

<申請時> いしかわ中小企業成長戦略助成・促進等事業 2025年4月~2028年2月実施予定 (公財) 石川県産業創出支援機構

<事業計画申請時>

【課題】

□人口減少による市場縮小、ニーズの多様化、グローバル化が進む中、石川ブランドの確固たる地位の確立が必要。令和5年に石川県の最上位計画「石川県成長戦略」及び産業振興計画「石川県産業振興指針」を策定。新事業・新産業の創出、地域資源活用と社会課題解決、国内外への販路拡大など石川県の産業が乗り越えるべき課題としている。地域資源を活用した商品開発と研究開発の2つのファンドを統合した「成長戦略ファンド」創設し、地域資源を活用、地域課題解決に向けた新商品・新サービス開発・販路開拓の取組案件の増加や売上拡大が課題となる。

【目的】

□地域社会の課題解決に向けた商品・サービス開発を支援する。
□新商品開発、新事業、海外展開等に向けた県内中小企業等に対する方向性、ブランディング等を専門家の支援、セミナーを通じ練度を向上させる。
□開発された新商品の国内外バイヤーへのPRの場を提供する。

【都道府県の施策との連携・親和性】
新たな社会情勢の変化を踏まえ、本県の進むべき方向性を示す新たな総合計画として「石川県成長戦略」を2023年に策定しており、新事業・新産業の創出、国内外の販路拡大・魅力発進を背策として掲げている。

✓ 地域課題解決の取組や複数の地域支援機関の相互連携強化等の取組に該当する場合は、チェック ✓ してください。

【本事業の内容】

地域社会の課題解決に向けた商品・サービス開発・販路開拓助成事業の実施

1.目的：地域社会の課題解決を新たなビジネスと捉え、持続的なビジネスに繋がる社会課題を解決する事業・取組を支援する。

2.内容：助成限度額 中小企業等3,000千円（助成率2/3）
小企業事業者1,500千円（助成率3/4）

助成期間 3年以内

いしかわブランディング(商品企画・販路開拓)支援事業の実施

1.目的：県内ものづくり企業等のブランディングを意識した商品企画力向上、持続的に売れるモデル商品を生み出しPRしブランディング意識の底上、新事業展開、海外等販路開拓を支援する。

2.内容

(1)商品開発(DX,GX等)、国内外販路開拓、デザイン、知的財産等セミナーの開催
県内中小企業等の売上拡大、新規顧客の獲得に向け、商品開発、国内外販路開拓、デザイン、知的財産等専門的セミナーを開催し、多くの県内中小企業等に参加させ、商品開発に必要な知識習得し事業化に向けて支援する。

(2)商品企画・開発、マーケティング、販路開拓等の専門家による講座及び伴走支援

①商品開発実践プログラム講座の継続・発展

自社の技術と顧客のニーズがマッチする新商品の企画力向上を目的としたワークショップ形式のスキルアップ講座を開催し、自社の全体分析から商品開発・販路開拓のPR発表までを学び、新商品企画開発を実施してきたが、今後はマーケティング・商談の場を更に増やし販路開拓を支援する。地域課題解決の促進に向け参加者による交流会を開催する。

②伝統産業事業者等への伴走型支援「イシカワクラフト」の実施・継続

セミナーや伴走型支援等を通じて、海外等の販路動向やデザイントレンドについて、伝統産業事業者等1社に対して複数の専門家が新しい考え方の提供を目指す

(3)国内外バイヤー等が集う展示商談会参加及びバイヤーのニーズに応じた個別商談会

①国内外バイヤー向け展示商談会の継続・発展

国内最大規模の国際見本市「インターナショナル・ギフト・ショー」等へ出展し、県内中小企業等が開発した新製品等のPRや海外等販路開拓を促進する事業を実施。単にモノを展示するのではなく、より多くのバイヤーの集客を意識した空間デザイン専門家監修のブースでより魅力的な商品PRを目指す。

②バイヤーニーズに応じた個別商談会事業の継続・発展

県内中小企業が開発した新製品等に対し、国内外に商圏を持つ首都圏等バイヤーと効率的な採用を目指し、バイヤーニーズに応じた商談会を設け、販路開拓や商品開発・改良に繋げることを目的として実施。不成立になった企業をフォローし、更なる成約率向上を図る。

(4)地域社会の課題解決の取組に対する伴走支援事業

ローカルゼブラ企業の創出・育成に向けて、地域社会の課題解決に向けた商品・サービス開発・販路開拓助成事業に採択した事業に対して、取組内容に応じた専門家を選定、アドバイスをもらい、事業化を促進する。

【結果ならびに成果の目標】

(1)助成事業 採択件数 10社程度/年

(2)ブランディング事業

①セミナー 参加延べ600社
受講満足度80%以上

②専門家による講座及び伴走型支援
講座：商品化率50%
伴走支援：商品化・新事業化率70%
商談200件

③国内外向け展示商談会等
・国際見本市出展
成約数150件/年、成約金額50,000千円/年
・個別商談会バイヤー
20社/年、150件/年商談

④伴走支援事業 実施満足度80%

【波及効果の目標】

(1)助成事業
事業を通じて地域課題解決を図り、継続・収益性確保する企業を創出

(2)ブランディング事業

①セミナー：県内企業等の商品開発促進、商品化、販路拡大等に向けた知識習得

②専門家による講座及び伴走型支援：持続的に売れるブランド価値の高い商品を生み出す人材の充実、伝統産業に新たな価値を与える商品の開発・販売の促進・高度な技術の継承

③国内外向け展示商談会等：県内企業等の商品企画力向上と販路拡大（国内外）

④伴走支援事業：ローカルゼブラ企業の創出

【将来の支援目標】

(1)助成事業 事業化率：60%

(2)ブランディング事業

①セミナー 600社 助成事業、講座・伴走支援事業等へ繋げる。

②専門家による講座及び伴走型支援
講座：商品化率70%
伴走支援：商品化・新事業化率80%
商談成約：80%

③国内外向け展示商談会、バイヤー商談会
展示・商談会参加者の成約社比率80%

④伴走支援事業による事業化率：60%