

業務の効率化と自動化、得意先の要望への対応。 『販売大臣』と『大蔵大臣』で社内意識とPDCAを向上。



株式会社加登屋

所在地	東京都大田区蒲田5-24-2
代表者	渡邊 一正
設立	1947年
資本金	3,000万円
従業員数	135名
事業内容	ソリューション&システム販売／ライフスタイルショップ
売上高	20億円
URL	http://www.kadoya-act.com/

地元密着の文房具店からスタートして創業68年。現在11店舗のショップと、法人向けオフィスソリューション事業、インターネット通販を展開する株式会社加登屋。

システム更新を機に『販売大臣』と『大蔵大臣』を導入し、伝票入力や請求処理のスピードアップ、得意先の要望への対応など、業務の大幅な改善に成功しました。

同社情報処理室 深町係長と、経理課 荒井係長にそのポイントを伺いました。

創業68年、人だからこそその付加価値を重視して事業を拡大

JR線の発車メロディに『蒲田行進曲』が流れる東京都大田区、蒲田駅。この地で文房具店としてスタートし、創業68年を迎えた株式会社加登屋。ステーションナリーや雑貨を通じてライフスタイルを提案する11店舗のショップと、法人向けオフィスソリューションの二軸で事業を展開しています。

「文具ショップやシステム販売だけでなく、全国展開の外食企業、世界的ブランドの食品メーカー、大規模小売チェーンなどの社内消耗品を弊社で担当しています。物を売るだけではない、例えば店舗の雰囲気や品揃え、この人でなければと思える付加価値を大切にすることで、お客様から評価をいただけてきました」(深町氏)

その同社における課題も、人の負担を減らすために業務効率化を図ることでした。



情報処理室 係長
深町 文樹 氏



経理課 係長
荒井 徳之 氏

伝票入力の作業量を半分以下に削減、請求処理もスピードアップ

システムの更新時期に合わせて販売管理と財務会計を見直し、『販売大臣』(ERP)と『大蔵大臣』を導入。

「まず、カナ検索(イニシャル・サーチ)で得意先や科目を素早く呼び出せたり、仕訳事例を登録できて最小限の変更で済ませられたりと、伝票入力に必要な時間が大幅に短縮されました。伝票の枚数が同じでも、作業量は半分以下に改善されています。これまで丸

一日がかりだったものが、半日かからずに済んでいます」(深町氏)

『販売大臣』により、請求処理もスムーズになりました。

「以前のシステムでは請求確定後の修正が行えず、締日をまたいで処理せざるを得ませんでしたが、『販売大臣』では請求期間内の修正や残高更新を行うための選択が可能で、お客様に対してたいへんスピードアップできています」(荒井氏)

得意先の要望に合わせて自在に納品書や請求書の書式を編集可能

また同社では、帳票のフォーマットを自由に作成・変更できる機能も活用しています。

「お客様によって、例えば注文番号を記載してほしいとか、残高や繰越が印字されていない当月分だけの請求書にしてほしい、というような要望が多々あります。

以前は請求書の書式が固定されていて、別紙としてエクセルで

作ってそれを同封していました。『販売大臣』では伝票のレイアウトや項目を自由に編集できますから、お客様に合わせていろいろなパターンの請求書をご用意しています。得意先コードで自動的にそのお客様用の請求書に切り替わるのも便利ですし、新しいパターンの請求書が必要になっても、この機能を使えば簡単に社内ですべての書式を作成できるのも強みです」（荒井氏）

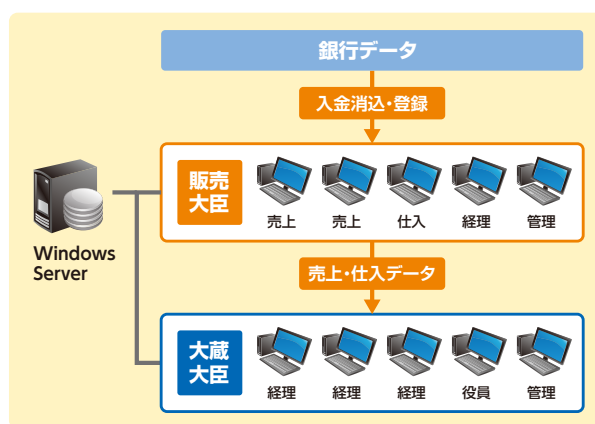
銀行データからの入金消込の自動化、会計への銀行口座別の転送

同社の『販売大臣』は、ERP でのカスタマイズプログラムを追加されています。

「通常、システムで行える売掛金の入金消込というのは照合の部分だけで、伝票への入力の手作業になってしまうのですが、ERP のカスタマイズを行って、入金消込から入金伝票の登録まで自動で行えるようになっていました。月末にまとめて 500 件ほど、一枚ずつ手入力することを考えるとたいへん楽になりました。

また入金データを『販売大臣』から『大蔵大臣』に移す際には、部門の機能を使って、6 件ある銀行口座別にデータを転送しています。弊社では銀行口座ごとに残高を管理していますので、こういう連携が行えるのは非常に助かっています。先ほどの仕訳事例の登録もそうなのですが、大臣シリーズの使い勝手の良いところですね」（荒井氏）

システム構成



業務改善でコミュニケーションが増え、社員の意識、PDCAが向上

同社における『大臣シリーズ』の導入効果は、業務効率の改善だけではなく、わかりやすい画面と操作性で、売上進捗などの情報がシステム担当者でなくても出力・閲覧できるようになった結果、間接部門からの報告を待たずとも日々の数値を共有しやすくなり、コミュニケーションが増え、売上や販売計画に対する社員の意識、PDCA が向上したということです。

「今後、システム面ではマイナンバーの法人番号の登録と、消費税率 10% 化へのスムーズな対応が必須になってきます。そういった法改正への準備とは別に、営業マンがスマートフォンやタブレットを使って営業活動が便利になったり、直行直帰できるようにしたい、という要望はありますね」（深町氏）

人による付加価値を重視して発展を続けている同社、今後の事業においても『大臣シリーズ』がお役に立てることでしょう。



オフィス内の様子

✖ 導入前の問題点

- ☐ 確定後の修正ができず締日を跨ぐ処理に苦慮
- ☐ 請求書に添付するための資料を別に作成していた
- ☐ 手動での入金消込作業に手間取っていた



○ 導入後の改善点

- ☒ 確定後の残高更新が可能で、請求処理を効率化
- ☒ 得意先に応じて自在に請求書のレイアウト変更
- ☒ 銀行データ照合から入金伝票登録までを自動化