

### 【課題】

令和元年度から県産農林水産物等を活用した商品の販路拡大支援を行い、一定程度の商品開発が進んだが、事業者の規模が小さいため、依然として次の3つの課題を抱えている。

- ①市場における商品認知度が低い。
- ②設備投資する資金力がないため、生産能力が低い。
- ③市場が大きく購買力がある都市圏に進出する術がない。

令和7年度は商品のブランド化に取り組む、大都市圏での販路開拓を支援したが、ブランドが確立できるまでには至っていない。



### 【目的】

◆県産農林水産物を活用した付加価値の高い商品の開発とその商品の販路拡大による農林漁業者の所得向上や商工業者の収益拡大を図る。

◆地域資源を活用した地域の隠れた逸品をIT等を活用し広くPRすることにより商品認知度を上げ販路拡大につなげる。



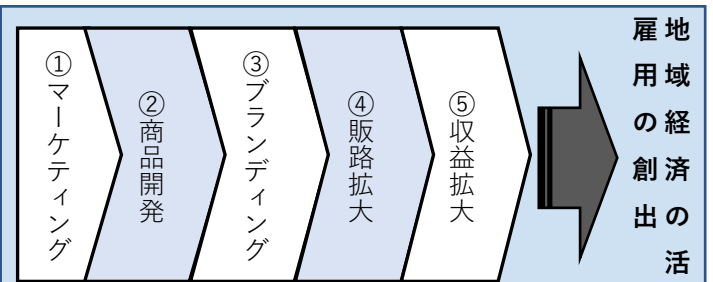
### 【都道府県の施策との連携・親和性】

県は福岡県中小企業振興基本計画に基づき以下の取組を推進

- ・情報通信技術、商談会等を活用した販路開拓支援
- ・新たな商品及び役務の開発の促進
- ・アジアをはじめとする海外展開の促進

### 【本事業の内容】

## ふくおかフードビジネス支援事業



- ①マーケティング
  - ・消費者ニーズを分析し、付加価値の高い商品コンセプトを構築する。
- ②商品開発
  - ・マーケティングの結果に基づいたマーケットインの商品開発を行う。
  - ・高い品質管理と原価低減を両立する生産体制を確立する。
- ③ブランディング
  - ・完成した商品についてクオリティの高いネーミング、パッケージデザイン、キャッチコピー、販促物品を制作し、高付加価値化を図る。
- ④販路拡大
  - ・市場が大きく購買力が高い都市圏の市場を開拓する。
  - ・海外展示会に出展し海外販路開拓に取り組む。
  - ・ITを活用し、ECの販路を開拓する。
- ⑤収益拡大
  - ・域外からの資金を獲得し、事業者の収益を拡大する。それを域内需要の拡大につなげることにより、地域経済の活性化を図る。

雇地用域の経済創出の活性化

- ①-1 販路拡大セミナー  
マーケティングやブランド化の手法について、理解を深めてもらうセミナーを開催する。
- ①-2 モニター調査会  
試作品に対する一般消費者の生の声を聴きニーズを探る機会を提供する。
- ②-1 専門家派遣  
各分野の専門家がチームで商品開発の支援を行う。
- ③ バイヤー求評会  
大手流通小売業のバイヤーを招聘し、商品に対する評価をもらい、商品力を向上させる機会を提供する。
- ④-1 市場開拓・販路拡大  
大型展示商談会、都市圏での展示販売会を通じて販路の拡大を支援する。また、海外展示会に出展し海外販路開拓に取り組む。
- ④-2 IT活用販路拡大
  - 情報発信の強化  
バイヤー・消費者の関心が高い情報取材し、自営情報サイト及びSNS等で情報の拡散を図る。
  - 自営通販サイトの活用  
地域資源を活用した商品の新規販路拡大の場として、ネット活用を促進する。
  - 商品体験会の開催  
事業者主体の商品活用体験イベントの実施により、地域商材ならではの魅力を直接体験させるとともに、SNS等で高い発信力を持つ参加者を活用して情報の拡散効果向上を図る。



### 【成果目標】

- 商談会
    - ・200件の商談設定
    - ・50件の商談成立
  - 商品開発・改良支援
    - ・45件
  - IT活用販路拡大
    - ・8,000人の見込み客獲得
    - ・BtoC売上拡大 5社
- ※店舗独自商品を展開している企業5社をピックアップし、HPにて取材・広告を実施。また、展示会に出展させることで露出度を上げ、前年度より売上拡大を目指す
- ・BtoB商談成立 30社



### 【波及効果】

- ◆商品開発及び商談のノウハウ蓄積による営業力、販路拡大能力の向上
- ◆IT活用による地域商材を求めるネットユーザーの囲い込み
- ◆地域資源を活用した地域の隠れた逸品の商品認知度向上
- ◆県内農業者及び中小企業者の売上拡大による地域経済の活性化



### 【将来の支援目標】

- ◆本県の農林水産物を利活用した付加価値の高い商品を開発し、首都圏やアジアをはじめとする海外の市場を開拓

(2) 新分野参入・受注拡大支援事業

**【課題】**  
 経営基盤を強化するための手段の一つとして、参入障壁は高いものの安定的な取引が見込まれる分野への新規参入及び販路拡大に向けた取り組みが必要  
 また、市場が急拡大する半導体関連産業のサプライチェーンに食い込むため、九州への進出が加速している台湾等の半導体関連企業との商談やプロモーションなどに対する支援を望む声強い  
 さらに、半導体部品、製品や食品など中小企業単独では難しい自社商品の海外販路開拓についても支援を望む声強い

**【目的】**  
 医療機器産業及び半導体産業への新規参入・取引拡大に意欲的に挑戦する企業を支援する  
 技術提案展示商談会や受注拡大展示会を引き続き実施し、メーカーニーズの高い素材・検査装置・センサー等の分野への参入を進める。加えて、新規参入済企業の量産受注拡大を目指し、地域の中核企業への成長を後押しする  
 また、県内半導体関連企業が海外市場へチャレンジする機会を提供し、更なる販路拡大を支援する  
 自社商品の海外販路開拓についても海外企業との新規取引支援、プロモーション支援を行う

**【都道府県施策との連携・親和性】**  
 福岡県中小企業振興基本計画に基づき以下の取組を推進  
 ・情報通信技術、商談会等を活用した販路開拓支援  
 ・新たな商品及び役務の開発の支援  
 ・アジアをはじめとする海外展開の促進

**【本事業の内容】**

1 医療機器等販路開拓支援事業  
 (1) 技術提案展示商談会

発注側	受注側
◆新規参入障壁は高いものの、今後の市場拡大が見込め、参入後は安定的な取引が期待できる産業（医療機器産業、半導体関連産業等）	◆精密加工、素材加工など高度な加工技術を有し、参入障壁が高い医療機器産業及び半導体関連産業等への新規参入・受注拡大を目指す意欲的な県内事業
◆医療機器メーカーや半導体関連企業などが研究・開発・設計・調達各部門で抱える課題ニーズを提示	◆県内企業の技術・製品を提案 ①メーカーニーズ発表 ②プレゼンテーション ③技術展示 ④専門家からの情報提供 ⑤商談（オンライン含む） ※各メーカーのニーズに応じて組合せて実施

**新分野参入支援アドバイザー**  
 （新規参入企業発掘、受注企業技術力調査、商談会・展示会開催にかかる助言等）

(2) 大規模展示会を活用した参入・受注拡大  
 モノづくりに特化した専門展示会に福岡県ブースを設置し、新規参入・受注拡大を目指す企業の製品・技術のアピールを行う

2 半導体関連海外大規模展示会出展支援  
 展示会名 「SEMICON Taiwan 2026」  
 開催時期 2026年9月2日~4日  
 支援企業数 4社程度  
 出展内容 素材、表面処理、精密加工、検査・センサー等

※福岡県と連携し「共同ブース」を設置  
 県は半導体先進拠点としてのポテンシャルの発信及び半導体関連企業の誘致を推進。センターは現地企業等との取引開始支援及び出展企業のPR支援。

3 自社商品の海外販路開拓  
 半導体部品、製品や食品など自社商品の海外販路開拓を目指す県内中小企業等の新規取引支援、プロモーション支援

**【成果目標】**

- 参加県内企業数 50社
- 営業先開拓件数 500件
- 見積提出件数 15件
- 商談成立件数 8件
- 商談会初出展、新規提案企業数 10社
- 受注拡大企業数 5社
- 海外展示会出展企業数 4社程度
- 来場者との名刺交換数： 延べ 1000枚
- 海外販路開拓企業数：2社

**【波及効果】**

- ◆医療機器産業及び半導体関連産業への参入により、更なる加工技術の精度向上による高付加価値加工品の受注獲得、既存取引の拡大
- ◆高精度な部品加工技術を有する企業の増加による地域の技術レベル向上
- ◆企業間が連携した受注体制が構築され、更なる受注拡大や企業グループによる一貫生産体制の確立が期待
- ◆医療機器・半導体先進地域であることを発信することによる認知度向上

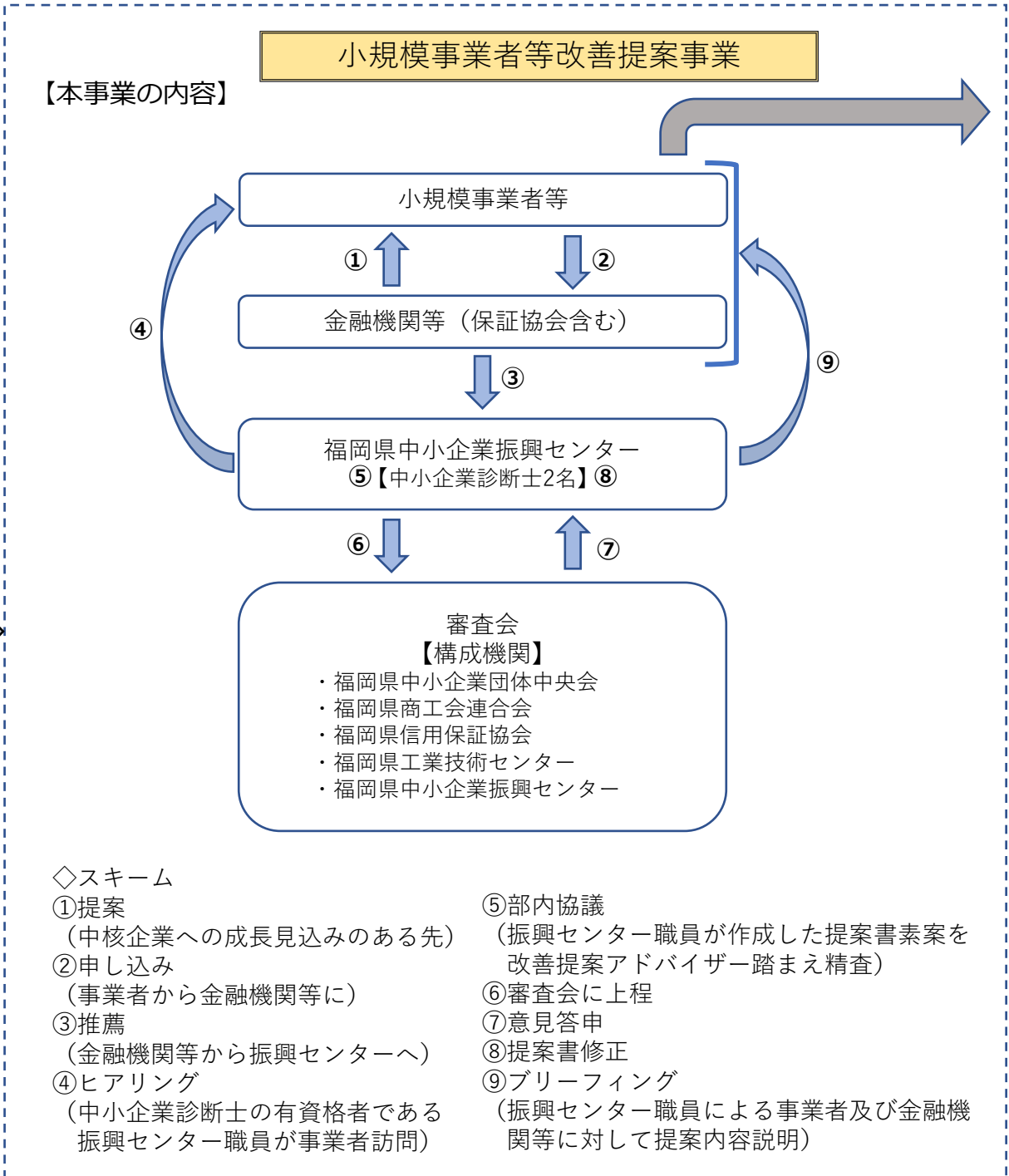
**【将来の支援目標】**

- ◆参入企業が地域の中核企業として成長し、地域企業を巻きこんだサプライチェーンを構築するための体制づくり
- ◆当センターで蓄積したアジアの半導体産業に関する情報や出展企業の取り組みを県内中小企業に共有し、海外展開の挑戦を促進

**【課題】**  
 福岡県内には11万社を超える小規模企業が存しており、小規模企業を中規模企業に成長させていくことが福岡県の活性化には必要不可欠である。  
 一方で、小規模企業においては、限られた経営資源（人材・資金・時間・情報）を有効に活用できていないことが、成長を阻害する要因となっている。そういった事業者をその地域の中核企業に成長させていくことが重要な課題となっている。

**【目的】**  
 ◆地域の中核企業等として成長が見込める小規模事業者等に対して、その事業者の経営資源等を見える化し、今後の方向性等を整理した提案書を発行し、中核企業等への成長に向けた支援を行う。  
 ◆小規模事業者等は、ポテンシャルや経営資源をうまく活用できず経営危機に直面していることが多い。本事業では、そういった事業者に対して中小企業診断士が提案書を提示することで、中核企業に向けた成長を促す。

**【都道府県の施策との連携・親和性】**  
 県は福岡県中小企業振興基本計画に基づき以下の取組を推進  
 ・経営基盤強化にかかる計画策定の促進



- ◇スキーム
- ①提案 (中核企業への成長見込みのある先)
  - ②申し込み (事業者から金融機関等に)
  - ③推薦 (金融機関等から振興センターへ)
  - ④ヒアリング (中小企業診断士の有資格者である振興センター職員が事業者訪問)
  - ⑤部内協議 (振興センター職員が作成した提案書素案を改善提案アドバイザー踏まえ精査)
  - ⑥審査会に上程
  - ⑦意見答申
  - ⑧提案書修正
  - ⑨ブリーフィング (振興センター職員による事業者及び金融機関等に対して提案内容説明)

**【成果目標】**  
 ○提案書  
 ・25件の提案書発行  
 ○課題解決支援  
 ・15件の事業計画書作成

**【波及効果】**  
 ◆小規模事業者等が地域の中核企業等となることで地域での雇用が生まれ地域の活性化が期待できる。  
 ◆提案書を発行した事業者に専門家派遣事業を実施しフォローしていくことでより確実な成長を促すことができる。  
 ◆福岡県信用保証協会をはじめとする金融機関と連携することで、小規模事業者等の課題解決の方向性のコンセンサスが取れ、より効率的な支援の実施が可能となり、小規模事業者等の成長の後押しが期待できる。

**【将来の支援目標】**  
 ◆各地域の小規模事業者等を地域の活性化につながる中核企業に成長させる体制の構築