

平成29年度 おいしい鳥取PR推進事業費補助金活用実績一覧

交付先	補助金額	事業内容	成果
NIMO	国内販路開拓 (販路開拓)	自社農産物販売者(首都圏学生サークル)との産地交流	<ul style="list-style-type: none"> ・NIMOから野菜を仕入、週に一度渋谷区幡ヶ谷で野菜販売をしている日本大学学生ボランティアグループ「Salamat」の学生6名が11月25～28日鳥取県に来県し、生産現場の視察、農作業への参加、生産者との意見交換を行った。 ・またSalamat出店にあたり協力している幡ヶ谷商店街の消費者3名も来県し、NIMOの生産する野菜や果物の生産現場を視察していただいた。 ・販売者が生産現場を知ってもらうことで、今後の販売に活かしていける。
青谷ようこそ館	国内販路開拓 (販路開拓)	県外でのイベント出展、ふるさと納税礼品への採用提案、新規販路開拓商談	<ul style="list-style-type: none"> ・鳥取市青谷町との交流都市である大阪府池田市の市観光案内所で実施した青谷町物産展(4/9～10)が、池田市内の和菓子1店舗、洋菓子店1店舗での青谷町産章姫いちごを使用した大福、シュークリーム、クレープの期間限定発売に繋がった。 ・池田市ふるさと納税礼品への秋栄梨、新甘泉、新米セットの新規採用が決定。既存採用品の受注数増加(章姫いちご等)。新規採用品、既存採用品の増加があったが、雪害によるビワ、台風・中部地震による洋梨の発送数がH27年度より減少したため、ふるさと納税礼品としては、前年を下回ってしまった。 ・ダイハツ生協との章姫いちごの取引開始。 ・農業祭にて新規就農者1名の販売研修実施。
鳥取市南商工会物産振興販売協議会	国内販路開拓 (販路開拓)	県外での定期的なイベント出店	<ul style="list-style-type: none"> ・大阪市中央区空堀商店街のレンタルスペースを月1回借用し、「鳥取レタテ市」として毎月第3土曜日に出店(H28年5月～29年3月の10回 ※8月休業)。 ・姫路市二階町商店街ふれあい新鮮市に、月1回「鳥取レタテ市」として毎月第1金土曜日に出店(H28年5月～29年3月の11回) ・定期的に出店することで固定客が増え、鳥取のファンを増やすことが出来た。 ・お客さんの声を直接聞くことにより、生産者の生産、販売意欲の向上に繋がるとともに、今後の販売方法の改善等へつなげることが出来た。 ・定期的に鳥取市河原町あゆ祭りやしゃんしゃん祭りといったイベントなどの告知をレジ時に話したり、ポスターを展示するなどして周知を図った。また空堀商店街では12月にカニ汁を振る舞うなどして鳥取の魅力をPRすることが出来た。
広岡農場	国内販路開拓 (販路開拓)	首都圏のレストラン等への商談	<ul style="list-style-type: none"> ・都内のレストラン、スーパー等への販路開拓、定着化の取り組みを行い、コーディネーターを介することで高級レストラン等で食材を扱っていただけられるようになった。
やま由農園	国内販路開拓 (販路開拓)	県外での定期的なイベント出店	<ul style="list-style-type: none"> ・姫路市二階町商店街ふれあい新鮮市に、月1回「鳥取レタテ市」として毎月第1金土曜日に農産物を出店(H28年10月～29年1月の4回) ・定期的に出店することで同じ方が毎回買いに来られた。「前回買ったからお客様が別のお客様にPRしてくださり、購入者が増えていった。 ・近くの商店や自宅への配送依頼もあった。
二宮農園	国内販路開拓 (販路開拓)	県外商談会への出店	<ul style="list-style-type: none"> ・H28年9月に大阪、東京で開催された飲食店検索サイト大手ぐるなび主催の展示会に自然薯で出展した。 ・サンプル送付を35件獲得できたため、今後継続した取引に進めていきたい。

鳥取県苗物鉢物生産研究会	国内販路開拓 (販路開拓)	県外商談会への出店	<ul style="list-style-type: none"> ・地方卸売市場大阪植物取引所が開催するトレードフェスタに2回参加(10月5-6日、3月1-2日) ・商品を見ながら実際に購入する買参人と直接話をする事で、仕立て方、ポットの色、ラベルデザイン、希望単価等についていろいろな意見・提案を聞くことが出来た。 ・現在商品化を目指し試験栽培している商品についても意見を聞くことが出来、商品化への将来性、商品に合致するポットサイズへの変更など多くのアドバイスをいただいた。 ・他産地生産者の商品もあり、自身の経営を考える際の参考となった。
いいだファーム	国内販路開拓 (販路定着化)	県外店舗でのテスト販売	<ul style="list-style-type: none"> ・AKOMEYA KOKYOのNEWoMan新宿での催事出店(4ヶ月間) ・4月～7月のテスト販売期間中、実際に販売店舗を訪れ、店員やバイヤーから意見を聞き、売上状況と今後の定番化の可能性を探った。 ・ただ、今回の販売を経験し、東京での販売は難しいと実感した。当面は新たな商品開発や東京での販路開拓を行うより、試飲販売のやりやすい地元での販売拡大に力を入れて行きたい。
料理王国鳥取県商談会 実行委員会	国内販路開拓 (販路開拓)	県外商談会への出店	<ul style="list-style-type: none"> ・鳥取県側から10事業者を含む44事業者61名のシェフ、バイヤー等が参加する商談会 ・各出展事業者の食材を活用した、シェフによるデモンストレーションを実施