

平成30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
やま由農園	国内販路開拓 (販路開拓)	県外のイベントへの出店等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・姫路市二階町商店街のアーケード内での「二階町ふれあい新鮮市」に平成30年4月から平成31年3月までの毎月第1金曜日に出店し(平成31年1月休業)、試食及び対面販売を通して鳥取の野菜をPRした。定期的に出店することでリピーターが増え、販売先も増えた。</li> <li>・岡山県及び中国四国農政局主催の「中国四国地域輸出フォーラム」に参加し(平成31年3月14日)、海外への輸出について商談を行った。見積書やサンプル品を送付することができ、輸出の可能性あり。</li> </ul>
広岡農場	国内販路開拓 (販路開拓)	首都圏のレストラン、スーパー等への販路定着化の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東京都内の一流レストラン、ミシュラン星付きの飲食店等との取引拡大を目的に、青果物や加工品のプレゼンテーションを行った。(6/12~6/14、10/10~10/11、3/28~3/29)</li> </ul>
物産振興販売協議会	国内販路開拓 (販路開拓)	関西圏のイベント出店等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大阪市中央区空堀商店街のレンタルスペースを月1回(毎月第3土曜日)借用し、「鳥取トレンタテ市」として出店。</li> <li>・姫路市二階町商店街の「二階町ふれあい新鮮市」に、月1回(毎月第1金曜と土曜)「鳥取トレンタテ市」として出店。</li> <li>・昨年度から継続して大阪、姫路に出店を続けることで、開催地の固定客を獲得できた。また、季節に応じた農産物を販売することで、鳥取の新しい特産品の認知度を高めることができた。</li> <li>・お客さんと直接話をする事で現地のニーズを知ることができ、今後の生産、販売方法の参考となった。</li> <li>・都市圏に暮らすお客さんに対し、生産者の思いや鳥取の農産物について直接伝えることができた。</li> <li>・商品販売と同時に鳥取市河原町のあゆ祭やもちがせフェスティバル、流しびなといった鳥取市南地域で開催されるイベントのポスターを掲載し、周知を図った。</li> </ul>
株式会社フレンズカンパニー	国内販路開拓 (販路開拓)	カタログ作成、県外店舗でのテスト販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商品の製造過程や理念などを消費者や取引業者へPRするためのツールとしてカタログを作成した。</li> <li>・神戸市の店舗で焼きせんべいの試食販売とカタログによるPRを実施。鳥取県や北栄町のPRができた。また、テスト販売先との取引につながった。</li> </ul>
鳥取県苗物鉢物生産研究会	国内販路開拓 (販路開拓)	県外商談会への出展	<ul style="list-style-type: none"> <li>・JF兵庫県生花大阪花き園芸地方卸売市場大阪植物取引所が年2回実施している「トレードフェスタ」に生産者(研究会メンバー)が参加。3回目の継続参加で顔なじみの買参人が増え、声をかけてもらえることも増えた。買参人一人ひとりとしっかり話ができて、注文に結びついた。</li> <li>・岡山で年2回行われる「岡山花結びフェア」に生産者(研究会メンバー)が参加。卸売市場で行うフェアと違い、特定の市場の買参権を持たない方でも参加できるため、いろいろな園芸店、ホームセンターのバイヤーと話すことができた。</li> <li>・商談会に継続して参加したことにより、ただ生産するだけでなく、自分たちの思いを直接お客様に伝えて商品を買っていただくことの大切さを実感した。</li> </ul>
農事組合法人陣構茶生産組合	国内販路開拓 (販路開拓)	県外でのイベント出店	<ul style="list-style-type: none"> <li>・愛媛県松山市の松山三越で開催された「全国地紅茶サミット in えひめ」に出展し、鳥取県内で生産している紅茶についてPRした。また、出展者同士で交流することにより、情報収集ができた。</li> <li>・東京都新宿駅西口広場で開催された「地域のちからコレクション2018」に出展し、PR活動を行った。商品の見直し点を見つけることができ、商談、取引につながった。</li> <li>・東京都東急プラザ銀座・丸の内3×3Lab Futureで開催された「和紅茶博覧会2018 in 東京」に出店した。他の出展者と交流し、生産面で参考になる情報収集ができた。また、取引につながった。</li> </ul>
諏訪酒造株式会社	国内販路開拓 (販路開拓)	県外で行われる海外バイヤーとの商談会に参加	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外バイヤーへの説明のため、英文の会社案内、製品情報シート、名刺、販促用バッジを作成した。</li> <li>・広島で行われた「Food and Sake HIROSHIMA 2019(食品・酒類バイヤー招へい商談会 in 広島2019)」に参加。事前の説明会、農林水産品・食品輸出セミナーに参加した上で、商談会にて海外バイヤー3社、国内商社3社と商談を行った。結果、商品の特徴を明確に訴えかけることができ、取引につながった会社があった。</li> <li>・今後、同様の国内で開催される海外バイヤー招へい商談会へも積極的に出向いて新規販路の開拓をしたい。</li> </ul>
株式会社耕作	国内販路開拓 (販路開拓)	首都圏でのモニタリング及び県外商談会への出展	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東京都千代田区丸の内「日本の御馳走えん新丸ビル店」で、来場者に対し試食及びアンケートを行った。(平成31年2月13日)アンケート結果を基に、今後、味・価格・パッケージを改良する。</li> <li>・千葉県千葉市の幕張メッセで開催された「第53回スーパーマーケットトレードショー2019」へ出展。(平成31年2月14日、15日)試飲を行い、商談、取引につながった。</li> </ul>
あきたブルーベリー農園	国内販路開拓 (販路開拓)	県外商談会への出展	<ul style="list-style-type: none"> <li>・千葉県千葉市の幕張メッセで開催された「第53回スーパーマーケットトレードショー2019」へ出展。(平成31年2月13日、14日、15日)試食を行い、商談、取引につながった。</li> <li>・バイヤーからの生の声を聞くことができ、都市部で販売をしていく手応えを得ることができた。</li> <li>・今後も県内外での販路開拓に向け積極的に展示商談会、販売会などに参加し、自社についての認知度、売上向上につなげていきたい。</li> </ul>
有限会社田中農場	国内販路開拓 (販路開拓)	県外商談会への出展	<ul style="list-style-type: none"> <li>・城南信用金庫主催の「インバウンド全国逸品商談会」へ出展。(平成31年3月19日、20日)試食提供やサンプル商品の配布等を行い、商談、取引につながった。</li> </ul>