

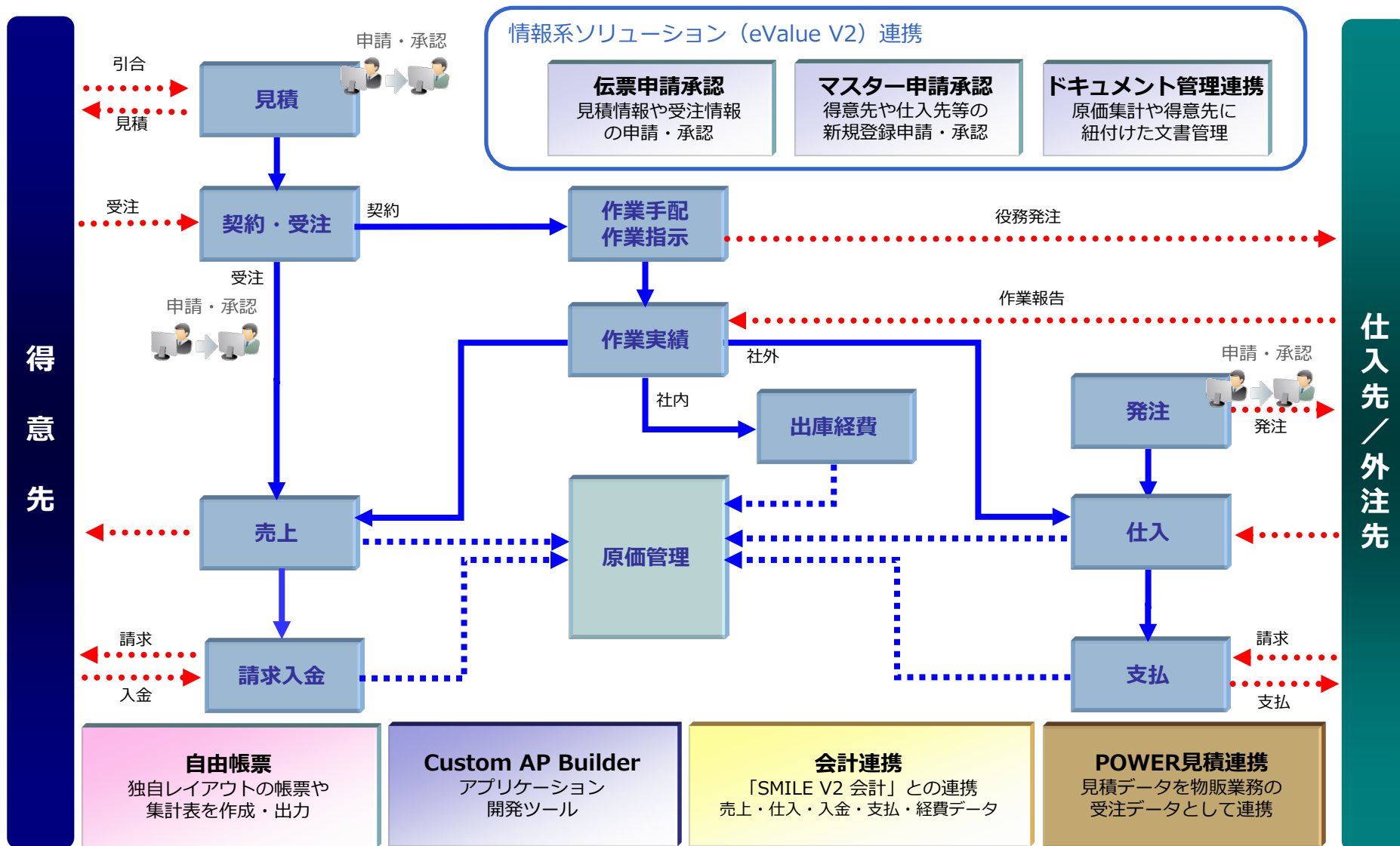
ビルメンテナンス業向け販売管理システム



B.M.Manager 活用例集

ビー・エム・マネージャー

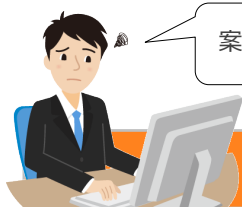
「B.M.Manager」運用の流れ



データの一元化でリアルタイムな案件収支把握を実現

「B.M.Manager」導入により、関連する業務データの一元化を実現した。案件別収支のリアルタイムな把握により意思決定が迅速化された。

業種・事業内容	ビルメンテナンス業
導入前の状況	ビルメンテナンス業に特化していない販売管理システムを利用。契約や作業手配情報は別途Excelで管理していた。



案件収支がリアルタイムに可視化できない！

課題やお困りごと

A	販売管理システムとExcel管理とでデータが分かれて存在するため、月次の集計作業に手間がかかっていた。
B	案件ごとの収支がすばやく把握できず、対策が遅れがちになっていた。
C	見たい角度の帳票を出力することができず、困っていた。

SMILE
2nd Edition
B.M.Manager
導入で…



ミスや手間が無くなり、集計業務も自動化で簡単に！

導入効果

A	業界特有の「契約」や「手配」の情報をシステムで一元管理することにより、集計の手作業が無くなり、業務負荷を削減した。
B	案件ごとの収支をリアルタイムに可視化でき、意思決定を迅速化できた。
C	自由集計機能により、今まで見るのが難しかった角度での実績も把握することができ、意思決定の精度が上がった。

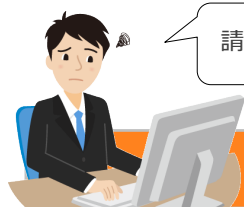
★プラスαの導入効果

システム導入により最新ハードに入れ替えを行うことができ、業務継続を実現した。

属人的な作業を排除し業務を効率化

個人に依存していた作業の廃止により人的ミスが減り、業務効率のアップが実現した。また、今まで以上に多角的なデータを簡単に把握できるようになり、意思決定の精度が向上した。

業種・事業内容	ビルメンテナンス業
導入前の状況	システムは導入せず、全ての業務をExcelで行っていた。



請求漏れトラブルが多発！

課題やお困りごと

A	営業担当者の人的ミスによる請求漏れが多発していた。
B	集計作業に手間がかかるため、売上の前月比や前年増減対比などの、見たい指標を見ることが難しかった。
C	見積書は営業個人での管理のため、担当者不在時に得意先からの問い合わせがあった場合は、対応が困難だった。



一気通貫システムでミスと手間を削減！

導入効果

A	契約情報に基づいて請求業務を行えるため、請求漏れの心配が無くなった。
B	多彩な集計表が標準搭載されており、多角的な分析が可能となり、意思決定の精度が向上した。
C	見積りをシステムに登録することで、ほかの営業担当者が作成した見積りを共有でき、問い合わせ対応の効率がアップした。

★プラスαの導入効果

見積りのシステム化により成約状況や成約率なども把握可能となり、マネジメントにも役立てられるようになった。

今回の「B.M.Manager」イチョシ機能

見積管理 / 契約管理

見積管理を実施することにより、営業個人での見積情報管理から、全社共通の管理へとシフトできます。見積書は自由レイアウト帳票機能により、お客様に合わせた書式で作成することが可能です。また、作成した見積書データから契約情報へ修飾利用ができるため、二重入力の手間を削減できます。契約処理では契約期間・契約明細・売上計上月の管理が行えます。

▼ 契約見積処理

区分	作業コード	作業名	単位	数量	原単価	見積単価	原価金額	見積金額	消費税額	摘要
1	10002013		棟		70,000	70,000	70,000	70,000		
2		売上管理業務		1	88,000	88,000	88,000	88,000		
3	88888888		棟					-9,800		
3		値引/出積値引							-9,800	

▼ 見積書

品名	数量	単価	金額	消費税	計
10002013	1	70,000	70,000		70,000
88888888	1	88,000	88,000		88,000
出積値引				-9,800	-9,800
合算金額					168,200
消費税額					88,200
合計金額					256,400



▼ 契約処理

区分	作業コード	売上計上確認	税	原単価	原価金額	摘要
1	10000001	自動計上	棟	180,000.0	180,000.0	
1		日常清掃	式	1.00	200,000.0	4-3月実施
2	10000051	確認計上	棟	72,000.0	72,000.0	年4回実施
3	10000052	確認計上	棟	45,000.0	45,000.0	年4回実施
1		特別清掃	式	50,000.0	50,000.0	

契約見積処理で入れた情報は、契約処理の際、ヘッダー情報のみ引き継ぐか明細情報も引き継ぐかを導入時に選択できます。見積書と契約処理で入力する内容が異なる場合などはヘッダー情報のみ引き継ぐなど、お客様の運用方法にあわせて選択いただけます。

1画面で12ヶ月分の契約金額を入力できる為、柔軟な入力と年間金額の把握が可能です。

作業手配情報が確定している場合は、契約の明細ごとに作業手配処理を呼び出して入力することも可能です。作業手配を登録した明細には「●」が表示されます。

今回の「B.M.Manager」イチオシ機能

作業手配／作業指示

作業手配処理では契約情報に基づいて、作業者（外注先・社内）の割り当てや計上月・作業予定日などの作業予定情報の登録を行います。作業指示処理では作業手配に対する詳細な作業指示の内容を入力します。作業予定の的確な管理、外注先や社内への適切な作業指示が行えます。

▼作業手配処理

1画面で12ヶ月分の仕入金額を入力できる為、柔軟な入力と年間金額の把握が可能です。

作業手配処理では、1契約明細に対して、外注先と社内など、複数の作業を登録することができます。契約と紐付かない作業の入力も可能です。
また、カレンダー形式の画面から作業予定日・予定時間を登録することができます。ここで入れた情報を元に得意先別や仕入先別に作業予定表を出力することができます。

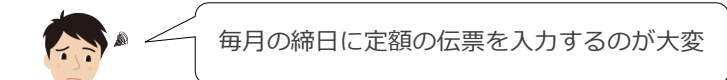
▼作業指示処理

作業指示処理では、作業手配に対して現場情報、完了報告指示、業務内容等詳細な指示情報を登録できます。ここで入力した情報を元に作業指示書を発行することができます。

毎月の定額請求業務の手間を解決

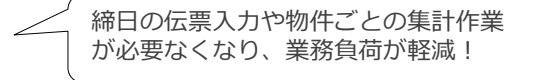
定額契約の請求業務をシステム化することで、手書きやExcel集計の手間が大幅に短縮され、業務効率がアップした。

業種・事業内容	ビルメンテナンス業
導入前の状況	ビルメンテナンス業に特化していない販売管理システムを利用。契約情報や作業手配情報は別途Excelで管理していた。



課題やお困りごと

A	定額の契約でも毎月の締日に伝票を1枚ずつ入力しており、非効率と感じていた。
B	物件ごとの収支を把握するために、月末に手作業での集計が必要となり、手間がかかっていた。



導入効果

A	売上・仕入の一括計上機能により、締日ごとの伝票入力の手間が省け、請求書のチェックのみとなり、業務効率が大幅に向上した。
B	物件ごとの原価集計の帳票はリアルタイムに出力できるため、月末集計を行う労力を削減。

★プラスαの導入効果

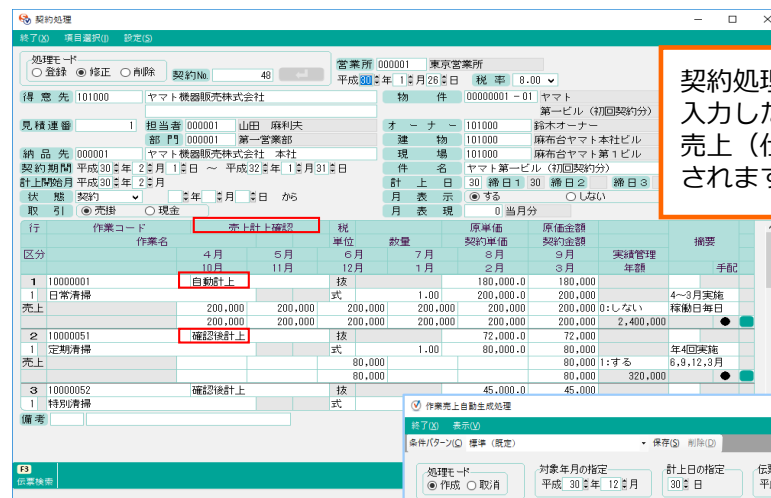
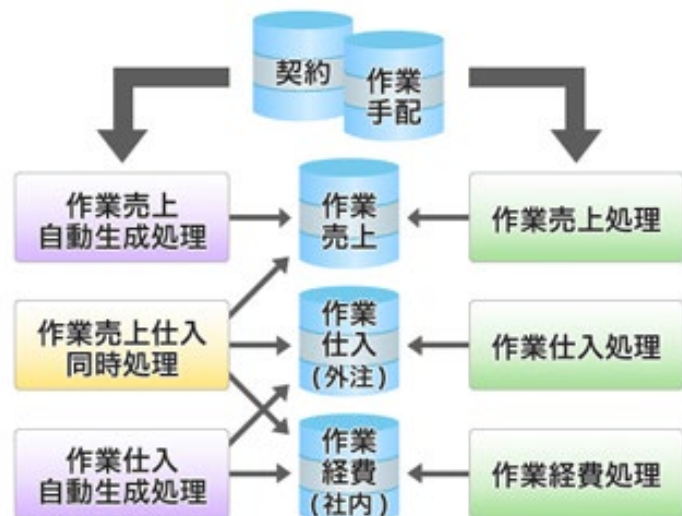
Excelで管理していた独自帳票もパッケージ機能で全て対応することができ、スムーズに移行できた。

今回の「B.M.Manager」イチョシ機能

売上・仕入（経費）一括自動計上

作業手配に対して実際に作業した時間や確定した金額を入力し、作業仕入（経費）・作業売上の計上を行います。定期的な作業に関しては、一括で売上・仕入（経費）データを自動生成することも可能です。計上漏れを防止し、業務の効率化を実現します。

▼契約処理



契約処理（作業手配処理）で入力した計上確認区分を元に売上（仕入・経費）が計上されます。

▼作業売上自動生成処理

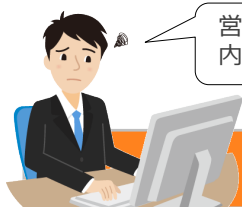


	契約処理・作業手配 処理の計上確認区分	処理内容
	同時計上	売上と仕入（または経費）を同時計上することができます。
	自動計上	定期的な作業については売上・仕入・経費データを自動生成できます。
	確認後計上	確認が必要な作業については各処理から時間数などの入力を行います。

営業所別のシステムを統合し内部統制を実現

営業所ごとに分かれていたシステムを統合し、全社一元管理とすることで運用ルールを統一でき、内部統制の強化を実現した。また、帳票作成機能の充実により、社内の要望にも迅速に対応できるようになった。

業種・事業内容	ビルメンテナンス業
導入前の状況	オリジナルの見積・業務システムをオーダー開発し使用していた。



営業所ごとに独自運用をしているので内部統制が不安。

課題やお困りごと

A	営業所ごとに分散してシステムを運用しており、内部統制の視点で不安を抱えていた。
B	過去実績との比較はExcelにて手集計しており、作成負荷が膨大だった。
C	定例作業の仕入や売上処理が手入力のため、手間がかかりミスが発生しがちだった。

SMILE
2nd Edition
B.M.Manager
導入で...



全社統合システムにすることで、内部統制を強化。

導入効果

A	全社でマスターを共有することで、運用ルールの統一と取引先や作業内容ごとの全社単位での実績集計を実現できた。
B	複数年度のデータを保管でき、充実した標準帳票があるため、対比表や推移表など資料作成が容易になった。
C	契約管理機能により定例作業は一括で計上が可能となり、実績入力の負荷・ミスが軽減。

★ プラスαの導入効果

お客様による帳票作成が可能な自由帳票機能を利用することで、経営者や現場からの資料要望にもすばやく対応できるようになった。

今回の「B.M.Manager」イチョシ機能

拡張項目 / 自由帳票作成機能

契約書などのドキュメントを各種マスターや伝票にひも付けて管理することができます。また、自由帳票機能を利用することにより、見積書や作業手配書など各種データを利用したオリジナル帳票の作成が簡単に行えます。

▼原価集計マスター保守

物件マスター保守(カード)

終了(F4) 印刷(P) 設定(S) ヘルプ(H)

処理モード
登録 修正 削除

物件コード 00000001 -01 ヤマト
 第一ビル (初回契約分)

契約・日付項目

得意先	101000	ヤマト機器販売(株)
着手日	平成30年4月1日	
納期	平成27年3月31日	
完了日		

分類項目

オーナー	101000	鈴木○
建物	101000	ヤマト本社B
現場	101000	麻布台171B
分類3	000000	分類なし
分類4	000000	分類なし
分類5	000000	分類なし
分類6	000000	分類なし
分類7	000000	分類なし
分類8	000000	分類なし
分類9	000000	分類なし

拡張項目

注意事項 担当○○さん退職され、後任は△△さん

契約書類 C:\\$SMILEBS_BMM#

物件画像 C:\\$SMILEBS_BMM#練習環境#物件画像#ヤマト第一ビル.jpg

F8 最終項目へ移動

▼見積書 (自由レイアウト帳票作成例)

御見積書

見積No. 76
 見積日付 21/09/01

〒100-0005
 東京都千代田区1丁目
 株式会社 OSK

ヤマト機器販売株式会社 御中

下記の通りお見積申し上げます。
 御査収の程お願いいたします。

納入期限: 00年00月00日
 納入場所: ヤマト機器販売株式会社 本社
 支払方法: 納入後翌月20日振込
 有効期限: 見積日より1カ月

要件: ヤマト第一ビル (初回契約分)

御見積合計金額 ¥506,000円

担当者: 浅香 静江

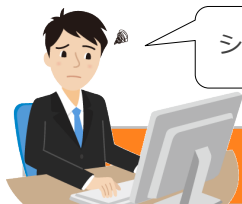
No.	商品名	数量	単位	単価	金額
1	◆◆◆ 日常清掃 ◆◆◆				
2	日常清掃	1	式	200,000	200,000
3	【日常清掃針】				200,000
4	◆◆◆ 定期・特別清掃 ◆◆◆				

※お客様自身が項目追加・帳票設計をされる場合は、「自由帳票設計業務オプション」が必要です。

複数事業業務のシステム統合で意思決定が迅速化

複数事業の販売管理業務を一つのシステムに統合でき、全社単位のデータの有効活用を実現。経営者の意思決定の迅速化を図ることができた。

業種・事業内容	出版・保険関連サービス業
導入前の状況	「出版」「相談」「Web・モバイル」の三つサービス事業があり、おのおのAccess等で作成したシステムで管理していた。



システムがバラバラで全社データが取れない。

課題やお困りごと

A	システムがバラバラのため、複数サービスを提供する得意先の実績はExcelで集計する必要があり、手間がかかっていた。
B	「相談サービス」において年間定期契約の機能が無く、毎月定額で売上傳票を手入力しており、入力ミスが多発していた。
C	会計システムとも連携しておらず、仕訳伝票も手入力しており手間がかかっていた。

SMILE
2nd Edition
B.M.Manager
導入で…



統合システムの導入によりデータを有効活用できるようになった。

導入効果

A	全ての業態を一つのシステムに統合。実績集計が容易になり、データの有効活用が可能となった。
B	契約管理機能により、毎月定額の請求は一括処理が可能となり、業務効率化と共に入力ミスを削減。
C	同シリーズの「SMILE V2 会計」を導入することで、仕訳連携を実現。

★ プラスαの導入効果

会計、ワークフロー連携も含めた統合ERPとして導入し、内部統制を踏まえた業務プロセスを実現した。

今回の「B.M.Manager」イチョシ機能

契約・物販両方の管理に対応

契約・物販両方の管理に対応しているため、毎月定額で請求する定期清掃に加え、LED照明など不定期で交換が発生するものを物販として請求するような場合にも対応が可能です。例えば、商品を販売し、商品に対して定期的なメンテナンスを実施するといった業態のお客様にもご利用いただけます。

▼売上処理（物販業務）

▼契約処理

物販の機能を利用することでSMILE V2 販売で標準装備している商品の発注・仕入や在庫管理も行うことができます。

請求明細書

273-0032
千葉県船橋市葛飾町3-2 1 0

株式会社 O S K
〒100-0005
東京都千代田区1丁目
TEL 03-1234-5678
FAX 03-1234-5679
振込先：＼＼銀行 普通 1234567

千葉食品工業株式会社 様

お客様コード 日付 冊数 請求額 支払日
104000 平成30/04/30 0010 2 平成30/06/10

下記の通りご請求申し上げます

前回御請求額	前回分御入金額	調整額	繰越額	今回御売上額	内消費税額	今回御請求額
426,000	0	0	426,000	915,840	67,840	1,341,840

日付	品名	取引区分	商品名	数量	単価	金額
平成30/04/22	99999999	81	推売上 売上上 消費税込等(種別対象額 千葉食品工業 (初回契約分)	800,000	1.00	800,000.0 3,640
平成30/04/30	99999999	83	殺菌消毒(4月分) 消費税込等(種別対象額 千葉食品工業 (初回契約分)	48,000	1.00式	48,000.0 3,640
						915,840
						[内消費税等] 67,840

売上計上

契約と物販の売上を1つの請求書にまとめて出力することができます。

ERPナビなら企業経営の課題を 解決する製品が必ず見つかります

URL <https://www.otsuka-shokai.co.jp/erprnavi/>

ERPナビ



ERPナビとは

大塚商会が運営する、基幹業務システム・ERPの情報サイトです。新製品や新機能の情報掲載、導入事例を紹介する動画の配信、法改正など注目すべきテーマへの対策、最新のIT情報、専門家によるコラムなど、ERP関連の情報を幅広く発信しています。

ERPナビの特長

- 約160点を超える製品をご紹介します
- 40種類の製品カタログを無料でダウンロード可能
- 約200件の導入事例が閲覧可能
- お見積り、訪問デモンストレーション依頼もERPナビから！

多彩な切り口でシステムが探せる！

業種・業界をはじめ、会計・財務、販売・購買、人事・給与などの業務内容や、人事・総務・経理・営業といった部門の切り口もご用意しています。多彩な探し方でお客様が求める製品情報まで誘導します。

大塚商会の基幹業務システム



時代の変化と共に進化を続けてきた「SMILE」シリーズに、新シリーズが誕生しました。新たな機能も追加され、より強力にお客様の業務をバックアップします。

業種・業界で探す



業務で探す



部門で探す



業種・業務・部門別に
さまざまなカテゴリーから、
目的にあったシステム・
アプリケーションを探せます。

さらに詳しく！ 業種に特化した専門サイト



製造業向け
生産管理ナビ



医療・介護業界向け
医療・介護ナビ



アパレル・ライフスタイル業向け
ライフデザインナビ



●会社名、製品名などは、各社または各団体の商標もしくは登録商標です。 ●この資料の内容は、予告なく変更する場合があります。
●この資料の記載内容は2021年1月のものです。 Copyright© 2021 OTSUKA CORPORATION All Rights Reserved.

ERPNAVIへは、パソコン・タブレット・スマートフォンからも簡単に！

ERPNAVI

ERPナビ



株式会社 大塚商会

<https://www.otsuka-shokai.co.jp/erprnavi/>

業種SIプロモーション部
インサイドビジネスセンター 0120(220)449

営業時間／9:00～17:30(土・日・祝日を除く)
東京本社 〒102-8573 東京都千代田区飯田橋2-18-4
札幌・仙台・名古屋・京都・大阪・神戸・広島・福岡