
■ 1. ちょっと見てんまい！

◇導入事例 販売管理システム ネッフル株式会社様◇

～次代の事業基盤としてシステムを整備。

効率アップ、社員の士気向上に大きな成果。～

ネッフル株式会社様は、静岡市を本拠地として訪問販売を全国規模で展開。取り扱い商品は、ファンデーション、化粧品、健康食品、アンダーウェアなど約2,000アイテム。全国23箇所に広がる販売会社から「ネッフルレディ」と呼ばれる販売員を通じ14万人もの登録会員に販売され海外へも順調に業績を伸ばしています。

従来のシステムは、創業(1979年)時から受注や出荷指示などに利用していましたが旧態化のためデータの有効活用がし辛くなっていました。またお客様からの注文に応じて商品を発送することが仕事の大半を占めるようになり変化や改善に対する意識があまり見られない職場になっていました。そこでたんなる業務効率アップにとどまらず社内改革やさらに次の経営戦略を見据え、新システム導入の検討を行い、詳細な討議の結果、富士通「GLOVIA smart 販売 FMMAX」の採用を決定しました。

新システム導入の効果は、明確な形で現れ始めています。

従来システムでは受注チェック作業要員が最大5人必要だったのですが、新システムでは3人でも難くこなせるようになりました。またデータのCSV出力やPDFによる出力ができるようになりデータ活用の意識が高まり従来は経験則で発注をかけていたのが、新システム導入後は正確な販売データを参考にしながらより精度の高い発注を行うことができるようになりました。

加えて、受注、在庫管理、配送など各部署間のデータ共有が促進され、他部署の動向がシステム上で把握できるようになり、受注スタッフが在庫が少なくなっていることに気付いて仕入スタッフに声をかけるなど細かなことにひとり一人の社員が気付き動くようになったなど変革や改善の機運が社内で高まっています。

http://glovia.fujitsu.com/jp/solution/glovia_smart/casestudies/2007/nefful/