

住宅設備機器の卸売社が パッケージシステムで在庫管理の精度を向上 売り上げ拡大と利益率の改善を実現

業績の拡大

業務の効率向上

売り上げアップ対策



導入システム

- 基幹業務システム『SMILE V 販売』
- 『らくらくサーバー管理』
- 『らくらくWSUS』
- IT資産管理ツール『SKYSEA Client View』

水道・空調配管材、住宅用設備機器の卸売社である落合住宅機器株式会社。数多くの在庫を効率よく管理していくうえで、販売管理システム『SMILE V』の在庫管理機能が大きな役割を果たしている。なぜ在庫数を大きく増やしたにもかかわらず、利益を大幅にアップさせることができたのか。その秘訣に迫る。



導入の狙い

- 業務の効率や在庫管理の精度を向上させたい
- 属人化した業務をなくし、システム管理を標準化したい



解決策

- SMILEシリーズによる在庫管理の効率アップやシステム管理支援ツールの活用



導入したメリット

- 顧客ニーズに応える豊富な在庫管理で売り上げ業績がアップ

売り上げ
4.5億円
→ 6.6億円



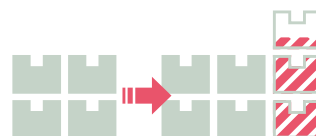
- 売れ筋や死に筋商品の把握、発注先の管理で利益率アップ

利益率
12%
→ 18.6%



- 在庫管理の効率アップで取り扱いアイテム数を充実

4,000点 → 6,300点



- システム管理をアウトソースで標準化

背景

設備工事会社向けの自社配送
来店販売、EC販売の3本柱で事業を伸長

落合住宅機器株式会社は、水道・空調配管材、住宅設備機器の卸商社だ。同社の強みは、配管材を中心とする在庫品の品ぞろえの豊富さにある。現在、常時在庫するアイテム数は約6,300点に及び、顧客ニーズに即座に対応できる体制は設備工事会社から大きな信頼を得ている。

「住宅設備機器は毎年モデルチェンジしますが、例えば塩ビ管などは半世紀にわたり、同様の製品が提供され続けています。こうした業界の特徴に対応し、当社では2、3年に一度しか売れないような製品も在庫を持ち続けるようにしています。おかげさまで、配管材については、当社に照会すれば必要なものがすぐそろうという評価を頂いています」と代表取締役社長の落合 智貴氏は語る。



代表取締役社長
落合 智貴氏

1952年の創業以来、渋谷区本町で事業を展開してきた同社は、2019年7月、中野区江古田に本社を移転した。新社屋の敷地面積は旧社屋の約2倍。10台以上の駐車スペースを保有し、来店しやすい環境を実現したことで、さらなる事業拡大を狙っている。

「新築・改築・リフォーム現場に自社配送を行うとともに、お客様による注文資材のピックアップにも対応する当社にとって、旧社屋周辺の道幅の狭さは、以前から大きな問題になっていました。新社屋は旧社屋からは車で15分程度なので、古くからのお得意先様にもご不便をお掛けすることがない場所に移転できたと考えています」（落合氏）

また、5年ほど前からは「設備ロジス.com」と名付けた配管材・住宅機器のEC販売事業もスタートし、マンション・ビル管理会社、病院、ホテルなど、新たな顧客獲得を目指している。

「一番の強みは、ECサイトに掲載している商品は全て在庫があるため、注文後すぐに発送できる点です。取り付け工事



水道・空調配管材、住宅設備機器の卸商社である落合住宅機器株式会社。配管材を中心とする在庫品の豊富さは、設備工事会社から大きな信頼を得ている

の手間を考えると、一般消費者への展開は難しいと思いますが、既存顧客である設備工事会社とは異なる、新たな顧客開拓に貢献しています」（落合氏）

経緯

効率のよい在庫管理を実現するも
売り上げ・仕入れの計上が課題

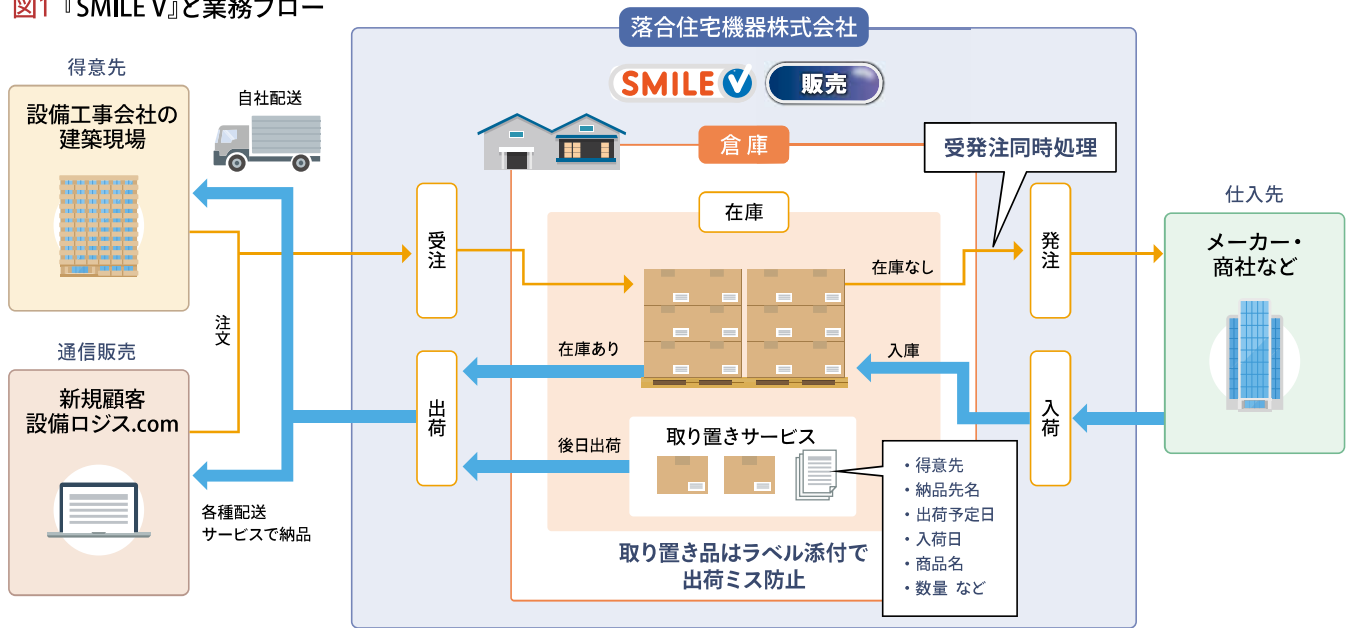
自社配送、来店販売、EC販売の3本柱によって事業を拡大してきた同社だが、以前は在庫管理の煩雑さや適正な在庫数の維持に大きな課題を感じていた。担当者が棚の減り具合を随時確認しながら発注する関係上、取り扱うアイテム数を増やすことが難しかったためだ。この課題を解決し、当時4,000点程度だったアイテム数の拡大に大きな役割を果たしたのが、基幹業務システム『SMILE BS』だった。

同社は『SMILE BS』をベースに、既定の在庫量を下回ったアイテムリストが自動で注文票に出力される仕組みを構築し、在庫管理の大幅な効率アップを実現した。

「各アイテムの適正在庫は、売り上げ状況を見ながら毎月判断し、設定した在庫数量を下回った商品は、毎日昼に発注リストとして出力されます。また、以前は各担当者の判断で発注先を決めていたのに対し、導入後は仕入れ実績を基に、発注先を検討・選定しています。仕入れ実績のデータが蓄積されたことで、発注先への価格交渉が以前より容易になり、原価低減も実現しました。また現在は6,300点までアイテム数を増やすことができますが、いずれ7,000～8,000点へ増やしていけると思っています。ただ、在庫はやみくもに増やせばいいわけではなく、保管場所にも限りがあり、商品も陳腐化していきます。そのため、きちんと売れ筋・死に筋の商品を把握し、適正な在庫を管理することで、顧客の多様なニーズに応え、競合との差別化を図っています」（落合氏）

同社が構築したこのシステムは、得意先から注文を受け、

図1 『SMILE V』と業務フロー



自社在庫にないものは受発注同時処理システムで入力し、入荷後の商品出荷時に仕入れと売上げを同時計上する仕組みとなっていた。しかし、取り置き商品の場合、工事進捗状況などで得意先が商品を引き取るまでにタイムラグが発生することも多い。そのため売上げと仕入れの計上は、それぞれのタイミングで計上されることが望ましい。今回はその課題に対処するシステム構築を行った。

ポイント 機能を再検討し より使いやすいシステムに

そこで、同社は2017年に最新バージョンの『SMILE V』へ移行した際、独自にカスタマイズしていた機能の一部をさらに改良。商品を入荷検品したタイミングで、仕入れの計上が行えるシステムを構築した。



「以前は、売上げと仕入れの付け合わせに苦労していましたが、入荷検品時に仕入れ計上できるようカスタマイズしたことで、業務をよりスムーズに行えるようになりました」とIT分野を担当する情報管理部 ネット通販担当の宮崎 陽子氏は説明する。

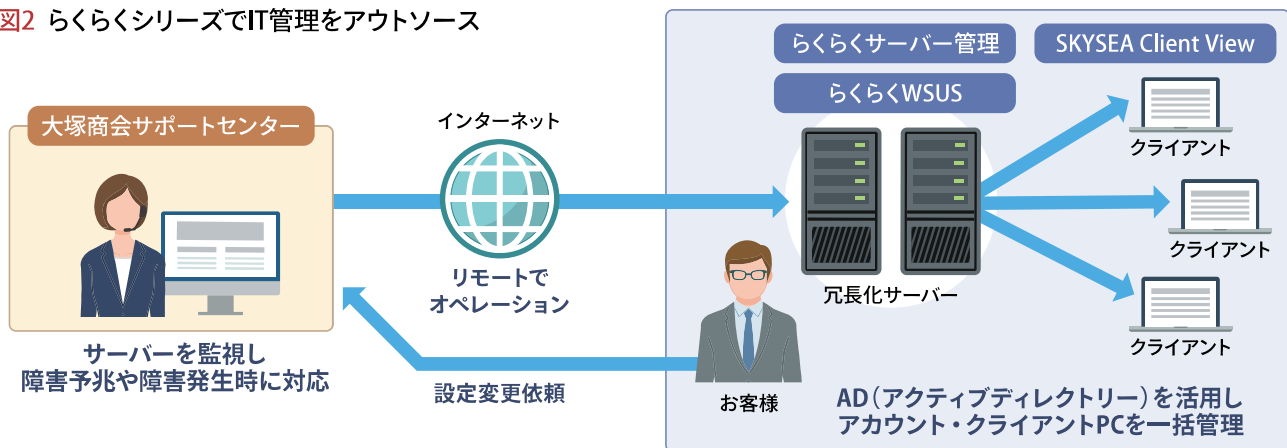


『SMILE V』の操作画面。商品の入荷検品時に仕入れ計上できるようカスタマイズし、業務効率がより向上した

また、『SMILE V』では品名を全角・半角を問わず36文字まで入力・表示できるようになった点も高く評価している。最大登録文字数が増えたことで、マスター登録された商品名が即座に、正しく確認できるようになった。

さらに、出荷ミスが発生しないよう、取り置き商品に対しては『SMILE V』の自由帳票機能を利用。入荷検品時に現場名と出荷予定日のラベルを出力し添付できるようにし、手書きで行っていた作業を自動化するなど、同社は『SMILE V』の機能を業務フローの中で最大限活用している(図1)。

図2 らくらくシリーズでIT管理をアウトソース

効果と
展望システム管理をアウトソース
IT活用で生産性を高める

新社屋への移転に際し、大塚商会はオフィスおよび倉庫の機能的なレイアウト実現や、引っ越しに伴う事務機や什器、電話やネットワーク工事など、一連の支援も行っている。

さらに同社では、セキュリティ対策やIT管理の全面的な見直しも行った。これまで同社ではITに詳しいシステム担当者が、手作業で各PC端末のアクセス権限設定やログ管理などを行っていたため、担当者以外には管理状態が全く分からなかった。そうした属人化を防ぎ、管理機能を維持するために『らくらくサーバー管理』『らくらくWSUS』『SKYSEA Client View』を導入(図2)したのだ。

「前任者が退職し、引き継ぎも満足に行えないまま私が担当するようになりました。しかし当社のITシステムの管理状態は、ブラックボックス化していたのです。例えばPCが個別に設定されていることは、トラブル時の迅速な対応を難しくしていました。『らくらくサーバー管理』や『らくらくWSUS』の導入は、大塚商会さんによるシステム一元管理で安心してITを利用できる環境を実現するという狙いがありました」(宮崎氏)

IT活用が売り上げ拡大と利益率のアップに貢献
理想の働き方の実現に向け今後もまい進

一連の取り組みを通し、同社は20年前とほぼ同じ従業員数

でありながら、売り上げで約1.5倍伸長し、利益率は6.6%アップと、1人当たりの生産性は大きく飛躍した。ITを自社の強みにどのように活用していくのか、同社では膨大な商品アイテムの在庫数を適正化するためのツールとして十二分に運用している。

「企業が直面する課題にワンストップで対応していただけることが、大塚商会さんを高く評価する理由の一つです。今回、社屋移転も大塚商会さんと一緒に準備できた点が成功につながったと考えています。今後も社員の働き方改革とモチベーションアップにつながる多くの提案を期待しています」(落合氏)

また、同社は理想の働き方の実現に向け、商品の特性や施工方法などのナレッジを、外出先でもAIチャットボットで問い合わせできる仕組みの可能性について、大塚商会と相談を進めている。これからも落合住宅機器株式会社のさらなる成長と進化が期待される。

落合住宅機器株式会社

業種 住宅設備機器卸

事業内容

水道用配管材料および衛生設備材料の販売、住宅用設備機器の販売、空調機器・空調用部材の販売、空調設備工事、ネット通販事業、マンション賃貸業

従業員数

16名(2020年4月現在)

ホームページ

<http://www.ochiaijk.co.jp/>

2020年3月取材

大塚商会担当者
からのコメント

「理想の働き方の実現に向け、今後もさらなる提案をさせていただきます」

新社屋移転に伴い、今日の企業活動の基盤としてのソリューションをご提案しました。今後はAIチャットボットを活用した問い合わせシステムなどを含め、落合住宅機器株式会社様の理想の働き方の実現をお手伝いします。

落合住宅機器株式会社の導入システムご紹介

SMILE V 販売

生産管理とのデータ連携を重視し、設計技術部門の図面・技術情報などの設計資産を「品目台帳」で管理。部門内の設計ルールを統一し、標準化と流用化を実現します。また、生産管理システム「生産革新 Raijin」と連携し、生産部門との双方向連携による真の一气通貫で、コスト削減・納期短縮・生産効率の向上を実現します。

<https://www.otsuka-shokai.co.jp/erprnavi/product/smilev-sales/>

らくらくサーバー管理

システム管理者の人手不足で本来の業務が滞っている状況はありませんか。大塚商会なら、アカウントやパスワード管理、専用フォルダーの設定など、お客様のサーバー運用を丸ごとお任せいただけます。

<https://www.otsuka-shokai.co.jp/products/mns/server/rakuraku-server/>

らくらく WSUS

Windows 10のWindows Updateファイルが大型化する中、各PCがWindows Updateを行うとインターネットが遅くなります。らくらく WSUS なら回線の圧迫を防ぎ、お客様の運用負荷もかかりません。

<https://www.otsuka-shokai.co.jp/products/mns/server/rakuraku-wsus/>

SKYSEA Client View

SKYSEA Client Viewは操作ログを取得し、資産管理機能を備え情報漏えい対策とIT運用管理を支援します。標準機能としてUSBメモリーの「外部デバイス管理」を装備しています。

<https://www.otsuka-shokai.co.jp/products/security/pc-tablet/it-assets-log/skysea-client-view.html>

導入システムに関するお問い合わせはこちら

Webでのお問い合わせ

お問い合わせフォーム (24時間受付)

▶ <https://www.otsuka-shokai.co.jp/contact/form/A0421/>

お電話でのお問い合わせ

大塚商会 インサイドビジネスセンター

 **0120-579-215** (受付時間: 平日9:00~17:30)

お問い合わせの際は、下記の「ページID」をお伝えください。

ページID: 00194363