

令和6年度

グローバル市場魅力向上支援事業補助金

活用事例集



グローバル市場魅力向上支援事業補助金とは？

県内中小企業が海外展開を見据えた新商品開発・ブランディングに取り組み、海外への販路開拓を目指す事業に要する経費に対し、県が経費の一部を補助することによって、海外における事業展開の促進を図り、本県経済の発展に資することを目的としています。

補助条件

県内中小企業者であること
海外向け新商品開発・ブランディング事業に取り組むこと

補助率

補助対象経費の2分の1

補助金額

上限150万 下限50万円

補助対象事業

◆海外向け新商品開発・ブランディング事業

対象経費：原材料費、検査・試験費、審査・登録費、広報媒体製作費等

◆海外市場への売り込み事業

対象経費：渡航・宿泊費、越境ECサイト制作費、プロモーション運営費等

※海外市場への売り込み事業のみの申請はできません。海外向け新商品開発ブランディング事業に取り組む場合のみ海外への売り込み事業の利用が可能です。

詳細

県ホームページをご確認ください。
<http://www.pref.shiga.lg.jp/ippan/shigotosangyou/syougyou/337535.html>

お問い合わせ

滋賀県商工政策課 ビジネス振興・海外展開支援係
MAIL : fa0002@pref.shiga.lg.jp
TEL : 077-528-3713

▼県ホームページ





所在地：滋賀県甲賀市甲賀町田堵野890番地の1

事業概要：持株会社、経営コンサルタント業、各種機械器具販売業



亜臨界水処理装置の海外展開並びに海外向け製品規格開発

◆ 海外展開に取り組みられたきっかけ

弊社取扱の亜臨界水処理装置「ALIN-BOX」は廃棄物を焼却処分するのではなく、亜臨界水にて低分子化し、エネルギー利用するなど「ゴミ」を「資源化」するプラント装置です。海外ではゴミの収集や廃棄方法が定まらず、放置されている国や地域もまだまだ多く、その地域の深刻な環境汚染が問題になっています。亜臨界水処理装置「ALIN-BOX」はそのような国・地域のゴミ処理問題の解決に大きく貢献できる製品であるとの強い思いから海外展開を目指しています。

◆ 補助事業の内容

〈見込み顧客、販売推進先への情報提供ツールの構築（認知向上・ブランディング）〉
海外向け製品ホームページ、亜臨界水処理に係る説明動画（英語版）並びにプラントスキームに係るCG動画（英語版）の制作と公開により見込み顧客や推進先へ亜臨界水処理装置の情報提供ができる状態を構築しました。

▼海外向けHP



〈海外向け製品の規格、開発内容の決定（海外向け製品開発）〉
ベトナムでの展示会、商談会への参加、また現地JICA、JETRO事務所への聴取、現地コンサルタントへの聴取により現地の廃棄物処理ニーズや実態、環境問題・脱炭素への認識を把握し、海外向け製品の規格と開発内容を決定しました。

◆ 今後の展望

現地にて現在のゴミ処理状況を実際に見聞きする中で、今後人口増加地域でのゴミ処理問題はより深刻かつ早急に対策が必要な問題であることが明確になっています。

しかし単純な焼却処分では大気中にCO₂などの温室効果ガスを排出してしまい、環境汚染に繋がりがねないという課題も存在しています。

さらに人口増加地域ではエネルギー確保の課題も山積する中で、亜臨界水処理装置「ALIN-BOX」によるゴミ処理並びにゴミの資源化ニーズは極めて高く、今後、各国・各地域にあったゴミ処理の提案とプラント製作により、世界的に抱えている課題の解決に取り組んでいきたいと思っております。





世界に通じるキャンドルの試作開発とEU圏の市場開拓

◆ 海外展開に取り組み始めたきっかけ

我が国における人口減少や信仰に対する意識の希薄化は、私たちの事業の中心である「祈りの領域」での市場縮小と直結し、売上も毎年微減を重ねていました。そのため、10年前に「くらしの領域」にあるろうそくの商品開発に着手するとともに、海外の市場へのチャレンジを開始しました。信頼できる代理店と出会い、共にブランディングと収益を生み出す仕組みを構築し、今ではなくてはならない市場へと成長させることができています。

◆ 補助事業の内容

海外では、当たり前で毎日のくらしの中でろうそくが使われています。本補助事業では、さらなる海外展開を目指し、私たちの強みである100%植物蠟でつくるろうそくを、見た目においても差別化できる商品開発と、より強くエコフレンドリーであること、「火と人を繋ぐ」ことを軸とした弊社のフィロソフィーを伝えるための海外向けパンフレットを製作しました。さらに欧州の顧客（既存・見込みを含む小売店）の元へ直接出向き、新商品についてのヒアリングや弊社の歴史や哲学、個店ごとの顧客ニーズなどの情報を交換してきました。これにより多くの訪問先で互いの信頼を深めることができ、オーダーもいただくことができました。新商品の印象はこちらの期待通りとはいかなかったことが残念でしたが、試作段階での顧客の感触を知れたことは成果でした。

「DAIYOならもっと独創的なものがつくれるはず。期待して待ってる」という言葉も印象的でした。その他、ロッテルダムで開催された展示会「MONO JAPAN」にも出展しました。

◆ 今後の展望

6年前のアメリカ、そして今回の欧州を経て、ネガティブな意見も忌憚なくアドバイスしてくれることに当社への期待と信頼を、また和ろうそくのグローバル市場における競争力の高さ感じるようになりました。今回得ることができたアイデアの種を育て、今後も魅力的な新商品開発に取り組んでいきたいと思えます。ろうそくを日常的に使う文化圏の国を中心に、更に取扱店を増やす活動を続けていきます。



所在地：滋賀県東近江市五個荘奥町160番地

事業概要：熱可塑性樹脂の射出成形、アルミフレーム安全柵の設計製作など



ニジェール国における新太陽光発電システムの実証事業

◆ 海外展開に取り組み始めたきっかけ

国内市場でのソーラー事業の成長が鈍化する中、太陽光発電のポテンシャルが高いアフリカに着目しました。特にサブサハラ・アフリカでは慢性的な電力不足が続き、農村部の電化率は10%未満の地域もあります。弊社は、これらの課題を技術で解決し、持続可能な電力供給を実現することが、社会貢献とビジネス成長の両面で大きな機会になると考えました。モノづくりで培った技術を活かし、現地ニーズに合った製品を開発することで、アフリカの人々とともに成長することを目指し、海外展開を決断しました。

◆ 補助事業の内容

ニジェール共和国向けに、バッテリー不要の新型太陽光発電システムを開発・現地試験しました。アフリカ市場での経験を活かし、低コストかつ長寿命な製品が求められる現地ニーズに対応するため、従来製品よりも最高入出力を抑え、周辺機器のコスト削減も実現しました。

本事業では、遠隔指導を活用し、現地パートナーが主体となって現地での実証試験を実施。公開試験を通じ、住民に製品を体感してもらい、「バッテリーなしでも使えるのは画期的」「維持費が抑えられるのが魅力的」といった好意的な評価を得ました。

また、過酷な環境でも長期間使用できるように、熱処理能力や最高出力の安定性を検証し、機器を最適化。テストデータを整理し、現地パートナーと共有することで、製品理解を深め、技術力を武器にした販売・保守体制を構築しました。本事業を通じ、製品開発のみならず、市場適応性を高める貴重な知見を得ることができました。

◆ 今後の展望

本事業の知見を活かし、今後はニジェールだけでなく、サブサハラ・アフリカ全体へ事業を拡大していきます。特に、電力インフラが未整備の農村部や都市郊外での需要に応え、持続的なビジネスモデルを確立します。

今後も現地パートナーとの協力体制を強化し、販売ネットワークを拡大。小規模事業者への導入を促進し、経済発展に貢献しながら市場を広げることで、民間主導の持続可能なビジネスモデルを構築し、アフリカ市場でのプレゼンスを高めます。



株式会社はたけのみかた

所在地：滋賀県湖南市三雲407-2
事業概要：ベビーフードの製造・販売



滋賀県産農産物を使用した高付加価値ベビーフードの海外輸出

◆ 海外展開に取り組みられたきっかけ

滋賀県産の農産物を主に使用したベビーフードを開発し、2015年から国内で販売を開始。百貨店や食品スーパーでもお取り扱いをいただくなど人気を博しておりました。

素材の味をそのまま活かした繊細な味わいと、栄養面での配慮、使い勝手の良さは、国内のみならず海外の子育て世代にもニーズがあるはずと、本事業を活用し、次の一手を海外市場に求めることいたしました。

◆ 補助事業の内容

「海外向けブランディング事業」として、現地での販売を促進するための販促物の制作を行いました。具体的にはノベルティとして「オリジナルの巾着袋」を製作し、お客様が商品を購入しやすくなるフックとして活用するほか、日常使いしてもらうことによるローカルな認知度向上を狙いました。加えて、海外バイヤーとの商談を行いやすくするため、英語版のWEBサイトを制作・公開いたしました。

また期間中は、補助金を活用しシンガポールに渡航いたしました。既に取り扱いが決まっていた現地の新興ECが「子育て世帯向け展示会」に出展することを決めていたため、日程を合わせて参加。展示会内には実際の購買層も多く来場していたため、試食会の開催にも成功し、現地の意見を聞くことができました。また、渡航中には現地の百貨店や食料品店を回り、バイヤーとの意見交換や市場調査を行い、一店舗で新規に取り扱いを開始することもできました。

◆ 今後の展望

本事業期間中に二つの海外輸出実績が創出でき、さらに、それをもとに新たな商談の機会にも恵まれるようになりました。次はシンガポールでの販売促進の継続と並行して台湾、ベトナムなどの他、アジア圏を新たな商圈として目指していきます。

今後は現地向けにローカライズした仕様の商品を開発するなどして、日本産の高品質ベビーフードの市場創出を行います。





SDGsの本場ヨーロッパで再生陶食器のレストランへの拡販！

◆ 海外展開に取り組み始めたきっかけ

2013年にユネスコ無形文化遺産に『和食』が登録され、世界から日本料理や日本の食材、日本の伝統工芸品などが注目され、日本市場、海外市場の垣根がなくなってきています。また、世界的にもSDGsの取り組みが活発になってきており、弊社の再生陶器がSDGsの本場ヨーロッパではどのような評価を受けるのか、昨今の為替の影響はどの程度かなどの思いを抱いたことがきっかけです。

◆ 補助事業の内容

再生陶器食器をSDGsの本場ヨーロッパ地域で展示会をして認知してもらい、販路開拓に繋げていきました。具体的には、フランス・リヨンで2年に一回開かれる世界最大の飲食業見本市のシラ外食産業見本市に出展致しました。シラ外食産業見本市は、フランス料理の世界一、菓子職人世界一を決める、ポキューズドールとクープモンドが同時開催されるため、世界のトップクラスの料理人やパティスリーが世界中から集まってきます。今回は、海外のハイエンドレストランの料理人に受ける皿のサイズや、色などを研究し、ブランド名も決めてブランド構築をして挑戦いたしました。海外向けのカタログやネットカタログも作成して、展示会終了後も受注ができるようにしました。



◆ 今後の展望

今後も、世界に向けて再生陶器食器を発信、販売していきたいと考えています。ただ単に再生陶食器を販売するのではなく、トップシェフに使っていただくにはもっともっとオリジナリティーの強い再生陶食器を作っていかなければならないと感じています。今後は事業継承、技術の伝達も踏まえて、再生陶食器受注生産をメソッド化して伝達していきたいです。また今回の展示会で、物流の重要性も非常に感じたので、こちらも勉強していきたいです。



所在地：滋賀県大津市大萱1丁目6番18号ブゾ9. 4階
 事業概要：建設業、ソーラー発電事業など



「胡蝶蘭サスティナブルフラワー」商品の海外販路拡大事業

◆ 海外展開に取り組み始めたきっかけ

自社独自の胡蝶蘭のナチュラルドライフラワー加工の研究開発に取り組み、国内で【ドライフラワー及び製造方法】として特許取得。新しい形の胡蝶蘭ギフト商品として、日本国内で販売を開始しました。胡蝶蘭自体は「高級でエレガントな贈り物」として世界で認識され、特に東南アジアでは日本と同様に様々なシーンでギフトとして重宝されているため、革新的な技術を用いた当商品を世界に向けて販売できるよう商品開発を進めました。

◆ 補助事業の内容

補助金を活用し対象国言語のHPのページの作成及び商品説明PRチラシを作成しており、これまで成功の事例がほぼなかった胡蝶蘭ドライフラワーの成功は日本国内でも注目されました。また、ロスフラワーを回収するなど環境に配慮した取組、サステナブルな価値を提供する商品としてブランディングすることで、世界のニーズにマッチした商品として評価されました。ベトナムで開催されたライフスタイルショー、韓国のギフトショーへの出展で生花の見た目を保持し長時間その美しさを楽しめる商品として支持を得ることができ、それぞれの国でポピュラーなECサイト運営会社への出品依頼などベトナム、韓国での販売に向けて好調に進めることができました。

◆ 今後の展望

今後も、胡蝶蘭の美しさを長期間楽しめる独自のドライフラワー技術で、他にはないプレミアムなギフトとしての商品価値を、現地のニーズに合わせた新商品のデザイン開発し、海外市場への販路拡大を目指していく方針です。次なるターゲットとしてベトナムの隣国であるタイ・マレーシア、胡蝶蘭栽培の先進国の台湾に向け各国の文化やニーズに合わせた商品開発を進めて参りたいと思います。

