

業容多角化に柔軟対応

パーソナル情報システム 水産流通向けソリューション

上

パーソナル情報システム（東京都港区、片桐正雄社長）は1972年の設立以来、生鮮食品サプライチェーン全体を網羅する基幹システム構築、コンサルティングの実績を積み重ねてきた。近年力を入れているのが、商社、問屋、メーカーといった異業態の業務をオールインワンで管理できる「水産食品商社向けシステム」だ。このシステムについて、上・下の2回に分けて紹介する。8月6日掲載予定の下では、同システムを導入しているペスカリッチ（東京都中央区、安達哲夫社長）のインタビューを掲載する。

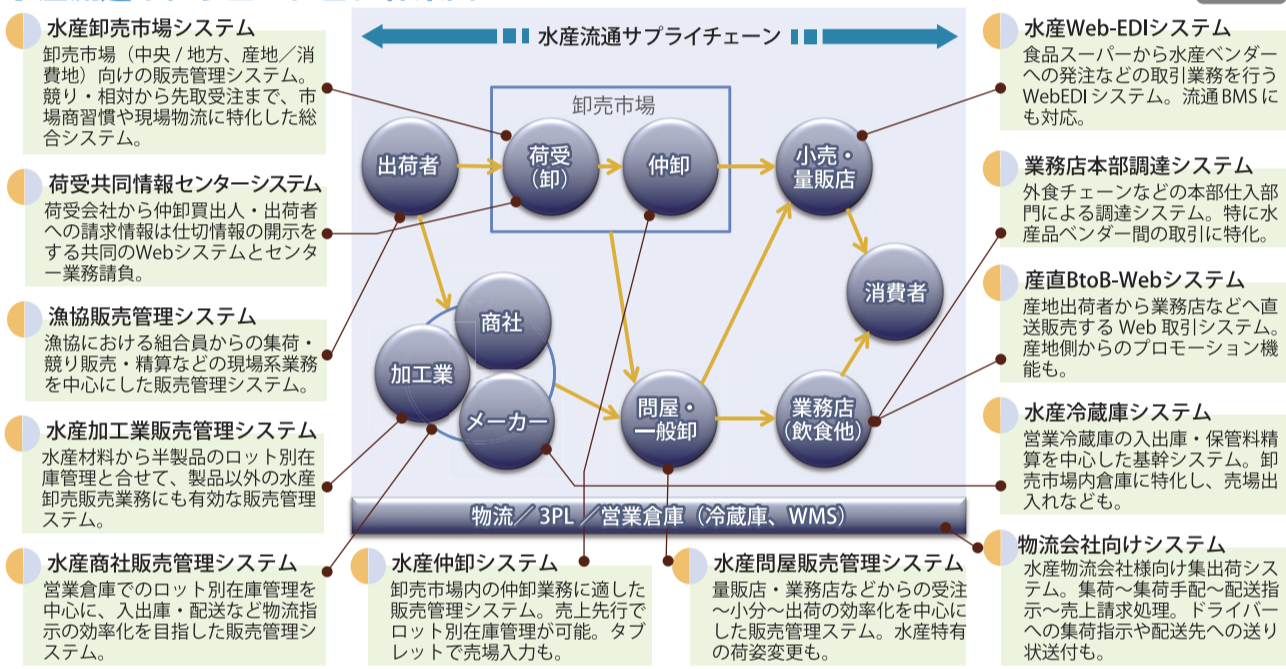
傍島昌代
マーケティング
本部部長



パーソナル情報システムは卸売市場の入荷・販売から仕切り・請求までを搭載した販売管理システム「水産卸売市場システム」の導入実績を多数持つ。また築地市場（東京都中央区）の水産卸から仲卸への取引データを一括管理するシステムの運用、保守を手掛けるなど「卸売市場流通の仕組みに精通」（同社マーケティング本部の傍島昌代部長）している。ただ水産流通業は市場内外問わず、「右から左に商品を流す」卸売業だけでなく、商品開発や製造へと事業を多角化させている。

「水産食品商社向けシステム」はクラウド活用型だ。例えば各支社、部門間でばらばらだったシステムをデータセンターに一元化し、本社による全体管理がしやすくなる。一方で、支店や部門ごとの販売管理業務は、独立採算が取れるよう「ユニット型」になっている（図2参照）。このため、社内支社や部署の統廃合があっても簡単に追加・削除できる。昨今、物流は外注し大

水産流通のソリューション体系図



口の出入庫をする「商社」と、自社物流センターを持ち小口配送を行う「問屋業」は、「ビジネスの多様化で垣根がなくなる傾向」（同社）にある。ロットと品目で在庫管理可能。一般的に、比較的小規模な自社倉庫では在庫を商品別に管理し、少量配送に対応。一方、大量の荷を扱う外部倉庫では、一度に入荷した商品群（ロット）に「入庫ナンバー」を付け、そのロットごとに在庫を管理している。「水産食品商社向けシステム」は、ロット別管理と商品別管理を併用できるのが特徴だ。取引データを入力すると、自社倉庫と外部倉庫と運送会社それぞれへ出荷、配送などに必要な書類が出力される仕組みだ。

責任在庫確認 リスク管理強化

既に購入契約した在庫が川上側の倉庫にある「責任在庫」と、在庫リスクを持ちながら自社倉庫に保管する「消化在庫」と、両方の管理に対応し、リスク管理を強化できるのも強みだ。これまでのシステムでは、川上側の倉庫に問い合わせないと責任在庫の残量を確認できなかった。一方、同システムは購入時点で入力すればいつでも残量を確認できる。

卸売市場の業務多角化にも最適

6月に成立した新しい卸売市場法では、商物一貫原則や第三者販売禁止の原則など一部取引規制の緩和に道を開いた。卸売市場業者も今後、再編の動きが予想される。

パーソナル情報システムによる水産流通向けソリューションは、支社の統廃合・増設やビジネスの多角化に柔軟に対応する。傍島部長は「卸売市場もぜひ、水産食品商社向けシステムを試してほしい」と力を込める。

▼問合せ先「パーソナル情報システム企画課」（電話03・5782・9211）

事例紹介 ※システム運用事例。コアシステムをカスタマイズして運用いただいています

