

# 「売上管理Pro（金属加工業向けカスタマ管理Pro）で経営力アップ！」

## システム導入事例

### 金属加工業でも威力を発揮！

## 受注から請求までの業務を一元管理 金属加工の不可欠な基幹システムに

～株式会社川熱(神奈川県綾瀬市)～

2021年11月取材

金属の熱処理や表面処理、塗装などの一貫した設備を持ち、小型から大型の金属を加工しているのが、神奈川県綾瀬市に本社を構える「株式会社 川熱」である。車のボディをプレスする大型機器プレスのフレームや、旋盤やフライスなどの各種工作機械の部品、プラント配管部品など多種多様にわたる。その数は受注書にして年間約1万枚。そうした加工物を、受注から請求まで一連の業務としてきっちり把握したいとMNJ羅針盤シリーズ「売上管理Pro」(金属加工業向けカスタマ管理Pro)を2020年8月に導入した。経営情報販売管理ソフトとして国内の流通業や飲食店業などにおいて定評のあるMNJ羅針盤シリーズだが、金属加工業でも威力を発揮している。具体的にどのように活用されているのか詳しく見てみよう。

### ●多種多様な加工物を製造

金属加工において多岐にわたる機器や部品を製造する川熱。中でも独自技術で市場を拡大しているのがプラスト・塗装だ。

熱処理を施した金属は、酸化によって「熱錆」と呼ばれる錆が生じる。製品に「防錆処理」を施すには熱錆を取り除く必要があり、これを除去するのが「プラスト」という表面処理方法である。プラストできれいに磨かれた金属に、防錆加工やコーティングなどの塗装処理が行われる。塗装も製品の種類・用途などに合わせ自社独自の高度な技術を生かしている。



▲川熱本社

### 「IT補助金2020」を活用

同社の滑り止めの加工技術も注目されている。雨の日の濡れたマンホールの蓋、タイル、ステップ、階段、床などは、非常に滑りやすく危険な状態になっている。そうした個所に川熱の滑り止めの加工技術が活用されている。ちなみに、JR山手線ホーム柵(転落防止)工事の仮設足場に全線採用されており、一般車道への適用も可能だという。

同社総務部部長の井出明子氏は、「当社の加工物は熱処理から塗装まで一貫した設備をもち、小さい品物からトレーラー輸送できる大きな品物まで加工できる」と話す。

こうした多種多様な加工物は、受注書にすると年間約1万枚に及ぶという。それを受注から請求まで一連の業務としてきっちり把握したいというのが川熱の要望。それをきめ細かなカスタマイズで応えたのが、メディアネットワークジャパンのスタッフだ。導入したのはMNJ羅針盤シリーズ「売上管理Pro」(金属加工業向けカスタマ管理Pro)である。MNJ羅針盤シリーズ「売上管理Pro」(金属加工業向けカスタマ管理Pro)購入にあたっては、事業者は最大450万円の補助金によってITツールを導入できる中小企業向けの「IT導入補助金2020」を活用し、2020年8月に導入した。



▲用途・目的に応じてさまざまな熱処理加工を行う

### ●きめ細かなカスタマイズとは

#### 部署間の情報共有をスムーズに

取引先に発行する受注書作成は何よりも重要な業務だ。受注者が受注内容を明記することで、発注者との契約が取り交わされる。川熱にとってみれば、受注から請求・入金まで一貫した作業の流れがここで明確になる。受注書には川熱独自の項目も入れる必要があった。そこでの微に入り細を穿つきめ細かなカスタマイズがMNJ羅針盤シリーズ「売上管理Pro」(金属加工業向けカスタマ管理Pro)導入の大きな決め手となった。

独自の項目では得意先から持ち込まれた資材の情報や各得意先との取引条件を、受注伝票作成時に詳しく入力する。それによって、加工が完了し商品を出荷する際には、入荷時(受注時)の情報を自動で引継ぎされるため、ミスなく出荷作業へとつなげられる。

商品の出荷処理をする際、自動的に受注伝票が売上伝票へと切り替わる。納品書や請求書などの発行作業は担当部署で再入力する手間が省けるので、スピーディーにスムーズに行えるというわけだ。

部署間の情報共有をスムーズに図る工夫も凝らした。例えば、「熱処



▲受注伝票作成には取引先の条件を詳しく入力

理指示書」では、それを入力し印刷できる機能をカスタマイズで追加した。カスタマイズでは得意先より持ち込まれた加工前の資材を、温度や加工方法などにおいてどのような条件で行うのかを細かくデータ入力するようにした。そのデータは加工担当の技術者へ情報共有し、受注から加工までの一連の作業に活用されている。

受注伝票や売上傳票では、「品質保証担当者」「納期」「重量」「入庫数」「出庫数」などの項目を加えた。それらを伝票上に記載することにより、得意先の条件検索や受注／売上集計などで任意の条件のデータを引き出すことができるからだ。



▲コンクリート構造物の早期劣化を防ぐ塗装技術も開発（エポキシ樹脂塗装装置）

### 得意先の入出金をいつでも確認できる

売り掛けによる売り上げ、各得意先の「締日」に合わせた請求書発行処理や「支払条件」に合わせた入金処理などもカスタマイズした。得意先各社の「締日」によって自動集計され一覧表示されるという優れたプログラムだ。この機能により、ほぼ毎日取引のある得意先であっても、「いつくらい売り上げ」「いつくらい入金した」かが、明確に把握できるようになったという。得意先ごとの入出金管理では、さらにカスタマイズを重ねた。各顧客マスター上で任意の期間を指定し、その期間内の売り上げと入金状況を時系列に表示できるようプログラムしたのである。「明細ではなく案件ごとのレベルで一覧表示したい」という川熱の要望に応えたものだ。



▲必要なデータは部署間で正確に情報共有

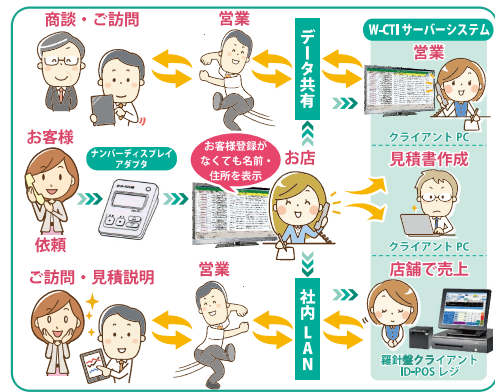


▲滑り止め加工の作業

「売り上げと入金が個別に追えるので得意先の状況がつかみやすく、得意先の請求書に応じた集計ができるので助かっている。また、経営トップが経営を正しく判断するにはさまざまなデータが必要。メディアさんは当社が要望するデータを正確に引き出せるシステムを構築してくれた」（井出氏）。

「売り上げと入金が個別に追えるので得意先の状況がつかみやすく、得意先の請求書に応じた集計ができるので助かっている。また、経営トップが経営を正しく判断するにはさまざまなデータが必要。メディアさんは当社が要望するデータを正確に引き出せるシステムを構築してくれた」（井出氏）。

**MNJ**羅針盤シリーズ「売上管理Pro」(金属加工業向けカスタマ管理Pro)の導入を機にネットワークを「VPN(バーチャルプライベートネットワーク)」に変更した。現在、本社工場(4台)、第二工場(1台)、岩手前沢工場(1台)の3工場で稼働している。VPNは低コストでネットワークを利用できセキュリティにも優れている。本社工場と各工場、各工場同士の



▲第二工場



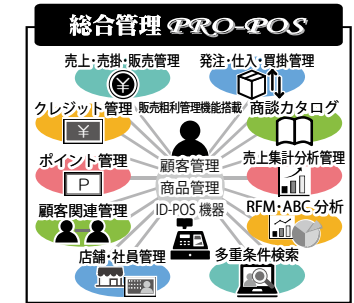
▲品質管理ではISO9001を取得

通信も可能だ。

システムのカスタマイズとともに、川熱が高く評価しているのはメディアネットワークジャパンのサポート体制である。井出氏は**MNJ**羅針盤シリーズ「売上管理Pro」(金属加工業向けカスタマ管理Pro)について次のように述べている。

「こちらの厳しいと思われる要望も適切に粘り強く対応してくれた。実際に**MNJ**羅針盤シリーズ「売上管理Pro」(金属加工業向けカスタマ管理Pro)を操作する現場でも、メディアさんのリモートサポートに助けられている。**MNJ**羅針盤シリーズ「売上管理Pro」(金属加工業向けカスタマ管理Pro)は当社にとってなくてはならない経営の基幹システムになっています」。

# 日経MJ掲載



**CTI対応・顧客売上管理から商品・仕入れ管理までフルサポート**  
 経済産業省・認定・IT補助金 中小企業庁・認定・軽減税率補助金 に対応、購入者を識別できる「ID-POS」

メディアネットワークジャパンのPOSレジ&システム「**MNJ**羅針盤シリーズ」は、商品毎に税率設定ができ、税率ごとの売上金額や消費税額が印字されたレシートが発行できるインボイス方式に対応している。POSレジでの各種売上機能はもろんのこと、従来のPOSデータである「何が、いつ、どこで、いくらで売れたか」に加え、CTI対応「ID-POS」機能により「誰が、何を、いつ、どこで、いくらで買ったか」という情報を連動できる。これにより、顧客個人の購買行動を把

握分析でき、顧客満足度や顧客生涯価値の向上といったCRMの自動構築につながる。  
 煩雑な業務を改善・効率化  
 また、**MNJ**羅針盤シリーズのID-POSは、着信電話の顧客対応からハンデタイミナルによる日常売上業務、商品在庫・発注仕入管理や卸機能を搭載。バーコードを読み取るだけの作業時間短縮や人的ミスの低減を実現し、扱い商品点数の多い店舗でもスピーディーに商品在庫管理が可能となる。さらに、各種クロス集計やABC分析・RFM分析などの販売管理分析機能まで一元化でき、効率的な日常業務をサポートしてくれる。

### 経営情報販売管理システム

**MNJ**羅針盤シリーズ「売上管理Pro」(金属加工業向けカスタマ管理Pro)

東京都北区 03-3906-3561