

株式会社中尾製作所

前システムの不安をすべて払拭 「業務をパッケージに合わせた」ことで 実現した業務の標準化と効率化



導入の狙い

- ・業務の効率化・標準化
- ・会計システムの信頼性確保
- ・安定したサポート体制の確保

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 販売／会計／給与』

導入効果

- ・販売・会計の一元管理による効率化を実現
- ・スムーズな法改正対応
- ・的確に対応するOSKのサポート体制で得られた安心感

USER PROFILE

株式会社中尾製作所

【業種】カーテンレールメーカー 製造
販売施工

【事業内容】機能性カーテンレール、ピクチャーレール、その他室内建築材料の製造・販売・施工

【従業員数】16名(2018年11月現在)



2018年11月取材



カーテンレール・ピクチャーレールの生産から現場施工まで一貫して対応できる会社は業界でも珍しい

株式会社中尾製作所は、資材の加工から現場施工まで一貫して責任を持って対応するカーテンレールの専門メーカーだ。これまでカスタマイズした販売・会計システムを利用してきたが、その運用には苦勞していた。そこで、サポート終了を機に『SMILE V 販売／会計／給与』に業務を合わせて手順を見直し、業務の標準化を図る方針とした。「自由レイアウト機能」や「拡張項目機能」も活用して柔軟に業務の効率化を実現している。

施工まで一貫して行う カーテンレール専門メーカー

株式会社中尾製作所(以下、中尾製作所)は、今年創業百年を迎えたカーテンレール・ピクチャーレールの専門メーカーだ。1918年に室内建築資材の製造販売から事業を開始し、昭和中期にカーテンレールをメインの商材とし、現在に至っている。

同社の特長は、製造から施工まで一貫して行う点にある。卸や小売りは行わずに、製造・施工一貫体制へと移行した背景には、小売りカーテンレール業界の競争激化があった。

「私の学生時代は『ホームセット』という個人宅向け商品のカーテンレール全盛期で、当社も金物問屋様向けに販売していました。しかしその後、大手メーカーを中心に価格競争が進んだ結果、卸や小売りは当社のような規模の企業にとって厳しい市場に変わりました。そんな折に注目したのが、建築ラッシュが続く公団住宅やマンションにおいて、カーテンレールを販売・施工まで一貫して手がけるビジネスモデルでした」と、代表取締役社長の中尾隆義氏は振り返る。

現在、アルミ製が主流のカーテンレールは、レール、取り付け用ブラケット、カーテンフック用ランナーの組み合わせで構成されている。あらかじめ定尺のレールを用

意しておき、建物仕様に応じて職人が現場でカットして施工する方法が一般的だが、同社では、まず現場で採寸を行い、その寸法に合わせて工場レールをカットし、現場で施工を行う。室内条件によって異なる状況に合わせてレールを無駄なく使えることが同社の大きな強みになっている。

「建築の施工から関わり、メンテナンス期間には直接利用者と接します。それによって、クレームも含めてさまざまな情報を蓄積し、製品へと反映させることができず。これがすべてを一貫して行う当社の強みです」と中尾氏は語る。

課題に直面し 基幹業務システムの刷新を決断

同社は、これまでカスタマイズしたパッケージソフトで販売と会計業務を行ってきた。しかし、システムの信頼性に問題があり、常に不信と不安を持ちながら業務を行っていた。経理を担当する平川 仁子氏はこう振り返る。

「販売管理システムから生成される会計の仕訳データにはおかしな点が多く、決算期には会計システム側で多くの訂正仕訳の入力が必要でした。どうやら、カスタマイズを担当したSEが経理に疎い人だったようです」

また、ITベンダーのサポート面にも不満があった。

「先方の都合で担当者が短期間に入れ替わり、引き継ぎも行われず、サポート内容以前の部分に大きなストレスを感じていました。そこで、保守サポート期間終了を機に、次は体制がしっかりとしたITベンダーという観点でシステム移行を検討しよう、ということになったのです」

こうしたなか、リコージャパンに相談したところ、提案を受けたのが『SMILE V 販売／会計／給与』だった。2018年初頭から入替の検討を開始し、『SMILE V』に備わる豊富な機能と、OSKのサポートの充実度を高く評価して、導入を決断した。

パッケージ機能で 業務の標準化と効率化を実現

新システム選定において同社は、「カスタマイズ不要なパッケージソフトである」ということを重視した。それには、「システム側に業務を合わせる」という方針のもとで標準化を図り、改善を進めていく狙いがあった。

「以前の導入時には、私が考えた最も効率的な作業手順に基づいて製品にカスタマイズを行いました。その方法を理解しなければ、スムーズな操作が難しいという問題がありました。今回の導入に先立ち『機能に業務を合わせた方が効率的ですよ』というOSKさんからのアドバイスが、業務改善の気づきにつながりました」(中尾氏)

代表取締役
中尾 隆義氏

「今回『システムに業務を合わせる』という観点からシステム導入を行い、大きな成果につながりました。やはり実績があるパッケージソフトは細かい部分までしっかりと作り込まれていることを実感しました」



平川 仁子氏

「リモート画面と私のつたない説明ですぐに趣旨をくみ取ってくれるOSKさんのサポートセンターの対応に感動しています。安心してシステムを使い続けるうえでサポートはとても重要です」



株式会社中尾製作所

導入後、もっとも活用しているのが見積書作成時に使用する『SMILE V』の新機能、「あいまい検索」だ。

前述の通り、同社のカーテンレールは施工先に合わせた寸法で出荷される。部品にも複数の種類があるため、組み合わせは1万品目以上に及ぶ。以前は、レール長と各部品の種類・数量をそれぞれマスター登録し、二種類のコードを組み合わせて運用していた。しかし、コードを正確に入力しないと品目名が表示されないなど、入力作業に大きな負荷がかかっていた。

この負荷軽減のために、システム移行に際しOSKが提案したのは、逆に1万品目にも及ぶ組み合わせをすべてマスター登録し、「あいまい検索機能」を活用して目的の品目をいち早く探し出す

方法だった。結果的に、今までよりも格段に迅速な入力操作環境を容易に得られた。

「提案された当初は半信半疑でした。ですが、絞り込まれるワードを覚えて慣れてしまえば、この方法の方がはるかに速く、今では『あいまい検索』は業務に欠かせない機能となっています」と中尾氏は語る。

さらに、担当によって表記の差違をなくす「定型文登録」と、顧客からの注文をそのまま転記できる項目欄の作成が可能な「拡張項目機能」も中尾氏が高く評価するポイントの一つだ。

「営業担当が現場でレール長や仕様など特記事項を網羅した手書きの見積書を作成し、それを基に事務担当者が正式見積書の入力作業を行っています。ですが、手書きの特記事項を的確に要約できず、意味が通らない、あるいは、入力する欄に困ることがよくありました。こ



あらかじめ現場で採寸し、自社工場でカットするという手順を踏むため、無駄なくアルミレールを使用することができる

の課題に対して、「FAXによる見積書です」「メールによる見積書です」などの文頭につく定型文を登録して、文章を選ぶことで、標準的な表現を確立しました。また、「拡張項目機能」によって摘要欄の行数を増やし、お客様からの注文内容をそのまま転記ができる入力欄を確保しました」

一般的にゼネコン向けの見積書は、提出先の要望に合わせた作成が欠かせない。例えば「この見積明細の金額は合計に計算しない」「この欄は参考値」などの独自仕様がある。しかしこれも「自由レイアウト機能」を利用することで、各提出先に合わせた見積書をノンカスタマイズで作成可能となっている。

また、印刷した納品書はそのまま窓空き封筒に入れるだけで投函できる。細かいことだが、こうしたパッケージソフトならではの機能は、導入後まず最初に利便性として感じられた。

安定稼働と安心のサポート体制でシステムのさらなる活用を目指す

会計業務も『SMILE V 会計』によって大幅な業務改善につながっている。日々使用するうえで、画面表示のわかりやすさは大きなポイントだという。

『SMILE V 会計』は、画面表示がわかりやすく、入力の操作感もExcelに近いので違和感なく使用できます。金額間違いなどのミスを見つけるのも簡単になりました」

仕訳後の帳票修正もスムーズになった。

「これまでのシステムでは、一度更新を実行してしまうと、過去にさかのぼっての修正は困難でした。しかし今では権限さえあれば期中での修正が問題なくできるので、非常に助かっています」と操作感の向上とともに平川氏は高く評価する。

なによりも、システム側の問題を疑う必要がない、という部分は大きいという。現在は、『SMILE V 販売』で入金・支払

株式会社中尾製作所

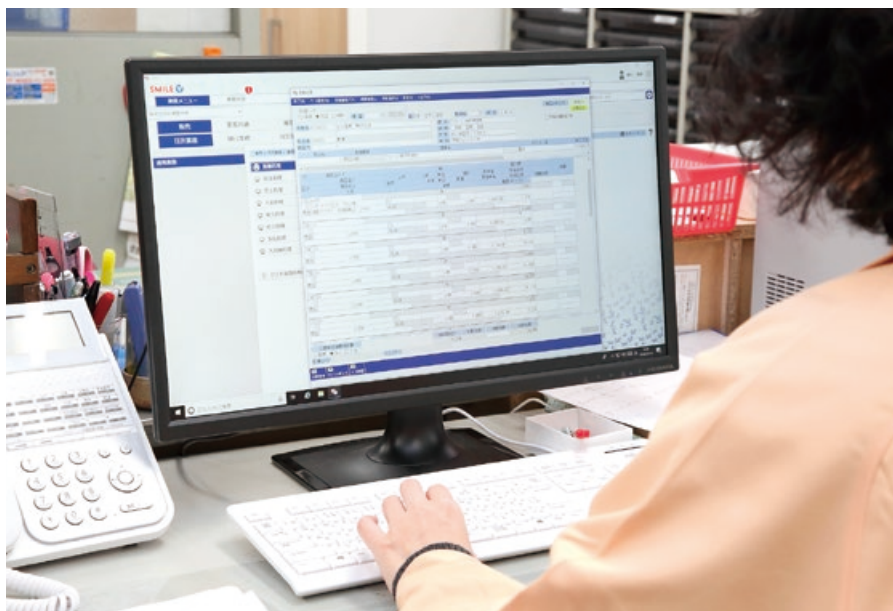
処理を行い、連携している『SMILE V 会計』で仕訳データを作成している。

「会計処理で問題が生じた際に、これまでは自動仕訳のミスなど、まずはシステム側の問題から原因を探り、そのうえで人的要因のミスを探していました。これは相当な労力を要しましたが、今はそんな心配はありません。今後の消費税引き上げを始めとする法改正に関しても、迅速・確実に対応いただけると思うと、心理的に非常に安心できます」(平川氏)

OSKのサポートについても、同社は高く評価している。

「操作の不明点はサポートセンターに問い合わせしていますが、対応が本当に素晴らしいですね。以前は直面している問題が電話先の相手になかなか伝わらず、かなり苦労しました。でも、OSKのサポートセンターは即座に問題を把握して、対処法をわかりやすく説明してくれるので本当に助かります」(平川氏)

『SMILE V』の導入によりさまざまな業務の標準化・効率化が図られた同社では、見積～売上～請求～入金、仕入～支払の処理、会計業務、さらに給与業務が現時点で稼働している。発注業務についてはまだシステム化に至っていないが、発注のタイミングを人の感覚に頼っている状況から、いずれは適正在庫を活用した運用へと変わることだろう。



パッケージが持つ機能に合わせて業務を標準化したことで、見積作成や会計業務などが効率化された

さらに、これからの取り組みとして中尾氏が挙げるのが、日々蓄積されるデータの活用だ。前月比、前年同月比など多様な切り口から分析することで、経営面の新たな気づきにつながるであろうと大きな期待を寄せている。

「システムによって効率化できる作業はまだたくさんあると考えています。Excel出力等まだ使いこなせていない機能もありますので、改善すべき点について、これからもアドバイスいただきたいですね」と中尾氏は話を締めくくった。



株式会社中尾製作所のホームページ

<http://www.nakao-crail.co.jp/>

お問い合わせ