

サピエンス社の「VF emerge」

# 導入第1号は米子青果 業務改善とIT化推進

サピエンステクノロジージャパン（横浜市西区）では、2019年秋から青果卸向け販売管理システム「VF emerge」（パイエフ・イー・マージ）を開発・販売してきたが、今年7月からユーザー第1号として、鳥取県の民営青果地方卸売市場である米子青果（上田博久社長、2020年度の税込取扱高70億円）が運用を開始した。米子青果は上田剛史取締役の下、青果卸で唯一とされる「DX（デジタルトランスフォーメーション）部」を設置するなど、IT化と業務改善に積極的に取り組んでいることで知られる。VF emergeを活用して、さらに業務改善につなげるかままだ。

サピエンス社では、同社の「超高速開発ツール」をJAや大手青果卸売市場に導入しており、その経験を活かし、青果卸売市場専用のパッケージシステムであるVF emergeの開発に着手。京浜地区の複数の市場のアドバイザーを受けて完成させた。最大の特徴は、基本的な機能を装備しつつ、顧客独自の業務内容に

対し、開発ツールの良さを最大限に活かし、柔軟にかつスピーディにカスタマイズ可能な点だ。さらにクラウド利用により、現場でのハードウェア導入および導入後のハード運用も含め、導入から保守サポートまでワンストップで対応する事が可能な、メンテナンスビリティの良さも大きな特徴となっている。一方、米子青果では40年前の古い販売管理システムを使用していた。データは事務担当者が入力するが、アクセスできる社員が限られ、営業員は必要なデータを白紙裏に記載し、事務担当者に入

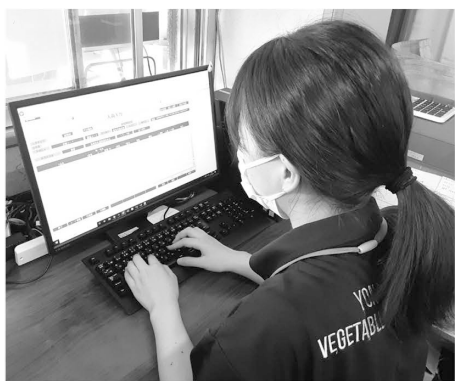
力に依頼していた。何をすることも無駄な工程と時間がかかり、売上げや利益の把握もリアルタイムにはほぼ遠かった。元々はIT企業に勤務していた上田氏は「このシステムでは限界がある」と感じていた。その過程で注目したのがVF emergeである。「ITインフラのクラウド化」を大前提に、「青果業界での実績はないものの、スピーディに前向きに取り組んでくれる」ファーストユーザーだからこそ色々な要望を聞いてもらえ、「流通業製造業など他の業界に精通しており、システムに関する最先端の情報を提供してもらえる」と考え、導入を正式に決定した。20年2月に契約を結び、同年3月から本格的に作業開始予定だった。新型コロナウイルスに負けず打ち合わせはウェブで

しかしそのとき、新型コロナウイルスが世界的に蔓延。導入延期も検討されたが、上田氏は「それでは旧システムをさらに使い続けることになると、オンラインでの協議による導入を提案。前職ではオンラインで海外の顧客とも商談やシステム打合せをしていたので、「オンラインで不可

能なことはほとんどない」と実感していた。実際、サピエンス社が6月末の導入作業時までに米子青果を訪問したのは、契約の他に1回だけだ。要件定義を含む全ての打合せがウェブ会議や各種コミュニケーションツールを利用して実施された。最初は「ずれ違いも生じたよすが、徐々に双方のコミュニケーションもとれ、プロジェクトもスムーズに進行していった。サピエンス社は「要件定義を全てウェブ会議で実施できたことは会社のノウハウとなった（平澤弘行執行役員営業部長）と振り返る。主なカスタマイズは3点。まず、地場産用コンテナの管理。取引先にはいったん1個700円で販売し、回収時に670円で買い戻す。実質的には1回30円のレンタルだが、デポジット機能を持

たせている。次に、個選農家への翌日、現金による支払い管理機能も追加された。さらに特徴的なカスタマイズが「TODORIST」。これは自分のIDでログインすると、「自分は今日、何を入力すればよいか」など「やるべきこと」が表示される機能。これにより各担当者が個々に作業でき、システム管理者は進捗よく状況も把握できる。

不具合なくスムーズ修正も「翌日まで」に実際に稼働してからも上田氏は「大きな不具合はなかった。もちろん半月くらいは細かな調整が必要な場面もあったが、開発ツールを活用して翌日までには修正してくれたい」と高く評価する。現状では販売実績などの入力は事務担当者が主体だが、徐々に営業員が自分で入力できる体制への移行を視野に入れている。しかし現時点でも営業員は待ち時間がなくなったので、1〜2時間程業務時間が圧縮。また事務担当者も時間が圧縮されたので、本来は営業がやるべきでない業務のサポートを強化。営業は提案など本来の業務に集中できる態勢が整った。



「VF emerge」の活用で業務改善図る米子青果

上田氏は「当社の課題はITと地場産。まず新システムで業務を効率化し、時間を捻出できた。今後は提案営業を強化して、地場産の比率を半分まで高めていきたい」としている。また平澤氏は「第一号案件も順調に推移できたことから、他の卸売市場への販売体制は確立できた。改正卸売市場法の具体的なシステム対応やインボイス対応など青果市場の課題解決の一翼を担うべく能動的に活動していきたい」としている。