

【課題】

□県内中小企業等が本県の地域資源を活用し新商品・サービス開発を支援する「いしかわ中小企業チャレンジ支援ファンド」は、2023年、主に研究開発支援を行っていた「いしかわ次世代産業創造ファンド」と統合し、「成長戦略ファンド」として全国最大の700億円規模の「成長戦略ファンド」としてリニューアルした。
□新商品・サービス開発支援では、2023年84件を事業採択したが、うち海外向けは23件とさらなる採択が望まれる。

【目的】

□新事業、海外展開等に向けた県内中小企業等に対する方向性、ブランディング等を、専門家の支援、セミナーを通じ練度を向上させる
□開発された新商品の海外等バイヤーへのPRの場を提供する

【都道府県の施策との連携・親和性】
新たな社会情勢の変化を踏まえ、本県の進むべき方向性を示す新たな総合計画として「石川県成長戦略」を2023年に策定しており、その中の施策で、「国内外の販路拡大・魅力発進」

- (1)県産品の魅力・価値の向上と効果的な発信
- (2)海外への事業展開の促進とニッチトップ企業の育成が位置付けられている

【本事業の内容】

いしかわブランディング(商品企画・販路開拓)支援事業の実施

1.目的

県内ものづくり企業等のブランディングを意識した商品企画力向上、持続的に売れるモデル商品を生み出しPRしブランディング意識の底上げを図り、ひいては新事業展開、海外等販路開拓を支援する。

- #### 2.内容
- (1) 商品企画・開発、マーケティング、販路開拓等の専門家による講座及び伴走型支援
 - (2) 国内外のバイヤー等が集う展示商談会へ参加及びテーマに応じたバイヤー招聘型商談会

- #### 3.計画
- (1) 商品企画・開発、マーケティング、販路開拓等の専門家による講座及び伴走型支援

①商品企画・開発力向上の講座「Session石川」事業の継続・発展

自社の技術と顧客のニーズがマッチする新商品の企画力向上を目的としたワークショップ形式のスキルアップ講座を開催し、自社の全体分析から商品開発・販路開拓のプラン発表までを学び、新しい商品の開発を2020年から実施してきたが、今後マーケティングの場を提供し事業化を加速させる。

②伝統産業事業者等への伴走型支援「イシカワクラフタル（仮称）」の実施（新規）

セミナーや伴走型支援等を通じて、海外等の販路動向やデザイントレンドについて、伝産事業者等に対し新しい考え方の提供を目指す。

- (2) 国内外バイヤー等が集う展示商談会参加及びバイヤーのニーズに応じた個別商談会

①国内外バイヤー向け展示商談会の継続・発展

国内最大規模の国際見本市「東京インターナショナル・ギフト・ショー」等へ出展し、県内中小企業が開発した新製品等のPRや海外等販路開拓を促進する事業を実施しているが、単にモノを展示するのではなく、より多くのバイヤーの集客を意識した空間デザイン専門家監修のブースでより魅力的な商品PRを目指す。

②テーマ別バイヤー招聘型商談会事業の継続・発展

県内中小企業が開発した新製品等に対し、首都圏等のバイヤーと効率的な採用を目指し、テーマ・コンセプトを設定した商談会を設け、販路開拓や商品開発・改良に繋げることを目的として実施しているが、今後広く国内外に商圏を持つバイヤー招聘し、更なる県内企業の販路拡大を図る。

【成果目標】

- (1) 商品企画・開発、マーケティング、販路開拓等の専門家による講座及び伴走型支援
参加事業者の成長戦略ファンド採択率50%
- (2) 国内外向け展示商談会等
 - ①国際見本市出展
成約数 150件
成約金額 50,000千円
 - ②バイヤー商談会
20社バイヤーと200件商談

【波及効果】

- (1) 商品企画・開発、マーケティング、販路開拓等の専門家による講座及び伴走型支援
 - ①持続的に売れる品質(ブランド価値)の高い商品を生み出す人材の充実
 - ②伝統産業に新たな価値を与える商品の開発・販売の促進・高度な技術の継承
- (2)国内外向け展示商談会等
県内企業等の商品企画力の向上と販路の拡大

【将来の支援目標】

- (1)商品企画・開発、マーケティング、販路開拓等の専門家による講座及び伴走型支援
受講者の事業化率：80%以上
- (2)国内外向け展示商談会等
展示商談会等参加者の成約社比率80%以上