

岩手県の花き市場を代表する株式会社盛岡生花地は、現在地でシステム「花きクラウドシステム」を発売し、今年7月に運用を開始した。受けがかなり楽になり分荷作業が早くなつた。パソコン処理が得意である

役社長の橋本正博は、「インボイスへの対応ができたことに加え、荷物が届いたときに花を見ると届けたくない」と話す。社員から「一番のお客様は誰か」との問い合わせがあり、「花屋の運送問題で、今後の市場経営も変化していくことが懸念される。セリがなくなり、品物を見せて貰つてもらうなら間屋」。

2024年の運送問題で、今後の市場経営も変化していくことが懸念される。セリがなくなり、品物を見せて貰つてもらうなら間屋。自分は花屋からの注文があれば、それを探すねちっこい営業が身に付いているが、働き方改革もあり若い人はそろそろ60歳以上の買參人に4割程度ではなくなってきて50~70代の買參人に4割程度ではなくなきて

岩手県 盛岡生花市場

花店の趣向とらえ

新システム導入で効率化実現

代につなぐための基礎づくりの年としてこの羅。受注業務(引当)かり、辞めることなく続け

2023年をとらえ、ラネット販売に対応することも大きい。最後までまことに取りなど、先進的で効率的な後は人である。現在20代の双方を結びつける市場どしての役割について

組んできている。卸売市場運営を実現できが3人、30代が2人と次代を担う世代が育つても熟考を重ね、3代目の遼太常務につなぐ未来を描く。

昨年、インボイスに対するシステム。

橋本社長は先代である父、橋本正会長の仕事を

頼したもの、花き市東北の地でさまざまな場のためのシステム開発を見、共に仕事をし、後を



新システム導入の盛岡生花市場

いものを買つていく業務市場動向、物流問題を見据え、直荷の産地や買参中心の買參人向けに6割の仕入れに来るセリの仕入れに来る50~70代の買參人に4割程度ではなくなってきて50~70代の買參人に4割程度ではなくなきて

ねちっこい営業が身に付いているが、働き方改革もあり若い人はそろそろ60歳以上の買參人に4割程度ではなくなってきて50~70代の買參人に4割程度ではなくなきて

うではなくなってきて50~70代の買參人に4割程度ではなくなきて

いる。お客様の趣向を知つて商品を提案でき

その時の花の顔を確認するような機能が出ると

いいと思う」と語る。