

販路開拓

⑦公益財団法人仙台市産業振興事業団

「震災復興版イノベーション推進事業」（2012年経済産業大臣賞）

受賞理由：豊富な実績と大震災からの地域産業の復興(目標)に向けて、直接、地域企業と議論した上で、そのニーズを吸い上げ、即効的・多面的な支援事業に取り組んでいる点が、他地域でも大いに参考になる事例であると高く評価された。

(実施者)

財団法人仙台市産業振興事業団

(事業の背景及び経緯)

震災前から培ってきた仙台地域における産学官等のネットワークをフルに活かし、地域資源や優れたビジネスアイデア等を活用した起業家や、新商品・新サービスの展開を企図する中小企業に必要な販路開拓力の向上等を図り、もって仙台地域の東日本大震災からの早期復旧・復興、長期的な産業創出・振興・活性化による雇用の創出を図る。

(事業内容)

上記目的を達成するため、次の3つの事業を実施した。

(1)御用聞き型企業訪問等(震災復興版)：平成16年度より開始した大学教授等による「ものづくり中小企業」への訪問型技術支援事業「御用聞き型企業訪問」について、震災により多様化する企業ニーズに柔軟に対応するための体制変更を行い、各企業の技術的課題等の解決のみならず、激減した売上の回復に向けた販路開拓支援や、産学官のネットワークをフルに活かしたビジネスマッチング等、企業の困りごとに対して「できることをなんでもやる」産学連携事業として本年7月から実施した。

(2)創業や新商品・新サービスの展開支援：震災で販路を失うなど深刻な影響を受けているベンチャー企業を支援・育成するため助成事業(緊急販路開拓支援事業)を新たに創設するとともに、みやぎ産業振興機構など他機関と連携し、中小企業の震災からの復旧・復興を支援するための助成事業(宮城・仙台富県チャレンジ応援基金助成事業)を運営し、創業や新商品・新サービスを展開する仙台地域における中小企業に必要な販路開拓力の向上等に向けたコーディネート(ビジネスマッチングや産学連携等のアライアンス支援)を実施した。

(3)販路開拓・取引拡大支援：上記(1)(2)の事業と連動し、首都圏向け被災企業の特産品販売会(みやぎふるさと特産品販売会(平成23年6月27日～7月3日))や、被災企業の優れた新技術等を仙台発の創造的なデザイン力で効果的にPRする展示ブース(SENDAIパビリオン in 中小企業総合展2011(平成23年11月9日～11月11日))等出展、ユーチューブ等の映像コンテンツの独自製作等により、実際的なビジネスマッチングを支援した。(参考)平成23年7月～8月に仙台市内事業所1000社に対して実施した調査結果によれば、震災により最も変化があったのは、受注量、取引先数、資金繰り。今後、求められる支援は、資金的支援、取引先拡大への支援、地域経済復興のグランドデザイン提示等であった。

(成果)

- ・ 3.11 の震災以降（平成 23 年 5 月～）に 230 社（支援件数 300 件）以上の企業訪問等を実施（平成 23 年 12 月末現在）。具体的なビジネスマッチングや産学連携等による展開は、それぞれ 20 件を超え、その結果に基づく売上増は数億円を記録するなどの成果を挙げている。
- ・ また、中小企業における震災からの復旧・復興を支援するための助成事業（宮城・仙台富県チャレンジ応援基金事業・平成 23 年 12 月末現在）の採択数は 47 社（業種別：製造業 66%、卸小売業 4%、サービス業 30%）、交付金額は約 8100 万円となっている。
- ・ さらに、当該助成金の採用・不採用に関わらず、申請案件に対して、産学連携支援やビジネスマッチング等のアライアンス先のコーディネート活動を行うことにより、震災で被災した中小企業の事業再構築に向けた新商品開発等を積極的に支援している。
- ・ (3) の事業による販売額実績は約 200 万円、販路開拓としてバイヤーとマッチングした件数は 20 件を超え、その後もユーチューブ等の映像コンテンツをネット配信等することで、実際的なビジネスマッチングが進行している。これらの取組みは、中小企業振興（中小企業庁発行新聞）やオルタナ（雑誌）などにも取り上げられるなどマスコミ等からも高い評価を得ている。
- ・ さらに、これら取組みへの協力者として、京都市が京都地域に集積している堀場製作所等の大企業とのビジネスマッチングの場を無償で提供するという他地域・産業支援機関との連携がスタートした。そのキックオフ企画として仙台地域のものづくり中小企業と京都地域の企業とのビジネスマッチングを目的とした東日本大震災復興支援特別企画（～手を繋ごう、杜の都と京の都～）を京都市リサーチパークで開催（平成 23 年 12 月 8 日）し、今後も工業品等におけるビジネスマッチングのネットワークを継続的かつ拡大していく予定である。
- ・ また、このような動きに呼応し、ネット販売最大手の一つである楽天(株)が、ネットツールを活用したビジネスマッチングの場を当該事業団と共同で立ち上げる企画が進行するなど、実際的な販路開拓等への支援が波及的な広がりを見せている。

(1) 御用聞き型企業訪問等(復興振興版)

- ①フェロー等によるスピーディーな対応(駆け込み寺等)
- ②震災復興に資するテーマでのセミナーの実施等

(2) 創業や新商品・新サービスの展開支援

- ①復興支援型のベンチャー向け助成金(緊急販路開拓支援助成金)創設
- ②起業育成型被災企業枠の創設
- ③宮城・仙台富果チャレンジ応援基金助成事業の運営

(3) 販路開拓・取引拡大の支援

- ①みやぎふるさと特産品販売会の実施
- ②SENDAL/バピオンin中小企業総合展2011の出展
- (③東日本大震災復興支援特別企画の実施)⇒波及
- (④楽天B2B復興支援特別プランの実施)⇒波及

平成23年5月から平成24年2月までの支援企業数(販路開拓分を除く)

支援企業	企業訪問・対応件数 406件		
225社	ビジネスマッチング	産学連携等	地域フェロー対応
	27件	30件	56件

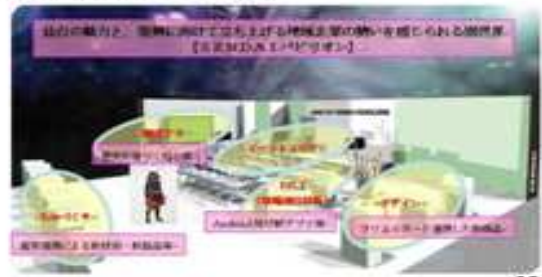
販路開拓・取引拡大に向けた支援の方向性

① 優れたビジネスアイデア等を活用している中小企業群をオールインワンのパッケージで提示

⇒ 仙台地域内のものづくり中小企業群の連携を図り仙台地域の 多面的なビジネスマッチングを促す。

② 仙台発の創造的なデザイン力でコンテンツ化

⇒ 地元クリエイターを活用し、ものづくり中小企業の製品をコンテンツにすることで、これまで想定していなかったような販路が開拓するなど、イノベティブなビジネスマッチングを促す。



【受賞後の取組について】

・御用聞き型企業訪問では、平成24年度から平成27年度まで、約700社以上の企業支援を実施。平成26年度からは、仙台市地域連携フェローを1名増員し、ものづくり企業の新事業展開等の支援体制を強化。復旧期から復興期に移行する地域企業への細やかな支援に努めた。

・販路開拓については、当事業団内に「東北復興ビジネスマッチングセンター」を設置(平成24年度～平成26年度)し、仙台地域に留まらず東北地方の地域産品等を首都圏等へビジネスマッチングを行う活動を実施。加えて、平成26年度から、東北の新しいおみやげを生み出すことを目的とした「新東北みやげコンテスト」を開催している。さらに、地域産品及び工業品の販路開拓のため、首都圏等の展示会に仙台地域企業と共同出展を継続的に行うとともに、地域産品に関しては、「東北復興ビジネスマッチングセンター」の後継として、平成27年度から販路開拓担当のディレクターを配置し、「首都圏への地域産品等販路開拓支援事業」を行うなど更なる充実を図っている。

・また、京都市を初めとする他都市とのネットワークを強化し、平成28年度には連携都市を9都市とし、その連携する都市の産業支援機関の協力の下、ものづくり企業等のビジネスマッチングを行う「都市間連携販路開拓支援事業」を広域的・積極的に実施している