# 事務事業評価シート（評価実施年度：平成２７年度）

| 上位の施策名称 | 施策Ⅰ－２－２　県産品の販路開拓・拡大の支援 |
|---|---|

## 1.事務事業の目的・概要

| 事務事業担当課長 | しまねブランド推進課長　日下　純子 | 電話番号 | 0852-22-6858 |
|---|---|---|---|

| | | |
|---|---|---|
| 事務事業の名称 | | 県産品販路拡大事業 |
| 目的 | （1）対象 | 県産農林水産物とその加工品の生産者･製造者 |
| | （2）意図 | 県外への販路を拡大する |
| 事業概要 | | 県内で生産される農林水産物、加工製造される食品の販路拡大を図るため、大消費地を対象に事業者が取り組む販売促進活動を支援する。<br>○首都圏からのバイヤー招致や県産品販売パートナー店等を活用したフェアの開催等を支援する。<br>○（県産品ブラッシュアップ支援事業）消費者ニーズの商品開発への反映、商品コンセプト作りの支援や商品開発に関する基礎講座を開催する。<br>○首都圏での県産品の販売拡大や観光地への誘客を図るため、首都圏消費者に対して、島根の総合情報発信拠点としてにほんばし島根館を設置して活用する。 |

## 2.成果参考指標

| | | | 年度 | 23年度 | 24年度 | 25年度 | 26年度 | 27年度 | 単位 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| (1) 成果参考指標 | 指標名 | にほんばし島根館の年間販売額 | 目標値 | | 360 | 360 | 360 | 360 | 百万円 |
| | 式・定義 | 実績値 | 実績値 | 381 | 355 | 376 | 425 | | |
| | | | 達成率 | | 98.6 | 104.4 | 118.1 | | % |
| | 指標名 | 県外の県産品取扱い事業者（しまね県産品販売パートナー店）数 | 年度 | 23年度 | 24年度 | 25年度 | 26年度 | 27年度 | 単位 |
| | | | 目標値 | | 36 | 37 | 43 | 43 | 事業所 |
| | 式・定義 | 実績値 | 実績値 | 35 | 42 | 43 | 43 | | |
| | | | 達成率 | | 116.7 | 116.2 | 100.0 | | % |

## 3.事業費

| | ２６年度実績 | ２７年度計画 |
|---|---|---|
| 事　業　費（b）（千円） | 194,997 | 184,899 |
| うち一般財源（千円） | 194,997 | 184,899 |

## 4.改善策の実施状況

| 前年度の課題を踏まえた改善策の実施状況 | (未選択) |
|---|---|

## 5.評価時点での現状（客観的事実・データなどに基づいた現状）

Ｈ２６年度実績
○パートナー店等でのフェア開催実績：開催回数３１回　参加企業（延べ）６０３社
○県内の産地等におけるバイヤーへの商品提案実績：開催回数２４回　参加企業（延べ）２２６社
○（県産品ブラッシュアップ支援事業）商品改良・顧客づくり支援実績：４品目、基礎講座実績：参加企業２７社
○にほんばし島根館年間販売額：４２５百万円

## 6.成果があったこと（改善されたこと）

・島根フェア開催支援及びバイヤーへの商品提案により、県産品の県外への取引が拡大している。
・県産品ブラッシュアップ支援事業の活用により、商品力強化の有益な支援ツールとなっている。
・にほんばし島根館は目標売上額を達成した。

## 7.まだ残っている課題（現状の何をどのように変更する必要があるのか）

①困っている「状況」

小規模の生産事業者、製造事業者が多い本県では、個々の事業者での販路拡大は人的、資金的な面や納期、ロットなど多くの問題を抱えている。

②困っている状況が発生している「原因」

○マーケットインによる商品づくりが不十分
○農林水産品は生産量が不安定で取引につながらないものもある。
○商談会等事業者とのマッチングの機会をつくっても取引につながらないものもある。

③原因を解消するための「課題」

○現代の生活スタイルや消費動向を踏まえたさらなる商品開発
○農林水産品は、生産側と実需者との連携強化が必要
○県産品を取り扱う小売店や飲食店など多様な販路開拓に向けた粘り強い継続的な取組が必要

## 8．今後の方向性（課題にどのような方向性で取り組むのかの考え方）

○商品力強化のための消費者のニーズ把握、研修事業の実施及びにほんばし島根館における販売データや消費者の評価を事業者へフィードバックする機能の充実
○農林水産品における生産側と実需者との連携の強化
○バイヤー招致など仕入れ担当者等とのマッチングの強化及び多様な販路開拓の支援

◎課（室）内で事務事業評価の議論を行うにあたっては、本評価シートのほか、必要に応じて、「予算執行の実績並びに主要施策の成果」や既存の事業説明資料などを活用し、効率的・効果的に行ってください。

◎上記「5．評価時点での現状」、「6．成果があったこと」、「7．まだ残っている課題」、及び「8．今後の方向性」について、議論がしやすいように、「5．評価時点での現状→6．成果があったこと」、又は「5．評価時点での現状→7．まだ残っている課題→8．今後の方向性」が一連の流れとなるよう、わかりやすく、ストーリー性のあるシート作成に努めてください。

## 9．追加評価（任意記載）