

ものづくり成長分野の販路開拓支援事業 2020年4月~2024年3月実施予定 (公益財団法人埼玉県産業振興公社)

【課題】

- 埼玉県先端産業創造プロジェクト（先端P）で開発した新製品の販売ルート の 確立
 - ・ 販売先の確保
 - ・ 海外販路の拡大
- ものづくり企業における今後の受注確保
 - ・ 新技術・新製品での新たな取引先の確保
 - ・ 発注案件の発掘



【目的】

- 先端Pで開発した新製品の海外での販路拡大を支援するために下記事業を実施する。
 - ・ 海外展示会出展支援
 - ・ 海外バイヤー招聘商談会
- ものづくり企業の販路拡大を支援するため下記事業を実施する。
 - ・ ベトナム商談会出展支援
 - ・ 新技術・新製品商談会
 - ・ 国内外展示会への出展支援



【都道府県の施策との連携・親和性】

- 先端Pの推進（出口支援）
 - ・ 開発製品の事業化
 - ・ 先端産業の県内集積
- ものづくり企業の販路拡大
 - ・ プッシュ型支援における販売力強化
 - ・ マッチング支援機能の強化

【本事業の内容】

【埼玉県先端産業創造プロジェクトの事業化支援（海外販路拡大支援）】

埼玉県先端産業創造プロジェクトの事業を促進するための下記を実施する。

- ・ 海外展示会への出展支援によるマッチング支援
- ・ 海外バイヤーの招聘によるマッチング支援



産業用PS細胞分化誘導培養装置



医療従事者用X線防護用メガネ



胆道ステントの熱処理装置



酸素残圧警報装置



【成長分野の販路拡大支援】

埼玉県内ものづくり企業の経営基盤を強化するため、取引あっせん業務を拡大しマッチング機会の創出と国内外での販路拡大を支援するため下記を実施する。

- ・ 国内外展示会への出展支援
- ・ ベトナムものづくり商談会への出展支援
- ・ 商談会マッチングテーブル作成システムの開発（2020）
- ・ 「新技術・新製品商談会」の開催（2021～）



（例）機械要素技術展
出展支援



ベトナムものづくり商談会
（イメージ）



新技術・新製品商談会
（イメージ）

【成果目標】

- 先端P等の事業化
 - ・ 海外展開支援企業 3社/年
 - ・ バイヤー招聘 3人/年
 - ・ マッチング件数 220件/年
 - ・ 商談成立 3件/年
- ものづくり成長分野の販路拡大
 - ・ 発注案件発掘 20件/年
 - ・ マッチング件数 1,000件/年
 - ・ 商談成立 50件/年



【波及効果】

- 先端Pの事業化を推進させることにより先端産業の埼玉県内集積が期待できる。
- 埼玉県内ものづくり企業の受注を確保することで、中小企業の経営基盤を強化し地域産業の活性化につながる。



【将来の支援目標】

- 成功事例のモデル化により、他の先端分野等への横展開を推進することでさらなる産業集積に取り組む。
- 取引あっせんにおける成約率向上・成約件数増大に加え、あっせん業務そのものの効率化を推進するため、IT・AIを活用するシステム化を検討する。