Case Study
成功事例

株式会社OSK

株式会社竹園

「脱Excel」を目指し 4事業部門の基幹システムを統合 データ連携によって大幅な省力化を実現

SMILE V

精肉店として出発し、但馬牛を使った料理に定評のあるレストランを備えたホテルも展開

ホテル、レストラン、不動産、そして但馬牛を扱う精肉店と、幅広い事業を展開する株式会社竹園。同社では、基幹システムの機能不足を補うためにExcelで別に集計を行い、無駄なルーチンワークと時間の浪費を生んでいた。その対策として、まずは負担の大きかった給与業務を、タイムレコーダーと給与システムの連携により自動化。さらに、会計と販売のシステムも刷新し、データ連携によって大幅な業務効率化と事業部門のデータ精度向上を実現している。

導入の狙い

- 勤怠管理・給与業務の効率化
- 会計業務の省力化と緻密な部門別会計の実現
- Excelで別途計算していた二重入力の解消

導入システム

- 基幹業務システム 『SMILE V 販売／会計／人事給与』

導入効果

- 給与業務の作業時間は約1/3へとスピードアップ
- 基幹業務システム間の連携による経理業務全般の負担軽減
- 部門別会計の実現と経営実績の可視化

USER PROFILE

株式会社竹園

【業種】ホテル業、小売・飲食業、不動産賃貸業

【事業内容】ホテル、レストラン、カフェ、精肉惣菜販売店の経営、不動産賃貸業

【従業員数】300名（2018年11月現在）

Takezono
TajimaBeef & Hotel

2018年11月取材

株式会社竹園

精肉販売業で創業し ホテルやレストランを多角経営

兵庫県芦屋市に本社を構える株式会社竹園は、主に但馬牛を扱う精肉店として1946年に創業された。やがて「美味しい肉料理とくつろぎを提供したい」との思いから旅館を開業し、1986年に地下1階・地上9階建ての近代的なホテルに建て替えている。このホテルを愛用するゲストは数多く、古くから複数のプロ野球球団の定宿としても有名だ。旅館時代からの「おもてなしの心」は脈々と受け継がれ、今もホテル内に但馬牛専門のレストランを出店している。

「ホテル竹園芦屋」のほか、2軒の精肉店「あしや竹園」を運営する同社、ホテルの2階にはテナント店も入り、「ホテル事業」、「レストラン事業」、「精肉総菜販売業」、「不動産賃貸業」の4つの事業部門で構成される。

「当社の強みは、目利きの社長や店長が市場に出向いて競り落とした、確かな品質の牛肉のみを提供していることです。近年、和牛は海外でも注目され、市場も拡大しています。「あしや竹園」の『うめだ阪急店』では、神戸牛が訪日インバウンドのお客様に大変評判で、売り上げも顕著に伸びています。『芦屋本店』は但馬牛、黒毛和牛を扱い、地域の多数のお客様にご愛顧いただいています」と話すのは、事務・経理課 課長の平松 正紀氏。

ホテル事業も堅調だ。現在は国内客が中心だが、芦屋は大阪の中心部から電車で10数分と好立地であることに加え、今後の訪日客の増加も見込まれることから、2019年の増室に向けた工事を行っている。

複数のシステムを連携させ 給与業務時間を1/3に効率化

同社には従業員約300名が在籍する。そのうち170名ほどがパートタイマーとして各事業部門で勤務している。サービス業という側面からも、ホテル業やレストラン業は就業時間が不規則になりがちだ。以前はパートタイマーの勤務時間も紙のタイムカードで管理していた。

残業時間を記入した勤務表を締日に提出し、経理課はその情報をExcel入力して残業代を計算した後、再度給与ソフトに勤怠データを入力。ダブルチェックで金額の相違がないことを確認するという手間をかけていた。当時の状況を平松氏はこう説明する。

「私が担当した当初は、給与ソフトが複雑な計算式に対応しておらず、支給控除の設定項目にも制限があるためExcelを多用していました。さらに、利用できるパソコンは1台だけと入力に時間がかかり、給与計算作業だけで半日を費やしていたため、早急な合理化の必要性を強く感じました」

勤怠管理と給与業務の改善に向けた相談を受けたリコージャパンは、社員証を兼ねたICカードで勤怠時間を打刻するタイムレコーダーとOSKの『SMILE V 人事給与』の連携を提案した。

その提案に対し平松氏は、「勤怠情報を手書きのアナログからデジタル化してデータ連携できれば、これまでの煩雑な集計業務が軽減されると確信しました。実は、以前の職場で『SMILE』シリーズを利用していたので、自信を持ってその機能と操作性の良さを会社に提案できました」

同社は、2017年10月に管理部門の増員に合わせて、ネットワーク環境で導入を開始した。リコージャパンのサポートによって全従業員のマスターデータを速やかに移行し、わずか2カ月の2017年12月には本稼働に入っている。同年の年末調整は『SMILE V 人事給与』で行われた。

勤怠情報が連携したことで、膨大な残業データをExcel集計する業務からは完全に解放された。さらに、300名全員に配布している支給明細書を紙からWeb配信に切り替えて、ペーパーレス化も実現。これまでの書類出力、確認作業、封入、配布と

統括管理部 事務・経理課 課長
平松 正紀氏

「残業代計算の省力化からスタートして、ごく短期間で会計や販売管理業務の合理化も果たせました。多様な事業を運営する当社の基幹業務全体が、飛躍的に効率的になったことを実感しています」

統括管理部 事務・経理課 課長補佐
八木 洋隆氏

「システムそのものの機能性の高さに加え、きめ細かいサポート体制にも満足しています。効率化できる業務はまだまだあるので、さらなる有効活用を図っていきたいです」

株式会社竹園

いった工程もなくなり、給与業務の負担軽減、省力化へとつながった。

その結果、給与支給業務に要する時間は、毎月平均1.5日から、わずか3時間に短縮している。

部門別会計を実現して リアルタイムの経営状況を可視化

勤怠管理と給与システムの刷新で業務改善の効果を実感した同社は、次に会計と販売の業務効率化を検討した。

「経理部門で利用していた会計ソフトでは、部門別損益も、セグメント別の仕入れ原価も管理できませんでした。そのため、ここでも別途Excel集計が必要でした。さらに、専用帳票しか使えないという点に不便さを感じていました」(平松氏)

こうした状況を改善するため、『SMILE V 販売／会計』を2018年6月に導入した。

「ベンダー数社からの提案を比較検討した結果、既に稼働している人事給与システムと連携することと、導入時の手厚いサポートを評価して、販売および会計システムも『SMILE V』シリーズで統一することにしたのです」と、事務・経理課 課長補佐の八木 洋隆氏は選定理由を説明する。

「以前のように、別途Excel利用では、どうしても計上漏れが発生しがちでした。しかし現在は『SMILE V』で完結するのでデータ精度も向上し、収益率が明確になりました。部門別の管理もできています」(平松氏)

また、『SMILE V 販売』で仕入原価を分類別や部門別に管理することで、それぞれの収支が明確に分かるようになった。さらに、自由帳票オプションを活用して、仕入原価などの管理や分析に役立てている。

「レストラン部門の飲料と料理の売上データも、現在はそれぞれ原価率を分けて管理しています。正確な部門別収支を把握できるようになりました」(平松氏)

カスタマイズではなく、オプションを利用して多様な事業部門の要望に対応できる汎用性の高さも『SMILE V』シリーズの特長といえる。

『販売』と『会計』を導入したことによって、両システムの蓄積されたデータを多角的に分析することを可能にし、Excelに負うところが多かった経理業務の工数を一気に減らすことに成功した。

「これまで、システムとは『すでに出来上がった仕組みに入力をしていくもの』と考えていました。ですが、今回は、会計や販売管理で具体的に何をどう管理したいのか、を明確にしながら導入を進めたことで、連携の仕組みも詳しく理解できました。それだけに、今後も『販売』、『会計』、『人事給与』の多様な機能を組み合わせることで、さらなる業務効率化を進めたいです」と八木氏は話す。

ホテル内の「レストランあしや竹園」では鉄板焼きコーナー、個室があり、高級感と落ち着きある空間で食事を楽しむことができる。

リコージャパン株式会社
兵庫支社 兵庫コーディネート営業部
業務ソリューショングループ
リーダー
松原 佳代氏

「導入時には竹園様へは週に3回のペースでお伺いさせていただいておりました。解決されたい業務課題などもおありのようですので、よりよいシステムご活用のため今後ともしっかりとサポートさせていただきたいと思います」

外部システムともスムーズに連携し 会計・販売管理をさらに効率化

2018年10月にはホテル業務の管理システムも刷新。外部連携もスムーズな『SMILE V』を利用して、日々の売上データは会計の仕訳データとして取り込まれている。また、それまで手入力で作成していた売上日報が取り込み可能となったことも業務負担の軽減につながっているという。

給与システムの見直しに始まり、その後

株式会社竹園

販売、会計とシステムを刷新し、それぞれ連携することで大幅な省力化に成功した同社。さらにホテル業務管理システムと連携させることで、業務のスピードアップと効率化が図られている。

システム導入から数か月、今後の課題も見えてきたと平松氏は言う。

「『SMILE V 販売』と、ホテル、レストランの売上データ連携は実現しました。精肉店のPOSレジ売上データも同様に連携させたいと考えています。導入からまだ日も浅いので、こういった要望はこれからも出てくると思いますが、問合せへの対応も非常に丁寧ですし、こちらの要望が難しい場合は代替え案を提示してもらえるので、安心しています」とこれからの展望とともにサポートへの信頼も語った。

また、八木氏が今後の課題として挙げるのは、『SMILE V 会計』に備わっている「部門配賦シミュレーション」機能の活用だ。共通費の配賦を行うことで、事業部門別の損益をより正確に割り出すことを期待している。

基幹業務を根底から改善し、さまざまな省力化を実現した同社だが、運用開始からはまだ日が浅い。平松氏も八木氏も、「今はまだ本格的な業務効率化に向けたスタートラインに立ったところ」という意識を抱いている。

「活用が進むにつれ、解決したい業務課題がさらに出てくると思います。これまでと同様に的確な提案やきめ細かなサポートに期待しています」と両氏。

『SMILE V』は、これからも多角的な事業を展開する同社の業務基盤として大きな力を発揮するはずだ。

目利きの社長や店長が市場に出向いて競り落とした、確かな品質の牛肉のみを提供している。

株式会社竹園のホームページ
https://takezono.co.jp/

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3月現在のものです。
Copyright©2019 OSK Co., LTD.　All Rights Reserved.