



らくセール

農産物

直売所

販売者

購入者

市場を手元に

● 白幡 祐叶

● 若林 勇汰

● 赤間 悠大

● 戸澤 涼

● 野上 剛史

● 山田 真広

● 永井 悠人

● 流石 知佳

● 竹内 佑樹

● 小島 雅樹

● 上野 隆治

● 未来大

● 専修大

● 神奈工

● 法政大

01 らくセールとは

昨今，**農産物**に付加価値をつけての販売、市場などの出荷ノルマや大きな価格変動を避けることから個人が経営する有人直売所などが増えている。

らくセールでは「直売所の経営問題」と、「販売所の場所が不明で販売所にいけない購入者の問題」を解決することによって，より良い世の中，より良いケータイの使い方を実現する。

多くの**直売所**では集客問題やマーケティング，金銭管理など多数の問題を抱えている。そこでらくセールでは**直売所**での購入を考えているユーザに**直売所**の場所を伝える機能や行きたくなる情報をユーザに伝えることで集客問題を解決できるようにし，らくセール内で購買の決済を完結させることで金銭管理問題を解決する。らくセールでは生産の知識や技術を持ち合わせていても販売やマーケティングの知識を持たない生産者を救うサービスの開発を行った。

02 実現するための技術と仕組み

- 我々は将来、物理的な金銭のやり取りがなくなことを想定している。そして，**直売所**の現状として「売り上げを管理していない事」と「管理することが難しい」という声があった。より楽な売り場づくりを目指すため，市場のデータが集まった際には，直売所側に価格設定の負担を課すことなくシステム側で補助する仕組みを取っている。
- 購入者**が直売所を利用しない理由の一つに直売所の立地問題や何が販売されているかわからないという問題があった。購入者が**直売所**の付近にいた時に，購入者のスマートフォンに通知が来るようにすることで**購入者**が**直売所**の場所がわからなくてこれない問題を解決する。
- 購入者**が通知や検索によって見つけた**直売所**の情報を見ることでその直売所で販売している商品や在庫数などがわかるようにした。これによって**購入者**が**直売所**で販売する商品がわからないという理由から利用しない問題を解決する。

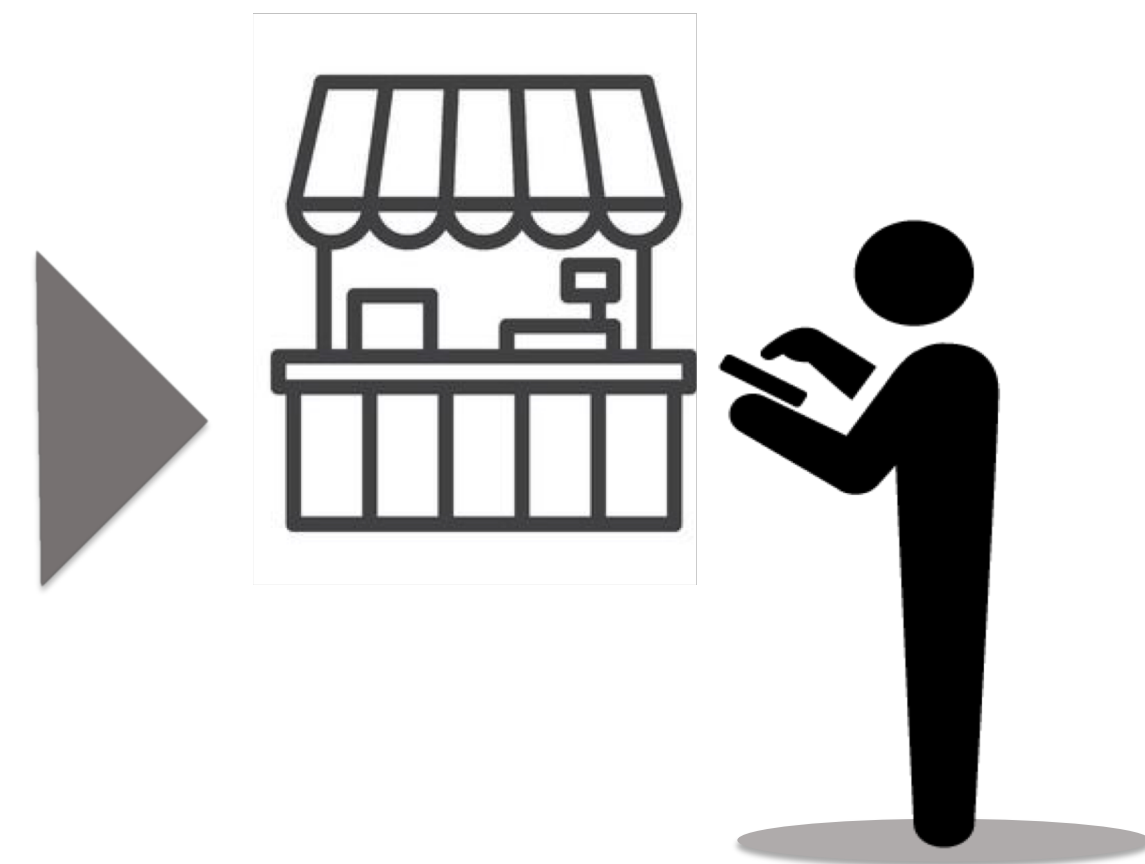
直売所の登録



情報を通知



直売所に向かう



03 利用形態

直売所側と購入者側で機能を分け，**直売所**で登録した野菜を購入者は購入することができる。利用形態の例として既存の販売者がウェブサービスなどを利用して購入者に直接商品を配送するなど販売するサービスに近いが，直接販売を主にすることによって，**直売所**経営者の顔を見て購入することができる。こういったシステムにすることでらくセールでは伝えきれない**販売者**が**購入者**に伝えたい情報を伝えることができる。

04 ビジネスモデル

● 収益モデル

本サービスを介して，両者間の取引が成立した場合での利用手数料を5%頂くことにした。商品を取引する際にらくセールが仲介し**購入者**から受け取った代金を**販売者**に支払うといったエスクロー方式を採用した。**直売所**は全国各地に点在していることから現金を仲介者としてエスクローすることは困難であるため，ここでの取引は電子決済を利用した場合を考えている。

● 展望

将来的には販売者側への電子決済の推進，購入者側の情報へのアクセス簡略化を図るため，サービスの拡大に伴い，販売者側に対してQR，またQR決済コードをプリントした商品を入れる袋やシールといった媒体を販売することも検討していた。

