

個別事業シート

事業名	飯塚市中小企業支援融資制度（中小企業融資資金）	戦略における項目	3 3-1 3-1-1 3-1-1(1)	新しい会社づくり 創業・起業促進 創業支援制度の構築 創業支援のための融資・助成の実施
概要				
概要	市内で新たに起業するものに対し、新規創業支援資金融資制度及び利子補給等制度 1 対象業種 ソフトウェア関連業 2 融資金額 1,000万円以内 3 融資期間 7年以内（据置期間1年以内） 4 償還 割賦償還 5 融資利率 1.45パーセント以内 6 保証人 原則として、融資申込者が法人の場合は、その代表者として、個人の場合は、不要とする。 7 担保 不要			
主体	誰が、どこが	飯塚市（商工観光課）		
対象	働きかける相手・もの	市内の中小企業者または創業希望者		
手段	方法・働きかけ（活動指標）	無担保・無保証での貸付（事業資金450万円以内かつ無保証に限っては個人事業主のみ）、事業資金の貸付上限700万円		
意図	対象をどのようにしたいか（目的や事業効果）	資金難に陥っている市内中小企業の経営の安定を図る。または、創業希望者の支援を行うことで地域経済の発展に寄与する。		
実績				
実績指標		2022年度	2023年度	2024年度
新規創業支援資金融資制度の利用		0件	0件	21件
これまでの成果と課題				
【成果】	令和6年度から創業に特化した新規融資制度を開始し、当初想定していた件数より倍近くの件数の利用があった。また融資にかかる利子補給、信用保証料補助制度も併せて創設し、創業間もない中小企業者を金銭面で支援することができた。			
【課題】	順調に融資の申し込みがっており特に課題はない。			
今後の事業の方向性や改善策				
引き続き金融機関等と連携し、本融資制度の周知を行う。				

個別事業シート

事業名	新規創業者等支援事業費補助金	戦略における項目	3 3-1 3-1-1 3-1-1 (1)	新しい会社づくり 創業・起業促進 創業支援制度の構築 創業支援のための融資・助成の実施
概要				
概要	中心市街地の空き店舗状況の調査を行い、空き店舗と出店を希望する事業者とのマッチングを行う。新たに起業を検討している人を対象とした支援セミナーを開催、新規出店希望者の募集を行い新たに出店を行う事業者について改装費用の一部補助を行う飯塚商工会議所の実施事業に対し、支援を行うもの。			
主体	誰が、どこが	飯塚商工会議所、飯塚市（商工観光課 商工係）		
対象	働きかける相手・もの	商工会議所及び新規創業者や中心市街地への出店希望者		
手段	方法・働きかけ（活動指標）	空き店舗ツアー、セミナーの開催、創業者等支援補助金を交付		
意図	対象をどのようにしたいか（目的や事業効果）	新規創業及び新規出店による、中心市街地の空き店舗数の減少		
実績				
実績指標		2022年度	2023年度	2024年度
中心市街地の空き店舗数（本町、東町、昭和通、吉原町に位置する空き店舗の数）		93件	88件	91件
これまでの成果と課題				
【成果】 飯塚商工会議所、商店街に設置するタウンマネージャーによる空き店舗の紹介により別の地域で事業を営んでおられた方が商店街の空き店舗に移転するなど、空き店舗対策としての成果が出ている。				
【課題】 新規創業者支援等補助金の申請件数が令和6年度3件と前年度6件の実績を下回ったことから、商店街への出店希望者を増やす取り組みが必要。				
今後の事業の方向性や改善策				
当補助金の周知に力を入れるとともに、引き続き空き店舗ツアー等イベントを通して商店街を知ってもらう。				

個別事業シート

事業名	インキュベーション施設の活用促進	戦略における項目	3 3-1 3-1-1 3-1-1 (2)	新しい会社づくり 創業・起業促進 創業支援制度の構築 インキュベーション及び産業支援施設等の活用促進	
概要					
概要	「飯塚研究開発機構」「福岡ソフトウェアセンター」「飯塚市新産業創出支援センター」の3施設をハード・ソフト両面から、市内外の企業等に存在をアピールできる魅力向上施策の検討を行う。				
主体	誰が、どこが	飯塚市（産学振興担当）、飯塚研究開発機構、福岡ソフトウェアセンター			
対象	働きかける相手・もの	創業希望者、ベンチャー企業、研究開発型企業			
手段	方法・働きかけ（活動指標）	低廉な価格で快適なビジネス環境を提供する。			
意図	対象をどのようにしたいか（目的や事業効果）	3施設の魅力が向上することで入居企業の増加に繋がり、企業と大学との共同研究開発やブロックチェーン等の先端情報技術の開発促進が見込まれる。			
実績					
実績指標			2022年度	2023年度	2024年度
飯塚研究開発機構 入居数（2022年度全37部屋、2023年度全39部屋、2024年度全40室）			30者	28者	23者
福岡ソフトウェアセンター 入居数（全17部屋）			14者	11者	12者
飯塚市新産業創出支援センター 入居数（全19部屋）			15者	14者	12者
これまでの成果と課題					
【成果】	低価格な利用料金で施設を利用してもらうことにより創業支援と新産業創出に貢献している。これらの施設から出て市内に事業所を構えたケースもあるため効果は高い。				
【課題】	全体的に年々入居数が減少しており、新規の入居企業を呼び込めるよう積極的なPRが必要。長期的には老朽化対策も要検討。				
今後の事業の方向性や改善策					
域外（特に都市圏）IT企業のサテライトオフィス誘致など、関連施設の周知活動や、実証事業誘致をとおして、入居促進を図る。					

個別事業シート

事業名	起業家育成事業	戦略における項目	3 3-1 3-1-2 3-1-2(1)	新しい会社づくり 創業・起業促進 ワンストップ窓口の設置 創業に関する情報を一元的に提供する窓口の設置
概要				
概要	学生等の起業家精神の醸成と起業の相談ができる環境を創出し、起業家育成の支援を実施する。 具体的には学生を対象とした、スタートアップや地場企業との交流や、アントレプレナーシップを育むイベントを実施し、さらに起業や創業を検討する学生等には個別の相談窓口で随時相談を受け、伴走的に支援を行う。			
主体	誰が、どこが	飯塚市（産学振興担当）		
対象	働きかける相手・もの	起業・スタートアップに関心を持つ学生		
手段	方法・働きかけ（活動指標）	スタートアップや地場企業との交流イベントの実施 起業を考える学生等に対する相談対応・伴走支援		
意図	対象をどのようにしたいか（目的や事業効果）	起業家精神の醸成・起業、長期的な地元定着		
実績				
実績指標		2022年度	2023年度	2024年度
企業との交流会（起業家精神醸成のイベント）実施回数・参加人数		4回、165名	4回、113名	4回、152名
個別相談対応件数（R5年から実施）		-	34件	52件
これまでの成果と課題				
【成果】	起業に関心のある学生らが登録する「CAREER COLLEGE」は71名が登録しており、起業や今後のキャリアについて定期的に相談を行う学生も多数存在し、将来キーマンとなるアクティブな学生をストックすることができた。			
【課題】	アクティブな学生のアクションを個別に支援していく体制が必要で、起業家、地域の企業、専門家等をうまくつないでいく必要がある。			
今後の事業の方向性や改善策				
起業に関心のある学生層との接点ができ、先輩となる起業家とのネットワーキングもできつつあるので、学生・起業家とのパイプは維持させていく。他団体と連携し、必要最小限のネットワーキングは続け、起業促進・アントレプレナーシップ醸成の土壌は維持したい。				

個別事業シート

事業名	スマートアプリコンテスト事業	戦略における項目	3 3-1 3-1-3 3-1-3(1)	新しい会社づくり 創業・起業促進 起業家及び技術者コミュニティの育成支援 スマートアプリコンテストの開催
概要				
概要	全国を対象に今後の市場拡大が見込まれるスマートアプリの開発を対象としたコンテストを実施することにより、アプリ開発を行うエンジニア・学生・IT企業との交流の場を創出し、優れた技術者の発掘と育成、自由でクリエイティブなアプリ開発の推進、更には”IT技術者が集まる飯塚”を発信する。			
主体	誰が、どこが	飯塚市（産学振興担当）		
対象	働きかける相手・もの	個人又は個人のグループ（居住地、学生、社会人など不問）、市民		
手段	方法・働きかけ（活動指標）	応募作品募集について、ホームページ、SNS等にて各方面へ宣伝、広報。応募や参加動機となりうる著名な審査員、協賛企業へのアプローチ。		
意図	対象をどのようにしたいか（目的や事業効果）	①市内外理工系大学の学生らに対するIT技術者の育成 ②技術者育成コンテストとして市外へのブランディング効果		
実績				
実績指標		2022年度	2023年度	2024年度
エントリー件数		82件	69件	105件
協力企業・団体数		20社	22社	20社
これまでの成果と課題				
【成果】	2024年度より市内の小中学生を対象とした小学生の部・中学生の部を設けたことにより、より多くの参加者を募ることができた。また、審査員や協賛企業と出場者との交流の場を通じてアプリの実用化に関する話などもあり、今後のコンテストの発展に通じる成果が得られた。			
【課題】	地元大学生のコンテスト参加の増加、新たな協賛企業との協力体制の構築、職員負担の軽減			
今後の事業の方向性や改善策				
地元大学生のコンテスト参加を促進を図るとともに、小中学生等の若い世代にもアプローチしてコンテストの拡充を図っていく。市内大学生に対しては、他の産学官連携事業を活用して、コンテストの周知・勧誘を行うとともに、引き続き、SNS等を活用し、コンテストの周知を図る。				

個別事業シート

事業名	創業セミナー	戦略における項目	3 3-1 3-1-3 3-1-3(2)	新しい会社づくり 創業・起業促進 起業家及び技術者コミュニティの育成支援 若年層、助成、農業者を含む市民向け起業塾の開催拡大
概要				
概要	中小企業診断士の先生を講師に迎え、創業に必要な税務や資金調達などの基礎知識の習得から、参加者同士のグループワークによる情報交換などを通して、飯塚市内で創業予定の方及び創業について学びたい人を対象としたセミナーを無料で開催する。			
主体	誰が、どこが	飯塚市商工会		
対象	働きかける相手・もの	飯塚市内で創業を予定の方、創業について勉強したい方		
手段	方法・働きかけ（活動指標）	創業に必要な税務や資金調達などの基礎知識に関するセミナーを開催する		
意図	対象をどのようにしたいか（目的や事業効果）	新規創業を目指す人、開業間もない人が創業に必要な基礎知識を得ることで創業に対する不安を払しょくし、創業に踏み出すきっかけをつかむ。		
実績				
実績指標		2022年度	2023年度	2024年度
創業セミナー参加人数		27名	18名	10名
これまでの成果と課題				
【成果】	創業セミナーを受講した方が実際に新規創業に至っており、創業に踏み出すきっかけづくりになっている。			
【課題】	創業セミナー参加者が少なく、創業を目指す方の掘り起こしと広報に工夫が必要。			
今後の事業の方向性や改善策				
創業セミナーを受講することによって創業のハードルが下がり、創業へ踏み出すきっかけとなるよう引き続きセミナーを開催する。				

個別事業シート

事業名	創業セミナー・創業個別相談会		戦略における項目	3 3-1 3-1-3 3-1-3 (2)	新しい会社づくり 創業・起業促進 起業家及び技術者コミュニティの育成支援 若年層、女性、農業者を含む市民向け起業塾の開催拡大
概要					
概要	中小企業診断士の先生を講師に迎え、創業に興味のある方、創業を目指している方、創業後間もない方を対象に、創業の魅力や会計の基礎知識、創業計画書作成等に関する創業セミナーを開催し、3日間の個別相談会を開催する。				
主体	誰が、どこが	飯塚商工会議所			
対象	働きかける相手・もの	創業に興味のある方、創業を目指している方、創業後間もない方			
手段	方法・働きかけ（活動指標）	創業セミナー、個別相談会の開催			
意図	対象をどのようにしたいか（目的や事業効果）	創業セミナー・創業個別相談会の出席者を増やし、起業家を育成し、創業を支援する。			
実績					
実績指標			2022年度	2023年度	2024年度
創業個別相談会			8件	11件	11件
創業セミナー			20件	24件	17件
これまでの成果と課題					
【成果】	創業セミナーを受講した方が実際に新規創業に至っており、創業に踏み出すきっかけづくりになっている。				
【課題】	創業セミナー受講者数が昨年度より減少していることから、セミナー開催の周知方法を見直す必要がある。				
今後の事業の方向性や改善策					
創業セミナーを受講することによって創業のハードルが下がり、創業へ踏み出すきっかけとなるよう引き続きセミナーを開催する。					

個別事業シート

事業名	企業立地促進補助金事業	戦略における項目	3 3-2 3-2-1 3-2-1(1)	新しい会社づくり 企業誘致 企業誘致の推進 工場等を移転した企業向けの助成（工場棟設備投資・雇用助成等）の実施
概要				
概要	指定産業の集積及び活性化並びに市民の雇用機会の拡大を図るため、本市内において新たに事業を展開し、又は事業所を増設若しくは移設しようとする事業者に対して、より効果的な政策となるように適宜制度の見直しを行いながら、補助金を交付する事業			
主体	誰が、どこが	飯塚市（企業誘致推進課）		
対象	働きかける相手・もの	飯塚市内において新たに事業を展開し、又は事業所を増設若しくは移設しようとする事業者		
手段	方法・働きかけ（活動指標）	設備投資額及び雇用者数に応じた補助金を交付		
意図	対象をどのようにしたいか（目的や事業効果）	指定産業の集積及び活性化並びに市民の雇用機会の拡大を図る。		
実績				
実績指標		2022年度	2023年度	2024年度
新規常用従業員数（補助金交付に係る新規常用従業員数）		32人	59人	59人
投下固定資産総額（補助金交付条件に係る企業投資額）		609,529,600円	2,298,581,599円	33,529,612,331円
新規誘致企業数（市内への新規企業誘致件数）		4社	4社	4社
これまでの成果と課題				
【成果】	工場等の建設費や設備導入による投下固定資産総額に係る固定資産税収を確保し、市民の新規雇用の実現による所得額の増加が図れた。			
【課題】	事業者に対して安定した雇用確保を行えるよう、引き続き福岡県や関係機関等との連携を密にしセミナーの開催等必要な施策を実施する必要がある。			
今後の事業の方向性や改善策				
【成果の方向性】 拡充：要綱改正を行い支援策が拡充したことにより、指定産業の集積及び活性化並びに雇用機会の拡大が見込まれる。 【コスト投入の方向性】 拡充：要綱改正を行ったことで支援策が拡充するためコスト増とはなるが、将来的な税収確保等が見込めることから継続して実施することが必要。				

個別事業シート

事業名	工業団地整備事業	戦略における項目	3 3-2 3-2-1 3-2-1(2)	新しい会社づくり 企業誘致 企業誘致の推進 企業立地用地の整備・確保
概要				
概要	飯塚オートレース第5駐車場跡地を栗尾工業団地として整備し、2区画の企業立地用地として2025（令和7）年度に供用開始を予定している事業（なお、隣接する同レース場公園を同工業団地の緑地帯として兼用予定） また、筑穂地域の民間所有地（日鉄鉱業株）を取得し、筑穂地域工業団地（仮称）の設計を実施、2028（令和10）年度の供用開始を目指している。			
主体	誰が、どこが	飯塚市（企業誘致推進課）		
対象	働きかける相手・もの	栗尾工業団地用地、筑穂地域工業団地（仮称）		
手段	方法・働きかけ（活動指標）	道路改良工事等整備工事、基本設計委託等の各種業務		
意図	対象をどのようにしたいか（目的や事業効果）	工業団地として整備し、進出希望企業の立地に努め、税収及び雇用の確保、地域との調和等に繋げる。		
実績				
実績指標		2022年度	2023年度	2024年度
不動産鑑定		0件	1件	0件
測量設計委託		0件	1件	4件
整備工事等		0件	1件	9件
これまでの成果と課題				
【成果】	栗尾工業団地については、南北二区画の整備が完了し北側区画へ企業を1社誘致した。（売却額304,000千円） 筑穂地域工業団地（仮称）については、事業費削減のため現状有姿による一部敷地へ企業を1社誘致した。（売却額122,215千円） 上記2社の企業誘致により土地売却額は426,215千円となり、また今後29名の新規雇用の確保が図られる。			
【課題】	栗尾工業団地の南側区画への企業誘致並びに筑穂地域工業団地（仮称）の整備推進及び市財政負担の軽減が課題である。			
今後の事業の方向性や改善策				
筑穂地域工業団地（仮称）整備事業における市の財政負担を軽減するため、国・県等の補助金を活用する。				

個別事業シート

事業名	企業誘致推進事業	戦略における項目	3 3-2 3-2-2 3-2-2(1)	新しい会社づくり 企業誘致 企業誘致の推進 首都圏での企業誘致活動の実施
概要				
概要	本事業は、広域的な企業誘致活動及び各種団体と連携をする以下の項目、 (1) 関東、関西、中京の人的支援ネットワークとの連携 (2) 国、県からの情報収集及び情報提供 (3) 県人会、国・県等が主催する会議、セミナー等へ参加し、参加企業等へのPR活動と併せて県人会月報への広告を掲載 (4) 企業訪問（東京、大阪、名古屋等） (5) 地場企業訪問、情報提供、情報収集により、訪問企業の拡大、案件提供、企業マッチング等による誘致対象企業訪問の新たな発掘 を実施することで、企業の誘致を実現し雇用の創出を図る事業			
主体	飯塚市（企業誘致推進課）			
対象	働きかける相手・もの	進出を希望している市外企業及び増設・移設等を検討している市内企業		
手段	方法・働きかけ（活動指標）	企業訪問等によるニーズの把握などの情報収集及びそれに基づく各種情報提供		
意図	対象をどのようにしたいか（目的や事業効果）	市内への企業進出及び市外への転出防止を行い、税収及び雇用の確保を行い地域経済の活性化を図る		
実績				
実績指標		2022年度	2023年度	2024年度
新規誘致企業数（市内への新規企業誘致件数）		4社	4社	4社
これまでの成果と課題				
【成果】	企業立地促進補助金などの提案を行うことにより、4社の誘致に繋がった。			
【課題】	市内24の工業団地に160社が立地し栗尾工業団地の一区画を除き完売している状況であることから、進出希望企業や市内企業の増設・移転に伴い、低未利用の民有地の把握や新たな工業団地の造成等企業誘致用地の確保が課題である。			
今後の事業の方向性や改善策				
【成果の方向性】現状維持：前年度同様、ニーズの把握や適切な情報提供により今後も誘致に繋がる取り組みを行っていく。 【コスト投入の方向性】拡充：進出希望企業等への積極的なアプローチ、各種情報提供に係るコスト増が見込まれる。				