



多様化するお客様のニーズに対応し、営業基盤を強化

お客様：取締役 営業統括長 岡部 明博 様（株式会社 別田 様） 担当者：中嶋 勇亮（福井キャノン事務機株式会社）
商品部 大嶋 優佑 様（株式会社 別田 様）

販売管理情報の本社一元管理による経営状況の見える化

■ お客様プロフィール

お客様名 : 株式会社 別田
所在地 : 〒918-8204
福井市南四ツ居 2 丁目 1 番 1 号
社員数 : 37 名
営業拠点 : 京都・大津・福井・金沢
事業内容 : 歯科消耗材料・薬品・機械器具等の販売、
歯科医院・歯科技工所の開業コンサルティング業務。

「創業者指針」

地域に密着したデンタルを地道に歩む。

「経営理念」

時に即応した積極的改革を旨とし、歯科医療の企業としてなすべき価値の創造と地域社会への資質の向上へ、歯科医院を通じ、医療環境問題を構築しつつ貢献する。

ソリューション導入前の課題

支店ごとの販売管理は、戦略策定時の集計作業が困難な状況でした。

株式会社 別田 様では、自社の業務に合わせてカスタマイズされた使い勝手の良い販売管理システムを導入されていました。しかし、販売管理システムを搭載した PC の OS が古く、将来的に使えなくなってゆくため、新しい OS に対応した次期システムへの入れ替えが急務となっていました。

Q: 導入前に直面していた課題は、どのようなものでしたか？

A: 使いやすい販売管理システムではありましたが、集計は各支店ごとに行われていたため、四半期ごとの実績統合まで経営状況が把握しづらいことが、大きな課題でした。

Q: いつ頃、導入をご検討されましたか？

A: 2 年前です。複合機メンテナンスを担当されていた丸木さんに相談したことがきっかけでした。

Q: 導入前に他社のソリューションと比較されましたか？

A: はい。何社か提案をいただいて、比較検討しました。

業界に特化しているだけでなく、要望にも応えてくれる提案でした。

Q: なぜ福井キヤノンから導入しましたか？

A: ご提案していただいた販売管理システムが、医療業界向けだったこと、また、歯科でも導入実績があったことや、弊社の要望がカスタマイズや運用で対応できることから、弊社にフィットする提案で安心感がありました。しかし、システムの入替えて一番心配なことは、何かあったときに、業務が止まってしまうこと。その点、福井キヤノンさんは隣ですから、何かあったらすぐに駆けつけてくれる。その部分での安心感が一番大きかったです。

Q: 御社にとって弊社の担当者はどのような存在ですか？

A: かけがえのない存在です。準社員みたいな感じですね。とても頼りになる良い人です。



株式会社 別田 様

ソリューション導入後の変化

数字を通して、社員の心の様子をリアルタイムに把握できるように。

福井キヤノンから導入させていただいたソリューション。導入後、株式会社 別田 様の業務にどのようにお役に立てたでしょうか？お客様の本音を語っていただきました。

Q: 導入して良かった点を教えてください。

A: 前のシステムでは、検品時に間違いが多く、時間もかかりました。今は、バーコードをスキャンするだけなので、ミスもなく、棚卸もスムーズに進めることができました。

また、今まで支店ごとの集計しかできなかったものが、見たい時にいつでも全社実績が集計できるようになったことで、すぐに営業戦略にも反映させることができますので、とても助かっています。

Q: 導入当初は想定していなかったけど、導入後、良かったと思った点はございますか？

A: 必要なデータを細かく集計できるようになったことですね。それによって、今まで以上にデータ活用の幅が広がり、営業戦略にも活かせるようになりました。



取締役 営業統括長 岡部 明博 様

株式会社 別田 様の目指されているビジョン

得意先から信頼され、進化し続ける会社を目指して

弊社では、得意先に対してきちんと責任を果たすことを大切にしています。一つ一つを確実にこなすことで、得意先からの信頼を得て、継続的な貢献につなげたいと考えています。また、そのためには、従来の価値観にとらわれず、多様化する得意先の要望に柔軟に応えながら、新しい仕組みも積極的に取り入れ、弊社にしかない付加価値を提供する、進化し続ける会社を目指しています。

福井キヤノンお客様担当者紹介

お客様担当者として心がけること

株式会社別田様は、全てのステイクホルダーとの関係性を大切にされており、それが社員の皆様に浸透していると感じます。私も担当者として、社員の皆様からのご意見やご要望を大切に、1つ1つ丁寧に対応していきます。

S&S ZERO 中嶋 勇亮



取材日：2017年4月28日