（別紙２）

３．助成対象事業の成果（結果）

【事業名】
　大分県産品のブランド力強化及び国内・海外市場への販路深化事業（Ａ事業②）

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】
〈課題認識〉
　不特定のバイヤーが参加する展示会に複数年出展することで、ある程度の認知と展示ノウハウが蓄積でき、これまで安定して成果を上げてきた。展示商談会において、商品提案書、試食方法、陳列方法、見積もりなど中小零細企業であればあるほど、改善の余地があるが、そこまでの支援ができていない。

〈方向性〉
　従来どおり支援対象企業の住み分けや展示商談会の開催場所の検討を実施し、商談機会の場を設けるだけでなく、事業展開をするにあたり必要な知識・人的ネットワーク・機会創出など、個社の状況に応じた支援メニューの提供ができるよう、伴走型できめ細やかな事業を実施する。今年度は特定のバイヤーのみ来場するクローズの展示会への出展により、具体的な営業エリア・企業を絞った支援を行う。

〈目標〉
　直接の成果目標は、①展示会出展：商談件数　展示商談会当たり5件/社×141社（累積出展社数）＝705社/年、②セミナー：参加企業数30社/年、
③成約件数または成約金額：200件または40,000千円（全事業合計）
　※成約については、すぐ成果が出ないものもあるため、会期終了から6か月後の
　後追い調査を実施した結果とする。
商品提案書の作成については、必ず試食する１アイテムについて展示会当日までに用意。

〈事業実施計画〉
・展示会への出展支援
大分県内の中小企業者等の独自の強みを活かした製品・商品・サービスの販路拡大を
創出する機会として、以下の展示会への出展支援を行う。
・沖縄大交易会（2社程度の個別出展支援）
・Food EXPO Kyushu 2025（10社程度の出展支援）
・通販食品展示商談会（大分県ブースとして9社程度の出展支援・商品のみの出展含む）
・スーパーマーケット・トレードショー（大分県ブースとして10社程度の出展支援）
・中小企業テクノフェアin九州2025（大分県ブースとして6社程度の出展支援）
・モノづくりフェア2025（大分県ブースとして10社程度の出展支援）
・おんせん県モノづくり商談会（最大40社程度）
・東京インターナショナル・ギフトショー（大分県ブーストして8社程度の出展支援）

・個別商談会等の開催
商社が開催するライブｅコマース、県内食品関係企業を対象にバイヤーの業態別の個別商談マッチング、展示商談会対策実践セミナーを実施し、新規取引先の開拓や企業・商品の認知度向上から商談成立、受注増への繋げる支援を行う。

・展示商談会対策実践セミナー
食品：商社である㈱イーシェアズ、伊藤忠食品㈱を講師として招き実施した。
非食品：コンサルティング企業であるオフィス・キートスに個別相談会も含めて実施。

・海外向けライブｅコマース
大阪の貿易商社である菱沼貿易(株)が実施。シンガポール向けに大分県企業の商品のライブ配信を依頼。

・地域産品通販提案会セミナー
フォーチュンファクトリーに自社サイトにある「発見物語」を通じて、県内企業に販売のチャネルとして活用を促した。併せて、取引先であるスーパー、飲食店での大分フェアと銘打った卸販売を実施。

【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〉】

・展示会への出展支援
いずれの展示会についても、昨年と比較し来場者増のアナウンスがあった。

展示会名等	開催時期・場所	支援内容等
沖縄大交易会	令和7年8月1日～12月19日　Web商談 令和7年11月21日～22日　リアル商談	大分県として、2社の出展を支援。 参加バイヤー数217社（海外16か国含む）商談件数：27件 成果：成約件数4件 成約金額：295,600円
FOOD EXPO Kyushu 2025	令和7年10月7日～8日 福岡国際展示場	大分県として、7社の出展を支援。 商談件数359件 成果：成約件数16件 成約金額：945,000円
通販食品展示商談会	令和7年10月29日～30日 東京交通会館	大分県ブースとして2社を支援 商談件数85件。 成果：成約件数4件 成約金額：産直成立のため金額不定
スーパーマーケット・トレードショー2026	令和8年2月18日～20日 幕張メッセ	大分県ブースとして13社の出展を支援。 商談件数1,542件、成果：成約件数1件 成約金額：100,000円 （見込：成約42件､金額8,100,000円）
中小企業テクノフェアin九州2025	令和7年7月2日～4日 西日本総合展示場 新館・本館(北九州市)	大分県ブースとして5社の出展を支援 商談件数299件、成果：成約件数5件 成約金額：510,000円
モノづくりフェア2025	令和7年10月15日～17日 マリンメッセ福岡 A館・B館	大分県ブースとして11社の出展を支援 商談件数677件、成果：成約件数2件 成約金額：107,000円
おんせん県モノづくり商談会	令和7年11月27日 ホルトホール大分	発注企業：27社（うち7社県内） 受注企業：45社（全社県内） 商談件数：130件、成果：成約件数5件 成約金額：211,000円
東京インターナショナル・ギフト・ショー2026	令和8年2月12日～14日 東京ビックサイト	大分県ブースとして8社の出展を支援。 商談件数384件、 成果：成約件数5件 成約金額：538,000円 ※出展社の佐々商が、同展示会のライフデザインアワードでグランプリを受賞

・クローズの展示会

新・FOOD WAVE OSAKA（クローズ展示会）	令和7年7月9日～10日 インテックス大阪	大分県として5社の出展を支援。 商談件数288件、成果：成約件数7件 成約金額：819,680円
新・FOOD WAVE NAGOYA（クローズ展示会）	令和8年1月21～22日 ポートメッセなごや	大分県として4社の出展を支援。 商談件数94件、成果：成約件数3件 成約金額：331,800円

・セミナーの開催

セミナー名	開催日・開催場所	内容等
展示会対策実践セミナー（２回） +実地指導	令和7年9月3日 令和8年1月27日 令和8年2月18～20日 （SMTS開催時）	バイヤー・卸の担当者を講師として招き、バイヤー目線での展示方法、模擬商談を実施。15社参加。２回目のセミナーは9社参加。 SMTS開催時に代表による実地指導も実施した。
新規取引先獲得対策実践セミナー（３回）	【リアルセミナー】 令和7年10月8日 【オンラインセミナー】 令和8年1月19日 【個別相談会】 令和8年1月6日(3社) 令和8年1月13日(1社)	展示会経験の少ない企業や新たに展示会担当者になった製造業の担当者を対象としたセミナーを実施。10社参加。 オンラインセミナーはギフトショー向けの企業対象で実施。6社参加。併せて個別相談会も実施した。合計4社。
スタートアップセミナー（１回）	令和8年2月27日～28日	大手卸企業の担当者を講師に招き、商談の場に必要な「商品提案書」の作成を支援した。6社参加。
新・地域産品通販提案会セミナー	令和8年2月13日	独自の通販ルートをもつ企業担当者にお願いしサイトの仕組みについて説明を実施。6社参加。また、取引先への営業も実施し、県内12社23アイテムを仕入れ、販売してもらった。

・個別商談会等の開催

商談会名等	開催時期・場所	支援内容等
ライブｅコマース	令和7年10月11日～12日 福岡	フードEXPO九州開催週の土日に実施 参加企業数：1社 売上金額：5,000円
ライブｅコマース		本社移転作業が年度前半にかかって行われ、今年度の実施は延期
大分県産品展示商談会	令和7年9月17日 別府ビーコンプラザ1階	県内食品関係企業を対象に、バイヤーの業態別（商社、スーパーマーケット、百貨店、セレクトショップ・通販）に、個別に商談のマッチングを行った。 バイヤー参加者68社 県内事業者参加者85社 成果：成約件数48件

〈実施した結果生まれた新たな課題等〉

出展前の企業に対して、従来通りの展示会向けのセミナーを実施し、最低限身につけなけ

ればならない知識等の習得を図ったうえに、バイヤー目線で欲しい情報を盛り込んだ「商品提案書」の作成を出展企業に実施した。展示会会場でどのようなジャンルのバイヤーが来ても、試食の際の声掛けにプラスすることで、今年度もスムーズな商談に誘導することが出来た。今後は名刺を交換したあとのフォローが重要になるため、展示会終了後に役立つ「アンケート」の取り方がより重要になると感じていたため、今回実験的にセミナー講師を展示会場に派遣し、アンケートの取り方について指導も行ってもらった。展示会後のフォローについてが今後も課題。

【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)】
大分県内の中小企業者が開発した商品（食品、非食品）・技術製品・サービス等の販路拡大を目的として事業を実施し、製造業の受発注の活発化、新分野への参入機会の増加、新規取引先との契約による売上拡大等に繋げることにより、大分県内の産業・経済の発展、活性化を図ることを目的としている。
出展支援については、今年度はクローズの展示会を２つの出展支援を追加計画し、すべての展示会への出展支援を行う事が出来た。

具体的目標に対する達成度は、以下のとおりとなった。

項目	目標内容	計画	実績	達成度(%)
展示会出展	商談件数	705件/年	3,885件	551%
セミナー	参加企業数	30社/年	56社	186%
-	成約件数または成約金額	200件または40,000千円	101件 3,862千円 (3/31時点までの調査による。出展後6ケ月後まで追跡調査予定)	50% 9%

＊実績には、Web商談における商談件数及び参加企業数を含む。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】
福岡、大阪、千葉を中心とした展示会に連続して大分県として出展することにより、認知度の向上や企業の販路拡大に取り組む姿勢の定着などニーズの拡大を実感している。実際に今年度は、ギフトショーにおいて内部開催のイベントで出展者がグランプリを受賞するに至った。これは、継続出展と地域産品の掘り起こしを実施してきた結果であると捉え、県内企業でまだ県外に輩出できる製品を探していく励みとなった。
また不特定多数が来場する展示商談会は従来の支援であり、今年度は商社が実施する限られた人だけが参加でき、決裁権者が多く来場するクローズの商談会への参加を図ることで、成約率の向上及び具体的な販路を見越した支援を行った。実際には帳合（卸業者）との口座開設が直接的な成約につながるため、来年度以降は帳合を意識する営業に力を入れる必要があると感じた。さらにはライブｅコマースのような海外の特定地域の一般消費者へ商品を提供するような機会の提供を引き続き実施し、県内企業の販路の選択肢を増やす支援を実施する。
また企業の販路拡大支援の基準に成約率、成約件数を増やすための支援策として実施した、「商品提案書」の作成支援は引き続き実施し、作成済みの企業においては新商品ができた都度作成し、今後作成の企業においてはその有効性について事例を交えて案内することで、販路拡大ツールとして、県内で共有化を図っていきたい。

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。

４．無形資産可視化ツール
作成セミナー（機構職員が講師）を実施した時期が後半であったため、十分な指導の時間をとることができなかった。来年度は、年度初めに実施を行う予定。

作成企業　２社