

アップ 機動力でシステム新

タプロス

「スーパーX」を導入 業務改革に大きな期待

アップ(本社・秋田市、木村繁社長)は04年にカナデンブレイン(本社・東京、植田哲雄社長)のLPG統合情報ネットワークシステム「スーパーX」を導入した。はじめアップは、単なるシステムの入替えという程度の意識で移行作業に臨んだが、結果的にその作業は同社全体の業務改革を推し進めることになった。図らずも変化する業界環境に柔軟に対応するためのスピードと機動力を手に入れた。

アップは秋田県全域でシステム開発からカスタマーサポートまで幅広いサービスを提供している。年間1万8千トンのLPGガスを販売する県内最大手事業者。本社のほか5カ所の営業拠点を持ち、2カ所の配送センターを持つ。社員は60人。配送業務は販売店と配送センターが行っている。同社はこれまで社内プログラマーを抱え、システム開発からカスタマーサポートまで一貫して行っていた。社内要望に即座に対応していた。だが、顧客の要望に即座に対応しきれない状況が頻りに発生し、業務の遅延が深刻化していった。この状況を打破するために、システムを刷新することを決めた。新システムは04年8月になってしまった。

当時、同社は基幹システムの切り替えとともに情報システムの導入も同時進行中だった。コンピュータシステム構築が同社にとって大きな課題となっていたこともあり「ITコーディネータ」に相談することにした。ITコーディネータは、経営者の立場に立つて企業を組む合せている。



「スーパーX」で必要な情報をリアルタイムに確認する木村社長



大澤昌氏

スーパーXの最大の特色は、データベースシステムであること。従来は、最初から文章を読み、型システムとの違いは情報の蓄積の仕方にある。スーパーXの最大の特色は、データベースシステムであること。従来は、最初から文章を読み、型システムとの違いは情報の蓄積の仕方にある。スーパーXの最大の特色は、データベースシステムであること。従来は、最初から文章を読み、型システムとの違いは情報の蓄積の仕方にある。

事業多角化にも有効

データベースで情報管理

データベースは、例えば販売業に必須の販売管理や保安情報管理などの基幹システムに、必要に応じて付け加えられる各種システムを組み合わせて構成する。アップでは顧客管理、得意先分析、コンビニ収納、自動振替管理、ガス料金シミュレーション、CTIなどを組み合わせている。スーパーXの最大の特色は、データベースシステムであること。従来は、最初から文章を読み、型システムとの違いは情報の蓄積の仕方にある。データベースは、例えば販売業に必須の販売管理や保安情報管理などの基幹システムに、必要に応じて付け加えられる各種システムを組み合わせて構成する。アップでは顧客管理、得意先分析、コンビニ収納、自動振替管理、ガス料金シミュレーション、CTIなどを組み合わせている。スーパーXの最大の特色は、データベースシステムであること。従来は、最初から文章を読み、型システムとの違いは情報の蓄積の仕方にある。

全社員が同じベクトル

情報共有化で社内活性化

スーパーXが順調に稼働して3年が経つ。アップの経験をもとに、今後もアップでは、プロジェクトチームを組んで社内業務改革手法が根付くまで、今も五つのプロジェクトが進行中だ。配送センターでも昨年、スーパーXの導入によって業務効率化が進んだ。秋田県でも昨年、スーパーXの導入によって業務効率化が進んだ。秋田県でも昨年、スーパーXの導入によって業務効率化が進んだ。

「経営分析が格段にスピードアップした」と木村社長。売上高はもちろんだが、営業所や部門ごとの営業利益などもリアルタイムで画面に出せる。同時に導入した情報系のグループウェアとの相乗効果でアドバイスや指示が迅速に出せるようになった。遠くの営業所が近くになったような気がする。顧客情報の抽出、加工も簡単だ。販促キャンペーンを行う場合、商品単品販売から複数販売へ向かう流れにある。同社もその方向に進んでおり、「そのときどきの取引量など広範囲な情報から顧客の類型化、傾向分析も行っている。ルダ」(木村社長)