

ものづくり山形販路拡大支援事業 2025年5月~2029年3月実施予定 ((公財) やまがた産業支援機構)

<事業計画申請時>

✓ 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。

【課題】

山形県は農業県のイメージが強いがものづくりが基幹産業の県である。県内ものづくり企業は零細~中小企業が大半であり、深刻な人出不足により社長1人で営業や調達・人事など何役も、兼任している企業も多い。二次、三次下請や一社依存の高い企業が非常に多いことも特徴である。また、県内は4地域に分かれており、県内企業同士の連携もうまく図られておらず、県内で完結する外注工程も県外へ流出しているケースが多い。

【本事業の内容】

ものづくり山形販路拡大支援事業

I 展示会出展事業

1. 展示会出展

大都市圏で開催されるものづくり関連の専門展示会へ出展する。東京で開催される展示会については当機構が中心となり市町村や商工団体等と相互連携強化を見込んだ共同出展を行う。

2. 視察交流会の開催

①出展する企業同士のネットワークを拡大するために、県内出展企業同士の視察交流会や展示会へ出展している他県との企業間交流会を実施する。社長や展示会担当者ほか全従業員を対象とし、技術共有を行うことで県外へ流出していた外注品目を可能な限り県内に取り込む。

また、同じ展示会へ出展している他県の企業と交流することで、地域の枠を超えた受発注の促進、技術研究開発、DX化対応、先端技術関連施設等の視察を通じて新規参入を促進する。

②ものづくり女子会を開催。展示会のPR手段として、近年はホームページ以外にSNS等も有効に活用されていることから、SNSを担当する企業の女性社員を対象とした勉強会や視察交流会等を開催する。

II 個別商談会開催事業

・当機構で開催している商談会へ参加している県外発注企業が集積している地域へ出向いて、個別商談会を開催する。山形県で開催される商談会へは参加できないが、近くで開催されれば参加する企業ニーズもあるために、県内で最も多い機械加工業者の新規取引先を開拓する。



日本モノづくりワールド2024内
機会要素技術展〔東京〕山形県ブース



山形県個別商談会inくまもと

【結果ならびに成果の目標】

I 展示会出展事業

取引成立件数 30件/回 (東京開催)
12件/回 (東京以外開催)
商談件数 130件/回 (東京開催)
50件/回 (東京以外開催)

II 個別商談会開催事業

取引成立件数 10件/回
商談件数 60件/回

【波及効果の目標】

県外企業から受注増加・
県外企業への外注減少・
⇒県内企業の売上増加
⇒賃金上昇・働き方の改善
⇒雇用維持・創出
⇒人出不足解消に貢献

【将来の支援目標】

ものづくり企業の技術力を活かした取引の拡大や新規受注の獲得、新たな市場の開拓等につなげることで付加価値を高め、競争力を強化し、地域産業の活力の源となるような支援を継続して行う。

【目的】

大都市圏で開催される大規模専門展への出展や、他地域へ直接出向いて個別商談会を実施することで、営業力の弱い零細~中小企業者の取引の拡大や新規受注の獲得、新たな市場の開拓等につなげていくために実施するものである。

【都道府県の施策との連携・親和性】

山形県において、次期(令和7年度~11年度)産業振興ビジョンを策定中であり、「中小企業・小規模事業者の持続的な経営力の強化」や「持続可能な社会づくりに求められる産業分野への参入促進」などの施策が盛り込まれる予定である。当機構は山形県における総合支援機関として、企業が抱えるあらゆる経営課題に対し、他の支援機関と連携し、ワンストップかつトータルに支援すると位置付けられている。