

水産卸の業務改革



長船宗員社長

積極的に市場外へ

現場入力で業務効率化

に合わせた商品提案を欠かさない。

特に新システム導入後、「社員が積極的に市場外に出て行くようになった(長船社長)。現場入

岡山県水産卸

魚価高、市場外流通の増加、委託手数料の弾力化など―中央卸売市場の水産卸を取り巻く環境は年々厳しさを増す中、ピンチをチャンスに活性化に取り組みがある。岡山市中央卸売市場の卸、岡山県水産卸(長船宗員社長)は積極的な市場外営業活動を強化。3年前に基幹システムを入れ替え、業務の効率化を図るとともに、空いた時間をフル活用する。「われわれの強みは社員力。個々の能力が上がり、一人ひとりがプロの意識を持つている」とは長船社長。地に足をつけた営業活動を展開する。

【市場外営業】岡山エリアではローカルのスーパー・量販店が強く、飛ぶ鳥を落とす勢いの大手量販店も影を落める。大きな要因は消費者の地元魚志向。地場の魚を集荷

力を中心に、事務所での作業を省力化。これまで雇すぎまでかかっていた事務作業が、9〜10時までには一通り終了するため、空いた時間を有効活用、営業活動の幅が広がった。また、冷凍物は冷蔵庫とのシステム連携で、リアルタイム在庫情報を確認。攻めの営業活動を行う。

今後を長船社長は「荷主さんを大事に、荷物を確保することを大事にしなからやっつけていくしかない」と集荷面の強化に取り組む。単価を上げていくのは簡単ではないが、市場では回転を良くし、翌日に回しやすくなることとは避けるなどしなくては」と回転を重視。一方、

「新規開拓というのは難しいので、今のお客さんを大事にしなからという部分が行われればのスタンス」という。

【不正行為防止】卸売

市場で不正行為が相次ぐ中、同社は不正行為情報の共有化、コミュニケーションによる事前策をとる。食品の偽装関係の記事は全社員が閲覧。永谷勝治専務を筆頭に社員への声かけを行う。長船社長自らも「履歴の分から

ない物は100%売らない」と陣頭指揮を執り、履歴の分からない物の在庫は処分。「安全・安心なものを提供するのかわれわれの使命。言うのは簡単だが、徹底させるのが難しい」と日々の活動を重視する。

システム導入で省力化

26日 都築電気セミナー

都築電気は26日、大阪市北区の梅田センタービルで水産市場向け経営者セミナーを開く。みなと新聞の東屋敷誠一常務が「生産性の概念確立(もう)かる水産流通業を機能手数料時代、サービスとコストの明確化」をテーマに基調講演。岡

岡山県水産卸は3年前に約20年間使ってきた中型汎用機から、都築電気の手がける市場システムを導入した。ランニングコストが低い上、2〜3人いた電算担当社員を0.2人に削減。さらに現場入力の導入で事務作業の削減、過去の蓄積データ活用による売れ筋分析、利益管理までさまざまな営業シーンで活躍する。来年には販売情報をウェブ経由で仲卸りに提供する、買出入向け情報サービスをスタート予定。冷蔵庫と連携したリアルタイム在庫管理など、同社のシステム導入による利点や活用方法をセミナーで発表する。

《(株)岡山県水産卸代表取締役社長》長船宗員、設立1982年、資本金1億5000万円、高子想204億1400万円。
社員数(役員含む) 97人、前期売上高195億6500万円(税抜き)、今期売上高予想204億1400万円。