

事業番号	07 07 01	事業改善シート（令和6年度実施事業分）	<input type="checkbox"/> 当初要求	<input type="checkbox"/> 当初予算案	<input type="checkbox"/> 補正予算案	<input checked="" type="checkbox"/> 点検
事業名	営業推進事業	部局	産業労働部	課・室	営業局	
		実施期間	R1 ~	E-mail	eigy@pref.nagano.lg.jp	

1 現状と課題

・小規模事業者や中小企業は、業界分析などのマーケティング活動や新たな販路開拓などの営業活動に十分な経営資源を割けない。また、物価高騰の影響が業績を圧迫している。
 ・このため、生産から販売まで一貫したマーケティング支援体制を構築し、商談機会の提供や情報発信等による事業者支援が必要である。

2 事業目的

県民の稼ぐ意識・外への意識を醸成し、世界標準の品質管理などにより商品力を高め外資を引きつけるとともに、自然やまち、人も含めた全ての面で地域全体の魅力を高め、域内で“かけがえのない”価値を生み出し磨き続けることによって、力強い「信州ブランド」を形成し、経済的自立性の高い信州創生を目指す。

3 事業目的を達成するための取組

- ① 県内生産者・事業者と県外のつなぎ役
- ・「しあわせ商談サイトNAGANO」を活用した商談会の開催
 - ・県外シェフ等を招へいた産地視察・食材提案会の開催
 - ・沖縄県と連携した長野県産品の販路拡大
- ② 価値創造のための"学びと実践"の場づくり
- ・10年先、20年先を見据えた「新たな信州ブランド」の開発支援
 - ・海外見本市・商談会・長野フェア開催等による事業者の輸出支援
 - ・海外への販路開拓を望む県内事業者をサポートすることにより、長野県全体の経済効果と事業拡大を創出
- ③ 信州ブランドの確立
- ・国内外で共感され選ばれるブランドの確立と情報発信
 - ・欧州における現地プロモーションの実施
 - ・首都圏での信州ブランドの発信を行うため、銀座NAGANOを運営

4 成果指標

(推移の凡例 ↗ : 改善 ↘ : 悪化 → : 変化なし — : 数値なし)

No.	指標名	単位	R4年度	R5年度	R6年度		R6年度 目標値	達成 状況	目標値設定理由
			実績	実績	推移	実績			
①	「しあわせ商談サイトNAGANO」への登録者数（累計）	社	2,270	2,518	↗	2,860	↗	2,600	達成 コロナ禍ではオンライン商談の活用に伴い登録者数が急増したが、アフターコロナはリアル商談の機会も増加するため、R5累計見込値2,450社に、R5単年度増加見込値である180者の約8割の水準である150者の上積みを目指す ※R6年度事業点検、R6.1月補正予算シートに記載したR5年度実績数値が誤っていたため修正しました。（修正前：2,409、修正後：2,518）
②	海外輸出に取り組む県内事業者数（累計）	社	178	192	↗	205	↗	200	達成 海外販路を拡大するため、新たに輸出に取り組む事業者数を設定
③	新たな信州ブランド戦略を理解し情報発信を行う事業者	社	-	-	-	-	-	230	未達成 R6年度より展開する新たなブランド戦略への共通理解をもつ発信者を増やすことで、信州ブランドの発信力を高める

5 本事業が貢献する総合5か年計画の施策分野と達成目標

No.	施策分野（施策の総合的展開名）	達成目標 （☆印が付いているものは主要目標）	単位	直近3か年の状況						目標	
				年/年度	数値	年/年度	数値	年/年度	数値	年/年度	数値
2-1②	稼ぐ力とブランド力の向上	☆加工食品の輸出額	億円	2021 (R3)	71.8	2022 (R4)	78.9	2023 (R5)	113.5	2027 (R9)	124
2-1②	稼ぐ力とブランド力の向上	銀座NAGANOの来館者数(2023~2027年度の累計)	万人	-	-	2023 (R5)	75.2	2024 (R6)	149.0	2027 (R9)	425

6 事業コスト

(単位：千円、人)

区分	予算額					決算額	職員数
	前年度繰越	当初予算	補正予算等	合計 (予算現額)	うち一般財源		
R6年度	184,474	364,360	72,275	621,109	312,967	522,113	12.0
R5年度	88,806	342,693	210,145	641,644	371,358	424,252	12.0
R4年度	330,000	350,055	82,437	762,492	280,695	623,879	12.0

事業番号	07 07 01	事業改善シート（令和6年度実施事業分）	<input type="checkbox"/> 当初要求	<input type="checkbox"/> 当初予算案	<input type="checkbox"/> 補正予算案	<input checked="" type="checkbox"/> 点検
事業名	営業推進事業		部局	産業労働部	課・室	営業局

7 主な取組実績と成果

①県内生産者・事業者と県外のつなぎ役

- ・時間、距離の制約といった課題を解決するため、WEB商談会（個別マッチング形式）を4回実施し、計51社が売り手事業者として参加した。
- ・昨年度に実施した産地見学の結果として、一流ホテル2箇所（帝国ホテル大阪・コンラッド東京）において、2ヶ月に亘るロングランフェアが開催された。
- ・沖縄の大型スーパーはじめ小売店等で長野県フェアを3回開催し、合計45,000千円程の売上を計上。長野県産品のPR・販路拡大に貢献した。また、恩納村の大型リゾートホテル7件では長野県産の日本酒フェアを開催し、インバウンド客に向けたPRを行った。
- ・国内最大級の食品専門展示会（3日間で延べ77,000人程の来場者数）へ長野県パビリオンを設置し、全国展開を目指す県内食品製造業者等の販路開拓を支援。パビリオンの出店者は41社と過去最大規模であった。
- ・万博の開催を長野県PRの絶好の機会ととらえ、大阪最大のターミナル駅「阪急大阪梅田駅」に併設する大型商業施設「阪急三番街」において、観光と併せた県産農産物の情報発信等を行い、販路開拓・拡大を図った。
- ・海外バイヤー招へい商談会を積極的に実施し、103社408商品の商談が成立。また現地での食品展示商談会への出展やレセプションの開催等により、1,357件の商談を実施した結果、加工食品の輸出額は、過去最高額となる100億円を突破した。

②価値創造のための"学びと実践"の場づくり

- ・新商品開発や既存商品の再ブランド化を目指す事業者のマーケティング活動を支援するため、商品開発実践プログラム「Session 信州」を実施。一般向けの公開セミナーには約75事業者・団体が参加し、7社が年間8回の商品開発実践プログラムを受講した。
- ・海外展開に関心のある事業者等を対象に、国の海外販路開拓支援策や海外市場の現状等について解説する消費財マーケティングセミナーを開催し、計66名が参加した。

③信州ブランドの確立

- ・信州ブランドの発信力を高めるためその価値の見直しに着手。新たに「しあわせ信州」の世界観である「タグライン」や、信州ブランドが将来に向けて大切にしていきたい価値である「コアバリュー」を制定。県、市町村、企業などのさまざまな主体がより効果的な発信を行うため、質の高い写真や動画などのデジタルコンテンツを集積するWEBプラットフォーム「長野県コンテンツライブラリー」を構築。
- ・ウェブやSNSによるプロモーションと併せて、フランス・パリ、イタリア・ミラノ及びデンマーク・コペンハーゲンのレストランにおいて長野県食材を用いたメニュー提供を行うなど、食体験を通じた長野県のPRを海外で実施。
- ・銀座NAGANOは令和6年度秋の開設10年に併せ、店舗改修工事を行いリニューアルオープンした。メディアへの露出・PR活動等を積極的に実施した結果、リニューアルオープン後の前年度同月比で来館者数及び売上額伸び幅が拡大した。

8 成果指標の達成状況に関する要因分析

指標	内容	R5年度推移	R6年度推移	達成状況
指標①	「しあわせ商談サイトNAGANO」への登録者数（累計）	↗	↗	達成
販路開拓活動において全国的にリアルとオンラインの併用が定着した中で、「しあわせ商談サイトNAGANO」本来のオンライン商談機能にとどまらず、リアルな販路開拓活動の情報告知ツールとしての活用や地道な営業活動に努めた結果、目標値を大幅に上回った。				
指標②	海外輸出に取り組む県内事業者数（累計）	↗	↗	達成
海外戦略方針を固め、米国・豪州・欧州・東南アジアに注力し、国際展示商談会やアルコール見本市への長野県ブースの出展、海外バイヤーを招へい商談会の実施、現地小売店舗での長野フェア開催、越境ECサイトを活用した県産品販売など、精力的に海外の需要者と県内事業者との直接商談の場を作った結果、目標値を達成した。				
指標③	新たな信州ブランド戦略を理解し情報発信を行う事業者	-	-	未達成
令和6年度は、「信州ブランド」そのものの設計に時間を要したため、事業者との連携による情報発信については、連携を進めるためのプラットフォーム構築に至らなかった。				

9 今後の事業の方向性

(1) 上記 7、8 及び県民の意見等を踏まえた課題

- ・「しあわせ商談サイトNAGANO」については、コロナ禍前と同様の活動ができるようになってからも、移動時間・コストがかからないことや事前にマッチングするため高い成約率が期待できることといったメリットがあるため、引き続き力を入れて取り組んでおり、登録者数も堅調に推移した。今後もリアルとオンラインの良いところを活かした営業活動を行っていくことが望ましい。
- ・中東・ロシアの戦争により、欧州への物流コストが高騰する中、経済成長率、県の輸出額、県への訪日外国人数等をマトリクス化し独自に分析した上で、海外戦略の重点国を北米、豪州、東アジアに絞り、選択と集中により、県内事業者の更なる海外輸出支援を図る必要がある。
- ・再定義を行った信州ブランディングについては、県内（県庁内を含め）外の浸透が不十分。
- ・銀座NAGANOは、店舗リニューアルによってさらに長野県の魅力を首都圏で発信する機能を強化したことから来館者数・売上額ともに回復傾向にあるものの、来館者数についてはコロナ禍以前ピーク時の水準に至っていない。また、1人当たりの客単価は昨年度より約10%減少した。今後はリニューアルを機に向上した施設の魅力度や機能性をより多くの方に知っていただき、利用いただく施設を目指していく必要がある。

(2) 事業改善の方策

- ・対面式商談会に加え、マッチングサイトを活用したWEB商談会を継続して開催する。
- ・展示商談会等の終了後、商談を通じて得られた成功事例や今後の課題について事業者へフィードバックする機会を設ける。
- ・特に海外戦略の最重要国である北米、豪州を中心にレセプションの開催(北米)や世界最大級のNatural Products EXPO(米国)への出展、北米・豪州からのバイヤー招へい商談会の実施等を積極的に行うことにより、県全体の経済効果と更なる輸出促進を図る。
- ・信州ブランドの価値について、令和7年度は特に県職員をターゲットとした「インナーブランディング」を優先的に推進する。具体的には、説明ツールの作成及びトップダウン・ボトムアップを両輪とした働きかけなどを実施する。また、県組織外へのPRを効果的に行うため、Webサイトの再構築を行い、営業局で所有する複数のブランド関連サイトの1本化を進めるとともに、より多くの人が見やすい・アクセスしたいと思うサイト構築を推進。
- ・銀座NAGANOの промоーションによる長野県の魅力及び店舗の認知度向上に努め、さらにこれまで積極的に着目していなかった若者向けの промоーションにより新規顧客の来店促進に努める。

事業名	営業推進事業	部局	産業労働部	課・室	営業局
-----	---------------	----	-------	-----	-----

細事業 No.	細事業名	R4年度 決算額	R5年度 決算額	R6年度 決算額
1	国内販路開拓事業	70,805 千円	83,458 千円	79,843 千円
No.	細事業を構成する主な取組	実施方法	令和6年度実施内容（実績）（上段：事業概要、下段：活動によるアウトプット）	
1	ビジネスネットワーク創造事業	委託 直接	県内生産者・事業者と県外のつなぎ役として、商談サイトの運営やブランド化、販路開拓・拡大を目指したフェアなどを開催 一流ホテルでの信州フェア開催箇所数2箇所	
2	食品関連産業経営力アップ推進事業	補助金	県産品の販路開拓・拡大を進めるため、経営力アップセミナーや商談会の開催（リアル及びオンライン）、県産品コーディネーターによるサポートなどを実施 経営力アップセミナー開催回数2回、展示会・商談会出展支援回数12回	
3	県産品振興事業	委託	大都市圏等における県産品の販売促進・認知度向上のため、百貨店等の商業施設において観光物産展を開催 物産展の開催回数5回	
4	国内販路開拓支援事業	委託	総合商品展示商談会への出展支援 商談件数261件	
5	大阪・関西万博信州プロモーション事業	委託	2025年大阪・関西万博を契機として長野県産品を販売促進するため、関西マーケットに向けて長野県産品を扱ったイベントを開催 信州PRイベントの開催回数2回	
6	営業戦略推進事業	直接	県産品の販路開拓・拡大に向けた営業活動を展開 県外・海外バイヤーとの商談・交渉等の回数1,634件	

細事業 No.	細事業名	R4年度 決算額	R5年度 決算額	R6年度 決算額
2	海外販路開拓事業	21,096 千円	83,193 千円	97,173 千円
No.	細事業を構成する主な取組	実施方法	令和6年度実施内容（実績）（上段：事業概要、下段：活動によるアウトプット）	
1	「長寿NAGANO の食」海外販路開拓支援事業	補助金 委託	海外への県産品の販路拡大を目的に、海外からのバイヤー招へい商談会を実施、海外見本市等の出展支援、現地での長野フェアの開催等 海外からのバイヤー招へい商談会・海外見本市・現地での長野フェア等の実施回数9回	
2	海外販路開拓支援事業	委託	<ul style="list-style-type: none"> 海外の食品展示会への出展支援 輸出セミナーの開催及び越境ECサイトでの県産品の販売 バイヤー招へい商談会の実施及び現地小売店等での県産品フェアの開催やテストマーケティングの実施 欧州での世界的イベントに合わせた販路開拓支援 等 海外輸出に取り組む県内事業者数:205社 海外からのバイヤー招へい商談会・食品展示商談会出展・レセプション等実施回数5回予定（1月補正事業、翌年度へ繰越実施）	

細事業 No.	細事業名	R4年度 決算額	R5年度 決算額	R6年度 決算額
3	沖縄交流プロジェクト推進事業	5,451 千円	5,475 千円	5,000 千円
No.	細事業を構成する主な取組	実施方法	令和6年度実施内容（実績）（上段：事業概要、下段：活動によるアウトプット）	
1	沖縄県内での販路開拓	直接委託	沖縄県内における長野県産品の販路拡大のため、長野フェアや食材提案会を実施 長野フェア開催件数3件	
2	沖縄国際物流ハブを活用した海外販路開拓	委託負担金	沖縄大交易会における長野県PRブースの出展沖縄県と連携し、沖縄国際物流ハブを活用した長野県産品の海外輸出商談会を開催 前年の実績から費用対効果が見込めない事、長野県産業振興機構が出展することから、長野県としてPRブースは未実施とした。	

細事業 No.	細事業名	R4年度 決算額	R5年度 決算額	R6年度 決算額
4	信州ブランド普及・発信事業	48,114 千円	52,081 千円	34,933 千円
No.	細事業を構成する主な取組	実施方法	令和6年度実施内容（実績）（上段：事業概要、下段：活動によるアウトプット）	
1	しあわせ信州普及・発信事業	直接	「しあわせ信州ホームページ」及び「魅力発信ブログ」並びに「しあわせ信州SNS」(X,Facebook,Instagram)による情報発信 しあわせ信州SNSによる情報発信回数2,027回	
2	県産品ブランド育成事業	負担金	県産品ブランドを育成・発信するため、実践プログラムやブランド表彰を実施 育成支援事業講座実施回数8回、フォーラム・アワードの開催件数1件	
3	芸能人等を活用した話題性づくり情報発信事業	委託	首都圏を中心としたラジオ媒体等での長野県の情報発信 ラジオ番組での情報発信回数52回	
4	信州ジビエ活用促進事業	直接委託	生産から消費までの取組みを啓発するための動画を作成 県内の食肉加工業者に対し生産状況のアンケート調査を実施 動画(YouTube)再生回数84回、加工業者22者から回答	
5	グローバル・プロモーション展開事業	委託	欧州現地スタッフと連携し、長野県出身シェフや現地著名人等のキーパーソンの協力を得て、欧州における現地プロモーションを実施 現地メディアやインフルエンサー、シェフ等を長野県へ招へい 欧州における独自イベント実施回数2回、既存イベントへの出展回数2回 現地テレビ番組での特集番組放映	

細事業 No.	細事業名		R4年度 決算額	R5年度 決算額	R6年度 決算額
5	信州首都圏総合活動拠点運営事業		179,281 千円	192,246 千円	289,106 千円
No.	細事業を構成する主な取組	実施方法	令和6年度実施内容（実績）（上段：事業概要、下段：活動によるアウトプット）		
1	銀座NAGANO管理運営事業	直接 負担金	信州のヒト、コト、モノをトータルに発信し、信州の美しさと健康な暮らしを、首都圏をはじめ多くの人とシェアすることによりコアな信州ファンを創造するために信州首都圏総合活動拠点（銀座NAGANO）を運営 銀座NAGANOの営業日数244日（改修工事期間、年末年始を除く）		
2	銀座NAGANO発信事業	直接 委託	コアな信州ファンの拡大に向けて、首都圏在住者に銀座NAGANOを周知 県主催イベント開催件数41回		
3	信州首都圏総合活動拠点機能強化事業	委託 直接	銀座NAGANO運営上の課題解消や機能強化を図るための内装改修工事、ホームページの改修を実施 リニューアル後（11月～3月）の来館者数前年対比61%増、売上額前年対比14%増		

細事業 No.	細事業名		R4年度 決算額	R5年度 決算額	R6年度 決算額
6	「信州ブランド」共創・発信強化事業		- 千円	7,799 千円	16,058 千円
No.	細事業を構成する主な取組	実施方法	令和6年度実施内容（実績）（上段：事業概要、下段：活動によるアウトプット）		
1	「信州ブランド」共創・発信強化事業	直接 委託	信州ブランドを体現する企業や市町村との共通理解を深めるためのツール整備、シンポジウム開催、各種主体と連携した情報発信により、ブランドの効果的な訴求を図る デジタルコンテンツプラットフォーム利用登録ID数141		