

一般社団法人信州オープンビジネスアライアンス
第二回年次総会 成果発表資料

農産物直売所向けソリューション開発 とその派生効果



～地方の活性化を地方発、地方目線で盛り上げる、
地方創生型の信州発・クリエイティブカンパニー～

株式会社オフィスP'dj

<http://www.officepdj.co.jp>



SOBA

信州 オープン ビジネス アライアンス

平成26年度補正 ものづくり・商業・サービス革新補助金 採択

平成27年度 経営革新計画 認証取得

TEL:0263-54-2660 FAX:0263-54-2665

Mail:mailinfo@officepdj.co.jp

〒399-0736長野県塩尻市一番町12-2 塩尻市市民交流センター503号

データ・情報を“正しくに相手に届ける=コミュニケーションの適正化”。そんな領域をデザイン、Web、データベース、アプリ等の切り口で支援します。

2 × 3 = 無限大!!
次元 × 次元
あんなこと、できたらいいな
をデザイン、Web、IT、システムの切り口で実現させる
それがP'djの2次元×3次元サービス。

2 次元サービス × **3** 次元サービス

デザイン、アプリ、システムなど単一に、あるいは複合的に組み合わせて、やりたいこと、解決したい課題へ真摯に取り組んでいきます。

- Webサイト: PC・スマートフォン・タブレット、CMS
- デザイン: ロゴマーク、名刺、パンフレット
- システム、アプリ: 業務管理、顧客管理、各種アプリ

“モノ”をつくるだけでなく、目的はもちろんのこと、現場のフローも同時に設計することで、持続的な運用を実現させます。

- Web予約フォームと来店予約、顧客管理との連携、運用フローも同時に設計
- スケジュール共有による効率的な業務進行を含めたシステムと運用フローの構築
- 顧客向けの情報発信とその反応率をポイント化した効率的な営業業務と体制を構築

徳州録・地方創生型クリエイティブカンパニー
office P'dj 株式会社オフィスP'dj

平成27年度 経営革新計画の承認を受けました。
平成28年度補正 ものづくり・商業・サービス革新補助金の採択を受けました。

会社沿革

平成15年4月	有限会社オフィスP'djとして長野県諏訪市にて設立
平成16年	ショッピングカート『PlanDoShop』を自社開発
平成18年	塩尻市宗賀にオフィス移転
平成20年	アクセシビリティを追求したCMS『PlanDoECtA』を自社開発
平成20年4月	株式会社オフィスP'djへ商号変更
平成21年	塩尻市地域活性化プロジェクト『bijico〜ビジコ〜』サイト構築
平成22年10月	塩尻市市民交流センター内へオフィス移転
平成27年6月	『農産物直売所が複数農家の出荷計画を正確に把握できるシステムの開発』にて、平成26年度補正 ものづくり・商業・サービス革新補助金の採択を受ける
平成27年10月	『農産物直売所が複数農家の出荷計画を正確に把握できる仕組みの展開』にて、平成27年度経営革新の採択を受ける
平成27年12月	『農産物直売所が複数農家の出荷計画を正確に把握できるシステムの開発』が、日経新聞に掲載される
平成27年12月	『農産物直売所が複数農家の出荷計画を正確に把握できるシステムの開発』が、市民タイムスに掲載される
平成28年1月	塩尻市雇用創造協議会 公式ホームページの公開に関する記事が、市民タイムスに掲載される
平成28年2月	麻績村 文化財ホームページに関する記事が、市民タイムスに掲載される

■ 信州OSS推進協議会

農産物直売所向けソリューション検討活動


- 1.市場調査、マーケティング
- 2.ソリューションの概要設計
- 3.システム要件定義、仕様定義




■ SOBA

農産物直売所ソリューション研究会

- 1.市場調査、マーケティング
- 2.ソリューション開発/運用支援 (UIテスト等含む)
- 3.営業活動

- 
- ・各種情報支援
 - ・アドバイス
 - ・コンサルティング

- 
- ・研究会への参加
 - ・システムの完成
 - ・システムの運用

◆ 株式会社オフィスP'dj

農直管理システム開発プロジェクトチーム

- 1.ものづくり補助金申請、採択
- 2.システム概要設計、詳細設計
- 3.開発 (デザイン、プログラム、データベース)



多くの直売所では、委託販売による生産者任せの出荷により、「品目や出荷量の偏り」「出荷の集中やバラつき」があり、安定した品ぞろえが実現しにくくなっています。



それぞれのコミュニケーションが無く『需要と供給』がミスマッチしています。

課題とニーズ

	消費者	農産物直売所	生産者
課題	<ul style="list-style-type: none"> ▲売切れの棚が多く不満 ▲時期や時間によって商品の偏りや売れ残りしかない場合が多く不満 	<ul style="list-style-type: none"> ▲夕方に商品が不足する ▲皆が同一品目を同時期に作ってしまうと、出荷が偏り売れ残る ▲何がいつ出荷するのかわからない 	<ul style="list-style-type: none"> ▲売れ残りは捨てるしかないため、出したくない ▲何がいつどのくらい売れるのかわからないため、経験のみが頼り
ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ★どんな時間に行っても欲しい商品があると嬉しい ★入荷予定情報やお勧め商品等をもっと知りたい 	<ul style="list-style-type: none"> ★販売棚の商品陳列数量や品目をもっと調整できるようにしたい ★出荷予定が事前にわかれば、大口需要にも対応できる 	<ul style="list-style-type: none"> ★無理や無駄なく継続的に売れる仕組みや工夫をしたい ★新たな取組みや仕掛けをしていく協力が欲しい

『欲しい=需要』や『出荷（生産）=供給』の事前共有で、出荷や販売計画の適正化が可能に。

生産者と直売所のコミュニケーション/情報共有を実現させ、『欲しい商品が欲しい時に欲しいだけ（買える・売れる）』の実現を後押しする。

魅力ある品ぞろえの実現

売り切れ、売れ残りの防止

直売所、生産者の売上向上

直売所・生産者間のコミュニケーション活性で『欲しい商品が欲しい時に欲しいだけ（買える・売れる）』の実現が可能に。

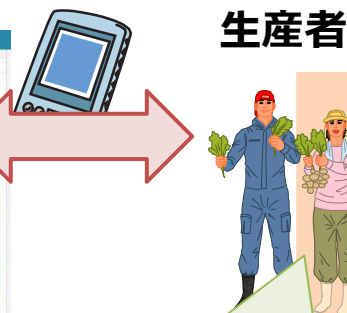
受け身の商品陳列から“攻め”の直売所へ。

消費者や市場の求める商品入荷の実現で、売れる直売所を実現させます。

直売所



生産者



- 1.いつ・誰が・何を・どの位出荷するのかを事前に把握
- 2.いつ・何が・どの位売れるのかを入力し、充実の商品陳列を実現
- 3.〇〇さんのリンゴが欲しい、といった指名買いや商品予約へも発展

1. 販売予測数字の参照で、生産品目の変更や売上の予測が可能
2. 売れ残りや品切れのリスクが事前に予測可能
3. もっと沢山売ってしっかりと儲けたい、が実現可能

Webサーバー
データベース

品目	11日	12日	13日	14日	15日	16日	17日	18日	19日	20日
サンふじ										
コシヒカリ										
ねぎ苗										
アスバラガス										

品目	4月29日	4月30日	5月1日	5月2日	5月3日	5月4日	5月5日	5月6日	5月7日	5月8日
サンふじ	400/200	0/200								
コシヒカリ	700/500	700/500	700/500	700/500	700/500	700/500	700/500	700/500	700/500	700/500
ねぎ苗	100/100	100/100	100/100	100/100	100/100	100/100	100/100	100/100	100/100	100/100
アスバラガス	125/100	125/100	125/100	125/100	125/100	75/100	75/100	75/100	75/100	75/100

上旬					
日付	1日	2日	3日	4日	5日
サンふじ					長手0
サンふじ11111					

中旬					
日付	11日	12日	13日	14日	15日
サンふじ					
コシヒカリ					
アスバラガス					
ねぎ苗					
ヒトメボレ					
はげかけ米					
とうもろこし					

サンふじ	
需要	200kg
関(デモ用)	300kg
出荷予定合計	400kg
コシヒカリ	
需要	500kg
出荷予定合計	700kg
ねぎ苗	
需要	100束
出荷予定合計	100束
アスバラガス	
需要	100袋
出荷予定合計	125袋
編集	

(1)生産者が出荷予定を入力・送信できるインターフェース

(2)各生産者の出荷予定が集計され、カレンダーや旬別にて表示された入荷情報管理画面

(3)出荷予定と販売計画を比較し、出荷量や出荷日程を調整・変更する画面

(4)農産物直売所がイベント等の計画や想定を行い、出荷依頼をする販売計画画面

(5)大口需要に合わせての出荷依頼や対応可能量を確認する画面

(6)出荷予定に対しての確認機能（リマインダメール）

(7)生産者、品目、出荷予定、販売計画等のデータベース

(8)システム、データベースをクラウドへ構築

実際に使えるシステム（画面）作りに苦勞しました。



当初は『管理システムである』といった前提に立ち、できるだけ少ない画面遷移で必要情報をより多く細かく表示させようと考えていました。

しかし、SOBAにコーディネータいただいた生産者や直売所の担当者に画面評価（UIテスト）を9月25日に実施したところ、見にくい・使いにくいといった意見が噴出しました。

また、細かくよりも俯瞰してまずは全体をみたいといったお声もいただいたため、データの構造等はそのままに、情報表示の考え方を切り替え、見やすい画面を実現しました。

1.補助金の申請及び採択ができ、経営革新計画も取得しました。

本来であれば自社で行うべきマーケティングやニーズ調査がすでに完了しており、純粋な申請書の作成に集中することができました。

また、申請内容のチェックなども協力いただくことで、精度の高い申請資料作成が実現できるなど、美味しいところ取りともいえる状況でした。

※平成26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金を取得しました

2.自社商品を開発することができました。

通常ではなかなか開発が難しい自社商品を、各種情報提供や支援、サポートをいただくことで開発することができました。

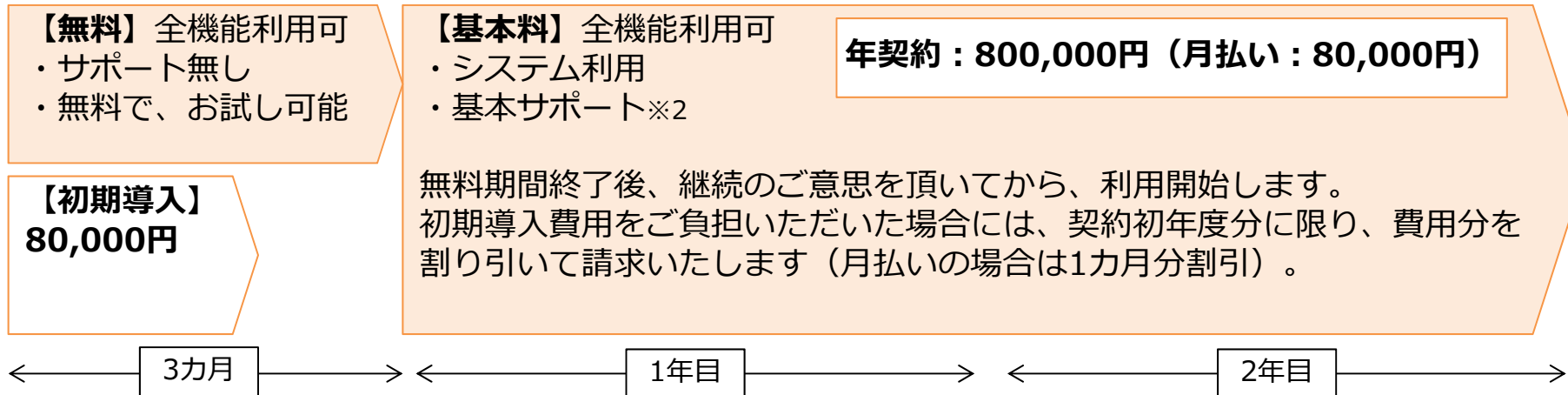
販売活動はこれからの課題ではありますが、胸を張って自社商品であると誇れるものが開発できたと自負しており、単純な受託開発とは一味違った取り組みが実現できました。

3.日経新聞・市民タイムスに掲載されました。

新ソリューション開発ということでプレスリリースを発信し、取り上げていただきました。

通常ではなかなか社名露出を図ることが難しいですが、協同でのリリース発信により媒体での露出が実現でき、相応の反響をいただきました。

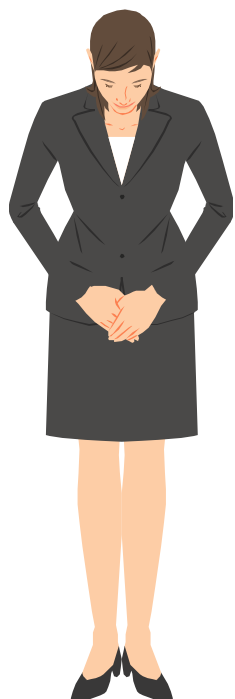
農直管理システム（仮）は、**初回3カ月間は無料**にてご利用いただけます。使えるシステムかどうか充分にお試しただいてから、契約の有無をご判断いただけます。



- 知り合いが直売所店長だ
- 近所に直売所あるんだよね
- うち、農家だよ！

是非ご紹介ください。

**また、営業代理店も
どしどし募集しています。**



売ってください。

是非とも...



売ってください!!!



～地方の活性化を地方発、地方目線で盛り上げる、地方創生型の信州発・クリエイティブカンパニー～
 平成26年度補正 ものづくり・商業・サービス革新補助金 採択
 平成27年度 経営革新計画 認証取得

社名	株式会社オフィスP'dj (オフィス ピー・デー・ジェイ)
設立	2003 (平成15) 年4月
代表者	代表取締役社長 吉村 和道
従業員数	13名 (営業・デザイン・システムエンジニア)
事業所	〒399-0736 長野県塩尻市大門一番町12-2 塩尻市市民交流センター503
連絡先	TEL : 0263-54-2660 FAX : 0263-54-2665 URL : http://www.officepdj.co.jp
主要取引先	NECソリューションイノベータ株式会社 NECネットエスアイ株式会社 エプソンダイレクト株式会社 麻績村 塩尻市雇用創造協議会 株式会社シャトレーゼ JA松本ハイランド 日本事務器株式会社 日本電気株式会社 富士電機エフテック株式会社 他多数
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地方自治体公式サイト、観光サイトの企画、制作、保守運用 ・ 自治体向け防災システム、スマートフォンアプリの制作 ・ 企業、団体向け公式サイト、イントラサイトの企画、制作、保守運用 ・ 企業、団体向け業務システム開発 ・ ECサイトの制作、保守運用 ・ ロゴマーク、CIの作成