

# 事務事業評価シート

評価実施年度：平成29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 福岡 直 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。 ○県パートナー店等との連携によるフェア開催やバイヤー招聘 ○インターネットを活用した県産品の紹介 ○消費者ニーズ、小売店等の意見を反映した商品開発を事業者自ら取り組むために、必要な知識や手法を学ぶ研修会やモニターを活用したニーズ調査支援を実施 ○にほんばし島根館及び物産観光館における県産品の紹介、斡旋	

## 2. 成果参考指標

成果参考指標名等		年度	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度	単位
1	指標名 県内食品加工事業者のうち、主原料に主に県内農林水産物を使用する事業者の割合	目標値		30.0	33.0	36.0	40.0	%
		取組目標値						
	式・定義 事業者の割合	実績値		54.0				
		達成率	-	180.0	-	-	-	%
2	指標名 しまね県産品販売パートナー店における県産品年間販売額	目標値		1,333.0	1,395.0	1,461.0	1,530.0	百万円
		取組目標値						
	式・定義 年間販売額	実績値		1,898.3				
		達成率	-	142.5	-	-	-	%

## 3. 事業費

	前年度実績	今年度計画
事業費 (b) (千円)	172,152	181,176
うち一般財源 (千円)	172,152	181,176

## 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	②改善策を実施した（実施予定、一部実施含む）
---------------------	------------------------

## 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）

H28年度実績  
 ○パートナー店等でのフェア開催実績は、開催回数38回、参加事業者数（延べ）580  
 ○パートナー店等による県内での個別商談回数 15回、商談事業者（県内生産者）数 152社、商談件数 1,036件  
 ○消費者モニター事業活用事業者（商品開発・改良を行った事業者）は6社であった。  
 ○にほんばし島根館年間販売額（外商含む）は431百万円であった。  
 ○県内産の原材料を取扱う課題：ロットの確保に苦慮している割合62%（H26年度調査）

## 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。
- 県内生産者・製造業者向け基礎講座や消費者モニターの活用を通じて、商品力強化に取り組む事業者は増えている。
- にほんばし島根館は、目標売上額を達成するなど、首都圏消費者に対する島根の情報発信拠点として有効に機能している。
- アンケート結果から県内農林水産物を使用する食品加工事業者の割合は50%を超えている。（回答者数150）

## 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」  
 ○多くの県内農林水産物は、県外の大手スーパーや食品加工業者等との大口の取引に繋がりにくい状況。  
 ○県内の食品加工業者については、自社だけの取り組みによる販路拡大には限界がある。
- ②困っている状況が発生している「原因」  
 ○県内では小規模な農業者が多いため、農林水産品の生産規模が小さく、少量多品目の生産が主体となっている。このため、十分なロットの確保が困難な場合が多い。  
 ○県内の食品加工業者は中小零細な事業者が大半であり、販路拡大に取り組む余力（人員・経費面）が少なく、また、都市部のバイヤーや消費者ニーズも十分に把握できていない。
- ③原因を解消するための「課題」  
 ○農林水産品の販売については、市場出荷のみではなく、販売チャネルや販売手法の多様化を進めることが必要。また、産品そのものの高品質化と多様性を確保することが必要。  
 ○加工食品については、県内の食品加工業者と県外バイヤー等を単にマッチングさせるだけでなく、売れる商品づくりをしっかりと支援することが必要。

## 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）

○県産品を取り扱う小売店や飲食店などへの継続的な働きかけに取り組む。生産者と小売店・飲食店との連携を促すとともに、生産者には多店舗展開、小売店・飲食店等には多品種展開を促進するためのフォローアップに強化する。  
 ○食品事業者等に対して、これまで行ってきた、商品づくりの基礎講座、パートナー店等のバイヤー招聘、フェア開催支援等を、効果を検証しながら継続実施する。  
 具体的には、商品力強化のための消費者のニーズ把握、研修事業を継続実施。  
 更に、パートナー店については、飲食・小売・卸等の事業内容に応じた、県内生産者とのマッチング支援策を検討し、効果的かつ、将来の自立・発展的な、生産者と購買側の関係作りが進むような仕組みを作る。  
 ○にほんばし島根館及び物産観光館における販売データや消費者の評価等を的確に生産者や加工業者へフィードバックし、マーケットインの考え方を基本とした商品づくりを支援していく。

事務事業評価シート別紙(3以上の成果参考指標がある場合のみ記載)

事務事業の名称	県産品販路拡大事業
---------	-----------

成果参考指標の目標(実績)

項番	成果参考指標名等		年度	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度	単位
3	指標名	にほんばし島根館の年間販売額	目標値		385.0	385.0	385.0	385.0	百万円
			取組目標値						
	式・定義	年間販売額	実績値	437.0	431.0				%
			達成率	—	112.0	—	—	—	
4	指標名	バイヤーズカタログ(バイヤー等に対しインターネット上で県産品を紹介するWebサイト)の閲覧数	目標値		2,500.0	3,000.0	3,500.0	4,000.0	回
			取組目標値						
	式・定義	閲覧数	実績値		5,000.0				%
			達成率	—	200.0	—	—	—	
5	指標名	生産者・製造業者向け基礎講座の受講者人数	目標値		20.0	40.0	60.0	80.0	人
			取組目標値						
	式・定義	平成28年度からの受講人数の累計	実績値	18.0	17.0				%
			達成率	—	85.0	—	—	—	
6	指標名	消費者モニター事業を活用して商品開発・改良を行った事業者数	目標値		5.0	10.0	15.0	20.0	者
			取組目標値						
	式・定義	平成28年度からの事業者数の累計	実績値	6.0	3.0				%
			達成率	—	60.0	—	—	—	
7	指標名		目標値						
			取組目標値						
	式・定義		実績値						%
			達成率	—	—	—	—	—	
8	指標名		目標値						
			取組目標値						
	式・定義		実績値						%
			達成率	—	—	—	—	—	
9	指標名		目標値						
			取組目標値						
	式・定義		実績値						%
			達成率	—	—	—	—	—	
10	指標名		目標値						
			取組目標値						
	式・定義		実績値						%
			達成率	—	—	—	—	—	