

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】B事業 岡山発！晴れの国地域産品販路開拓支援事業

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

（現状）

販路農林水産加工品をはじめとする岡山県内産品について国内・海外での販路拡大を目指すためには、ニーズ・嗜好にマッチした売れる商品づくり・魅力ある商品づくりが不可欠である。そのため、十分なマーケティングと商品のブラッシュアップを継続的に続けることが重要であるが、岡山県内の食品製造事業者等が独自に行うことは難しいのが現状である。

（目標）

- ・バイヤーとセラーとのマッチングを数多く設定することで、新規販路の開拓につなげる。
- ・商談会において多くのバイヤーとセラーが集うことで新商品開発・改良のきっかけづくりを行う。
- ・「バイヤーズミーティング（求評会）」を県内で開催することで食品製造事業者がもつ販路開拓、商品パッケージ等の課題を洗い出し、今後の商品開発・改良につなげ、売れる商品づくりのきっかけとする。

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

●事業実施内容・実績

（県内商談会）

- 日時：令和2年1月16日（木） 13:00～17:00
- 場所：岡山コンベンションセンター（岡山市北区駅元町14番1号）
- 主催：（公財）岡山県産業振興財団
- 参加者：バイヤー37社（ブース）（当日欠席1社）
セラー 52社・事業者
- アンケート集計結果：別紙集計結果添付

○商談会

1. 開会挨拶 （公財）岡山県産業振興財団 理事長 三宅 昇
2. 商談会 販路開拓商談会、簡易展示、フリー商談 13:00～17:00

◆ブース数

- 個別商談ブース：37ブース
- 展示スペース：52社

◆特別展示エリア：27社・41商品

◆商談件数

- 個別商談ブース：242件

◆商談結果

個別商談会（重複回答あり）	バイヤー	（セラー）
商談成立	13件	（8件）
見積依頼	50件	（85件）
継続交渉	77件	（102件）
サンプル提供	57件	（44件）
成果なし	17件	（16件）
その他	16件	（14件）

◆出前個別相談会

- 相談件数：4件

(バイヤーズミーティング)

- 日 時 : 令和2年2月27日(木) 10:50~17:20
令和2年2月28日(金) 9:00~15:30
- 場 所 : テクノサポート岡山 研修室(岡山市北区芳賀5301)
- 主 催 : (公財)岡山県産業振興財団
- 参加者 : バイヤー 3社/3名
事業者 11社/14名 (当日3社欠席)
- 結果報告: 別紙報告書添付

●今後の課題

- ・見積依頼及び継続交渉の件数が非常に多いが、商談後のフォローが十分行えているかを調査し、成約につながらない理由を分析する必要性。
- ・「バイヤーズミーティング」において発生した課題について、課題解決メニューが整っていないため、来年度事業において支援メニュー提供。
- ・成熟度の違いがあるセラーに対して、それぞれの段階に応じた支援メニューの提供。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

(県内商談会)

参加セラー及びバイヤーについては、積極的な商談が行われ、アンケートにおいても商品開発及び商品改良のきっかけや今後、成約につながる可能性のある満足度の高い商談会になった。詳細については、アンケートのとおり。

- ・参加達成率 バイヤー 92.5% セラー 74.2%
- ・商談会当日成約率 5.3%

※今後、3カ月後調査を行い成約件数の追跡を行う予定

(バイヤーズミーティング)

首都圏の販路開拓を目指す事業者については、首都圏の目利きバイヤーによる販路拡大のヒントを得ることができ、ブラッシュアップにつながる意見交換を行った。詳細は、アンケートのとおり。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

今年度の事業実施において、新たに生まれた課題について、解決するための専門家派遣、設備投資等の支援メニューの活用によりブラッシュアップを行う。それが売れる商品・魅力ある商品に改良されたかを、見本市や商談会にて検証を行うことで消費者ニーズに合った商品へ生まれ変わり、販路拡大につなげる。また、また、優れた地域産品が県内各地に広がることにより、インバウンドを含めた観光客の増加にも期待が高まる。