

有限会社テイスティ伊藤 様

地方青果市場の仲卸業者が 「NEXT」を選択 オフコンからクラウドへの スムーズな導入を実現

(有)テイスティ伊藤は石巻青果花き地方卸売市場の仲卸として青果店小売店や量販店などさまざまな分野の得意先に卸販売を行っています。これまではオフィスコンピュータ(略称オフコン)の販売管理システムを運用していましたが、機器の老朽化に伴うサポート終了に直面したことで「クラウド型販売管理システムNEXT」を選択し「販売管理システム設備のコンパクト化」を目指して取り組んだプロジェクトです。



有限会社テイスティ伊藤

住 所	宮城県東松島市赤井字南三242-1
設 立	平成5年10月
資 本 金	6,000千円
従 業 員 数	8名

従来のシステム運用と課題

旧型オフコンならではの限られた機能によりシステム運用に支障が発生

従来の販売管理システムの基盤はパソコン黎明期に導入したオフコンであり、インターネットにも接続しておらず、インターネットやメールによる受注は別なパソコンから必要情報を印刷し販売管理システムへ登録する必要がありました。また、すべての帳票出力は複写式伝票(現在は使用頻度が低い)発行と兼用のドットインパクトプリンタを使用しており、ページプリンタと比較すると印字スピードも遅く、それが日常運用に直結していました。さらに印刷プレビュー機能がないため、必要帳票はすべて印刷してファイリングするため、それらの保存スペースも確保する必要がありました。

仲卸としての処理として、市場の青果組合員と売買した販売実績を精算を行うため組合事務局に渡していましたが、オフコン導入当時からフロッピーで行っており、これらの受け渡し方法の再検討にも迫られていました。

導入の経緯

システムの設備投資を極力おさえた導入を検討

機器の老朽化にともない後継のオフコンへの移行も検討しましたが、機能アップを見込めない状況での初期導入費用、機器点検保守費用が費用対効果として割高と感じ、導入に対して二の足を踏んでいました。そこへ運用やデータベースレイアウトを熟知した既存のシステムベンダーである(株)SJCの「クラウド型販売管理システムNEXT」を紹介されました。

選定理由

最低限の設備投資とランニング費用の低減

- ・インターネットへ接続できるパソコンがあれば運用を開始できる。
- ・帳票出力は既存プリンタへの出力が可能で設備投資を抑えられる。
- ・帳票出力の印刷プレビュー・ファイル保存機能によりペーパーレス化が推進できる。
- ・データ移行や運用にあわせたカスタマイズが可能である。
- ・機器の点検保守費用が抑えられるためランニング費用の低減が可能である。

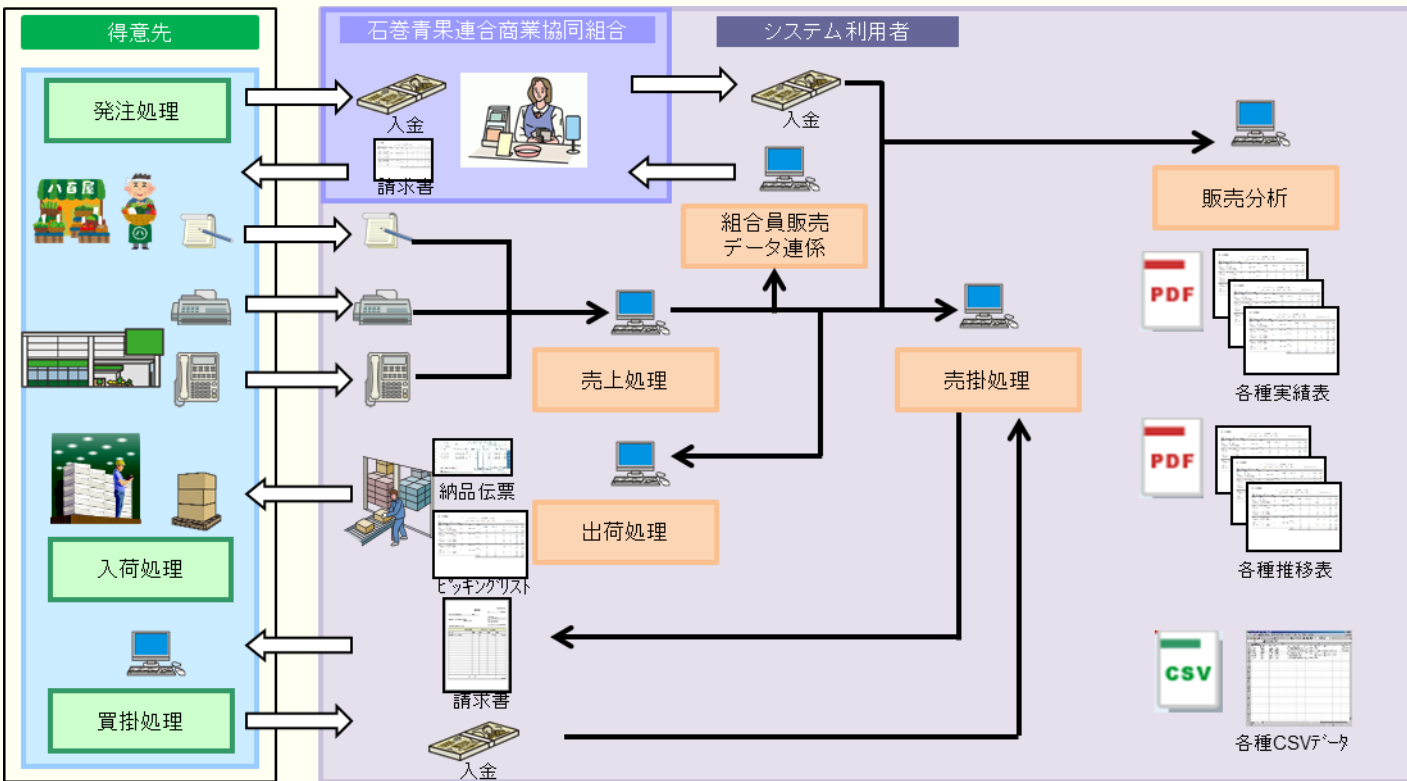
成功のポイント

シンプルな操作性とスムーズなシステム移行

基本的な販売管理システムの機能に仲卸ならではのデータ連携機能を盛り込み、シンプルな操作性により従来システムとのギャップを埋めることに成功しました。また、オフコンのマスタやデータもクラウド上のデータベースに移行できたため、運用側では移行に伴う作業が一切かかりませんでした。

処理イメージ

クラウド環境による外部とのデータ連携を実現



販売開発元 株式会社SJC

URL <http://sjc-sendai.co.jp>

〒984-0015 仙台市若林区卸町2-9-5(第二OCビル)

TEL022-284-0286 FAX022-284-0265

販売代理店



☆この資料の内容は、予告なしに変更することがありますので、ご了承願います。