

農業資材の  
販売から農業支援へ

中小企業IT経営力大賞2011・審査委員会奨励賞受賞  
大分県・農業資材販売 みらい蔵の場合

# 農家の経営を支援する臨床医に！ ITが社長の思いを具現化した

その迫力と人を包み込む笑顔に多くの人は圧倒される。ここに至るまでは波乱万丈だったというが、すべてを経営者になるための肥やし。そんな「すごい」経営者が、大分県・みらい蔵の山村恵美子社長だ。

## パート職員から社長へ 会長との絶妙な役割分担

政治家となった父から家業を継ぎ、米の販売店を農業資材の小売へ転換したのが現会長である山村

**会社概要**

**株式会社みらい蔵**

大分県豊後大野市犬飼町大寒1700  
設立：1997年(創業：1953年)  
従業員数：16名  
事業内容：農業資材の小売販売・訪問販売、作物および土壌の分析等  
URL：http://mirai-zou.co.jp/



店内の様子



代表取締役社長 山村恵美子氏 (写真左)  
代表取締役会長 山村幸次氏 (右)

幸次氏だ。当初は妹の恵美子氏をパート職員として雇ったのだが、みるみるうちに実績を上げ、社員を引っ張る存在になった。顧客の心をつかむ力、ビジネスへの嗅覚、データに基づいた冷静な判断は同社の経営を強くした。

「最初はいつ辞めてもらおうか」と思っていたのに、経営は彼女に任せられた方が良く思い始めました。私は経営より技術系が好きです。下剋上ですね」

山村幸次会長は笑いながら社長交代のいきさつを振り返る。

こうして社長・山村恵美子氏が経営手腕をふるい、会長・山村幸次氏が新商品開発や技術面を担当するという、妹・兄の役割分担が出来上がった。

## 「これを買って忘れていませんか」 レジで顧客に提案

みらい蔵の顧客は農家である。店舗「夢アグリ」では肥料から小物まで約2万点を取り扱っている。IT活用に着眼したのは、顧客の利便性を高める



「これがきっかけだった。農家は税務申告の際に購入した資材の記録を提出する必要がある。過去に何を買ったか尋ねてくる顧客があり、恵美子社長はサービスで顧客の購買履歴を手計算して渡していた。POSのデータを顧客別に集計できれば、多くの顧客に同様のサービスができる。」

また、レジでの購買履歴の参照によって、買い忘れたと思われる商品があれば「一声かける」こともできる。データに基づき細かいサービスで、選ばれる店舗を目指したのだ。

2009年には、従来からのレジシステムをリニューアル(平成21年度大分県IT環境整備事業の認定を受ける)。新販売管理システムには様々な機能を盛り込んで

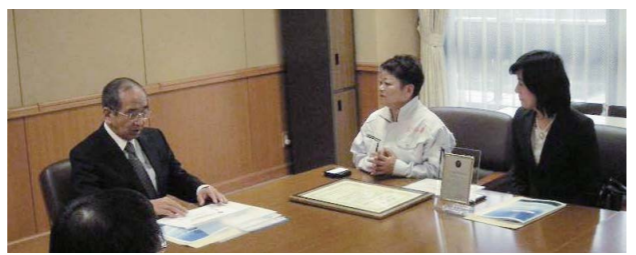
だ。社長自ら指揮をとった。「自分がお店に出たら売上が伸びる自信があるものの、社長業をやり始めるとそうはいきません。ならばレジでお客様に提案すべき商品リストが上がってくると便利です。かつては手書きでやってきた利益率や商品回転率の計算もITを使えばすぐできます」

システム導入の結果、客単価のアップや在庫削減の効果が出た。

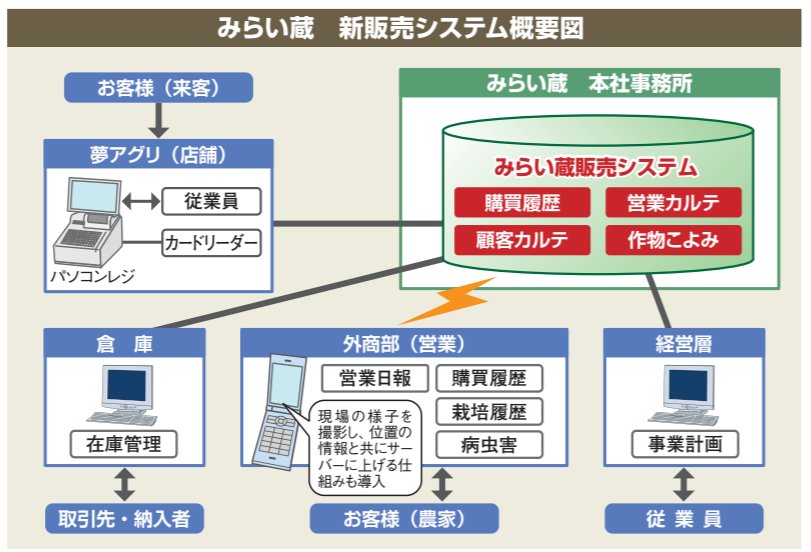
## 土壌分析ビジネスを開始 情報提供が付加価値に

しかし同社はこれで終わらずに、農家を支援する次のビジネスに着手した。それは土壌分析サービス。「農家に営業に回っているうちに、肥料や農業などを経験と勘だけで使っていて良いのか、と感じました。もっと土を知り、土壌分析をして収益性向上のお手伝いをしたい」と考えた。

一念発起した幸次会長は、農芸化学の勉強にまい進。社内に分析室を作ってしまった。そして、農家の土を分析し、肥料設計などのアドバイスを提供する新ビジネスをスタートさせた。ここから、みらい蔵と農家の関係は売り手と買



2011年3月14日、中小企業IT経営力大賞審査委員会奨励賞受賞について、大分県の広瀬勝貞知事(写真左)に報告(写真提供：中尾克代氏)



現在は、社内の人材育成にも力を入れている。ITコーディネータ中尾克代氏の協力を得て、「社長の思いを社内に浸透させ実践につなげる」(中尾氏)取り組みを行っている。

農業生産法人の設立も計画しているという山村恵美子社長は、経営者が天職と見える。現状に満足することなく、みらい蔵を成長させ続けるだろう。

## サポーター紹介

ITコーディネータ  
中尾克代氏  
アイティ経営研究所

facebook:  
http://www.facebook.com/katsuyo.nakao  
ブログ:  
http://katsuyo-nakao.blogspot.com/



熊本を拠点に九州で活動しているITコーディネータ。ISO品質・環境・ISMSの支援事業、プライバシーマーク審査員などの経験があり、ITに限らず企業に必要な支援を柔軟に行える強みを持つ。

みらい蔵に関しては、会社の将来を決める人材育成面を担っている。従業員一人ずつと面談し、業務への思いや展望をじっくり聴くことからはじめている。「それぞれの業務を何のために行うか、1年後はどうなっていたいのかなどを確認しています。社長の思いを実務レベルに展開し、最終的には後継者育成につなげられればと思います」と中尾氏は言う。

実はみらい蔵では、これまでに何人かの専門家に出会っていたが今回のように深い仕事を依頼したことはなかったという。中尾氏はなぜ、選ばれたのか。山村恵美子社長はその理由を次のように説明する。

「一歩踏みこんだ話をしたときに反応が悪いとそこで止まってしまう。中尾さんは“返り”が良く、この人に、とすぐに決めました。もちろん、ノウハウを持っていること、痒いところに手が届くところ、そして物事を前向きに考え進められるところも魅力です」

豪快でビジネスセンスのある山村恵美子社長と互角に対峙できる中尾氏もまた、実力派のITコーディネータといえる。

「情報提供が付加価値となり、小売販売にも良い影響を与えています。さらに顧客の栽培履歴を管理した作物ごよみの作成など、農家の経営支援に踏み込んでいます」

土壌分析ビジネスも、顧客カルテデータベースなど、ITの活用があつてこそ実現できた。ITのメリットを強く実感した恵美子社長は、営業担当者にiPadを持たせ、営業先でカタログを見られるようにする準備も進めているそうだ。