

業界スタンダードといえる旧システムから脱却し、 業務に沿ったシステムを『大臣シリーズ』で構築



MYDEAR

株式会社マイディア

所在地 埼玉県さいたま市緑区東浦和9-12-30
 代表者 太田知治
 設立 平成5(1993)年
 資本金 5,500万円
 従業員数 40名
 事業内容 美容商品・美容器具の商社およびコンサルティング業
 URL http://www.mydear.co.jp/

株式会社マイディアは、美容室で使用・販売する美容用品のディーラーです。メーカーへの発注・仕入、美容室からの受注・納品など、日々の入出庫が頻繁で、旧システムでは円滑に対応できない状況でした。

『大臣シリーズ』で果たした業務効率化と改善のポイントについて代表取締役の太田知治氏に伺いました。

旧システムによる業務の混在化 社員の負担は増えるばかり

創業20年を迎える株式会社マイディア。美容室向けの理美容商品や器具などの販売に加え、新メニュー提案やセミナー実施など、魅力的な店づくりを支援するプロデュースも行っています。

「近年は、美容室および美容ディーラーも飽和状態にあり、単なる物売りではなく、お客様に繁盛してもらうための様々な提案が必要になっています。そのためには客先訪問の時間を多く確保することが大切です」(太田氏)

以前は美容室・美容ディーラーに特化した販売管理システムを利用して同社。しかし、商品受注後、伝票を入力し、ハンディを使って商品データをサーバーにアップロードするなど、特に営業にとって負担の多い作業を強いられていました。

「営業が本来の業務以外で時間を割かれるのはとてもマイナス。ハンディの小さい画面ではなかなか目的の商品にたどり着けないなど、管理にも手間取っていました。さらに、膨大な商品数、アイテムの追加や更新、入力の数やデータ量など、旧システムでは限界を迎えていました」(太田氏)



代表取締役
太田知治氏

自由度の高さと優れた操作性で、業務効率向上と分業化を実現

このような状況では効率が下がる一方だと判断し、システムの入れ替えを検討。システムを決める際に重要視した点は帳票のカスタマイズでした。

「最初カスタマイズしたのは納品書です。A4だと用紙サイズが大きく、二つ折りする手間も掛かっていたため、A5で出力するようにしました。伝票の商品名には、メーカーからのデータを受け入れたアイテム名とJANコード、そして倉庫の棚番号の複数項目を入力するように設定。納品書にはJANコードを除き、アイテム名と棚番号を印字しています。これが倉庫でのピッキング作業に役立っています。また、納品書のお客様番号を運送会社の送り状コードと共用させることで、発送も効率的です。納品書ひとつに、多くの役割を持たせる工夫。これも『販売大臣』の高い柔軟性こそだと思います」(太田氏)

取引美容室は約1,800店。倉庫のストック商品は約1万点。そして『販売大臣』には約8万点の商品を登録。一カ月の伝票入力数が12,000枚にもおよぶ同社では、6名の事務員と『販売大臣』がフル稼働しています。

「倉庫には毎日、入出庫があり、業務にはスピードが求められます。『販売大臣』はキーボードだけでも入力でき、作業効率が大きくアップしました。また、膨大なデータの中からもすぐに検索用コードで結果が出るため重宝しています。弊社の処理方法にあわせて、帳票だけでなく伝票入力画面の項目なども変更し、使い勝手が向上しました。おかげで営業は伝票の入力作業から脱却できました」(太田氏)

✖ 導入前の問題点

- 旧システムでは業務の効率化と分業化が難しかった
- 膨大なデータ入力と管理に時間を要していた
- 自社の業務に合う帳票などの作成ができなかった

○ 導入後の改善点

- 『販売大臣』による業務の効率化で分業が可能に
- 入力作業の簡易さと高い検索性で時間が短縮できた
- カスタマイズ機能と計算式設定で独自の帳票が完成



伝票の計算式設定を値引きや粗利計算に活用

『販売大臣』の特長のひとつである計算式を活用し、メーカーや美容室との複雑な取引条件に対応しています。

「契約によって様々な取引条件があります。一回の注文において商品ごとに一定の割合で値引する場合なども、以前は電卓で計算していました。『販売大臣』では定価と取引条件を計算式として設定し、数量と総額の入力から自動的に値引後の金額を出すことで、ミスを防ぎ、効率化も実現できました。定価が確認できるため、お客様ごとの値引率も把握できます」(太田氏)

また、仕入伝票の入力にも計算式を活用し、手間を省力化しています。

「例えば販売価格1,000円、仕入値700円の商品があります。取引条件がこの仕入値から10%割引となっている場合、伝票上は700円でも実際は630円となり、簡単に粗利計算ができません。そ

こで商品ごとにメーカーとの取引条件を計算項目として設定しておくことで、仕入原価から粗利が把握できます」(太田氏)

同社では『顧客大臣』も導入し、さらなる業務効率化をめざしています。

「これまで『販売大臣』の得意先マスターの予備項目とエクセルを併用して、お客様ごとの取引条件などを管理していました。これらの顧客情報を『顧客大臣』でデータベース化したいと考えています。営業担当が個別に作成しているエクセルでの顧客データ管理は、フォーマットも精度もまちまちです。『顧客大臣』の統一したフォーマットで管理し、どの社員もすぐに情報を把握できる点は大きなメリットです。『販売大臣』からマスターや伝票データの連動も可能ですから、運用開始時の手間も省くことができると思います」(太田氏)

社員が本来の業務に専念できる環境を『大臣シリーズ』で実現

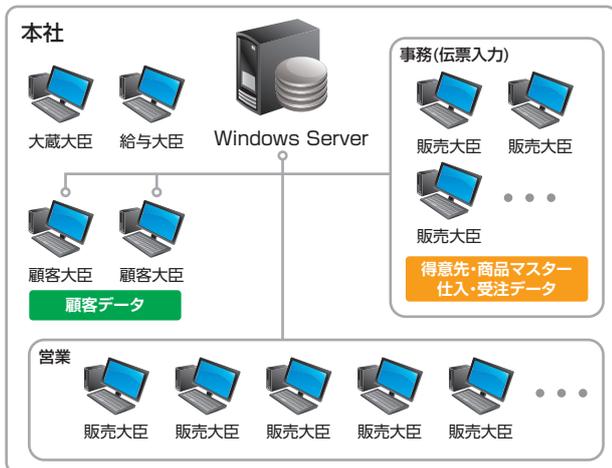
本社の事務員が入力した伝票を営業所で確認するなど、ネットワークで情報を一元化しています。少量かつ頻繁な注文が多いため、常に情報共有が不可欠とのことです。また、本社に『大蔵大臣』『給与大臣』を導入しており、会計・給与面の業務効率化にも『大臣シリーズ』を活用しています。

「美容室・美容ディーラー専用の販売管理システムを使っていないことで、業界では驚かれますね。しかし弊社のように多様な商品を取り扱う会社に『販売大臣』はお勧めできます。今後は『大臣

シリーズ』をさらに活用して、人手に頼らない基幹業務体制を構築したいと考えています。営業であれば事務作業に時間を割かれることなく、お客様への美容室経営のアドバイス提供などに専念できるような環境づくりを進めます」(太田氏)

商品の低価格化や少量販売が進み、競争の激しさが増している美容業界。今後はスマートフォンなどを活用し、リアルタイムに情報共有できるシステム作りも視野に入れている同社で、『大臣シリーズ』が果たす役割はますます大きなものになりそうです。

システム構成



販売大臣NX Super LANPACK 30クライアント
顧客大臣NX LANPACK 2クライアント
給与大臣NX スタンドアロン
大蔵大臣 スタンドアロン

