

- 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**
公益財団法人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。

- **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。

【基本方針事業一覧】

基本方針		No.	事業名	R3事業費 (千円)	R3 新規	担当課等	掲載頁
⑥	⑦						
○		1	取引推進事業	6,458		地域産業課	105
○		2	ビジネスサポートステーション運営事業	11,430		地域産業課	105
○		3	あおり食品産業強化サポート事業(再掲)	2,858		総合販売戦略課	106
○	○	4	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	26,751		総合販売戦略課	106
○	○	5	産地で作る冷凍食品産業振興事業(再掲)	13,751	○	総合販売戦略課	107
○		6	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)	2,026		エネルギー開発振興課	108
○		7	原子力関連業務参入促進事業(再掲)	2,779		原子力立地対策課	109
	○	8	レッツBuyあおり新商品認定事業	761		地域産業課	110
	○	9	「選ばれる青森」食品事業者スキルアップ支援事業	5,116		地域産業課	111
	○	10	ライフスタイル商品・工芸品展開事業(再掲)	10,588		地域産業課	112
	○	11	インターネット通販(EC)サイト活用事業者支援事業	9,510	○	地域産業課	113
	○	12	ECサイトを活用した「メイドインあおり」応援事業	105,398	○	地域産業課	113
	○	13	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(再掲)	26,751		総合販売戦略課	114
	○	14	西日本エリアでの販路開拓強化事業	15,567		総合販売戦略課	114
	○	15	産地で作る冷凍食品産業振興事業(再掲)	13,751	○	総合販売戦略課	115
	○	16	ニーズ対応型フローズンフーズ創出事業(再掲)	10,374	○	総合販売戦略課	116
	○	17	ロジスティクス活性化事業	34,960		港湾空港課	116
			小計	298,829			

1

取引推進事業

事業費 6,458 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、公益財団法人 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	2年度	3年度
下請取引のあっせん紹介件数	101件	75件
契約成立件数	4件	3件

(担当課：地域産業課 経営支援グループ)

2

ビジネスサポートステーション運営事業

事業費 11,430 千円

【 事業概要 】

ビジネスチャンスの獲得を契機とした県内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」を公益財団法人 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	2年度	3年度
アドバイザー訪問件数	493件	469件
大規模展示会出展企業数	3社	6社

(担当課：地域産業課 経営支援グループ)

【 事業概要 】

本県食産業の充実強化を図るため、支援体制の整備、ABC相談会等の開催、商品開発等に関する指導・助言などを実施する。

【 事業実績 】

農商工連携食産業づくり相談窓口及びABC（あおもり食品ビジネスチャレンジ）相談会を実施し、各種相談に対応した。

新商品に係る商談会を開催し、新商品開発事業者へ周知し販路拡大の機会を創出した。

項目名	2年度	3年度
延べ相談件数	402件	381件
商談会開催回数	—	1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 】

量販店等とのネットワークを生かし、店舗型とEC双方で「青森県フェア」を開催するとともに、新たな販路開拓先として、EC市場へ参入し、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、トップセールスや、個別産地訪問及び個別商談を実施した。

拡大しているEC市場への参入のため、ネットでのフェア開催等の販売拡大対策を推進した。

項目名	2年度	3年度
県外青森県フェア開催回数	15回	13回
量販店バイヤー等との商談及び産地訪問回数	26回	29回

（担当課：総合販売戦略課 ブランド推進グループ、宣伝・販売グループ）

【 事業概要 】

野菜等の産地と加工事業者をマッチングさせ、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 】

産地と加工事業者をマッチングさせ、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。

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。また、実需者ニーズや冷凍加工技術を紹介し、意欲醸成や業者間の連携を図るセミナーを開催した。

試作品について、首都圏企業への訪問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	2年度	3年度
マッチングによる商品開発支援件数	—	4件
セミナーの開催回数	—	3回
リース補助件数	—	4件
求評・商品提案した企業数	—	12社
展示商談会参加回数	—	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 】

県内企業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月に設立された「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 】

定期的にネットワーク会員を対象としたメールマガジンを発行したほか、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（リモート併用）を2回開催した。

また、再生可能エネルギーに関する情報をワンストップで入手できるポータルサイトの運営等を行い、ネットワーク会員の再エネ関連ビジネス参入に向けた支援を行った。

項目名	2年度	3年度
ネットワーク会議会員募集	随時	随時
フォーラム・マッチングフェアの開催回数	—	2回
ネットワーク会議会員登録数（各年度3月末）	261企業・団体	271企業・団体
フォーラム参加者数（延べ人数）	—	172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）

【 事業概要 】

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

県内企業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企業に紹介するため、「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、県内企業の原子力関連業務への参入促進を図った。

項目名	2年度	3年度
原子力業務コーディネーター相談件数 (県内企業の相談対応等)	32 件	42 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マッチングフェア」 参加企業数	—	—
「原子力メンテナンス業務参入促進セミナー」 (オンライン開催) 参加企業数	—	35 社
「原子力関連業務紹介動画」作成	一式	—

(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、5者5件を認定するとともに、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	2年度	3年度
認定件数（認定者数）	7件(5者)	5件(5者)
前年度下期購入実績	—	2,478千円
当該年度上期購入実績	1,978千円	6,577千円

(担当課：地域産業課 経営支援グループ)

【 事業概要 】

首都圏・西日本等での販路開拓に取り組むための県内中小企業のノウハウの取得を支援し、自社に適した販路開拓を自ら行う中小企業の育成に取り組む。

【 事業実績 】

県内中小企業の販路開拓支援として、首都圏・西日本で開催された大規模展示商談会における「青森県ブース」への25事業者の出展を、個別研修会等を通じて支援した。

また、首都圏や西日本のバイヤーから県外で売れる商品の流通動向を学び、ノウハウを取得する個別指導を4回実施し、県内5事業者の商品企画力向上を支援した。

項目名	2年度	3年度
SMT S 出展申込事業者数	47者	30者
SMT S 出展事業者数	22者	22者
F A B E X 関西出展申込事業者数	9者	3者
F A B E X 関西出展事業者数	4者	3者
商品企画力向上支援事業者数	5者	5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 】

地域資源を効果的に売り込むために、ライフスタイルショップを活用するなどして、本県産のインテリア・ライフスタイル商品の新しい価値を提案できる中小企業を育成する。また、工芸品の販路開拓に向けて販売体制の構築を支援する。

【 事業実績 】

首都圏のライフスタイルショップのバイヤーから助言を受けながら、県内中小企業が新商品の開発に取り組んだ。

また、「作る」と「売る」の分業化を目指し、「工芸品を売る人財（売り手）」向けの研修会を実施したほか、見本市に青森県ブースを出展し、県内中小企業の出展・商談を支援した。

項目名	2年度	3年度
商品開発会開催回数	3回	3回
工芸品を売る人財向け研修会開催回数	5回	7回
ギフトショー出展に係る研修会開催回数	4回	4回
新商品開発事業者数	9者	6者
「工芸品を売る人財」育成者数	5名	4名
見本市県ブース出展事業者数	9者	6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 】

新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるため、ECサイトを活用した販路開拓に取り組む県内中小企業のノウハウ取得を支援し、自社に適した販路開拓を自ら行う中小企業の育成に取り組む。

【 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。

項目名	2年度	3年度
ECサイトノウハウ取得講座視聴回数	—	延べ 444回
個別指導・アドバイス会議実施回数	—	10回
育成事業者数	—	14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 】

新型コロナウイルス感染症の影響を受けて消費が落ち込む中、感染症の拡大を抑えつつ、県産品の需要喚起を促進するため、オンラインショップを活用した割引ポイントキャンペーンを展開する。

【 事業実績 】

委託先の専用オンラインショップにおいて、令和3年7月30日から令和4年2月28日までの間、県内中小企業が企画又は製造若しくは販売する県産品を対象とする割引ポイントキャンペーンを実施した。

項目名	2年度	3年度
出品商品数（キャンペーン対象）	—	525品
割引ポイントキャンペーンの実施	—	1回

（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 】

量販店等とのネットワークを生かし、店舗型とEC双方で「青森県フェア」を開催するとともに、新たな販路開拓先として、EC市場へ参入し、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、トップセールスや、個別産地訪問及び個別商談を実施した。

拡大しているEC市場への参入のため、ネットでのフェア開催等の販売拡大対策を推進した。

項目名	2年度	3年度
県外青森県フェア開催回数	15回	13回
量販店バイヤー等との商談及び産地訪問回数	26回	29回

（担当課：総合販売戦略課 ブランド推進グループ、宣伝・販売グループ）

【 事業概要 】

Aプレミアム商材の一層の取引促進に併せて、Aプレミアム商材以外の需要も掘り起こすなど、西日本における県産品全体の販売強化に向けて、販売体制や取組を充実・強化する。

【 事業実績 】

Aプレミアムの活用を含めて、西日本の実需者等に対する情報提供や提案などの販売促進活動を展開した。

Aプレミアム商材以外では、地域商社を活用した県産品のセールス活動による販売強化を図った。

項目名	2年度	3年度
県産品取引候補企業とのヒアリング実施企業数	164社	161社
地域商社を活用してAプレ商材以外の商材を西日本量販店等へ販売した県内事業者数	39者	35者

（担当課：総合販売戦略課 ブランド推進グループ、宣伝・販売グループ）

【 事業概要 】

野菜等の産地と加工事業者をマッチングさせ、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 】

産地と加工事業者をマッチングさせ、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。

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。また、実需者ニーズや冷凍加工技術を紹介し、意欲醸成や業者間の連携を図るセミナーを開催した。

試作品について、首都圏企業への訪問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	2年度	3年度
マッチングによる商品開発支援件数	—	4件
セミナーの開催回数	—	3回
リース補助件数	—	4件
求評・商品提案した企業数	—	12社
展示商談会参加回数	—	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 】

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、首都圏企業への訪問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	2年度	3年度
アドバイザー派遣件数	—	20社
求評・商品提案した企業数	—	16社
展示商談会参加回数	—	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 】

将来の北東アジアにおけるグローバル志向のロジスティクス拠点化を図るため、「A!Premium」流通サービスの活用を促進するほか、北極海航路の寄港可能性に係る研究等を実施する。

【 事業実績 】

関係機関が連携の上、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、きめこまかな営業活動を展開した結果、令和3年度の「A!Premium」関連取引の利用実績は12,111個となり、令和2年度と比較して56.0%の増加となった。

項目名	2年度	3年度
A!Premium関連取引利用実績	7,762個	12,111個
産地訪問受入サプライヤー数（延べ）	38社	77社

（担当課：港湾空港課 港湾振興・物流支援グループ）