

2023

経営支援事例集

目次

1 令和5年度における金融・経営支援の概要	1 ページ
2 金融支援（貸金水準向上資金）	2 ページ
3 事業承継支援	3～4 ページ
4 創業支援	5 ページ
5 中小企業診断士(保証協会職員)による経営計画策定支援	6 ページ
6 専門家派遣による経営課題解決支援	7～8 ページ
7 経営改善計画策定支援	9 ページ
(秋田県中小企業活性化協議会との連携)	
8 集中支援WGによる総合的な経営支援	10～11 ページ
9 経営サポート会議（バンクミーティング）取組事例	12 ページ
10 商談会出展支援事例	13 ページ

略称について

文中では略称を多く使用していますが、正式名称は以下一覧になります。

略 称	正 式 名 称
新型コロナ	新型コロナウイルス感染症（COVID-19）
活性化センター	あきた企業活性化センター
よろず支援拠点	秋田県よろず支援拠点
プロ人材拠点	秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点
活性化協議会	秋田県中小企業活性化協議会
引継ぎ支援センター	秋田県事業承継・引継ぎ支援センター
CO	コーディネーター（よろず支援拠点や引継ぎ支援センターなど）
WG	ワーキンググループ（事業承継、情報化推進、集中支援）
日本公庫	日本政策金融公庫
商工会議所・商工会	各地域の商工会議所・商工会（地域名省略）
保証協会	秋田県信用保証協会

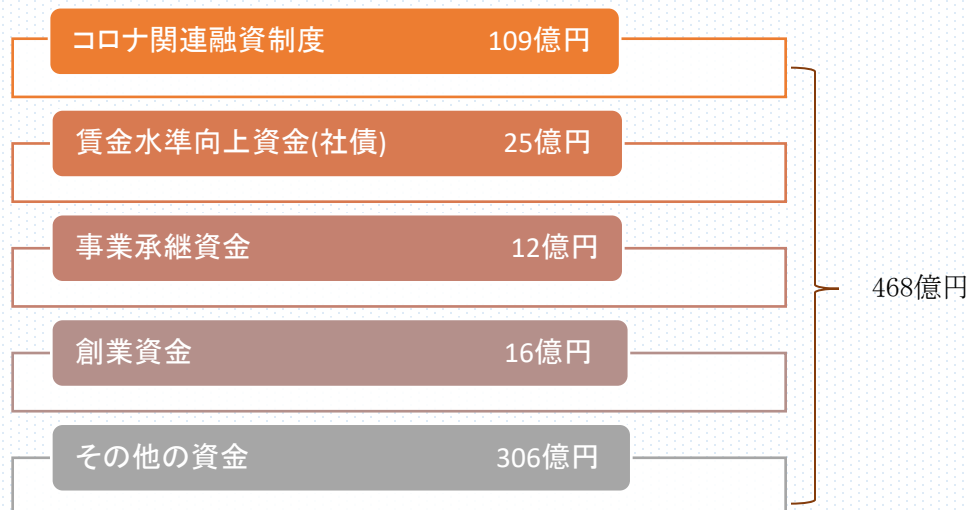
【留意事項】

- ✓ 守秘義務の観点から、記載内容は実例から一部変更しています。
- ✓ 掲載している画像は全てイメージです。

令和5年度における金融(保証)支援概要

令和5年度保証承諾は、これまでの金融支援により資金供給が一巡していたことなどの影響から468億円、前年比110.7%と前年を若干上回りましたが低水準で推移しました。このうち、コロナ関連融資制度は109億円と保証承諾全体の23.3%を占めており、依然としてコロナの影響を受けている企業も一定数あります。

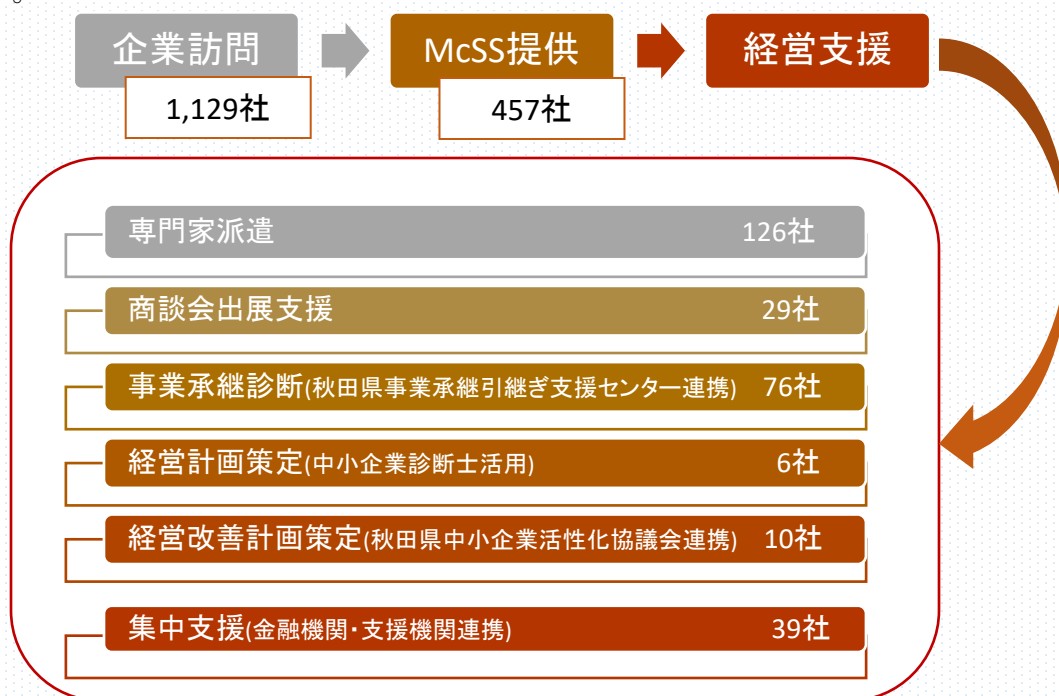
令和5年度の特徴として、前年に県が創設した賃金水準向上資金(社債)制度を47社が活用し従業員の処遇改善を図っていることが挙げられます。



経営支援の概要

当協会では、令和5年度も前年度に引き続き企業訪問を経営支援の入り口と捉え、1,129企業に対し1,484回の訪問(含金融機関・支援機関との同行訪問)を実施しました。

そのうち法人のお客様457社(延べ)には、中小企業経営診断システムにより財務分析した総合評価結果診断書/McSSを提供し、経営指標のポイントなどを説明しています。



2 賃金水準向上資金(社債)の活用事例

保証協会では、秋田県と連携し令和4年4月に秋田県賃金水準向上資金融資制度(中小企業特定社債保証)を創設しました。

賃金水準向上に取り組む中小企業を本制度を活用して金融面から積極的に支援しています。



人材確保・定着及び介護サービスの質向上に社債を活用！

支援事例1

- 事業内容 老人福祉・介護事業
- 資本金 300万円以下
- 設立 平成20年代
- 従業員 20人超

制度活用のきっかけ

当社は、県南部に拠点を置く介護施設。会社としての経営理念に加え社員ごとの行動理念を掲げるなど従業員本位の経営を行っている。このたび従業員の定着及び外国人技能実習生の受入強化を図るため賃金水準向上を計画。また、近年災害が頻発していることを受け、リスク管理の一環として発電機の導入を考え、県賃金水準向上資金(社債)の相談へと至った。

賃金向上計画

本制度の利用にあたり、以下の賃金水準向上計画を策定。本制度の利用については県のホームページでも公表し、従業員の待遇改善に取り組んでいることをPRした。

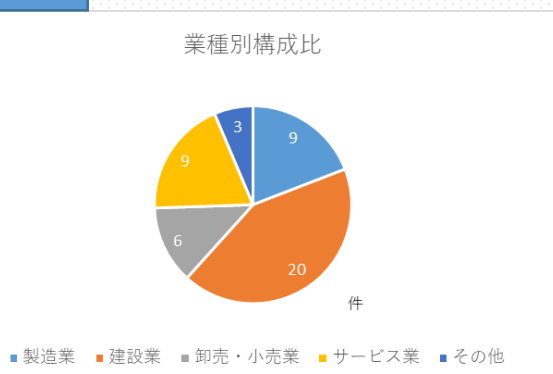
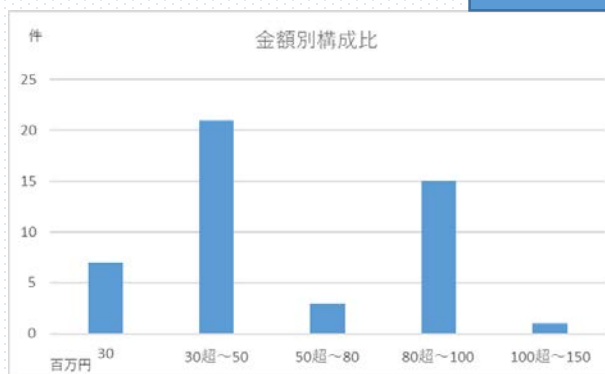
- 賃金水準向上計画
- 基準年度→最終年度(3年後)
- 従業員数 2名増加
- 付加価値額 6.9%向上
- 給与支給総額 6.5%向上

導入効果(経営者の声)

離職率の高い介護福祉業界において、人材確保が課題となっている。従業員の処遇改善等の仕組みづくりを進めており、賃金水準向上を要件とする社債で資金調達できたことは大きな励みとなった。

また、手元資金を確保し設備導入も実現できたことで利用者や従業員の安心につながった。今後、一層のサービス品質向上に努めていきたい。

利用企業の構成



賃金水準向上資金の利用企業47社の社債発行額別内訳をみると、3,000万円超~5,000万円以下が最も多く21社となっています。

業種別では、建設業が20社と全体の43%超を占め、次に製造業・サービス業がそれぞれ9社・19%となっています。

事業承継特別保証制度(略称「バトンタッチ」)は、事業承継時に障害となっている経営者保証(借入時の連帯保証人)を一定の要件の下で解除し、事業承継を促進する保証制度です。
令和2年4月創設以降、これまでに50社からご利用いただいています。



金融上の課題を解決し、 M&Aによる事業承継をサポート

支援事例2

- 事業内容 旅館業
- 資本金 1,000万円超
- 設立 昭和60年代
- 従業員 20人以下

支援のきっかけ

保証協会では、事業承継時に経営者保証を可能な限り解除するため、事業承継特別保証制度「バトンタッチ」を推進している。

本件は、代表者が高齢のため、M&Aを検討するにあたり、経営者保証の不安があったため金融機関への相談を通じて「バトンタッチ」に取り組んだ事例。

課題の把握と対応

金融機関では、M&A検討に向けての課題として経営者保証と返済負担の重さを把握し、課題解決に向け保証協会に相談。

保証協会ではこれらの課題を解決するため本制度の活用を提案。債務集約による返済負担の軽減と保証人解除を実施した。

自社での取り組み

代表者夫婦は高齢であり、旅館存続のためにこれまで築き上げてきた経営スタイルと従業員をそのまま引き継いでくれる先を探していた。

そうした中、旅館経営を手掛ける企業とマッチングし、M&Aが決まった。

当面は旧代表者夫婦も事業に関与しながら顧客の引継ぎ等を行っていく。

□ 秋田県の後継者不在率及び社長平均年齢

帝国データバンクの調査によると、全国企業の後継者不在率は53.9%と、前年調査と比較し3.3ポイント改善し過去最低となりました。一方で、秋田県は70.0%と全国平均を大きく上回っています。

後継者が不在のなか、急激な人口減少や原材料価格の高騰などで業績が悪化する企業が増加するなか事業継続を断念する兆しもみられます。社長の平均年齢が全国一高い当県においては、事業承継支援が今まで以上に重要となっています。

○後継者不在率(令和5年12月調査)

秋田県	70.0%(全国2位)
全国	53.9%

○社長平均年齢(令和5年7月調査)

秋田県	62.4歳(全国1位)
全国	60.4歳

保証協会では、経営者の年齢が60歳以上の企業を訪問した際、事業承継診断シート等を作成し、引継ぎ支援センターと情報を共有しています。事業承継に悩んでいる経営者には同センターを紹介し、円滑な事業承継手続きを支援しています。

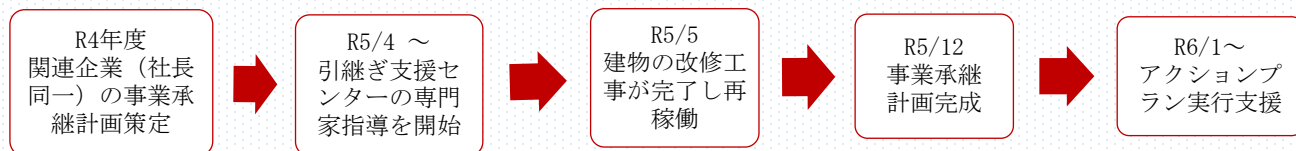


事業承継の計画的進め方の見える化を支援

支援事例3

- 事業内容 旅館業
- 資本金 1,000万円以下
- 設立 昭和30年代
- 従業員 10人以下
- 連携機関 引継ぎ支援センター、専門家

支援の流れ



支援のきっかけ

引継ぎ支援センターと連携し事業承継診断を経て事業承継計画及び経営改善計画策定までを支援した事例。

当社は、個人創業から通算し100年近い業歴を有する業者。後継予定者はいるものの、経営者は事業承継の計画的な進め方に悩みを抱え、保証協会に相談した。

課題の把握と対応

事業承継計画策定に向け、引継ぎ支援センターの専門家を活用し、社長・後継者からのヒアリングにより課題を抽出。策定予定の事業承継計画に盛り込むこととした。

○ 課題
新規顧客獲得、適正価格の設定、会社・個人の資産分離、経営ノウハウ伝授、人脈の引継ぎ。

具体的支援

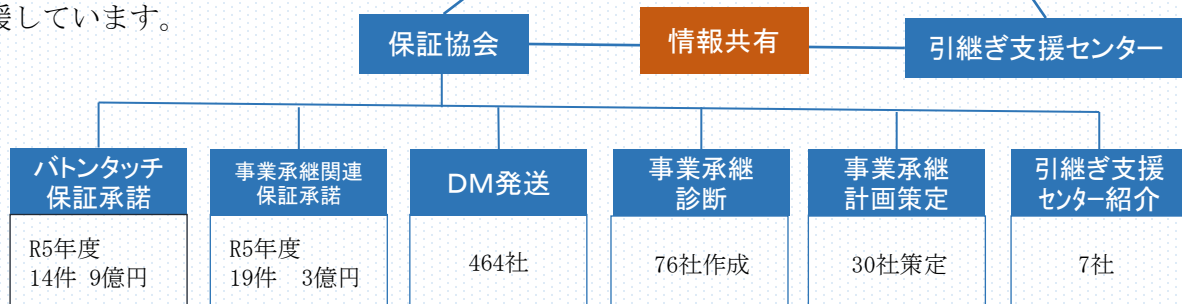
引継ぎ支援センターの支援により5年間の事業承継計画を取りまとめた。左記の課題に対するアクションプランが定められており、今後、当該プランを遂行し、協会として必要な支援を実施していく。

□事業承継に係る連携図

保証協会の活動の一部として引継ぎ支援センターに情報提供し、事業承継を支援しています。

令和5年度の取組

秋田県中小企業支援ネットワーク
事業承継ワーキンググループ



保証協会では、創業者等への支援強化を目的に「創業支援チーム」を設置し、創業予定者または創業者からの金融・経営相談を受付けています。また、創業後においても定期的なモニタリングにより課題の把握と改善策の指導などを実施しています。

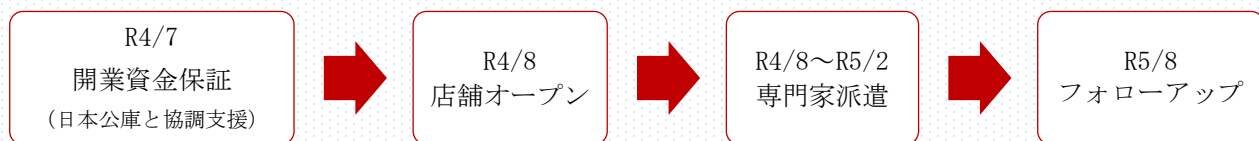


専門家活用により、開業当初から集客に成功した事例

支援事例4

■事業内容	飲食業
■資本金	個人事業
■設立	令和4年、個人創業
■従業員	5人以下
□連携機関	よろず支援拠点、専門家

支援の流れ



創業支援のきっかけ

令和5年度の創業保証利用企業は243社と過去最高を更新した。今後も創業者（予定者含む）を強力に支援し、県内の開業率アップを図っていく。本事案は、外国出身の創業者が妻の出身地である秋田県に移住し飲食店に勤務していたが、かねてからの夢であった「自分の店を持つこと」を実現した事例。

支援内容

保証協会では面談時に、SNSの活用について相談を受け、よろず支援拠点を紹介し、数回にわたり指導を受けた。開業資金を日本公庫との協調で支援した後、保証協会では販促物のデザインに関する相談を受け、専門家派遣を実施。メニュー表、ショップカードデザイン等に関するアドバイスにより、こだわりのある成果物が完成した。

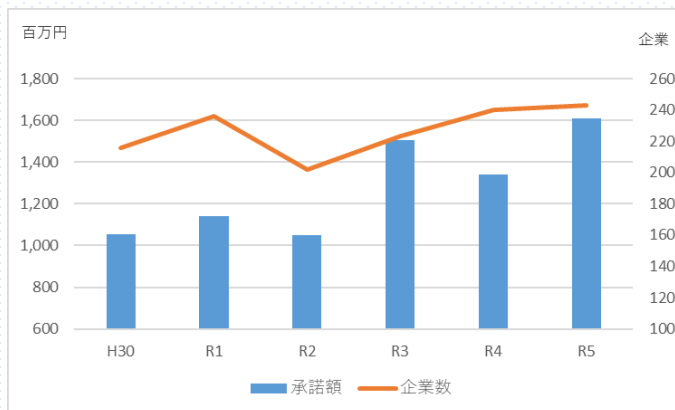
支援後の状況

よろず支援拠点や専門家からの指導を実践したことで、開業当初から集客に成功し、初年度は計画を大きく上回る実績となった。専門家派遣終了後も適宜、専門家から店舗運営に関するアドバイスを受けて、改善に努めており、開業2期目も安定した売上を確保している。

□創業保証制度利用実績

令和5年度に創業した243社を業種別にみると、サービス業が最も多い54社、つぎに建設業の51社、飲食業35社、小売業35社となっています。

また、全体で279人の従業員を採用しており、一定の雇用創出効果がありました。



保証協会を利用しているお客様の経営課題の把握や経営改善への取り組みをサポートするため、令和3年度から協会内中小企業診断士が一定期間集中して経営者からお話を伺い、資金繰りや事業精査、経営計画策定などを支援しています。



資金繰り相談をきっかけに経営改善計画策定を支援

支援事例5

■ 事業内容	食品製造業
■ 資本金	1,000万円以下
■ 設立	昭和40年代
■ 従業員	10人以下

支援の流れ



支援のきっかけ

かねてから、よろず支援拠点に製造部門の効率化についての指導を仰いでいたところ、資金繰りに懸念が生じたため、活性化協議会及び保証協会に資金繰り相談。当初、返済緩和措置も想定したが、金融機関も含めた協議の結果、金融支援（借換：債務集約）にて対応する方針となる。経営改善計画が必要となり、保証協会の中小企業診断士による計画策定を企図した。

課題の把握と対応

保証協会では令和5年9月から、本部と支所の中小企業診断士2名が連携し、同行訪問等により課題の把握を行った。訪問の際には経営分析ツールMcSSを提供した。

（抽出した課題）

- ①コスト増加による価格転嫁
 - ②設備老朽化
 - ③人件費率の適正化
- 課題解決に向け集中支援WGの支援対象に選定。各課機関が役割分担し支援を行っている。

具体的支援

保証協会の専門家派遣事業によりパンフレットのデザイン改善を実施したほか、よろず支援拠点の支援によりホームページ等のブラッシュアップを行った。

保証協会の診断士2名は、数回にわたって経営者へのヒアリングや製造現場を調査し、経営改善計画を策定。今後、取引金融機関に計画提示し、アクションプラン遂行を支援して方針である。

□McSS提供サービス

保証協会を利用されているお客様（法人）に、財務分析などの総合評価結果診断書／略称：McSSを提供しています。

令和5年度は、担当職員が年間457社（延べ）のお客様に直接訪問し、診断結果のポイントを説明しています。

□中小企業診断士(保証協会職員)による経営計画策定支援

保証協会に在籍している中小企業診断士による経営計画策定支援を、令和5年度は6社に実施しました。

設備投資の妥当性を探る事業計画や赤字からの脱却を図るための405事業に準じた経営改善計画など、企業のニーズに合わせ策定しています。



中小企業の維持・発展を図ることを目的として、令和4年度から「専門家派遣事業」を拡充し利便性を高めました。派遣を実施した企業からは「財務内容の改善」「役職員の知識・技術力の向上」「売上や利益の増加」などの効果があったと報告を受けています。

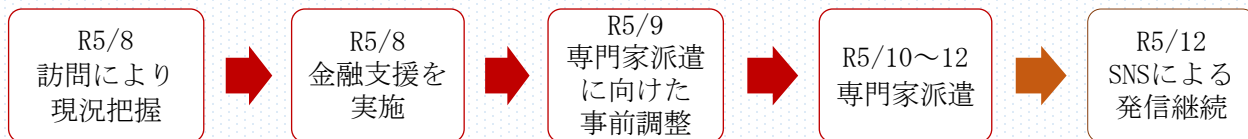


専門家アドバイスによりSNSを積極的に活用し顧客開拓

支援事例6

■ 事業内容	小売業
■ 資本金	個人事業
■ 設立	平成20年代
■ 従業員	5人以下
□ 連携機関	専門家

支援の流れ



支援のきっかけ

コロナ禍によりイベントや冠婚葬祭が減少し売上が落ち込んだ。コロナの5類移行後も完全回復には至らず、運転資金の申込みがあり金融支援を実施。

保証申込の際に当事業所を訪問し、売上回復に向け専門家派遣を提案。当先からの依頼を受け支援を開始した。

課題の把握と対応

保証協会は訪問により経営者から経営状況の聞き取りを行い、仕入値や光熱費等の高騰により価格転嫁が追いつかず資金繰りの悪化要因となっていることや、販路開拓に向けたSNSの活用之苦労していることを把握。

SNSを活用した販路開拓に向けた専門家からのアドバイスを頂くこととした。

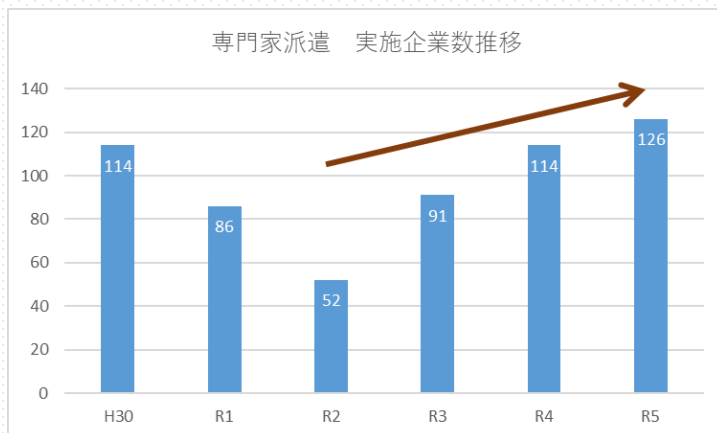
具体的支援

SNSの活用については、いずれのツールもアカウントの取得に留まっていたため、Instagramの指導に重点を置き、投稿頻度を上げるべく集中的な指導を実施。事業者の理解度に応じた丁寧な指導を進めることで、専門家派遣終了後も地道に投稿を続けた結果、20歳代のフォロワーが増加。事業者からは、これにより事業意欲が増したとの感想を得ている。

□ 専門家派遣利用企業

令和5年度は延べ126社に専門家派遣を実施しました。激変する環境下、多くの企業からご利用いただきました。

また、令和2年度に専門家派遣事業を利用した45社に対し、その効果等を検証するためアンケート調査を実施しました。そのうち36社から回答があり(回答率80.0%)、「非常に役にたった」「役にたった」との回答が97.3%を占めました。



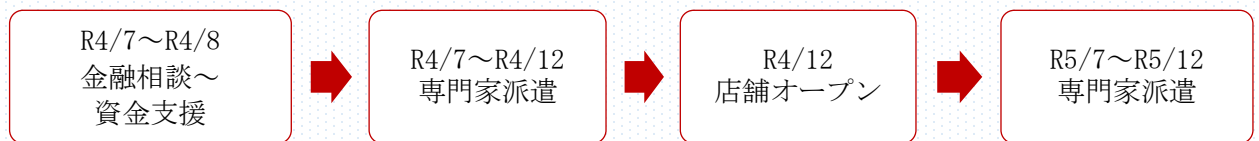


商品の魅力を最大限に伝えるための効果的な撮影方法を指導

支援事例7

■ 事業内容	小売業
■ 資本金	個人事業
■ 設立	令和年代
■ 従業員	0人
□ 連携機関	専門家

支援の流れ



支援のきっかけ

令和4年開業の菓子店。開業前によろず支援拠点に相談し、COから各種アドバイスを受けていた。資金計画においては市の創業補助金を活用するなど準備が進められていた。県産素材や通常廃棄される素材も活用するなどSDGsを多分に意識した事業計画を策定。保証協会では金融支援の相談を受け、金融機関担当者と同行訪問し課題の把握を行った。

課題の把握と対応

事業所訪問時に専門家派遣事業を提案。その際に事業者から、リーフレットやホームページに掲載する商品の効果的な撮影方法に関するアドバイス依頼を受け、専門家派遣を実施。この指導を経てリーフレットが完成し、令和4年12月に店舗をオープンした。その後、モニタリングを実施したところ、ECサイト強化の必要性を把握した。

具体的支援

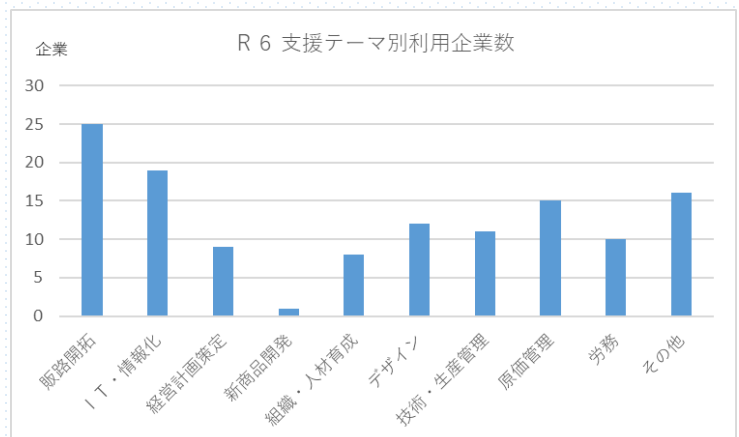
前年度のモニタリングで把握した課題解決に向け、引き続き同じ専門家からECサイト向け写真の効果的な撮影方法に関する指導を実施した。商品撮影における照明の使い方、自然光の利用方法やカメラアングル等の指導を受け、特別な機材を使わずとも効果的な撮影が可能となり、事業者からは大変参考になったとの感想を頂いた。

□ 専門家派遣テーマ別実績

令和5年度のテーマ別では、ブランド構築、SNSを活用した集客方法など「販路開拓」が最も多く、続いてホームページ改修指導などの「IT・情報化」となっています。

コロナ禍で収益力が低下した企業からは、赤字体質からの脱却を図るため「経営改善計画策定」や「原価管理」のニーズも多くありました。

令和4年度から、専門家の派遣回数が増え、5回から最大7回までとなり利便性が高まったことから、複数テーマで利用した企業もありました。



令和4年9月に保証協会は、東北経済産業局、秋田商工会議所、活性化協議会と「中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジの総合的支援に向けた連携協定」を締結し、経営改善に取り組む中小企業等を積極的に支援していくことにしています。

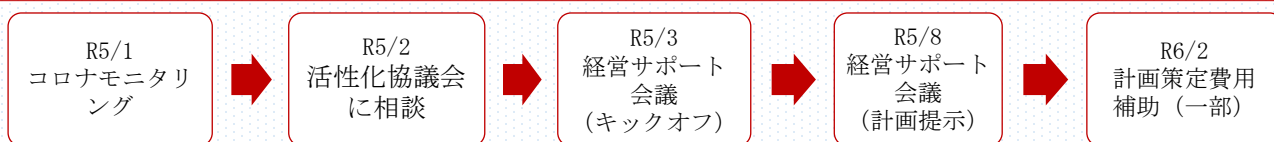


モニタリングをきっかけに経営改善計画策定支援事業を活用

支援事例8

■事業内容	ホテル業
■資本金	2,000万円以下
■設立	昭和50年代
■従業員	30人以下
□連携機関	金融機関、活性化協議会 認定支援機関

支援の流れ



支援のきっかけ

宴会場を備えたホテルを運営。外部環境への対応の遅れやコロナの拡大により、収益悪化していた。過去に経営改善計画書を策定していたが、保証協会はモニタリングで経営改善の取組みが遅れていることを把握。金融機関と協議し、金融支援を含む経営改善計画が必要と判断し、活性化協議会へのあっ旋を検討した。

課題の把握と対応

事業者・金融機関・保証協会とで活性化協議会へ相談し、405事業を活用した経営改善計画を策定する方針とした。計画策定費用の一部は保証協会の補助事業を活用し、補助することとした。

計画策定の認定支援機関は当社顧問の税理士法人が担当し、保証協会は経営サポート会議を開催し、関係金融機関との情報共有を図った。

具体的支援

保証協会は計画策定期間中も、認定支援機関と計画の方向性について、すり合わせを実施。令和5年8月に計画書が完成し、経営サポート会議を開催。同意成立後、各金融機関で計画に基づいた金融支援（返済条件の変更）を実施。その後もモニタリングにより、現況把握や施策の実施状況を確認している。計画策定費用の一部補助は令和6年2月に実施。

□経営改善計画策定支援費用補助

中小企業者等が、認定支援機関の支援を受けて「経営改善計画策定支援事業」または「早期経営改善計画策定支援事業」を利用した場合、保証協会では両事業において自己負担となる費用の一部を補助します。（※補助対象者は一定の条件があります。）

経営改善計画策定支援事業(405)

早期経営改善計画策定支援事業(ポスコロ)

補助率

企業負担額の80%を補助

企業負担額の80%を補助

補助上限

25万円

10万円

集中支援WGとは、秋田県中小企業支援ネットワーク内で活動する組織です。体質改善、生産性向上、販路拡大など複雑かつ困難な課題に取り組むお客様を金融機関、支援機関及び保証協会が連携し、多方面にわたって個別かつ集中的な支援を実施しています。

この取組は、金融庁の金融行政方針に掲げる「事業者支援態勢構築プロジェクト」の目的と共通するものであり、引き続き関係機関と連携し活動を強化していきます。

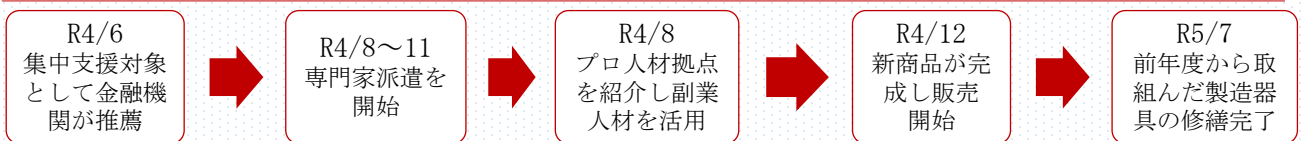


販路拡大に向けた専門家派遣と副業人材の活用

支援事例9

■事業内容	食品製造業
■資本金	1,000万円以下
■設立	平成10年代
■従業員	10人以下
□連携機関	プロ人材拠点、 金融機関、専門家

支援の流れ



支援のきっかけ

個人創業から通算し50年超の業歴を有する食品製造業者。集中支援WGの対象企業として金融機関から推薦があり、対象先として選定。金融機関の担当者と協会担当者との同行訪問により、課題等を抽出し集中支援実施の方針を固めた。実際の支援にあたっては、支援のロードマップを作成し金融機関と方針等を共有のうえ取り組んだ。

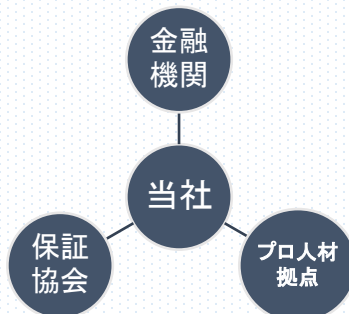
課題の把握と対応

訪問時のヒアリングにより、販路拡大に課題を抱えていることを事業者・金融機関・保証協会と共有。保証協会の専門家を活用し、新商品販促のためのパッケージデザインを指導することとした。併せて、保証協会がプロ人材拠点を紹介し、インバウンド需要の取込みに向け、語学に長けた副業人材を活用することとなった。

具体的支援

新商品のパッケージデザインは顧客からの反響が上々で、事業者の満足度も高かった。副業人材についても、当初想定していた業務の範囲を超える活躍をしている。また、支援実施中に製造器具が破損したため、修復に向けて金融機関と協会が連携し取引業者の紹介にも取り組んだ。県内業者を紹介し作業が完了しており、事業者から感謝されている。

集中支援スキーム



【提供した支援メニュー】

- ✓ 集中支援(秋田県中小企業支援ネットワーク)
- ✓ 保証協会による経営分析ツールMcSS提供サービス
- ✓ 保証協会による専門家派遣
- ✓ プロ人材拠点による人材紹介支援
- ✓ 金融機関と保証協会による取引業者の紹介

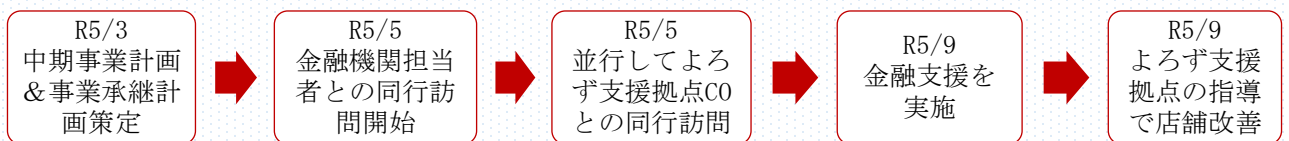


中期経営計画・事業承継計画のアクションプラン実行支援

支援事例10

- 事業内容 小売業
- 資本金 1,000万円超
- 設立 昭和40年代
- 従業員 10人以下
- 連携機関 金融機関、よろず支援拠点

支援の流れ



支援のきっかけ

業歴50年超の老舗小売店。コロナ資金利用後のモニタリングのため、金融機関担当者との同行訪問したことが支援のきっかけ。コロナ後、収益面や借入過多等の課題を抱えているほか、近い将来の事業承継を控えるなど、多面的な支援の必要性が生じていた。

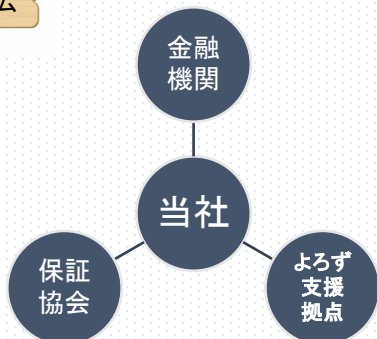
課題の把握と対応

R4年度中に金融機関担当者やよろず支援拠点C0、引継ぎ支援センターの経保C0との帯同訪問により課題を抽出し、中期経営計画&事業承継計画を策定。組織・店舗・販促・財務の各種課題の改善に努めることとした。令和5年度は上記計画におけるアクションプラン実行フェーズを位置付け、各種支援を実施した。

具体的支援

よろず支援拠点C0の指導により、インスタグラムを活用と店舗レイアウト改善を実施。商品アイテムの絞込み、高級感のある店舗となる。今後の事業承継を見据え、金融機関が後継者に対し資金管理指導を継続実施。財務改善途上であり、短期資金の長期切替や既存長期資金の返済緩和を実施した。

集中支援スキーム



【提供した支援メニュー】

- ✓ 集中支援(秋田県中小企業支援ネットワーク)
- ✓ 保証協会による経営分析ツールMcSS提供サービス
- ✓ 保証協会による専門家派遣支援
- ✓ 金融機関による資金繰り改善指導
- ✓ よろず支援拠点による店舗改善&SNS活用の指導
- ✓ 金融支援



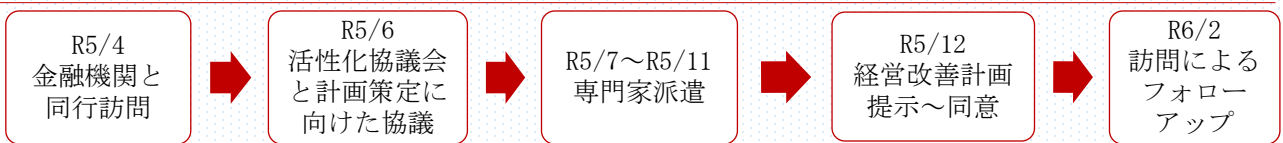


専門家派遣により経営改善計画のアクションプランを策定

支援事例12

■ 事業内容	小売業
■ 資本金	個人事業
■ 設立	昭和初期
■ 従業員	5人以下
□ 連携機関	金融機関、専門家、活性化協議会

支援の流れ



支援のきっかけ

本店とショッピングモールテナントの2店舗体制で運営。従前から収益性低く多額の金融負債を抱えていたため、金融機関担当者との同行訪問により、経営改善計画策定の必要性を共有。併せて経営者が高齢であることから、事業承継診断を実施。現時点で当該支援の必要性はない。*後継者あり：長男40歳代。

課題の把握と対応

このような状況を受け、金融機関や活性化協議会と協議。特にテナント店舗の収支改善が急務との結論に至る。経営改善計画策定の前段として、協会が専門家派遣（店舗改善や計数管理等の指導）を実施し、そこで抽出した課題を基に計画策定を行うこととした。

具体的支援

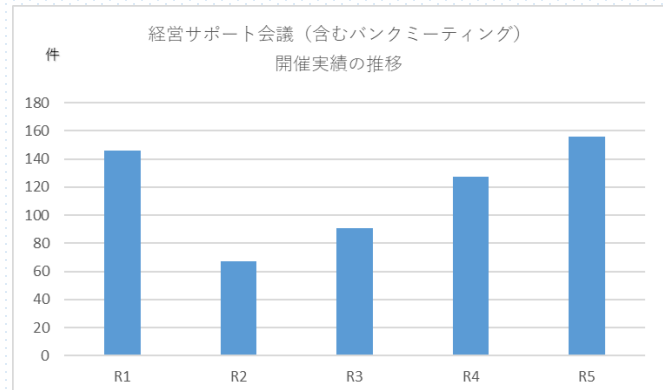
活性化協議会の支援により経営改善計画を策定。バンクミーティングを開催し、金融機関・保証協会が計画同意。当該計画のアクションプラン（一部）は専門家派遣を経て策定されたもの。

○ 主な施策

- ・年間販売促進計画の作成
- ・機動的な価格転嫁
- ・POPや陳列方法の見直しによる明るい店舗づくり

【提供した支援メニュー】

- ✓保証協会による専門家派遣を通じて各種課題の抽出
- ✓抽出した課題をアクションプランとして盛り込んだ経営改善計画策定(活性化協議会の関与)
- ✓金融機関及び保証協会が主導した経営サポート会議(バンクミーティング)による計画同意と支援方針の共有
- ✓金融支援(元金返済額軽減措置)



保証協会では県内外の広域圏に市場を求める中小企業に対し、商談会・ビジネスフェアへの出展をサポートしております。

出展にあたっては、商品デザインの改良、バイヤーとの交渉術等の事前準備に関する支援のほか、会場でのバックアップなどの支援も行っております。以下に掲載する商談会は令和5年度の出展実績ですが、令和6年度も同様の出展支援を予定しています。

ビジネスマッチ東北2023

日時：令和5年11月8日（水） 場所：夢メッセみやぎ
出展支援企業数：6社 来場者数：6,072人

〈保証協会の支援内容〉

支援6社に出展ブース料補助を実施したほか、2社に対して商談会に向けた専門家派遣を実施した。会社案内資料の準備、商品パンフレット、商品規格書の作成、展示方法等の指導を行った。また、商談会マニュアルを作成し、商談時や商談後の対応も指導した。



〈全6社の商談等実績〉

当日は349社と名刺交換、50社と商談を行い、うち4社と商談が成立した。また、14社とは商談を継続している。

当日商談に結び付かなかったが、商談会後に製品の照会があった企業もあり、県外の企業への認知度向上、販路拡大のきっかけづくりに有効な商談会となった。

OSAKAビジネスフェア2023

日時：令和5年11月22日（水）
場所：マイドームおおさか
出展支援企業数：5社
来場者数：約2,100人

保証協会が出展支援している商談会の中で、唯一、西日本で開催されるものである。

〈全5社の商談実績〉

当日は関西圏の企業を中心とする118社と名刺交換し、うち1社と商談成立した。関西方面への足掛かり、今後に繋がる商談となった。

県産食材マッチング商談会2023

日時：令和5年7月13日（木）
場所：秋田テルサ
出展支援企業数：17社

秋田県の食品事業者と全国のバイヤー企業とのマッチング機会を創出し、県産食品の販路拡大を目的としている。

〈全17社の商談実績〉

当日は501社と名刺交換、90社と商談を行い、うち18社との商談が成立した。また、33社とは商談を継続している。

その他の商談会・展示会

◆仙台空港や百貨店などのバイヤーをマッチングする個別商談会「伊達な商談会（仙台商工会議所主催）」も支援している。