

ハンディターミナル導入により販売ロスを1%削減

事業内容

うどん、そば、ラーメンの製造

■ IT導入の目的、ねらい

以前は見込みで商品を配送し、売れ残った商品は持ち帰るやり方をしており、ロスが多く利益を圧迫していた。

そのロスを軽減するため、営業社員が取引先店舗からモバイルハンディターミナルで受注情報を送信して、生産に伝達するシステムを導入した。これにより前日の午前に受注したものを、翌日に配達することができるようになり、ロスを軽減することが可能となると考えた。また、この受注情報を伝票、請求書、各種販売データに活用することで、事務職員の業務を削減することも可能と考えた。

■ IT導入の経緯

当社ではこのシステムを導入する10年前からオフィスコンピュータによりデータを集中管理していたが、コンピュータ2000年問題があったこと、オフコンが老朽化していたことから、パソコンベースのネットワークシステムに切り替えることとした。

導入に当たっては、当社の販売現場の責任者である営業部長、営業キャップからベンダーの技術担当者、営業担当者にシステムのメニューを提案して、両方で協議しながらシ

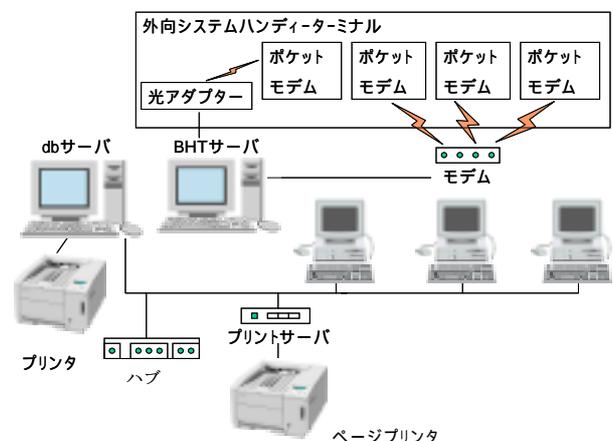
テムを決定していった。

■ ITの導入状況と費用

導入費用(リース料)は初期投資が約1,000万円である。内訳はプログラムが600万円、ハード設備設置費・指導料等400万円である。

システムの内訳はウィンドウズ2000Pro 2台、プリンタ 2台、ハンディターミナル13台である。費用は、5年間のリースとなっており、月17万円の60回(5年間)払い、総額1,020万円。

ランニングコストは、月に約2万円の電話代を支払っている。システム管理は管理部の事務職員が担当しているが、何かトラブルがあった場合、ベンダーが遠隔操作で修正する。今のところ、設備が新しいため保守契約をしていないが、近い将来保守契約をしようと考えている。



機器構成

■ I T 導入時の問題とその対応策

最大の問題は、請求書の金額と、システムで計算した請求額が異なる場合が発生したことである。当社は1回の納品毎に請求額を計算しているが、顧客は1月毎にまとめて請求額を計算するため、消費税額が異なる。また、値引き、返品の方法や解釈が異なることが原因である。たとえ1円の違いであっても、取引では使用することができないので、当初は手書きで対応した。1年をかけてその修正を行い、現在では手書きが不要となった。

また、システムが出力する各種の販売データは、1年目は比較するデータがないためデータが正確かどうか検証することができず、1年目はデータの蓄積に終わった。いずれにしても、システムを本格稼働させるには、1年間は状況を見ながら検証する必要がある。

■ I T 活用の具体的効果

このシステムを導入したことで、当初の見込みどおり、ロスを削減することができた。正確には計算していないが、ロス率を1%程度押さえることができ、金額換算で1,000万円程度のロス削減できたと推計している。一般的には、ロス率が3%を超すと危険と言われているが、当社の実績はそれを大幅に下回っており、満足できる効果があったと考えている。

また、伝票、請求書、各種販売データの入力事務が軽減されるため、事務職員の業務を削減でき、その分、事務職員に工場の業務をさせることができた。

経営面では、例えば、担当者別の売上額、返品率、店舗別の粗利益等がリアルタイムにかつ容易に把握できるようになり、迅速な対

応が可能となるという効果もある。

■ 今後の I T 関連計画

現在、投資効果のある計画が見当たらないので、計画はない。

■ 今後 I T を導入する企業へのアドバイス

- ✓ I T を導入したらどれだけ儲かるのか、どのような効果があるのかを明確にし、導入すべきである。
- ✓ 「他社が導入しているから導入する」ではない。
- ✓ I T の導入、活用に失敗しないためには知識、経験を積むための助走期間が必要である。当社ではオフコン導入により、コンピュータについての10年間の知識、経験があった。この10年間の助走期間を基にして、現在のシステムを構築した。

| | |
|------|---------------|
| 会社名 | 株式会社安田製麺所 |
| 業種 | 食料品製造業(麺類製造) |
| 設立年月 | 昭和46年7月 |
| 資本金 | 6,000万円 |
| 従業員数 | 100人 |
| 所在地 | 海津郡海津町長瀬130-1 |