

(別紙 2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】

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 H22～R2 の 11 年間で 10 万人以上減少（▲9.0%）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▲18.4%、過疎化が進む県北部で▲14.4%と著しい。

(2) 地域経済の縮小

- 近年、県南部において、自動車、半導体関連工場の拡張・集積が進む一方で、地域の消費人口減少に伴い、地場企業の縮小・廃業が著しい。
- 県内事業者数は H21～H26 の 5 年間で 44,455 事業所から 38,737 事業所に減少（▲12.8%）。経営者の高齢化も顕著で平均年齢 61.6 歳（H29 現在）と全国平均を 2.1 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。

(3) 新型コロナウイルス感染拡大の影響

- 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。現在においてもコロナ前までには回復に至っていない。
- 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）の重要性も増している。
- 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。

(4) 原油・原材料価格の高騰の影響

- ウクライナ情勢や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。

【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 2 期基本計画によると、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、③人材の確保と育成、④後継者の確保と育成の 4 点であった。
- その背景として、
 - 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、子息が事業継承を忌避する例も多い。

(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 310 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。

(3) 新型コロナウイルス感染症の影響による課題

- 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、県内企業の財務内容が悪化している状況である。
- 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るなか、新しい販路の開拓能力や市場ニーズに合致した新商品等の開発能

力がない。また EC 販売等の Web を利用した販売手法も必要となってきたが、対応できない小規模企業も多い。

- 縫製業については、移動自粛で旅行需要の減少、各種行事の開催中止等により衣料品の需要減少が消費の底冷えに拍車がかかり、メーカー等の業況も悪化している。その影響は、下請け中心である県内縫製業の業況にも大きな影響を与えている。今後は、コロナ禍に合わせた、自社ブランドの開発やメーカー等との商品の共同企画開発等、製品の企画・製造・提案を通して企業付加価値を高めていく必要がある。

(4) 原油高・原材料価格の高騰の影響による課題

- ウクライナ情勢や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。

【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「カイゼン」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、それ以外の企業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が、応募企業が常連化し、裾野拡大が課題である。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ままでは、若者から嫌われる状況にある。

【事業実施の目的】

- 岩手県南部において、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、地域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きた。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ている。コロナの収束が見通せないなか、経営の回復には時間を要することが予想されるが、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 With コロナ、アフターコロナを見据えた、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 6 割近くは、金属・機械部品加工であるが、食品加工・縫製業も 3 割を越え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。
- 特に沿岸部の主要産業である水産加工においては、原価計算も甘く財務状況を十分把握できない企業が多く、県北部の主要産業である縫製業は下請の薄利経営であり、利益向上に向けては生産コストの削減が不可欠である。
- 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 と自動設備に向けた専門家派遣を実施し、成果も出ていることから、こうしたノウハウをものづくり企業以外でも展開する。

(2) 営業・販売力強化支援

- コロナ禍での市場変化に対応するため、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、コロナ禍における売上減少からの脱却を図るため、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。
- 県内縫製業においては、従来の固定した取引先との受注・下請からの脱却をめざし、国内服飾メーカーや販売店との連携を強化し、単なる受発注のみではなく、商品の共同企画開発などをモデル的に支援・展開する。

【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 セミナー開催

[第1回目開催]

縫製業・食品製造業向け DXを体験しよう！Kintoneハンズオンセミナー

日時：令和5年12月1日（金）13：30～15：30

場所：岩手県工業技術センター大ホール

演目：①DXとは ②DX触れよう ③導入事例（アパレル・食品事例紹介）

参加者：13社 17名（内、縫製業：9名、食品製造業：8名）



セミナー参加者はPCを持参し、実際にKintoneの操作を体験しながら受講した。アンケート結果では、参加者の8割が満足・やや満足と回答。アプリ操作の難易度に関しては、難しいとの意見が6割あったことから、レベルを下げての開催が望ましい。物価高や人材不足が懸念される中、企業の生産性向上は喫緊の課題のため、継続して支援していきたい。

[第2回目開催]

北いわてアパレル・ものづくりセミナー

日時：令和6年1月19日（金）15:00～17:20

場所：久慈グランドホテル

演目：①DXとは何か ②DX導入事例について

③改善活動の取組・成果と今後の展開について

参加者：33社 40名



アンケート結果については、満足度は「満足・やや満足」が9割程度、受講時間は「適当」が9割程度、DX導入については、「すでに導入している」が2割程度、「導入を検討している又は興味がある」が3割程度となった。

今後、優先して取組みたい課題としては、「人材確保」が最も多い回答であった。

また、既に導入されている企業においても、縫製前工程（パターンから裁断まで）はDX化しているが、縫製工程（ミシン）の自動化は業界全体で進んでいない声が挙がった。以上を踏まえて、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

ア T社

- ・事業内容 水産加工品の製造・販売
 - ・指導内容 工場内冷凍庫の遠隔温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、冷凍品を製造しており、一日に複数回冷凍庫の温度を記録しているが、その都度事務所から工場に入り、目視し記入しているため、煩雑な作業となっていた。また、従業員が常駐していない本社工場から離れた場所にある冷凍庫も使用しており、故障や温度異常が発生した際に気づかず、対応が遅れる等のリスクがあった。さらに、取引先へ温度データの報告を求められることもあり、簡単に管理できるよう業務改善を図りたいとのニーズがあった。

[支援内容]

- ・遠隔温度監視システムの構築

[結果及び効果]

- ・「おんどとり」を用いた実証実験を行い、工場内に複数ある冷凍庫の温度をスマートフォンやPCで確認することができた。このことにより、温度確認のため都度工場内に入る必要がなくなったことで作業軽減につながった他、取引からの問い合わせにも即時に対応できるようになった。

本社工場から離れた場所にある冷凍庫についても、おんどとりを設置し、管理しているすべての冷凍庫に遠隔温度監視システムを導入することに成功した。



イ N社

- ・事業内容 天然キノコ・菌床栽培キノコの製造、加工、販売
- ・指導内容 露地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]

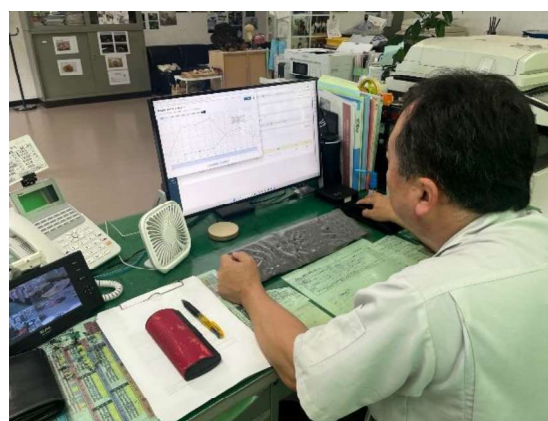
- ・当社では、高級キノコの露地栽培実験に成功しており、今後は自社敷地内での栽培に加え、将来的には地域に生産者を増やし、当社が生育環境を管理することで、産地化を目指していきたいと考えている。ただし、きのこの生育に重要な温度と湿度の管理は、露地栽培においてはこれまで経験と勘で行ってきたため、安定供給を図る上でデータの可視化と蓄積を行い、さらに遠隔で見られるようにするなど生産現場にIoTを導入したいとのニーズがあった。

[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]

- ・「おんどとり」を用いた実証実験を行い、空気中の温度と湿度をスマートフォンやPCで確認することができた。土壌の温度と湿度については、専門家が用意したテスト機材にてデータの取得が可能であることを確認した。
このことにより、事務所や遠隔地からでも温度・湿度確認を行うことができるようになり、業務の負担軽減につながる他、データの蓄積により品質の安定化が期待される。



ウ G社

- ・事業内容 紳士靴・婦人靴製造
- ・指導内容 内職者への外注作業詳細の管理方法（現行：紙媒体）の課題解決に向けたQRコードの導入による管理方法の改善

[課題及びニーズ]

- ・内職者への外注作業詳細の管理方法が現行は紙媒体のため、進捗状況や内職者の空き状況をリアルで把握しづらい。また、作業員別月毎の作業表を、毎月転記し集計

する作業に時間を要する。

[支援内容]

- ・メーカーからの発注内容（納期・納品数など）をエクセルに転記し、各管理者と生産計画を共有する。
- ・内職者への指示内容と入在庫管理は、パーツ（工程）別に1ロット単位でQRコードによる読み取りでデータ管理可能となるよう設計。
- ・納品までについても工程別に進捗状況を把握できるよう調整。
- ・新システムは、管理者のうち那須野社長が担当するメーカーで、かつ内職者がPC操作可能な方となる1メーカー分を対象に実証実験を実施。

[結果及び効果]

- ・内職者が入在庫時に社内でバーコードリーダーでQRコードを読み取り、PCで進捗状況を確認し、月単位で作業差別の作業台帳を作成できるものとした。
- ・難しかった点：内職者のスマホ操作が難しい。管理者は長年紙媒体で管理しており、変化を受け入れにくい。
- ・良かった点：内職者データを見直し、単価表を作成する良いきっかけとなった。今までは紙媒体での売上は算出できた一方、利益は見える化されていなかったが、本システムを活用すると利益の見える化がされることがわかった。
- ・実証実験期間中に従業員がコロナ感染したりと、十分な人員体制で実施することが出来ず、本来管理する立場の社長が現場に入るなど臨時的体制での環境下であったことから、検証が難しかった。上記から、長い目で見て、作業人や管理者の入替の際に、システム導入を検討したいとのこと。また実証実験により、現在の課題解決に向けての道筋がみえたことは大変有効であったとのこと。



エ N社

- ・事業内容 体育着製造
- ・指導内容 生産性向上に向けた生産管理、在庫管理について

[課題及びニーズ]

- ・取引先との工賃値上交渉を依頼するものの、工賃値上げの前にもっと生産性向上できるのではないかと指摘を受けており、交渉が難航している。その他、社内（現場）から課題等意見を吸い上げたところ、総合的に生産性向上を図る必要性を実感している。
- ・現在の発注から納品までの流れの中で、特に①資材（反物等）管理、②裁断後のロット整理、③納期と仕上がり状況の照合、④現場の社員や研修生の技術レベルの整理、（休憩時間等の把握）がおろそかになっており、生産性向上のためにも解決していきたいとのこと。

[支援内容]

- ・①生地在庫管理用システム、②針在庫管理用システムを導入。
- ・それぞれ QR コードを用いてバーコードリーダーによる読取を行い、データをクラウド上で管理することとした。

[結果及び効果]

- ・実際に稼働できたのは ②針在庫管理システムのみ。
- ・①については、入力する作業者の手間がかかり、読み取りと入力が出来なかったとのこと。
- ・②については、総務で入力できたが、スマートフォンの画面フリーズしたり、入力確認がスマートフォン端末ではできない（PC 管理画面では可能）であることから、利点が見出せなかったとのこと。
- ・良かった点としては、工場内に Wi-Fi 環境を仮設置し、生産管理システムに触れ視野が広がったこと。
- ・今後は人口減少等で国内では従業員の獲得が難しくなってくることや、最低賃金の上昇など、利益重視の生産体制の構築が課題であると共有した。



オ K社

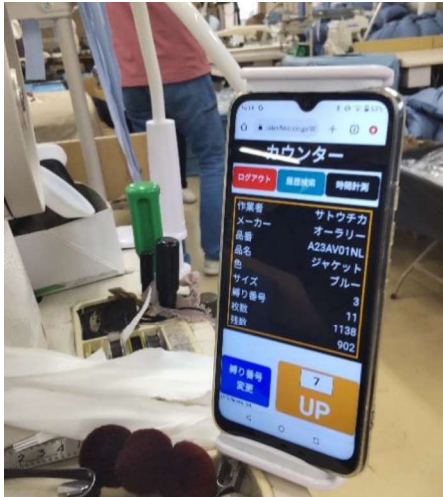
- ・事業内容 ダウンジャケット製造
- ・指導内容 生産進捗管理について

[課題及びニーズ]

- ・各作業の標準時間がなく、タイム測定もしていないため受注金額と生産単価が適正価格なのか把握できていない。作業タイムを測定し、作業者毎の仕事を評価したい。
- ・システムを活用した生産管理をしたことがないため、日々の生産の進捗を見える化したい。

[支援内容]

- ・ヒアリング後、実証実験前に各作業工程のリードタイムを分析したうえで、生産管理システムに反映させ、各工程の作業タイムを計測することとした。
- ・タイム計測用の基材（スマートフォン）は5台設置。うち4台でデータ取りを実施し、数カ月に渡り実証実験を重ねた。
- ・当初、作業者はスマートフォンの操作に間違いがあったものの、徐々に慣れてきておりデータを計測することができた。
- ・外国人実習生が複数名いるため、簡単な外国語（ミャンマー、中国）での対応を可能とした。
- ・作業工程のタイム取りの他、裁断明細書及び裁断報告書様式の PDF 化や、新たな作業工程のマスター登録を行った。
- ・実証実験終了後は IT 導入補助金を申請し、令和5年12月に採択されたため、令和6年1月から生産管理システムの導入を行っている。



【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

(1) 生産性向上支援事業

①セミナーの開催

[参加企業]

目標：30社（2回開催）成果：57社 回開催（①17社・②40社）

[満足度]

目標：70% 成果：86%（平均値）（①80%②92%）

※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専門家派遣企業

[支援企業]

目標：5社 成果：5社 支援回数21回（食品製造業2社8回・縫製業3社13回）

[内IoT試験導入企業]

目標：2社 成果：5社（食品製造業2社・縫製業3社）

【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】

ICT活用及びIoT導入により、これまで現場に入り目視確認していたことが、遠隔で管理できるようになり、作業者の負担軽減や作業の効率化につながった他、異常が発生した際にも気づくことができようになり、品質の安定化にもつながることが期待できた。今後はフォローアップを行いながら、今回の事例を県内の他の食品工場へも展開できるよう支援を行っていく。

・【縫製業】

今回の支援により改めて自社の作業工程の客観的分析ができ、生産管理の見える化に向け、在庫管理の見直しや標準時間分析の効率化等の生産性向上に寄与することができた。また、アパレルでは3社の支援のうち1社は実証実験終了後にIoT導入を行うことができた。今後も他の縫製工場へ展開し、県内縫製業全体の生産性向上に寄与していく。

(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

日時：令和5年11月27日（月）14：40～15：30

場所：岩手県工業技術センター 大ホール

演題：展示会（SMTS）成果UPのための考え方

参加者：28社29名



② 商品開発・販路開拓に意欲的な企業への専門家派遣

ア K社

- ・事業内容 鉱泉水の製造・販売、鉱産物加工品の製造・販売
- ・指導内容 マーケティングについてのレクチャー、独自価値の明確化と言語化に関する指導



イ K社

- ・事業内容 特産品開発・宣伝広告等販路拡大事業、果汁飲料の製造販売
- ・指導内容 商品のブランドコンセプトの整理・策定、マーケティングについてのレクチャー、独自価値の明確化と言語化に関する指導



ウ O社

- ・事業内容 自動車整備事業、ガソリンスタンド事業、コンビニ事業、食品企画販売
- ・指導内容 ギフト商品の企画・開発・販路拡大、事業価値向上のためのプラットフォーム構築の考え方に関する指導



エ I 社

- ・事業内容 食肉の処理解体加工、製造・販売
- ・指導内容 企業や商品のブランドコンセプトの整理・策定、マーケティングについてのレクチャー、独自価値の明確化と言語化に関する指導



オ B 社

- ・事業内容 特産品企画・販売事業、観光サービス事業
- ・指導内容 ギフト商品の企画・開発・販路拡大に関する指導



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

◆スーパーマーケット・トレードショー2024 への出展

会 期：令和6年2月14日（水）～16日（金）

開 催 場 所：幕張メッセ 国際展示場（千葉県）

出展事業者：36 社

来 場 者 数：75,858 名（会場全体3日間合計）

[岩手県ブース]



[来場者向けパンフレット]

株式会社川端 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	株式会社三葉 冷凍食品10選「魚河岸」 冷凍食品10選「魚河岸」の商品が揃っています。冷凍食品10選「魚河岸」の商品が揃っています。冷凍食品10選「魚河岸」の商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	株式会社佐幸本店 山の産物 山の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、山の産物を使った様々な商品が揃っています。山の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、山の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	ハコショウ食品工業株式会社 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	
株式会社パー・ブレイン 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	株式会社アーク 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	株式会社新野 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	株式会社新町産業開発 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	
株式会社いわちく 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	銀河フーズ株式会社 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	川冷蔵株式会社 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	岩手アカモク生産協同組合 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	
東和食品株式会社 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	株式会社国洋 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	佐々長盛株式会社 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	株式会社ミナニ食品 岩手の産物 岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。岩手の産物を使った惣菜や漬物、お菓子など、岩手の産物を使った様々な商品が揃っています。 〒020-0000 岩手県盛岡市盛岡1-1-1 TEL: 0192-21-2221 FAX: 0192-21-2222	

◆スーパーマーケット・トレードショー2024 会場での専門家による現地指導

会 期：令和6年2月14日（水）～16日（金）
会 所：幕張メッセ 国際展示場（千葉県）



◆いわてアパレル企業ビジネスマッチング商談会の開催

開 催 日：令和5年11月17日（金）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）11社、発注企業（県外のメーカー、商社等）30社
総商談件数：88件
成果：5件（成約金額：760千円）



【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

[参加企業]

目標：30 社 成果：28 社 29 名

[満足度]

目標：70% 成果：84.6%

※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

[派遣企業]

目標：5 社 成果：5 社

[新商品開発着手企業]

目標：2 社 成果：2 社

[指導・助言を活かした新商品]

ア ○社

ギフト商品の企画や商品開発に関する指導を行う中で、商品パッケージを工夫することの重要性について助言した結果、オリジナルの醤油ラーメンセットが完成した。



イ K社



マーケティングについてのレクチャーを行う中で、広く一般に知られていない「さるなし」を言語化する必要性について助言した結果、新商品の商品パッケージに活かされた。

③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 28 社・縫製業 12 社）

成果：47 社（食品製造業 36 社・縫製業 11 社）

[成約件数]

目標：10社（食品製造業 6 社・縫製業 4 社）

成果：11社（食品製造業 7 社、成約件数15件、成約金額2,211千円、取引見込件数689件、取引見込金額94,920千円）

（縫製業 4 社、成約件数 5 件、成約金額760千円）

【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、コロナ以前の状況に戻ってきており、これまで以上に多くの来場者で会場が賑い、今後の取引が期待された。

岩手県内においては、地域の消費人口減少や新型コロナウイルスをきっかけとした経営悪化、地場企業の事業縮小や廃業が著しい状況にあるが、消費人口や取引先が減少する地域に止まらず、新たに輸出の取組やこれまで以上に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、営業指導の支援を今後も行っていく。

・ [縫製業支援]

参加した受注企業の 9 割、発注企業の 8 割が満足・やや満足と回答し、満足度は高い商談会となった。今回、受発注双方の参加企業において相手方の新規性を求める声が多いことから、商談会前の新規発注動向調査先リストのエリアの見直しや県内受注動向調査を実施し、工場稼働率や新規取引の必要性の有無について確認する等、マッチング強化に向け尽力したい。

今後も高い技術を誇るいわての縫製企業を知っていただく機会として本商談会を活用し、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。