

# 農業經濟課販売戦略室



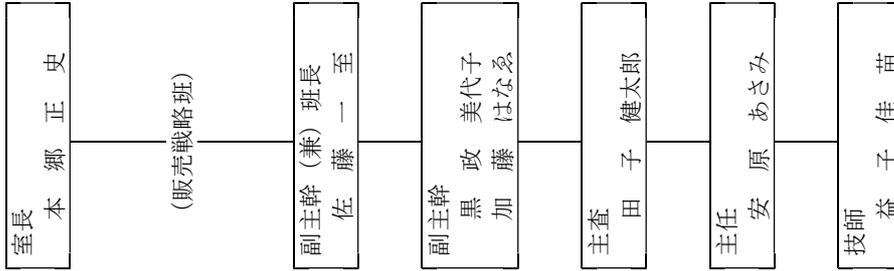
農業経済課販売戦略室

(令和3年4月1日現在)

室の主な所掌事務

(販売戦略班)

- ・ 部内の流通販売戦略の総括
- ・ 農産物等のマッチング
- ・ 生産者、JA等の販路拡大支援
- ・ 農産物の輸出促進（窓口）



事業名	県産農産物マッチング推進事業【農林漁業振興臨時対策基金】		担 当	販売戦略班	
事業年度	平成30～令和3	事業主体	県	当初予算額	
事業目的	消費者・実需者の多様なニーズに対応するため、マーケットインの視点による流通販売体制を整備するとともに、農業法人やJA等の販路開拓の取組を支援する。			財源	13,814千円
				繰入金	13,794千円
				諸収入	20千円
実施内容	1 首都圏等マッチングサポート体制整備事業			12,000千円 (㊦11,980千円、㊧20千円)	
	(1) マッチングサポート体制の整備				
	首都圏企業への訪問等によるマッチング活動を推進し、農業法人やJA等の販路開拓をサポートする。				
	①事業内容 企業開拓員(東京事務所)及びマッチング推進員(販売戦略室)の配置等によるマッチング支援				
	(2) 秋田県農産物流通販売戦略推進会議の開催				
	農産物流通販売戦略を効果的に推進するため、関係機関で構成する会議を開催する。				
	①構成 15団体(生産者6、実需者7、学識経験者1、県1)				
	②開催回数 年1回				
	2 量販店・社食でのPR事業			1,292千円 (㊦1,292千円)	
	(1) 関西量販店でのプロモーション				
関西圏の量販店で、えだまめ、りんご、山菜等のプロモーションを行う。(実施時期:8～2月)					
(2) 社員食堂での県産農産物PR					
大手企業の社員食堂で、県産食材メニューの提供などフェアを行う。(実施時期:5～12月)					
3 商談機会提供事業			522千円 (㊦522千円)		
(1) 首都圏商談会への出展					
外食等に販路を持つ首都圏の中間流通業者が開催する商談会に出展する。(実施時期:9月または2月)					
(2) バイヤー招へい					
外食等のバイヤーを招へいし、農業法人やJA等とのマッチングを行う。(実施時期:通年)					

事業名	農産物グローバルマーケティング推進事業【農林漁業振興臨時対策基金】		担 当	販売戦略班
事業年度	令和元～3	事業主体	県	
			当初予算額	22,452千円
			6月補正後	28,767千円
事業目的	県産農産物の輸出を促進するため、海外への販路開拓と産地の輸出力向上に取り組む、生産から販売に至る輸出体制を強化する。		財源	国庫
			内	繰入金
			訳	
実施内容	<p>1 グローバル企業連携輸出ルート拡大事業 903千円 (Ⓐ903千円) 取引実績のある輸出企業との連携強化や、新たな企業開拓に取り組む、輸出ルートの拡大を図る。 (1) 事業内容 海外実需者に対する県産農産物の商談活動 (2) 対象企業 ターゲット国に販路を持つ輸入業者、店舗を持つ日系企業等</p> <p>2 AKITAグローバルマーケティング事業 9,981千円 (Ⓐ9,981千円) 沖縄県に県産農産物の情報発信拠点を設け、沖縄を起点としたアジア圏への輸出ルートの構築を図る。 (1) 事業内容 ポップアップストア設置による県産品PR販売、実需との輸出商談等</p> <p>3 輸出商品力向上事業【6月補正】 当初 0千円 → 補正後 4,858千円 (Ⓐ4,858千円) 海外ニーズに対応した商品づくりを図るため、輸出国での県産果実のテストマーケティングを実施する。 (1) 事業内容 海外小売店での来店客を対象とした試食等によるマーケティング調査 (2) 実施国 台湾、タイ</p> <p>4 輸出対応力育成事業【6月補正】 当初 0千円 → 補正後 1,457千円 (Ⓐ1,457千円) 農産物輸出に取り組む農業者の育成と、これらの農業者への指導支援体制の強化を図る。 (1) 事業内容 輸出研修会の開催及び輸出組織の育成、普及指導員等を対象とした輸出取引に係る研修の実施等</p> <p>5 輸出規制対応産地体制整備事業 1,568千円 (Ⓐ1,568千円) 台湾の植物防疫条件等に対応した栽培防除体系を確立するほか、果樹産地への輸出対応技術の普及を図る。 (1) 事業内容 台湾向け果実輸出に向けた生産出荷体制の実証等</p> <p>6 グローバル産地形成支援事業 10,000千円 (Ⓐ10,000千円) 輸出国のニーズや規制等に対応した産地を形成をするため、経営戦略として輸出に取り組む農業者等を支援する。 (1) 対象者 大瀧村農産物・加工品輸出促進協議会 (2) 助成対象 海外ニーズに対応した生産管理体制の整備、展示会への出展等 (3) 補助率 定額 (国10/10・上限額10,000千円)</p>			

事業名	県産農産物販売力強化支援事業【農林漁業振興臨時対策基金】		担 当	販売戦略班	
事業年度	令和2～4	事業主体	認定農業者、農業法人、県 等	当初予算額	6,071千円
事業目的	自ら販路拡大に取り組む農業者等を育成し、県外や海外への展開を促進するとともに、マーケットインの視点に基づき生産者と事業者が連携しながら、これまでにない付加価値等を訴求した農産物のブランド化に向けた取組を支援し、稼ぐ力と所得の向上を図る。		財源内訳	繰入金	6,071千円
実施内容	1 農業者等営業力強化事業		4,993千円 (◎4,993千円)		
	<p>農業者等が行う販促活動を支援するとともに、商談スキルの向上を図る。</p> <p>(1) 販路拡大支援事業</p> <p>自ら販路開拓に取り組む農業者等の県外等への販路拡大活動を支援する。</p> <p>①対象者 認定農業者、農業法人、認定就農者等 9経営体 (海外展開3経営体、国内展開6経営体)</p> <p>②助成対象 実需者訪問、商談会出展、新たな品目・品種の試験栽培等</p> <p>③補助率 海外展開 1/2以内 (上限400千円) 国内展開 1/3以内 (上限200千円)</p> <p>(2) 営業スキルアップ事業</p> <p>商談機会を提供するとともに、商談に必要なノウハウ等の指導により、ビジネススキルの向上を支援する。</p> <p>①対象者 販路拡大支援事業の対象者 6経営体</p> <p>②内 容 民間専門家と普及指導員との協働による生産者意向の把握、研修会・実践商談会の実施、商談会等でのフォローアップ等</p> <p>(3) 販路拡大フォローアップ事業</p> <p>普及指導員を主体とした農業者等のフォローアップ体制を構築し、取引の定着や販路拡大を支援する。</p> <p>①対象者 販路拡大支援事業等実施者</p> <p>②内 容 農業者等に対する販路拡大の支援、マーケティング動向の情報提供等</p>				
	2 あきたトップブランド創出支援事業		1,078千円 (◎1,078千円)		
	<p>エンドユーザーから求められる、これまでにないプレミアムなトップブランド農産物を創出するため、新たな規格の設定、生産から集荷・選別方法の確立、テストマーケティング等の取組を支援する。</p> <p>(1) 対象者 県内事業者 (JA、卸売業者、仲卸業者等)</p> <p>(2) 助成対象 試験栽培経費、検査分析費、産地招聘旅費等</p> <p>(3) 補助率 1/2以内 (上限額500千円)</p>				