Case Study
成功事例

右下精器製造株式会社

笑顔の先に、価値がみえる
OSK

『SMILE 販売』が実現する 業務の一元化とスピードアップ、帳票作成機能でさらに加速する

DX 統合パッケージ SMILE V



『SMILE 販売』が、オペレーターの負荷をかけずに業務を効率的に行うための最適な環境を整えた

右下精器製造株式会社は、圧力計を専門に製造・販売する1919年創業の老舗企業だ。長年使用していたオフコンのスクラッチシステムを、OSKの基幹業務システム『SMILE 販売』へ刷新。これにより、請求業務に費やしていた時間を大幅に削減した。優れた検索機能により累積された販売データが活用しやすくなったことに加え、各種帳票を迅速に出力し、ピッキングリストを自動作成することで業務効率を大きく向上させている。

導入の狙い

- 同一システムで完結する仕組みの構築
- 旧システムの操作性を維持しつつシステムを刷新
- 帳票類の作成をスムーズに

導入システム

- 基幹業務システム『SMILE V 2nd Edition 販売』

導入効果

- 優れた検索機能により容易なデータ抽出を実現
- データを活用した任意の帳票作成
- 請求業務の大幅な短縮とペーパーレス
- 万が一のトラブルに備えた確実なトレーサビリティの担保

USER PROFILE

右下精器製造株式会社

【業種】製造業

【事業内容】圧力計の製造および販売

【従業員数】52名(2026年9月現在)



2026年9月取材

右下精器製造株式会社

100年以上圧力計一筋、高品質な製品を短納期で届ける

1919年創業、兵庫県尼崎市に本社を構える右下精器製造株式会社（以下、右下精器製造）は、圧力計製造・販売の専門企業だ。その創業当時、日本では圧力計の製造技術がなくヨーロッパからの輸入に頼っていた。同社は国産化の黎明期を支えた先駆的企業の一つであり、2026年に創業107年を迎える。

気体や液体の圧力を測定する圧力計は、石油や食品、自動車、航空など幅広い業種の工場で、水・空気・油を扱う設備に使用されている。設計から製造、カスタマイズ、販売、修理まで一貫した内製体制を確立している同社の扱う製品は、約2万点にも及ぶ。その内訳は、在庫している汎用品と受注生産品の2本立てで、とりわけ受注生産品の割合が高いという。その背景には、顧客のリクエストに対し柔軟に応えることができる技術力がある。たとえば、腐食性のある流体などを扱う場合には、特殊加工のカスタマイズを施す対応をしているのだ。

高い信頼性が求められる製品だからこそ、現在も人の手によるていねいな組み立てを行っている。

「高品質な製品を、短納期で提供できる体制が弊社の強みです。1,500点ほどの在庫を持ち、1日で約1,000個の製品を組み立てています。部品と材料さえそろえば、お客様からのご要望に応じて注文から3～4日でお届けできます」と常務取締役の朝川 佳昭氏は語る。

近年、社会はデジタル化が急速に進展しているが、圧力計の形状はこの百年間でほとんど変わっていない。指針の位置から視覚的に一瞬で数字を読み取れるアナログ式のメリットは、それだけ大きいのだ。今でも圧力計の主流はアナログ式である。

取引先は日本全国に及ぶ。従来の主な販路は機械工具商社経由であったが、近年はエンドユーザーがWeb経由で直接購入するケースが増加。販路は二極化しつつあるという。



兵庫県尼崎市の本社。すべての製品の組み立てをこちらで行う

1978年には首都圏市場の規模拡大に伴い、東京営業所を開設。現在は関東地区における販路拡大と技術サービスの拡充を担っている。

業務改善に向けて基幹業務システムを刷新

40年ほど前にオフコンのスクラッチシステムを導入した右下精器製造では、ビジネスの拡大に合わせて機能拡張を繰り返しながら、同システムを長年運用していた。しかし、生産が終了し、継続的なサポートを受けられなくなることが判明。これを業務改善の好機と捉えた同社は、2021年に基幹業務システムを刷新する決断を下した。

数社のベンダーにPCベースの新システムの提案を依頼し、朝川氏をプロジェクトの責任者として社内で比較検討した結果、最終的に選定したのがOSKの基幹業務システム『SMILE V 販売』であった。

「最重視したのは、現場で働いている従業員の負担を増やさないことでした。そのためにも、旧システムと同様の操作性は譲れませんでした。そういった希望にかない、価格面でも合致したのが『SMILE V 販売』でした。なかでも非常に印象的だったのは、担当SEの方が我々のさまざまな依頼に対し、決して『できません』とは言わなかったことです。難しい要望に対しても実現可能な代替案を提示してくれるなど、柔軟に対応してくださったことも、選定の大きな決め手になりました」と朝川氏は当時を振り返った。

『SMILE V 販売』導入にあたり目指したのは、パッケージの標準機能やオプションを活用しつつ、必要な部分にはカスタマイズを加えて、以前と同じ業務をより効率的に行える環境であった。

特に、データをAccessに取り込み、製品ラベルなどの帳票を作成していた作業の効率化は必須であった。これまではドットプ

常務取締役
朝川 佳昭氏

「システム導入にあたって何かを相談すると、『それはできません』で終わってしまうベンダーは多い。しかし、OSKのSEの方は『まずはやってみましょうか』の言葉で始めてくれました。システムの刷新には不安が多いなか、こうした対応は非常に心強く、感謝しています」

右下精器製造株式会社



同社の圧力計は、耐熱用、耐振用、蒸気・耐振用、動圧用など多岐にわたり、カスタマイズ対応も可能だ

リンターを使用していたため印刷速度が遅いという問題があった。さらに再発行する場合は、設定を一からやり直さなければいけない処理があるなど、毎日発生する作業にもかかわらず負荷が高かったのだ。これは見逃せない問題であった。

処理能力の圧倒的な向上
検索機能が業務効率化に貢献

2021年7月に導入した『SMILE V 販売』は、約10カ月間の準備期間を経て2022年5月に本稼働した。

旧システムにはデータ出力機能がなかったため、過去7年分の出荷データは検索用としてそのまま残し、新たに受注残や売掛・買掛残高などのデータを『SMILE V 販売』に手入力した。得意先や商品マスターなどもあらためて見直し、入力を行っている。約3カ月間の並行稼働期間を設け、その期間中に入力を行う従業員を対象とした社内研修も行った。

当初は入力画面が変わったことに戸惑う従業員もいたという。しかし、使い始めてからは圧倒的な処理能力が好評で、すぐに社内に定着した。

なかでも特に評価されたのが、検索機能の操作性とスピードだ。必要な情報を過去データから瞬時に抽出できるこの機能は、同社にとってなくてはならない機能だ。

「『前回と同じ製品を作ってほしい』というお客様からのご注文が多い弊社にとって、検索機能は非常に重要です。再注文や過去のお問い合わせに対して、顧客名や注文番号、商品名はもちろん、圧力計の規格やネジのサイズからでも検索できるようになり、助かっています。台帳を見返すことなく、必要な情報をすぐに確認できるので重宝しています」（朝川氏）

出荷作業のピッキングリスト作成も効率化された。『受注出荷業務オプション』を利用することで、出荷予定日や、入出庫予定処理で指定した出庫予定日から商品のピッキングリストを自動的に作成できるようになったのだ。

さらに、『自由帳票設計業務オプション』を導入して、10種類以上の帳票を作成している。受注データを基に発行できる工場向けの製作指令書（指示書）や出荷指令書、日ごとの製作一覧表など、これまでデータ出力してからAccessで作成していた帳票が、『SMILE V 販売』のメニューから直接発行できる。ミスなく速やかに製造・出荷が進むようになった利便性は大きい。

同社ではいくつかのカスタマイズを加えているが、なかでも重要な機能が日々の出荷で使用する「製品ラベル発行」と、受注データに目盛板番号（製造番号）を追加するための「目盛板番号登録」だ。

「出荷する製品に貼る製品ラベルは、毎日の発行が必須の処理です。圧力計をいつ製造して、どこに納品したのかを識別できる一意の番号である目盛板番号は、製品にトラブルが発生した際のトレーサビリティを確保するうえで、受注データへの追加が絶対に譲れない大切な機能です。『SMILE V 販売』ではどちらも通常業務の流れの中に組み込むことができました」（朝川氏）

業務のスピードアップ
だけじゃない運用方法の変化

旧システム利用時に比べ、業務のスピードは格段に速くなった。

「毎月の請求業務がレーザープリンター出力に変わり、ドットプリンターでの請求書発行に1時間以上費やしていたことがうそのようです。また、以前は締め処理を行わないと月末の数字が確定しませんでした。それがリアルタイムで確認できるようになり、従業員からは『締め日という概念がなくなった』と大変好評です」（朝川氏）

請求書や元帳は常に画面から数字を確認することができるため、ペーパーレスでの運用へと変わった。製品の出荷総数や得意先別売上実績などが即時に把握できることで、会議資料の作成が素早くなったという効果も出ている。ピッキングリストの作成においても、以前は500件ほどある受注データから、翌日出荷する明細を1件ずつ確認していくという作業が必要だったが、システムから自動的に抽出されるようになったことで、面倒な作業から解放された。出荷ミスや出荷漏れも未然に防げるので重宝しているという。

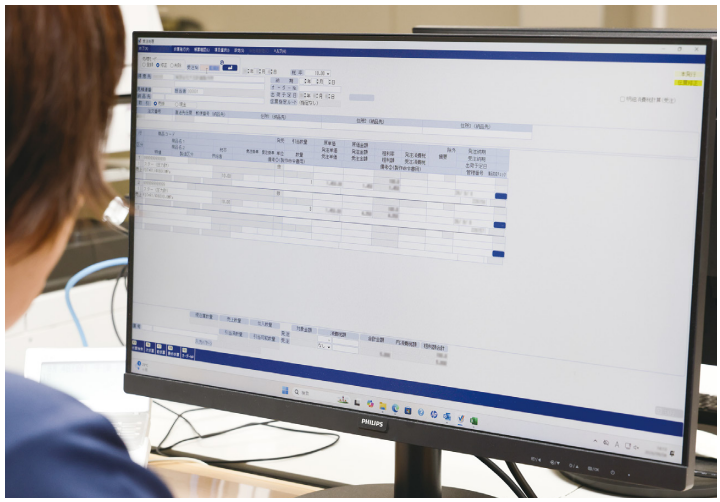
2026年6月には『SMILE V 2nd Edition 販売』（以下、『SMILE V2 販売』）へとバージョンアップを実施。『SMILE V 販売』で加えたカスタマイズはそのまま継続利用

右下精器製造株式会社

し、現在は受注から出荷、売上、発注、仕入、請求、入金管理に至る一連の販売・仕入プロセスを、『SMILE V2 販売』で一元管理している。東京営業所でもVPNを通じて利用し、全社でデータを共有する。

また朝川氏は、「システム導入時には手厚い伴走支援をしていただき、本当に助かりました。その後も、担当SEの方にはいろいろと助けていただいています。サポートに対する満足度はお世辞抜きで『100点満点』です」とOSKのサポート体制を高く評価している。

今後は、『SMILE V2 販売』に入力していくだけでなく、蓄積されているデータをいかに営業活動に生かしていくかを考えたいという。そのためにも、人材育成に力を入れていく方針だ。蓄積されたデータを読み解き、使いこなしていく人材が増えていけば、100年以上にわたる実績に裏付けられた同社製品が活躍する場面がますます広がっていくことだろう。



同社では約15名の従業員が『SMILE V2 販売』を利用する



右下精器製造株式会社のホームページ
http://www.migishita.co.jp/

お問い合わせ

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/

・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11月現在のものです。
Copyright©2026 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.