

りそな一れ (りそな総合研究所発行月刊誌) 2003年7月号



ニュービジネス最前線

High Tech

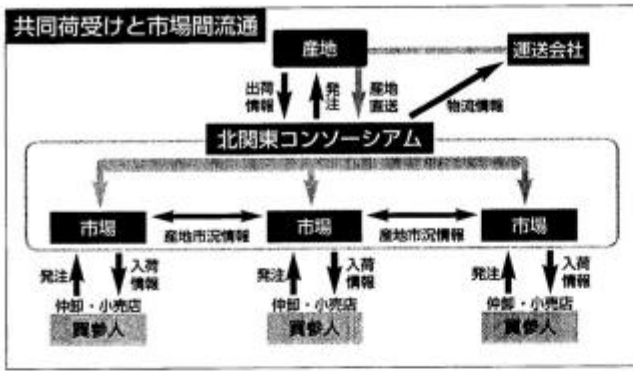
高度先端
技術の活用

バーチャル市場で共同仕入れ・卸販売

— IT技術を駆使し地域花き市場を活性化

MEMO

花き業界を取り巻く現況はマーケットの大都市集中で、商品である花き類が大手卸市場に集約される傾向が顕著です。地方市場での商品調達を圧迫す



るような需給のアンバランスは、地方の中小花き卸市場において、集荷力や品ぞろえが弱体化し、また、消費者にとっては鮮度や日持ちが低下するといった影響をもたらしています。

今回ご紹介するパーソナル情報システム(株)は、花き業界で過去30年間、全国50市場への情報システムの納入実績を持つITシステム開発企業。同社では、地方の複数の市場が資本的な合併を伴うことなく、最新のIT技術を活用し、インターネットを通じたネットワーク連携によって、流通のコストダウンおよび仕入れ・卸販売の両面での強化を実現させるインフラの構築を図り、北関東、および東北南部の花き卸売市場に導入、今年10月の稼働を目指しています。

SYSTEM USE

花き市場は全国で200弱あり、農林水産省は卸売市場の集約をこれまで進めてきましたが、「北関東コンソーシアム(共同事業体)」と名づけられた、

同社が協力するこのプロジェクトは農水省の地域経済活性化補助事業「ITフードチェーン確立事業」に認定され、助成金を活用しつつインターネット上にバーチャル市場を開設、共同仕入れ・卸販売・共同配送を行うものです。

参加するのは群馬県中央園芸(株)、栃木県花き、栃茨城県水戸中央花き市場の卸売市場3社。同コンソーシアムが順調に稼働すれば、東京などの大手市場に対抗しうる取扱高となります。

FUTURE

コンソーシアムでは、入荷情報、産地情報も含めた参加各市場間の情報を共有しネット上で一括して受発注を行うことにより、市場にとっては取扱高の増大、生産者には安定出荷の拡大、買参人(買手)にとっては品ぞろえの充実というメリットが享受できます。

また、取引量もまとまるため、コンソーシアムとしては大手生産者からの仕入れ交渉も優位に進められます。

決済は、3市場が共通の口座を設け、産地に対する支払いは相互保証を行いつつ、コンソーシアムより一括して支

COST

払いされます。

物流拠点としては当面、川越市(埼玉県)の全農荷受所を共同荷受所として使用予定。共同仕入れ、共同配送システムによって、物流コストの削減が図れ、競争力強化が期待されます。

将来は年間200億円の取扱高を目指し、扱量が増えれば独自の物流センターの設置も視野に入れています。いずれはネット上での電子決済(EC)も考えています。

同社では今後、各地域(全国に6カ所を予定)に同様のコンソーシアム創出を働きかけ、ネットワークでの「市場連合」構築を将来の業界繁栄につなげたいとしています。

取材協力/パーソナル情報システム(株)
TEL.03-5440-2911
URL http://www.pis.co.jp
取材/東京会員事業部 度会直也