

導入目的 : 基幹システム再構築による業務改革実施

導入効果 : 物流コストの削減、在庫圧縮、業務プロセスの標準化と効率化

建材メーカー様

導入の背景・課題

- 業務改革コンサル結果の12の改革ポイントに対して基幹システム再構築を実施
- 拠点在庫の最適化
- 販売見込み精度の向上
- 需要に連動した生販在計画
- 債権回収の早期化
- 工事管理制度の向上
- 業務の標準化と効率化

従業員 : 234名 売上 : 188億

導入成果



- ✓ 直近出庫実績や在庫水準の設定により、倉庫別・製品別の**拠点在庫の最適化**を実現
- ✓ 最寄の倉庫から工場製品まで**引当ルート**を設定し、出荷可能情報を把握できる
- ✓ 配送ルートと運賃情報の情報共有で、**物流コストを年間10%削減**
- ✓ 材料販売、工事請負の**業務プロセスを標準化**例外処理に関しては承認の上、**例外記録も保持**する
- ✓ 受注契約承認、受注前先行手配、原価予算確定後発注承認など、**承認機能の強化**

「お客様の声」をいただきました

- ▶ 取引先に対する材料販売と工事請負の双方の取引情報はもちろん、債権と債務の双方の状況や取引先の全支店や企業グループ全体を含めた状況も即時に照会できる
- ▶ 受注画面では運賃情報も照会できるので、営業マンの原価意識が向上し、結果、物流コストが削減でき、粗利も確保しやすくなった
- ▶ 受注見込の確率を考慮しながら、生産管理の仕組みと連携した製品製造計画が立てられる