

地域個店の支援に低コストの受発注システム

創業は1658年。長い業歴を誇る大木は、医薬品を中心に化粧品、衛生雑貨や健康食品などの卸販売を手がける。大手ドラッグチェーン等の拡大が進み個人商店や小規模薬局が苦戦する傾向が見られるなか、同社は自社の利益を超えて情報活用・情報共有による取引先の経営強化支援を図った。導入コストが高めで情報が一方通行になっていた既存のハンディ

型受発注システムを刷新。2008年春に「リテールリレーションモバイル(R2M)」を構築した。小規模店舗でも受発注作業や情報入手を手軽に行えるのが特徴だ。

本システムではWindows Mobileを搭載したソフトバンクモバイルの「X01T」を採用し、USBホスト機能を利用して、端末とバーコードリーダを接続。現場で使いやすいようにマジックテープによる貼り合

>>> DATA

業種	卸売販売業
活用分野	受発注業務効率化支援
テクノロジー	スマートフォン、ASP

わせも考案したという。

商品バーコードをスキャンすれば発注業務が完了。注文確認メールを端末画面で受け取ることができ、商品名や納入価格から数量、合計金額まで明示される。

また、従来は郵送に頼っていた特売や販促情報などを会員店からのリクエストに応じてFAX配信することで、コストを削減した。改正薬事法の施行に伴い必要とされる薬品の説明文書も同じように受け取ることが可能だ。

双方向コミュニケーションや業務効率化によるコスト削減、小口ロット発注などを実現したR2Mは導入店でも高く評価され、すでに400店で採用。「最終的には15,000店が目標。一般小売店の共通端末にしたい」(渡辺政美業務本部副本部長)とのことだ。

大木が取引先の小売店向けに開発したリテールリレーションモバイル

