

『販売大臣』の導入で手書き伝票によるミスが削減でき、非効率だった業務の改善に着手



カネタ株式会社

所在地 福井県福井市問屋町2-15
 代表者 内田 長雄
 設立 1953年
 従業員数 50名
 事業内容 鉄鋼業
 売上高 17億円
 URL <http://www.kaneta-co.com/>

屋根・外壁材などの鉄鋼二次製品の製造、販売、施行や資材販売などを行うカネタ株式会社。近年、住宅外回りのリフォーム工事や太陽光発電、蓄電池システム販売などを手がけ、事業は拡大しています。

以前は手書き伝票を運用しており、人為的なミスが頻繁に発生、手入力みのオフコンを使用した請求書発行など非効率な業務でした。同社専務取締役の内田氏に『販売大臣』導入後の改善点を伺いました。

人為的ミスを防止するための、人手による確認や管理が限界に

同社は、手書きによる紙の伝票を使用し、受注や売上などの業務を行っていました。伝票の種類によっては、総務・経理のバックオフィスだけでなく、営業や本社工場内の社員にも回ることがあり、多くの人を介在します。

「社内で処理する伝票は手書きのため、ヒューマンエラーのリスクと常に隣り合わせ。ミスを防ぐため、複数の社員によるチェック体制を取ることによって生じる人的コスト、紙を使用することでの物的コストがかさんでいました。手間とコストが掛かる割に、ミスが発生してしまうという悪循環でした。例えば、加工伝票のミスは、本社工場などの製造現場で起きるトラブルにつながります。また、受注伝票などのミスは得意先への出荷ミスや納期の間違いなどに現れます。社内外を含めると年間30～40件のクレームが発生しており、早期の業務改善が必要でした」(内田氏)

同社の得意先の数は約500社あり、常時取引のある得意先は約300社。当時、オフコンを運用した請求書発行業務は、手書きの伝票を確認しながら手入力していました。

「請求書の発行業務を専属で行う社員を一人置いていました。集中的に入力していましたが、請求書発行は期限のある業務ですので、担当社員に大きな負担が掛かっていました。このように業務が集中する時こそ、ミスが発生しやすくなるので入念な数字の確認が必要になります。社内全体として、非効率な業務だったと思います」(内田氏)

まず同社は、販売管理業務の改善に取り組むため、システム導入の検討に入りました。



専務取締役
内田 憲一 氏

✕ 導入前の問題点

- 紙伝票による記入・確認ミスが多発していた
- 古いオフコンは手入力で手間が発生していた
- 請求書発行時など、担当社員に業務が集中

○ 導入後の改善点

- 『販売大臣』で見やすい伝票に一新
- 各伝票の連携により、スムーズな入力を実現
- 分散入力が可能になり、請求書発行が省力化



人手による作業を極力減らし、効率化と正確性が向上

システム選定の要件は業務効率化と分散化、データの管理・共有、そしてヒューマンエラーの防止でした。導入後、システムの入替はオフコンからマスターデータを取り出し、『販売大臣』に受入。大きな混乱もなく完了し、運用を開始しました。

「人為的なミス未然に防ぐには、システムを活用することが一番です。手書きだった伝票がなくなり、見やすく、分かりやすい伝票に生まれ変わり、業務で発生していたヒューマンエラーの防止につながりました。紙の削減にもなり、伝票をチェックする人員も減ら

せたことで効率化できました。結果として得意先への出荷ミスなどの削減に成功しました。また、負担が集中していた請求書発行業務は、以前より2～3日も短縮でき、複数担当者による分散入力の効果が出ています。さらに、売上データの明細などが共有でき、社内外からの問合せにも迅速に対応できています。得意先ごとの商品単価などは履歴から調べられるので便利です。業務の効率化と正確性が向上し、スピード化も実現できました」(内田氏)

伝票項目追加や計算式登録で、業務に合わせた運用方法を実現

同社は、伝票に社内各部署の担当者が得意先や現場の状況が把握できるよう、多くの項目を追加しています。『販売大臣』と同時に『販売大臣 NX DBアドバンスユニット』を導入することで、データベースを拡張。業務に欠かせない項目の追加に対応しました。また、伝票に計算式を設定し、効率良い入力作業を実現しています。

「売上傳票のかがみには、受注番号・現場名・配達先・配達時間（午前／午後）・摘要などの項目を追加しました。明細には入数や寸法、長さなどの項目を追加。自社の業務に必要な項目を追加・設定ができる点が魅力ですし、伝票の色を変更できるなど、使い勝手の良いシステムだと思います。また、長さ×数量という計算式を登録し、商品の総数量を自動計算しています。担当社員の作業効率を考えると便利な機能だと思います」(内田氏)

伝票入力では得意先や業務などの都合を考慮した使い方を実践しています。工夫次第で、さまざまな状況に対応できる点も『販売大臣』の特長です。

「まず、受注後に売上傳票の伝票種を仮売上の状態で入力。出荷する商品の金額が確定後に、伝票種を仮売上から掛売に

切り替えます。商品の金額が確定しない状態でも、先行して入力ができ、請求書発行までの業務がスムーズに行えるので助かっています。また、売上傳票確認表による売上明細のチェックが容易にでき、ダイレクトジャンプ機能で売上傳票に移動して、即座に修正できます。手書き伝票だった以前と比べると、ミスを発見した際の修正も迅速に対応できるので重宝しています」(内田氏)

さらに、『販売大臣』で作成した売上傳票確認表をエクセル出力し、加工することで個人別の営業実績を一覧できる月報を作成しています。



太陽光発電システムのサンプル



外壁材のサンプル

システム構成

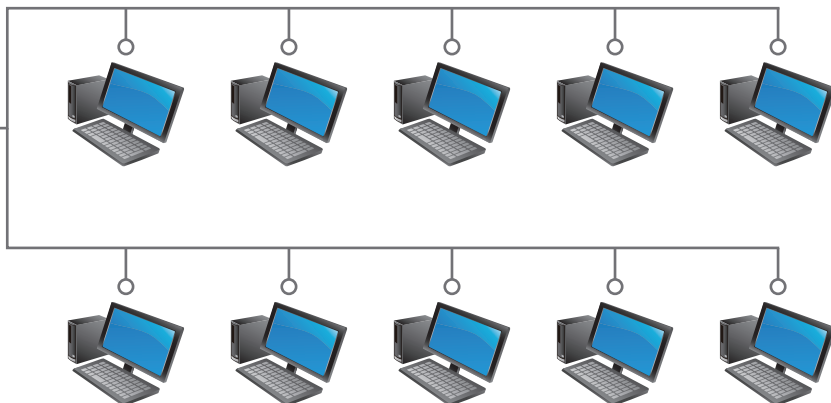
本社 総務部



Windows Server

売上データ

販売大臣
(DBアドバンスユニット)



『販売大臣』をより活用し、本格的な業務改善に取り組む

『販売大臣』を活用することで、作業の効率化とヒューマンエラーの防止を実現した同社。しかし、事業の幅が広がりを見せるなか、それに応じて業務も変化します。システムの特徴を踏まえたうえで、改善すべき課題を見据えています。

「『販売大臣』を導入したことで業務改善の第一歩を踏み出したと感じています。加工業務が多い弊社は今後、品質管理や納期管理を一元化できるようなシステムを構築していきたい。くわえて、見積書作成から買掛まで一環した流れで効率よく管理したいと考えています。まだ『販売大臣』を十分に生かしきれていないと思うので、積極的に活用していきます」（内田氏）

各部署での業務をより良く改善することを第一に考え、システム化への投資を決めた同社。『販売大臣』が担う役割は、ますます大きなものになりそうです。



オフィス内の様子