

『SMILE 販売』で多彩な商品を 効率的に管理するとともに eValueで電子帳簿保存法に対応



導入の狙い

- ・業務のさらなる効率化と品質向上
- ・改正電子帳簿保存法への対応

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 2nd Edition 販売／会計／給与』
- ・統合型グループウェア
『eValue V 2nd Edition ドキュメント管理』

導入効果

- ・業務処理のスピードアップと品質の向上
- ・SMILE・eValue連携で、帳票の電子保存を容易に

USER PROFILE

株式会社丹生商店

【業種】船具卸売業

【事業内容】海洋産業資材、造船資材、浚渫資材、港湾及び土木建設資材、船舶用品等の卸売業

【従業員数】21名(2024年11月現在)



全従業員が『SMILE V2 販売』を業務で活用する、歴史ある船具卸売企業

大阪府大阪市に本社を置く株式会社丹生商店は、造船・海運業向けに多様な商品を提供する老舗の船具商だ。販売・会計業務を円滑にするため、2014年に『SMILE BS 2nd Edition 販売／会計／給与』を導入したあとも定期的にバージョンアップを行うとともに、電子債権管理システムや統合型グループウェア『eValue V 2nd Edition ドキュメント管理』の導入を重ね、IT活用を高めてきた。現在利用する『SMILE V 2nd Edition』でも、業務品質や処理速度を向上させて、顧客が求める短納期に応えられる体制の強化を実現している。



2025年5月取材

創業90年、造船業や海運業を支える老舗船具商

良港に生まれ、町中に張り巡らされた運河による水上交通が発達した大阪は、古くから全国の物資が集散する物流の要衝（ようしょう）として発展を遂げてきた。そのような背景から、船舶の航行に必要な物品を供給する「船具商」と呼ばれる卸売業が多く存在する。

1935年に設立され、2025年に創業90周年を迎えた株式会社丹生商店も、その一つだ。主な取引先は造船所、造船所や海運会社に資材や船舶用品を卸す商社、洋上風力発電や埋め立て等の工事を行う海洋土木会社などで、取り扱う商品はロープから大きな錨（いかり）までと多岐にわたる。

「かつては船が港に着いてから注文品のリストを受け取っていましたが、通信手段の発達した最近の注文は海上からメールで届きます。その際に、写真で必要な船具の情報を送ってもらうこともあります。船が出港するまでに確実に納品することが求められるので、一般的な卸売業と比べて短納期である点は変わりありません」と語るのは、代表取締役社長の丹生 隆嗣氏だ。

船舶が必要とする資材の多くはオーダーあるいはセミオーダーメイドの対応が必要なため、既製品をそのまま販売する機会は少ない。船舶の修理に用いられる資材は、たとえば、長年取引している鉄工所で既製品を指定のサイズにアレンジしてもらうなどの加工を行っている。また、ロープを必要な長さにカットして使いやすいように加工する、といった対応を従業員自身が行う場合もある。海洋土木や港湾設備工事においては、従業員が現場へ出向いて物品に関する提案を行うなど、手間を惜しまずに多様なニーズに応えようとする同社の姿勢は、多数の顧客から高く評価さ



従業員自ら商品に加工や組み立てを行って、顧客へ納品する

れている。

商品に対して何らかの加工を施すケースが多いことから、基本的に調達は都度発注を行っている。そのような理由から、同社では取り扱い商品の2割程度しか自社倉庫に在庫としてストックしていない。これも同社の特徴といえるだろう。

煩雑な販売管理業務をSMILEで効率化

短納期での納品を実現するには、問い合わせから見積もり作成、受注、納品に至る業務フロー全体を効率化することが重要だ。1990年代より販売・会計の事務処理にオフコンを用いてきた同社だが、オフコンの老朽化を受け、2014年に基幹業務システムを『SMILE BS 2nd Edition（以下、SMILE BS2）販売／会計／給与』へと切り替えた。

「弊社は、受注品の加工や組み立てを行うため、売上と仕入の品目が『1対多』になる場合が少なくありません。当時は、新たなオフコン導入も検討しましたが、『1対多』の処理をするには大がかりなカスタマイズが必要でした。その点、『SMILE BS2販売』では、拡張項目機能を活用して無理なく対応できたので、それ以外の運用も対応できるだろうと期待しました」と丹生氏

はその当時を振り返る。

オフコン利用時は、販売に関する情報を確認したいときはオペレーターに紙に出力してもらう必要があったため、どうしてもタイムラグが生じていた。しかし、『SMILE BS2』に切り替えてからは全従業員が自席のパソコンからデータ活用ができる環境となったことで、売れ筋商品や価格変動などを自身でしっかり把握できるようになり、組織の成長が図られた。顧客からの問い合わせへの対応がスピーディーになったことも大きな成果だという。各営業担当者が見積もり、受注を入力することで、納品、請求書発行に至る案件ごとの一連の流れをスムーズに管理できる体制を構築したのだ。それは倉敷営業所も同様だ。本社と同一の環境が整備されているため、リアルタイムでの運用が可能となっている。

それから5年を経た2019年、サーバーの更新に合わせて『SMILE V』へとバージョンアップを行った。それまでは複雑な加工や組み立てをしたときに商品の名称が長くなるため、1行に収まらない案件の処理に苦慮するケースもあった。しかし、新機能として搭載された「商品名2」を利用することで、その課題は克服されている。

毎年のように税制改正への対処が必要

な給与業務も、『SMILE V 給与』であれば適時案内がされるため、安心して処理できるという。さらに『SMILE V 会計』と連携することで、仕訳処理の軽減にも寄与している。給与業務は基本的に月に1回の作業ではあるが、システム導入前に比べると大幅に改善した。

なお、『SMILE V 販売』については、全従業員にライセンスを付与してリモートワーク時にも利用できる環境を整えた。基幹業務を円滑にするために不可欠なツールとして、同社に深く定着しているSMILEシリーズを、丹生氏は高く評価している。

製品機能を使いこなして さらなる生産性向上を図る

2024年9月、同社は最新バージョンである『SMILE V 2nd Edition(以下、SMILE V2)』へと移行を行った。バージョンアップにあたっては、丹生氏自らがOSKの主催するセミナーに参加して情報を収集。導入時には、操作マニュアルを詳細まで読み込み、社内での運用を主導するなど、業務効率化に対する意欲の高さがうかがわれる。

顧客からの要望に柔軟な対応を行う同社では、通常の商品を加工・組み立てたうえで在庫とする特有の商品群がある。従来は、これらの二次製品の受注処理や売上処理では、構成する通常の商品を内訳で計上していた。棚卸しでは、通常商品と二次製品の両方を対象としていたが、帳簿在庫と実在庫の不一致や、受注や売上処理、棚卸処理での入力ミスがしばしば発生していた。そのため、あらかじめ設定した「セット品構成マスター」を用いて、加工・組み立ての都度入出庫処理を行う運用へと変更。結果的に、受注・売上処理時の入力の手間が減っただけでなく、ミスも削減でき、在庫問い合わせにも素早く対応できるようになった。



吊具やロープなど、大小を問わず船舶に関わる数多くの商品を取り扱っている

また、一定額以上の支払いや入金は原則として手形で決済する同社は、電子記録債権「でんさい」をより効率的に処理する目的で『電子債権の達人』を導入して『SMILE V 会計』と連携させていたが、今回のタイミングで同様に『電債の達人』へとバージョンアップして、『SMILE V2 会計』と連携している。この2製品の組み合わせは、仕訳入力処理を軽減するうえで外せないといえる。

「インボイス制度への対応でも、たとえば、手数料を引かれて振り込まれた場合の対処方法の説明がありました。『SMILE V2』は、細かなユーザーニーズをしっかり吸い上げて考慮されている製品だと思います」(丹生氏)

今回のバージョンアップでは、改正電子帳簿保存法に対応するために『eValue V 2nd Edition ドキュメント管理』も新規に導入している。『SMILE V2 販売』から発行した請求書などを電子保存する際に、PDFで出力したデータをそのまま取り込めるように連携させているのだ。また、複合機でスキャナー保存した証憑(しょうひょう)や電子取引データへのタイムスタンプ付与、タイムスタンプの一括検証などを行うためにタイムスタンプオプションも導入し、活用している。

お客様のペースに合わせた デジタル化を推進する

『SMILE V2』の操作や機能について疑問を抱いたときは、まず周囲の同僚に聞く、それでもわからなければ、社内でもSMILEに精通している丹生氏に質問する、という流れができています。

「私にも答えられない場合は、OSKさんのサポートセンターに相談しています。たびたび連絡をするので、会社の固定電話にサポートセンターの短縮番号をセットするほどです。どんな問い合わせにも丁寧に対応してくれて感謝しています。2023年10月にインボイス制度がスタートしたときも、2025年に人事労務関連の法改正が相次いで行われたときも、頻繁に問い合わせをしましたが、常に疑問を解消できて助かっています」とOSKのサポートに大いに満足している。

IT化は業務最適化のための一手段に過ぎないにもかかわらず、“ITありき”でデジタル化を急いでしまうことで、逆に顧客本位ではなくなるおそれがある、と丹生氏は言う。請求書をデータ送信できる環境は整えたが、多くの顧客が紙の請求書の郵送を望んでいることから、一斉に切り替えるようなことはしないのもそのためだ。

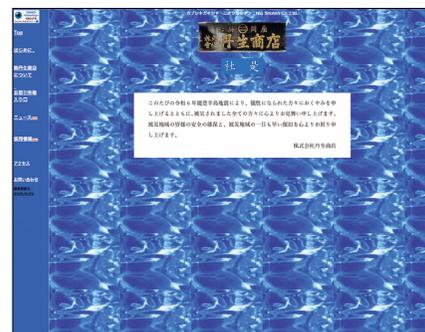
株式会社丹生商店

「個々のお客様の環境を考慮せずに、こちらの都合でデジタル化を要求してしまえば、お客様に余分なご負担をかけるおそれがあります。お見積もりにしても、急ぎの場合は電話で直接お伝えする方がお互いに都合が良い場合もあります。生産性向上のためにもデジタル化は必然ですが、アナログ対応も含めて多様な手段をそろえておくことは機動性の面からも大切だと思います」(丹生氏)。お客様の要望に応えることができない、ということがないように、複数の経路を準備しておきたい考えだ。

これからも、受注後の業務プロセスを素早く、そして一元的に管理できるように、多角的な見地で社内業務の効率化を図っていきたくと力強く語る丹生氏は、「10年以上利用してきたSMILEシリーズは、弊社が円滑に業務を遂行するためにはなくてはならないツールです。OSKさんには引き続き、より有効に活用するためのアドバイスを期待しています」と最後にOSKへの期待を述べた。



倉庫が隣接する丹生商店本社のワークスペース。1958年に建てられた社屋の内装を生かしている



株式会社丹生商店のホームページ

<https://www.nioshoten.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8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/>