

- ⑥ 中小企業の受注の能力の向上及び受注の機会の増大を図ること
- ⑦ 中小企業の販路の開拓の推進を図ること

#### 【取組の概要】

本県経済の活性化のためには、県内中小企業の受注力の向上を図るとともに、首都圏をはじめとする県外企業との取引拡大を図り、「外貨」を獲得することが重要である。

このため、以下のとおり受注機会の増大と販路開拓に係る各種事業を実施した。

#### ○ 商談会・セミナーの開催等企業同士の交流機会の提供、下請取引のあっせん等

21 あおもり産業総合支援センター等を通じ、県内中小企業を対象とした商談会やマッチングを実施し、県外企業との取引拡大等を支援した。

本県食品産業の充実強化を図るため、各地域県民局に設置している相談窓口において、中小企業等からの相談に対応した。

野菜等の産地と加工事業者が連携し、産地で冷凍する高品質な冷凍食品の開発と販路開拓を支援した。また、冷凍食品分野への進出に伴い、加工事業者の冷凍商品の製造に係る機器のリース補助を実施した。

県内加工事業者に対し県産農水産物を活用した冷凍食品の開発及び販路開拓を支援し、新しい商品を次々に誕生させ企業の成長を図った。

ウェブ商談手法の研修会を実施するなど、デジタルを活用した商談の実践に向けて導入を支援した。

#### ○ 県内中小企業の製品・技術の首都圏の大企業への売り込み、新規市場の開拓

大規模展示商談会への出展支援、テスト販売、マッチング、専門家による営業力強化に向けたノウハウ習得の個別指導など、首都圏等への販路開拓に係る各種事業を幅広く展開した。

また、全国の量販店等における「青森県フェア」や、トップセールス、産地訪問及び商談を実施したほか、ライブコマースの活用を始めとしたネットでの「青森県フェア」の開催などECでの展開を強化した。

## 【基本方針事業一覧】

基本方針		No.	事業名	R4事業費 (千円)	R4 新規	担当課等	掲載頁
⑥	⑦						
○		1	取引推進事業	9,613		地域産業課	101
○	○	2	アフターコロナに対応したあおり産品販路拡大事業 (販売先とのつながりを生かした成長分野への販路開 拓事業)	21,314	○	総合販売戦略課	101
○		3	あおり食品産業強化サポート事業(再掲)	2,825		総合販売戦略課	102
○	○	4	産地で作る冷凍食品産業振興事業(再掲)	19,816		総合販売戦略課	102
○		5	再生可能エネルギー産業ネットワーク強化支援事業 (再掲)	2,837		エネルギー開発振興課	103
○		6	原子力関連業務参入促進事業(再掲)	3,044		原子力立地対策課	103
	○	7	レッツBuyあおり新商品認定事業	656		地域産業課	104
	○	8	食品事業者等販路開拓支援事業	9,024	○	地域産業課	104
	○	9	神戸とつながり発展するビジネス交流推進事業(再 掲)	12,613	○	地域産業課	105
	○	10	ビジネスサポートステーション運営事業	13,225		地域産業課	105
	○	11	首都圏・西日本における戦略的販路開拓推進事業	24,560	○	総合販売戦略課	106
	○	12	ニーズ対応型フローズンフーズ創出事業(再掲)	15,083		総合販売戦略課	106
	○	13	ロジスティクス最適化事業(ロジスティクス活性化事 業)	51,777	○	港湾空港課	107
			小計	186,387			

## 1

## 取引推進事業

事業費 9,613 千円

## 【 事業概要 】

県内中小企業の県外企業との取引拡大等を支援するため、21あおもり産業総合支援センターが行う、下請取引等のあっせんや商談会開催等に係る経費に対して助成する。

## 【 事業実績 】

当該財団において、下請取引のあっせん等に係る業務を実施したほか、県外企業との商談会等を開催した。

項目名	3年度	4年度
下請取引のあっせん紹介件数	75件	82件
契約成立件数	3件	4件

(担当課：地域産業課 経営支援グループ)

## 2

## アフターコロナに対応したあおもり産品販路拡大事業

事業費 21,314 千円

## 【 事業概要 】

アフターコロナを見据え、消費者の購入行動の変容をビジネスチャンスにつなげるため、身近な地域スーパーなど新たな販売先や食品卸業者の開拓・つながり強化に取り組むとともに、EC展開や非対面方式での商談機会の推進等を通じて、県産品の更なる販路拡大を目指す。

## 【 事業実績 】

全国の量販店等における「青森県フェア」や、トップセールス、産地訪問及び商談を実施したほか、ライブコマースの活用を始めとしたネットでの「青森県フェア」の開催などECでの展開を強化した。

また、ウェブ商談手法の研修会を実施するなど、デジタルを活用した商談の実践に向けて導入を支援した。

項目名	3年度	4年度
県外量販店等での「青森県フェア」開催店舗数	615店舗	919店舗
量販店バイヤーとの商談及び産地訪問回数	6回	24回

(担当課：総合販売戦略課 宣伝・販売グループ)

## 【 事業概要 】

本県食品産業の充実強化を図るため、各地域県民局に設置している相談窓口による事業者等への対応や商品開発等に関する研修会の開催等を行う。

## 【 事業実績 】

農商工連携食産業づくり相談窓口を設置し、各種相談に対応した。

また、加工事業者を対象に、商品力の向上を図るための研修会を開催した。

項目名	3年度	4年度
相談件数	延べ 381件	延べ 221件
研修会開催回数	—	2回

（担当課：総合販売戦略課 食品産業振興グループ）

## 【 事業概要 】

野菜等の産地と加工事業者が連携し、産地で冷凍する高品質な冷凍食品の開発と販路開拓を支援する。

冷凍食品分野への進出に伴い、加工事業者の冷凍商品の製造に係る機器のリース補助を実施する。

## 【 事業実績 】

産地と加工事業者が連携し、高品質な商品開発に向けた試作と実需者への求評を実施した。

また、県内加工事業者に対し、冷凍商品の製造に係る機器のリース補助を行ったほか、実需者ニーズや冷凍加工技術を紹介するセミナーを開催した。

開発した商品については、3大都市圏で開催された「青森県フェア」等での販売や、展示商談会への参加による求評及び商品提案を実施した。

項目名	3年度	4年度
産地と加工事業者の連携による商品開発支援件数	4件	3件
セミナーの開催回数	3回	2回
リース補助件数	4件	6件
展示商談会参加回数	2回	2回

（担当課：総合販売戦略課 食品産業振興グループ）

## 5

## 再生可能エネルギー産業ネットワーク強化支援事業（再掲）

事業費 2,837 千円

## 【 事業概要 】

県内中小企業等を中心とする産学官金のネットワーク構築を目的として、平成24年7月設立の「再生可能エネルギー産業ネットワーク会議」のネットワークを強化し、再エネ関連ビジネスへの参入に向けた支援を展開する。

## 【 事業実績 】

再生可能エネルギーに関する情報を入手できるポータルサイト運営やメールマガジン発行のほか、再エネに関する講演や県内の導入事例を紹介するフォーラムを開催し、再エネ関連ビジネス参入に向けた支援を行った。

項目名	3年度	4年度
ネットワーク会議会員募集	随時	随時
ネットワーク会議会員登録件数（各年度3月末）	271件	281件
フォーラムの開催回数	2回	2回
フォーラム参加者数	延べ 172名	延べ 199名

（担当課：エネルギー開発振興課 環境・エネルギー産業振興グループ）

## 6

## 原子力関連業務参入促進事業（再掲）

事業費 3,044 千円

## 【 事業概要 】

メンテナンス業務を中心に、県内中小企業等の原子力施設関連業務への参入をサポートする。

県内中小企業等におけるメンテナンス業務への参入に向けた工事会社への営業活動を支援する。

## 【 事業実績 】

原子力関連業務に精通した「原子力業務コーディネーター」の配置による営業活動支援や、原子力関連業務の内容を広く県内中小企業等に紹介するため、「原子力メンテナンス業務参入促進セミナー」の開催により、県内中小企業等の原子力関連業務への参入促進を図った。

項目名	3年度	4年度
原子力業務コーディネーター相談件数 （県内中小企業等の相談対応等）	42 件	28 件
参入対策会議の開催回数	4 回	4 回
「原子力メンテナンス業務参入促進セミナー」 参加企業数	35 社	33 社

（担当課：原子力立地対策課 地域振興グループ）

## 【 事業概要 】

新商品の開発や新事業創出に積極的に取り組む県内中小企業等が開発し製造する新商品を、県が認定し、レッツBuyあおもり新商品としてPR等に努め、販路拡大を支援する。(認定された場合、当該商品を県が随意契約によって購入することも可能となる。)

## 【 事業実績 】

新商品を6～8月に募集し、3者3件を認定した。ホームページでの情報発信等によりPRに努めた。

また、認定事業者と県庁各課を対象に、半年毎に購入実績を確認した。

項目名	3年度	4年度
認定者数	5者	3者
前年度下期購入実績	2,478千円	595千円
当該年度上期購入実績	6,577千円	396千円

(担当課：地域産業課 マーケティング支援グループ)

## 【 事業概要 】

DXの進行、ECサイト市場の拡大など経済・社会環境の変化に対応した県内食品事業者等の販路開拓を支援するため、ECサイトを活用した販路開拓に取り組む中小企業を育成するほか、コロナ禍による社会の変化に応じた展示会出展のノウハウ取得を支援する。

## 【 事業実績 】

ECサイト向けの商品開発や販売サイト選定などのノウハウ取得を支援する講座を開催するとともに、専門家による個別指導や複数のECサイトにおけるテスト販売を実施した。

また、スーパーマーケット・トレードショー2023に青森県ブースを出展し、出展前後に個別研修会を開催した。

項目名	3年度	4年度
個別指導回数 (EC)	—	7回
個別指導回数 (SMTS)	—	2回
育成企業数 (EC)	—	8者
育成企業数 (SMTS)	—	19者

(担当課：地域産業課 マーケティング支援グループ)

## 【 事業概要 】

青森と神戸のビジネス交流推進等を目的として、ビジネス相互交流に向けたマッチング、情報発信、ビジネス連携事例の創出等を行う。

## 【 事業実績 】

青森・神戸の企業ニーズ等をヒアリングし、ビジネスマッチングを推進したほか、ビジネス交流の気運醸成に向けたビジネス連携事例の情報発信と交流イベントの開催を行った。

また、県内中小企業が神戸企業と連携する新規ビジネスプランを公募し、モデルプランを選定した。

項目名	3年度	4年度
ビジネスマッチング実施数	—	延べ 63 件
青森・神戸ビジネス交流イベント開催回数	—	1 回
新規ビジネスプラン選定数	—	6件

（担当課：地域産業課 マーケティング支援グループ）

## 【 事業概要 】

ビジネスチャンスの獲得を契機とした本県中小企業等の更なる成長を促進するため、平成26年4月に「ビジネスサポートステーション」を21あおもり産業総合支援センターに設置し、商いの出口である「売ること」に対する支援の充実・強化を図る。

## 【 事業実績 】

アドバイザーを配置して企業訪問やビジネスマッチングを実施したほか、大規模展示会への出展支援を行った。

項目名	3年度	4年度
アドバイザー訪問件数	469件	451件
大規模展示会出展企業数	6社	8社

（担当課：地域産業課 経営支援グループ）

## 【 事業概要 】

首都圏・西日本における県産品の販売拡大を図るため、DXによる販売先への効率的なアプローチ手法の検証やマーケティング専門家のアドバイスに基づく販路開拓活動を実践するとともに、EC企業等との共同企画を通じた販路開拓等を行う。

## 【 事業実績 】

内勤型セールス（インサイドセールス）による効率的な販路開拓を検証するとともに、首都圏・西日本の実需者等に対する情報提供や提案を行うなどの販路開拓活動を展開した。

項目名	3年度	4年度
首都圏・西日本における販路開拓件数	—	47件

（担当課：総合販売戦略課 ブランド推進グループ）

## 【 事業概要 】

県内加工事業者に対し県産農水産物を活用した冷凍食品の開発及び販路開拓を緊急的かつ濃密に支援していくことで、新しい商品を次々に誕生させ企業の成長を図る。

## 【 事業実績 】

冷凍食品分野における専門家を加工事業者へ派遣してニーズに対応した商品開発を支援した。

開発した商品については、3大都市圏で開催された「青森県フェア」等での販売や、展示商談会への参加による求評及び商品提案を実施した。

項目名	3年度	4年度
アドバイザー派遣件数	20件	12件
求評・商品提案した企業数	16社	13社
展示商談会参加回数	2回	2回

（担当課：総合販売戦略課 食品産業振興グループ）



## 【 事業概要 】

「青森県ロジスティクス戦略 2nd ステージ」に基づき、物流を取り巻く環境変化に対応し、本県の産業力強化とグローバル物流拠点化を図るため、「A!Premium」の活用を引き続き促進するための取組や、持続可能な地域物流ネットワークモデルの検討、津軽海峡エリアの利活用に係る研究等を実施する。

## 【 事業実績 】

関係機関が連携し、新たな海外向け輸送スキームの構築に取り組むとともに、国内向けでは、産地訪問を始めとしたサプライヤーとマーケットのマッチングに取り組むなど、きめ細かな営業活動を展開した結果、令和4年度の「A!Premium」関連取引の利用実績は18,000個となり、令和3年度と比較して48.6%の増加となった。

項目名	3年度	4年度
「A!Premium」関連取引利用実績	12,111個	18,000個
産地訪問受入サプライヤー数	延べ 77社	延べ 131社

(担当課：港湾空港課 港湾振興・物流支援グループ)

