

経営課題

組合員の経営のスピード化、業務効率化と収益率の向上

課題解決策

販売データの電子化
関係者とのオンライン化
計数管理の徹底ITによる
課題解決策組合情報ネットワークの構築、
POS導入によるデータの有効活用、ネット販売

田中達理事長



組合購買部店舗

代表者：田中 達
 本社所在地：愛媛県松山市
 久万ノ台348番地
 売上高：73,450千円
 従業員：10名
 創業：1959年

＜組合員の総力で消費者の利便性に応える店づくりを！＞

組合員は、松山市及び周辺市町で経営する青果店、食品スーパーで、商品は青果物、精肉、鮮魚、惣菜、ドライ食品、デイリー食品、日用雑貨品等である。青果組合であるため、組合員の商品上の強みは野菜、果物である。それを対面で販売し、顧客とのコミュニケーションを密に、コンサルティングセールスができる点も強みとなっている。

組合情報ネットワークによる経営改善とデータ活用

理事長の困りごと・想い

- 1.競争激化で組合員数が年々減少している。また、高齢化が進み、後継者難から廃業に至っている。
- 2.卸売業界の物流効率化の動きを受け、商品が仕入れられない組合員が増えてきた。
- 3.利益率の低下により、よりシビアな利益・在庫管理が必要となっている。

きっかけは？

1. (財)えひめ産業振興財団・産業情報センターのショッピングモール運営支援、同財団が運営するサイト「愛媛の商店街」内に宅配機能を付加した組合サイトの立ち上げを受け、これが組合IT化のきっかけとなった。
2. 一部の組合員から、買上データを電子データでその日のうちに提供してほしいとの要望が増えてきた。
3. 組合購買店舗での利益率低下、不良在庫の増加に対する改善が必要となった。
4. 愛媛県中小企業団体中央会から、組合情報ネットワーク化事業補助金の申請提案があり、課題解決のためのシステム化を考えるようになった。

こうして解決した

- 1.ITへの対応力のある青年部が中心となり、共同でショッピングモールを開設し、組合情報化事業をスタートさせた。
- 2.組合理事は全員、「愛媛の商店街」内の組合サイトで自社をPRした。それを足掛かりに組合員に情報化事業の説明会を実施し、理解者を増やしていった。
- 3.組合幹部で、現状分析、課題抽出、課題解決のために組合が果たす役割、ITで解決するもの、その他の方法で解決するものなどを検討し、組合情報化の方向性の共通認識を明確化していった。
- 4.愛媛県中小企業団体中央会からの提案である組合情報ネットワーク化事業補助金が2度に亘って受けられたが、その事業推進の中で、外部専門家であるITコーディネータの適切なアドバイスのもと、組合事業内容にマッチしたシステム導入が実現でき、課題解決に貢献できた。

理事長の一言

ITには馴染みの薄かった組合が経営課題を解決するため、組合情報化に取り組むようになったのは、(財)えひめ産業振興財団、愛媛県中小企業団体中央会の支援があったからこそと、感謝している。

経営者の気づき
フェーズ事例経営戦略
フェーズ事例IT戦略策定
フェーズ事例IT資源調達
フェーズ事例IT導入
フェーズ事例ITサービス活用
フェーズ事例

こうして経営課題を解決した

組合情報ネットワーク事業による経営改善と組合員の経営のスピード化

- ①WebEDI受発注システムの導入による商品確保
- ②荷受、仲卸、組合、組合員のオンライン化・買上データの電子化によるデータ処理の迅速化
- ③POS導入による販売管理と仕入・在庫管理の連動による無駄のない発注作業の実現、手書き伝票のバーコード入力による電子化による省力化・ミスの削減、
- ④蓄積されるデータ活用によるきめ細かな利益・在庫管理の推進等、システム構築により経営課題解決策が具体化

課題解決のポイント

◆現状の業務フロー分析を基に解決策抽出

- 1.食品、菓子、日用雑貨品の卸会社では、物流効率化を推進しており、少量取引の組合員では商品が確保できず廃業に至る事態も発生してきた。そのため、組合が窓口となり、商品の共同仕入によるそれらの組合員の商品確保に取り組んだ。
- 2.荷受・仲卸からの青果物の買上げ伝票は、3日間分をまとめ、4日後に荷受・仲卸から紙媒体の伝票で組合員に渡される。IT化に取り組んでいる組合員は、それを自社のコンピュータに入力し活用しているが、処理が遅れる、入力作業に手間が掛かるとの苦情が多くなった。また、荷受・仲卸への組合員の銀行決済を組合が一括して代行しているが、銀行へも荷受・仲卸が作成した買上げデータをフロッピーディスクに落とし、銀行に出向き手渡しするなど無駄な作業となっていた。これらをオンライン化し電子データの交換処理することに取り組んだ。
- 3.組合員の商品確保として組合購買部があるが、買上げデータの分析ができない旧式のレジスター使用、掛売りの手書き伝票発行とパソコンへの入力といった煩雑な作業、在庫管理の不徹底による不良在庫の発生などの問題を抱えていた。組合としても、利益率低下による人件費を始めとした経費削減が重要な課題となっていた。それらの業務効率化とデータ活用のための仕組みづくりに取り組んだ。

IT活用成功のポイント

◆組合の成熟度に合わせ、無理のない取り組み

- 1.IT化に対応力のある組合青年部を中心に、無理のない形で情報化事業をスタートさせた。
- 2.先進事例研究、パソコン教室といった全組合員を対象とした情報化事業の啓蒙活動を実施した。
- 3.中小企業支援機関の専門知識や支援策を活用でき、スムーズに情報化事業が具体化できた。
- 4.組合の全理事者を対象に、組合員店舗サイト内に自店PR用ページを開設してもらい、そこから一般組合員にITを身近なものに感じてもらった。
- 5.組合共同購買事業での、商品確保という切実な課題に対応した共同仕入れシステムを構築したことでの組合員からの評価が高まった。
- 6.パソコンの操作ができない組合員への組合職員の入力代行、電話・Faxを組み合わせた柔軟な受発注の仕組みづくりで、弾力的なシステム運用を行った。
- 7.組合員への事例研究、システム構築から導入までのワークショップでのITコーディネータのサポートがあり、予算内でのシステムづくりが実現できた。

活用した公的施策や表彰等

- ・(財)えひめ産業振興財団・情報化支援
- ・全国中小企業団体中央会・組合情報ネットワーク化補助金
- ・2007年 IT経営力大賞・IT経営実践企業 認定

サ
ポ
ー
タ
ー
紹
介

■ 上田 保

ITコーディネータ
認定番号:001072001C
上田経営コンサルティング
E-Mail:t-ueda@us.ehime-iinet.or.jp

<キャッチフレーズ>

- ・経営者の目線に立ち、無駄のないIT活用を支援します。
- ・中小企業の問題解決のかけこみ寺的サポーターがモットーです。