



発行所
新花の園芸新聞社
カネエンデザインシステム

新花の園芸

京都生花のネット取引 注文 増える利用者



船尾 義平社長



村山 法生 企画部長

「たのしみだ。めづかしいけれど、京都生花（船尾義平社長）のネット事業は、船尾社長のその一画でスタートした。

興味の低さが続かず、中小規模の花き市場は、中も高値を強いる中、大手市場は相対的にネット取引



ネットをサービス業化する船尾社

第1309号 2003年(平成15年)6月25日 <3>

「ネットへの取引組むには、今やらなければ、と心を入る暇もなければ」と船尾社長。「大手市場の場合はないが、せめて同じようなことがあってもいいから、ネット部門を船尾社から抽出して、独立した会社を立ち上げた。

「ネット取引は、ちょうど1年前、パソコン情報システムが標準として設立した花きネット。00年に設立に加盟、準備期間を経て、今年1月から試着運用を始めた。まず、これを機に入荷と販売元等の取組管理をすべて電算化した。当初は花きネットに加盟している他の中小市場との市場取引の引き共同加入を目的に導入したが、市場との事情や考え方の違いなどから運用を断念。買参人に対する予約注文に切り替え、セリ日の前日に入荷予定を花きネットのサーバーに提示、予約分を京都生花の買参人がネットを通して注文できるようにした。現在、ネット販売に登録しているのは7人、加盟店は、遠方だからネットを前用するところが多い。業務用なので、個人が利用するのとは違い、計画的に仕入をたい人が利用するのとは違い、

代の若い社員は慣れも無い。若い社員の間接性や責任感に火がつく。営業面でのいろいろなアプローチや提案が世に出るようになった。2人入ったネットが伸びるが、次に取る第2弾が面白いと見出している。今後は新しいシステムとして、買参人がおまかせサービスだけでなく、印刷支援のシステムも構築したいと考えている。月一回、パソコン交換と定例会を開いて風通しを定例で行っている。花きネットのシステムは市場間での取引に20分対応している。と村山氏。使いこなせる人材が育ち、運用の利点を市場間で理解すれば、購読の初期利用が広がる可能性もあるのでは、村山システムの将来に希望を託す。まず「やってみよう」がなければ、そうしなれどもならない。