

2年間で約3,000万円の在庫圧縮に成功

IC・導入事例



● お客様プロフィール

創業80年を越える福島県を代表する老舗電設資材卸会社。有名メーカーの代理店として、福島県内の電気工事会社様に資材を販売。お客様と共存共栄することをモットーに、新しい技術ときめ細かいサービスで、地域社会に貢献する「あかりのプロ」とし努力を続けている。

年商: 15億
従業員数: 30名
営業所: 2箇所
在庫点数: 約9000点

導入ストーリー

取寄在庫・ロット残・返品未処理在庫 在庫増加要因は分っていたものの・・・

電設資材卸業では通常在庫品に加え、商談に応じて営業担当者が個別に取寄せる『取寄せ品』が多く発生します。しかしながら、この取寄せ品が返品で在庫残となったり、また、ロット単位のものに関しては、残が残ってしまったことで年々在庫が増加してしまう傾向があります。

同社でも、このような課題を抱えており、仕組みを変えていく必要性を感じておりました。

苦労の甲斐あって2年で約3,000万円の 在庫圧縮に成功！！

取寄せ品のロット残や返品など、在庫増加要因は分っていたものの、これらの発生を抑えていくのは容易ではなかった。従来のシステムでは営業担当者が取寄せた在庫の状況が全く把握できなかったため、営業担当者に注意を促しても効果が上がらなかったためだ。

そのため同社はシステム投資を行うことを決断。取寄せ品の担当を明確化でき、在庫の状況を一覧で確認することが可能となった。これにより、返品在庫は素早く返品を行えるようになり返品差損を防止。また、通常在庫へ振替可能なものは通常在庫にしたりと在庫管理が的確に行えるようになった。

課題

リアルタイムに在庫確認を行っていなかったため、正確な在庫把握ができなかった。

取寄せた商品を余らせ、デットストックとして在庫に残ってしまった。

朝一のメーカーからの入荷処理～出荷までの効率が悪く、手書き伝票で物を先に持って行ってしまうことが多発



導入効果

リアルタイムに在庫を把握することが可能となる事で、電話対応時に現在在庫数を倉庫にまで見に行かなくても把握することが可能となった。

取寄せ商品も責任を明確化し、社員一人一人に在庫圧縮の意識を持たせることに成功。

朝の入荷・出荷業務の作業時間が半分に短縮され、営業業務に集中でき、手書き伝票も減り在庫も正確に把握。

新システムに慣れてもらうため、立上当初は苦労もあったが弊社技術担当も現場へ出向いて立会い・説明を行い無事にシステム移行が完了した。

システム導入により、営業担当者の意識変革が行え、2年で約3,000万円の在庫圧縮に成功し、システム投資費用も回収いただけご満足いただけています。次のステップとしては在庫分析(売筋・死筋)及び滞留管理を行い、滞留月数0ヶ月を目標とした在庫管理の更なる質的向上を目指すことが可能となっています。また、在庫管理だけでなく、入荷予定リストによる、朝一の入荷処理時間の短縮や自動仕入照合などにより、トータルでコスト削減、利益増大を図っていただいております。

受入力時に在庫引き当てを行い、発注～出荷までの作業を一覧形式で効率化。実棚目視での在庫確認を廃止。



通常在庫(常備品)と取寄せ在庫をわけ、取寄せ在庫は担当責任在庫とすることにより、在庫圧縮の意識向上に繋がる。