

有限会社舞子運送

販売と会計のシームレスなデータ連携が一連の事務業務を大幅に効率化 請求・会計業務の省力化を実現



導入の狙い

- ・販売と会計システムを連携して業務の省力化を図りたい
- ・あいまい検索などの新機能を活用して作業効率を高めたい

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 販売／会計』

導入効果

- ・試算表完成までの期間を3か月から翌月へと短縮
- ・請求業務の作業時間が3日から半日へ激減
- ・コンビニ決済で集金業務が不要に



4トン車を中心に、「延着ゼロ」を基本として地場及び全国へ配送を行っている。地の利を生かして物流拠点としての役割も担う。

神戸市に本社を構える有限会社舞子運送は、運送事業、環境局事業（家庭ごみの回収）、廃棄物事業の3本柱で業績を着実に伸ばしている。長年にわたりSMILEシリーズをバージョンアップしながら業務改善に努める同社は、今回、『SMILE V 販売』と『SMILE V 会計』のシームレスなデータ連携を図り、請求から会計に至る一連の事務業務の省力化を実現した。新機能を効果的に活用して、これまで3日かかっていた請求業務を半日で完了させるなど、顕著な成果をもたらしている。

USER PROFILE

有限会社舞子運送

【業種】運送業

【事業内容】運送事業、廃棄物事業

【従業員数】62名（2021年1月現在）



2021年1月取材

「舞子品質」をモットーに 3事業で安定した事業基盤を確立

有限会社舞子運送は神戸を中心に運送事業を展開している。1957年に現会長がトラック1台から起業し、1961年に水産物と青果の荷主の要請を受けて法人化。翌年、神戸市清掃局（現環境局）指定借上業者に認定され、市内の清掃業務に従事。その後、神戸市の一般廃棄物収集運搬、一般区域貨物自動車、神戸市産業廃棄物処理などの許可免許を相次いで取得し、現在では運輸事業部、環境局事業部、廃棄物事業部の3本柱で安定したビジネスを展開している。

「当社の強みは、バランスの良い三つの事業です。コロナ禍で運輸事業部の売上が落ち込みましたが、他の事業が補うことで確実にカバーできています」と代表取締役の河原 靖典氏は語る。

一つ目の運輸事業では、大手電子部品会社の専用倉庫を敷地内に設けて、海外向け製品のピッキング作業や入出庫管理業務を行うほか、電子部品やアルミ製品、子ども服などを全国に配送している。二つ目の環境局事業では、神戸市環境局に専属車両19台を出向し、市内の家庭ごみ回収で地域社会に密着したサービスを提供。そして三つ目の廃棄物事業では、企業から出る事業系廃棄物と大型家庭ごみの収集・運搬に従事している。近年では、家財を処分する遺品整理のサービスも開始し、地元神戸の潜在的ニーズを掘り起こし順調に売上を伸ばしている。

同社では独自のQoS「舞子品質」を掲げ、社内教育にも万全の体制をもって取り組んでいる。日々顧客と接するセールスドライバーに対して言葉遣いや身だしなみ、作



倉庫内での移動も常に「舞子品質」を意識しながら丁寧に行われている。

業態度まで徹底した指導や教育を行うことで若い人材の定着率が安定し、顧客からの信頼と高い満足度を勝ち得ているという。

「乗車前のアルコールチェックはもちろんのこと、体温や血圧、体重も計測しています。現在は、週に1回の心電図測定も行っており、健康診断の再受診率は100%となっています」（河原 靖典氏）

このように社員の体調管理にも十分に配慮している同社は、2019年、2020年と連続して健康経営優良法人に認定されている。

SMILEシリーズの導入で アナログ業務から脱却

12年ほど前まで、同社では事務処理をほぼ手書き処理で行っていた。しかし、事業規模の拡大に合わせて毎月の請求書は1,000件を超え、従来のアナログな業務のやり方では限界がきていた。

「当時の請求書は、1枚ずつ手書きで作成していました。月末になると請求書発行、請求書の押印、封入、入金処理、現金集金の各作業を3、4名で分担して行っていたが、時間と手間がかかるうえ、記載ミスも発生しやすい状況でした」と経理部の河原 美香氏は語る。

代表取締役
河原 靖典氏

「リコーさんにいろいろ教えてもらいながら、徐々にSMILEの高度な分析機能を活用してきました。さまざまな角度から分析できるので経営判断に役立っています」



経理部
河原 美香氏

「新しいバージョンになったSMILEは、より使いやすくなったと実感しています。これまで数名で行っていた事務作業も1人で行えるようになり、転記ミスなどの間違いもなくなりました」



そうした中で新社長に就任した河原 靖典氏は、事務業務のシステム化を推進。以前から複合機などのオフィス機器の導入で取引のあったリコージャパンの担当者に相談して、販売管理システム『SMILE BS 販売』を導入することにした。

「まずは取引先のマスター作成から始めました。今では当たり前のことですが、一度マスターに登録しておけば受注処理から請求書が月末に自動作成できるようになり、格段に簡単になりました。効果を実感しています」(河原 美香氏)

その後、『SMILE BS 2nd Edition 販売』にバージョンアップし、自社業務に合せて運用を行っている。

一例をあげると、『自由帳票実行オプション』を利用して営業担当者コードを追加し、営業担当者別の実績集計表の追加作成をしている。窓あき封筒の窓部分に合せて請求書の住所・社名印字を行い、リコーの複合機印刷の3つ折り機能を使用することで、作業の手間は激減した。『指定請求書オプション』では、取引先の要望に合わせてレイアウトを変更した請求書作成を行っている。「オプション機能を活用することで、画面上の項目を増やしたり、オリジナルの請求書や帳票が作れます。自社に合わせた使い方ができるので、大変助かっています」(河原 美香氏)

請求業務の業務改善が進む中、同社では次のステップとして『SMILE BS 2nd Edition 会計』を導入した。

「従来は、会計情報を帳面に手書きで記入し、それを会計士さんに渡して試算表を作成してもらっていました。しかし、試算表の完成まで3カ月もかかったため、社内で処理することで会計業務のスピードアップを図りたい、それが主な目的でした」(河原 靖典氏)

販売と会計をデータ連携し さらなる業務改善を図る

そして今回、2020年11月に販売・会計システムを『SMILE V』へバージョンアップし、より一層の業務改善に取り組んだ。まずは、これまでは個別に運用していた販売と会計をシームレスにデータ連携し、それぞれの新機能を活用することで、事務処理の省略化および効率性の向上を実現している。

「私どもの取引先は事業部ごとに現金振り込みや相殺手形、集金など、異なる入金方法が発生します。そのため仕訳の区分が複雑でしたが、リコーさんのサポートのもと、全て整理して販売と会計の項目の紐づけがきちんと行えるようになりました。おかげで仕訳は入力の手間が減っただけ

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

「舞子運送様とは約10年間のお付き合いです。SMILEシリーズを活用しながら着実に業務改善を進めることができました。今後も業務のお困りごとを解決できるように、全力でご支援いたします」



でなく、正確になりました」(河原 美香氏)

会計処理の省力化とともに、依頼から3カ月かかっていた試算表の出力も、翌月中旬には可能となった。さらに、資金項目管理を行えるようにと、モジュール追加も行っている。

長年、同社を担当するリコージャパン株式会社 販売事業本部 兵庫支社 兵庫コーディネイト営業部 業務ソリューショングループ リーダーの松原 佳代氏は、「SMILEシリーズには便利な機能が数多く実装されています。カスタマイズ不要でお客様のさまざまな要望に迅速に対応できる。これは大きな利点です」とSMILEシリーズの優位性を語る。

『SMILE V』の機能を活用して 請求業務が3日から半日に

販売と会計システムのシームレスなデータ連携以外にも、『SMILE V』の新機能は好評だ。

「『あいまい検索機能』や『入力アシスト機能』もよく利用しています。お客様の情報を大文字や小文字の区別なく検索できるうえ、過去の取引履歴から入力候補が自動的に表示されるので、以前よりも検索や入力が格段に早くなりました。また、印影付きで請求書が出力できるので、押印も不要になりました。封入作業も楽になり、毎月3日ほどかかっていた請求業務がわずか半日で完了するようになりました」(河原 美香氏)

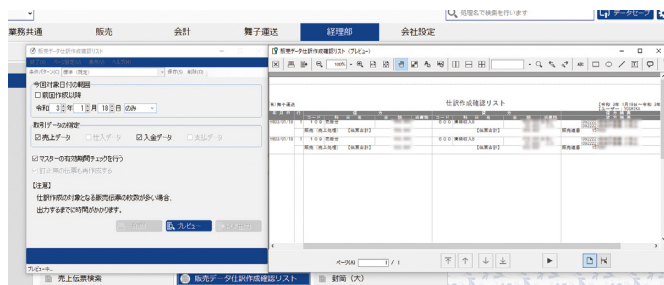


社員教育、健康管理にも力を入れ、「健康優良法人」の認定も受ける。

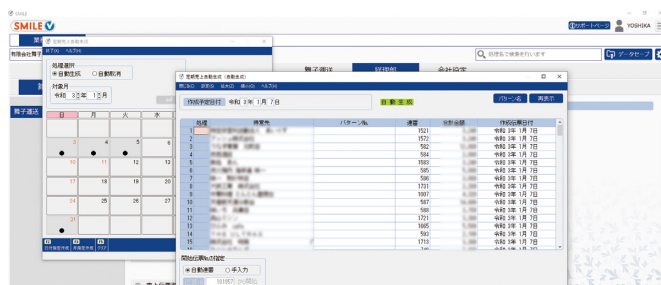
物流倉庫も擁しており、海外輸出品、電子部品、雑貨を全国に配送する。



有限会社舞子運送



売上・仕入や入金・支払の仕訳区分を細かく設定した上で連携し、入力の手間やミスを削減



定期的な売上は自動生成機能を活用して、請求業務の省力化を図っている

ほかにも、売上表データがセル幅の整った状態で貼り付け可能となる「Excel出力」機能は、営業会議の資料作成に重宝しているという。

今回はさらに、集金業務の改善のためにリコーの『コンビニ決済サービス』を導入している。『SMILE V 販売』から出力した対象リストのデータをワンクリックでアップロードすると、顧客ごとのコンビニ用振込用紙が出力される。それを郵送し、顧客のコンビニでの支払いが完了すると即座に入金が確認できる仕組みだ。

「100件ほどの現金回収のお客様に対して、以前は営業1名が集金業務で1か月かかりきりの状態でした。しかし、お客様にコンビニ決済へ切り替えていただいたことで、集金業務は一切不要になり、営業活動に専念できるようになりました」(河原美香氏)

同社ではさらなる業務改善に向けた構想が既にあるという。

「今回の業務改善で、請求から会計に至る業務フローは格段にスムーズになりましたが、ほかの作業はこれからも改善が必要です。例えば、見積り処理。今は、各営業担当がExcelで作成したものを私が確認しながら販売管理に入力して見積書を作成していますが、将来的に担当者が直接入力するようにしたいです。また、営業からの問い合わせ電話も、マスタ参照機能を使えば、誤ってマスタ情報の更新をしてしまう心配もなく自分で検索してもらえます。問い合わせ対応の削減も期待できますね」(河原 靖典氏)

SMILEを軸にした業務改革を実践する同社は、事業基盤を着実に固め地元神戸で飛躍を続ける。



有限会社舞子運送のホームページ

<https://www.maiko-unso.co.jp>

お問い合わせ