

高性能な接着剤のパイオニア企業は 自社業務に最適なシステムを武器に さらなる業務効率化を図る



販売管理と生産管理、会計を連携させることでデータの一元管理を実現し、業務効率を大きく向上させた

高性能な接着剤のパイオニア企業であるノガワケミカル株式会社。その販売先は国内市場にとどまらず、中国市場にも広がりを見せており、順調に売り上げを伸ばしている。同社では、社内業務の一気通貫を目指して、基幹業務システム『SMILE V 販売』と配合型生産管理システム『生産革新 Blendjin SMILE V』、『SMILE V 会計』を導入。複数システムの利用に起因するデータ二重入力の解消をはじめ、大幅に効率化された業務に、確かな導入効果を実感している。

導入の狙い

- ・販売管理と生産管理、会計の各システムを連携したい
- ・自社の業務内容に最適なシステムの構築

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 販売』
『SMILE V 会計』
- ・配合型生産管理システム
『生産革新 Blendjin SMILE V』

導入効果

- ・データ二重入力の手間が解消
- ・受注と発注の同時処理により作業漏れを削減
- ・システム上でのロットトレースを実現

USER PROFILE

ノガワケミカル株式会社

【業種】製造業

【事業内容】接着剤・シール材の製造・販売、接着剤関連製品の販売

【従業員数】約100名(2025年3月現在)



多種多様な接着剤を独自開発 する国内屈指のパイオニア

接着剤やシーリング材のメーカーであるノガワケミカル株式会社は、1962年に設立された。創業者は、当時輸入品に頼っていた靴用の接着剤を独自に研究開発し、初となる国産化に成功。ダイヤモンドのように輝く製品になるようにとの願いを込めて、ブランドを「DIABOND」(ダイアボンド)と命名し、靴用のみならず、幅広い業界に製品を提供している。

埼玉県川口市に設けた研究所では、新製品の開発やお客様からのご要望に応じた製品の研究開発に注力し、自動車や鉄道車両などのさまざまな分野で役立つ接着剤を次々に誕生させている。その製品数は千数百種類にも達し、国内屈指の接着剤のパイオニアとして飛躍を遂げている。

雨水の侵入などを防ぐために窓枠に用いるシーリング材の製造も手がけ、それは新幹線的全車両の窓に採用されている。耐久性や気密性、水密性などにおいて他社を圧倒する品質がコンペで高く評価され、当時の国鉄(現在のJR)の指定品として選定されて以来、現在まで継続的に採用されている唯一のメーカーでもある。

代表取締役社長の野川 礼弘氏は、「弊社の強みは、お客様のご要望や用途に柔軟に対応できることでしょう。それは、接着剤に使用する成分や配合を調整し、唯一無二のカスタムメイドの特注品を開発・製造する技術力とノウハウを蓄積している弊社ならではといえます。もちろんカタログに掲載している定番品はあります。しかし、接着剤をもう少し固くしてほしい、特定の素材を接着しやすくしてほしい、というような細かい要望は小ロットになるため、大手メーカーからは断られがちで



ホルムアルデヒドやトルエンなどを含まない環境対応型接着剤「ダイアエコピア」(上)と会社を代表するブランドである「ダイアボンド」(下)

す。しかし、弊社であれば対応が可能です。そういった小回りの良さが評価されて、多くのお客様から長年取引をさせていただいている、と自負しています」と語る。

プロジェクトチームを発足し 基幹業務システムを刷新

同社は基幹業務のIT化にいち早く着手しており、1980年代には、大手コンピューターメーカーのオフコンをベースにした独自の販売管理システムを導入していた。しかし、会計システムは別のパッケージシステムを採用していたことから、事業規模の拡大とともに、さまざまな課題が表面化してきたという。

「販売と会計のシステムが連携していないため、データの二重入力といった手間が生じていました。さらに、経営指標となるデータをスムーズに取り出せない、という大きな課題もありました。加えて、同基幹システム内で資材管理と製品管理が連

携しておらず、原料引き落としと製品の在庫計上を別々に行うなど、あちこちで二重入力を行っている、いわば、社内のサプライチェーンが構築されていない状態でした」(野川氏)

そうした中、オフコンのサポートが数年後に終了する通知を受けたことを機に、同社はシステムの刷新を決断する。従来のように自社専用システムを開発するには莫大なコストと時間がかかる。そのため、自社の業務内容を網羅できるパッケージシステムの導入を前提に検討した。2017年にプロジェクトチームが発足し、当時は常務だった野川氏が責任者として陣頭指揮を執り、総務部 課長代理の瀧澤 純氏がプロジェクトリーダーに抜擢された。

「新システム導入にあたり、ITベンダー3社に提案を依頼しました。その中で、機能と価格のバランスが最も秀でていたのがOSKさんからの提案でした。パッケージシステムでありながら、オプションが豊富な点

代表取締役社長
野川 礼弘氏



「新システムを導入したことで、社内の業務が一気に通費で処理できるようになりました。経営指標となるデータを即座に取り出せるようになり、助かります」

総務部 課長代理
瀧澤 純氏



「自由帳票設計業務オプションが大変便利です。社内から、『こんなデータを取れないか』といった相談を受け、受注残の確認や売り上げの集計、出荷データを検索するための帳票などを作成しています」

ノガワケミカル株式会社

とカスタマイズにも柔軟に対応できるところが魅力でした」(瀧澤氏)

OSKが提案した製品、基幹業務システム『SMILE V 販売』と配合型生産管理システム『生産革新 Blendjin SMILE V (以下、Blendjin)』を2018年6月に導入し、まずは販売、仕入れ、生産管理の流れを一本化し、テスト運用を開始した。翌年1月には『SMILE V 会計』を追加導入し、販売管理と会計の連携を実現して、社内の業務改善を推し進めている。

自社特有の業務にも
最適な運用方法で対応する

『Blendjin』は、化学製品などを配合する製造業向けの生産管理システムだ。配合表を基に材料手配、製造指示、製品・材料・資材などの在庫管理、ロットレース機能による品質管理や品質検査の記録管理などをトータルにサポートしている。多様な原材料を組み合わせる接着剤を製造する会社にとって、必須機能を備えた最適なシステムといえた。総務部 次長の櫛谷 大介氏は、その活用の一例を紹介する。

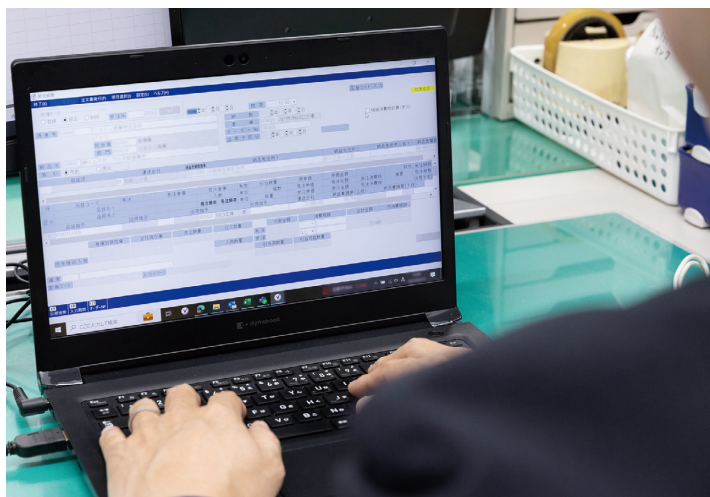
「製品のそれぞれの配合レシピと、製造上の細かい注意点、といったノウハウのデータが『Blendjin』には収められています。それらの情報から組み合わせる品目ごとのレシピをExcelシートに出力し、製造指示書を出す仕組みを構築しました」

かつて、注意点などを紙に書いた製造

総務部 次長
櫛谷 大介氏



「過去の実績データの抽出や集計が簡単に行えるようになったので、今後は蓄積されたデータを分析して有効活用していきます」



『SMILE V 販売』の受注処理

指示書はバインダーで管理していた、ということからも、『Blendjin』によって製造現場での効率が大きく向上した様子が見える。

新システムに切り替えるにあたっては、約2年間の準備期間を設け、商品マスターの再整備やカスタマイズ作業などを実施した。

「旧システムでは製品の管理は品名で行っていましたが、新システムではコード管理としました。製品コードの採番は、オーダーメイド品も含め、製品の種類や荷姿などが一目でわかるようにルールを決めています。商品マスターへの登録は数が膨大なこともあり苦労しましたが、以前と比べて製品管理が格段にスムーズに行えるようになりました」(瀧澤氏)

また、自社特有の業務が円滑に行えるように、OSKの担当者と打ち合わせを重ねながら、カスタマイズも施している。そのひとつが、毒劇物譲受書の作成機能だ。接着剤の原材料には、毒劇物の成分が含まれているものがある。製品化したあとに害を及ぼすことはないが、毒劇物の名称などを記載した書類に対し顧客に押印してもらい、保管することが法律で義務付けら

れている。そこで、対象になる製品は商品マスターに印を付けて管理し、毒劇物譲受書を返信用はがきに印刷し、納品書に同封している。

ほかにも新規で出荷可能期限確認リストを作成している。これは、使用期限が半分以下になった製品は品質保持のため出荷しない、という社内ルールを設定しているため、現時点で出荷できる製品が一目でわかるようにしたものだ。

ユーザー自身で独自の帳票を作成できる『SMILE V 販売』の自由帳票設計業務オプションも活用している。出荷した製品の性質や状態を一覧表にした性状表をはじめ、受注明細リストや出荷指示書、注文書、領収書、運送会社の送り状や荷札などを作成しているのだ。帳票類の作成を担当している瀧澤氏は、「ひな型を利用すれば、簡単に欲しい帳票が作成できるので、とても重宝しています」と語る。

一連の業務を一気通貫、
効率的に安心して運用

2021年に『SMILE V 会計』『SMILE V 販売』『Blendjin』の3システムすべてが連動して本稼働し、シームレスな連携が実現した。受注処理から発注処理、在庫管

ノガワケミカル株式会社

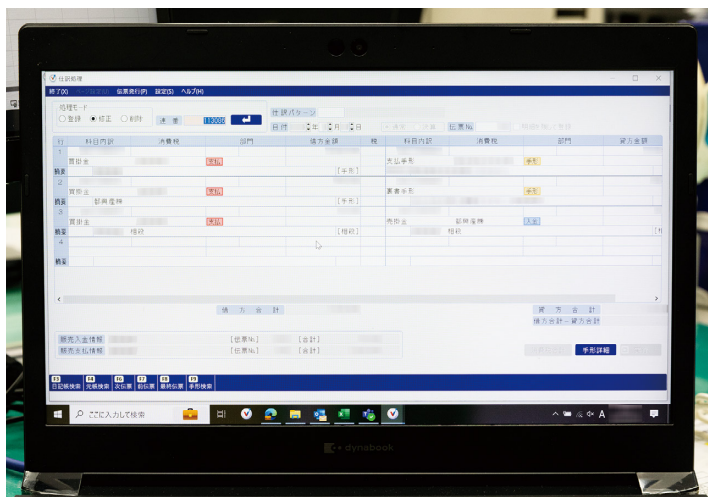
理や工場への生産指示、会計処理に至る社内の一連の業務を一気通貫で行う準備が整ったのだ。独自に構築した旧システムでは、トラブルが発生すれば自分たちで対処する必要があるため、常に不安とプレッシャーを感じていた。しかし、新システムはOSKが全面的にサポートするので、その不安も取り除かれた。そういった面での安心感もある。

新システムが軌道に乗ったタイミングで、満を持して社長に就任した野川氏には、特に気に入っている機能があるという。

「それは受発注同時処理機能です。以前はExcelで発注情報を管理し、仕入処理を行っていました。現在は受注入力時に一緒に発注データの作成ができるので、業務効率が格段にアップしました。仕入れ品の金額を入力しないまま売上計上してしまうミスも未然に防げるようになり、助かっています」

またロットトレース機能に対する評価も高い。「万一、納入した製品の原材料に問題が発生した場合も、いつ、どこに、どの製品を納入したのか、システム上で即座に確認できるので頼りになります。トレーサビリティは、もはや必須の機能です」(野川氏)

今後は、『Blendjin』の原価配賦オプションを活用し、製品原価の間接費を各部門に割り振って原価管理の精度を上げていきたいという。蓄積されたデータを有効活



「SMILE V 会計」では、「SMILE V 販売」のデータから仕訳伝票を一括で作成できる

用して、経営分析や財務計画に役立てていく方針だ。新システムの構築を機に、同社のDX化は加速度を増している。



ノガワケミカル株式会社のホームページ

<https://nogawa-chem.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2025年5月現在のものです。
 Copyright©2025 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/>