

「バージョンアップコスト0円で、長期間に渡る消費税法改正に安心して対応できます」 生産性向上にも資する 商蔵奉行10を導入したワケ

導入構成

■ 商蔵奉行i10

■ 奉行Linkit

生産性向上に寄与する販売管理システム 20年以上不満なく使い続ける理由とは



取締役業務部長 安土重氏

同社が商蔵奉行を導入したのは1998年のことだ。取締役業務部長の安土重氏が当時を振り返りながらこう語る。

「以前はタイヤメーカーの独自開発システムを使用していましたが、マニュアルがなく、気軽に問い合わせできる窓口もなかったため、

トラブルが起きると解決に苦労しました。一方、商蔵奉行は、親切丁寧に対応してくれるサポートセンターがあって、問い合わせに対し、的確な対応してくれるので安心ですね。また、システムに対して特別な知識がなくても使いこなすことができます。そのため、20年以上、特に不満を感じることなく使い続けているんです」

安心のサポート対応が、長年商蔵奉行を利用しているポイントの一つになっているようだ。

商蔵奉行のどのような機能を活用しているのか。

「商品管理機能が役立っています。商蔵奉行では、ひとつの商品に最大5つまで商品区分を管理することができます。商品ごとのカテゴリやサイズなどの項目を任意に指定して帳票が出力できるため、カテゴリ別の在庫の有無がすぐわかるようになってとても助かっています」(安土重氏)

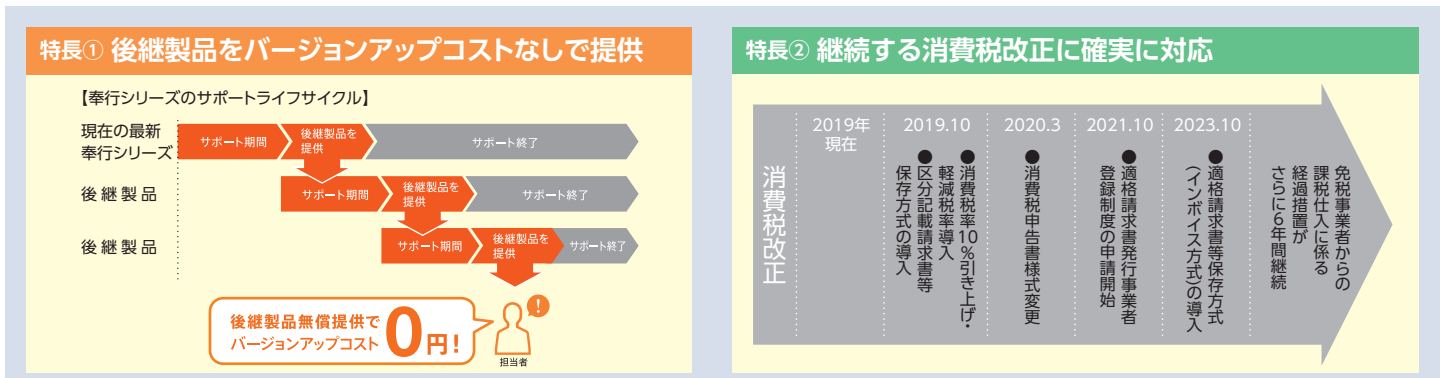
同社では、多品種小ロットで商品を仕入れていることから、多彩な区分での在庫確認が必要だったが、以前のシステムではできなかったため目視などで都度確認していた。商蔵奉行の導入により、担当者の見たい視点で在庫確認ができるようになり、在庫確認の生産性が向上しているようだ。

パッケージソフトの概念を覆した奉行10 長期間に渡る消費税法改正に確実に対応

商蔵奉行を継続して利用しているものの、パッケージソフトのサポート終了に応じてバージョンアップが必要で、その都度コストがかかることが課題になっていた。そこで、可能な限りバージョンアップコストを軽減してシステムを運用したいという希望があった。そんな中、奉行10シリーズの導入を決めた。専務取締役の人長天道氏が説明する。「商蔵奉行10を導入したのはLLS (OMSSロングライフサイクルサポート※図1) が標準装備されていたからです。LLSに加入するとバージョンアップコスト0円で後継製品を使い続けることができると聞き、とてもお得だと感じました。さらに、長期間にわたる消費税法改正対応を約束してくれるというのも大きなメリットです」

LLSとは、一般的なパッケージソフト特有のサポートライフサイクルの概念をなくし、後継製品となる新しい奉行シリーズが無償提供され

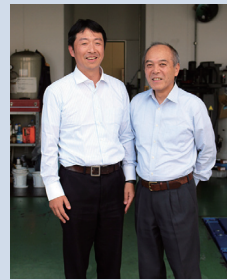
図1：消費税法改正対応を含む将来の安心を実現する「OMSSロングライフサイクルサポート」の2つの特長



ミハトゴム株式会社

所在地 ▶ 京都市南区吉祥院西ノ茶屋町46番地
URL ▶ <https://www.381056.com>

1932年創業。車両のタイヤおよびホイールの卸売を手がける。約1,000にも上る多種類の商品を扱い、顧客のさまざまなニーズに応じている。京都本店のほか、奈良店と鳥取店も構え、地域密着型のサービスを展開している



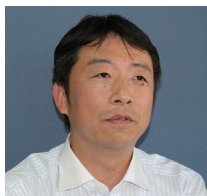
るサービスのことだ。このサービスを利用すると、制度改正に対応した最新版のプログラムが提供されるのはもちろん、2023年10月に施行予定の適格請求書等保存方式（以下、インボイス方式）への対応も約束される。

商蔵奉行10導入の理由

- バージョンアップコスト0円で後継製品が使える
- インボイス方式を含めた消費税改正に確実に対応してくれる

商蔵奉行とSNSの連携で
業務生産性と営業効率を向上

同社ではさらなる顧客満足を目指して社内コミュニケーションの向上を図っている。そのために活用しているのが奉行Linkitだ。奉行Linkitとは、商蔵奉行とSNSの連携で全社の生産性向上を推進させるツールのこと。どのように活用しているのだろうか。



専務取締役 人長天道氏

「特に在庫確認で役立っていますね。これまでは長期休暇前に店舗ごとの在庫情報をExcelで集計して営業メンバーそれぞれにメールで送っていましたが、奉行Linkitを使えば、商蔵奉行の画面上からダイレクトに一斉送信が可能になります。集計作業とメール送信の手間がなくなり、営業担当者が即座に在庫情報を見ることができるため、生産性が向上しただけでなく、得意先の注文に対して迅速に回答できるようになっています」（人長天道氏）

奉行Linkitを使い始めたことで、情報共有が円滑になっているという。「営業メンバーが得意先を回ると、競合他社の価格など、有益な情報を得ることがあります。そんなときは奉行Linkitを通して営業メンバー全員がその情報を共有するようにしています。また、拠点をもたいで簡単に情報共有できるのも助かっています。京都、奈良、鳥取と拠点が離れているため、拠点間で情報格差が出るのを防ぐことにも役立っていますね」（人長天道氏）

具体的には、以下のような形で活用されている。「奈良店では“Aタイヤは在庫4本しかありません」というメッセージが流れると、営業担当から“私が使います”と返答がきます。それに他の

営業メンバーが“OK”と呼応して、情報共有を進めています。このような動きを他店にも広めたかった。そこで、私がい方をレクチャーして回ったところ、だいぶ浸透してきました。今では“Bタイヤが余っています。他店でも使ってください”というメッセージが奈良店以外でも見られるようになってきました」（人長天道氏）

奉行Linkitの活用によって、拠点間のコミュニケーションが活性化しているという。リアルタイムな情報共有によって、生産性と営業効率が高まっているようだ。（※図2参照）

不安なく使い続けられるシステム
奉行10で強固な営業基盤を確立

消費税10%改正・軽減税率への対応は待ったなしだ。さらに、4年後のインボイス方式の導入に向けた準備も必要になってくる中、人長天道氏は語る。

「本来、これらの複雑な制度改正に対応するためには、相応の時間をかけてシステムを検討する必要がありストレスがかかりますが、商蔵奉行10はLLSがあるので心配無用ですね。今後も様々な制度改正は行われると思いますが、不安なく使い続けられるので商蔵奉行10に変えてよかったです」

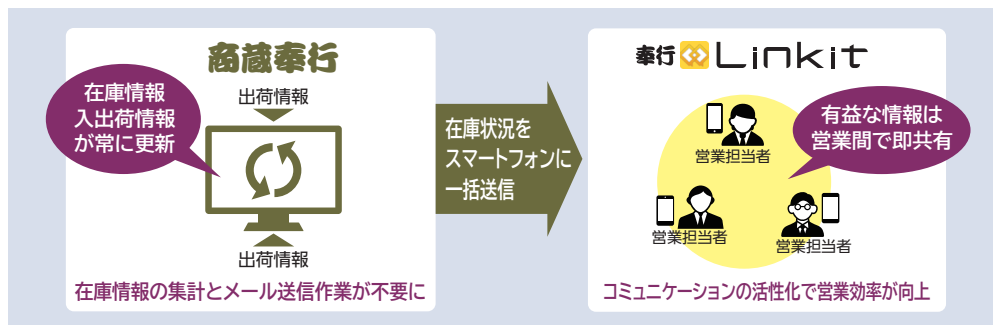
今後の展望を聞いた。

「商蔵奉行10ではいまだに使い切れていない機能もあります。今後は商蔵奉行をさらに使いこなして、販売管理の情報を全社で共有し、営業効率や得意先へのサービス向上に活用していきたいですね。一方、奉行Linkitについては活用が進んでいるものの、営業メンバー全員に浸透していません。ですから、有益な使い方を拠点間で共有すること

で、営業メンバーが自発的に利用する環境を整えてコミュニケーションを活性化させていきます」（人長天道氏）

商蔵奉行や奉行Linkitを活用してさらなる競争力向上を図るミハトゴム株式会社。長期間にわたる消費税改正対応が約束された商蔵奉行は、システムに対する不安を軽減させ、強固な営業基盤の確立に寄与するだろう。

図2：ミハトゴム様 商蔵奉行とSNSの活用イメージ



※掲載内容は取材当時のものです。担当者名、部署名、サービス内容等が変更になっている場合があります。あらかじめご了承ください。