

支援機関紹介

札幌商工会議所

<http://www.sapporo-cci.or.jp/>

2万社以上の会員を持つ札幌商工会議所は、北海道IT経営応援隊事業の担い手として、地域企業のIT化推進をバックアップしている。
(本年度の具体的活動については18ページを参照)

薄衣社長が応援隊事業に参加したのは商工会議所からの事業案内がきっかけ。経営者研修会などを通じて「どの企業も同じようなIT化の入口で悩んでいる」ことを実感したという。

また、まだ存在を知らなかったITコーディネータの派遣を受けたのも、商工会議所が関わる事業であることへの信頼からだったそうだ。

地域商工会議所がIT化支援の仲立ちをした好事例といえる。



札幌商工会議所の「ホームページ作成支援サービス」

サポーター紹介



ITコーディネータ
田坂和大氏
有限会社B・Pサポート 代表取締役
戦略経営ネットワーク協同組合 理事
<http://www.bpsup.co.jp/>

特に流通業を得意とし、基幹からeビジネスまでシステム全般をサポートする。また、北海道を拠点にするプロのコンサルタント集団である「戦略経営ネットワーク協同組合」では、他の専門家メンバーと連携しながら、経営課題をワンストップで解決するコンサルティングサービスを展開中。

フラワーネットワークとはIT経営応援隊事業のITC派遣で2005年に初訪問してから3年間に及ぶ付き合い。現在は個別契約を交わし、情報化戦略からIT導入、さらに運用指導までをサポートしている。

薄衣社長は、「ITのことばかり言われたら拒否反応を示していたと思います。田坂さんは従業員のことや経営のことをわかって話をしてくれるので前に進むことができました」と目を細める。さらに、「常に進歩していくために、今後もずっと協力をお願いしたい」と力強く語っている。



本社にストックされている商品。各店舗や小売店からの発注にしたがい出荷される(左)。量販店でのレジ販売に合わせて小分けされた商品群(右上)。右下の機械による加工を経て出荷。



待しました。しかし、そうではなかった。きちんと使い方を教えたかったのが原因だと後でわかりました」そこで2007年の2月に従業員を一堂に集め、会社の変革とIT化を宣言。従業員が3つのプロジェクトチームを作って業務改善やスキルアップの課題に主体的に取り組み始めた。並行して、IT経営応援隊事業をきっかけに同社のサポートを行っているITCの田坂和大氏が各店舗を訪問し、

パソコンの操作や使い方を具体的に指導した。従業員の理解が深まるにつれ「店舗ごとの数値や情報に対する関心が高まり、意識の変化が見られてきた」(ITC田坂氏)という。この取り組みで変わった点の一つに、店舗からの商品発注が挙げられる。店舗側が仕入れたい花の種類・数量を本部に連絡し、それを集計して本部が仕入れるフローにしたのだ。これは従業員のアイデアだという。従来は本部が見込みで仕入れ各店舗がその中から選ぶ方式だったが、顧客と接してい

花に情報を持たせ消費者の心を掴む
今後は直接消費者への販売力を上げるため、「花を持つ情報」の発信に着目していく意向である。産地や栽培の経緯といった生産情報、花に込められたイメージを豊かに伝えることで、顧客の購買意欲を刺激しようという考えだ。こうした情報の収集・共有にもインターネットをはじめとしたITが活躍するに違いない。
意外なことに、札幌地域における花の年間購買額は低めで、多い県と比べて半分程度に過ぎないという。言い換えれば「まだまだ営業ポイントがたくさんある」(薄衣社長)。フラワーネットワークの情報活用第二フェーズは市場拡大への取り組みとなりそうだ。

販売担当者は現場の情報を持っている。彼らが「売りたい花は何か」を自ら考えることで、会社全体としての発注ロスを低減できる。従業員主体に動ける会社への脱皮は、IT活用の浸透とともに着実に進行しているようだ。

会社概要

株式会社フラワーネットワーク

北海道札幌市厚別区厚別中央3条3丁目5-12

創業：平成7年

従業員数：40名

事業内容：生花卸販売業、フラワービジネスプロデュース。道内量販店7店舗で従業員が生花を販売。



代表取締役社長 薄衣修也氏

フラワーネットワークのIT活用

2005年	組織化へ向けIT活用を感じ、IT経営応援隊事業に参加 ITコーディネータ派遣で田坂氏の訪問を受ける(3回)	漠然としたイメージ
2006年	引き続きセミナー、研修会への参加やITC派遣を受ける 夏 インフラを整え始める 秋 店舗へのパソコン導入・インターネット接続・発注業務の電子化・在庫・販売管理ソフトの導入 …ところが活用がうまく進まない	インフラ整備
2007年	社長より変革とIT活用を宣言。3つのプロジェクトチームをスタート 2月 IT活用指導を徹底	活用・運用に注力
現在	店舗主体の発注スタイルをはじめ、社内の改革が進行中	効果

大手量販店の一角にある生花売り場。花はそのままレジに持参できるよう少量ずつラッピングされ、専門の販売スタッフが顧客の要望にきめ細かく対応する。北海道札幌市のフラワーネットワークはこうした生花の卸&売り場管理(通称インショップ)を道内7店舗で展開している。
道内小売店への中卸として1995年に創業した同社だが、量販

店の店舗拡大とともにインショップ店舗が増加、卸事業を上回るようになった。
「小売業へのシフトや従業員の増加を受け、過渡期にきたな、と思いました。組織化が必要になったのです」
薄衣修也社長は小規模の家族経営的な会社から従業員主体で運営していく会社への脱皮を模索した。「そのときに漠然とイメージし

たのがIT活用でした」。電話やFAXを使っていた店舗スタッフとのやり取りが、IT化によってもっと豊かに深くなるのではと期待したという。
社長自らが動き情報収集や専門家への相談を情報を仕入れようと考えた薄衣社長は札幌商工会議所の案内を受け、2005年から経済産業省の

IT経営応援隊事業に参加。課題ヒヤリングやITコーディネータ(ITC)の派遣を受けたり、セミナーや経営者研修会へ参加したりなど、自ら動いてIT活用へのイメージを具体化していった。
翌年夏には各店舗にパソコンを導入してPHSまたはブロードバンド回線でインターネット接続を実施。グループウェアでの情報共有や計算ソフトによる本部への商品発注の電子化など、仕組みを整えた。

インフラは整えたがその先にもう一つ仕事がある
ところが、従業員の反応は薄衣社長の予想とは異なっていた。「店舗にパソコンを与えたのだから、昔、家にテレビが来た時のような盛り上がりがあるだろうと期

家族的経営から組織化への脱皮 店舗間の情報活用を突破口に！



北海道札幌市・生花卸販売業 フラワーネットワークの場合