

企業情報

株式会社大原商店  
業種：卸売業  
従業員規模：11～50人

課題分類

サプライチェーンの最適化  
業務プロセスの効率化

DX実践の目的

サプライチェーン

# 商品管理と販売管理の改善で、営業活動が効率的に！

課題内容

- 和装用小物の製造卸売問屋で、全国の呉服問屋・小売店への卸販売を専門に行っている。長年頼ってきた慣習的なやり方が時代に合わなくなり、商品管理や販売管理に課題を抱えていた。
- 6000件近くある商品の在庫管理を各担当者に任せており、在庫状況が可視化できない状況だった。在庫状況がリアルタイムにわからないため、お客様からの注文や問い合わせがあった際、商品を探す時間や労力がかかっていた。
- 商品の素材など詳しい情報は管理している担当者しか把握できていなかった。
- 既存の販売管理システムは、売上状況は把握できるが、どの商品を販売したかなど詳細情報がなかった。
- 営業が手書きの売上メモを作成し、経理が売上メモを基に既存の販売管理システムに手入力して伝票処理業務を行っていたため、作業効率が悪かった。

実施概要

- クラウド型の商品管理ツールと販売管理システムを導入した。
- 商品のデータ化をするために、社員10人で1か月かけて商品の棚卸を実施し、商品名や原価をとりまとめた。
- 商品管理では、担当者ごとにバラバラだった商品コードを統一し、色ごとに付番するなど細かい仕分けを行った。素材や原価・仕入先情報などを付加し、商品情報から在庫状況まで見えるシステムを構築した。
- 営業が商品管理ツールで販売数量を入力し、経理が販売管理システムで承認する方法に変更するとともに、データはクラウド上に保存した。

効果

- データをクラウド上に保存したことで、社員全員が販売状況を把握することができ、営業の効率化につながった。
- 在庫情報と商品の付加情報の紐づけを行ったことで、在庫状況と商品情報を一元化できた。
- 商品管理の基盤が整ったことで、よりわかりやすく管理するために改良を進める動きにつながった。
- 商品管理に課題があり運用できていなかったECサイトや、新しい商品の企画、開発に取り組む意欲が高まった。

苦勞話

データ化を行うにあたって、メモ用紙に手書きで商品名や原価などをまとめ、段ボール1箱分になったメモ用紙をひたすらエクセルに入力しなければならなかった。

ITツール

【使用ツール】 kintone <https://kintone.cybozu.co.jp/>  
【取り扱い企業】 サイボズ株式会社 <https://cybozu.co.jp/>  
【ツール概要】 ノーコードで業務アプリを作成できるクラウドサービス

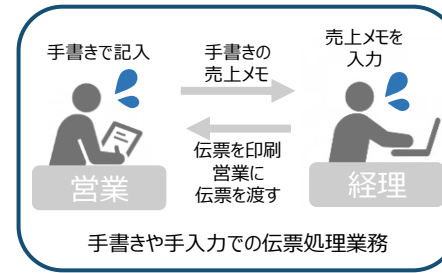


- ・データのクラウド化で販売状況を把握し、営業活動を効率化
- ・在庫状況と商品の付加情報(素材や原価・仕入先情報など)を紐づけることで商品管理を一元化

## 商品管理の課題



## 販売管理の課題



## クラウド型の商品管理ツールと販売管理システムの導入で見える化を実現

### 商品管理ツール

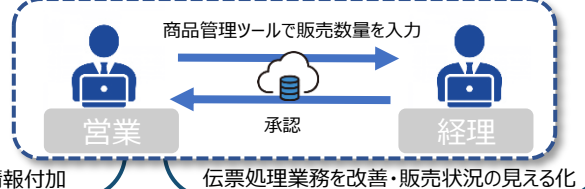
#### 在庫状況と商品情報の一元化

メーカー A社 メーカー B社

- ・在庫状況の可視化
- ・商品コードを統一
- ・色ごとに付番・仕分け
- ・素材や原価・仕入先など詳細情報付加

### 販売管理システム

#### 商品管理ツールとの連携



### 商品管理業務の改善

### 営業の効率化

補助金活用

京都市中小企業デジタル化推進事業

【使用ツール】 商蔵奉行クラウド <https://www.obc.co.jp/bugyo-cloud/akikura>  
【取り扱い企業】 株式会社オービックビジネスコンサルタント <https://www.obc.co.jp/>  
【ツール概要】 販売管理業務の標準化とデジタル化するシステム