



新規就農者向けのIoTを用いた無人販売機 「コネクテナ」の提案

東京大学農学部生物・環境工学専修3年 鴨田薫佳 柳田琉成



無人販売機「コネクテナ」のコンセプト

日本の農業の課題

- ▶生産者の高齢化で担い手が不足。
- ▶新規農家を増やす必要がある。
- ▶農業を始める手助けをできないか？



新規農家が抱える課題

- ・自分の商品を消費者に知ってもらいたいが、機会がない。
- ・消費者は自分の野菜をどんなふうに評価しているだろう…？



**「消費者との直接的な
つながりの薄さ」が一つの障壁**

無人販売機「コネクテナ」のコンセプト



消費者のニーズ

- ・ 新鮮な野菜を安く手に入りたい。
- ・ 安心安全な野菜を食べたい。
- ・ 地産地消への関心。



ポイント

- ▣ 安く新鮮な野菜を消費者に「直接」届ける
- ▣ 安心安全な野菜をアピール

そこで・・・

無人販売機を活用する？



生産者と消費者をCONNECTする 無人販売CONTAINER

「CONNECTAINER(コネクテナ)」

を提案



無人販売機「コネクテナ」のコンセプト

そもそも無人販売には…

- ▶生産者から消費者に「直接」野菜を売る
- ▶だから「安く」て「新鮮」
- ▶生産者は手軽に設置できる

という強みがある

**IoT(,IT)を用いること
で、強みを引き出す！**



IoT,ITの活用

スマホアプリから
いつでも見られる



店の位置
と在庫の
状況

- ▶リアルタイムでスマホアプリから在庫を見られれば、消費者は購入しやすくなり、ニーズが広がる。
- ▶コネクテナの活発な利用は、生産者と地域の人との交流を増やす。
- ▶在庫の補充や処分がしやすくなる。

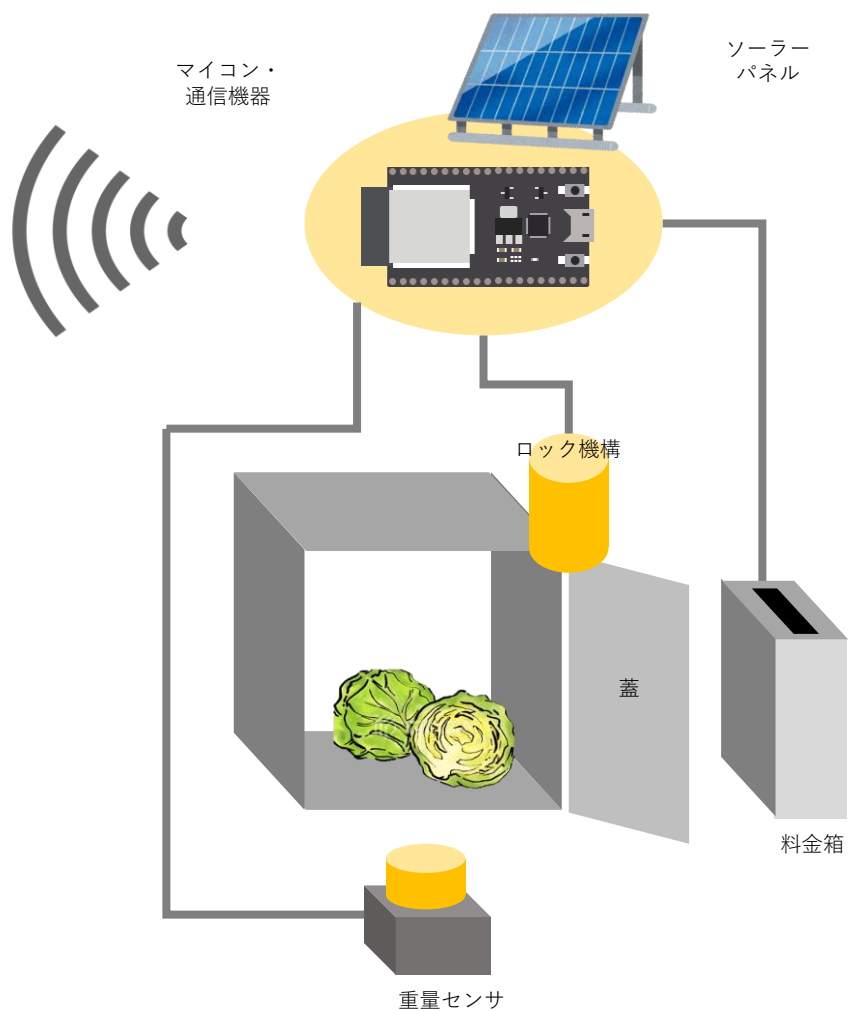
野菜のPR
ポイント

- ▶野菜が育った経緯を知ることによって安心感につながる。
- ▶こだわりを消費者に知ってもらうことでブランド化につながり、収入の向上に貢献する。

消費者の
口コミ

- ▶消費者からのフィードバックは品質の向上に役立つ。
- ▶良い反応は農家のモチベーションになる。

コネクテナの仕組み



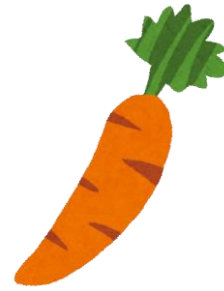
導入のしやすさのためにシンプルさを追求。

- ▶ 蓋つきのコンテナなので、シンプルで安価。生産者は気軽に導入できる。
- ▶ お金が払われたときのみ蓋のロックを解除することで、商品の盗難を防止する。
- ▶ 重量センサで在庫の個数を取得。販売機の場合とともに、在庫をリアルタイムでスマホアプリから見ることができる。
- ▶ 電源は太陽光発電で賄う。初期費用やランニングコストを抑えるため、空調機能はない。

「コネクテナ」がつくる未来像



農家A



残り10個



農家B




残り15個



今後の課題

- ▶ 新規就農者にとって消費者との距離が縮まることのメリットはどのくらいあるのか？
- ▶ このアプリをいかに広げるか？
- ▶ 耕作放棄が深刻化する山間では、無人販売を行ったところで客はこないのでは？



ご清聴
ありがとうございました