

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	R2事業費 (千円)	R2 新規	担当課等	掲載頁
⑥	⑦						
○		1	取引推進事業	10,662		地域産業課	100
○		2	ビジネスサポートステーション運営事業	9,692	○	地域産業課	100
○		3	AI・IoT等に対応した生産性向上支援事業(再掲)	5,390	○	地域産業課 労政・能力開発課	101
○		4	あおもり食品産業強化サポート事業(再掲)	2,640	○	総合販売戦略課	102
○	○	5	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	24,049	○	総合販売戦略課	102
○	○	6	時短・簡便で稼ぐ食品産業育成事業(再掲)	2,206	○	総合販売戦略課	103
○		7	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)	1,232	○	エネルギー開発振興課	103
	○	8	原子力関連業務参入促進事業(再掲)	2,862	○	原子力立地対策課	104
	○	9	レッツBuyあおもり新商品認定事業	580		地域産業課	105
	○	10	「選ばれる青森」食品事業者スキルアップ支援事業	10,146	○	地域産業課	106
	○	11	ライフスタイル商品・工芸品展開事業(再掲)	10,879	○	地域産業課	107
	○	12	西日本エリアでの販路開拓強化事業	11,824	○	総合販売戦略課	108
	○	13	「業務用食品」提案型セールス活動推進事業	4,912	○	総合販売戦略課	108
	○	14	ロジスティクス活性化事業	39,047	○	港湾空港課	109
			小計	136,121			

1

取引推進事業

事業費 10,662 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	元年度	2年度
下請取引のあっせん紹介件数	83件	101件
契約成立件数	21件	4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 9,692 千円

【 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、ビジネスサポート販路開拓補助事業を実施した。

項目名	元年度	2年度
アドバイザー訪問件数	447件	493件
大規模展示会出展企業数	9社	11社

(担当課：地域産業課 経営支援グループ)

【 事業概要 】

人口減少や第4次産業革命の進展といった経済環境の変化に対応し、国の制度等を活用しながら、県内企業が持続的に発展していくため、ハード（設備投資や現場革新）とソフト（産業人材の育成）との両面から生産性向上を支援し、中小企業の経営基盤の強化を図る。

【 事業実績 】

AI・IoT等を活用した先端設備導入の活性化に向け、コンサルティングにより先端設備導入の計画策定支援を行った。また、企業が自主的かつ持続的に改善活動を行う取組（現場革新）を促進するため、専門家による出前研修や改善ワークショップ等を開催した。

さらに、企業個別ニーズに対応するためオーダーメイド型研修を実施したほか、指導者として活躍する熟練技能者等をものづくりトレーナーとして養成した。

項目名	元年度	2年度
先端設備等導入に係る研修・講座参加者数	134名	—
先端設備等導入コンサルティング派遣回数	4回	7回
現場革新に係る研修・講座参加者	140名	66名
現場革新に係る現場指導回数	38回	17回
オーダーメイド型研修参加者数	211名	211名
ものづくりトレーナー登録者数	10名	10名

（担当課：地域産業課 経営支援グループ、
労政・能力開発課 産業人財確保支援グループ）

【 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、計402件の相談に対応した。

新商品に係る商談会については、コロナ禍の影響により中止とした。

項目名	元年度	2年度
相談件数（延べ）	470件	402件
商品商談会参加者数	47事業者 230名	—

（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	元年度	2年度
県外青森県フェア開催回数	13回	15回
量販店バイヤー等との商談及び産地訪問回数	14回	26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 】

時短・簡便食品分野への進出に伴う、県内食品加工事業者に対する人材育成講座の開催、専門家派遣等を実施する。

【 事業実績 】

県内食品事業者が時短・簡便食品（冷凍食品）分野へ参入する意欲醸成のため、冷凍食品セミナーを3回開催したほか、県内食品事業者の冷凍食品開発に係る専門家からのアドバイスを2社に対して実施した。

項目名	元年度	2年度
セミナーの開催数	—	3回
専門家派遣事業者数	—	2社

（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 】

メールマガジン等で情報発信を行ったほか、フォーラムや視察研修会を開催した。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った。

※令和2年度は新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止の観点からフォーラム開催を見送り、動画配信を実施した。

項目名	元年度	2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数	2回	—
ネットワーク会議会員登録数（各年度3月末）	259企業・団体	261企業・団体
フォーラム参加者数	64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、事業に関するウェブサイトの構成と内容の見直し及び業務内容の紹介動画を作成することにより、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	元年度	2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)	40 件	32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	28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7件を認定。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	元年度	2年度
認定者数	5件(5者)	7件(5者)
下期購入実績	3,957千円	—
上期購入実績	324千円	1,971千円

(担当課：地域産業課 経営支援グループ)

【 事業概要 】

ECサイトを活用した販路開拓や、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者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事業者の育成に取り組む。

【 事業実績 】

こだわり食品を扱うECサイトでのテスト販売を実施したほか、首都圏及び西日本での大規模展示商談会への出展・商談を支援した。

また、県外向けの商品開発に向けて個別指導を実施した。

項目名	元年度	2年度
SMTS出展申込企業数	48社	38社
SMTS出展企業数	34社	22社
FABEX関西出展申込企業数	—	9社
FABEX関西出展企業数	—	4社
ECサイトでのテスト販売実施商品数	—	26商品
商品企画力向上支援事業者数	—	5事業者

(担当課：地域産業課 地域資源活用推進グループ)

【 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事業者を育成する。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、県内事業者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、県内事業者の出展・商談を支援した。

項目名	元年度	2年度
商品開発会開催回数	—	3回
工芸品を売る人財向け研修会開催回数	—	5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事業者
「工芸品を売る人財」育成者数	—	5事業者
見本市県ブース出展事業者数	9事業者	9事業者

（担当課：地域産業課 地域資源活用推進グループ）

【 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	元年度	2年度
県産品取引候補企業とのヒアリング実施企業数	142社	164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	21社	39社

(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 】

県外の中食・外食業者等を対象とした本県ならではの業務用食品の提案型セールス活動を展開しながら、取引先のニーズを把握し、県内食品加工業者とのマッチングを支援する。

【 事業実績 】

県外の中食・外食業者等6社と県内食品加工業者等との取引開始を支援した。(取引開始22アイテム)

また、県内食品加工業者の県外展示商談会への出展の支援を予定していたがコロナ禍により中止とした。

項目名	元年度	2年度
県外業者と取引開始アイテム数	50品	22品
展示会出展事業者数	10社	—

(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、きめこまやかな営業活動を展開したが、新型コロナウイルス感染拡大の影響もあり、令和2年度の「A!Premium」関連取引の利用実績は令和元年度比 50.6%減の 7,762 個となった。

項目名	元年度	2年度
A!Premium関連取引利用実績	15,724個	7,762個
産地訪問受入サプライヤー数	144社	38社

(担当課：港湾空港課 ロジスティクス推進グループ)

