

(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。

事業名：県内中小企業・小規模企業の展示会出展等による販路開拓支援

A事業①②、B事業の別：A事業①・②

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

昨今の中小企業・小規模企業は物価高騰や価格転嫁、人手不足に加え、DXや脱炭素といった多岐にわたる課題を抱えている。こうした現状に対し、中小企業等には新たな製商品・サービス開発や市場開拓などの新事業展開による生産性向上が求められている。当センターでは、中小企業等の新事業展開に効果的な展示会等について、助成や出展を通じた支援を実施した。

【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 海外展示会出展助成

(1) 実施事業の内容

海外で開催される展示会や海外販路開拓を目的としたオンライン展示会に出展する際に必要な出展料、通訳費用などの経費の一部を助成した。

中小企業・小規模企業の販路開拓・拡大を資金面で支援するため、海外で開催される展示会や海外販路開拓を目的としたオンライン展示会に出展する際に必要な出展料、通訳費用などの経費の一部（出展費用の1/2、最大300千円）を助成した。また、展示会出展にあたり海外向けに作成されたPR動画作成費についても一部助成した。

出展効果を高めるため、展示会を活用した販路開拓・拡大方法に関するセミナーを開催するとともに、国際化支援専門員による個別相談の支援も行った。出展後には、本格的に海外展開を実践するためFS（フイージビリティスタディ）事業計画の作成をサポートし、海外ビジネスの成功につなげていった。本事業における出展支援を拡充することにより、新たな海外市場を開拓する機会を増やし、中小企業等による海外進出件数の増加を図った。

(2) 実施事業の実績

本事業助成金利用による出展支援の拡充により、多くの中小企業等に海外展示会出展機会及び新たな海外市場開拓の機会を提供し、現地の市場環境やニーズを把握することができ、結果として海外市場への販路を築く足がかりとなった。

評価〈目標の達成度〉、数値の検証等

<目標> 助成対象支援企業23社、商談件数700件、成約件数15件

<成果> 助成対象支援企業15社（達成度71.4%）

商談件数911件（達成率130.1%）

成約件数34件（達成率226.6%）

2 食品関連商談会の開催

(1) 実施事業の内容

県内中小食品関連企業に対し、県内外のバイヤーを招致する商談会を開催し、新たな販路開拓機会を提供した。従来からの工業系商談会に加え、神奈川県産の加工食品の販路拡大による県産品の認知度・ブランド力の向上を目指し、県と連携した食品関連商談会を開催した。また、商談会参加に向けてバイヤーへの効果的な訴求方法等の相談対応も実施した。

(2) 実施事業の実績

ア 名称：第4回 しずおか・かながわ広域商談会（食品）

イ 日時：令和8年3月4日(水) 10:00 ~ 16:15

ウ 場所：ミナカ小田原コンベンションホール

(神奈川県小田原市栄町1-1-15 ミナカ小田原タワー棟4階)

エ 構成機関：

(ア) (公財)静岡県産業振興財団、(公財)神奈川産業振興センター

(イ) 協力：沼津信用金庫、三島信用金庫、富士信用金庫、富士宮信用金庫、静岡県信用保証協会、さがみ信用金庫、中栄信用金庫、中南信用金庫、平塚信用金庫【順不同】

オ 参加企業：

(ア) 発注企業：28社、参加人数43名【内訳：神奈川県企業 14社、静岡県企業 4社、東京都企業 9社、山梨県企業 1社】

(イ) 受注企業：69社、参加人数94名【内訳：神奈川県企業 36社、静岡県企業 33社】

カ 最終商談件数：202件

(3) 実施した結果生まれた新たな課題等

ア 会場設備に関する課題：

(ア) 課題：電源供給能力と設備配置の不足

(イ) 現状：発注企業より電源設置の要望が多数寄せられており、受注企業においても、食品サンプルや試食品の持参、携帯用冷蔵庫の利用など、電源を必要とするケースが多く見受けられる。

(ウ) 対応方針：今後の開催にあたり、会場との協議を通じて電源設置の可能性や方法を検討する。

イ 会場レイアウトに関する課題

(ア) 課題：展示スペースの不足

(イ) 現状：受注企業より展示ブース設置の要望が多数寄せられたものの、今回の商談会では会場スペースの都合上、設置が不可能であった。

(ウ) 対応方針：次回開催時には、展示スペースの確保も考慮した会場選定を行う。

ウ 参加企業誘致と募集方法に関する課題

(ア) 課題：参加企業のマンネリ化と新規開拓の不足

(イ) 現状：発注企業・受注企業双方から、参加企業の顔ぶれの固定化に対する懸念が示された。当センターが関与する他の展示会や商談会への参加実績が多い受注企業ほど、発注企業からの指名が少ない傾向が見受けられる。参加者募集は前年度参加者へのメール呼び込みが中心となっており、募集方法のマンネリ化が指摘される。

(ウ) 対応方針：ビジネスマッチングコーディネーターと連携し、新規参加企業への個別声掛けに注力することで、参加企業の多様化と活性化を図る。

エ アンケート収集と事務効率に関する課題

(ア) 課題：アンケート回答の効率化と事務負担の軽減

(イ) 現状：アンケート回答方法のフォーム化を求める要望が寄せられている。商談スケジュールの受取確認を従来のメール返信からフォーム形式に変更した結果、事務負担が大幅に削減された実績がある。

(ウ) 対応方針：当日アンケートのフォーム化を前向きに検討する。ただし、フォーム化による回収率低下の懸念や、未回答者へのリマインドメール送付に伴う事務負担増も考慮し、事務効率の総合的な改善に向けて判断する。

3 高精度・難加工技術展2025出展

(1) 実施事業の内容

高度な加工技術や関連機器を取扱う出展者と来場者をつなぎ、高い効果が期待できる、本展示会に出展し、県内中小製造業の県外販路開拓を支援する。

(2) 実施事業の実績

ア 展示会概要

名称	高精度・難加工技術展 2025
会期	令和7年12月3日(水)～5日(金)の3日間 10:00～17:00
会場	東京ビッグサイト 南ホール3・4 (東京都江東区有明3丁目11-1)
主催	日刊工業新聞社
出展者数/小間数	159社・団体/145小間 ※企画ゾーン等含む
来場者数	合計 44,301人 (前回 43,271人)
	12月3日(水) 曇り 12,629人 (前回 12,553人)
	12月4日(木) 曇り 14,290人 (前回 13,918人)
	12月5日(金) 晴れ 17,382人 (前回 16,800人)

イ KIP ブース概要

- (ア) 出展規模：6社5小間 (45 m²)
 (イ) 小間番号：K-01
 (ウ) 会期中の実績：
 ・名刺・商談件数：435件
 (うち見積依頼件数：15件/うち後日打ち合せ約束件数：7件)
 ・成約：1件/金額：300万円(想定)

(3) 実施した結果生まれた新たな課題等

今後、より多くの企業が出展できるよう予算規模の拡大等。

4 FOOD EX JAPAN 2026出展

(1) 実施事業の内容

アジア最大級の食品・飲料展である本展示会に出展し、県内中小食品関連企業の海外展開を支援する。

(2) 実施事業の実績

ア 展示会概要

名称	FOODEX JAPAN2026 (第51回国際食品・飲料展)
会期	令和8年3月10日(火)～13日(金)の4日間 9:30～17:00 (最終日は16:30)
会場	東京ビッグサイト 東・南・西展示棟 (東京都江東区有明3-11-1)
主催	一般社団法人日本能率協会他4機関
開催規模	89,730 m ²
出展者数/小間数	3,238社/4,026小間 ※前回: 2,930社/3,738ブース
来場者数	合計 73,842名 (前回 72,151名)
	3月10日(火) 17,137名 (前回 17,125名) 雨後晴
	3月11日(水) 20,525名 (前回 20,010名) 晴
	3月12日(木) 19,991名 (前回 19,509名) 晴
	3月13日(金) 16,189名 (前回 15,507名) 曇

イ KIP ブース概要

- (ア) 出展規模：10社10小間 (約88 m²)
 (イ) 小間番号：南展示棟 南3ホール S3-N16
 (ウ) 会期中の実績：
 ・名刺・商談件数：1,311件
 (うち見積依頼件数：172件/うち後日打ち合せ約束件数：40件)
 ・成約：20件/金額：830万円(想定)

(3) 実施した結果生まれた新たな課題等

今後、より多くの企業が出展できるよう予算規模の拡大等。

【評価（計画と比較した目標の達成度）、分析（実施した結果新たに生じた課題、数値の検証等）】※計画より進捗が遅れている場合は、その理由も記載してください。

1 海外展示会出展助成

(1) 評価：支援企業数・商談件数・成約件数とし、各々以下とする。

区分	目標	実績	達成度
支援企業数（社）	21	15	71.4%
商談件数（件）	700	911	130.1%
成約件数（件）※見込み含む	15	34	226.6%

(2) 分析：

支援企業数については、目標を下回った。商談件数及び成約件数については、目標を大幅に上回った。

2 食品関連商談会の開催

(1) 評価：支援企業数・商談件数・成約件数とし、各々以下とする。

区分	計画	実績	達成度
支援企業数（社）	70	69	98.5%
商談件数（件）	125	202	161.6%
成約件数（件）※見込み含む	20	59	295.0%

(2) 分析：

支援企業数については、ほぼ目標どおりの実績となった。商談件数及び成約件数については、目標を大幅に上回った。

(3) 計画より進捗が遅れている場合は、その理由：

商談件数及び成約件数については、フォローアップ調査にて再度、確認するため。

3 高精度・難加工技術展2025出展

(1) 評価：支援企業数・商談件数・成約件数とし、各々以下とする。

区分	計画	実績	達成度
支援企業数（社）	6	6	100.0%
商談件数（件）	60	435	725.0%
成約件数（件）※見込み含む	6	1	16.6%

(2) 分析：

支援企業数については、目標どおりの実績となった。商談件数については、目標を大幅に上回った。ただし、成約件数については、目標を大幅に下回った。

(3) 計画より進捗が遅れている場合は、その理由：

商談件数及び成約件数については、フォローアップ調査にて再度、確認するため。

4 FOOD EX JAPAN 2026出展

(1) 評価：支援企業数・商談件数・成約件数とし、各々以下とする。

区分	計画	実績	達成度
支援企業数（社）	10	10	100.0%
商談件数（件）	135	1,311	971.1%
成約件数（件）※見込み含む	10	20	200.0%

(2) 分析：

支援企業数については、目標どおりの実績となった。商談件数及び成約件数については、目標を大幅に上回った。

(3) 計画より進捗が遅れている場合は、その理由：

商談件数及び成約件数については、フォローアップ調査にて再度、確認するため。

【今後の進め方（波及効果を含めて）をどうするのか】

県内中小企業等に対し、国内外での新たな販路開拓、取引先の確保を支援することで、各社の売上拡大、生産性向上、経営力向上につながるが見込まれる。また、展示製品や技術は他の県内企業との取引によるものも多く、広く県内経済への波及効果のほか、県内中小企業等の新たな海外展開は県全体のブランド価値向上にもつながると期待される。さらに、県内中小企業等の業績アップは各社の従業員の賃金上昇、県内経済の活性化にも資すると見込まれるため、本事業を継続して実施する。

海外展示会出展助成については、出展効果として得られた新たな海外市場のビジネス拡大を、県内中小企業等との取引に繋げることで、県内経済を活性化させる。また、専門家による継続サポート、当センターおよび他機関の事業につなげていき定期的にフォローアップしていく。将来的には県内中小企業等の海外進出件数年間3件、毎年達成することである。

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、お問い合わせ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。