

予算要求資料

令和8年度当初予算

支出科目 款：農林水産業費 項：農業費 目：農業振興費

事業名 食と農のアンテナショップ機能強化事業費

(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)

農政部 農産物流通課 地産地消係 電話番号：058-272-1111(内4065)

E-mail：c11444@pref.gifu.lg.jp

1 事業費 1,610 千円 (前年度予算額： 610 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 |
| 前年度 | 610 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 610 |
| 要求額 | 1,610 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1,610 |
| 決定額 | 1,610 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1,610 |

2 要求内容

(1) 要求の趣旨(現状と課題)

- ・農山村の所得や雇用を増大し、地域活力の向上を図るため、中京圏域に向けた農産物や農産加工品の販売拠点となるアンテナショップを継続的に設置していくことが必要。
- ・また、販路開拓においては、アンテナショップをハブとした飲食店等へのネットワーク構築し、BtoCだけでなく、BtoBの販路開拓支援を実施していく必要がある。
- ・店舗の倉庫拡大による集荷機能や商品管理機器を導入・強化することで、県産農産物の流通のハブ化を図り、中京圏への販路拡大を促進する。

(2) 事業内容

- ・名古屋市栄に設置している県アンテナショップ「GIFTS PREMIUM」を中京圏向けの販路開拓拠点として販売什器類の設置に加え、集荷や商品管理機能を強化し、中京圏への販路拡大を促進する。

(3) 県負担・補助率の考え方

中京圏に向けた農産物の販路開拓支援は農家単独で実施することは困難であるため、拠点の設置、機能強化することは必要であり、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 |
|------|-------|--------------------|
| 委託料 | 1,610 | 什器リース料、補修、貸倉庫レンタル料 |
| 合計 | 1,610 | |

決定額の考え方

4 参考事項

(1) 各種計画での位置づけ

ぎふ農業活性化基本計画（仮称・令和8年3月策定予定）
<基本方針3>重点施策（2）立地や集客力等を活かした販路拡大

事業評価調査書（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

ぎふ農業活性化基本計画（仮称・令和8年3月策定予定）

名古屋市栄の「観光・食・モノ」情報発信拠点「GIFTS PREMIUM」を活用し、6次産業化商品の販路拡大に向けた効果的なPR活動を展開する。

（目標の達成度を示す指標と実績）

| 指標名 | 事業開始前 (R元) | R5年度 実績 | R6年度 実績 | R7年度 目標 | 終期目標 (R10) | |
|--------------------------|---------------|------------|------------|------------|---------------|---|
| | | | | | 達成率 | |
| 名古屋圏域における県産農産物を提供する店舗の拡大 | - | 16 | 32 | 48 | 80 | - |

○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 | <ul style="list-style-type: none"> ・アンテナショップを拠点に県内6次産業化事業者当による対面販売を56回、販売促進フェアを8回、テストマーケティングを5事業者実施し、販路開拓支援や商品の知名度向上、売上増につなげることができた。 ・6次化事業者に対しアドバイザーを26回派遣し、商品開発等を支援した。 |
| | 6次産業化法に基づく総合化事業計画の認定事業者数（累計） 目標：106 実績：101 達成率：95% |
| 令和5年度 | <ul style="list-style-type: none"> ・アンテナショップを拠点に県内6次産業化事業者当による対面販売を44回、販売促進フェアを3回、テストマーケティングを5事業者実施する他、他県連携（富山、福島、鹿児島）の中で県内6次化商品の出品を行う等、販路開拓を支援し、売上増につなげることができた ・6次化事業者に対しアドバイザーを28回派遣し、商品開発等を支援した。 |
| | 6次産業化法に基づく総合化事業計画の認定事業者数（累計） 目標：108 実績：103 達成率：95% |
| 令和6年度 | <ul style="list-style-type: none"> ・アンテナショップを拠点に県内6次産業化事業者当による対面販売を46回、販売促進フェアを4回、テストマーケティングを5事業者実施する他、他県連携（富山、鹿児島）の中で県内6次化商品の出品を行う等、販路開拓を支援し、売上増につなげることができた ・6次化事業者に対しアドバイザーを30回派遣し、商品開発等を支援した。 |
| | 6次産業化法に基づく総合化事業計画の認定事業者数（累計） 目標：110 実績：103 達成率：94% |

2 事業の評価と課題

(事業の評価)

| | |
|--|---|
| <p>・ 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) <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>県内農業の経営安定化を図るため、地域資源を活用した商品開発支援や情報発信はもとより、中京圏に向けた新たな輸送ルートの構築や販路開拓支援は必要不可欠</p> |
| <p>・ 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) <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) 2 | <p>来店者数が増加傾向であり、着実に県産農産物の魅力を名古屋圏域の消費者に訴求できている。今後も継続的に名古屋圏域の消費者、飲食店等に魅力度を伝えていくことが効果的である。</p> |
| <p>・ 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) <small>2 : 上がっている 1 : 横ばい 0 : 下がっている</small></p> | |
| (評価) 2 | <p>店舗運営のノウハウを有する民間事業者に委託することで、県産農産物や農産加工品の効果的なテストマーケティングの場を提供できている。</p> |

(今後の課題)

| |
|---|
| <p>・ 事業が直面する課題や改善が必要な事項 生産者の商品開発や販路開拓に対する意識が醸成されつつあるが、より所得向上を図り農業振興を図るためには、販路開拓へのノウハウや、中京圏向けの輸送ルートの構築など継続的に支援する必要がある。</p> |
|---|

(次年度の方向性)

| |
|--|
| <p>・ 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 販路開拓を行う上で、大消費地をターゲットとすることは必要である一方、流通コストについても勘案した場合、中京圏に向けた販路開拓が重要であり、県アンテナショップをハブとした販路開拓支援を継続的に実施する必要がある。</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> | <p>アンテナショップを拠点とした県産農産物販売力強化事業、名古屋圏域販売拠点設置費等【農産物流通課】</p> |
| <p>組み合わせて実施する理由 や期待する効果 など</p> | <p>情報発信拠点「GIFTS PREMIUM」を中心として、県産農産物の販売力強化を行うとともに、新たな流通経路の構築を推進することで効果的に販路開拓の支援ができる。</p> |