

県内最大級の産直サービス「新潟直送計画」の流通額が前年比142%の成長 2018年の流通額は1.7億円・参加店舗数270店舗・取扱商品は575商品に 2020年の県外進出を見据え、2019年度は前年比150%成長を目指す

新潟直送計画

新潟の「逸品」を全国へ。

◆2018年度実績

- ・合計流通額 1億1900万円 → **1億7000万円** (前年比42%増)
- ・年間発送件数 29,290件 → **39,874件** (36%増)
- ・公開店舗数 170店舗 → **270店舗** (58%増)

株式会社クーネルワーク（新潟市小針、代表：谷俊介）が運営する、新潟県内の生産者と全国の消費者をつなぐ通販サイト「新潟直送計画」は、2018年の1年間の合計流通額が1億7000万円を突破し、前年流通額の1億1900万に比べて42%増の売上成長となりました。県内の各産地からの年間合計発送件数についても、前年の29,290件から36%増となる、39,874件となりました。

年間流通額1.7億円・新潟県内の270店舗が参加する産直サービス「新潟直送計画」

新潟直送計画は、2011年12月にスタートした、新潟県内の生産者と全国の消費者をつなぐ産直サービスです。専門スタッフによる現地取材を元に、新潟から産地直送で県内産品を販売しております。インターネットでの販路拡大を考える生産者にとって大きな負担となる、ページ作成・商品撮影・お客様対応・代金回収・集荷配送管理業務など、面倒な事務作業をほぼ全て弊社が代行することで、県内生産者が手間なく最低限のコストでインターネット販売を始められる仕組みです。3大ECモールと呼ばれる、楽天市場・Yahooショッピング・Amazon上でも販売を行っています。

農産物を始めとした食品を中心に参加店舗を増やしてきましたが、2017年からは、食品以外の工芸品などの取扱いを開始。2018年末時点でページ公開中の参加店舗数は、2017年末時点の公開店舗数170店舗から58%増となる270店舗に到達しました。

『新潟直送計画』 <https://shop.ng-life.jp>

「ル・レクチェ」「新之助」が好調

新潟直送計画の商品ジャンルのうち、最も人気が高いのが「果物」で、ジャンル全体で30%の成長となりました。中でも最も注文数が多かったのがル・レクチェで、2018年度は3,126件を発送しました。前年2,159件から45%増となり、県外での認知度が徐々に高まってきていることが伺えます。

2016年10月に試験販売された新之助も、取り扱い量が徐々に増え、2018年度は1,012件の発送となり、前年516件から96%増となりました。2018年度の新潟直送計画内での米全体の流通額における、「品種別の内訳」としては、コシヒカリの売上が71%、新之助が17%、こしいぶきが8%となりました。2017年度のコシヒカリの売上比率は83%でしたので、当サイト内においても「新之助」や「こしいぶき」などの品種のシェアが徐々に増えてきている状況です。

県内からの注文が15%・関東圏からの注文が45%。新潟+関東圏の注文が60%を占める

2018年度の注文元エリアを集計すると、関東圏（東京・神奈川・埼玉・千葉・群馬・栃木・茨城）からの注文が45.11%・東京からの注文が18.7%・ギフト需要などによる新潟からの注文が15.2%となり、新潟県内と、関東圏からの注文が6割以上を占めました。明治期以降の「新潟から東京への人口流出」による影響も含め、新潟ブランドの認知度が関東圏に偏っており、関西圏などの他地域にはあまり浸透していないことが伺えます。

今年度は流通額2.5億円、店舗数400店舗を目指す・資金調達の後、2020年に他県展開へ

2019年は、合計流通額1.7億円から2.5億円へ（50%増）、参加店舗数についても現在の270店舗から400店舗（48%増）の規模まで成長させることを目指します。2016年1月に7人だった社員数は現在23名となりましたが、今年度さらなる人員増強を行い、事業成長を加速させていく見込みです。

また2018年度は、通販売上にあたる「流通額」以外にも、現地取材や撮影などを含む、新潟直送計画への出店費用や商品追加費用、ロゴ・リーフレット・パッケージなどのグラフィックデザイン、WEBサイト制作などの関連サービスによる営業売上が伸びました。一つのビジネスモデルとして、収益体制が確立しつつある中で、今年の4月末までにベンチャーキャピタルや、投資家、各地方銀行などからの資金調達を行い、2020年度より山形・宮城・長野・富山の近隣4県への展開を目指します。

各拠点で、地域の生産者・メーカー様に対し、「直送計画」という産直ECプラットフォームを起点に、地域製品の販路拡大、ブランディングやデザインなどによる高付加価値化などの支援を行います。また、それぞれの地域製品を活用した商品企画やOEM製造などにも取り組んでいきます。単なる産直ECサイトとしての枠を超え、「地方の未来を切り拓くプラットフォーム」へと進化し続けます。

地域コンテンツの 発信

足を使って地域の強みや資源を発掘し、WEBを使って全国に情報を発信する。

地域資源の 高付加価値化

地域の中で埋もれている製品に対して、ブランディングやマーケティングの支援を行う。

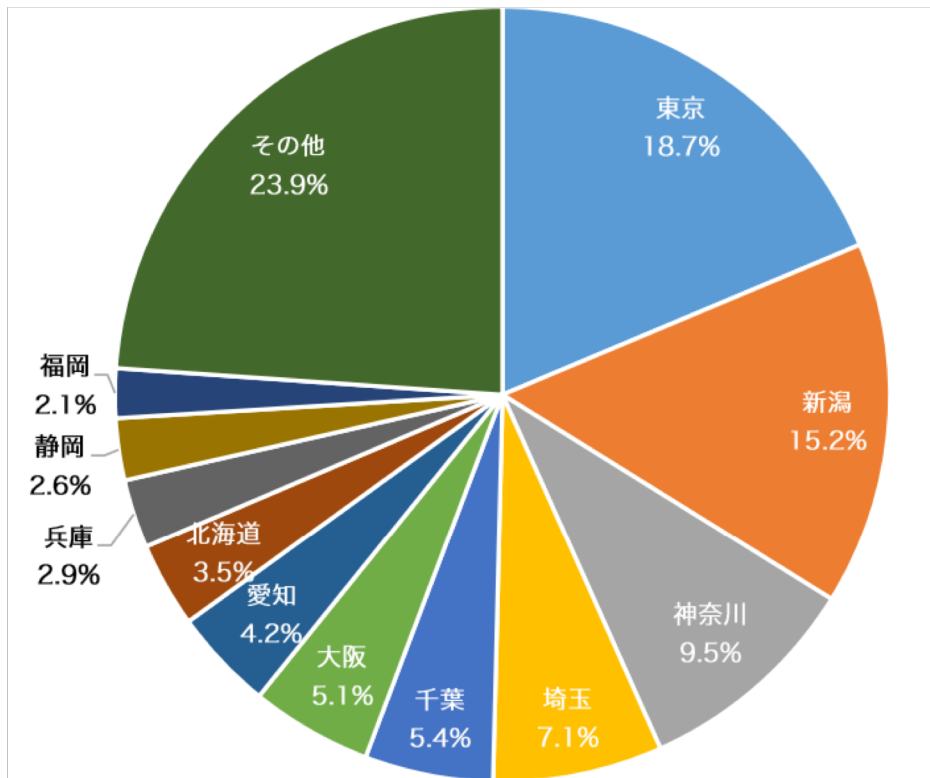
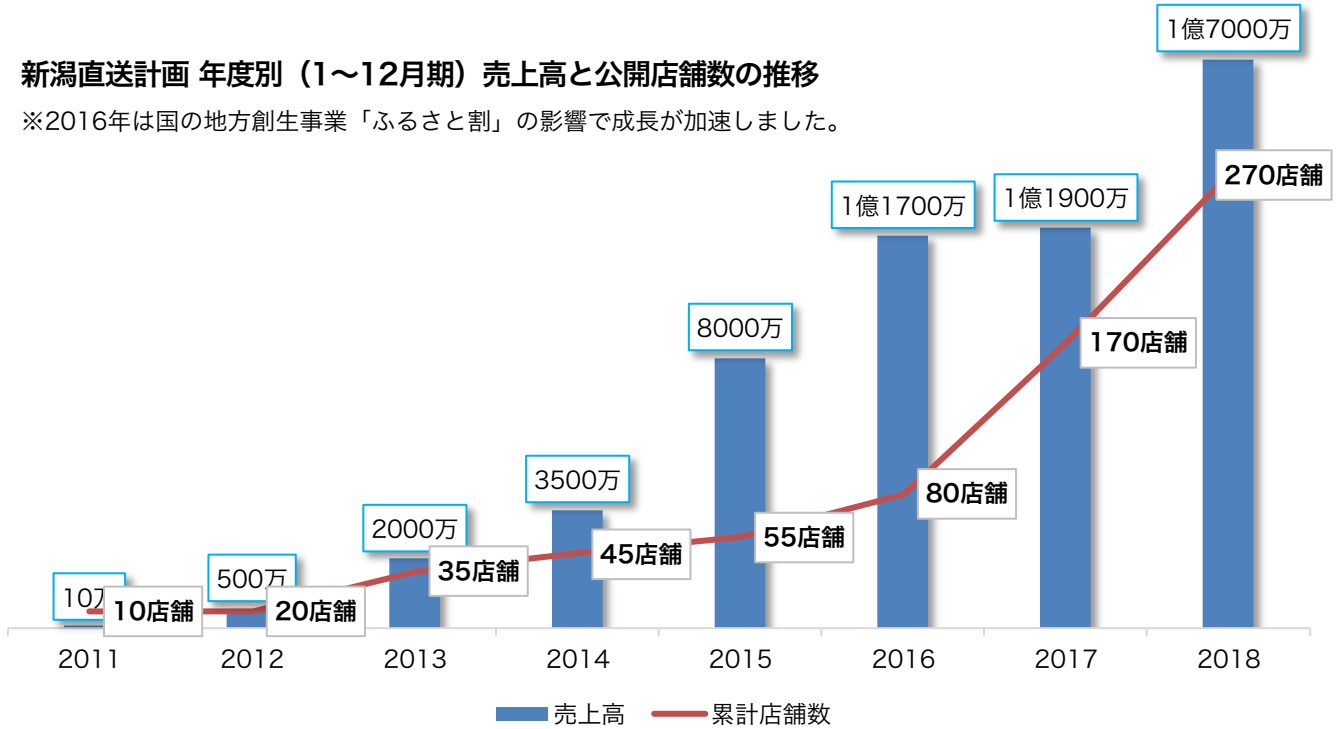
地域製品を活用した 商品企画/OEM製造

ファブレスメーカーとして、地域製品を活用した商品の企画開発・OEM製造に取り組む。

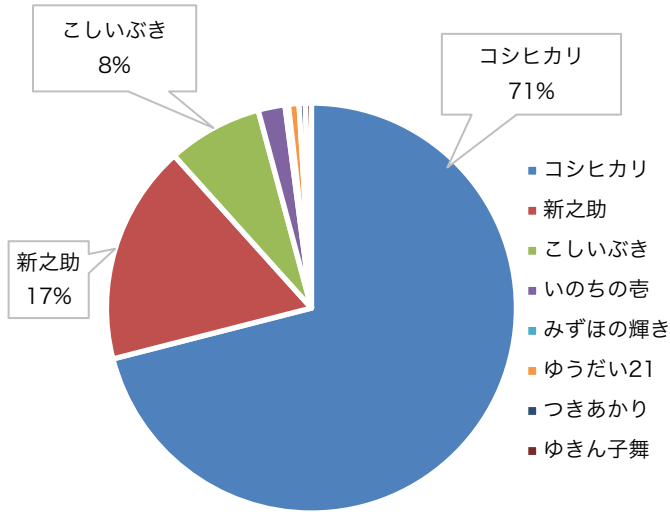


新潟直送計画 年度別（1～12月期）売上高と公開店舗数の推移

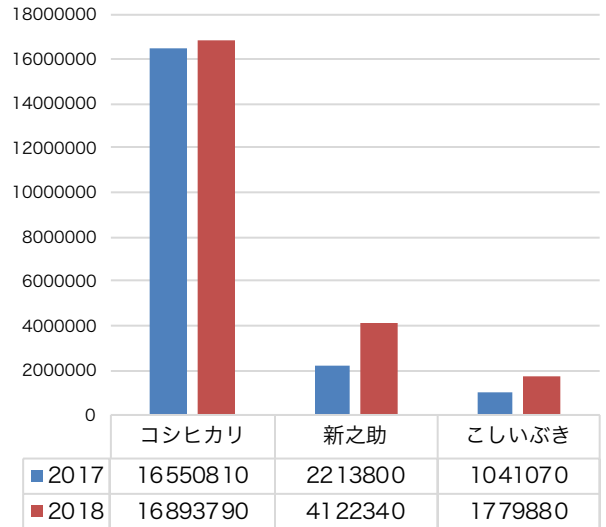
※2016年は国の地方創生事業「ふるさと割」の影響で成長が加速しました。



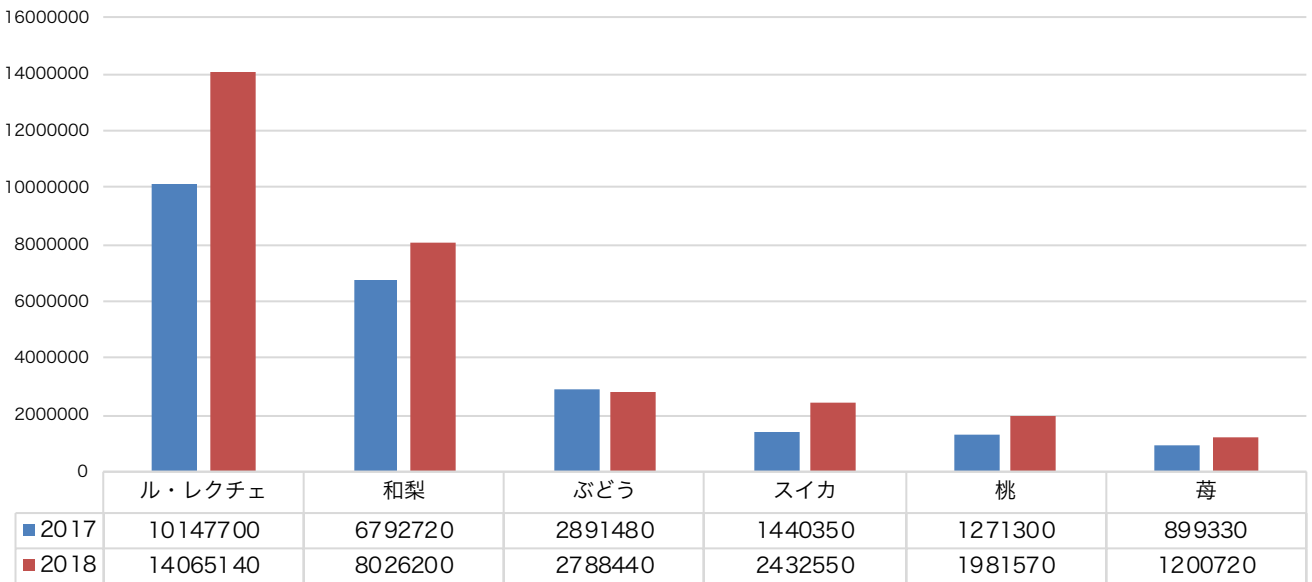
新潟直送計画における注文元エリア内訳（2018年度）



新潟直送計画における米の品種別売上比率 (2018年度)



新潟直送計画における米の品種別売上 (2018年度上位3位 単位：円)



新潟直送計画における果物ジャンルの品種別売上 (2018年度上位6位 単位：円)

株式会社クーネルワーク

<https://cunelwork.co.jp>

所在地: 〒950-2022 新潟県新潟市西区小針3-37-30 樋口ビル15号

事業内容: WEBサイトの制作・企画運営/スマートフォンアプリ開発/
インターネット広告の運用/ SNS運用支援 / WEB集客コンサルティング

本リリースに関するお問い合わせ: 025-378-0158 広報 熊倉