

運送事業者様向け

産直ネット販売ビジネス事業化支援 ご提案

はじめに
運送事業でよくある実態
産直ビジネス事業開発支援サポート
産直ビジネス事業化シミュレーション(例)
お問い合わせ先

2009年 7月



エイジィーコーポレーション有限公司
株式会社ユース流通システム

はじめに

100年来の不景気が到来といわれている現在で、産直ネット販売ビジネスが年率数10%で急成長を成し遂げています。その背景には、商品の付加価値として、鮮度が良く、美味しく、安全な食品を自宅まで届けて貰えるという事があります。中国食品の中毒事件や農薬などの問題から、生産者の顔や、こだわりの生産プロセスが見える安全な食材を求めているということです。代表的な事業としては、生協のPALシステムなどは、急速に売上げを伸ばしています。此処に来て、スーパーのネット販売も始まりました。産直ネット販売ビジネスはまだ夜明けの時です。今が参入のチャンスではないでしょうか。

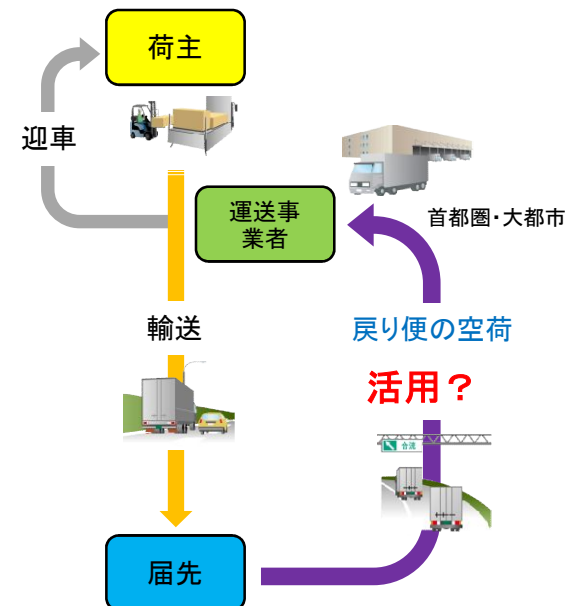
産直ネット販売ビジネスのキーとなる業務のしくみは3つです。

- ・商品企画(商品品揃えと顧客確保)のしくみ
- ・商品販売(産直品販売HP運用と受注・決済)のしくみ
- ・販売物流(商品供給地から顧客までの配送)のしくみ

既存産直ネット販売事業の弱点は、商品価格に対して物流コストが高い事です。

本提案は、運送業者の強みを生かして、物流に負荷価値を付ける産直品のネット販売ビジネス事業化の事業企画をお勧めするものです。ネット販売事業化には、それなりの人材としくみづくりが必要です。弊社は、貴社の産直ネット販売事業化の企画から実行までを、人材育成を含めたプロジェクト支援サービスを提供いたします。

是非、ご検討いただき事業立ち上げのご相談をさせていただければ幸いです。



産直ビジネス事業開発支援サポート

産直ビジネスの事業化は、商品企画から始まり、商品選び、ビジネスの開発（販売方法、決済、物量）に対して一貫通貫で検討し、事業化プロジェクトの推進の必要があります。何れにせよ人材確保と実際の活動といった面でリスクを最小限下に抑える計画立案・実施が必要です。

1. 体制づくり・人材確保・育成

- 1-① 商品企画担当・・・扱い商品のコンセプト、調達方法、販売方法を調査・方式設計をする。
- 1-② 商品販売担当・・・企画された商品の具体的な調達先、調達方法、ホームページへ掲載して受注できる環境を作る。
- 1-③ 販売物流担当・・・企画された商品の流通加工業務の環境整備。

2. マーケティング調査・ビジネス評価と戦略立案

- 2-① 商品分類別の首都圏市場調査マーケティング
- 2-② 商品と調達先調査とビジネスのフィージビリティ検証し、リスク最少化対応方法の施策検討。

3. 通販システム構築

- 3-① 産直通販のホームページを制作
- 3-② 受注システム構築
- 3-③ 発注システム構築
- 3-④ 代金決済システム構築
- 3-⑤ 業務運用の設計と体制確立（受注・発注センター）

下記の運送事業者様主体プロジェクトを実行を支援する事も可能。

4. 商品輸送・宅配の業務設計・体制確立

- 4-① 集荷便の運行
- 4-② 幹線輸送の利用基準
- 4-③ 宅配便の利用基準
- 4-④ 貨物追跡システム適応

産直品生産者運営のネットビジネスは、少数の生産アイテムをホームページで受注し宅配便で送るといふものです。物流という負荷価値を付けた運送事業者の産直ビジネスが、消費者の選択に柔軟に対応できる利便性を提供できます。

産直ビジネス事業化シミュレーション(例)

事業規模モデル

事業規模に関しては段階的に拡大する事を前提に事業計画を作成します。

第一段階の事業規模を想定して損益シミュレーションをします。

年商5億円を想定した場合のシミュレーション例を下記に示します。

貴社のデータで下記のような収支新スレーションを行います。

設定モデル損益計算シミュレーション(年商5億想定の場合)

	大費目	中費目	小費目	単価	数量	合計	
入	売上	商品売上	販売価格(配送料金込)	4,000	124000	¥496,000,000	
出	売上原価	商品原価	原価率60%	2,400	124000	¥297,600,000	
出	販売費	セット組み経費	合計	160	124000	¥19,840,000	
			梱包資材	100			
			セット組人件費	40			
			倉庫代(40坪)	20			
		輸送費			630	124000	¥78,120,000
		人件費	営業所	3,000,000	6	¥18,000,000	
			商品企画	6,000,000	1	¥6,000,000	
			受発注	5,000,000	1	¥5,000,000	
			ターミナル管理	5,000,000	1	¥5,000,000	
		諸経費	営業所	1,200,000	6	¥7,200,000	
			商品企画	2,000,000	1	¥2,000,000	
			受発注	1,200,000	1	¥1,200,000	
			ターミナル管理	1,200,000	1	¥1,200,000	
		原価償却費	システム費(6年)	9,650,000	1	¥9,650,000	
保守費	4,900,000		1	¥4,900,000			
利益	経常利益				¥40,290,000		

お問い合わせ

産直ネット販売ビジネスの事業化に関するお問い合わせ、今後のご用命につきましては下記までご連絡をお願い申し上げます。

(お問い合わせ)

エイジーコーポレーション株式会社

担当: 岡田 誉司

URL: <http://www.azcorp.biz>

Phone: 090-3806-6264

e-Mail: tokada@azcorp.biz

又は、okada1001@hotmail.co.jp

(協力会社)

株式会社ユース流通システム

担当: 鈴木敬輔

URL: <http://www.use-r.co.jp>

なお、上記2社は、本サービスに関しては共同で対応させていただきます。