

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】

ふくおかフードビジネスマッチング支援事業（A事業②）

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

（1）目的

福岡県産の農林水産物を活用した商品の販路開拓を強力に後押しすることにより、6次産業化や農商工連携に取り組む農林漁業者、製造・食品事業者、流通・販売事業者等関係する県内中小企業の取引拡大を図る。

そのために、以下の取組みを実施。

- ① 商品開発支援
 - ・セミナー等を開催し、出口（販路）を見据えた商品開発・改良を支援
- ② 商品力の向上支援
 - ・開発した商品をブラッシュアップし商品力を向上させる機会を提供
- ③ 商談会を活用した販路開拓支援
 - ・商談会・展示会を定期的に開催し、B to B 販路開拓の機会を提供
- ④ I T を活用した販路拡大支援
 - ・独自通販サイト「よかもん市場」への出店を支援し、B to C の販路拡大を図る。
 - ・独自情報サイト「MOTTO FUKUOKA」において情報発信を効果的に行うことにより、商品認知度向上を図るとともに、よかもん市場への誘導及び売上拡大を図る。

（2）事業実施計画

- ① 商品開発支援事業
 - ・商品開発セミナー（入門編）の開催：3回
 - ・商品開発セミナー（応用編）の開催：3回
 - ・農商工連携アドバイザーを派遣しての個別支援
- ② 商品力向上支援事業
 - ・モニター調査会の開催：2回
- ③ 販路開拓支援事業
 - ・個別商談会（事前アポイント型商談会）の開催：1回
 - ・展示商談会の開催：1回
 - ・農商工連携アドバイザー（商談会担当）の配置
- ④ よかもん市場・情報発信事業
 - ・「よかもん市場」への出店を支援
 - ・取材により商品紹介記事を作成し、「MOTTO FUKUOKA」およびSNS等での情報発信：36商品
 - ・上記サイトへのリスティング広告の実施およびSNS企画広告の導入

（3）目標

- ① 商品開発支援：商品開発・改良 25 件
- ② 商品力向上支援事業：モニター調査 14 件
- ③ 販路開拓支援事業：商談設定 90 件、成約 20 件
- ④ よかもん市場・情報発信事業：県産農林水産物を活用した商品 18 商品売上拡大

【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〉】

（１）商品開発支援事業

① 商品開発の基礎知識セミナー

実施内容

福岡県産農林水産物を使って商品を開発したいと思っている意欲のある生産者・商工業者を対象に、付加価値の高い「売れる商品」の作り方や手順について学んでいただくセミナーを開催

〔第１回目〕

日 時 令和３年６月１日（火） １３：３０～１６：３０

会 場 オンライン

参 加 者 １６名

〔第２回目〕

日 時 令和３年８月３１日（火） １３：３０～１６：３０

会 場 オンライン

参 加 者 ２０名

〔第３回目〕

日 時 令和３年１１月３０日（火） １３：３０～１６：３０

会 場 福岡県中小企業振興センタービル ５０１会議室

参 加 者 １０名

〔第４回目〕

日 時 令和４年１月２８日（金） １３：３０～１６：３０

会 場 飯塚市役所

参 加 者 ４名

② 商品開発セミナー（営業準備編）

実施内容

販路を開拓するうえで最低限知っておかなければならないことを紹介するセミナーを開催

〔第１回目〕

日 時 令和３年８月１７日（火） １３：３０～１６：３０

会 場 オンライン

参 加 者 １５名

〔第２回目〕

日 時 令和３年１０月１２日（火） １３：３０～１６：３０

会 場 飯塚市役所

参 加 者 ５名

〔第３回目〕

日 時 令和４年１月１８日（火） １３：３０～１６：３０

会 場 福岡県中小企業振興センタービル ５０１会議室

参 加 者 ５名

③ 農商工連携アドバイザーの派遣支援

農商工連携アドバイザーが福岡県産農林水産物を使って商品を開発したいと思っている意欲のある生産者・商工業者を訪問し、商品開発を支援する。

登録アドバイザー数：8名 派遣回数：80回

(2) 商品力向上支援事業

モニター調査会

実施内容

商品開発・改良にあたり、消費者の率直な感想を取り入れることで、商品力を向上させる調査会を開催

〔第1回目〕

日 時 令和3年8月26日（木）10:00～12:00

会 場 福岡県中小企業振興センタービル 501会議室

参加者 新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言発令のため中止

〔第2回目〕

日 時 令和3年11月18日（木）10:00～12:00

会 場 福岡県中小企業振興センタービル 501会議室

参加者 事業者：6社 モニター：14名

(3) 販路開拓支援事業

① 個別商談会（事前アポイント型商談会）

実施方法

以下のとおりアポイント型商談会を実施した。

- ・参加事業者を募り、事業者がFCPシートを提出
- ・ホームページに出展事業者のFCPシートを掲載
- ・バイヤーに閲覧してもらい、個別商談の希望を聴取
- ・バイヤーと商談相手となる事業者とのスケジュールを調整
- ・個別商談を会場又はオンラインで実施
- ・商談後フォローアップを実施

実施内容

〔第1回目〕

日 時 令和3年8月5日（木）13:30～16:30

会 場 福岡県中小企業振興センタービル 501会議室（一部オンライン）

参加者 事業者：30社 バイヤー：18社

商談状況 商談数：90件 成約：4件

〔第2回目〕

日 時 令和4年2月28日（月）～3月4日（金）

会 場 オンライン

参加者 事業者：22社 バイヤー：13社

商談状況 商談数：53件 成約：8件

② 展示商談会

日 時 令和3年11月10日（水）～11日（木）

会 場 マリンメッセ福岡

出展事業者 10社

実施内容

「フードスタイル九州2021」に特設ブースを設置し、来場バイヤーへの商品PRと商談を実施

商談状況 商談数：80件 成約：21件

(4) よかもん市場・情報発信事業

- ・「ふくおか 6 次産業化・農商工連携サポートセンター」で商品開発・改良を支援した商品について、当センター独自の通販サイトである「よかもん市場」への出店を支援（一定期間出店料無料・初期登録代行入力等）した。
- ・福岡県産の農林水産物を活用した商品の魅力を広く P R するために、ネット記事ライターによる取材を行うとともにプロのカメラマンによる商品撮影を行い、当センター独自の地域情報発信サイト「MOTTO FUKUOKA」および S N S に掲載するとともに、動画での情報発信や S N S 企画広告を実施した。
- ・上記商材を求めているネットユーザーを効果的に掲載した情報へ誘導するために Google のリスティング広告を活用しアクセス向上を図った。

(よかもん市場への出店状況)

N o	事業者名	取扱商品	状況
1	こだわり商店信州屋	調味料	登録済
2	刀根醤油醸造元	調味料	登録済
3	糸島順徳丸	海産物	登録中
4	株式会社紅乙女酒造	酒類	登録済
5	あいしん食品株式会社	漬物・スイーツ	登録中
6	一般社団法人 福津いいざい	海産物加工品	登録済
7	株式会社ヤギシタ	肉類加工品	登録中
8	有限会社寿し徳	調味料	登録中
9	株式会社 仁	蒸料理	登録中

(MOTTO FUKUOKA・SNS 掲載および動画配信状況)

N o	事業者名	取扱商品	掲載月
1	松山櫨復活委員会	真櫨和ろうそく	4
2	北伊醤油	しょうゆプリン	4
3	林農園	ようはいこう	4
4	JA 糸島・JF 糸島	カキ殻・土壌改良剤	5
5	JF 糸島姫島支所	姫さば	5
6	タケマン	メンマ	5
7	紅乙女酒造	胡麻焼酎	6
8	鳥志商店	ラー麦麺	6
9	おとうふ屋 凜	豆腐	6
1 0	道の駅筑前みなみの里	農産物加工品	7
1 1	天盃	焼酎	7
1 2	ベジタブルデイズ	ムクナ豆加工品	7
1 3	仕出しふか田	むなかた牛しぐれ煮	8
1 4	磯本農園	あまおう加工品	8
1 5	青柳醤油	トマト焼肉のたれ	8
1 6	シェフのごはん屋さん四季彩	ハバネロ調味料	9
1 7	糸島正キ	生ドレッシング	9
1 8	わかまつ農園	甘夏精油	9
1 9	鈴木木酢園	木酢	10
2 0	萩原オリーブ	オリーブ加工品	10

2 1	南の風	新感覚のマスタードソース	10
2 2	天佑株式会社	きくらげ栽培	11
2 3	能古島	農産物加工品	11
2 4	久保田農園	ブラッドオレンジ加工品	11
2 5	モア・ハウス	きのこアンチョビガーリック	12
2 6	立花ワイン	フルーツワイン	12
2 7	道の駅たちばな	農産物加工品	12
2 8	道の駅大木	農産物加工品	1
2 9	菜の花プロジェクト	菜種油	1
3 0	赤村特産物センター	農産物加工品	1
3 1	中山醤油	菊芋ドレッシング	2
3 2	奥村醤油	ポン酢&焼肉タレ	2
3 3	博水	練り物商品・えそすり身	2
3 4	ぬくもり畑	豆乳ドレッシング	2
3 5	ら・ぱーとりあ	クロダマル発芽黒豆茶	2
3 6	アガペファーム	金姜柑	3

(SNS 企画広告実施状況)

N o	内容	実施月
1	福岡愛を叫べ！5名様プレゼントキャンペーン♪/糸島味噌バターっ鯛！/5名	5
2	関門海峡たこプレゼント&レシピ募集企画！/関門海峡たこ冷凍たこ足/4名	7
3	ムクナ豆パウダープレゼント&レシピ募集企画！/ムクナ豆パウダー/2名	8
4	糸島産！味付けめんま プレゼント&レシピ募集企画！/糸島めんま赤・黒/6名	9
5	農家さんの力に！冷凍あまおう苺 プレゼント&レシピ募集企画！/4名	9
6	漁師さんの力に！糸島カキボイル冷凍パック プレゼント&レシピ募集！/4名	9
7	福岡県民も知らない柑橘・木酢（きず）の 100%果汁プレゼント&レシピ募集企画/4名	10
8	お菓子がワンランク上の味になるかめ印の小麦粉プレゼント&レシピ募集/6名	11
9	西日本一のきのこ産地・大木町のきのこ加工品プレゼント&感想募集/6名	1
1 0	ご飯と一緒に炊いて食べる「黒豆ご飯」の黒豆プレゼント&感想募集/5名	1
1 1	汁物、サラダ、麺類にかけて使える海苔✦「料理にぽんっ。と手摘み海苔」/5名	2
1 2	白ご飯に合うオリーブのお漬物と佃煮？！プレゼント&感想募集/6名	2

(SNS フォロワー数推移 (人))

4月	5月	6月	7月	8月	9月
2,518	2,674	2,723	2,923	2,957	3,156

10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
3,413	3,850	3,909	4,109	4,275	4,824

(リスティング広告実施状況)

<G o o g l e>

フック商品	表示回数 (回)	クリック数 (回)
時短レシピ	305,059	1,472
感染予防商品	4,019	257
名入れボトル酒類	10,004	515
地酒	50,001	192
うなぎ	239,070	1,880
お中元商品	5,556	258
岩ガキ	50,189	2,224
地ビール	16,793	225
ピクルス	368,000	2,430
鯛茶漬け	294,000	1,940
胡麻焼酎	342,000	2,930
ハバネロソース	96,100	1,330
セミドライフルーツ	255,000	5,000
ジェラート	128,000	1,330
珈琲	95,100	617
あまおうキャンディ (さげもん)	578,000	1,830

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

(1) 商品開発支援・商品力向上支援・販路開拓支援事業

	目標	実績	達成率
商品開発・改良	25	58	232%
モニター調査	14	6	42.9%
商談件数	90	223	247.8%
成約件数	20	33	165%

展示商談会を独自開催する計画であったが、他団体が主催する大型展示商談会に特設コーナーを設けることに変更したことにより、より多くのバイヤーに PR する機会を得て、商談件数、成約件数が目標を大きく上回ることができた。

(2) よかもん市場・情報発信事業

商品名	前年度売上額 (円)	本年度売上額 (円)	増加額 (円)
うなむす	138,200	212,400	74,200
ナカマル醤油	721,560	894,720	173,160
奥村醤油	150,934	227,830	76,896

かめ印小麦粉	566, 297	1, 027, 792	461, 495
あんどうみそ	160, 068	194, 716	34, 648
あかもく	1, 081, 220	1, 527, 440	446, 220
名入れ酒	78, 650	96, 970	18, 320
博多のり	61, 560	78, 424	16, 864
四ツ山食品	84, 348	142, 128	57, 780
梅尾製麺	31, 200	49, 800	18, 600
めん鯛	0	486, 950	486, 950
味噌バター鯛	738, 584	2, 294, 886	1, 556, 302
糸島メンマ	0	605, 880	605, 880
関門海峡たこ刺身	0	153, 524	153, 524

よかもん市場の新規登録は、昨年度に続き、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う活動自粛等により営業活動が十分に実施できず目標値に達することができなかったものの、MOTTO FUKUOKA への掲載や、本年度より実施した SNS の活用により消費者へ適宜直接情報発信をした結果、売り上げ拡大については目標を下回ったが、SNS フォロワー数は年度当初よりほぼ倍増することができた。

【今後の進め方（波及効果を含めて）をどうするのか】

令和３年度の実績を踏まえ、より事業効果を上げるため、以下に留意して令和４年度も引き続き同事業に取り組む。

- ・付加価値の高い商品を開発し、ブランド化するための支援を各分野の専門家がチームとして行う。
- ・商品力を向上させるため、消費者モニター調査会、バイヤー求評会を実施する。
- ・地域資源を活用した魅力ある商品の情報発信と企画広告を継続し、見込み客のさらなる囲い込みを行うとともに、地域のSNS等で発信力ある消費者に対する商品プレゼン等を行う事により、消費者目線での商品レビューをこれまでに囲い込んだ見込み客（約4000名）をはじめとする、SNSユーザーへ拡散するなど、消費者・バイヤーへの訴求力向上を図る。
- ・支援事業者の掘り起こし等において他の支援機関との連携をさらに進める。

【事業名】

機械加工・開発企業販路拡大支援事業（A事業②）

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

（１）目的

一般的な受注案件は、価格競争の影響を受けやすく中小企業の持続的経営に支障をきたす要因にもなりえる。このような状況を脱するためには、自社技術力を活かし大手メーカー（発注企業）が求める高難度の案件や要求精度の高い加工に対応する事によって、メーカーにとってのオンリーワン企業になることが重要である。

そのために、以下の取組みを実施。

- ・メーカーとの商談会・展示会を開催し、販路開拓の機会を提供
- ・商談会、展示会運営を担当する専門家を配置し、支援体制を強化

（２）事業実施計画

①商談会・展示会開催事業

- ・メーカーを発注企業とした商談会やメーカー本社にて調達、開発担当者向け展示会の開催：3回
- ・販路開拓コーディネータの配置

（３）目標

- ①商談会・展示会開催事業：商談設定１００件、成約４０件

【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〉】

（１）商談会・展示会開催事業

① 高難度案件対応技術提案オンライン商談会

実施内容

- １．発注企業から案件についてプレゼンテーションを実施。
- ２．受注を希望する県内企業が自社実績、設備、技術力等について発注企業に対してプレゼンテーションを実施。
- ３．県内企業プレゼンテーション内容をもとに、発注企業が面談企業を指名。
- ４．発注企業と指名された県内企業の面談。

《半導体装置メーカーへの提案》

日時 （発注企業のプレゼンテーション）
令和３年６月７日（月）
（受注企業エントリー）
令和３年６月７日（月）～25日（金）
（指名受注企業プレゼンテーション）
令和３年８月６日（金）

参加者 （発注企業）株式会社荏原製作所 精密・電子事業カンパニー
（受注企業）県内企業 31 社

No	エントリー企業	No	エントリー企業
1	(株)Fugen	17	タイメック(株)
2	(株)アルミック伸栄	18	高木鉄工(株)
3	石川金属工業(株)	19	鶴惣工業(株)

4	板野機工(株)	20	(株)戸畑ターレット工作所
5	岡野バルブ製造(株)	21	(株)中島ターレット
6	(株)オンガエンジニアリング	22	(株)乗富鉄工所
7	佳秀工業(株)	23	博多シャリング工業(株)
8	(株)カシワ	24	(株)ピーエムティー
9	(株)九州クラフトマンシップ	25	ベルテクネ(株)
10	(株)高口精密工業	26	ミナト機工(株)
11	(株)坂田精密	27	(株)メイホー
12	シバタ精機(株)	28	(株)陽和
13	(株)志磨テック	29	リョーユウ工業(株)
14	白石鉄工(株)	30	ムーブ(株)
15	信和工業(株)	31	(株)熊本精研工業
16	(株)創世エンジニアリング		

商談状況 面談企業 2 社
継続：0 社 不成立：2 社

《航空機部品メーカーへの提案》

日時 (発注企業のプレゼンテーション)
令和 3 年 8 月 25 日 (水)
(受注企業エントリー)
令和 3 年 8 月 26 日 (木)
(プレゼンテーション受注企業指名)
令和 3 年 8 月 29 日 (月)
(指名受注企業プレゼンテーション及び面談)
令和 3 年 9 月 2 日 (木) ～3 日 (金)

参加者 (発注企業) 株式会社ウラノ 長崎工場 生産管理グループ
(受注企業) 県内企業 20 社

No	エントリー企業	No	エントリー企業
1	(株)石井鉄工所	11	(株)志磨テック
2	(株)九州柴田フォーミング	12	サンヨー工機(株)
3	(有)桑野研磨工業所	13	有明技研(株)
4	(株)乗富鉄工所	14	(有)N e x ' s-K. C
5	(株)九州電化	15	倉敷レーザー(株)
6	(株)フクネツ	16	(株)大栄製作所
7	(株)戸畑製作所	17	(株)タカキテクノス
8	ベルテクネ(株)	18	(株)アルミック伸栄
9	(有)馬場鉄工	19	(株)上原製作所
10	(株)三松	20	オガワ機工(株)

商談状況 面談企業 7 社
NDA 締結：6 社 成約：2 社 (3 案件) 不成立：4 社

《電子部品メーカーへの提案》

日時 (発注企業のプレゼンテーション)
令和 4 年 1 月 24 日 (月)

(受注企業エントリー)
 令和4年1月26日(水)
 (受注企業プレゼンテーション)
 令和4年1月28日(金)～2月1日(火)
 参加者 (発注企業)TDK株式会社 調達戦略部
 (受注企業)県内企業10社

No	エントリー企業	No	エントリー企業
1	タカハタプレジジョン九州(株)	6	(株)サンコー
2	タカラ化成工業(株)	7	北九精密(株)
3	(株)サンテック	8	フジデノロモールド(株)
4	(株)アトライズヨドガワ	9	(株)タカギ
5	(株)ケイエスエス	10	オタライト(株)

商談状況 面談企業3社
 商談継続中:1社 不成立:2社

② 技術提案展示商談会

実施内容

医療機器メーカー研究開発拠点にて研究開発部門向け展示商談会を実施した。

日時 令和3年11月18日(木) 10:00～16:00

会場 ニプロ(株)総合研究所ライフサイエンスサイト iMEP3F

参加者 出展事業者:24社 来場者:172名

No	出展企業	No	出展企業
1	(株)エヌエフティ	13	(株)坂田精密
2	(株)九州プレジジョン	14	(株)アステック入江
3	(株)TRIART	15	リックス(株)
4	日本ファインテック(株)	16	日本タングステン(株)
5	(株)モビテック	17	平井精密工業(株)
6	(株)カトー精工	18	(株)マツオ
7	(株)パラマ・テック	19	(株)アドウェルズ
8	(株)テクノプラス	20	佳秀工業(株)
9	(株)幸和	21	藤井精工(株)
10	KISCO(株)	22	(株)ロジカルプロダクト
11	三菱ケミカル株式会社	23	(株)ピーエムティー
12	(株)メイホー	24	HMS(株)

商談状況 成立:3件 商談継続中:31件

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

(1) 商談会・展示会開催事業

	目標	実績	達成率
商談数	100	83	83%
成約(開発案件)	5	0	0%

成約（自社製品）	5	3	60%
成約（加工）	30	3	10%
見積中・商談継続中	－	20	－

新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言および、まん延防止等重点措置が 3 度にわたり発出されたため、上記期間外で実施ができた展示会以外の商談会については 3 回全てオンラインでの開催となった。商談会については、難易度は高いが継続的な案件であったことや、オンラインでの実施に変更したこと等により、成約数は目標の 1 割に留まった。しかしながら、NDA締結に至った企業が 6 社あり、成約の見込みが高い商談継続中の案件も 20 件あることから一定の成果は得られたものとする。

【今後の進め方（波及効果を含めて）をどうするのか】

令和 3 年度の取組実績を踏まえ、より事業効果を上げるため、以下に留意して令和 4 年度も引き続き同事業に取り組む。

- ・ 難易度が高い案件は成約までに時間は要するものの、技術力の高い県内中小企業であれば、成約の可能性もあることから、参入障壁は高いが参入後安定的な受注が見込める産業（医療機器、航空機）への参入支援を実施する。
- ・ 医療機器分野に関しては、県のコーディネーターとも連携し効果的な県内企業の発掘を行う。
- ・ 既に同産業への進出を果たしている県内中小企業と、参入を目指す県内企業のマッチングを行い、地域として受注量増を目指す取り組みを行う。