

地方の企業誘致に関する 支援業務

信頼性の高い企業ネットワークを活用して
誘致確度の高い支援を実現



お問合せ



東京本社：03-5371-6908 大阪支社：06-6266-1384



yriseg@yano.co.jp

 **株式会社 矢野経済研究所**
事業創造コンサルティンググループ

地方の企業誘致に関する支援業務

はじめに

地方創生の基本的な戦略である「まち・ひと・しごと創生」の中でも、地方にひとが定着するために最も重要な対策の一つはしごとの確保と言えます。地方における雇用の創出には起業の振興の他に、地域への企業の誘致という方法があります。企業誘致は創業支援と比較して雇用創出に対する即効性があり、成功すれば非常に効果的な政策です。最近ではコロナ禍による東京の密を回避するため、「テレワーク」「地方移住」「ワーケーション」といったニューノーマルな働き方が追い風になっているとも言えます。しかし、様々な地域が企業誘致に取り組んでいるため、地域間競争も激しくなっています。

こうした環境下において、効果的に企業誘致を成功させるためには、それ相応の戦略が必要となります。例えば、当該地域の課題・強みの整理・分析、誘致したい企業のニーズも踏まえたプロモーション方針の策定、効果的なPR資料の作成などが求められます。

矢野経済研究所では、長年にわたり培ってきた企業誘致に関する各種支援業務に携わったノウハウや独自の知見、企業に関する情報を有しており、各産業分野の特定企業の投資に関する動向・意向、地方への関心度合い等の主な傾向を把握しています。さらには、産業界における独自の人的ネットワーク・知名度も有しており、地域における効果的な企業誘致業務に対する支援を可能にしています。

本支援業務を ご利用される方の想定

若者の県外流出防止、県外流入増加を図る等、地域経済活動の活性化や雇用創出を目的に、地域への企業立地を促進する、官公庁・地方自治体等の**産業振興部門**ご担当者



支援業務の概要

本件業務では、当該地域の課題感や実状に合わせ、地域リソース分析（課題や強み）、コアターゲット分野の選定、誘致方針作成等の戦略・コンセプト設計から、ターゲット企業のリストアップ、ニーズ調査（アンケート・ヒアリング等）、企業訪問（地域ご担当者と同行）、今後の方向性提言等の実務的な支援業務まで、トータルソリューションとして提供します。



本業務に活かせる弊社のノウハウ・強み

当社では、企業誘致に関する支援において、以下のような特徴・強みがあります。これらの特徴・強みを活かして、**精度の高い企業リストアップやリレーション構築等を実施することが可能**です。

また、様々な手法（アンケート・ヒアリング等）による調査・分析・戦略策定にもノウハウを有しており、効率的で効果的に業務を行うことが可能です。

企業誘致支援
における
弊社の強み

- 1 長年、企業誘致に関する各種支援業務に携わったノウハウや独自の知見、企業情報（定量・定性）等
- 2 各産業分野の特定企業の投資に関する動向・意向、地方への関心度合い等の主な傾向を把握
- 3 産業界における独自の人的ネットワーク・認知度

地方の企業誘致に関する支援業務

これまでの主な支援実績

	委託元	事業名称※	年度
1	仙台市	首都圏企業等プロモーション業務	2021年度
2	佐賀県	オフィス系企業誘致プロモーション業務	2021年度
3	青森県	東北圏市場型食関連産業調査・PR業務	2021年度
4	JETRO仙台貿易情報センター	次世代放射光施設に係るリサーチコンプレックス形成推進業務	2020年度
5	秋田市	地方拠点分散化企業動向調査業務	2020年度
6	青森県	企業立地意向調査業務	2020年度
7	カナダ大使館	主要ICT企業への投資関心度調査業務	2019年度
8	仙台市	市内中心部オフィスニーズ等調査業務	2019年度
9	秋田県	企業立地プロモーション業務	2018年度
10	八十二銀行	研究開発型企业等誘致支援業務	2017年度
11	北見市	食関連産業等の誘致戦略策定に向けた調査検討業務	2016年度

※同一事業を継続して受託している場合で、事業名称が途中で変更となっている場合は、最新の事業名称を記載

地方の企業誘致に関する支援業務

ターゲット企業 リストの作成

1をもとに、ターゲット分野の
企業リスト作成を行います。

誘致方針の作成

当該地域の課題・強みの整理・分析を実施し、企業ニーズも踏まえた戦略設計（プロモーション方針・計画）、必要に応じてPR資料作成を実施します。

調査

（アンケート、ヒアリング等）

2を対象にアンケートやヒアリングを行い、当該地域に対する評価、関心度、投資意向について調査を行います。

支援業務の内容例 （支援業務 基本フロー※）

※業務内容の部分的な実施も可能

方向性提言

業務実施結果を踏まえ、事業の方向性を提言します。

調査結果分析、 有望企業リスト作成

3の調査結果を分析し、当該地域と親和性の高いビジネスモデルの企業を明らかにするとともに、優先順位づけした有望企業リストを作成します。

リレーション構築 （企業同行訪問等）

4の有望企業を対象に直接アポイントメントを取得し、支援先地域のご担当者とのリレーションを構築します。

本業務を利用する事による貴社・貴団体の利点

上流工程の戦略設計から実務的支援まで、企業誘致に関するトータルソリューションとして提供する当支援業務では、次のような利点があると考えます。

なお、これまでご紹介した業務内容のうち、一部のみのご提供も可能です。



地域の実状&企業ニーズに合致した、
優位性の高いプロモーション戦略の構築

企業の立地先候補として選定してもらうための戦略設計を行います。地域の強みと企業ニーズがマッチする点を主なPRポイントとし、**他地域と比較した際の当地の優位性を意識した訴求コンテンツやプロモーション手法などを提示**します。

誘致確度の高い有望企業の抽出、
直接的な接点（有効な人的ネットワーク）の構築、
今後の具体的な誘致案件の創出

アンケート等を通じて、通常では入手することができない企業の定性的な情報を活用することで、効果的なターゲットリストが作成可能です。さらに実査を行うことで、**従来では難しかった有望企業のピックアップが可能**となります。また、有望企業との直接的な接点ができ、具体的な誘致候補案件へと育成できる可能性が高まります。

継続的な誘致活動に資する
プロモーション・提案スキルの向上

対企業へのプロモーションテクニック（ヒアリングフロー、企業の実態にマッチした訴求方法）などの当社のノウハウを地域のご担当者と共有することで、**一過性ではない効果的な誘致活動の推進・継続が可能**となります。