

(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 がんばる企業の未来を支える かがわの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〉】

本県の課題として、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。そのため、地域の強みを最大限に生かすことが不可欠ではあるが、未だ不十分であり、中小企業者等からも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る機会を得たいという要望が強いが、支援が十分ではないことが挙げられる。

このことから、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組みを効果的に支援することで、全国展開さらには海外展開により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。

また、本事業を通じ、県が策定した「香川県産業成長戦略」に沿った、独自の強みを持つ企業の競争力強化や地域の強みを生かした新たな活力と付加価値を生み出す成長産業の育成に取組み、力強く着実に成長していく経済社会の実現を目指す。

事業実施計画としては、地域資源ブランド化・販路拡大支援事業として、中小企業者等が創意工夫して行う地域の資源を活用した商品の開発、デザイン開発等によるブランド力の強化、戦略的な情報発信等による販路拡大のための実効性のある新たな取組みを支援するための助成金を交付する。

ビジネスマッチング創出支援事業として、オリーブや希少糖、機能性表示食品といった香川の産品をリードする地域の資源に特化し、食品見本市への出展を支援する。また、地域の資源を活用した商品のさらなる販路拡大を目指し、商談会の開催や展示会の出展支援だけでなく、成約率向上を図るためのフォローアップをあわせて実施する。前年度の実績等を踏まえて、より一層の成約率向上につながるように、セミナーを開催したり、商品改良等を含めたフォローアップを伴走型で実施することでトータルで販路拡大をサポートし成約率向上に繋げる。

地域資源コーディネート事業として、新たにコーディネーターを配置し、助成金事業等の幅広い利用促進、シーズの発掘からブラッシュアップ等のための助言等の支援を行う。

【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〉】

#### ○地域資源ブランド化・販路拡大支援事業

##### 1. 実施内容・実績

中小企業者等が創意工夫して行う地域の資源を活用した商品の開発、デザイン開発等によるブランド力の強化、戦略的な情報発信等による販路拡大のための実効性のある新たな取組みを支援するために助成金を交付した。

事業期間：令和3年6月1日～令和4年2月10日

応募事業者：14事業者

採択事業者：5事業者

|   | 事業者名       | 事業名                                                                    |
|---|------------|------------------------------------------------------------------------|
| 1 | アーバン工芸株式会社 | 東かがわの縫製技術を活用した既存ブランド「TIDE（タイド）」の、ソファ等への新展開及び、アーティスト協同プロジェクトの試作品開発と販路開拓 |
| 2 | 株式会社島田     | 観音寺市の麦わら帽子生産技術を活用したSetouchi ストローハット                                    |
| 3 | せとうちラボラトリー | 豊島レモンを使った和三盆干菓子の商品開発・ブランディング・販路開拓                                      |
| 4 | 株式会社禾      | 香川のお菓子を海外へ！・ブランディング・販路開拓                                               |
| 5 | 有限会社宝月堂    | 地域資源『飯南の桃』の香りと食感を最大限に活かしたゼリー商品のブランド化                                   |

## 2. 新たな課題等

事業期間が約8か月と短いため、募集開始、審査及び交付決定までの期間を可能な限り早め、事業期間を確保したい。

## ○ビジネスマッチング創出支援事業

### 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地域の資源であるオリーブや希少糖に特化し、「第56回スーパーマーケット・トレードショー2022」への出展支援（参加企業2者）を行った。なお、コロナ禍での開催であったが、来場者も昨年と比べると約1.6倍増えており、新たな販路も広がったようだ。

開催日時：令和4年2月16日～18日

開催場所：幕張メッセ全館（千葉市美浜区）



#### ② 販路拡大トータルサポート事業

##### ●商談会「地域資源販路拡大商談会 2021」の開催

香川県の地域資源を活用した商品の魅力を発信することで、県内の地場産業者等の販路拡大を支援するため、首都圏を中心としたセレクトショップなどの有力なバイヤーを香川県に招き自社商品を売り込む商談会を開催した。

開催日時：令和3年11月8日（月） 工場見学（樫原工業、カワニシカバン）

令和3年11月9日（火） 商談会及び体験会

開催場所：ホテルセカンドステージ（高松市塩江町）

参加者：招聘バイヤー 9社（首都圏等の小売店、セレクトショップ他）  
セラ 21社



## ●展示会出展支援・フォローアップ支援

地域の資源を活用した商品のさらなる販路拡大を目指し、関西圏等の展示会又はオンライン展示会の出展支援及び成約率向上を図るためのフォローアップを商品開発や販路開拓で豊富な実績を有する専門家の指導のもと実施した。

実施にあたっては、販路拡大の基礎知識をテーマにしたセミナーの開催やパッケージデザインの改良など事業者それぞれの課題に対応した助言、市場調査のための試験販売を行うなど、効果的な支援が実施できた。なお、コロナの影響もあり、事業者を訪問して相談対応を行うところを、一部リモートでの実施とした。

事業期間：令和3年6月～令和4年2月

対象事業者：4事業者

講師：こだわり食品きしな屋 代表 岸菜 賢一 氏

出展展示会：フードストアソリューションズフェア2021（令和3年12月2日、3日開催）、FOOD STYLE Kansai 2022（令和4年1月26日、27日開催）



## 2. 新たな課題等

展示会出展支援・フォローアップ支援については、展示会出展とフォローアップを併せて実施することで、単発的ではなく事業者の状況に合わせて継続的に支援することができ、成約率向上につながる支援となった。参加事業者は、試験販売をすることで消費者の反応や売場の状況が分かったこと、新規販売先を獲得できたこと等に対して評価が高く、同様の事業の継続的な実施を望む声があった。

## ○地域資源コーディネート事業

### 1. 実施内容・実績

地域資源ブランド化・販路拡大支援事業の募集の際に、事業の利用促進やブラッシュアップを実施した。商品開発やデザイン開発、戦略的な情報発信等についての事業者のニーズに合った事業計画を作成するに当たり、電話相談や企業訪問を行い的確な助言を行った。

委嘱期間：令和3年4月16日～令和4年3月31日

配置人数：2名

### 2. 新たな課題等

コーディネーターによる助成金事業の利用促進等により、約3倍の応募があったので、継続していきたい。今後は、中小企業者が考える商品開発・デザイン開発、戦略的な情報発信による販売促進に至るまでの事業計画のブラッシュアップを行うとともに、交付決定後は、商品開発時における課題解決や自社製品のブランド化、ターゲットに合った効果的な情報発信に対する助言など、相談者のニーズに対応した専門的立場からのフォローアップを行い、より高い成果へとつなげる。

## 【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

中小企業者等が開発、ブランド力の強化に取り組んだ新商品等の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、一定程度、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、商談件数25件、②-1 食品見本市出展では商談件数60件、②-2 トータルサポートでは事業に対する肯定的評価80%、③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いたが、①については商談件数114件、②-1については商談件数145件、②-2については肯定的評価が85%、③については相談件数2件であった。

①、②-1、②-2については目標を達成できた。③については、訪問相談のみをカウントしたことや採択となった5事業者が、事業計画通り事業を遂行でき、事業者からフォローアップの要望がなかったため、目標としていた相談件数を達成することができなかった。

また、①は、5事業の内2事業が商品のブランディング化を行い、3事業が商品開発の事業であり、事業終了後には、当該商品の販売を開始することとなっており、一定の成果があったと評価できる。

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、80%となり目標を達成している。また、総売上高の年率3%以上の増加については、0.4%の増加となったが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によるものと考えられ、今後の事業拡大を期待したい。

## 【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。