モバイルで、移動中でも出先でも オフィスと同様の販売管理環境を実現

めまぐるしい市場変化や日々加速するビジネステンポの中で、リアルタイムな販売状況や在庫状況を確認し、迅速な販売計画や戦略に反映させたいというニーズがますます高まっている。エイ・アイ・エス（AIS）は、使いやすさで定評のある弥生の「弥生販売」をモバイル環境で活用する製品、「モバイル販売管理　弥生販売連携　PlusONE」（PlusONE）を開発。迅速な戦略遂行を目指す企業に福音をもたらした。

―弥生販売連携―　モバイル販売管理　PlusONE

場所を選ばずデータにアクセス ビジネスチャンスを拡大

移動中や外出先など場所を選ばず、必要な時にいつでもモバイル端末を介して基幹システムへアクセスし、各店舗の販売状況や在庫状況を確認して、スピーディーな意思決定と素早い顧客対応を実現するシステムを求める声が高まっている。特に、多店舗展開を図る企業、フランチャイズ店などには、店舗デリバリーの最適化による廃棄ロスの排除とビジネスチャンス獲得の両立が求められている。また、市場変化に対応した高頻度の在庫確認が求められる卸売業者などでも、刻々と変化する売り上げ状況に応じた戦略的な対応が競争力強化の鍵を握っている。

株式会社エイ・アイ・エス
モバイル事業部　**奥田 晃司** 氏

株式会社エイ・アイ・エス
取締役 モバイル事業部長　**今西 紀文** 氏

モバイル活用の諸問題をクリアしたソリューション

そこで、各種パッケージソフトウエアやASP製品、受託開発などを進めてきたAISは、モバイル・アクセスが抱えていた上記の問題をクリア。ユビキタスなモバイル販売管理ソリューション「PlusONE」をリリースした。

同社取締役モバイル事業部長の今西紀文氏は、旧来のビジネスの流れの問題点を次のように語る。

「電話による在庫確認や指示、営業担当者が帰社後に伝票を起こし、翌日内勤者がデータ入力するという旧来手法はリードタイムが生じ、リアルタイムに対応できず、ビジネスチャンスを逃していました。さらに、何度も人の手を経ることによるヒューマンエラーなどが、ビジネスの阻害要因となっていたのです」

「PlusONE」は、リアルタイムなモバイルソリューションを、ウィルコムの使い放題の定額パケット通信で実現。マネジメント層だけでなく営業担当者にも携帯させて、客先での即答体制など一層きめ細かな顧客満足度向上や営業競争力の拡大が図れるようになった。さらに、Windows Mobile5.0を搭載し、3・7インチの液晶を備えたウィルコムの端末「W-ZERO3」によって、PCとの親和性を確保。Outlookとの連携やWord、Excel、PowerPointの編集、PDFなど、さまざまな形式による情報閲覧を可能にしている。

出先や移動中でもインターネットを介して、売上管理から仕入・在庫管理までをトータルに支援する「弥生販売」とのデータ連携が図られたウェブサーバーにアクセス。各店舗のリアルタイムな売り上げや在庫状況を確認することができる。

常にオフィスにいるのと同様の情報を入手し、居ながらにして采配を振るうことができるわけだ。例えば午前中の売上状況をにらんで、午後の商品構成や販売戦略を立て直す。あるいは、タイムリーな商品デリバリー指示によって、販売チャンスを拡大する、などのアクションを起こすことが可能になる。

百貨店の食料品売り場（デパ地下）では、間借りしたエリアで営業するため、ネットワークにつながったPOSシステムを導入しにくかったが、PHSを使った本システムならこうした問題も簡単に解決できる。

コストと人的資源を抑えながら大きな戦力を発揮

「PlusONE」は「弥生販売」とのシームレスな連携が図られているので、「弥生販売」ユーザーは、そのままユビキタスなモバイル活用を遂行することができる。AISモバイル事業部の奥田晃司氏はそのメリットを以下のように説明する。

「『弥生販売』の既存ユーザー企業は、これまでの活用の中で部門や担当者など、売上分類や切り口の考え方が体系化されていますので、そのままモバイル活用への最適化が実現されます。新たに『弥生販売』の導入を開始されるお客様も、モバイル活用のシーンや役割を事前に吟味することで、データの採り方や切り口がさらに精査されたものとなり、スムーズな販売～在庫戦略が実現します」

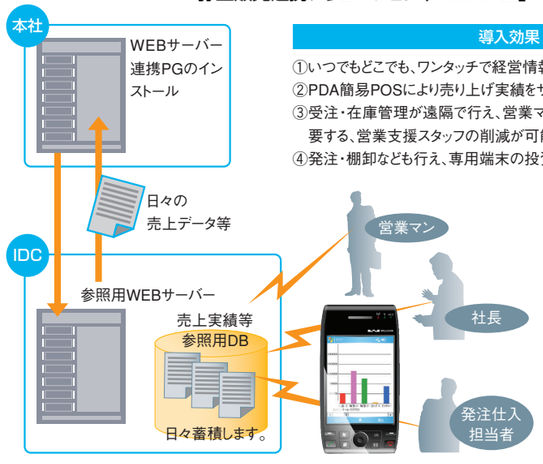
一方、ウェブソリューションを実現するためにはウェブサーバーの構築が必要だ。しかし、中堅・中小企業にとっては、サーバー構築に伴うスペースや導入コスト、サーバー管理に伴う人員確保、さらに保守・運用負荷に必要なランニングコストも無視できない。

そこで、自前でサーバーを設置しにくい企業に対しては、ASP（ソフトの期間貸し）サービスを用意。専門知識や技術が求められるサーバーの構築やメンテナンス、運用、セキュリティー対策などはすべてAISに一任しながら、アプリケーションを自由に利用することができるのである。

しかもこのサービスは、極めてリーズナブルな価格で提供される。年間コストは約24万円。サーバー管理専任者一人の1カ月分の人件費にも満たない金額で、1年間万全のモバイルサービスを利用できる。

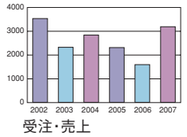
ASPサービスは、コストパフォーマンスの面から見ても、大変有利なプランだ。例えば、まず特定の店舗や部門で試験導入を図り、その成果を基盤に逐次水平展開を進めるといったスモールスタートも可能だ。この機会に是非検討してみたい。

フリーエリアでの、受発注・売上・在庫管理や各種実績参照を可能にする
弥生販売連携ソリューション「PlusONE」



導入効果

①いつでもどこでも、ワンタッチで経営情報が確認できる。
②PDA簡易POSにより売り上げ実績をサーバー連動できる。
③受注・在庫管理が遠隔で行え、営業マンに便利。また、在庫確認に要する、営業支援スタッフの削減が可能。
④発注・棚卸なども行え、専用端末の投資コスト抑制につながる。



受注・売上
発注・棚卸
在庫管理・参照
売上日報
分類別・売上粗利表
担当別売上粗利表

どこにいてもリアルタイムに販売・在庫状況を確認して迅速な販売戦略を立てられる「PlusONE」

弥生販売 NE 06

販売管理・仕入在庫管理・入金消込などの機能がワンパッケージとなった中小・中堅事業所向けの販売管理ソフト。ネットワーク対応で遠隔地にある営業所や倉庫でも売上や在庫の最新データの確認や更新ができ、データの一元管理が可能になった。複数倉庫別の在庫管理機能や、入金伝票画面での入金消込作業などの機能強化により、さらに使いやすさが向上。「弥生会計」を併用する場合は、仕訳データが連携できる。Windows Vista、SQL Server 2005にも対応している。

PlusONEに関するお問合せ先

株式会社エイ・アイ・エス
〒113-0033 東京都文京区本郷2-15-13
お茶の水ウィングビル9階
TEL.03-5842-6681　http://www.a-i-s.co.jp/

弥生販売に関するお問合せ先

弥生株式会社
〒106-6138 東京都港区六本木6-10-1
六本木ヒルズ森タワー38階
TEL.03-5770-0841　http://www.yayoi-kk.co.jp/