

株式会社丹生商店

さまざまな種類の商材管理が パッケージシステムの導入により全員参加の 効率的な運用へ



導入の狙い

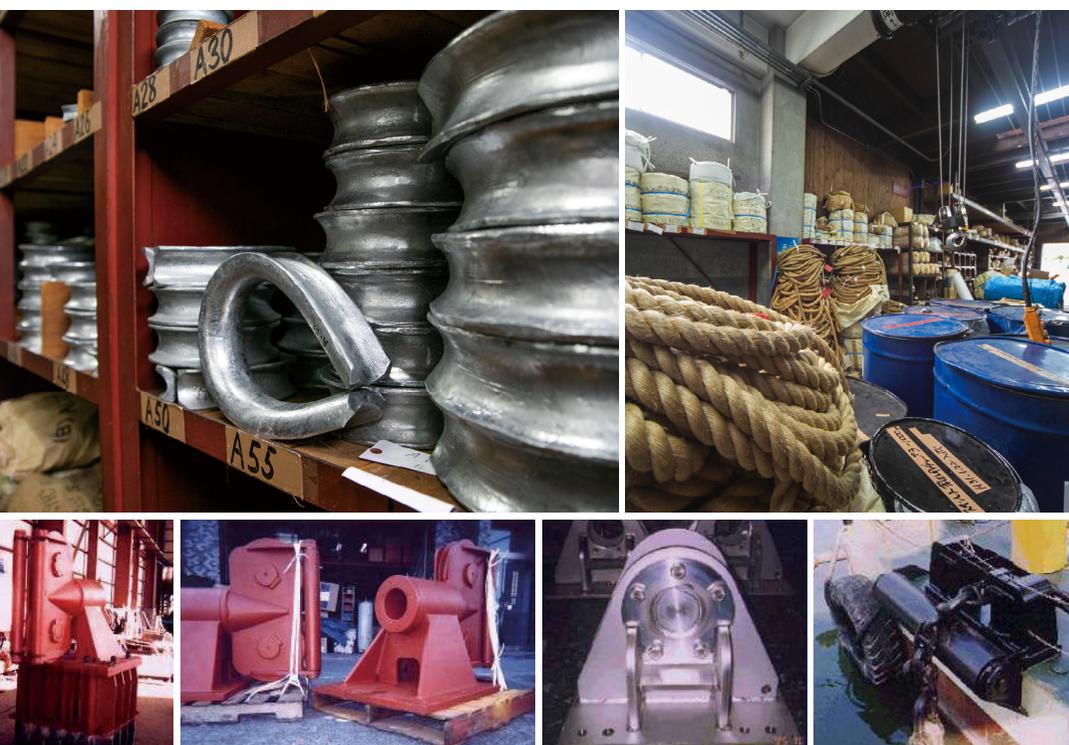
- ・営業データ全員共有による意識統一
- ・支払い、入金の手形業務の効率化

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 販売／会計／人事給与』
- ・債権債務管理システム
『電子債権の達人』

導入効果

- ・業務の効率化とスピードアップ
- ・営業データを全社員で共有することで効率化への意識向上
- ・在庫管理の精度向上



海運、造船、海洋土木、港湾設備などに供給される商材は多種多彩だ

株式会社丹生商店は、造船・海運業向けに多様な物品の販売を行っている。同社は、かつて20年来使用していたオフコンの老朽化により、販売・会計業務を『SMILE BS 2nd Edition販売／会計／人事給与』に刷新し、煩雑な業務の効率化と社員がシステムを利用できるオープンな環境を実現した。本年、最新システムである『SMILE V 販売／会計／人事給与』にバージョンアップするとともに、電子債権管理のシステムを導入。さらなる業務品質の向上と効率化を追求している。

USER PROFILE

株式会社丹生商店

【業種】船具卸売業

【事業内容】船舶用品・造船資材の販売

【従業員数】20名(2019年10月現在)



2019年10月取材

創業85年、造船・海運に必要な物資を販売する“船具商”

船舶関連用品を専門に取り扱う“船具商”と呼ばれる業態がある。大阪府大阪市に本社を構える株式会社丹生商店は、1935年の創業以来、海運・造船・海洋土木・港湾設備などの業界で必要とされる物品を販売してきた。

古くから商都として発展した大阪は、商品の集積地として機能してきた。大阪城の築城後、運河の発達によって水上交通が活発になった歴史を背景に、現在も多数の船具商が集っている。

「当社は、船舶や造船所などに物品や資材を供給する船具商に向けた卸売りを主としています。取り扱う商品は、微小なネジから船員の生活用品、陸上輸送が困難なほど大きな錨（いかり）まで多種多様にわたります」と話すのは、3代目の代表取締役社長、丹生 隆嗣氏だ。

船舶は、限られた寄港時間でさまざまな作業を行う必要がある。そのため、仕入れた商材をそのまま納品するのではなく、加工や組み立て作業を求められるケースも多い。船舶は寄港地でさまざまな物品を一括調達するので、事前に加工・組み立てを完了させて、指定時間内に確実に納品することが重要となっていく。

一方で、造船所が船舶の建造や修理に用いる資材調達に際しては、同社が鉄工所と連携するなど、いわば包括的な対応をしている。そのように臨機応変な対応が求められるため、自社倉庫に在庫としてストックしているのは取扱い商品の2割程度で、大半の商品は都度発注で調達を行うという。

「コンテナ船は数時間しか寄港しないことも普通です。天候によっては寄港地も変わります。また、造船所への資材納入に関しては綿密なスケジュールリングが要求されます。近年は価格競争の激化に加え



昭和43年の写真。建物前には商品である錨などが山積みとなっている。

て、ほぼオーダーメイドである船舶の多様な物品のオンタイム納品という要望にどれだけしっかり応えられるかが問われるようになっていきます」（丹生氏）。

海洋土木や港湾設備工事においては、現場に赴いて、調達物品に関する提案を行うなど、同社ならではの強みを生かしている。

基幹業務の効率化を目指しシステムの刷新を決断

同社は販売・会計の事務処理に、20年来オフィスコンピューターを用いてきた。老朽化したオフコンの刷新を検討した2014年の当時は丹生氏は次のように振り返る。

「新たなオフコンの導入も検討しましたが、当社の業務内容に合わせるには大幅なカスタマイズが必要で、それには費用も掛かるし、今後も円滑な運用管理ができるのだろうかと不安がありました。そんなときに、複合機で取引のあったリコージャパンさんから紹介されたのが、OSKの『SMILE BS 2nd Edition販売／会計／人事給与』（以下、SMILE BS2）です。当時は、販売



と会計はオフコンで処理していましたが、給与計算はExcelによる運用のままでした。法改正がある度に経理担当者が税率変更等で大変な負担を強いられることもあり、給与業務も含めた基幹業務全体の合理化を進めようと考えたのです」

システム選定の決め手となった要件は大きく二つ。同社ではお客様の要望に応じて加工や組み立てを行うため、仕入れと販売の単位が「1対多」になることも多いが、『SMILE BS2 販売』はその業務処理に無理なく対応できた。

「OSKさんに相談したところ、複数の方法を提案してもらいました。そのうちの一つである『拡張項目』機能を使うことで、1行の売上に対して複数の仕入れ商品、数量、金額の入力が可能になると知りました。実際に画面を見せてもらうと、それまで

株式会社丹生商店

当社で使っていたオフコンの仕組みそのものだったので、これならカスタマイズ不要で導入できると思ったのです」(丹生氏)

もう一つの決め手となったのが、得意先に商品が届いた時点で売上計上する「着荷基準」への対応だった。同社には至急の注文が入ることも少なくない。出荷段階ではまだ価格が未定のため、品目と数量だけの出荷伝票と、価格の入った納品伝票が必要になるが、これも標準で対応している。

オフコンでは専任のオペレーターが担っていた販売のデータ入力を、全社員が行えるよう、本社と倉敷営業所のすべてのPCをクライアントとして、2014年に『SMILE BS2 販売／会計／人事給与』を導入。全社員に導入教育を施し、わずか1カ月の並行期間を経て、業務の移行を成功させた。

社員自らが業務分析できる 環境が効率化に貢献

『SMILE BS2 販売』を導入した効果は、すぐに目に見える形で現れる。

「以前は営業担当者が受注や仕入、出荷、売上の情報を確認するために、紙への出力が必要でした。今は全社員が自席のPCからシステムを利用できるようにしたおかげで、私をはじめ、社員も業績をリアルタイムで把握できます。さまざまな視点から業務データを分析し、皆自分で必要な資料を準備するようになりました」と丹生氏は言う。

倉敷営業所に本社と同様の環境が整備されたことも、生産性向上に大きく寄与している。かつては、倉敷営業所では紙伝票を起票し、本社に送付して入力処理を行い、結果はリストで確認する、という運用であった。しかし、『SMILE BS2 販売』導入後は倉敷営業所でもリアルタイムでの伝票入力や、実績、在庫の確認が可能となっている。

「以前は月次の締日が近づくとオフコン



老舗船具商らしく、近代化された中でも昭和時代の雰囲気を感じさせるオフィス

のオペレーターは入力業務に追われていました。それが、営業担当者自身が伝票入力するようになったことで、日々の業務が標準化されると共に、処理時間の削減にもつながっています」(丹生氏)

年次棚卸しも正確かつスピーディに行われるようになったという。

また、経理担当者による給与業務も、システム導入により大幅に改善した。税制改正への調査や対処も不要となり、省力化を実現している。

2019年9月、同社はサーバーの更新に合わせてSMILEシリーズの最新製品である『SMILE V販売／会計／人事給与』(以下、『SMILE V』)へとバージョンアップ

した。今回はリコージャパンの提案による「IT導入補助金」を利用している。

「当社では商材に加工や組み立てを施すことから商品名が複雑になり、1行に収まらない場合があります。これまでは拡張項目機能を利用して対応していましたが、出力されない帳票もあり課題も残っていました。ですが、『SMILE V販売』では「商品名2」が標準機能として追加されたことで、利便性が格段にアップしたことを実感しています」と丹生氏。

今回、パッケージのみで業務処理をすべてカバーできる運用が可能となったことで、これまで以上に効率化が進むことは間違いないだろう。

電子債権の管理システムを活用して 会計業務をさらに省力化

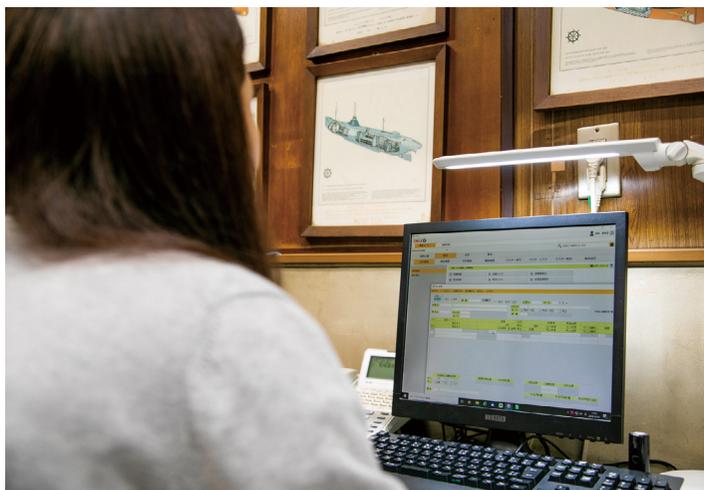
同社は一定額以上の支払い、入金については原則として手形で決済している。近年、手形が紙から電子記録債権(「でんさい」)へと置き換わりつつある状況を受け、2018年からは作成や保管の手間がかからず、紛失・盗難リスクがない「でんさい」を利用している。

今回、『SMILE V』へバージョンアップすると同時に、「でんさい」をより効率的に処理するために、『電子債権の達人』を導入した。

「まだ導入から日が浅いため、現時点では本格的な利用に向けての準備中ですが、『SMILE V 会計』と連携することで仕訳の入力業務が軽減されると期待しています」(丹生氏)

『SMILE V 会計』と『電子債権の達人』の併用により、会計業務の合理化はさらに進むだろう。販売と会計の連携等、基幹業務システムをしっかりと構築した同社では、次なる課題としてBCP対策を挙げる。南海トラフ地震や台風などによる水害が懸念されることから、帳簿の電子保管や、冗長化を検討したいという。

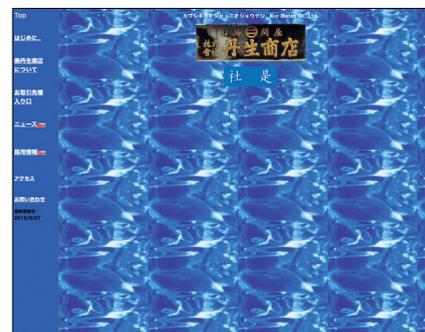
「『SMILE V』をより有効活用するために、他社の活用事例なども交えて、使い方のアドバイスを継続していただきたいです」



『SMILE V』で、受注・売り上げ、発注・仕入れ、在庫管理、入金・支払いなど、業務全般がさらに効率よく管理できるようになった

すね。社員の負担を軽減するためにも業務のIT化には今後も前向きに取り組んでいきたいので、さまざまな製品に関する最新情報も積極的に提供をお願いします」

丹生氏は最後に、バンダーへの期待を語った。



株式会社丹生商店のホームページ

<http://www.nioshoten.co.jp/>

お問い合わせ