

# 岡山丸果 販売システムを一新 都築電気と業務合理化と利益管理 富士通製に

岡山丸果花房昌男社長、岡山市中央卸売市場では、今年九月から販売管理の基幹システムおよび業務システムを一新し「サーバー富士通、アプリケーション等」都築電気、社内業務の改善に取り組んでいる。手間がかかっていたセリ販売の事務合理化をはじめ、経営分析ツールで営業員・品目・出荷者・販売先ごとの売上げや利益がリアルタイムで確認可能に。また、様々なデータ加工が営業員自身でできるようになり、時間やコスト短縮とともに交渉力アップにもつなげている。

以前は、販売管理データ 売結果を「間違いに備える」を活用して各種の資料を作 という理由で、二人の補助成する場合、いちいち品目 員が手作業で記入し、さら担当者で電算室に依頼しな に入力担当者が入力。ければならず、時間も手間 よかれと思って採用してはかかってきた。また、同 いた方式だが、記入ミスは社ではセリ販売の割合が果 確率は倍となり、逆に業務実六割、野菜二割(金額 を複雑、非効率にする原因ベース)と高いが、その販 に。仲卸等に請求データ

(速報を提出するの午後 促進の妨げにもなっていた。一時以降と遅くなり、販売 この状況を改善するため



昨年六月に澤谷典文・管理部門担当常務らを中心としたプロジェクト委員会を立ち上げた。九月からは基幹システムをはじめ、各種の業務シ



「マネージング・マスター」で経営分析(写真上、右が花房社長、現場のプリンターは用紙の磁気位置調整などをカスタマイズ

システムまでを一挙に変更した。とくに大きなポイントは朝五時三十分から行われる見本セリにおける事務処理の改善。同市場では、販売原

票の作成のほか、販売ロットごとに、売渡先、価格、数量などを記載した「売渡票」と、配送を効率化するための番号を記載した「配送票」を添付する。しかし、セリの割合が高く事務作業が膨大なうえ、前出のよう

な確認作業や、後になってからの修正に手間取っていた。これが、セリ

末(バーコードリーダ)及びタッチパネルモニター(サトウ)が設置され、補助員がセリと同時に販売結果を入力する「販

売時点入力」方式に。売渡票と配送票の二枚セットがその場でただちに印刷されるようになったため、入力の手間やセリ後の事務が大

幅に削減された。請求データも朝七時には希望者に提出可能となっただけでなく、販売時点入力

が評価され、販売原票情報の電子化が認められた。一方、相対販売用のデータは、前日に担当者がページ

フルシステム(オンライン)で提供される出荷情報も活用しながら、自分で入力しておくと、価格交渉力アップをめざしている。

導入から二か月が経過し事務作業の効率化という効果は、目に見えるようになった。今後について花房社長は「近年は卸も販売に時間をとられるようになったため、集荷が疎かになっていた。システム改善で浮いた時間はこれまで以上に産地とのコミュニケーションを図り、集荷を強化したい」としている。

浮いた時間を活用し集荷力の強化を図る。消費が縮小する中だからこそ、目標管理、利益管理は重視する必要がある。基幹システムのほか、都築電気製の経営分析ツールも活用している。