

1 販売力強化 -所得向上につながる販売戦略の展開-

(1)商品開発

プロジェクト

消費者ニーズに寄り添った新商品開発

目標

- ・食品製造業生産額 R2：1,241億円 → R10：1,356億円

挑戦する内容

- ・社会環境や市場ニーズの変化を捉えた食品産業の振興

関係者の声
=対話

- ・サスティナブルやヘルス＆ウェルネス等のトレンドに対応した商品が求められている（量販店）
- ・小容量包装や電子レンジ対応等簡易で利便性の高い商品が欲しい（消費者）
- ・加工原料の多様化による商品開発への支援が欲しい（食品加工事業者）

役割分担

- ・量販店等 : 消費者ニーズの情報提供、試験販売機会の提供
- ・産技センター : 加工技術開発、技術指導
- ・県 : 進行管理、研究会開催、現地指導、専門家と連携した商品づくり

変革後の姿

- ・サスティナブルやヘルス＆ウェルネスなど多様化するニーズに対応した商品開発により、食品産業が成長

令和6年度計画

挑戦する内容

1 社会環境や市場ニーズの変化を捉えた食品産業の振興

- ①大手量販店との連携による出口対策を講じた商品開発
 - ・有識者やパティシエなどが参画した研究会の設置
 - ・トレンドを捉えたモデル商品の開発及び販売
 - ・冷凍・アップサイクル製品等の開発
 - ・植物系代替原料等を使用した新たな加工品開発
 - ・展示商談会による販路開拓
- ②6次産業化や農商工連携の強化
 - ・県内加工事業者の保有機械及び加工技術調査によるマッチング機会の拡大
 - ・加工原料の多様化による商品開発支援



県で開発支援した加工食品



専門家によるアドバイス

対話

- ・部会を開催し、事業の進捗状況を把握するとともに、意見を参考に事業構築（8月、1月）
- ・有識者やパティシエなどが参画した研究会を開催し、専門的見地などからトレンドやニーズに対応した売れる商品開発について検討（年5回）
- ・展示商談会に出展し、商品のブラッシュアップなどについて、バイヤーとの意見交換を実施（2月）