

## 分散していた販売管理を『販売大臣』で統合 現場にフィットしたカスタマイズで経営分析も効率化



### 株式会社ヒロカネ

(福岡県福岡市)

表彰トロフィーなどの記念品、贈答品やノベルティ商品などの販売を手がける株式会社ヒロカネ。

販売管理業務の見直しをきっかけに『販売大臣』を導入。

パッケージソフトとしての使い勝手の良さと、自社の要望に合わせたカスタマイズが、現場や経営分析に大きな効果をもたらしています。

### 創業85年。変わりゆく時流と 顧客ニーズに柔軟に対応していく

個人商店としての創業から85年、福岡の地で先駆けとなってトロフィーや楯・社章などの製作販売を行ってきた同社。高度経済成長期にはお中元・お歳暮や冠婚葬祭などの贈答品、近年では企業のノベルティ商品と、事業を新規展開しています。メーカーから直接仕入れる商品を多く取り扱う事で、安定した価格で提案できるのがヒロカネの強みです。

「記念品やお中元・お歳暮文化の衰退に伴い、市場は残念ながら縮小傾向にあります。現在は、企業のノベルティ商品等の販促事業に力を入れており、今後の主力としてシフトしていきたいと考えています。」(田中氏)

販促事業においても、需要の高い商品は時流とともに移り変わっていくため、ニーズに合わせた商材の提案と、仕入先の開拓が重要だと話します。現在は、雑貨や文房具などにかわり、調味料やお菓子といった食品のノベルティが新定番のようです。

「今は『来場者にだしの素プレゼント!』など、手軽に消費できる食品の人気が高いですね。お客様のニーズは変化しているだけではなく、より細分化されてきています。この流れに沿った商材を絶えずご提案していかなければなりません。」(田中氏)

### 販売管理も使い慣れた大臣シリーズで。 使い勝手と高い柔軟性が決め手

同社ではWindows Serverの入れ替えをきっかけに、使用感に難があった販売管理システムのリプレースを決断。2018年に『販売大臣』を導入しました。

「展示会で『販売大臣』を知ったのですが、もともと『大蔵大臣』『給与大臣』を使用していた事もあり、大臣シリーズの使い勝手の良さは知っていました。帳票、分析などの豊富な機能に加え、弊社独自の伝票に合わせて部分的にカスタマイズする運用方法を丁寧にご提案いただき、その柔軟性に魅力を感じました。さらに、これまで手作業だった仕入・在庫管理の機能がある事も導入の決め手となりました。」(田中氏)



総務経理部 部長 田中 克典 氏

## SOLUTION

- ☑ 独自の入力項目が多い納品書も、標準搭載のフォーマットをベースにした部分カスタマイズで対応できた
- ☑ 現場の従業員が、伝票の入力項目や帳票レイアウトを自由に編集できる
- ☑ データ集計にかかる時間が短縮し、経営会議が5日前倒しで実施できるようになった

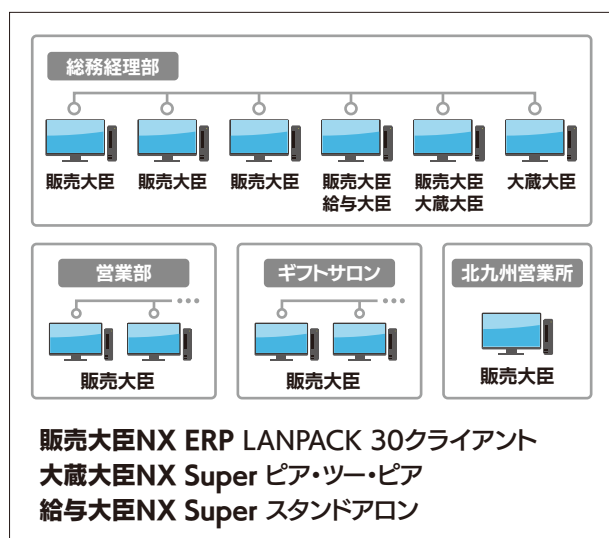
用途に合わせたカスタマイズで  
システム変更における現場の負担減

ヒロカネでは、受注伝票の中で発注数や納品数などのデータをまとめて入力していて、入力後に発注伝票や売上伝票が一括作成されるよう、カスタマイズしています。

「以前のスクラッチシステムでは多大な費用と工程をかけて1から設計しなければならなかったのが、パッケージとして最初から備わっている標準機能を活かすことでカスタマイズを最小限におさえられる『販売大臣』は、汎用性が高いと感じました。」(田中氏)

伝票入力を行う営業部の堺氏は、旧システムでの業務フローをそのまま踏襲できたと話します。

「弊社のルールに合わせてカスタマイズされているので、現場でも今までの伝票入力の流れをこわさずに、スムーズに業務を行っています。『販売大臣』では、登録済みの伝票の一覧表示や絞り込みができるのも便利です。」(堺氏)

オリジナル帳票を自在に設計可能  
経営分析の資料作成も5日短縮

『販売大臣』では伝票項目だけでなく、帳票のレイアウト編集も自由に行えます。

「『販売大臣』には月報や比較表、推移表といった帳票が多数そろっていて、細かい出力設定や加工も自由に行えます。欲しいデータだけを抽出した帳票を現場の社員自身が作成できる事で集計がはかどり、とても助かっています。」(堺氏)

スピーディーになったデータ集計は、現場の業務だけでなく、経営分析にも好影響を与えました。

「月々の経営会議で前月のデータ分析をするのですが、その資料作成にかかる日数を大幅に短縮でき、会議を5日早く実施できるようになりました。商品の仕入を『販売大臣』で一元管理するようになり業務負担が減った効果もあるでしょうね。様々な場面で効率化につながっています。」(田中氏)

販売・会計・給与を大臣シリーズで統合  
フル活用でさらなる効率化をめざす

「売上分析によって活用できるデータは増えましたが、まだ使いこなせていない機能もあり、もっと活用していきたい。それから今回、販売管理と仕入管理の一元化が実現できたので、残りの在庫管理も『販売大臣』で運用するための体制づくりを進めていきます。」(田中氏)

将来的には『大蔵大臣』『給与大臣』とのデータ連携を見据えている同社。さらなる業務効率化に、今後も大臣シリーズが貢献していきます。

## 株式会社ヒロカネ

所在地 福岡県福岡市博多区奈良屋町3-1  
代表者 乙藤 朋弘  
設立 1952年11月  
資本金 3,600万円  
事業内容 記念品・贈答品および販売促進品の販売  
URL [www.hirokane.co.jp/](http://www.hirokane.co.jp/)



※文中の社名・製品名・サービス名は、各社の商標または登録商標です。