

(様式第2号)

## 地域振興推進費事業計画・自己評価書 (実績)

提出区分	実績	整理番号	10	課題区分	C	令和4年3月31日		
横断的な課題	農商工親連携した果物を軸とする地域活性化「ながの果物語り」の推進						長野地域振興局	
地域重点政策	・地域資源を活かして県経済をけん引する「活力あふれる」長野地域づくり ・「人が集い、文化薫る」魅力ある長野地域づくり							
実施機関	長野農業農村支援センター			担当課	所属	技術経営普及課		
事業名	ながの地域くだものまるごと商談会+				電話	026-234-9534 内線2280		
					E-mail	<a href="mailto:nagano-aec@pref.nagano.lg.jp">nagano-aec@pref.nagano.lg.jp</a>		
事業の概要等	目的 (目指す姿)	長野地域で生産された果物、その加工品、地域の特色ある農産物を対象に栽培農家等と実需者との商談により販路開拓を推進する。						
	現状と課題	○現状 H30年度は東北信・新潟県上越地区の共催で「うまいものまるごと商談会」を開催(売り手71社、買い手41社)、R元・2年度は長野地域のくだものに特化した「ながの地域くだものまるごと商談会」を開催(R1 売り手23社、買い手30社、R2 売り手24社、買い手31社) ○課題 取扱希望数量が売り手側とマッチングしなかった。くだものに限定した商談会であるが、野菜・きのこ、畜産物等も加工品を希望する者が約半数いた。ワイン・シードルなどの新規生産者が増えている。コロナ禍によりオンライン商談が定着しつつある。						
	内容 (変更後の内容)	1 商談会の開催 (1)実施時期・会場 10月 長野市内のホテル (2)出品対象 果物・地域の特色ある農産物及びその加工品 (3)対象者 売り手:管内の果実等生産者及び加工業者 買い手:県内を中心に小売、卸、飲食、宿泊業者等 2 事前研修会 (1)実施時期・会場 6~8月 長野合同庁舎 (2)内容 売り手の商品の特徴・魅力を効果的に伝える手法を学ぶ研修会 (3)対象者 売り手 3 買い手側購入希望動向調査 前年までの売り手参加者を中心に売り手側の要望を聞き取りスムーズな商談を進める						
	事業期間	2021.4.1		~		2022.3.31		
事業費等	(単位:円)							
	事業を構成する細事業名等	実施内容			実績額		備考	
	商談会開催	商談会の開催			209,228		会場使用料、印刷費、消耗品購入等	
	合計			209,228				
指標及び達成状況	成果指標			目標値		成果		達成状況
	商談会売り手参加者			40人		25人		○ 達成
	商談会買い手参加者			50社		23社		● 一部達成
	商談成約金額			200万円		268万円		○ 未達成
事業実績・成果	【実績】 ・事前研修会は、7月28日及び11月22日の2回開催した。参加者は11名及び8名で、マーケティングの基礎やFCPシートの作成について長野県中小企業振興センター、生稲氏から講義を受けた。また、生産者からは商品化の事例発表をいただき、活発な意見交換も行われた。商談会での取引の成立に向けた商談手法の向上が図られた。 ・商談会は、新型コロナウイルスの影響により当初計画していた10月から12月の開催に変更した。本年度は昨年度のアンケートから果物にプラスして野菜、きのこ、加工品等も対象に実施するとともに、個別商談を事前に設定して実施した。							
	【成果】 ・事前研修の実施により、商談会での取引の成立に向け、売り手の商品の特徴や魅力を効率的に伝える手法や商品の展示方法など商談手法の向上が図られた。 ・商談会には、売り手に25人、買い手23社の参加があり、商談数85件、商談成約数・金額は22件・268万円となった。							
今後の方向性	次年度は販路拡大希望の売り手側農家等を募り、コースを設定、買い手側業者等を募って、売り手側農場等の生産現場を巡り商談を行い、成約に結びつける現地巡回ツアーを企画していく。							