

総務部門の6つの業務を効率化！ 営業支援を強化し売上拡大へ！

月間5,000件以上の売上傳票の手入力が、システム導入により激減。
浮いた時間を営業支援に充てることで、営業の顧客志向の強化を図る。

きっかけ

ストレスがたまりやすい長時間の売上処理業務を
何とかして変えたかった。

事業ごとに売上の処理には大きく6つのパターンがあるのですが、いずれも紙伝票やメール等からの転記入力が必要でした。処理パターンの違いに細心の注意を払う必要がある上、作業はどうしても長時間になりがちで前向きに取り組める仕事ではなかったため、何とかして改善したいと考えていました。

取り組み

販売管理システムを刷新。
データ連携機能により、転記入力が激減。

導入システム：「Grow Stage3」（日本システム株式会社提供）
導入費：1,700万円（カスタマイズ費用含む）

事業ごとに異なる見積・受注管理システムと総務の販売管理システムとをデータ連携できるようにすることで、転記入力の減少を目指しました。標準機能では実現できない自社固有の様々な処理がありましたが、効率化の効果を高めるために、システムのカスタマイズにも取り組みました。

※Grow Stageは日本システム株式会社の登録商標です

効果

月70時間の入力作業時間を削減！
浮いた時間は顧客のために。

新システムの導入により、月70時間の労働時間の削減を実現することができました。当社は顧客志向を自負しているため、浮いた時間は顧客のために使いたいと考えました。営業は自社製品やサービスをどのように組み合わせて使うと顧客にとって最も価値が高まるのかを、自ら何度もトライ&エラーして見極めた上で顧客に提案しているのですが、その機会を増やすために総務のメンバーを営業支援に充てることにしました。営業の事務作業が減ることで、顧客と接したり、トライ&エラーを繰り返したりする時間を増やすことができました。営業の顧客志向の強化につながっているため、きっと売上の拡大も図れるものと考えています。

株式会社久永

卸売・小売業

〒891-0115

鹿児島県鹿児島市
東開町5番地11

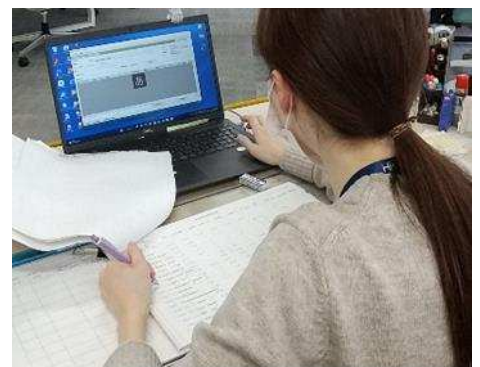
代表者名：久永 修平

創業：1919年6月

資本金：3,000万円

従業員数：105名

<https://kk-hisanaga.co.jp/>



社内DX推進担当のコメント

従来からの課題だった基幹システムとの連携が今回の支援事業で実現できました。今後も社員一丸となり、業務の効率化を図りながら、顧客志向の強化に繋げていきたいです。

効果概要

