

東洋

コロナ禍では、リモートワークをはじめワークスタイルの変容や働き方改革を実現すべく、DX推進の機運が一気に高まった。しかし、当然すべての企業がDXに踏み切れたわけではなく、むしろほとんどの企業にはアナログ業務が残っている。しかし、取り残された意外な業務こそが、実は全体のボトルネックにならないだろうか。例えば「販売管理」。ルーティンワーク化されているためつい放置しがちだが、作業には思いのほか手がかかり、手作業によるミスや、情報が属人化するリスクから“管理のための管理”という余計なタスクも発生しやすい。一方で、「自社の業務フローに合うシステムが見つからない」、「スクラッチ開発するには費用が高額」という悩みもあり、システム化には壁を感じる企業も多いだろう。こうした課題はどのように解決すべきだろうか。

制作／東洋経済企画広告制作チーム

販売管理の手間と属人化を一举解決 作業の自動化・情報共有で 業務の 「ムダ」解消へ



Business ASPECT
ラクス



@home Loun

煩雑な販売管理業務 はミスのダメージも 大きい

販売管理は、業種・業界を問わずに必要不可欠な業務の1つだ。有形であっても無形であっても、「商品」を仕入れてから販売するまでの流れを可視化しなければ、適切な単価設定や販売戦略の構築、在庫管理はできない。

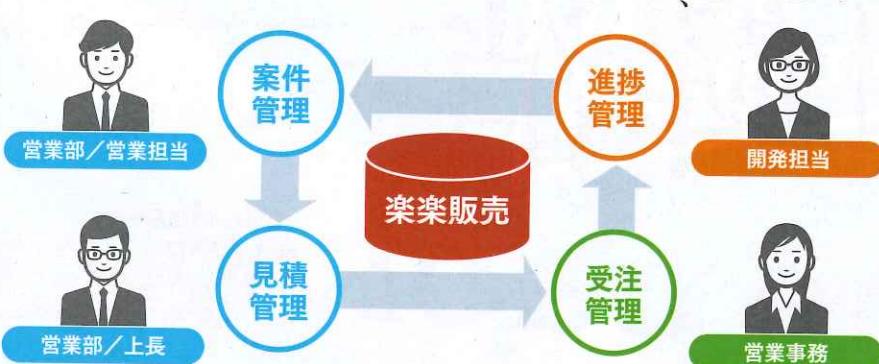
しかし、一口に販売管理と言つても、業務は「受注」「発注」「売上」「請求」など多岐に渡つており、「見積り」や「仕入れ」「在庫」といった業務も関わるとやはり煩雑になってしまふ。1つひとつのタスクは単純なルーティンワークであるケースも多いかもしれないが、積み重なればかなりの分量となるうえ、意外と起こればがちのがケアレスミスである。コピー＆ペーストの多用によつて見落としや入力間違いが発生し、受注の量や見積もり、請求などの金額を誤つてしまつて顧客に迷惑がかかるケー

スも少なくない。企業としての信頼度を下げ、売り上げに悪影響を及ぼしてしまふ。本来効率化が望めるはずの単純作業や繰り返し作業に時間を費やし、全体の生産性を低下させてしまつては本末転倒だ。

こうした事態を防ぐため、表計算ソフトの関数を活用するなど、各自で業務フローの工夫をしている企業もある。ところが、ミスを減らすことには成功しても、別の問題が発生するケースが多いようだ。数多くの中小企業の販売管理業務の課題に対応している、ラクスルーティンワークである楽楽販売事業部伊勢怜加氏は、次のように説明する。

「各自で表計算ソフトのシートを入力していくと、情報が散在してしまつて属人化する傾向があります。例えば、いつどのような見積もりを出したか、といった取引先対応履歴も、担当者が不在だとわかりません。問いかわせがあつても、担当者がいなければ対応できないため、業務が滞るだけでなくチャンスロスの原因にもなります」

さらに伊勢氏は、一元管理ができるいないことが、無駄な手間や時間がかかる要因になつていると指摘する。



自動化と一元管理の 実現で、販売管理をラクに



利用者の使い勝手を最優先

BOクラウド事業本部
楽楽販売事業部
伊勢 怜加氏

駄ともいえる作業でも、残業などでカバーしていた企業が多いだろう。しかし、現在はその「手口」が使えなくなつてきている。理由は大きく2つ。1つは、働き方改革関連法の施行だ。2019年4月から大企業に、20年4月からは中小企業にも残業時間の上限規制が適用されるようになった。もう1つは新型コロナウィルスの感染拡大。急速にリモートワークが普及し、脱はんこ・ペーパーレス化を進めざるをえない状況の中、シームレスかつ効率的な情報共有が求められるようになってきている。

そんなニーズに対応できるクラウド型販売管理システムとして、累計1500社以上の多数の企業から支持されているのがラクスの「楽楽販売」だ。

「見積書の作成や申請承認、帳票作成や資料送付といったルーティンワークをボタン1つで自動化できま

す。そして、販売管理や顧客管理、案件管理をはじめ、あらゆる社内業務のデータ

ベースを自由にひも付けてシステム化できますので、見積もりから、受注、請求、仕入れまで一元管理することができます」(伊勢氏)

新しい業務システムを導入するとなると企画から要件定義、実装まで一定の開発期間を要し、さらにコストもかかるのが一般的。いざ実装した後も、慣れるまでそれなりの時間がかかる。しかし「楽楽販売」は発想の根本が違う。システムのほうを、それぞれの企業のやり方に柔軟に合わせてから導入するイメージだ。

「業務フローは各企業によつて千差万別です。だからこそ、自由に構築できる仕組みが必要だと考え、ノンプログラミングの製品となっています。画面上の操作だけで、自社のフローに合わせたオリジナルの業務システムが簡単に構築できます。柔軟にカスタマイズできるため、パッケージ商品ではカバーできない業務にも対応できるのです」(伊勢氏)

うことがないため、プログラミング経験のある専任の情報システム担当者がいなくとも、安心して導入できる点は魅力だ。実際、導入企業の担当者の中にはITに苦手意識を持つ人も多く、むしろ精通している人のほうが珍しいという。それでいて、導入後は着実に効果が出ており、ラクスの調べによれば、販売管理にかかる時間が表計算ソフトを使用する場合と比べて10分の1に、コ

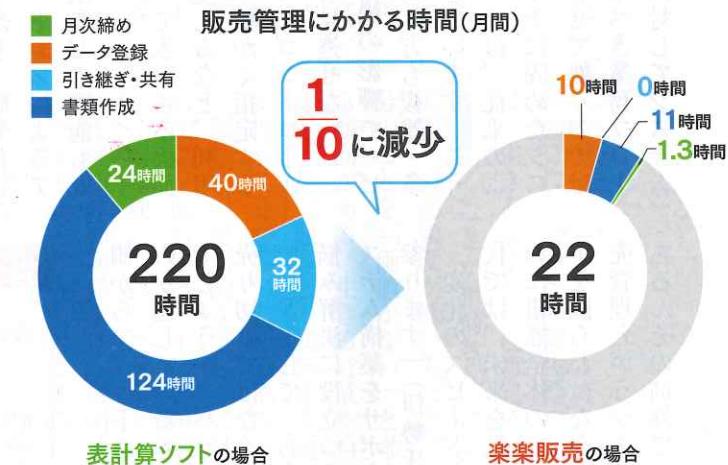
ストは同じ比較で5分の1に減少している。図を見る限りその理由は一目瞭然だが、ルーティンワークの自動化によってデータ登録および書類作成の時間が激減しており、必然的に締めの時間も減っている。何より、「引き継ぎ・共有」の時間がゼロになつたことで、無駄の徹底的な削減と、シームレスな情報共有が両立できることなどがわかる。

「楽楽販売」をフル活用。当初は表計算ソフトで販売管理を行つており、請求金額のミスも発生していた。それが、「楽楽販売」の活用でミスがなくなり、受注処理の時間は3分の1と大幅に短縮。現在ではカタログやパンフレットの郵送依頼、社内システムのパスワード再発行といった各種事務タスクの管理と、社内業務のほとんどをカバーしており、新入社員もすぐに

これまでの業務スタイルを極力変えずにスマートルスターが可能なのも、「楽楽販売」が支持を集めている大きな理由だ。それを支えているのは、カスタマイズ性と拡張性の高さ。カスタマイズの点では、従来か



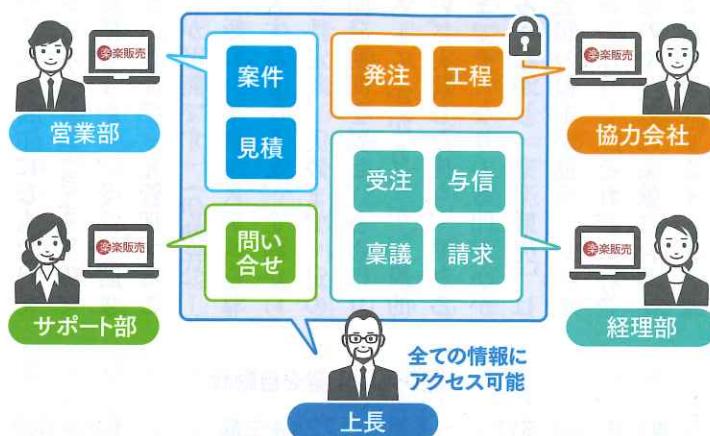
「楽楽販売」の導入効果



販売管理にかかる費用(月間)



細やかなセキュリティ設定で安心運用



ら使用している雑型をベースに見積書や請求書などの帳票を発行できるため、スピードアップまで実現できてしまうのも魅力のひとつだ。

拡張性の部分では、CSVのインポート・エクスポートが可能なうえ、オプションとしてAPI連携にも対応。もともと使っていた他社システムもそのまま活用できるようになつてお

り、新たに「楽楽販売」を導入したとしても、戸惑いをミニマムに抑えられる。「ただ、厳密に申し上げると、相手方システムの仕様や『楽楽販売』との相性によってはレスポンスが遅くなってしまうこともあります。しかし、優れた他社製品とスムーズに連携することは、お客様企業の利便性向上につながると考えていますので、現在、積極的にコラボを進めています。

最近では、弁護士ドットコムの電子契約システム『クラウドサイン』や、オービックビジネスコンサルタントの販売管理システム『商奉行クラウド』とのシステム連携が実現しました（伊勢氏）。

利用者の使い勝手を最優先する姿勢は、サポートの手厚さにも表れている。導入前には、企業の課題をしつかりヒアリングし

たうえで、単なる導入にとどまらず運用方法まで親身に提案。導入後3カ月はメールだけでなく、電話やオンライン会議システムでの丁寧なレクチャーもある。「こうしたことを行ったことをやりたい」「どこから手をつければいいか」といった漠然とした疑問でももちろん対応してくれる。

ユーザーの声

株式会社識学

業務内容 経営・組織コンサルティング、従業員向け研修、Webサービスの開発・提供、書籍の出版
従業員数 112名(2020年11月時点)

顧客がサービスを受講することで売り上げになるため、以前のシステムでは顧客が「受講完了ボタン」を押したか確認するやりとりが煩雑となっていました。「楽楽販売」導入後は、受講完了メールが自動送信される仕組みになり、売り上げ確定までの時間も半減しました。また、以前は異なる商流の申込データが整理されておらず、申込リストの作成を外注していましたが、「楽楽販売」の定型メール取扱機能で自動リスト化が可能になり、外注コストも削減できました。

ロジザード株式会社

業務内容 物流系情報システムの開発・販売・コンサル
従業員数 連結81名(2020年6月時点)

「楽楽販売」の導入前は、営業担当者が個々に見込み案件を抱えていたため、受注・売上予測が立てにくいほか、納品部門・経理部門への引き継ぎが漏れがちでした。承認フローが紙ベースでスムーズに回らないのも課題でしたが、「楽楽販売」の導入で、全案件の進捗を管理者が把握できるようになり、見込み数値のほか、営業活動のボトルネックも明らかになりました。また、受注時は自動で他部門に通知メールが送信されるため、引き継ぎ漏れもなくなりました。

株式会社NeotecJapan

業務内容 電子機器開発、電子機器製造
従業員数 10名

営業・経理・購買の各部門データが散在していたため、原価の進捗を確認すべく発注書を探すのも一苦労。発注情報が抜けていることもあり、利益の集計作業に1~2週間かかるものがありました。「楽楽販売」の導入後は、一元管理のほか利益率の即時確認が可能になりました。また、以前は発注ルールが統一されておらず、発注書が作成されずに発注されることも。「楽楽販売」では、見積情報から自動で発注書作成ができ、発注が確実かつスムーズに、内部統制が強化されました。成果が「見える化」されたことで、社員のモチベーションも上がりました。

「楽楽販売」の資料請求・無料お試しなどのお問い合わせはQRコードから

楽楽販売

検索

