

## 事例の名称 : 地域特産品の販路拡大・実需者とのマッチング支援

### 課題

- 特産品の個人生産者は、販路を広げたくても、個人の活動には限界がある。
- 特産品の市場外流通を広げたい。

### ご提案内容

- **地域特産品の販路拡大・実需者との「需給マッチング支援システム」**
- 地域の篤農家や生産法人と地域の6次産業法人や流通・小売等の実需者をつなぎ、商談機会の創出や継続的な取引を支援します。
- クラウド型サービスとして構築し、サイト運営主体は地域の金融機関や商工会、自治体等を想定しています。
- 地域の生産者（篤農家・生産法人）、6次産業法人、実需者が会員登録して、商談マッチングや需給マッチングの機能を利用します。
- 将来は、SNSによる消費者とのコミュニティ機能を付加し、地域情報の発信による観光客の誘客、消費者情報のマーケティング活用等、統合型農業・観光クラウドへ拡張なども可能です。

### 成果・効果

- 市場流通でもなく、ネット通販や直売所等の個人向け販売でもない、地域のこだわりの商品が流通する新たなチャネルを地域毎に創造し、地域農産物の販路拡大とブランド化に貢献します。
- KPI例 : 商談件数、商談成立件数、地域内農産物流通量、取引単価、会員数

### ご参考費用

初年度予算規模 : システム開発費 (個別見積り)  
次年度以降費用 : 運用費、機能拡張・構築費 (個別見積り)

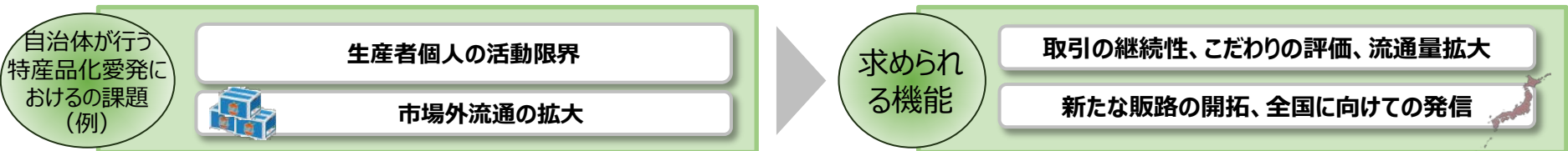
### 総合戦略の該当項目

③地域しごと支援事業 ④創業支援・販路開拓

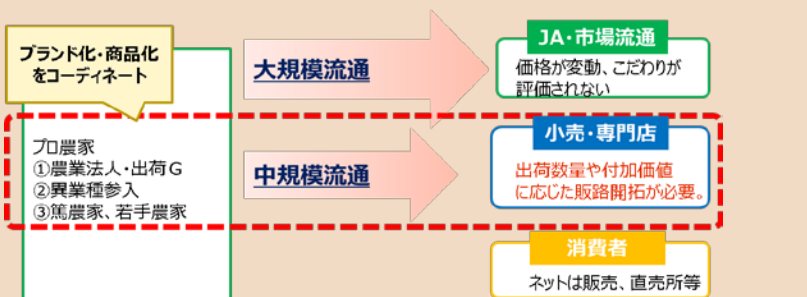
<お問合せ先>  
日本電気(株)関西支社  
事業推進部 新事業営業グループ  
・担当 : 相澤、西村、根角(初)、池田  
・電話 : 06-6945-3157

## ICT活用で作り手の「売りたい情報」を買い手の「買いたい情報」に変換・翻訳

- ✓ 販路開拓、市場拡大の成功要件。生産者と実需者をつなげる**農産物需給マッチングシステム**
- ✓ マーケティングプロセスの改善と質の担保⇒環境分析や商品のポジショニングした販売を実現
- ✓ 多面的な販売の組立、特化した品目を軸としたラインナップ強化



### 需給マッチングのターゲット



農業マッチングシステムです。農産物1547種と加工品128種にわたる需給マッチングシステムです。MOCAで検索。

次世代の農産物流通をトータルに支援  
農業ICTソリューション

| 産地    | 産品           | 価格      | 詳細を見る |
|-------|--------------|---------|-------|
| 鹿児島地域 | みさき芋         | 農産物・加工品 | 詳細を見る |
| 鹿児島地域 | ボタンポウフ (長命草) | 農産物・加工品 | 詳細を見る |
| 鹿児島地域 | 夏飯石卵         | 農産物・加工品 | 詳細を見る |
| 大隅地域  | アス卵 健 (すこやか) | 農産物・加工品 | 詳細を見る |
| 鹿児島地域 | 霧島熱成熟にんにく    | 農産物・加工品 | 詳細を見る |
| 鹿児島地域 | 霧島熱成熟にんにく    | 農産物・加工品 | 詳細を見る |
| 鹿児島地域 | 霧島熱成熟にんにく    | 農産物・加工品 | 詳細を見る |

野菜カテゴリーの商品

| 商品名     | 価格    | 詳細を見る |
|---------|-------|-------|
| カボチャ001 | 5000円 | 詳細を見る |
| カボチャ002 | 4320円 | 詳細を見る |

### 需給マッチングフロー

