

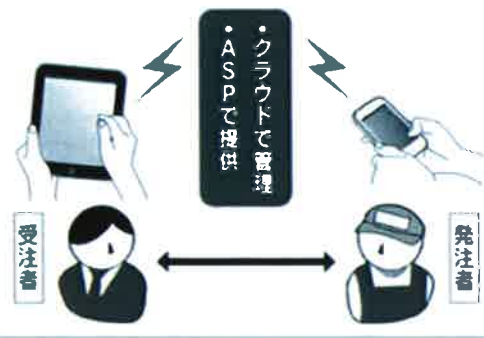
システム開発のクロスソリューションズ

スマホで受発注、安く

期間貸しで中小の利用開拓

システム開発のクロスソリューションズ(金沢市、野村充史社長)は今夏にも、中小の流通・飲食業向けに受発注システムをソフトの期間貸し(ASP)で提供する。同社のシステムはスマートフォン(スマホ)やタブレット(多機能携帯端末)への対応が特徴。ASPを活用して従来より割安な価格とし、電話やファクス、電子メールで受発注を手掛ける中小企業の利用拡大を狙う。

スマホやタブレットを受発注システムに活用



同社の受発注システム「MOS」はインターネット経由でデータやソフトを使うクラウドコンピューティングを活用。端末が割安なスマホやタブレットに対応し、出先などでも利用しやすい点を売り物としている。あらかじめ受注者側が発注者を登録しておき、発注者はQRコードを読み取ると、発注画面にアクセスできる。商品が発注する際は、この画面で

数を入力するだけで作業が完了する。同社の顧客は中小の卸売業や小売業などが多いが、小口の取引先の受発注には現在でも電話やファクス、電子メールを使うことが多い。このため管理システムに反映する場合、改めて注文内容を入力する必要がある。同社の受発注システムを使えばミスを防ぎ、人力の手間も省けるため、人件費削減につながる。

発注者も手軽な操作で商品を頼め、業務を軽減できる。社内間の受発注に使うことも可能だ。

既存システムは数十社に導入済み。ただ、導入費は機能によるが35万円〜350万円。顧客から価格が高いという声があったため、ASPで割安に提供することにした。ASP経由では月額8000〜3万円、初期費用はかからない。取り扱

商品数の上限を1000点とし、それを超える場合は同社の既存システムを導入を勧める。大企業の場合、受発注作業を電子的にやりとりする「EDI」と呼ばれ

るシステムを使うことが多いが、サーバーの設置などを含めて数千万円程度の投資額がかかる場合もある。中小企業や個人商店には負担が重く、受発注システムの普及が進

まない要因だった。同社は2006年に設立。モバイル受発注システムの売上比率を現在の3割程度から5〜6年後には9割程度まで高め、主力事業に育てる。