

基幹業務パッケージ

EXPLANNER/Ai 導入事例

東急ジオックス株式会社 様

各部門の販売・債権・債務データを集約し、
販売管理業務の負荷とリードタイムを劇的に低減。

東急グループの建材専門商社である東急ジオックス株式会社様(以下、東急ジオックス様)は長年使用してきたシステムをNECの基幹業務パッケージ「EXPLANNER/Ai」へ刷新。これにより、販売・債権・債務データの統合管理と会計部門への整流化を実現。販売管理業務の大幅な負荷低減や作業リードタイムの大幅な短縮など、業務全般の生産性を劇的に向上しています。



東急ジオックス株式会社
経営管理部
次長
奥山 昇 氏



東急ジオックス株式会社
経営管理部
管理課長
町井 啓明 氏



東急ジオックス株式会社
経営管理部管理課
課長代理
宮久保 恵理子 氏



東急ジオックス株式会社
資材部 資材二課
小松 真紀 氏

●導入背景・課題

- 部門ごとの個別システムが混在し、受発注から債権・債務管理の業務全体で統一プラットフォームがなく、仕訳・会計業務の効率が低かった。
- 受発注・債権・債務データの一貫した流れが存在せず、データの二重入力や取引先の名寄せ照会などを手作業で実施していた。
- 従来の業務は属人的な側面が多く、取りまとめる経理部門への負荷が課題であり、業務担当者が不在の際に業務が停滞する恐れがあった。

●導入成果

- 各部門の受発注データから、債権・債務データ、入金・支払管理データまでを一元的に集約し、自動仕訳により会計業務や決算業務の迅速化など生産性が大幅に向上。
- 営業部門ごとに異なっていた、業務データの入力環境が統一されて効率化が一気に進み、全社的な内部統制の強化も推進。
- 数多くの商品を扱う販売業務全体の“見える化”を実現すると同時に、会計業務も標準化を実現。

●NECの提案

- 各部門システムをパッケージ機能を活用して標準化・統合し、受発注から売上、仕入、入出金データの一元管理を実現することで、CSVデータの受け渡しや二重入力などの煩雑な手作業を軽減。
- 各部門の債権・債務データの集約、および自動仕訳による会計業務の効率化。
- 優れた拡張性やカスタマイズにも対応できる柔軟性、多業種にわたる豊富な導入実績に基づきお客様固有の要件も実現。

導入前の課題

統合されたシステム基盤がなく、
仕訳・会計業務の煩雑さが深刻に

東急ジオックス様は、東急グループの建設資機材を提供する専門商社です。同社では、基幹業務における営業各部門や会計の仕組み、およびデータの流れを全面的に見直し、長年使用してきたレガシーシステムをNECの基幹業務パッケージ「EXPLANNER/Ai」へとリニューアルしました。東急ジオックス様では、社内に多様な建築資機材を販売する部門が混在し、受発注から会計まで一貫して結びつくデータの流れがなく、統合シ

ステム基盤が未整備でした。部門ごとに、部分最適化された仕組みが存在し、会計へ渡すデータを手作業で作成していました。データはExcelで個別管理され、情報の共有も不可能でした。会計システムへのデータ取り込みは、CSVによる取込が再入力による手作業で行っていたため、数字が合わないケースも発生しており、経営管理の面からは内部統制の課題もありました。「債権・債務管理が統一されておらず、例えば、取引先の会社コードが部門によってばらばらに存在し、同一会社でコードが複数あるため、支払を統合するのにも、複数のデータから名寄せするなど、煩雑な作業が発生していました」と経営管理部次長の奥山昇氏は当時を振り返ります。



社 名：東急ジオックス株式会社
所 在 地：本社：〒150-0002 東京都渋谷区
渋谷1-16-14 渋谷地下鉄ビル3F
創 業 年：1956年
資 本 金：5,000万円(2012年12月末現在)
売 上 高：382億円(2012年度)
従業員数：44名(2012年12月末現在)
事業内容：鋼材、生コンクリート、コンクリート二次製品、骨材、建物の内外装、昇降機など建設資機材の販売を中心に、建設分野に関わる多彩な事業を展開
U R L：http://www.tokyu-geox.co.jp/

奥山氏は次のように課題を述べます。「各部門システムは、形の上では1つにまとめられていたが、統合された基幹システムとは言えませんでした。各業務は属人的で、担当者が不在だと業務が停滞する恐れもあり、業務の標準化が大きな課題でした」

導入の経緯

多業種で採用されている安心感と、優れた債権・債務管理に注目

新システムの導入には、4社の製品が検討されました。同部管理課長の町井啓明氏は「EXPLANNER/Ai」選定の理由を次のように述べます。

「事前に行ったデモがプロジェクトメンバーの間で高評価でした。とくに債権・債務管理が他社製品よりも優れていると感じました。各部門の受発注データが債権・債務まで引き継がれ、いつ発生したのが簡単にたどれ、非常にわかりやすいと思いました」

また、導入時の支援体制がしっかりしていること、さらに、「EXPLANNER/Ai」が多様な業種業態の企業で採用されており、豊富な導入実績をもつことも、選定を後押ししました。

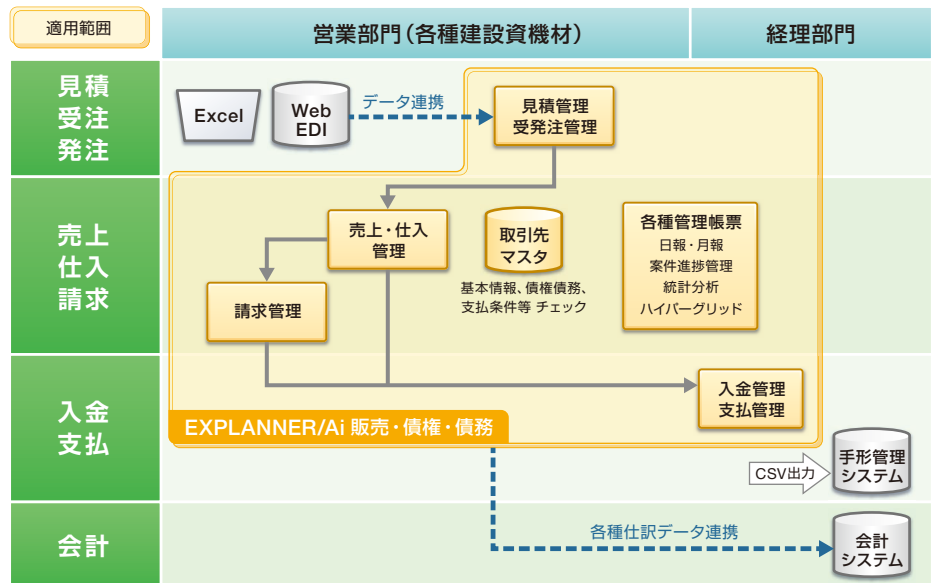
「多業種で使われていることから、いろいろな要件に応じてもらえそうだという期待感がありました。多様な入金形態に対応できる点も、大きな魅力でした」と同部管理課課長代理の宮久保恵理子氏は述べます。

導入前・導入後の業務フローを準備し、万全の態勢でシステム構築

新システムの構築は2011年2月にスタートし、同年の9月にはユーザーテストを開始、11月にカットオーバーを迎え本稼働が始まりました。部門ごとにはばらばらに行なわれていた業務処理を統合化し、受発注や債権・債務の一元管理をはじめ、案件管理機能を活用し受注案件単位の手配状況の把握や入出金管理、会計業務への仕訳連携を実現しています。また、ハイパーグリッド機能（※1）により、蓄積されたデータを自在に検索・活用して、集計・分析レポートへと有効活用できる環境も整えました。

「システム構築にあたり、受注から請求までの業

● EXPLANNER/Ai 導入イメージ



務の流れを、各商品ごとにすべて洗い出して業務フローを作り、それが新システムではどう変わるのかを、事前に予測しながら導入を進めました。そのため、導入後の操作もスムーズに行えました」（町井氏）

（※1）EXPLANNERのフレキシブルな問い合わせ機能で、サマリ情報や明細情報の検索、加工集計、分析を自在に行える。

導入後の成果

従来とは比較にならないほど、業務効率や生産性がアップ

各商品の販売から会計まで、一気通貫でデータ連携を実現しているため、会計業務の効率が従来とは比較にならないほど向上しました。奥山氏は具体的な効果を次のように述べます。

「支払業務は、各営業部門から出てきた支払データを、会計で取りまとめるという煩雑な作業がありました。新システムへ移行後は業務負担が目に見えて低減しました」

「営業ごとに不統一だった請求業務が、部門間で連携してスムーズになりました。請求書の発行速度も速くなり、発行時期が部門間で統一されたことで負担が軽減されました」と資材部資材二課の小松真紀氏も、業務効率の向上を実感しています。

従来は取引先から支払調書が届くと請求書や入金との突合せに膨大な労力を要しました。新シ

ステムでは、突合せ専用のメニューを設定し正確かつ迅速に業務をこなせています。もちろん、手入力が激減したことでミスも根絶されました。また各種データをすばやくハンドリングし、ハイパーグリッド機能を使って迅速に可視化できるのも大きな効果の1つです。必要な社内データを統合的に参照しながら収集し、フォームを自在に加工して商品別や部門別、取引先別などの多角的な営業レポートや会計・経営レポートを短時間で作成できるようになり、業務の生産性も大きくアップしました。

さらに、手作業が減って省力化が進み、要員的にも、社内に余裕が生まれている点にも大きな効果を感じるといいます。

決済手段の移行を視野に新機能開発も検討

こうして、商品別の各部門における販売・債権・債務データの統合管理と会計部門への整流化が実現し、自動仕訳による会計業務の大幅な負荷低減や作業リードタイムの短縮、仕事の標準化と可視化、そして内部統制の強化など、業務全般の生産性が劇的に向上しました。今後、手形決済の仕組みが電子手形や「でんさいネット」へと移行しつつあるので、手形管理システムの追加開発などを検討していく予定です。

お問い合わせは、下記へ

NEC EXPLANNER部

TEL: 03 (3798) 6844 FAX: 03 (3798) 7169

URL: <http://www.nec.co.jp/explanner/>

●本カタログに記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。
●このカタログの内容は改良のため予告なしに仕様・デザインを変更することがありますのでご了承ください。
●本製品の輸出（非居住者への役務提供等を含む）に際しては、外国為替及び外国貿易法等、関連する輸出管理法令等をご確認の上、必要な手続きをお取りください。
ご不明な場合、または輸出許可等申請手続きにあたり資料等が必要な場合には、お買い上げの販売店またはお近くの弊社営業拠点にご相談ください。