

# 機械部品が欲しい！

その時、あなたのユーザーは？

# 現在の部品注文プロセス 次のような問題が発生していませんか？

- 機械ユーザーサイトでは・・・
  - 欲しい部品の特定が難しい
  - 説明にデジカメ写真などの補助が必要
  - 時間外・休日はノーサポート！お手上げ状態
  - 納期と価格を知るだけでも時間がかかる
  - 間違った部品が届いたことがある
  - 部品が届かない間の損失が発生（機械ダウン）
  - 機械オプションの部品は特に気を使う

# 現在の部品注文プロセス 次のような問題が発生していませんか？

- 代理店・ディーラーとして・・・
  - ユーザーへのヘルプが満足にできない  
( 図面・知識・経験なくアドバイス困難 )
  - 伝言ゲーム、橋渡しとしてのイラ立ち
  - 顧客の満足度低下が心配
  - 経過状況の把握が難しい
  - 部品売上げ計上のタイミングがつかめない
  - 受け身中心

# 現在の部品注文プロセス 次のような問題が発生していませんか？

- 機械メーカーとして・・・
  - 部品特定の聞き取り調査に手間がかかる  
（ユーザー名・モデル名・シリアル番号の確認）
  - 図番・図面の探し出し、確認作業
  - 互換性部品、共通部品、例外品の有無確認
  - 改造履歴の有無確認
  - ワランティー期間の判断
  - 手配ミス防止の確認作業（写真入手・確認など）
  - 部品の手配先選定と納期・価格の問い合わせ
  - 手配書発行・出荷手続き指示
  - 納入遅延による顧客離れリスク・信用失墜

# 今回ご紹介する「BI-MODE」サプライチェーン+ 機械コンポーネントモジュールとは・・・

- Web上で運営されるサプライチェーンシステムです。
- サプライヤー・ディーラー・ユーザー様の登録制限無く、すべてのお取引様と共にご利用できます。
- EDI等の閉鎖的なサプライチェーンと異なり経理システムなど外部システムともデータ共有可能な柔軟設計です。
- グローバルビジネスへの発展を目標に多言語、多通貨に対応します。（現在、日・英・韓・スペイン語に対応します）
- 各業界特有の検索モジュールを用意し、商品の特徴を活かした運用が可能です。（機具工具・文具・食品・工場機器・事務機器等）
- 機械コンポーネントモジュールでは、シリアル番号管理された機器の構成部品を取り扱うよう設計されています。
- エンドユーザー様への販売では掛売に加えクレジットカード決済もご利用頂けるよう設計しております。

# 各サイトでの具体的な効用とは

- ここからは、ユーザー・代理店/ディーラー・メーカー各サイトでの問題をどのように解決しながら導入効果を上げていくか解説致します。

# ユーザーサイトでの効用とは？

- 欲しい部品の特定が難しい
  - ・ モデル・シリアル番号毎の図番と各種検索機能でピンポイントに部品を特定できます。
- 説明にデジカメ写真などの補助が必要
  - ・ 部品を選択するとイメージ写真が表示されビジュアルに確認できます。
- 時間外・休日はノーサポート！お手上げ状態
  - ・ 24時間365日のWebサイト運営で継続したサービスを提供します。
- 納期と価格を知るだけでも時間がかかる
  - ・ 商品選択と共に自動メールがメーカー担当へ発信され、最短の情報確認プロセスが始まります。
- 間違った部品が届いたことがある
  - ・ 各方面からの商品確認作業と伝言ゲームの廃止によって特定作業の精度が飛躍的に高まります。
- 部品が届かない間の損失が発生（機械ダウン）
  - ・ 最短での受発注プロセスにより損失期間をミニマムに抑えます。
- 機械オプションの部品は特に気を使う
  - ・ 過去の履歴を常にアップデート。例外をミニマムに抑えます。

# 代理店・ディーラーでの効用とは？

- ユーザーへのヘルプが満足にできない  
( 図面・知識・経験なくアドバイス困難 )
  - ・ メーカーの指導・指示を待たなくてもシステムに登録されたサービス情報がユーザーを正しい選択へとサポートします。
- 伝言ゲーム、橋渡しとしてのイラ立ち
  - ・ 基本情報はシステム上で共有されますのでメッセージ業務を最小に抑え、誤った情報の伝達と事故を防止します。
  - ・ また多言語に対応しユーザー個人に登録された言語でのメニュー表示が可能です。通訳の手間や情報伝達の精度・制限が大幅に緩和されます。現在、日本語、英語、韓国語、スペイン語に対応しています。
- 顧客の満足度低下が心配
  - ・ 正しい情報を、速やかに・的確に・正しい担当に送信することによりユーザーへの不安要素を排除し、満足度を高めていきます。
- 経過状況の把握が難しい
  - ・ 自動メール機能は、何が起きているかを必要な人に必要な時間に情報発信します。詳細内容はシステムにログオンしいつでも確認できます。
- 部品売上げ計上のタイミングがつかめない
  - ・ メーカー出荷と共にインボイス情報が共有されますので出荷ベース又は受領ベースでの処理が可能となります。
- 受け身中心
  - ・ システムが積極的に情報を発信し、業務運営を強力にサポートして参ります。聞いてから動いていた受動的な対応パターンが一新されます。



# メーカーサイトでの効用とは？

- 部品特定の聞き取り調査に手間がかかる（ユーザー名・モデル名・シリアル番号の確認）
  - ・ ユーザーが保有する機械・シリアル番号を常にアップデートし検索目標の誤りを排除します。
- 図番・図面の探し出し、確認作業
  - ・ システムに登録した図番・図面を利用するので現物の探し出しが不要になります。
- 互換性部品、共通部品、例外品の有無確認
  - ・ これら情報を随時アップデートすることにより、いつでも正しい情報を元に精度の高い部品検索が可能になります。
- 改造履歴の有無確認
  - ・ サービス情報も各シリアル番号に付随し保存しますので改造部品の有無・特定もオンライン作業可能となります。
- ワランティー期間の判断
  - ・ シリアル番号毎の保証データ・期間を保持し有償・無償の判断を助けます。
- 手配ミス防止の確認作業（写真入手・確認など）
  - ・ ユーザーが部品を選択するとさらに詳しい写真・仕様が表示され精度の高い検索結果をもたらします。今までのようにユーザーにイメージを求める必要がありません。
- 部品の手配先選定と納期・価格の問い合わせ
  - ・ 部品のオリジナル仕入れ先とも連動しますので、彼等の納期情報が即ユーザーへ知らされます。部品価格はMSRPをベースに掛け値で通知されます。
- 手配書発行・出荷手続き指示
  - ・ 商品確定とユーザーオーダーが実行されるとすべての商流メンバーに知らされ、システムが自動手配を掛けますので、手作業による手配書発行・送信・受領確認が不要となります。
- 納入遅延による顧客離れリスク・信用失墜
  - ・ オンライン上の情報共有はすべてのプロセスを徹底的に短縮させます。最短の時間で商品納入を実現させ、顧客の満足度とブランド力の向上に寄与します。

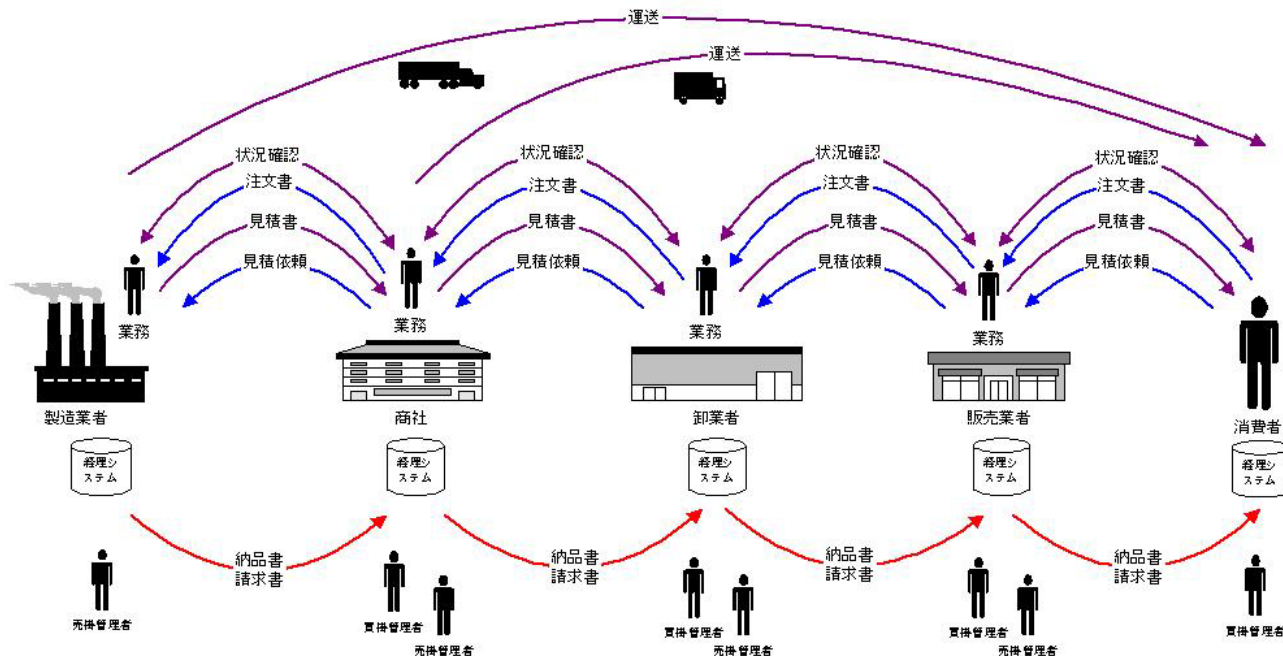
# BI-MODEの目指すゴールとは・・・

- エンドユーザーの満足度向上
- 参加者すべてのコスト削減と利益向上
- 揺るぎない取引関係の構築
- ブランド力の向上
- 販路・販売量・利益の拡大
- 付加価値の創造
- キャッシュフロー改善
- 本来の人としての活動時間・機会の創設
- 景気に左右されにくい業務人員環境の構築

# コスト削減効果シミュレーション

- ここでは手作業 vs BI-MODEの比較例から、どれほどのコスト削減が可能かを検証してみます。
- ある機械メーカーの実例を基に計算致しました。

# 手作業中心の受発注フロー



- ≡ 手間と時間
- ≡ 高い管理費
- ≡ 手作業間違い
- ≡ 低いキャッシュフロー性
- ≡ 各事業所での重複入力
- ≡ 在庫量の高止まり

# 手作業で掛かる処理時間と待機時間

- ユーザー

- 処理時間：4時間（部品確定・問合せ・納期確認・価格確認・発注・受領・  
経理処理・支払処理）
- 待機時間：合計3 - 4日以上

- 中間業者

- 処理時間：3時間（問合せ・回答・納期確認・価格確認・発注・経理処理・支払  
・入金処理）
- 待機時間：合計2 - 3日以上

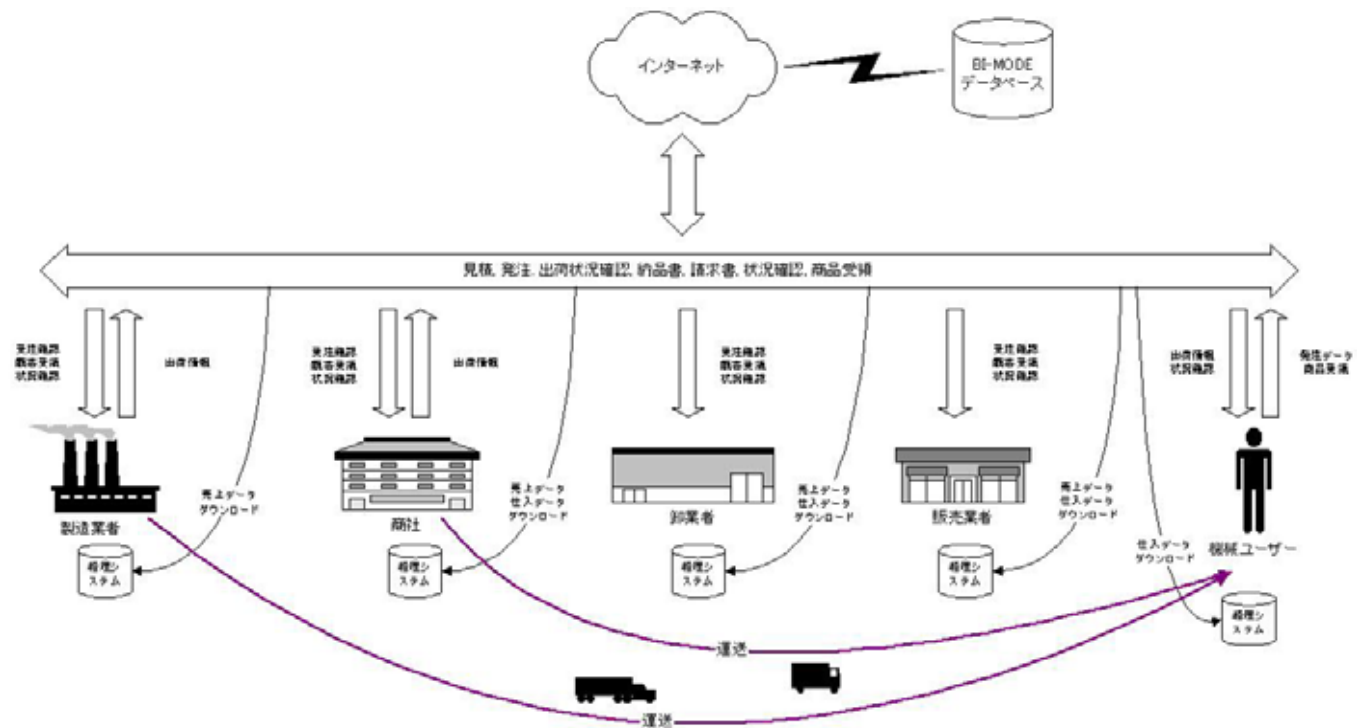
- メーカー

- 処理時間：4時間（調査・回答・質問・在庫確認・サプライ業者割り出し・  
納期確認・価格確認・発注・出荷・経理処理・入金処理）
- 待機時間：合計3 - 4日以上

- 合計（中間業者二社の場合）

- 処理時間：14時間
- 待機時間：合計延べ10 - 14日以上

# BI-MODEでの受発注フロー



- 👉 時間有効活用
- 👉 作業の標準化
- 👉 業務コストの低減化
- 👉 マニュアルエラー削減
- 👉 経理システムへのデータリンク
- 👉 キャッシュフロー向上
- 👉 データの再利用
- 👉 顧客満足度の向上
- 👉 適正在庫圧縮

# BI-MODEで掛かる処理時間と待機時間

## ● ユーザー

- 処理時間：1時間（部品確定・問合せ・納期確認・価格確認・発注・受領・  
経理処理・支払処理）
- 待機時間：合計1～2日

## ● 中間業者

- 処理時間：0.5時間（問合せ・回答・納期確認・価格確認・発注・経理処理・  
支払・入金処理）
- 待機時間：合計1～2日

## ● メーカー

- 処理時間：1.5時間（調査・回答・質問・在庫確認・サプライ業者割り出し・  
納期確認・価格確認・発注・出荷・経理処理・入金処理）
- 待機時間：合計1～2日以上

## ● 合計（中間業者二社の場合）

- 処理時間：3.5時間
- 待機時間：合計延べ4～8日以上

## コスト比較（各オーダー毎）

- 手作業による受発注の場合

延べ14時間 = 17,500円（時給1250円として）

- BI-MODEによる受発注の場合

延べ3.5時間 = 4,375円（時給1250円として）

---

コスト削減額

13,125円

待機時間の差

6日

参加者全ての利益率向上

参加者全ての効率向上



# 年間削減コスト

月平均受注数 = 300件 とすると・・・

13,125円 × 300 × 12ヶ月 =

**年間 4,725万円！**

**人件費の有効活用を促進します。**

この数字は実際には損益計算書に変動は現れませんが、受発注作業に無駄な人件費を割り当てていることとなります。

この分をより生産性のある営業活動・開発活動に割り当てていけば、必ずブランド力・利益性の向上に役立っていくはずで

デモンストレーションへのご参加  
ありがとうございました。

ご検討よろしくお願い致します。

