

(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 商品開発支援
 - ・意欲の高い生産者に対し、マーケティングから製造、販売に至るまで、各分野の専門家（農商工連携アドバイザー）がチームとなって伴走支援を実施
- ② ブランディング支援
 - ・開発した商品をブラッシュアップし商品力を向上させる機会を提供
- ③ 販路開拓支援
 - ・大型展示商談会への出展支援や展示販売会を開催することにより販路開拓を支援
- ④ 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。
 - ・より広範囲に情報を拡散させるため、SNSを活用した地域商材の情報発信を行う。

(2) 事業実施計画

- ① 商品開発支援事業
 - ・農商工連携アドバイザーを派遣しての個別支援
- ② ブランディング支援事業
 - ・販路拡大セミナーの開催：3回
 - ・モニター調査会の開催：2回
 - ・バイヤー求評会の開催：2回
- ③ 販路開拓支援事業
 - ・大型展示商談会への出展支援：1回
 - ・展示販売会の開催：1回
- ④ 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
 - ・取材により商品紹介記事を作成し、「MOTTO FUKUOKA」およびSNS等での情報発信：12回
 - ・地域商材を消費者に体験させるイベントを開催し、SNS等で情報拡散：12回

(3) 目標

- ① 商品開発支援：商品開発・改良 20件
- ② 販路開拓支援事業：商談設定 100件、成約 20件
- ③ よかもん市場・情報発信事業：B to C売上拡大：15社 B to B商談成立：30社
10,000人の見込み客獲得（SNSフォロワー数）

【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) 商品開発支援事業

① 農商工連携アドバイザーの派遣支援

農商工連携アドバイザーが福岡県産農林水産物を使って商品を開発したいと思っている意欲のある生産者・商工業者を訪問し、商品開発を支援する。

登録アドバイザー数：17名 派遣回数：108回

(2) ブランディング支援事業

① 商品改良・販路開拓セミナー

農林水産資源を活用した加工品の販路を拡大するためには、既存商品の改良だけではなく、衛生管理などによる品質向上や、WEBを活用したPR、法人向け営業力の向上、事業計画策定による収益管理など様々な課題を解決する必要がある。そういった課題を解決するために必要な考え方や手法を学んでいただくセミナーを開催（講師：農商工連携アドバイザー）

〔第1回目〕

内 容 アナログ・デジタルを活用した販促・集客
日 時 令和5年6月29日（木）13：30～15：30
会 場 中小企業振興センタービル502会議室及びオンライン
参 加 者 7名

〔第2回目〕

内 容 取引先に信用される製造環境構築
日 時 令和5年7月13日（木）13：30～15：30
会 場 中小企業振興センタービル502会議室及びオンライン
参 加 者 9名

〔第3回目〕

内 容 市場ニーズを踏まえた商品改良のポイント
日 時 令和5年8月3日（木）13：30～15：30
会 場 中小企業振興センタービル502会議室及びオンライン
参 加 者 9名

〔第4回目〕

内 容 流通とバイヤーを理解した営業活動
日 時 令和5年9月7日（木）9：30～11：30
会 場 中小企業振興センタービル502会議室及びオンライン
参 加 者 17名

〔第5回目〕

内 容 事業計画策定
日 時 令和5年9月21日（木）13：30～15：30
会 場 中小企業振興センタービル502会議室及びオンライン
参 加 者 9名

② モニター調査会

商品開発・改良にあたり、消費者の率直な感想を取り入れることで、商品力を向上させる調査会を開催

〔第1回目〕

日 時 令和5年8月19日（土）9：55～12：00
会 場 福岡県中小企業振興センタービル 501会議室
参 加 者 事業者：3社 モニター：16名

〔第2回目〕

日 時 令和5年12月9日(土) 10:00~12:00
会 場 福岡県中小企業振興センタービル 501会議室
参 加 者 事業者:4社 モニター:29名

③ バイヤー求評会

商品開発・改良にあたり、大手小売業界のバイヤーからの評価や改善提案をもらう
ことで、商品力を向上させる求評会を開催

〔第1回目〕

日 時 令和5年7月27日(木) 12:30~16:10
会 場 福岡県中小企業振興センタービル 501会議室
参 加 者 バイヤー:3社 事業者:9社

〔第2回目〕

日 時 令和5年10月19日(木) 13:00~16:50
会 場 福岡県中小企業振興センタービル 501会議室
参 加 者 バイヤー:4社 事業者:8社

④ OEMマッチング(生産者・受託加工事業者交流会)

日 時 令和5年9月11日(月) 13:30~16:30
会 場 福岡県中小企業振興センタービル 202会議室
参 加 者 受託加工事業者:10社 事業者:20社

(3) 販路開拓支援事業

① 個別商談会(事前アポイント型商談会)

〔第1回目〕

日 時 令和5年7月6日(木) 13:00~17:00
会 場 福岡県中小企業振興センタービル 501会議室
参 加 者 事業者:21社 バイヤー:6社
商談状況 商談数:32件 成約:6件

〔第2回目〕

日 時 令和5年10月17日(木) 13:00~17:00
会 場 福岡県中小企業振興センタービル 501会議室
参 加 者 事業者:12社 バイヤー:4社
商談状況 商談数:14件 成約:4件

② 大型展示商談会への出展支援

「フードスタイル九州2023」に特設ブースを設置し、来場バイヤーへの商品PR
と商談を実施

日 時 令和5年11月14日(火)~15日(水)
会 場 マリンメッセ福岡
出展事業者 29社
商談状況 商談数:563件 成約:72件

③ 展示販売会の開催

i) 首都圏のバイヤー・消費者に福岡の新たな特産品の魅力を伝え、販路開拓を図る
ポップアップストアを開催

日 時 令和5年11月24日(金)~12月21日(木)
会 場 まるごとにつぼん浅草店(東京都台東区)
参加事業者 23社
売上額 181,550円

ii) 生産者が首都圏の消費者に直接自社商品を販売し、商品内容等のテストマーケティングを行う催事を実施

日 時 令和5年12月16日(土)～12月17日(日)

会 場 Farmers Market @UNU: 青山ファーマーズマーケット(東京都渋谷区)

参加事業者 6社

売上額 1,052,400円

(4) よかもん市場・情報発信事業

- ・地域資源商品について、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」およびSNSに掲載することによる情報発信を実施した。
- ・地域商材は、一般的に小ロット生産のため類似の大量流通品と比較して高価格となるが、その生産地、生産者、商品へのこだわり等商品のバックグラウンドを含めた情報を直に消費者へ伝えることを目的に体験イベントを開催するとともに、事務局、参加者双方のSNSにより情報発信を行った。

(よかもん市場への出店状況)

No	事業者名	取扱商品	状況
1	一栄	柚子胡椒	登録済
2	work & cate Ta-Te	グラノーラ・ビスコッティ	登録済

(MOTTO FUKUOKA・SNS掲載)

No	事業者名	取扱商品	掲載月
1	萩原オリーブ	オリーブ	5月
2	tonerico	ぶどう鶏餃子	6月
3	庄分酢	食酢	7月
4	ちくごちゃんねる	高菜ドレッシング	8月
5	いもどりファーム	みかん加工品	8月
6	結樹農園アグリズ	生きくらげ	9月
7	メイン	馬油ドレッシング	10月
8	弥富農園	糸島ねぎ油	11月
9	まる弥の魚卓	真鯛茶漬	12月
10	ぬか漬けおと屋	ぬか漬	12月
11	九千部製麺処	麺類	1月
12	エコライフ福岡	ぬか漬けの素	1月

(商品情報ホームページ掲載状況)

No	掲載事業者名	掲載数	No	掲載事業者名	掲載数
1	野上養鶏場	1	16	エコライフ福岡	1
2	いのうえ農園	2	17	メイン	1
3	ポルトボヌール	1	18	弥富農園	2
4	カムカンパニー	2	19	庄分酢	1
5	Slowly "kitchen"	3	20	串屋せん	1
6	はないさ	1	21	竹千寿	2
7	福津いざい	1	22	中村園	1
8	芳野商店	1	23	マサエイ水産加工	2
9	鶴味噌醸造	1	24	博水	3

No	掲載事業者	掲載数	No	掲載事業者	掲載数
10	刀根醤油醸造元	3	25	西福製茶	2
11	ちくごちゃんねる	1	26	アグリス	1
12	宝山九州	1	27	志岐蒲鉾本店	1
13	はかた珈琲工房	1	28	原野製茶本舗	1
14	キョトク	3	29	紅乙女酒造	1
15	アジアン・マーケット	6		掲載数合計：48商品	

(体験イベント実施状況)

No	内容	参加人数	実施月
1	酒かす甘酒づくりワークショップ	10名	11月
2	木酢とりんご酢ピクルスづくりワークショップ	11名	11月
3	高菜漬けドレッシングソースづくりワークショップ	9名	12月
4	ぬか漬けづくりワークショップ	10名	12月
5	地域産培養土で寄せ植えワークショップ	17名	1月
6	無添加・明太子づくりワークショップ	7名	1月

(SNS フォロワー数推移 (人))

4月	5月	6月	7月	8月	9月
6,659	6,676	6,682	6,696	6,723	6,726
10月	11月	12月	1月		
6,736	7,381	7,435	7,473		

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

(1) 商品開発支援・ブランディング支援・販路開拓支援事業

	目標	実績	達成率
商品開発・改良	20件	21件	105%
商談件数	100件	609件	609%
成約件数	20件	82件	410%

大型展示商談会に特設コーナーを設けることにより、より多くのバイヤーにPRする機会を得て、商談件数、成約件数が目標を大きく上回ることができた。

(2) よかもん市場・情報発信事業

	目標	実績	達成率
B to C 売上拡大	15社	24社	160%
B to B 商談成立	30社	5社	25%
SNS フォロワー数	10,000人	7,473人	74.7%

MOTTO FUKUOKA や SNS を活用した消費者への直接情報発信および体験イベントの開催等により、B to C 売上拡大は目標達成率 160%となった一方、B to B 商談成立は 5 社で目標達成率 25%であったが、77 案件が商談継続中であることから、今後の成立が期待される。SNS フォロワー数は企画広告を実施しなかったものの 7,473 人と対昨年度末 102%であった。

【今後の進め方（波及効果を含めて）をどうするのか】

令和5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6年度も引き続き同事業に取り組む。

- ・付加価値の高い商品を開発し、ブランド化するための支援を各分野の専門家がチームとして行う。
- ・商品力を向上させるため、消費者モニター調査会、バイヤー求評会を実施する。
- ・付加価値を高めた商品を都市圏のバイヤーや消費者に直接アピールするため、展示販売会の開催や大型展示商談会への出展支援を行う。
- ・地域資源を活用した魅力ある商品の情報発信を継続し、見込み客のさらなる囲い込みを行うとともに、各種イベントの開催を通じて地域事業者の消費者・バイヤーに対する訴求力向上を図る。
- ・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。