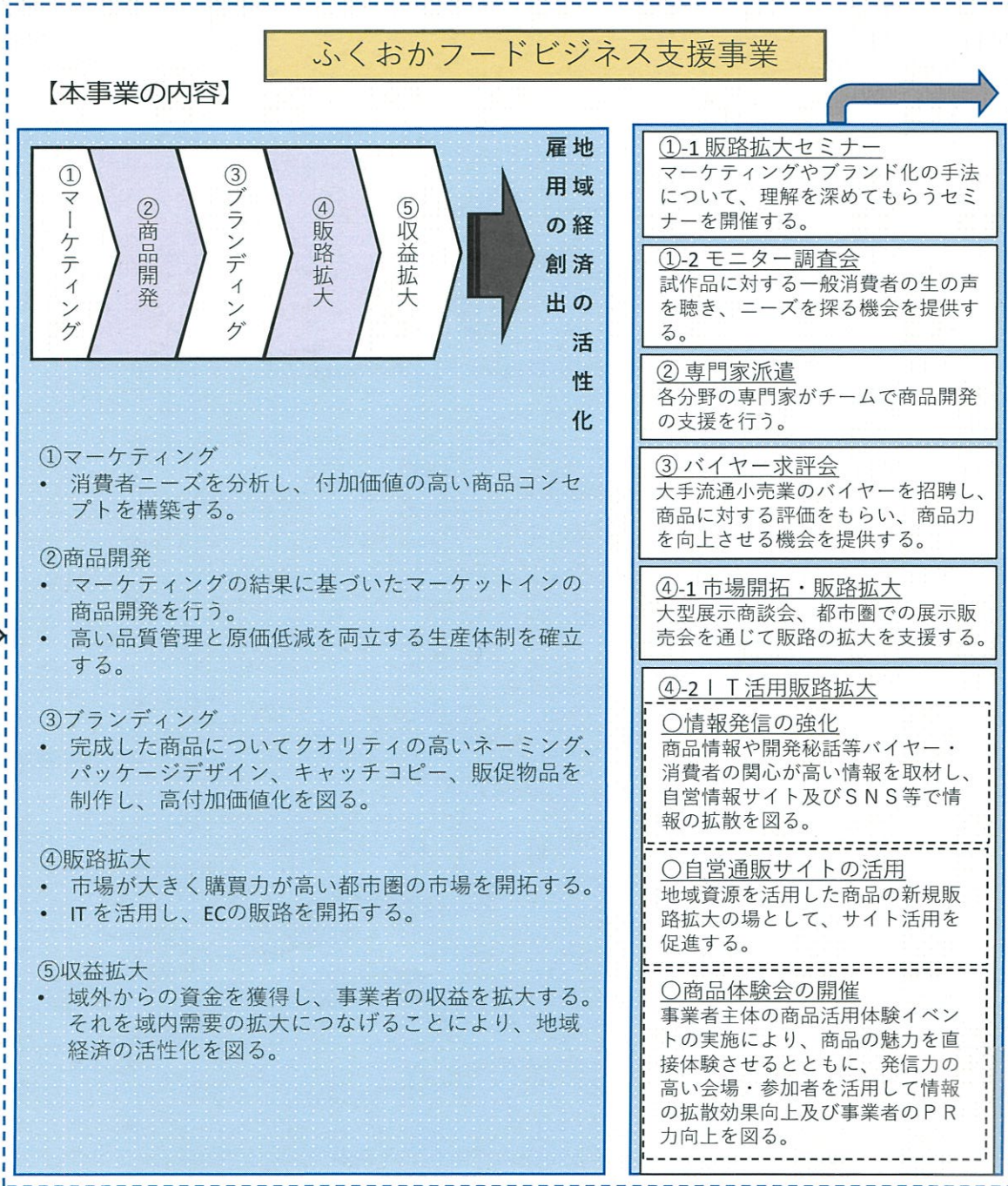


【課題】
 3年にわたって県産農林水産物等を活用した商品の販路拡大支援を行い、一定程度の商品開発が進んだが、事業者の規模が小さいため、依然として次の3つの課題を抱えている。
 ①市場における商品認知度が低い。
 ②設備投資する資金力がないため、生産能力が低い。
 ③市場が大きく購買力がある都市圏に進出する術がない。
 令和4年度は商品のブランド化に取組み、都市圏での販路開拓を支援したが、ブランドが確立できるまでには至っていない。

【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



【成果目標】
 ○商談会
 ・100件の商談設定
 ・20件の商談成立
 ○商品開発・改良支援
 ・20件
 ○IT活用販路拡大
 ・10000人の見込み客獲得
 ・BtoC売上拡大 15社
 ・BtoB商談成立 30社

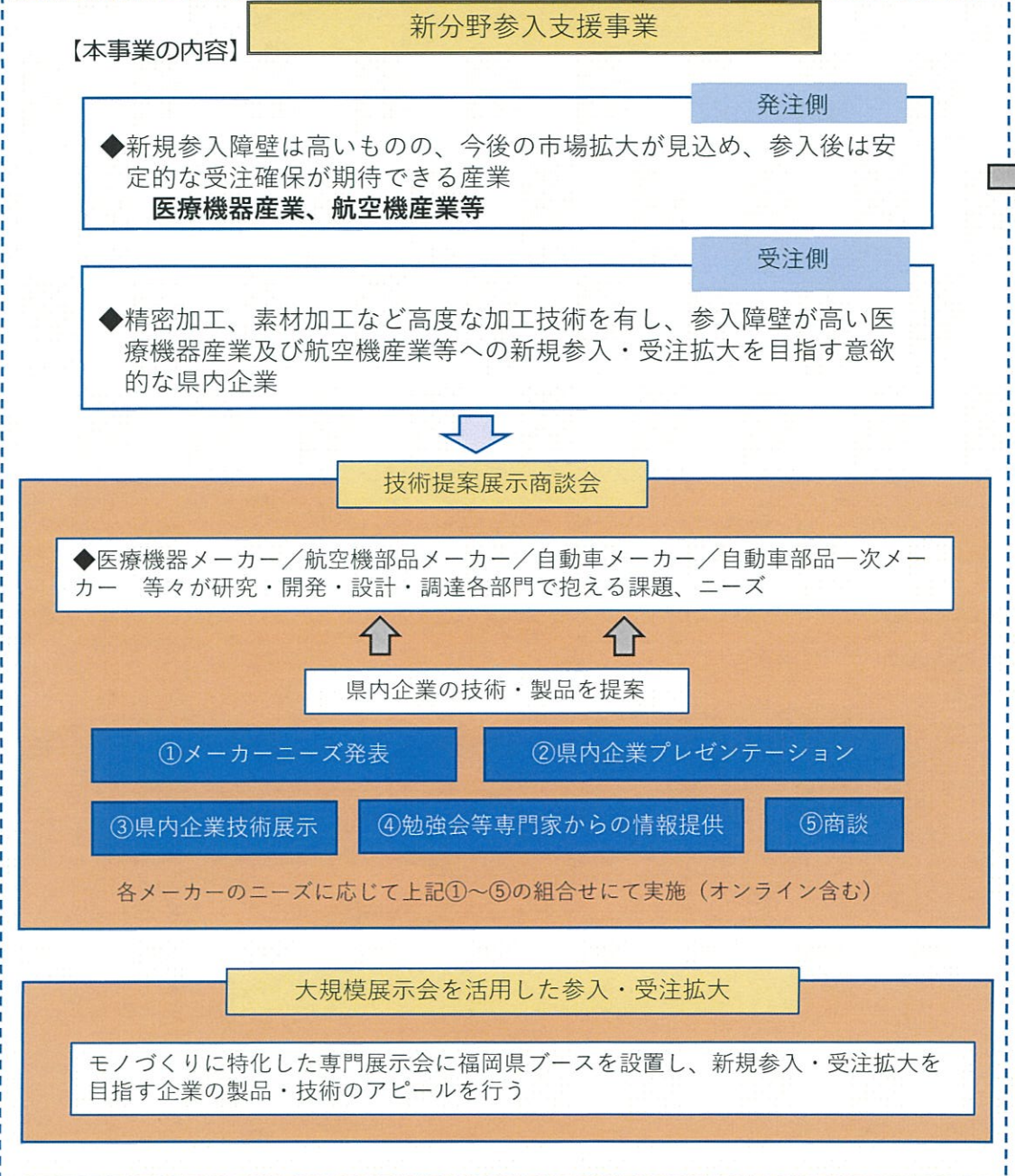
【波及効果】
 ◆商品開発及び商談のノウハウ蓄積による営業力、販路拡大能力の向上
 ◆IT活用による地域商材を求めるネットユーザーの囲い込み
 ◆地域資源を活用した地域の隠れた逸品の商品認知度向上
 ◆県内農業者及び中小企業者の売上拡大による地域経済の活性化

【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

【課題】
 下請け加工は、社会情勢や価格競争の影響を受けやすく、中小企業の持続的経営に支障をきたす要因にもなりうる。
 経営基盤強化のためには、自社コア技術を活かして安定的な受注が確保できる産業への参入が望ましいが、要求される加工品質・管理レベル等が非常に高く、さらに一定期間同産業での経験等が条件となることも稀ではない。

【目的】
 新規参入障壁は高いが、参入後は安定的な受注量確保が見込まれる医療機器産業および航空機産業等への参入・受注拡大を支援する。
 R3年度より同産業への参入支援として展示・商談会を実施しているが、本年度については、メーカーニーズの高い素材・検査装置・センサー・設計等の分野での参入を進めるとともに、過年度同展示・商談会において参入済み企業の量産品受注拡大を図り、地域産業の活性化を図る。

【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



【成果目標】

- 参加県内企業数 50社
- 新規営業先開拓数 500件
- 見積提出件数 10件
- 商談成立件数 5件
- 新規参入企業数 5社
- 受注拡大企業数 5社

【波及効果】

- ◆技術力次第でより高付加価値の受注が可能となることによる地域技術レベルの向上
- ◆加工技術精度向上により、今後発注増が期待される半導体関連部品等への受注可能性増
- ◆量産品受注拡大に伴い、負荷分散および上流・下流工程各企業への外注が促されることによる地域企業の活性化

【将来の支援目標】

- ◆参入企業を核として地域企業が連携しユニットでの提供ができる体制づくりの構築