

企業での成功事例

月末になると・・・

いつも余裕がなくなる。



自動処理なら**90秒**！

しかも、ミスなどいたしません。



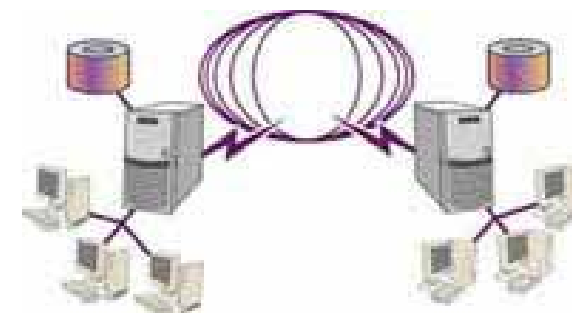
作成日:2008/6/5

業務改善・業務効率化といっても、その解決手法は様々です。

情報共有により無駄を一掃する「グループウェア」の導入をはじめ、大規模システムや独自システムの構築。また、運用そのものを見直す手法、さらには、管理者/作業者の働く意識に対するモチベーション・アップで成果をあげている企業も少なくありません。

ここでご紹介させていただく手法は、決して新しい技術ではなく、定型作業を自動化するという、いかにも原始的な手法となりますが、「**パソコン事務作業の効率化**」という面においては、多くの企業で成果をあげているため、今後の業務効率化でお役立ていただければ幸いです。

それでは、早速、
「Excelマクロ言語」による、導入成功事例をご紹介させていただきます。



■こんな企業様がマクロ活用で業務効率化に成功しました！



- (01)不動産会社: 物件別の利益・稼働率管理、入金滞納リスト作成
- (02)アパレル業界: 奉行シリーズを元に、受注管理～ピッキングリスト出力
- (03)投資信託会社: 投資家の配当金算出システム
- (04)輸入販売会社: 受注/売上/売掛買掛管理
- (05)保険代理業: 保険料の算出～請求書発行システム
- (06)貿易商社: 通関ラベルの作成/品質検査システム/INVOICE・パッキングなど
- (07)リサーチ会社: 基幹システムから出力されるcsvデータの編集加工/分析
- (08)通販会社: 運送会社別の宛名データ作成
- (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。
- (10)建設リフォーム: 受注データのcsv変換により販売管理への入力業務を軽減

傾向

お使いの業務システムでは行えない細かな作業を補う、

「補完ツール」として活用いただくケースが増えています。

(01) 不動産会社： 物件別の利益・稼働率管理、入金滞納リスト作成

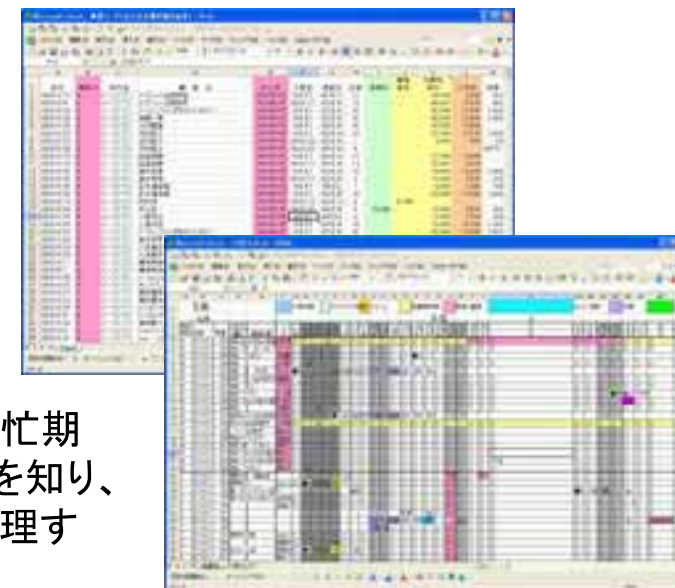
(ポイント) システム会社からは、システム再構築を提案されたが、システム化できない細かな業務は将来的にも発生するため、現場作業は、Excelを中心とし、自動化できる業務に着目することで、集計作業を改善。

(担当者の声) 効率化に何か良い方法はないかと思っていました。助かりました！



導入背景

業務の中心は、業界定番ソフト「賃貸革命」を活用していたが、契約物件の増大に伴い、本ソフトでは対応できない細かな管理(稼働率/請求/入金など)が増え、作業負荷が増大していった。カスタマイズに200万円もの投資は社内承認を得られず、従来どおり社内スタッフがExcelでの月次処理を行っていた。



入金チェック表&稼働率管理表

きっかけ

照合ミスや転記ミスが減らず、集計表の再確認の労力をはじめ、繁忙期の残業を軽減すべく効率手法を模索していたが、マクロ言語のを知り、基幹システムを変更することなく、サーバ上のExcelデータを自動処理する方法を取り入れることとなった。

導入後

基幹システムは継続利用し、Excelでしか行えない細かな集計業務を、「マクロ活用」により対応。これにより、事務スタッフ3人で行っていた毎月の「利益・稼働率管理」を**1人で行えるようになった**。その後、効率化が課題となっていた**経理部門でもマクロ導入を決定**し、オンラインバンキングからのcsvデータを元に、「請求・入金滞納」などの会計管理を効率化することができた。

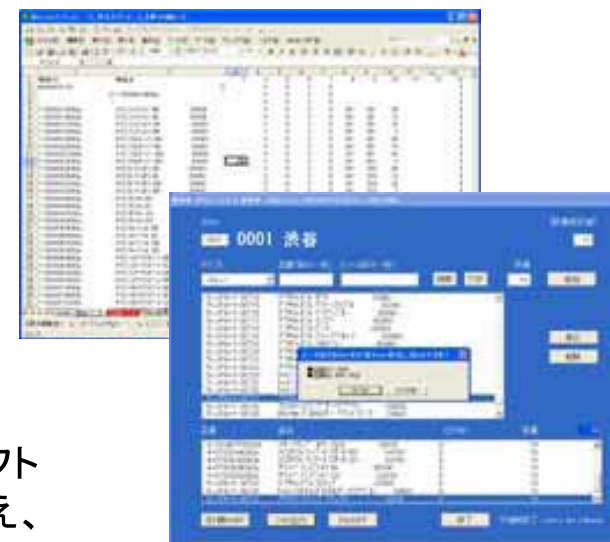
(02) アパレル業界： 奉行シリーズを元に、受注管理～ピッキングリスト出力

(ポイント) ピッキングリスト作成のソフト購入も検討したが、全社的となると利用人数も増大してしまうため、「ライセンスフリー」というマクロ開発特有の契約形態が有益な結果をもたらすこととなった。

(担当者の声) 本当に助かりました。ありがとうございました！

導入背景

販売管理は、「奉行シリーズ」を活用しており、倉庫棚割の関係上、5パターン以上のパッキングリストを必要としていた。業務ソフトでもピッキングリスト出力はできるが、自由に並び順を指定するところまでは出来ず、倉庫作業員の出荷業務に負荷がかかっていた。



Csv商品マスタ&受注入力フォーム

きっかけ

カスタマイズを検討したが、コストも高額のため、商品データを業務ソフトから出力できれば、あとはマクロ活用で実現できるのではないかと考え、部分最適化という位置づけで、アプリケーションを開発することとなった。

導入後

導入後は、希望どおりのデータ並び替えが可能となり、出荷担当者のピッキング作業が飛躍的に効率アップした。また、複数人での利用に伴う**「追加ライセンス料が不要」**なため、支店でも同じ運用を行うことができ、たいへん重宝している。

第2段階では、各店における受注業務の運用についても、**マクロ活用の検討を開始**している。

(03) 投資信託会社： 投資家の配当金算出システム

(ポイント) AccessかExcelか、低コストで要望が実現できれば、プログラム言語はいっさい問わない……、といった背景もあり、データベース構築など必要としない、Excelベースでの顧客管理システム導入に至った。

(担当者の声) Excelでここまで出来るとは知らなかった。驚きです。

導入背景

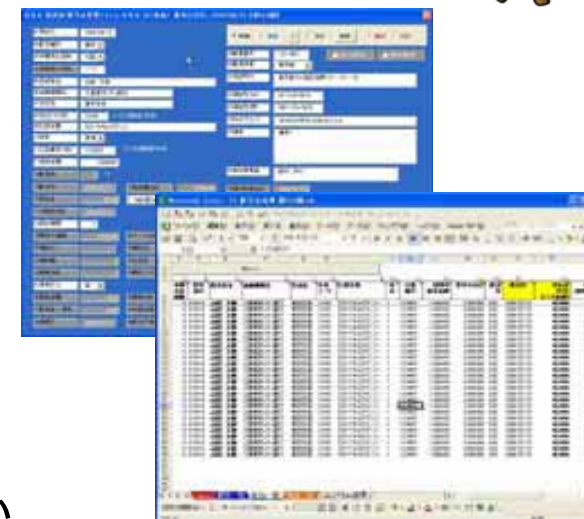
これまで投資家への配当金管理については、Excelで行っていたが、顧客増加に伴い、専用システムの導入が必要となった。一方、高額投資は行えないため、Accessデータベースなどによるシステム構築を検討しはじめた。

きっかけ

膨大なデータ量を扱うわけではなく、低コストで要望実現すれば良いという観点から、Excelでもマクロ言語(VBA)活用で、十分運用が行えることを知り、独自システムの構築を依頼することとなった。

導入後

行いたいことが明確な顧客管理であることと、**取り扱うデータ量が膨大ではない**ため、結果的に、Excelベースでのシステム構築で十分、目的が果たせた。また、仕様変更や増資処理など**機能追加の対応も迅速**、かつ、低料金なので、たいへん満足している。



投資家管理フォーム&支払レポート

(04) 輸入販売会社： 受注/売上/売掛買掛管理

(ポイント) Excelデータの集計なので、Excelで構築されるシステムは操作性も良く、費用対効果も得られる結果に。

(担当者の声) これまでの作業は何だったのか?と思うほど、業務が改善されました。

導入背景

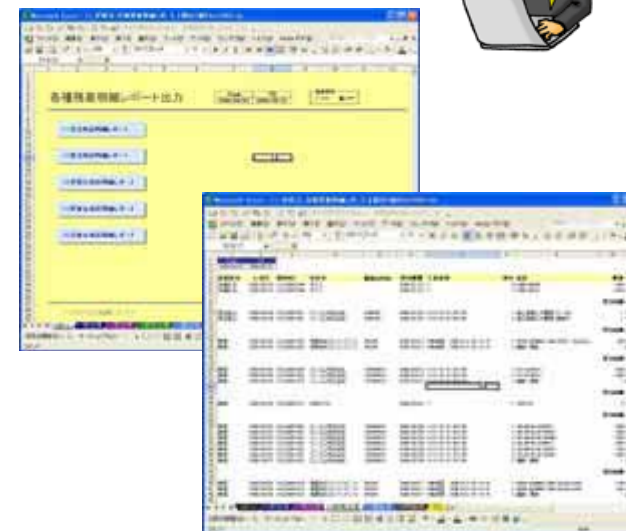
受注/発注/受注残/売掛/買掛金管理をはじめ、仕入れ管理まで、集計業務は多岐にわたっていた。さらに、貿易業務では、円・ドルの為替管理も必要なため、月次の集計業務は大きな負荷がかかっていた。

きっかけ

正確さはもちろん、スピードも求められる集計業務も、繁忙期はさらに作業負荷が増大するため、システム化を行うこととなり、予算内で要望を実現できる「マクロ言語」の活用を提案され、開発依頼に至った。

導入後

月次、四半期、年次をはじめ、日々の集計業務において十分な効率化が図られ、業務のあり方も大幅に改善されることとなった。取引先からのリクエストにも迅速に対応でき、顧客サービス面での向上にもつながっている。



MENU画面&レポート結果

(05) 保険代理業： 保険料の算出～請求書発行システム

(ポイント) クライアントからの受信データがExcelであり、改善の手がおよぶ領域ではないため、マクロ活用が最良の解決策に…。

(担当者の声) 修正が多く、他のシステムでは高い買い物になっていたかも知れませんね。

導入背景

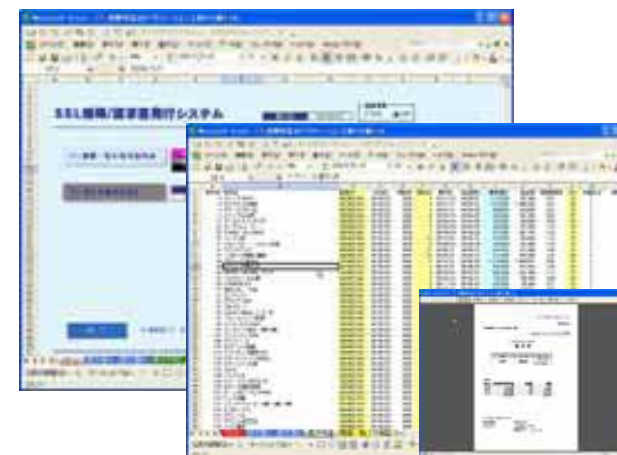
月次処理として行われる保険料の算出～請求書発行業務も、顧客増大に伴い、作業負荷がかかっていた。スタッフ増員と併せ、Excelで行っていた業務の効率化が急務となり、システム導入を検討することとなった。

きっかけ

入力情報となるデータは、社内システムから生成されるものではなく、クライアントから毎月送信される**Excelデータ(1ファイルに200シート)**が大元となるため、市販ソフトの導入で問題解決を図れず、独自のシステム構築をすることとなった。

導入後

合見積り結果、Accessでのシステム構築も候補として残っていたが、コスト面やマスタ構築などに伴う労力、**将来的なシステムの発展性**を加味し、社内検討した結果、**仕様変更の際の追加コスト**が最も安価な「Excelマクロの活用」を採用することになり、導入直後から、期待どおりのコストパフォーマンスを発揮している。



MENU画面 & 請求データ作成

(06) 貿易商社：

通関ラベルの作成/品質検査システム/INVOICE・パッキングなど

(ポイント) 生産管理システム導入も必要だが導入までに時間がかかる。目前のExcel業務を軒並み改善に着眼。

(担当者の声) 貿易業務のソフトはなかなかないので、手軽に開発できるマクロで助かっている。

導入背景

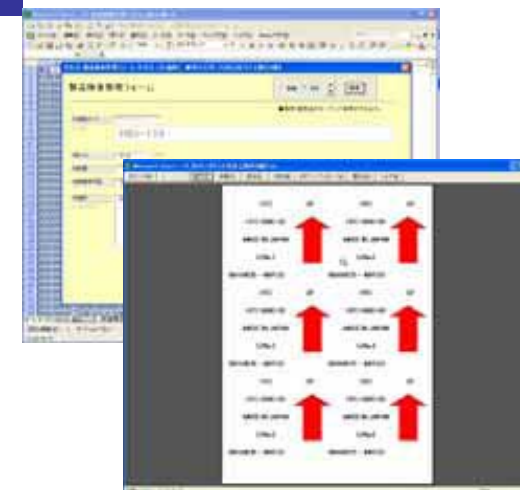
米国協力会社とのデータ連携にあたり、生産管理システムの導入を長期にわたり検討していたが、開発コストが膨大な金額となり、大規模システム導入を見送る。一方、現場レベルでは、多くの業務がExcel中心で行われていたため、部分最適化による、業務改善を実施することとなった。

きっかけ

貿易事務では、他の一般事務と異なり、INVOICEやPACKINGLISTをはじめ、通関ラベルなども必要となる半面、使い勝手の良い、市販ソフトが流通していないため、Excelマクロ言語の採用で問題解決を図ることに・・・。

導入後

INVOICE/PACKINGLISTはもちろん、製品検査データ入力に至るまで、Excelでの自動化に成功した。全社的な生産管理には至らないが、**1プログラムの開発コストが安価**なので、結果、現場作業の多くが、飛躍的な生産性の向上を実現するに至っている。他の部門でも改善が遅れているため、引き続き、作業内容を分析し、効果が現れると予測される業務については**追加開発を予定**している。



製品検査フォーム&通関ラベル

(07) リサーチ会社： 基幹システムから出力されるcsvデータの編集加工/分析

(ポイント) システム構築というほどの作業ではないが、効率化は急務だった為、マクロを採用。改善目標は成果をあげることができた。



(担当者の声) 他の部署でも同様の業務が行われており、今後も業務によってはマクロを活用したい。

導入背景

基幹システムから出力される調査情報csvデータを、各部門で客先の要望するフォーマットに変換を行っている。変換内容が不規則な背景から、市販ソフトでは対応できず、データ量・作業頻度の増大に伴い、独自システムの導入が必要となった。



MENU画面 & csv変換後

きっかけ

システム導入とは言うものの、予算も限られており、また、複雑な処理が多いわけでもないため、Excelマクロ言語の活用で十分対応が可能と考え、開発依頼にいたった。

導入後

予想どおり、Excelマクロで対応が行えるようになった。変換パターンの種類分、プログラム開発が必要となったが、コスト面からも、納得のゆく価格帯でおさまった。

(08) 通販会社：

運送会社別の宛名データ作成

(ポイント) Excelデータ上の単純な列転記に高額なシステム投資は不要。

(担当者の声) マクロ活用という手法を始めて知りました。低料金で問題解決が図れました。

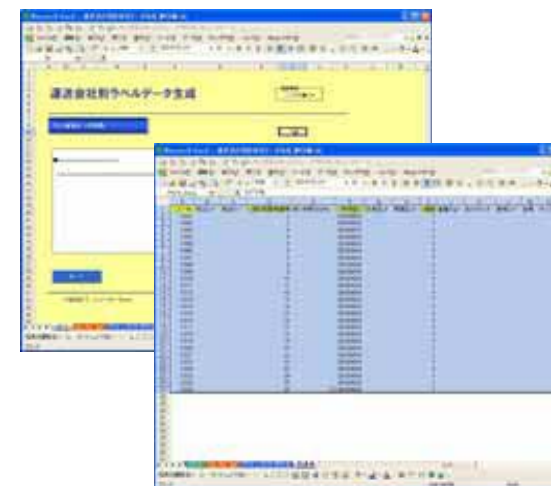


導入背景

全国からの受注に対し、業務ソフトで販売管理を行っているが、運送会社の宛名ラベルを作成するため、市販のソフトを利用していた。但し、市販ソフトで読み込める形式にするため、Excelデータを手作業でレイアウトを変換するなど、繁忙期を迎えるまえの締め切りで効率化をせまられた。

きっかけ

変換作業そのものは複雑ではないため、手作業に頼っていたが、システム導入ではなく、マクロ活用という方法があることを知り、コスト的にも費用対効果が見合ったため、開発依頼にいたった。



MENU画面 & 宛名データ生成

導入後

人間の作業により発生していた単純な**転記ミスが完全になくなった**。本社・営業所において複数のスタッフがこの作業を行っていたため、費用対効果としては、たいへん大きなメリットを得られた。

(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。

(10) 建設リフォーム： 受注データのcsv変換により販売管理への入力業務を軽減

(ポイント) 業務ソフトは取り込みや書き出しの機能を実装していることが少なくありません。ここに着目！



(担当者の声) 入力業務は他にもあるが、売上入力が大半を占めていたため、かなり楽になりました。

導入背景

取引先から日々送信されてくるExcel注文書データ(約50件/日)。データ受信後は速やかに販売管理システムへの入力を行っていたが、入力ミスや営業事務スタッフの作業負荷が課題となっていた。



受注データ&csv変換

きっかけ

取引先がグループ会社でもあり、注文書レイアウトが統一されていたことから、注文データを変換できれば、システムへ取り込みが可能であると考え、システム会社に相談したことがきっかけ。

導入後

Excelの注文書データは販売管理システムで受け入れ可能なcsv形式に変換ができるようになった。これにより、**受注データ入力が無くなり**、作業時間が大幅に短縮。4人で行っていた**入力業務を1人で対応**できるようになった。

ご紹介させていただいた案件は、いずれも15万～30万円前後で開発いたしました。

～ 業務改善は、最も身近なExcel業務から ～

それが弊社の提案です。

「どこまで自動化ができるか」そんな疑問にもお応えさせていただきます。

■お問い合わせはこちら！

TEL:019-656-0155

