

(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① 岐阜県中小企業海外展開支援事業

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

県内中小企業にとって、海外市場開拓はコストもリスクも高く、専門的なノウハウを要する。

そのため本事業では、中小企業が進出したい国の環境や自社の経営状況、自社商品の強み等の分析等を行う「①市場調査」、それを踏まえた各事業者による商品ローカライズの実現のための「②商品等改良」、改良した商品等の「③海外見本市等出展」といった一連の取組に助成し、海外市場での地域資源を活かした販路開拓を促す。

併せて、産経センターの専門コーディネーターやアドバイザー等の人的資源を活かし、経営戦略や商品開発、販路開拓等に関する助言やノウハウを提供し、既存の海外関連事業により支援する。

助成企業 延べ19社、商談200件、商談成立20件を目標とし、こうした海外展開の成功事例を蓄積し、助成企業がその成果をとどめることなく、より多くの企業や商品の横展開していくことで、地域の活性化につなげていく。

【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〉】

新型コロナウイルス感染症による制限が解除され、海外展開に意欲のある企業が増加し4社採択したが、1社が事業を廃止したため3社が事業を実施した。

①市場調査事業

(A社)

市場調査を終え、住宅建築分野における、需要、見積価格、ニーズ、商習慣をヒアリングや見学、資料より捉えることができました。今後のスケジュールや事業計画に大きく効果があったと思われます。

(C社)

マーケット市場は、日本に比べ上昇方向にあり、美濃焼の競合も少なく進出する価値は充分あると考えられます。

②商品等改良事業

(C社)

商品改良については、市場調査ならびに展示会への出展に伴いニーズを知ることができ、販売価格を含め他社競合に比べ販売力を強めることが出来ると思われます。

③海外見本市等出展

(B社)

ブースには多数のお客様が来てくださりました。今後の取引きへ具体的につながることはありませんでしたが、購入意欲などの声を直接消費者から聞くことができたと思われます。

(C社)

商品を展示してお客様の反応をうかがい、沢山の企業様からのオファーを頂くことができたと思われます。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

助成企業 3社、商談23件、商談成立0件であり、数値目標は達成できなかった。

新型コロナウイルス感染症による制限が解除され、数は少ないが海外展開に意欲がある企業を支援できた。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

当事業は令和5年度で終了するが、引き続き、このような状況の中でも海外展開を進めようとしている企業に対して、産経センターの専門コーディネーターやアドバイザー等の人的資源を活かし、経営戦略や商品開発、販路開拓等に関する助言やノウハウを提供し、既存の海外関連事業により支援する。

また、今回助成した3社については、次のフェーズへの展開を支援する。

(A社)

インフラ、法整備などが発展途上であることから、取引の拡大につなげるため、海外販路開拓等のコーディネーター等により支援する。

(B社)

消費者には、たいへん高評価を得られたと感じている。そのため、受注の拡大につなげるため、海外販路開拓等のコーディネーター等により海外販路拡大を支援する。

(C社)

改良した製品のサンプルを色々な方に見てもらい、評価をいただいて生産するかの検討材料にする。そのため、受注の拡大につなげるため、海外販路開拓等のコーディネーター等により海外販路拡大を支援する。

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。