

# 八百屋の廃業を食い止める！ 大型店と協調し共存するための策とは？

かつて「野菜を買うのは近くの八百屋さん」だった。しかし、スーパーマーケットの台頭や生活様式の変化で市場環境は変わり、青果物小売店の経営を圧迫し始めた。愛媛県内の青果物小売店の組合・松山中央青果商業協同組合でも、30年前に1000社以上あった組合員数が現在は307社。全盛期の3分の1以下という数値がその厳しさを物語っている。

**組合概要**  
**松山中央青果商業協同組合**  
 愛媛県松山市久万ノ台348-1  
 松山市中央卸売市場内  
 設立：昭和34年  
 従業員数：10名  
 事業内容：青果物の小売業者を組合員とした事業協同組合。組合員数307  
 代表者：田中達氏  
 URL: <http://town.ehime-iinet.or.jp/seika/>



拠点とする松山市中央卸売市場の様子。組合員はここで競りに参加し、青果物を買付け。組合では市場内に青果物以外の商品を組合員に販売する店舗を所有。



組合員に承認されると4桁の番号が発行される

## 小規模店舗を襲った 商品が確保できない危機

地域で頼りにされる店であり続けるためには多様な品揃えが求められる。青果店でも野菜や果物に加え加工食品や菓子、日用雑貨などを販売したい。しかし卸売会社は小規模小売店との小口取引を敬遠する傾向にあった。

「商品が確保できなくなる危機感がありました。これは組合がカバーしていかなければならない」

当時、組合の専務理事を務め、現在はITコーディネータとして活動する上田保氏は、その時の状況を説明する。青果物小売店（以下、組合員）の窮地を救うために、組合は支援を強化



事務局長 宮田哲也氏(写真右) 部長代理兼情報推進課長 矢吹英之氏(左)

した。

仕入れを確保する策として、共同購買事業を実施。これは青果物以外の商品を組合が一括して卸売会社から仕入れるものだ。定期的に注文をとる方式と、仕入れておいた商品を、松山市中央卸売市場内の店舗で販売する方式の2つを設けた。卸売会社側にも、1つの窓口で一定取引量が確保できるメリットが生まれた。

2002年には組合事務局と卸売会社との間にWeb型のEDI(電子商取引)システムを構築し、発注業務の効率化を図った。組合事務局長の宮田哲也氏は共同購買システムについて次のように語る。「取引条件が有利に展開できるなど、卸売会社とのつながりが深まりました。商品確保によって、廃業する組合員を多少なりとも減らすことができたと思います。ただ、共同購買の利用が高まるにつれて課題も出てきました」

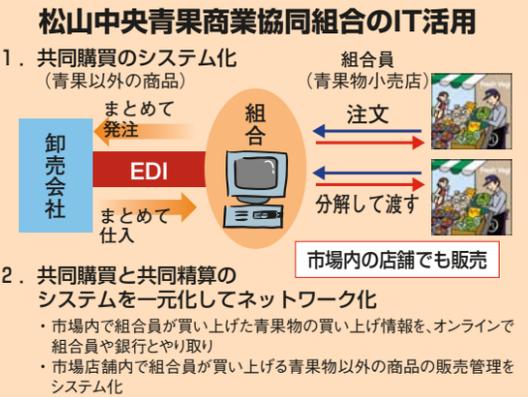


松山中央青果商業協同組合

た青果物の代金を組合が代行して支払い、個々に集金する仕組みだ。売上データの情報や銀行決済のデータがフロッピーディスクでやり取りされていたため、情報にタイムラグが発生していたのだった。

## 2事業のデータを一元管理し ネットワーク上でやり取り

そこで2006年に、共同購買と共同精算のデータを一元管理し、ネットワーク上でやり取りする「組合情報ネットワークシステム」の開発に着手。組合内の業務効率化と、組合員への支援強化を同時に実現しようと考えた。



システム構築にあたっては、財団法人えひめ産業振興財団の職員でITコーディネータの資格を持つ西川昌祐氏、愛媛県中小企業団体中央会の井上和也氏らをアドバイザーに、組合員が議論を重ねた。システム完成後は市場内店舗にPOSが導入され、販売状況のリアルタイムな把握や、迅速な販売処理を実現。組合内の事務作業は大幅に軽減された。また、在庫数を従来の半分に減らすこともできた。

## 大型店と小規模店の 両方のニーズを満たす

ただ、共同購買の利用率が高い小規模店舗の組合員は、組合への発注をまだFAXや電話で行っており、「小規模店舗のオンライン対応推進は今後の課題」と、同組合情報推進課長の矢吹英之氏は言う。こうした状況にもかかわらず、先行してシステム化に踏み切った理由は何か。

「共同精算のオンライン化は、現段階では主に大型店の要望を満たす事業です。大型店がこの事業を利用することによって組合の取

益が上がれば(手数料収入を得られれば)、その分、小規模店の活性化を支援でき、双方にメリットがあります」

小規模店のみで組合を構成する地域もあるなか、松山中央青果商業協同組合では、大型店を取り込み、市場全体を活性化する道を選んだのである。

域における大型店と小規模店の共存にあると宮田事務局長は打ち明

けた。小規模店への打開策の1つだ。

### サポーター&支援機関紹介①

#### ITコーディネータ



西川昌祐氏(写真左) 財団法人えひめ産業振興財団 産業振興部新事業支援課 主任  
 上田保氏(同右) 上田経営コンサルティング

松山中央青果商業協同組合のIT活用では2名のITコーディネータがサポート。上田氏は、2000年に財団法人えひめ産業振興財団が運営を始めたWebのショッピングモールへ参加。これを発端にネット販売を通じた組合員へのIT化の啓発活動を行い、共同購買システムでは、検討委員会のメンバーとしてシステム化を牽引してきた。「仕組みができ、小規模店も小さいなりにやっていける方向が見えてきたと思います」と話している。

一方、ショッピングモール「あいあいえひめ」を通じて、組合のIT化へのきっかけを作ったのが、えひめ産業振興財団の西川昌祐氏である。システム化の際には第三者の視点で客観的なアドバイスを送った。組合の宮田氏は「情報化企画やシステム内容への具体的な指摘など、様々なご指導をいただきました」と振り返る。ITコーディネータの資格を取得していたことは、支援の場面で役に立ったと言う。

「IT活用成熟度の観点から入力画面にはどのようなものがよいかを想定したり、システムの開発手順を知っていることで、ベンダーの立場を伝えることもできました」(西川氏)

今後も組合へのサポートを続けていきたいとのことである。

### サポーター&支援機関紹介②



愛媛県中小企業団体中央会 組織支援課 主任主事 井上和也氏

愛媛県中小企業団体中央会は、組合支援のエキスパート。2002年のシステムは同中央会、2006年のシステムは全国中小企業団体中央会の補助金が支給されており、資金面でもバックアップした形だ。

主任主事の井上和也氏は「共同購買と共同精算を乗り入れる新システムはよく練られた仕組みだと思います。大型店を取り込む方向性については議論が白熱しましたが、宮田氏らの思いが通じた形になりました」と評価する。

中央会と財団という2つの機関が協力する支援体制は珍しいが、愛媛では他の組合支援でもこうした体制をとっているそうだ。上田氏は「今回の事業は組合だけでは実現できなかった。支援機関の全面的なサポートがあってこそ結果」と話す。連携によって、より充実した支援を図っているのだ。

組合の今後のIT活用について、井上氏は次のように助言する。

「用途ごとに乱立しているWebサイトの統合整備が急務でしょう。これによってIT化の第1段階を完了させられるのではないかと思います」