

## 農産物直売所と生産者間での入出荷情報をクラウドでリアルタイム共有できる Web サービスを開発、2016 年 4 月リリース予定

～『できた中から何となく売る』から『消費者や市場の求める商品を必要な時期に、必要な量』を需要予測、出荷予定、販促予定などの情報をクラウドで共有することで実現し、農産物直売所・生産者が共に売上向上するための予定情報共有システム～

株式会社オフィス P'dj(本社:長野県塩尻市、代表取締役社長:吉村和道 以下オフィス P'dj)と、ベルケン経営システムズ(本社:長野県塩尻市、代表:鈴木純二 以下ベルケン)、一般社団法人信州オープンビジネスアライアンス(本社:長野県塩尻市、代表理事:鈴木純二 以下 SOBA)、SOBA の農産物直売所ソリューション研究会 と共同で、農産物直売所と生産者間での入出荷情報をクラウドでリアルタイム共有できる Web サービス、『農産物直売所が複数農家の出荷計画を正確に把握できるシステム』を開発しており、2016 年 4 月のリリースを予定しています。

本システムは、消費者の『欲しい商品＝需要』や生産者の『出荷(生産)する商品＝供給』を事前に農産物直売所と生産者とが共有を行う事で、“事前に”販売計画や出荷計画を柔軟に調整することが可能となり、無理・無駄の無い商品流通が実現します。

説明資料(PDF 1.3 MB): [http://officepdj.jp/data/20151211\\_PDJ\\_nochoku\\_press.pdf](http://officepdj.jp/data/20151211_PDJ_nochoku_press.pdf)

### ■ サービス提供に至った背景

多くの農産物直売所では委託販売にて商品を販売しているため、基本的には生産者任せの農産物生産、出荷となっています。このため農産物直売所では「出荷品目や出荷量の偏りによる売れ残り」「出荷時間のバラつきによる商品の売り切れ」といった問題を抱えており、農産物直売所・生産者双方に無駄や商機ロスが生じており、消費者にとっても商品の売切れや偏った陳列による不満が生じています。

このような状況では、消費者と農産物直売所、そして生産者との間で、需給調整機能が十分に働いているとは言えず、消費者・農産物直売所・生産者のいずれも、多くの課題を抱えています(※表 1 課題とニーズ 参照)。

そこで、農産物直売所と生産者との間で密な情報共有が可能なクラウド型入出荷予定管理システムを構築することで、需給バランス改善を実現させ、農産物直売所及び生産者の売上拡大や消費者への利便性の向上を実現させます(※表 2 解決策と効果 参照)。

表 1 課題とニーズ

	消費者	農産物直売所	生産者
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲売切れの棚が多く不満</li> <li>▲時期や時間によって商品の偏りや売れ残りしかない場合が多く不満</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲夕方に商品が不足する</li> <li>▲皆が同一品目を同時期に作ってしまくと、出荷が偏り売れ残る</li> <li>▲何がいつ出荷するのかわからない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲売れ残りは捨てるしかないため、出したいくない</li> <li>▲何がいつどのくらい売れるのかわからないため、経験のみが頼り</li> </ul>
ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>★どんな時間に行っても欲しい商品があると嬉しい</li> <li>★入荷予定情報やお勧め商品等をもっと知りたい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★販売棚の商品陳列数量や品目をもっと調整できるようにしたい</li> <li>★出荷予定が事前にわかれば、大口需要にも対応できる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★無理や無駄なく継続的に売れる仕組みや工夫をしたい</li> <li>★新たな取組みや仕掛けをしていく協力者が欲しい</li> </ul>

表 2 解決策と効果

	消費者	農産物直売所	生産者
解決策	<ul style="list-style-type: none"> <li>■出荷予定を確認する、聞く</li> <li>■どうしても欲しい商品は取り置きや予約をお願いする</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■販売実績や消費者の声を共有する</li> <li>■消費者と生産者の間に立ち、積極的な連携を図れるように立ち回る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■経験だけに頼らず、情報を参考に出荷・生産を行う</li> <li>■市場の求める商品開発を行う</li> </ul>
効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>●欲しい商品が買え、満足度が向上</li> <li>●旅先で偶然訪問した場合でも、安全・安心・新鮮な地場産品が手に入る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●商品の過剰・不足が事前に把握でき、事前に対策が実施できる</li> <li>●イベントや特売等で、しっかりと予定数量を販売したり、数量が厳密な大口顧客への販売口数の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●日々の安定した売上の確保が可能に</li> <li>●イベントや特売をはじめ、大口顧客との取引等を通じての売上拡大</li> </ul>

### ■ サービス概要

農産物直売所、生産者間での『需要予測(昨年の販売実績等)』と『出荷予定(〇月〇日に何をどのくらい)』をカレンダー形式にて情報共有を行うことができます。これまで、このような情報は、口頭・電話・メモ・黒板への記入などで伝えられるケースが多く、情報の『保管・検索・参照・変更』といった情報管理に大きな手間や負担が発生していました。

情報を直感的に閲覧できる形式にて集約することで、

### (1) 農産物直売所での入荷商品管理の容易性、可視化による業務効率化

(2)生産者が『何がいつどのくらい売れそうか』といった需要予測を知ることで、効率的な生産活動、出荷が実施可能に

(3)消費者向けに出荷予定情報を活用することで、次回来店のためのメリット作りしたり、生産者指名買いサービス等への展開も可能に

等のメリットが発生します。

また、PCでのシステム利用に限らず、多くの生産者にも広く利用いただけるようにスマートフォンでの利用や、直売所店頭での代理入力・編集機能なども設定しています。

農産物直売所を含めた小売店などに一般的に普及しているPOS等の販売管理システムでは、入荷した・販売したという“実績・結果”の管理には大きな力を発揮しますが、“予定”の管理は経験と勘によって補う必要があります。本システムでは予定の共有から管理、活用の実現が可能となるため、POS等の販売管理システムにて管理できない領域の情報を利活用することができ、売上拡大に直接的に寄与することができます。

#### ■今後の展開について

リリース当初はスケジュール共有機能がご利用いただける予定です。リリース後近々には

- ・農産物直売所、生産者間でのメッセージ、掲示板機能
- ・農作物生産の業務日報機能
- ・出荷予定画面の一般消費者への公開機能

等のリリースを予定しています。

将来的には、POSをはじめとする販売管理システムとの連携機能や、給食事業者・小売店の発注受付機能、オンライン支店（サイバー直売所）機能等の機能拡張に加え、日本全国の農産物直売所と生産者とが、同一のオンラインプラットフォームで情報や商品の取引を行えるマーケットプレイス機能への発展などを想定しています。

本システムで実現できる生産者と直売所間での情報流通の活性化を行うことで、市場の需要に応じた適切な農作物生産や流通が実現可能です。生産者の顔が見える安全・安心を、農産物直売所を通じて消費者へ届け、農業や地域が持続的な成長と社会的価値の創造主体となっていくことを後押しします。

## ■会社概要

商号 : 株式会社オフィス P' dj  
代表者 : 代表取締役社長 吉村和道  
所在地 : 長野県塩尻市大門一番町 12-2 塩尻市市民交流センター503  
設立 : 2003 年 4 月  
事業内容 : Web サイト、Web コンテンツ、各種アプリ、業務システム等の企画、設計、デザイン、開発及び運用  
URL : <http://www.officepdj.co.jp>

“地方の活性化を地方発、地方目線で盛り上げる、地方創生型の信州発・クリエイティブカンパニー”をテーマに、株式会社オフィス P' dj は各種 Web サイトやコンテンツ、システム開発を企画から設計、デザイン、開発、テスト、運用まで一気通貫してサービス提供しています。

地方ならではの取り組みや仕掛けを地方目線で提供し続けることを最重要とし、地元企業、地元自治体、地元団体等へのサービス提供を始め、協同・協業体制の構築やリアルとバーチャルを融合させたコミュニケーションのデザインや提案などを行っています。

本事業においては、平成 26 年度補正 ものづくり・商業・サービス革新補助金の採択と、平成 27 年度 経営革新計画の認証を取得しています。

商号 : ベルケン経営システムズ  
代表者 : 鈴木純二  
所在地 : 長野県塩尻市大門八番町 1-2 塩尻インキュベーションプラザ 102  
設立 : 2014 年 4 月  
事業内容 : IT 化経営コンサルティング  
URL : <http://belken.jp>

ベルケン経営システムズは、インターネット・IT を導入する企業様の技術サポートから戦略立案まで、幅広いニーズにお応えするコンサルティングサービスを提供しています。

商号 : 一般社団法人信州オープンビジネスアライアンス  
代表者 : 代表理事 鈴木純二  
所在地 : 長野県塩尻市大門八番町 1-2 塩尻インキュベーションプラザ 102  
設立 : 2015 年 4 月  
事業内容 : OSS をベースとした教育事業、OSS をベースとした受託開発事業、地域に根ざしたソリューション展開事業  
URL : <http://s-soba.or.jp>

一般社団法人信州オープンビジネスアライアンス(略称:SOBA)は、平成 25 年 9 月から長野県塩

尻市が推進している「信州 OSS(オープンソースソフトウェア)推進協議会」の活動を起源として独立した、長野県内IT企業の協業連合組織です。

地域IT企業・フリーランス等を会員組織化した団体で、教育研修、協業型のOSS開発事業を通じて、地域IT企業の持つ専門技術の相互利用を図り、新事業の創出とシステムの地産地消を目指します。

これによって地域の就業機会を創出し、もって地域産業の振興と地域社会の健全な発展に、積極的に貢献します。

本事業においては、複数の会員で農産物直売所ソリューション研究会を設立し直売所や生産者の抱える各種課題やニーズの調査、ソリューションの検討を行っており、長野県の提案型・研究開発型地域産業育成事業補助金の採択を受け、共同で開発に取り組んでいます。

■本件に関するお問合せ先

企業名 : 株式会社オフィス P' dj

担当者名 : 関

TEL : 0263-54-2660

Email : mailinfo@officepdj.co.jp