

プロモーションアドバイザー派遣事例紹介（広島県）

2026年7月に、プロモーションアドバイザーであるビンテージマネジメント株式会社 安田氏を広島県に派遣しましたので、本事例についてご紹介します。

1 概要

日 程 : 2026年7月8日(水)

派遣方法 : 現地派遣

派遣者 : ビンテージマネジメント株式会社

代表取締役社長 安田 哲 氏（以下、「アドバイザー」）

申請者/派遣先 : 広島県

相談内容 : 県内食品企業の持続的な成長に向けては海外展開の促進が極めて重要であると考え、セミナー実施や商談機会の創出、補助金事業など積極的に支援してきたが、人口減少に伴う国内マーケットの縮小や企業のニーズの多様化等を踏まえ、より一層実効性の高い施策を検討したい。

2 派遣内容

広島県から県内食品企業支援に係るこれまでの取組みや現状、現時点で考えている今後の方針や取組内容について説明いただいたのち、アドバイザーから助言をいただきました。

【現状・課題等】

- ・東アジア、東南アジアを中心に展示会、商談会への参加を行ってきた。
- ・「広島らしさ」を打ち出すため、牡蠣、日本酒を重点的に支援する品目として定め支援してきた。
- ・今後、より事業者のニーズに応える支援策をどのように打ち出していくべきか検討している。

【アドバイザーからの主な助言内容】

（１）自治体、企業の海外展開全般に係る助言

自治体や企業が海外展開で失敗する主な要因として「自国や自社の強みを十分に理解できていないこと」、「展示会を効果的に活用できていないこと」、「海外事業に必要な期間・費用の見積もりが甘いこと」、「現地パートナー任せで主体性を欠いていること」が挙げられる。海外展開を成功させるには3～5年の中長期的な視点での取組が必要。目標売上と同程度の投資の必要性や海外展開に対するマインドセットが必要であることを認識する必要がある。

（２）海外プロモーション・海外販路開拓に関する助言

- ・海外で企画を実施する際は日本側の視点だけでなく、現地パートナーの利益や主体

的に参画する仕組みの構築が重要。

・プロダクトの質を 98 点から 99 点にするような努力をするよりも、マーケティングの部分が 5 点のところを 50 点にすることに注力すべきで、そのように事業者の意識を変えることも重要。

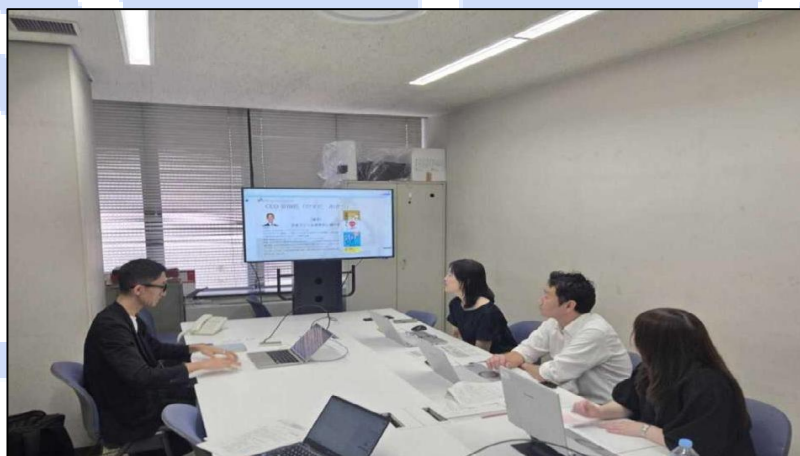
(3) 個別施策立案に関する助言

【県内中小企業向け補助金事業】

「これまで行ってきた県内中小企業向け補助金事業について、申請から審査、決定までが短期間で行われることもあってか、思うような成果が出ていない。また、どういった審査基準がよいのか」という課題感に対し、「例えば、伴走者（専門家）との事業計画のブラッシュアップや、専門家と事業経営者の面談を必須とすることで、事業の実効性の向上や事業者のマインドセットを促すなどしてはどうか。自社 PR 動画を作成させることで、経営者の意気込みを語らせるのも一つの手」など助言をいただきました。

3 広島県からのコメント

「アドバイザー自身が海外展開を経験した経営者としての立場からも貴重な助言をいただきました。今後の事業検討の参考にしたい」、「既存事業についても助言内容を取り入れ、単に従来の取組を踏襲するのではなく、費用対効果の最大化と成果向上を図りたい」との報告をいただきました。



クレアでは引き続き、専門的知見、ノウハウ、経験をもつアドバイザーの派遣を通して、自治体の海外プロモーションを支援してまいりますので、是非お気軽に御相談ください。

(経済交流課 横森 (静岡県静岡市から派遣))