

卸売業者向けスニーク・ピーク: NetSuite 2022 リリース 1 による倉庫生産性および従業員のエンゲージメントの向上

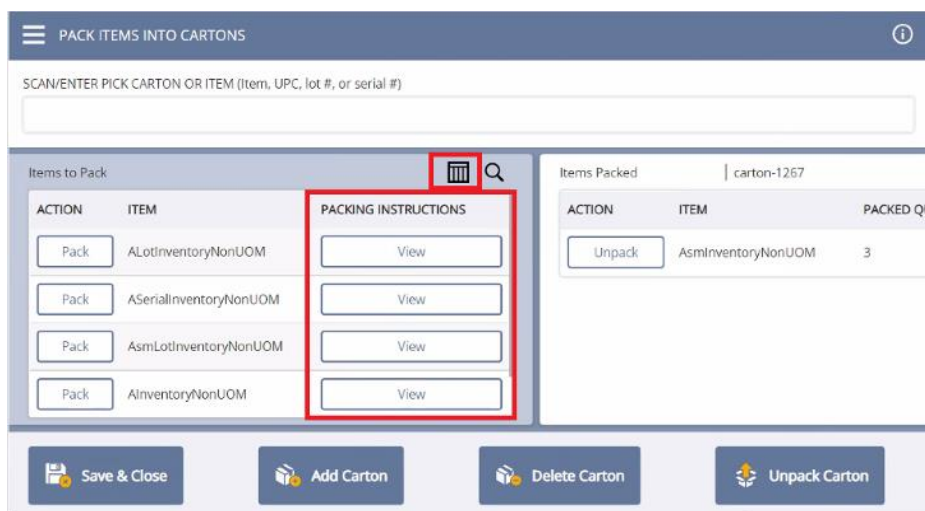
Gavin Davidson, Manufacturing and Wholesale Distribution Industry Lead

卸売業者は製造業者と小売業者の間に位置しており、両方の業界における変化の影響を受けています。卸売業者は、製造業者と小売業者に影響を及ぼしている原材料費や輸送費の高騰、および労働者の不足の影響を受けてきました。同時に、B2B オンライン・ショッピングが多くの人に好まれる購買チャネルになっているため、優れた B2B オンライン・ショッピング体験を提供する必要があります。

このようなトレンドに対応するために、卸売業者は、原価の上昇の影響を最小限に抑えるために在庫レベルを最適化するとともに、オンラインによるマーケティングや販売を成功させる方法を考える必要もあります。NetSuite 2022 リリース 1 には、サプライ・チェーンの効率を上げ、クロス・チャネル販売をサポートするいくつかの機能が含まれています。

倉庫の効率の改善

- NetSuite Pack Station モバイル・アプリでは、倉庫スタッフがパッケージの重さを測定する際にポンドとキログラムから選択できるようになり、注文を梱包する前に梱包手順を確認できるようになりました。また、倉庫従業員は「そのまま出荷」アイテムを一括して梱包および開梱することもできます。これまで、特別な扱いが必要なそれぞれのアイテムに対して「そのまま出荷」を選択する必要がありました。



NetSuite Pack Station の梱包指示

- 倉庫オートメーションは卸売業者の効率化を支援するものであり、この点で [NetSuite 倉庫管理システム\(WMS\)](#) は役立ちます。最新バージョンの WMS では [ゾーン・ピッキング](#) がサポートされており、ゾーン・ピッキングではピッキング担当者が特定のゾーンに割り当てられ、アイテムは梱包前にまとめられます。これは一部のオペレーションにとって最も効率的なアプローチであり、複数のピッキング方法を使用している企業にとってはもう 1 つの選択肢となります。

さらに、WMS ではスキャン時にアイテムが棚卸されるようになり、製品の棚入や循環棚卸、在庫移動の際にだれかが数量を入力する必要はなくなりました。また、倉庫作業者はモバイル機器からアイテム・ラベルを検索および印刷でき、マネージャーは 1 回のクリックで複数のピッキング・ウェーブをリリースできます。

最後に、WMS のペーパーレス・ウェーブ・フィルタリングにより、従業員は現在ピッキングされていないすべての注文とウェーブを視覚的に確認できます。これにより、倉庫作業者は開始するタスクを見つけるとともに、ピッキングの重複を回避できます。

サプライ・チェーン管理に役立つその他の機能

- サプライ・チェーン・マネージャーは、供給注文および需要注文を表示する単一のページである [供給計画ワークベンチ](#) のカスタム・ビューを作成し、今後の参照のために保存できるようになりました。また、適用するフィルター(アイテムの場所や優先供給者など)を変更したり、ワークベンチに含まれるアイテムを変更できます。このページにはさらに、アイテムの説明、安全在庫水準、仕入先情報も表示されます。これらの新しい表示により、在庫切れや過剰在庫を避けるための最適な注文数量を簡単に決定できます。
- NetSuite のモバイル製造アプリの画面上の指示がいっそうシンプルになり、倉庫内の効率が高くなります。また、生産マネージャーはこのアプリを使用して、生産実行の数量を確認したり、余剰供給がある場合の過剰生産の有効/無効を切り替えることができます。また、サプライ・チェーン管理アプリでは、マネージャーが業務との関連に基づいて標準データ表のフィールドを追加/削除できます。
- オンライン・チャネルが加わると在庫割当はいっそう複雑になります。新機能により、購入マネージャーは割り当てられた需要の詳細を調べることができます。任意のアイテムに対して割り当てられた需要をクリックすると、予約内容がチャネルや顧客を含めて表示され、より迅速かつ十分な情報に基づいた在庫判断

ができるようになります。

より適切な購入の意思決定

- 状況が厳しくなっていますが、顧客の期待は依然として高く、NetSuite の新しい仕入先パフォーマンス・スコアは卸売業者がその期待に応えるうえで役立ちます。バイヤーがアイテムを注文する際には、特定の出荷に対する予測遅延日数/予測早期日数が信頼度スコアとともに表示されます。このスコアは、その会社との供給者の履歴パフォーマンスに基づいています。購入従業員は注文や注文の承認の際にこの情報を考慮することで、顧客に現実的な納期を伝え、手持在庫を最適化できます。また、供給者との交渉においても役立てることができます。

在庫廃棄の削減

- 商品によっては、顧客注文に含める前に品質を再検査する必要がある場合があります。これらの検査は、アイテムが修理された場合や1回目の検査でぎりぎり不合格だった場合など、特定のシナリオにおいてトリガーされることが考えられます。[NetSuite Quality Management](#) の新しいオンデマンド検査機能により、品質保証担当者がアドホック、時間指定、または繰返しによりこれらの検査を行うことができます。
- 費用が急増した場合、在庫の陳腐化を防ぐことは絶対に必要です。サプライチェーン・マネージャーは、在庫を確保するのみでなく、期限順先出し法 (FEFO) に基づいて割当と配送を行うことができるようになり、これまで2つだったステップが1つになりました。FEFOにより、アイテムが価値を失う前に最も古いものから販売されることが保証され、これは生産日を示すロット番号により駆動されます。この新しいリリースでは、これらのアイテムにロットを割り当てるプロセスも簡素化されています。
- オペレーション担当者が、すべてのロットのフォワードおよびバックワード・トレースを示す統合レポートにアクセスできるようになりました。また、この情報をソートするための新しいフィルターも用意されており、必要なデータを素早く見つけることができます。

キャッシュ・フローの常時監視

- パンデミックが始まって以来、卸売業者—および他のほとんどの企業—がキャッシュ・フローにいつそう注意を向けるようになってきました。2022 リリース 1 にはキャッシュ 360 が導入され、財務部門は現金残高、買掛金、売掛金、6 か月の資金予測を1つの NetSuite ダッシュボードに表示できます。会計チームや FP&A チームは、ローンや資産購入、売掛勘定ファクタリングなどのイベントを

追加して資金予測に含めることができます。これらの情報を 1 箇所で確認できることにより、リーダーは潜在的な不足に対する備えができます。

- タグ付けにより、[関係会社間トランザクション](#)のクレジット・メモや前払金/買掛金調整を検索して請求書とペアリングするのがこれまでにないほどに簡単になりました。これはとりわけ、このようなトランザクションのための完全な発注書-注文書ワークフローが用意されていない企業にとって特に価値があります。

従業員のエンゲージメントと定着率の向上

- マネージャーが部下の具体的な目標を理解することは従業員定着率を高めるための 1 つの方法であり、[SuitePeople Performance Management](#) に加えられた改善はこの点で役立ちます。この最新リリースでは、従業員が未承認の目標や不要な目標を削除できるとともに、進行中の目標の更新履歴を確認できます。

新しいマネージャー・ダイジェストにより、マネージャーは目標に対する従業員の毎月の進捗状況を確認でき、先行や遅れがある分野についても表示されます。

- SuitePeople Advanced Scheduling を使用すると、従業員のグループの業績レビューをより迅速かつ簡単にスケジューリングできます。就業記念日に基づいてレビューを手動でスケジュールするかわりに、マネージャーはすべての従業員をデータセットに追加してレビューのリクエストがマネージャーに自動的に送信されるようにできます。これは、年次レビューと新規従業員の 30 日目、60 日目、90 日目のチェックインの両方に有効です。

分析によるいっそう優れた意思決定の推進

- 卸売業者が今日成功するうえでは分析が不可欠ですが、最近リリースされた [NetSuite Analytics Warehouse](#) を使用することであらゆる種類の新しいインサイトが得られます。今回のリリースでは 18 種類の新しい組込トランザクション・タイプ、6 つの追加ダッシュボード、そしてワーク・オーダー、在庫、および経費精算書の組込履歴データセットが追加されています。また、データ・モデルにはエンティティのカスタム・フィールドが含まれるようになり、アイテムもこのデータ・モデルに含まれるようになりました。
- [SuiteAnalytics](#) ワークブックのユーザーは、必要なリンクをドラッグ・アンド・ドロップすることで、コードを一切記述せずに複数のデータセットを 1 つのワークブックに簡単にリンクできる、新しいインタフェースを使用できます。この新しいユーザー・インタフェースにより、予算と実績、予測と実績、計画と

実績といった各分野におけるビジネス・パフォーマンスの分析にかかる時間およびリソースが削減されます。

いっそうシンプルになった統合管理

- 卸売業者が独自の e コマース・サイトやオンライン・マーケットプレイスでの販売を開始する場合、[NetSuite Connector](#) を使用してそのような外部システムと NetSuite の間で情報が流れるようにできます。NetSuite の新しいコネクタ・タブではすべてのコネクタが 1 箇所にもまとめられており、管理がシンプルになっています。

NetSuite 2022 リリース 1 がどう役立つかについての理解を深める

これは、急速に変化する環境の中で卸売業者が勝ち抜くのを支援するための、今回のリリースにおける注目機能のいくつかの概要にすぎません。新機能の詳細は、[リリース・ノート](#)を参照してください。

また、ハンズオン・アクセスにより新機能がお客様のデータ、ワークフローおよびカスタマイズでどのように役立つか試してみるために、[リリース・プレビュー・テスト・アカウント](#)へのアクセスも忘れずにお申し込みください。

上記の事項は、オラクルの一般的な製品の方向性の概要を説明するものです。また、情報提供を唯一の目的とするものであり、いかなる契約にも組み込むことはできません。マテリアルやコード、機能を提供することのコミットメント(確約)ではないため、購買決定を行う際の判断材料になさらないでください。オラクル製品に関して記載されている機能の開発、リリース、時期および価格については、オラクルの単独の裁量により変更される可能性があります。