

事業主体名 枕崎市大塚周年菊研究会

1 目的

枕崎市大塚地区は 60 年以上の歴史がある電照ギクの産地であり、大規模経営体が多く、個選個販であることが特徴である。近年、物流の 2024 年問題など輸送問題への対応が求められている中、電話や FAX による受発注が主流であり、出荷販売や経営の管理に労力がかかっていることが課題となっていた。

そこで、出荷販売管理をデジタル化することで省力化を図り、流通の効率化に向けた活動に取り組んだ。また、経営管理方法についても検討し、各自、自身の経営について見直しを図った。

2 実施状況

(1) 大塚周年菊研究会の活動内容

ア 当研究会は現在 30～40 代の産地の将来を担う若手の生産者 9 名で組織されている。

イ テーマを決めて、月に 1 回程度、定例会及び現地検討会を開催し、課題解決に向けた検討を行った。

(2) 従来のお荷販売管理の課題整理

ア 従来の電話や FAX による管理方法の主な課題は以下のとおり。

- ① 市場毎に送り状様式が異なる
- ② 正確な出荷ケース数の把握や市場へ情報伝達が困難
- ③ 出荷実績を分析するにはデータ整理が必要であり、特に繁忙期は実績に基づく販売を行うことが困難

(3) 出荷販売管理実証の実施

ア 花き生産者専用システムを選定し、実践に向けて実証した。

イ システムでは、箱詰め時に出荷情報を登録するため、リアルタイムでスマートフォンから出荷ケース数などの情報が把握でき、市場へ正確で早い情報を伝えることができた。

ウ 各市場への配荷作業がスマートフォンからどこでも簡単に素早くでき、送り状の送付もメール等でできることから出荷作業が省力化できた。

エ 選花場に Wi-Fi や入力用タブレットを完備することで従業員や技能実習生が出荷情報の登録を行え、より省力化できた。

オ 出荷実績に基づく販売に向けては、市場別の単価は把握できたが、出荷規格毎の単価など細かなデータ把握には労力がかかり、活用に向けてはさらなる検討が必要であった。

(4) 研修会の開催

ア システム開発担当者を講師として招き、研修会を開催した。

イ システムの活用方法や今後の展望について情報収集を行い、実際にシステムを使用してみてメリット、デメリットを検討した。

ウ 輸送会社と連携したシステムは、今後出荷情報を読み取れる QR コード発行機能がつく予定で、輸送コストの低減にもつながるものと考えた。

エ 経営管理方法についても研修し、各自、自身の経営の見直しを図った。

(5) 他産地の動向調査

ア 市場担当者や県外産地の生産者と意見交換を行い、全国、産地の動向を調査した。

イ 共販産地より個販産地でデジタル化の取り組みが進んでいる傾向であった。



定例会の様子



システム活用検討



研修会の様子

3 今後の課題、取組

(1) 出荷実績に基づく販売に向けた活用検討

(2) 産地への波及