

## 全事業部のシステムを『販売大臣』に一本化。

## 自社システムとの連携を図り、顧客の要望に柔軟に対応



### 株式会社 ジャストコーポレーション

|      |   |
|------|---|
| 所在地  | 福井県福井市殿下町46-3   |
| 代表者  | 滝波 正志   |
| 設立   | 1988年   |
| 資本金  | 1,000万円   |
| 従業員数 | 121名  |
| 事業内容 | 各種サービス業   |
| 売上高  | 54億円  |
| URL  | <a href="http://www.just-j.com/">http://www.just-j.com/</a> |

株式会社ジャストコーポレーションは、レンタルDVDケースやのぼり、卓上カレンダーなどへの印刷サービスを行い、2万点以上の商品を販売しています。近年ではLED照明を開発するなど事業を拡大し、急成長を遂げています。この成長を支えるシステムのなかに『販売大臣』があります。同社PRINTEC事業部マネージャーの藤本氏に『販売大臣』が果たす役割について伺いました。

## 得意先の要望や自社業務の変化に対応できないシステムだった

同社の主力商品のひとつである、レンタルDVDケースは国内シェア90%以上を誇っています。また、名刺やのぼり、卓上カレンダーなどはインターネットから注文を受け付け、自社工場での印刷。商品の低価格化と短納期を実現し、得意先である企業の経費削減に貢献しています。以前、同社は事業部ごとに別々の販売管理システムが稼働しており、業務上の不都合が発生していました。

「販売管理の部分については、ひとつは手組みの独自システム、もうひとつは他社のパッケージソフトを運用していました。当然、それぞれのシステムが持つ機能や操作感などが異なり、運用上も支障を来すケースが増えてきました。弊社は取り扱う商品ごとに事業部が異なり、それぞれ請求書や納品書を作成しています。同じ得意先からの注文でも商品が異なれば、担当の事業部ごとに

請求書などを発行するため、合算の請求書作成はとても面倒な作業を強いられていました」(藤本氏)

成長を続ける同社は、取扱商品が増えるたびに新規事業部が立ち上がります。商品に関わる販売管理業務の方法、社内の変化に対応できるシステムの導入と構築が課題のひとつでした。



PRINTEC事業部  
藤本 議一 氏

### ❌ 導入前の問題点

- 事業部ごとに運用するシステムが異なっていた
- 合算の請求書などへの対応に難があった
- 自社システムとの連携が不十分だった



### 🔵 導入後の改善点

- システムを一本化し、運用や操作方法が統一できた
- 合算請求書への対応がスムーズになった
- 自社システムとのシームレスな連携が可能になった

## 『販売大臣』にシステムを統一し、運用の幅が広がった

これらの課題を改善すべく、同社は各事業部のシステムを統一することから、解決を図りました。システムの選定時には機能を含め、業務の変化に対応できるシステムであることを重視していました。

「『販売大臣』は伝票入力画面の設計がカスタマイズできる点と、請求書や納品書などの帳票をレイアウトエディタで容易に作成できる点が魅力でした。現在の得意先は月間2,000～3,000社のペースで増え続け、登録数は18万社以上もあります。得意先の都合に応じて、請求書や納品書を作成する必要があるため、非常に便利な機能だと思います。また、パッケージソフトでありながらカスタマイズ性が高い『販売大臣』はどの事業部の業務においても、ある程度まで運用でカバーできる懐の深いシステムだと思います」(藤本氏)

システムを統一したことで、得意先から求められる合算の請求書作成にも柔軟に対応できるようになりました。また、在庫管理にも『販売大臣』を活用。在庫評価方法は個別法を用いて、わずらしい在庫管理を効率化しています。さらに、インターネットで注文されたお客様への代引き支払の消込処理を、ERPで実現しています。

「1カ月で約5,000～6,000件の代引きでの支払があるため、パッチ的に一括処理できるのは、大いに助かっています。これを人手で行う場合、大変な作業負担を強いられますから」(藤本氏)

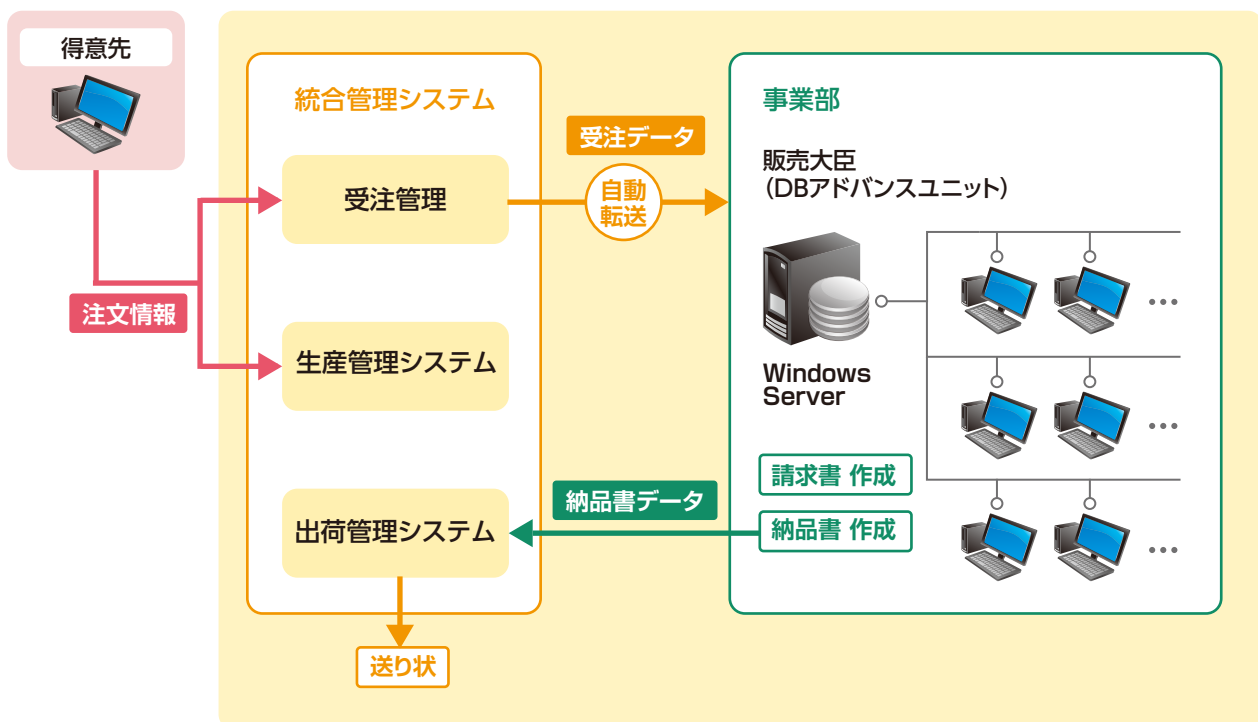
当初は、20クライアントを導入していましたが、事業拡大と運用する社員の増加に対応するため、ライセンス数を30クライアント、40クライアントと増やしています。

「後からライセンス数を増やせることは、メリットだと思います。また、『販売大臣』を運用していくなかで、得意先と商品の分類数が3つでは不足してきました。これを改善するため、『販売大臣NX DBアドバンスユニット』を追加導入。大規模なプログラム改修をすることなく、対応できました」(藤本氏)



ジャストコーポレーション 看板

### システム構成



## 自社内のシステムと連携させ、業務効率化を図る

同社は『販売大臣』を受注と売上、仕入と発注（一部）などの伝票入力と、請求書や納品書などの発行業務に特化させ、構築した統合管理システムや出荷管理システムとの連携を図っています。

「インターネットからの注文の場合、一日の売上件数は平均 600～700 件、繁忙期には 1,200 件を超えます。法人・個人問わず、発注数もさまざまで、伝票の明細レベルで見ると膨大な入力数になります。そこで、『販売大臣』と各システムを連携させ、自動化させることで日々の膨大な入力や発行作業の負担を軽減させています。業務の大まかな流れは、まず Web からの注文情報を社内の統合管理システム内にある生産管理システムに連動。売上時に受注データを『販売大臣』へ自動転送させています。その後『販売大臣』で社内の経理担当者が受注・売上伝票を起こ

して、請求書や納品書データを作成。納品データを独自の出荷管理システムに送り、ヤマトの送り状を作成しています」（藤本氏）

ほかにも、『販売大臣』のレイアウトエディタを使い、社内で作成する作業指示書や出荷指示書なども作成しています。



オフィス内の様子

## 業界内での確固たる地位獲得をめざし、業務効率化を加速させる

企業の経費削減に貢献するため、インターネット通販で提供する商品の国内最安値を目指している同社。社内業務のさらなる効率化を追求することは、納期短縮やコスト削減にもつながり、結果として得意先に提供するサービスや価格にも還元できます。

「『販売大臣』を含めたシステムによる業務の効率化はもちろんですが、得意先や売上データなどをさらに活用することで、経営分析や営業面の戦略などで有効に生かしていく必要があります。今後は得意先データを顧客管理の観点から管理し、さまざまな分析資料を作成できるようにしたいと考えています。『販売大臣』のデータを用いて帳票や分析資料の作成ができますが、弊社で確認したい分析資料は、毎月 21 日～翌月 20 日の請求ごとの売上推移などです。期間中での商品動向や売れ行きなどをチェックしたいのですが、『販売大臣』で作成できるのは得意先ごとの売上推移。よりフレキシブルな対応が行えることを期待しています」（藤本氏）

日々、刻々と変化し、激しい競争を繰り広げるインターネット通販の世界。この変化のスピードと得意先からの要望に応えるべく、業務改善の取り組みを深化させている同社。システムをフル活用した業務改善の一助に『販売大臣』が貢献しています。



取扱商品の展示