

米穀卸売・飼料販売に伴う 特有の業務をシステム化 正確な在庫管理で効率的に運用



導入の狙い

- ・米穀取引特有の事情に準じたインボイス制度への対応
- ・手書きの帳票作成作業を省力化
- ・在庫管理の精度向上

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 2nd Edition 販売』
- ・開発ツール
『SMILE V 2nd Edition Custom AP Builder』

導入効果

- ・業務負荷を上げずにインボイス制度に対応
- ・日々の帳票作成1時間がシステム化で不要に

USER PROFILE

株式会社加藤公平商店

【業種】卸販売

【事業内容】米穀集荷と卸販売、家畜の飼料・牧草の販売

【従業員数】14名(2024年3月現在)



2024年3月取材



幻の米と呼ばれる「多古米」の卸販売と酪農家向け飼料提供という異なる運用を『SMILE V 2nd Edition 販売』で対応

株式会社加藤公平商店は、多古米をはじめとする米穀や、千葉県と茨城県内の酪農家向けの飼料・牧草などを取り扱う卸販売会社だ。早くから業務のシステム化に積極的に取り組んできた同社は、2013年にリコージャパン株式会社を通して、株式会社OSKの『SMILE BS 2nd Edition 販売』を導入。リアルタイムの在庫管理により棚卸しの精度が大幅に向上するなど、大きな成果を上げた。2023年には『SMILE V 2nd Edition 販売』へのバージョンアップを行い、米穀卸販売業ならではのインボイスの課題に対応すると共に、飼料配送の省力化を実現。地域の農業を支え続けるためにも、生産性向上に積極的に取り組んでいる。

幻のコメを自社サイトで販売 地元酪農家向けに飼料販売も

北総台地の東に位置する多古町は、知る人ぞ知るブランド米「多古米」の主産地だ。江戸時代には徳川将軍に献上されるなど、古くからその名が知られていた多古米だが、収量の少なさもあって大部分は千葉県内で消費される。そのため、一部では幻の米とも呼ばれている。

株式会社加藤公平商店(以下、加藤公平商店)では、県内スーパーなどへの卸販売を行う一方で、地元生産者から直接買い付けた多古米を自社オンラインショップで全国に販売する取り組みを続けている。二代目として事業を承継した代表取締役の加藤正義氏は多古米の魅力をこう説明する。

「多古町内を流れる栗山川の周辺に広がる、魚介類の堆(たい)積によって、アミノ酸やミネラルが豊富に含まれた良質な土壌、それこそが多古米のおいしさを育てています。この味を全国の方々に知っていただきたい。そう考えて、当社は食味ランクA地域の約120戸の契約生産者から秋に収穫した玄米を直接買い付け、専用の低温倉庫で一定の温度・湿度で厳重に管理して、新米のおいしさを一年を通して維持しています」

同社の創業は1957年。事業の起点は当時、北総地域で盛んに行われていた酪農用の飼料・牧草販売であった。その後、1995年に米穀販売が登録制から届出制に変更されたことを受け多古米の卸売りを開始し、今日に至っている。

「酪農家によって牛の育て方は異なり、牛自身の飼料・牧草の好みもあります。そのため、牧草は酪農家のニーズに合わせてきめ細かく提供することが求められています。例えば、『この間仕入れた牧草は(牛が)良く食べたから、同じ牧草をまた仕入れたい』というような要望にできる限り対応できるように、顧客情報と共に在庫の管理



加藤公平商店の倉庫に隣接された低温倉庫。「多古米」をはじめとした玄米を自社低温倉庫に貯蔵し、一定の温度、湿度で厳重管理している



受注に合わせて精米機にかけ市場に出荷するため、同社倉庫には複数の精米機が整備されている

も徹底しています。千葉県の酪農は北海道に次ぐ第2位の生産量を誇った時期もありますが、近年は酪農家数も減り続けているのが実情です。廃業する同業者から得意先を託されることもあり、これも先代から行ってきた長年にわたる地元密着型の仕事の評価された結果だと考えています」(加藤氏)

飼料・牧草の販売で培われた酪農家との信頼関係は、酪農と米作りの兼業が一般的であった多古町において、多古米の卸売りという新たな事業展開にも大きな役割を果たした。生産者数こそ維持できているものの、高齢化という大きな課題に直面している多古米。近年のコロナ禍でも、長年受

注してきた航空機内食用の米の需要が一定期間減るなどの影響があったという。しかし、魅力を広く発信していくことが多古米の事業継承につながる、と同社は今後も積極的に販売支援を行っていく考えだ。

代表取締役
加藤 正義氏

「『SMILE V2 販売』の導入により、業務一つ一つの精度が確実に向上していることが最大の効果です。この取り組みは今後も続けていきたいですね」



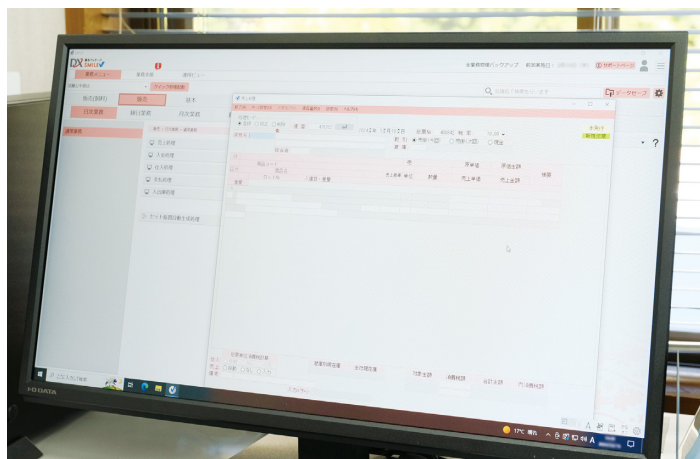
在庫管理の精度向上により 取引の透明性を確保

加藤公平商店は、『SMILE BS 2nd Edition 販売(以下、SMILE BS2 販売)』を2013年に導入した。

「当時運用していた販売システムの開発会社が倒産したことでサポートに不安が生じて、リコージャパンさんに相談したところ、株式会社OSK(以下、OSK)さんの『SMILE BS2 販売』を紹介されたことが導入のきっかけです。米穀、飼料は別々にシステムを構築し、それぞれ当社業務に合せてオプション追加やカスタマイズを行ってもらいました。その後もバージョンアップのタイミングで見直しを行いながら活用を続けて、現在に至っています」(加藤氏)

米穀用システムで課題となったのは、亡失量への対応だった。玄米を白米に精米してから販売する場合、仕入時に比べ販売時の重量は88～90%に減る。その減少分は亡失量と呼ばれ、在庫管理の精度を高めるためにも考慮が不可欠となる。特に、システム上の在庫と実在庫が乖離(かいり)していると、横流しの疑いにもつながってくるため重要だ。同社はこの課題に対して、売り上げ処理時に白米重量に対応した玄米重量を自動算出する仕組みを実装することで対応している。

一方、飼料用システムで求められたのは、コンテナ(入庫ロット)別管理への対応であった。牧草は同一品種であっても産地や出荷時期などによってそれぞれ異なるため、酪農家のさまざまな希望に応えるためには細かな管理が必要となる。同社は加藤氏自身がアメリカやオーストラリアの生産地で消費者のニーズを捉えた牧草を見極めるなど、きめ細かい対応を行ってきた。その高い品質に加え、酪農家が満足する牧草を提供するために、輸入コンテナ単位で品質の管理を行おうと、ロット別在庫管理やロットトレース(履歴追跡)を行う『ロット管



『SMILE V2 販売』では、「米穀」と「飼料用」と分けてそれぞれの情報を管理している

理オプション』を採用して対応している。

「『SMILE BS2 販売』導入のいちばんの成果は在庫管理の精度向上です。リアルタイム更新によりシステム上の在庫と実在庫の乖離が解消して、棚卸し処理の頻度も月次から週次へと上がったことで、飛躍的に精度が向上しました。また『ある程度の在庫のずれは仕方ない』というそれまでの従業員の意識変革につながったことも、導入効果の一つです」(加藤氏)

インボイス制度への対応など 業務をさらに効率化

同社はその後、2018年7月に『SMILE V 販売』、そして、2023年12月には『SMILE V 2nd Edition 販売(以下、SMILE V2 販売)』へとバージョンアップを重ねてきた。『SMILE V2 販売』導入の際には、開発ツール『SMILE V 2nd Edition Custom AP Builder』を利用して帳票を追加し、その一環として米穀システムへのインボイス対応を行った。

「当社のような米穀卸し会社が生産農家と直接取引する場合は、種籾(たねもみ)や米袋、肥料などを事前に提供し、収穫後の玄米を仕入れるタイミングで売り掛けを精算するのが一般的です。インボイス制度に対応して仕入れと売り上げを切り分けながら、これまでと同様の運用を行う

には、仕入れと売り上げ、支払いと入金の状況が一目で分かる台帳が必要でした。こうした課題に対応するために、『SMILE V2 販売』にするタイミングで『仕先取引台帳』の対応をお願いしました」(加藤氏)

米穀卸し事業ならではの、といえる追加帳票が『得意先別年産別一覧表』だ。

「多古米の新米出荷は8月ですが、新潟から北海道にかけての米どころの新米が出回り始めるのは、収穫時期の違いから10月半ば以降です。取引先によっては、新米への切り替えは一度にそろえて行いたいという要望があるので、その場合は多古米の新米出荷後も前年度の玄米を一定量キープしておく必要が生じます。『得意先別年産別一覧表』は、こうした取引先からの要望に対応するために作成しました」(加藤氏)

多古米の取引は、春の種籾販売から、8月から9月にかけての新米収穫までを1サイクルとして動く。そのため、移行作業は取引が一段落する9月に準備を開始し、12月に完了とするスケジュールで対応した。

一方、飼料用システムに追加したのが、「配送運行表」だ。現在、同社が取引する酪農家は千葉県・茨城県で約400戸。各戸に週1、2回以上の頻度で配送を行うため、1日の配達件数が50件以上に及ぶことも珍しくない。米配送と合わせて、毎日

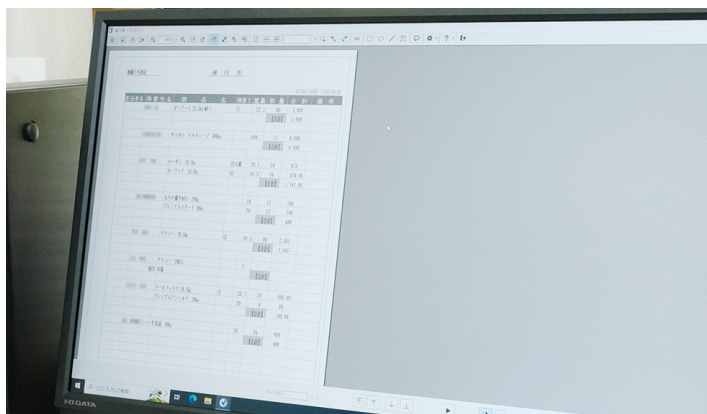
5、6台の配送車両をルート別に展開している
るので、ルート別配送表を作成していた。

「飼料販売では、顧客から直接注文を受けるケースと、当社の営業担当が顧客先を回って在庫補充の判断を行うケースがあります。ルート別配送表は、それらの情報を統合して作成するため作業が複雑でした。特に週の後半は注文件数が増えることもあり、多くの作業時間を割いていましたが、今回『SMILE V2 販売』から出力できるようになり、助かっています。手作業の場合は転記ミスはどうしても避けられない問題でしたが、システム化によりその不安もなくなり、その対策として行っていたドライバーによる配送日報記入も不要となりました」(加藤氏)

従業員の働き方改革にも貢献

加藤公平商店では政府が推進する働き方改革に応え、2024年1月から完全週休二日制に移行している。それに伴い、1日単位の作業は確実に増えているはずだが、以前の体制のままで業務が行える背後には『SMILE V2 販売』の存在があることは間違いない。

「10年以上にわたって『SMILE』シリーズを使い続ける中で、手作業を減らすことを常に意識してきました。作業の自動化は在庫管理の精度向上をはじめ、業務の



『SMILE V2 販売』で出力できるようになったルート別配送用の「運行表」。入力の手間が増えることもなく、作成できる

正確性向上にもつながっています。今、自動認識技術などを使ってさらに在庫管理の省力化ができないか考えています。例えば、在庫をフォークリフトでトラックに積み込んだ時点で自動的に出庫処理ができる、そんな仕組みをリコージャパンさんやOSKさんと相談しながら実現していきたいですね」(加藤氏)

生産者の高齢化が避けられない中、サステナビリティは今後の重要な課題だ。加藤公平商店は時代に対応して進化しながら、地域の生産者をこれからも確実に支え続けることを目指している。



株式会社加藤公平商店のホームページ

<https://takomai.co.jp/>

お問い合わせ