

Benex 株式会社ベネック



株式会社ベネック 管理本部
主任 佐藤 政秋氏

『契約』を軸にシステムを再構築

旧システムの課題を解決すべく、システムの全体的な見直しを検討する事となり、開発に着手。業務内容の把握やコンサルティングにも十分な時間をかけ、リネンサプライ業特有の『契約』を軸としたシステムを構築し、得意先単位の契約一括管理や売上のリアルタイムな把握、入金・請求業務まで、様々な面で効率化を図った。

お客様紹介

会社名: 株式会社ベネック
設立: 昭和36年11月
資本金: 5,000万円
従業員数: 550名(全体)
年商: 42億円
業種: リネンサプライ
 クリーニング
 繊維製品の販売
 介護用品のリース、
 レンタル

会社概要:

北海道に1ヶ所、東日本に7ヶ所、西日本に1ヶ所の拠点を中心に、全国約100ヶ所の業務提携先と連携をはかり、サービスの充実に努めている。

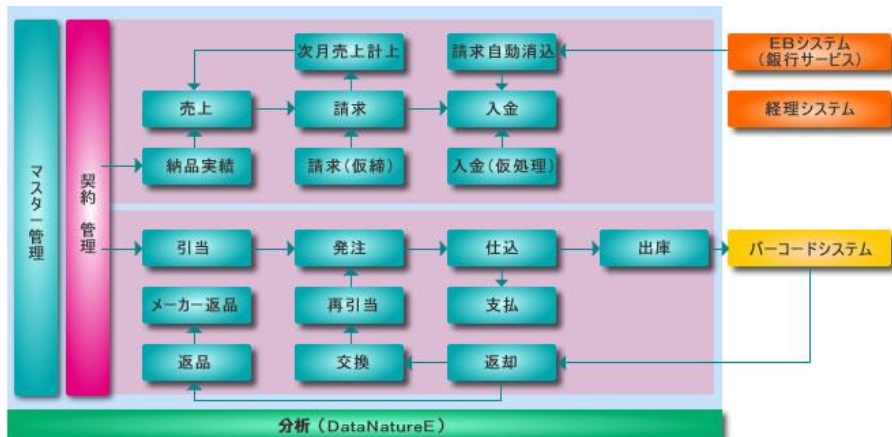
1.導入の背景

当時のシステムに対して、経営陣から「売上や利益がリアルタイムに見えない」「契約の妥当性が分からない」といった課題が指摘されていた。これは、一般的な販売管理とは異なるモノの流れ、業務の流れがあるリネンサプライ業界特有の事情由来しており、システムの全体的な見直しを検討する事となった。

2.導入までの流れ

2004年12月、導入作業は業務コンサルティングから始まる。「ソルパックさんにはベネックの各拠点を回っていただきました。各拠点の特色を把握し、かつ会社全体の効率化を踏まえたシステムの構築を考えて欲しかったからです」

開発にあたっては、要件定義も納得がいくまで深く行った。「必要な機能は入れながら複雑にならないようにするにはどうしたらいいか、繰り返し協議しました」結果として、この作業がシステムの充実に大きく貢献した。



お問い合わせは ソルパック 北関東支店 TEL 048-833-4320
 ソルパックに関する情報は <http://www.solpac.co.jp>

記載されている会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。
 記載事項は2008年11月現在のものです。
 本導入事例に記載されている情報は取材時におけるものであり、閲覧される時点で変更されている可能性があります。予めご了承下さい。

3. 導入の効果

効果1: 業界特有の『契約』を軸としたシステム開発

リネンサプライ業は、『契約』が業務の軸となる。旧システムでは、同じ得意先の契約であっても、新規契約と追加変更を別のものであるしかなかったが、今回のシステム導入で、得意先単位で契約を一括管理できるようになった。「契約を最初にマスタとしてもつという考えは今までありませんでした。今回、契約という概念を取り入れた事で、一得意先に取引が複数あっても一つのマスタとして管理できるようになり、取引の順序やその取引の経緯が簡単に分かるようになりました。この点が今回のシステムを導入した事で、大きく前進した点だと考えています」

また、旧システムでは同期の取られていなかった販売管理部分と商品在庫管理部分のシステムを連携させ、各製品の動きを把握できるよう再構築した。「契約という部分で売掛と買掛の両方をつないでいこうという事になりました。これによりその契約で売上に反映している商品情報が分かるようになりました。シーツの情報ひとつにしても、その仕様や購入状況などが売上管理からでも分かるようになり、曖昧だった商品情報が正確にいつでも確認する事ができるようになりました」

効果2: 売上をリアルタイムに把握

旧システムで課題となっていたリアルタイムな売上把握を実現した。「今までは売上を月の途中で確認しようとしても集計に3時間以上の作業が必要でしたが、今はその日の終わりにデータを自動で集計してくれるので、売上速報をいつでもすぐに出せるようになりました。これにより、売上が思うように上がっていかない時、経費を抑えて利益を確保するとか、リアルタイムに判断できるようになり、営業に発破もかけられるようになりました」

効果3: 入金管理業務の強化

旧システムでは、入金管理業務にもかなりの労力がかかっていた。しかし、今回のシステムでは、振込データの自動取り込み機能を備え、業務効率を大幅に向上させた。「旧システムでは手作業の部分が多かったのですが、今回のシステムではデータをシステムに取り込み、突き合わせだけで済むようになりました。旧システムの頃にあった月末の残業は大幅に減りましたね」

効果4: 顧客からの細かなニーズにも応えられる請求管理

請求書に対する顧客の多様なニーズにも対応できるようになった。「顧客からの要望で、別契約の請求書を一緒にしてくれないかと言われた時にまとめられるし、逆に切り分けることもできるようになりました。また、事業所によって得意とするアイテムが違うので複数の事業所を跨いで契約することも良くあります。それも契約の登録は各事業所単位で、請求書は1つにすることができるので、事業所別の売上も把握し易くなりました」

効果5: 社内の意識改革に貢献

今回のシステム導入によって、社内全体のシステムに対する意識の向上、また関連部署との連携意識の向上のきっかけとなった。

例えば、契約マスタの照会時。「旧システムより入力項目がわかり易くなり、得意先の情報が契約・アイテムと一連の流れで閲覧する事ができるので、パソコンに拒否反応を示していた人でもシステムに触れる機会が増え、社内全体のシステムに対する認知度が上がってきました」

例えば、データ入力時。「全てのデータで登録者や変更者の履歴が残るようになりました。すると、例えば自分の担当じゃない得意先に対して入力した場合でも、その人をピンポイントに指摘できるので、入力する人も意識が上がりました」

例えば、未回収品の管理。「得意先が突然閉店してしまっても、いつ何枚用意したかという履歴が残っているので、回収した物も入力しておけば、未回収品数が明確になりました」

4. 導入の決め手

「こちらからの要望に対して、単純にやるのではなくて、要望に対するデメリットまで含めてコンサルティングしてくれたのが非常に好印象でした。あとは、事業所を回って業務を理解しようとしてくれて、その上でこちらの要望に応えようとしてくれている姿勢です」

5. 苦労した点

「ある程度、旧システムの入力方法を引き継いでいたのですが、入力必須の部分が増えたり、今までシステムに絡んでいなかった営業部との連携も増えたりと入力担当者からの拒否反応はありました。システムに慣れるために操作マニュアルもつくり、導入直前にはSEの方に来てもらい、各拠点の担当者を集めて説明会してもらったりして、導入に至りましたね」

6. 今後の展開

「第2次フェーズでは、契約履歴の照会まで考えていきたいです。あとは、アイテムごとの原価と利益を算出してみたいですね」 今後は、原価管理が最大のテーマとなる。

