



トキタ種苗株式会社

農業

野菜の新品種開発・販売と農業資材の卸売を主業とし、育苗データを活用した苗販売ビジネスを展開。国内外に拠点を持ち、クラウドシステムによる取引効率化を推進。

補助事業名

令和3年度 デジタル技術活用新ビジネス・新サービス開発補助金

事業計画名

苗受注・仕入れ仕入れ先マッチングWebシステムでのビジネス開拓

伝統ある種苗事業のDX推進と経営課題

同社は野菜の新品種開発・販売と農業資材卸売を行う創業100年超の企業である。国内中堅クラスの種苗業者として北米・中国・イタリア・インド・チリに子会社を持つ。ネギや小松菜の一般野菜のほか、イタリア野菜「グストイタリア」シリーズなど、国内他社にない種苗開発が強みだ。販路は全国の農協、種苗店、ホームセンター、通販に及び、近年はヨーロッパ野菜などニッチな消費ニーズに対応した野菜のタネ開発で売上を伸ばしている。

一方で、同社はDX活用の遅れという弱みを抱えていた。取引先や顧客の拡大と多様化、それに伴うニーズ変化に対応するためのデジタルデータ蓄積が課題であった。特に苗販売と育苗取引のビジネスでは、苗の種類や規格が多岐にわたり、注文の種類と件数も多いにもかかわらず、ほぼ全ての受発注は電話・Fax・メールであり、デジタルシステムへの人手による入力・確認は大きな負担となっていた。また、作業の遅れから生じる需要と供給のミスマッチによる利益ロスも発生し、苗ビジネスの拡大を妨げていた。

以前から業務のデジタル化は部分的に進めていたが、ちょうどこの時期から社内システムのクラウド化計画を具体化させていたこともあり、補助金の活用に至った。

段階的なクラウドシステム構築によるDX推進

補助事業では、クラウドシステムを活用した野菜苗販売の新ビジネスを展開するため、3段階のフェーズに分けたシステム構築を実施した。創業以来100年で培った育苗知識とビジネスネットワークを生かし、多様な苗のニーズに合った育苗業者をWebシステムでマッチングする新事業である。

フェーズ1では、苗取引の基本的なクラウド管理システムを構築した。取引先のデジタル対応状況を考慮し、既存のFax・電話による取引データを半自動的に入力できる仕組みを導入。これにより手入力業務の負担が軽減され、取引情報の社内共有が容易になり、業務効率が向上した。

フェーズ2では、システムを取引先向けに拡張し、Web上での直接発注機能を実装した。取引先が各自のアカウントで苗の選択や納品日指定などを行えるようにし、過去の取引履歴も確認できる仕組みを整えた。

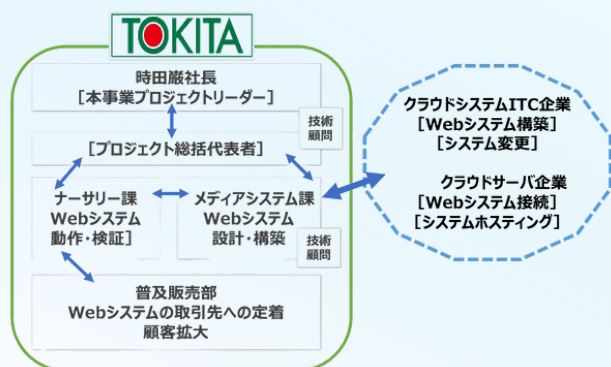
フェーズ3では、システムを苗販売特化型ポータルサイトへと発展させる計画である。顧客の苗需要と育苗業者のマッチング機能の実装を目指している。

導入したクラウドシステムの主な特徴として、データの一元管理、業務の自動化、遠隔管理の強化が挙げられる。受発注情報、在庫情報をクラウド上で統合し、各部門がリアルタイムでアクセス可能にした。さらに、定型業務の一部を自動化し、人的ミスを削減した。また、社外からでもシステムへアクセスできる環境を整備し、リモートワークや外出先からの対応を可能にした。導入の際には、さいたま市内のIT企業との連携が大きなポイントとなり、地域の開発企業と協力することで、柔軟なカスタマイズが可能になり、実際の業務フローに即したシステム構築が実現したのである。

新・受発注管理システム



▼プロジェクトの実施体制



システム導入による業務改革とデジタル意識の向上

本補助事業でフェーズ1と2システムを構築することにより、社内の業務量と取引処理のミスを大幅に軽減できた。業務のデジタル化と情報共有により、苗販売の詳細な知識がない従業員でも苗販売業務に携わることができるようになり、繁忙期での苗販売部署の業務が分散でき、働き方改革につながった。

業務改革以外の効果としては、社内のデジタルツールとデータ活用スキルの向上と意識改革、異なった部門間での連携が進んだ。結果、DX化を先んじて行っている海外拠点や海外取引先との連携強化が加速した。また、マーケティングのデジタル化の重要性について社内の意識改革ができ、デジタルマーケティングのワークショップを開催するまでに至った。デジタル改革を行う優良企業というイメージを発信できたことも成果の一つである。

システム導入による具体的な効果として、業務プロセスの見直しと省人化が進んだ。社内の業務量と取引処理のミスを大幅に軽減でき、育苗取引ビジネスの売り上げや利益拡大のための新規顧客対応や受注ニーズや取引先の分析に人員を割くことが可能になった。繁忙期に育苗以外のビジネス担当人員を苗業務に携わらせる必要も無くなった。

また、新規顧客開拓と売上向上・ロス低減も実現した。ヨーロッパ野菜の苗については、このマッチングシステム導入により前年比で顕著な売上増加が見込まれている。また、現在の人手による受発注作業での遅れや注文と苗供給のミスマッチから生じている売り上げロスを、自動化によるリアルタイム対応で大幅に削減することが可能になった。

さらに、タネ開発販売へのシナジー効果も生まれた。Webシステム取引先を通じて顧客ニーズとマッチング結果が記録され、このデータは育苗を依頼する取引先の選別分析、顧客ニーズ分析に基づいた新品種開発につながり、苗販売から得られる利益のみならずタネ販売の売り上げに直結するようになっている。

持続的成長を目指すDX推進の今後の展望

本事業でのシステム構築は、同社が進めている基幹システム業務のクラウド移行プロジェクトの一部である。このプロジェクトで将来実装予定の資材販売システムや海外取引システムとの融合によって、モデルケースとなった。基幹システムのクラウド移管により、業務効率の向上とセキュリティ対策の強化も期待されている。

クラウドサービスのさらなる活用も計画中だという。蓄積された取引データや顧客データを活用した需要予測や市場分析により、販売戦略の精度向上を目指す。AIを活用したデータ分析ツールの導入も視野に入れており、経営判断のスピードアップと質の向上に貢献できるだろう。これにより、売上の最大化や在庫の最適化を実現し、事業成長を加速させる。

同社は補助金を活用したDX導入により、受発注管理のクラウド化や在庫管理のデジタル化を実現し、業務の省力化やミスの削減、業務スピードアップといった効果を実感している。同時に、社内DX推進体制の強化も進めている。組織全体でDXを推進できる体制を構築するため、社内のDXリテラシー向上のための教育プログラムを充実させ、デジタル技術を活用できる人材の育成に注力していく考えだ。

今後の展望としては、短期的にはDX活用の定着と深化、中期的には生成AIやデータ分析技術の積極導入、長期的には新たなデジタルビジネスモデルの確立と海外市場への展開を計画している。これらの取り組みを通じて、持続的成長と業界内での競争優位性の確立を実現していく。

▼クラウド管理システムのログイン画面



Company Data

- 代表取締役：時田 巖
- 所在地：埼玉県さいたま市見沼区
- 資本金：100,000千円
- 従業員数：150名
- 設立年月日：大正6年（1917年）
- URL：<https://www.tokitaseed.co.jp>