

沖縄県豊見城市「南海部品商会」 『フレッツ・グループ』導入事例

効率的な在庫管理を実現し、お客様の満足度も向上 『フレッツ・グループ』の導入で見積りから納品までを一括管理

沖縄県那覇市の南東、豊見城市で自動車部品販売などを手掛ける「南海部品商会」は、『フレッツ・グループ』の導入によって本社と県内3つの拠点を結び、見積りから受注、納品までの情報を全社で共有。データベースと連動した効率的な在庫管理と即納率のアップに成功した。

拠点を結んで情報を共有し、発注や在庫管理のロスを解消

株式会社南海部品商会は、県内に3カ所の営業所と出張所を持ち、宮古島や石垣島を含む県南部地域のガソリンスタンドや自動車修理工場、ホームセンター、カーショップなどへ自動車部品を販売している。

約2万点もの在庫商品を取り扱う南海部品商会では、以前まで本社や各営業所、出張所ごとに電話やファクスでお客様からの注文を受け付け、各担当者が個別にメーカーへ発注していた。それゆえ納品までの情報は各担当者しか把握しておらず、担当者が不在の場合、お客様からの問い合わせの対応に支障をきたすなどの問題が起きていた。そのため同社では、全社的な情報の共有が急務になっていた。

そこで、まず検討を開始したのが「部品」に関する情報の共有を可能にするネットワークの構築だ。「本社と営業所、出張所を専用線で結ぶことも頭に浮かんだが、はるかに低コストで社内ネットワークを構築でき、事業の発展に合わせて、拠点が増えたときにもフレキシブルに対応できるNTT西日本の『フレッツ・グループ』を導入することに決定した」と振り返るのは同社の仲里賢専務。

10%以上伸びた即納率 工場からの追加注文にも適切に対応

『フレッツ・グループ』の導入によって、社内LANを構築した同社は、受注業務を1カ所に集中させて一括管理する体制を導入した。これにより、受注した部品を本社で一括購入し、コストダウンと効率の良い在庫管理が可能になった。さらに全社員がネットワークを使って見積り作成から受注、発注、納品までの状況を各端末(「バーチャル部品商(R)」)で確認できるようになり、作業の効率化とお客様への迅速な対応が実現した。

「本社で受発注を一元化することで、需要の高い商品構成に切り替えることが可能になり、お客様への即納率が10%以上向上しました」と仲里専務。

即納率とは、お客様からの注文に対して在庫があり、すぐ納品できる商品の割合のこと。通常、沖縄本島内ならば1日で納品できるものが、離島の場合2~3日かかる。少しでも早く納品できる即納率の向上は、お客様にとっては大きなメリットとなるだけでなく、石垣島をはじめ離島に多くの取引先を持ち、「即納率イコールお客様の満足度」と考える同社にとって、大きな営業力の強化となった。

『Bフレッツ』とともに宮古、石垣へサービスも拡大

また『フレッツ・グループ』の高いセキュリティを活かして、同社では各種データをサーバで管理することを開始。見積書などを送信するFAXサーバを設置し、すべてデータとして管理することで、大量の書類が原因となって発生していた発注時のミスが激減した。

お客様からの受注、発注を担当するカウンター業務は、取り扱う商品の数や種類が多いため、正確な商品知識や過去の取引状況の把握が求められる。「これまでベテランの社員が判断して対応していたが、現在では、社内の誰もがサーバにある過去の履歴や部品の情報を参照して、適切な対応ができるようになった。また、社内の情報をオープンにしたことで、社員が互いの業務を理解して協力し合うようになり、一人ひとりの仕事の幅も広がったようだ」と語る仲里専務。

来春、『Bフレッツ』の提供エリアが、宮古島から石垣島へと拡大するのに合わせて、現地のお客様と『フレッツ・グループ』を使ったネットワークを構築する計画を持つ同社。「お客様にも、うちの在庫状況を見ていただければ、注文もしやすくなり、より早くお届けできる」と、離島地域へのサービスを広げることでお客様とのつながりを大切にしながら、業務拡大をめざしている。

*(R)バーチャル部品商はサンエボックコーポレーションの登録商標です。



「部品に関するデータを集めて、取引先に情報提供をしていきたい」と語る仲里専務



部品の場所を示すロケーション番号(上)と部品番号(下)で管理されている

本社の倉庫には17,000アイテム以上の部品が整然と並んでいる



見積書のデータ画面。サーバには各商品へのお客様の評価もデータベース化されている



全拠点が接続されて、受発注の動きが逐一把握できる



豊見城市的本社。南風原営業所には自動車部品専門の工場もある