

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】事業名のほか、A事業①②、B事業の別も記入してください。

A事業② 中小企業者等の新事業展開等の取組促進を目的とした販路拡大支援
・地域資源販路拡大支援事業

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

本県の課題として、中小企業者等の経営基盤は脆弱で、経済情勢等の変化や地域間競争・国際競争の激化により様々な影響を受けやすいため、地域の強みを最大限に生かすことが不可欠ではあるが、蓄積された強みとなる資源・技術はあるものの、全国的な認知度は未だ高いとは言えない。また、中小企業者等からは、それらの資源・技術をさらに磨き、市場動向や消費者ニーズを把握し販路拡大を図る機会を得たいという要望が強いが、支援が十分ではないことが挙げられる。

このことから、中小企業者等が行う地域資源の活用をはじめとした商品やサービス等の販路開拓の取組みを効果的に支援することで、全国展開さらには海外展開により将来的に伸び行く中小企業者等の経営力向上に寄与するとともに、県内産業の振興と地域経済の活性化を図る。

また、本事業を通じ、県が策定した「香川県産業成長戦略」に沿った、独自の強みを持つ企業の競争力強化や地域の強みを生かした新たな活力と付加価値を生み出す成長産業の育成に取組み、力強く着実に成長していく経済社会の実現を目指す。

事業実施計画としては、ビジネスマッチング創出支援事業として、商談会の開催や展示会の出展支援だけでなく、従来の類似の支援において課題であった成約率の向上を図るため、これまでの支援にはない現地調査(工場見学)を付加した商談会としたり、展示会前後におけるブラッシュアップセミナーをセットにした支援策とすることで、従来との差別化を図る。併せて、ブラッシュアップ支援事業として、従来とは異なるより実践的かつ能動的な形式を取り入れ、販路開拓や国際取引の販売力強化に繋がるような支援セミナーを開催するなど、地域資源に特化した新たな販路拡大支援事業を展開する。

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

○ビジネスマッチング創出支援事業（個別商談会の開催）

1. 実施内容・実績

① 堀場製作所

日 時：令和2年2月17日（月） 13:00～15:30

場 所：㈱堀場製作所本社講堂（京都市南区吉祥院宮の東町2番地）

参加者：県内企業4社

内 容：当社工場見学後、個別商談（1社30分程度）



② 三菱電機(株)電力システム製作所

日 時：令和2年1月20日（月） 13:00～15:00
2月19日（水） 10:30～16:00
20日（木） 14:30～17:00

場 所：三菱電機(株)電力システム製作所会議室（神戸市兵庫区和田崎町1-1-2）
及び県内3社

参加者：県内企業3社

内 容：当社訪問、県内企業の工場視察後、発注案件に基づき個別商談



令和元年度は当財団から商談企業を提示し、従来の支援にはない成約率アップのための工場見学を付加した商談会としたが、昨年度の実績・課題を踏まえ、令和2年度は県内中小企業者が商談したい大手企業及び業種の情報を収集し、ニーズにより合致した商談会を開催することで商談成約率向上を図るべく検討・準備を進めていたが、新型コロナウイルス感染症拡大のため、やむを得ず実施を見送った。

2 新たな課題等

県内中小企業者にとって、取引のない大手企業と個別に商談できるケースは少ないため、大手企業との商談会では中長期的な販路拡大に繋がるので参加企業から継続を望む声が多かった。

従来の課題であった成約率向上のため、これまでの支援にはない工場見学を付加するなど差別化を図った試みとしたり、また、県内中小企業者から詳細な情報を収集し、ニーズにより合致した商談会を検討したりしたが、今後はオンラインでの商談も併用しながら、更なる商談成約率向上を図る工夫をしていきたい。

○ビジネスマッチング創出支援事業（展示会への出展）

1 出展内容

① 東京インターナショナル・ギフト・ショー春2020 第7回LIFE×DESIGN

香川県の地域資源を活用した商品の魅力を発信することで、県内の中小企業者の販路拡大を支援するため、首都圏で開催される国際展示会への出展支援を行った。

約6万人の来場があり、多くのバイヤーにPRすることができた。3日間で商談が210件あり、出展後のフォローや継続してPRすることでその後の成約に繋がった。

日 時：令和2年2月5日（水）～7日（金）

場 所：東京ビッグサイト青海展示棟

参加者：県内企業7社



② ブラッシュアップセミナーの開催

ギフト・ショーに出展するにあたって、これまでの類似の支援で課題であった成約率向上を図るため、出展事業者のブラッシュアップを目的としたセミナーを、初めて出展前後に開催し、支援を充実させた。

事前に展示会出展の心構えや会期中の対応方法について研修し、展示会出展後にはその後のフォロー方法について個別セミナー形式で相談に応じたことで、商談件数や継続案件の増加、参加者のモチベーションアップに繋がった。



2 新たな課題

展示会とブラッシュアップ支援を併せて実施することで、一定程度、成約率アップの効果はあった。参加企業からは新規顧客の獲得や異業種間の繋がりができたことに対し評価が高く、同様の事業の継続的な実施を望む声が多かった。ただ、参加企業間で経験値に差があったことから、今後は段階に応じたブラッシュアップ支援を実施するなど充実したり、さらなる継続的なフォローを行ったりすることで、中長期的な販路拡大に繋がっていききたい。

○ブラッシュアップ支援事業（販路開拓・国際取引支援セミナーの開催）

1. 実施内容・実績

成約につながる商品開発と販路開拓のためのセミナーを開催した。コロナ禍での取り組み事例等についても紹介してもらい、コロナ禍の販路開拓の参考となった。

令和元年度においては、従来のセミナーにはないグループワークを取り入れることで、より実践的な支援内容となった。ただ令和2年度は、感染予防のためグループワークではなく個人ワークとし、能動的に自社の取り組みや考えをまとめて発表することで、販路開拓の方向性をより明確にすることができたセミナーとなった。

また、成功事例紹介等による海外市場開拓、販売力強化のための国際取引支援セミナーを開催した。今後の事業活動に欠かせないAI、IoTをめぐる世界の潮流やwithコロナ時代に求められることを経営者目線で講演いただいた。

● 販路開拓支援セミナー

①テーマ：顧客は展示会で見つけなさい～自社のキャッチコピー作りから、効果的な出展計画まで～

講師：株式会社エスト・コミュニケーションズ 代表取締役 弓削 徹 氏

日時：令和2年2月17日（月）

場所：香川産業頭脳化センタービル2階一般研修室

参加者：50人

内容：講演及びグループワーク

・講演…展示会出展9つの効果、出展計画・コンセプトの考え方、案件の卵を商談に育てるコツなど



- ・グループワーク…ウリの特定、キャッチコピー案など



- ②テーマ：選ばれる商品づくりと販路開拓セミナー～地域の資源を活かしたヒット商品のつくり方・バイヤーに選ばれる展示・販売方法～

講師：株式会社生産者直売のれん会 取締役 伊藤 拓哉 氏

日時：令和2年10月5日（月）

場所：香川産業頭脳化センタービル2階一般研修室

参加者：22人

内容：講演及び個別ワーク



● 国際取引支援セミナー

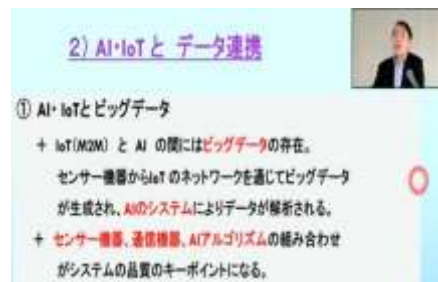
テーマ：with コロナ時代の AI・IoT 活用 ～技術革新と海外展開への準備～

講師：株式会社ハート・クオリア 代表取締役 座間 安紀夫 氏

日時：令和2年10月12日（月）

場所：新型コロナウイルス感染症対策として Zoom によるウェビナーを主とし、一般会場（香川頭脳化センタービル2階 一般研修室）も併用

参加者：40人



Zoom での映像

2. 新たな課題等

従来の支援と違ったより実践的・能動的な内容としたことで、参加者からの評判も良く、販路開拓や国際取引において今後の参考になるセミナーであったとの意見が多く寄せられたが、集客面で課題は残った。令和2年度は前年度の課題を踏まえ、通常のセミナーだけではなく、オンライン方式も併用し集客に努めたが、あまり参加者数は伸びなかった。

有益な内容であり貴重な機会なので、より多くの方に参加いただけるよう、今後も広報について期間や方法など更なる工夫をしていきたい。また、オンラインでの実施

については、画質の問題など不安定な部分があったことや職員のスキルアップ等課題を見つけることができた。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のため一部の事業は延期するなど計画を変更したものの、中小企業者等が開発した新商品・新サービス、新技術等の幅広い販路開拓を目的として事業を実施したことで、一定程度、中小企業者等の業務提携や新規取引先の開拓等の販路拡大が図れ、県内企業の経営基盤の強化及び競争力強化に繋がり、県内産業の振興と地域経済の活性化に貢献できたと考える。

①個別商談会では参加受注企業10社、②展示会出展では商談件数100件、③セミナーでは参加者延べ120人を目標としていたが、①個別商談会の参加受注企業は7社、②展示会出展の商談件数210件、③セミナー参加者は112人となった。

新型コロナウイルス感染症の影響を受けず申請どおり実施できた②については目標を上回る結果となった。一方、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、令和元年度の計画の一部を令和2年度に延期して実施した③セミナーについては、感染症対策を実施したうえで開催することができ、概ね目標を達成できた。①個別商談会については、新型コロナウイルス感染症の影響により目標には届かなかったが、一定の成果はあったと考える。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

地域の資源の活用や県内基幹産業を支えるものづくり基盤技術産業等に取り組む中小企業者等に対し、新たな国内外向けの販路拡大につながる各種支援策を講じることで、より一層の経営基盤強化が図れ、持続的な経営活動を営むことが可能となると考える。

地域に根付いた資源を戦略的に情報発信し、広く事業を展開することで、地域外から地域内にヒト・モノ・カネを引き込み、雇用創出や地域に人が根付くことで地域活力が生まれ、地域産業や地域社会が活性化され、地域経済の発展に寄与することとなるため、今後も実効性のある支援を継続的に行っていく。

注1) 上記項目について詳細に記載してください。

注2) 成果（結果）の内容について、別途、お伺いすることがあります。

注3) 成果物（報告書・アンケート集計物・DVD等）、記録用写真等があれば提出してください。