

ケーススタディー・塗料販売の現場から

販売管理システムを全面移行、 複雑な業務を標準化

シナノア(愛知)

塗料ディーラーの経営の効率化を阻む要因として業務の煩雑さを挙げる声は多い。塗料、シンナーから始まり各種の副資材やツール、調色品まで含めると扱ひ品目は膨大な数にのぼり、しかも特価要請、即日納品、仮伝出荷などのイレギュラーが頻発。ひとつひとつの商品をきちんと管理していくのは至難の業だ。効率化を目的に販売管理システムを導入するものの、2~3年もしないうちに商品コード体系がバラバラになるなど使いものにならず、結局、単なる請求書発行装置に置き換わっているケースも少なくない。経営の効率化を目的にシステムを全面移行した塗料ディーラーを取材した。

◇

愛知県の工業用塗料ディーラー・シナノア(釜谷雅彦社長)は今年1月、基幹業務システムを全面的に入れ替えた。「従来のシステム(オフコン)構築から10年近く経過し、ビジネススタイルも変化、求められるスピードや事務効率、経営管理精度との乖離が大きくなってきていた」(業務部・石濱秀規部長)のが理由。

顧客第一主義を経営の基本方針に掲げる同社では、取引先との関わりを深化させるため、顧客の要求に柔軟に対応できる事務サポートも重要な業務。それだけに業務が複雑化し、「単純な受発注業務自体が専門職的になり、イレギュラー処理に慣れ、戦力として一人

立ちするまでには時間がかかっていたため、顧客に迷惑をかけることもありました」と打ち明ける。

また、データ活用面でも、スピードと分析精度に課題が生じていた。客先ごと、アイテムごとなどの業務データは蓄積しているが、「業務担当者しかデータを取り出すことができず、営業が汎用的に活用できていなかった。販売データの分析から戦術・戦略へ落とし込むという販売管理システム本来の目的を遂行するためにもこの部分は改善したかった」と語る。

帳簿と実在庫が100%合致

今回、同社が見直しを行うにあたり目標としたのは「アルバイトが1カ月で戦力化できる業務サポート力を持つシステムにすること」「単なる集計システムとしての販売管理システムではなく、受発注から在庫、債権債務情報などを、経営層や営業職など全社員がデータ活用できる『業績管理システム』にすること」である。

自社でのゼロからの開発を含め、多くのパッケージを検討した結果、ビジネスパートナーとして選んだのが、システムベンダー・ニューマネジメントシステムの塗料販売専用販売管理システム「スーパー塗料」であった。パッケージの持つ柔軟性と、塗料業界で20年にわたりシステム開発に携わって

きた業界知識が決め手となった。開発過程でも「要望に対する理解力が高く、「こうするともっと良くなる」と逆提案を受けることもしばしばで、対応も早い」と信頼を寄せる。

システムは、各営業所やグループ会社ともLANを構築してデータを一元管理。各営業担当者クライアントが配置され、50台の規模に及ぶ。

導入後、即効果が現れたのが受発注の現場だ。「受発注の同時入力画面や入力後の自動FAX発注を採用したことで、効率化とともに発注漏れや誤発注が起こらない工夫をした。これにより受発注業務自体がかなりシンプルになった」と説明する。

業務負荷面でも、コードレスでの受発注や過去履歴の検索、在庫確認が可能となり、引継ぎのハードルも大きく下がった。システム導入後の担当者変更では、大きな混乱もなく1カ月で戦力化することに成功。「新システムの効果は絶大」との評価である。

一方、在庫管理面でも直接的な効果が出ている。それまで多品種を扱うために宿命とあきらめていた「帳簿在庫と実在庫の一致」「滞留在庫の見える化」を実現させた。

中でも「帳簿在庫と実在庫との一致率がほぼ100%に上昇したのは誤配送を防ぐ面でも効果は大きい」とのこと。同社では誤納品の完全阻止を目的に、従来から、翌日出荷分のピッキング

後に日次棚卸しを実行。帳簿と実残の違算があれば誤ピッキングの可能性が非常に高いと判断、誤配送防止に役立っている。そのために人員を配置して、その日の出入庫表を作成し、実在庫と照合する作業を行っていたが、今回のシステムに日次の出入庫一覧表を自動作成する機能を付加。「1日ばかりで行っていた作業が不要になった」とメリットの1つとして挙げている。

「顧客の信頼を得る上で確実な納品は最低の責務」との認識。「導入してまだ半年ばかりだが、業務の現場の仕事がかなりシンプルになった」と評価する。

企業戦略の重要な位置づけ

同社は昨年、創立60周年を機に旧社名の信濃屋塗料からシナノアへとCIを行うなど将来へ向けた企業戦略を推し進めている。この中で基幹業務システムの有効活用は重要な位置づけにある。「業績管理システムへのステップアップの目的は、単なる業務改善ではなく、企業や営業担当者が戦略決定プロセスに必要な基礎データとして活用していくこと。今回のシステム導入によりデータ活用のベースが整った。現在、業務データから戦術・戦略へ発展させる2次加工用のソフトも検討しており、早期に実現させていきたい」。

新システムの名称は「HAKOBUNE(箱舟)」。新社名・シナノアの由来の「ノアの箱舟」にちなみ、システムを「シナノアの箱舟」にするの意味が込められた。各社員の机上に配置されたパソコンのデスクトップには箱舟をデザインしたアイコンの存在感がひと際大きい。