

## アジア圏への八代産品輸出促進事業

### 1. 事業の背景・目的

近年、海外市場では安全・安心な日本の農林水産物の需要が高まっており、日本の輸出額は年々増加している中、広大な農地に恵まれている本市では、豊富な農林水産物が生産されており、本市独自の産品も多数有している。

本事業では、専門人材を活用し、今後拡大する海外市場への進出を図るとともに、市場ニーズに合わせた商品開発・改良を行うことで、本市の豊富な農林水産物の海外販路を拡大し、地域食関連産業並びに地域経済の活性化に繋がることを目的に事業を展開する。

### 2. 事業の概要 (R6～R8年度)

- ① 輸出促進人材派遣事業
- ② アジア圏域輸出促進事業
- ③ 新市場開拓事業
- ④ 新商品開発・改良事業

### 3. 本事業における重要業績評価指標

指標名		開始	R6	R7	R8
農林水産出荷額【百万円】	目標値	—	15,024	15,029	15,039
	実績値	15,022	(推計値) 15,599	(推計値) 16,711	
輸出額【万円】	目標値	—	1,500	2,000	3,000
	実績値	1,247	1,769	3,283	
輸出品目数【品】	目標値	—	14	16	20
	実績値	13	14	22	
輸出商談件数【件】	目標値	—	42	48	60
	実績値	31	46	64	

### 4. 事業の地方創生への効果

地方創生に非常に効果的であった

農林水産出荷額は示されていないものの、輸出額、輸出品目数、輸出商談件数ともに目標値を大幅に上回ることができた。本市農林水産物の輸出も開始し、本市産品の販路拡大に寄与している。

### 5. 経費内容・事業実績 (R7年度)、取組概要 (R8年度)

経費内容 (R7年度計画)	事業実績 (R7年度)	取組概要 (R8年度)
①輸出促進人材派遣事業		
<b>4,248千円</b> (年度当初経費) ○輸出促進に係るアドバイザー派遣 ○国内販路拡大に係るアドバイザー派遣 ○商品開発相談等謝礼金	<b>4,207千円</b> (事業実績額) ○海外販路拡大アドバイザー派遣 1名 99件 ○国内販路拡大アドバイザー派遣 1名 90件 ○商品開発相談件数 3件	<b>4,178千円</b> (年度当初経費) ○輸出促進に係るアドバイザー派遣 ○国内販路拡大に係るアドバイザー派遣
②アジア圏域輸出促進事業		
<b>4,924千円</b> (年度当初経費) ○海外プロモーション ○海外企業との商談 ○新商品開発・販路拡大セミナー ○事業者の販路拡大のための国内外展示会出展等に係る費用補助	<b>3,037千円</b> (事業実績額) ○台湾・台北市でのテストマーケティング 10社13商品のテストマーケティング実施 ○台湾での市長トップセールス実施 ○海外企業との商談 海外バイヤー32社と64商談を実施 ○香港での晩白柚フェア実施 晩白柚輸出：2,132玉を八代港より輸出 ○新商品開発・販路拡大セミナー実施 開催回数：3回、参加者総数：42名 ○販路拡大補助金 交付件数6件 (内6件ともに国内販路拡大補助) 交付総額449,000円	<b>3,650千円</b> (年度当初経費) ○海外プロモーション 香港、台湾でのプロモーション ○海外企業との商談 ○事業者の販路拡大のための国内外展示会出展等に係る費用補助

③新市場開拓事業		
<b>8,597千円</b> (年度当初経費) ○本格的な輸出に向けた現地小売店、飲食店でのテスト販売や現地プロモーション ○外国人旅行者等 (インバウンド) に対する八代産品PR事業	<b>8,597千円</b> (事業実績額) ○シンガポールテストマーケティング等 BtoC (小売店フェア) : 9社22商品を販売 BtoB (飲食店フェア) : 10社28商品が採用 現地商談会：現地バイヤー8社と商談 ○事業者向け海外事業報告会開催 参加者：17名 ○海外バイヤーへのサンプル提供 香港、台湾、シンガポールバイヤーへ提供 ○八代産品認知度向上・魅力発信事業 食をテーマにしたイベント開催回数：6回 巡回型フェアの開催：27事業者参加 54商品販売	<b>10,716千円</b> (年度当初経費) ○継続した輸出の実現に向けて現地小売店、飲食店でのフェア開催や商談会を実施。 ○外国人旅行者等 (インバウンド) に対し八代産品の認知度向上に繋がるイベントや巡回型のフェアを実施。
新商品開発・改良事業		
<b>1,500千円</b> (年度当初経費) ○事業者の新商品開発・改良に係る費用補助	<b>262千円</b> (事業実績額) ○新商品開発・改良補助金 交付件数：5社 交付総額：262,000円	<b>3,948千円</b> (年度当初経費) ○事業者の新商品開発・改良に係る費用補助 ○商品開発支援に係るコミット型の講座と伴走型の支援を実施。
<b>19,269千円</b>	<b>16,103千円</b>	<b>22,492千円</b>

### 6. 成果・課題・今後の方針

成果	課題	今後の方針
①輸出促進人材派遣事業 ②アジア圏域輸出促進事業 ③新市場開拓事業 ④新商品改良事業	【①輸出促進人材派遣事業】 ○海外、国内販路拡大アドバイザーを活用し、市内事業者の販路開拓・拡大の支援が実施できた。 【②アジア圏域輸出促進事業】 ○台北市でテストマーケティングを実施し、現地でのニーズを把握できた。 ○台湾において、市長トップセールスにより、本市農林水産物の認知度向上を図ることができた。 【③新市場開拓事業】 ○シンガポールでのフェアや商談会を通じて、1社に対し4商品 (生きらげの佃煮、柚子胡椒、いきなり団子、焼いも) の新規成約に繋がった。 ○食をテーマにしたイベントや巡回型のフェアを開催することで八代産品の認知度向上に繋がった。 【④新商品開発・改良事業】 ○テストマーケティングの内容を踏まえ、商品の改良や新商品の	○現地での本市産品の認知度が低い。 ○商品ごとの適した販路や提案方法が確立されていない。 ○輸出に繋げるため、現地での商品の魅力の伝え方を工夫する必要がある。 ○市内事業者が継続して輸出に取組むための実務体制が確立されていない。 ○市場ニーズに応じた商品の開発や改良が必要である。
○各市場の事業結果を市内事業者へフィードバックし、市場ニーズに応じた商品開発・改良のための支援を行う。 ○市内事業者に対し、コミット型の講座や伴走型の支援を行うことで商品の開発支援及び八代の地域ブランドを構築し、本市産品の認知度向上を図る。 ○開発、改良された商品は、インバウンド客を含め、アジア圏域等の販路開拓を図るため、各種プロモーションやテスト販売を行う。		

### 7. 事業総括

【①輸出促進人材派遣事業】 国内外への販路開拓を希望する市内事業者に対し、アドバイザーと個別訪問、相談を実施し、現状を把握し、必要なアドバイスを実施。今後は、商品開発・改良された商品等を各アドバイザーを活用し企業等で紹介し、マーケットの拡大を図っていく。
【②アジア圏域輸出促進事業】 台湾でのテストマーケティングを実施し、現地ニーズを把握することができたため、市内事業者にフィードバックを行った。次のステップとして、実施主体を事業者へ移行できるよう、商談等販路拡大に取組みやすい環境を創出できるよう事業者支援を強化していく。
【③新市場開拓事業】 シンガポール国内で小売店及び飲食店でのフェアを実施し、併せて、現地バイヤーと商談会を開催することで、新規成約し、輸出開始に繋がった。また、消費者に対し、アンケート調査を実施することで改めて、現地ニーズを把握することができた。今後は、現地での商談等の機会を創出し、本格的な輸出に繋げていく。市内において、食をテーマとしたイベントや巡回型のフェアを開催することで、インバウンド客等に対する、八代産品の認知度向上に繋がった。事業を継続することで、更なる地域のブランド力を向上させる。
【④新商品開発・改良事業】 各市場で把握した現地ニーズ調査を通じ、海外での健康志向の商品が好まれる等の情報をフィードバックすることで、減塩や無糖の商品改良に繋がった。
【事業全体の総括】 アジア圏への八代産品輸出促進事業において、各種事業を展開したことで、KPIに掲げている輸出額、輸出品目数、輸出商談件数は目標値を大幅に超えることができ、地方創生に寄与する効果を得ることができたところである。交付金事業の最終年度となる令和8年度において、本市産品のブランド力を高め、商品の魅力をブラッシュアップすることで、国内外への販路拡大・開拓を図る。