

## 継続的な業務改善により生産性を向上 SMILEシリーズが残業ほぼゼロを実現



自由帳票設計機能を使いこなし、業界独自の商習慣に合ったカスタマイズを加えた基幹業務システムを長年にわたり運用している

大阪府東大阪市に本社を構えるカワシマ盛工株式会社は、プロユース向けの住宅産業機器を幅広く取り扱う総合商社だ。同社は長年SMILEシリーズを活用し、「後値引き」など業界特有の商習慣に対応したシステムを構築。社長自らが自由帳票設計機能を使いこなし、自社独自の帳票類を作成するなど、業務の効率化に成功している。

### 導入の狙い

- ・煩雑な事務作業は省力化して生産性を高めたい
- ・業務内容に応じた対応を柔軟に行いたい
- ・外出先で営業担当者が業務を行える環境を整えたい

### 導入システム

- ・基幹業務システム  
『SMILE V 2nd Edition 販売』  
『SMILE V 2nd Edition 会計』  
『SMILE V 2nd Edition 人事給与』
- ・『HT (ハンディターミナル) 連携ライブラリ』

### 導入効果

- ・営業の生産性が向上し、一人当たりの売上実績が2倍以上にアップ
- ・作業効率向上によって、残業時間はほぼゼロに
- ・営業自身で作成するオリジナル帳票を利用して、効率アップ

### USER PROFILE

カワシマ盛工株式会社

【業種】住宅産業機器販売業

【事業内容】設用機械器具などの住宅産業機器の販売

【従業員数】81名(2022年4月現在)



2023年5月取材

## 住宅産業機器の総合商社 プロユースの多様なニーズに対応

カワシマ盛工株式会社は、1937年に創業された住宅産業機器の総合商社だ。取扱商品は、電動工具をはじめ、エアーツール、切削工具、測定工具、作業工具、建設用機械器具など多岐にわたる。建設業の大工職人や工務店向けとなるプロユースの道具を中心に、全国のプロショップや金物販売店で販売し、同業他社に比べて取り扱うメーカー、商品の数が桁違いに多いことが大きな強みとなっている。

もともとは大阪市天王寺区清水谷町に拠点を構えていたが、自治体による誘致を受けて1971年に東大阪市の金物団地に移転。現在は東大阪市金物町の本社を中心に、仕入先メーカーの多い新潟県三条市と兵庫県三木市に営業所を構える。さらに、四国の高松市と東京にも事務所を開設し、販売エリアを近畿・四国から関東圏にまで拡大しつつある。

代表取締役の川嶋 淳史氏は、「近年の建設業界は、職人の数が減少しつつあります。職人の高齢化により作業の省力化が求められていると同時に、作業中の怪我防止のために、より一層の安全対策が必要となっています。そうした建設業界の課題解決に向けて、省人化・省力化に役立つ最新の電動工具や、防刃手袋のような安全対策ツールの啓蒙活動にも力を入れています。そのひとつが、各メーカーの協力を得て実施している販売店様や、職人さんに向けた情報発信や、定期的な勉強会です。4月にも安全対策ツールの勉強会を開催しました」と語る。

最近では、若手社員によるSNSを活用した情報発信にも注力している。YouTubeをはじめとした自社SNSで発信している最新商品の紹介は、説明が分かりやすいと好評を得ている。

また、ITを活用した社内業務の改善に



大工職人や工務店向けのプロユースの道具を中心に、10万点以上の商品を取りそろえている

も継続的に取り組んでいる。その要となっているのが、基幹業務システム『SMILE』シリーズだ。随時バージョンアップを積み重ねながら、独自の機能強化を加えて、これまでに顕著な導入効果をもたらしている。

### SMILE活用で継続的に業務改善 サポートセンターの対応力を評価

同社では、以前はオフコンベースの基幹業務システムを導入していたが、その利用範囲は伝票の発行程度に留まっていた。当時の営業は紙の台帳を持ち歩き、過去の販売履歴から製品単価などを確認しながら対応していた。しかし、取扱い商品が10万点以上あり、かつ売上実績などに応じて販売先の商品単価が異なるため、日々の業務はますます煩雑化していた。

そうした中で、OSKの販売パートナーである日本事務器株式会社（以下、日本事務器）から提案を受けて、2011年に導入したのが『SMILE BS 販売』であった。PCベースの基幹業務システムに移行したことで、営業自身がデータの確認や受注入力などを行える環境が整えられた。

2017年には『SMILE BS

2nd Edition 販売』へとバージョンアップ。川嶋氏が自ら操作方法や活用方法を学び、全社員が日々の業務で効果的に活用できるように、随所に工夫を施していった。そして、2022年6月には『SMILE V 2nd Edition 販売（以下、SMILE V2 販売）』に刷新。最新の機能を有効活用して、より一層の業務改善に取り組んでいる。

長年、SMILEシリーズを活用し続けている理由について、川嶋氏は次のように語る。

「パッケージソフトとしての基本性能はもちろんですが、とにかくサポートセンターの電話対応がこの上なく素晴らしい。OSKのサポートセンターの方々は、もともと現場での操作指導経験があってキャリアを積んだ方々だと聞いています。そのことを裏付けるように、当社の業界の業務内容をきちんと

代表取締役  
川嶋 淳史氏

「新システムは操作がしやすく、検索スピードも速いので社員からも好評です。一人当たりの生産性が確実に向上しました。他社の事例も紹介していただけると参考になります」



と理解されたうえで、具体的な機能の使い方を分かりやすく親身になって教えてくれるので安心して相談できます。これまでに、こちらからの質問に対して明確な回答をいただけなかったことは、一度もありません。世の中には多数のサポートセンターがあるかと思いますが、私が知る限り一番優秀です」と、サポートセンターの対応力を高く評価している。

## 業界特有の「後値引き」に対応 自由帳票設計を効果的に活用

『SMILE』の一番の魅力は、自社の運用に合わせた柔軟な対応が行えることだ、と川嶋氏は言う。

「当社独自の帳票を作成したい場合は、自由帳票設計機能を活用して手軽に対応できます。この機能は他のパッケージソフトでは得られない便利さです。複雑な計算や機能の追加については、OSKさんに依頼してカスタマイズで対応してもらいました。当社の要望に合わせて、より良い仕組みを考え、対応してくれるので、本当に助かっています」

建設工具業界では、仕入先のメーカーごとに商品分類別の値引き率が設定されていることが多いという。このリベート計算は、受注時ではなく請求時に行うことが業界の商習慣のため、計算が必要なのは請求時となる。以前は、毎月の締め日に手作業で計算していたため、ただでさえ慌ただしい請求業務時にかかる負荷は大きかったが、『SMILE BS』導入時にリベート計算機能を追加し、自動計算としたことで、作業負担は大幅に軽減された。同機能は『SMILE V2 販売』にも同様に継承され、円滑に運用されている。

仕入商品も大量のため、一部メーカーについては、データで受信し、一括取込が可能なカスタマイズをして、データ入力の手間や入力ミス、作業時間の削減を行っている。歴代のカスタマイズは、これまでのパー

コード	ザーム	コード	課名	商品名	単価	数量	金額	...
00001	000025	0000140	...	...	...	...	...	...
00001	000037	0004020	...	...	...	...	...	...
00001	000088	0001000	...	...	...	...	...	...
00001	000070	0001000	...	...	...	...	...	...
00001	000088	0001000	...	...	...	...	...	...
00002	000031	0004001	...	...	...	...	...	...
00004	000080	0001000	...	...	...	...	...	...

自由帳票設計機能ではオリジナル帳票が簡単に作成できることが大きな魅力

ジョンアップ時にも継承され、今日まで改良を重ねながら活用されている。

また、自由帳票設計機能も効果的に活用し、商品別得意先別売上数量分布図といった日々の営業活動に必要な集計表は、SMILE上のボタンを押すだけで瞬時に作成できるようになっている。

「以前は、配送部門などに出荷指示を行うのは営業の手書きメモでした。しかし、自由帳票設計機能で出荷指示書を作成したことで、手書きの文字が読みにくいといった問題は解消され、業務がスムーズに流れるようになっています」(川嶋氏)

## 業務全体の作業効率がアップし 残業時間ほぼゼロに

導入当初から本社と各拠点はVPNで接続し、受入力や情報共有を『SMILE 販売』で行える業務基盤を構築している。営業は外出先からVPN経由でSMILEを利用して日常業務が行える環境を整えているが、その導入効果は極めて大きい。

「得意先別単価マスタで、お客様ごとの単価を設定していますが、この情報を日本事務所の「営業問合せシステム」にダウンロードすれば、サーバー接続せずにお客様先で即座に価格参照ができるので、お問

合せへの対応もお待たせしません。また、移動や待ち時間などの隙間時間を利用して、SMILEで受入力が行えるのは大変効率的です。これらの取り組みにより、営業の生産性は大幅に向上しています。現在、個々の営業の売上実績は、SMILE導入前の2倍以上となり、業務改善も順調に進んでいます」(川嶋氏)

『SMILE V2 販売』で性能向上を実感するのが、検索が大幅に速くなったことだ。

「商品名や科目名など、何となくしか覚えていない場合でも、目的の処理やコードがすぐに見つけられます。10万件以上ある商品マスターから必要な製品情報を瞬時に検索できるのは助かります。また、最近使った商品や前回の入力時に一緒に入力された商品といったニーズに合わせて、自動的に候補となる商品を表示する機能も便利です。過去の帳票を見直すことは普段はあまりないのですが、必要な時は迅速に参照できるので、帳票を綴じているファイルを探す手間もなくなりました。そういったごまごまとした作業の時間が削減された結果、事務員の残業時間はほぼゼロになり、定時の17時30分になると、一斉に帰宅しています」(川嶋氏)

今回、『SMILE V2 販売』へのバージョン

ンアップを機に、『HT (ハンディターミナル) 基本 for 販売』も導入。現在の使用は、棚卸作業での商品バーコード読み取りに限定されるが、今後は、入荷処理についてもハンディターミナルを活用することを画策中だ。実現すれば、さらなる効率化が見込まれる。

また、同社では『SMILE V 2nd Edition 会計』と『SMILE V 2nd Edition 人事給与』も導入している。現時点では、販売と会計の連携は行っていないが、会計業務の決算報告書の作成や、独自の視点でさまざまなデータ分析がスピーディーに行えるので、とても重宝しているという。

「SMILEシリーズは、データ出力の自由度が高いので、経営に必要なデータを抽出できて重宝しています。また、『SMILE V2 販売』には分析機能が備わっているので、営業も自分で営業成績を分析するようになりました」(川嶋氏)

今後は、現在もまだ7割を占めるFAX注文への対応として、AI OCRを用いた文字情報の読み取り、システムへの自動取り込みも検討している。EDIによる受発注データのやりとりも増えつつあるので、随時対応できるように環境の準備を進めることも今後の課題だという。

最後に、「最新のSMILEには、RPAなどさまざまな機能も盛り込まれていますが、まだ使いこなせていない機能も多いと思っ



仕入データをSMILEに一括して取り込み、手入力する手間と時間を削減している

ています。今後もOSKさん、日本事務器さんに相談しながら、業務改善につながる機能を上手く活用していきたいです。また、活用できそうな他社事例があれば、紹介してほしいですね」と川嶋氏は話を締めくくった。



カワシマ盛工株式会社のホームページ

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

お問い合わせ

・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。  
 ・事例中に記載の肩書きや数値、固有名詞等は取材当時のものであり、配付される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。  
 ・この記載内容は2023年8月現在のものです。  
 Copyright©2023 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.

株式会社OSK  
 マーケティング本部  
 〒130-0013 東京都墨田区錦糸1-2-1  
 TEL:03-5610-1651 FAX:03-5610-1692  
<https://www.kk-osk.co.jp/>