

ハナモモのバーコード入りスリーブ導入実証成果資料

1. 実証目的

当産地の主力品目であるハナモモは、生産開始当初より、店頭にそのまま並べられるように枝6～7本を産地で束ねた状態で出荷している。今回、更なる量販店との取引拡大に向け、量販店から要望の高いバーコード入りスリーブに入れた商品の流通商品性について調査する。

2. 活動の経過

(1) バーコード入りスリーブ作成

- ・花き資材業者とのスリーブ作成・バーコード印字打ち合わせ
- ・バーコード入りスリーブ納品
- ・実需者調査

(2) 実需者調査内容

- ・バーコード入りスリーブを使用したハナモモの流通商品性について、仲卸、量販店、小売店等の実需者へアンケート調査（作業効率、販売価格、等）を実施した。



バーコード印字されたスリーブ



促成中のハナモモ(バーコード入りスリーブ使用)

3. 実証の結果

- ・アンケート結果（9事業所から回答）から、バーコード入りスリーブの取り扱いについては、量販店などの業態にとっては作業効率化のメリットがあり、価格上乗せにも協力的であるが、その他の業態では、価格の上乗せには賛成しない傾向であった。
- ・実需者にとって、バーコード入りスリーブ入りによる効率化が図られる作業は、①バーコード貼り付け作業の削減（3/9）、②売上管理（1/9）であり、スリーブ入りのまま

販売しない業態では、メリットがない (2/9) という回答であった。

- ・現在使用している (バーコード無し) スリーブは@4.3 円であり、実需者アンケートの結果、バーコード入りスリーブにした場合の上乗せ価格については、最も高い A 社は 10 円、平均で 4.0 円であった。今後は、これらの意見を参考にしてバーコード入りスリーブの単価を低く抑える方法を検討する。

(参考：アンケート結果一部抜粋)

質 問	主な回答
実需者の作業効率	上がる (7/9)
実需者の商品管理	変わらない (5/9)
バーコードのメリット	バーコードの貼り替え作業の削減 (3/9)
差別化販売	できる (5/9), 変わらない (3/9)
上乗せ価格限度額	平均 4.0 円 (回答数 7)