

受注型Web-EDIシステム「e商売」の 企画・開発・販売

株式会社オネスト

製造業向けWeb-EDIシステムを研究開発し、
受注業務の自動化・迅速化を実現。

概要

同社が製造業向けパッケージソフトとして既に販売している発注型Web-EDIシステム「e商売®」は発注処理のWeb-EDIソフトとして市場に認められている。その導入企業から、受注処理システムの効率化の要望があり、Web-EDIシステムとして研究開発に着手した。商品紹介、見積、受注といった一連の販売業務をサポートできるシステムの開発を目指した。

事業内容

1. 本事業取り組みへのきっかけ

○受注処理の効率化

製造業の受注経路には、旧来からの電話、FAX、電子メールが使われ、外注加工における受注側の企業では、注文書と製品図面をセットで受注することが多い。それらがFAXやメールで送られる場合、印字が不鮮明である場合は、確認作業に時間を浪費したり、内容を誤認することもある。本来の業務である営業や製造のリソースの確保やミスによる顧客の信頼損失を避けるべく、受注者側のEDIシステムのニーズが高まっていた。

○受注情報のデータベース化

発注者側は自社データとして発注履歴を蓄積しているが、受注側はそのIT化の成熟度合によっては、受注情報（時期、製品、数量等）のデータベース化が出来てい

ない場合がある。受注以降の業務進捗を管理し、販売業務の正確性と効率性を向上するために、そのデータベース化が求められていた。

2. 本事業の目的

○受注処理の自動化

注文を受け付けた後の事務処理作業は、手作業で実施するには煩雑な内容である。本システムによって、受注処理の自動化を実現する。

○受注業務の迅速化

受注処理の自動化によって、見積り回答、受注、納期回答、出荷通知などの販売業務をWeb上で実現し、業務スピードの向上、迅速化と販売コスト削減を目指した。

3. 本事業の内容とポイント

○Webアプリケーションとしての利点

開発したシステムはWebアプリケーションとして運用する。インターネット環境さえあれば、受注側が何時何処にいても確認できるシステムとした。

○クラウドシステム化

BCP対策として巨大地震による広域災害が少ない地域のデータセンターを利用することで、安心・安全に24時間365日稼働するクラウドシステムとした。

4. 本事業の成果

○システムの完成

見積、受注、納期回答、出荷通知、買掛金通知などの機能を備えたWeb上で動作

同社が販売するパッケージソフトである発注型Web-EDIシステム「e商売®」は、Web-EDIソフトとして、製造業における購買部門とその経営層から高い評価を受けている。煩雑な製造現場の発注業務を効率化し、日本のものづくりを支えている。



代表取締役社長
石崎修二

株式会社オネスト

〒690-0015
島根県松江市上乃木4-23-50
TEL 0852-31-8835(代)
FAX 0852-31-8834
URL <http://www.onest.co.jp>
設立/1995年4月20日
資本金/4000万円
社員数/73名

するEDIシステムの受注型Web-EDIシステム「e商売®」が完成した。

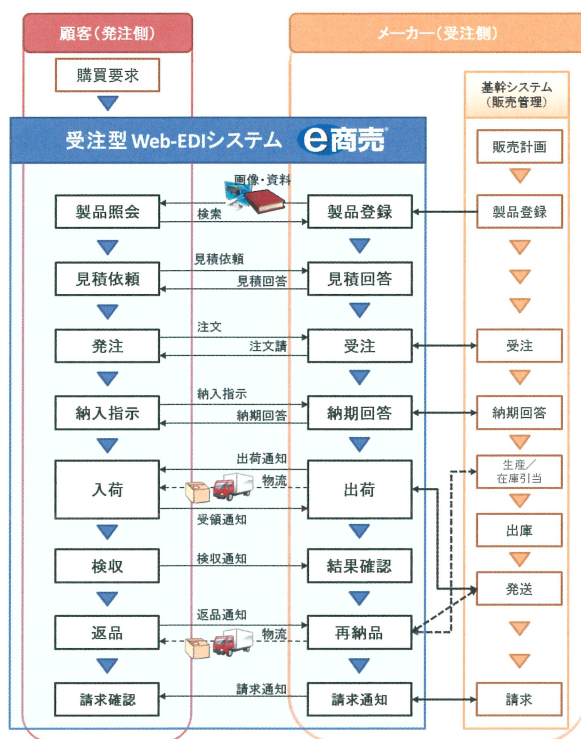
5. 成果の事業化に向けて

○パッケージ製品の発売

本事業で研究開発した試作品を基に、パッケージソフトを完成させ、日本全国の製造業に販売していく。パッケージソフトとして販売する際には、受注業務の効率化のみならず、導入企業の売上向上につながる機能とサービスを盛り込み、高い導入効果が得られる製品にしていく。

○グローバル対応

既に日本の中小製造業は積極的に海外に進出しており、一部の企業では、その技術の高さから、海外からの受注も着実に増えている。同システムは多言語への対応もしており、グローバル受注体制構築に役立つ。



新開発システム概要

経営者から一言

本事業の成果を踏まえて、新たな機能・性能を充実させ、サイバートレード21シリーズの新製品として「Sales Force Solution e商売®」を企画・開発・販売します。「見せて・売って・分析する」をコンセプトに、売上増加とコスト削減を実現するクラウドサービスとして、お客様の販売業務を変えるお手伝いをいたします。