

(別紙2)

2. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】 A② おかやま地域ブランドの魅力発進!!事業

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

継続的な支援として行ってきた専門家からのアドバイスによる商品開発・改良支援、及びオンライン及び対面による商談会の開催、展示商談会の開催、大型見本市への出展、テストマーケティングによる販路拡大支援を実施した。

これらの取り組みを通じて、消費者ニーズに合致する地域産品の創出及び需要の拡大を推進し、岡山県産品の地域ブランドの形成、及び地域活性化を図った。

【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 専門家の支援（商品開発・改良）

実施期間 : 1回目 令和6年7月23日（火）～24日（水）
2回目 令和6年9月11日（水）～12日（木）
3回目 令和6年12月4日（水）、令和7年1月9日（木）

実施方法 : 現地への訪問

支援事業者 : 5者（1者/3回）

専門家 : 1名（食品専門店バイヤー）

内容 : 別紙のとおり

写真 :



2 テストマーケティング

催事期間 : 令和6年10月23日（水）～令和6年10月29日（火）（7日間）
場所 : 大丸福岡天神店 本館地下2階食品フロア（福岡市中央区）
出店者 : 7者

〈来場者アンケート〉

実施期間 : 令和6年10月23日（水）～令和6年10月29日（火）（7日間）
実施方法 : 職員が会場で来場者に直接質問して収集
回答数 : 176件
結果 : 別紙のとおり

支援に対する満足度 : 57.2%

写真 :



3 フードストアソリューションズフェア2024

会 期 : 令和6年9月4日(水)～9月5日(木) 10:00～17:00

場 所 : インテックス大阪 4号館・5号館(大阪市住之江区)

出展者数 : 20者

内 容 : 大型見本市への出展

商談件数(直後) : 564件

商談成立	21件	1,242,120円
成立見込み	42件	—
継続交渉(見積依頼・サンプル提供等)	180件	—
その他(今後につながる可能性あり)	162件	—
なし(名刺交換等)	159件	—

商談状況(5か月後) : 259件

商談成立	63件	12,594,191円
成立見込み	16件	—
継続交渉(見積依頼・サンプル提供等)	48件	—
その他(今後につながる可能性あり)	132件	—

支援に対する満足度 : 85.0%

写 真 :



4 第1回おかやま地域ブランド商談会

日 時 : 令和6年7月19日(金) 11:00～16:20

会 場 : NPD貸会議室 岡山高島屋(岡山市北区)

参加バイヤー : 3社

参加者数 : 13者

商談件数(直後) : 24件

商談成立	1件
商談成立見込み	4件
継続交渉(見積依頼・サンプル提供等)	16件
その他(今後につながる可能性あり)	3件
なし	0件

商談状況(6か月後) : 20件

商談成立	10件	1,697,600円
商談成立見込み	0件	—
継続交渉(見積依頼・サンプル提供等)	8件	—
その他(今後につながる可能性あり)	2件	—

支援に対する満足度 : 84.6%

5 第2回オンライン商談会

実施期間 : 令和7年1月15日(水)～1月29日(水)

実施方法 : ZOOMを使用し、指定面談でのオンライン商談

参加バイヤー : 15社

参加者数 : 42者

商談件数(直後) : 66件

商談成立	3件
商談成立見込み	5件
継続交渉(見積依頼・サンプル提供等)	36件
その他(今後につながる可能性あり)	12件
なし	10件

支援に対する満足度 : 83.3%

6 展示商談会

(1) 事前研修

日時 : 令和6年10月15日(火) 13:30～15:30

セミナー 13:30～15:00

模擬展示 15:00～15:30

実施方法 : セミナー ハイブリッド

模擬展示 リアル

会場 : テクノサポート岡山 中会議室(岡山市北区)

講師 : 1名(商品ディスプレイ専門家)

参加者数 : セミナー&模擬展示(リアル) 22者 27名

セミナー(オンライン) 28者 28名

内容 : ①セミナー ・ディスプレイの基本

・訴求力のあるブース作りのポイント

・壁面や展示台の効果的な魅せ方

②模擬展示 ・実際のブースのサイズ感を知る

・セミナーを活かした展示台の商品ディスプレイ

・ディスプレイ制作に欠かせない備品等の紹介

支援に対する満足度 : 100%

写真 :



(2) 岡山県展示大商談会～魅力ある食の祭典～

日 時 : 令和6年11月20日(水) 10:00～17:00

会 場 : コンベックス岡山 大展示場(岡山市北区)

同時開催 : フードマッチングフェア2024

第12回地方創生トマトアグリフードフェア

出展者数 : 127者(内 1者展示のみ、2者欠席)

内 容 : 展示会・個別商談会・商品個別評価・商品コンテスト・商品販売

来場者数 : 1,114名

商談件数(直後) : 510件

商談成立	35件
成立見込み	34件
継続交渉(見積依頼・サンプル提供等)	229件
その他(今後につながる可能性あり)	156件
なし	56件

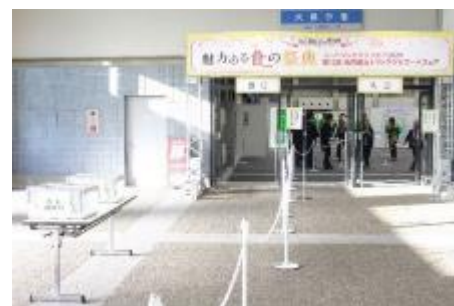
商品コンテスト参加事業者 : 55者

商品販売 : 67者

試飲試食 : 99者

支援に対する満足度 : 80.7%

写 真 :



【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

目標値	結果	検証等
専門家の支援 開発・改良商品数 : 10商品	5商品	約半年の支援であったため、試作段階までのアドバイスとなった。完成までには、最低1年間は必要である。今回は、商品開発に必要なノウハウ等を学んでもらい、商品化までの企画、製造等について助言した。

大型見本市出展 支援企業数：16者	20者	今回出展した20者のうち6者が初出展であった。どの企業も積極的に見本市へ参加していきたい意欲が感じられた。関西圏は、岡山からも近いため、県外への販路拡大を目指す事業者にとっては有効な見本市となっている。今後も成約件数も多く見込めることから、継続が必要な支援の機会となっている。
展示商談会出展者数：100者	127者	前回と同規模での開催となった。 当展示商談会は各社がブースを構えて商品のPR及び商談等を行うため、商品ディスプレイがとても大事になる。今回はまだ展示に不慣れな参加者向けに、ディスプレイの基礎知識が学べる研修を行うことで、事前準備をし、当日に臨むことが出来ていた。 また、商談は出来ているものの、事後のフォローアップが出来ていない企業があり、当財団の事後調査を1年後まで継続し、状況に応じて支援する必要がある。
テストマーケティング 出店者数：7者	7者	百貨店地下の食品売り場で催事出店。 来場者の声から、美味しければ購入へ繋がっているため、試食は必要である。ただ、来客数が見込みより少なく、福岡の消費者の嗜好が岡山とは一部異なっていたこともあり、売上高は伸びなかった。出店したことで、ターゲット層・商品価値などを新たに認識することが出来た。
商談成立件数：40件	111件 (事後調査済はその件数)	目標を大幅に上回る件数を達成することができた。 見本市や商談会では、商談が数か月後に成立することが多い。継続して出展することでバイヤーとの繋がりも確立していく。
支援に対する満足度 「満足」「概ね満足」：90%超	81.5%	満足度は目標値に達することができなかった。 要因としては、テストマーケティングで見込みより売上高が伸びなかったこと、商談会・展示会では80%以上の事業者が満足していたものの、20%の事業者からは普通との回答であった。事業者が求めているバイヤーとのマッチング率に関する改善策を今後検討する必要がある。

【今後の進め方（波及効果を含めて）をどうするのか】

既存事業で得られた知見を活用して効果的な支援の企画運営に努めるとともに、実施段階で生じた課題等を事後アンケート等で収集する。収集した課題等に対する改善策をその後の事業運営に活用することで、事業成果のより一層の向上及び波及効果の拡大を目指す。