

導入目的 : M&A後の業務改革のツールとして

導入効果 : 月次決算の早期化、適正在庫の維持、不良債権比率の向上

住設メーカー特約店様

導入の背景・課題

- M&A後で業務が統一されず属人化
- 事業内容の拡張にシステムが対応できず
- 月次決算が遅い
- 在庫管理や債権管理などが曖昧
- 業種に特化したPKGを探していた

従業員 : 192名 売上 : 94.5億

導入成果



- ✓ 新業務フローの確立とISO対応で
業務の標準化を図り、業務効率も向上した
- ✓ 販売と工事の双方に対応したシステム
- ✓ 仕入確定の早期化で月次決算までの期間が**9営業日短縮**し、「経営のスピード化」を実現
- ✓ 在庫総額が**半分以下に圧縮**
- ✓ **不良債権比率が0.15%**に向上
- ✓ 「情報の見える化」で、社員全体の**管理意識が向上**

「お客様の声」をいただきました

- ▶ 業界の仕組みや専門用語をよく理解しているので、要望を的確に把握してもらえ、打ち合わせもスムーズに行えた。
- ▶ 管材などは商品コードの桁数が長いため、単品管理は諦めていたが、業界向けのマスターで在庫の単品管理も実現できた。
- ▶ 情報を一元管理することで状況が即時にわかり、社員の管理意識とモチベーションが向上した。