

ネットショップのための WMS選定チェックリスト

自社に必要なかの診断から、失敗しない選び方まで

EC・ネット通販専門 クラウド在庫管理システム
ゼータロジ(ZETA LOGI)

この資料について

在庫管理システム(WMS)は「導入すれば必ず楽になる」ものではありません。自社の規模や運用に合わないシステムを選ぶと、月々の費用だけが増え、現場は二重入力に苦しむことになります。

この資料は、WMSの導入を検討し始めたネットショップ運営者の方が、次の2つを自分で判断できるように作りました。

- ① そもそも今、WMSを導入すべきタイミングなのか
- ② 導入するなら、何を確認して選べばいいのか

特定の製品に誘導するための資料ではなく、どのWMSを選ぶ場合にも使える内容にしています(弊社サービスの紹介は最終ページのみです)。15分ほどで読み終わります。

診断①:あなたの会社にWMSは必要か?

次の10項目のうち、当てはまるものにチェックを入れてください。

- ☐ 誤出荷(商品間違い・宛先間違い)が月に1件以上ある
- ☐ 帳簿在庫と実在庫が合わず、現物を見に行くことがある
- ☐ 商品を探す時間が、1日の作業の中で無視できない
- ☐ 棚卸のたびに出荷を止めている
- ☐ 熟練スタッフが休むと出荷が回らない
- ☐ 見た目や品番が似た商品の取り違えが起きる
- ☐ モール・カート of 在庫数と実在庫が常にズレる
- ☐ 出荷件数が増えるほど残業が増える
- ☐ 在庫データの更新が特定の人にしかできない
- ☐ 返品・不良品の処理が追跡できていない

判定の目安

0～1個	現時点では運用ルールの改善で十分な可能性が高いです。
2～4個	検討を始めるタイミングです。無料トライアルなどで試す価値があります。
5個以上	既に毎月コストが漏れています。人を増やす前に仕組みの導入を検討してください。

診断②: 月間出荷件数別の目安

～300件/月	エクセル+運用ルールの改善で戦える規模です。ただしバーコード検品だけは早期導入の価値があります(誤出荷は件数に関係なく信用を傷つけるため)。
300～1,000件/月	目視管理の限界が始まる規模。誤出荷が「たまに」から「毎月」に変わったら導入検討のサインです。
1,000～3,000件/月	WMSの投資対効果が最も出やすい規模です。人を増やす前にシステムを検討すべき段階です。
3,000件/月～	WMS前提の運用設計が必須の規模。倉庫委託(3PL)との比較検討も視野に入ります。

WMSでできること(基礎知識)

入荷検品	発注データと届いた商品をバーコードで突き合わせ。発注外の商品や数量違いをその場で検出します。
ロケーション管理	商品の保管場所に「住所(棚番)」を付けて記録。誰でも商品の場所が分かり、探す時間がなくなります。
ピッキング	出荷指示から歩行効率のよいピッキングリストを自動生成。バーコード照合で取り間違いを防ぎます。
出荷検品	梱包前に商品と出荷指示をスキャンで最終照合。誤出荷を出口で食い止めます。
棚卸	ロケ単位の部分棚卸(循環棚卸)に対応していれば、出荷を止めずに在庫精度を保てます。
先入れ先出し	入荷日やロット・期限を記録し、古いものから出荷。食品・消耗品では特に重要です。

WMS選定チェックリスト 15項目

候補サービスごとに、この15項目を確認してください。営業資料に書かれていない項目ほど、導入後の後悔につながります。

【料金】

- ☐ 1. 料金体系はどのタイプか(従量課金／出荷件数連動／固定額)
- ☐ 2. 出荷が2倍になったとき、月額がいくらになるか計算したか
- ☐ 3. 初期費用・オプション費・サポート費を含めた「初年度総額」で比較したか

【機能】

- ☐ 4. バーコードによる出荷検品ができるか(誤出荷対策の要)
- ☐ 5. ロケーション管理(フリーロケーション)に対応しているか
- ☐ 6. 棚卸を、出荷を止めずに行えるか(部分棚卸・循環棚卸)
- ☐ 7. 自社の商品特性(ロット・期限・セット品など)に対応できるか

【連携】

- ☐ 8. 利用中のカート・モール・受注管理システムと連携できるか
- ☐ 9. 送り状発行ソフト(ヤマト・佐川・日本郵便)と連携できるか
- ☐ 10. 連携できない場合、CSVでの取込・書出は簡単か

【現場定着】

☐ 11. ITに詳しくないスタッフでも操作を覚えられるか(必ずデモで確認)

☐ 12. ハンディターミナルは必須か、スマホでも代用できるか

☐ 13. 無料トライアルで「自社の実データ」を使って試せるか

【サポート・契約】

☐ 14. 導入時の初期設定を誰がやるのか(自社?ベンダー?追加費用は?)

☐ 15. 質問への回答は誰が・どのくらいの速さで返してくれるか(導入後の生命線)

よくある失敗パターン3選

① 高機能すぎるシステムを選ぶ	3PL・大規模倉庫向けの本格WMSは、中小ECには過剰なことが多いです。使わない機能の分だけ料金と学習コストを払うことになります。
② 従量課金の伸びを見落とす	導入時は安く見えても、出荷が伸びると月額が数倍になる料金体系があります。成長するつもりなら「伸びた後の料金」で比較してください。
③ 現場を巻き込まず決める	毎日使うのは現場のスタッフです。トライアルには必ず現場に参加してもらい、操作感の評価を聞いてください。

最後に:ゼータロジのご紹介

ここまでの15項目に、私たちのサービス「ゼータロジ」がどう答えるかをまとめます。比較検討の1候補としてご覧ください。

料金	月額固定36,000円(税込)のみ。出荷量・ユーザー数が増えても料金は変わりません。初期設定50,000円～。
機能	バーコード出荷検品／フリーロケーション／部分棚卸(出荷を止めない棚卸)／ロット・期限管理を標準搭載。
連携	各種ECシステム・送り状ソフトにCSV・API連携で対応。お使いのサービス名を無料相談でお聞かせください。
現場定着	最短3日で使いこなせる操作性。ハンディターミナルのほか、お手持ちのスマホでの検品にも対応。
サポート	物流システム経験30年のスタッフが直接サポート。平均継続利用8年以上が信頼の証です。
試せるか	1ヶ月無料トライアルあり。実データでお試しいただけます。

導入事例(一部)

- ・在庫管理未経験のスタッフだけで自社倉庫を立ち上げ、毎日数百件出荷で誤発送ほぼゼロ(アパレルEC・VIAJERO様)
- ・かなりあった在庫誤差が、導入後ほぼゼロの精密度に(製菓容器メーカー・天満紙器様)

お問い合わせ

「うちの倉庫でもできそうか聞いてみたい」だけでも歓迎です。30分の無料相談(しつこい営業はしません)をご利用ください。

Web:<https://www.kantan-wms.com/> / 電話:050-5810-7362

運営:Network & System Produce Inc.