

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】

大分県産品のブランド力強化及び国内・海外市場への販路拡大事業（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〉

今まで支援が手薄だった業種に対し、「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」を実施。食品関連事業を中心に県内外の展示商談会へ大分県ブースとして出展。今年度は35社に対し、販路拡大に関するセミナー、個別マッチング、出展に関するフォローを行う等、一気通貫した細やかな支援ニーズに応える内容を実施してきた。細やかな支援を実施したことで、出展企業各社の販路拡大に対するノウハウ、実施体制、商品力、ターゲティングの相違が浮き彫りになった。展示商談会（不特定多数・マスマーケティング）＋個別商談（特定のバイヤー向け・One to One マーケティング）へと多様化するニーズに応える支援の必要が出てきたと認識。

〈方向性〉

支援対象企業の住み分けや展示商談会の開催場所の検討を実施し、商談機会の場を設けるだけでなく、事業展開をするにあたり必要な知識・人的ネットワーク・機会創出など、個社の状況に応じた支援メニューの提供ができるよう、伴走型できめ細やかな事業を実施する。

〈目標〉

直接の成果目標は、①展示会出展：商談件数 展示商談会当たり5件/社×191社（累積出展社数）＝955社/年、②セミナー：参加企業数30社/年、③成約件数または成約金額：200件または40,000千円（全事業合計）

※成約については、すぐ成果が出ないものもあるため、会期終了から6か月後の後追い調査を実施した結果とする。

〈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。

沖縄大交易会（4社程度の個別出展支援）

Food EXPO Kyushu 2024（10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8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8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）

東京インターナショナル・ギフトショー（令和7年3月18日変更申請にて追加）

・個別商談会等の開催

商社が開催するライブeコマース、県内食品関係企業を対象にバイヤーの業態別の個別商談マッチング、展示商談会対策実践セミナーを実施し、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、受注増への繋げる支援を行う。

展示商談会対策実践セミナー

商社である(株)イーシェアズ、伊藤忠食品(株)、スーパーマーケット・トレードショーの主催者である全国スーパーマーケット協会を講師として招き実施した。

海外向けライブeコマース

- ① 大阪の貿易商社である菱沼貿易(株)を大分県に招き、非食品（工芸品）7社、食品7社をシンガポール向けにライブ配信を実施。
- ② 福岡の西日本鉄道(株)がライブeコマースの知見がなかったため、当機構が企画運営当初から連携して実施。初回ということもあり中国向けに2社ライブ配信を実施。

【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

いずれの展示会についても、昨年と比較し来場者増のアナウンスがあった。

展示会名等	開催時期・場所	支援内容等
沖縄大交易会	令和6年8月1日～12月20日 Web商談 令和6年11月21日～22日 リアル商談	大分県として、4社の出展を支援。 （うち1社はオンラインのみ） 参加バイヤー数223社（海外15か国含む）商談件数：87件 成果：成約件数2件 成約金額：326,400円
FOOD EXPO Kyushu 2024	令和6年10月8日～9日 福岡国際展示場	大分県として、9社の出展を支援。 商談件数441件 成果：成約件数13件 成約金額：2,456,056円
通販食品展示商談会	令和6年10月22日～23日 東京交通会館	大分県ブースとして7社（ブース出展2社、商品のみ出展5社）を支援 商談件数138件。 成果：成約件数1件 成約金額：不明
フードスタイル九州	令和6年11月13～14日 マリンメッセ福岡	大分県ブースとして10社の出展を支援。 商談件数867件、成果：成約件数12件 成約金額：1,400,000円
フードスタイル関西	令和7年1月22～23日 インテックス大阪	大分県ブースとして8社の出展を支援。 商談件数323件、成果：成約件数2件 成約金額：1,800,000円
スーパーマーケット・トレードショー2025	令和7年2月12日～14日 幕張メッセ	大分県ブースとして14社の出展を支援。 商談件数1,416件、成果：成約件数13件 成約金額：24,700,000円

東京インターナショナル・ギフト・ショー2025	令和7年2月12日～14日 東京ビックサイト	大分県ブースとして9社の出展を支援。 商談件数478件、 成果：成約件数5件 成約金額：342,390円
-------------------------	---------------------------	---

・セミナーの開催

セミナー名	開催日・開催場所	内容等
展示会対策実践セミナー（第1回）	令和6年6月24日	バイヤー・卸である（株）イーシェアズ、ポッカサッポロフード&ビバレッジ（株）を講師として招き、バイヤー目線での展示方法、模擬商談を実施。6社参加
展示会対策実践セミナー（第2～4回）	令和6年7月26日（第2回） 令和6年8月30日（第3回） 令和6年9月27日（第4回）	スーパーマーケットトレードショーの主催者であるスーパーマーケット協会の職員を講師として招き、第2回では「展示会に出展する目的・目標の確認、準備」（6社参加）、第3回では「展示会当日の試食や動き方」（7社参加）、第4回では「小間作り、ロールプレイング」（8社参加）を実施した。
スタートアップセミナー（第1回）	令和6年7月19日～20日	伊藤忠食品（株）を講師に招き、商談の場に必要な「商品提案書」の作成を支援した。（8社参加）
スタートアップセミナー（第2回）	令和7年2月28日～3月1日	同上のセミナーを実施。（7社参加）

・個別商談会等の開催

商談会名等	開催時期・場所	支援内容等
ライブeコマース （菱沼貿易株）	令和6年5月29日 午前・OitaMade（大分市府内町）、午後・当機構300研修室	午前 工芸品等、午後 食品で分けて実施。 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：14社（午前7社、午後7社） 売上金額 614,482.97円（SGD換算）
ライブeコマース （西日本鉄道株）	令和6年11月23日～24日 べっふ湯の里（別府市）	大分県内の工芸品等の製造販売を行う企業の販路拡大支援を実施 参加企業数：2社 売上金額 29,415円（人民元換算）
大分県産品展示商談会	令和7年1月15日 別府ビーコンプラザ1階	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 90社 県内事業者参加者 106社 成果：成約件数64件

〈実施した結果生まれた新たな課題等〉

出展前の企業に対して、従来通りの展示会向けのセミナーを実施し、最低限身につけなければならない知識等の習得を図ったうえに、今年度は、バイヤー目線で欲しい情報を盛り込んだ「商品提案書」の作成をほとんどの出展企業に実施した。展示会会場でどのようなジャンルのバイヤーが来ても、試食の際の声掛けにプラスすることで、スムーズな商談に誘導することが出来たように感じた。ただし、効果を理解した企業は率先して「商品提案書」の配布を主体的に行っていたが、すべての企業から自発的に活用するように仕向ける必要がある。

【評価(計画と比較した目標の達成度)、分析(実施した結果新たに生じた課題、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	955件/年	3,750件	393%
セミナー	参加企業数	30社/年	42社	140%
-	成約件数または成約金額	200件または 40,000千円	112件 31,669千円 (3/31時点までの調査による。出展後6ヶ月後まで追跡調査予定)	56% 79%

*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】

福岡、大阪、千葉と主だった展示会に連続して大分県として出展することにより、認知度の向上や企業の販路拡大に取り組む姿勢の定着などニーズの拡大を実感している。不特定多数が来場する展示商談会は従来の支援ととらえ、来年度以降は商社が実施する限られた人だけが参加し、決裁権者が多く来場するクローズの商談会への参加を図ることで、成約率の向上及び具体的な販路を見越した支援を行っていく。また、ライブeコマースのような海外の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を引き続き実施し、県内企業の販路の選択肢を増やす支援を実施する。

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実施した、「商品提案書」の作成支援は引き続き実施し、作成済みの企業においては新商品ができた都度作成し、今後作成の企業においてはその有効性について事例を交えて案内することで、販路拡大ツールとして、共有化を図っていきたい。

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。

4. 無形資産可視化ツール

作成の指導に努めたものの、実績に至らず。