

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】次世代を担う若者活用県産品プロモーション事業費

(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 4,521千円 (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 収 産 入	寄 附 金	そ の 他	県 債	一 財 源
現 計 予算額	0	0	0	0	0	0	0	0	0
補 正 要求額	4,521	1,451	0	0	0	0	0	0	3,070
決定額	4,521	1,451	0	0	0	0	0	0	3,070

2 要求内容

(1) 要求の趣旨（現状と課題）

- ・県内事業者の多くを占める小規模事業者は、市場動向に関する情報や販路開拓のノウハウが不足しており、既存の取引先への依存が続いている。また、消費者ニーズを反映する経験や、都市部のバイヤー（卸、小売、商社等）とのネットワークも十分ではない状況にある。
- ・学生・バイヤー・メディアによる新たな視点からの助言を通じて商品提案力を向上させるとともに、商品企画に反映させる。また、新規販路開拓に資するバイヤーとのマッチング機会及びメディアによる地域産品の効果的な情報発信の機会を創出する。

(2) 事業内容

○座談会の開催

県内事業者・学生・バイヤー・メディアによる、県産品の魅力発信及び自社商品提案力の向上等を目的とした座談会を開催。

○異業種交流会・県内事業者訪問の開催

- ・都市部のバイヤー等を招へいし、異業種交流会を開催するとともに、県内事業者訪問を通じて商品理解を深める。

(3) 県負担・補助率の考え方

事業者の販売力や商品企画力を高めることは、雇用の創出につながる経済対策および地域活性化対策となるため、県負担は妥当。

(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	32	プロポーザル審査会委員報償費
旅費	442	職員旅費等
需用費	60	消耗品費
役務費	84	通信運搬費
委託料	2,903	事業委託費
その他	1,000	負担金
合計	4,521	

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

（3）著名デザイナーとの連携等による新商品開発・ブランド力向上

(2) 国・他県の状況

近隣県及び同規模人口県において販路開拓のため、事業者と都市部の企業との接点を創出する事業を実施している。

(3) 後年度の財政負担

事業者知名度及び県産品イメージの定着化・成果を確認するため、継続的な支援が必要

(4) 事業主体及びその妥当性

都市部等の消費者のニーズを捉えた商品を開発・販売し、産業基盤を強化することで、事業者の商品力・販売力が向上し、更なる販路開拓に繋がる。

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
- ・異業種交流会での商談成約率向上を図り、都市部におけるセレクトショップや百貨店での県産品の取扱数を拡大する。
- ・メディア取材の誘致により、県産品の魅力をターゲットメディアで発信し、露出を増やすことで認知度向上と販路拡大を図る。

(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
商談が成立した企業の割合(%)	—	—	—	20	20	—

○指標を設定することができない場合の理由

（記入欄）

(これまでの取組内容と成果)

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

2 事業の評価と課題

(事業の評価)

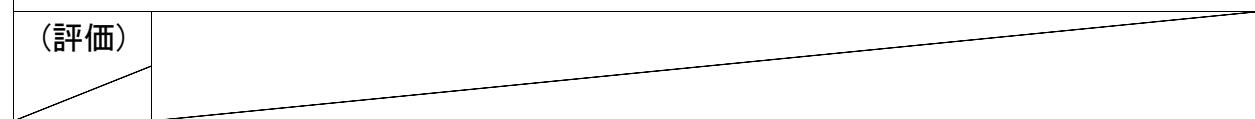
・事業の必要性(社会情勢等を踏まえ、前年度などに比べ判断)

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

(評価) 3	都市部の企業との繋がりが希薄な事業者を対象に異業種交流会を県内で開催することで、接点を創出し、販路開拓の機会を提供する。これにより、県産品の流通拡大と地域経済の活性化につながることが期待される。
-----------	---

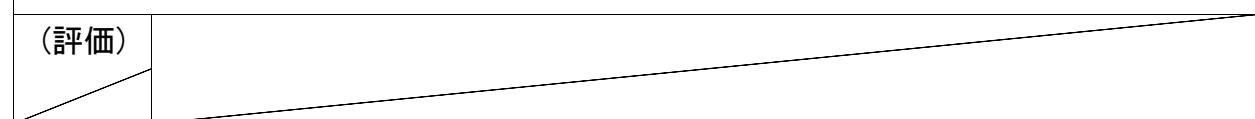
・事業の有効性(指標等の状況から見て事業の成果はあがっているか)

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

(評価)	
------	--

・事業の効率性(事業の実施方法の効率化は図られているか)

2：上がっている 1：横ばい 0：下がっている

(評価)	
------	---

(今後の課題)

・事業が直面する課題や改善が必要な事項

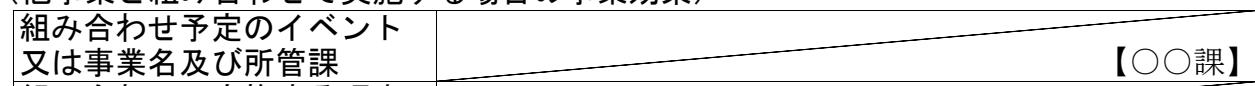
商品提案力の向上と新たな連携の創出を図るため、座談会において忌憚のない意見を述べられる雰囲気づくりと、持続可能な関係性の構築が必要である。

(次年度の方向性)

・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

引き続き、座談会や異業種交流会を開催し販路拡大に資するとともに、事業者と都市部の企業との接点を創出し、商談の機会を設けることで、県内事業者全体の積極的なマインド形成を促していく。

(他事業と組み合わせて実施する場合の事業効果)

組み合わせ予定のイベント 又は事業名及び所管課	
組み合わせて実施する理由 や期待する効果 など	