

(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 地域を支える中小企業再生・展開支援事業

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

【現状】

## (1) 人口の急速な減少

- 岩手県の人口はH21～R6の15年間で19.6万人以上減少（▲14.6%）した。特にH23の東日本大震災で甚大な被害（死者6千人以上）を受けた沿岸部は▲24.4%、過疎化が進む県北部で▲22.7%と著しい。

※出典元：岩手県統計課経済構造実態調査

## (2) 地域経済の縮小

- 近年、内陸南部地域において、自動車、半導体関連工場の拡張・集積が進む。一方で、県内の消費人口がH21～R5の29年間で15万人以上減少（▲6.4%）減少することに伴い、地場企業の縮小・廃業が著しい。

※出典元：いわて統計白書

- 県内事業者数はH21～R3の12年間で67,230事業所から54,598事業所に減少（▲18.7%）。経営者の高齢化も顕著で平均年齢62.4歳（R6現在）と全国平均を1.9歳上回り、後継者不足による廃業が増加するなど、地域経済の縮小が懸念される。

※出典元：総務省経済センサス基礎調査、岩手県経済センサス活動調査、帝国データバンク調査

## (3) 新型コロナウイルス感染の影響

- ゼロゼロ融資により借入額が増加する一方、返済が始まり経営を圧迫している。
- 大都市圏を中心とした顧客・取引先の減少や販路が喪失し、経営が悪化。5類移行後もコロナ前までには回復に至っていない。
- コロナ禍では巣ごもり需要や内食化の拡大による、市販用食品の需要増加（業務用食品・土産品は減少）。これに伴い、Webを使った販売手法（EC販売等）の重要性も増した。
- 消費者の外出自粛により衣服の購入機会が減少するなど国内のアパレル市場全体が縮小した。コロナで落ち込んだ市場規模は、増加傾向にはあるがコロナ前までには戻っていない。
- コロナ後、一部国内アパレルメーカーから輸送費の増大、円安進行、人件費上昇を起因とする日本への生産拠点を回帰する動きもあったものの、コストダウン目的の発注が多く、採算が合わないケースが未だに多い。

## (4) 原油・原材料価格の高騰の影響

- 為替等の影響を受け、原油・原材料価格が高騰し、県内企業の調達コストが増加。

## (5) ALPS処理水の海洋放出に伴う影響 人手不足

- ALPS処理水の海洋放出に伴う風評被害や、輸出先における輸入規制措置等が出ている。

【課題・問題】

## (1) 県内企業が抱える大きな課題

- 岩手県中小企業振興第3期基本計画によると、R4年度に実施した県内中小企業1,000社に対するアンケート調査結果において、企業が抱える大きな課題として挙げられたのは、①生産コストの削減、②営業力・販売力の強化、販路拡大③人材の確保と育成、④事業承継、⑤技術力の強化の5点であった。
- その主な背景として、
  - ① 原材料費、物流費、人件費等の上昇により、利益を確保できない企業が増えている。
  - ② 地域内において、消費人口減少、取引先の減少により、地域外に活路を求める企業が増えている。
  - ③ 深刻な人手不足に加え、高齢化でベテラン社員の退職も増えている。
  - ④ 経営が悪化している企業においては、親族が事業継承を忌避する例も多い。
  - ⑤ 安定した利益が確保できない企業も多く、設備更新が進まず、技術力の維持・強化が困

難。

## (2) 沿岸被災企業の課題

- 当センターにおいては、東日本大震災で被災し、事業再開をめざす約 300 社に対し、国の高度化資金を活用し無利子融資を行ってきたが、近年、復興事業が順次完了し復興関係者の縮小・撤退が進んでいるほか、記録的な不漁により水産原材料が高騰、人手不足も重なって、経営悪化が顕著となる企業が増えている。また新たに ALPS 処理水の海洋放出に伴う、風評被害の影響も出てきている。

## (3) 新型コロナウイルス感染症の影響による課題

- ゼロゼロ融資の返済に窮する県内企業が増加し、財務内容の悪化から脱却出来ない企業が多い。**よろず拠点の相談の約 6 割が経営改善である。
- 首都圏を中心とした顧客・取引先の減少や販路の喪失により売上減少し、5 類移行後も改善されていない。
- 食品・水産加工業についてはコロナ禍において業務用食品から市販用食品への転換も迫られたが、5 類移行後、売上回復のため、更に県外・海外への販路開拓や市場ニーズに合致した新商品等の開発能力が必要となる。また EC 販売等の Web を利用した販売手法も重要性が増してきているが、対応できない小規模企業もまだ多い。
- 縫製業については、コロナ禍を経て、「大量生産」という従来のアパレルモデルは見直されつつあり、原油・原材料価格の高騰や円安に伴うコスト高の影響で「無駄な費用を削減する」、「過剰在庫を抱えない」などの課題が生じている。また、仕事量については堅調に推移しているものの、従業員数がコロナ前には戻っておらず、生産体制の効率化も課題となっており、縫製業が環境の変化に対応しながら、付加価値の高い製品を製造し、働きがいのある産業として持続的に成長していくことが重要である。

## (4) 原油高・原材料価格の高騰の影響による課題

- 為替等の影響を受け、原油・原材料価格の高騰が続き、企業の調達コストも増加しているものの、価格転嫁が進まず、経営を圧迫している。

## (5) ALPS 処理水の海洋放出による課題

- 風評被害や輸入規制措置等による損害の発生及び売上減少が発生している。（財務・資金繰りの悪化）
- 新たな輸出先確保に取り組むも専門人材が不足。

## 【現在の支援事業とその課題】

- 当センター及び関連機関においては、これまでも次の支援を行ってきた。
  - 生産性の向上のため、自動車メーカーの協力により県内企業の改善指導を行ってきた。また、令和元年度より国庫補助事業を活用し、IoT 導入研修等を試験的に開始しているが、対象はものづくり（機械部品・金属加工等）企業に限定され、それ以外は補助事業の要件上、対象外となっている。
  - 平成 30 年度から県・金融機関・中小機構の資金活用により「いわて希望応援ファンド」を再組成し、企業の商品開発や事業展開を助成している。ただし、応募企業が年々増加傾向にあるなか、助成額は漸減しており、支援が先細りになることが課題である。特に県内中小の食品・水産加工企業は、一次加工業者が多く、取引先も食品卸企業が中心で、商品開発や販路開拓のノウハウが不十分である。
  - 県内企業の人材不足が深刻化する中、県内外において人材マッチングイベント等が積極的に催されているが、全国的な人手不足の中、大手企業の知名度と給与勤務条件で劣り、従来型アナログ経営企業のみでは、若者（特に新卒）から敬遠される状況にある。

## 【事業実施の目的】

- 岩手県内陸南部地域において、自動車、半導体等の大手メーカー関連企業の集積が進む中、当センターにおいても自動車・半導体等の部品調達などの取引拡大や技術革新に注力し、実績を挙げて来たが、一方で、県内の消費人口減少や人手不足等により経営課題が山積する水産・食品加工業や縫製業の地場産業の再生を図るために、地域の資源を活用し地域を支える中小企業の再生と発展を強力に支援していくことを地域から求められた。それに加え、新型コロナウイルス感染症の影響により大都市圏を中心とした発注先からの受注が減少し経営が大幅に悪化した。また、ゼロゼロ融資による借入額の増加に伴う経営悪化により、経営の回復には時間を要す状況である。これ以外にも、海外と取引を行っていた水産加工業においては ALPS 処理水の海洋放出による風評被害を受けて、更に経営が悪化している。その回復の鍵となるものは ICT を活用したデジタル経営力で

あり、IoT 導入を視野に入れた生産性の向上や地域を飛び出し展開できる商品づくりと営業・販売力の強化である。これまでのものづくり企業支援で培った当センターのネットワーク構築力と行動力で地域の中小企業を伴走支援していくとともに、当センターの産業支援機能の強化につなげていくことを目的とし、下記の事業を実施するものである。

**【各事業の目的】**

**(1) 生産性向上支援**

- 本県製造業の従業員数は、金属・機械部品加工が 6 割弱、食品加工・縫製業が 3 割弱を占める重要な地域産業であり、これらの深刻な人手不足と生産コスト高騰の課題を解決するため、ICT の活用、IoT・自動設備導入に向けた集中支援を行う。  
出典元：岩手県統計課 経済構造実態調査
- 特に沿岸部の主要産業である水産加工においては、魚体の大きさ・硬さが均一ではない・仕入れ値変動等により、原価計算の振れ幅が大きいことから、財務状況を十分把握できない企業が多い。また、県北部の主要産業である縫製業は、下請であり薄利経営を強いられている。この状況を打破するべく、利益率向上を実現するためには、生産性向上が必須である。
- 当センターにおいては、令和元年度より、ものづくり企業（機械部品・金属加工等）を対象に、工程改善や IoT・自動設備導入に向けた専門家派遣を実施し、成果が出ていることから、こうしたノウハウをものづくり企業以外に展開する。

**(2) 営業・販売力強化支援**

- 市場ニーズに対応するため、商品開発や販路開拓に不慣れな水産・食品加工においては、商品のコンセプトづくりをしっかりと行い、具体的な行動に移していくことが重要であり、そのための伴走的支援を行う。
- また、コロナ禍や ALPS 処理水の問題等で減少した売上の増加を図るため、営業力・販売力の強化に向けて、流通等の専門家の協力をいただきながら、販売手法の見直しや（EC 販売検討等）販売戦略づくりを支援するほか、展示会の出展等により新たな商圏内での取引マッチングの機会を増やし、そのフォローアップを行っていく。

**【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) 生産性向上支援**

① ICT 活用・IoT 導入等のセミナーを開催（縫製業）

日時：令和 7 年 10 月 3 日（金）15:00～17:20

場所：二戸地区合同庁舎

演題：事例発表 1 「企業の IT 化、DX 化の事例紹介」

事例発表 2 「異業種相互研鑽活動の取組・成果と今後の展開について 1」

参加者：23 社 26 名

アンケート結果については、満足度は「満足・やや満足」が占めた。生産性向上に向けた取り組み状況については、「すでに取り組んでいる」が 6 割程度、「取り組みを検討している又は興味がある」が 4 割程度となった。

今後、支援を望む課題としては、「従業員の育成」「生産性向上」「従業員の確保」等の回答があった。

また、既に取り組みを進めている企業においても、更なる取り組みを進めていきたいとの意欲を見せる企業もあった。

以上を踏まえ、引き続き縫製企業を中心とした地場産業における DX 導入の支援を展開していくこととしたい。



② ICT活用・IoT導入に関心のある企業への専門家派遣（縫製業、食産業）

ア N社

- ・事業内容 縫製業（医療用サポーター、靴等の製造）
- ・実施日時 令和7年12月15日（月） 14：00～16：00  
令和8年1月9日（金） 14：00～16：00  
令和8年1月23日（金） 14：00～16：00
- ・指導内容 リアルタイムでの生産進捗管理、作業標準時間の算出について  
[課題及びニーズ]  
Excelや紙ベースで管理している以下の業務について、システム化による効率化・標準化を図りたい。  
[支援内容]
  - ・システムの画面構成、機能、データ登録方法、運用フローの提案や意見交換
  - ・システム導入に必要なハード機器の推薦、助言
  - ・本格導入の前のデモ機の準備
 [結果及び効果]  
 企業より取組成果について、具体的な数値は把握できていないものの、感覚的に効率化・標準化の成果は出ているとのこと。  
 専門家の指導開始時期が遅くなったことも有り、令和7年度終了後、速やかにデモ機を導入し、具体的な検証を開始する。



イ L社

- ・事業内容 製麺業（児童用安全帽子製造）
- ・実施日時 令和7年11月18日（火） 13：00～15：30  
令和7年12月16日（火） 14：00～15：30  
令和8年3月17日（火）
- ・指導内容 営業活動の省人化  
[課題及びニーズ]  
当社は、児童用の安全帽及び紅白帽を製造販売しているが、従業員は社長1名のみでファブレスにて製造している。一方、営業活動については、社長一人で全国を飛び回っている状況であり、ITツール、SNSを活用して、人力によらない営業活動を確立する。  
今まで、BtoBの営業しかしてきていないが、BtoCについても強化していきたい意向がある。  
[支援内容]
  - ・他企業の成功事例の紹介。
  - ・BtoC向け戦略の解説
  - ・SNS、プレスリリースツールの紹介
 [結果及び効果]  
 企業より取組成果について、具体的な数値は把握は精査できていないものの、感覚的に標準化の成果は出ているとのこと。  
 専門家の指導開始時期が遅くなったこと・代表自身が手掛けていることも有り、操作に

不慣れ・構想に時間を要していることも有り、令和7年度終了後、速やかにSNSの運用やプレスリリース配信などを行っていく。



#### ウ I社

- ・事業内容 菌床栽培きのこの製造、加工、販売
- ・実施日時 令和7年7月9日（水）13：00～15：00  
令和7年7月23日（水）13：00～15：30  
令和8年3月10日（火）11：00～12：00
- ・指導内容 菌床栽培きのこの遠隔温度・湿度監視システム構築に関する指導及び助言  
[課題及びニーズ]

昨年に引き続き支援。当社では、菌床栽培の生しいたけをメインに栽培しており、4工場で合計40棟のハウスを保有している。菌床栽培のきのこの生育に重要である温度と湿度の管理が、工場すべてのハウスを管理できていない。今年度は、監視対象を全ハウスを対象とするとともに、四季を通じた比較のため半年～1年分のデータ蓄積をすることを目的として、最高品質の生育環境データを取得することを目指し、最終的な成果指標としては、売上増加率やキノコ収穫量の向上など、具体的な数値での実績提示をしたい。

また、データの確認が社員全員が確認できる環境も構築する。

[支援内容]

遠隔温度・湿度監視システムの構築

[結果及び効果]

メッシュwifiを設置することにより、多くの実証実験が出来たことにより、精度の高いデータを集積することで、生育環境のベンチマーク（チャンピオンデータ）を特定することが容易になってきている。とはいえ、一年を通じたデータ収集が必要であることから、今後もデータ収集を行ってもらう必要はある。データ収集を終えた後には、工場全体他、他地区の向上にも横展開を目指す。

効果としては、はっきりした数値には表れていないものの、生育数が増加していることもあり、当社玄関に「直売所」を設置し販売を開始している。



エ 日社

- ・ 事業内容 製麺業
- ・ 実施日時 令和7年11月6日（木）13：00～15：00  
令和7年1月16日（木）13：00～16：00  
令和7年2月18日（火）13：00～15：10
- ・ 指導内容 冷蔵庫温度の遠隔監視体制の構築、温度管理ルールおよび運用フローの整備に関する指導及び助言

[課題及びニーズ]

当社では、麺・うどん等をメインに製造・販売している。原材料を保管している冷蔵庫について、現在は冷蔵庫前まで行かなければ温度が確認できず、事務所等からの遠隔監視ができないことが課題としてあり、生産効率を上げるため、業務改善を図りたいとのニーズがあった。

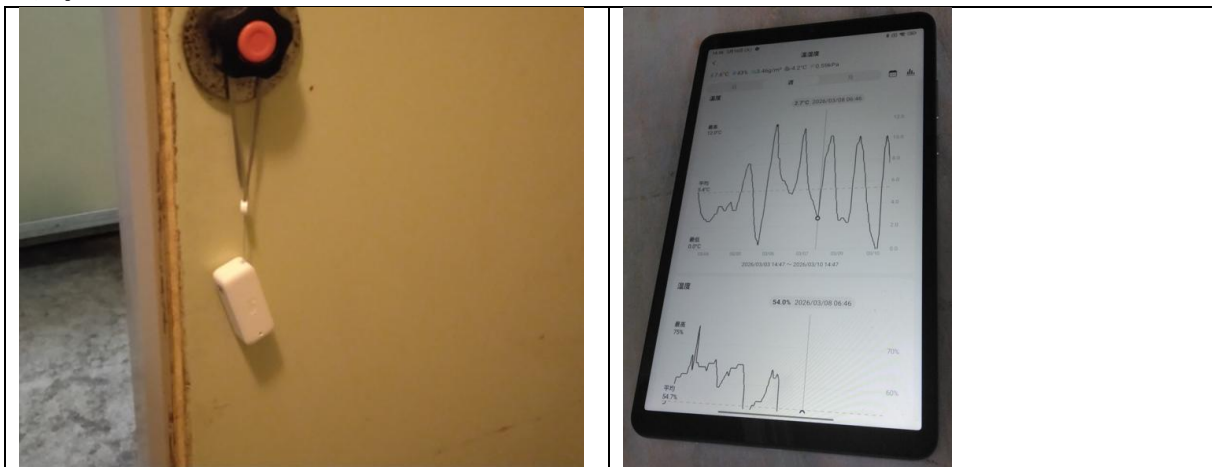
[支援内容]

遠隔温度・湿度監視システムの構築

[結果及び効果]

屋内使用が可能な「SwitchBot」を用いた実証実験を行い、冷蔵庫の温度・湿度をタブレットで確認することができるようになった。このことにより、作業負荷軽減につなげることができた他、確認漏れなどのヒューマンエラーを防ぐことができるようになった。特に、デジタルデータ保存により、機器が故障しない限り、数年前のデータであっても記録出来ることの効果が大きい。万が一、食中毒等発生時には、これらのデータで対応できることが出来、保健所指導の際、評価いただいたとのこと。

取得データを確認したところ、冷蔵庫の開け閉めを細目にしていないことが確認された。これにより温度が10度以上上がることが散見され、電気代の節約にも寄与すると思料。今後の展開としては、当社独自で、冷凍庫の温度・湿度管理を専門家に依頼する予定。



オ 0社

- ・ 事業内容 製麺業・飲食業
- ・ 実施日時 令和7年11月6日（木）15：40～17：30  
令和7年1月16日（木）13：00～16：00  
令和7年2月18日（火）13：00～15：10
- ・ 指導内容 菌床栽培きのこの遠隔温度・湿度監視システム構築に関する指導及び助言

[課題及びニーズ]

当社では、現在、タイムレコーダによる紙の打刻を行い、その内容を担当者がExcelに手入力して集計しており、事務負担が大きいことが主な課題であり、ヒューマンエラーによる入力ミス・計算ミスのリスクも抱えていることを確認した。

これらの業務改善を図るため、出退勤の記録をデジタル打刻に切り替えることで、勤怠データの自動集計が可能となり、転記作業や計算作業の削減が期待できる「勤怠管理システム（無料ソフト）」があることを紹介した。さらに、打刻用端末の確保方法（既存PCの活用やタブレット導入など）について費用面も踏まえて検討していくことを提案したも

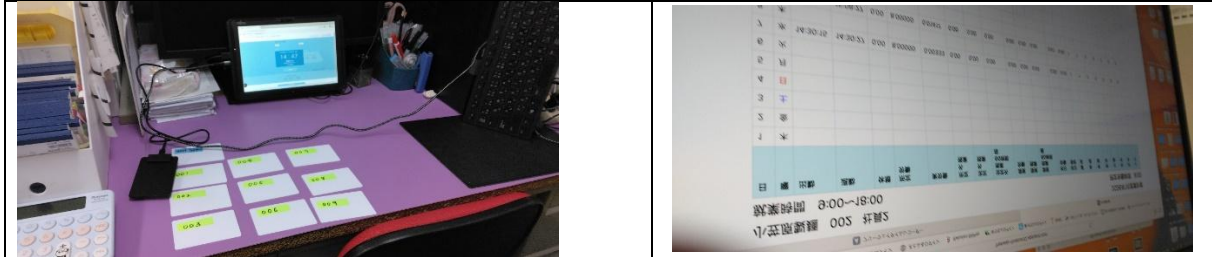
の。

[支援内容]

タイムレコーダデータの利活用

[結果及び効果]

システムを導入した結果、打刻と同時にデータがクラウド上で自動集計されるようになり、これまで多大な時間を要していたExcelへの転記作業および計算業務の撤廃を一つ進めることができた。デジタル化によって入力ミスや計算ミスなどの人的リスクが大幅に排除され、データの信頼性が飛躍的に向上したことは大きな成果である。加えて、労働時間のリアルタイムな把握が可能となったことで、事務負担の軽減だけでなく、組織としてのコンプライアンス強化にも直結するDX支援を実現した。



## (2) 営業・販売力強化支援

### ① 商品づくり・流通販売ノウハウの研修会を開催（食産業）

- ・実施日時 令和7年11月25日（火）13：30～16：00
- ・開催場所 岩手県工業技術センター 大ホール
- ・演 題 営業・販売力強化基礎セミナー
- ・参加者 30社33名



### ② 商品開発・販路開拓に意欲的な企業への専門家派遣（食産業）

ア TU社

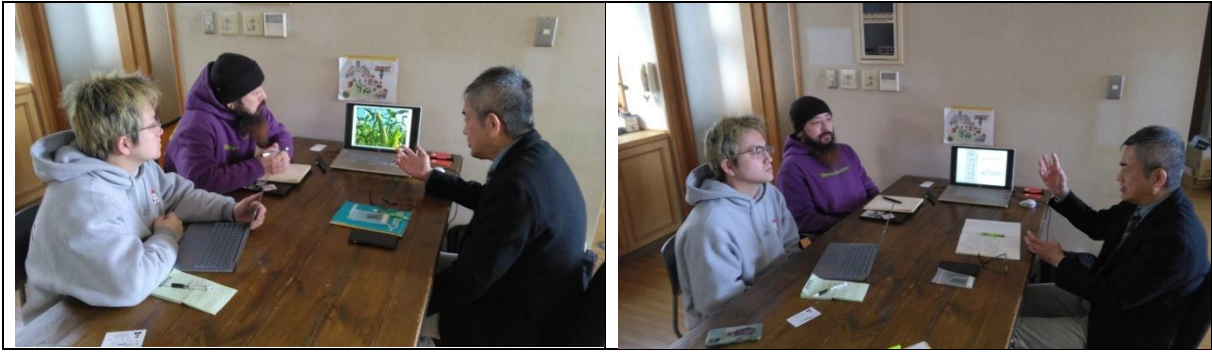
- ・事業内容 こんぶを主とした加工品の製造・販売
- ・実施日時 令和8年1月8日（木）13：00～15：30
- ・指導内容 アレルギー表示への対応・金属探知機の導入に関する指導



イ TR社

- ・事業内容 クラフトビール製造、販売
- ・実施日時 令和8年1月14日（水）9：45～12：00

- ・ 指導内容 スーパーマーケットトレードショー(SMTS)出展に際して、自社および自社商品の価値の明確化と言語化、設えの作成に関する指導



ウ 0社

- ・ 事業内容 製麺業、飲食業
- ・ 実施日時 令和8年1月20日(火) 14:00~16:40
- ・ 派遣専門家 元気化研究所 代表 佐藤 和也
- ・ 指導内容 自社および自社商品の価値の明確化と言語化についてに関する指導



エ M社

- ・ 事業内容 水産加工品の製造・販売
- ・ 実施日時 令和8年2月9日(月) 13:45~16:30
- ・ 指導内容 新商品開発した「揚げかまぼこ」の販路拡大についてに関する指導



オ A社

- ・ 事業内容 章句料品の製造・販売
- ・ 実施日時 令和8年2月25日(水) 14:00~17:00
- ・ 指導内容 「木々のしずく」シリーズの販売促進・「エゴマ醤油」のバリエーション開発に関する指導



③ 県外関連企業とのマッチング等による販路開拓を支援（縫製業、食産業）

ア スーパーマーケット・トレードショー2026への出展支援

- ・会 期 令和8年2月18日（水）～20日（金）
- ・開催場所 幕張メッセ国際展示場（千葉市）
- ・出展事業者数 31社
- ・来場者数 80,922名（会場全体3日間合計） ※前年：77,305

[岩手県ブース]



[来場者向けパンフレット]

<p><b>29</b> ハコヅウ食品工業株式会社</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>岩手へんし</b></p> <p>「岩手県産」をテーマに、地元産品を使用した、健康志向の食品を開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手そば」を使用した「岩手そば」が人気です。また、「岩手そば」を使用した「岩手そば」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-25-2229 E-mail: hako-zu@hako-zu.co.jp</p>	<p><b>15</b> 株式会社ミナミ食品</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>岩手そばのうまみスープ</b></p> <p>岩手県産のそばを使用した、うまみスープを開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手そば」を使用した「岩手そば」が人気です。また、「岩手そば」を使用した「岩手そば」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-77-3003 E-mail: minami@minami.co.jp</p>	<p><b>18</b> 株式会社竹田野畑</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>焼酎セット</b></p> <p>岩手県産の焼酎を使用した、焼酎セットを開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手焼酎」を使用した「岩手焼酎」が人気です。また、「岩手焼酎」を使用した「岩手焼酎」も人気です。</p> <p>TEL: 0194-24-2071 E-mail: take-no-ue@take-no-ue.co.jp</p>	<p><b>23</b> 株式会社いわちく</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>岩手そばのうまみスープ</b></p> <p>岩手県産のそばを使用した、うまみスープを開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手そば」を使用した「岩手そば」が人気です。また、「岩手そば」を使用した「岩手そば」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-25-2229 E-mail: iwachiku@iwachiku.co.jp</p>	<p><b>60th ISMITS 2026</b> ANNIVERSARY SUPERMARKET TRADE SHOW スーパーマーケット・トレードショー</p> <p><b>岩手県ブース案内</b></p>
<p><b>24</b> 岩手アモク生産協同組合</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>三陸島かやく</b></p> <p>岩手県産の三陸島かやくを使用した、三陸島かやくを開発・販売しています。特に、岩手県産の「三陸島かやく」を使用した「三陸島かやく」が人気です。また、「三陸島かやく」を使用した「三陸島かやく」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-25-2229 E-mail: amoku@amoku.co.jp</p>	<p><b>12</b> 一般社団法人岩手県観光交流協会</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>ラーメンの巻</b></p> <p>岩手県産のラーメンを使用した、ラーメンの巻を開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手ラーメン」を使用した「岩手ラーメン」が人気です。また、「岩手ラーメン」を使用した「岩手ラーメン」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-42-5121 E-mail: iwate@iwate.co.jp</p>	<p><b>20</b> 岩手アモク株式会社</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>チーズケーキ</b></p> <p>岩手県産のチーズを使用した、チーズケーキを開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手チーズ」を使用した「岩手チーズ」が人気です。また、「岩手チーズ」を使用した「岩手チーズ」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-25-2229 E-mail: amoku@amoku.co.jp</p>	<p><b>9</b> 株式会社KYフーズ</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>岩手そばのうまみスープ</b></p> <p>岩手県産のそばを使用した、うまみスープを開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手そば」を使用した「岩手そば」が人気です。また、「岩手そば」を使用した「岩手そば」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-25-2229 E-mail: kyfoods@kyfoods.co.jp</p>	
<p><b>25</b> 株式会社三美</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>冷凍食品</b></p> <p>岩手県産の冷凍食品を使用した、冷凍食品を開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手冷凍食品」を使用した「岩手冷凍食品」が人気です。また、「岩手冷凍食品」を使用した「岩手冷凍食品」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-25-2229 E-mail: sanmi@sanmi.co.jp</p>	<p><b>3</b> 東和食品株式会社</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>花びらごはん</b></p> <p>岩手県産の花びらごはんを使用した、花びらごはんを開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手花びらごはん」を使用した「岩手花びらごはん」が人気です。また、「岩手花びらごはん」を使用した「岩手花びらごはん」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-25-2229 E-mail: towa@towa.co.jp</p>	<p><b>26</b> 株式会社中原商店</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>びんがまん</b></p> <p>岩手県産のびんがまんを使用した、びんがまんを開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手びんがまん」を使用した「岩手びんがまん」が人気です。また、「岩手びんがまん」を使用した「岩手びんがまん」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-25-2229 E-mail: nakahara@nakahara.co.jp</p>	<p><b>19</b> 株式会社トルクト</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>クラフトビール</b></p> <p>岩手県産のクラフトビールを使用した、クラフトビールを開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手クラフトビール」を使用した「岩手クラフトビール」が人気です。また、「岩手クラフトビール」を使用した「岩手クラフトビール」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-25-2229 E-mail: tokuto@tokuto.co.jp</p>	
<p><b>1</b> 株式会社パワーブレンド</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>岩手そばのうまみスープ</b></p> <p>岩手県産のそばを使用した、うまみスープを開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手そば」を使用した「岩手そば」が人気です。また、「岩手そば」を使用した「岩手そば」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-25-2229 E-mail: powerblend@powerblend.co.jp</p>	<p><b>16</b> Arkがっさ</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>岩手そばのうまみスープ</b></p> <p>岩手県産のそばを使用した、うまみスープを開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手そば」を使用した「岩手そば」が人気です。また、「岩手そば」を使用した「岩手そば」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-25-2229 E-mail: ark@ark.co.jp</p>	<p><b>14</b> 株式会社羅洋</p> <p>岩手県 / 岩手県 岩手県 岩手県</p> <p><b>岩手そばのうまみスープ</b></p> <p>岩手県産のそばを使用した、うまみスープを開発・販売しています。特に、岩手県産の「岩手そば」を使用した「岩手そば」が人気です。また、「岩手そば」を使用した「岩手そば」も人気です。</p> <p>TEL: 0192-25-2229 E-mail: royo@royo.co.jp</p>		

イ いわてアパレル企業ビジネスマッチング商談会の開催

- ・商談期間 令和7年11月20日（木）13：00～17：00
- ・開催場所 東京交通会館3階グリーンルーム
- ・参加企業 受注企業（岩手県内）13社、発注企業（県外のメーカー、商社等）31社
- ・総商談件数 101件
- ・成果 成約4社8件（成立金額 計1,886千円）
- ・掲載記事

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

(2) 営業・販売力強化支援

①商品づくり・流通販売ノウハウの研修会

[研修会参加企業]

目標：15社（セミナー参加者満足度80%以上）

成果：23社 26名（セミナー参加者満足度100%）

※5段階評価のうち、「満足」「やや満足」と回答したものを集計。

②商品開発・販路開拓に意欲的な企業への専門家派遣

[専門家派遣企業]

目標：5社（うち新商品開発着手企業2社）

成果：5社（うち新商品開発着手企業2社）

[指導・助言を活かした商品開発着手]

ア 株式会社浅沼醤油店

専門家との相談を何度も重ね、新商品開発の基となる品質・ターゲット・価格等の設

定を終え、狙った顧客層への新商品の開発に着手した。R 8 年度中に商品化を予定。

イ 有限会社小笠原製麺所

ご息が当社に入られることから、新商品のご入れの相談があり支援に至ったもの。現在の商品ラインナップは創業者である父親が開発したものであることから、メーカーでは開発着手しづらい、ニッチ（生産量、こだわりの材料、無添加、ストレートスープ等）な分野における開発を目指すこととした。R 8 年度中に商品化を予定。

③ 県外関連企業とのマッチング等による販路開拓を支援

※ 展示会・マッチング商談会支援企業

[出展者数]

目標：40社（食品製造業24社、縫製業16社）

成果：44社（食品製造業31社、縫製業13社）

[成約件数]

目標：10社（食品製造業6社、縫製業4社）

成果：10社（食品製造業6社40件、縫製業4社8件）

※ 内訳

食：成約金額11,420千円、取引見込件数550件、取引見込金額203,970千円

縫：成約金額1,886千円

【今後の進め方（波及効果を含めて）をどうするのか】

・ [食品製造業支援]

食品の展示商談会については、出展した事業者の97%が大変満足・満足と回答しており、満足度が非常に高い展示商談会であった。コロナ完全収束と考えられ、昨年以上に来場者も多く、商談会終了後の取引見込み金額も昨年以上（前年比約200%）に見込まれた。出展事業者のうち、専門家派遣を行った事業者については、指導・助言した内容が展示ブースや商品開発に活かされており、この先の取引拡大が期待される。

今後も、消費人口や取引先が減少する地域に止まらず、県内外に打って出て営業展開する事業者を増やしていくため、魅力的な商品づくりや、営業力強化に向けた支援を引き続きおこなっていく。

・ [縫製業支援]

発注企業は前年と比較し、多くはないものの、上流のアパレルメーカーやデザイナーズブランドに参加を勧奨した結果、これらの多くに参加いただいた。結果として、受注側より今後の折衝に期待が出来るとの評価をいただいた。全国的な縫製工場の廃業増により、海外に生産拠点を持つ企業の国内回帰が進んでいることから、案件依頼や今後の取引展開を希望している声が多く挙がる結果となった。

永続して事業展開をしている本県縫製業においては、その魅力を周知する機会として今後とも継続して商談会を開催し、県内企業の取引強化に寄与していく。

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。