

販売管理ソフトを刷新して受注を一元管理 一人事務の効率UP!

株式会社K-Netデンタル
経理事務
藤原 薫 様



業種	医療に付帯するサービス業(歯科技工所)
業容	歯科技工物の製作
従業員数	6名

■ 貴社について教えてください。

2008年に設立した歯科技工所です。自費治療の歯科技工物の製作に力を入れていて、セラミックなどのより自然に見える材料を使った詰め物や被せ物などの製作を手掛けています。



■ 設備導入の背景

当社では取引先の歯科医院から技工物の製作依頼書を受け取り、製作・出荷します。以前から使用している歯科技工用販売管理ソフトは受注管理機能がないため、受注状況や納期が把握しづらく、人的ミスの防止も課題となっていました。また、過去の受注記録や出荷状況を確認するにも手間と時間がかかっていました。社内の事務員は私一人なので、既存の業務と並行して簡単に効率よく受注管理をするには、新たな販売管理ソフトが必要だと思いました。

しかし、実際にソフトの買い替えを検討してみると、費用が高額で思うように進みません。そのような状況の中、偶然、品川区自動化・ロボット化導入推進事業(以下、本事業)の広告を入手し、ソフトの導入を支援してもらえることを知りました。この出来事がきっかけとなり、ソフトの買い替えに踏み切ることができました。当社が選んだ『LABOC Win X』は操作性が良く、ジャパンリッチフィールド社は都内にあるのでサポートを受けやすいと思い、購入を決めました。

■ 設備の導入効果

受注管理のデジタル化によって、画面を開くだけで受注品に

導入製品

事務作業工程の改善

技工用受注販売管理 『LABOC Win X』

メーカー:株式会社ジャパンリッチフィールド



自動化のポイント

- 1 受注管理の自動化
- 2 納期の一元管理
- 3 伝票発行や売上表作成の自動化

関する様々な情報を確認できるようになりました。検索機能のおかげで過去の受注記録を探す手間も省けています。

また、納期が一覧で表示されるので把握しやすく、製作の遅延防止に役立っています。導入したソフトは受注処理と連動した機能が多いため、伝票発行業務の効率化や、これまで手作業だった売上リスト作成を自動化することができました。

もちろん、事務作業の段取りが変わったことで、今も試行錯誤している部分はあります。それでも、受注入力さえしてしまえば効率よく処理できる作業が増えたので、以前に比べ、販売管理業務にかかる時間が削減できています。

今後は販売管理ソフトの導入で削減できた時間を使って、自社HPの作成やインターネット受注体制の構築に着手したいと思っています。

■ 区の助成事業を活用したご感想をお願いします。

本事業の申請書類は、記入例が明瞭でわかりやすく、記入する項目数や内容が簡素化されているように思います。書類に記載した内容について、区の担当者から修正の指摘がありましたが、厳しいと感じることはありませんでした。本事業を活用したことで、課題となっていたコスト面も解決し、新たなソフトを導入することができました。