

清水建材工業株式会社

日々変動する仕入れ価格、需要をITツールを活用し集計・分析。
『長年の勘』からの脱却をはかり、後継者問題にも取り組む。

ITツール導入のきっかけ

事務業務担当者の交代、後継者問題と“人”の課題が顕在化。
さらに、オリンピック需要に対応した商材の振り分けも検討

きっかけは業務担当者の交代による事務処理の遅れです。日々仕入れ価格が変動するため売上・仕入単価の推移把握が難しくなったこともあります。併せて、オリンピック需要に対応した商材の振り分けを考える必要も生じていました。

さらに後継者問題もあり、取引に係る情報や社内のルールの統一化を図り、引き継ぎやすい環境を整えることも課題の一つでした。

取り組み

IT導入支援事業者と共に業務フローを確認し、経営課題を把握。
時間短縮効果が見込める「販売管理システムBセット」を導入

導入したITツール：

「販売管理システムBセット」(カシオ計算機株式会社)
発注・仕入・買掛・支払管理、採算管理(原価計算)、顧客管理(基本情報、購買履歴等)に対応

発注・仕入・買掛・
支払管理・採算管理

以前からお付き合いのある営業さんへ相談をしたところ、会社の業務フローを確認した上で、適切なアドバイスをもらえました。共に経営課題を把握し、ITツールで解決できる具体的な手法を提案いただきました。

そのようなステップを踏んで、発注から原価計算まで情報を一元管理でき、事務作業の分担化・効率化による時間短縮や営業に割ける時間の増大効果が見込める、「販売管理システムBセット」を導入しました。

顧客管理

効果

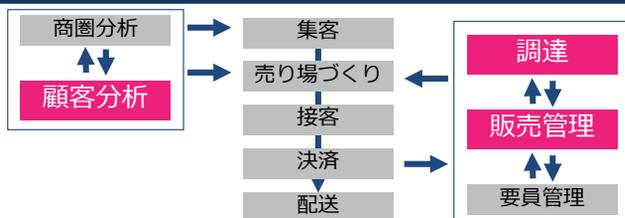
売上の多い得意先の需要予測や仕入単価の推移、
最適な仕入先の選定など、売りに上げに直結するデータを収集！

ツールを活用し、取引先(ゼネコン)毎に異なる商習慣の流れを一元化し、情報の集計・分析を行っています。課題であった引き継ぎのしやすい環境の整備もできました。

経営の全体像が把握できるようになり、売上の多い得意先の需要予測や仕入単価の推移、最適な仕入先の選定など、今後の取引に必要な情報を得られています。その結果、売上アップにつなげることができ、今後は粗利のアップにも取り組んでいきます。

さらに情報分析を行っていき、将来的には配達ルートを自動で最適化してくれる運搬向けシステムも検討したいと思っています。

業務フローのココに効く！



ITツールで生産性向上事例



清水建材工業株式会社

卸・小売

〒123-4567 東京都港区芝浦4-17-10

創業：1968年7月3日

資本金：1,000万円

従業員数：正社員 11名



データで見る卸・小売業

IT導入補助金を活用した
卸・小売業全体

生産性：**20.47%**向上

勤務時間：**1.71%**短縮

売上：**15.43%**増加

平成28年度補正
サービス等生産性向上IT導入支援事業
事業実施効果報告より



アドバイス

生ものと同じように状況によって需要の変わる商材だからこそ、判断の根拠を『長年の勘』だけに頼らなくてすむように視覚化できると経営判断がしやすくなります。頭の中にあるものを視覚化するつもりで取り組むのがいいと思います。