

在庫・販売・管理システムの「アラジンオフィス」導入

加工ごま専門メーカーの「マコト」

「アイルのシステムが当社に合った」とマコトの高橋営業部長は語る。

同社は創業以来、一歩一歩着実に堅実な企業、安定した企業を目指し、一貫した食品加工ごまの専門メーカーとして信用されている。また、工場の機械化を強力に推進し、合理的で働きやすい職場環境づくりを行っている。

従来のシステム導入費や

管理に関しては入力したデータをExcelに転記するなどして製造計画を立てる際に不便があった。業務として、受注した内容を出荷日ごとに工場側へ生産依頼を掛ける受注生産になるのだが、そこでの受注数量を生産依頼書へ転記する作業の手間と、転記ミスなどが起こりやすくなっていることが課題としてあった。

そこでアイルと共同で、企業特有の商習慣のイレギュラーな対応や業種・業態ならではの取引形態をカバーする柔軟性を持つ。入力業務などについては大幅な変更をせず、現場に合ったシステムを作りたいという加藤専務取締役の意向もくんだ上でシステム構築ができるという特徴がマッチしたことが大きい。その結果「やりやすくて作ってもらい、スピードも上がった」（マコト担当者）というように並行稼働

も予定通りの2カ月で終わることができ、スムーズに本稼働に移ることができた。09年からは今までの物流を見直し、新たな倉庫会社にて在庫管理を委託した。その際もアラジンオフィスに

受注・在庫管理・出荷業務が円滑に

保守費などのランニングコストの削減を図る目的と、また現場にとって使いやすいシステムの構築を目的として販売管理システムの切替えを検討。06年からアイルと共同で同社の現場担当者

と要望を刷り合わせ、翌年にアイルの販売・在庫管理システム「アラジンオフィス」を導入した。

既存システムでは納品書・請求書・送り状などの伝票処理に止まり、工場側の

これによい生産計画を工場を立てやすくなり、省力化ができただけでなく、受注ミスや出荷ミスなどのクレームも大幅に減った。旧システムテーパーと

の比較検討の末、決定に至る

比較検討の末、決定に至る

高い拡張性・柔軟性で現場に合ったシステム構築

既存の仕組みを残しつつ、新たな業務形態に合わせられるのもこのシステムの特徴であり、今後はインフォマートを活用した受注連携に関しても進めていく構想を持つ。

アイルへは販売管理システム以外にも自社のホームページ作成も依頼しているが、今後は「Webを活用した拡販戦略も提案していきたい」（アイル担当営業）という展望や、「東京工場にも将来的にはシステムを導入して管理していきたい」（同部長）という発展性も考えている。

市場の変化に合わせて、さらなる業務改善に取り組みたいとのことである。