

中小企業の販路拡大の機会を創出するビジネスマッチング支援事業

2020年4月～2024年2月実施予定 ((公財) 大分県産業創造機構)

【課題】

研究開発や新分野、新事業への新規参入支援は、中小企業の中長期的な事業継続を見据えて事業を計画、実施している一方、出口支援である販路拡大、マッチング支援は、取引あっせんや、限られた業種（食品関係等）に対する比較的小規模の支援に限定されており、手薄である。県内中小企業の販路拡大支援に対する様々なニーズに十分に応えられていないことが明らかになった。

【目的】

上記課題を解決するため、既存事業と異なる地域の展示かい出展や、企業ニーズに即した県内外での展示・商談会に関する支援メニューを実施する。また、製造業、サービス業など業種を広く、かつターゲット層を明確にした各展示会・商談会を実施する。

【都道府県の施策との連携・親和性】

県産品のブランド化と販路開拓・拡大への取り組みとして、大都市圏への販路開拓・拡大、定番化を目標としている。また、ものづくりに取り組む中小企業に対する支援、自動車や半導体、食品関連産業の振興を目的としている。

大分県内の中小企業者等の独自の強みを活かした製品・商品・サービスの販路拡大を創出する機会を創出する。

- ・ 製造業向け 展示会 3、商談会 1
- ・ 食品関連産業向け 展示会 3、商談会 2
- ・ 非食品（工芸品、小物など）商談会 1

初年度

2年目

3年目

4年目

継続して出展してもらうことで企業の知名度アップ、新規取引先との関係向上などに繋げる。

本事業による販路開拓（出口）支援で目指すもの。

- ・ 大分県域外（首都圏など）で開催される展示・商談会で商談に結び付ける。
- ・ 大分県内での小規模な商談会を実施することで、企業規模に合った販路拡大に結び付ける。
- ・ 大分県ブースとして出展することによる、県内企業全体の知名度アップ、新たな取引先の開拓。
- ・ 業種別の個別商談会等への参加により、商談成約、売上増。

既存支援（研究開発・新商品開発）

展示会・商談会に繋がる開発は継続支援を実施。

【成果目標】

直接的成果目標

- ①展示会出展：商談件数190件/年
- ②商談会：参加企業数110社/年
- ③セミナー：参加者数10社/年

間接的成果目標

販路拡大により企業の業績向上。雇用の創出や新規事業、新商品開発への取り組みの促進。

【波及効果】

県内中小企業の技術、商品・サービスの知名度アップ、売上アップが期待できる。

【将来の支援目標】

県内外の販路拡大を目指す企業のエントリー数の増加。

継続的な商談成約件数、売り上げ増につながる支援を継続する。