

東芝電材マーケティング株式会社

QRコードを携帯電話で読み取り出荷業務の効率化

日常に利用している携帯電話で出荷情報記載業務の効率をアップ 進化する携帯電話の機能をうまく業務に取り入れ、成果を挙げているのが東芝電材マーケティングである。

同社は、東芝の照明機器を中心とした電気工事関連機材の流通に携わる。全国130の営業拠点で約2000種のアイテムを取り扱っているが、出荷時に手書きの伝

票を発行しその後販売管理システムに登録を行っていたため、誤記や登録ミスによる在庫とデータの不一致が生じていた。

そこで、出荷情報の処理をすべて電子化することを企画。携帯電話によるQRコードの読み取りが可能になっている状況を踏まえ、全商品にQRコードを付与、出荷した商品のコードを携帯電話で読み取り、販売管理システムに送信する仕組み

モバイル活用による出荷業務のフロー



Profile

東芝電材マーケティング株式会社

所在地

東京都文京区小石川
1-3-21

事業内容

東芝の照明器具を中心とした電気工事関連機材の総合卸売

MCPC推奨事例

業種	電気工事関連機材の総合卸売		
活用分野	出荷データ管理	販売管理	
キーテクノロジー	QRコード	携帯電話カメラ	Bluetooth

を構築した。

出荷管理というとハンディターミナルの利用が多いが、同社では将来の拡張性を考慮し、携帯電話を用いたという。

データの送信には短距離無線通信Bluetoothを使い、通信コストをかけない工夫も行った。東京・八王子支店で先行導入後全国展開を進めているが、新システム活用の結果、担当者は伝票を手書きする作業と再登録の手間から解放され、評判も上々とのことだ。

本システムの導入により、作業効率の向上と登録ミスによる在庫不一致をなくし、大幅なコスト削減を見込んでいる。