

タイトル 管理部門における事務効率化・リモートワークの取組

リモート
アクセス

申請事業者：株式会社みしん市場（宮崎市）
業 種：小売業

コンサル事業者：株式会社システム開発（宮崎市）
業 種：情報サービス・情報通信業



**ポイント クラウド型販売管理システムで顧客・売上・日報情報を一元管理！
事務効率化及びリモートワークの実現！**

取組の概要

導入部門：管理部門（2名体制）
導入業務：顧客管理・売上管理・日報管理（2名体制）
目的：紙管理から脱却し事務効率化及びリモートワークの実現
ツール：販売管理システム「NextNavinity(カスタマイズ)」
手法：クラウド上で必要システムの構築
規模：3時間程度/日、2名体制の業務
導入費用：2,040千円
（ソフトウェア 1,776千円：コンサル 264千円）

導入前

- ・顧客データ、売上データ、日報データ → 紙・エクセル管理。連動なし。
- ・顧客情報(過去情報)の伝達 → 手渡し、電話等。接触機会多い。
- ・事務作業は事務所でのみ → リモートワーク実現なし。

導入後

- ・顧客データ、売上データ、日報 → クラウド上 IT資産へ。連動する。
- ・顧客情報(過去取引情報)の伝達 → クラウド上 確認。
- ・システムのクラウド化 → 作業場所選ばず。リモートワークの実現。

取組の背景

- ・新型コロナの感染対策として、社員同士の接触機会を抑制したい。
- ・事務員2名は事務作業の外出しが不可能のため、100%出社が必要となる。→人員減での対応は厳しい。
- ・紙管理の資産を、クラウド上で管理できるようにしたい。
- ・顧客、売上、日報等を一元管理できるシステムを導入したい。

- ・紙媒体をIT資産とすることで、リモートワークを実現し接触機会を減らす。
- ・クラウド型システムの導入で、今後各拠点間での情報の伝達に役立てる。
- ・販売管理システムをカスタマイズすることにより、運用形態を変えずシステム導入を進める。

取組の成果

- ・社内事務をクラウド化することでリモートワークへ移行が可能となった。
(事務員2名の1.5日/週程度リモートワークが可能に。)
- ・来客時毎回発生していた1日数十回のやり取りの削減に繋がった。
(紙媒体やり取りの数回/日の削減。)
- ・(社員同士の接触機会を削減し感染症対策に繋がった。)
- ・カスタマイズにより顧客・売上・日報データが1つのシステムで管理可能に。
- ・副産物として、一部属人的に処理していた事務作業の見える化に成功。
→今後、新担当への引継ぎ等が容易に。
- ・電話やFAXによる拠点からの問合せへの対応時間の削減。
- ・クラウド上での管理により、今後各拠点からの利用を検討できる。
- ・日報データがIT資産となることで給与計算への連動につながる。
→歩合計算の自動化に成功。