

拡充する市場ネット取引

販売・集荷力で効果

花きネットのシステム伸びる

産地・市場・仲卸・小売間のインターネット上での花き取引のソフト開発からサポートまでを行っている花きネット(株)(東京都港区、片桐良行社長)では、市場の細かい要望からさまざまなビジネスモデルの構築を推進している。

現在、花きネットとの契約を結んでいる市場は、茨城県水戸中央花き、梅田生

花、大阪植物取引所、岡山総合花き、京都生花、熊谷花市場、久留米花卉園芸、群馬県中央園芸、神戸生花、埼玉園芸市場、世田谷花き、TFC多摩生花、長岡園芸、長崎花市場、花満、福島花きの16市場。

本文店間でのネット取引としては、群馬中央園芸と長岡園芸がそれぞれの上場情報を一カ所に上場し、各市場の買参人が購入できるスルー販売システムを稼働。買参人は、買参人権を取得せずとも荷を買え、市場側では、あらかじめ確定した数量の荷を動かすことが可能となり、物流の効率化を達成。

市場間連携として注目を集めたモデルケースとしては、瀬戸内ネットワークと北関東コンソーシアムがある。

瀬戸内ネットワークは、共同仕入・共同販売を目的として、花満・岡山総合花

き・愛媛中央花き・高松市場の4市場が一つの仮想市場に荷を上場。他市場の買参人にも商品が売れる仕組みを作り、販売力と集荷力の強化と売り損じを防止することを目的とする。

現在は、花満と岡山総合花きの連携で、今年1月実施した買参人説明会以降、前月比2倍強の取扱件数と金額を記録し、順調な伸びを示しており、潜在的ニーズの高さをうかがわせている。

北関東コンソーシアムでは、共同仕入を目的とし、群馬県中央園芸・福島花き・茨城県水戸中央花きの3市場で需要を取りまとめ、産地と交渉。共同仕入を行うことでバイイングパワーを強化し、取引のなかった産地との取引開始や品ぞろえの充実を図ろう、というもの。

現在は、群馬中央と水戸中央の連携で1月中旬から

共同仕入を開始。新規産地からの入荷も開始され、早速手応えを得ているという。

また、自社買参人向けネット販売では、京都生花が順調な伸びを記録。前日把握している入荷情報を元に買参人に対してネット上で販売するもので、セリ前日の18時から22時までに買参人はネット上で注文。価格は市場の営業が過去のセリ値を参考に入力し、産地・買参人との間を取り持っている。

京都生花でも、今年2月の説明会以降の伸びが前月比約2倍と堅調な伸びを記録、新規買参人の獲得にもつながっているという。

花きネットでは、その伸びの要因として、荷渡しをセリ開始前にまで繰り上げ、セリ終了まで待てない買参人のニーズに応え仕入時間の短縮に貢献したこと、ネット会員を一般買参人にまで広く開放したこと、などを挙げている。

ただし、市場側のネックとしては、ネットのためのデータの入力や夜間対応のため、人員のシフト管理の問題や、上場単価の設定での産地の理解など超えなくてはならないハードルもあるようだ。

るようだ。

しかし、「ネット販売の順調な伸びをみると、潜在的な需要の大きさを感じさせる内容」とその対価の大きさを花きネット担当者は語る。

花きネットでは、利用買参人からの要望に応え、随時ネット取引画面の向上に努めており、最近では、上場品種の画像表示機能を追加。画像を見て注文できるように機能を充実させているという。

【問い合わせ】花きネット(株) 03(5440)2020 ▶ <http://www.kakinet.ne.jp>