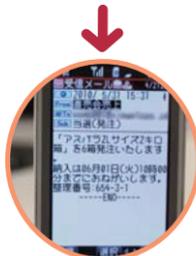




大口注文があると、関係会員に情報が配信され、対応可能であれば数量を返信する



発注された通知



ニセコビュープラザ直売会  
会長 三浦裕一氏

### 生産情報を蓄積し 情報発信を強化

さらに、「平成20年度電子商取引

該当商品を扱う会員のリストに従って携帯電話のメールが配信される。メールを受信した会員は出荷が可能であれば個数を送信。受付時間を過ぎると、当選か落選かの連絡メールが送られてくる。三浦会長は「お知らせは平等に届きますが、返答が遅れたらチャンス逃してしまふ。いつも畑にいますので携帯電話でないと対応できません」と、慣れた手つきで携帯電話を操作して見せてくれた。

引・電子タグ基盤構築事業」に採択され実証実験を行ったのをきっかけに、クラウド型の新システムの利用も開始した。



会員がパソコンや携帯電話から入力した生産履歴情報や生産者情報は、Webやケータイサイトで顧客へ発信される。直売所にはその場で情報を見られる端末も置かれている(右上)

「直売会の農産物を地元のホテルやレストランに販売するための電子商取引システムを実証実験しました。大きな目標はこれを実ビジネスにして、町をさらに活性化

することですが、現在はまず生産履歴情報や生産者情報を蓄積して

**ITベンダー**

システムデザイン開発株式会社  
http://www.sddgrp.co.jp/  
北海道札幌市中央区大通西10-4

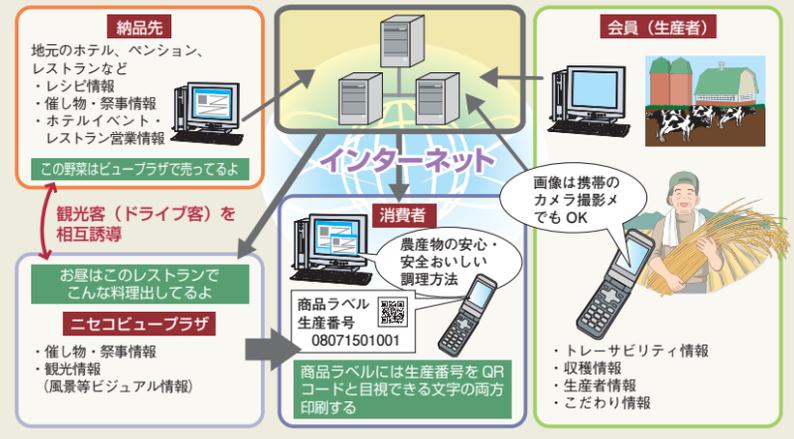
地元企業へ直接ITサービスを提供している自立型ITベンダー。クラウド型のサービスでは、灯油の配送システムなども手がけている。三浦会長は「サーバーを借りているので、ずっとこれからお世話になる関係です。だからこそ使いやすいためのわがままをいろいろ言いますが、よく聞いてもらっています」と話す。

システム開発本部  
部長 畠山秋利氏

履歴情報や生産者情報を蓄積して、町をさらに活性化することですが、現在はまず生産履歴情報や生産者情報を蓄積して、町をさらに活性化

「新しいシステムはメッセージを発信できるので、いろいろな可能性を秘めている」と言う三浦会長。地元の主力産業である農業と観光が結びつければ、さらに町の魅力が増すことだろう。

### 情報発信と地元取引増を目指す新システムの概要



店内の様子



棚は生産者ごとにあり、それぞれ工夫が凝らされている。

売上情報は各会員に配信される

ニセコビュープラザ直売会  
http://www.viewplaza.jp/  
・直売所 北海道虻田郡ニセコ町字本町 77-10

「品切れして棚が空にならないように商品の補充を行います。見込み違いでそのまま持ち帰るなどムダもありました。また大口注文があつた際、各会員に出荷可能かどうか連絡を取るのに手間がかかり、良い方法を探していました」

他の地域のIT活用事例などを参考に、販売に関わる情報を一元管理し、会員と事務局との情報連絡を円滑にするシステムを構築し

本システムによって、会員にPOSレジデータと連動した売上情報が送信されるようになった。この数字を見て、商品の補充が必要かどうかを判断すればよいので無駄がない。連絡手段は携帯電話のメール、パソコンのメール、電話の音声案内、FAXの4つだが、農作業中にも連絡が受けられる携帯電話の利用を積極的に進めた。



道の駅・ニセコビュープラザ直売所

## 1 作って売る農業への取り組みとケータイの活用

# 北海道ニセコ町 農産物販売・ニセコビュープラザ直売会 農産物の売上・発注情報をケータイへ配信 ホテルへの食材販売システムも模索中

札幌の西南に位置し、東に羊蹄山、北にニセコアンヌプリを望むニセコ町は、農業と観光の町。温泉、アウトドアスポーツが楽しめる緑豊かな町内では、馬鈴薯、トウモロコシ、アスパラガスなど北海道の気候を活かした野菜が栽培されている。観光名所でもある道の駅・ニセコビュープラザは、地元で採れた新鮮な野菜や加工品が

手に入ると人気だ。棚には生産者の名前や商品アピール、レシピなどオリジナルの情報も掲載され、生産者の顔が見える売場となっている。

この直売所を運営するのは、ニセコビュープラザ直売会。町役場からの呼びかけでスタートし、現在は約60軒の生産者(以下会員)

による自主運営組織となつている。今春は天候不順で出荷が遅れるもの、総売上は年間2億円を超えるまでになっている。販売増に伴い無人店舗からPOSレジ導入へ、そして2005年にはITシステムの本格導入に至つた。

### ケータイを見て補充の判断 大口注文への対応も

た(費用は補助金制度を利用)。