

ファーモ、最近とこれから

2019年2月26日 株式会社坂ノ途中 次代の農と食をつくる会

ファーモとは



「オーガニックをひらこう」をコンセプトとしたウェブサービス。













有機農業などの環境負荷を抑えた「オーガニック・エコ農業」を実践している 生産者さんと、それを扱いたい買い手さんがつながるサービスです。

ファーモの特徴



オンラインで直接取引

- ◆ 生産者さんとバイヤーさん、双方向で検索、商談、直接取引ができます。
- ◆ 作付け予約の機能を先月テスト的にリリース、このあと決済機能なども充実させます。

全国約600件の登録者数

- ◆ 生産者さん約400件、バイヤーさん約200件の登録。
- ◆ 日本最大の有機農業者データベースになっています。

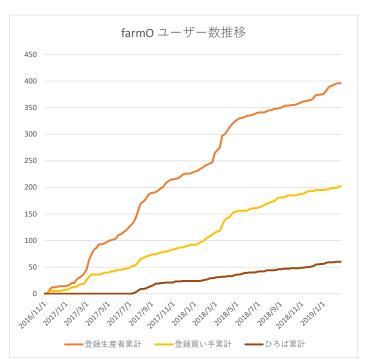
基本利用料は不要

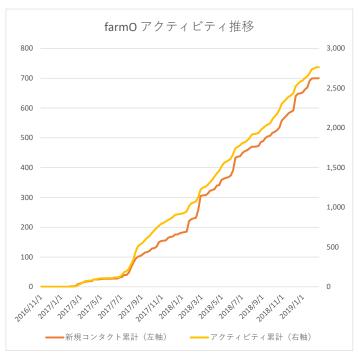
- ◆ 登録費も年会費も不要。
- ◆ 基本的な機能は今後も無料を続ける方針です。
- ◆ 決済機能など手数料が必要な機能を追加する予定です。

ファーモの最近:サービス利用

farmo

推移





傾向

- ◆ 登録生産者396、登録実需者203、ひろば60。富山県以外の46都道府県!
- ◆ 新規商談数700件。2018年10月以降は10件/週のペース。
- ◆ 商談件数600という目標値は、リピート商談カウントなしで達成。



プラットフォームには外部ネットワーク性があり、情報が集まっていることが、さらに情報が 集まる理由になる。farmOは、この正のスパイラルに入りつつあるのではないか。

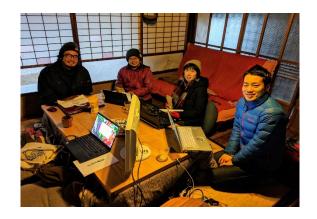
ファーモの最近:マーケティング



ミートアップ

- ◆ 今年度は、地方をキャラバンする。「ファーモキャラバン」
- ◆ 2018/12/7 京都府京丹後市 34名(KOA協議会の勉強会内)
- ◆ 2018/12/26 京都府八幡市 1名
- ◆ 2019/1/10 兵庫県丹波市篠山市 4名
- ◆ 2019/2/4 山形県14名
- ◆ 2019/2/24 KOA生産者・八百屋向け説明会
- ◆ 2019/3/4 島根県出雲市(予定)
- ◆ 2019/3/5 鳥取県(予定)
- ◆ 2019/3 京都府内生産者・八百屋
- ◆ 2019/4 京都府内生産者・八百屋
- ◆ 2019/5 KOA物流便との連携





ファーモの最近:マーケティング



講演/学会発表/メディア露出

- ◆ 2018/07/14 アグリイノベーション大学校
- ◆ 2018/07/27 台湾/財団法人中衛発展中心 「日本の農産物直売方法」
- ◆ 2018/09/20 環境省 コロンブスの卵 リレートーク
- ◆ 2018/12/09 日本有機農業学会
- ◆ 2018/12/11 青森県エコ農業学校
- ◆ 2018/4月 農業ビジネスマガジン
- ◆ 2019/1/13 日本農業新聞1面



011 **BERUARYS**U

ファーモの最近:ユーザーの声



八百屋一期一会さま

- ◆ 仕入れ先を探す目的で利用をはじめた。
- ◆ ファーモ経由で長野や京丹後等の様々な農家さんとご縁ができ、 産地訪問のおねがいもファーモ経由でできて、そこからのご紹介 で繋がりがどんどん拡がった。
- ◆ 「現在、ファーモがきっかけで繋がったお取引農家さんは仕入れ 先の50%です。」



南青山野菜基地さま

- ◆ 坂ノ途中の顧客歴がながい飲食店さん
- ◆ 去年の山形の商談会にも来てもらったが、そのころの反応はイマイチ
- ◆ 最近、「ファーモめっちゃいい」とのこと。





売り込みを受けやすいおしゃれ系飲食店や、営業上手な生産者さんにとっては、 よい商談ツールに育ってきています。



一方で、「知らない人にチャットで話しかける勇気」を持ってもらうための 工夫が必要。

機能追加1: 作付け計画



実現したいこと

- ◆ 生協などとの取引の「作付けをもらう」を、もっとスモールスケールで柔軟に。
- ◆ 予約状況を見えるようにすることで、全体最適を図る。

こんな機能です

- ◆ 生産者が週次の栽培計画数量を入力する(Excelライクにコピー&ペーストできる)
- ◆ 取引先に設定したユーザーのみ、計画を閲覧でき、購入希望数量とメッセージを残せる
- ◆ 残数が見えることで、「早い者勝ち」感を醸成、様子見を防ぐ
- ◆ 生産者はあらかじめ売り先がわかったうえで育てることができ、買い手は、需要のあるものを事前に確保できるようになる。

こんな状況です

- ◆ KOAの作付け会議で試験運用
- ◆ 2018/12ベータ版リリース



KOA作付け検討会での利用

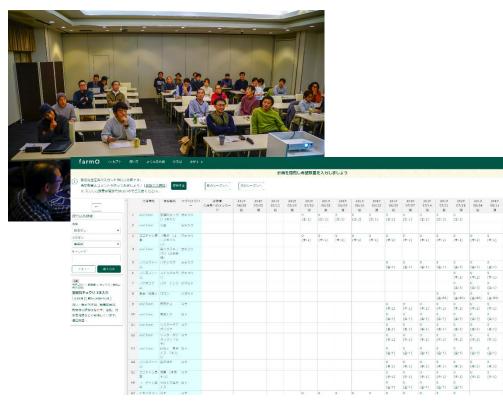


概要

- ◆ 京都の40程度の生産者・買い手で構成する京都オーガニックアクション(KOA)の作付け検討会にてファーモの作付け計画作成機能を試験的に使ってみました
- ◆ 事前に合計350の品目を登録し、これを閲覧・フィルタして、対面で作付け調整や 商談が行われました

使用状况

- ◆ 多対多で作付け調整を実施することで、生産者間での作型や量の相談が生まれた
- ◆ 栽培計画が提示されることで、買い手も需要を表明しやすくなり作付けを調整するための材料ができた
- ◆ 今後、この作付け計画を受発注と連動させ、 遠隔地でも計画の調整をしやすいような機 能を狙っていく



機能追加2: 受発注



実現したいこと

日常の受発注や欠品連絡、納品書作成等の事務作業の負担を減らすことで、オーガニックの流通コストを下げる(そしてオーガニックをひろげていく!)

できること

- ◆ 週単位の注文フォームを作成できる(Excelと相互にコピーでき、規格追加や数量など調整できる)
- ◆ 取引パートナーに設定したユーザーのみ、出荷可能数を閲覧でき、購入希望数量とメッセージを入力可
- ◆ 残数がタイムリーに見えることで、「早い者勝ち」感を醸成。欠品連絡の手間を省く
- ◆ 取引先毎にリードタイムや取引情報(価格・出荷可能数等)を設定できる

広めていくために

- ◆ 2019/1/6リリース! (ベータ版)
- ◆ KOA物流と連動させる(5月予定)
 - → 現在、KOA登録の生産者さんに向けて個別の説明会・データ移行を実施中 ここでの成功事例をモデルケースに、他の産地にも提案していく
- ◆ 産地訪問型の説明会の開催
 - → 有機農業に前向きな自治体や産地にアプローチ
- (ユーザからバイラルに広まるものにしていきます)

受発注の大きな流れ



1. 出荷リスト作成画面

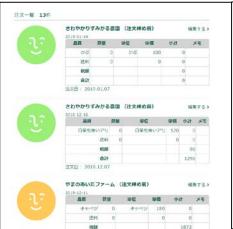
生産者が出荷リストを作成できる。

同一作物から複数の規格をつくりやすく、日々変動する出荷可能量を調整しやすい。

! 複数の生産者に、それぞれの日にまとめて注文できますが、注文は生産者・納品日ごとに作成されます。お住まいの地域によっては、納品日がずれることがあります。 ほかの買い手からの注文分を「(既注:)」で。日偏別に指定されている数量を「(上限:)」です。注文時にご参考にしてください。 生產者名 日童 透量 (±) 13 さわやかりずみか かぶ 10 1/7 1/28 数:20) 数:20) 数:20) 数:20) さわやかりずみか 白葉 さわやかりずみか 白菜 100 1/7 さわやかりずみか 白菜虫食いアリ 100 1/7 さわやかりずみか ねぎ 10 1/7

2. 注文

買い手は、取引先の生産者や所属グループの出荷リストを一括してみることができる。ここで、品目などで検索しまとめて注文(および注文量の更新)ができる。注文可能な量は、ほかの買い手による注文量がわかるようになっていて、残数を把握することができ、欠品連絡の手間が省ける。





3. 注文管理

赤伝や数量変更、注文確定ができる。 出荷日毎の注文総数が一覧でみれて、生産者はその日に準備が必要な野菜がわかりやすくなっている。 納品先ごとに詳細を閲覧でき、仕分けがしやすい。

その他の機能

- グループ機能
- 物流の設定
- •納品書作成、CSV出力

機能追加3:物流設定



実現したいこと

最適な物流手段の選択により、双方の物流負担を減らす

受発注と物流が連動できる形で、ローカル物流の標準ツールにしたい

長期的には、物流業者へのデータ提供によって物流マーケットを活性化し、ローカルで分散した物流ルートの立ち上げを支援することを狙う

できること

- ◆ 生産者は自分の物流便とその運行曜日を設定できる
- ◆ 優先度の高い物流便は、受注の確定画面に自動で反映される(選択も可能)
- ◆ 買い手は生産者の物流便や運行日・リードタイムを意識して発注できる。

広めていくために

- ◆ KOA物流と連動させる(5月予定)
 - → 物流業者向けの機能作成中。 受注データを自動集計して集荷リストを作成。 物流便のルート順に「集荷先ー生産者ー集荷物」 のリストが抽出できる
- ◆ ローカル物流のコーディネート
 - → キャラバンとあわせて、訪れた地域のローカル物流の情報収集や接続を提案していく

お届け方法追加									
お届け方法名		優先度 (数字が小さいものから優先されま す)	日曜	月曜	火曜	水曜	木曜	金曜	土曜
KOA京丹後便	京都オーガニックアクショ ン	1		4		af.			
ヤマト便		2		•			•	•	
自社便	(追加)		•		•				Ø

お届け方法の管理

更新する

ファーモの見取り図



さがす

取引先開拓 (出会う) 2017.1~

出荷予定の共有 (知り合う) 2018.2~

作付買付計画の共有 (仲良くなる) 2018.12~

・オーガニック

• 環境保全型農業

• JAS認証

• etc..

短期の取引 (試してみる) 2019.1~

マクロな需給調整 (世界が平和に) 20xx~ 卸•流通

小売

飲食

消費者

「ひろば」フォーラム/Q&A 2017.8~