

## 東亜電気工業株式会社 様

ワークフローによる業務標準化と決裁スピードアップを実現！  
見積システムの実施が利益率の安定化に貢献！



卸売業

業務標準化

決裁スピード化

ワークフロー

### 会社概要

会社名  
東亜電気工業株式会社  
所在地  
東京都千代田区外神田5丁目  
1番4号  
事業内容  
電気・電子材料および部品の  
卸売業  
従業員数  
400名  
年商  
506億円(平成21年2月期)  
URL  
<http://www.toadenki.co.jp/>

### POWER EGG利用環境

導入時期  
2003年1月  
製品バージョン  
POWER EGG2.0  
2009年8月Ver1.6よりバージョン  
アップ  
ライセンス数  
500ライセンス

【取材にご協力いただいた方】



企画部・部長代理  
亀井 稔 様

## POWER EGGを選んだ理由

### 充実したワークフロー機能にて「見積の全社標準化」を実現

東亜電気工業様がPOWER EGGを選ばれた理由の1つ、それはワークフロー機能が充実している点にあります。そこで同社では、積年の課題であった「見積の全社標準化」を実現するために、POWER EGG導入の翌年から、ワークフロー機能を用いた見積統制に着手されました。

## 導入前の課題とPOWER EGGによる解決

### 1. 見積フォームの不統一を見直し見積統制を実現

#### 導入前の課題

- 見積書フォームが担当によってバラバラ
- 見積仕様(見積項目)や見積内容もマチマチ
- 各営業所単位の動きという実態で全社統一が不徹底
- 案件毎の粗利率が低くても歯止めがきかない

#### POWER EGGによる解決

- 見積ルールや見積項目が全社統一された
- 作成された見積書は、必ず適正な承認ルートを回る
- 然るべき決裁者に、然るべき決裁案件が確実に回る
- 見積内容の統制が実現する

### 2. 見積の履歴管理により営業経緯を的確に把握

#### 導入前の課題

- 見積書が個人のPCの中にあり情報共有できない
- 担当が異なると見積も異なる
- 同じ担当でも以前自分が作った見積がわからなくなる
- 担当交代時に取引経緯が引き継げない

#### POWER EGGによる解決

- POWER EGGで作成された見積書はPOWER EGG上にデータが一元管理されているので、見積データの履歴管理ができる
- 引き合い時からの取引状況変化の経緯がわかる
- 見積データが人に紐付かず、案件に紐付く

# POWER EGGの導入効果

## ● 経営者様のご評価・・・

『利益率安定化に貢献する！』

「薄利販売だと本部長承認案件になり、事細かく追求されるので担当者は粗利益確保の工夫をする。だから利益率安定化につながる。ドンブリ勘定や赤字販売への抑止効果があり、案件毎にきちんと利益確保に努めるから営業担当の取り組み姿勢も変わって来た。上席管理職による決裁業務も的確になり、顧客からの信頼向上につながっている。不正や見積金額ミスなどの防止効果もある」

## ● 利用者様のご評価・・・

『承認ルートに悩まない！』

「見積書の承認に際してどのルートで回すか、悩まなくてよい。データ管理されているから、見積参照もしやすい。上席者にとっては、自分が決裁すべき案件だけがプッシュ型で回ってくるので決裁処理が捗り、注意を要する案件への目配りも利きやすくなった」

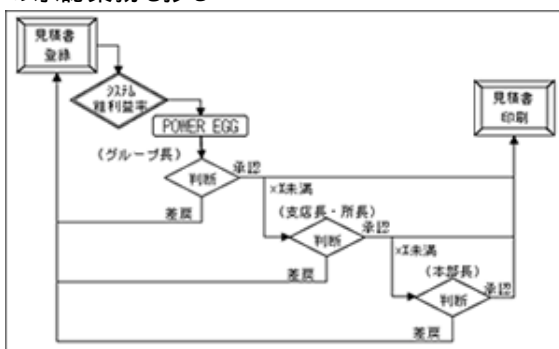
## ● 情報システム担当様のご評価・・・『利用者のお守り負担が減った！』

「以前のように担当によって書式フォームがバラバラだと、やれ「見積データを消失してしまった！」とか「書式のここを変えるにはどうすればいいの？」など、お守りが大変だった。システムを構築したいまは、そうした負担が大幅に減った」

# POWER EGG活用方法

## 1. ワークフローとエスカレーション機能

粗利率や見積総額によって、決裁すべき立場の人に、決裁すべき案件の見積だけが回るから、上席者の承認業務も捗る



## 2. 見積データのデータベース化

POWER EGG上にデータが一元管理されているので、見積の履歴管理もOK。しかも枝番管理されるので、引き合い時からの見積変化もきちんと追える。



# 今後のPOWER EGG活用について

「仕事もほとんどPOWER EGG経由なので、極力早く慣れてもらえるように指導して行きます」



企画部・部長代理  
亀井 稔 様

「作成した見積の受注確度・達成度を、案件毎にどう検証して行くのか、これが今後の課題です。ただ、レポート案件や簡単な案件はともかく、開発要素の多い案件などでは成契可能性が通常とは違うので、あまりガチガチに管理するのめどうかな？という見方もあります。研究が必要ですね」

「当面は、この《見積システム》の利用度を100%にすることが目標です。人によっては自分が従来やって来た書式と違うので、運用に馴れないケースもありますが、その他の仕事もほとんどPOWER EGG経由なので、極力早く馴れてもらえるよう指導して行きます」



ディサークル株式会社 パートナー営業部  
〒104-0045 東京都中央区築地6-19-20 ニチレイ東銀座ビル  
TEL:03-5551-0321 FAX:03-5551-0329  
<http://www.d-circle.com/>

取り扱いパートナー

POWER EGGはディサークル株式会社の登録商標です。  
その他記載されている会社名、製品名およびサービス名等は各社の登録商標または商標です。  
本事例に記載された情報は初掲載時のものであり、閲覧される時点では変更されている可能性があることをご了承ください。