

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】

中小企業の販路拡大の機会を創出するビジネスマッチング支援事業（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〉

当事業実施以前（令和元年）の当機構の事業は、研究開発、新分野および新事業への新規参入支援を中心に行ってきた。出口支援である販路拡大やマッチング支援は、取引あっせんや限られた業種（食品関係等）に対する比較的小規模の支援に限定されており、県内中小企業の販路拡大支援に対する様々なニーズに十分に答えられていない状況であった。

〈方向性〉

これらの課題を解決するため、既存事業と異なる地域の展示会出展や、企業ニーズに即した県内外での展示・商談会に関する支援メニューを実施し、製造業、サービス業など業種を広く、かつターゲット層を明確にした各展示会・商談会を実施した。

〈目標〉

直接の成果目標は、①展示会出展：商談件数500件/年、②商談会：参加企業数110社/年
③セミナー：参加者数10社/年、

間接的な成果目標は、販路拡大により企業の業績向上、雇用の創出や新規事業、新商品開発への取り組みの促進である。

〈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。

ものづくりフェア（大分県ブースとして5～10社程度の出展支援）

中小企業テクノフェア（大分県ブースとして5～10社程度の出展支援）

沖縄大交易会（10社程度の個別出展支援）

東京インターナショナル・ギフト・ショー（5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5～10社程度の出展支援）

フードスタイル九州（大分県ブースとして10社程度の出展支援）

フードスタイル関西（大分県ブースとして5～10社程度の出展支援）

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）

・個別商談会等の開催

業種別の個別相談会や商談会を実施し、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、受注増へ繋げる支援を行う。

おんせん県モノづくり商談会

（県内受注企業30社、県外発注企業20社程度の商談を実施）

大分県産品展示商談会

（百貨店、スーパー、セレクトショップ等業態別に個別商談会を開催）

【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

令和5年度は、来場バイヤー・出展者共にどの展示商談会も増加しており、地域産品や新たな製品・サービスの需要が多くなっていたと感じた。

展示会名等	開催時期・場所	支援内容等
ものづくりフェア (補助対象外)	令和5年 10月18～20日 マリンメッセ福岡	大分県ブースとして、8社の出展を支援。来場者数23,792人 名刺交換457枚、成果：成約件数2件
中小企業テクノ フェア (補助対象外)	令和4年 7月5～7日 西日本総合展示場 新館	大分県ブースとして、8社の出展を支援。来場者数18,183人 名刺交換500枚 成果：成約件数2件
沖縄大交易会	令和5年8月1日～11月 30日 Web商談 令和5年11月16日～ 17日 リアル商談	大分県として、7社の出展を支援。 参加バイヤー数223社（海外10か国含む） 成果：成約件数2件
通販食品展示 商談会	令和5年10月24日～25 日 東京交通会館	大分県ブースとして10社（ブース出展2 社、商品のみ出展8社）を支援 名刺交換240件。 成果：成約件数0件
フードスタイル 九州	令和5年11月14～15日 マリンメッセ福岡	大分県ブースとして8社の出展を支援。 商談件数281件、成果：成約件数3件
フードスタイル 関西	令和6年1月24～25日 インテックス大阪	大分県ブースとして9社の出展を支援。 商談件数409件、成果：成約件数7件
スーパーマーケット・トレード ショー2024	令和6年2月14日～16 日 幕張メッセ	大分県ブースとして11社の出展を支援。 商談件数1,113件、成果：成約件数10件
東京インターナ ショナル・ギフ ト・ショー2024 (補助対象外)	令和6年2月15日～17日 東京ビックサイト	大分県ブースとして8社の出展支援。 商談件数451件。 成果：成約件数2件

・個別商談会等の開催

令和5年度は、新型コロナウイルスの感染状況も落ち着きをみせており、今まで通りの感染対策をし、対面方式で展示会に参加する事が出来た。

商談会名等	開催時期・場所	支援内容等
おんせん県モノづくり商談会 (補助対象外)	令和5年11月28日(対面商談) ホテル日航大分 令和6年2月20日～28日 (オンライン方式)	大分県内の受注企業(製造業57社、大分県外の発注企業51社の商談を実施。 Web商談と対面商談を併せて、100件の商談があった。
大分県産品展示商談会	令和6年1月17日 別府ビーコンプラザ2階 レセプションホール	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 65社 県内事業者参加者 70社
ライブeコマース	令和6年1月25日 菱沼貿易本社(大阪市)	フードスタイル関西の出展者の一部、および5社の参加を支援。 シンガポールの一般消費者向けライブeコマースを実施した。 参加企業数:10社 売上金額99万5,500円

〈実施した結果生まれた新たな課題等〉

展示商談会是对面式での開催が中心に戻ってきた感がある。特に食品関係は試食の提供のあるなしで商談に結び付くかどうか分かれてきている。また、展示商談会でどのようなジャンルのバイヤーをターゲットとするのか、来場者に対して、どのような質問や声掛けをするのか、どのような資料を準備しておくのかなどを、今以上に精査する必要があると感じた。商品の良さやこだわりを説明するものの、来場したバイヤーのニーズをうまく引き出すことができないという状況を打破するための支援方法を検討する必要があると感じた。

【評価〈目標の達成度〉、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、今年度は新たな展示会1つ、ライブeコマースへ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	500件/年	1,179件	235%
商談会(主催)	参加企業数	110件/年	104件	94%

*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】

4年間、県内外の販路拡大事業を実施し、大分県の出展という認知度向上及び企業の販路拡大に取り組む姿勢の定着やニーズの拡大を実感している。また、商工団体の支援も増加してきており、今後は企業ニーズと支援メニューの重複をなくしながら、いかに効果的な支援ができるかを検討したいと考えている。

その1つに、不特定多数が来場する展示商談会だけでなく、例えば商社が実施する限られた人だけが参加するようなクローズドの商談会への参加、ライブeコマースのような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などの選択肢を増やすことを検討している。

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、商品提案書（企画書）の作成支援を中心とするセミナーの開催も計画している。バイヤーが必要としている情報をまとめた資料を持つこと、声掛けの仕方など、この4年間で必要と感じたことに追加する形でソフト支援も充実させる予定である。

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。