

## 予 算 要 求 資 料

令和 7 年度 3 月 補正 予算

支出科目 款：商工費 項：商工費 目：商業振興費

### 事業名 【新】多様な主体と連携した販路開拓支援事業費

(この事業に対するご質問・ご意見はこちらにお寄せください)

商工労働部 県産品流通支援課 国内展開係 電話番号：058-272-1111 (内3815)

E-mail：c11370@pref.gifu.lg.jp

1 事業費 補正要求額 15,307 千円 (現計予算額： 0 千円)

#### <財源内訳>

区 分	事業費	財 源 内 訳							
		国 庫 支出金	分担金 負担金	使用料 手数料	財 産 収 入	寄附金	その他	県 債	一 般 財 源
現 計 予算額	0	0	0	0	0	0	0	0	0
補 正 要求額	15,307	7,234	0	0	0	0	0	0	8,073
決定額									

## 2 要求内容

### (1) 要求の趣旨 (現状と課題)

- ・販路開拓には、商品仕入れの決定権を持つバイヤーへの認知が重要であるが、県内事業者が東京等の都市部のバイヤーと接触する機会は限られている。
- ・展示商談会は多くのバイヤーと直接商談できる絶好の機会であり、知名度が高い全国規模の展示商談会に県ブース出展し、関係団体と連携した支援を実施することで、県産品の魅力を全国のバイヤーに発信するとともに、県内事業者とバイヤーとの商談機会を創出する。

### (2) 事業内容

- ・全国有数の大規模展示商談会「スーパーマーケットトレードショー」及び「東京インターナショナル・ギフト・ショー」に岐阜県ブースを出展
- ・関係団体 (市町村、商工会議所) 等と連携して、県内事業者とバイヤーとの商談を支援するとともに、市場動向の把握、情報収集を行う。

### (3) 県負担・補助率の考え方

- ・都市部への販路開拓支援は、事業者の販売力、商品開発力を高め雇用創出につながる経済対策及び地域活性化対策であり、県負担は妥当。
- ・展示商談会の出展料は出展事業者負担とする。

### (4) 類似事業の有無

なし

## 3 事業費の積算 内訳

事業内容	金額	事業内容の詳細
報償費	64	プロポーザル審査会委員報償費
旅費	466	職員旅費等
需用費	54	消耗品費
役務費	54	通信運搬費
委託料	14,469	事業委託費
その他	200	負担金
合計	15,307	

## 決定額の考え方

## 4 参考事項

### (1) 各種計画での位置づけ

「岐阜県経済・雇用再生戦略（R5～R9）」

5 県産品の世界展開プロジェクト

(2) 国内における販路拡大支援

### (2) 国・他県の状況

約30都道府県が大規模展示商談会にブースを出展

### (3) 後年度の財政負担

県産品ブランドの向上及び都市部における認知度向上のためには、継続的な支援が必要である。

### (4) 事業主体及びその妥当性

県がブース出展し、運営を補助することにより、バイヤーからの信頼度、注目度が高まり、事業者単体で出展するよりも効果的に販路開拓を進めることができる。

# 事業評価調書（県単独補助金除く）

新規要求事業

継続要求事業

## 1 事業の目標と成果

### （事業目標）

・何をいつまでにどのような状態にしたいのか

関係団体等と連携し、日本最大級の展示商談会に出展することにより、県産品の魅力発信・知名度向上と新たな市場開拓を図る。

### （目標の達成度を示す指標と実績）

指標名	事業開始前 (R)	R6年度 実績	R7年度 目標	R8年度 目標	終期目標 (R10)	
					達成率	
①連携団体数 (延べ)	—	—	—	4	12	—
②成約件数（1 社あたり）	—	—	—	4	4	—

### ○指標を設定することができない場合の理由

### （これまでの取組内容と成果）

令和 4 年度	<p>・取組内容と成果を記載してください。</p>
令和 5 年度	<p>・取組内容と成果を記載してください。</p> <p>指標① 目標：___ 実績：___ 達成率：___ %</p>
令和 6 年度	<p>令和7年度当初予算にて追加</p> <p>指標① 目標：___ 実績：___ 達成率：___ %</p>

## 2 事業の評価と課題

### (事業の評価)

<p>・ <b>事業の必要性</b> (社会情勢等を踏まえ、前年度などに比べ判断)  <small>3 : 増加している 2 : 横ばい 1 : 減少している 0 : ほとんどない</small></p>	
(評価) 3	<p>人口減少等により国内市場が縮小する中で、消費者が多い主要都市部への販路開拓は県の経済成長、雇用促進にとって重要な課題である。          大規模展示商談会への出展は、都市部への販路開拓のための有効な手段であるが、事業者の単独出展は、費用負担が大きく、バイヤーからの注目度も低いことから、県ブース出展の必要性は高い。</p>
<p>・ <b>事業の有効性</b> (指標等の状況から見て事業の成果はあがっているか)  <small>3 : 期待以上の成果あり            2 : 期待どおりの成果あり            1 : 期待どおりの成果が得られていない            0 : ほとんど成果が得られていない</small></p>	
(評価)	
<p>・ <b>事業の効率性</b> (事業の実施方法の効率化は図られているか)  <small>2 : 上がっている 1 : 横ばい 0 : 下がっている</small></p>	
(評価)	

### (今後の課題)

<p>・ <b>事業が直面する課題や改善が必要な事項</b>          他の自治体等もブースを出展しており、他地域との差別化、イメージ戦略を含めた魅力ある県ブース設営が必要。</p>
---

### (次年度の方向性)

<p>・ <b>継続すべき事業か。県民ニーズ、事業の評価、今後の課題を踏まえて、今後どのように取り組むのか</b>          都市部における岐阜県ブランドの認知度向上、定着化のために継続した出展が必要。また、展示商談会への出展が確実に商談成約につながるよう、関係団体等と連携して支援を行う。</p>
---

### (他事業と組み合わせて実施する場合の事業効果)

<p>組み合わせ予定のイベント          又は事業名及び所管課</p>	【〇〇課】
<p>組み合わせる理由          や期待する効果 など</p>	