

市町村名 八重瀬町

平成24年度沖縄振興特別推進交付金事業（市町村分）検証シート【公表用】

事業番号・事業名	3-	八重瀬カラベジブランド構築に関する事業	沖縄21世紀ビジョン基本計画該当箇所	第3章-3-(9)-イ
担当部課名	企画財政課	事業実施(予定)年度 平成24～33年度	沖縄振興基本方針該当箇所	ものづくり産業の振興と地域ブランドの形成 -1-(4)

事業内容 地域ブランドとして「八重瀬カラフルベジタブルプロジェクト」が定着しつつあり、販路拡大を図るために必要な販路システムの構築を検討し生産者の所得向上及び地域活性化を図るため、カラベジ製品のブラッシュアップや新規製品の開発及び販路拡大PR等を実施する。

実施方法 直接実施 委託 補助 負担 その他 ( )

		24年度	25年度	26年度	27年度	28年度
予算額・執行額 【単位:千円】 ('交付金'+ '市町村負担' ベース)	予算の状況					
	(a)当初予算額	10,000				
	(b)予算現額	10,000				
	(c)増減額(b-a)	0				
	(d)前年度繰越額	-				
	A.計(b+d)	10,000				
	B.執行済額	10,000				
	うち交付金充当額	8,000				
	次年度繰越額	0				
	執行率(%) (B/A)	100.0%				
予算の状況の説明	当初の計画通り予算を適正に執行できた。					

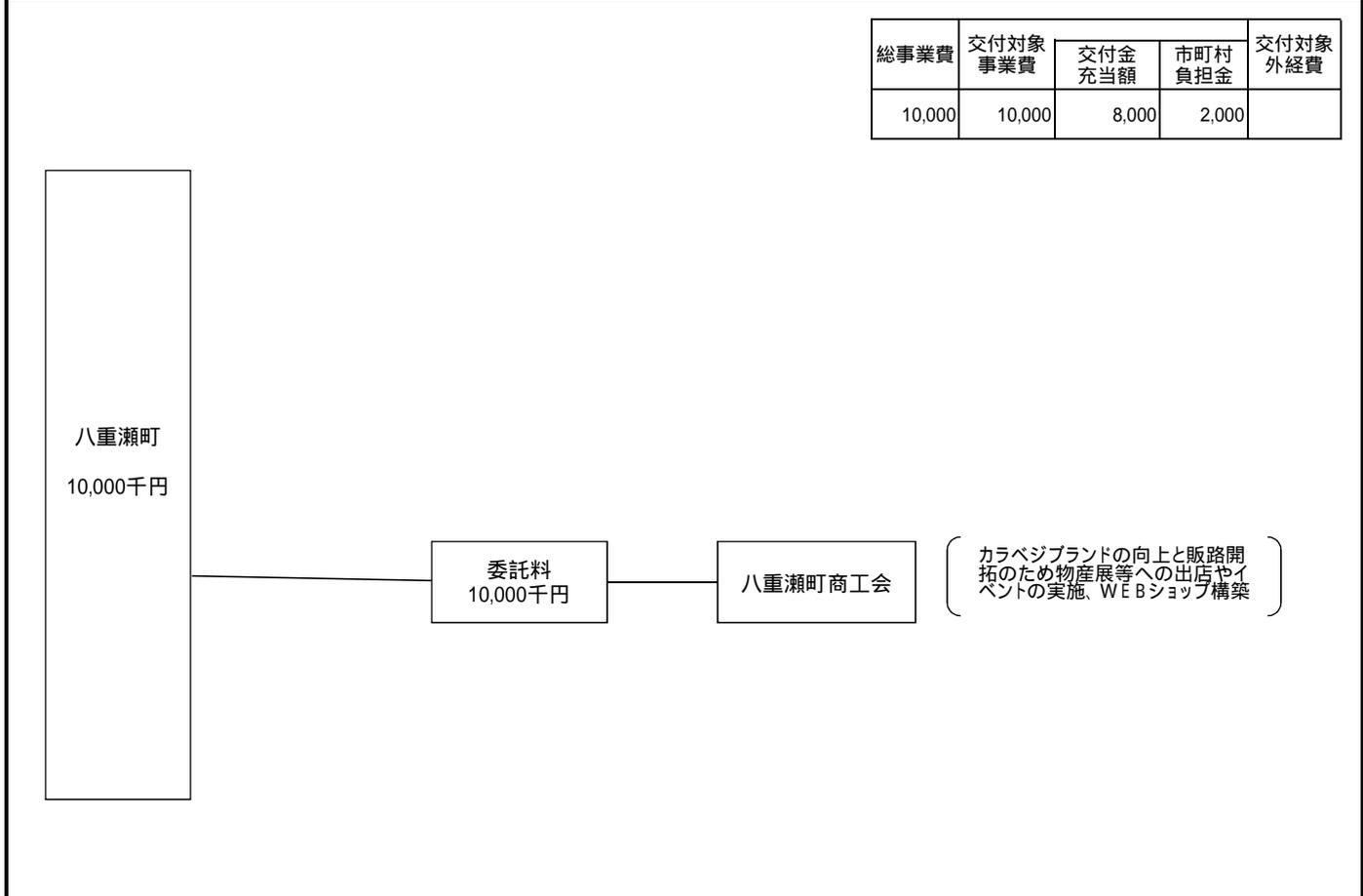
活動目標(指標)及び達成状況	H24活動目標(指標)	達成状況			
		24年度	25年度(3-)	26年度(3-)	27年度(3-)
・カラベジ製品の開発 ・物産展商談会の参加と販路開拓活動 ・カラベジスタンプラリー開催	目標	5品開発 5回 1回	( )	( )	( )
	実績	5品開発 5回 1回			
・ブランド力向上のための実行計画の策定	目標	( 実行計画策定 )	( )	( )	( )
	実績	実行計画策定			
達成状況説明	推進委員会を中心に「八重瀬カラベジ」を活用して町のイメージアップと地域活性化を結びつけるための企画と活動を行い、当初計画していた事業内容はすべて実施した他、活動目標、成果目標の達成状況を鑑みて適正であったと考えている。				

成果目標(指標)及び進捗状況	H24成果目標(指標)	基準値(年度)	24年度	25年度(3-)	26年度(3-)	目標値(28年度)
			24年度			
・新規カラベジ製品開発 5品 ・販路開拓数 3件 ・カラベジスタンプラリーの参加者数 1,400人	目標	( )	5品 3件 1,400人	( )	( )	( )
	実績		5品 3件 1,400人			
・ブランド力向上のための実行計画の策定	目標	( )	( 実行計画策定 )	( )	( )	( )
	実績		実行計画策定			
【参考指標】 新規及び改良した商品の販売額(千円)	目標	( )	( 3,000 )	( 4,500 )	( 6,000 )	( 9,000 )
	実績		0	4,429	6,243	
進捗状況説明	八重瀬カラベジブランド事業は八重瀬町特産品を地域ブランドとして創り上げるために行っている事業であり24年度には新たに、泡盛はなはなマリーゴールド 青汁タブレット美的感 焙煎カンダバー茶ぐしちゃんいい菜 ぐしちゃん紅芋のまんまるタルト おいしいキムチの素 の5品を開発。これらは「カラベジブランド」構築の一環で町の素材を使用し加工品の開発を行った。その他、既存商品の改良として イカの羽いちゃいちゃ 焼きドーナツ パウンドカーキ ブッセ オクラマルポーロ フルーツジャム 焼き菓子の7品について、賞味期限設定、商品ラベルデザイン開発を実施し、売上増加と八重瀬町の地域ブランド化を図った。成果目標として販売額を単年度売上目標3,000千円を設定したが、実施期間が6ヶ月と短期間であったため、商品完成が年度末となり販売実績はゼロだった。H25年度の販売実績は4,429千円であり、26年度は、平成24年度より継続して実施している町内外での催事等の出店や県外での祭事、ブランド浸透のための生活者との接点づくりのためのスタンプラリー等の開催と同時にプレスリリースを積極的にを行いマスコミを活用し露出を増やし知名度アップを図り販売拡大に繋がった。					

取組の検証	推進上の留意点 (推進上の問題、外部環境の変化)	改善余地の検証 (効率の更なる向上の視点)
	<p>これまでの活動により「八重瀬カラベジ」の知名度は向上しているが、売上増加という経済面の活性化についてはまだ不足している。カラベジブランド構築のため町ぐるみという概念で多数の参画事業者を関わらせているが、事業者それぞれの商品開発力や事業規模(従業員数、設備等)に差がある。また、現在の参画事業者は自店で製造販売する小規模事業者がほとんどであり、経営資源が乏しいため、商品力の向上や販路開拓は町全体で継続的に取り組む必要がある。</p> <p>町は修学旅行生をはじめとする民泊や体験プログラムを推進しており今後増加傾向にある。お土産やギフト商品等で需要がある中、商品が不足しており開発が急がれる。</p> <p>ブランドは一朝一夕で構築できるものではなく継続的な活動が必要、24年度において新規および改良した商品は事業所提案にて実施したが、売れるためには製造者の送り手発想ではなく、市場のニーズや競合する商品との差別化、ストックを持たない零細企業であるため時期により原料確保等の課題があり、十分な売り上げに繋がらないものもある。</p>	<p>ブランド力向上のため、物販を通じたイベントと情報発信の継続を、町内と町外の両面で行い、町民への需要喚起とブランド浸透、愛用を図る。</p> <p>24年度開発した商品の販路開拓について、参画事業者には小規模事業者が多いため、一事業所だけではなく複数の事業者がカラベジブランドの傘のもと物産展等の催事参加数を増やし販路機会を増やしていく。</p> <p>商品開発について、24年度は事業所による提案方式を行ったが、もっとカラベジブランドのコンセプトに沿った商品づくりのため推進委員会内で使用する素材や種類を検討し逆提案による商品開発を行う。24年度新規開発及び改良した商品において未だ成果が上がらないものに関しては参画事業者間のコラボによるマッチングや専門的な技術支援等を行いながら販路開拓を継続的に支援していく必要がある。</p> <p>新たな販路支援としてふるさと納税の特典に参画事業者の商品を活用する。</p>

今後の取り組み方針
<p>カラベジブランド認知度向上のためカラベジの統一ラベルデザインと販促物を導入し、よりブランド力を向上させた販促イベントと、WEBを活用したプロモーション(販促、ブランドの顧客形成)の継続実施。</p> <p>販路拡大のため那覇市内デパートや県産業祭り等の継続出店及び特産品コンテスト等への応募、新たにわたしたショップ等での物販を通じた販路開拓の実施をすることで参画事業者の所得向上及び八重瀬町の地域活性化を図る。</p> <p>カラベジブランドを象徴するコンセプトを推進委員会主導で普及することで参画事業者の増加を目指し八重瀬町一体となった地域ブランドの醸成を図る。</p> <p>これまでのカラベジ参画事業者を牽引するようなリーディング事業者及び特産品を選定し、重点的に育成することでカラベジ参画事業者を全体を地域ブランドとして八重瀬町の知名度向上を図り地域活性化につなげる。</p> <p>収穫最盛期に原料の確保のため備蓄等の指導を行い、常に安定した商品づくりを促す。</p>

**資金の流れ**  
(資金の受け取り先が何を行っているかについて補足する)(単位:千円)



資金の流 れ、費 目・ 評価	評価	点検項目	評価に関する説明
		支出先の選定方法は妥当か。	委託事業者は公募型プロポーザル方式により企業組織、実績、知識等を助案した上で選定しており、妥当であったと考えている。 費目・使途については事業目的達成の観点から必要なものなのか等について額の確定時において支出等に関する書類により確認、適正であった。
		予算規模は事業内容に見合った適正な規模となっているか。	
		受益者との負担関係は妥当であるか。	
	費目・使途が事業目的に即し真に必要なものに限定されているか。		