

## 業務フロー見直しによる業務の改善 効率化と原価を意識した取捨選択を 『SMILE 販売』が実現する



### 導入の狙い

- ・手入力の多い煩雑な処理の見直し
- ・属人化した作業の改善

### 導入システム

- ・基幹業務システム  
『SMILE V 2nd Edition 販売』

### 導入効果

- ・手作業によるヒューマンエラーの削減と業務効率化
- ・在庫精度の向上
- ・原価を意識した対応に

### USER PROFILE

#### 株式会社 札幌ベニヤ商会

【業種】住宅関連資材販売業

【事業内容】内装材・外装材・断熱材・住設機器・建築金物ランバー材など建築資材全般の販売、内外装工事・断熱工事、木製窓の販売・施工

【従業員数】30名(2025年9月現在)



2025年9月取材



営業と管理、双方の視点から『SMILE V 販売』の機能にカスタマイズを実装、業務の精度を向上させた

約100年にわたり住宅関連資材の販売業を営む北海道の老舗企業である株式会社札幌ベニヤ商会は、ICTを活用した業務改善の一環として、OSKの『SMILE 販売』を導入。受発注業務の応答や在庫管理の精度を大幅に向上させつつ、入力の間違いを未然に防ぐ仕組みを加えている。さらに、原価を意識した操作が可能な、安全かつ快適な信頼性の高い業務基盤を構築した。

## 株式会社 札幌ベニヤ商会

ICTを活用して  
住宅関連資材の総合企業へ

株式会社札幌ベニヤ商会（以下、札幌ベニヤ商会）は、1928年の創業以来、木材を加工した合板を仕入れて販売する事業を展開している。内装材や外装材、住宅設備機器など建築資材全般にわたる品目を取り扱い、大手ハウスメーカーや北海道内の建設業者などと取り引きしながら発展してきた。

リーマン・ショック以降は、建築資材の販売のみならず内外装工事や断熱工事も手がけ、業務を拡大している。新設したm.a.p事業部では、木製のサッシ・ドア・カーテンウォールなどの企画製作・販売をスタート。自然の風景と調和する木製の開口部の持つ美しさが高く評価され、一般住宅はもちろん、ホテルやコンドミニアム、公共施設といった、さまざまな建築物に採用されている。

創業以来、同社がこだわり続けているのが自社物流体制の構築だ。札幌市内にある自社倉庫「発寒物流倉庫」を拠点とした配送によって、朝一番での建設現場への納入を可能にするなど、柔軟な対応を行っている。たとえば、長さのある木材やサッシを傷付けないように配送するのは難しいが、配送と現場の工事作業の双方と商品を知り尽くしてきた同社だからこそ、これまでに蓄積してきたノウハウを生かし、丁寧かつ迅速な搬送を行うことができるのだ。

働き方改革の流れを受けて、同社も週休2日制に移行しつつあるが、物販と異なり、配送作業や現場工事については土曜日の対応があるという事情のため、一部の部署ではまだ実現していない。各部署の文化を残しつつ、企業としてより働きやすい環境づくりに取り組んでいる最中だ。



m.a.p事業部の開発による道南杉を利用したサッシは、「ウッドデザイン賞 2022」を受賞

2024年には、持ち株会社のサツベニホールディングス株式会社を設立。札幌ベニヤ商会を中軸としたグループ3社（札幌ベニヤ商会、道央機器株式会社、匠株式会社）の分業体制に移行した。代表取締役社長の今井 伸孝氏は、「弊社は、グループ会社間の連携を強化し、住宅関連資材の総合企業を目指しています。老舗企業が陥りがちな属人的な作業環境の見直し、ICTを活用した業務改善に積極的に取り組んでいる最中です。業務全般を見える化することで、大手の競合他社に負けない体制づくりをしていくつもりです」と力強く語る。

『SMILE 販売』が整える環境  
シンプルな処理へ

札幌ベニヤ商会では長い間、スクラッチ

開発の販売管理システムを利用していたが、さまざまな不都合が生じ始めていた。たとえば出荷に関する処理だ。取引先からの注文に対し、営業担当者は電話で倉庫に在庫を確認、もしも在庫不足であれば仕入れ先に電話で納期を確認して、手書きで受注伝票を作成する。事務スタッフはその伝票を基に、販売管理システムに入力して受注や発注処理を行う。入荷したら倉庫に出荷指示書を送って配送する、という流れであった。伝票入力以外に電話対応と手作業が何度も必要で、ミスの起こりやすい状態が日常となっていた。

「倉庫とシステム上の在庫数が合わない、請求書の発行後に金額の誤りに気づいて慌てて修正する、といったこともありました。業務に支障を来すだけでなく、お客

代表取締役社長  
今井 伸孝氏

「営業目線、管理者目線でそれぞれ希望を出しましたが、OSKさんが親身になって回答を導き出してくれるので、非常に助かっています」



営業部 営業支援課 主任  
藤崎 優香氏

「お客様からの注文や問い合わせは電話が多いのですが、お話を伺いながらSMILEの画面で必要情報を確認できるので、業務がスムーズに行えます」





様にもご迷惑をおかけしてしまうため、精度を高めるためのシステム構築は急務でした」(今井氏)

また、営業担当者が各自で作成していた見積書は、顧客が見やすいように、あるいは自分が入力しやすいようにExcelの書式が変更されていることも多く、属人化が進んでいた。書式を統一し、見積もりデータを受注処理に反映できるようにすることも課題の一つだった。

IT機器の導入窓口は、長年複合機などの取り引きがあったリコージャパン株式会社に一本化していたので、システムの相談をしたところ、提案されたのがOSKの『SMILE BS 販売』と『原価集計業務オプション』であった。

専務として旗振り役を行った今井氏は、2013年にSMILE導入を決めている。その当時は、営業全般を担当していたことから、営業が利用しやすく、入力ミスが起きない、という視点で入力処理や帳票にカスタマイズを加えた。便利な標準機能を有効活用しつつ、ヒューマンエラーが発生する可能性をつぶしていったのだ。具体的には、入力画面で必要な情報をひと目で把握できるように拡張項目を表示する、間違いやすい箇所にチェック機能を追加する、といった具合だ。帳票についても同様に、拡張項目表示の追加やレイアウトの変更を行った。

「極端な例ですが、800円で仕入れて



札幌ベニヤ商会は、フリーデスクで業務を行う。建設現場の作業を止めないためにも、スムーズな資材調達は欠かせない

1,000円で販売したものを、1桁間違えて100円で売上入力してそのまま請求書を発行したこともありました。現在は、そのような場合はチェックが入る仕組みになっているので安心です」(今井氏)

その後、2018年と2024年にバージョンアップを行い、現在は『SMILE V 2nd Edition 販売(以下、SMILE V2 販売)』でさらなる業務改善に取り組んでいる。

### 使いやすさの次は 原価を意識した強化を

『SMILE V2 販売』へのバージョンアップ時には、管理者目線でのカスタマイズを加えた。

「社長就任後は、管理者の視点であらためて見直しました。導入当初は営業の使い勝手を重視しましたが、今回は総務や経理の担当者の意見を取り入れながら、会社として必要なチェック事項を加えています。また、業務と照らし合わせて、チームで機能の取捨選択を図りました」(今井氏)

追加した機能は、原価を意識したチェック機能と現場コードの採番機能だ。受注入力時に商品単価を原価プラス3%未満で入力すると赤文字で表示される機能を加え、

入力ミスや勘違いによる金額提示はひと目で把握可能となった。また、原価集計におけるキーとなる現場コードを自動採番できる、現場マスター保守機能を新規作成した。

営業部 営業支援課 主任の藤崎 優香氏は、「現場コードの自動採番機能に助かっています。以前は、最後に登録した現場コードをメモ書きしておいて、新しいコードを手入力していました。それでも過去のコードと重複してしまう場合もあり、チェックや修正作業に時間をかけていたので、その手間が省けるようになったのは大きいです」と語る。

SMILE導入に合わせて業務フローの見直しも行った。地場の取引先からの注文は電話やFAXが主であることは、今も昔もさほど変わらない。しかし、受注処理の担当は、事務スタッフから営業部内に新設した営業支援課の担当者へと切り替えた。請求書の発行や入金処理は、従来どおり総務や経理の担当者が行い、業務の分業体制を確立したのだ。

従来の業務の流れを変更することに対して難色を示す声もあったというのが、トップに立つ今井氏が刷新を主導した。結果的に双方の事務負担が軽減され、以前よりも情報管理は円滑になっている。

営業部 営業支援課 主任  
鶴羽 香帆氏

「『SMILE V2 販売』で搭載された現場コードの自動採番機能は、大変便利です。余計な手間が省けただけでなく、安心して使えます」



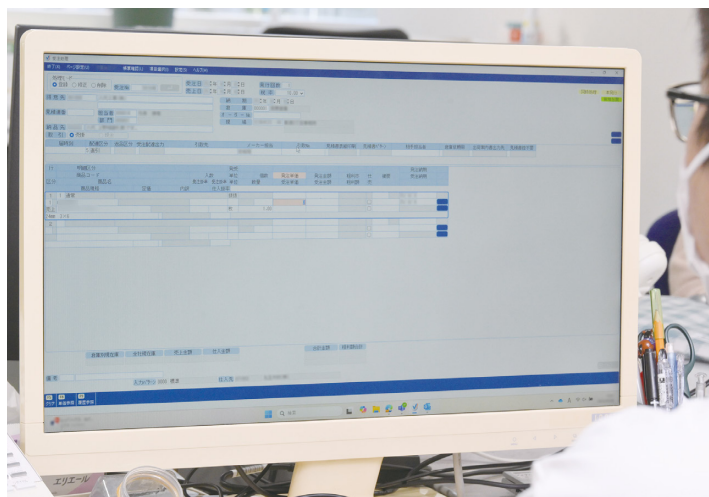
## ヒューマンエラーゼロへ 仕組みで解決を目指す

「人が介在する限り、ヒューマンエラーを皆無にすることは不可能ですが、ミスをなくすにはどうすべきかを全従業員が真剣に考えるようになりました」と今井氏は現場の変化を歓迎している。

以前はExcelで作成していた見積書も『SMILE V2 販売』で作成するようになった。受注処理の入力が不要になったことでミスは大幅に減っている。営業部 営業支援課 主任の鶴羽 香帆氏は、「旧システムで、請求書を発行するまで売上入力の間違いに気づかないこともありましたが、今は、売上金額がマイナスになるような間違いは入力時にすぐわかるので助かっています」と語る。

データの一元管理により、在庫管理の精度も向上している。以前は在庫の確認に多くの時間と労力を費やしていたが、メーカー名や品番コードで正確な在庫数が即座に確認でき、問い合わせに対しても即答できるようになったという。毎月の棚卸しも容易になり、顕著な効果が現れている。

『SMILE V2 販売』に蓄積されたデータは各種実績表に出力されるだけでなく、Excelにダイレクトに出力できるのが大変便利だという。すでに単月、あるいは特定期間のデータを抽出して得意先別売上や利



詳細な情報が記載できる『SMILE V2 販売』だからこそ、堅実に納品先への配送が行える

益率の推移などの分析に利用しているが、経営に生かすべく、今後も積極的に活用していく考えだ。

2028年に創業100周年を迎える同社は、SMILEとともにさらなる成長を目指していく。



株式会社 札幌ベニヤ商会のホームページ

<https://www.satsubeni.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2026年2月現在のものです。  
Copyright©2026 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/>