

# 横浜丸中青果株式会社

早期の出荷情報の入手は農産物の価格取引を有利に。社員間の連絡や取引先からの受発注に活用し、流通業務の効率化を実現しました。



湘南支社 岡山 俊明さん



## 目的・効果

電話・メールの削減 | 従業員間の連絡  
取引先との連絡 | LINEとの連絡  
FAX削減・ペーパーレス | 業務自動化・Bot  
コンプライアンス・セキュリティ  
導入のしやすさ

## 主な活用機能



トーク グループ Bot

神奈川県最大の青果卸売会社である横浜丸中青果株式会社。青果物のスムーズな販売のためには、生産者からの日々の出荷情報を円滑に受け取ることが重要です。かつては電話やFAXに頼っていましたが、最近では農産物の流通に特化した情報共有アプリを導入。生産者はLINEを、横浜丸中青果側はLINE WORKSを使って連絡を取り合い、迅速かつ正確な出荷情報を入手することができる仕組みを構築しました。またLINE WORKSは社内や取引先との連絡ツールとしても活用され、コミュニケーションの効率化にも貢献しています。

## 御社の事業内容をご紹介します。

### 岡山さん：

当社は横浜丸中グループの一員であり、外販、ロジスティクス、青果カット、地方卸売市場運営など、青果物の流通販売に関わる複数の会社で構成されています。神奈川県で最大規模の青果卸売会社として、県内の生産者だけでなく全国の産地や商社から青果物を仕入れ、仲卸業者や小売業者に販売しています。湘南藤沢地方卸売市場は、横浜丸中グループの湘南青果株式会社が管理・運営しており、2012年に神奈川県藤沢市から開設権を譲渡された全国初の中央卸売市場の民営化事例です。

湘南青果は地元の生産者が栽培する湘南野菜のブランド管理も行っており、当社は湘南野菜の振興を目指して、自社の農地での栽培業務委託や、湘南野菜のロゴマークが入った梱包資材や段ボールの販売なども行っています。

## 以前はどのような課題に悩んでおられましたか。

### 岡山さん：

仕入れを担当する営業担当者は、日々全国各地の多くの生産者からの出荷予定を把握し、受け入れに対応するために送り状や梱包資材の発

注書など、さまざまな伝票を処理します。しかし、生産者との連絡手段が電話、FAX、メール、SMSなど多岐にわたるため、情報の収集や、社内にいる複数の担当者に共有する作業が難しく感じていました。口頭での伝達では言い間違いや聞き違いが生じることもありますし、FAXで送られてくる手書きの伝票は読みづらい場合もありました。さらに、送信された帳票の内容を事務担当者が基幹システムに手動で入力する手間があったり、生産者との情報のやり取りをデジタル化して業務を効率化する必要があるという課題がありました。



加えて、社内のコミュニケーションや仲卸業者や小売業者などとの連絡に個人LINEが使用されるケースが増えており、シャドーITとしての問題が懸念されました。業務に関連しない第三者によって業務情報がやり取りされる可能性や、農産物の価格など、秘匿すべき情報や生産者の個人情報が入り込んで第三者に送信されるリスクを回避するために、会社として業務に特化したコミュニケーションツールを導入する必要も高まっていました。

**課題解決のために、どのような取り組みを行いましたか。**

岡山さん：

まず、当社が目にしたのは農産物の流通に特化した情報共有サービス「nimaru」です。このサービスは、生産者が営業担当者に出荷情報を伝えるためのフォーマットや送り状の作成などの機能を備えています。これにより、生産者から電話やFAXなどで受けていた集出荷の連絡を1つのツールに集約し、デジタル化することが可能になりました。出荷情報の入力にはLINEをインターフェースとして行われるため、専用アプリのダウンロードや情報登録などをする必要がなく、普段からLINEを利用している生産者にとっても受け入れやすいと期待されました。



生産者側の「にまるくん」への入力画面。  
普段から使っているLINEから出荷連絡を送ることができる

また、これまでは事務担当者が日々膨大な量の入荷情報を基幹システムに手入力していましたが、nimaruを基幹システムと連携させたことで、今では生産者がLINEから入力した情報が基幹システムに自動的に取り込まれるため、事務作業の負担が大幅に軽減しています。その日の各品目の販売単価を基幹システムに登録すると、翌日には「にまるくん」を利用しているすべての出荷者にその情報が通知されます。この仕組みにより、営業担当者が電話やFAXで生産者に価格を報告する手間もなくなりました。

**農産物情報の連絡はnimaruの導入で改善されたのですね。LINE WORKSはどんな経緯で導入されたのですか。**

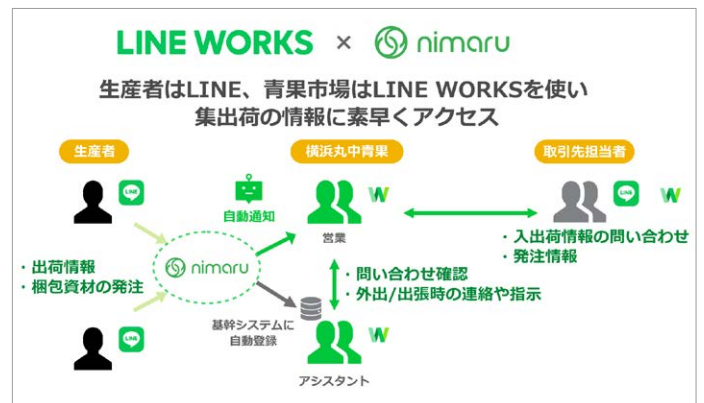
岡山さん：

まず、nimaruでやり取りされる情報を、当社の社員もスマホでタイムリーに確認したいと考えていました。公私をしっかりと区別するために

個人LINEの業務利用をやめる方針であったことから、nimaruの開発元である株式会社kikitoriに依頼し、当社側はセキュリティ性の高いLINE WORKSのAPIにnimaruとの連携を実装してもらいました。このBotは通称「にまるくん」と呼ばれています。

これにより、生産者側はLINEを入口に、当社社員側はLINE WORKSを入口にしながら、集出荷情報の処理をするnimaruに素早くアクセスできるようになりました。

当社のLINE WORKSの導入目的は、電話や個人LINEに代わるコミュニケーションツールを現場に提供することでした。そのため、生産者や販売先と連絡を取る必要がある社員だけでなく、横浜丸中グループの他の会社の担当者もアカウントを取得しました。LINE WORKSは会社が貸与したスマホかPCでのみ利用することとし、運用管理は当社のシステム部門に委託されています。



**LINE WORKSと「にまるくん」の活用によって、生産者とのやり取りはどのように効率化しましたか。**

岡山さん：

湘南野菜を生産し出荷している約250名の生産者に「にまるくん」の利用を呼びかけた結果、100名弱の方が利用してくれるようになりました。比較的若い世代の生産者は特にこのツールを歓迎していますが、60代以上の年配の方の利用も少なくありません。



生産者がLINEから「にまるくん」に出荷情報を登録すると、リアルタイムにLINE WORKSに自動通知。詳細な情報が、複数の担当者のトークルームへ一斉に共有される

生産者は当日の出荷情報をLINEの「にまるくん」フォーマットに入力・送信すると、そのデータは当社のLINE WORKSにリアルタイムに通知されます。LINE WORKSの「にまるくん」のトークを開けば、どの生産者が何をどのくらい出荷するかが分かります。また「詳細ページへ」のボタンをタップすると、nimaruに送信されたより詳しい出荷情報を閲覧できます。

一部の生産者側は、集荷場に持ち込む前に「にまるくん」に情報を入力するなど、日々の出荷情報を以前よりも早いタイミングで伝達するようになりました。当社の営業担当者は**早い段階で青果の入荷情報**を得ることで、より有利な条件で買い手を見つけることができます。それは**生産者の利益を増やすだけでなく、農産物の売れ残りを減らすことにもつながります。**

情報伝達手段が一元化され、さらに複数の担当者が出荷情報を一斉に受け取れるようになったことは、当社の業務効率化に大いに役立っています。**口頭や手書きの連絡からデジタル化されたことにより、品種や数量などの伝達ミスも減りました。**

また、「にまるくん」には、当社が販売する湘南野菜のロゴ入り梱包資材や段ボールの発注機能もあります。生産者が梱包資材や段ボールの種類と個数を指定すると、その情報がLINE WORKSのトークに送信されます。この方法なら、**電話で発注するときのような数量の聞き間違いがなくなります。**



「にまるくん」には生産者が梱包用資材や段ボールを発注する機能も搭載。その情報は青果の出荷情報と同様にLINE WORKSのグループトークに送信され、いち早く気づいた担当者が対応する体制が構築された

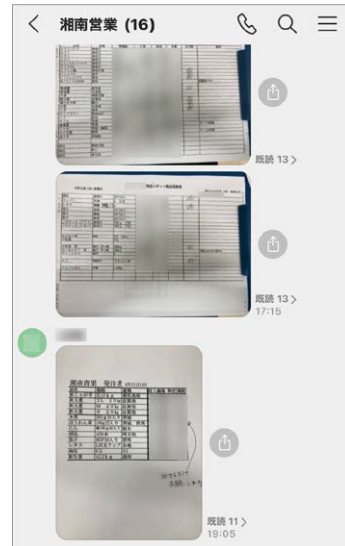
営業担当者と生産者の電話でのやり取りは、しばしば市況などの雑談や情報交換も交えることがあるため、時間がかかることがありました。情報交換なども重要です。出荷情報や資材の発注は「にまるくん」を通じてLINE WORKSで受け付けることで、お互いの貴重な時間を効果的に活用し、日々の集出荷にかかるやり取りが省略されました。おかげで**取引相場などより重要な話題に時間を割く機会が増えたため、生産者の満足度も向上した**と感じています。

## LINE WORKSによって社内のコミュニケーション環境はどう改善されましたか。

岡山さん：

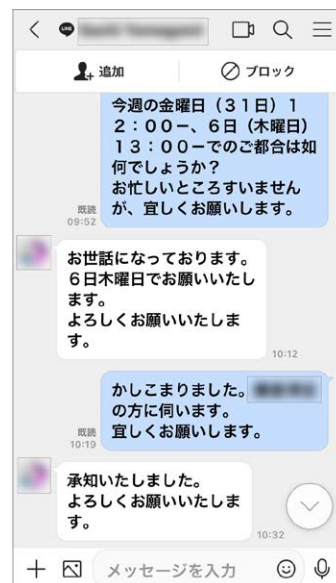
営業担当者は頻繁に県内や県外の産地へ集荷の為に出かけることが

ありますが、出張先への移動中は基幹システムにアクセスすることが難しい環境になります。リモート端末でデータ入力することも出来ませんが、**購入伝票の写真を営業アシスタントの事務職員にトークで送り、買い付け金額などのデータの**入力を手伝ってもらうことがあります。以前は電話で報告されていたため、数量や単価の伝達ミスが起きることもありましたが、現在はそうした心配はありません。会社が提供したPCで業務を行う事務担当者にとって、LINE WORKSがPCでも使えることも利点だと言えるでしょう。

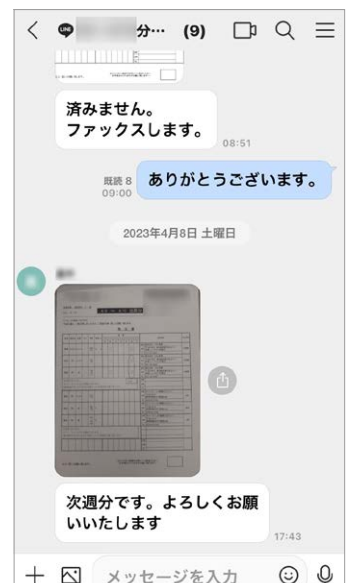


出張先の営業担当者が、基幹システムに入力してほしいデータなどをトークでアシスタントの事務職員に送信。数字を口頭で伝えることがなくなり、入力作業の正確性が増した

LINE WORKSの外部トーク機能を使い、**協力会社のLINE WORKSや青果の取引先の担当者のLINEなど、社外の関係者とも必要に応じてグループトークルームを**設けて連絡を取り合っています。例えば、給食を提供する会社から注文書の写真を送ってもらい、必要な青果とその数量を確認しています。青果の種類ごとに担当者が異なるため、FAXで受注していた時には担当者全員が情報を共有するのが大変でしたが、現在は同じトークルーム内にいる複数の担当者に一斉周知されるため、とても便利です。



青果の取引先の担当者のLINEとも外部トーク連携でつながり、スムーズかつ安全にコミュニケーションをはかっている



グループトークで取引先のLINEとつながり写真で発注書をもらうことで、各営業担当者はどこにいても発注内容を迅速に確認し、対応ができる



## LINE WORKSの活用を今後どのように発展させたいとお考えですか。

岡山さん：

「にまるくん」と連携したLINE WORKSにより、社内業務のデジタル化の課題が解消され、業務生産性の向上に向けた取り組みが進んでいます。利用を開始した2019年10月から数年が経過し、「にまるくん」には膨大な出荷データが蓄積されました。これらのデータはグラフ化して分析することができるため、生産者の皆さんには勘や経験だけでなく、データに基づいた生産戦略を練る際に活用していただきたいと考えています。そのためにも、生産者や取引先とのコミュニケーションの窓口として、LINE WORKSによるつながりを増やしていきたいと考えています。



※掲載している内容、所属やお役職は取材を実施した2023年4月当時のものです。

提供元

販売パートナー

LINE WORKS 株式会社  
line-works.com

LINE WORKS

