

手書きとシステム化のハイブリッド 継続的に社内の業務改善を推進し データの有効活用を図る



Power Steel



鋼材卸売業向け販売管理システム『SMILE V PowerSteel』を活用して、社内業務を効率化していく

埼玉県深谷市に本社を構える株式会社山富士は、多種多様な鋼材をワンストップで供給する、総合的な鋼材卸売業だ。18年前から鋼材卸売業向け販売管理システム『SMILE PowerSteel』を活用して継続的に業務改善を行い、データ分析による在庫の最適化をはじめとした、顕著な成果を上げている。今回、統合型グループウェア『eValue V ドキュメント管理』を新たに導入したことで、ミルシートを効率的に管理できる環境も整えた。

導入の狙い

- ・手作業からの脱却
- ・鋼材卸売業に最適な業務フローの構築
- ・ミルシートの効率的な管理

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 販売』
- ・鋼材卸売業向け販売管理システム
『SMILE V PowerSteel』
- ・統合型グループウェア
『eValue V ドキュメント管理』

導入効果

- ・二度手間からの脱却、社内業務の効率化
- ・リアルタイムの在庫管理と適正在庫の把握
- ・データ分析結果を経営に生かす

USER PROFILE

株式会社 山富士

【業種】鋼材卸売販売業、鋼材加工販売業

【事業内容】H形鋼、丸鋼、パイプ、コラム、板材などの鋼材卸売と加工

【従業員数】19名(2025年2月現在)



2025年2月取材

鋼材卸売業として 販路を広げながら着実に発展

株式会社山富士(以下、山富士)は、1951年に埼玉県深谷市で鉄スクラップ業を営む吉田商店として誕生した。創業以来、70年以上にわたり町作りや人々の生活に必要な不可欠な基礎素材である「鉄」に着目し、鋼材卸売業として地域経済の発展に大きく貢献している。

1989年に現社名に変更し、2007年には隣接する熊谷市に妻沼加工センターを開設。鋼材の切断や穴開けなどの一次加工も担当している。H形鋼・山形鋼・平鋼・角鋼といった型鋼から、コラム、丸パイプ、厚中板(あっちゅういた)、エキスパンドメタルなど多岐にわたる鋼材を常備在庫品として取りそろえていることは同社の特長といえる。

2023年4月に代表取締役社長に就任した吉田 将氏は、自社について次のように語る。「弊社の強みは、多種多様な鋼材を取り扱っていること、そして、その加工に対応していることです。ここ10年ほどの間に、特定の鋼材に特化して専業で取り扱うようになった会社が増えています。販売効率だけを考えれば、特定の鋼材だけを取り扱った方が効率は良いでしょう。しかし、お客様の立場から見ると、鋼材ごとに仕入れ先が異なるというのは発注するのも面倒ですし、時間と費用もかさみます。その点、弊社であれば図面に記載されている鋼材すべてをまとめて納品できる体制を整えています。もしも、これまで取り扱ったことがない鋼材を求められた場合は、新たな仕入れ先を探し出して入手することもあります。さらに、ご要望に応じて一次加工も行っています。そのように真摯に取り組んできたことが、多くのお客様から信頼を得られている大きな要因だと自負しています」

もともとは顧客の7割ほどを占めていた



常備在庫品保管用の倉庫は本社の敷地内にある

のは建設業関連だったというが、鋼材メーカーで働いていた社員が数年前に入社したことを契機に販路を拡大。昨今は、建設機械や産業機械、プラント工場などの新市場を開拓し、コロナ禍の折には建設業界の取り引きが縮小したこともあったが、そのような景気の変動に左右されることのない、安定した経営基盤を確立している。

継続的に 社内業務の改善を推進していく

山富士のSMILEシリーズ導入は、2007年にさかのぼる。当時、利用していたパッケージシステムのサポート終了に困っていたところに、ちょうどタイミング良く訪れたのがOSKと販売パートナー企業のリコージャパンだ。それがきっかけで、基幹業務システム『SMILE α AD 販売管理』と鋼材卸売業向け販売管理システム『SMILE AD PowerSteel』を導入したという。

「私の入社は2011年です。その時点ですでに『SMILE AD PowerSteel』を導入していたのですが、当時はパソコン操作に不慣れた社員が多かったため、基本的に売上伝票は手書き作成でした。月末の請求書発行が主な目的だったため、最終的な売り上げをあとからシステムに入力するという二度手間の作業を行っていました」

この現状を知った吉田氏は、販売管理システムの見直しと業務改善の必要性を痛感したという。そこ

でまずは、既存システムを『SMILE BS 販売』と『SMILE BS PowerSteel』へ移行するとともに、社内LANの構築を決断し、複数の社員がシステムを利用できるように環境を整備した。それが2012年のことだ。吉田氏自身も商品マスターを見直しして整備するなど、社内での利用範囲を拡大していった。そうやって手書き作業からシステム利用へと徐々に切り替えていった結果、現在は見積書の作成から受注、売上入力、請求書の発行や入金処理、仕入入力といった一連の業務は手書き処理から脱している。

2022年には、さらなる業務改善を狙って、『SMILE V 販売』と『SMILE V PowerSteel』(以下、『PowerSteel』)へとバージョンアップ。同時にミルシート管理を行うために統合型グループウェア『eValue V ドキュメント管理』を導入している。

同社が長年にわたって『PowerSteel』を利用する理由のひとつとして、重量計算機能が挙げられる。あらかじめ商品マス

代表取締役社長
吉田 将氏

「どんなことでも気軽に相談できるOSKさんは、頼もしい存在です。質問するときのために、デスクの上にサポートセンターの電話番号を書いた付箋を貼っている事務スタッフもいます」



ターに各鋼材の重量計算式を登録しておくことで、鋼種や形状に合わせた重量計算が簡単に行えるのだ。たとえば、受注処理では、製品のサイズと数量を入力すると鋼材の重量や取引金額が自動的に計算されるので、手計算による手間やミスを解消できる。重量計算に伴う負荷が大きく削減された効果は見逃せない。

手書きの良さを生かしながら 効率的な運用方法を構築

現在、請求書発行や入金処理は事務スタッフがやっているが、見積書の作成や受注処理は営業担当者が自ら行う場合も多いという。

「一概に比較することはできませんが、『PowerSteel』は『こうしたい』と思ったことが直感的に行えるシステムだと認識しています。社員が苦手意識を持つことなく手軽に利用できることも大きな魅力です」
(吉田氏)

山富士では、『PowerSteel』で作成した見積書の余白にあえて手書きのコメントを加えて“人間味”を出しているという。その理由を吉田氏は次のように語る。

「お客様には、プリンターで印刷した文字だとさらっと読み飛ばしてしまう方も少なからずいらっしゃいます。しかし、あとから問い合わせがありそうな箇所に大きく手書きの注意書きを加えたり、『よろしく願います』といったひと言を書き添えておくと、しっかりと読んでいただけます。そうしたちょっとした心遣いで意思疎通を円滑にし、お客様との信頼関係が深まるように努めています」

仕入れ先への発注作業は、現時点では吉田氏がメールによる発注と、入荷した鋼材の検品、数量チェックを行っている。そのあとに、事務スタッフが『PowerSteel』で仕入入力を行う、という運用のため、今後は発注作業についてもシステム化していく予定だ。



主力製品のひとつである角鋼。建築や機械、家具など幅広い用途で使われる



顧客の要望に合わせて迅速に出荷できるよう、倉庫には鋼材を運搬するためのホイストクレーンが9基設置されている

『PowerSteel』を活用した処理が軌道に乗ったことで、従来の手書き作業の手間や転記ミスがなくなり、業務が効率的に回るようになった。特に常備在庫品の情報がリアルタイムに把握できる効果は大きいという。さまざまな角度からデータを分析して在庫の最適化を図れるようになったことで、「『どの鋼材の在庫が1週間後になくなりそうか』といった状況を正確に把握できるようになりました。お客様からの問い合わせ対応や、仕入れを検討する際にも、とても助かっています」と吉田氏は話す。

新たに導入した『eValue V ドキュメント管理』は、鋼材メーカーが製造した鋼材の品質を証明するために発行しているミルシート（鋼材検査証明書）の管理に活用している。

「以前は、メーカーから送られてきたミルシートをキャビネットに保管していたので、お客様からの依頼に応じてファイリングされている紙から探し出していました。現在はミルシートをスキャナーでデジタル化して、ドキュメント管理のフォルダーに保存しているので、お客様から提出を求められたときには、メーカーや日付などで検索して、すぐに探せて大変便利です。原本は倉庫にまとめて保管しているので、オフィスに空きスペースが増えました。これも大きなメリットです」
(吉田氏)

経営判断材料として データを有効的に活用

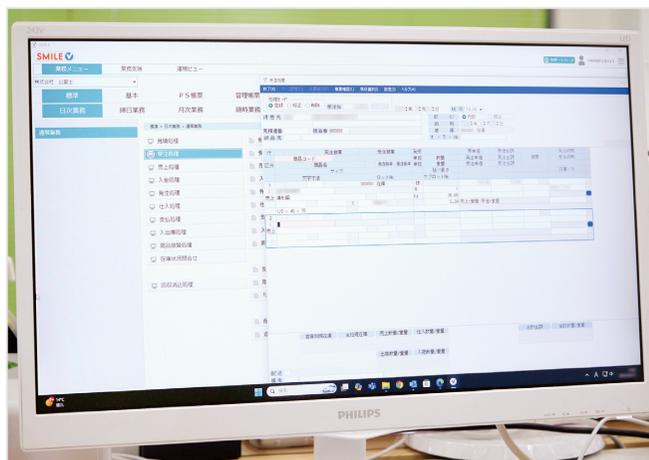
山富士では現在、得意先別商品別売上実績表や商品別売上推移表といった

帳票を定期的を作成し、チェックを行っている。これらのデータを基に『この鋼材は2カ月ごとに発注しておけば大丈夫』といった判断を行うという。鉄は、時間経過とともに、さびついてしまう製品である。さびを落とせば使えるが、そのためには手間や時間がかかるし、さびが少しでも残っていると使用できない用途というものもある。そのため、直近で必要な在庫数をできる限り正確に予測し、無駄な在庫を抱えないことが非常に重要となってくるのだ。

また、自由帳票設計機能も大いに活用している。本社から離れた妻沼加工センターで行う加工作業は、この自由レイアウト機能で作成した加工指示書を利用している。切断した端材をどのように処理するか、といった細かな指示はあとから手書きで追記するケースもあるが、鋼材を切断するサイズなどの基本的な指示はシステムから出力される。ドライバーに渡す配送伝票も同機能を使って作成することで作成漏れを防ぐとともに、作業を軽減している。

『PowerSteel』には、まだ使いこなせていない便利な機能がたくさんあると思っています。得意先別売上推移表や鋼材の仕入単価などの情報は全社員で共有できるので、積極的に利用して、営業面での活用を高めるようにしていきたいです」(吉田氏)

2027年には、サーバーの入れ替えに合



『SMILE V PowerSteel』の受注処理画面では、鋼種や形状に応じた重量計算が自動で行われる

わせて、最新バージョンへ移行することを視野に入れている。今後もリコージャパン、OSKと足並みをそろえて、『SMILE V 販売』『PowerSteel』『eValue Vドキュメント管理』を活用して、山富士らしく効率化を追求しながら、事業規模をさらに拡大していく方針だ。



株式会社 山富士のホームページ

<https://www.kk-yamafuji.co.jp/>

お問い合わせ