

IT・IoT 導入

CASE
44株式会社
G.TRES

自動車整備ネットワークシステムを販売管理システムとして活用

『ブロードリーフ・NSシリーズ』

『SF・NS2』

改善分野▼社内業務の効率化 導入の決め手▼システムの汎用性

価格▼ライセンス、ネットワーク使用料等含む 月額14万円

※初期導入費用は除く。
※事業内容に合わせて個別の見積もりになります。

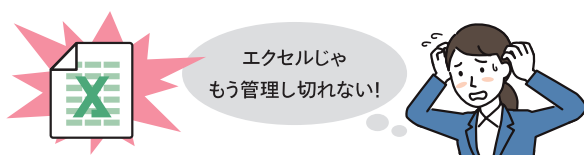
株式会社G.TRES (ジートレス)

〒761-0301 高松市林町2008-1

TEL:087-868-2677

HP:https://gtres.jp

Before

全部紙での管理で
手間だなあ...作業伝票や納品書、請求書などは
全てエクセルに入力、紙を出力して管理伝票類が拠点を行き来することで、
確認・入力に時間と手間がかかる取引先の増加や事業拡大により、
エクセルでの対応が限界に

\\ 解決したい!! //

課題
1

紙で出力・管理している伝票類のデータ化

仕入れ伝票や見積書、納品書など、紙で管理している帳票類を、データに
まとめて一元管理したい。課題
2

作業状況や部品の仕入れ、在庫などの情報共有

作業状況や伝票類が各拠点を行き来し、確認・入力作業に時間と手間が
かかり、情報共有が難しい。課題
3

建設機械に特化したネットワークシステムの選定

建設機械整備のネットワークシステムがなく、フルオーダーにすると莫大な
費用がかかる。

2018年に創業した株式会社G.TRESは、建設機械の修理・販売をはじめ、高品質尿素燃料「AdBlue® (アドブルー)」のドイツ自動車工業会(VDA)の認証を取得し、製造販売を行っています。代表取締役の蒲生敏基さんは子どもころから建設機械が好きで、大学卒業後に建設機械ディーラーに就職。ディーラーとして知識と経験を積み、重機メーカー全ての販売・修理が出来る会社があればと考えた末、一念発起し、28歳の時に独立。今では業界から注目を集める企業に成長しました。

そのきっかけになったのがYouTube。「先に情報を発信した方がメリットはある」と創業3年目にチャンネルを開設。今までになかった建設機械の評価や業界の裏側など、蒲生さんの忌憚らない意見を積極的に配信したことで業界から認知され、思いがけないビジネスにつながり、業績も飛躍的に伸びました。

建設機械は多くのパーツで成り立っているため管理する部品の数が多く、在庫管理や見積書、請求書などの事務作業にも時間がかかっていました。さらに人的ミスが多くなったこともあり、システムの導入を決断。建設機械専用のシス

After

自動車整備ネットワークシステム

ブロードリーフ .NSシリーズ『SF.NS2』

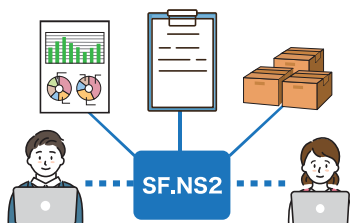
できる
こと

- ▶ 伝票や帳票類のデータ管理
- ▶ 作業状況や部品の仕入れ、在庫などの情報共有
- ▶ 自社に合わせたカスタマイズ機能

経営者
comment

数ある自動車整備ネットワークシステムの中で、「SF.NS2」の、自社の業務内容に合わせて簡単にカスタマイズできるところが導入の決め手になりました。

部品の仕入れから作業指示、在庫管理をデータで一元管理



本社以外の工場やプラントからでも工賃や伝票の入力・確認が可能



自社に合わせたシステムにカスタマイズすることで、より使いやすく便利に



効果を実感!!

経営者
comment

システム導入によって、紙の使用を大幅に削減。無駄な入力や確認作業が減り、作業効率もあがりました。月末処理にかかる負担も軽減され、社員から好評です。



効果
1

修理・販売にかかる全ての情報をデータ化し、紙の使用を削減

作業指示書や仕入れ伝票、見積書、納品書など、お客さまに送付する請求書以外の書類をデータで管理することで、紙の使用を大幅に削減。

効果
2

他のシステムと連携し、作業内容や工賃の入力・確認がスムーズに

本社で行っていた工賃や売上金額など入力作業が、各拠点でできるようになり、社内業務の効率化を実現。

効果
3

市販のシステムをカスタマイズするだけ。費用を掛けずに効率アップ

カスタマイズに専門的な知識は不要。簡単操作で自社用にカスタマイズすることができ、事務作業の効率がアップ。



代表取締役の蒲生敏基さん



トップページ



伝票や見積書などをデータで一元管理

テムはありませんでしたが、中古の建設機械の販売と修理を手掛けている当社のビジネスモデルにブロードリーフ社のシステムが近いこともあり、カスタマイズすることを前提に導入しました。

システム導入後は、部品を選択するだけで、作業工賃が自動で算出できるようになったほか、見積書や売上伝票、納品書なども自動で作成できるようになり、社内における紙の使用量が大幅に減少。また、作業工賃や仕入れ伝票なども、各拠点からいつでも入力・確認できるようになり、社員から「月末にまとめていた事務処理も分散化できた」との声も。「今後は電子請求も含めて、ペーパーレス化を進めていきたい」と、社内業務のさらなる効率化を考えています。

YouTubeの配信やフェスの開催など、さまざまな活動を通して建設機械の魅力を発信している蒲生さん。「これまでの業界の常識を変えていきたい」との思いを胸に、建設機械業界のリーディングカンパニーを目指しています。