

導入事例

業務工数の大幅削減を実現する 販売管理&会計システム。 会計情報のリアルタイム共有で 経営を可視化

SIAM OHYAMA CO., LTD.

Managing Director

齋藤 好胤 様

<事業内容>タイ国内小売店へ日本製化粧品卸売販売、ASEAN各国への日本製化粧品の輸出入貿易事業



導入サービス



200社以上の実績を持つタイ会計コンサルSMEマルチコンサルタント社監修

日系商社・卸売業向けセミオーダー型の管理&会計ERPシステム「swift」

swiftは、受注から在庫、販売、会計まで、データを一元管理することで管理業務をサポートします。クラウドシステムのため、タイ法人様だけではなく、日本本社様においても同一システム・同一データをリアルタイムに参照可能となります。

東計電算のタイ専門部隊が、 日本本社に直接提案

弊社は美容商材を日本から輸入販売している流通業です。2015年の設立当時は取り扱い品目が20ほどだったため、Excelへの手入力販売管理を行っていました。しかし、この2年でメインの



卸先である大手ドラッグストアの進出スピードが加速、店舗数が増加するに伴い、徐々に増やすことを想定していた品目数も急増しました。結果、在庫管理や受発注、出荷指示が手作業では困難な状況に。

自分でExcelの関数を組んでみたり、日本の販売管理システムを導入することも試みましたが、その間にも取引先の店舗数は増加の一途をたどるばかり。日本本社にどこか良いシステム会社はないかと相談したところ、紹介されたのが東計電算さんでした。

本社の経理部も、タイ法人の出荷状況や売上の状況をもっと把握したいと考えていたため、東計電算さんの在日

タイ専門部隊と日本で話し合いを進めてもらった後、タイ法人同士で詳細を詰め、導入に至りました。おかげでこちら（タイ現地）としては本社を説得する手間も、東計タイランドさんに説明する労力も省くことができ、助かりましたね。日本本社とタイ法人の現地スタッフの両方が理解できるようにしたかったので、日・英・タイの3言語で、シームレスにリンクできることは絶対条件でした。

2~3社、日系のシステム会社を候補には挙げていたのですが、同様にタイで化粧品卸をされている日系他社さんが先じて東計タイランドさんのswiftを導入されていたことを知り、システムへの信頼に確信を持ちました。

在庫状況を可視化、工数削減で スピード対応が可能に

タイ人スタッフからは、「私たちが頑張るので、コストをかけてまでシステムを導入することはない」と諭されたこともあるのですが、取り扱い品目も卸先店舗も増え続ける中で、管理が益々困難になっていくのは明らかでした。

約1,200品目の商品を日本から輸入して、受注から倉庫会社への在庫確認、インボイスの発行、出荷指示をこなすには相当の時間がかかります。タイ人の営業担当者は顧客店舗への営業やフォローアップの時間が取れず、それが当たり前となっていました。swiftの販売管理システムを導入し、委託倉庫との在庫数量の連携機能を実装したことで、在庫の推移が可視化されただけでなく、発注から出荷まで一気にできるようになり、工数と所要時間は大幅に削減されました。

また、日本本社とタイ法人、さらには顧客先によって品目の名称がバラバラで、日本本社とのインボイス確認にも手間と時間が掛かっていましたが、共通のJAN

コードを設定したことで混乱はなくなりました。顧客先によって納品の希望日が異なるという煩雑な業務もシンプルになりましたよ。先行投資という意味で導入を決めたところもありましたが、もしも今システムを導入していなかったらと考えると、恐ろしいです。

経理業務の心配も、システム× 会計事務所の切り替えで解決

私は営業の出身で、日本では会計や総務といった業務は担当外でした。しかし、タイ法人では唯一の駐在員として、経営を管理しなければなりません。受注が増えるのは非常にありがたいことですが、インボイス量も増えます。元々、記帳代行はローカルの会計事務所に委託していましたが、インボイス量の増加に伴う請求額の追加を求められ、頭を悩ませていた折、swiftに販売管理費や利益を管理する会計システムがあったことを思い出しました。

2017年からは会計システムをswiftに切り替えると同時に、会計事務所も東計タイランドさんとswiftを共同開発した



SMEマルチコンサルタント社に切り替えました。当然、システムに関する説明は不要ですから、切り替えにかかる労力は最小限に抑えられましたし、今ではswiftを通じてリアルタイムで会計情報が共有できています。SMEマルチコンサルタント社に切り替えてからは、日本本社に提出する用の財務資料も日本語で用意してもらえています。会社の状態がより明確に把握可能になったことで、次の一手も計画できるようになりました。

品目数や顧客が増えても残業や休日出勤をしなくて済むようにするには、業務の効率化が重要になります。東計電算さんはアフターフォローが素晴らしく、使い心地や感想を汲み取ってくれるので、これからも弊社の業務効率が上がるよう相談し続けていくつもりです。

インタビューは2017年2月現在のものです

タイ人社員様の声



営業部マネージャー/ Sasilak Kulpaetさん

swiftが導入される以前はタイの会計ソフト、EXPRESSを使用していたのですが、あくまでもインボイスを作成するためのだけのツールで、在庫を管理する機能は利用していませんでした。その頃は事務作業が多く、

遅くまで会社に残る必要がありましたが、swiftが導入されてからは営業に出る時間ができました。クラウド管理なので、外出先でも在庫チェックや発注がその場でできるようになり、出荷までのスピードが上がったことでお客様にも喜んでいただいています。

営業部/Tipaporn Mongkolteerasakulさん(写真左)

お客様から受注してからインボイス、レシートを発行する作業だけでなく、毎日の在庫チェックにも活用しています。前職でも販売管理システムは使っていましたが、swiftのほうが断然便利ですね。

営業部/Natthathida Polchaiさん(写真右)

毎朝、swiftから委託倉庫会社に在庫を伝えているのですが、発注の都度、在庫を問い合わせていた頃よりも細かくアップデートしてくれるようになりました。私は販売管理システムを使った業務経験がなかったのですが、Excelとの互換性が高く、操作を覚えて慣れるまでにあまり時間はかかりませんでした。

