

多種多様な商品の入出庫を管理するため カスタマイズ可能な『販売大臣』が最適です



株式会社コーワパートナーズ

所在地 群馬県渋川市阿久津50-1
代表者 杉木基泰
創業 昭和46(1971)年
従業員数 20名
事業内容 OA機器・オフィス家具・事務用品販売、ネットワーク構築、施工工事
URL <http://www.kowa-p.jp/>

主にOA機器の販売などを行う株式会社コーワパートナーズ。カラー複合機やプリンター、パソコンなどからサプライ商品、事務用品までオフィスに関わる豊富な商品を揃えています。

商品の在庫、お客様からの注文書や、各メーカーのさまざまな形式の請求書や納品書などの管理に『販売大臣』が活躍しています。今回は取締役管理部長の梅村覚氏にその活用方法を伺いました。

高い汎用性と拡張性が自慢の『販売大臣』を選択

オフィスのITソリューションの提案、学校・市町村へのパソコンや周辺機器の導入など、快適な業務の環境整備をサポートしている株式会社コーワパートナーズ。その商品群は、OA機器やオフィス家具、事務用品にまでおよんでいます。

「取り扱っている各メーカーのプリンター、パソコンなどを除き、お客様から定期的に注文が入るプリンターのトナーや、サプライ商品など急を要する商品は自社で在庫を置いています。販売商品アイテムが多いので、管理が大変です」(梅村氏)

元々、オフィスコンピューターで販売管理ソフトを使用していたところ、パソコンで使用でき、手軽かつ低コストで運用できるパッケージソフトが販売されるようになり、各メーカーのソフトを比較検討されたそうです。

「『販売大臣』を導入した一番の理由は、汎用性の高さです。拡張性に優れた機能が多く、使い勝手は良好ですね」(梅村氏)



取締役管理部長
梅村覚氏

データを集計して、出力が可能。必要なデータが簡単に抽出できる

『販売大臣』のメリットを感じている点についてお聞きしました。

「自社用に必要なデータを簡単に抽出・集計できる点です。また、少人数で業務管理をしているため、通信販売の売上データを『販売大臣』にインポートして、売上処理の負担を少なくしています。やはりデータをインポート・エクスポートが簡単にできることは魅力ですね。さらに弊社では、主にフリーカスタマイズで帳票を作成し、出力したものを照らし合わせながら、売上や原価、口座引き落としなどを確認する際の情報として用いています」(梅村氏)

同社の運用スタイルでは、『販売大臣』の汎用性の高さが存分に活かされていることが分かります。

「売上マスターの予備項目を使って、口座引き落としの項目をマスターに出します。そして、お客様の締め日ごとに、売上データとしてテキストを抽出しています。この抽出した売上データで全銀フォーマットの口座引き落としデータを作成し、このデータをファームバンキングから送っています。その結果を『販売大臣』に取り込んで入金処理をしています」(梅村氏)

✖ 導入前の問題点

- 以前はオフィスコンピュータを使っていた
- 希望に応じて、機能の追加や変更が難しかった
- データのインポート・エクスポートが不十分

○ 導入後の改善点

- 手軽な運用、柔軟性が高い『販売大臣』を導入
- 拡張性が高い機能を使い、必要なデータを作成
- 気軽にインポート・エクスポートが可能になった



効果的に運用するには使う目的を決めることが先決

また、同社は『販売大臣』の機能を効果的に活用し、さまざまな形式の帳票を出力することで、社内的な確認に用いられています。

「各月報の帳票を設計して、官公庁関係に絞り込んだ得意先月報を出力して、納品・請求、売上履歴などをチェックしています」(梅村氏)

くわえて、同社では商品分類した機器・家具関連の1カ月分の売上データを抽出して、仕入先の請求明細書と突合しています。その結果、メーカーの仕入伝票と見積額との相違や営業担当の売上漏れ、売上処理のミスを発見できるそうです。

「商品名・品番はひとつでも仕入先が5つある場合や、商品の色違いがあつて商品コードが違うなど商品マスターや在庫管理は大変です。通常の仕入在庫商品を除き、ほとんどの仕入商品は即売上処理されるため入庫処理はしていません。これは、商品アイ

テム数が多く、『販売大臣』上の在庫数と実在庫の突合は大変な労力がかかるためです。弊社の業務に合った形で効率面を考え、『販売大臣』の機能をフル活用することに重点を置いています」(梅村氏)。

在庫管理をはじめ、『販売大臣』運用の目的を明確に定めることが、有効活用の秘訣と言えます。

独自の商品・サービスを提供し、地域から信頼される企業に

今後の事業についての展望を伺いました。

「弊社の主となるものは、パソコンやカラー複合機などのOA機器の販売ですが、モノを売るだけではダメだと考えています。保守を含めた付加価値を売り、長くお客様とお付き合いさせていただくこと。そのためにオリジナルの営業支援ソフトの販売、月額での支援サービスなどを展開し、お客様に継続して提案できるような仕組みを構築していきたいと考えています」(梅村氏)

地域に根ざした営業展開を進める同社。お客様と長く信頼関係を築くため、社内の業務効率化も重要なファクターであり、その役目を『販売大臣』が担っています。

「自由に設計できるテンプレートや帳票など、弊社の仕様に合わせて拡張できる『販売大臣』。今後さらに活用方法を検討して、業務に活かしていきたいと思っています」(梅村氏)



システム構成



販売大臣 LANPACK
5クライアント

