

販売管理 IT システムを活用した物流・工事における業務効率の向上

概要

物流とテント工事で扱う商品は200万点を超えている。問合せ後、個別に商品検索、見積り、発注、発送を行っているが、商品受注件数が多く、発注ミスや受注漏れが多々あり、本事業で受発注を効率化し社内全員が対応可能にすることで現状の課題を改善し、5年後売上12.5%増を実現した。

▼ 取り組みのきっかけ ▲

明治45年の創業以来、三重県を中心に大型テントの鉄骨加工やテントシートの取付工事を行う工事部門と工業用品や産業資材の販売物流といった物流部門の2部門を中心に営んでいる。

工事部門、物流部門とも引合いが増加しているとともに、非常に短期間での見積り回答、工事完了納品が求められるような案件の受注割合が高くなっており、見積りから受発注の効率化と対応力の拡大が課題となっている。

既存のシステムは23年前のものであり、システム外でのアナログな手作業が多く従業員の能力に頼っている。そのため、各員でバラつきがあるとともに過去の実績や価格の推移、販売状況の分析ができない。

また、仕様を満たしていない等の返品やクレームが発生している。課題となっている①業務の不効率、②データの個人管理、③受注漏れの発生、④システムの硬直化、⑤商品販売実績の未活用の5点を解決するため、最新の販売管理ITシステムを活用し、顧客に対する信頼性と業務効率の向上を目指すものである。

▼ 取り組みの目標 ▲

物流部門の業務においては、①商品検索・見積書作成、②発注書作成・社内承認・発注書、③商品入荷・絵符作成・貼付といったメインの業務時間をシステムの導入によって全体で約170%まで業務効率向上するように取り組む。さらに見積書等のデータをすべて共通システムで作成することで、各人が共有でき受注漏れを防ぐことが可能になる。

また、社外でシステムを利用可能とすることで、営業職員の営業活動がより効率的になる。

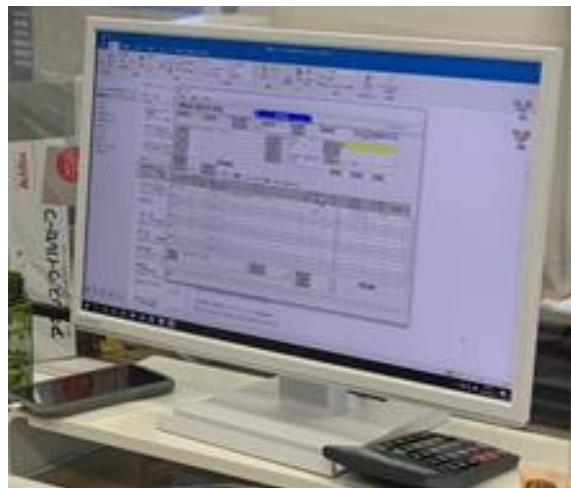
工業部門の業務においては、①採寸・見積書作成、

②受注・作図・発注書作成といったメインの業務時間を全体で約200%まで業務効率化する計画。

また、見積書等のデータを全て共通システムで作成することで受注漏れを防ぐと共に、入荷漏れもチェックすることで、取付工事時に部材が不足することなく対応ができ、品質向上にも取り組む。

▼ 取り組みの内容 ▲

- ①機械装置・システムを選定し業者に発注した。
- ②当社の業務体系に合わせたシステムが導入できるように、必要な仕様等について発注先と綿密な打合せを行い、オリジナルシステムを作成した。
- ③より当社に適合した効率性の高いシステムとなるよう改善点について検討し、パソコン20台全てにシステムをインストールした。
- ④導入効果の確認・検証を行った。



登録画面

▼ 取り組みの成果 ▲

問い合わせと同時にシステムへ直接入力することや、見積書の時点で発注書が作成されていることからノートへの転記が不要となった。事務員がパソコンより直接FAXを経由して発送が可能になるな

株式会社タナカ

代表取締役 田中 俊徳

所在地：〒510-0027 四日市市高浜新町2-18
連絡先：TEL 059-332-3322 FAX 059-332-9538
E-mail：s-tanaka@tanaka-t.co.jp
URL：http://www.tanaka-t.co.jp

企業情報

従業員数：22人
資本金：3,000万円
創業：明治45年3月1日
業種：一般土木建築工事業
特色：明治45年の創業以来今日まで、
“誠意を尽くす”をモットーに“お客様
第一主義”の実践を何よりも大切にして
いる。

ど事務の効率化が図られた。

また、全てがシステム上で共有されることになり、受注漏れや処理漏れが減少し、不良品・誤発注が減少するなど本事業で受発注を効率化し社内全員がシステムに対応可能とすることで現状の課題を改善することができた。

成果の要因は、適切な機械装置・システムの選定ができたことである。具体的には、業界固有業務や商習慣に標準で対応することが可能な機能を備えている点、当社仕様にも独自対応できるシステムである点の2点を充足していた。

また、導入検討当初から現場社員を参画させたことで、高いモチベーションで導入まで至った。ただし、全体的なシステムの変更であり、導入後1か月

程度の検証の中では当初の目標に未達の項目も多い。社員がシステムに慣れ、未達の原因に対する対策を立てて行けば目標到達は可能と考えている。

当社は、四日市市を中心に県内の製造関連事業所やコンビナート関連企業等の固定の事業者からの受注がほぼ全数を占めている。今後の情勢として、現在のコンビナートを拡大・新設する事業者はいないため、事業拡大には、県外への進出や固定の事業者以外への営業アプローチが必須となる。

開発製品・技術等のアピール

創業以来100年以上培ってきた技術力で、同業他社が製作することが困難な製品やテント工事であっても、経験を基に柔軟に対応できる工事部門を保有している。

また、約200万点の多種多様な既製品を取扱い、1点物の工業用製作品などを含め、多品種小ロットの注文についても対応可能な物流部門を持っている。

今後の展望

小規模案件の引合い数は増加の一途をたどり、また、これまであまり取り扱いのなかった中、大規模テント倉庫や外構工事といった建設等におよび引合い、需要が増えている。今後は品質を保った状態で1件でも多くの案件を取りこぼさず受注すること、また職人・人員の確保がテント業界においても重要であると考えている。

堅実経営により、顧客の信用と業界の地位を確固たるものに築きあげている。本事業により、現場を支える事務部門のシステム化を推進し、様々な不効率作業の改善、業務上の不備の改良、社内情報の共有化、商品販売情報・営業情報の活用を目指し、着実に成果を収めつつある。特に事務・業務の標準化、ルール化への整備が進んだことは、次の事業展開に向けて準備が整ったといえる。

<目標と実績対比>

◆物流部門

項目	導入前	目標	導入後(実績)
1.引合・商品検索・見積書作成	25分	10分	15分
2.発注書作成・社内承認・発注	20分	10分	10分
3.商品入荷・絵符作成・絵符貼付	30分	15分	20分
4.配送・納品	60分	45分	60分
合計	135分	80分	105分 128%の効率化

◆工事部門

項目	導入前	目標	導入後(実績)
1.採寸・見積書作成	90分	45分	60分
2.受注・作図・発注書作成	90分	45分	60分
3.鉄骨加工・シート作成、入荷確認時間	60分	30分	60分
4.取付工事・経費精算、経費精算時間	60分	30分	45分
合計	300分	150分	210分 142%の効率化