

ふくおかステップアップ企業応援プロジェクト

2022年4月～2023年3月実施予定

(1) ふくおかフードビジネス支援事業

(福岡県中小企業振興センター)

【課題】

3か年にわたって県産農林水産物等を活用した商品の販路拡大支援を行い、一定程度の商品開発が進んだが、事業者の規模が小さいため、依然として次の3つの課題を抱えている。

- ①市場における商品認知度が低い。
- ②設備投資する資金力がないため、生産能力が低い。
- ③市場が大きく購買力がある都市圏に進出する術がない。

4年度は当財団が地域商社としての機能を発揮することで、小規模事業者が抱える上記の課題を解消し、事業者の売上拡大を図る。



【目的】

- ◆県産農林水産物を活用した商品開発・販路拡大による農林漁業者の所得向上や商工業者の収益拡大を図る。
- ◆地域資源を活用した地域の隠れた逸品をIT等を活用し広くPRすることにより商品認知度を上げ販路拡大につなげる。



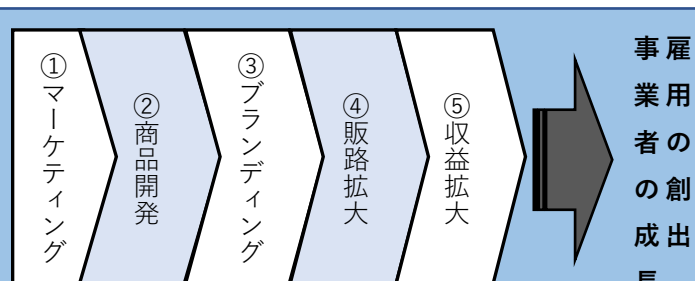
【都道府県の施策との連携・親和性】

県は福岡県中小企業振興基本計画に基づき以下の取組を推進

- ・情報通信技術、商談会等を活用した販路開拓支援
- ・新たな商品及び役務の開発の促進
- ・アジアをはじめとする海外展開の促進

【本事業の内容】

ふくおかフードビジネス支援事業



①マーケティング

- ・消費者ニーズを分析し、付加価値の高い商品コンセプトを構築する。

②商品開発

- ・マーケティングの結果に基づいたマーケットインの商品開発をチームマーチャンダイジングで行う。
- ・高い品質管理と原価低減を両立する生産体制を確立する。

③ブランディング

- ・完成した商品についてクオリティの高いネーミング、パッケージデザイン、キャッチコピー、販促物品を制作し、高付加価値化を図る。

④販路拡大

- ・市場が大きく購買力が高い都市圏の市場を開拓する。
- ・ITを活用し、ECの販路を開拓する。

⑤収益拡大

- ・域外からの資金を獲得することにより、事業者の収益を拡大する。それを域内需要の拡大につなげ、地域経済の活性化に寄与する。

事業者の創成長

① モニター調査会

試作品に対する一般消費者の生の声を聴き、ニーズを探る。

②-1 専門家派遣

各分野の専門家がチームで商品開発の支援を行う。

②-2 OEMマッチング

事業者と受託製造メーカーとのマッチングを行う。

③ バイヤー求評会

大手流通小売業のバイヤーを招聘し、商品に対する評価をもらい、商品力を向上させる。

④-1 市場開拓・販路拡大

大型展示商談会、都市圏での展示販売会を通じて販路の拡大を支援する。

④-2 IT活用販路拡大

○情報発信の強化
商品情報や開発秘話等バイヤー・消費者の関心が高い情報を取材し、自営情報サイト及びSNS等で情報の拡散を図る。

○自営通販サイトの活用

地域資源を活用した商品の新規販路拡大の場として、サイトへの登録を促進する。

○商品体験会の開催

商品を活用した体感イベントの実施により、商品の魅力を直接体験させるとともに、発信力の高い会場・参加者を活用して情報の拡散効果向上を図る。

【成果目標】

- 商談会
 - ・90件の商談設定
 - ・20件の商談成立
- 商品開発・改良支援
 - ・20件
- IT活用販路拡大
 - ・10000人の見込み客獲得
 - ・BtoC売上拡大 25社
 - ・BtoB商談成立 20社



【波及効果】

- ◆商品開発及び商談のノウハウ蓄積による営業力、販路拡大能力の向上
- ◆IT活用による地域商材を求めるネットユーザーの囲い込み
- ◆地域資源を活用した地域の隠れた逸品の商品認知度向上
- ◆県内農業者及び中小企業者の売上拡大による地域経済の活性化



【将来の支援目標】

- ◆本県の農林水産物を利活用した付加価値の高い商品を開発し、首都圏やアジアをはじめとする海外の市場を開拓

ふくおかステップアップ企業応援プロジェクト

2022年4月～2023年3月実施予定

(2) 新分野参入支援事業

(福岡県中小企業振興センター)

【課題】

下請け加工は、社会情勢や価格競争の影響を受けやすく、中小企業の持続的経営に支障をきたす要因にもなりうる。

経営基盤強化のためには、自社コア技術を活かして安定的な受注が確保できる産業への参入が望ましいが、要求される加工品質・管理レベル等が非常に高く、さらに一定期間同産業での経験等が条件となることも稀ではない。

【目的】

新規参入障壁は高いが、参入後は安定的な受注量確保が見込まれる医療機器産業および航空機産業への参入を支援する。

昨年度より同産業への参入支援として展示・商談会を実施しているが、本年度については、素材・治具・生産設備等比較的参入がしやすい分野での参入を進め、その後、医療器部品および航空機部品への受注を目指すことにより、コスト競争に巻き込まれない安定的な経営基盤創出を図る。

【都道府県の施策との連携・親和性】

県は福岡県中小企業振興基本計画に基づき以下の取組を推進

- ・情報通信技術、商談会等を活用した販路開拓支援
- ・新たな商品及び役務の開発の促進
- ・アジアをはじめとする海外展開の促進

【本事業の内容】

新分野参入支援事業

発注側

- ◆新規参入障壁は高いものの、今後の市場拡大が見込め、参入後は安定的な受注確保が期待できる産業

医療機器産業、航空機産業

受注側

- ◆精密加工、素材加工など高度な加工技術を有し、参入障壁が高い医療機器産業及び航空機産業への新規参入を目指す意欲的な県内企業

技術提案展示商談会

大手医療機器メーカー研究・開発部門
(ニプロ株式会社)
ニーズ、課題

大手航空機部品加工メーカー調達部門
(株式会社ウラノ)
ニーズ、課題

県内企業の技術・製品を提案

①メーカーニーズ発表

②県内企業プレゼンテーション

③県内企業技術展示

④勉強会等専門家からの情報提供

⑤商談

各メーカーのニーズに応じて上記①～⑤の組合せにて実施（オンライン含む）

【成果目標】

- 参加県内企業数 50社
- 商談設定数 200件
- 見積提出件数 50件
- 商談成立件数 10件
- 新規参入企業数 5社

【波及効果】

- ◆技術力次第でより高付加価値の受注が可能となることによる地域技術レベルの向上
- ◆自社の加工技術信用度向上により、高精度な加工技術が求められる半導体関連の部品加工等の受注拡大
- ◆受注拡大に伴い、負荷分散のため他企業への外注が促されることによる地域企業の活性化

【将来の支援目標】

- ◆自社コア技術のブラッシュアップ、安定的な受注が確保できる産業に求められる品質管理体制の構築を支援することによる、同産業への本格的な参入