

ダイヤオフィスシステム株式会社様

導入ソリューション 中堅企業向け ERP ソリューション Hybrish®

製品概要 財務会計／管理会計をコアとして、販売、購買、生産管理などさまざまな業務に対応可能な、基幹業務全体の標準化を推進する ERP ソリューション

オフィスのトータルサービス業の 独特で多様な業務プロセスとシステム連携を Hybrish® が柔軟に実現

ダイヤオフィスシステム株式会社様では、会計および販売・購買・在庫管理システムをベースとした完全 Web 対応の ERP ソリューション「Hybrish」を導入し、これに事務機器保守管理業務（カスタマーサービス）システムなどをアドオンし、各種の周辺外部システムとも密に連携した全社 ERP 環境を実現しました。これにより同社は、社内の多様なビジネスに対応でき、環境の変化にも迅速に対応する基幹システムとして構築しています。

ERP パッケージの選定とシステム構築、導入に携わった経理部情報システムチームの日高寛明氏に、その経緯と導入効果についてうかがいました。

導入の背景 レスpons低下を引き金に ERP 刷新を決断

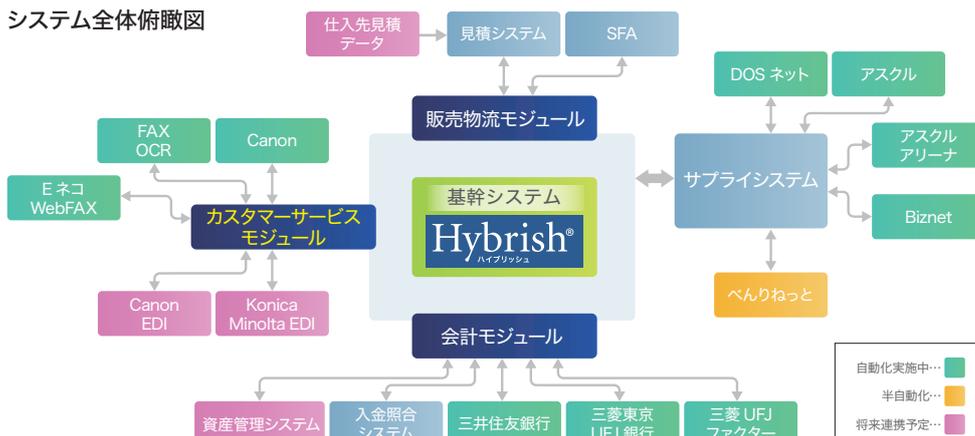
ダイヤオフィスシステム株式会社様では、1997 年からクライアント・サービシステム (CSS) による販売在庫管理システム、カスタマーサービス (CS) システムを導入し、これらと会計システムをバッチ連携して利用していました。その後、2006 年に ERP システムによる基幹システムの全面リプレースを実施し、データベース統合により、販売・購買・在庫管理+CS+会計のリアルタイム連携を実現しています。

この ERP への移行で、CSS でのいくつかの問題点が解決されました。それは、データ連携を手作業で行うためミスが起きる、月次決算に時間がかかる、修正が発生した会計の源泉データが分からない、などの問題です。しかし、この ERP システムによる基幹システムも、使用年数が増えるにつれてシステムのレスponsが大きく低下するという問題が起き、さらに、将来的に同社の多様なビジネスの拡大に対応していくことが難しいとみられました。そこで、新たな ERP パッケージへの更新が検討されることとなったのです。検討作業を主導したのは、同社管理本部 経理部 情報システムチームのチームリーダー・日高寛明氏でした。

「2011 年頃から検討を開始しました。海外製品を含め現在主力といわれる 9 製品を対象に、時間をかけて入念な比較検討を行い、その結果 2012 年に『Hybrish』を選びました」

どのような検討と評価がなされたのか、次にご紹介していきます。

システム全体俯瞰図



SUMMARY

- 1 レスponsと将来性を考えて Hybrish で基幹システムを刷新
- 2 独自性の高いシステムの追加、外部システムとの連携を実現
- 3 原始データまでドリルダウンできる大福帳型データベースの Hybrish
- 4 データベースの仕様公開で独自自社開発に柔軟に対応
- 5 顧客特有の業務への対応力の高さ、複数の業務プロセスを同時対応できる Hybrish

USER PROFILE



ダイヤオフィスシステム 株式会社

設立 1974 年 9 月 28 日

資本金 1 億円

本社所在地
東京都千代田区丸の内 3-1-1 国際ビル 9F

従業員数 151 名
(2014 年 4 月 1 日現在)

事業内容 オフィス環境の三大要素、
ファシリティマネジメント、
ドキュメントソリューション、
IT コンサルティングを
ワンストップでサポート

<http://www.doscorp.co.jp/>



■ 柔軟なアドオン、システム連携に高い評価

製品の比較検討は、資料による機能情報の収集とデモでの検証という2段階で行い、その結果を「機能性」「斬新性」「将来性」「移行性」「拡張性」と「総評」で点数化して行われました。製品ごとの詳細な比較マトリックスを作成したと日高氏は打ち明けます。また、Hybrishへの評価を次のように語ります。

「レスポンスについては踏み込んだ説明を聞いて安心できました。機能の面では、管理会計に対応する会計システムであるかどうかを重視しましたが、会計の元データを遡れること（ドリルダウン機能）も我々にとっては重要なポイントでした」

また、同社では、複合機・コピー機のカスタマーサービスに関する保守契約、定期点検、設置機器、設置場所、技術員手配、作業完了報告を一元的に管理し、コールセンター受付システムをこれに連動させています。このCSシステムは以前のERPパッケージ導入時に開発したのですが、新ERPへ移行できるかどうかはきわめて重要でした。

「パッケージとはいいながら、CSのような当社独自の部分を加える必要があり、外部システムとの連携も多くありました。そうしたアドオンやデータ連携の容易さでHybrishは高く評価できました。他のパッケージではCSシステムを作るのも難しかったと思います」

■ データベースの仕様公開で独自開発が可能

見積システムにも独自の処理がありました。見積～受注～商品発送～請求という流れの途中で、急に商品構成が変わった場合、どの段階からでも遡って

修正するという処理です。

「これは当社独自の処理方式で、通常のシステムではできそうでできないことなのですが、Hybrishは可能でした」

日高氏は、こうした柔軟なカスタマイズ対応が可能な理由の1つに、Hybrishではデータベースの仕様が公開されている点をあげます。

「これにより、基幹のメニューにない独自の分析データや帳票を、我々自身でも開発することが可能になります」（日高氏）

このような検討と評価の結果、9製品の中でHybrishが最高点を得て、導入の決定に至りました。

また、Hybrishは独自のライセンス体系により、グループ会社での利用も単にユーザー数の増加という考え方をするため、別ライセンスの購入が発生しません。このこともHybrish選定の理由の1つとなりました。

CS管理：電話受付一覧画面



CS管理：CALL受付画面

■ ERP刷新で請求処理時間が劇的に短縮

Hybrish導入は大きな問題なく進み、2013年10月に新業務システムの稼働開始となりました。システムインフラの更新も同時に行われ、64ビットCPUと大容量メモリーのブレードサーバを複数備え、拠点間通信のインターネットVPNではネットワーク機器のレベルアップで高速化を図っています。

その導入後の様子を日高氏は次のように話します。

「以前は請求締め処理に徹夜作業で12時間かかっていましたが、今では帰る時にパラメータ指示を入力しておけば数時間で処理が終わり、翌朝出勤して確認すれば済みます。他の業務システムも、内部は大きく変わっているのですが操作は同じですので、ユーザーの不安もありませんでした」

■ 複数の業務プロセスを同時対応するHybrish

新業務システムでは、会計伝票からの源泉データ照会、売上計上後でも請求前なら商品修正が可能、経理部が納得する管理会計対応の会計システム、他システムやEDIデータとの容易な連携などが実現され、満足度の高い基幹システム環境を構築することができています。データを基幹システムに一本化して重複データは持たないことで、受注情報の入力から顧客の機器設置情報、保守管理情報まで一気通貫で登録できる仕組みも確立されています。

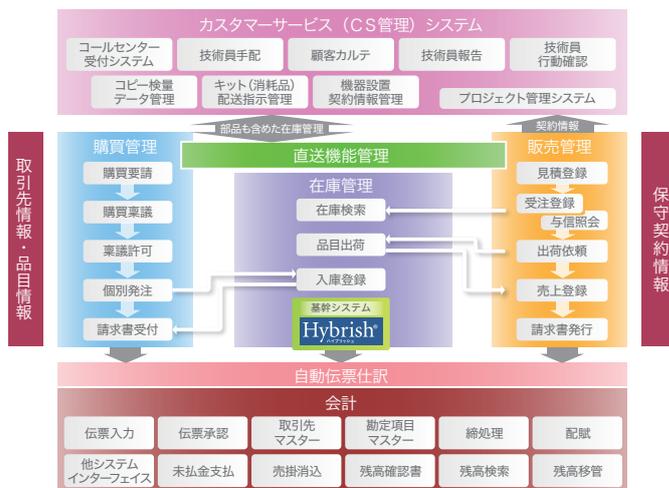
こうした基盤ができたことで、今後の展開を日高氏はこう述べています。

「内装工事の原価管理のシステム化が次の課題です。物販とは考え方も会計処理の仕方も大きく違い、外部との連携も複雑ですが、システム化が必要なビジネスです」

Hybrishは、業務の効率化実現と新たな業務要求への迅速な対応が柔軟にできますので、ダイヤオフィスシステム様の今後の展開にも大きなサポートができると考えています。



HybrishとCS管理統合業務フロー



※ Hybrishは、日本ユニシス株式会社の登録商標です。
 ※ その他記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

日本ユニシス株式会社

本社： 〒135-8560 東京都江東区豊洲 1-1-1
 電話： 03-5546-4111 (大代表)
<http://www.unisys.co.jp/solution/hybrish/>