

農業経済課 販売戦略室

【主な所掌事務】

（販売戦略チーム）

- ・ 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	県産農産物販売力強化事業			担 当	販売戦略チーム	
事業年度	令和8～11	事業主体	県、農業者等	当初予算額	13,818 千円	
事業目的	多様化する実需ニーズに対応したマッチング活動を強化するとともに、農業法人等の販路の多角化と販売力の向上を支援する。			財源内訳	一 般	13,769 千円
					諸収入	49 千円
実施内容	<p>1 県産農産物マッチング支援事業</p> <p>従来のマッチング活動に加え、首都圏等大消費地のニーズを更に鋭敏に捉えるとともに、そのニーズに迅速に対応する供給体制の構築を目指し、実需者の多様な要望に応える産地づくりと販路開発をサポートする。</p> <p>(1) 首都圏における攻めのマーケティングへの転換</p> <p>①企業開拓員による実需者ニーズ把握、情報収集及び戦略的な提案</p> <p>産地側提案に関する首都圏企業等への営業活動による新たなマーケットインの構築</p> <p>(2) 多様なニーズに対するマッチング及び供給体制の強化</p> <p>①マッチング推進員による実需者ニーズへの対応及び商流上の課題解決等</p> <p>ニーズに応えきれない品目のビジネスチャンス獲得への支援</p> <p>②県と縁のある企業（連携協定企業や洋上風力関係企業）等における社食及び商品開発に係るコーディネート</p> <p>③秋田県農産物流通販売戦略推進会議（生産者代表、集出荷団体、量販店等）の開催</p>					

事業名	企業ネットワーク型販路拡大加速化事業			担 当	販売戦略チーム	
事業年度	令和8～11	事業主体	県	当初予算額	6,605 千円	
事業目的	首都圏や関西圏での新たな販路の拡大や継続的な商流の確保を図るため、パートナー企業と連携し、販路の拡大や効率的な物流体制の構築に向けた取組を実施する。			財源内訳	一 般	6,605 千円
実施内容	<p>1 企業連携販路拡大・商流確保事業</p> <p>秋田県産農産物の着実な販路拡大を図るため、パートナー企業の「売れる仕組み」を取り込み、消費者ニーズを的確に把握するとともに、効果的な販売手法を導入する。</p> <p>(1) ラグジュアリー市場の開拓</p> <p>①実施内容 百貨店での秋田フェアの開催及びコーナーの設置</p> <p>青果物パイヤーの産地招へい</p> <p>百貨店の販売チーフと農業者との情報交換会の開催</p> <p>(2) マスマーケット市場の開拓</p> <p>①実施内容 関西圏の生協等での秋田フェアの開催</p> <p>青果物パイヤーの産地招へい</p>				5,470千円（○5,470千円）	
	<p>2 関西圏に向けた物流体制構築事業</p> <p>関西圏における販路の拡大と定着化を図るため、鉄道冷蔵コンテナ輸送とトラック混載輸送の実証を行い、効率的な物流体制を構築する。</p> <p>(1) 実施内容 生鮮青果物の輸送実証</p>				1,135千円（○1,135千円）	

事業名	AKITAグローバルリーチ戦略展開事業		担当	販売戦略チーム	
事業年度	令和7～11	事業主体	県	当初予算額	55,534千円
事業目的	オール秋田体制による秋田県農畜産物輸出促進協議会（グローバルリーチAKITA）を核に、農畜産物の輸出拡大に向け、商談会の開催や販路開拓活動の支援などの販売体制の整備に加え、米の低コスト生産や青果物の栽培技術実証などの生産体制の整備を実施し、生産から販売までの総合的な支援により本県農畜産物の輸出額を40億円（R11）まで飛躍的に拡大させることを目指す。		財源	国庫	10,499千円
				一般	45,035千円
実施内容	1 秋田県農畜産物輸出促進協議会スタートアップ事業		1,655千円（◎1,655千円）		
	産地の意識醸成を目的としたフォーラム等を開催するほか、戦略的な輸出促進に向けたワーキンググループの開催等を実施する。				
	2 秋田米需要獲得支援事業		29,474千円（◎4,000千円、◎25,474千円）		
	県産米のテストマーケティングや民間事業者に対する取引機会の提供等を行う。 (1) 輸出商社と連携した県産米のテストマーケティングの実施 (2) 海外での販路拡大に向けた活動への助成 ①補助先 県域農業団体、農業法人等（3件） ②補助対象 米の輸出拡大に向けて行う販路開拓活動に係る経費 ③補助率 1/2以内 (3) 輸出用米・業務用米の取引拡大に向けた商談会の開催 (4) 東北6県・新潟県と連携した国際食品見本市（タイフェックス2026）への出展				
3 青果物新規市場獲得促進事業		17,332千円（◎5,185千円、◎12,147千円）			
輸出先国・地域でのプロモーションを実施するほか、低コスト物流体系や相手国・地域の規制に対応した果樹の防除体系を実証する。 (1) 既存商流の拡大と新たな需要開拓に向けたプロモーション展開 ①実施内容 台湾及び東南アジアでの県産青果物のプロモーション活動、PR販売 ②対象品目 りんご、なし、もも、ぶどう、ねぎ、すいか (2) 青果物等の物流・栽培技術実証 ①実証内容 海上輸送における輸送時の最適な保管方法の検討（ねぎ） 相手国・地域の残留農薬規制に対応した防除体系の実証（りんご）					
4 秋田牛輸出拡大事業		7,073千円（◎1,314千円、◎5,759千円）			
既存輸出先国・地域での販路拡大及び新規輸出先国における市場調査、販路開拓を行う。 (1) 既存輸出先国・地域での販路拡大 ①タイ 秋田牛取扱店を拡大するためのカット技術および調理法提案セミナー 新規取扱飲食店での秋田牛フェア ②台湾 観光と連携したイベントでの秋田牛PRの実施 (2) 新規輸出先国における販路開拓 新規輸出先国（ベトナム）における市場調査、輸入事業者と販売先の開拓					