

# 販管システムを刷新

## 働き方改革も後押し

「VF emerge」導入

理の加速化が実現した。出荷者との関係強化生残りへ体質づくり

また同社では、システム

ムの機能を活かすと共に、「出荷者との関係づくり」にも取組んでいく。

出荷団体では、翌日の出荷量を正午くらいまでに確定。それをもとに、まずメインの東京市場に出荷。さらに名古屋、大阪などに出荷し、地元市場は最後になる。同社への出荷確定情報は出荷後に送られてくるため、さらに遅れる。

ただし地元市場への出荷量そのものはあらかじめ決まっているため、「正午くらいには出荷情報を入力すれば、早く入荷を確定させることができ、欠品リスクが低くなる」ため、事務作業も早く済む。同社ではキノコ類の取り扱いに特長があるほか、

近年は県内系統品の取扱いを大きく伸ばしている。佐野社長は「今後は運賃などコストが上がり、商品管理がパレット単位となり、生産者も減るなど、経営環境がさらに変わる。今回のシステム刷新で、将来に向けて生残っている体質づくりにつなげたい」としている。

青果卸の販売管理システムは、自社カスタマイズではなく専門メーカーの機能を活用する時代に入っている。高松市中央卸売市場の高松大一青果（佐野恭弘社長、年間取扱高59億円、スタッフ33人）では、サビエンステクノロジー・ジャパン（横浜市西区）の販売管理ソフト「VF emerge」（ブイエフ・イマーゼ）を導入した。それまでシステム構築などを一手に担っていた専門の執行役員が退任したことを機に、「誰でも使えるシステム」を求めたもの。しかも会社全体では1時間近く販売データの処理時間が短縮され、月末でも通常の営業日と同じく、正午までにほぼ完了。今後はモバイル端末による在宅での分荷など、働き方改革にも取組んでいく。

同社ではこれまで他社の販売管理システムに、システム責任者が自分でカスタマイズを加えてき

た。品目を入力すると担当者が画面表示されるなど、とくに営業員には使いやすいものだった。

しかしその反面、仕組みや内容は責任者本人が把握するのみで、ドキュメントも残されていないため、他の担当者が理解できない仕様になってしま

まい、運用ができない状況であった。またインボイスへの対応が必要となるなど、システムの刷新は不可欠となった。

一方、使いやすいシステムではあったものの、相対販売の増加や出荷情報の確定が遅くなるなどで、営業員を中心に労働時間が長くなっていった。そのため社員の意見も取り入れ、先行して導入して

いた来子青果（鳥取県米子市）の視察も経て、「VF emerge」の導入を決めた。同製品は、青果卸の販売管理に必要な基本的な機能を装備しているだけでなく、顧客独自の業務内容に対して「ローコード開発ツール」を活用し、柔軟かつスピーディにカスタマイズできることが最大の特徴である。送り状を確認しながらの入荷入力に加え、販売先を事前に把握できる荷口や品目については事前に分荷入力することができるようになり。入力処



「VF emerge」で業務効率化を図る高松大一青果（上）生産者との関係づくりをベースに集荷・販売も強化