

CASE STUDY

株式会社山二辻商店様 (2024年3月現在)

創 立 1955年
資 本 金 5,500万円
従 業 員 数 108名
本 社 所 在 地 北海道札幌市中央区北12条西20丁目2-2
事 業 内 容 青果仲卸業、スーパー・小売店・外食関係への
青果物の開発・企画・提案及び販売
U R L <https://www.yamanitsuj41.com/>

品目・取引先別の利益把握で経営を可視化!

業務効率化と経営の見える化で粗利を大幅に改善

1955年、北海道札幌市にて創業され、「『食』と『農』の繋がりを未来へ」という経営理念のもと、長年にわたり安全・安心な青果物の安定供給に努めてこられた山二辻商店様。青果仲卸業のほか、スーパーや小売店、外食関係に対して青果物の開発・企画・提案及び販売を行うなど、北海道を中心に日本の食を支えておられます。山二辻商店様では、2013年12月に青果仲卸業者様専用の販売管理システム「Hi-PerBT SEIKA」を導入。業務の効率化と経営の見える化を実現し、粗利の大幅改善に成功しています。今回は同サービスを導入した経緯と効果について、代表取締役の辻昌宏様にお話を伺いました。

導入の目的

明確な経営戦略立案へ。非効率な業務と曖昧な利益管理を是正

北海道札幌市で青果仲卸業を営む山二辻商店様。同社は長年、紙中心の非効率な業務と曖昧な利益管理に課題を抱えていました。たとえば商品の受発注については、各品目の担当者がまず売上金額などを紙の書類に記入し、それを事務員が受け取って精算会社から提供されたシステムに入力する運用だったため二重入力の手間が発生。入力が2回になることでミスも発生していました。

さらに問題だったのが、品目ごとの詳細な利益が見えなかったことです。

「品目担当が利益管理していたのは売上や仕入の請求金額だけで、品目ごとの経費までを考慮した純利益はどんぶり勘定になっていま

した。また、在庫についても担当者の自己申告でしたので、担当者から報告を受けた売上・仕入・在庫の数字と会計上の数字が合わないといったケースも頻発していました」

品目ごとの利益や在庫管理の詳細が見えず明確な経営戦略を立てられないことに危機感を覚えていたという辻様。そんな辻様にとって転機となったのが、大口の取引先の会議に参加したことでした。

「その取引先様は、データに基づき毎月商品を正確に単品管理されており、状況に合わせてタイムリーに戦略を立てていたのです。やはりビジネスはこうでないといけないと実感しました。それがきっかけで販売管理システムの導入を検討し始めました」

導入の決め手

青果仲卸業に必要な機能を網羅。手厚いサポートも魅力

販売管理システムの導入にあたり、辻様は複数の製品との比較検討を行ったといいます。まず候補に挙がったのは、もともと市場に出入りしていたベンダーのシステム。しかし、場内の仲卸業者にも導入実績があったことから検討はしたものの、必須ともいえる「品目・取引先別に利益詳細を確認する機能」が搭載されておらず導入を見送ったといいます。「他にも検討したシステムはありましたが、サーバーを自社に設置する必要があったり、社内にはないとアクセスできなかつたり、卸向けのシステムで仲卸には不向きだったり、当社にマッチしたシステムがなかなか見つかりませんでした」

そうしたなかで辻様が出会ったのが、日立ソリューションズ西日本の「Hi-PerBT SEIKA」でした。品目・取引先ごとに正確な売上と利益を

把握でき、さらにクラウド型でサーバー設置の負担もなく、事務所に戻らずともアクセスが可能な「Hi-PerBT SEIKA」は、まさに求めていたシステムだったといいます。

また、日立ソリューションズ西日本による手厚い導入サポートも大きな魅力だったと辻様は当時を振り返ります。

「導入当初は社員一人ひとりがPCを持っている状況ではなく、現在ほどデジタル化が進んでいませんでした。業務の仕方が変わるため社員がシステムに慣れるまで時間はかかったのですが、その間日立ソリューションズ西日本さんが付きっきりで使い方をレクチャーしてくださいました。そのサポートがあったからこそ導入を成功できたのだと思います」

導入の効果

経営の可視化で最適な販売を実現！粗利が大幅に改善

山二辻商店様は、「Hi-PerBT SEIKA」を2013年12月から本格活用されました。「Hi-PerBT SEIKA」を導入したことで品目や取引先ごとの利益が詳細に可視化され、どの商品の販売に力を入れるべきなのか、どの取引を優先すべきなのかといった判断が正確に行えるようになったといえます。

「利益が明確になり、それまで把握できていなかったさまざまな課題が浮き彫りになりました。たとえば、仲卸業という事業の特性上、どうしてもたくさんの商品を動かすこと、販売することで利益が出ていると錯覚しやすい側面があったのです。そのため利益率の低い商品に注力してしまったり、商品を大量に購入してもらったかわりに価格を下げたさらに利益率を低下させてしまったりといったことが往々にして起きていました。『Hi-PerBT SEIKA』でこうした数字が見える化されたことで、どの商品のどの取引が優良なのかが一目瞭然となり、販売戦略も立てやすくなりました」

正確な利益が可視化されたことで、会社の経営にも好影響があったと辻様はいいます。その一例が、物流機能の撤廃。かつて山二辻商店様は自社で物流機能も持っており、配送を自社スタッフで行っていたのだそうです。しかし「Hi-PerBT SEIKA」でデータを分析すると、配送にかかる人的リソースとコストが想定以上に大きいことがわかり、物流についてはアウトソースに切り替えることを決断。空いたリソースを営業活動に集約することで、粗利の大幅な改善につながりました。また、紙で行っていた管理をデジタル化したことで、都度事務所に戻



代表取締役

辻昌宏様

らずともデータの登録が可能となり、二重入力の手間も不要となりました。その結果、業務が格段に効率化。残業時間も劇的に削減され、従業員のエンゲージメント向上にも効果が表れています。

加えて、業務のデジタル化は属人性の排除にも役立っているそうです。これまでは「何を仕入れるか」「誰に売するのか」といった業務は各担当者がそれぞれの考え方でっており、そのノウハウがブラックボックス化していました。しかし「Hi-PerBT SEIKA」で品目や取引先ごとの利益率が可視化されたことにより、そうした属人的なノウハウがなくても最適な商品を最適な顧客に販売できるようになったのです。こうした多くの効果が重なった結果、「Hi-PerBT SEIKA」導入後、粗利が大幅に改善したとのことでした。

今後の構想

蓄積したデータの利活用に意欲。付加価値の創出を目指す

「Hi-PerBT SEIKA」を導入して10年以上が経過している山二辻商店様。同社にとって、いまや「Hi-PerBT SEIKA」はなくてはならないシステムになっているといえます。とはいえ、今後も現状に満足せずアップデートを重ねていくと辻様は襟を正します。

「時代の流れに合わせて『Hi-PerBT SEIKA』のカスタムは随時実施していきたいと思っています。必要な機能はそろっていますが、現場の要望も取り入れつつ、日立ソリューションズ西日本さんに相談のもと、より当社にとって使いやすいシステムに更新していけたらと考えています」また「Hi-PerBT SEIKA」を長く使い続けることで生まれた副次的な効果が「データの蓄積」です。「Hi-PerBT SEIKA」には山二辻商店様の10年分のデータが蓄積されており、それらを分析することでさらにビジネスを加速できるのではと辻様は期待を寄せます。こうした取り組みは山二辻商店様の付加価値となり、競合他社との差別化にもつながるはずだ。

「仲卸として仕事をただ遂行するだけでは、お客様に山二辻商店を選んでいただく優位性を作ることは難しいでしょう。そのため、商品の質の高さや鮮度の良さは大前提として、そこに山二辻商店でしかできない

企画・執筆・編集/テックプラス <https://news.mynavi.jp/techplus/>

い肉付けをしていくことが重要だと考えています。その付加価値を創出するために『Hi-PerBT SEIKA』を活用していきたいと思っています」 「Hi-PerBT SEIKA」で業務効率を改善し、利益管理の曖昧さを解消した山二辻商店様。経営が見える化したことで、粗利が大幅に改善するなど大きな成果をあげています。日立ソリューションズ西日本は今後も「Hi-PerBT SEIKA」を通じて、青果流通業界をトータルにサポートして参ります。



※本文中の会社名、商品名は各社の商標及び登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク®マークは表記しておりません。※製品の仕様は改良の為予告なく変更する場合があります。

※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法の規制並びに米国輸出管理規則など外国の輸出関連法規をご確認の上、必要な手続きをお取りください。

なお、ご不明な場合は、以下にお問い合わせ下さい。

※ご相談ご依頼いただいた内容は、回答等のため日立グループ各社に情報を提供し対応させていただく場合があります。取り扱いには充分注意し、お客様の許可なく他の目的に使用する事はありません。

商品・サービスに関するお問い合わせ

日立ソリューションズ西日本 お問い合わせ



株式会社 日立ソリューションズ西日本

<https://www.hitachi-solutions-west.co.jp/>

L01403-00

2024.03