

日本経済新聞 平成23年5月7日

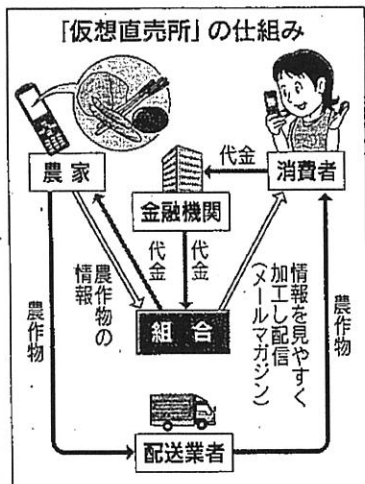
株式会社 CCU (シー・シー・ユー)

携帯上に農産物直売所

農家が登録、消費者注文

ソフト開発のCCU

ソフトウェア開発のシー・シー・ユー(CCU、福井県坂井市、青山博喜社長)は、農家が携帯電話やスマートフォン(高性能携帯電話)を使って農産物を登録し、最終消費者に対して効率的に販売できるシステムを開発した。いわば携帯電話上の仮想直売所で、システムには決済機能も組み込む。消費者は直売所に向かなくても地元で取れたての農産物が手軽に買えるようになる。



決済機能も組み込む

農産物を登録・販売するシステムの名称は「御用喜々」。今月から運用を開始し、複数の農家で形成する組合・企業単位で導入してもらうことを想定している。

農家が野菜や果物の種類や量、単価、出荷可能日、コメントを入力すると、組合がメールマガジンに会員登録している消費者に情報を配信する仕組み。農産物の情報を入

力する際は農家自身の携帯電話を使う。これにより、農家は日中作物の育ち具合を実際に見ながら登録できるというメリットが生まれる。消費者も携帯電話向けに作られたサイトから、時間、場所を問わず注文できる。

売買注文が確定すると、組合が契約した配送業者にメールやファクスで注文の情報が届き、配送業者は農家から農産物を回収して消費者に届ける。注文した当日の配達も可能となり、消費者は直売所に足を運んで購入したのと同じように、取れることができる。

農産物の受け取り場所

は自宅以外に、組合が運営する直売所での取り置きや地域の公民館なども指定できる。収穫前の野菜を予約することも可能にした。代金の支払いはクレジットカードや金融機関の口座からの引き落としなど複数から選択することができる。

CCUはこれまで金融機関向けの人事・給与管理ソフト開発で培ったノウハウを生かして、各農家がバラバラに打ち込んだ商品情報や、発送・代金の回収状況を画面に一覧表示できるシステムを構築した。

農家や組合にとって、これまで直販する際に生

じていた販売や配送、代金回収などにかかっていた手間が大幅に減るといふメリットがある。直売所を持たない組合にとっては、低コストで直販に参入できるようになる。

さらに、農家にとっては直売所への持ち込み以外の販売ルートができることで、売れ残りのリスクを減らせる。住んでいる地域に直売所がない消費者も新たな顧客として取り込める可能性がある。収穫から配達までの時間もスーパー経由より短くなるため、「一番熟れた状態で販売できる」(CCU幹部)という。

システムの初期導入費

用は当面、無料とする方針。システムの売上高の5%前後を手数料として受け取り、収益を確保する。今後、CCUでは消費者が会員登録する際に、興味のある農産物を指定する仕組みなどもシステムに取り入れていく予定だ。