## 流通業界

## 創

うした課題の改善や業容拡大につながることが示唆された。 界のDX推進に向けたオンラインセミナーを開催した。 青果仲卸・大治(東 売や販路拡大につながる付加価値の創出が急務。セミナーでは、DXがこ ループのWeAgr-i(東京都中央区)、テックファームホールディングス(東 京・大田市場)、ベジテック(川崎市中央市場北部市場)、テックファームグ 意見交換した。利益率の低い仲卸業者の場合、業務効率化に加え、高値販 京都新宿区)の4社の代表者が登壇し、自社の取組みを説明するとともに ·Tサービスを提供するテックファーム (東京都新宿区) は、農業流通業

スフォーメーション)と DX (デジタルトラン 場業者など50人が視聴し なシステムを導入する予 定。各部署ならびに担当

流通業界では広く進んで 図る取組み。ただ、卸売 用して業務改善や改革を は、デジタルツールを活 とを目的に開催され、 てのヒントを提供するこ などを通じてDXに向け いないのが現状だ。セミ 市場をはじめとする農業 ーは、先進事例の紹介 多様化してきた。システ 掛かり」と説明。当時は どにも広げたため業務が 向にあり、 小売業界の業績が悪化傾 9年前に販売管理システ 大治の本多諭社長は「8、 ムを導入したことが取っ ムで現場の各業務ならび DXの取組みについて、 販路を外食な

> 業界では業務と情報が属 景について、「青果仲卸

**父化しがち。これを可視** 

益管理につなげる。 者の業務を可視化し、利

ベジテックはDXの背

ら効率化を進める必要が

化して、できるところか

ある」 (金田真行・経営企

-はパネルディスカッ 形式で展開。左端が テックファームホールディン グスの永守社長

にはDXが不可欠」とし うなベンチャーが生残る 輸送ルートごとのダメー た。 根岸健会長は「我々のよ た需要予測も行う予定。 は、商流データに基づい 内、国外向けのECサイ 可能だ。さらに昨年は国 適正な販売価格の提案も ジをデータ化することで、 受発注、英文貿易書類の 外バイヤーへの提案から 商品情報を登録すると海 フォームを展開。プラッ 農水産物の輸出プラット 作成などを行う。また、 トを開設した。将来的に トフォームでは日本語で 一方、WeAgrioでは

要」(金田副部長)といい、 発揮していくことが重 高度化、多様化する中、 また、消費者のニーズが 邉祐二氏)などと説明。 きい」(システム担当の渡 うえ、顧客メリットも大 りすれば業務が軽減する れをプラットフォーム化 に対する機能を見出し、 「生残るためにはニーズ AXでの連絡が多い。こ 画部副部長)、「電話、F してデータとしてやりと Tの知見があるパート との連携の必要性を Xの取組みを進める。農 eAgriをはじめ、大治、 成長を支援したい」と話 とで、その業界の発展・ 提供できるようになった。 が高まったうえ、安価に ビスは応用が進み融通性 秀章社長は、「ITサー ホールディングスの永守 業流通分野への参入につ ベジテックとそれぞれD いて、テックファーム い業界にも広く届けるこ Tの活用が進んでいな テックファームではW

D X の 今 後 は

どう利益に変えていくか らの仲卸は、モノ以外を 期待が寄せられた。 付加価値の向上、 本多社長は、「これか DXの活用では今後、

産に対するニーズは根強 を説明。「(小売店の)国 副部長)とし、それが販 ていくことが必要」(金田 化できる仕組みを構築し 用していくことで、収益 夕や情報を今後さらに活 展望を語った。 化してお客様と価値を共 ことが必要」と提言。そ サービスに値段をつける い。今は商品トレース情 売強化にもつながること いく取組みをしたい」と 有しながら値段をつけて のうえで、「これを可視 いうべき評価機能、情報、 が課題。『匠の機能』とも ベジテックも、「デー

値を生む時代になってい のトレース情報が付加価 で、国内産地~流通段階 水準が上がっていくこと ではないが、小売の要求 報が価格転嫁できる環境 くのではないか」とした。

に事務的作

てきたが、

などに努め

3月に新た さらに今年 業の効率化