

平成29年度事業計画について

1 協会事業推進の基本的方針について

平成29年度においても、定款に定める3事業を積極的に展開して、協会本来の目的である県物産の販路拡大と品質の向上等を推進する。

協会本来の目的に向けて実施する3事業

定款第4条 「物産展等開催事業」「情報収集・提供事業」「即売事業」

強化すべき事業内容

◆物産展等開催事業

- ・新たな大型催事の開催に向けて取り組みを強化する。
- ・単独催事のみならず、「薩長土肥」といった新たな切り口での催事も模索する

◆情報収集・提供事業

- ・首都圏等に向けた情報発信・収集の強化
- ・販路開拓に向けた営業力や商品開発等の講座

◆即売事業

- ・「おいでませ山口館」における本県物産の販売力の強化
- ・海外に向けた事業展開

2 平成29年度協会事業の概要について

販路拡大に向けた主な取り組み

(1) 県外の大型催事及び県内イベント等への出展 別掲実施計画参照

① 県外の大型催事

平成27年度に山口県単独の県外大型催事を名古屋市の「丸栄」で開催し、昨年実施した第2回目も名古屋市を始め東海地区から多くの来客があり、本県物産を広く情報発信したところである。

平成29年度においても第3回物産展を6月に開催することとしており、現在準備を進めているところである。

山口県の物産と観光展(仮称)

6月15日(木)～20日(火) 6日間

丸栄 名古屋市中区栄

その他、他県との共同催事、地下催事などについても積極的に出展する。

高島屋（京都）、鶴屋（熊本）等
また、首都圏の高質スーパーにおける「山口フェア」についても、商談会等を通じて積極的に働きかけ、新たな商品の出展など販路拡大に努める。
京北スーパー、フードマーケットエコ・ピア等

② 県内イベント等

平成29年度は大型イベントの予定はないが、引き続き実施される多くの県内イベント等に積極的に参加することとしている。

- やまぐち地産・地消フェア（フジグラン宇部）
- 生協まつり 等

③ クルーズ客船寄港に伴う物販

クルーズ客船寄港に伴う物販については、従来から関係市と連携して寄港の都度、下関港、岩国港等で実施してきたところである。

平成29年度においても、関係市と連携し岸壁等での物産の販売を行う。

(2) 販路拡大に向けた新たな試み

① 海外に向けた販路拡大

やまぐちの農林水産物需要拡大協議会と山口県物産協会では、海外への販路拡大を見据えて、昨年台湾高雄市で物産展及び商談会を実施した。
また、今年の2月には山口市において「マレーシア向け輸出相談会」を実施して、現地法人の担当者と14の会員企業が商談会を行った。
物産協会帳合で現地法人と取引（輸出）を行うことで最終調整中。

② カタログ販売の実施

(株)三越伊勢丹フードサービスが実施している「カタログ販売」について、昨年12月に「山口特集」を実施した。
実績 12社16商品を掲載して販売した。
その後も日配品コーナーや〇〇特集として継続的に掲載・販売されている。
〈今年度〉

- ・継続的な掲載・販売について働きかける。
- ・新たな商品の提案を行う。
- ・再度、「山口特集」を組む。

(3) 観光プロモーション強化事業との連携

県では「やまぐち幕末ISHIN祭」の中核事業である「幕末維新やまぐちデスティネーションキャンペーン」を今年9月～12月の間開催する。

取り組みの一環として、平成29年度においても、新たな発想や手法に基づく訴求力の高いプロポーションを展開し、大都市圏におけるPRイベントを開催することとしている。

物産協会としてもこうした県の動きと連携し、物産展の開催や県産品試食会への参加など、本県物産を大都市圏に発信するチャンスと捉え、会員と共に積極的に参画する。

○情報発信会

大都市圏等で情報発信会が開催された場合は、県産品試食会などで本県物産を情報発信する。

○J R西日本管内におけるイベント等も検討されており、協会としても連携して情報発信を行う。

(4) 明治維新150年に向けた取り組み

平成30年の明治維新150年に向け、県は戦略的な情報発信を行うとともに、効果的な誘客対策を実施し、更なる観光需要の拡大に向けた取り組みを強化する。

物産協会においても観光と連携し、物産の立場で薩長土肥を表に出した取り組みを検討する。

(例) 薩長土肥が連携した物産展・商品開発等

(5) 農林水産関係機関との連携

物産展等における農林水産関係機関との連携は従来から実施しており、物産展・地産地消フェア・商談会等多岐にわたる。

また、「おいでませ山口館」における青果販売や、最近では海外に向けた販路拡大への取り組みなど、年々農林水産部局との関係も密となり内容も益々充実したものとなっている。

今後も、農林水産関係との連携を強化し、新たな販売手法も試み、販路拡大に努めたい。

- ・物産展等における幅広い農林水産物の品揃え
- ・「おいでませ山口館」における青果の品揃えの充実
- ・6次・農商工連携の新たな商材の発掘・販売
- ・東南アジア等農林サイドと一体となった海外への販路拡大

「おいでませ山口館」の販売力強化

物産協会の即売事業の柱であり首都圏での販路拡大の拠点でもある「おいでませ山口館」の販売力を更に強化することは、本県物産の首都圏での情報発信に繋がり、百貨店、高質スーパーでの取り扱いにも結びつくものと思われる。

「おいでませ山口館」の来館者数等の実績

●平成28・27・26年度2月末現在の来館者数及び売上額

単位：来館者数 人 売上額 千円

平成28年度(今年度)		平成27年度(商品券販売)		平成26年度	
来館者数	売上額	来館者数	売上額	来館者数	売上額
234,888	148,804	259,012	175,957	231,443	127,025

●平成28年度来館者数・売上額の前年度・前々年度対比（2月末現在）

単位：％

平成27年度対比		平成26年度対比	
来館者数	売上額	来館者数	売上額
90.7	84.6	101.5	117.1

- ・平成28年度2月末現在の実績は対前年度比ではマイナスであるが、対前々年度比はプラスとなっている。

（理由）・平成27年度は国の交付金を利用した商品券販売の効果で、来館者数・売上額が大きく伸びた。

- ・いわゆる平年である平成26年度に比べ、今年度は売上額が17％伸びているが、館内外の催事での売上が貢献していると考えられる。

◆平成29年度の取り組み

- ・館内外の催事の積極的な展開
 県の東京営業本部と連携して、特に館外の催事への出展について情報収集・働きかけを強化する。
- ・農林水産部との連携
 現在季節の野菜を産地直送で販売しているが、更に果物等の品揃えを増やすなど充実させるなど。
- ・新たな商品の発掘を強化する

販路開拓につながる実践的な講座の開設・商談会

(1) 実践的な講座の開設

首都圏等からマーケティングの専門家を招聘し、商品づくりや販路拡大に向けて従来の会員向け研修の視点を変え、商品開発や販路拡大に向けた実践的な講座を開設する。（昨年度、同様な講座を実施済み）

マーケティングのプロの指導を受け、最終的には新たな商品づくりや既存商品の改良、更に販売に向けたノウハウの習得などを学ぶこととする。

講座の概要

- 講座の期間 5月から10月まで、5回の講座を開催
- 対象者 ・協会の会員又は講座受講を機会に当協会に入会する者
 ・意欲的に商品づくりに取り組み、首都圏等への販路拡大について戦略的に取り組んでいる者又は今後取り組もうとする者
- 受講料 無料

(2) 商談会

首都圏バイヤーとの商談会を計画している。

首都圏の高質スーパー、通販のバイヤー5名程度を山口に招聘し、商談会参加会員の工場等現場にも訪問してもらう予定にしている。

また、(1) 講座終了会員に対しては、講座での成果を生かせるチャンスととらえ積極的な参加を呼びかけている。

3 協会会員の加入促進

定款に定める協会の活動の目的を達成するためには、現会員の物産を紹介し販路拡大を図ることはもちろんであるが、新たな会員の加入に努め、商材の発掘や開発を一層促進する必要がある。

物産展への出展や「おいでませ山口館」への販売を契機に会員加入の一層の促進を図っていく。

会員数の推移

年度	菓子	水産	農産	民芸	その他	特別会員	合計
23	49	82	86	28	5	20	270
24	47	81	85	24	5	20	262
25	48	82	90	24	5	20	269
26	51	87	94	23	8	20	283
27	56	90	101	24	8	20	299
28	61	96	107	24	8	20	316

注) 平成28年度は、平成29年3月15日現在