

資 料

資料 1 農業分科会委員名簿

座 長	近藤 巧	北海道大学 大学院 農学研究科 助教授
委 員	岩崎亮治	ニセコビュープラザ直売会 事務局 主任
〃	干場誠治	ニセコビュープラザ直売会 IT担当役員
〃	ロス・フィンドレー	株式会社ニセコアドベンチャーセンター 代表取締役
〃	太田明子	太田明子ビジネス工房 代表
〃	石塚真彰	有限会社ITマネジメントシステム 代表取締役
〃	近藤 徹	日本アイ・ビー・エム株式会社 地域社会東日本・北海道地区部長
〃	田畑善基	東日本電信電話株式会社北海道支店 e-Japan 推進室長
〃	辻 好博	株式会社スペース 代表取締役
〃	三野康洋	国土交通省北海道開発局 開発監理部開発調査課 課長補佐
〃	村井篤司	北海道経済部商工局産業振興課 主幹
〃	折内光洋	ニセコ町 商工観光課長

(敬称略)

資料 2 分科会開催日

第 1 回分科会 (平成 18 年 12 月 20 日、会場 : 札幌)

- ・分科会での調査内容 (案) 検討・承認
- ・IT 活用事例の紹介
- ・ニセコ地域の農業の状況 等

第 2 回分科会(平成 19 年 2 月 5 日、会場 : ニセコ)

- ・調査中間報告
- ・ニセコビュープラザ直売会での IT 活用状況
- ・道外先進事例調査視察報告 等
- ・ニセコ視察 (2 月 4 日)

ニセコビュープラザ直売会、ニセコビュープラザ直売会メンバー (農家)

第 3 回分科会(平成 19 年 3 月 1 日、会場 : 札幌)

- ・最終報告(案)検討・承認

資料3 先進地視察

期 間：平成 19 年 1 月 20～23 日

視察地：徳島県、愛媛県

視察内容：

①徳島県上勝町「いろどり(株)」(第3セクター)

- ・全国の有名料亭向けの料理等の添え物の葉、木々等の販売。高齢者用の専用端末等による受発注情報システムや市場情報提供等に I T を活用。

②愛媛県内子町「からり」(道の駅)

- ・道の駅直売所における販売情報システムやバーコード活用等による個別農産物単位における販売所やインターネット上でのトレーサビリティ情報提供含めた情報システムの活用状況

③松山市内「からり」サテライト販売所

- ・「からり」の販売促進やブランド形成のために松山市内で行っている農産物直販施設（サテライト）の販売状況

資料4 アンケート調査

1. 調査票

「ニセコビュープラザ 直売会」における 現状調査

経済産業局
先導的IT活用による基幹産業活性化モデル検討委員会
農業分科会

■対象

道の駅 ニセコビュープラザ直売会

■このアンケートの目的

農業の中にIT（「情報技術」）を効果的に取り入れ優れた実績と高い評価を得ている、道の駅「ニセコビュープラザ」直売会の実体を客観的に把握、分析を行い、この分析の結果を元にさらに効果的なIT活用のモデル事業を模索し、新たな提言のための基礎資料とすることを目的とします。

従って、対象は65名の直売会メンバー中（生産者会員60名）に限定しています。また、アンケートの内容も営農、経営の観点よりも、ITの導入と活用が農産物のブランド確立及び価格形成の有効な手段として、また販路拡大にどのように効果を得ているか、を主体としています。

■アンケートの結果に関して

このアンケートは、以下の前提で収集、分析を行います。

- 1) 記入は無記名であると同時に、提供された個別の内容は、公表されません
- 2) アンケートの項目に関しては、ニセコビュープラザ直売会と協議了承の元に作成依頼します
- 3) 集計、分析の結果はニセコビュープラザ直売会との事前協議、検証のもと公表されます

提出先

記入後は
「ニセコビュープラザ 直売会」
事務局へ提出してください

お問合せ先

TEL 0136-44-3433
「ニセコビュープラザ 直売会」

★回答は下記事務局よりお答えすることがあります

第三セクター 株式会社 北海道ソフトウェア開発機構
特別研究員 河本
主任研究員 斉藤



直売会に関して

1. 直売会に主に関わっている方はどなたですか

該当する年代に該当に○印を記入してください 幾つでも

世帯主	20 30 40 50 60 70 80 90 歳代
配偶者	20 30 40 50 60 70 80 90 歳代
祖父	50 60 70 80 90 歳代
祖母	50 60 70 80 90 歳代
子供	10 20 30 40 50 歳代
その他	記入してください ()

2. 左記で一番中心となっている方は？

該当に○印を記入してください

世帯主	
配偶者	
祖父	
祖母	
子供	

3. 利益は出ていますか？

該当に○印を記入してください

それなり出ている	
小遣い程度	
収支トントンくらい	
収支赤字	

4 今後とも続けたいと思いますか

該当に○印を記入してください

続けたい	
辞めたい	
わからない	

5 辞めたい！と答えられた方にお聞きます

該当に○印を記入してください 幾つでも

儲からないから	
手間隙が大変だから	
効果がわからない	
その他 (記入してください)	



6 続けたい！と答えられた方にお聞きます

該当に○印を記入してください 幾つでも

儲かるから	
楽しい 生きがいが出る	
ニセコの農産物の知名度が上がる ブランドができる	
他の販売価格が上がる	
全体の販路を拡大できる	
品質向上	
その他 (記入してください)	



毎日加工・納品・即出荷

7 ニセコのブランド普及ができると

答えられた方にお聞きします
該当に○印を記入してください

普及が大いに進んだ	
普及がそこそこ進んだ	
あまり普及が進んだと感じない	
全然普及したいと感じない	



8. 消費者の方から直売会がどのようなことが評価されていると思いますか

該当に○印を記入してください 幾つでも

作った人の顔が見える 信頼安心感	
新鮮！ 美味しい	
品目が豊富	
常に在庫が安定している	
その他 (記入してください)	

9. 生産物の料理方法の知識についてお聞きします

該当に○印を記入してください 幾つでも

いろいろ知っていて、お客様にも説明できる		記入してください
ある程度は知っているが、時々説明に困ることがある		どなたが知っていますか ()
あまり知らないほうだと思う		どなたが知っていますか ()
こういう内容について、勉強会のようなことをするべきだと思う		
めずらしいものは出品者に聞いたり、自分で食べてみたりするほうだ		
お客様に間違った説明をしているのを耳にしたことがある		
商品知識の辞典のような知識を保存して、携帯やパソコンで簡単に調べられるようなシステムがあったらいいと思う		

10 内容の表示や関連する法規等について、
食べものを扱うので生産手段や内容の表示、保健所等の手続き、栽培や販売に許可が必要なものなど、直売所といえどもいろいろな知識が求められるようになってきていますが・・・
該当に○印を記入してください 幾つでも

自分自身で充分対応できると思う	
ある程度は知っているが、時々判断に困ることがある	
あまり知らないほうだと思う	
こういう内容について、勉強会のようなことをするべきだと思う	
間違ったことをしているのを目にしたことがある	

- 11 作っている品目、主要となる品目、ビュプラザに出荷している品目は何ですか
該当に○印を記入してください 幾つでも

品目	作っている品目	主要となる作付け品目	ビュプラザに出荷している品目
例 スイートコン	○		○
ばれいしょ			
メロン			
トマト			
大根			
ニンジン			
レタス、キャベツ			
豆類			
グリーンアスパラ			
米			
上記以外にあれば 品目を書いて該当に○印を記入してください			

- 12 出荷、販売先についてお訊ねします
出荷販売の割合は、どのくらいでしょうか？ ※大体で結構です

	出荷量の割合	出荷 金額の割合
直売会	%	%
JA	%	%
自分で直売	%	%
その他	%	%

- 13 直売会へ出荷の確認と、回数1日どのくらいですか
該当に○印を記入してください

	在庫の確認は1日にどのくらいですか	出荷の回数は1日にどのくらい
1日1回		
1日2回		
1日3回		
1日4回以上		

- 14 主に直売会の売れ行き確認（在庫や確認や情報交換）
に使っている機器はどのような割合でしょうか
該当に○印を記入してください

	使っている もの幾つで も	主に使っ ているも の
パソコン		
携帯電話		
ファックス		
家の電話		

- 15 売れ行きの情報は何に役立っていますか

該当に○印を記入してください 幾つでも	
商品を補充する時期や量の判断	
何をどれくらい作るかの検討に	
毎日の売上高を知るために	
その他（具体的に	

パソコンの利用に関して

パソコンの利用に関してお聞きます

17 利用の頻度

16 該当に○印を記入してください

パソコンを持っている	
持っていない	



該当に○印を記入してください

毎日良く使う	
時々使う	
あまり使わない	
ほとんど使わない	

18 パソコンがないと答えられた方にお聞きます

該当に○印を記入してください

購入したい	
近いうちに購入したい 時期未定	
考えていない	

19 利用方法

該当に○印を記入してください 幾つでも

通話	
メール	
インターネット	
その他 写真、音楽など	

20 利用していないと答えられた方にお聞きます

該当に○印を記入してください 幾つでも

使い方がわからないから	
面倒だから	
効果が無いから	
暇が無いから	

21 農業での利用方法 該当に○印を記入してください

経営、営農に頻繁に利用している	
経営、営農に 少し利用している	
経営、営農にはほとんど利用していない	

22 パソコンの知識についてお聞きます

該当に○印を記入してください 幾つでも

独学	
仲間勉強会して覚える	
教えてくれる人がいない	



現在インターネットを利用していますか 該当に○印を記入してください

23 インターネットをお使いですか

該当に○印を記入してください

使っている	
使っていない	
よく分からない	



24 左記質問で使っていると答えた方

使っている回線は 該当に○印を記入してください

INS (ISDN)	
ADSL	
光	
普通電話	
よくわからない	

25 携帯電話をお持ちですか

持っている電話の種類

該当に○印を記入してください 幾つでも

DOCOMO	
FOMA	
au	
ソフトバンクボーダフォン	
よくわからない	
持っていない	

26 持っていると答えた方にお聞きます

利用方法

該当に○印を記入してください 幾つでも

通話	
メール	
インターネット	
その他 写真、音楽など	

ファックスに関して

27 自宅にファックスはありますか

該当に○印を記入してください

ある	
無い	



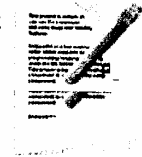
28 ファックスがあると答えた方にお聞きます

該当に○印を記入してください

あまり使わない	
よく使う	

29 今後直売会に望むことその他、幾つでも書いてください

直売所での品物の出し方や売り方について、何か思っていることがあったら教えてください。



今後直売会に望むこと、こんな事ができたらもっと良いのに…と思うものがあったら教えてください。

その他、直売所の情報化について、何か思っていることがあったら教えてください。

こんな事がわからないとか、これについて教えてほしいと思うものがあったら教えてください。

2. 調査結果集計表

	1. 直売会に主に関わっている方はどなたですか					
	世帯主	配偶者	祖父	祖母	子供	その他
件数	44	39	6	11	13	1
割合	39%	34%	5%	10%	11%	1%

	2. 左記で一番中心となっている方は？				
	世帯主	配偶者	祖父	祖母	子供
件数	22	32	0	3	3
割合	37%	53%	0%	5%	5%

	3. 利益は出ていますか？			
	それなり出ている	小遣い程度	収支トントンくらい	収支赤字
件数	38	9	7	0
割合	70%	17%	13%	0%

	4. 今後とも続けたいと思いますか		
	続けたい	辞めたい	わからない
件数	49	1	5
割合	89%	2%	9%

	5. 辞めたい！と答えられた方にお聞きします		
	儲からないから	手間が大変だから	効果がわからない
件数	0	1	0
割合	0%	100%	0%

	6. 続けたい！と答えられた方にお聞きします					
	儲かるから	が楽しい 生きがい	ブ知名産物の ニセコが センドが 度農産物 の	他の販売価格が る上	で全体の販路を 拡大	品質向上
件数	6	20	12	1	10	4
割合	11%	38%	23%	2%	19%	7%

	7. ニセコのブランド普及ができると答えられた方にお聞きします			
	だ普及が大いに進ん	ん普及がそこそこ進	だあま感じ普及が進ん	感全然普及したいと
件数	2	17	6	0
割合	8%	68%	24%	0%

8. 消費者の方から直売会がどのように考えられていると思いますか								
	感がある	作った人の顔が見える 信頼・安心	新鮮！ 美味しい	品目が豊富	価格が安い	納得できる価格である (若干高くても)	品目が豊富である	常に在庫が安定している
件数	37	48	21	20	5	9	3	
割合	26%	34%	15%	14%	3%	6%	2%	

9. 生産物の料理方法の知識についてお聞きます									
	明でい て、い ろ 客 様 知 つ て 説 い	知 っ て い る 人	に い る が 、 度 は 知 つ て あ る 明	知 っ て い る 人	う あ ま り 知 ら な い ほ	思 こ う を 強 い う 内 容 に つ い て	こ う い う 内 容 に つ い て	食 べ て み た り 、 自 分 は ほ	に め ず し い も の は 人
件数	5		34		9	12	23	6	9
割合	9%	0%	62%	0%	16%	22%	42%	11%	16%

10. 内容の表示や関連する法規等について				
	応自 で分 き自 身と 思 分 対	に い る が 、 度 は 知 つ て あ る 明	う あ ま り 知 ら な い ほ	き う い こ う い う 内 容 に つ い て
件数	5	34	10	17
割合	14%	92%	27%	46%

11. ①作っている作物、主要となる作物、ビューブラザに出荷している作物・時期は何ですか									
	作 っ て い る 作 物	物 主 要 と な る 作 付 作	出 ビ ュー ブラ ザ へ の	出 荷 時 期	年 間	春	夏	秋	冬
件数	30	9	30		5	16	9	31	22
割合	ばれいしよ				6%	19%	11%	37%	27%

11. ②作っている作物、主要となる作物、ビューブラザに出荷している作物・時期は何ですか									
	作 っ て い る 作 物	物 主 要 と な る 作 付 作	出 ビ ュー ブラ ザ へ の	出 荷 時 期	年 間	春	夏	秋	冬
件数	28	3	28		0	0	19	27	0
割合	スイートコーン				0%	0%	41%	59%	0%

11. ③作っている作物、主要となる作物、ビュブラザに出荷している作物・時期は何ですか									
	作 っ て い る 作 物	物 主 要 と な る 作 付 作	出 荷 の 有 無 ビ ュ ー ブ ラ ザ へ の	出 荷 時 期	年 間	春	夏	秋	冬
件数	19	4	19		0	0	23	9	0
割合	メロン				0%	0%	72%	28%	0%

11. ④作っている作物、主要となる作物、ビュブラザに出荷している作物・時期は何ですか									
	作 っ て い る 作 物	物 主 要 と な る 作 付 作	出 荷 の 有 無 ビ ュ ー ブ ラ ザ へ の	出 荷 時 期	年 間	春	夏	秋	冬
件数	24	3	26		1	1	6	23	7
割合	トマト				2%	2%	15%	58%	18%

11. ⑤作っている作物、主要となる作物、ビュブラザに出荷している作物・時期は何ですか									
	作 っ て い る 作 物	物 主 要 と な る 作 付 作	出 荷 の 有 無 ビ ュ ー ブ ラ ザ へ の	出 荷 時 期	年 間	春	夏	秋	冬
件数	21	2	18		1	3	6	23	7
割合	大根				3%	8%	15%	58%	18%

11. ⑥作っている作物、主要となる作物、ビュブラザに出荷している作物・時期は何ですか									
	作 っ て い る 作 物	物 主 要 と な る 作 付 作	出 荷 の 有 無 ビ ュ ー ブ ラ ザ へ の	出 荷 時 期	年 間	春	夏	秋	冬
件数	20	0	16		1	5	4	20	7
割合	にんじん				3%	14%	11%	54%	19%

11. ⑦作っている作物、主要となる作物、ビュブラザに出荷している作物・時期は何ですか									
	作 っ て い る 作 物	物 主 要 と な る 作 付 作	出 荷 の 有 無 ビ ュ ブ ラ ザ へ の	出 荷 時 期	年 間	春	夏	秋	冬
件数	31	0	27		0	10	19	26	11
割合	レタス・キャベツ				0%	15%	29%	39%	17%

11. ⑧作っている作物、主要となる作物、ビュブラザに出荷している作物・時期は何ですか									
	作 っ て い る 作 物	物 主 要 と な る 作 付 作	出 荷 の 有 無 ビ ュ ブ ラ ザ へ の	出 荷 時 期	年 間	春	夏	秋	冬
件数	36	4	31		3	16	9	34	25
割合	豆類				3%	18%	10%	39%	29%

11. ⑨作っている作物、主要となる作物、ビュブラザに出荷している作物・時期は何ですか									
	作 っ て い る 作 物	物 主 要 と な る 作 付 作	出 荷 の 有 無 ビ ュ ブ ラ ザ へ の	出 荷 時 期	年 間	春	夏	秋	冬
件数	29	2	29		1	27	11	2	1
割合	グリーンアスパラ				2%	64%	26%	5%	2%

11. ⑩作っている作物、主要となる作物、ビュブラザに出荷している作物・時期は何ですか									
	作 っ て い る 作 物	物 主 要 と な る 作 付 作	出 荷 の 有 無 ビ ュ ブ ラ ザ へ の	出 荷 時 期	年 間	春	夏	秋	冬
件数	6	3	8		5	3	0	6	6
割合	米				25%	15%	0%	30%	30%

12. 直売会への出荷は、1日どのくらいの回数ですか				
	1日1回 (以下)	1日2回	1日3回	1日4回以上
件数	19	17	9	6
割合	37%	34%	17%	12%

13. 主に直売会の売れ行き確認（在庫や確認や情報交換）に使っている機器をお教えてください。								
使っているもの（幾つでも）				主に使っているもの				
	パソコン	携帯電話	ファックス	家の電話	パソコン	携帯電話	ファックス	家の電話
件数	3	43	17	7	0	38	6	0
割合	4%	62%	24%	10%	0%	86%	14%	0%

14. 売れ行きの情報は何に役立っていますか				15. パソコンの利用に関してお聞きます	
	商品や量の判断する時	何かの検討に役立つ	毎日の売上高を知るために	パソコンを持っている	持っていない
件数	44	21	28	28	20
割合	47%	23%	30%	58%	42%

16. 利用の頻度				17. パソコンがないと答えられた方にお聞きます			
	毎日よく使う	時々使う	あまり使わない	ほとんど使わない	購入したい	近いうち時期に購入し	考えていない
件数	11	5	5	9	1	9	14
割合	37%	17%	17%	30%	4%	38%	58%

18. 携帯電話の利用分野					19. 利用しない方にお聞きます			
	通話	メール	インターネット	その他 写真、音	使い方がわからないから	面倒だから	効率が悪いから	暇が無いから
件数	23	24	3	6	20	5	0	7
割合	41%	43%	6%	10%	63%	16%	0%	22%

20. 農業での利用方法				21. パソコンの知識習得についてお聞きます		
	経営、営農に頻りに利用している	経営、営農に少し利用している	ほとんど経営、営農には利用していない	独学	仲間等覚え勉強会等	教えてくれる人が
件数	12	4	10	17	3	4
割合	46%	15%	38%	71%	13%	17%

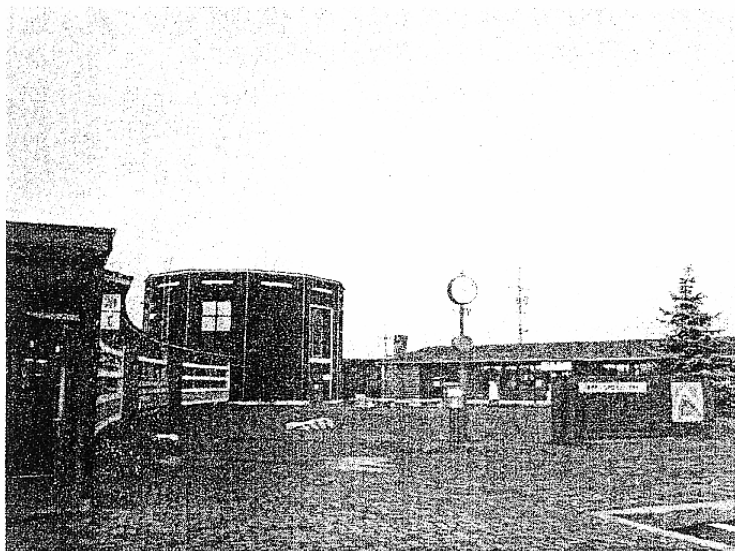
22. インターネットをお使いですか				23. 左記質問で使っていると答えた方				
	使っている	使っていない	わからない	(ISDN)	ADSL	光回線	普通電話	よくわからない
件数	15	21	1	3	6	6	1	2
割合	41%	57%	3%	17%	33%	33%	6%	11%

	24. 持っている携帯電話はどの種類ですか					
	D N O T O M O (N O T O M O)	F O M T A (F O M T A)	a u (K D D I)	ポ ソ フ ト ダ バ ン ク (旧)	よ く わ か ら な い	持 っ て い な い
件数	31	3	17	0	1	1
割合	58%	6%	32%	0%	2%	2%

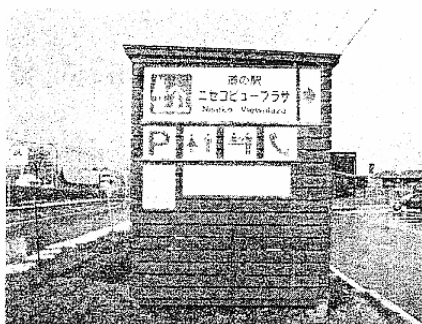
	25. 持っているとお答えの方にお聞きます 利用分野は？				26. 自宅にファックスはありますか		27. ファックスがあると答えの方にお聞きます	
	通 話	メ ー ル	イ ン タ ー ネ ッ ト	楽 そ な ど 他 写 真 、 音	あ る	無 い	あ ま り 使 わ な い	よ く 使 う
件数	33	35	5	8	48	6	13	35
割合	41%	43%	6%	10%	89%	11%	27%	73%

資料5 ニセコビュープラザ直売会

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77番地10
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

19万5千人（平成17年10月1日～平成18年9月30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、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、現在は役員12名・60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。

- : 会員数 65名 委託1名
- : 直売会経費 売上げの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 当日金融機関へ振込

◇ 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名

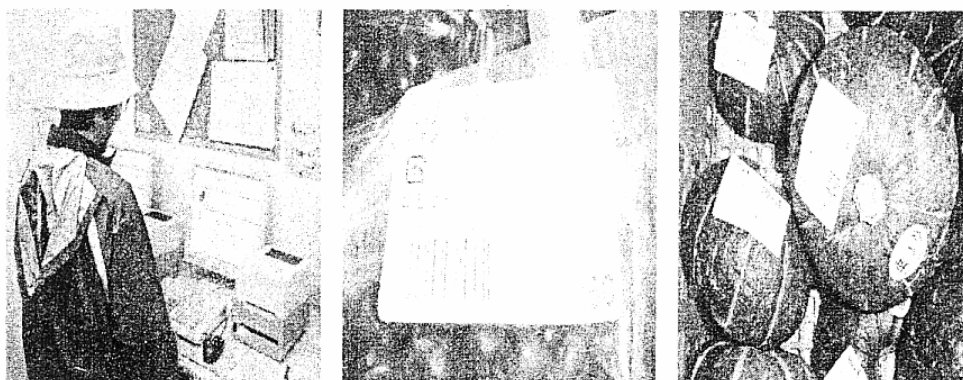
年末年始以外年中無休。午前9時から午後5時 午前8時30分から午後6時まで

売上の12%を直売会の運営費としている。

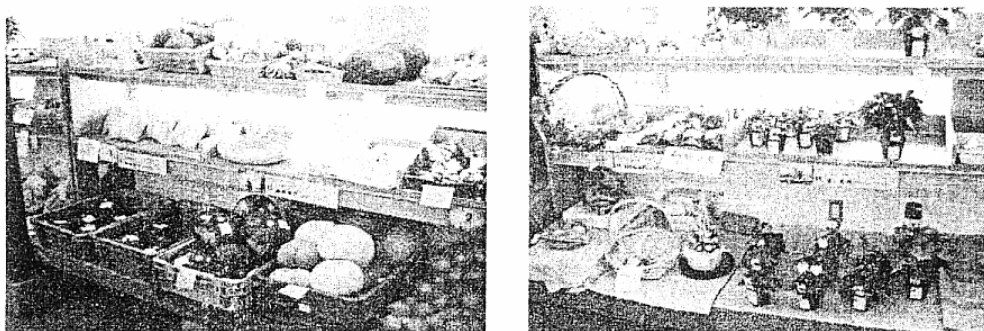
平成17年度売上2億3千5百万円。

2. 直売会一日の流れ

朝8時30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、無人販売の時のように毎日精算し、会員へ支払います。

資料6 これだすシステム

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知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、11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ています。大口注文通知は50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	
4月	6, 431, 110円	7, 575, 070円	
		1, 143, 960円増	
		17. 79%増	
5月	13, 126, 650円	16, 172, 750円	
		3, 046, 100円増	
		23. 21%増	
6月	14, 989, 005円	16, 564, 650円	
		1, 575, 645円増	
		10. 51%増	

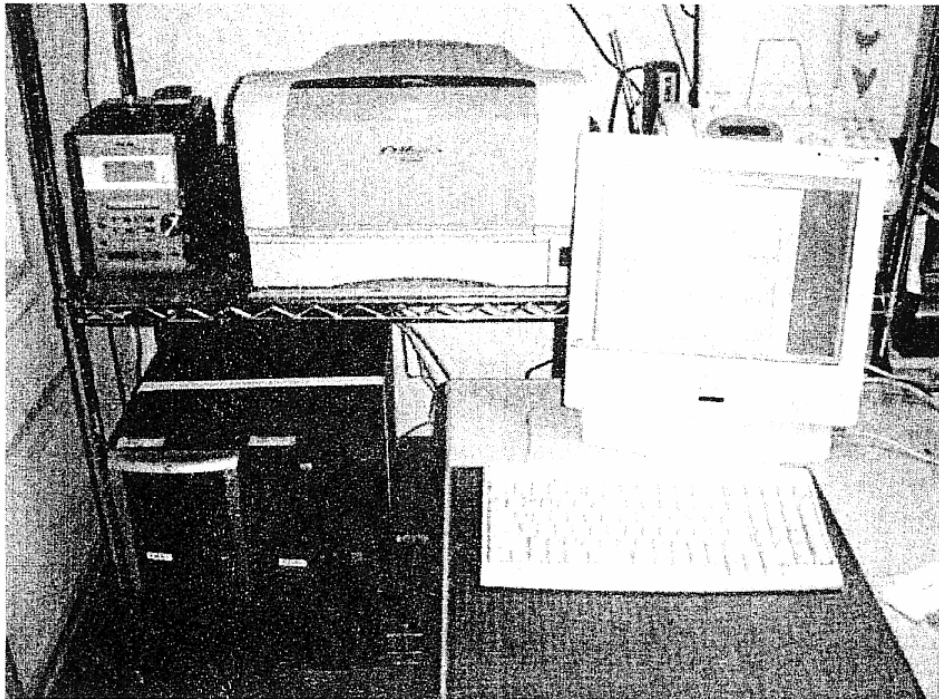
となっており、補充システムが確実に会員の物となっていることがわかります。

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。