

「かごしま伝・匠・美の館」

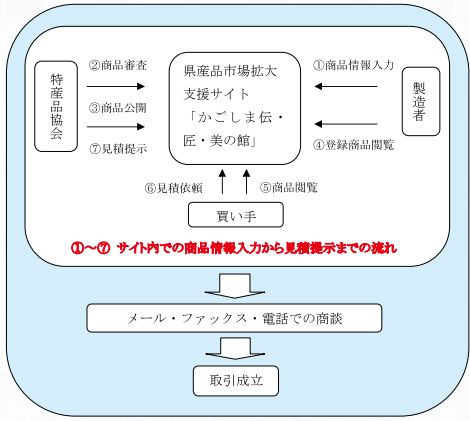
県特産品協会インターネット活用市場拡大支援サイト

「かごしま伝・匠・美の館」を活用して全国200名のバイヤーへ情報発信しませんか！

本サイトは、インターネットを活用して、会員の皆様が自らの商品情報を、より早く、買い手（バイヤーや仕入れ担当者）へお届けするとともに、買い手からの要望を皆様（特産品製造者）へ伝える双方向の情報交流をめざすサービスです。

1. 事前に利用者登録をした

① 特産品製造者 ② 百貨店・量販店・問屋等の買い手（バイヤーや仕入れ担当者）が利用。



〈取引成立までの流れ〉

商品名	製造者	商品説明	価格	数量	備考
...
...

〈買い手が閲覧できる商品一覧イメージ〉

お問い合わせ・お申込み先は
流通企画課 (TEL.099-223-9177) まで

2. 特産品製造者が売りたい商品の情報を登録。※新商品の情報をいち早く提供。

3. インターネットが使えれば買い手はいつでもどこでも

① キーワード ② 商品分類 ③ 製造者名で商品を検索し、登録商品の情報（卸価格を除く）を閲覧することが可能。

4. 買い手が気に入った商品は当協会へ見積依頼。当協会が（必要に応じて）特産品製造者へ連絡をとった後）卸値を買い手へ提示し、商談をすすめます。

※サイト登録料 登録時のみ
1社12,000円（税別）

ふるさと特産運動推進指導員の声

食品担当…岩重鈴美

情報量は、移動の距離に比例し、発想の糧となる

1～2月にかけて、海外や大都市での生活経験を経て離島に定住し、加工食品を製造している数名の方と出会った。土地の産物を新たな製法等で商品開発し、中には田舎を前面に出して販売を展開している方もいる。ここにしかない素材の鮮度だからこの商品ができるのだと産地ならではの素材の良さや、まだまだ活かせる規格外の素材に目を向け、その良さを活かして商品を開発したり、大都市にない田舎を発信しているのである。

「情報量は、移動の距離に比例する」といわれるが、いろんな経験がある

客観的に見る目を養い、発想の糧となつているのだと領ける。そう云えば私自身、デパート等を覗かせてもらうことで、いろんな発想に気づかされることが多い。そんな小さな気づきが発想の原点になるのかもしれない。

「訊く力が解決への道を拓く」

昨年暮れ、見知らぬ女性が協会を訪ねてこられた。製品はできたものの、商品として仕上げていくためのパッケージ、包装、表示、販売などどこに相談すればよいか分からず飛び込んだというのである。

当協会では、商品化のアドバイスその他、法的な課題等については相談先を紹介したところであるが、それがご縁で度々相談があり、支援を行った。

ことのほか早く商品ができ、商談会へも積極的に参加され、商談が進んでいるところもあるらしい。この女性の熱意と行動に、改めて解決への道は、訊く力を持つことだと感じたところである。

編集後記

自慢の逸品大発表会に会場されたバイヤーより、「商品力、パッケージ等が大きく進歩しており、取り扱いたい商品が多くあった。」という良い評価をいただきました。皆さんが技を磨き、工夫された結果だと思います。しかし、中には商品の良さを伝えきれていないところもあり、他社が「伝える」ためにどう工夫しているのかを自ら「気づく」ことも重要だと感じました。

事業に参加された感想や近況報告、課題等について、皆様のご意見やご要望をお寄せください。お待ちしております。