

食彩あきた推進チーム
(H19~H20年度)

秋田の強みを生かした食品産業の振興

加工食品の生産から流通、販売までを通じて、事業拡大に意欲的な企業を掘り起こしながら、新商品の開発や流通ルートの開拓を支援することにより、全国マーケットに受け入れられる商品の拡大や中食(なかしょく)への参入を促進し、県内食品産業の振興を図る。

食彩ビジネスステップアップ推進事業 ~ 基本戦略と事業概要

基本的考え方

マーケットインの観点からの商品ビジネス戦略
流通・生産・開発等のシームレスな連携
県内関連業界の意識改革

目標(目指す成果)

新製品開発件数 40件
主要企業50社の製造品出荷額 20%増

戦略1

商品開発・販売チャンネル開拓の支援

食品専門アドバイザーによる商品開発の支援のほか、県外モニター等による商品評価テストや首都圏等でのプロモーション活動を支援する。

外部専門家による現場指導	1,109千円
市場評価テスト等の実施	3,095 "
流通ルートの開拓支援	5,416 "
コラボレーション商品の販売促進	1,667 "
計	11,287 "

戦略2

新たなビジネスモデル構築の支援

農林水産業者や製造業者(川上)と販売業者(川下)の連携による新たなビジネスモデルの構築を支援する。

川上川下連携ビジネスモデルの構築	2,187千円
地域発「食と農」連携チャレンジ事業	2,900 "
計	5,087 "

戦略3

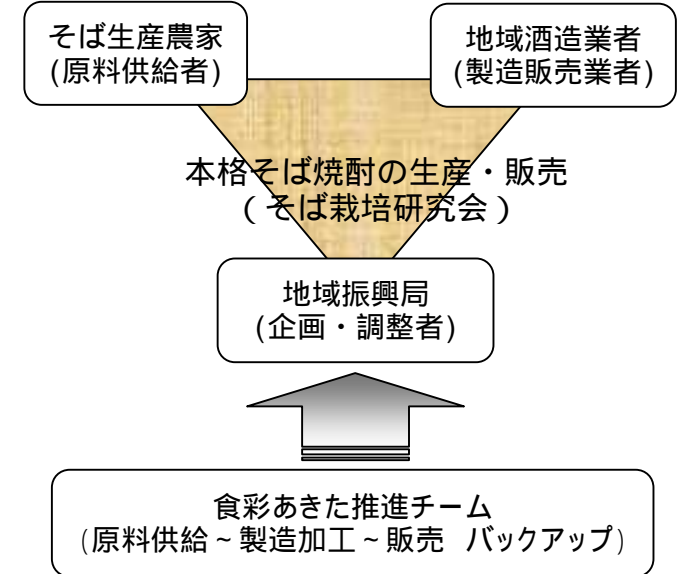
農林水産業との連携強化による集積促進

農林水産業者との事業連携や水産等の移入超過分野への集中的なてこ入れにより、食品製造企業の経営基盤強化を図りながら、食品関連産業の集積促進を目指す。

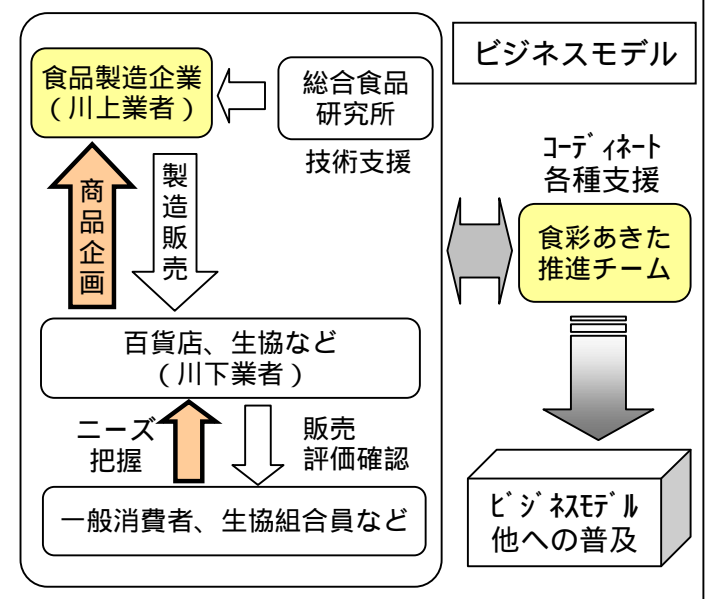
ミニクラスター形成への支援	1,129千円
地域発「食と農」連携チャレンジ(再掲)	2,900 "
企業訪問・市場調査等(戦略1~3共通)	1,740 "
計	2,869 "

平成19年度事業費 合計 19,243千円

事例1 地域発「食と農」連携チャレンジ事業



事例2 川上川下連携ビジネスモデルの構築



ステップアップに向けたシナリオ

売れるモノづくり、より高い付加価値をキーワードに
事業拡大に意欲的な企業・売って出る企業が増加

農林水産業との連携強化
自立した食品企業群の形成

食品関連産業の集積促進