

システムの統合により業務効率を上げた会計業務のフロント「ManageOZO」 購買システム、予算管理機能の構築もできるプラットフォーム



総務部 経理グループ 担当課長
坂東 俊郎 氏

総務部 経理グループ
中野 誠 氏

中部電気保安協会 一般財団法人 中部電気保安協会

事業内容 : 各種電気設備の安全点検、企業向け各種電気設備の保安・監視、各種電気設備の取り付け・修理・新設相談、電気系資格技術講習会の実施、電気を安全に使用するための広報活動

従業員数 : 2,158名 (平成28年4月1日現在)

会社設立 : 昭和40年12月1日に、財団法人中部電気保安協会として設立、平成24年4月1日に、公益法人制度改革に対応して、一般財団法人へ移行

所在地 : 愛知県名古屋市中区丸の内三丁目19番12号

代表取締役 : 石田 篤志

昭和40年7月に施行された電気事業法の趣旨に基づき、電気設備の保安体制の確立を支援する機関として設立された財団法人です。電気事業法では、電気設備の所有者や使用者に自己責任と自主保安体制を求めています。一般家庭はもちろん、商店あるいはビル・工場などの企業でも十分な電気安全知識の浸透や自主保安を期待することは難しい面があります。そのためそれに代わり電気を安心して使えるよう設備を守ることが業務となります。具体的には、ビルや工場などの電気設備等の保守点検する「保安業務」、中部電力(株)から委託を受けて各家庭の設備を4年ごとに調査する「調査業務」、広く安全に電気を使っていたための啓発活動の「広報業務」の3つが主な業務となります。業務の内訳としては、企業、事業所を対象とした保安業務が全体の8割ほどを占める主たる業務です。東海三県に長野県、静岡県(富士川以西)を主たる営業エリアとし、48ヶ所もの営業所を持っていることも特徴です。



◆導入経緯

一導入に到るまでの経緯について教えてください

坂東 : 導入して2014年の4月1日からシステムが動き出しましたが、その1年ほど前から検討開発しています。導入前に使っていたシステムの各種ソフトが、ちょうど10年を迎えサポート期間の終了が迫っていました。それに合わせて会計と購買のシステムも更新をしようという話になりました。ワークフローの部分、マスターデータの管理、会計データがそれぞれ連携していますが、いずれも同じ操作性で運用することのできるプラットフォームが必要でした。じつは、それまで使っていたシステムは三菱電機さんのワークフローシステムで、カスタマイズすることを前提とした製品であったため、こうしたことが可能だったわけです。そうした経緯もあり、アップデートのお願いをしようかと考えましたが、カスタマイズの必要な部分が多く費用がかかります。そのため、数社によるコンペという形を取りました。

中野 : 全ての機能を乗せられるプラットフォームということに加えて、それまでのシステムの操作性から違和感のないものにしようということも大きな課題でした。48拠点の営業所がありまして、営業所ごとに担当者が伝票など処理して入力しますが、システムが全く新しいものになってしまうと担当者も使いにくく、どういった操作をしていけばいいのかわからなくなる恐れがありました。それで、それまで使っていたシステムに、どこまで似せて作ることができるかということもポイントでした。

◆OZO 選定のポイント

一「ManageOZO」を選定したポイントを教えてください

中野 : 数社のコンペでしたが、ITCSさんが一番熱意があって提案も良かったと聞いています。開発から導入まで携った担当者が、導入直後から長期休暇に入っておりまして私がコンペに立ち会ったわけではないのですが、提案の段階からITCSさんは業務理解度が高く、システムの実現イメージまでわかるようにしてくれたと聞いています。対応についてのフットワークの良さも大きかったです。コンペで数社、それからそれまでお付き合いのあったところを比較して、開発コスト、保守、メンテナンスなどトータルで判断してITCSさんの「ManageOZO」に決定しました。

坂東 : 導入前のシステムのマニュアルを紐解いて、新しいシステムではどのように置き換わるかを丁寧に説明してくれました。非常にわかりやすく、安心感がありました。また、単純なことなのですが、熱意とフットワーク、そこも重要でした。何かトラブルがあったときに頼りになる、開発力が重要なことは言うまでもありませんが、それに加えて対応の良さということも大きく考慮しました。実際、今現在はトラブルが減ってきていますが、立ち上げ当初の頃トラブルがあってもレスポンスが良くて修正パッチなどもすぐ頂ける、すぐ来ていただけるので大変助かりました。

一導入にあたって苦労されたところは？

中野 : やはり、先ほども申しましたが、操作性ですね。従来のシステムから急に操作性が変わってしまうと、混乱する恐れがありました。

いかに今までのシステムと同じような操作性のシステムを開発できるかということが一番の課題ですね。会計システムですし会社の決算にも影響しますので、ミスやトラブルなどがないようにすること。今までの使い慣れたシステムに近い動きをすることが必須でした。

板東：それに伴い「ManageOZO」にはないような機能、予算管理・購買・売り上げの伝票まで入れられるようにカスタマイズしています。特に購買システムは「ManageOZO」には実装されていない機能ですが、実際の業務に合わせた形で提案していただき、開発していただきました。かなり大きなカスタマイズとなり、ベンダーさん泣かせだったんじゃないかと思います。



—トラブルなどは大丈夫でしたか？

中野：最初の頃はデータがどこにいったかわからなくなったというようなことがありました。マニュアルを作っても、前のシステムに近い形にしたこともあり、直感で触ってしまう方がたくさんいたためでした。最初の1、2ヶ月はそういったことがありましたが、その後は全くそんなこともなく粛々と業務をこなしています。トラブルがなかったわけではありませんが、対応が早く、すぐに解決することができ助かりました。

板東：導入してから1年後に2次開発を行っています。1年使ってみて、ヒアリングをして改善点を集めました。結局のところ、大きな開発は必要なく、利便性を良くするためのものが多かったです。色を変えたり、予算管理をタイムリーにできるように修正してもらったり、使い勝手がもう一つだなと思うようなところをブラッシュアップしていただきました。表示の細かなところを直したり、印刷のときにどの部分の帳票なのかかわからないというようなことをコードをつけて関連性を持たせたり、そのようなことですね。細かな使い勝手の改善を積み重ねていきました。こうしたことで、より使い勝手が良くなったように感じています。

◆導入効果と課題

—リプレイスということですが、機能的に変わったところがありますか？

中野：大きく作業や働き方が何か変わったということは聞いていませんが、検索の操作性と速度が上がって使いやすくなったということ現場から聞いています。以前のシステムでは、検索の操作性があまり良くなかったんです。検索で、1ヶ月分の全データを出そうとすると5分、10分と時間がかかったのですが、「ManageOZO」にしてからはすぐ出せるようになり業務が効率化されました。

板東：担当者が変わった場合など、以前どのように処理していたかを確認したりすることや、1年に一度しかないような事例のときに、どの科目でどう処理していたかを確認したり、過去のデータを調べる

必要があるんです。こうしたとき、従来のシステムでは、検索でかなり待たされて、カーソルが待ち状態になり本当に動いているのかどうか心配になるようなことがありました。「ManageOZO」を導入してからは、ある程度絞りで検索すれば瞬時に出力されます。1年分を検索するにしても結構早く出力されてきます。

中野：前のシステムでは1年分出力しようとするとシステム自体が止まってしまうようなこともありました。その点は本当に改善できて良かったと思っています。

—今後の展望について教えてください？

中野：決算に必要な資料を支店別に管理できるようにしていくことです。将来は、営業所に予算を持たせて管理していきたいという課題がありまして、「ManageOZO」を導入するときに、それができないということもありました。それで、現状では使ってはいませんが、そうしたこともできるように、機能は実装していただきました。

板東：使うか使わないかは、今のところ未定ですが、とりあえず見込んで開発は行っています。ただし、あまり管理が細かすぎると業務に支障が出る場合もありますので、業務自体の見直しを含めて検討していく必要があるかと思っています。また、購買と会計データにリンクしていない部分があり、そこをリンクさせていくことも考えています。ただ、こちらにも実際にリンクさせると業務の処理に差し障りが出る部分があるようなので、運用をどうしていくのか検討する必要があります。まだ検討している段階で、コストのこともありますしどうやって進めていこうか長いスパンで考えていく必要があると思っています。

(敬称略)

❖取材後記

業務のやり方について細かく伺ってみたところ、システムに乗せる部分と手作業で行っている部分を上手に切り分け、合理的に進めていることが印象的でした。システムをしっかりとカスタマイズして使われている様子や2次開発の経緯についても、とても合理的に進めているように感じます。「ManageOZO」選定の決め手に、担当者の「熱意」を挙げていただきましたが、合理性だけでなく熱意を評価するところが、いかにも「誠実・親切・正確」をモットーにしている組織らしいと感じました。

企業情報

株式会社 ITCS
URL: <http://www.itcs.jp>

ITCS

本社所在地
〒450-0003
名古屋市中村区名駅南一丁目17番29号
広小路ESビル8階 [地図]
Tel: 052-217-2488 / Fax: 052-217-2489
東京支店
〒160-0022
東京都新宿区新宿1-36-4 丁子屋ビル3F [地図]
Tel: 03-3359-9230