

販売大臣NX→販売大臣AXへ移行 自由度の高い画面設計と業務の自動化が実現



株式会社樋口金十郎商店

(福岡県福岡市／産業副資材卸売業)

株式会社樋口金十郎商店は産業副資材の専門商社。製造業や加工業への卸販売のほか、個人向けのネット販売も行っています。

取引先や商品数が年々拡大する中、業務効率化やインボイス制度対応を見据え「販売大臣NX」から「販売大臣AX」へ移行。受発注同時入力機能や、帳票設計の自由度の高さが移行の決め手になりました。

ハトメや紐などの産業副資材を販売 圧倒的な短納期が強み

樋口金十郎商店では、旗・テント・シート・ビニール加工などに使われる、産業副資材と呼ばれる商品を販売しています。

「もともと製造業や加工業への法人販売を行っていましたが、10年ほど前から個人顧客へのネット販売も開始しました。あまり一般的な商品ではなく買える場所も少ないのですが、DIYなど趣味で使われる方が思いのほか多く、ニッチなニーズがあります。」(松尾課長)

「加工屋さんで買った紐などのパーツで作られた製品をうちで仕入れて売る、という商売も手がけていて、製造業・加工業だけでなく印刷業界など取引先が広がっています。得意先が仕入先にもなっている、特殊な商売スタイルですね。」(松尾専務)

即日出荷できる納品の早さは同社の大きな強みです。

「副資材は納期がとても大事で、急に『あと30個足りない』のような事態がお客様側で頻繁に起こるんです。メーカーさん側でも近年、受注生産だったり納品に時間がかかるようになりました。うちではあえて倉庫に在庫を保管し、注文がきたらすぐに出荷できるというスタンスを強みにしています。在庫を持つ事で、受注の度にメーカーさんへ在庫数や納期を確認せずに済むので、手間の軽減にも繋がっています。」(松尾専務)

販売大臣AXの受発注同時入力と 拡張性の高さが魅力

顧客ニーズの多様化で、商品の小口販売が増え、取引件数も年々増加。業務効率化・DX化への投資も積極的にを行う同社では、『販売大臣NX』から『販売大臣AX』へ移行。大きな魅力だったのは、新機能である受発注同時入力です。

「在庫からの出荷は実際は3～4割ほどで、メーカーさんに発注して取り寄せたり直送する商品の方が圧倒的に多いです。うちは日々の注文数が多く、受注伝票と発注伝票の入力業務が非常に多い。両方の画面を管理するのが煩わしいので、お客様対応をスピーディーにするためにも、同時入力を将来的に使いたいと考えました。」(松尾専務)

汎用項目の多さもポイントでした。

「独自ルールが多く、『販売大臣NX』で管理しきれないほどでした。それを補うために『顧客大臣』を併用したり、本来の用途と異なる項目を無理やり使っていましたが、やはり一本化した方が効率的だなと、『販売大臣AX』は汎用項目が多いので、画面設計の自由度も向上します。」

(松尾専務)



SOLUTION

- ☑ 受発注同時入力機能による入力業務の効率化が魅力
- ☑ 汎用的に使える項目が大幅に増え、伝票画面・帳票設計の自由度が大幅に向上した
- ☑ 毎朝、最新のマスターデータが自動でエクスポートされる&指定した条件で自動集計される



豊富な項目&画面設計機能の強化で使い勝手が大幅に向上

業務の属人化を防ぐため、受発注に関わるあらゆるデータを社内共有している同社では、『販売大臣AX』の汎用項目に加えて項目拡張オプションを活用。煩雑な独自ルールに耐える拡張性の高さが評価されています。

「得意先・仕入先・商品それぞれに独自ルールが非常に多いです。例えば、別の商社さんを経由してお客様に商品を出荷する時に取引の都合上、送り主を樋口金十郎商店に設定できなかつたり。別途、依頼主という汎用項目を作って運用しています。」(松尾専務)

「『販売大臣NX』の部門名の項目に商品のリードタイムを無理やり入力したりして、注文書も暗号のような状態でした。『販売大臣AX』では各マスタの項目数が大幅に追加されて、情報管理がしやすくなりました。」(松尾課長)

レイアウトエディターでは、QRコードの出力にも対応。

「入荷処理に必要な情報をQRコードにまとめ、誰でも業務が回せるようにしています。『販売大臣AX』では、出力する帳票にQRコードなどの画像を載せられるようになったので助かっています。」(松尾専務)

「画面がタブで表示されるのもすごく便利だなと。Excelのように2つの画面を並べて表示する事もできるので、使いやすくなりました。」(松尾課長)

処理が高速化し、検索条件も細かく設定できるようになった事で、作業時間も短縮。同社が最優先としている、顧客対応スピードの向上に貢献しています。



左から 総務部 課長 松尾健司 氏、
営業部 専務取締役 松尾浩史 氏

ルーティン業務を自動化 セキュリティ機能による内部統制

さらに自動実行オプションで、業務の自動化が実現。

「得意先や仕入先など、すべてのマスターデータを毎日早朝にcsvファイルに自動エクスポートしています。これは宛名作成といった外部システムと連携させるためのデータで、以前は住所などの情報変更がある度に1回1回手動でエクスポートしていました。今は自動化され、常に新鮮なマスターデータと連携できています。」(松尾課長)

「毎日自動で更新されるのは強いですね。自動集計機能もよく使っています。毎朝、定番商品が前日出荷された数を差し引きして、倉庫で品切れしないように翌日に仕入先に発注しています。そのための集計作業を、あらかじめ設定した条件で自動化しています。」(松尾専務)

伝票のロックや詳細なログ管理も、内部統制に貢献しています。

「請求額を締めた後でも、気づいたら数字が変わっていたり伝票が誤って削除されていたりする事が多く、違算の原因になっていました。『販売大臣AX』では締処理後に伝票をロックできるようになり、経理側での手間が減りました。操作ログもかなり事細かに記録され、絞り込み検索もできるので安心して使えます。」(松尾課長)

新しい管理体制で安定稼働 さらなる業務効率化が期待できる

『販売大臣AX』での新しい販売管理体制を少しずつ慣らしながら、現在は受発注同時入力の運用を検討中。インボイス制度に対応した請求書の発行準備も進めています。

「まだ使えていない機能がたくさんあり、今からどんどん効率化を進められると思います。少しでも業務時間を短縮していきたいです。」(松尾課長)

取引先や商品数が増えても、業務の属人化を避け、誰でも対応できるようなシステム構築を心がけたいと話す同社。『販売大臣AX』による、さらなる業務効率化が期待できます。

株式会社 樋口金十郎商店

所在地 福岡県福岡市南区高木1-12-34
代表者 樋口 昇
設立 1974年4月

資本金 1,000万円
売上高 7億3,200万円
従業員数 17名
URL <https://www.kinjuro.co.jp/>

オンラインショップはこちら

