

1. 正晃のSPDシステムを導入しようと思った理由

1. まず、普段からお世話になっている営業の方の熱意や信頼ができる所。
2. SPD担当者の方のスムーズな対応。
3. コストパフォーマンスに魅力を感じた。月額も抑えてもらい、別途追加費用が掛かることがない。
4. アフターフォローも充実している所。困った時に連絡すればすぐに対応してくれる点。
5. 発注にとられる時間を削減でき、発注作業が簡単に行える所に魅力を感じた。さらに導入することで発注漏れを減少することができると感じたため。

2. SPDシステム導入までのお客様の“手間”について

検査科でしたことは、『部門設定』や『定数、定数外品の設定』をするだけなので準備期間はそんなにかからず苦勞することはなかった。

他社のデータもそちらの営業マンから取り寄せ、正晃さんの担当者に渡すだけの簡単な作業。

3. SPDシステム導入する“前”と“後”の発注業務の違い

システム導入前は、ノートに日付、商品名、個数を発注時に記入をしていた為時間がとられ、その場で記入できないときに発注漏れが起きたりしていた。

発注先も何社かあった為別々のノートに分けていたが、どの商品がどちらのものを把握できておらず記入時困ることがあった。

システム導入後は、その場ですぐカードを剥いでカード回収入れに入れるだけという単純な作業になり、発注漏れなどのリスクが減少した。

発注先が一元化されたことにより、発注がスムーズになった。請求書もまとめられているため事務側の手間も減少した。

4. SPDシステムの機能について

現在は、発注作業の機能しか使っていないが、これからは棚卸し業務への活用や、不動産の確認、購買実績データの使用などをし、さらなるコスト削減に繋げていきたい。