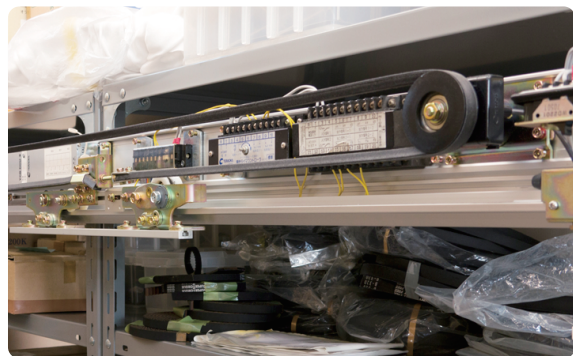


自動ドアの設置、迅速なメンテナンス、定期的な保守、きめ細かな営業体制を支える『販売大臣』と『顧客大臣』



有限会社オート・ドアステーション

所在地 千葉県成田市土屋1981
代表者 近野進
創業 1997年
事業内容 ガラス・錠修理、自動ドア設置工事、建具工事

1997年(平成9年)開業の有限会社オート・ドアステーションでは、千葉県北部を中心に、店舗、住居、医療・福祉施設、オフィス、産業用など、大小さまざまな自動ドアの設置とメンテナンスを行っています。メンテナンス業における大臣シリーズの活用について、代表取締役近野進氏、保守営業部 宇野圭祐氏、榎理沙氏にお話を伺いました。

高度な技能が要求される自動ドアの設置とメンテナンス

ひとくちに「自動ドア」といっても、店舗用の小規模なものから、電單車格納庫の巨大なもの、門扉・医療用の折戸といった特殊なタイプもあります。その他多種多様な「自動ドア」に特化して、設置からメンテナンスまでを行っているのがオート・ドアステーションです。自動ドアは、歩行者を認識するセンサー、ドア本体やハンガー、駆動させるためのモーターとベルト、これらを制御するためのコントローラーなど、膨大な数のパーツから構成されており、設置・メンテナンス・保守には高度な技能が要求されます。

「自動ドアは同じ建物であっても一つひとつが異なります。設置環境やお客様の使用状況、開閉頻度などにあわせて、モーター

やコントローラーの機種、レールやベルト、ハンガーの種類などをカスタマイズしてお客様に最適な組み合わせをご提案でき、かつ万全のアフターサービス体制を敷いていることこそが、当社の強みだと自負しています」(近野氏)



代表取締役
近野進 氏

「便利」と「安全」の両立。ときには緊急のメンテナンスも

自動ドアは設置後も定期的なメンテナンスが必要ですが、環境や状況によって消耗度が大きく変わるのだそうです。

「海岸付近の潮風にさらされるエリアだと、金属部品の腐食やレールに入る砂などの影響で、1カ月で内陸部のドアの2年分に相当するほど傷む場合があります。同じような開閉頻度でも、設置環境によって消耗度が異なります」(宇野氏)

「このような環境や条件の違いも全て『顧客大臣』に登録して、常に気をつけるようにしています」(近野氏)

月平均100件ほどのメンテナンスを行い、故障時には早急な対応が要求されるため、日常的にご繁多とのこと。

「それでも、一番大切なのは『安全性への取り組み』です。自動ドア施工技能士資格を持った者がこまやかな対応をするというのが当社の方針。病院の手術室の自動ドアを緊急修理する際は、手術衣に着替え、アルコール消毒まで行います」(近野氏)



保守営業部
宇野圭祐 氏



導入前の問題点

- ☐ 複数種類の請求書にも手書きで対応していた
- ☐ 複雑な顧客管理を書類で行い、検索が大変だった
- ☐ 社内の情報共有ができていなかった



導入後の改善点

- ☒ 『販売大臣』でシステム化に対応。業務効率アップ
- ☒ 『顧客大臣』で一括管理。必要な情報へ即アクセス
- ☒ 集計や分析結果もLANPACKで共有化

取引先ごとに請求書を変える必要性
『販売大臣』の柔軟さが導入の決め手

販売管理システムの導入は、創業以来初めてのこと。導入前に行った他ソフトとの比較検討では、オート・ドアステーションの業務内容に対応できるものが『販売大臣』だけであったのだそうです。

「私どもの業務スタイルでは請求書が特殊で、取引先にあわせて種類や発行方法を変える必要があります。これに対応できるのは『販売大臣』だけでした」(近野氏)

今後の業務拡大も視野に入れ、『販売大臣NX ERP』を3クライアントで運用しているとのこと。導入前と比較して便利になった点、気に入っている点を伺いました。

「請求書の件への対応はもちろんですが、請求内容そのものや原価の管理など、近野の頭の中だけで業務を進めて蓄積してきたような情報をそっくりデータ化できたところですね。スタッフが情報

を共有できるようになりました。売上の集計がいろいろな角度から俯瞰できるのもいいですね。エリアごとに売上を細かく分類することで、営業方針を検討しやすくなりました」(横氏)



横理沙 氏

『販売大臣』に続き『顧客大臣』を導入。複雑な顧客管理、現場管理を実現

同じ建物であっても、設置された自動ドアによって契約が異なる場合があるという点だそうです。

一般的なメンテナンス業種の顧客管理項目数が50程度であるのに対して、オート・ドアステーションの項目数は300近くにのぼります。

「契約ごとの更新日や請求日、ドアの仕様、台数、メンテナンス時期、前述の設置環境や状態などの詳細を全て管理するほか、履歴も通常修理、点検、受電の3つに分けています。『受電』という項目では、お客様からの電話での問い合わせなど、現場作業以外の履歴も残しています」(横氏)

「手書きの報告書もスキャンを行って、それぞれのデータを履歴項目にリンクしています。大口契約の台数や一覧など、必要な情報をすぐに取り出せるようにして、お客様のご要望には即座に対応できるようにしています」(近野氏)

日々入力する小さなデータを集積していくことで、それが事業拡大の礎として多くの価値を生み出す。皆様のお話から、『大臣シリーズ』への信頼と期待が伝わってきました。

システム構成

Windows Server
SQL Server 2008 R2

販売大臣NX ERP LANPACK 3クライアント
顧客大臣NX LANPACK 3クライアント

