

導入事例のご紹介

2009年3月19日

株式会社 大木

導入事例のご紹介

- 事例紹介

導入事例

会社概要



- 業種 : 卸売販売業
- 事業内容 : 医薬/化粧品、衛生雑貨、乳製品、健康食品の薬局/薬店等への卸売販売
- 所在地 : (本社)
〒112-0013 東京都文京区音羽2-1-4
- 従業員数 : 265名(2008年3月末現在)
- Webサイト : <http://www.ohki-net.co.jp>

医薬品をはじめ、化粧品、衛生雑貨、乳製品、健康食品等の流通部門を担い、薬局、薬店、スーパー、デパートへの卸売販売を手がけると共に、商品の企画・マーケティングから、店舗運営、インスタ・マーチャンダイジングまでトータルでサポートする「医薬品スタンディングの美と健康と快適な生活にウイングを持つ需要創造型の新しい中間流通業」をめざし、付加価値性の高いサービスの提供に積極的に取り組んでいます。


導入の背景

大手ドラッグチェーン躍進の影響で、商品調達に苦勞する小売店の増加

- 📌 近年、大型ドラッグチェーンの規模拡大に伴い、個人薬局・薬店が各地で店舗数が減少している状況
- 📌 大手のシステム化の進んだチェーン店では売れ筋の在庫が短納期で調達可能なため小売店は太刀打ちが出来ない状況
- 📌 小売店の仕入先が減少してしまっている状況
- 📌 ハンディ型の発注端末を関東圏の小売店に500台程導入したが、多くの課題がある状況



業務本部 副本部長
執行役員 システム部長
渡辺政美

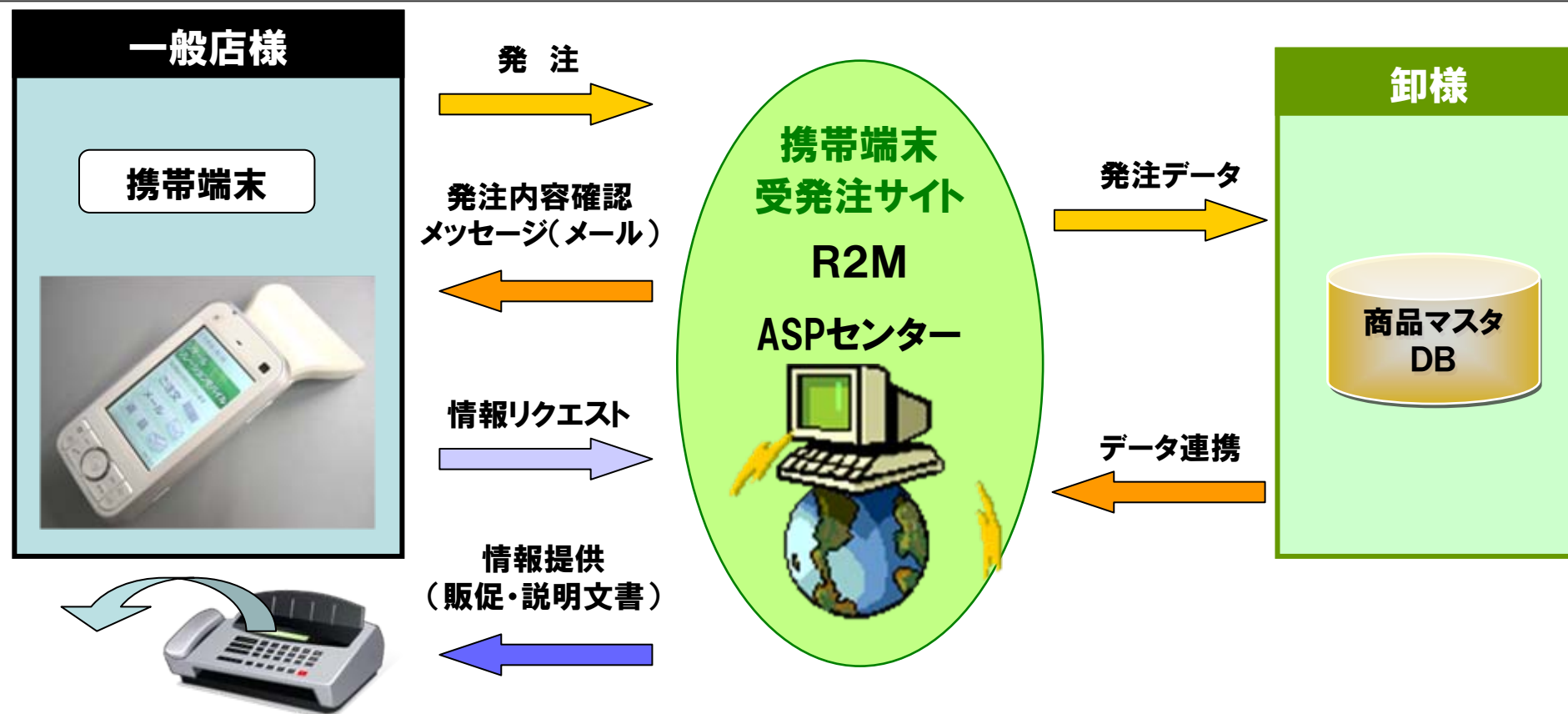


小売店と卸双方に メリットがある新しい仕組みを模索していたとき、Windows Mobile®搭載のSoftBank X01Tの発売を知り、これを利用した仕組みの開発に着手することを決定しました

導入内容とシステム構成図

R2M (Retail Relation Mobile:リテールリレーションモバイル)

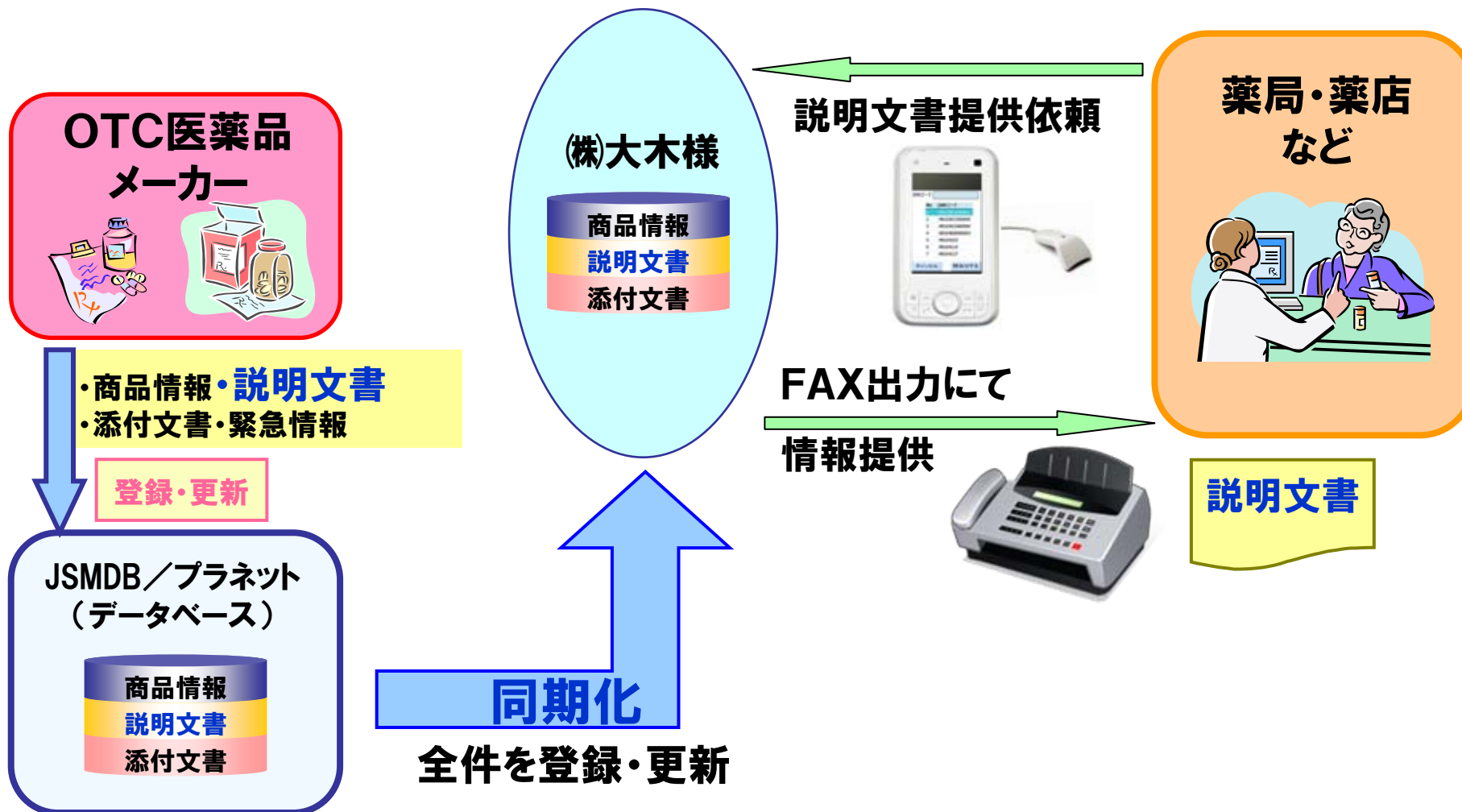
携帯端末を利用したASPサービスとしてご提供する。Windows Mobileのスマートフォンに、バーコードスキャナを一体化した携帯端末を利用します。この携帯端末には、使用する店舗の情報が予め登録されており、商品のバーコードをスキャンすれば即座に発注業務が出来ます。発注を行うと直ちに内容確認のための受付メールが届き、そこには受付日付やJANコードだけでなく、商品名、納入価格、数量、合計金額が明示される仕組みになっています。商品の受発注以外にも、説明文書情報や新製品、特売・企画商品などといった情報提供サービスも提供致します。



X01Tとバーコードリーダーで発注業務ができる環境を構築双方向の情報配信ツールとして活用できるよう環境を整備

システムの特長

R2Mによる説明文書情報の提供



携帯端末による小売企業とのネットワーク化を実現

携帯端末の特長

タッチパネルで簡単操作

小型で持ち運び可能な端末

必要な機能をシンプルに表示

専用バーコードリーダーで
精度の高い発注業務

発注誤入力防止する
入力チェック機能

パケット定額プラン
による運用コストの抑制



利用者の年齢に関係なく簡単に注文業務ができる環境を実現

課題と効果

導入端末 SoftBank X01HT、500台稼働中

問題点

【弊社課題】

- 情報伝達
- 情報提供時のコスト
- 端末コスト
- 運用コスト

【小売店様課題】

- 多品種少量注文が主なため、仕入環境の悪化
- 既存端末は通信環境に制限
- 単独回線のコスト

解決策

SoftBank X01Tを利用した
受発注システムの導入



導入効果

【弊社効果】

- 双方向情報伝達手段の整備
- 情報提供の迅速化
- 商品発送コスト低減
- 低コストでの導入

【小売店様効果】

- 小ロットでの商品発注実現
- 通信環境の改善
- 単独回線コスト削減

今後の予定

- ➡ **今年の4月までに3,000店、**
- ➡ **最終的には15,000店への展開が目標**

- ➡ **今春からの第2フェーズでは**
 - 📌 **端末を通じた新製品情報や特売情報の配信**
 - 📌 **改正薬事法施行に向けた薬の説明文書配布**
 - 📌 **戦略的な情報ツールと人的コミュニケーションの両輪で営業を活性化**

導入後の感想

近年、大型ドラッグチェーンの規模拡大に伴い、個人薬局・薬店が各地で店舗数を減らす中、かろうじて踏みとどまっている小売店でさえも厳しい環境におかれています。システム化の進んだチェーン店では売れ筋の在庫が短納期で豊富に揃う一方、多品種少量注文が主の個人店舗では売れ筋の手配はおろか、商品調達にすら困るケースも増えています。それは卸側が取扱金額の大きいドラッグストアに取引を集約してしまっているためで、どこから仕入れたらいいんだという小売店の切実な声を日々耳にします。その解決を行うツールとして提供させていただき、地域個人商店の活性化に役立つツールになっていると思います。

業務本部 副本部長
執行役員 システム部長
渡辺政美