

『SMILE V 販売』の導入で 在庫管理の精度が飛躍的に向上し 取引先への欠品連絡が激減



『SMILE V 販売』とハンディターミナルを連携させて確かな在庫管理を実現

「笑顔あふれる楽しい矯正ライフ」を提供する有限会社ティーピー・オーソドンテックス・ジャパンは、歯科矯正器具などの輸入販売を行う会社だ。事業拡大に合わせて、『SMILE V 販売』を導入し、業務改善を図ると共に、ハンディターミナルの利用によって在庫管理の精度を飛躍的に向上させている。さらに、サーバーのクラウド化による運用管理負担の軽減、RPAツールを活用したデータ入力の自動化など、顕著な導入効果を実現している。

導入の狙い

- ・在庫管理の精度向上と効率化を実現
- ・販売管理システムの二重管理からの脱却

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 販売』
『SMILE V テンプレート ハンディターミナルオプション』

導入効果

- ・精度の高い在庫管理を実現
- ・クラウドシステム導入で運用負担を解消
- ・RPAツールの活用で二重管理を解消

USER PROFILE

有限会社ティーピー・
オーソドンテックス・ジャパン

【業種】医療機器販売業

【事業内容】歯科矯正の材料・器具・機材の輸入販売

【従業員数】20名(2024年7月現在)



2024年7月取材

『笑顔あふれる楽しい矯正 ライフ』を提案する販売会社

有限会社ティーピー・オーソドンテックス・ジャパン(以下、TPOJ)は、歯科矯正の材料・器具・機材を製造販売する米国「TP Orthodontics, Inc」の日本法人として、1999年に設立された。医療器具ではあるが、歯科矯正製品については卸業者を介さないという業界の慣例があり、同社も米国本社から輸入した製品を全国の歯科医院に直接、販売するスタイルで事業を行っている。また、独自の技術提供ができる、という強みも持っている。

歯科矯正の方法にはいくつかの種類があるが、最も一般的な治療法は、「ラビアル矯正」だと言える。TPOJでは、各歯の表面に固定するブラケットや金属製の針金であるアーチワイヤーなどの製品を取り扱い、「目立たせたくない」という患者の希望に応じて、歯の色になじむ特殊な加工が施された製品も用意している。

また、ラビアル矯正においては、各種器具が簡単に外れないように固定するためのゴムを用いるが、日本では目立ちにくい透明なゴムが使われるケースが多い。しかし、同社はあえてカラフルなゴムで目立たせる『ミニスティック・リガチャータイ』などの製品の販売も手がけている。

ゼネラルマネージャーの堀井 良彦氏は、「コロナ禍中に歯科矯正を行った方が多い」と話題になりましたが、日本では、歯科矯正器具は『隠すもの』という認識が定着しています。ですが、当社は欧米社会のように『見せるもの』に変えようと提唱しています。たとえば、『ミニスティック・リガチャータイ』を使えば、クリスマスシーズンには赤や緑、夏は涼



取り扱い製品の数々。カラフルな見えるゴムの器具『ミニスティック・リガチャータイ』(上)やブラケット(右上)をはじめ、多くの商品を取りそろえている

しげな水色のゴムに付け替えられるなど、千差万別の使い方ができます。固定観念を払拭し、『笑顔あふれる楽しい矯正ライフ』を提供することが当社の使命と考えています」と語る。

パッケージソフト 『SMILE V 販売』で業務改善

TPOJでは、もともと米国本社採用の基幹システムを使用していた。このシステムは日本を含めた世界の各拠点共通で運用されており、米国本社は各拠点の売り上げや在庫の情報が確認できるようになっている。

同社の在庫残数が一定数を下回ると、こちらから個別に発注処理を行わなくても製品が納品される業務フローとなっていたが、そのタイミングの関係で、しばしば欠品が発生することもあった。また、発行され

る「納品書」などの各伝票は英語出力のため、そのままでは日本の取引先に対して使用できない、という課題もあった。そのため、日本語の伝票発行を目的として、別途日本製の販売管理システムを導入し、並行使用してきたという。

当時の状況を、情報システムチームの木村 圭子氏は次のように振り返る。

「別途導入したこの販売管理システムは、日本語で伝票発行するためだけに使用していました。そのような事情から、在庫管理ができていないため、注文を受けても欠品があるために納品できない状況は継続していました」

事業規模が小さいうちはそれでも対応できていたが、取引先数が10,000件に達し、製品の販売数が増えるにつれ、既存のシステム環境での対処は難しくなってきた。そのため、同社では出荷に係る処理も含

ゼネラルマネージャー
堀井 良彦氏

「当初は、クラウド化やRPAツールの活用効果に確信を持っていませんでした。しかし、実際に導入してみたところ、非常に頼りになる良いシステムを構築できました」



情報システムチーム
木村 圭子氏

「ハンディターミナルでバーコードを読み込み、システムに自動的に取り込むことで手入力の手間が省け、入力ミスや発送ミスが未然に防げるようになりました」



めて新システム導入の検討を開始した。

「当社のビジネスモデルは、米国本社の製品を仕入れて歯科医院に直接販売をする、というシンプルな仕組みです。汎用的な販売管理システムを導入すれば、低コストで効率的な運用ができるはず、と考えました」(堀井氏)

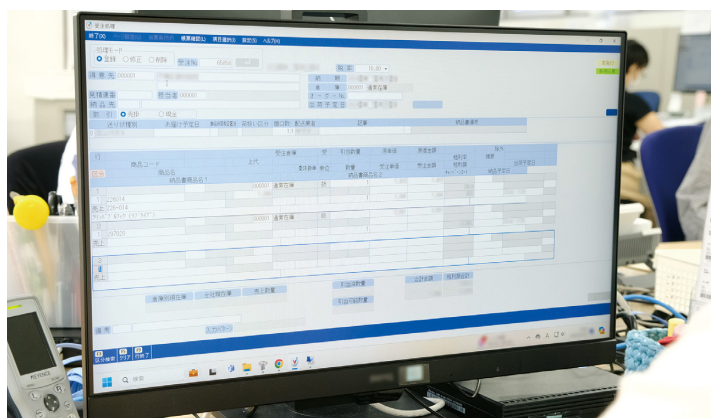
新たなシステムを探し始める中で、リコー・ジャパンの営業担当者に相談して、複数のソフトを比較した結果、最終的に選定したのが『SMILE V 販売』であった。情報システムチームの古橋 賢一郎氏は、選定理由を次のように語る。

「OSKの『SMILE V 販売』は、費用対効果の高い汎用的なパッケージソフトでありながら、カスタマイズが柔軟に行える点が大きな魅力でした。実績も豊富なので安心して導入できました」

新システム構築にあたっては、サーバー管理も重要なポイントと捉えていたので、AWSのクラウドサービス採用を決定。社内でのサーバー保守業務の負担解消を狙った。

オプションやRPAツールを効果的に活用

TPOJでは、2020年から『SMILE V 販売』の導入準備を進め、2021年7月に本稼働させた。その間に、経理など各部署の代表者を集めたミーティングを定期的に開催している。実務上の課題や要望を細かく吸い上げて、運用やカスタマイズ



『SMILE V 販売』の受注処理画面。クラウド上での運用については利点が多く、費用対効果も大きいので満足しているという

内容に反映させることが目的であったが、結果的に顕著な業務改善の実現につながった。

具体的には、自社で入力項目の追加やオリジナル帳票の作成が可能な『自由帳票設計業務オプション』を活用し、得意先から受注した製品が欠品していた場合、その旨を通知する「欠品手紙」を「受注票」と共にシステムから発行できる工夫を施している。請求書の作成には『指定請求書発行オプション』を利用した。

さらに、Accessで作成していた顧客管理システムは『SMILE V 販売』に一本化して、受注や出荷状況の確認ができるようにしている。そのほかにも、在庫の引き当てやピッキング処理の修正、宅配便の送り状やコンビニ決済用の支払用紙を出力できる機能を追加するなどのカスタマイズを行っている。

特筆すべき点として、RPAツール『WinActor』を利用して、夜間に『SMILE V 販売』のデータを米国本社の基幹システムへ自動的に取り込んでいることが挙げられる。同社では、『SMILE V 販売』と米国本社の基幹システムの2本立てで並行運用しているが、この処理により、データの二重入力を行うことなく整合性を保っている。

「データを手入力したくないという素朴な発想から導入しましたが、予想以上に便利です。優れた技術を紹介してくれたことを感謝しています」(堀井氏)

ハンディターミナルとの連携で在庫管理の精度が格段に向上

新システム導入の効果として特に実感しているのは、『SMILE V テンプレート ハンディターミナルオプション』によって、長年の課題であった在庫管理の精度が格段にアップしたことだ。また、ロット番号を組み込んだバーコード入りラベルの出力機能も追加している。

「『SMILE V 販売』とハンディターミナルでの検収結果を連携することで、実際の在庫数とデータ上の在庫数のずれが解消されました。おかげでお客様へ欠品連絡することも大幅に減少しましたし、以前のシステムではできなかった循環棚卸し作業にも対応可能となりました」(堀井氏)

循環棚卸しとは、在庫の種類や場所ごとに日時を分けて棚卸しを実施する手法だ。入出庫の制限が対象製品に限られることから、日常業務への支障が少なく済む。さらに、製品に記載されたバーコードをハンディターミナルで読み込み、システムへ自動的に取り込むことで、ロット管理やトレーサビリティの確保が効率的にできるようになった。

情報システムチーム
古橋 賢一郎氏



「『SMILE V 販売』を導入する際には、各部署から要望を上げてもらい、必要であればカスタマイズを行って対応しました。その結果、誰もが使いやすい環境になりました」

「当社の製品は医療機器なので、薬機法(医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律)の定めにより、トレーサビリティが必要です。いつ、どのお客様に、どのロット番号の製品を出荷したのか把握するには、ハンディターミナルとの連携は必須でした」(堀井氏)

『SMILE V 販売』をクラウドで運用することによって、サーバーのバックアップや障害対策などの作業を自社で行わずに済むようになった効果も大きい、と古橋氏はあらためて語る。

「毎朝、サーバーのエラーをチェックする作業から解放されただけでなく、不具合で業務がストップしてしまう心配がなくなりました。サーバーのための空調管理も不要になり、物理的なスペースが増えたこともメリットと感じています」(古橋氏)

これらの新システム構築後も、SEを交えた定例会を継続し、手厚いサポートを提供してくれたOSKへの評価も高い。

「運用上で気になる点を相談できる定例会を設けてくれたので、とても助かりました。たとえば、納品書を出荷日ごとに発行したい、顧客情報の入力項目を追加したい、といった細かな要望にも対応していただき、こちらからの課題に対して対応可否の判断を見極めてもらいました。おかげで、より使いやすいシステムに改善できたと思っています」(古橋氏)



ハンディターミナルの利用によって在庫管理の精度が上がり、発送業務の効率が向上した

同社への注文は、今でも電話やFAXによるものが多いという。そのため、顧客から連絡があったときには過去の購入履歴などを確認しながら迅速な対応ができるCTIや、AIを活用した営業支援システムの導入についても将来的な構想として検討している。



有限会社ティーピー・オーソドンテックス・ジャパンのホームページ

<https://www.tpoj.co.jp/>

お問い合わせ