マーケット需要の把握による戦略的な生産・販路拡大と輸出促進

本県の基幹産業として農業を一層躍進させるため、新たな農産物マーケティング戦略プランに基づき、都市圏の消費者情報等の収集と生産現場への迅速なフィードバック、トップセールス等による信州農畜産物の優位性やブランド力の発信、食品産業等との連携、市場流通機能の活用等を進めることにより、農畜産物の生産と販路の拡大につなげ、農家所得の向上を図ります。

また、海外の販路開拓と輸出ルートの安定的確保等により、意欲のある事業者による農畜産物等の輸出を促進します。

【達成指標】

項目	平成 22 年度	平成 29 年度 (目標)	設定の考え方
県が主催する商談会 における農業者等と 食品産業等との成約 件数	-	250件	県主催の農畜産物商談会等で、毎年 50 件 の商談成立をめざす
農産物等の輸出額	121,900 千円 ※H25	500,000千円	海外販路を拡大し、農産物等の輸出額を H25 実績の4倍にする

【目指す5年後の姿】

- ◆農業者は、県や農業団体からの実需者サイドの情報を活用し生産を行うとともに、県等に蓄積された 販路拡大のノウハウを活用し、自らも販路の開拓を行いつつあります。
- ◆食品産業等と結びついた産地や農業者が、新品目の導入や既存品目の生産拡大に取り組んでいます。
- ◆ 「おいしい信州ふーど(風土)」をはじめとした信州農畜産物を選び、継続して購入する消費者が県内 外に定着しています。
- ◆意欲のある事業者が信州農畜産物等の輸出への取組を始めています。

【展開する施策】

マーケット分析とノウハウの蓄積に基づく販路拡大

- 実需者の的確な意向を把握するためマーケット分析の高度化を図り、情報の収集及び分析を実施します。
- ●農業者、産地等への情報分析結果等の提供により、競合産地に先んじた販路拡大戦略づくりを促進 します。
- 信州農畜産物等のPR活動や生産拡大につながる企業誘致活動などを実施するとともに、販路拡大につながるノウハウの蓄積と見える化を行い、生産現場にフィードバックします。
- ●産地と消費者の情報共有が効果的に行える、ソーシャルネットワークシステム等の新たな通信・広報手段の活用を促進します。

● 多様なマーケットニーズに対応できる新たな産地機能の強化

●戦略的な販路拡大を行う推進体制を整備し、本県のマーケットシェアの回復とブランドイメージを高める取組を強化します。

- 事業者が求める産地情報の提供や売り方、食べ方などについて、農業者側の提案力を向上する ための研修会等を開催します。
- 農業者と食品産業等異業種との交流、商談会等を開催し、生産拡大につながる実需者との戦略 的なマッチングを進めます。

● 流通の変化に対応した市場流通機能の強化

- 都市圏卸売市場においてシェアの高い品目については、トップセールスなどにより引き続き卸売会社とのパートナーシップの強化を図ります。
- ●「県卸売市場整備計画」に基づき、県内卸売市場機能の充実と高度化を促進し、安全、安心な 農畜水産物の安定供給と多様な販売業態に対応した流通体制を構築します。
- 産地市場の役割強化として、仲卸を通じた消費者ニーズ等の情報収集と生産者への情報発信を 支援します。

● 意欲ある事業者による農産物等の輸出促進と海外での信州ファンづくり

- ●輸出に意欲的な農業者、生産者団体、農産物流通業者、食品加工業者などの民間事業者と行政機関で組織する、「長野県農産物等輸出事業者協議会(平成26年2月設立)」が中心となり、継続的な商業ベースの輸出を促進します。
- ●「長野県国際戦略」に基づき、JETR〇や農業団体等と連携した農畜産物輸出情報の収集及 び発信を行います。また、ターゲットとなる地域を決め、マーケットニーズ等を把握します。
- 海外実需者との商談会を実施するとともに、県内産地への海外バイヤーの招へい等を支援し取 引機会の拡大を促進します。
- 豊畜産物輸出に係る専門家を事業者等に派遣し、輸出ノウハウ向上を進めます。
- 事業者等と観光産業等とが連携した海外での販路開拓等のイベントや信州農畜産物のPR活動を支援します。
- ●オールジャパンでの輸出を促進する組織にも積極的に参加し、他県産地と連携した輸出に取り 組みます。特に、りんごについては、中間層(ボリュームゾーン)向けの輸出を視野に取組を 拡大します。
- 農産物に加え、6次産業化により開発された加工食品の輸出を拡大するため、現地の嗜好に合った商品開発を支援します。

【選ばれる「信州産農産物」】

