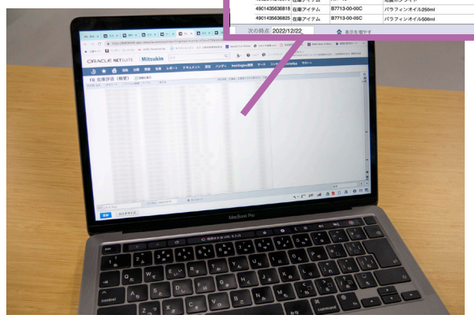
締切回　令和元年度 第5次　｜　業　種　卸・小売業

事業計画名

付加価値向上のための、事務作業の自動化と一元管理システムの構築

三金商事 株式会社





ERPシステム「NetSuite」の在庫管理画面。他の管理情報とも連動する



同社が取り扱っている商品の一部



注文から発送までのリードタイムが大幅に短縮された物流センター



社内にライブコマース配信用スタジオを新規設置



社員は営業活動や企画立案等に多くの時間を割けるようになった



田中 新一　CEO

1 profile 企業情報



会社名	三金商事 株式会社
代表者	CEO　田中 新一
所在地	〒870-0048 大分県大分市碩田町3丁目1番35号 TEL.097-574-9906　FAX.097-574-9908 URL　https://mitsukin.info
事業内容	自動車用品・アウトドア用品・生活家電の企画・開発・卸販売、OEM製品企画など
資本金	1,000万円
設立	2011年
社員数	37名

2 background 背景・経緯

各部門が管理する情報を統合し、効率的に運用するERP

企業活動を展開する上で欠かせない在庫管理、受注管理、顧客管理といった各管理業務は一般的に、部門ごとに導入された個別のシステムによって処理されることが多い。しかし活動全体の流れを俯瞰すると、これら業務はすべてがリンクしている。そのため、最終的には各部門で管理している情報の受け渡しを行い、それらを集約して会計システムに再入力するといった手間が発生することになる。当然、情報を受け渡す際には行き違いや入力ミスなども起きやすい。このような状況から、企業にとって個別のシステムをスムーズに連携させることは、積年の大きな課題だった。

そこで登場したのが「ERP」というマネジメント手法である。ERPとはEnterprise Resources Planningの頭文字を取ったもので、日本語では「企業資源計画」と呼ばれている。「資源」が意味するのは、ヒト・モノ・カネに代表される企業の経営資源そのもののことだ。つまりERPとは、従来は個別のシステムによって処理されていた各管理情報を統合し、効率的に運用していくことを目的としたマネジメント手法なのである。

自動車用品やアウトドア用品、生活家電などの企画・開発・卸販売をはじめ、大手小売店に置かれるプライベートブランドのOEM商品なども手がける三金商事株式会社は、本事業を通じてERPシステムを導入。業務効率は劇的に改善された。

3 details 事業内容

頻発する不具合解消のためERPシステムを導入

2011年設立の同社は、Eコマースを中心としたB to Cチャネルと、小売業者などへの卸販売を中心としたB to Bチャネルの2軸を展開。取り扱う商品は約3万点にもおよぶ。うち、同社が企画・開発に携わった商品は1,200点ほど。社員は常にアンテナを張り、新商品の案出にも精力的であることから、商品数は年々拡大し続けている。

注文数も右肩上がりで伸長。設立当初は1日100件程度だったが、現在では同1,000件に上ることも多いのだという。注文数が10倍になるまでに費やした期間は10年。短期間での急成長は一方で、企業の土台が不完全なままでの業務量増加を招き、複雑化する各部門の情報をまとめきれず、二重管理や入力ミスの頻発につながっていた。

そこで同社は、2020年頃からERPシステムの導入を検討。1年を費やして比較検討した結果、ITベンダー大手の日本オラクルが展開するERPシステム「NetSuite」の導入を決定した。導入完了は、さらにそこから1年後の2022年1月。活用方法についての社内勉強会などを経て本格運用を開始し、現在では導入効果が見え始めている。

4 achievement 成　果

ミス低減・業務効率向上とモチベーションアップを実現

従来は部門ごとに個別のシステムで処理していた在庫管理情報、受注管理情報、顧客管理情報などを「NetSuite」に集約。入力した数値などはリアルタイムかつ自動で各管理情報に反映されるようになり、別のシステムに入力し直すといった作業が不要に。これにより、二重管理や入力ミスは大幅に解消された。受注などに関わる事務業務も自動化。注文が入った後の在庫確認や出荷依頼が不要となり、発送までのリードタイムも明確になった。

システム面での手間から開放された社員は、単純作業に費やしていた時間を営業活動や企画立案などの「利益につながる仕事」に充てられるようになり、ひいてはそれが、モチベーションの向上という副次的な効果を生むことにもつながっている。

5 future 展　望

ERPシステムの安定運用により、新規事業の展開へ

企業の土台が盤石になったことで、新規事業への着手も可能になった。従来は日本国内向けのビジネスのみ手がけていたが、2022年より、アメリカや中国などを対象とした輸出ビジネスを本格化。中国に向けては、同国内で急成長を見せるライブコマース（インターネットを活用したライブ配信とEコマースを組み合わせたサービス）に挑戦し、社内にライブ配信用のスタジオも設けた。新規事業により取り扱う商品はさらに増えるが、ERPシステムのおかげで問題なく業務を進めることができると田中新一CEOは太鼓判を押す。

とはいえ、企業は生き物。特に同社は成長のスピードが速いことから、それに合わせて今後もシステムを適宜ブラッシュアップしつつ、最適化を図り続ける。

Point

企業の土台を盤石にするシステムにより、成長の加速度アップが可能な体制を構築。次の段階として新規事業にも挑戦。