

農産物流通の最新トレンド

News 01 高精度需要予測で機会損失と廃棄ロスを減らす 直売所に特化した『アグリアスエ™』に注目！

消費者、生産者、直売所の「三方よし」 直売所の流通総額アップ！

直売所は一般の小売店よりも忙しい。日々の業務に追われ「流通総額アップを目指す試みまで手が回らない……」という直売所運営者は少なくないはず。そんな直売所運営者に朗報！ NTTデータ関西が直売所に特化した新サービス『アグリアスエ™』をリリースする。AIによる高精度な客数予測と独自アルゴリズムにより需要を予測してくれるサービスであり、それを極めて少ない追加作業で実現してくれる。

直売所運営者には、生産者に対して販売見込数量・価格や過去の売れ行きに基づく分析結果等を効率よく情報提供することができ、収益安定化につながるというメリットがある。生産者は機会損失と廃棄ロスが減り所得向上につながる！ 直売所には常に適価で適切な数の農作物があるから、当然、消費者は嬉しい。『アグリアスエ™』は直売所運営者・生産者・消費者を幸せにする三方良しの新サービスだ。

生産者には高齢者が多いことに配慮して、スマホで見やすいデザイン・フォント・カラーを使ったユニバーサルデザインを採用していることに加え、「見る」だけで利用できるから、導入障壁も高くないはず。ご興味を持たれた生産者の方は是非、直売所を通じてNTTデータ関西にコンタクトして欲しい。

スマホの画面を見るだけで
最適な販売数量と価格が判断できる！



客数予測と過去の販売実績を基に
販売見込数量を予測

需要予測

| 品名 | 販売価格 | 数量 | 予測 |
|------|------------|--------|------|
| ダイコン | 11/20(土) | 販売分 | 25個 |
| 中A店 | 客数予測(販売実績) | 販売予測数量 | 25% |
| 150円 | | | 20個 |
| 中B店 | 客数予測(販売実績) | 販売予測数量 | 18% |
| 200円 | | | 100個 |

過去分析

11/19(金) 販売分

過去に自分が販売した農作物が、直売所全体の売れ行きに対してどのように売れたか、を確認できる(他生産者より売れているのか判断できる)。背景のグレーの山谷は直売所全体の、緑の折れ線は自身の販売数量の推移。全体と同じ売れ方をしており、14時に売り切れている可能性が高いことが分かるから、価格据え置きならもっと出荷できると判断できる。

購買 (POS) データを
自動で連携

気象データなどから
客数予測



手間が掛からないから
今まで通り販売に注力できる！

