

株式会社オーテックシー

「使いやすさ」を一段と高めた 最新バージョンの販売・会計システムが 多角的事業の業務標準化・効率化をサポート



導入の狙い

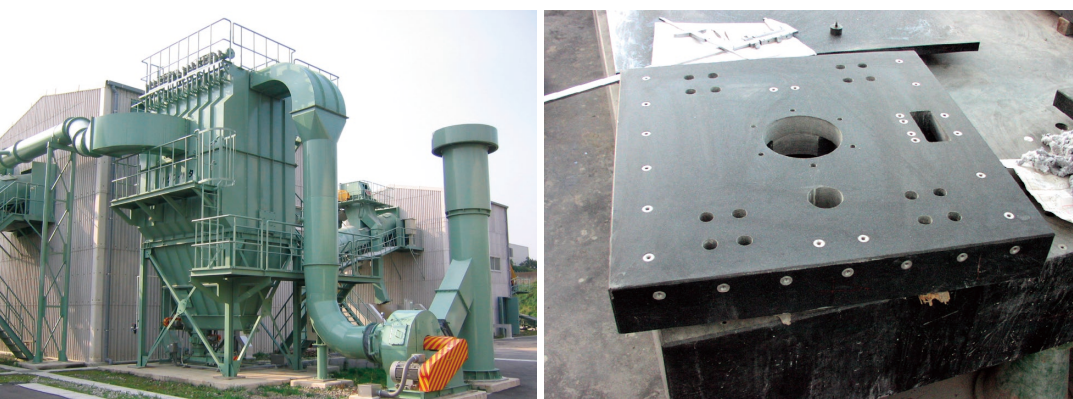
- ・使い勝手を向上させたい
- ・さらなる業務の標準化・効率化を推進したい

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 販売／会計』

導入効果

- ・データ入力や経理業務が大幅に省力化された
- ・経営判断に資する業績の把握が容易になった



環境機器、精密石材、通販商材などを扱い、多様な事業部門構成で経営の安定化を図っている

株式会社オーテックシーは、金属粉塵を回収する集塵機やミストクリーンフィルターの製造・販売、液晶・半導体等の製造装置の架台に用いられる精密石材の販売を手がける製造卸企業だ。その一方で、通販会社に商材を卸す事業も立ち上げるなど、多角的な事業を推進している。業務の効率化に意欲的な同社は、このほど、長年利用してきた『SMILE BS 販売』『SMILE BS 会計』を、最新バージョンである『SMILE V 販売／会計』に更新した。操作性がより向上したことで、データ入力や経理担当社の負担を大幅に軽減させ、さらに豊富な経営情報を提供するなど、同社に多彩な成果をもたらしている。

USER PROFILE

株式会社オーテックシー

【業種】製造卸業

【事業内容】環境機器事業（各種環境機器の製造販売、精密石材販売）、特販事業（通販商材の企画・開発・販売、ノベルティ商品の企画・販売）、ARコンテンツ制作サービス、自社SHOP運営

【従業員数】7名（2018年4月現在）



2018年4月取材

環境機器から通販商材まで扱う 多角的な事業を推進

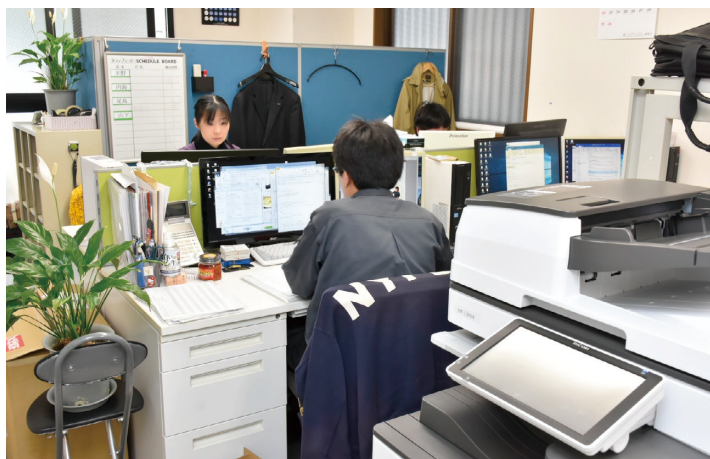
東京都板橋区に本社を置く株式会社オーテックシー（以下、オーテックシー）は、製造業の加工現場などで出る金属粉塵を回収する集塵機の製造・販売を行う会社として1988年に創業された。小型工業用掃除機を中心に、用途に応じた大型集塵機的设计・施工を行い、切粉の集塵機能を評価され、コピー機の感光体ドラムを研磨する大手光学機器メーカーにも納入。製造現場の快適な作業環境に貢献している。

集塵機を扱う「環境機器・精密石材事業部」では、天然石の花崗岩を加工した精密石材も販売。高い硬度や除振・防振効果を持つこの石材は、液晶・半導体関連の製造装置や医療機器などの架台として広くニーズがある。

その一方で、同社は「特販事業部」では通信販売商材の卸売も行っている。その理由を、代表取締役の平野 孝夫氏はこう話す。

「バブル崩壊やリーマン・ショックがそうだったように、製造業は景気変動の影響をまともに受けてしまいます。そこで着目したのが、製造業ほど景気に左右されず、常に一定の需要がある一般消費財のサプライヤーとなることでした」

カタログ通販会社等に卸す商材は食品



受注状況などの確認がよりスムーズになり、蓄積されたデータから自動的に業績分析をする営業社員も増加した

から衣類、生活雑貨、美容・コスメ、医療機器まで多岐にわたり、お客様の要望に応えるために「高度管理医療機器等販売業貸貨業許可証」も取得している。

もともとは、製造部門の業績が縮小した場合でも自社の経営を安定させるためのプラスアルファの位置づけとしてスタートした「特販事業部」だが、全国展開する規模に成長し、現在の売上は「環境機器・精密石材事業部」を大きく上回るようになったという。

さらに、同社では最近、「特販事業部」で販売するオリジナルのヘルスケア用品の開発にも乗り出した。このように、時代状況に応じたフレキシブルな事業や商材を創出し続けているのが、同社の持ち味である。

豊富な新機能と高い操作性を求めて 基幹業務システムを最新版に更新

同社は以前より、中小企業向けの販売管理システムを利用していたが、直送の際に、取引先から指定された任意の送り先を都度入力ができないことに不満を感じていた。

そこで2012年、複合機や電話機などで以前から取引があったリコージャパンが提案した基幹業務システム『SMILE BS 販売／会計』へと切替えた。結果、マスター登録され

た直送先だけでなく、任意の直送先の手入力を実現するとともに、販売・会計データのスムーズな連携とリアルタイムな経営情報も入手できる環境を整えた。

同社はこのほど、同製品を最新バージョンである『SMILE V 販売／会計』に更新。

「業務効率化につながる新機能が豊富に搭載されていると聞いて、興味を持ちました。『SMILE BS』の利用から5年ほど経過していたので、切り替えるには適切なタイミングだったと思います」と平野氏は言う。

新システムの提案から導入決定までわずか2か月、同社の『SMILE』シリーズに対する信頼の高さがうかがわれる。オーテックシーでは全PCで『SMILE V 販売／会計』が利用でき、データ入力担当者だけでなく、営業担当者も随時受注状況を確認できる。さらに、同社製品の組立製造を担う関連会社、株式会社イーストスタージャパンでも『SMILE V 販売』を導入している。

最新バージョンのシステムを操作してまず平野氏が感じたのは、画面が見やすくなったことだ。『SMILE V』は帳票の行間が広めに取られており、処理画面がワイド画面に対応することでもユーザーの“一望性”を高めている。

「検索機能も向上しており、科目名や処理名などが不正確でも、『あいまい検索』でスピーディーに目的の項目を探し出せる点

代表取締役
平野 孝夫氏



「操作性がアップしたことで、販売・会計データの入力業務が大幅に軽減。部門ごとの損益把握もさらに正確にできるようになりました。まだ使いこなせていない機能も多いので、全社で活用レベルの向上に取り組むつもりです」

も評価しています」と平野氏。ほかに、予定した日時にもれなく作業を実施するための「業務予定」や、チームのコミュニケーション手段を提供する「伝言板」などから成る「運用支援機能」も搭載されており、今後全社で活用レベルを高めていきたいという。

「使い慣れた『SMILE BS』から違和感なく移行することができました。まだ運用開始から日が浅いため、盛り込まれている機能を十分に使いこなせているとは言えませんが、操作に習熟することで、さらなる効率化を図れると思います」と平野氏は『SMILE V 販売／会計』に対する期待をそう話す。

入力業務の負担が大幅に軽減し 経営情報の取得もスピーディーに

『SMILE BS』にも備わっていたが、平野氏がその便利さを実感したのが、入金処理の「消込処理」機能だ。

「当初は消込処理を二度手間に感じていましたが、入金伝票の入力と同時に回収の消し込みを行うことで未回収のチェックが確実になされ、円滑な資金繰りをサポートしてくれることが分かりました。また、製品価格の値上げの際も、日付設定をしておけばシステムが変更してくれる。切替え時に慌てることもなく、良いですね」

前述の通り、同社には業態の異なる複数の事業があるが、受発注や在庫の管理

は全て『SMILE V』で行われている。「特販事業部」で扱う商品は数万点に及ぶが、それらも全て管理対象だ。「それができるのは汎用システムだからこそ」と平野氏は言う。

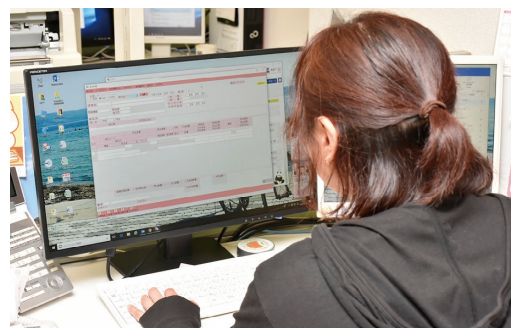
これまでは、仕入れと売上は別々の担当者が管理していたが、『SMILE V』の導入後は一人の担当者が両方の業務を遂行している。さらに、販売と会計の連携によって仕訳伝票の入力負担が減ったこ

とで経理担当者の実務時間が半減するなど、目覚ましい効果を上げている。少数精鋭で多角的な事業を展開する同社にとって、作業の手間を減らすこと、ミスの発生を抑制することは極めて重要だ。

部門別の売上実績や仕入実績等、経営判断に必要な情報がリアルタイムで得られるのも『SMILE V』の特長だ。同社は経費を部門別に厳密に計上しており、平野氏は各部門と全社の収支を毎月しっかりとチェックしている。

「帳票の情報をクリック一つでExcelデータに変換できるのも、非常に便利な機能です。最近は営業担当者も自分なりに業務分析をしたり、会議用のグラフ化した資料を作成したりするようになりました」と平野氏は満足そうに語る。

「限られた人員で多数の事業を推進する当社にとって、業務の標準化、効率化



売上処理では、入力の手間を削減し、入力ミスを抑制する多彩なアシスト機能が盛り込まれている

は不可欠です。『SMILE V』には私共の気付いていない機能や活用法がまだまだたくさんあると思うので、引き続きアドバイスをいただけるようお願いいたします」と平野氏はOSKに対する期待を口にした。



株式会社オーテックシーのホームページ

<http://www.otc-ltd.co.jp/>

お問い合わせ