ケース５　レジと農家が直結。売れる手応えがオンタイムで伝わり、より良いものをつくる意欲に

キーワード：ＩＴ化　からりネット　ＩＴリテラシー　ＰＯＳシステム

１　学習内容

地域の地場産業発展を目指すビジネスの取組

２　学習目標

地域産業発展を目指すビジネスの取組の事例の考察を通して、その特徴や在り方について理解する。

３　学習指導要領において対応する科目、単元および学習内容

「マーケティング」

⑹　販売経路と販売促進

ア　販売経路

販売経路の種類と特徴について理解させる。また、販売経路の決定に関する具体的な事例を取り上げ、販売経路の設定、強化及び効率化が顧客満足の実現や価格に及ぼす影響について理解させる。

「広告と販売促進」

⑵　広告と広報活動

エ　広報活動の意義と手法

広報活動の意義や役割について理解させる。また、効果的な広報の方法について、企業などによる広報の具体的な事例の考察を通して理解させる。

⑸　販売促進の発展と顧客満足の実現

ア　時代に応じた販売促進

ダイレクト・マーケティングや電子商取引など時代に応じた販売促進の意義や課題について、具体的な事例の考察を通して理解させる。

「ビジネス経済応用」

⑸　ビジネスの創造と地域産業の振興

ウ　地域ビジネス事情

身近な地域のビジネスの動向やビジネスに役立つ資源についての調査や研究を行わせる。また、その結果を基に、地域産業の振興のための具体的なビジネスアイディアの考案、その実現方策の立案及び地域や産業界への提案をする実習をさせるとともに、地域産業の振興への寄与の在り方について考察させる。

４　評価の観点

地域の地場産業発展に関する基礎的・基本的な知識を身に付け、ＩＴ化推進の取組をどのように地域に浸透し、農業従事者の生産・販売活動に影響を及ぼしているかについて理解している。【知識・理解】

事例　ケース５　レジと農家が直結。売れる手応えがオンタイムで伝わり、より良いものをつくる意欲に

プロフィール　企 業 名：内子フレッシュパークからり
所 在 地：愛媛県喜多郡内子町内子2452番地
資 本 金：7,000万円
従業員数：48人
業　　種：特産品・農産物販売、加工食品製造販売、レストラン
企業概要：　内子町と出荷者等で設立した第三セクターで、「新鮮で安全・安心」をキャッチフレーズに、農産物の生産、加工品製造、産直所販売、ネット販売、レストラン運営などを行っている。「作るだけの農業」から「売れるものを作る」農業への転換を目指し、販売情報、残品情報、トレーサビリティー、残留農薬、土壌調査のデータ共有など消費者のニーズに素早く対応できる体制をつくるとともに、食の安全・安心を追求するために生産者向け勉強会も定期的に行い、自ら判断し行動する農家の育成にも力を入れている。

導入の目的と背景

当初は、産直トレーニング施設「内の子市場」を開設し産直のトレーニングを開始した。消費者の反響に支えられ売上は順調に推移したが、出荷・引き取り・精算など直売所運営上の課題があった。

⑴　生産者の責任を明確にするため、農産物名・価格・氏名・電話番号を記したシールを貼り付けていたが、出荷品が増える中で品目や価格の追加・変更に迅速な対応ができない状態が生じていた。

⑵　農家が出荷伝票に、販売員が残品数をそれぞれ記入し、毎月１度の精算を行っていたが、出荷者と売上金の増加に伴い精算に遅れが生じ始めた。

⑶　売れ残った農産物はその日に出荷者が引き取ることを原則としたため、閉店間際に出荷者から電話で残品の問い合わせが殺到し、販売員はその対応に追われていた。

⑷　来客者数は季節・曜日・天気などの要因に左右されるため、出荷品の過多・不足が生じていた。

ＩＴ化の概要

⑴　「からりネット」の構築

平成８年より「内の子市場」に代わる「からり特産物直売所」がオープンし、ＩＴを活用した「からりネット」を通じた販売体制となった。本システムは、双方向の農業情報連絡システムと販売管理システム（ＰＯＳ）を結びつけたもので、バーコードシール作成、販売状況把握、精算など「内の子市場」で生じた課題を全て解決することを目指した。

○　農家には140台の農業情報端末（多機能ファックス）、特産物直売所にはＰＯＳレジ４台を設置し、電話回線とＬＡＮによりレジと農家を結んだ。

○　平成11年度には農業情報端末は80台増設し220台となり、町内に気象観測ロボットを３期設置、気象情報を配信するように拡充した。

○　平成14年度には、農業情報端末以外の一般ファックスでの情報出力や電話器での音声による販売情報の読み上げ、携帯電話、パソコンへの販売情報メール配信等、機能拡充を図った。現在では、自宅に帰らなくても電話の音声や携帯電話で各自の直売所販売状況が確認でき、畑から追加出荷する農家が増えている。

⑵　ＩＴリテラシーの向上

「内子フレッシュパークからり」内に整備した農業情報センターにて、農家を対象として顧客管理・農業簿記・ビラ作成・ホームページ作成などのパソコン講座を開催し、農業の情報化・農業情報の利活用を図るようになった。ここで学んだことを機に、農産物に、栽培方

法、レシピなどを添付し、消費者に農産物や生産者の情報を伝える取り組みも見られるようになった。

ＩＴ経営推進における取組

社長自ら毎年２回、四国内の道の駅や直売所等の第三セクター施設を見て歩き、良いことは取り入れ、悪いことは反面教師にする方法で職員や出荷者へ顧客に対する意識付けやＩＴ活用の重要性の教育を行った。内子町役場にはインフラ面を全面的にバックアップしてもらい、必要な時に必要なＩＴ環境の構築を行うことができた。特に、農業指導では内子町役場とからりが協調し合い行っている。ベンダーには、きめ細かい仕様の打合せや、度重なる改良の要求にも、フットワーク良く対応してもらい、利用者のモチベーションを下げずにＩＴ化を推進することができた。「からりネット」の利用環境は各農家で同じだが、「バーコードシールを各自で作成・添付し販売する」「販売状況など欲しい情報は自ら入手し、対応する」など、利用できるシステム・情報をいかに活用するかは個々の農家に委ねている。

導入効果

⑴　販売額は平成９年度から比べると10年で３倍増加した。出荷者数は10年間で２倍、出荷者１人あたり販売額も10年間で1.5倍となっている。年間売上700万円以上の高収入農業者も７名いる。

⑵　出荷者は、作成したバーコードシールを貼り付ければ即販売可能となるため、荷受けの検品が不要になった。

⑶　売上データが１時間毎に農家、品目、単価毎に集計され、個々の農家で確認できるようになったため、自宅に居ながら出荷の調整ができるようになった。その結果、常に新鮮な農産物が陳列できるようになった。

⑷　ＰＯＳシステムによる集計・精算は正確かつ迅速な処理が可能で、口座振り込みが半月ごとになった。毎月２回の現金収入は、農家の魅力となっている。

⑸　出荷者の約40％は65才以上であったため、からりネットを導入する際には、普段、情報機器に不慣れな高齢者などが適応できるシステムにすることを重視した。農家に設置した情報端末は、ボタンを押すと自動的に情報センターのサーバーに繋がり、音声ガイダンスによってデータの入出力が可能で、誰でも容易に操作ができるシステムとなっている。週末の直売所では、バーコードシールを作成する高齢者が孫の指示を受けながらパソコンを操作する微笑ましい姿も見受けられるようになった。

今後の展望

内子フレッシュパークからりは、中山間地のハンディを払拭するだけでなく、中山間地が有する地域資源を活用した農業を可能とした。そして、内子町の農業を変え、農村女性が経済的、社会的に自立する道を拓いた。大量生産を主流とする市場から疎外されていた高齢者は、作る喜び、売れる喜び、生きる喜びを見いだしている。現システムは、農家とレジを結んだものだが、もう少し先には、畑と消費者が結ばれる時代が見えている。そのためにも、若い世代へのブランディングを追求する必要がある。

ＩＴ経営推進を支援した方々

システムベンダー：（有）インプット
行政関係機関：内子町役場
その他：からり直売所出荷者運営協議会

（参考Ｗｅｂ）「経済産業省　中小企業ＩＴ経営力大賞ポータル　2009年認定事例の紹介」
〈http://www.meti.go.jp/policy/it_policy/it-keiei/itjirei/case2009/case_karari.html〉

2016/2/1 資料作成

ワークシート

ケース５　レジと農家が直結。売れる手応えがオンタイムで伝わり、より良いものをつくる意欲に

（　　）年（　　）組（　　）番　氏名（　　）

1　「からりネット」導入の背景にあった直売所運営上の課題を４つあげなさい。

【知識・理解】

①

②

③

④

2　このケースにおけるＩＴ化の中において、ハード面の取組について３つあげなさい。

【知識・理解】

①

②

③

3　このケースにおけるＩＴ化の中において、ＩＴリテラシー向上のための取組について答えなさい。

【知識・理解】

4　ＩＴ経営推進のために行った経営者の取組について答えなさい。

【知識・理解】

5　「からりネット」導入の効果を５つあげなさい。

【知識・理解】

①

②

③

④

⑤

6　「レジと農家が直結。売れる手応えがオンタイムで伝わり、より良いものをつくる意欲に」を通して、学んだこと・感じたことを書きなさい。

【思考・判断・表現】

ワークシート　解答例

ケース５　レジと農家が直結。売れる手応えがオンタイムで伝わり、より良いものをつくる意欲に

（　　）年（　　）組（　　）番　氏名（　　）

1　「からりネット」導入の背景にあった直売所運営上の課題を４つあげなさい。

【知識・理解】

①	出荷品が増えると品目や価格の追加・変更に迅速な対応ができない。
②	取引増加に伴い、売上金の精算が遅れ始めた。
③	引き取りのための農家からの問い合わせが殺到し、混乱した。
④	出荷品の過不足が目立ち始めた。

2　このケースにおけるＩＴ化の中において、ハード面の取組について３つあげなさい。

【知識・理解】

①	農家に多機能 FAX を、直売所には POS を設置し、回線で結んだ。
②	気象情報の配信を開始した。
③	携帯電話やパソコンでの情報配信を開始した。

3　このケースにおけるＩＴ化の中において、ＩＴリテラシー向上のための取組について答えなさい。

【知識・理解】

農家に対してICT機器の活用講習を行い、情報活用能力の向上を図った。

4　ＩＴ経営推進のために行った経営者の取組について答えなさい。

【知識・理解】

先進的な直売所を視察して課題を整理し、行政との連携を深めてICT活用の深化を図った。

5　「からりネット」導入の効果を５つあげなさい。

【知識・理解】

①	売り上げが大幅に増加し、高額所得者も出現した。
②	荷受け検品が不要になった。
③	リアルタイムな売り上げ情報が配信され、新鮮な商品の補充ができた。
④	売上代金の正確・迅速な精算処理が可能になった。
⑤	高齢者の生きがい・やりがいを深めることにつながった。

6　「レジと農家が直結。売れる手応えがオンタイムで伝わり、より良いものをつくる意欲に」を通して、学んだこと・感じたことを書きなさい。

【思考・判断・表現】

各自で考える。