

(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①② かがわのブランド力の強化・向上へ！地域資源販路拡大支援事業

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

香川県の中小企業者等の経営基盤は脆弱で、経済情勢等の変化や地域間競争・国際競争の激化により様々な影響を受けやすい。

地域間競争に打ち勝つためには、香川県ならではの地域の強みを最大限に生かすことが不可欠であるが未だ不十分であることから、中小企業者等からはブランド化や販路拡大に繋がる事業への関心が非常に高い。そのため、蓄積された強みとなる資源・技術をさらに磨き、市場動向や消費者ニーズを把握し、販路拡大を図っていききたいという要望が根強い。

これまでの、中小企業者等が行う地域の資源を活用した商品やサービス等のブランド力強化やさらなる販路拡大の取り組みに対する支援は、事業化に至るなど評価は高く、継続的な実施を望む声も多い。このことから、商品開発から販路開拓まで一貫した継続的な支援を行うことで、全国展開さらには海外展開を目指すことができ、将来的に伸び行く中小企業者等の経営力向上に寄与するとともに、県内産業の振興と地域経済の活性化を図る。

本事業を通じ、香川県が掲げる政策である「『人生100年時代のフロンティア県・香川』実現計画」に合致した本県ならではの地域資源や技術を生かした産業の集積と成長を促し、本県経済の新たな活力と付加価値の創出につなげる取り組みを行い、力強く着実に成長していく経済社会の実現を目指す。

【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〉】

○地域資源活用輸出商品開発支援事業（A事業①）

1. 実施内容・実績

県内中小企業者が創意工夫して行う地域の資源を活用した海外市場向けに輸出する商品の開発、戦略的な情報発信等による海外販路拡大のための実効性のある新たな取り組みを支援するために助成金を交付した。

事業期間：令和6年6月7日～令和7年2月10日

応募事業者：10事業者

採択事業者：5事業者

	事業者名	事業名
1	株式会社蒼島	庵治石の魅力を世界に発信し、新たな価値創造に貢献する
2	株式会社エフディアイ	「ハーフdipバウムクーヘン」開発及び販路開拓
3	株式会社瀬戸水産	「海外市場に向けた高付加価値商品・『オリーブサーモンと瀬戸内レモンを使用した塩麹漬け』の開発と販売を目指す」
4	有限会社フモト	日本が誇る小豆島の手延べそうめんをバンコクへ
5	株式会社八栗	瀬戸内の「香川県産ブランド海産物」を海外に送り出す輸出商品の研究

2. 実施した結果生まれた新たな課題等

- ・募集開始から助成金の交付決定までの期間を可能な限り短縮することで、助成対象者の事業期間の確保に努めたが、募集期間が短かったため、コーディネーターによる申請内容のブラッシュアップが十分にできなかった。
- ・事業期間が約8か月と短かったため、期間内に事業化ができなかった事業者もあったが、令和7年度中に当該商品の海外輸出ができるよう準備を進めている。

〇かがわ魅力発見事業（A事業②）

1. 実施内容・実績

①地域資源活用型食品見本市出展事業

香川の産品をリードするオリーブや希少糖、機能性表示食品に特化し、「第59回スーパーマーケット・トレードショー2025」への出展支援を行った。本展示会には、スーパーマーケットを中心とする国内外の食品流通業界のバイヤーが多く訪れており、香川県の地域資源活用型食品を強くアピールすることができた。

開催日時：令和7年2月12日、13日、14日

開催場所：幕張メッセ全館（千葉市美浜区）

出展支援企業：株式会社中野製菓、株式会社ボスコフードサービス



1. 実施内容・実績

②販路開拓支援事業

地域性のある商品を扱う県内事業者の販路開拓を支援するため、経営戦略、ブランディングの重要性、販路設計等について学ぶ「経営とブランディング講座」を3回にわたり開催した。実践的なノウハウを身に付けるためのケーススタディを中心に実施し、自社のケースに当てはめた事業計画の立案、ブランドの組立て、商品設計等に取り組んだ。また、講座の成績優秀者を選定し、株式会社中川政七商店が主催する合同展示会「大日本市」への出展支援を行った。

事業期間：令和6年8月～令和7年2月20日

対象者：工芸に限らず、食品など地域性のある商品を扱う県内事業者

参加者：16者（応募21者）※定員を超える応募があったため、参加事由などにより選考

委託事業者：株式会社中川政七商店

・事前説明会

開催日時：令和6年7月24日（水）14時～ ※オンライン配信にて実施

内容：講座内容、大日本市の案内

参加者：29者

・経営とブランディング講座 第1回「経営戦略を立てる」

開催日時：令和6年8月22日（木）14時～

開催場所：香川産業頭脳化センタービル内会議室（高松市林町）

内容：基礎的な決算書の読み方、経営分析の手法、ポジショニングマップの作り方等について学ぶ



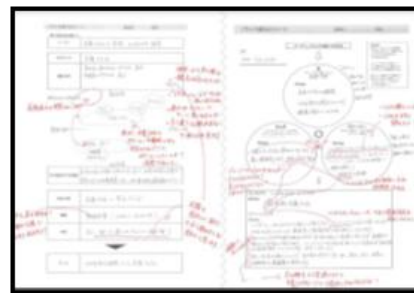
・経営とブランディング講座 第2回「ブランドをつくる」

開催日時：令和6年9月19日（木）14時～

開催場所：香川県産業技術センター 研修室（高松市郷東町）

内 容：ブランドの作り方を3つのフェーズごとに学ぶ

- ①ブランドの建付け
- ②ブランドの組み立て
- ③ブランドの仕上げ



・経営とブランディング講座 第3回「商品をつくる」

開催日時：令和6年10月17日（木）14時～

開催場所：香川県産業技術センター 研修室（高松市郷東町）

内 容：他社の事例を参考に「商品政策」と「商品企画」について学ぶ



・合同展示会「大日本市」

“日本のいいものといい伝え手を繋ぐ”をミッションに、全国の工芸メーカーと小売店バイヤーが集う株式会社中川政七商店主催の工芸に特化した合同展示会に、4者が参加した。

開催日時：令和7年2月12日（水）～2月14日（金）

開催場所：エビススバルビル（東京都渋谷区恵比寿）

参加事業者：株式会社川口屋漆器店、くろか合同会社、株式会社紙工芸やまだ、合同会社higoto



株式会社川口屋漆器店（左上）、くろか合同会社（右上）、株式会社紙工芸やまだ（左下）、
合同会社 higoto（右下）

2. 実施した結果生まれた新たな課題等

今年度の事業では、合同展示会に参加できたのが4者のみであったが、産地づくりのためには、より包括的な取り組みとするとともに、より多くの事業者が参加できるようにしたい。

○マーケティング支援事業（A事業②）

1. 実施内容・実績

国内外から来客の多い関西圏都市部の商業施設等においてテスト販売を実施することにより、参加事業者の消費者ニーズを活かした商品開発力、マーケティングの能力向上を強化し、国内外に販路展開ができるよう専門家による伴走型支援を行った。

募集期間 令和6年4月10日～令和6年5月10日

対象商品 香川の地域性を生かした一般消費者向けの自社の商品で、一次産品を除く
「加工食品・酒類・飲料」

審査 書類審査：5月17日～5月24日 審査委員会：5月28日

採択数 3者（応募事業者5者）

・テスト販売に関する事前説明会・個別相談会

日時：令和6年6月13日（木）13：30～17：00

会場：香川産業頭脳化センタービル1階 専門研修室（高松市林町）



講演「売れる商品づくりのポイント」、
「テストマーケティングについて」



個別相談会

・関西圏都市部でのテスト販売

【夏期】

期間：令和6年7月1日から8月31日（2か月間）

店舗：きしな屋大阪せんば店（大阪府大阪市中央区）

【秋期】

期間：令和6年11月27日から12月3日（1週間のPOPUP）

店舗：きしな屋あべのハルカス店（大阪市阿倍野区）

・参加事業者、出品商品

	事業者名	出品商品
1	株式会社A r a k i	・おいでまいサブレ「香の米」
2	さぬきクラフト合同会社	さぬき逸品ハンバーグ缶 ①オリーブ牛・オリーブ豚ハンバーグ缶 ②オリーブ豚100%ハンバーグ缶自家製 カレーソース ③島鯉ハンバーグ缶フレッシュトマトソース
3	服部水産有限会社	・百年はまちオイル漬け ・百年はまち炙り

・テスト販売風景

【夏期：きしな屋大阪せんば店】



【秋期：きしな屋あべのハルカス店】



・アンケートによる意見（抜粋）

おいでまいサブレ「香の米」：甘じょっぱいお菓子で、美味しかったです。手土産としても喜ばれそうな気がします。パッケージ、お菓子の見た目も可愛かったです。

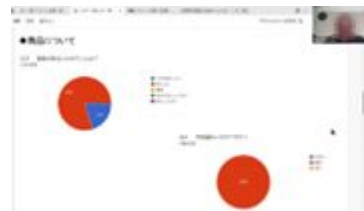
さぬき逸品ハンバーグ缶：食感がフワフワですが、味がしっかりしていたので、食べたえがあった。デミグラスソースも、くどくない濃いめの味で、ご飯のおかずとしてよく合った。

百年はまち炙り：脂のノリが良く、とても美味しかった。炙ることで香ばしさが出て、生臭さが抑えられるのでしょうか。大阪で美味しいお刺身は、なかなか買えないので、大変ありがたいです。

・テスト販売後のフィードバック

本事業委託先のトータルフードラボ株式会社 代表取締役 岸菜 賢一氏より、販売数、商品購入者によるアンケート調査等に基づいて助言を行った。

- ・日時：令和6年10月2日（水）14：00～17：00 ※リモートで実施（1者あたり40分程）
令和7年1月10日（金）13：00～16：00 ※リモートで実施（1者あたり40分程）
- ・場所：各事務所
- ・参加事業者：株式会社A r a k i、さぬきクラフト合同会社、服部水産有限会社



2. 実施した結果生まれた新たな課題等

- ・夏期テスト販売は、購入者からの忌憚のない意見が反映されたアンケート（電子と紙で実施）を27枚回収した。秋期テスト販売は、販売期間が1週間と短く且つ電子アンケートのみでの実施であったため、2枚と少なかったが、大阪市内の大型複合商業施設内にある店舗での販売ということで、国内外のお客さまから直接意見を聞くことができたことから、参加事業者が課題点に気づくことができ、商品改良に前向きに取り組む姿勢が見られた。
- ・今後も参加事業者との連絡を密にし、商品改良、ブランディング、新商品開発への取組に対する助成事業の紹介やコーディネーターによる相談対応等により支援を推進していくこととする。

○地域資源コーディネート事業（A事業②）

1. 実施内容

「地域資源活用輸出商品開発支援事業」における助成金の申請から事業遂行、完了までの一連の取組に対し、シーズの発掘から事業のブラッシュアップ等のための助言などの支援を行った。また、「マーケティング支援事業」においてもシーズの発掘を行いながら、専門的な助言を行った。

委嘱期間：令和6年4月1日～令和7年3月31日

配置人数：2名

2. 実施した結果生まれた新たな課題等

助成金事業等において、シーズの発掘はできたが、募集期間が短かったため、申請内容のブラッシュアップが十分にできなかった。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

中小企業者が取り組む国内外への新商品の開発や幅広い販路拡大を目的として事業を実施したことで、新たな商品が誕生するとともに、中小企業者等の業務提携や新規取引先の開拓等の販路拡大が図られ、県内企業の経営基盤の強化及び競争力強化に繋がり、県内産業の振興と地域経済の活性化に、一定程度、貢献できたと考える。

具体的な数値目標として、①助成金交付事業では助成件数5件、②食品見本市出展事業では商談件数60件、③販路開拓支援事業では肯定的評価80%、④マーケティング支援では肯定的評価80%、⑤コーディネート事業では相談件数10件以上を目標としており、①については助成件数5件、②については商談件数198件、③については肯定的評価90%、④については肯定的評価80%、⑤については相談件数6件であった。

また、間接的成果目標である事業終了後3年以内の事業化率70%以上については、75%、開発商品の売上高の前年度からの増加については、0.7%の増加となりと目標を達成できた。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

地域の資源の活用や県内基幹産業を支えるものづくり基盤技術産業等に取り組む中小企業者等に対し、新たな国内外向けの販路拡大につながる各種支援策を講じることで、より一層の経営基盤強化が図れ、持続的な経営活動を営むことが可能となると考える。

地域に根付いた資源を戦略的に情報発信し、広く事業を展開することで、地域外から地域内にヒト・モノ・カネを引き込み、雇用創出や地域に人が根付くことで地域活力が生まれ、地域産業や地域社会が活性化され、地域経済の発展に寄与することとなるため、今後も実効性のある支援を継続的に行っていく。

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。