

新システム導入で業務改善

『前向きな仕事を』

— 明日を見据えた前向きな仕事を —



株式会社伊勢魚類市場
代表取締役社長
森北 和衛 氏

ユーザプロフィール

【株式会社伊勢魚類市場】

代表取締役社長=森北 もりきた かずえ 和衛 氏

創業=1982年5月7日

資本金=9500万円

2010年3月期決算=63億円

所在地

〒515-0505

三重県伊勢市西豊浜町141

伊勢魚類市場様（森北和衛社長）には9月、当社水産卸システムを採用頂きました。

全量相対販売、仲卸のいない総合市場卸の業務に合わせシステムを構築。

森北社長は「これからは、ただの仲介業者ではなく、こちらから積極的に営業を展開し、明日を見据えた仕事をしていきたい」と話し、営業活動に力を入れています。

同社は1982年、複数の卸が統合し、伊勢志摩総合地方卸売市場の水産卸として業務を開始しました。観光地としてホテルや旅館など業務筋への出荷も多く、全量を相対販売するのが特徴です。開場当初から汎用機を導入し、15年前にはOCRを採用して、事務処理の効率化を進めてきました。

「OCRが悪いということはない」と現状に不満がなかったものの、システム切り替えに際し、他の市場システムとの比較を実施。顧客専用を作り込む時代から、パッケージ化が進みコスト面や導入期間が短縮されたことから、他社汎用機より都築電気のオープン系システムの導入に踏み切りました。「大きな違いは書けば終わりのOCRに対し、新システムは入りから出まで責任を持たなくてはいけない点」と森北社長。導入に際して、作業の負荷が上がることを現場がどう受け止め、やっていけるのかという大きな課題に取り組みました。

■円滑導入を優先

同社は円滑導入を最優先し、現場入力を検討したものの、「まずは基本から」と基幹システムの入れ替えを先行しました。「若い人は日ごろからパソコンに触れているので抵抗はなかったが、年配の社員には少し抵抗もあった。トレーニングを繰り返し、社員同士が協力してやっていけた」と、事前トレーニングを徹底することで、スムーズな導入を実現しました。

導入した都築電気の水産卸システムは、画面をこれまで手書きしていた原票と同じ仕様にカスタマイズするなど使い勝手を優先し、システムを作り上げました。商品や販売先コードの変更はなく、テンキーのみで入力できることから、年配者にも優しい操作性を実現。新たにパソコンを導入し、入力スペースを設けることで効率化を図りました。コスト面ではペーパーレス化を推進し、経費削減を実現。冷蔵庫連携を導入しました。単品管理を導入し、正味在庫を「見える化」。システム連携でより効率的な運用を手掛けています。

■ 今後はデータ活用を

森北社長はこれからのキーワードに「データを生かした営業活動」を挙げています。担当者レベルで仕入れ、販売、利益面まで「現実の数字」を確認できるため、「原価の考え方を持って営業して欲しい」と期待。さらに、前年のデータなどを活用して、「こちらから話を持って行ける」攻めの営業を展開したい考えです。

「荷受けの存在は社会的に必要なだが、場外流通が増え市場経由率が減少している。これからはただの仲介業者ではなく、こちらから積極的に販売していく意識を持たなくては」と、大手量販店の進出や地場の鮮魚店の減少、市場外流通などに危機感を持ち、改革を進めています。今後は森北社長は「ま

ずは現状維持」と目標を掲げます。営業面ではシステム導入により空いた時間を提案営業、産地まわりなどに充当。年末商戦に向けシステム運用を円滑にしていき、将来的には現場入力などさらなるバージョンアップを計画しています。

都築電気水産卸業様向け ソリューション3つの特徴

その1

オープン

- ・開発プログラムについては、業務システム開発にて最も信頼性の高い言語での開発。
- ・帳票については、お客様での改造が容易且つ柔軟なレイアウトが作成可能な帳票ツールにて開発。
- ・高速且つ安定性の高いデータベースを標準適用。

その2

効率化 省力化

- ・スクロール、リストボックス等のパソコン特有の操作機能を利用した容易な操作性。
- ・豊富な検索機能且つ多確度な検索指示項目を用意し入力作業の効率化。
- ・売場での即時入力を行い作業の効率化、取引先への迅速な対応を実現。
- ・市況、報告については、自動ファクスを適用し作業の省力化を実現。

その3

トータル

- ・情報の連携、一元化によるトータルシステム。
- ・EOS,EDI等の取引先外部連携及び冷蔵倉庫等の内部業務連携が可能。
- ・実績/統計情報システムとの連携。

システムご検討の際は、都築電気へご相談を！

ツヅキデンキ
都築電気株式会社

<http://www.tsuzuki.co.jp>

〒105-8665 東京都港区新橋6丁目19番15号(東京美術倶楽部ビル) (03)6833-7709

お問い合わせ先

担当部署： 営業推進部

電話番号： 03-6833-7709

E-mail: webinfo@tsuzuki.co.jp

商品紹介 URL: <http://www.tsuzuki.co.jp/mm.html>