

「営業奨励金申請書」をたった2日間で開発 —Delphi/400で、年120万円相当の営業工数を削減

簗島 宏明 様

株式会社ケーユーホールディングス
総合企画部 システムグループ 係長



株式会社ケーユー
<http://www.keiyu.co.jp/>

ケーユーは東名高速横浜町田インターそばの本店を中心に東京、神奈川、千葉、埼玉、栃木へとネットワークを拡大している。トータルディーラーとしては、お客様の多彩なニーズに応えられることが強みである。株式会社ケーユーホールディングスは、株式会社ケーユー、他グループ各社を管理・運営する持株会社。

2つの目的を掲げて： ユーザー工数と開発 工数の削減

当社では14店舗で、約100人の営業担当者が中古車販売を行っている。2006年にDelphi/400を導入して、それを用いて使いにくかった5250画面の「顧客照会」および「車両照会」のプログラムを再構築し、大きな成果を上げた。

その後、業務の合間を縫って約20本のプログラムを開発してきた。中でも、特に業務改善効果が大きかったものとして「営業奨励金申請書」と「再査定書」のExcelへの出力システムが挙げられる。

これらは、開発担当者である筆者が以前、営業に所属していた際にデータの転記ばかりで無駄と思われていた事務作業を、当時の営業時代の経験を活かして、新たなソリューションとしてプログラム開発を行ったものである。

今回の開発では、開発ポイントとして、1つ目はユーザーの事務作業工数の削

減、2つ目はできるだけ少ない開発工数で実現する、ということを目指した。

当社では、システム部門の要員は管理職を含め3人で担当しており、システム開発から、関連会社を含めたシステム運用、J-SOX対応までを行っている。このため、できるだけ開発工数をかけずに開発を行うことは非常に重要である。

(1) 実績報告書のExcel出力

「営業奨励金申請書」は、営業担当者がその月の販売実績(顧客名や売上金額、納品日など)と販売の詳細情報を記入し、会社へ奨励金申請をするものである。

導入前の業務

導入前の業務は、以下の2つのステップで作業を行っていた。【図1-1】

- ①営業担当者は、IBM i から出力した5つの帳票から、自分の実績を「実績報告書」へそれぞれ転記し、奨励金

申請金額を記載して申請する。

(作業時間：約40分～1時間/人)

- ②事務担当者が、同じ帳票を用いてチェックを行う。

(作業時間：約1時間/人)

問題点

そもそも営業担当者による転記自体に時間がかかり、申請作業が長時間になっていた。さらに、転記による記入ミス、文字が読み取りにくいなどの問題があったり、計算ミスも生じていた。

そのため、事務担当者の確認作業にも時間を要していた。

導入後の業務

導入後の業務は、以下の2つのステップで作業を行うことになった。【図1-2】

- ①事務担当者が「営業奨励金申請書.exe」を起動。数項目を指定し実行すると、IBM i でデータを持っている従来の

図1-1 「営業奨励金申請書」導入前処理イメージ

5つの帳票から転記

図1-2 「営業奨励金申請書」導入後処理イメージ

**営業奨励金
申請. Exe**

IBM i のデータをExcelに重ね合わせプリンターから直接印刷

転記部分が1分程度で、すべて自動でExcelへ出力される。事務担当者は、出力されたExcelを確認する。

- ②営業担当者が、奨励金支払基準に基づきExcelのデータを調整し、最終金額を記入して、「営業奨励金申請書」の完成となる。

開発ポイント

「営業奨励金申請書」のプログラム開発は、開発開始からテストまで、たった2日で行うことができた。

開発のポイントとしては開発工数を削減できるよう、IBM i側のデータを5つのExcelへ出力し、Excelのリンク機能で1つのExcelにまとめている。ユーザープログラム上では、最終のExcelだけを開くようにした。

導入効果：年間120万円相当の削減

まず、転記作業がなくなった。これにより、営業1人当たりの作業だけでも、平均30分以上の工数削減となった。

これを時給2000円でコスト換算すると、以下ようになる。

$$\begin{aligned} &100 \text{人} \times 0.5 \text{時間} \times 2000 \text{円} / \text{時間} \\ &= 10 \text{万円} / \text{月} \\ &= 120 \text{万円} / \text{年} \end{aligned}$$

およそ月当たり10万円、年間120万円相当の大幅な削減であり、営業担当者の作業工数の削減へとつながった。

(2)「再査定書」のExcel印刷

「再査定書」とは、半期末ごとの棚卸の際、長期在庫車両の評価を行う用紙である。中古車ビジネスは、その在庫評価額が、数か月経過しただけでも大きく変化するということが少なくない。そのため、税金が過剰に課金されないよう期末ごとに評価額を調査し、計上するというを行っている。

また中古車1台ごとに、JAAI（財団法人日本自動車査定協会）の「カーチェックシート」という所定書式に対して、「査定士」の資格を持つ拠点長による査定額の記載も必須となっている。

導入前の業務

- ①各拠点において「カーチェックシート」に、IBM iから出力した車の情報と車のカタログ情報を転記する。

自賠責保険や車検残日数、および残日数に基づく残金などを、手作業で計算して記載する。

（作業時間：約40分～1時間/人）

- ②「査定士」である拠点長が、実際の車の評価（査定額）を記載する。

（作業時間：約2日/人）

- ③仕入部門でチェックを行う。

- ④経理部門でチェックを行う。

問題点

各拠点や本部では期末月（3月/9月）の繁忙期に、大量の在庫について、中古車1台ごとに車情報を転記するという無駄な業務が発生していた。

また、大量の転記データや細かい計算のために、間違いが発生しやすいという問題も抱えていた。

導入後の業務

導入後の業務は、以下のステップで作業を行うことになった。【図2】

- ①「再査定書発行.exe」を起動し、IBM iに登録されているデータを「再査定書」に出力、印刷する。

自賠責保険残月数、車検残月数なども自動計算で出力、印刷される。カタログ情報のみ、手で記載をする。

- ②「査定士」の拠点長が、査定額を記載する。

- ③仕入部門でチェックを行う。

- ④経理部門でチェックを行う。

開発ポイント

所定様式「カーチェックシート」への記載が必須のため、以下のような工夫を行った。【図3】

- ①スキャナで「カーチェックシート」の所定様式を画像として取り込み、背景を透明化した。

- ②「カーチェックシート」の画像をExcelに貼り付け、罫線に合わせてセ

ルの位置を調整した。さらに、必要なデータをExcelに出力印刷した際に、印刷位置が合うよう調整した。

- ③自賠責保険や車検残などのデータについては、細かい計算はプログラム側で行うことにした。これにより、計算間違いや転記ミスを防いだ。

この「再査定書発行」のシステムも、「営業奨励金申請書」同様、2日という短期間で開発を行うことができた。

導入効果：大幅に作業時間を短縮

「再査定書」は税金の支払額に直結するため、従来は、記入作業もチェック作業も十二分に時間をかけ慎重に行っていた。

新システム導入後は、記入作業およびチェック作業について、大幅に時間を短縮することが可能になった。

まとめ： 2日間の短期開発

中古車の営業担当者が売り上げを上げるためには、1人でも多くのお客様に、少しでも多くの時間を費やして営業活動を行うことが重要である。今回の2つのシステム提供により、営業担当者の貴重な時間を無駄な作業に費やすことを防ぐことができた。

具体的には、例えば「営業奨励金申請書」のプログラム開発で、年120万円以上に相当する営業担当者の作業工数を削減することができた。

また、Delphi/400は、IBM iとの親和性が高く、IBM iのデータを利用するプログラムを効率よく開発できる。具体的には、今回取り上げた2つのプログラム開発は、どちらも2日間の短期開発で実現できた。

これからも、Delphi/400をうまく活用しながら、ユーザーニーズをとらえて業務改善やサポートを行っていきたいと思っている。

M

図2 「再査定書」導入後処理イメージ

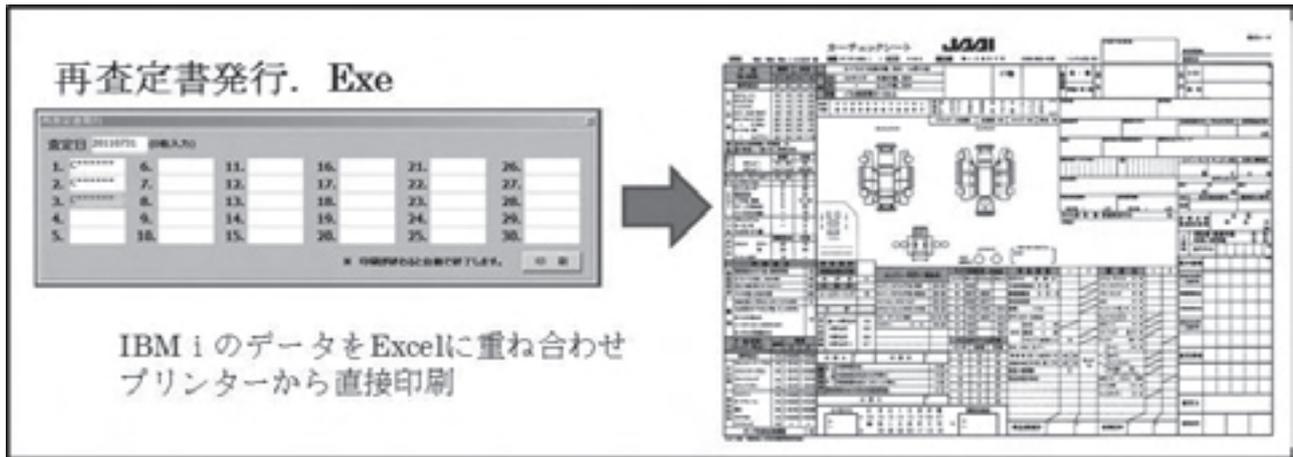


図3 「再査定書」の書式「カーチェックシート」にデータを出力

