

denzaiemotion(デンザイエモーション) 導入事例

かごしま電気株式会社様

かごしま電気株式会社様は鹿児島県内に8拠点を展開するエレクトロニクス総合商社です。同社は2001年よりWeb電材情報サービス「denzaiemotion(デンザイエモーション)」を導入。このWebサービスが、ECサイト(電子商取引サイト)として受発注ができるシステムであることをお客様である電気工事会社様へ丁寧にご説明してお勧めするだけでなく、自社内でも積極的に活用し、電設資材卸業でのDX化の推進につなげています。



かごしま電気株式会社
代表取締役
武信 克彦 様



かごしま電気株式会社
営業企画室 次長
田原 拓郎 様



かごしま電気株式会社
営業企画室 emotion plus+インストラクター
西牟禮 千尋 様

2001年にデンザイエモーションを導入。相乗効果で在庫合致率が向上

弊社は1955年に星光電機株式会社として創業。1999年に株式会社島田商會と合併し、現在の社名になりました。以後、パナソニックグループの一員としてパナソニック製品を中心に電設資材の卸売を行っております。奄美大島も含め県内に8拠点を構えており、離島が多い県内すべてをカバーできる体制を整えています。

近年は従来の電設資材に加えて、太陽光発電や蓄電池など再生可能エネルギー製品や省エネルギー製品の普及促進にも力を入れ、企業スローガン「鹿児島の明日を拓くお手伝い」のもと、日々営業に取り組み、鹿児島一円の電気工事会社様へモノと情報をご提供し続けています。

Web電材情報サービス「denzaiemotion(デンザイエモーション)」は、2001年のリリースと同時期に導入しました。導入を決めた理由は、離島の多い鹿児島市場において商品アイテムの多い電設資材商品を販売していくにはEC(電子商取引)は業務効率化の基盤になるのではという思いと、当時急速に普及していたインターネットを活用したサービスであったことからコミュニケーションツールとして付加価値の可能性を見通してのことでした。弊社で独自に「emotion plus+」とネーミングしてお客様に利用をお勧めし、現在では約1,500社あるお客様のうち、約300社に「emotion plus+」をご活用い

ただいています(2024年4月現在)。

デンザイエモーション普及のため、導入当初はインストラクターの女性3名を専任とし、本土に2名、奄美大島に1名配置しました。スタートさせると、気になるのが在庫の合致率です。「お客様がemotion plus+で注文したのに在庫がない」という事態があっては会社の信用に関わります。以前より、毎月全社員で棚卸を実施する取り組みを継続しています。この業界では半期または年1回の棚卸が一般的で、毎月実施する会社は少ないのではないのでしょうか。

棚卸は社員1人が棚1列を担当します。本社の商品管理課では出荷の際に伝票に印字される在庫残数と実数の突き合わせを行うほか、ほぼ毎日循環棚卸を実施。数が合わないものは原因を追及します。原因追及には多少時間がかかりますが、こうした地道な取り組みが効果を奏し、取り扱い品番数が非常に多い業界にもかかわらず、今では在庫合致率ほぼ100%を維持しています。

電材卸業のDX化によりヒューマンエラーを未然に防止。事務作業を大幅に短縮

デンザイエモーションのメリットは多岐にわたります。例えば、お客様からの受注の際、デンザイエモーションなら「品番を書き間違えた」「字が読みづらい」「電話で言い間違えた、聞き間違えた」などのヒューマンエラーを防止できます。従来、お客様からの注文は電話やFAXで受け取ることが多かったのですが、お客様にデンザイエモーシ

電気工事会社様のお仕事をいつでもどこでも強力サポートemotion plus+

仕入れ管理が

納品明細や請求明細がすぐわかる!

- 最大3年分の納品明細と1年分の請求明細が閲覧できます。
- Excel出力ができるので、現場毎の仕入・収支管理や請求書作成にもお役に立ちます。
- 業務管理・工事構築システムへの連携もスピーディに行えます。

在庫や単価の確認が

在庫があるから明日の工事に間に合うよ!

- いつでもどこでも在庫・単価をすぐに確認できるのが工事日程・手配管理も安心です。
- Excel出力ができるので、見積書作成業務にもお役に立ちます。

商品選びと注文が

外先ですぐ注文!

- 商品がわからなくてもかんたんに商品を選ぶことができ、その場で注文できます。
- 不足分の追加注文も納品明細を見ながら簡単に行えます。

現場での仕様確認、提案業務が

図面やカタログの持ち運びも不要!

- スマートフォンやタブレットからでも、商品図面や施工説明書を閲覧できるので急な打合せや仕様確認に役立ちます。

その他のお役立ちツール

MYカタログ

よく注文される商品を登録しておけるので次回からの注文がスムーズ。

注文履歴

emotion plus+からご注文いただいた履歴を閲覧でき、仕入管理も簡単。

お役立ち情報を発信

新商品情報や特価品情報、納入事例などの情報をメールで発信。

- emotion plus+をご利用されているお客様の声
- 納品明細データを原価管理集計システムに取り込めるため、入力の手間が省ける。
 - 単価の確認が簡単で、過去の発注品を簡単に再発注できる。
 - MYカタログの作成により、検索がラクで一括発注しやすい。
 - 口頭での注文に比べてミスがなくなった。
 - 外出時に手元の端末で操作できるため仕事が多忙に、お客様へのレスポンスが早まり受注につながっている。

にご入力いただければ、そのまま弊社の基幹システムに連携でき、弊社としても二度打ちの手間が省け、ミスもなくなります。お客様にとっても、ご自身のパソコンやスマホからいつでもどこでも発注ができますし、何よりも、お客様自身で納期確認できたり納品・請求データをダウンロードできることが大変便利だと好評いただいております。

さらに注文履歴が残るため、同じ商品のリピート発注が非常に簡単です。現場でよく使われる商品を登録すれば、お客様専用のMYカタログをつくることができ、そこから必要な商品を選ぶだけで済みます。実際にデンザイエモーションを利用されているお客様にアンケート調査を実施したところ、「納品明細のデータを原価管理集計システムに取り込め、大幅に作業を時間短縮できた」「時間帯を気にせず注文できる」「在庫状況や価格の確認がしやすい」などのお声が寄せられました。

デンザイエモーションの活用で業界のDX化と成長に貢献

デンザイエモーションをさらに社内外に普及させるため、弊社では半期に1度「エモーション会議」を拠点ごとに開催しています。各営業所のエモーション推進メ

ンバーが主体となり、営業所員に課題共有や目標設定を行い、個人や営業所での取り組みを決定します。お客様の利用状況を再確認したり、デンザイエモーションを利用するにあたっての困りごとや利便性を洗い出し、アップデートをかける機会にもなっています。

電材卸業界においてDX化は、取り組むべき非常に重要な課題です。弊社のような代理店にとっても、電気工事会社の皆様にとっても、デンザイエモーションは業務の効率化、顧客サービスの向上、仕事の質や精度の向上はもちろん、会社のデジタイゼーション(情報のデジタル化)により人手不足や働き方改革の課題解決の一助になり得ます。デンザイエモーションで、電材業界のDX化への大きな一歩を踏み出してはいかがでしょうか。



左から かごしま電気 田原様、鹿児島電材営業所 越智、かごしま電気 武信様、西牟禮様