

## 煩雑な会計・販売管理業務を大臣連携で一気に効率化 『販売大臣NX スマート』導入で業務スタイルも一新



### 山王テクノアーツ株式会社

所在地 東京都八王子市石川町737  
 代表者 田中 祐  
 設立 1967年  
 資本金 4,500万円  
 従業員数 45名  
 事業内容 製造加工業(特殊印刷・特殊加工)  
 URL <http://www.sanno-ta.jp/>

航空機や電車、新幹線など、主に屋外で使用するラベルやステッカーの特殊印刷、加工を行う山王テクノアーツ株式会社。

『大臣シリーズ』導入以前、会計・販売管理業務では旧システムへの手入力、手書きの帳票作成など非効率な作業が多く、担当者に負担が掛かっていました。

『大臣シリーズ』を運用され、業務負荷の軽減に成功したポイントを、代表取締役の田中氏に伺いました。

## 非効率な作業は、会社全体の業務に影響を及ぼしていた

以前から、手書きや手入力による作業が多い会計・販売管理の煩雑な業務が課題となっていた同社。くわえて、月次の試算表や売上集計など、経営判断に直結する数字の確認時期が遅くなっていたことも挙げられます。

「会計業務は、経理担当が銀行の入出金を確認し、旧会計システムに仕訳を入力。月に一度、会計事務所に仕訳データの確認、月次の試算表作成を依頼していましたが、時間を要していました。販売管理業務は、同じ経理担当が請求書や納品書を手書きしており、月次の売上確認が請求締め処理後になっていました。重要な帳票がすぐに確認できない状況でした」(田中氏)

これらの非効率な作業は、経理担当の負荷が高く、今後の成長の足かせとなるため、まずは販売管理業務の改善から着手しました。



代表取締役社長  
田中 祐 氏

### ✕ 導入前の問題点

- 手書きで請求書や納品書を作成していた
- 月次の試算表作成や売上確認に手間取っていた
- 出先での問合せ対応が瞬時に行えなかった

### ○ 導入後の改善点

- 帳票作成が迅速化し、業務分散も可能になった
- 経営に必要な数字の確認がすぐに行えるように
- スマホ活用で、問合せ対応のスピード化を実現



## 自社仕様に即した設定で効率的な販売管理業務を実現

複数製品との比較検討で『販売大臣』を採用された理由は、高い操作性と業務にフィットする柔軟性でした。導入後、営業事務担当が納品書、経理担当が請求書と、業務を分散し負荷を軽減。スピーディーな帳票発行業務へと生まれ変わりました。伝票入力や集計作業をよりスムーズに行うため、業務に添った仕様にカスタマイズされています。

「マスター設定で使わない項目は非表示、伝票項目設定で項目名を社内用語に変更するなど、伝票入力は、担当者の使い勝手を優先しています。また、月報集計では担当者別、売上の推移表を確認する時には得意先分類1を売上集計という名称に変え、集計しています。結果、月次の売上集計が容易になり、リアルタイムに売上の確認が行えるようになりました。」(田中氏)

### システム構成



## 『大蔵大臣』で会計業務を省力化。大臣連携でより効率的な仕組みを構築

入出庫が頻繁な原材料や完成した製品の在庫管理。半期ごとの棚卸にもひと工夫されています。

「すべての在庫を『販売大臣』に登録していませんが、商品コードの頭に8を付けているものは、在庫管理用コードとして扱っています。棚卸時に商品コードが8で始まり、かつ在庫管理用のフラグを立てたものを在庫一覧表で出力し、活用しています」(田中氏)

販売管理業務の効率化に成功した後、旧システムで運用していた会計業務の改善に乗り出しました。『販売大臣』との親和性などを考慮され、『大蔵大臣』を採用。

「『販売大臣』から売掛金と買掛金データを『大蔵大臣』に転送し、仕訳処理しています。以前は、売掛金と買掛金を帳簿に手書きし、旧会計システムに手入力していましたから、大幅に省力化できました」(田中氏)

さらに『大蔵大臣』とエクセルの併用で、月次試算表も社内ですばやく作成できるようになりました。

「銀行の入出金明細からエクセルで日次の資金繰り表を作成し、CSVで『大蔵大臣』に流し込めば試算表が完成する仕組みを構築しました。また、部門別・月別・科目別の予算を管理し、月次で予実を比較しています。これらは、経営判断を行ううえで、とても便利です」(田中氏)

「銀行の入出金明細からエクセルで日次の資金繰り表を作成し、CSVで『大蔵大臣』に流し込めば試算表が完成する仕組みを構築しました。また、部門別・月別・科目別の予算を管理し、月次で予実を比較しています。これらは、経営判断を行ううえで、とても便利です」(田中氏)



オフィス内の様子

## 業務スタイルの幅を拡大させた『販売大臣NX スマート』

さらに同社は、各営業担当の業務環境を整えるため、外出先から『販売大臣NX』のデータを参照できる『販売大臣NX スマート』を導入。

「お客様からのお問い合わせやご相談には、迅速な回答が必須です。これまでは出先からノートパソコンで『販売大臣』クライアントを起動して社内にはアクセスしたり、電話で問い合わせるなど、状況によっては即答できず、営業担当も煩わしさを感じていたと思います。今回の『販売大臣NX スマート』導入により、いつでもスマートフォンで過去の見積や前回実績などを即座に参照し、スピーディーな対応が図れるようになりました」（田中氏）

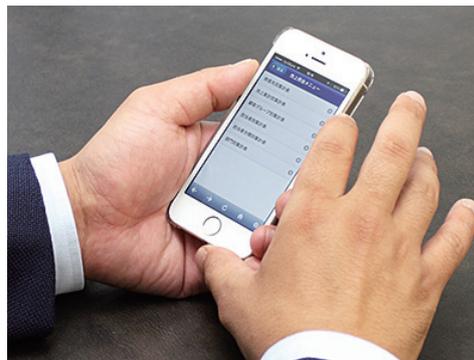
さらに、社長である田中氏や営業部長も大きなメリットを感じています。

「外出や出張の際も、アプリを起動すればすぐに売上状況を確認できるのが良いですね。売上推移表や比較表も気に入っています。場所や時間を問われないため、移動中などこまめにチェックしています」（田中氏）

同社は『大臣シリーズ』の運用で、各部門の業務効率化と環境整備の両面を実現されました。

「『大臣シリーズ』の恩恵を一番受けているのは、私かもしれません。売上集計の作業が自分で行え、確認できることは本当に助かっています。各現場への指示など、先を見越した対策を講じることができます」（田中氏）

『大臣シリーズ』は、これからも同社の成長と安定的な経営を基幹業務の面から支えていきます。



『販売大臣NX スマート』の操作画面