

株式会社開青通商

基幹システムを『SMILE BS2 販売／会計／人事給与』に刷新して、 業務の効率化を実現

SMILE BS 2nd Edition

導入の狙い

- ・煩雑な給与の手計算を解消する
- ・販売と会計の二重入力を解消する
- ・原価管理、ロットトレーサの精度を上げる

導入システム

- ・『SMILE BS 2nd Edition 販売／会計／人事給与』

導入効果

- ・タイムレコーダーの情報を取り込み、給与を自動計算、省力化を実現
- ・連携により入力の手間を軽減、作業時間を約3割短縮
- ・トレーサビリティの強化で、製品のアフターメンテナンス効率をアップ

USER PROFILE

株式会社開青通商

【業種】製造業

【事業内容】工業用ヒーター製造販売

【従業員数】21名(2019年4月現在)



2019年4月取材



「ジェットヒーター」は配管のサイズに合わせ、ひとつひとつ採寸するオーダーメイドのため、あらゆる形状に対応が可能だ

株式会社開青通商は、工場によって配管仕様の異なるオーダーメイドの工業用ヒーターを製造販売から施工まで請け負うメーカーだ。業務のより効率的な運用を求めて、同社は、2014年に基幹業務システム『SMILE BS 2nd Edition 会計／人事給与』を、その2年後には『販売』を導入し、システムを刷新した。SMILEシリーズで統一された販売／会計／人事給与によって、無駄な作業を排除した業務効率化を実現している。

半導体製造ライン向けの ヒーターなどを製造

株式会社開青通商(以下、開青通商)は、半導体排ガスラインの配管系統や、超高真空機器周辺の加熱用途の工業用ヒーターを製造する専門メーカーだ。

前身は商社であったが、1981年12月にメーカーに転身している。その経緯について、代表取締役の北形 慶昭氏は次のように語る。「当時、主な熱源(ヒーター)として使用されていたのはニクロム線でした。ある取引先メーカーが引っ張りや屈曲に強く、断線しにくい新素材による発熱繊維を開発し、そちらから、いままでにない画期的な工業用ヒーターを作れないか、と依頼を受けたのがスタートです」

こうして生まれたのが、同社の主力製品である半導体排ガスラインの配管系統を温める「ジャケットヒーター」だ。半導体原料の粒子(パーティクル)は、一定温度を下回ると固化して配管に滞留してしまうため、配管の外側をジャケットのようなヒーターで覆い、パーティクルを温めて気化させることで流れをよくする。

「配管の長さや太さ、形状は製造ラインによって異なるため、一品一様の製品づくりが求められます。国内外に数社の競合メーカーがありますが、当社ではあらゆる形状にオーダーメイドで対応できることを強みとしています」と北形氏は説明する。

その柔軟な対応力は高く評価され、同

代表取締役
北形 慶昭氏



「販売と会計のシステムを統合することで、同じデータを入力する手間や入力ミスが解消され、生産性が向上すると考えていましたが、まさに期待通りでした」

社が製造するヒーターは、全国の半導体製造工場で使用されている。

「半導体需要は景気動向や技術革新の変動を受けやすいですが、需要そのものがなくなることはありません。確かなモノづくりによって、これからもお客様の信頼に応えていくつもりです」(北形氏)

連携による業務の効率化と 製品のロットトレース強化

開青通商は2014年に、リコージャパンを通じてOSKの基幹業務システム『SMILE BS 2nd Edition 会計/人事給与(以下、SMILE BS2)』を導入した。当時の状況を北形氏は振り返る。「以前は給与業務は全て手作業で行っていました。しかし、事業の拡大とともに社員数も増え、諸々の業務が追いつかなくなってきたので、法改正も多い給与計算が効率的に行えるシステムを探していました」

さらに2年後の2016年に同シリーズの『SMILE BS2 販売』を導入したのは、使用していた販売ソフトの更新時期であったことと、販売と会計の連携を検討した結果だ。また、当時のベンダーのサポートにも不満を感じていた。「カスタマーサポート体制がなく、営業の対応だったため、即答が望めない状況でした。『SMILE BS2 会計/人事給与』の導入でOSKさんのサポートが非常にしっかりしていることを実感していたので、更新を機に、会計と販売の連携が可能なことと、法改正に迅速かつ

業務部 部長
栗田 浩氏



「使い方に迷ったとき、OSKのサポートセンターに連絡すれば懇切丁寧にアドバイスをしてくれます。サポート体制がしっかりしているのありがたいですね」

柔軟に対応できることからSMILEシリーズへの刷新を決定しました。これまでは、売り上げや仕入を販売と会計それぞれに入力していました。二重入力を解消したことで経理部門の業務効率が大きく改善し、直接的に生産性の向上に結び付きました」と北形氏は確かな手ごたえを感じている。

これまで行っていなかった原価管理についても運用を開始している。

「当社が製造するヒーターの原価は、材料費、人件費、外注加工費で構成されています。なかでも加工に要する人件費は割合が高く、加工内容によってその金額が大きく変わるため重要視しています。そのために原価集計業務オプションを追加して製品ごとの原価把握の精度を上げることを目指しています」(北形氏)

また、納品した製品のアフターメンテナンスのために、製品のトレーサビリティについてもシステム化を進めた。「いつ、どこに、どの製品を納めたのか、を正確に記録しておくこと、いつでもその情報を引き出せるようにしておくことは、顧客満足度のために大変重要と考えています。ロット管理業務オプションはこちらの要望にぴったりでした」と北形氏は語る。

作業時間を約3割短縮 月次決算処理もスピーディーに

SMILEシリーズの導入によって、開青通商の業務効率は飛躍的に改善した。

まず、給与計算が自動化されたことで経

理担当者の負担が格段に減っている。

「すべての製品がオーダーメイドであるゆえに、製作するものによって製造担当社員の勤務時間は大きく変動します。以前は、タイムレコーダーの記録を見ながら時間を都度手計算していましたが、今はタイムレコーダーの勤怠デー

タを給与システムに取り込んで自動計算できるので、経理担当者の事務作業は大きく削減しています」と同社 業務部 部長の栗田 浩氏は語る。

社会保険料の算出や年末調整のたびに行っていた税理士との確認のやりとりも、給与ソフトで対応できることから不要となった。

「料率や税率に疑問を感じたり、産休や育休など設定に迷うときもありますが、OSKのサポートセンターに連絡すると丁寧にアドバイスしてくれるので、非常に安心しています」(栗田氏)

また、会計と販売を連携させることで売り上げや仕入れ、外注費などのデータは仕訳データとして会計に連携し、二重入力も解消された。「あくまでも感覚値ですが、伝票入力に要する時間が以前より3割ほど短縮された気がします。限られた人数で処理しているので、これには大変助かっています」と語るのは、販売と会計のシステム運用を担当する中鉢 敬子氏である。

中鉢氏は、システム移行時に行った書式設定などの細かな対応も評価している。

「請求書や納品書、注文書などの帳票類のレイアウトは以前と同様にしてもらえました。おかげで混乱することなくスムーズに移行できたと思っています。些細なことかもしれませんが、素晴らしい心配りですね」(中鉢氏)

「おかげさまで、会計事務所と毎月擦り合わせている月次決算データがスピーディーに出せるようになりました。さまざまな業務で成果を得られて非常に満足しています」と北形氏は微笑む。

勤務体制の変更に伴い、勤怠管理の一元管理も検討

開青通商は、今後もシステムを活用した業務の合理化を目指している。

間もなく新事務所に移転するため、勤怠管理の一元化が現時点の最優先検討事項だ。

「現在の事務所はそのまま残します。そのため、その日の仕事内容によっては出社と退社が違う場所になるなど、社員がタイムカードを押す場所が変わる可能性があります。2つの事務所のタイムカード記録をどのように統合するのが最善なのか、今OSKさんと解決策を考えています」と北形氏は語る。

最後に北形氏は、OSKについて次のように語った。「まだ使いこなせていない機能もあるのではないかと考えています。今後も課題解決へのアドバイスをお願いしたいですね。サポートセンターのきめ細かな対応には満足しています。これからも更なる効率化につながる提案や万全の支援を期待しています」

中鉢 敬子氏

「二重入力が解消されたことで、作業時間が以前より3割ほど短縮したように感じています」



お問い合わせ