

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】事業名のほか、A事業①②、B事業の別も記入してください
ふくおかフードビジネスマッチング支援事業（A事業②）

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

(1) 目的

福岡県産の農林水産物を活用した商品の販路開拓を強力に後押しすることにより、6次産業化や農商工連携に取り組む農林漁業者、製造・食品事業者、流通・販売事業者等関係する県内中小企業の取引拡大を図る。

そのために、以下の取組みを実施。

① 商談会を活用した販路拡大支援

- ・商談会・展示会を定期的に開催し、B to B販路開拓の機会を提供
- ・商談会運営を担当する専門家を配置し、支援体制を強化

② ITを活用した販路拡大支援

- ・独自通販サイト「よかもん市場」への出店を支援し、B to Cの販路拡大を図る。
- ・独自情報サイト「MOTTO FUKUOKA」において情報発信を効果的に行うことにより、商品認知度向上を図るとともに、よかもん市場への誘導及び売上拡大を図る。

(2) 事業実施計画

① 商談会事業

- ・マンスリー商談会（事前アポイント型商談会）の開催：5回
- ・展示商談会の開催：1回
- ・農商工連携アドバイザー（商談会担当）の配置

② よかもん市場・情報発信事業

- ・「よかもん市場」への出店を支援：20社
- ・取材により商品紹介記事を作成し、「MOTTO FUKUOKA」に掲載：20商品
- ・上記サイトへのリスティング広告の導入

(3) 目標

①商談会事業：商談設定150以上、成約20件以上

②よかもん市場・情報発信事業：県産農林水産物を活用した商品売上2,500,000円以上

【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〉】

(1) 商談会事業

①マンスリー商談会

日時 令和2年1月15日（水）13:00～16:30

会場 福岡県中小企業振興センタービル 401B会議室

参加者 事業者：9社 バイヤー：4社

商談状況 商談数：17件 成約：0件 継続：14件 不成立：3件

実施内容

- ・以下のとおりアポイント型商談会を実施した。
- ・バイヤー6社の取扱希望品目や条件を示し、チラシ、ホームページ、メルマガ等で福岡県産農林水産物を使用した商品の販路開拓を希望する事業者を募集した。

- ・申込のあった13社のFCPシートをバイヤーに送付し、事前選考を行った。
- ・バイヤー4社が希望した17件の商談を上記の日時、会場で実施した。

②展示商談交流会

日時 令和2年2月20日(木) 14:00～17:00
 会場 福岡県中小企業振興センタービル 大ホール
 参加者 出展事業者: 50社 バイヤー: 46社
 商談状況 商談数: 323件
 成約: 25件 (フリー商談20件、アポイント型商談5件)
 継続: 228件 不成立: 36件 取引・商談中: 34件

実施内容

- ・以下のとおり展示会及びフリー商談、アポイント型商談会を実施した。
- ・「福岡県産農林水産物を活用した商品であること」「中小企業支援機関の支援を受けていること」を要件に出展事業者50社をチラシ、ホームページ、メルマガ等で募集した。
- ・商談会担当の農商工連携アドバイザーを新たに配置し、バイヤー213社に対し展示商談交流会への参加要請を行った。
- ・出展事業者からFCPシートを提出させ、当日配布用の冊子を作成した。
- ・アポイント型商談を希望するバイヤーに出展事業者のFCPシートを送付し、商談を設定した。
- ・当日は、50社がブース出展を行い、46社60名のバイヤーが来場、フリー商談46社295件、アポイント型商談22社28件を行った。
- ・出展事業者同士の商談が25件行われ、1件成約した。

【展示商談交流会の様子】



③ 専門家の活用

バイヤーや6次産業化プランナーの経験を有する専門家を商談会担当農商工連携アドバイザーとして配置し、商談会運営、バイヤー招聘や参加事業者へのアドバイス、マッチング促進等の業務を行った。

懸案となっていたバイヤー発掘には特に注力してもらい、213社のバイヤーとの直接交渉の結果、展示商談交流会には46社ものバイヤーが来場し、参加事業者の好評を得た。

(2) よかもん市場・情報発信事業

- ・「ふくおか6次産業化・農商工連携サポートセンター」で商品開発・改良を支援した商品について、当センター独自の通販サイトである「よかもん市場」への出店を支援（一定期間出店料無料・初期登録代行入力等）した。
- ・福岡県産の農林水産物を活用した商品の魅力を広くPRするために、ネット記事ライターによる取材を行うとともにプロのカメラマンによる商品撮影を行い、当センター独自の地域情報発信サイト「MOTTO FUKUOKA」に掲載した。
- ・上記商材を求めているネットユーザーを効果的に掲載した情報へ誘導するためにYahoo およびGoogle のリスティング広告を活用しアクセス向上を図った。

(よかもん市場への出店状況)

No	事業者名	取扱商品	状況
1	糸島内場農園	ハバネロソース	原稿作成中
2	(有)原野製茶本舗	八女茶及び加工食品	出店
3	いのうえ農園	秋王加工品	出店
4	The aroma of beans	手作りチョコレート	原稿作成中
5	HAN	米粉クッキー	原稿作成中
6	ジビエ猪国	ジビエ加工品	原稿作成中
7	焼肉処 海風	むなかた牛茶漬け	原稿作成中
8	かのこゆり	あなご飯	原稿作成中
9	合楽園	ポポー加工品	原稿作成中
10	うるう農園	あまおう加工品	原稿作成中
11	糸島ソースキッチン kawachi	糸島トマトソース	原稿作成中
12	うちだ屋	うどんかえし	原稿作成中
13	(株) プレイリーキャトル	むなかた牛カレー	原稿作成中
14	(株) 中村園	ハーブと八女茶のティーバッグ	原稿作成中
15	(株) コヤナギ	さげもん商品	原稿作成中
16	(株) 花田農園	ドレッシング	原稿作成中
17	まつばらベリーファーム	いちごソース	原稿作成中

(MOTTO FUKUOKA 掲載状況)

No	事業者名	取扱商品	掲載月
1	J A ふくおか八女	八女茶加工食品	12/8
2	内場農園	ハバネロソース	12/11
3	菊池紅茶店	マサラチャイティー	12/12
4	原野製茶本舗	八女茶加工品	12/13
5	田中製粉	小麦粉	12/14

N o	事業者名	取扱商品	掲載月
6	久光農園	苔玉	1/1
7	いのうえ農園	秋王	1/10
8	糸島八彩屋本舗	野菜ジャム	1/15
9	糸島漁協	牡蠣加工品	1/20
10	朝倉物産	ねぎドレッシング	1/31
11	日本エコシステム	エミューオイル	2/1
12	ジビエ猪国	ジビエ加工品	2/5
13	みそらぼ	味噌ソース	2/5
14	HAN	米粉クッキー	2/15
15	伊都菜彩	ラー麦麵	2/28
16	合楽園	発酵ポポー	3/1
17	かのこゆり	あなごめし	3/10
18	三宅牧場	もち加工品	3/15
19	海風	むなかた牛茶漬け	3/20
20	うるう農園	あまおう加工品	3/30

(リスティング広告実施状況)

<Google>

タイトル	表示回数 (回)	クリック数 (回)	掲載期間
九州・福岡の逸品お取り寄せ	838,787	3,227	1/28 ~ 3/27
魔法の特上小麦粉	2,134,652	5,068	1/28 ~ 3/27
低糖質パン・お菓子	1,450,953	6,600	1/28 ~ 3/27
糸島グルメ	34,157	1,043	1/28 ~ 3/5
奥八女茶	222,038	970	3/5 ~ 3/27
糸島発酵ハバネロソース	647	18	3/5 ~ 3/27
ペットボトル八女茶	458,029	1,058	3/5 ~ 3/27
秋王ドライフルーツ	901	43	3/12 ~ 3/27
ねぎドレッシング	4,488	151	3/12 ~ 3/27
無添加糸島野菜ジャム	191,063	319	3/12 ~ 3/27
糸島牡蠣	2,366	301	3/12 ~ 3/27

<YAHOO>

タイトル	表示回数 (回)	クリック数 (回)	掲載期間
低糖質パン・お菓子	151,732	3,540	1/30 ~ 3/11
九州・福岡の逸品お取り寄せ	57,287	2,285	2/3 ~ 3/11
糸島グルメ	60,992	3,695	3/6 ~ 3/11
魔法の特上小麦粉	26,527	85	2/28 ~ 3/11
奥八女茶	11,977	194	3/6 ~ 3/11
ペットボトル八女茶	26,457	148	3/6 ~ 3/11
糸島発酵ハバネロソース	5,146	68	3/6 ~ 3/11

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

(1) 商談会事業

	目標	実績	達成率
商談数	150	340	226.7%
成約数	20	25	125%

マンスリー商談会は、当初計画よりも少ない回数開催となったが、2月の展示商談会においては、新たに配置した商談会担当アドバイザーの尽力等により予想以上の多くのバイヤーの参加を得て、活発に商談が行われた結果、目標としていた商談数を達成することができた。

成約数については目標値は達成することができたが、商談会当日の成約分のみの計上となっている。新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり、継続商談案件の結果把握が十分できていない。

(2) よかもん市場・情報発信事業

	目標	実績	達成率
県産農林水産物を活用 した商品売上額	250万円	247万円	98.8%

よかもん市場の新規登録は、手続き及びページ作成に時間を要し、MOTTO FUKUOKA 掲載が先行する形となったため、本事業期間内に商品数を大きくは増やせなかったものの、目標に近い売上額を達成した。

記事を掲載した商品に対するリスティング広告については、特上小麦粉や低糖質パンなどで多くのアクセスを得ることができ、良好な反応であった。事業期間が短期であったため、事業者の売上拡大効果は、次年度以降に成果が表れてくるものと期待している。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

令和元年度の取組実績を踏まえ、より事業効果を上げるため、以下に留意して令和2年度も引き続き同事業に取り組む。

- ・元年度の事業によってできた多くのバイヤーとの繋がりを活用してビジネスマッチングを進め、より多くのビジネス機会創出に努める。
- ・商談会後の成果確認や課題等のフォローアップを強化する。
- ・商品開発段階から出口（販路）を意識した支援を行う。
- ・地域資源を活用した魅力ある商品の情報発信とリスティング広告の組み合わせに引き続き取り組み、その効果を随時検証しながら最適な広告に努める。
- ・支援事業者の掘り起こし等において他の支援機関との連携をさらに進める。

ただし、福岡県を対象として、新型コロナウイルス感染症拡大による「緊急事態宣言」が出されて、活動停止状況にあり、事業遂行に少なからず影響が生じるものと思われる。