

シリーズ 変革プロセスを追う 第3回

美容・理容用品総合卸業 株式会社武田

受注から出荷までの作業が短縮！
今だからわかるシステムへの反省点も

本誌2004年夏号、

図られた」

2005年冬号で紹介した株式会社武田のシステム導入。ITコーディネータ川端一輝氏とともに3万アイテムの在庫管理と多品種少量発注への対応を目指したシステムは昨年春に無事完成をみた。数ヶ月間は従来の方法と並行稼働させたり、検品用のスキャナシステムを工夫したりと、改善を重ねつつ、社内に着させてきた。

駒田健治社長はシステム導入後の社内の変化を説明する。いままで営業担当別に複数あったラインが一本化され、受注から検品までの業務がスピーディになった。

業務の流れが一本化し、合理化へ

「紙ベースの作業がなくなったため、発送の手配をしていた社員が、検品業務を兼務するなどの合理化が

図られた」
駒田健治社長はシステム導入後の社内の変化を説明する。いままで営業担当別に複数あったラインが一本化され、受注から検品までの業務がスピーディになった。

IT活用に距離を置いていた同社が、2年間でこの段階に到達したのは大きな進歩といえる。ところが、話を聞くうちに駒田社長からは「反省点が多くて」という言葉も出てきた。今後の参考に、と

その内容を教えてくださった。

パッケージを「知る」視点も大切

「従来のやり方を活かしてシステムに置き換えようとしたが、既存のパッケージソフトの標準的な進め方を取り入れる姿勢も必要だった」

業務スタイルの維持を優先させたため、パッケージソフトをカスタマイズする部分が非常に多くなった。その結果、稼働を始めてからも調整を要する事項が発生したり、費用が高めになったという分析だ。

「パッケージの内容を勉強して摺り合わせる視点も大切。今回は授業料だと思っ

ています」
この点は、基幹業務システム導入



定置型スキャナの配置で検品→出荷の流れがスムーズに

減が会社の構造を変えるカギとなる。次のフェーズでは、レベルアップしたサービ

時の注意ポイントといえる。ドラステイックに業務フローを変えると社員がついてこれない危険がある一方、パッケージソフトのカスタマイズ度が低ければ導入価格を抑えることができる。また他社で同じソフトを導入していれば連携が取りやすい。このあたりは、IT活用成熟度や変化への対応力などを見極めて情報収集をしながら判断していくしかないかもしれない。

勝負はデータで何をするか

とはいえ、相応のシステム導入効果は出ており、今後は蓄積されたデータをどう活用するかが経営を左右していく。その点で「システム担当の村知君には、データから何を読み取るか、それによって例えば営業方法をどう変えていくかを考える役割にシフトして欲しい」と期待をかける。

売上が大きく飛躍しない時代を迎え、今後は社員の創造力とコスト削減が会社の構造を変えるカギとなる。次のフェーズでは、レベルアップしたサービ



駒田健治社長



情報システム担当
経理部の村知良人氏