

次世代へ生き残り図る 青果仲卸

～攻めの経営を支える管理基盤～

①千権(東京・北足立市場)

青果仲卸は、営業拡大や組織づくり、人材育成などの課題が山積し、さらに卸売市場制度の改正でますます厳しい状況に置かれている。本稿では将来に向かって企業努力で生残りを図る青果仲卸、およびそれをバックアップする東新システムの販売管理システム「いちばクラウド青果問屋」を紹介する。

東京・北足立市場の千「いちばクラウド青果問屋(國井孝嗣社長、年商12億円、スタッフ25人)では、2003年6月から東新システムの青果問屋を導入している。14年4月からはクラウド型の量販店対応を脱却し、

「小売店舗の運営ビジネス」への転換にも活かしている。iPadの導入は國井社長の提案による。それまでは、営業員が手書きでメモ・伝票に転記し、事務員が入力、という手順が必要だった。その作業そのものに時間がか

「幸せな青果流通」をめざして タブレット活用でペーパーレス実現

「いちばクラウド青果問屋」は、2003年6月から東新システムの青果問屋を導入している。14年4月からはクラウド型の量販店対応を脱却し、

「小売店舗の運営ビジネス」への転換にも活かしている。iPadの導入は國井社長の提案による。それまでは、営業員が手書きでメモ・伝票に転記し、事務員が入力、という手順が必要だった。その作業そのものに時間がか

「営業員が自分自身で入力できるシステムを導入すれば、この状況を解消できる」と考えた國井

社長は、iPadを活用したシステムの開発を東新システムに依頼した。当初は慣れない社員もいたが、奇しくもその時期は「会社の変革期」にあたっていたため、社員も積極的に対応。現在では一連の業務が3時間も短縮されたうえ、ペーパーレスでの業務運用を実現している。全ての情報をiPad上で共有し、情報の照会やチェックのためだけの紙の出力は廃止、納品書も自動FAX機能を活用して直接送信。事務員もiPadを活用し、事務所にはパソコンが1台あるだけの状態だ。用紙やトナーなどのコスト削減の他、パソコン・プリンタなどの機器の投資も最小限に抑えられている。

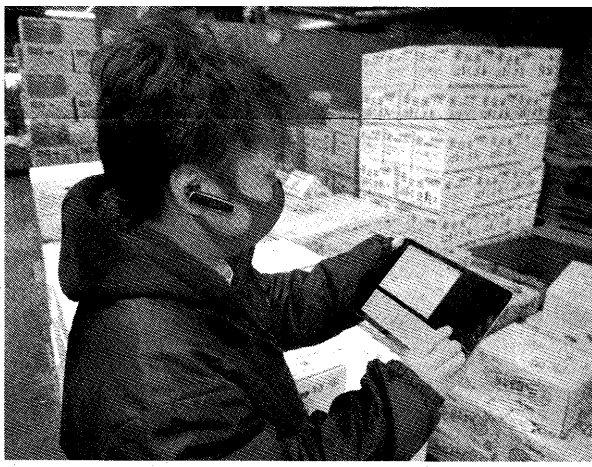
「食品ロス」削減し、皆が喜ぶ食品流通へ。iPadを活用した販売管理システムの刷新は、「変革期」にあつた同社のビジネスモデル転換を後押しした。売上げ(当時30億円)が落ちる消費者に届くのは、わざわざ鮮度を落とした野菜だ。薄利で苦労しても、だれも喜ばない。國井社長は先代から会社を引継いだ頃から、「生産者が

「食品ロス」削減し、皆が喜ぶ食品流通へ。iPadを活用した販売管理システムの刷新は、「変革期」にあつた同社のビジネスモデル転換を後押しした。売上げ(当時30億円)が落ちる消費者に届くのは、わざわざ鮮度を落とした野菜だ。薄利で苦労しても、だれも喜ばない。國井社長は先代から会社を引継いだ頃から、「生産者が

に消費者の口元までの一連の流れを変えないといけない」と考えて続けてきた。採った野菜を廃棄するようなことをなくし、よいもの美味しいものを、鮮度よく、安く消費者に提供したい。今、日本でも大きく取り上げられるようになったSDGsにつながる考え方だ。

「Unacassita」への納入では、販売する品目、小売価格、パッケージ形態、数量などはすべて千権が決定、コントロール。千権では本部のモニターで全店舗の売行きや客層をチェックするとともに、レジを通

に商品追加、売場変更などの機能をストリートに反映させる(國井社長)仕組みを実現した。そして國井社長は「IT技術は猛スピードで進歩していく。今後もしっかりついていきたい」としている。(取材協力 東新システム フリーダイヤル 120-448104)



iPadで受発注や在庫確認などを効率化する千権