

実証成果 JA山武郡市管内生産者(千葉県山武市)

実証課題名 需給の変化に産地・実需データを活用し柔軟に対応する生産・出荷体系の構築実証～データを活用し農業経営を実践する産地づくり～

経営概要 約5.4ha(3経営体合計)、うち実証面積:約5.4ha



導入技術 ①栽培・出荷予定情報の管理システム②露地栽培環境のセンシングシステム③消費者情報の分析ツール

①栽培・出荷予定情報の管理システム



②露地栽培環境のセンシングシステム



③消費者情報の分析ツール (視察対象外)



目標 ・JA 山武郡市のネットスーパーでの販売高 50% 向上、JA 山武郡市の飲食店向けの新規取引 50 店舗以上 など

1 目標に対する達成状況

- JA 山武郡市のネットスーパーでの販売高が、実証開始前比較で約 94% 増と「目標：50% 増」を大きく超え達成
- JA 山武郡市の飲食店向けの新規取引が、200 店舗超と「目標：50 店舗」を大きく超え達成
- 栽培・出荷予定データ活用による需要喚起において、3 品目で実証を行い「目標：3 品目」を達成
- データを活用した農業経営者の育成として、3 経営体+25 名が参加し、「目標：3 経営体」を大きく超えて達成

2 導入技術の効果

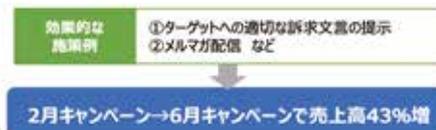
ネットスーパー販売高

- JA山武郡市のネットスーパーでの販売高が実証開始前比較で約 94%増と目標を大きく超え達成。※事業開始前の売上を100とする



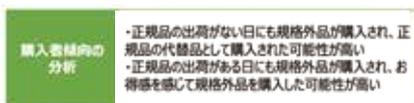
販促キャンペーンの効果向上

- 栽培管理システム・センサー等で予測した収穫適期 / 出荷量が多くなる時期に販促キャンペーンを設定。
- 販売・購入者のデータ分析も併せて実施し、キャンペーン効果や有効施策を検証し、次回キャンペーン時に反映、成果を上げた。



新規規格品の販売の拡大

- ネットスーパーの消費者属性・購買情報から、お得感のある商品にニーズがあることを分析。
- ネットスーパーにて、新商品のラインナップとして、今まで商品となかったトマトの「ヘタ取れ・色褪せ」等の市場規格外品を300g入りパックとして販売。規格外品の消費者ニーズが確認できた。



飲食店販路拡大

- ぐるなび加盟店データを分析・活用、JA 山武郡市の飲食店向けの新規取引が 200 店舗超となり、目標を大きく超え達成した。



3 事業終了後の普及のための取組

- さらなるぐるなびアプリサービスの利便性向上を目指し、基盤となる栽培管理機能に加え、農家の販売計画のシミュレーション機能や JA 側の出荷管理業務の DX 化を推進する機能を開発中。
- 他地域の複数 JA とぐるなびアプリサービスを活用した取組みの協議を進行中。
また、ぐるなびの強みである飲食店を絡めた農産物販手法も検討しており、地産地消による地域活性化への貢献を目指す。

問い合わせ先

(株)ぐるなび グリーンイノベーション事業推進部 農業DXグループ
03-6744-6463 (e-mail : agri-dx@gnavi.co.jp)