

協同組合日本ライン花木センター

所在地	〒509-0206 岐阜県可児市土田 4567 番地
設立	昭和 29 年 7 月
組合等の主な事業	組合員の取り扱う花き及び資材等の共同購買 組合員の取り扱う花き等の共同販売 組合員のためにする共同施設の管理運営
組合員等の主な業種	岐阜県、愛知県
組合等の地区	苗木・植木及び花苗・鉢花の生産又は卸売を行う事業者
出資金額	1,226 万円
組合員数	29 人
事業に要した総経費	5,866,907 円 うち補助金額 (3,520,143 円)

1. 事業のテーマ (令和 3 年度)

販売データ集計と情報分析・共有・配信システムの構築

2. 事業の概要

当該事業への取組みの主な目的は、販売計画・事務作業コスト軽減・人員配置の最適化、接客時間増加・販促用 POP の作成や陳列の変更などによる売上増である。

組合員の苗木等の共同販売を行う当組合の業績は、ホームセンターや大手園芸店の出店の影響もあり、平成 10 年を境に低迷している。また、新型コロナウイルス感染症により、組合施設で行う販促イベントの中止を余儀なくされるなど、マイナス影響を受けた。

こうした環境下を打破するためには、適切な需要の把握等が重要であるが、消費者の情報収集・発信の容易化やコロナ禍による需要の変化により、組合員から生産計画・補充タイミング効率化のためのスピーディーな情報提供ができていなかった。そこで、販売データを集計し、組合員に日時ごとの販売状況の共有を行うシステムを構築した。

これらの取組みに対して、岐阜県中央会は、本事業の申請から専門家委員として事業に参加、事業実施後も岐阜県中央会『バックオフィス業務等DX導入支援事業』の相談事業を活用していただくなど、継続的な支援を実施している。

3. 具体的な成果と効果

組合職員は、経理だけではなく、売場の対応等マルチに業務をこなす必要があり、多忙を極めていたが、本事業の取組みにより、データ集計の時間を短縮し、売場の対応時間を増やすことに成功した。

本事業の取組みに合わせて、スマートフォンを組合職員に支給して LINE Works を活用した情報共有を行っている。スマートフォンからは商品登録も可能であり、子機として当センター内の連絡手段としても利用している。

構築したシステムにて、各組合員の POS 販売データ・EC サイトでの販売管理データを迅速にデータ化、日々の売上管理データを担当職員が加工して、各組合職員へは LINE Works で共有を図り、組合員へは実績速報をメールで日 3 回配信しており、スマートフォンでも確認可能である。これにより、33 名の組合員が意見を交わすときの基準として、同じ時間のデータを共通認識として使えるようになった。販売実績が正確に把握できることで、運営の方向性を決める会議において感覚での話し合いはなくなり、データに基づいた方向性の決定や広告地域選別などができ、商談もすぐにデータを確認できるためスムーズに実施できるようになっている。

また、店頭販売の売掛販売処理・組合員の購買処理(掛買い)についても、POS レジシステムに組み込み処理ができるようになり、人為的転記ミスが減り、省力化につながった。

顧客対応として、Google マイビジネス、Instagram、メールの反応・問い合わせなど、集約して LINE で各担当とやりとりして、迅速な回答ができるようになった。どの客層に・どのような商品をアピールしたらよいかターゲットを明確にすることができ、キャンペーンもすぐに打てるよ

うになったので、Web で集客できるようになった。

さまざまな情報を一元管理することで、共通認識で動けるようになり、広大な敷地で難しかったコミュニケーションが円滑になっている。会議時間の削減、組合員の経営意識の醸成などの成果にも繋がっている。

これらの取り組みにより、販売計画・事務作業コスト軽減・人員配置の最適化が可能となり、接客時間増加・販促用 POP の作成や陳列の変更などを行うことで、売上増につながった。

また副次効果として、万引きが減少した。これまでは毎月一回出す精算書で見て初めて気づくため、気づいた時には手遅れになっていたが、売上実績がタイムリーに配信されるため、商品の納入・補充のタイミングで気づけるようになった。これにより、直近の防犯カメラで確認して車のナンバーまで特定できれば、犯人を捕まえることが可能で、月 2-3 件特定できている。

4. 成果と効果の要因（成功に導くためのポイント）

本事業では、外部から加入した総務課長が中心となって多角的な取り組みを実行してきたことが、成功の要因と考える。同じ組織内で外部との交流が少ない環境で過ごしていると、世の中の変化に気づけず、無意識に現行踏襲してしまう「慣性」の力が働き、組織内からの変革が難しくなる。今回は推進役である総務課長が、構築したシステムを早期に現場に投入し、現場の意見を収集、開発ベンダとやり取りして改修を繰り返しながら、1 年程度かけて完成に至っている。

組合員としても、売り場の対応に専念でき、売上管理データが定期的に確認できる、組合員間のコミュニケーションの円滑化、コロナ等で急な欠員が出たときの後方支援など、効果をすぐに実感できたことが、デジタルアレルギー・環境の急激な変化に対する拒否反応の軽減につながり、スムーズに導入が進んだ。

本組合では令和 3 年 4 月から毎日 SNS での情報発信を継続しており、こういった新たな取り組みにチャレンジし、その効果が実感できているという成功体験も大きいと考える。

また、岐阜県中央会『組合等支援事業』を活用し、組合職員対象に「DX の実現と推進」をテーマに講習会を開催するなど、意識改革にも取り組んでいる。この講習会には全員が参加し、質問も良く出ていたということから、当組合が前向きに取り組んでいることが分かる。

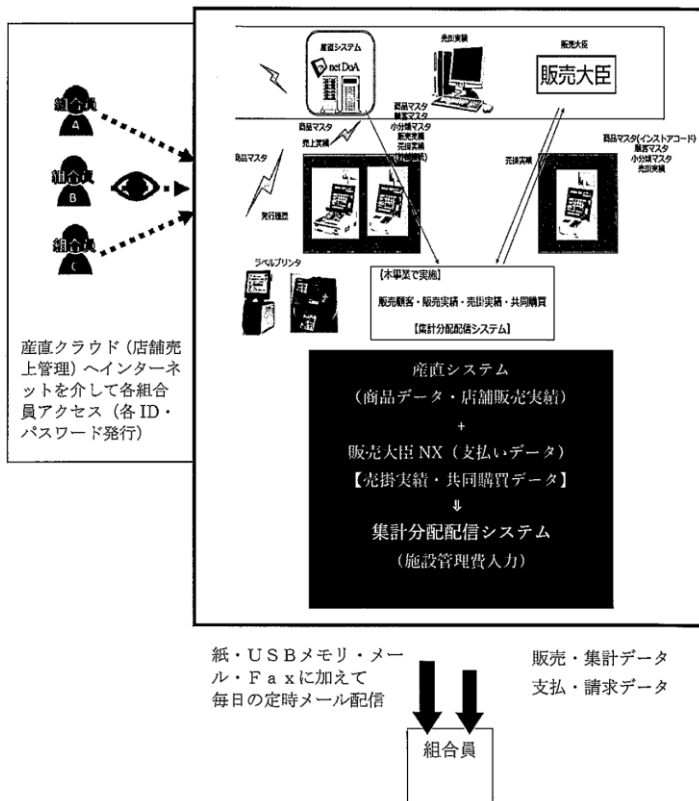
さらに、本事業の取り組みに関連する岐阜県中央会の以下の事業を活用するなど、成果を確実に出していくための取り組みを継続している。

- ・『バックオフィス業務等 DX 導入支援事業』の相談事業を活用し、岐阜県中央会 DX アドバイザーから、現状の確認と今後の DX 展開方法について相談し、助言を得る。
- ・『組合等チャレンジサポート事業』を活用し、販売士 1 級保有の専門家を派遣いただき、販売・接客マニュアル作成の取り組みを開始。

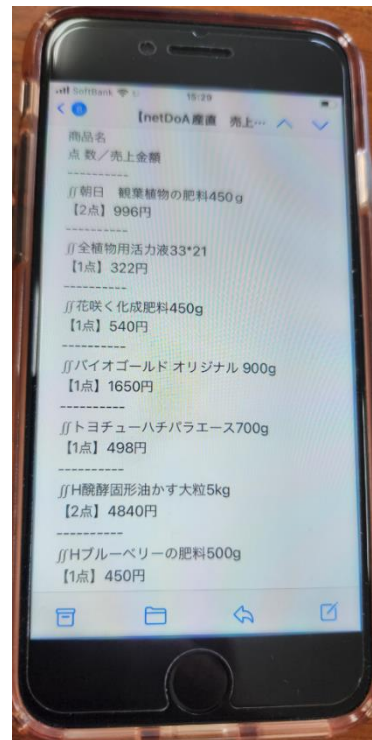
5. 今後の課題や改善点

目標としている売上高の増加を達成するために、今後蓄積されていくデータを分析して、経営戦略・販売戦略に活用していくことを推奨する。特に毎日発信している SNS 投稿に対する反応などのデータも含めて分析することで、顧客の属性と売れる商品を把握することで売上高増につなげていただきたい。

岐阜県中央会からの「DX アドバイザー」「販売士」など専門家の支援を有効活用し、スピーディーで効率的な販促キャンペーンを行える仕組み・体制作りを推進し、組織変革の実現を期待する。



販売データ集計・情報分析・共有・配信システム構成図



組合員に配信する売上管理データ



センターの全景

(株式会社 ProsWork 代表取締役社長 中小企業診断士 磯島 裕樹)