

顧客の要望に基づき 請求書レイアウトを柔軟に対応 回収消込機能で入金処理も効率化



導入の狙い

- ・無駄な処理を減らして業務処理を改善したい
- ・顧客要望に応じて請求書の内容に対応したい

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 2nd Edition 販売』

導入効果

- ・顧客ごとに異なる請求書作成に対応
- ・回収消込機能による効率的かつ確かな入金状況の把握
- ・FAQ機能を参照しながら積極的に新機能を活用



『SMILE V 2nd Edition 販売』を活用して、さらなる効率化を推し進める特殊炭素株式会社

特殊炭素株式会社は、半導体の製造分野や鉄道、自動車など、さまざまな用途で活用されている特殊炭素製品のスペシャリストだ。必要に応じて帳票の表示項目の対応ができるなど、柔軟な対応が可能な『SMILE 販売』シリーズを長年活用している。最近では、FAQを参照しながら自社業務に有効かつ便利な機能を積極的に取り入れて、業務効率化を推進している。『SMILE V 2nd Edition 販売』は、いまや営業活動に不可欠な重要な社内インフラになっているという。

USER PROFILE

特殊炭素株式会社

【業種】販売業

【事業内容】特殊炭素製品の販売および営業業務

【従業員数】11名(2024年7月現在)



2024年7月取材

技術の進歩に必要不可欠な 「特炭品」のスペシャリスト

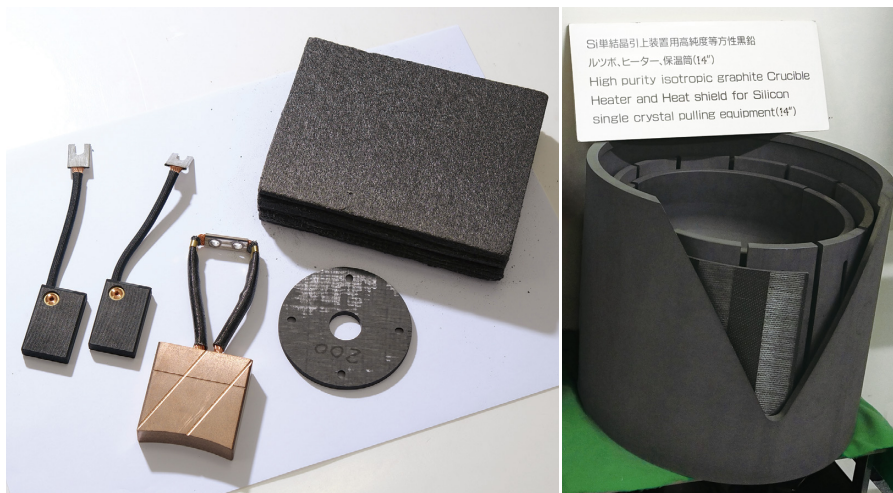
特殊炭素株式会社は、1959年に設立された特殊炭素製品の専門商社である。特殊炭素製品とは、黒鉛質や炭素質の素材を切削・加工して作られたグラファイト製品の総称だ。電気伝導性、薬品に対する耐食性、潤滑性、耐熱性などに優れた性能を持ち、略して「特炭品」とも呼ばれる。ニッチな業界だが、技術の進歩に必要不可欠な特炭品のスペシャリストである同社は、カーボン業界を取り巻く環境の変化に柔軟に対応し、新しい素材や製品の活用プラン提案や、確かな解決策の創出を行っている。

代表取締役社長の徳永 和敏氏は、祖父が設立した同社に入社する前は、大学卒業後に中国に渡り、現地食品関連の日系企業で働いて精神面を鍛えた、という異例の経歴の持ち主だ。そのチャレンジ精神を生かし、小回りの利くきめ細やかな対応で、多様な産業分野と取り引きをしている。

「当社で取り扱う特炭品は広範囲に及び、特に鉄道業界や自動車業界とは、祖父の時代から太いパイプを築いています。電食防止などを目的に電車の車軸に使用されるカーボンブラシや、パンタグラフとトロリ線（架線）との摩擦部分に使われる銅系焼結合金は、複数の大手私鉄に納入しています。以前に中国で働いていたことで、中国とのパイプもできました。少人数の企業でありながらも、65年の長きにわたり事業を継続して発展させることができてるのは、数多くのお客様との強固な信頼関係の構築があってこそだと思います」（徳永氏）

パッケージシステムを活用して 業務改善を

かつて同社では、ITスキルのある社員が自作したシステムを使い、注文書や請求



同社が取り扱う製品の一例。鉄道用のカーボンブラシや航空機の機体にも用いられる炭素繊維強化炭素複合材料（C/Cコンポジット）、ブロック状の製品は焼成炉の内側などに用いる成型断熱材（左）、半導体製造分野で用いるヒーター（右）

書などの発行を行っていた。しかし、事業規模が拡大し、取り引きが増えるにつれ、既存の簡易的なシステムでは対処しきれなくなっていた。

「当時のシステムでは、対応が限界に達していました。『備考を増やしたい、顧客ごとに納品書や請求書のレイアウトを変更したい』といった要望に対して細かい対処が難しいなど、さまざまな課題が生じていました」（徳永氏）

そうした中で、本格的なIT活用の検討をスタート。他社のパッケージシステムも比較検討したうえで、最終的にリコージャパンから提案を受けたOSKの基幹業務システム『SMILE BS 2nd Edition 販売（以下、SMILE BS2 販売）』の選定に至った。

「OSKの担当の方から、『SMILE』シリーズは汎用的なパッケージシステムでありながら、柔軟な対応ができるという話を伺い、当社にうってつけだと思いました。これまで自社製システムに改良を重ねて使い続けてきた社風にもマッチすると思ったのです。請求書の送付タイミングや出力項目といった、取引先ごとに異なる運用の情報が得意先マスターで管理できるようになり、個人の経験で対応、チェックしていた作業

がシステムで自動的に行われるようになったのは、画期的でした」（徳永氏）

2014年の『SMILE BS2 販売』導入以来、従来のシステムでの問題点を解消しながら運用している。2019年には『SMILE V 販売』へ移行し、さらに2024年5月に『SMILE V 2nd Edition 販売（以下、SMILE V2 販売）』へとバージョンアップ。インボイスなどの法改正対応した最新の機能を活用できる環境を整えた。

FAQを積極的に活用 新たな知見を獲得する

新システム構築の際は、東京都中央区にある本社と大阪市西区にある大阪営業

代表取締役社長
徳永 和敏氏

「当社にとって『SMILE』は、最も重要なインフラの一つです。これがなければ、日々の営業活動ができないと言っても過言ではないほど、非常に役立っています」



所をネットワークで結び、2拠点で情報を共有しながら日常業務が円滑に進められる環境を整えた。

「以前は、大阪営業所で作成した注文書や請求書は東京本社に郵送して、東京本社の社員がマンパワーで業務を行っていました。しかし、大阪営業所も東京本社と同じ業務ができるようになった今は、従来の属人的な経理から脱却して、大阪営業所がメインで経理業務を行っています。このような環境は、ひと昔前には想像もしていませんでした」(徳永氏)

新システム導入の際には、大阪メンバーも東京本社で研修を受け、情報を共有した。その後は、必要に応じてOSKのサポートセンターに電話で問い合わせをしながら、操作方法を習得していった。

大阪営業所 経理部の野口 真由美氏は、『SMILE V2 販売』は多機能だが、直感的に操作ができるので初心者にも安心のシステムだと言う。

「特に画面右側に表示されているFAQ機能を便利に使っています。わからないことがあったときも、電話をする前にまずこちらで確認できますし、これまで知らなかった便利な機能に気づく場合も多く、非常に助かっています。最近では、この使い方はうちの業務に生かせないだろうか、と考えながらFAQを見ています。新機能の活用方法を動画で学べるコンテンツも提供されているので、小まめにチェックしながらスキルアップを図っていきたいと思っています」(野口氏)

納品書や請求書は、送付するタイミングや記載する項目などの情報を取引先ごとに『SMILE V2 販売』に登録・設定し、要望に応じているという。

たとえば、取引先によって、製品の出荷時に納品書と請求書を一緒に送付するパターンや、製品の出荷時には納品書のみを送付し、毎月の締め日に請求書を送付するパターンなどがある。また、請求書に摘



「SMILE BS2 販売」導入の際には、大阪営業所の社員も東京本社オフィスで数日間にわたって操作方法について学んだ

要欄や備考欄を追加した書式を希望する取引先もある。こうした取引先ごとの仕様もシステムで管理し、適切な納品書や請求書を発行して効率的な業務処理を実現している。

また、受注処理を行った際には売上処理を同期させて自動的に行うことで、経理業務の負担を軽減する工夫も施している。

回収消込処理と得意先台帳で入金状況を把握

『SMILE V2 販売』の機能のなかでも、野口氏が特に便利だと実感しているのが回収消込処理だ。

「回収消込処理を行うことで、取引先ごとの入金状況が把握できるので、頻繁にチェックしています。100件以上ある取引先のお金の流れが残額も含め明確にわかり、助かっています」(野口氏)

同様に、得意先台帳もよく確認しているという。

「得意先台帳を見れば、取引先と営業担当者のやりとりも逐一把握できます。また、入金状況も一緒に確認ができます。得意先台帳ならば細かいお金の動きも含

めて現在の状況を把握できるので重宝しています」(野口氏)

現在の運用がベストという意識はなく、まだ使えていない機能の活用も今後は想定しているという。

「以前のシステムは伝票発行が主だったこともあり、『SMILE BS2 販売』を導入した当時は、豊富な機能のうち一部しか使っていなかった面があります。そのような理由から、まだまだ使いこなせていない機能があることは認識しています。たとえば、商品の文字数がもう少し増えるとうれしいと思っていたのですが、『SMILE V2 販売』では、使える文字数が増えていること

大阪営業所 経理部
野口 真由美氏



「日々、試行錯誤をしながら、『SMILE』の機能を活用しています。FAQを参照して、こんな便利な使い方もあるのだと気づいて実行するケースもたくさんあります」

をOSKさんからお聞きました。そういった新しい機能への対応を今後は検討していきたいと思います」(徳永氏)

野口氏は、社内でのシステムの活用範囲を拡大することが今後の目標だと話す。

「便利な機能の使い方を新たに見つけ次第、営業担当者などにも伝えて共有しています。最近も、納期ごとに受注入力をしていることに気づいたので、一つの受注伝票から複数の売上処理ができることを営業に伝えました。今後も社内全体でより便利に使いこなしていきたいですね」(野口氏)

将来的には、電子署名を利用した請求書送付等デジタル化への対応も視野に入れている。時流の変化に柔軟に対応しながら、今後も継続的に業務改善を推進していく構えだ。



『SMILE V2 販売』の受注処理画面。納期までが長いこともあり、受注管理は重要だ



特殊炭素株式会社のホームページ

<https://tokutan.co.jp/>

お問い合わせ