

業種別基幹システム 木材業・建材業総合システム

伊藤建材株式会社 様

営業の受発注入力、WEB連携導入で 全社員の意識向上と効率化実現！

伊藤建材株式会社は、創業60年の歴史をもつ地域・密着の建材問屋です。

昭和22年の創業以来、神奈川県横浜市の建材会社として、業者様や施主様に高い信頼を得ています。

この春、新しく“～Moving Life～ リフォーム事業部”を立ち上げ、「感動のある生活を!!」をモットーに事業を展開中。自信をもって良質の商品、安心安全の工事を提供しています。



専用端末でなく汎用PCを活用！

今回は、受発注管理、Excelデータの取込み、メーカーWeb発注連携、パソコン活用などを目標に立てました。専用の端末ではなく、汎用パソコンでID入力方式になり誰でも使えるようになったのは画期的だと思います。今回の導入により、品切れのリスクを解消して、在庫の適正化を図ることで、回転の良い物を中心に品揃えが

できるようにする事もテーマでしたが、これも十分に成果を出す事ができたと思います。

伊藤建材株式会社
代表取締役社長 伊藤元二さん



業界を熟知した社員がいる安心感

もともと他社のシステムを使っていましたが、同業者の紹介もあり、カシオのシステムの概要を聞いてみることにしました。業界を熟知されており、要望にもスムーズに対応してもらいました。

今回は受発注同時入力などシステムの変更が大きく、本社から営業所へとトップダウン展開するにあたり、最初は「負担が増えるのではないかと…」と心配していましたが、カシオのシステム導入プランに基づき大変順調にシステムを構築することができました。

また当社はメーカー、商社、問屋と数多くの取引があり

ますが、カシオは業界に精通しているだけでなく、常にニュートラルな立場で最新情報の提供や運用提案をしてもらえる事が非常に有難いです。営業担当者、システムエンジニア(SE)の方も親身にサポートしてくれるので本当に助かっています。



業種別基幹システム 木材業・建材業総合システム

商品を判っている営業が入力すると…

伝票を起こす人と、端末に入力する人が違うと必ず間違いがおきます。商品の打ち間違いや、違った商品の値段をつけたままの処理で、在庫も合わなくなります。

そこで、今回の導入を機に営業社員が売上処理をするように変えた結果、ミスが減り在庫もキチンと合うようになり、欠品もなくなりました。お客様に対して価格、納

期の回答も早くなり、時間の無駄も無くなりました。

『最初をきちんとやると後は楽なんだ。』と分かったと、営業社員も初めから伝票に価格をすべて記入するようになりましたし、社員全員の意識が本当に変わってきました。その結果、取引先との信頼関係も高まったと実感しています。

メーカー提供のWEBシステムを活用する

取引先ごとに何十行のデータがあっても一気に取り込み、『直送』なのか、『配達』なのかを入れるだけでたごころに伝票が出来上がります。

人の手が入らないので、一行一行打っていたときと比べると時間短縮とミスの減少に目に見えた効果が上がっています。特に明細が多いときなどは効果抜群です。メーカーの内、ノダ、永大産業、トステム、ウッドワンは

見積書から明細の自動取り込みを行っていますし、パナソニック電工は発注したデータをCSV形式で保存して、そのまま受発注データとして取り込んでいます。納期と価格の間違いを一つ一つ確認しなくて良いので大変便利です。

仕入先との違算チェックを自動照合で効率化

今回、受発注業務の流れがしっかりと出来たので、メーカー・商社などのWebサービスの仕組みをうまく活用し、仕入れ違算の自動照合をしていきたいです。

軌道に乗ってくると、入力だけで手一杯だった時と比べ手が空いてきますので、他の仕事へと作業時間を振り向けていけます。今後は新築以外の部分をいかにとっていくか、木材建材店ルート、工務店さん以外に設備

チャンネル、燃料チャンネルなど今まで関係の薄かったルートを積極的に開拓していきたいです。

また、建具屋さんなど顧客と接点のあるところとも一緒にリフォームに取り組むことで、施主様に対してより良いサービスを提供できると考えています。