

『SMILE 販売』の会社管理機能で 複数営業所の状況共有を実現 売上実績の集計作業も容易に



導入の狙い

- ・営業所ごとに異なる売上管理方法の統一
- ・リアルタイムに販売状況を把握したい

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 2nd Edition 販売』

導入効果

- ・処理の標準化と売上実績のリアルタイムでの把握を実現
- ・入力・集計作業の省力化
- ・属人化を排除し、営業担当者自身で販売状況を確認可能に

USER PROFILE

株式会社 大洋工芸 北日本事業部

【業種】陳列什器の製造販売

【事業内容】各種陳列什器・ディスプレイ器具・マネキン人形・ボディ・造形物の製造、販売、レンタル・商業施設・文化施設・展示会企画・店舗設計、施工、管理

【従業員数】200名(2025年7月現在)



2025年7月取材



『SMILE 販売』は各拠点の売上データ集計を容易にだけでなく、属人化の解消にも一役買っている

百貨店・量販店での商品陳列やイベント展示などで使用されるディスプレイ什器の製造・販売、イベント会場の空間演出を行う株式会社大洋工芸。同社の北日本事業部は、営業所ごとにバラバラだった売上管理の仕組みを統一するため、OSKの『SMILE 販売』を導入した。営業所単位で管理する運営方法はそのままに、各営業所で異なっていた商品や顧客のマスター情報を統一。北日本事業部としてのデータ管理を容易にするとともに、リアルタイムな販売情報の共有を実現した。導入後は、期待以上の効果が表れている。

コトの消費に呼応する 魅力的な“商空間”を演出

株式会社大洋工芸(以下、大洋工芸)は、ディスプレイ什器(じゅうぎ)やマネキンなどの製造・販売、商業施設やイベント会場の空間演出を手がける企業だ。1960年に大阪で創業した同社の歴史は、マネキン製作から始まった。日本に「既成服」の概念が持ち込まれた当時、正確な寸法で既制服を作るためには必需品であったマネキン。なかでも大洋工芸の高い造形技術で製作し、商品化に成功した「アミコボディ」は、長年にわたりアパレルメーカーや学校で愛用されていた。

その後、レンタル事業の主戦場を百貨店売り場へと拡大した同社は、市場の変化やニーズの多様化に合わせて事業の幅を広げていった。ディスプレイ什器の製造・販売・レンタルや、百貨店の売り場・イベント会場の内装設計・施工をも請け負うようになり、“商空間全体を演出する企業”へと発展を遂げている。

大洋工芸は、北日本、関東、関西、中国、九州と全国五つのエリアに営業拠点を構え、さまざまなサービスの提供を行っている。そのうち北日本事業部は、札幌、函館、青森、秋田、仙台の5営業所を擁している。

「百貨店の売り場作りがメインですが、最近ではイベント会場へのレンタル什器の提供も増えてきました。百貨店や量販店、イベントを企画する広告代理店に対し、長年の商空間作りで培った経験と実績を基に、訴求したいイメージや商品に合わせた装飾、デザインの提案を行っています。もちろん北日本事業部も、北海道と東北のお客様に最先端の展示をご提供しています」と語るのは、



仙台営業所のエントランスロビーに設置されている同社のマネキン。現在の主力事業はディスプレイ什器だが、祖業であるマネキン人形は根強い需要があり、同社を支えている

北日本事業部の中核である仙台営業所所長の成田 健氏だ。

コロナ禍を経て、徐々に賑わいを取り戻してきている商空間市場。近年は、「モノの消費からコトの消費へ」シフトしており、体験や経験に価値を置くようになりつつある、と成田氏は説明する。

ここ数年は、全国的なECサイト利用の高まりや人口減少・少子高齢化を背景に、百貨店は苦戦を強いられているが、それは北海道・東北エリアも同様だ。同事業部では、最近では「食」にかかわるイベントに力を入れている。

「どのような景気であっても、食の需要がなくなることはないでしょう。弊社では、提供するレンタル機材をすべて自前で用意して、急な依頼にも応えられる体制を整え

ています。これからもイベントを中心に受注を拡大して、持続的な発展を目指していきます」と、流動的な時代を見極めて戦略を展開する成田氏は抱負を語った。

北日本事業部の業績把握を『SMILE 販売』でスムーズに

北海道・東北という、非常に広いエリアの事業を統括する北日本事業部。管轄する五つの営業所は、それぞれ異なる販売管理システムやツールを利用していたため、売上管理が非常に煩雑であった。北日本事業部の販売管理を統括する仙台営業所 係長の加藤 ひとみ氏は、「仙台営業所はExcel、別の二つの営業所ではリコー社の表計算ソフト『マイツール』を利用して日々の売上計算、管理を行い、残り

仙台営業所 所長
成田 健氏

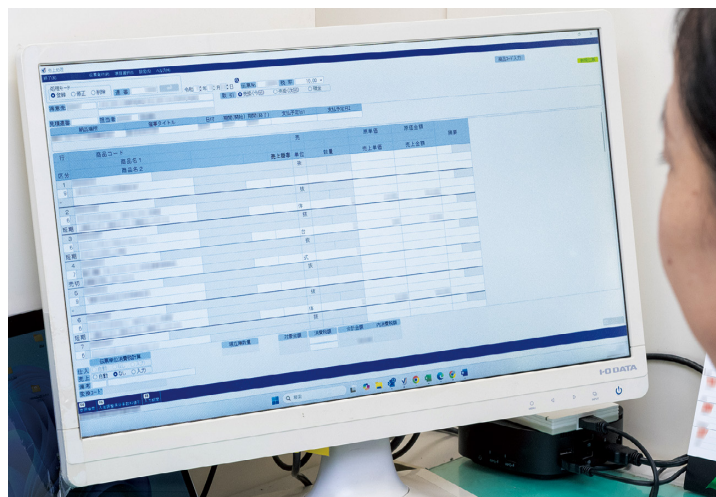
「5年後には、また次の『SMILE 販売』へ更新する予定ですが、更新のたびに追加される新たな機能に期待しています。まずは、現機能をしっかり使いこなしていきたいです」



仙台営業所 係長
加藤 ひとみ氏

「『SMILE 販売』を導入したおかげで、事業部全体としての売上データが正確、かつ迅速に入手できるようになりました。業務効率が格段にアップしています」





『SMILE V2 販売』には、イベント会場など納品場所を具体的に入力する項目が設けられている

の二つの営業所は販売管理システムを導入していました。このように仕組みがバラバラなため、締めるまで各営業所の状況が不明でした。さらに、商品名や顧客名もそれぞれ異なっていたことから、売上集計には毎回相当な手間をかけていました」と説明する。

本社への売上報告を迅速に行うためにも、販売管理システムの統一、運用ルールの共通化の必要性を加藤氏はかなり以前から感じていたが、『マイツール』のサポート終了期限が目前に迫ったことをきっかけに、実現に向けて動き出した。

その結果、仙台、札幌、函館の3営業所は販売管理ソフトを導入して、情報の一元管理と業務効率の向上を目指すことが決定した。すでに販売管理システムを導入・運用していた2営業所はそのまま利用を継続することとなった。

加藤氏をプロジェクトリーダーとした移行計画が始動し、いくつかのシステムを比較検討したなかで、最終的に決定したのは、長年取り引きがあったリコージャパン株式会社から提案されたOSKの基幹業務システム『SMILE V 販売』であった。その選定の決め手は、使い方がシンプルでわかりやすく、導入後、各営業所がすぐになじめるだろうと判断したからだという。

導入にあたって、各営業所の担当者は仙台営業所で5回の集合研修を受けている。そのかいあって移行計画は順調に進んだ。

「詳しく教えていただいたおかげで、本稼働後に『使い方がわからない』といった問い合わせはほとんど入っていません。導入してから7年近くになりますが、サポートセンターに電話をすることも少なく、最初を感じた使いやすい、という判断は正解でした」と加藤氏は話す。

各営業部のマスター情報を統一し データの一元管理に導く

2019年4月に『SMILE V 販売』の本稼働を開始。各営業所の売上情報をリアルタイムに把握するという目的は、一つのシステムを3営業所で共用して一元管理を行うことで実現した。各営業所は独立して運用したい、という要望から、同一システム内の別会社として管理し、マスターなどの設定もそれぞれで行っている。各営業所の担当者が利用できるのは、自営業所のデータのみなので、あたかも専用のシステムを使用している感覚だ。一方、管理者は全営業所のデータを確認できるため、リアルタイムに各営業所の情報を確認でき、集計も容易に行える。これらは『SMILE V 販売』ならで

はの機能だ。そして、マスターを共通化したことで、これまで行っていた商品情報を照らし合わせる“翻訳”の手間はなくなり、売上集計の負荷は格段に軽減した。

当然のことではあるが、導入時には事前準備として、営業所ごとに異なっていた商品名、得意先名などの情報を整理し、共通化するという作業が発生した。ただし、OSKがあらかじめ用意したマスター作成用の統一フォーマットに商品名や得意先名を貼り付けていく作業を各営業所で手分けしながら進めたので、作業はスムーズだったという。このようなきめ細かなOSKからの支援を、加藤氏は高く評価している。

また、Excelと『マイツール』で管理していた当時は、マスターという仕組みがなかったため、商品名だけで内容がわかるように説明を加えた名称を使用しており、手入力が大変だったという。しかし、『SMILE V 販売』であれば、あらかじめ登録されているマスターから選択・入力が行えるため、売上処理のスピードアップにもつながり、「作業がとても楽になった」と好評だ。

売上・仕入データ共有により 営業も意識改革を

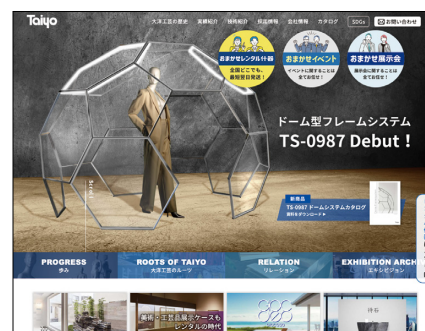
標準機能だけでも十分な処理が行える『SMILE V 販売』ではあるが、同社ではさらなる効率化を求めて、売掛金の消込処理を行う「入金回収予定表」を追加している。以前はExcelで回収管理を行っていたが、手作業ゆえの入力違いや消し忘れといったミスが発生していたため、開発ツール『SMILE V Custom AP Builder』で作成したのだ。売掛金の残高を確認しながら消し込みができるので、間違えることはなくなったという。ほかにも、自由帳票設計機能を利用した売上伝票などのレイアウト変更も行っている。

営業担当者の働き方にも変化が出てきている。これまでは、締めるまで各自の進捗(しんちょく)状況は見えない状態であった

が、『SMILE V 販売』導入によってリアルタイムに売上・仕入状況が各自のパソコンで確認できるようになった。これによって売上実績を確認して、計画に達していないときは速やかに対策を打てるようになったことも大きな効果といえるだろう。

2024年3月には『SMILE V 2nd Edition 販売』へとバージョンアップを行った。これまで以上に積極活用して、業務を効率化するとともに、営業力アップを図るためのツールにしたいと考えている。また、新しく拠点を立ち上げるので、同様に新たな管理対象として追加する準備を進めている。

最後に成田氏は「バージョンアップの際に追加された機能も活用して、今後も事業の成長につなげていきます」と展望を語った。



株式会社 大洋工芸 北日本事業部のホームページ
<https://taiyokogei.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11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/>