

## 営業活動の効率化を実現し、利益率向上へ 印刷情報管理システム「P-MAN」で進化

モノクロ・小ロット印刷をメインとする軽印刷業として創業し、時代の流れとともに印刷設備を増強してきた株式会社三進社。現在は製本・後加工までの一貫生産による印刷物製造で印刷ニーズに対応している。その傍ら、石灰石を原料とする素材LIMEXへの印刷や抗菌印刷サービスなど展開し、時代のニーズに応じた取り組みを行っている。同社では創業当時から生産性の効率を目指した設備強化を行っているが、2013年に受注内容の見える化と残業時間の削減を目的にビジネスオペレーターの印刷情報管理システム「P-MAN（PRINT MANAGER：総販売代理店 モトヤ）」を導入。導入当時から、カスタマイズ化を続けながらシステムを進化させ、業務の見える化、事務処理コストの削減、情報の共有化に繋げている。同社・沼澤誠社長と経理総務部の富樫裕子課長に話を伺った。

### 作業の効率化と残業時間が課題に

三進社は、小ロット・モノクロ軽印刷で創業し、現在も小型印刷機を残しつつ、半裁機、菊全カラー印刷機、モノクロ印刷機の生産ラインで印刷ニーズに対応している。加えて製本・後加工部門も増設し、現在では折り機も含めた各種製本ラインを活用したワンストップサービスによる印刷物の製造を行っている。創業当時から作業効率と品質を最優先に考えた生産体制の確立に着手。その中で、年平均1万6,000件に上る受注管理を効率化することが経営課題の一つとなっている。

P-MANを導入する2013年までは、請求

書作成システムを活用して販売管理を行っていた。しかし、売上や仕入れ管理のために必要な資料作成が困難で、作成するための準備作業が負担となり、残業要因の一因となっていた。また営業担当者は作成した作業伝票に補足事項を手書き等で対応していたが、その他の帳票は別途エクセルで作成。未締め以外の対応が不十分なため個別対応で補うなど事務作業が煩雑化していた。

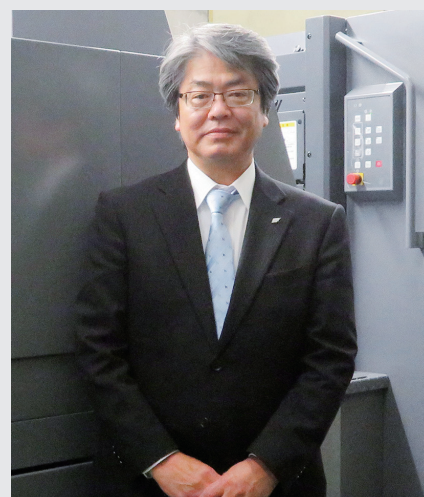
コスト面でも作業伝票、納品書、請求書がそれぞれ存在していたため、これらの複写伝票を作成する外注印刷費や、伝票に印字する専用プリンター、インクリボン、保守費用なども必要だった。

一方、営業担当者は受注管理のために必ず帰社して伝票を起す必要があり、残業時間を増やす要因にもなっていた。「残業時間を減らすためにも、営業先でも受注管理ができる仕組みが必要でした」と導入目的を語る沼澤社長。それまで活用していた請求書作成ソフトは更新コストも負担になっていたことから、P-MANの導入を決断した。

### 見える化を実現するツールとして導入

P-MANを選択するにあたって、複数のソフトを比較検討した。その際、ソフト自体がシンプルで、導入コストも手頃なことが選択ポイントとなった。

P-MANの導入で伝票業務を効率化し、生産性向上や残業時間の短縮による作業環境の改善をすることは大きな目的だったが、製造現場において物件ごとに利益率等が見える化させることも狙っていた効果だったと沼澤社長。導入により受注金額が一目でわかるようになり、月毎の



沼澤誠社長

利益管理や各部署での利益率など各種統計解析をスムーズに行えるようになった。

本社の印刷現場と製本の現場の予定表を自動的作成することも目指していたこともあり、製本予定表や印刷予定表など自社で使いやすいようにカスタマイズも進めた。カスタマイズについては、現在も必要に応じて継続的に行っており、Web上から請求書を出せるようにするなど、営業活動の効率化がさらに進んでいるという。

特に、導入の大きな目的の一つだった出先の空き時間や移動時間を活用した受注伝票の作成を可能にしたことで、リモートワークが自然と実現化していった。

その結果、新型コロナウイルス感染拡大による3月から5月までの緊急事態宣言下においても、負担なく営業の全面リモートワークへの移行がスムーズに行われた。緊急事態宣言の間は、営業担当者は会社に出社することなく直行直帰で営業活動を行い、受注業務も本社と連携しながら進めることができた。

なおP-MANは、営業担当者にとって、より詳細な入力が必要されるため作業負

# WORKFLOW



経理部門の人員削減とコスト削減を実現したP-MAN

担が増えてもいるという。それでも場所を選ばず受注伝票を作成し、受注案件をまとめることができるようになった効果は大きい。

詳細の入力作業が必要になったとはいえ、最初の入力さえ行っておけば、その後のリピートニーズにも役立てることができる。加えて営業とは別の部署では時短の効果が出ており、印刷機械のオペレーターなどは作業時間が利益と直結していることが見える化されたことで、作業の効率化や利益率を意識するようになってきているという。

それでもP-MANの機能については「まだ10%程度しか使い切れていません」と判断する富樫課長。「もっと使いこなさないともったいないと思っています」と意欲的だ。

## 作業負担を減らし、 経理部門をスリム化

P-MANの導入効果を最も期待していた一人である富樫課長は、導入効果について、「作業がかなり楽になりました」と評価を寄せている。複写伝票を出力する時間がなくなっただけでも業務の時短が実

現。「未締め以外の対応が簡略化された」という。

中でも、売上・仕入れに関する帳票作成機能が充実しているためエクセルによるデータ作成も不要になった。その結果、入力により発生していたミスやヒューマンエラーがなくなり、決算期の帳票作成の労力が軽減された。

P-MANのカスタマイズ化については、FSC認証案件の伝票のチェック項目等の追加を可能にしたり、自社の業務にあわせて進められている。今では伝票発送に関する封入や切手貼りなどの業務もなくなり、経理部門の作業負担が減少した。

P-MAN導入だけとは言い切れないながらも、経理部門の作業負担は確実に減少しているという。複写伝票でのやり取りをしていた頃は4人態勢だったのが、現在では1人で賅えるようになっている。加えて専用伝票はA4用紙で対応し、社内印刷するように切り替わったことで、伝票出力の時間も短縮されるなど時間とコストが削減されている。

## 効率のよい働き方を目指す

P-MAN導入により、営業の商談からの



ビジネスイーブレインのP-MAN  
(PRINT MANAGER)

見積承認、見積提出、成約といった営業の一連のプロセスを情報化できた。それにより、組織的な営業展開が可能となり、成約率・利益率の向上にも繋げられる組織づくりが行われている。

また手書き伝票の頃よりも作業現場に情報が伝わりやすくなり、伝わる情報量も増加するなど、内容の精度そのものが高まっているほか、受注内容について同じ情報を把握し、予定管理を的確に行えるようになっている。

その他にも、営業担当者以外でも顧客や作業現場から問い合わせがあった時、受注内容について対応できるようになるなど顧客サービスも向上。さらに共有化された情報はストックされ、自動面取の機能により新人研修時にも利用されているといった効果も得ている。

P-MANが導入されて7年目を迎え、今では当たり前のツールとして活用されている。それでも営業部では、今も機能の変更・追加の要望を伝えるなどして使いやすさを追求している。経理部門でも、さらなるペーパーレス化や売り上げ途中の売上・粗利の目標金額等の見える化を課題としており、「効率のよい働き方を目指しています」と語っている。

〔問合先〕

株式会社三進社

営業本部 東京都江東区木場5-11-13

木場公園ビル6F

TEL : 03-5621-3848

<http://www.sanshin-sya.co.jp>