

株式会社岩手広告社

広告業務に対応したパッケージで プロジェクトの進捗・収支管理と リアルタイムな会社業績の可視化を実現



導入の狙い

- ・多重入力によるムダとミスの削減
- ・プロジェクトの進捗状況を把握し、経営を可視化する
- ・法改正に速やかに対応できる体制を整える

導入システム

- ・プロジェクト収支管理システム『SMILE V Project Director』
- ・基幹業務システム『SMILE V 会計』

導入効果

- ・データ一元管理による効率化
- ・発注手続きの定着化によるプロジェクト収支と進捗の把握
- ・会社業績の可視化
- ・法改正への確実な対応の実現

IWATE ADVERTISING CORPORATION

地元岩手に根差し、テレビ、新聞、ラジオなどのメディア広告を中心に、イベント制作なども手掛けている

広告やイベントといった、手に取れるモノとは違う価値を提供し続けて30年となる株式会社岩手広告社。これまで個別に開発したシステムによって情報の“見える化”の取り組みを進めてきたが、活用の限界が見えていた。そこで新たに導入したのが、プロジェクトの進捗管理、収支管理に特化したパッケージソフト『SMILE V Project Director』。これまで感じていた無駄の回避と共に、案件別の進捗状況を把握し、リアルタイムに経営状況を可視化できる環境を実現した。

USER PROFILE

株式会社岩手広告社

【業種】広告業

【事業内容】テレビ、ラジオ、新聞、雑誌、屋外広告、その他

【従業員数】12名(2018年12月現在)

株式会社
岩手広告社

2018年12月取材

クライアントと共に 岩手の活性化に取り組む

1988年創業の株式会社岩手広告社（以下、岩手広告社）は、岩手県を基盤にする広告代理店だ。これまでに、テレビ・ラジオCMや新聞広告、チラシやポスターの制作から各種イベントのプロモーションと、多岐に渡る分野で地元クライアントに多様な広告サービスを提供してきた。

広告市場規模を考えると、岩手県は広告代理店数が多いと言われている。激しい競争にさらされる中、同社の一番の強みは、JA各社をはじめとする県内の優良顧客との信頼関係だ。営業部 副部長の大山 健太郎氏はこう説明する。

「当社は今から30年前に株式会社テレビ岩手の100%出資で設立されました。創業以来、常にクライアント視点に立ち、県内のテレビ局、新聞社とメディアを使い分けた広告提供を行っています。そこで培われてきた皆様との関係は当社の大きな財産になっています」

県内メディアの取り扱いを中心として、県外に展開する宿泊施設や観光施設については、北東北3県や東北全域への広告の拡大展開を行う。近年はインバウンド案件も目立ち、多言語対応に関する相談を受けることも増えてきているという。

制作プロジェクトは、年間およそ1,400件におよび、CM制作会社やデザイン事務所、カメラマンやイベント司会者などの個人まで含めて約250件の外注取引先がある。

県内人口の減少や東日本大震災後の復興など、岩手県が直面する課題は多い。岩手広告社は地元根差した企業として、こうした課題を一步一步乗り越えていくことを目指している。

業務の効率化を課題に システムを全面的に見直す

広告業とは、クライアントの求めに応じ、CMやイベントなどをゼロから作り上げる、いわばすべてがオーダーメイドの仕事だ。そのため、一般的な販売管理のシステムでは、その業務の実態を把握し、収支を可視化していくのは難しい。

同社はこれまで、スクラッチ開発した販売管理システムと、Excelによる見積作成や営業管理表を組み合わせる業務を管理してきた。その方法は、業務の実態に即していることから一定の効果を挙げる一方で、データ連携が伴わないシステム運用は、「多重入力」「案件の進捗状況が見えない」「処理タイミングのズレ」「転記ミス」などさまざまな問題につながっていた。

「働き方改革につながる業務の効率化は大きな課題です。同じデータの入力を何度も繰り返す業務手続きを一刻も早く改善したい。それがシステムの全面的な見直しに至った第一の理由です」(大山氏)

当初は、旧システム同様にスクラッチ開発を前提としていたが、独立系SIerである株式会社アイシーエスの提案する『SMILE V

Project Director』に注目した。

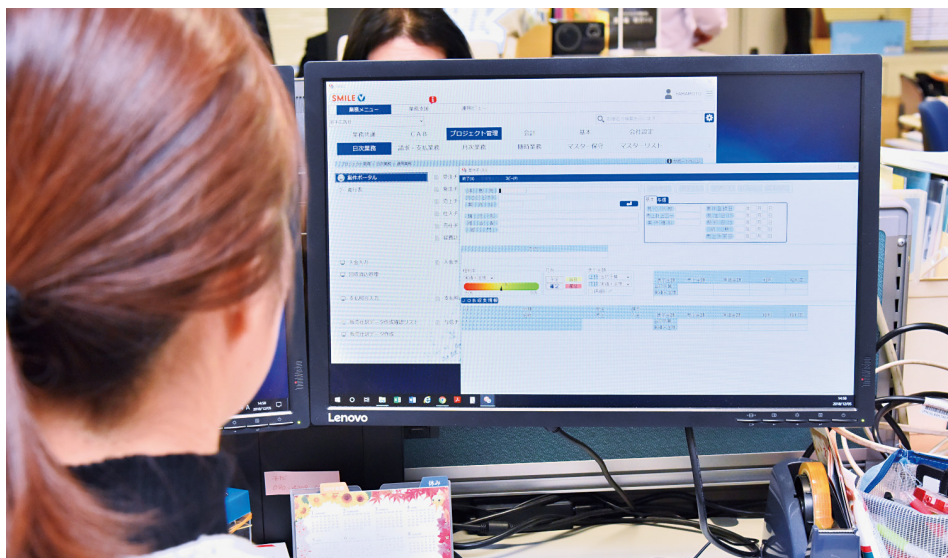
「当社の業務管理にはスクラッチ開発するしかないと考えていたので、パッケージソフトの提案は意外でした。改めて調べたところ、コスト面のメリットも大きいことから検討を進めました」(大山氏)

2017年5月に導入検討を開始し、自分たちの要望を満たし、迅速な法改正対応のサポート体制を決め手として『SMILE V Project Director』『SMILE V 会計』を選定。2018年4月から本格運用を開始した。

「これまでは見積り、仕入れ、請求などすべてが別システムで、案件の進捗状況は、担当者だけが把握している状態でした。新システムでは、プロジェクトで発生した情報は各業務にデータ連携し、リアルタイムに状況を共有できます。まさに理想の形に一番近いものを『SMILE V』で実現できました」と営業部 営業管理担当の山本 香氏は語る。月末に集中して行っていた入力作業が解消されただけでなく、請求漏れや訂正伝票の削減といった嬉しい効果も出ている。

システム統合を通して 経営状況の可視化を目指す

今回のシステム刷新には、多重入力の



解消に加え、もう一つの狙いがあった。それは、案件ごとの正確な進捗管理に基づいた収支状況・業績の可視化だ。同社では、売上目標達成支援を目的として案件の受注予定をランクで管理し、今後の売上予定や収支状況を把握する営業管理表をExcelで作成していた。

「たとえば、案件登録のタイミングも担当者によってまちまちで、独自解釈による運用も見られ、状況の“見える化”へ活用するのは難しい状態でした。まずは、各営業が案件の進捗状況に応じて都度入力を行うことで、自ずと経営状況の可視化が実現する、を目指しました」(大山氏)

“見える化”実現のための課題はまだあった。それは「発注手続きの定着化」だ。

「広告業界特有でしようが、受注・発注は電話やメールで行われることも多く、発注書作成という作業がないので、案件の収支がなかなか見えない状態になりがちです。『SMILE V Project Director』導入において苦労したのもまさにこの点でした。営業には「受注・発注の額が確定していなくても、おおよその数字を入力して、確定後に調整する」手順を説明し、理解してもらいました」(大山氏)

これらの運用により、案件単位の利益率の確認タイミングが月末から早まるなど、確実に成果が現れている。

また、長年の課題だった見積書のフォーマットを統一できたこともメリットといえる。イベント企画やプロモーションの見積項目は膨大な数に及ぶことも多い。従来のExcelベースの見積書では、営業が必要に応じてフォーマットを改変することも珍しくなく、複数書式の見積書が混在する状態が続いていたという。

「企業として、書式の揃わない見積書の併存は望ましくありません。これまでもその統一化を図ってきましたが、なかなか実現しませんでした。また、個人PCでのデータ保管は、ディスククラッシュ等による喪失の恐れもあります。見積書の統一化とともにデータ保全を実現できたことも大きな進歩です」(大山氏)

さらに法改正への対応について山本氏はこう説明する。

「当社は長年、独自開発した会計システムを運用してきましたが、法改正の都度、自分たちで対応するのは大きな負担でした。軽減税率制度や新年号への改元と大きな法改正が控えている2019年を前に、ベンダーに対応を一任できるパッケージソフトに移行できたことは大きな意味を持つと考えています。また、『SMILE V Project Director』と『SMILE V 会計』の連携によって、月末に仕訳伝票が作成されるのも助かっています」

蓄積されたデータの活用が今後の課題

大山氏は、今後蓄積されていくデータの活用を期待していると言う。

「広告やイベントは毎年同様に行われることが少なくありません。2019年度以降は、『SMILE V Project Director』に蓄積されたデータがさまざまな形で活用できると期待しています。特に、失注に関連する情報を共有して、次年度以降の財産とすることを考えています。失注を記録に残したくないと考える人もいるでしょうから、こうした面での意識改革も今後は必要になりますね」

これまでの課題であった経営状況の可視化を実現した岩手広告社は、今後データ活用の促進に一層取り組んでいく考えだ。



株式会社岩手広告社のホームページ

<http://www.iwakou.com/>

お問い合わせ