

システム導入でワークフローが
劇的にスピードアップ。
営業活動にも活用、
会社全体の生産性が向上。

井谷 龍介 氏
企画管理部 部長 / ビジネスコントローラー

お客様情報



ASKケミカルズジャパン株式会社

横浜市中区太田町四丁目50番地 馬車道450ビル 8階
従業員数:20名(2019年4月現在) 創業:1969年

ASKケミカルズは、世界中に1,700名の従業員を抱え、鋳造業界向けの総合的なソリューションとオーダーメイドのサービスを提供する世界最大のサプライヤーのひとつです。生産チェーンに必要な鋳型製造用材料に加え、お客様の製造工程に自社製品をうまく適用させるための最適なテクニカルサービスの提供が主要事業。約50年以上にわたる市場における実績と粘結剤の分野における専門的な知識が大きな強みとなっています。

ご担当者情報

井谷 龍介 氏
企画管理部 部長 / ビジネスコントローラー

ポリート 育美 氏
企画管理部 課長 / チーフアカウント

肥沼 和子 氏
企画管理部 人事・総務担当

導入サービス: 経費、業者支払OP、勤怠、フォームデザイナー

導入前の課題

1. 業務フローのシンプル化と管理の徹底
2. 経費精算など経理業務の効率化
3. 外出先からの各種申請や承認

導入後の効果

1. 業務フローが統一化されスピードアップ、リスク管理面も向上
2. 二重入力の手間が無くなり効率化、ミスも削減
3. 出張時の移動中・ホテルからでも申請や承認が可能になり営業の負担軽減
4. フローの見える化により会社全体の生産性が向上、営業活動にも活用を拡大

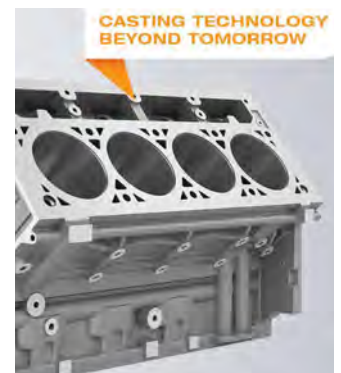
効率化の機運が一機に高まりシステム導入を検討

- OZO3導入のきっかけを教えてください。

ポリート: OZO3導入前までは、稟議書の回覧や経理フローが紙ベースで行われていたため、たいへん手間がかかっていました。自分の中でもこの手間をどうにかしたいと思い悩んでいましたが、2年前、現在の社長に代わってから社内に効率化の機運が高まり、「やるなら今しかない」という気持ちになりました。そんな折、タイミングよく販売代理店主催の経営サポートセミナー(経費精算システム・ワークフローシステム比較・ご紹介)に参加させてもらったのが、システム導入のきっかけでした。

- どのような課題をお持ちでしたか？

井谷: 二つの大きな課題がありました。一つ目の課題は、業務フローのシンプル化と管理の徹底です。ポリートがお話したとおり、稟議決裁は紙ベース・押印のフローを行っていたため、書式が統一されておらず、回覧ルートもバラバラ、承認者不在時はフローが滞り決裁まで時間がかかっていましたし、フローの途中で書類が紛失したこともあり。二つ目は経費精算など経理業務の効率化です。社員がエクセルで作成した経費精算書をもとに経理担当者が仕訳・支払データを作成するというフローでしたが、手入力による二度手間と、入力ミスのチェックにかなりの時間がかかっていました。



ニーズにジャストフィット、迷わずOZO3を導入

- システムを選定する際に重視された点を教えてください。

井谷:まず一点目は、当社で導入しているOBCの奉行シリーズとのデータ連携が大前提でした。二点目は、スマートフォンで申請や承認が可能であることです。当社の営業マンは都心ではなく全国の鋳物の工場に行く機会が多いため、移動中やホテルからでも、PCではなくスマートフォンでフローの状況を確認できたり、申請や承認も手軽にできることが重要なポイントでした。今は営業マンも便利になったと大変喜んでます。

- OZO3選定の決め手となったポイントを教えてください。

井谷:実は当社が100%外資に変わった13年前から奉行を使っている関係で、販売代理店の同じご担当にずっとケアいただいております、その方のお勧めでしたので、他社も一応検討はしましたが当社のニーズにジャストフィットしていると感じ、迷うことなく決定しました。

ポリート:そうですね、3社さんのスペック比較表をいただき検討しましたが、ITCSさんのプレゼンもとても分かりやすかったので、他社さんの詳細は見ることなく決定しました。私は当時、経理担当でしたが、経理業務だけでなく会社全体のワークフローが良くなり、仕事が効率的になるんだという期待でいっぱいでした。

井谷:OZO3の一番良かった点はエクセルで作成した書

式をそのまま取り込めるということですね。すごいことだと思いますよ。当社の製品ではないですが取引先に自慢していますし、皆さんもいいねって言ってくれています。今までのエクセルと同じ書式だと、新しいシステムでも抵抗感なく社員に受け入れられるので、素晴らしいことだと思います。

あと、コスト面についても気にすることなく導入できる点も大きなポイントでしたね。我社は外資系なので投資に対する意識が高い会社ですが、クラウドなので投資に該当する部分がなく、ランニングコストだけだったので社内手続きがスムーズでした。現在、我々はOZO3の効果を実感していますが、その効果に対する支払いとしては正直安いと感じています。

ワークフローが劇的にスピードアップ、営業活動にも活用

- OZO3の導入によって業務はどのように変わりましたか？

肥沼:やはり業務がすごく効率化されましたね。私は人事を担当していますが、有給休暇の残日数や時間外の集計が即時にできるようになり本当に助かっています。経理も二重入力がなくなりましたし、会社全

体もワークフローがシステム化されたことにより申請から承認までがスピードアップして、効率がものすごく上がったと実感しています。システムを導入する時間より、社内のフローを整理するのにかなりの時間がかかりましたが、その苦労が報われました。社員の満足度もとても高いですよ。

- 導入後の効果はいかがでしたか？

井谷:もちろんあらゆる業務の効率が明らかにアップしていますが、副次的な効果として、ワークフローが劇的にスピードアップしたことで、各担当の能力差が見えるようになってきたんですよ。つまり、稟議申請してから決裁されるまで1週間かかっていたものが、早ければ1日で決裁されるようになったことで、すぐに対処できる人とそうでない人の差を感じるようになってきたということです。逆に言うと、決裁まで長く待たせたことで優秀な人の能力を無

駄にしていたかもしれませんね。

すぐ取り掛かったかどうかデジタルに記録されるので、各担当もすぐに対応せざるを得なくなり、自然と生産性も上がっていますよ。

あとは、ワークフローを稟議だけではなく営業活動にも活用を拡大しています。これまではクライアントに製品サンプルを送って終わりだったものを、評価を入力しないとフローがクローズしないようにしたことで、放置されていた評価結果を可視化して管理できるようになりました。営業面でも役立っています。



OZO3の利用拡大を推進、今後のバージョンアップに期待

- 今後OZO3に期待することは何ですか？

井谷:現在、営業担当が出先からOZO3の申請を行う際は、OBCのシステムに登録してある製品マスタを参照して、製品コードや送り先をスマホやPCで入力・申請していましたが、今後は、OBCのマスタデータを適宜OZO3に取り込むことで作業の省力化を図ることができればいいのと考えています。OBCさんと連携して環境づくりをしていただければ助かりますね。

肥沼:あと年末調整に非常に手間がかかっているのが、OZO3の年末調整アプリの活用も考えています。少ない人数の会社ですがぜひとも効率化したいですね。去年のデータを参照しながら、適切にデータ入力できるようになれば社員も人事も大助かりです。

井谷:これからもOZO3の機能を上手に活用して、会社の生産性をどんどんアップしていきたいと考えていますので、今後もOZO3の更なるバージョンアップを期待しています。(敬称略)



取材後記

お話しを通して、ManageOZO3の良さをうまく活用されていることと、企画管理部の皆様が「仕事を効率化したい」、「良い会社になりたい」という熱意が伝わってきました。特にワークフローを稟議決裁だけではなく、品質管理や営業活動にも利用領域を拡大し、会社全体の生産性、クオリティアップに繋げていらっしゃるところが、たいへん印象的でした。わずかな時間でしたが、外資と日本企業の良い面がしっかりと融和し、常に前向きな姿勢と風通しの良い企業風土を皆様から感じる事ができました。