

株式会社モトックス

「信頼のワイン輸入元 No.1」を支える 自動化と使いやすさを追求した基幹システム

POINT ●オフコンベースの旧システムで各種問題点が浮上

●iSeries+Delphi/400でシステムを刷新

●年々システムを拡張・改修し、IT力を強化

COMPANY PROFILE

株式会社モトックス
創立：1915年（大正4年）
本社：大阪府東大阪市
資本金：3000万円
売上高：83億円（2008年実績）
従業員数：115名
<http://www.mottox.co.jp/>

業容拡大とともに システムの問題が浮上

大阪の東地区、河内小阪に本社を構える酒類の専門卸商社モトックスは、今年、全国のワインショップ165店舗が選ぶ「信頼の輸入元」で見事「No.1」に輝いた（ワイン専門誌「ワイナート」主催）。「デイリーからプレミアムまで幅広い品揃え」「リーズナブルでコストパフォーマンスの高い商品を揃えている」「ワインのコンディションはいつもベスト」「発注システムが使いやすい」「サポートが迅速」「品質管理が優れている」などが主な選考理由である。



秦 榮禧氏

管理部 主任
情報システム
グループ長



橋本 藤太郎氏

管理部
情報システムグループ

創業は1915年（大正4年）。すでに90年を超える社歴を持つが、ワインの本格的な輸入販売を始めたのは、わずか十数年前（1996年）に過ぎない。そのワイン事業が売上の90%を占めるまでに急成長し、有数のインポーター（輸入業者）として全国に知られるようになったのは、ここ4～5年のことである。そして、この“劇的な変貌”の裏には、同社の意欲的なシステム化があった。

その始まりは、2000年に遡る。当時、スタートから数年が経過していたワイン事業は、折からのワインブームにも乗って順調に売上を伸ばしていた。しかし、業容の拡大に伴い、いくつかの問題も露呈し始めていた。

最大の問題は、全国各地を飛び回る営業担当者がリアルタイムにワインの在庫数を把握できないという点であった。情報システムグループ長の秦榮禧氏は、次のように説明する。

「その当時は、スタンドアロン型のオフコンに数台のPCをつなぎ、20数名のスタッフで共有するという形態を取っていました。そのため、営業が外出先から在庫を確認するには本社スタッフに電話して依頼するしかなく、また、その最中にも出荷が行われているので、タイムリーで正確な在庫把握と

はとても言えない状況にありました。さらに、1998年に開設した東京オフィスの業務が軌道に乗り始めたこともあり、本社と東京オフィスの間で基幹データの共有が課題になっていました」

そこで同社が選択したのが、システムの全面刷新だった。プラットフォームを新たにiSeries（モデル270）へ切り替え、新しい販売管理システムをDelphi/400を使って開発することにした。iSeriesは、アイ・ティ・フロンティアの強力な推薦。システムの設計・開発では、Delphi/400の販売元であるミガロに支援を仰ぐことにした。

煩雑な輸入業務を 1年かけてシステム化

2000年～2001年に開発しサーブスインしたのは、受注管理・売上管理・在庫管理をサブシステムとする販売管理システムである。この段階で、受注管理と在庫管理が連動し、Web経由で外部アクセスが可能になったので、営業担当者は外出先からリアルタイムで在庫を確認できるようになった。また、東京オフィスから直接・本社・基幹システムを利用するようにしたため、一元的なデータ管理も可能になった。「当初の課題はこれでクリアできた」という。

この導入の後、2003年に小売店や2次卸店が利用する「Web発注システム」、2004年に商品の先行販売や仮押さえに対応する「予約管理システム」を開発している。そして、2008年1月からは約1年間のプロジェクトとして「輸入システム」の構築をスタートさせた（サービスインは同年12月）。

これは、海外蔵元への買付予約から仕入までの一連の輸入業務をカバーし、付随する商品代・運賃・保険・税などの支払いやコスト管理などを一元的に処理できるようにしたものである。

「従来は、輸入業務の各工程をExcelなどで個々に管理していたため、データの重複登録など非効率な面が多々ありました。各工程を連動させた輸入システムの導入により、大幅な効率化が図れています」と情報システムグループの橋本藤太郎氏は評価する。

例えば、輸入業務ではさまざまな帳票を利用するが、発注先を指定すると自動で言語（フランス語、英語など）を選択し帳票作成を行うことができる。こうした実務を踏まえたきめ細かな作り込みがなされているのが、輸入システムなのである。

その輸入システムで、業務ユーザーに特に新鮮な驚きを与えたのが、「全体の動きが見える」ということだったようだ。「1つの船積みにながら発生してい

るのか支払サイドから分かる」「システム上で過去・現在・未来の発注・支払がすべて確認できる」「トラブルが発生した時、以前は結果しか分からなかったが、今は状況や経緯が分かり、把握しやすい」「輸入システム上で情報共有できるため意思の疎通が図りやすい」などの評価が寄せられている。従来は、各工程の処理が個々別々で全体の状況を確認するのは大変だったが、輸入システムではディスプレイ上ですべての工程を確認できるので、ここで紹介したような感想が生まれているのだ。

「サポートが迅速」を支える 詳細な商品データベース

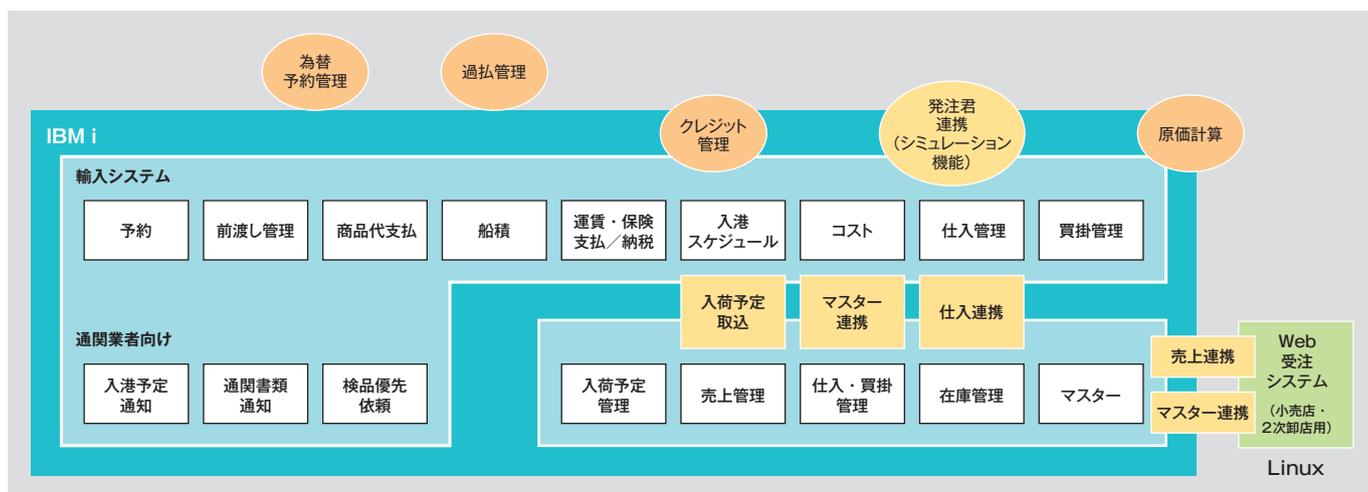
輸入システムのもう1つのハイライトは、詳細な商品データベースである。「ワインの味・風味・グレードは、ぶどうの種類や産地・地区、作付面積、気候、蔵元の醸造方法などに影響されるので、詳細な仕様情報が必要になります。商品データベースでは130以上のエントリー項目を設け、IT知識の少ないスタッフでも簡単に登録でき、後からフリーワードで検索できるようにしました。この要件のハードルがかなり高く、ミガロのエンジニアは相当苦労したようですが、これがマーケティングやショップへの対応で大きな力になっています。細

かな拡張や変更も容易で、Delphi/400でよかったと思っています」（秦氏）

同社が輸入販売するワインは、常時1000種ほど。これらの中から仕様やキーワードに合致する商品を即座に探し出し、在庫数を確認できる。特に最近、著名人の愛飲品であるとかコンテストの入賞品といった“情報”が売れ行きを左右するので、雑誌などのチェックによる商品データベースのアップデートと同時に、データベースの機能・性能が重要になっている。冒頭で紹介した「サポートが迅速」といった評価は、こうした仕組みにも支えられているのである。

今後は、輸入システムの第2次開発として、在庫数が所定数より少なくなった時に自動的に発注処理を行うシステム（発注君連携）の開発を予定している。発注業務に必要な各種帳票に、蔵元名や商品名・数量などが自動的に記載され、発注担当者はそれを確認すれば済むようなイメージという。

「この発注君連携が完成すると、業務全般をカバーするシステム化は一段落します。しかし、社員1人ひとりに貢献する、ひいては会社に貢献するシステムという観点ではまだまだやるべきことがあると感じています。ある程度のシステム投資は惜しまずに、継続していく考えです」（秦氏）



図表 | モトックスの基幹システム概要図