

専門サービス部会部会長報告

会議名：第1回専門サービス部会（オープン部会）

日時：2021年6月17日（木）14:00～15:30

場所：秋田商工会議所 7階ホール80

出席者：部会員等32名

懇談：

テーマ「地方を広告する。コロナ禍における経営戦略」

ゲスト ノリット・ジャパン株式会社
代表取締役 菅原 久典 氏

■現在活動していること

地方産品の流通・販路開拓を支援する「地方産品開発・販売事業」、商品パッケージや広告、CM制作などを手掛ける「企画クリエイティブ事業」、飲食店を運営する「フードサービス事業」、鹿角市「道の駅おおゆ」を運営する「指定管理事業」など、**地方に活力をもたらす「食」を中心としたサービスを多方面から提供**している。



自社オリジナル商品

指定管理事業
Designated Administration



2018年4月～



鹿角市「道の駅おおゆ」

■多角化とリスク分散

事業が多角化していることにより、各事業に管理コストがかかり、全社に同じやり方で指示ができないなどのデメリットはあるが、入金サイクルが3つになったことで**安定した収入が確保でき、リスク分散に繋がっている**。失敗もしているが、的中する確率が高くなってきている。

■ コロナ禍での対策と経過

- フードサービス事業では、閉店した店舗や休業した期間もあったが、今はできることは全て取組もうと全クーポン・チケットに対応したほか、ランチ営業の実施、インスタグラム等での PR、**レジ情報の日次共有化**等を実施した。
- EC サイトでは、除菌消臭水が爆発的に売れたことに対応するため、定期的な入荷を取付けるとともに、これまで Excel を使用していた**受発注業務に RPA を導入し自動化**を図っている。また、サイト内で売りたい物がしっかり PR できるよう商品の出荷状況や販売ルートの掲載など整備を図った。
- 買わない理由対策として、「商品を知らない」「知っているが魅力を感じない」「知っているし魅力もあるが評判がわからない」に対応するため、EC では**アクセス解析サービス**を活用している。店舗の PR では LINE@、インスタグラム等でクーポンを提供している。
- DX の活用では、受発注業務の自動化の他、リアルタイムで在庫がわかる**在庫管理と注文予測ソフトの導入**、勤怠管理・給与計算の自動化、メール以外の新しい社内ツールへの見直し、Web 会議環境整備等を実施した。

■ これからのこと

- ・ コロナ禍で見えてきたことは、EC で商品が売れているなら、**ネットショップにもしっかりお金を投入してお店を作る**ことが大事である。
- ・ デザインは、スキルが無くても AI である程度できる時代になってきている。**IT スキルに加え、業界の課題を解決するプランナー的な役割が必要。**



ECサイト「秋田ずらり」



菅原氏