

青果仲卸の《完全一元化処理システム》

～(株)いちふじ青果の分散化処理システム～

本年度の「先進的取り組み事例視察」は、静岡市中央卸売市場で青果物の仲卸業務を行っている株式会社いちふじ青果さんの「一元化処理システム」を見学させていただきました。

今回の先進事例は「青果仲卸のシステム」ということで、全国青果卸売協同組合連合会の大澤会長を始めとする“全青卸連EDI推進委員会”からも多くの参加者を得て実施しました。

また、静岡はお茶の名産地でもあり、普段馴染みの薄い「お茶の取引」についてもあわせて勉強してきましたのでその概要を紹介します。

(システム説明会)

平成17年10月20日(木) 静岡市駿河区の静岡ホテル時之栖に現地集合し、同ホテルの会議室で、いちふじ青果の奥社長から同社システムの概要について説明を受けました。



同社のダウンサイジングシステム(分散化処理システム)については、会報第21号「仲卸の業務システム“分散化処理システム”の実践事例」及び会報第28号「青果仲卸にみるシステム化のポイントとEDI化への課題」で詳細について紹介しており、システム内容の紹介については省略しますが、同社では、日々発生する新たな課題に対応してシステムのメンテナンスを行い、バージョンアップを図り、より効率的な業務運営に努力されているとのことでした。

奥社長の説明を熱心に聞く参加者

(現場見学)

卸売市場の朝は早く、翌朝4時45分に一行は6台のタクシーに分乗して卸売市場に向かった。市場では青果物の取引が活発に行われ、奥社長自慢のシステムが効果を発揮していました。

見学者が多く、全員まとまって行動すると作業に支障をきたすことから、ご多忙中にもかかわらず見学者一行のために、それぞれのセクションに説明担当者を配置していただき、4グループに分かれ説明を受けました。

仕入振分け確定入力画面・作業の説明は小泉営業部長、包装加工指示入力と包装加工確定画面・

作業の説明は高津主任、携帯端末機・無線LAN・仕入確定入力作業は浦田課長、バーコードプライス発行作業とPOT入力作業については奥社長から、実際の取引に基づく業務処理の作業手順等の説明を受けました。

携帯端末機・無線LAN・仕入確定入力作業では、卸売場の荷物置き場の一部を借上げた作業場で担当者がモバイルパソコンに取引情報を現場で入力し、無線LANを使用して、事務所のコンピュータにデータ送信していました。たまたま当日は作業場と事務所の間に荷物が高く積まれていたことから、電波が遮断され、事務所のコンピュータへのデータ送信ができませんでした。スムーズな送信を可能とするため、高い位置にアンテナを張れるように開設者に要望しているとのことでした。

バーコードプライス発行作業とPOT入力作業では、プライスカードに印刷されたバーコードをハンディターミナルで読みとると、納品伝票（必要事項が表示されたレシートのようなもの）がアウトプットされ、これを荷物の入った段ボール箱にセロテープで貼り付けることで作業は終了するとのことでした。

データベースに情報がきちんと入力されていることで、各セクションにおける作業は非常に簡単に処理されており、作業員が“手書き”している姿は見当たらなかった。

現場の作業状況を見学した後、2階会議室で作業手順に沿ったアウトプット用紙（伝票などの様式）の説明を受け、活発な質疑応答が行われました。

参加者の中には同様のシステムを使用している見学者もあったようだが、多くの参加者は素晴らしいシステムと効率的に業務が処理されていたことに高い関心が示されていました。

いちふじ青果での勉強会終了後いったんホテルに戻り、朝食後(株)静岡茶市場に向かった。

（お茶市場見学）

静岡茶市場では、全国茶商工業協同組合連合会の大石理事長、(株)静岡茶市場の藁科社長、佐藤参事からお茶取引の現状について説明を受けた。

お茶の取引は農家と直結した取引形態である。取引は、3月中旬の鹿児島・種子島産が始まりで、4月20日ごろから静岡の路地物が始まる。

生産時期が過ぎるとほとんど取引は行われなくなり、見学に行った10月下旬はシーズンオフでお茶の現物取引が行われていなかったことから、会議室で取引状況のビデオテープを見ながら、佐藤参事、藁科社長から説明を受けた。

(株)静岡茶市場は、昭和31年に県が大株主となって設立されたとのこと。

売り手は県内外の農協・茶生産者で、買い手は茶商工業者。平成16年度の取り扱い数量は約1万トン、金額にして約150億円で、県外茶の取り扱い数量は約45%とのことでした。

流通体制は他の農産物と異なり、昔は、“ある時払いの催促なし”的な決済であったが、現在は現金取引が原則で、



取引の10日後には生産者の口座に振り込むとのこと。
ついて説明をする 佐藤参事

茶の取引に

お茶の取引は、先ず早朝に取引担当職員が「手合票、込売見本の作成、親値の決定等」を準備する。買い手は“拝見盆”に展示された見本茶の手触りや香りを嗅いで品定めをする。更に、見本茶の中から自分の好む適品を選び、熱湯を注いで・味・香り等の品質を確認し取引の準備をする。取引開始のベルとともに取引担当職員が“10玉のソロバン”を片手に値押し（交渉）が始まる。10玉のソロバンを使用するのは、値決めの際、桁の繰り上がりを他の買い手に悟られないようにするための工夫であるとのこと。取引は相対取引（鹿児島では入札を実施しているとのこと。）で行う。値段・条件が決まると手合の証としてシャンシャンと手打ちを行い取引の成立を確認する。

県内茶の取引は店頭渡しが原則で、この経費は生産者の負担となっているとのこと。

薫科社長からは、電子化の時代に古いかもかもしれないが、今後ともこの伝統的な取引スタイルを継続していく考えであるとの表明があった。

取引の電子化とは縁のない職場であるとの説明であったが、取引情報の処理に関しては手合いデータをコンピュータに入力し、荷渡し通知書の作成、精算書、請求書の作成や各種統計資料を作成するなど、OA化により業務の効率化が進んでいるとのことでした。

たまたま当日は、「全国手もみ茶競技会」が開催されており、全国の茶生産地などから参加者があり、会場は熱気に包まれていた。品評会の優秀作品には、一皿（約35g）100万円を超える商品も展示され見学者から驚きの声も上がっていた。

ご多忙中にもかかわらず、親切に対応していただきました「㈱いちふじ青果」の皆様、お茶取引を説明していただいた㈱静岡茶市場の皆様、また、本事業に参加していただいた多数の皆様に紙上をお借りして御礼申し上げます。

事務局（村瀬）