

## インボイス制度対応、電子帳簿保存法の対応を見据えてクラウドサービスを導入、Excelの煩雑な処理から脱却



### 導入の狙い

- ・Excelベースの煩雑な業務を効率化
- ・見積書や受注情報の社内共有体制を整備
- ・クラウド利用できるシステムの導入

### 導入システム

- ・基幹業務システム『SMILE V Air 販売』
- ・統合型グループウェア『eValue V Air ドキュメント管理』

### 導入効果

- ・見積書や受注情報を一元管理することで、問い合わせに迅速に対応
- ・請求業務の効率化
- ・テレワークに柔軟に対応できる業務環境が整った

### USER PROFILE

#### 成田工機株式会社

【業種】環境関連機器製造業

【事業内容】固液分離機、水処理機器、生ゴミ処理機器、廃棄食品の包装材分離機器の設計・製造・販売

【従業員数】16名(2023年8月現在)



2023年8月取材



クラウドサービスを導入して、これまで営業担当者が個別管理していた見積書や受注情報を一元管理

排水処理で利用される高性能固液分離機「クリーンフィルタ」をはじめとする環境関連機器の製造メーカーである成田工機株式会社。同社は、インボイス制度や電子帳簿保存法への対応を機に導入したクラウドサービス『SMILE V Air 販売』と『eValue V Air ドキュメント管理』で、従来のExcelベースの煩雑な業務から脱却した。見積りや受注の情報を一元管理して活用するとともに、必要なファイルを瞬時に確認できる環境を実現している。

## 環境関連機器のパイオニア SDGsに貢献する製品を自社開発

1972年設立の成田工機株式会社は、環境関連機器の製造メーカーとして、水質汚濁防止機器や固液分離機などを製造・販売している。

創業当初は、粉粒機器の据え付け工事や設計・製作を中心に業務を行っていたが、その後、水処理機器の配管工事なども手掛けるようになった。各種産業分野の多様なニーズに柔軟に対応できることを強みとし、主力製品である固液分離機「クリーンフィルタ」も、食品工場から排水処理の相談を受けたことがきっかけで生まれた。粉粒機器の技術をもとに排水処理の前処理を行う独自開発の製品だ。

同製品は、メッシュ状の微細なフィルターを振動させることで排水を固体と液体に分離し、水の中に浮遊している微細な異物を除去する画期的な仕組みとなっている。1980年の特許取得後も、顧客からの要望に応じて、油分やフィルターの目を詰まらせる魚のうろこ等が含まれる排水に対して、専用装置を付けることで、様々な微細物を効率的に除去できる5種類の「クリーンフィルタ」をはじめとした機器を次々に開発し、実用新案権を取得している。

「『クリーンフィルタ』の強みは、微細目スクリーンが微細な異物を逃さず除去できることです。その分、価格帯は若干高くなっています。それでも、他社製品を採用したプラントメーカー様から、微細な異物を除去するための後処理で余分な手間がかかるので当社の製品に切り替えたい、と要望されるケースが多々あります」と説明するのは、代表取締役の成田 哲規氏だ。

同社は、ほかにも排水処理技術を応用したさまざまな環境関連機器も世に送り出している。例えば、食品残渣脱水減容機「シボレッターII」は、生ゴミなどを廃棄する前工程で脱水する際に威力を発揮し、主



主力製品である微細固液分離機「クリーンフィルタ」。食品工場や水産加工工場など、さまざまな業界で活用されている

に給食センターで活用されている。

「当社の製品は、いずれもSDGsの目標達成のために貢献できる製品です。これからも、長年培ってきた技術を生かし、地球環境と共生できる会社を目指していきます」と成田氏は話す。

## クラウドサービスで 社内情報の共有を実現

同社の製品は1件当たりの販売単価が高額なこともあり、毎月の請求書発行件数は50件程度とそれほど多くはない。そのため、これまではあえて本格的なシステム導入をせずにExcelベースで販売管理を行っていたという。しかし、事業規模が拡大するに伴い、業務上の課題も表面化してきた。

「以前は、各営業担当者がExcelを使って個別に見積書の作成や受注情報の管理を行っていました。そのため、営業担当者の不在時はお客様からの問い合わせに対して、すぐには回答できない状態でし

た。また、月末に請求書を作成するまで内容が見積書と合っているのかも不明なため、受注漏れや請求漏れのチェックをしっかりと行えないことも経理部門の課題の一つとなっていました。コロナ禍で在宅勤務となる可能性を考えると、営業の個人管理や、手作業の請求処理からシステム化へと切り替えを行うのは必然でした」と語るのは経理課の上川 千賀子氏だ。

そこで、インボイス制度や電子帳簿保存法への対応を検討すると同時に、販売管理のシステム化着手を決断。見積書や請求書を一元管理することで、二重入力削減と転記ミスも防ぐ環境を整備することにした。

同社では、社内でサーバーを運用管理する手間がなく、テレワークにも柔軟に対応できるクラウドサービスを当初から検討していた。

「ウェブサイトを検索しながら数社の製品を比較検討しましたが、正直なところど

経理課  
上川 千賀子氏

「リコージャパンの担当者は、定期的に連絡、訪問してくれるので、すぐに相談できる安心感があります。OSKのシステムは、サポート体制も充実していて選んでよかったです」

代表取締役  
成田 哲規氏

「『SMILE V Air 販売』上で必要な情報を瞬時に検索して確認できるようになりました。しかし、システムの機能をまだ十分に使いこなせていないと思います。社内のITスキルを高めながら、活用範囲を徐々に広げていきます」



れが良いのか良く分かりませんでした。そこで思い出したのが、数年前にリコージャパンさんに提案していただいた『SMILE』シリーズです。当時は時期尚早で導入には至らなかったのですが、今回はちょうど『SMILE』シリーズのクラウド版がリリースされた直後で、まさに絶好のタイミングでした」(上川氏)

リコージャパンの提案を受けて、同社はクラウドサービスの基幹業務システム『SMILE V Air 販売』を導入した。同タイミングで、電子帳簿保存法の対策のために『eValue V Air ドキュメント管理』も導入、経理関係の帳票を効率的に管理できる環境を整えた。

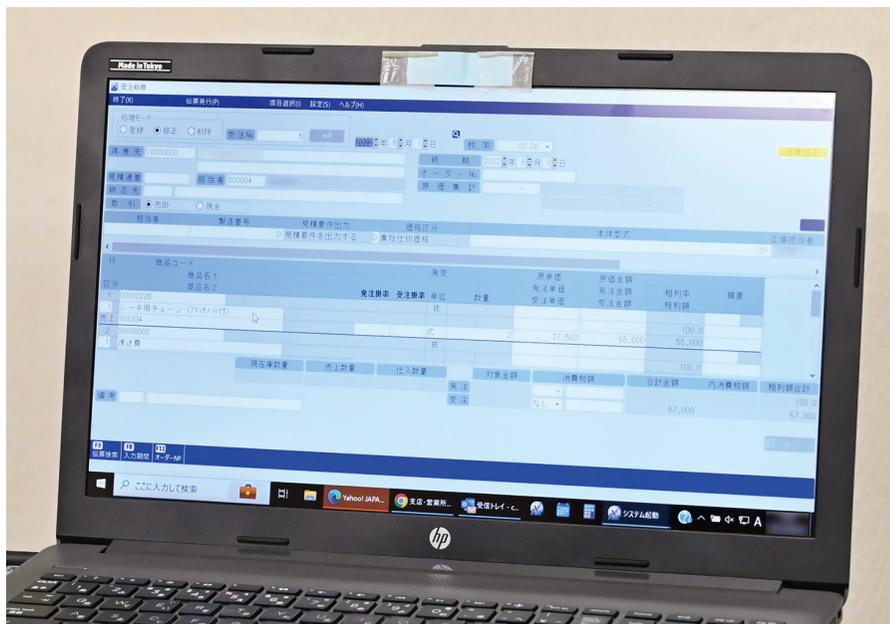
「デモンストレーションを見て、『SMILE V Air 販売』『eValue V Air ドキュメント管理』ともに使いやすい、と直感しました。クラウドベースのシステムで、自社独自の帳票を簡単に作成できる機能も決め手となりましたね」(上川氏)

### 手厚い導入・運用サポートで 短期間でスムーズな活用を実現

2022年6月に導入した新システムは、並行運用期間を経て、同年8月に本稼働した。その際に、700点以上ある製品情報のマスター登録を行う必要があったが、OSKのサポートセンターを活用しながら、スムーズに対応できたという。

「マスターの登録や入力方法のルール化など、当初はどうしたらよいか分からないことだらけでしたが、サポートセンターに質問ができたのでとても頼もしかったです。聞いても口頭の説明では難しい場合は、リモートで一緒に画面を見ながら教えてくれるのも助かりました。電話が込み合っているときは、『もう少し時間がかかりそうなのでお待ちいただけますか』とあらかじめ連絡が入りましたし、親切な対応のおかげでストレスなく安心して作業できました」(上川氏)

社員への研修は、OSKの講師による訪



『SMILE V Air 販売』の受注情報画面。顧客対応のスピードが大幅に向上した

問研修をフル活用。従業員5名が参加し、約2カ月間で6回行ったという。

「研修の都度、当日の説明内容を復習する課題が提示されるので、各自で1~2週間かけて勉強しました。次回の研修では、まずは前回のおさらいをしながら、また次の操作を学ぶ、という流れでした。的確な指導のおかげで『SMILE』シリーズに初めて触れる私たちもすぐに日常業務に活用できるようになりました」(成田氏)

同社の見積書は必要項目が多く、使い慣れたフォーマットは変えたくない、との要望が出ていた。そこで、OSKに依頼して、見積書に製品仕様を記入できるように書式を変更している。自社の業務内容に即したシステムとすることで円滑な運用を実現したのだ。さらに、受注伝票には型番を入力することで、製造番号の管理も行えるように対応した。

「簡単な帳票類であれば、『自由帳票設計オプション』を利用することで、自分たちでも作成できるようになりました。おかげでとても便利に使えています」(上川氏)

### 見積りや受注情報を一元管理し 請求漏れを防止

見積りや受注の情報を『SMILE V Air 販売』上で一元管理を行う効果はすぐに表れた。

「お客様からのお問い合わせは、社名や日付で検索して、誰でもすぐに回答できるようになりました。見積書に記載された付属品の部品名や金額も、請求書に自動で反映されるので、転記の手間やミスがなくなり、請求漏れも防いでいます」(上川氏)

「過去の見積書や受注情報を見返して確認するケースも多々ありますが、以前は、必要なファイルを探し出すために多くの時間と手間がかかっていました。今は社名などで検索すれば、即確認できるので、業務効率が改善されただけでなく、お客様をお待たせしてしまうこともなくなりました」(成田氏)

電子帳簿保存法への対応を踏まえて導入した『eValue V Air ドキュメント管理』は、『SMILE V Air 販売』と連携して利用

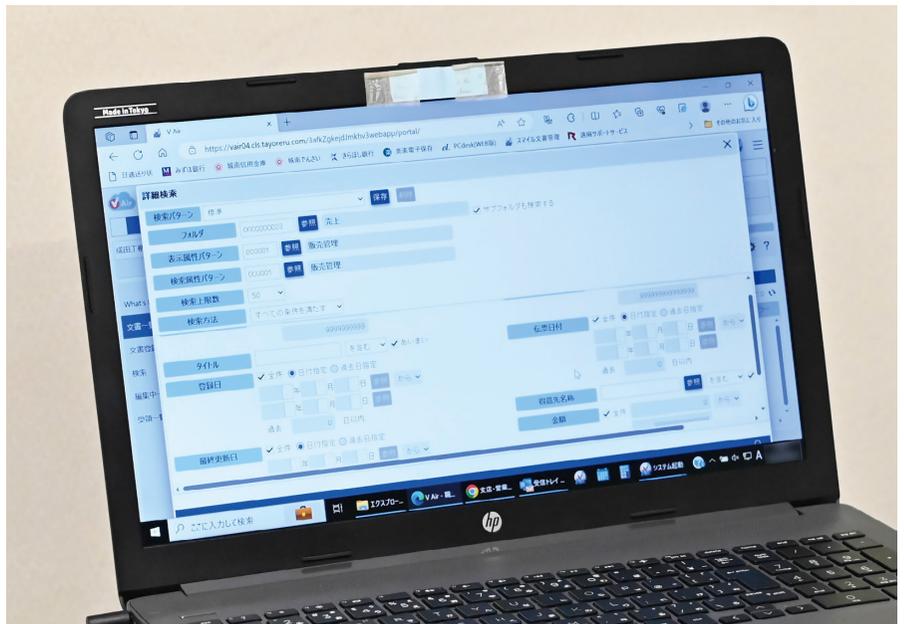
している。『SMILE V Air 販売』で作成した見積書や納品書、請求書などの書類は、『eValue V Air ドキュメント管理』の指定フォルダに自動的に保管されるようになっている。

「以前は、ファイルをPDF化してもどのフォルダに保存したのかを探すのが大変でした。今は取引先名や日付ごとに分類して効率的な管理ができています。検索機能も充実しているので、月別の請求書確認にも、とても重宝しています」(上川氏)

電子帳簿保存法やインボイス制度に対応できる体制を整えるとともに、クラウドベースのシステム構築によってテレワークにも柔軟に対応できる基盤ができた。

「『SMILE V Air』の導入後に在宅勤務で利用したケースはまだありません。ですが、既に環境は整っているので、今はどこからでも仕事ができるという安心感がありますね。営業担当者が得意先で商談した後に外出先から受注情報を入力する、そんな運用も可能になっています」(上川氏)

今後、『SMILE V Air 販売』は販売管理だけでなく、仕入れや在庫の管理にも活用していく計画だ。また、埼玉県三郷市の製造工場との情報連携も強化しながら、さらなる業務効率の向上を図りたいと考えている。



『eValue V Air ドキュメント管理』では、保管されている書類をさまざまな条件で検索できる



成田工機株式会社のホームページ

<https://www.naritakoki.co.jp/>

お問い合わせ

・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2023年10月現在のものです。  
 Copyright©2023 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.

株式会社OSK  
 マーケティング本部  
 〒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/>