



流通業者の受注管理・販売管理システムのASP 型サービス提供の現状と問題点

(株)サンファイブ

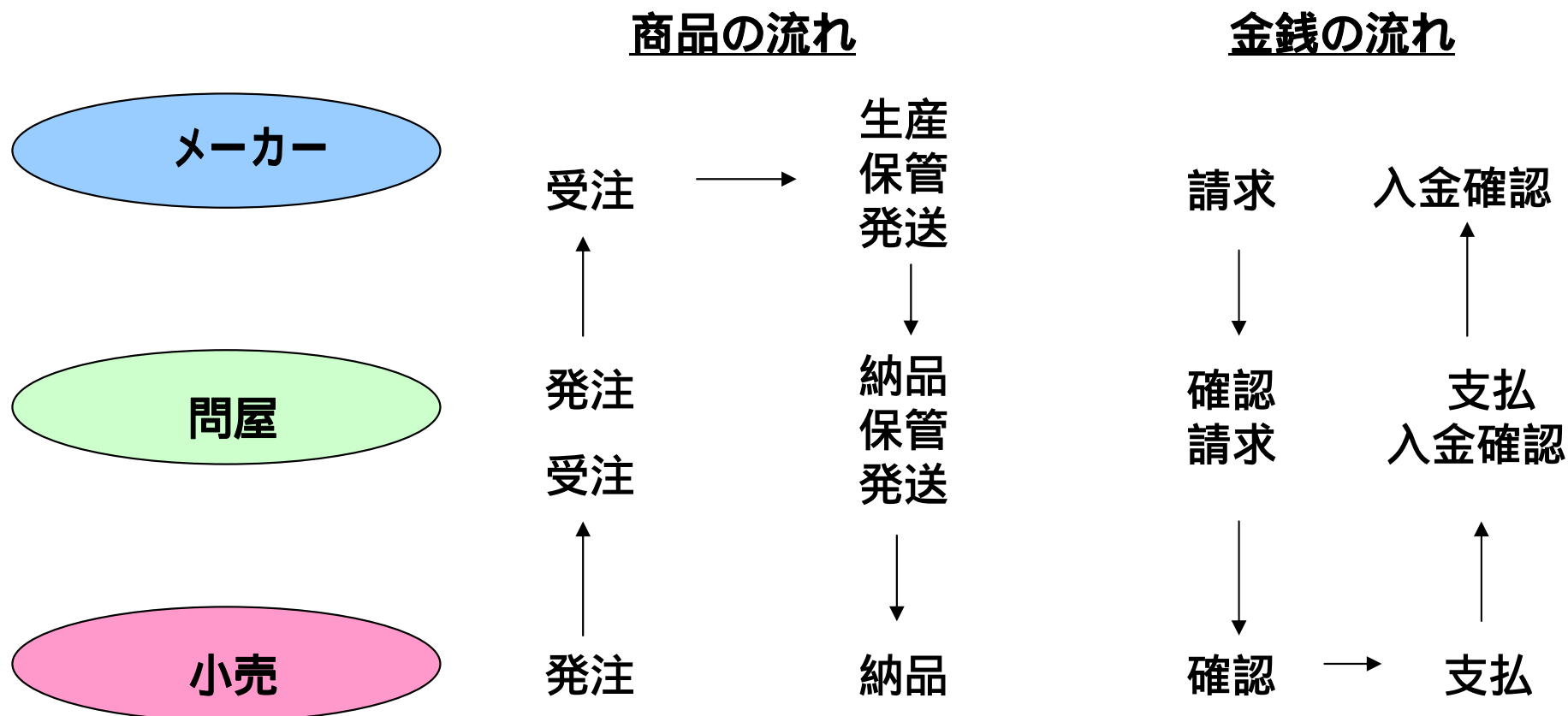


流通業者の現状

- 流通業の特徴は、どのような商品や業界でも業務内容は非常に似ています。例えば、食料品でもアパレルでも受発注業務や保管業務・決済業務等は細かい方法こそ違いますが、同じ業務内容の繰り返しです。
- 流通業はメーカーから問屋(帳合)、小売業までIT化(デジタル化)してはならない部分が多くあります。しかしそれが分っていないのが現実です。流通業界において中小企業の多くはFAXと電話での取引を受発注業務の中心と考えています。IT化を進めている大手企業でも今だにこのアナログ方式を利用している部分も多数見受けられます。
- また、保管業務や発送業務についてもIT化できる部分は多く残されています。次頁に流通業の全体の業務フローを確認してみます。



流通業における業務の流れ



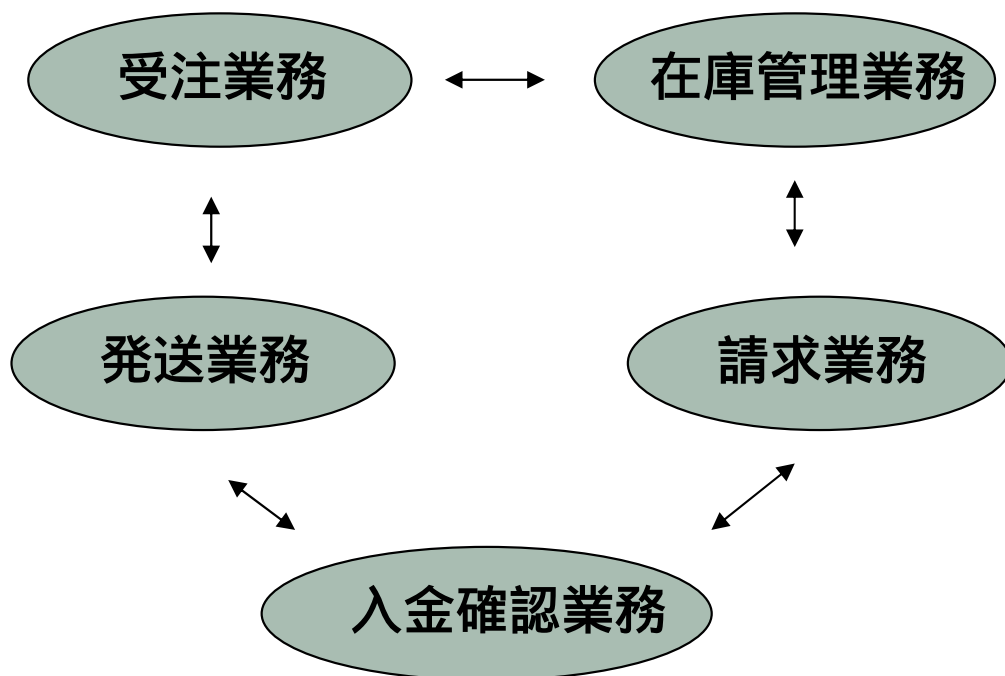
メーカーや問屋は一部同じ業務が重複しています。「受注・保管・発送・請求・入金確認」



流通業に導入するシステムの概要 1

SYSTEM 構成A

(別々のソフトで1つのシステムを構築)



SYSTEM 構成B

(一つのソフトで全ての業務を網羅)





流通業に導入するシステムの概要2

System A

長所

- 業務フローが変化した場合も、一部のソフトのみを変更すれば良い。(ソフトの変更が容易)
- システムバグを特定、検証しやすい。
- 既存に使われているソフト(会計ソフト等)と連携が可能。
- それぞれのソフトの構築は予算も安価で、製作期間も短い。

短所

- それぞれのソフトとの連携がオンデマンドでは難しい。
- 受注管理と在庫管理がオンデマンドで連携していない為、顧客に必要な在庫情報が正確でない場合がありえる。

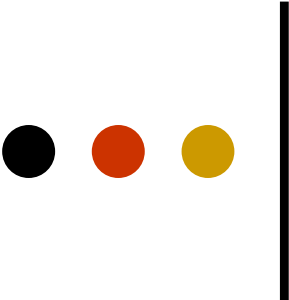
System B

長所

- オンデマンドでの連携が可能。
- ERPソフトベンダーはこの方式を推奨。
- 一つのソフトウェアなので使い勝手が良い
- オンデマンドで情報の2次利用が可能

短所

- 障害時の回復に時間が掛かる。
- 一箇所の入力ミスやデーターが全体に影響を及ぼす。
- カスタマイズが大変。
- コスト・時間共に必要な為、導入障壁が高い
- 在庫管理方法は流通業の中で企業ごとに異なるのが特徴の一つである。したがって在庫管理部分を完全にシステム化するのが実は難しい。



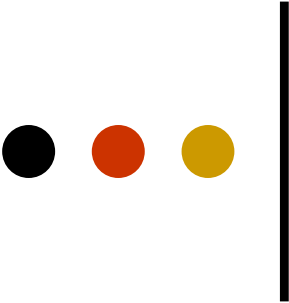
流通業に導入するシステムの概要3

弊社が現在までに導入を薦めているのは「SYSTEM A」パターンです。

理由

中小企業にとっては、メリットがBパターンより多いのが一番の理由です。

- 安価であり 早い
それぞれのソフトを独自設計する為、プログラムがシンプルになり作成費用・作成時間が短くて済みます。
- 不具合の可能性が減る。
シンプルなシステムほどプログラムバグの可能性が少なくなります。
- 設計変更が容易
一つのプログラムで全てを組み込んだ場合、内容変更は全てのプログラムの書換えを意味します。機能別の設計であれば必要な部分だけの書換えで済みます。
- 利用権限を持たせる
各部署にはそれぞれ利用権限を持たせる事が容易になります。例えば、物流倉庫であれば在庫情報と配送情報を持たせれば良いのです。お客様からの受注情報は本部が理解し、配送支持を倉庫に与えればよいのです。物流倉庫は受注情報は直接必要が無いのです。
- イレギュラーへの対応
業務の中で、イレギュラーに起こりうる懸案はそれぞれのソフトが独立している方がデータの修正が現場でしやすい。もし一つのソフトで全てをまかなうと、現場で起こるデータの修正懸案に関しても全て本部で対応せざる負えなくなります。



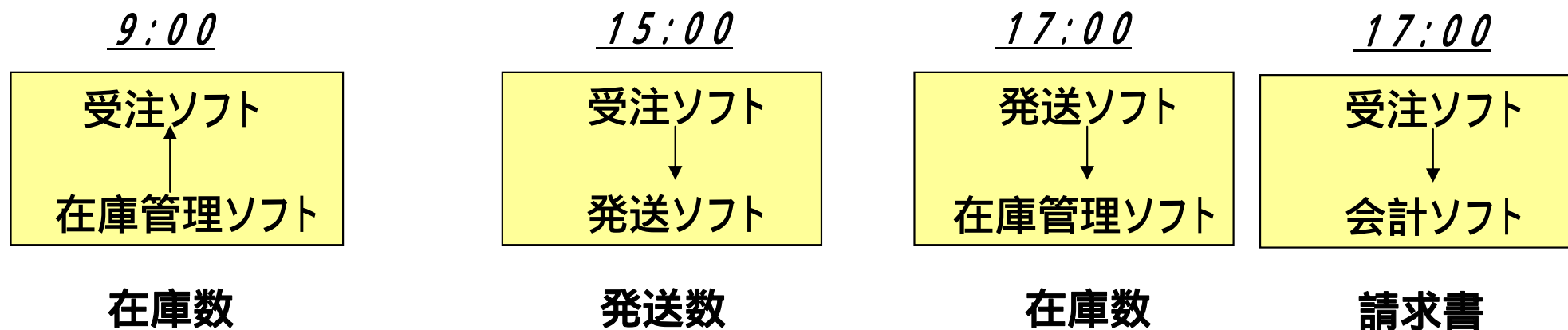
流通業に導入するシステムの概要4

- しかし多くの経営者はオンデマンドで情報がリンクできない事も問題と考えます。
- 大手企業は受注傾向から、今後の仕入を考慮するなど情報の2次利用も直ぐに行ないたいと考えるからです。
- 在庫情報と受注情報がリンクしていない事も理由です。流通担当者にとって一番の問題はチャンスロス(販売機会の喪失)なのです。
- 例えば、朝に100個あった在庫が、昼時には受注が多く在庫が残っていない事もあります。ところが午後に200個納品があり、倉庫には200個の在庫が増えたとしても、在庫管理と受注管理ソフトがオンデマンドで結ばれていなければ、残り0個と受注ソフトは表示しているため、その日は顧客からの受注はできないのです。
- しかしながら、弊社はその問題はシステムの問題ではなく、バイヤーのスキルの問題と考えます。バイヤーは朝、業務が始まる時点で当日の在庫を欠品が出ないように仕入れておく事も大事な業務の一つでもあります。営業中の欠品はバイヤーの的確な発注で、ある程度防げると考えます。
- 従って、在庫管理と受注管理は必ずしもオンデマンドで結ばれている必要は無いと考えています。

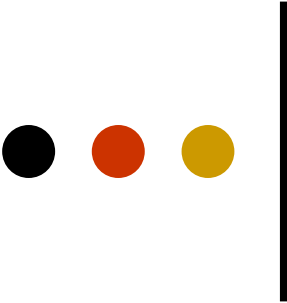


流通業に導入するシステムの概要5

(それぞれのソフトのデータ連携の時系列 サンプル例)



営業時間中はそれぞれのソフトはスタンドアロンで動きます。



流通業のデーター

- システム導入の中でデーターベースの作成が一番難しい部分でもあります。
- IT化を実現する為に、どのようなデーターを用いて商品表現するか考えなくてはなりません。商品には一般的にJANコードが付いていますが、実はこのコードは万能ではありません。例えば生鮮商品類やJANコードを取得していないメーカーも存在します。また原材料にはJANコードが無い物も多く存在します。
- 特に問屋業務では同じ商品でも、取引形態によって商品名や商品コードが変わることがあります。例えば缶ビールにはJANコードがついています。しかし6本セットの場合や、30缶入りのケースにした場合はJANコードは変わります。また通常に卸した納品額と、セール期間に卸した納品額は同じ商品でも仕入金額や請求金額が異なります。
- 上記のように同じ商品でも、取引形態や時期が変わると仕入れ価格や販売価格が変化するものを一つの商品コードで管理する事は非常に難しくなります。
- 販売形態が変わるだけで同一商品でも、データー上は別の商品になるのです。
- システムを提案する者は、先方の取引現状や今後予想される取引形態を予想しデーターベースを構築する必要があります。



流通業者IT化への動機と問題

- 流通業者はメーカーから問屋(帳合)、小売業までIT化(デジタル化)しなくてはならないと皆考えています。しかしそれが分っていないながら出来ていないのが現実です。流通業における多くの経営者が考えている内容を下記に列挙してみます。

IT化すべき理由

コストの削減
労働力の省力化
ミスの軽減化
時代への対応

<

IT化出来ない理由

従業員の教育
導入予算の問題
取引先へシステムの参加要請
イレギュラー業務の対応
新しいルール作り



ソフトベンダーがシステム導入時に考える事

- 流通業の業務内容・方法は日々変化しているものである。常にシステムの改善の余地を残しておく必要がある。
- 初めての導入時は見えていない物が沢山ある。システムが実際に稼動してから不便・改善点が露呈してくる。その後必ずカスタマイズが発生する。
- 人力や感覚で行っていた仕事をシステム化するには、業務の全てをルール化しなくてはならない。
- SEは導入先の業務フロー（流通業としての特性）を理解しなくてはならない。
- 従業員や取引先を含めて使えるシステムでなければならない。
- システムに日常業務を合わせるのではなく、既存業務を変化させずに業務省力化するシステムを提案しなくてはならない。
- 考えられるだけの業務の省力化を推進すべく、IT化できる部分は、全てIT化を計るべきである。
- システム導入で、どれだけの経費削減・作業効率向上を実現できるか、具体的に数字を持って提案しなくてはならない。



日本の流通業の未来

- 日本の流通システムは何十年も変わっていません。数十年前に電話注文からFAX注文に変わりましたが、更にその先のIT化を実現できている企業は非常に少ないのが現状です。欧米やアジア諸国はいち早く導入を薦め、近隣諸国の中でも日本は流通後進国になりつつあります。
- 更に、流通はグローバル化が進み日本国内のみならず世界を相手に取引しなくてはなりません。電話やFAXでは英語という共通語の話せない日本人にとって、国際的にますます取り残されていきます。
- 流通業務のIT化は言葉による取引障壁を解消するだけでなく、業務の効率化・経費の効率化・販売機会の向上と様々な恩恵を被る事が可能です。
- 未成熟な日本市場ほど大きなビジネスチャンスがあると考えています。SAPなどの多くのERPソフトベンダーが日本への参入を考えています。しかしコストが高く、研修やシステム作成が複雑な為に、導入できるのは一部の大企業だけというのが現状です。予算が少ない大多数の中小企業が利用できるシステムを提案する事が我々の使命と考えています。