

事業名

POS分析システムの活用による
農業生産資材の流通改革。および
顧客（農家）へのサービス向上を目指す

株式会社
みのり



〒324-0047
栃木県大田原市美原1-3138-2
TEL 0287-23-3335
FAX 0287-23-3548
URL: <http://www.noukanomise.minori.com/>

- 代表者名／郡司 健
- 設立年／1992年
- 資本金額／3,300万円
- 従業員数／117名
- 事業内容／農業資材販売

POSレジのフル活用で単品管理を徹底。
良い品を安く提供する「みのりブランド」を確立



野菜苗や花苗など1点ごとにJANシールが貼り付けされた商品群

専門性を強みに地域一番価格で現金販売

「農家のコンビニエンスストア」として創業した当社は現在、栃木県に8店舗、茨城県に1店舗を展開しています。「農」をテーマに専門性を突き詰めた品ぞろえは農業資材、農薬、肥料、種苗、農業機械など約3万点にのぼり、野菜や花の種だけでも2,000種類以上を数えます。

専門化・細分化が進む農業・園芸業界の中で当社は、ホームセンター形式であらゆる農家の生産資材を一堂に集め、十分な在庫を持ち、年中無休かつ地域一番価格で現金販売するというビジネススタイルを貫いてきました。

近年、わが国の農業は農業者の高齢化や減少、農地集約による大型化のほか、少子高齢化等による農産品の売上減少、消費低迷など課題が山積し、さらにはTPPの問題など不透明な部分が残されています。そうした中で国の「農業競争力プログラム」では「生産者の所得向上につながる生産資材価格形成の仕組みの見直し」が最上段に掲げられ、資材価格の引き下げと安定供給が求められています。



本部に設置された基幹システム（サーバー）



「待ち」から「攻め」の営業へ

POSレジ導入で売価の引き下げに挑戦！

流通業界ではかねてよりPOSレジで単品管理を行い、顧客分析を元に客単価及び店舗総売上を伸ばす取り組みを行っていますが、農業生産資材販売においてはJANコード（バーコード）が付いていない商品が多いため、商品分析・顧客分析が非常に遅れていました。

その理由としては、①農業生産資材の販売が予約購買による口座引き落とし、または掛売であること ②商品が大きすぎたり小さすぎること ③その年の天候により売れ行きが左右されやすいこと ④流行や陳腐化が少ない商品群のため廃棄リスクが低いことなどが挙げられます。

こうした背景から本事業においては、POSレジをフル活用して単品管理を徹底することにより農業生産資材の売価引き下げを実現させ、資材販売を通じて農家とのWin-Winの関係づくりを目指しました。

具体的にはこれまでの本部基幹システムをバージョンアップしてさらなるIT化を推し進め、商品分析ソフトを活用して分析精度・業務効率・生産性を向上させました。



ハウス用ビニールや果樹苗にもJANシールを貼り付け

JANコードに対応。PB化を実現

POSを活用し分析ソフトに解析させるために商品のJANコード貼付を徹底しました。例えば野菜苗や花苗などにはオリジナルの苗ラベルを作成し、果樹苗にはラベルとは別にJANシールを貼り付けました。レジ台に乗せられない長尺物や肥料はレジに単品ボタンを設定するかJANシートを備え付けています。現状ではほぼ100%の商品でJANコードへの対応が完了し、売れ筋商品のプライベートブランド（PB）化により粗利が向上し、売価の低減につながったほか、「みのりブランド」を冠した商品の提供により競争力強化にもつながりました。



「みのりブランド」を冠したペレット肥料

FUTURE ➡

将来の展望

株式会社 みのり

代表取締役 郡司 健

平成28年度の本事業に続き、新たに平成29年度にもものづくり補助金を受け、POS分析と連動させて「顧客分析システム事業」を推し進めています。具体的には、個々の農家の購入履歴を分析し、必要な時期に必要な商品を取捨選択する形で提案するなど、農家一人ひとりに合わせた提案営業ができるようになりました。農閑期もまたビジネスチャンスと捉え、店舗でお客さまを「待つ」従来の販売手法に加え、自ら行動する「攻め」の営業を実践中です。