

2

## 多頻度、少量、納品（看板納入）の

## 見積、受注、検収、管理システムの開発

【優秀企業賞】（株）十一屋ボルト

【優秀サポート賞】（公財）みやぎ産業振興機構

### 企業の概要

企業名： 株式会社 十一屋ボルト  
 代表者： 代表取締役 佐藤 兼紹  
 所在地： 宮城県仙台市宮城野区扇町 7-1-17  
 創業年： 昭和 32 年 4 月  
 資本金・従業員： 1000 万円 ・ 14 人  
 業種： ボルト、ねじ、作業工具、直需卸売業  
 URL： <http://www.juuchiya.jp/>

#### <事業内容>

昭和 32 年に自動車ボルト販売の専門店として創業、同 40 年に法人化、現在、宮城県内の公共投資、建設現場、大規模製造業工場へのボルト、作業工具、工場機器、等の直需販売を中心に業務を行っているほか、本社で D I Y に準じたボルト一個からの店頭販売も行っている。

少数精鋭で、女性パワーを活用し 13,000 点に及ぶ商品管理の徹底や様々な用途に対応するため、多種類の在庫体制の確保に努めているほか、特殊ボルトの製作も行うなど顧客のニーズに応えるべく社員一丸となった事業展開を行っている。

また、平成 14 年に開設した H P を活用し、資料やサンプル請求、注文および顧客への技術情報提供、関連業種へのリンクと時代の流れにいち早く対応し、顧客業種や取扱商品を増やし、顧客へのサービス向上に努め、業績拡大を図っている。

顧客業種は、総合建設業、天然ガス工事業、自動車車体製造業、大型工場、鉄工業、機械設備製造業、半導体関連業、建設資材販売業、機械工具販売業と多岐に亘る。

ボルトの主な品種は、強力ボルト、六角穴付きボルト、ステンレスボルト（各種材質）、空気穴付きボルト、三価クロメートボルト、各種図面製作ボルト等である。

### 1. 同社の抱えていた問題点

宮城県内の公共投資、建設現場、工場等へのボルト類の販売を主たる業務としていたが、近年は、公共工事、設備投資や住宅着工戸数の減少等の影響を受け、売上も微減少傾向にあった。

半導体関連製造企業の A 社（八戸市、）が、新規事業として「太陽電池製造装置」の本格生産を始めるにあたり新たな取引先を模索していたところ、当社 H P が、検索エンジン「Yahoo Japan!」で上位にランクされていたことが契機で A 社との接触が始まり、A 社ボルト類の購入会社の 1 社に当社が指名され、平成 20 年 5 月、見積書を提出し正式ベンダーとして契約した。



特殊製作品 ボルト

取引当初は、F A X、電話等による見積依頼で、手作業で回答していたが、その後、電子メールによる、Excel に入力する方式に変更され、一覧表をプリントアウトし手作業で価格を記入し、再度、エクセルデータに入力し見積回答を行っていた。然しながら業務量が膨大になり、同じ品種の繰り返し業務が多く、ピッキング等のミス、納期遅れクレームが続発し、社員の業務量が多くなり、過労で倒れ一時受注を辞退しようかと思った。

その後電子データに直接入力して回答する方法に改まったが、A社のPCとソフトバージョン、システムが異なり接続を断られた。

A社の注文様式は1品1葉の指定伝票で、通常月で4000枚の注文書で伝票の控えがなく、粗利管理、売上検収、品種別仕入れ管理等が出来ない状況であった。

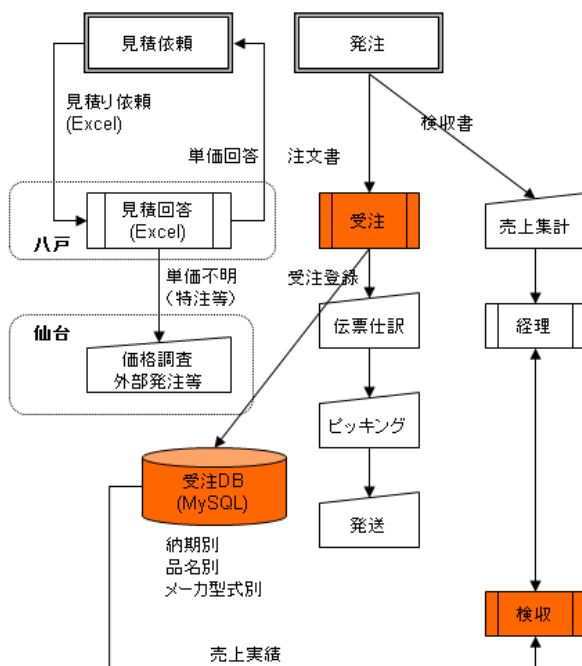
単価間違い、PC接続不良、納入ミス、納期遅れ等の諸要因により、平成21年3月より半年間納入停止の処分を受け、改善命令が出された。

問題は営業本来の業務である、仕入管理、在庫管理、ピッキング管理、納期管理、原価管理が見積回答業務に忙殺され、結果として業務量の膨大化と実質納期の短縮化につながったことが真因であった。

平成21年8月、A社からの通知に対し、新システム、及び業務改善計画を提出し取引が再開された。これらの業務の可視化、効率化、そしてベテラン社員でなく、パート社員でもできるシステムを開発することが急務になってきた。

## 2. 情報化の内容・特色

### 新業務



平成20年10月頃よりこの問題点にどのように改善したらよいか悩んでいたところ、専門家派遣事業のシステムを知りご支援をお願いした。

「見積回答システム」の開発に6ヶ月かかった。

## < 特色 >

見積、仕入、在庫管理、納期管理、売上管理に関する電子処理が未整備だったことから、

- ① 価格データベースを作成し、自動「見積回答システム」の開発。
- ② 注文書のバーコードとエクセル見積データと連動した利用した「受注管理システム」の開発。
- ③ バーコードを活用した「売上集計、粗利管理」システムの開発。
- ④ 集計されたデータベースを活用し、品種別受注数、仕入、発注、在庫の管理、受注残、未検収等の可視化を図る。
- ⑤ 特殊製作品、長期の納期の発注管理、見込み発注のシステム化と可視化を図る。
- ⑥ このシステムは同じ様な工程に合わせた看板方式の納入に応用できる。

## 3. 情報化支援の内容

専門家派遣事業の申請を受けて、現状ヒアリングのため同社を訪問。その現状と課題から同制度での支援を決定した。

他の支援機関における専門家派遣でも同社の見積管理システムについてアドバイスしていることから、一貫性のあるアドバイスを行うため同一専門家を派遣し、より高度なIT活用による経営の向上を図った。

他機関の支援を含めた支援の内容は以下のとおり。

- ・(宮城県中小企業団体中央会

「地域力連携事業」専門家派遣事業)

Excel関数を活用した見積回答システムの構築について、平成20年11月から平成21年2月まで5回のアドバイスを行った。

- ・(みやぎ産業振興機構「専門家派遣事業」)

取引先を含めた業務プロセスの分析、PC、バーコード等を利用した見積、受注、発注、納品、請求、入金確認に至るまでの受注管理システムの構築について、平成22年6月から平成22年9月まで5回のアドバイスを行った。

- ・(仙台市産業振興事業団「専門家派遣事業」)

特注品の在庫管理について、平成22年9月から平成23年2月までの3回のアドバイスを行った。

## 4. 情報化の効果

1. 単価見積システムを構築した結果、見積回答納期が大幅に短縮（3日⇒数時間）され、A社購買課の見積依頼から発注業務までの時間が短くなり購買業務の改善に寄与し、問題解決の自主的姿勢が評価され、競合会社とのシェアが逆転した。
2. 受注状況がデータ化され、時系列、商品別に集計され可視化が図られた結果、A社との納期、価格、発注量等の営業交渉が対等の立場で行えるようになり、営業活動が一方通行から改善されスムーズになった。
3. 納期管理が可視化され、納期遅延がほぼゼロになり、A社の納入業者の納入実績の成績が上位にランクされ、大きい実績となった。
4. 受注データベースとバーコードシステムを併用した結果、月間売上の集計に手作業で2名・2日ほどかかり、実質不可能な状況でA社の検収表を利用していたものが、リアルタイムで集計可能となり事務能力の効率アップと管理システムの構築が可能となった。
5. データベース化により、納入品種、数量および受注残品種、数量が機種ごとに明確化され、今後の受注予測が可能となり当社仕入先との交渉がスムーズになった。
6. A社に対する納入品種が標準品から加工品が増え始め、納入品種の拡大が図られた。
7. システム化する部分と社員が手作業で対応する部分を併存することにより、誰でも容易に管理できるシステムになった。
8. A社に対する納入成績が優秀の評価がA社協力工場群に広がり新しい顧客と取引が可能となった。



八戸営業所 ピッキング作業場

当社のHP

Yahoo Googleの  
「ボルト ねじ」で検索してください  
ボルトのみ ですと ウサイン・ボルトになります