



業務効率の向上とタイムリーな業績把握を実現した「FutureStage 商社・卸向け販売管理システム」

課題

老朽化したサーバを刷新するとともに、より迅速な業務処理や全社的な情報共有を実現しなかった

解決

住宅設備業界特有の業務に対応した「FutureStage 商社・卸向け販売管理システム」を導入し、システム基盤をクラウドへ移行

効果

インフラの保守・管理コストを削減。EDIによる取引先との情報連携やマスタ統一で業務効率が向上した

攻めの経営に向け 基幹システムを刷新

住宅設備や管材、建材、電材などを取り扱い、住生活の向上に貢献する総合商社として業界をけん引している株式会社小泉（以下、小泉）は、地域密着型の営業を展開するブロック子会社9社と102の営業拠点、特化した機能を持つ関連会社で企業グループを形成し、お客さまの多様なニーズに対応しています。

小泉は2014年5月、新たな基幹システムとなる「SPA販売管理システム」を構築しました。SPAとは、Speed（スピード化）、Paperless（ペーパーレス化）、社是であるAnytime、Anywhere、Anything（いつでも、どこでも、何でもそろう）を表したもので、その名のとおり「業務効率の向上」「情報のタイムリーな把握」「ペーパーレス化」を実現した、攻めの経営をめざすシステムとなっています。アプリケーション基盤には株式会社日立ソリューションズ（以下、日立ソリュー

ションズ）の「FutureStage 商社・卸向け販売管理システム」、システム基盤には日立のクラウド「Hitachi Cloud」のサービス「SecureOnline 統制IT基盤提供サービス」がそれぞれ適用されました。

この新基幹システム構築の背景を、システム部 部長の田中 久喜氏は「2011年末ごろ、約10年間使用していたサーバの保守切れが2014年に迫り、老朽化によるパフォーマンス低下も課題となっていました。そこでハードの入れ替えだけでなく基幹システム全体の刷新を決断し、当社が構想していた“SPA”の機能要件を実現してくれるベンダー選定に着手しました」と振り返ります。また、最終候補に残った3社の中から日立ソリューションズを選んだ理由を、システム部 課長補佐の加藤 秀明氏は「当社の業態に沿った、ポイントを抑えた提案内容であったこと、事前のヒアリングの際にわれわれのニーズをきちんと把握していただいたSEさんの真摯な姿勢が、実際の構築プロジェクトでも良好な

コミュニケーションを図れる重要なポイントになると考えたからです」と語ります。

セミオーダー方式で住宅設備 業界向けの機能を提供

日立ソリューションズはシステム開発にあたり「FutureStage 商社・卸向け販売管理システム/財務会計・管理会計システム」の各テンプレートをもとに、豊富な業務部品を組み合わせた統合システム基盤を構築。セミオーダー方式の採用により、小泉が求める住宅設備業界向けのさまざまな機能要件を盛り込むことに成功しました。



人・街・未来へ 小泉

株式会社小泉

本 社 東京都杉並区荻窪4-32-5
創 業 1947年4月
資 本 金 31億4,515万円(関連会社・海外現法などを含む)
従 業 員 数 2,054名(2015年12月20日現在)
事 業 内 容 住宅設備機器総合商社および関連事業など



「商品ごとの掛率、お客さまや現場ごとに単価を設定できる機能などを新たに設け、柔軟な単価管理に対応しました。また、取引量の多い主要メーカーとのEDI^{*1}による情報連携、BI^{*2}による情報分析機能の強化、顧客マスタ・仕入先マスタの統一と一元管理、与信・回収管理といった債権管理の強化、特に注意が必要な受注伝票登録時に、責任者に承認申請が行われるワークフローの仕組みなども取り入れました。これらの機能は従来システムにはなかったものですが、柔軟性の高いFutureStageと日立ソリューションズのSEの皆さんの協力によって実現することができました」と加藤氏は語ります。

一方、プロジェクト進行について田中氏は、「各部署からメンバーを集め、社内横断的なプロジェクトチームを立ち上げました。そしてチームで話し合った業務の進め方をシステム仕様に落とし込むことで、業務の効率化・標準化を実現していきました。その際、日立ソリューションズにはメンバーとのコミュニケーションをしっかりとっていただけたのが非常にありがたかったですね。互いの認識がずれていると感じた場合は、深くコミュニケーションをとることで調整を図り、プロジェクトを成功に導くことができました」と評価します。

*1 Electronic Data Interchange
*2 Business Intelligence

“SPA”の実現に加え、クラウド化で管理者負担も軽減

予定どおりに稼働した「SPA販売管

理システム」により、当初からねらいとしていた「業務効率の向上」「情報のタイムリーな把握」「ペーパーレス化」という効果が表れています。

「商品・顧客・仕入先などマスタの

全社一元管理を実現するとともに、煩雑な情報プロセスを見直したことで、業務効率の向上を図ることができました。EDIによる取引先システムとの連携により、月間15万件を超える仕入先からの請求情報の確認作業を自動化できたのもその一環です。

ペーパーレス化では、伝票による受発注管理をデータ入力による管理に改善し、月間400万枚にもなる受発注伝票の印刷コストや管理コストを削減しました。ワークフローの導入による社内申請、報告のペーパーレス化も期待以上の効果を生んでいます」と田中氏は語ります。

情報のタイムリーな把握については、受注残、売上、回収などの業績情報や、管理者が日常的に帳票などでチェックしていた担当者への通知情報をタイムリーにシステムから提供することで、迅速な意思決定が可能となりました。また、タブレット端末による商品検索や在庫確認、ワークフローでの承認も可能となり、さらなる受注機会の拡大を図る仕組みも構築できました。



株式会社小泉
田中 久喜氏

加藤 秀明氏

システム基盤がオンプレミスからクラウドへ移行したことで、業務システム更新時の一括適用が可能となり、管理者負担も軽減されました。田中氏は「以前のクライアント・サーバ・システムでは、クライアント端末ごとに更新作業が必要で、すべての端末のプログラム状態を管理しきれないという問題がありました。それがクラウド化により一気に解決できました」と笑顔を見せます。

「日立ソリューションズさんは、こちらの要望に対するリアクションが早いし確実です。言ったことは必ず把握して、対応してくれる安心感があります。今後は外出先からの受発注管理や、地図情報と営業関連情報を連携してエリアマーケティングに活用するような機能拡張を考えていますので、引き続きご協力をお願いしたいですね」と加藤氏は今後の抱負を語ります。

その期待に応えるため、これからも日立グループは、小泉の営業力強化やお客さま満足度向上に貢献するシステム、ソリューションを提案していきます。

お問い合わせ先・情報提供サイト

(株)日立製作所 エンタープライズソリューション事業部
<http://www.hitachi.co.jp/futurestage/ht585/>