶対数がまだ少ないことに加えて、導入した企業の多くが、新システムを十分に活用できていない状況が原因ではないかと考えている。

- ・ 導入を検討中だが、そもそもどんな業務を効率化すべきか分からない
- ・ RPA を活用できる人材が限られており、利用範囲の拡大が難しい
- ・ RPA に置き換えられた人が行う業務が捻出できないため、躊躇している

これは、弊社が取引先に実施した「RPA の利用状況に関して」のアンケートから抜粋したもののだが、導入企業が少ないこと、システム活用度が高まらないこと、これらはシステム自体の問題というよりも、どちらかと言えばユーザー企業側にあるのではないかと捉えられる回答が多かった。ユーザー企業での IT 人材ニーズの増加は、このあたりと密接に関係していると思われる。

※RPA … ロボティック・プロセス・オートメーションの略で、PC 上で行う業務をロボットが自動で行うシステムのこと

(2) 新たなニーズの発生

① 未経験 IT エンジニアを採用する動き

ベンダー企業や一部のユーザー企業から、実務未経験者を採用する動きが拡大してきたが、これは以下の要因が大きい。

- ・ 経験者の採用が難しい、賃金が上昇している
- ・ 未経験者を受け入れた際の、社内の育成スキームが確立されつつある
- ・ エンジニアスクールに、早期戦力化しやすい実践的なカリキュラムが増えている

今後は経験者を潤沢に採用できる一部の企業を除いては、エンジニアスクールなどで実

実践的なスキルを習得した実務未経験者を採用する企業は増加していくものと考えられる。

② リモート勤務の拡大

IT エンジニアの働き方においては、ベンダー企業を中心にフルリモートでの勤務が増加しており、今後この傾向は加速していく。これまでの働く場所と住む場所が同一エリアという前提が崩れ、地方と都会の間で発生している様々な格差は許容されなくなるのではないかと。優秀な IT エンジニアは、自分の好きな場所に住み、世界の中から自分の働きたい企業を選ぶようになっていくと思われる。

優秀な IT エンジニアを採用する場合、このことを意識せざるを得ない状況と言える。

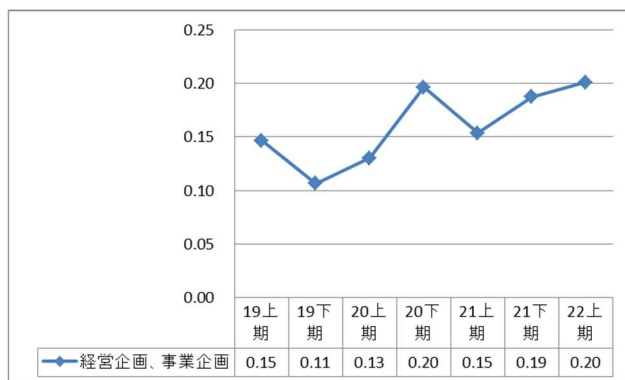
3. 求職者ニーズについて

(1) 人気の経営企画職

※3 のグラフは、経営企画・事業企画職における有効求人倍率を表している。

前述の通り、経営企画・事業企画職の受注数は増加したが、有効求人倍率は低い水準のまま推移している。

通常、この水準では超買い手市場と言われ、企業は求職者を選びたい放題だが、企業の求めるスキルと求職者の保有するスキルや経験にギャップが大きく、殆どマッチングができていない状況である。



※3 有効求人倍率（経営企画、事業企画職）

(2) IT エンジニアスクール開校

2022年8月、弊社はITエンジニアの育成を目的にオンラインスクールを開校した。10名定員に対して、説明会への参加者は160名に上った。

参加者の年代の内訳は、40代が最多で、30代、50代と続き、応募率は30代が最も高く、平均を10ポイント以上上回った。

学習期間は6ヵ月間（500時間）、週1度の講師によるオンライン授業と、週20時間の自主学習を組み合わせたカリキュラムとした。“働きながら学ぶ”というコンセプトのため、説明会参加者には若干ハードルが高く映り、年代別の応募率に影響を与えたと思われる。

	説明会参加者	応募者	応募率
～20代	14	6	42.9%
30代	53	27	50.9%
40代	69	21	30.4%
50代	24	9	37.5%
合計	160	63	39.4%

但し、本企画は市場からの反響が非常に大きく、ITスキルを身に付けたいという潜在的ニーズの大きさを実感できるものであった。

以上