Case Study
成功事例

株式会社OSK

株式会社新星社

基幹業務システムの統合で二重入力を解消 在庫管理の精度向上と業務の省力化を実現

SMILE V

看板製作からスタートし、現在は1万点を超える看板資材を通信販売メインで全国的に展開

看板製作に必要な資材を全国に向けて通信販売する株式会社新星社。1万点以上の商品を取り扱う他、個別仕様の看板製作も行っている。タイムリーな納品のためには在庫管理の精度向上が必要だと痛感した同社は、手入力による手間とミスの解消を目指し、リアルタイムに在庫情報を更新できる基幹業務システム『SMILE V 販売／会計』を導入。一元管理された新システムによって、各部門で行っていた二重入力作業が解消され、業務効率化と在庫管理の精度向上を実現している。

導入の狙い

- 販売／会計情報の一元化
- 在庫管理の精度向上
- 販売システム、Access、Excel、FileMakerでの運用の一本化

導入システム

- 基幹業務システム『SMILE V 販売／会計』

導入効果

- システム一元化による業務の効率化と二重入力の解消
- 在庫状況の常時把握を実現

USER PROFILE

株式会社新星社

【業種】看板資材販売業

【事業内容】看板資材の加工・販売、看板製作

【従業員数】56名（2018年10月現在）

2018年10月取材

株式会社新星社

看板製作用の資材を全国に向けて通信販売

福岡県北九州市の株式会社新星社（以下、新星社）は、看板製作用の資材を全国に通信販売する卸売会社だ。

1948年に看板製作会社として創業し、地元門司市（現・北九州市門司区）の商店からの依頼を受けて看板づくりを行っていた同社は、1991年に看板資材の販売部門を設立。当時は高額だった看板製作用資材を同業者向けに安く販売する事業を開始した。これが軌道に乗り、やがて看板製作よりも売上比率が高まったことから、現在は同社の主力事業となっている。

「看板資材はほぼ100％通信販売です。150社を超えるメーカーの1万点以上の商品を掲載した総合カタログ『看板資材百科「HELLO」』を、全国1万件以上のお客様に無料送付しています。ウェブではデジタル版もご覧いただけるようになっています」と語るのは、資材販売部主任の篠原 大輔氏である。

看板資材の卸会社は全国各地にあるが、全国規模で販売展開している同社は業界では稀有な存在といえる。その販売網を活かして、各地の卸会社では対応できない豊富な品ぞろえを実現しているのが特長だ。北海道・関東・九州の配送センターには常に多品種の在庫を取りそろえ、顧客に最寄りの配送センターから翌日配送できることが強みとなっている。

「看板業界では、素材や印刷技術の進歩とともに資材も多様化が進んでいます。最近では、LED照明を使った看板やデジタルサイネージなど、新しい商品もどんどん取りそろえていかなければなりません。時代の変化にいかに速やかに対応できるかが、ビジネスの将来を決定づけます」と篠原氏は語る。

変化や多様化は、顧客側にも起こっている。かつては大掛かりな屋外看板や屋上看板から、短期間だけ掲示する看板広告やイベントに使用されるバナーまで看板製作会社がすべて請け負っていた。しかし昨今、POD（プリントオンデマンド）機や大判プリンターが普及したことで、看板製作は内製化が進み、サイン・ディスプレイ業者だけでなく、企業や学校などから直接、資材注文を受ける機会が増加している。

2年に一度発行される同社の総合カタログ『看板資材百科「HELLO」』。国内外のサイン・POP・ディスプレイ用の資材や商品を満載し、現在は800ページを超えるボリュームとなっている

多様化するユーザーニーズに対応するには、商品ラインアップの充実、かつ即座に出荷できる販売体制を整えることが重要だ。しかし同社では、在庫の無駄や業務効率面で、少なからず課題を抱えていた。

これらの経営課題に対処すべく、新星社は基幹業務システムの抜本的な見直しに踏み切った。

在庫管理の精度向上と業務効率化のためにシステムを刷新

新星社は2018年2月、長年取引のあるリコージャパンを通じてOSKの基幹業務システム『SMILE V 販売／会計』を導入した。その目的について篠原氏は、「基幹システムによる一元管理の実現です。中でも在庫管理の精度向上と、経理部門の業務効率化が最大の狙いでした」と語る。

同社は20年ほど前に経理業務を中心に基幹業務システムを導入している。その際、資材販売や加工部門、配送センターの業務については、基幹の販売システムを複数の別システムで補う運用となっていた。

「資材販売部門では、見積り作成はFileMaker、出荷指示書の作成はAccess、売上処理は販売システム、在庫管理はExcelと、相互にデータ連携のない環境で業務を行っていました。そのため、各システムに同じ情報を二重入力する手間や、見積書の内容を転記する際の入力ミスが大きな問題となっていました」と篠原氏は振り返る。

また、さまざまなシステムを併用することで、情報の所在が分散していることも課題となっていた。「在庫管理は各配送センターがそれぞれExcelで行っていたため、本社からは在庫の最新状況が確認できないことに加え、手入力で入出荷管理を行うため、どうしても正確性に欠ける面がありました」

在庫の見える化と精度向上の実現には、各部署でばらばらなシステム運用を統合し、情報の一元化を図ることが不可欠であった。

一方、経理部門でも二重入力という無駄が生じていた。従来の基幹業務システムでは、販売と会計の情報が連携していなかったため、販売システムに入力した情報を、会計システムにも同様に入力していたのだ。「この業務負荷を軽減するためにも、販売と会計の情報が連携できる『SMILE V』が適していると判断しました」と篠原氏は説明する。

旧システムからの移行に当たっては、商品マスターと得意先マスターの内容見直しと整備に一番時間を要したという。商品、得意先ともに2万件を超える膨大な件数が対象となった。

商品マスターについては、動きの少ない商品は削除し、カタログ掲載と仕入れで扱う数量単位が異なる場合は、最少ロットで管理を行い、セット品機能をうまく活用して運用している。

得意先マスターは、『SMILE V 販売』の拡張項目機能を利用してコメント項目や顧客区分を新たに作成し、顧客の特徴や傾向などの情報を整理した。

「以前は、特記すべき情報はほかの項目に工夫して入力するしかありませんでした。本来あるべきコメント項目を別途作成して整理できたことで、とても見やすくなりました。出荷指示などにも反映できて助かっています」

最新情報を共有しつつ業務の省力化を実現

『SMILE V 販売／会計』は導入から7カ月後の2018年9月に本稼働し、その効果は即座に表れた。

見積り、受注・出荷・売り上げ、発注・仕入れ、在庫管理のすべての業務を『SMILE V 販売』で管理することで、各部門の入力作業の重複が解消されただけでなく、篠原氏が目指していた在庫管理の精度向上も実現した。

「新システムでは受注・発注から仕入れ、出荷といった情報の一元管理と、在庫の増減が随時反映される環境を実現しました。今までExcelでそのつど在庫入力していたことを考えると、相当な省力化となっています。過去にはデータ上ではあるはずの在庫が実は存在せず、出荷できないというトラブルもありましたが、今は在庫状況をリアルタイムに把握できるようになったことで、確実な納品が可能になりました。全国当日発送をうたう当社にとっては、大変重要なことです」

万が一、データ上の在庫と実在庫にずれが発生しても、「日付をさかのぼって、すぐに原因を特定できる」これはExcelによる運用では不可能だった。「早期に誤差を発見できれば修正や原因の究明、対策も立てやすくなります。その意味でも『SMILE V 販売』は、在庫管理の精度向上に大きく貢献していると感じています」と評価する。

配送センターの業務領域も少しずつ変化し始めている。受注商品の出荷指示は従来どおり本社で行っているが、商品の発注業務については、各配送センターに少しずつ権限委譲を図っている。

「システム化することで、時間の余裕ができてきたので、商品発注や仕入処理をやってもらうようにしました。今後は配送センターのスタッフも仕入先との関係を深める機会が持てると思います」と篠原氏は説明する。本社と拠点の一体感やスタッフの育成にも一役買っているのだ。

経理部門でも効果は表れている。『SMILE V 販売』で入力された売り上げや入金情報は、仕訳データとして生成され『SMILE V 会計』に取り込まれる。これにより、経理部門での二重入力作業が解消されると同時に、入力ミスによるデータの食い違いもなくなった。また、これまでのシステムでは不可能だった機能として、銀行からの入金データを基にした消込処理の活用により、さらに効率化を進めている。

資材販売部 主任
篠原 大輔氏

「在庫管理の精度向上と経理業務の効率化を実現することが、『SMILE V 販売／会計』を導入した最大の狙いでした。予想以上の効果に大変満足しています」

リコージャパン株式会社
九州事業部 福岡支社
北九州営業部 小倉営業所
浦塚 弘之氏

「株式会社新星社様のご要望にパッケージベースでスムーズに対応できた背後には、『SMILE V』のデータ連携のしやすさがポイントでした。システムを全面的にお任せいただいているその信頼にお応えできるよう、今後のさらなるIT化構想もしっかりとサポートしていきます」

これまでFileMakerやAccessで管理していた見積書や製作伝票、売上連絡票など約40票については、『SMILE V 販売』の自由レイアウト機能を活用して作成している。

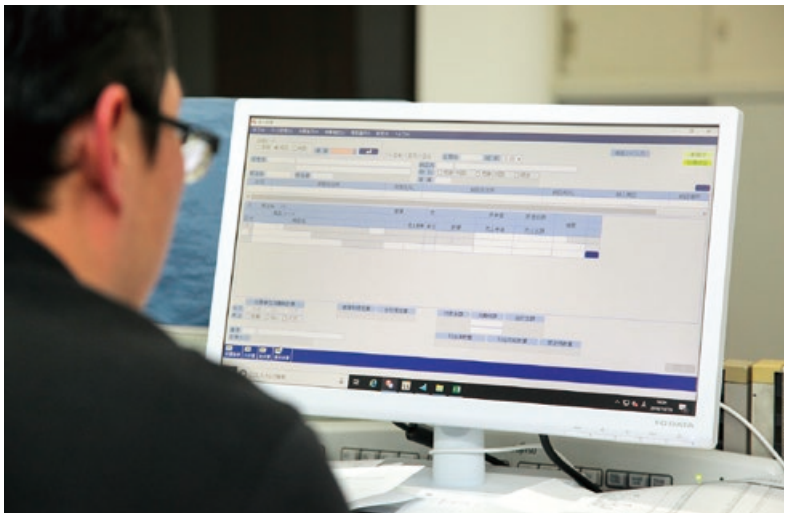
「以前から使い慣れている帳票と同じレイアウトが簡単に作成できました。システムが一元化されたことで、データをわざわざ入力しなくても帳票出力が可能になり、大変便利です」と評価する。

最新テクノロジーに対応する今後の拡張性に期待

新星社では今後の人材不足を見据え、AI（人工知能）やRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）といった新たなテクノロジーの導入により、さらなる業務効率化を図っていく予定だ。

『SMILE V 販売／会計』を選定したのは、AIやRPAなどの新たなテクノロジーに対応できる高い拡張性を備えていることを評価した、という面もある。既に、EB（Electronic Banking）機能を利用した顧客からの入金処理の自動化を進めている。

また、AIを利用して「顧客からFAX で送られてくる注文書をOCRで自動的に読み取り、手入力なしに受注処理する仕組み」の構築も検討している。さらには、Web経由の受注データ自動取り込みなど、手入力に依存している業務をできる限り自動化することで効率化を推進する意向だという。



システムを刷新し一元化したことで、煩雑だった在庫管理の精度が飛躍的にアップ。受注から出荷までの流れや経理関連の省力化も実現した

篠原氏は、そうしたソリューション情報を得るため、最新技術が紹介されるイベントにも積極的に足を運ぶという。

「OSKさんにも、業務効率化に向けた最新技術、有益な情報をできるだけ多く紹介していただきたいですね。限られた人材で効率を上げて、より良いサービスをお客様に提供するためにも、これからも非常に期待しています」と要望を語った。

株式会社新星社のホームページ
http://www.shinseisha.com/

お問い合わせ

株式会社OSK
マーケティング部
〒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/

・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2019年1月現在のものです。
Copyright©2019 OSK Co., LTD.　All Rights Reserved.