

## ニセコビュープラザ直売会



N i s e k o V i e w P l a z a



北海道虻田郡ニセコ町字元町 7 7 番地 1 0  
TEL/FAX 0136-44-3433

# ニセコビュープラザ直売会

## ◇ 管理運営

ビュープラザ全体は役場商工観光課商工観光係が管理  
情報プラザ棟は、(株)ニセコリゾート観光協会に委託  
フリースペース棟は直売会が役場より賃借し管理  
農産物販売に関しては農政課農業推進係が主観  
出店者が「ニセコ町特産品直売会（小原久志会長）」を組織し  
運営

## ◇ 農産物直売所利用者数

延べ 19万8千人（平成18年4月1日～平成19年3月31日）

## ◇ 直売会の経緯

ビュープラザでの直売は、平成9年度からスタート。当初7戸から始まり、直売会会員の頑張りにより観光客の人気スポットとなり、平成10年より、43戸の直売ブース（1㎡）と2戸のショップブース（アイスクリーム・あげいも）が出店していました。

この会は、平成10年度から組織化し、現在は会員60名（役員11名）とテイクアウトコーナー5名と成長をしています。

「直売会」では、入会者の決定及びお客様への対応などについて決まりを作り運営しています。基本的には、ショップブース以外は無人販売でしたが、お客様への対応として当番制を敷き対応しています。これにより商品の説明が出来、多くのファンが定着してきました。

開店当初と比べ、品数が格段に増えています。これも、お客様と生産者の情報交換が大きな要因となっています。

年々人気が増すにつれ、出店希望者も増え、平成14年8月よりPOSシステム・バーコードシステムを導入し、無人販売時に起きていた商品と代金の不一致が解消され、さらに平成17年9月より商品補充・集荷システム「これだすシステム」を導入しています。

平成19年4月現在

- : 会員数            65名 委託1名
- : 直売会経費        売上の12%
- : 当番制            午前・午後各1名 時期により2～3名  
品質管理・説明及び消費者ニーズをつかむため

◇ 商品・売上の流れ

- ① 商品搬入
- ② バーコードシール作成と貼り付け
- ③ 陳列
- ④ ポスシステムレジでの精算
- ⑤ 日計表の作成
- ⑥ 5・10日金融機関へ振込

◇ 直売会の特徴

- ① 在庫を持たない
- ② 生産者の自主的組織
- ③ 顔の見える農産物

ニセコビュープラザ直売会の活動について

1. ニセコビュープラザ直売会の概要

会長 小原久志 以下役員会組織あり

会員数65名(ショップコーナーの5名を含む)事務局2名 パート最大  
4～6名

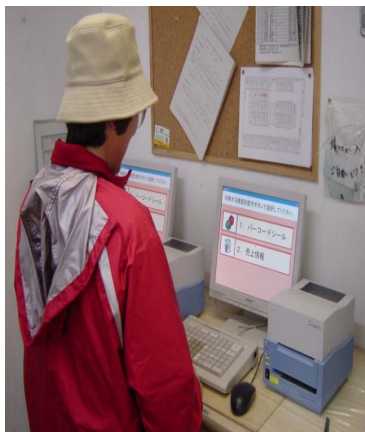
年末年始以外年中無休。午前9時～午後5時 午前8時30分～午後6  
時まで

売上の12%を直売会の運営費としている。

平成18年度売上2億6千8百万円。

## 2. 直売会一日の流れ（夏期間）

朝8時00分 バーコード作成(正札の作成)



商品の陳列は自分で個性に合わせて



お客様が購入しレジでの精算



営業終了、5・10日精算し、会員へ支払います。

# 新システム「これだすシステム」

新しいシステムを導入する背景

- ① 直売会を訪れる町内の人や観光客は、「ニセコ町産農産物の買い入れ」を目的として訪れるが、時間帯などにより、商品の品切れがあり購入できない場合が多くあります。
- ② 直売会会員は、農作業の合間に商品の補充を行うが、適正な情報がないため、片道5～10キロ以上もある所より、リスクを覚悟で農産物の出荷を行っています。(持ってきたが、商品が売れ残っていて陳列できない。逆に、もっと多く持ってきて良かった。など)
- ③ 今までのレジ機能では、季節及び時間帯のデータ等を管理することが出来ず、会員個々の商品や、売れ筋農産物等の正確な情報分析が出来ない。
- ④ 大口の注文があった場合、電話1本で必要量を確保するまで電話確認する。

以上の状況を解消する事を目的として、補充・集荷システムを開発することとなりました。

## 1 システムの基本機能

今までのシステムでは、会員は直売会に直接行き、毎日の売上や商品棚の過不足などの確認をする。また大口の注文には1台の電話で事務局員が各会員に順次通知をし、必要量に達するまで集荷作業を行っている。

今回のシステム開発は、このような不便さや不公平さを解消する事であり、具体的には、次の機能を有するシステムです。

- (1) 会員は、PC (パーソナルコンピューター)・携帯電話 (会社任意)・電話・FAXを使用し、商品売上数量、売上金額を指定する時刻に情報収集出来ること。
- (2) 会員は、PC・携帯電話・電話・FAXを使用し、直売会が必要とする商品、量の情報を得る事ができ、その商品の出荷できる量の情報を通知できること。また、システムは必要量に達した場合、自動的に受付を停止する機能をもつこと。
- (3) POSシステムは、データ収集のためにバーコードリーダー付きとする。

## 2 補充の主な機能 (売上通知機能)

- (1) 商品別売上げが、毎正時おきに会員ごと集計され確認出来ること。
- (2) 商品別売上げが、任意の期間で会員ごと確認出来ること。
- (3) 毎日の商品別売上げが、会員ごと集計され、金融機関振込依頼書の作成が出来ること。
- (4) 会員は、指定する時刻にPC・携帯電話・電話・FAXを用いて

売上情報を得る事が出来ること。

(5) 会員は、通知方法を選択出来る（複数選択可）こと。

### 3 集荷の主な機能

- (1) 会員は、通信機器を使って情報提供（品種・数量等）を行う事が出来ること。（多少の情報伝達到着時間の誤差は可とする）
- (2) 会員は、通信機を用いて出荷可能な商品数量を直売会に通知し、直売会は必要数量に達するまで受付を行い、必要数量に達した場合は受付の終了を判断し、その結果を会員に通達することが出来ること。
- (3) ホテル等の大口注文に対しては、発注者にパスワードを交付して直接発注行為が出来ること。（拡張予定）

以上のような事が、出来るシステムが平成17年9月22日に、直売会に導入されました。

### 4 導入による利用者の実績・売上の実績等

会員利用者の実績としては、平成19年4月1日現在、携帯電話へ売上通知が60名・音声や、FAXによる情報収集が約45名（両方の利用者が居るため合計人数は違いが出ます。）の会員が毎日利用し、商品の補充につとめいます。大口注文通知は60名が利用し事務局との連携を取っています。

また、システムを導入しての昨年度同期売上を比較すると、下記となりました。

平成 17 年	平成 18 年	平成 19 年
4月 6,431,110円	7,575,070円 1,143,960円増 <b>17.79%増</b>	9,022,800円 1,447,730円増 <b>19.11%増</b>
5月 13,126,650円	16,172,750円 3,046,100円増 <b>23.21%増</b>	17,436,249円 1,263,499円増 <b>7.81%増</b>
6月 14,989,005円	16,564,650円 1,575,645円増 <b>10.51%増</b>	17,854,210円 1,289,560円増 <b>7.78%増</b>

となっており、補充システムが確実に会員の物となっていることがわかります。

## 5 導入による評価

平成17年9月22日システム導入以降、テレビ・ラジオ・新聞等の取材があり、良い宣伝効果をもたらしている。

また、会員の為のシステム作りが、評価され「2006北海道IT経営・産直改革賞」「第2回HAL農業賞・地域直売運営チャレンジ賞」「経済産業省推進事業・IT経営百選 優秀賞企業」など高い評価を得ている。



## 5 今後の課題

- (1) システムをタイムリーに使うため、会員へのシステム活用の指導。  
(大口注文への返信指導など)
- (2) 顧客管理データの、簡素化。
- (3) 大口注文の簡素化
- (4) 徹底した手書き事務作業を減少させ、経費の軽減を検討する。
- (5) 外部への、情報伝達等（お客様など）