

＜Y-BASE コンサル検討事例＞ 販売管理システム導入による新規事業推進と既存事業効率化

新規事業である“他EC事業者の物流代理配送”の展開に伴い想定される人手不足を解消するために、自社商品の運送・販売業務を効率化できるシステムを検討したいとご相談がありました。Y-BASEは新規事業と既存事業で共通して利用できるシステムを提案しました。ご相談者様は取扱商品を一括管理できる販売管理システムを導入し、既存事業の管理工数削減と新規事業に伴う取扱商品の管理業務円滑化を目指しています。

概要

検討内容

相談者		運送業(EC業)			
カテゴリ	相談	目指す姿	検討ステップ	現状整理	ソリューションの検討および提案
	ソリューションサービス	<ul style="list-style-type: none"> 業務標準化 新規事業の創出 管理システム 		<ul style="list-style-type: none"> 新規・既存事業の業務内容および要件を整理 効率化の業務範囲を特定 	<ul style="list-style-type: none"> 販売管理システムの特定 現状の業務フローからの変更点を整理
課題		<ul style="list-style-type: none"> 新規事業として他EC事業者の物流代理配送を展開していきたい 新規事業の展開に向けて、既存事業の効率化を行う必要がある ✓ 販売管理システムを導入することで、既存業務の効率化や新規事業の展開を円滑に行えないか 	ソリューション・サービス	<ul style="list-style-type: none"> 販売管理システムの導入 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 自社倉庫へ他事業者の荷物を集約可能にする ✓ 自社の販売・配送商品と他社商品の代理配送業務を一括管理する 既存および新規事業におけるあるべき業務の策定 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 想定される業務フローから効率的なあるべき姿を策定する 	
			ゴール・目指す姿	<ul style="list-style-type: none"> 販売管理システムの導入により、以下を実現 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 管理業務等の工数削減による既存業務の効率化 ✓ 荷物の一元管理による新規事業(他EC事業者の物流代理配送)の展開 ✓ 既存事業と新規事業間におけるシナジーの創出 	

