

ポストコロナ時代も伸びゆく かがわの地域資源販路拡大支援事業 2023年4月～2024年1月実施予定 (公益財団法人かがわ産業支援財団)

【課題】

本県の中小企業者が製造する地域の資源を活用した商品は、高品質な商品特性を有しているものの、大都市圏での認知度は讃岐うどんほど高くなく、販路が県内の狭域に留まり、全国展開まで至らないケースが多い。そのため、中小企業者の販路拡大に対する関心は高く、当財団への相談内容でも上位に挙がっている。販路開拓における課題として、自社の強みを活かす市場の調査や、市場の把握、販売チャネルの確保が必要と考えられる。



【目的】

コロナ禍において、人・物の移動が制限されたことで、人々の消費行動もコロナ禍前から大きく変動し、商品のトレンドや購入方法にも変化が見られる。そこで、コロナ禍を経て、今後売れる商品は何か、そして、自社の強みを活かせる市場・ターゲット顧客はどこなのかについて中小企業者に考える機会を提供することで、それぞれの商品に合致するターゲット顧客を明確にするとともに、全国展開ができる販路の構築を支援する。



【都道府県の施策との連携・親和性】

香川県が掲げる政策である「みんなでつくるせとうち田園都市・香川」実現計画(令和3年10月策定)に沿って、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。

《地域資源販路拡大支援事業マーケティング支援事業》 (2,000千円)

地域の資源を活用した商品を生産する県内の中小企業者が、消費者の最新トレンドを踏まえたうえで、大都市圏を中心とする市場において、それぞれの商品に合致するターゲット顧客を選定し、当該顧客にリーチ可能な販路を開拓できるよう支援する。

【事業の内容】

1. 売れる商品についてのトークセッションの開催

地域の資源を活用した商品に対する消費者ニーズの動向や、コロナ禍以降の消費トレンドの変化を踏まえて、今後売れる商品として何が考えられるかをテーマとし、大都市圏の消費者への販路を持つバイヤー等が語るトークセッションを開催する。また、同トークセッション内で、秋に実施する試験販売の紹介を行い、試験販売への参加を募る。

2. マーケティングに主眼を置いた大都市圏における試験販売の実施

消費者が多い大都市圏の商業施設において、地域の資源を活用した商品のマーケティングを目的とした試験販売を行う。事業の実施に当たっては、バイヤーとしての視点を持ちつつ実店舗での試験販売や上記の適切なフィードバックができる専門家に試験販売のサポート業務を委託する。

特に、令和4年度から5年度にかけてA事業②で実施している「かがわ魅力発見事業 新商品・ブランド開発プロジェクト」にて開発を行っている地場産業関連製品、香川県伝統的工芸品等は、製作背景を知り、実際に商品を手にしてもらうことで商品の良さが伝わるものづくりである。そのため、本事業を通じて、ターゲット層に働きかけ、それぞれのニーズを知ることで、消費者に選ばれ商品開発に繋がるよう総合的な支援を行う。



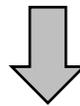
【成果目標】

令和6年度内に県外バイヤー等と各参加事業者の新規取引が2件以上成立することを目標とする。



【波及効果】

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。



【将来の支援目標】

試験販売をする商品によってターゲット層も変わるため、販売地域や店舗、季節等を変更し、改善しながらノウハウを蓄積することにより、次年度以降は事業の効果を更に高めて実施していく。