

ビルメンテナンス業向け 販売管理と人事給与のシステムで 作業時間の短縮、業務効率アップを実現



B.M.Manager



『SMILE V 販売／人事給与』の導入により、これまでの手入力から大きく変化し、作業時間の大幅な短縮を実現

建物の管理業務を総合的にサポートする太陽管財株式会社は、埼玉県さいたま市に本社を構えるビルクリーニングの先駆企業だ。事業規模の拡大に対応するために導入した『SMILE V 販売／人事給与』と、ビルメンテナンス業向け販売管理システム『B.M.Manager』を活用している。総務部が中心となって営業部などに活用範囲を広げ、売り上げや入金、給与明細書作成に係る業務時間が大幅に短縮され、顕著な導入効果を実感している。

導入の狙い

- ・事業規模の拡大に対応できる基幹業務システムの構築
- ・煩雑な人事給与業務を効率化したい
- ・ビルメンテナンス業務の簡素化

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 販売』
『SMILE V 人事給与』
- ・ビルメンテナンス業向け販売管理システム
『B.M.Manager』

導入効果

- ・契約情報から売上データ一括計上で効率アップ
- ・データ取込機能を活用して、入金業務を半日から1時間に短縮
- ・従業員の人事情報が有効活用できる
- ・契約情報や作業予定の効率的な管理が可能に

USER PROFILE

太陽管財株式会社

【業種】ビル総合管理業

【事業内容】建物清掃、各種設備の保守管理、警備など

【従業員数】500名(2022年7月現在)



2023年7月取材

ビルメンテナンスの先駆企業 ビル管理業務を総合的に支援

1970年設立の太陽管財株式会社(以下、太陽管財)はビルクリーニングの先駆企業といえる。当初は建設会社からの委託を受けて、新築物件引き渡し時の清掃を行っていた。その後、既存ビルのクリーニング業務へと舵を切り、顧客の要望に応じて、ビルのさまざまな設備点検やメンテナンス、警備業務なども手掛けるようになり、業務内容を拡大している。

現在は、ビルの清掃・設備管理・警備を3本柱として、関東近辺を中心に事業を展開している。ビル管理をサポートする関連会社を数多く有し、建物のトータルサービスを提供できる体制を整えている。

代表取締役社長の齊藤 敏雄氏は、「ビルメンテナンス業界で売り上げNo.1を目指すよりも、お客様に仕事そのものを認めて評価いただく。それが当社の理想です」と語る。

多くの同業他社の中で、同社はビル管理に関するさまざまな付随業務にワンストップで対応し、誠心誠意きめ細かなサービスを提供することで信頼を勝ち得ている。オーナー同士の横の繋がりから、ビル管理の仕事を紹介してもらうことが多いというのも、同社の強みだ。

創業者が、国家資格であるビルクリーニング技能士の検定員を長年務めていたこともあり、社内教育には力を入れている。ある程度経験を積んだ時点で、ステップアップのために免許取得を目指す従業員のサポート体制を整えている。

「本社内に、床掃除やガラス掃除などの実技を習得できるビルクリーニング技能士の練習場を



本社内にビルクリーニング技能士の専用練習場を完備している

用意しています。同業他社に比べて圧倒的多数の有資格者が在席しており、丁寧で素早い清掃業務を行う自信があります」(齊藤氏)

『SMILE』シリーズを導入し 本格的な業務改善に着手

同社は、もともとオーダーメイドの基幹業務システムを利用していた。ところが、事業規模の拡大、および従業員増に伴い業務量も増加し、旧システムでは円滑に対処することが難しくなっていた。同様に、煩雑化する一方の人事給与業務への対処も課題となっていた。

総務部 部長の齊藤 一子氏は、「約500名いる従業員のうち、7~8割はビル清掃などに従事するパート従業員です。官公庁の

ように大きなビルメンテナンス物件を対応する場合は、一気に人手が必要となります。比較的人の出入りが激しい業界なので、人事情報の登録や毎月の給与明細の発送といった業務を効率化することは常に大きな課題でした」と語る。

そこで、創業当初からIT機器の導入で取引していたリコージャパンに改善策を相談。2008年に『SMILE BS 販売』と『SMILE BS 人事給与』を導入する際に、開発ツール『Custom AP Builder (CAB)』を活用することで、自社の業務内容に合わせて柔軟に対応できる環境を整備し、本格的な業務改善に着手した。その後、2017年にまず人事給与を、翌年2018年には販売を『SMILE V』へとバージョンアップした。そのタイミングで、見積り・

代表取締役社長
齊藤 敏雄氏

「新システムの導入で、将来を見据えた強固な業務基盤が整いました。今後、営業陣が積極的に活用するようになれば、会社全体の業務はより一層楽になると思います」



取締役
長江 久美氏

「OSKさんとは15年以上の長いお付き合いです。相談があるたび頻繁に来社し、こちらの要望に真摯に対応してくださるので、とても助かっています」



契約・作業予定・実績管理といったビルメンテナンス業の独自業務から現場ごとの収支管理まで、業務全般に対応することを目指して、ビルメンテナンス業向けテンプレート『B.M.Manager』を新たに導入している。

取締役の長江 久美氏は、「当時、社長からは、単なる販売管理システムのバージョンアップではなく、営業力を強化する仕組みを構築したい、という意向を聞いていました。社長は、毎月の作業予定管理などをExcelで行っていましたが、ビルメンテナンス業特有の業務全てを『SMILE』上で一元管理することで、業務効率をさらに向上できる、というリコージャパンさんの提案を受けて、『B.M.Manager』も併せて導入したのです。

OSKのサポート力を評価

同社が『SMILE』を長年にわたり活用する大きな理由の一つに、OSKの導入・運用支援体制の充実がある。特にサポートセンターの対応力を高く評価している。

「サポートセンターの担当者は、介護保険などの法改正対応や、人事情報の効率的な登録方法など、こちらの質問に対して、分かりやすく丁寧に教えてくださるので、安心して日々の業務が行えます」(齊藤氏)

『SMILE』は、基本機能の充実はもちろん、開発ツールである『CAB』や自由帳票設計機能を活用して、自社の業務内容に合わせて入力画面や帳票を容易に追加できることも大きな魅力だという。追加した新しい画面や帳票は、『SMILE』をバージョンアップした後も、そのまま継続的に運用できる利点がある。

これまでに追加した処理は、作業実績入力、契約情報入力、見積書



パート従業員を含む全従業員の人事・給与情報は『SMILE V 人事給与』で管理

のレイアウト変更、外注手配用発注書、外注発注清算書、作業予定表、建物のカギ預かり管理表、買掛金管理表、管理費自動生成など多岐にわたる。例えば、作業実績入力では、いつ誰がどのような作業を行ったのかを入力すれば歩合給を計算して、給与変動データを生成する仕組みとなっている。契約情報入力では、所定の契約情報をWordで作成した契約書に自動取込印刷を行う。

同社では毎月約500名分の給与明細を印刷して郵送しているが、封筒に宛名シールを貼る手間と時間は、無視できない問題であった。そこで、窓付き封筒を使用し、名前と住所が表示されるように当て込み印刷を行うことで作業負担を軽減した。これら

の処理は全て『CAB』で実現している。

売上データ一括計上 入金データ取込で作業を大幅短縮

現在は、同社を含めた関連会社5社で『SMILE V 販売』を活用している。旧バージョンから向上した標準機能のおかげで、業務の手間は格段に減ったという。総務部 係長の大丸 真由美氏は、「以前は、お客様ごとに売上データを手入力していましたが、今は『B.M.Manager』で契約情報を登録しておく、売上データが一括計上されるので、作業時間は従来の半分くらいで済んでいます」と語る。

同様に、入金業務にかかわる時間も短縮された。これまで請求書控えと入金

総務部 部長
齊藤 一子氏

「パート従業員の入退社が頻繁なので、人事給与業務の効率化は長年の課題でした。『SMILE』を活用することで、着実に負荷が軽減されています」



総務部 係長
大丸 真由美氏

「既に『SMILE』上でさまざまな情報を共有できる環境は整っています。営業が見積入力を使うなど、今後社内での活用頻度が高まっていけば、ますます便利になるでしょう」



情報を比較しながら、振込金額を手入力していた手間のかかる処理は、銀行のWebサイトからダウンロードしたデータを加工したうえで取り込めるようになり、簡単で重宝しているという。

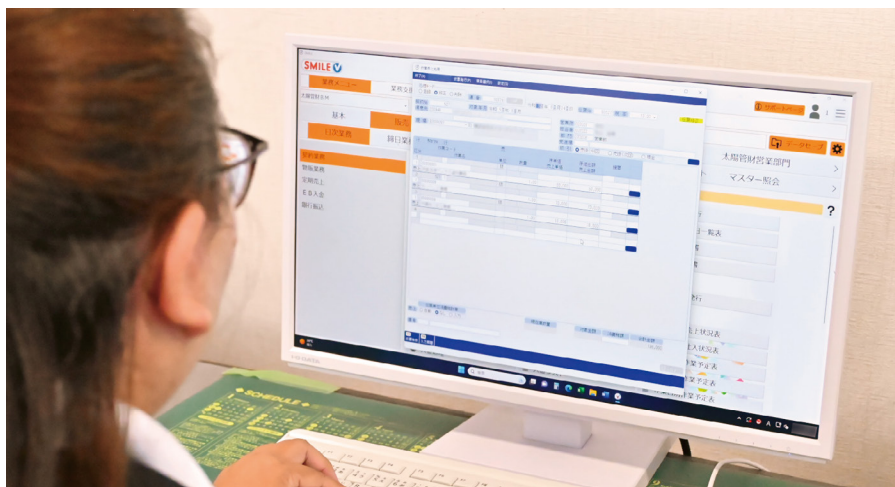
「これまで毎月約400件の振込確認作業に半日かけていましたが、ほぼ自動的に入金伝票として取り込めるようになったおかげで、1時間ほどで完了しています」(大丸氏)

『SMILE V 人事給与』では、必要に応じて条件と出力項目を設定して人事情報検索、Excelデータ活用ができるので便利だという。

「当社では、従業員に毎年誕生日プレゼントを渡しています。勤続年数の条件を満たし、かつ今月が誕生日の従業員を簡単にリストアップできるので、便利ですね」(長江氏)

『B.M.Manager』の契約情報や毎月の作業予定の管理は、主に齊藤氏が利用しているが、まだ未使用の機能も多いという。今後は活用範囲を徐々に広げながら意思決定に役立てていきたいと考えている。そのためにも、社内のシステム利用者をいかに増やしていくかが今後の課題だ。

「現状、本格的なシステム活用をしているのは、総務部全員と営業部の若手社員の一部に留まっています。ですが、営業全員が見積書をExcelではなくSMILE



契約情報から売上データを『SMILE V 販売』で一括計上し、手入力による時間と入力ミスのリスクを削減

で作成するようになれば、売上金額の確認作業は簡単になるし、作業効率もより一層アップするはず。操作に慣れれば『SMILE』はとても便利だということが分かるので、早く全員に使ってほしいです」(大丸氏)

既にインボイスや電子帳簿保存法などの法改正には対応済みで、社内のペーパーレス化を加速させる業務環境は整っている。今後、その仕組みをいかに全社で有効活用していくかが、さらなる業務改革のカギとなりそうだ。



太陽管財株式会社のホームページ

<https://www.taiyo-kanzai.co.jp/>

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10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/>