

ぐんまの魅力ある地場産品販路拡大支援事業 2020年4月～2024年2月実施予定（群馬県産業支援機構）

【課題】

「消費者嗜好の多様化」「インバウンド観光客増加」「慢性的な人手不足」など、変化する社会への対応が求められるなか、中小企業・小規模事業者は、経営基盤が脆弱であり企画開発や、販売段階において技術面や資金面、営業面から、十分な対応ができていない。



【目的】

以下の3つをテーマに、中小企業の事業拡大を支援する。

1. 消費者ニーズに合わせた新商品開発の促進
2. 大消費地での販路拡大
3. インバウンド需要の取込強化



【県の施策との連携・親和性】

群馬県版総合戦略（H28.3～）では、地場産業の振興について展示商談会などの開催による販路拡大支援を通じ、地場産品の新市場開拓の推進を図ることとしている。

【本事業の内容】

地域資源活用事業者の競争力強化を目的に「国内外での新規取引先の開拓」「インバウンド需要の取込」をテーマとした販路支援に取り組む。産学官金のオール群馬の体制（群馬県地場産業振興協議会）で複数年（令和2年～5年）にわたり事業を実施し、新たな市場拡大を後押しする。

○ぐんま地域産業資源フェア(R2～R3)

一般消費者をターゲットとしたBtoCの取組。繊維、食品、地域資源を活用した地場産商品の魅力を発信するほか、併せて出展者が消費者の生の声を聞くことでニーズ把握からその後の新商品の開発、既存商品の改良等に繋げる。

○ぐんま地域産業資源ビジネスマッチング in TOKYO(R2～R5)

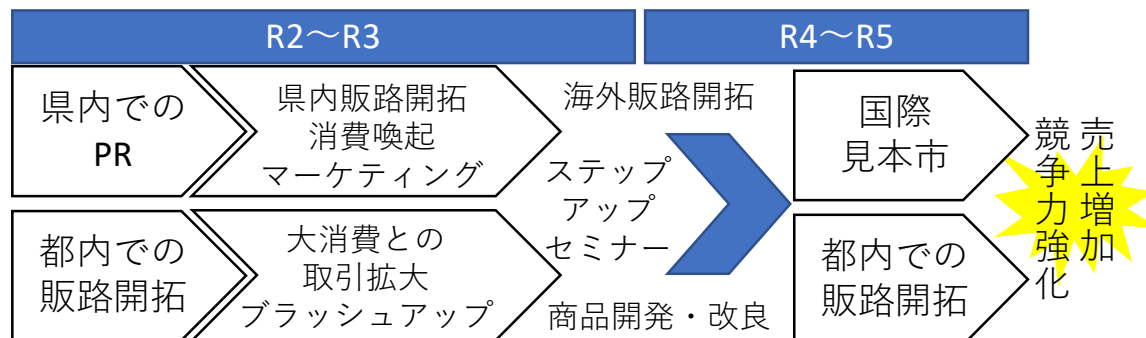
東京都内で首都圏バイヤーをターゲットとしたBtoBの取組。大消費地で群馬県の繊維、食品、地域資源を活用した企業の商談の場として取引の機会を設けるもの。バイヤーの意見を通じ、ニーズの把握からその後の新商品の開発、既存商品の改良、新規取引構築に繋げることも目的。

○ステップアップセミナー(R2～R5)

海外展開等、更なる取引構築に向けて事業者のステップアップに資する情報提供事業を実施する。

○国際見本市への出展(R4～R5)

県内地域資源活用事業者の海外展開等、更なる取引構築に向けて事業者のステップアップに資する情報提供事業を開催する。テーマは事業者ニーズにより決定する。



【成果目標】

- 直接的成果目標
 - ・バイヤー等との商談 4,000件以上
 - ・商談成立 380件以上（うち海外取引 40件以上）
- 間接的成果目標
 - ・法認定事業者 20社（地域資源活用事業、地域未来投資促進計画の認定）
 - ・販路拡大により県外移出率を20%から40%に引き上げる。



【波及効果】

バイヤー等との商談展示する地場産品は100%県内製造品であり、また、中間財の50%以上も県内製造品である。

このため、販路拡大による売上の増加により、雇用の創出や材料の購入などによる波及効果が期待できる。



【将来の支援目標】

県外の販路を拡大し、移出率65%以上を目標とする。目標達成のために、移出率40%を達成後、バイヤー等と新商品開発支援を強化する。