

## Q: 販売店だけでなく「卸商社(問屋)」が USAGI を運用する意味は何ですか？

A: 卸商社が「単なる物流業者」から脱却し、販売店を強力に支援する「デジタル・プラットフォーマー」へと進化するための強力な武器になります。

10 年後の機械業界において、販売店の IT 化を支援できない卸商社は、取引先(販売店)から選ばれなくなるリスクがあります。USAGI システムは、その関係性を再定義するインフラです。

---

### 【卸商社が導入すべき 4 つの理由】

#### 1. 「販売店への IT 支援」という新しい付加価値

- IT に弱い販売店を救う: 自前でシステムを持ってない中小販売店に対し、卸商社が「USAGI システムを使って一緒にデジタル化しましょう」と提案することで、販売店との絆を強固にできます。
- 「選ばれる問屋」になる: どの問屋から買っても同じ商品であれば、販売店は「発注業務が最も楽になるインフラを提供してくれる問屋」をビジネスパートナーに選びます。

#### 2. 事務コストの劇的な削減(脱 FAX・電話)

- データ入力の自動化: 販売店が USAGI システムに入力したデータが、そのまま卸商社の基幹システムと連動。転記ミスや、重なり合う確認の電話・FAX が激減します。
- 24 時間 365 日の受付: 担当者が不在でも、システム上で在庫確認や納期回答が完結するため、営業効率が飛躍的に向上します。

---

### 【サプライチェーンの「見える化」と最適化】

#### 3. 需要の先読みによる「在庫の最適化」

- データ経営へのシフト: 流通全体の動向をリアルタイムで把握。AI による需要予測を組み合わせることで、欠品を防ぎつつ過剰在庫を圧縮する「攻めの在庫管理」が可能になります。

#### 4. 商流のデジタル化による「中抜き」の防止

- プラットフォームの主導権: 自らがデジタルインフラのハブ(中心)となることで、メーカーの直販化や大手 EC の浸透に対する強力な防波堤となります。

---

### 【結論】

「物流のハブ」から「情報のハブ」へ。

卸商社にとっての IT 化とは、単なる効率化ではありません。「販売店から最も頼られるインフラ」を所有することです。

USAGI システムを運用することは、10 年後のサプライチェーンにおいて不可欠な存在であり続けるための、最も確実な投資となります。

特許出願済(登録設定中): 株式会社 USAGI USAGI システムは、卸商社様が販売店様との絆をデジタルでさらに深め、次世代の商流における主導権を確保するための特許技術を提供します。