

導入事例

株式会社 新潟県厚生事業協同公社 様

SystemBox 会計と販売管理システムの導入で、システム連携と業務の効率化に成功

新潟県長岡市に本社を置く、株式会社新潟県厚生事業協同公社(以下、協同公社)は、1963年(昭和38年)にリネンサプライ事業社として設立し、現在では、リネンサプライ事業に加え、ユニフォームレンタルや、クリーニング店の「モンファイン」、介護用品の販売レンタルである「おもいやりの泉」、婚礼衣装の販売レンタル「キララ」などを展開する県内有数のリネンサプライ事業者です。



協同公社	
事業内容	リネンサプライ事業
ご導入頂いた製品	SystemBox 会計 Ver6.0
	SuperCocktail 販売 Ver5.0 (株)内田洋行製
設立	1963年
従業員数	540名
拠点数	県内に12拠点
URL	http://www.kyodokosha.co.jp/

同社では、以前から NTC 製品である UNIX 版の SystemBox 会計と、NTC で開発した販売管理システムを使用していましたが、業界を取り巻く急速な変化に対応しつつ、さらなる発展を遂げるため、より効率的なシステム環境を構築する事となりました。

今回 NTC では、経理業務部分は自社パッケージ「SystemBox 会計」を、基幹業務部分は「SuperCocktail 販売管理」をベースにリネンサプライ業特有の機能をカスタマイズして導入させて頂いております。



工場内の風景：衛生管理の行き届いた大変きれいな工場でした。

導入の背景

■ 導入以前の状況

- UNIX 版の SytemBox 会計を使用。
- 県内 12 拠点を専用線で結んでいた。
- UNIX 版の SytemBox 会計にカスタマイズをしている。

■ 問題点

- 導入から 15 年以上経過したシステムを使用している。
- サーバのサポートが切れている。
- 販売管理、会計システム共に処理スピードが遅くなっている。

問題解決への糸口

同社がこれまで使用してきたシステムは導入から 15 年以上経過しています。

導入当初から、機能や操作性に関して問題はありますが、処理速度の低下や、サポートが切れているサーバを使っているという不安などがありました。

また、めまぐるしく変化するビジネス環境において、販売管理システムなどは、特に影響されやすいものです。

現行のシステムに対して、機能追加をするにしても、費用対効果の面で大きな不安がありました。

同社の運用の特徴として、組織図の末端である「課」単位での入力があります。これは、販売管理システムへの入力を「課」単位で行い、会計システムへの自動仕訳にて連動する際にも、この「課」単位で行うというものです。

これにより、同社では事業部制の組織体系としているのですが、業績の善し悪しの判断を、事業部にとどまらず、更にその配下にある「課」の業績の判断を行えます。

「ただ、年々蓄積されるデータや、古いハードウェアのままでは、データの保持年数の制限が発生したり、過去データの参照時に処理速度が遅くなるなどの問題を抱えていました。」と、同社の導入ご担当である、管理本部 部長 神保氏は語ります。



右:協同公社 管理本部 部長 神保氏

左:弊社担当 酒井

「従来のシステムもNTCに構築して貰い、保守サポートにも満足していたので、今回の導入もNTCにお願いしました」と神保氏

導入のポイント

■ 問題点への対応

- 最新プラットフォームに対応したシステム構成。
- 従来の UNIX 版と同等の機能、操作性を維持する。

■ ご提案するシステム構成

- IP-VPN で県内 12 拠点での運用を可能とする。
- システム全体の処理速度を向上させる。
- リネンサプライ業に特化した、販売管理システムを構築する。
- 販売管理と会計システムのスムーズな連動を可能とする。

導入に際して

今回は、会計システムはメジャーバージョンアップという位置づけですが、販売管理システムとしては、既存のシステムのリプレースという位置づけで、パッケージベースでのカスタマイズを行う作業でした。

また、リネンサプライ業に特化した販売管理システムを構築する事に加え、従来の販売管理システムよりも、機能的にも追加する点などが多々あり、工数的にも大きなものとなりました。

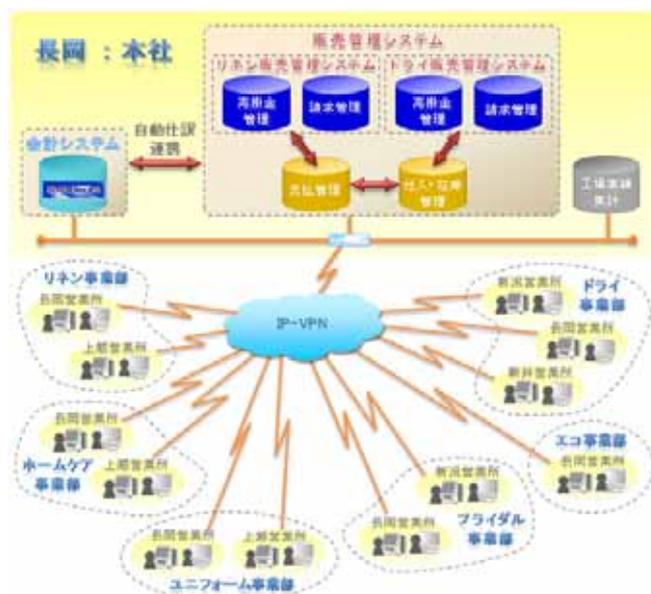
このような状況において、協同公社では、特に導入プロジェクトチームを立ち上げる事無く、導入に臨みました。

神保氏には、NTC との窓口や、社内での意見のとりまとめ、アンケートなどをお願いするにとどめ、

現場の方々には、平行稼働も行って頂きましたが、特定の仕入先、得意先をピックアップし、旧システムとの整合性を確認するといったものでした。

この様に、お客様側のストレスを最小限にとどめ、本稼働をスタートさせました。

【システム構成図】



導入後の効果

- システム全体のレスポンスアップ。
- 販売と会計システムとの連動で大幅にスピードアップ。
- 拠点との通信が専用線から、IP-VPN の光ケーブルとなった事で、通信速度の大幅な向上と、コストの削減にも繋がった。
- 販売管理システムのデータ保持期間が長くなった。

SystemBox 会計はメジャーバージョンアップという位置づけですが、UNIX 版から Windows 版を導入するというものでした。

気になるのは、UNIX 版との操作性や、処理速度ですが、特に問題なく、すぐに利用できました。

また、全てのカスタマイズ機能も継承されたので、業務フローの変更などの必要も無く、本格稼働が実現しました。

販売管理システムのメリットとして神保氏は次のように語ります。

「販売管理システムのメリットとしては、会計システムとの連動が大幅にスピードアップした事。

従来は何時間もかかっていた連動処理が、短時間で終わるので、

作業時間も大幅に削減でき、その時間を他の仕事にあてられる」と言います。

業務の効率化により、残業時間も短縮し、結果的にコスト削減にも繋がったようです。

また、神保氏に行って頂いたアンケートにより、現場の方々の意見をシステムへ反映することにも成功しました。

早い段階で行って頂いたアンケートにより、販売管理システムの設計段階で、それらを組み込む事ができたので、販売管理システムの伝票入力画面など、現場の方々にとっては重要な機能の強化、使い勝手の向上などに貢献しました。

今後も協同公社としては、「社会貢献を基盤としつつ、変革の時代にふさわしい事業展開にチャレンジしていく」とのことですので、NTC としてはサポート体制を充実させ、協同公社のさらなる発展に寄与していきたいと思えます。