

水産流通ポータルサイトへの掲載による効果例とアクセス実績

(平成29年3月31日現在)

※効果例は産地水揚げ・商品情報の登録事業者への個別聞き取り調査やWEBアンケート等による。

情報掲載数 504箇所

(内訳)

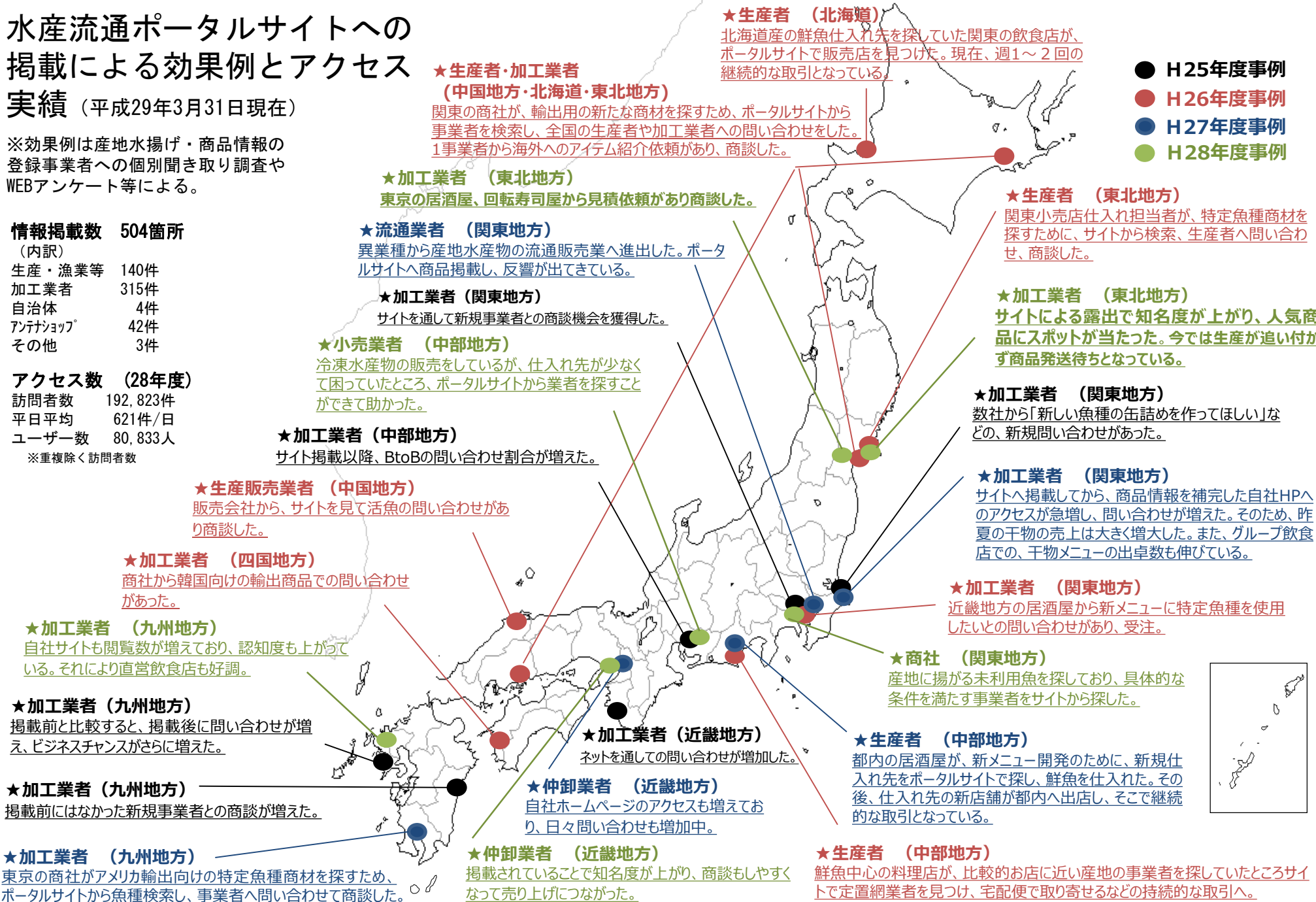
| | |
|----------|------|
| 生産・漁業等 | 140件 |
| 加工業者 | 315件 |
| 自治体 | 4件 |
| アンテナショップ | 42件 |
| その他 | 3件 |

アクセス数 (28年度)

| | |
|-------|----------|
| 訪問者数 | 192,823件 |
| 平日平均 | 621件/日 |
| ユーザー数 | 80,833人 |

※重複除く訪問者数

- H25年度事例
- H26年度事例
- H27年度事例
- H28年度事例



★生産者 (北海道)
北海道産の鮮魚仕入れ先を探していた関東の飲食店が、ポータルサイトで販売店を見つけた。現在、週1~2回の継続的な取引となっている。

★生産者・加工業者 (中国地方・北海道・東北地方)
関東の商社が、輸出用の新たな商材を探すため、ポータルサイトから事業者を検索し、全国の生産者や加工業者への問い合わせをした。1事業者から海外へのアイテム紹介依頼があり、商談した。

★加工業者 (東北地方)
東京の居酒屋、回転寿司屋から見積依頼があり商談した。

★流通業者 (関東地方)
異業種から産地水産物の流通販売業へ進出した。ポータルサイトへ商品掲載し、反響が出てきている。

★加工業者 (関東地方)
サイトを通して新規事業者との商談機会を獲得した。

★小売業者 (中部地方)
冷凍水産物の販売をしているが、仕入れ先が少なく困っていたところ、ポータルサイトから業者を探すことができて助かった。

★加工業者 (中部地方)
サイト掲載以降、BtoBの問い合わせ割合が増えた。

★生産販売業者 (中国地方)
販売会社から、サイトを見て活魚の問い合わせがあり商談した。

★加工業者 (四国地方)
商社から韓国向けの輸出商品での問い合わせがあった。

★加工業者 (九州地方)
自社サイトも閲覧数が増えており、認知度も上がっている。それにより直営飲食店も好調。

★加工業者 (九州地方)
掲載前と比較すると、掲載後に問い合わせが増え、ビジネスチャンスがさらに増えた。

★加工業者 (九州地方)
掲載前にはなかった新規事業者との商談が増えた。

★加工業者 (九州地方)
東京の商社がアメリカ輸出向けの特定魚種商材を探すため、ポータルサイトから魚種検索し、事業者へ問い合わせで商談した。

★生産者 (東北地方)
関東小売店仕入れ担当者が、特定魚種商材を探すために、サイトから検索、生産者へ問い合わせ、商談した。

★加工業者 (東北地方)
サイトによる露出で知名度が上がり、人気商品にスポットが当たった。今では生産が追い付かず商品発送待ちとなっている。

★加工業者 (関東地方)
数社から「新しい魚種の缶詰めを作ってほしい」などの、新規問い合わせがあった。

★加工業者 (関東地方)
サイトへ掲載してから、商品情報を補完した自社HPへのアクセスが急増し、問い合わせが増えた。そのため、昨夏の干物の売上は大きく増大した。また、グループ飲食店で、干物メニューの出卓数も伸びている。

★加工業者 (関東地方)
近畿地方の居酒屋から新メニューに特定魚種を使用したいとの問い合わせがあり、受注。

★商社 (関東地方)
産地に揚がる未利用魚を探しており、具体的な条件を満たす事業者をサイトから探した。

★生産者 (中部地方)
都内の居酒屋が、新メニュー開発のために、新規仕入れ先をポータルサイトで探し、鮮魚を仕入れた。その後、仕入れ先の新店舗が都内へ出店し、そこで継続的な取引となっている。

★生産者 (中部地方)
鮮魚中心の料理店が、比較的小店に近い産地の事業者を探していたところサイトで定置網業者を見つけ、宅配便で取り寄せるなどの継続的な取引へ。

★加工業者 (近畿地方)
ネットを通しての問い合わせが増加した。

★仲卸業者 (近畿地方)
自社ホームページのアクセスも増えており、日々問い合わせも増加中。

★仲卸業者 (近畿地方)
掲載されていることで知名度が上がり、商談もしやすくなって売り上げにつながった。

