

根津鋼材

自社開発 発注システム改良

GPSで
配車管理

デリバリー可視化

大手コイルセンターの根津鋼材（本社＝東京都荒川区、根津訓光社長）は客先に無償提供している自社開発の発注システム「Moses（モーゼ）3」を改良し、新たに配送予定時刻を随時確認できる機能を追加する。利便性をさらに高め、顧客満足度向上を図ることで、サービス面での他社との差別化を推進し、非価格競争力を一層強化する。改良後は取引先の同システム使用比率を8割に引き上げることが目指す。

「モーゼ3」は同社の自社販売顧客の7割が同システムを利用しており、オンラインで即座に発注できるほか、システム上に発注履歴が残るため、レポート注文が簡素化され

るといった特長を持つ。発注した鋼材を客側で管理する部品番号などよりリンクさせることも可能で、在庫管理の効率化にも寄与する。現在は新たな機能と

して、配送システムとの連携を進めており、すでに同社のトラック全車両にロジコンパスGPSシステム（システムで反映される。顧客側にとっては、システム上でいつでも確認できるため、問い合わせの手間が省ける

確かに把握できるようになり、渋滞や天候不良などで交通事情が変化した場合もリアルタイムで反映される。顧客側にとっては、システム上でいつでも確認できるため、問い合わせの手間が省ける

メリットがある。同社もトラックの帰着時刻に合わせた出荷の段取りや工程の入れ替えなどが可能となり、生産性向上につながる。同社は1社当たりの販売量が少ないため、1回の配車で平均7〜8社に配送する。加工も小ロットが中心で、コイルの巻き戻しも多いことから、効率的に加工・配送を行うためには「事前情報が重要

となる」（根津社長）。「ソリューションと運送を含めた流通改革」（同）に取り組んできた同社にとって、今回のモーゼ3と配送システムとの連携は総仕上げとなる。

「モーゼ3」の改良と並行して、賃加工に特化した新発注システムの開発も進めている。客先からの預かり在庫が常に確認可能で、同システムから「引取依頼」を送信できるため、FAX作業が不要となる。さらに引取り時刻を予約できる機能なども設ける予定だ。こうした機能によって、引き取り待機時間を削減し、昨今の輸送コスト高に対応。顧客のコスト削減に協力できる仕組みを子会社との小山運輸と共同で開

発していく方針だ。根津社長は「モーゼ3の開発と、ペーパーレス、配送システムの三位一体で、今までにない管理プロセスを提供し、お客さまから必要とされる存在を目指す。今

後も安全、省力、ミス防止、機能強化をテーマとした投資を継続し、私どもの工場を利活用していただいているお客さまと成長を共有していきたい」と話している。