

# 卸と商社の連携深化

## 三井物産がシステム構築

## 横浜丸中青果が利用7年

## 契約

青果卸と商社の連携がさらに進んでいる。横浜丸中青果（原田篤社長、本社＝横浜市中央卸売市場本場）では、新たな販売管理の基幹システムを導入した。これは三井物産が都築電気（本社＝東京、東証一部上場、システムインテグレーター）の協力を得て構築したもので、横浜丸中は月ごとの利用料を三井物産に支払い、7年間使用する契約。原田社長は「高額の投資をすることなく、旧システムの経営管理上の不安を払しょくできた。まずはスムーズに運用してから、モバイル的な機能を加味することを検討していきたい」とし、三井物産は「他の卸でも汎用的に活用できれば」（食品事業本部事業開発部・アグリフードビジネス戦略室）としてる。

両社が連携を始めたのは2000年に農産物のBtoB取引をインターネット上で行う「栽培ねつと」が設立された際、三井物産とともに横浜丸中が一部出資

したことにさかのぼる。栽培ねつと社長の岡田貴浩氏はその後横浜丸中に入社し、現在は取締役主管営業推進部長。また08年12月には、農産



物流通への本格参入を視野に入れた三井物産が「商社に何かお手伝いできるか、学ばせてもらうため」、丸中

刷新は、以前からの課題だった。それまでのシステムは「古い、昭和の時代のもので、しかもつきはぎだらけ」。構築時からの変更点を理解している担当者が

おらず、しかも処理件数に制約があったために、連休明けの処理を2日間に分けなければならないという状態だった。

ただ、システム更新にはかなりの投資が必要。そのため最初は専属の契約社員を登用し、自社で構築しようというところ。しかしこれがさらに裏目に出て、実現しなかっただけでなく、システムが止まってしまう

こともあったという。一方、三井物産も、以前からシステムの全面刷新を提案していた。横浜丸中からの正式な依頼を受けて、10年秋から開発に着手。機能やコスト面の要望や、将来的な展開も加味して「他の卸でも使える汎用型の基幹システム」の開発をめざ

したもの。昨年10月15日から運用開始した。

将来はデータ共有やモバイルでの活用も

システムの入れ替えは、青果卸にとって「社長交代に次ぐ一大事業」ともいわれる。まずはスムーズに導入するため、運用は大きく変えていない。それでも荷受人の後の確認作業（3～4回）が軽減したうえ、

処理件数も年末年始や旧盆の連休にも十分耐えうるものとなった。営業員の長時間労働解消に向け、モバイル仕様への対応も可能。ただし「まずは使いこなすこと」（原田社長）で、次の課題と

している。

また、システムを刷新して、初めて気付いたこともあった。とくに、その時代時代のシステム担当者が出荷者との間での特殊ルールに合わせてプログラムを変更した部分が多かったこと。

旧システムからの刷新により出荷者との間で不具合が出た時に、出荷者から「う

ちはこういう取り決めだったはず」と指摘されたことで対応できたケースもあった。

そういったプログラムの変更履歴が明文化されないまま、代々のシステム担当者には既に退職。すべての変更箇所をチェックするのは膨大な手間とコストがかかり実質的に難しかったが、

リスクを最小限にしながら切り替えを進める事ができた。「基幹システムの更新はいっかにはしなければならぬことだったので、ここで思い切って実施してよかったと思う」（原田社長）。

一方、三井物産では09年に農産物トレーサビリティシステムや、農業生産法人向け生産管理システム、農協向け園芸システムなどを提供する「アグリコンパス」を設立している。今回の基幹システムとアグリコンパスの機能融合や、出荷者と市場の情報交換、ペーパーレス化など、「データの共有で何ができるかを今後検討していきたい」という。

なお、横浜丸中は今年4月から、子会社の湘南青果が開設者となっている湘南藤沢地方卸売市場に「湘南支社」を新設する。支社は湘南青果からの一部営業譲渡を受けて、地場以外の青果物の集荷・販売と本社からの転送受けに特化する。

湘南青果は存続させ、開設

者業務および地場野菜の集荷・販売と、グループ内で住み分ける。新システムでは湘南支社の対応も行う。

者業務および地場野菜の集荷・販売と、グループ内で住み分ける。新システムでは湘南支社の対応も行う。