

## 産地の販売代理店が首都圏に誕生したイメージ

卸売市場を中核とした流通を推進し、電子商取引サービスを提供してきた花きネット株式会社が、出荷者と花き市場を結ぶ新たな取引を、この10月より開始させる。

これまで花きネットが行ってきた卸売市場と花屋の間における取引システムは5年間行う中で、その仕組みも完成され現在は落ち着いてきたところという。そこで、今回新たに提案するのが、「生産者～市場間取引サービス（仮名）」だ。これは、首都圏に花きネットによる物流センターを設置し、出荷産地から出荷計画を受ける。それをもとに花きネットが各市場に分荷・配送するというもの。つまり、首都圏に産地の販売代理店ができるようなイメージを想像していただきたい。

## 花の品質保持に重要な役割を果たす物流センター

これにより、産地主導の優良生産者ブランド品のネット販売取引システムが可能になる。また温度調整機能を設置していない市場もあるが、花きネットの物流センターを利用することで鮮度管理もでき、安心感を持って取引ができることに注目したい。さらには市場に代わり、花きネットが産地に対して支払い代行も行うので、総合的な取引サービスが実現するわけだ。花きネット株式会社の中嶋貴也氏は、「花きネットは、あくまでも場の提供をすることが目的です。IFEXでは、生産者に向けてこのシステムを提案したいと思っています」と話している。

今後は、「生産者～仲卸・小売間取引」で、産地の出荷計画に花屋が直接注文を入れられるサービスも11月より展開予定（物流と決済は市場を経由）。これらのサービスにより、花きネットは、花き流通全般を網羅する電子商取引に必要な機能を幅広く提供することになる。

# 生産者と花き市場を結ぶ 新たな取引サービスを開始

花きネット(株)

## 「生産者～市場間取引サービス（仮名）」メリット

### \*取引

既存の市場取引と計画販売を組み合わせることで、生産者の販売力と市場の仕入機能を強化できる

### \*物流システム

都内に鮮度管理を完備した物流センターを設置

### \*代金決済

花きネットが生産者に対して、市場に替わり支払い代行を行う（生産者への支払いは月3回締め、10日後支払い）