

## 卸売業（DX取組）

## 県内取組事例

事業者：有限会社都城医科機器（所在地：都城市）

業種：卸売り業 従業員数：12名

事業名：統合販売管理システム“Nine”導入によるDX推進事業

スキャナ

IoT

クラウド



## 【仕入れから売上・請求までの流れを一気通貫に】 当社、生産性向上・働き方改革への取組み

## 本事業で実施する事業の目的・概要

▼ **目的**：「①生産性向上」「②ヒューマンエラーの削減」「③属人化している業務の標準化」に向けデジタル化を推進し、働きやすい職場環境を実現するとともに、事業継続にもつなげていくことが本事業の目的。

## ▼ デジタル化推進の大前提

急激な、ドラスティックな変化は、現場の負荷を大きく高め、変化についていけない社員（脱落者）を生むため3つのフェーズに分け段階的にデジタル化を推進する

## ▼ 現状・課題

- ✓ 受発注管理における紙での転記作業やそれに起因する誤発注
- ✓ 商品・在庫管理における正確な管理ができていない
- ✓ 売上げ管理における得意先・商品別での売上げ・利益管理ができていない

課題を整理し  
priorityを決め  
対策を検討

商品・在庫管理

当社が扱う商品の特性もあり、現状は入荷後・目視確認・管理台帳への記入等により在庫管理している。また、取引先である医療機関にどの程度の在庫があるのか、厳密に把握できていない。商品マスタに同じ商品が重複して登録されている状況で、商品や在庫の正確なカウントができていない。

Priority ①

受発注管理

仕入れから納品までの流れを部分的にデジタル化しているが、現状では別システムへの情報の受け渡しの際、紙に印刷後の入力や転記作業が発生しており、一気通貫での管理ができていない。毎年一定の割合で誤発注が発生しており、廃業費用も含めると膨大なコストが発生している。

Priority ②

売上管理

得意先別、商品別の売上、利益が正確に把握できておらず、月末の締め処理後に手作業で修正しており、売上の見通しがたてにくい。

Priority ③

## ▼ 対策

- ✓ 仕入れから売上・請求までの流れを一気通貫で管理できる統合型販売管理システム『Nine』を導入し既存業務フローをデジタル化、生産性の向上を実現する。
- ✓ また、将来的には自社だけでなくIoTの活用により病院の在庫を管理し、AI在庫予測サービスの導入+受発注業務の自動化も検討していく想定
- ✓ 来年以降「攻めのDX」として、顧客接点の抜本的改革や既存サービスの価値向上へつなげていくフェーズへと移行していきたい

## 【効果（成果）】

- ✓ 労働生産性33.3%の向上とともに下記を実現
- ✓ ①生産性向上、②ヒューマンエラーの削減、③属人化している業務の標準化

## 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担 等）】

- ① 1年目：売上管理・買掛管理システムの構築
- ② 2年目：クラウド在庫管理（院内）システムの構築
- ③ 3年目：AIによる適正在庫管理システム構築

