

## (09) 製造物流業： 営業事務における受注/売上管理。ならびに図面データ管理。

(ポイント) マクロでできることはマクロで。まずシステム導入の前の重要チェックポイント！

(担当者の声) 基幹システムは、本来カスタマイズし続けるものではないと知りました。



### 導入背景

販売管理システムに対し、度重なるカスタマイズを行ってきたが、延べの投資コストは膨大な金額となっていた。



### きっかけ

業界再編やクライアントの要求するデータ生成は、将来にわたり発生するものと認識し、基幹システムのカスタマイズを一切止め、出力データを二次的に再加工できるマクロ活用を今後の対応方針と定めた。

実行画面 & 部門別・注残レポート

### 導入後

本社/支店/営業所におけるマクロ活用により、高額なシステム投資をおこなわず、部門別に異なる集計レイアウトに対応することができた。また、基幹システムへの入力を待たず、全営業マンの注残状況が把握できるようになり、社内前の会議では、精度の高い資料配布が迅速に行われるようになった。