

iPadの販売管理システム導入で経営スピードアップ

販売管理システムを利用する場合、利用者側の端末はPC、特にWindowsが第一候補として選ばれているのではないのでしょうか。

タブレット端末から販売管理システムを利用している事例は、まだまだ少ないのが実情です。

今回は、iPadを販売管理システムの端末に採用し、社内業務のスピードアップを実現した事例を紹介いたします。

企業規模に合わない情報システム

C社は東京都内にある社員80名の設備工事業です。オフィスビルを中心に、電気工事・管工事を請け負っています。

当時のC社は、事業規模が急に大きくなったこともあって、ICTへの投資が遅れ気味でした。販売管理システムは仕入・売上請求の機能だけ使っており、在庫管理・顧客情報・外注先情報・施工履歴などは表計算ソフトで別管理としていました。

営業員や施工技術者は、外出から戻ってから見積・報告書作成をするため、残業をするのが日課になっていました。

一方、事業の多角化として保守・リース事業の本格始動を見込んでおり、機能が不足している現在の販売管理システムを刷新する必要があると判断されました。

そこでC社では、全社横断の次期販売管理システム検討プロジェクトチームを結成し、要件定義からソリューションの選定までを一気通貫で手掛けることにしました。

検討プロジェクトチームの導き出した重要課題

C社内では、外部のコンサルタントの支援を受けながら、おおよそ以下の手順で次期販売管理システムの検討を進めました（本稿では紙面の関係から検討手順の詳細については割愛させていただきます）

1. 要件定義
2. 提案依頼書の作成
3. 候補ベンダへ提案依頼書を提示
4. 候補ベンダより提案書を受理
5. 提案の選定

さて、プロジェクトチームが、社員全員からヒアリングを行い重要課題として挙げたものは、次のようなものです。

a. 事業の拡大に柔軟に対応可能なこと

これまでの C 社は設備工事專業でしたが、事業の多角化の柱として 2 つの事業、営繕の受注につなげる保守サービスの提供、ネットワーク機器のリース貸出の立ち上げにとりかかっていた。

新事業の多角化を円滑に進めるには、単に売上仕入が起票できるだけのシステムではなく、新しいビジネスに柔軟に対応できることが必要とされました。

b. 情報を統合管理できること

得意先・外注先・施工履歴などの情報が、販売管理システム・表計算ソフト・手書き伝票にバラバラに保管されていたため、「あるビルのテナント全社の設備原簿」「ある会社の全拠点の施工履歴」といった、2 つ以上の情報を紐づけて抽出するような検索ができませんでした。

フランチャイズチェーン店向けの工事によくあるように、受注先と請求先と施工先が全部違うようなケースにも対応でき、しかも、営業活動が円滑に進められるような経営分析資料が作れることが必要とされました。

c. モバイル端末から利用可能なこと

営業員が施工先で小規模追加工事を依頼されたときに即答できないこと、施工技術者が施工現場で報告書を作れないことが、残業が増える原因となっていました。

遠隔地から、見積書の作成・承認、受注、発注、工事番号の発行、工事報告書の作成などができ、業務がスピードアップすることが期待されました。

iPad を販売管理の端末に

C 社では、これらの重要課題を提案依頼書の形にまとめ、あらかじめ目星をつけていたシステムベンダ数社に提示しました。

一か月後、ベンダ各社より回答として提案書が出そろいました。なかでもプロジェクトメンバー全員から評価が高かったのが、iPad をシステムの端末として利用するものでした。

このシステムは、プロジェクト管理向けの製品で、受注・発注・売上・仕入の機能は当然ながら、プロジェクト別原価管理・見積・承認ワークフロー・作業日報・外注先の評価点管理などの機能も備えているものでした。

タブレット端末に逸早く対応した製品だったこともあり、各機能ともタブレット端末用

の画面が用意されていて使いやすさも考慮されていました。

特にプロジェクトメンバーからから評価の高かった点は、建設・物販・保守のすべてのビジネスが同居できることでした。他のシステムは、建設業向け機能だけ、保守ビジネス向け機能だけ、という風に限定されていたのです。

経営のスピードアップを実現

C社は、最終的にこのiPadを利用する提案を選定し、システムの導入を進めました。導入当初は多少のトラブルも発生しましたが、現在は大過なく運用できています。

業務効率は大きく向上しました。

営業員は、外出先で見積作成し、そのまま承認ワークフローに乗せます。上司が外出先で見積承認を行います。得意先への見積回答にかかる時間が速くなっただけでなく、残業も減りました。

施工技術者は、施工現場の写真をiPadで撮影し、作業日報に貼り付けるだけで報告書を作成します。作業日報には作業時間も入力するので、工事番号別の予算・実行予算・実績がリアルタイムでわかるようにもなりました。

現在C社では、次の改善策として経営分析ダッシュボード機能の導入を検討しています。これが実現すれば管理指標がいつでもグラフで見える化されるため、プロジェクトチームのメンバーも更なる経営のスピードアップが図れると意気込んでいます。