

株式会社シーアイエス

オープン系システムで 情報の可視化と活用を推進。 法改正へのスムーズな対応も実現

SMILE BS 2nd Edition

eValue NS 2nd Edition

導入の狙い

- ・情報の可視化とその活用
- ・スムーズな法改正対応

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE BS 2nd Edition 販売』
『SMILE BS 2nd Edition
Custom AP Builder』
- ・統合型グループウェア
『eValue NS 2nd Editionワー
クフロー』

導入効果

- ・リアルタイムな情報共有とその活用
- ・消費増税など法改正への確実な対応

USER PROFILE

株式会社シーアイエス

【業種】情報通信

【事業内容】情報システムの販売・導入・保守

【従業員数】105名(2019年1月現在)

CIS 株式会社 シー アイ エス



製造業が多数存在する中部地区ならではの、特化した多彩なソリューションを提供している

株式会社シーアイエスは、製造業に強みを持つシステムインテグレーターだ。PLMソリューションをはじめ、製造業を中心としたシステムやサービスを中部地区の企業に広く提供している。同社は20年にわたり運用してきたAS/400をオープン系システムへ移行するにあたり、『SMILE BS 2nd Edition 販売』を選択。以前からの課題であった消費増税をはじめとする法改正への対応に加えて、日々蓄積される情報をリアルタイムに可視化し、業務において有効活用するなど、さまざまな成果をあげている。

中部地区の製造業界を 多様なソリューションで支える

株式会社シーアイエス（以下、シーアイエス）は、1982年、東海銀行（現三菱UFJ銀行）系列の情報処理会社内の情報機器販売部門が独立する形で設立された。製造業に特化したサービスを提供するシステムインテグレーターである同社は、名古屋を基盤として、大手企業から中堅中小企業まで、愛知、岐阜、三重を中心とした東海地区の製造業界に多彩なソリューションを提供している。

その一例が、設計業務の効率化を目的としたPLMソリューションの導入・構築である。長年にわたり培った設計業務の知見に基づく提案は、顧客から高い評価を受けている。さらに近年は、積極的に顧客のニーズに応えるサービスの独自開発を行い、IBMの人工知能「Watson」を基盤に技術文書検索サービス『Arrow Search』を提供している。同社デジタルトランスフォーメーション推進 担当部長の小橋 裕一氏は同製品のメリットをこう説明する。

「これまで技術情報の検索は、エンジニア個人のナレッジやノウハウに頼り、有意な情報が社内で眠ったままでも、少なくありませんでした。そこで、専門的な知識が必要とされる技術情報の検索作業をAIが代行するというのが、



同社独自の文書検索サービス「Arrow search」は、質問の文書データ形式を問わず、適切な回答をランキング形式で表示。技術情報検索をAIが代行することによって専門知識がなくても活用できる

『Arrow Search』の基本的な考え方です。AIによる検索精度の向上には、その教育が大きな意味を持ちます。単にシステムを提供するだけでなく、顧客と共に使い方の教育を行うことも当社が提供するサービスの特徴の一つです」

製造業界に特化した会計・人事バックオフィスソリューションや、近年注目されるモノづくりの現場におけるIoTソリューションなどを通して、同社は業務の効率化やコスト削減、品質向上といった日本の製造業界が直面する課題解決に貢献している。

業務の可視化を目的に オープン系システムに移行

シーアイエスではこれまで20年にわたりAS/400で販売管理システムを運用してきた。自社の業務手順に沿ったシステムは社内では重宝されてきたが、運用当初から管理を担当してきたエンジニアが退職したことでシステムのブラックボックス化という問題が浮上していた。プロジェクトリーダーとして新システムへの移行を担当した

小橋氏は、以前の問題点を次のように説明する。

「システムの全体像を把握するエンジニアが退職した後、2019年に予定される消費増税をはじめとする法改正に確実に対応していけるのか、少なからず不安を感じていました。さらに、オフコン特有の機能上の制約も問題となっていました。たとえば、PDF形式で出力したファイルをメール添付で顧客に送信したり、顧客先でタブレット表示して確認するなどのスピーディーな対応ができないため、余計な手間がかかる。データ活用したくても、自由に集計や分析を行えない。これらは大きな課題となっていました」

これらの課題を受け、法改正への対応が容易なパッケージソフトへの移行を前提に製品選定を開始した。候補の3社3製品を入念に比較検討して同社が選定したのが『SMILE BS2 販売』だ。

「従来同様に見積りから管理できる点と、『拡張項目機能』によってマスターの項目追加が行える柔軟性を、特に高く評価しました。他社のパッケージソフトでは、

デジタルトランスフォーメーション推進
担当部長
小橋 裕一氏

「業務の継続性という観点でも、『SMILE BS2 販売』への移行は大きな意義がありました。誰もが同じようにデータを自由に抽出できる環境の実現は、単なる管理業務の省力化に留まらない効果を持つはずです」



営業統括 第一営業部 部長
伊藤 伸二氏

「従来のオフコンベースの販売管理システムでは、営業部門からはその中身が全く見えませんでした。新システムへの移行後、リアルタイムにデータを都度把握できるようになったことは大きな進歩と考えています」



項目追加の都度、ベンダーに依頼する必要がありましたが、『SMILE BS2 販売』ならば社内では対応可能なので、メリットは大きいと判断しました」(小橋氏)

背景には、マスター管理にこだわる同社ならではの事情もあった。同社はIT機器やソフトウェア販売とともに、システム受託開発などのサービスを提供している。サービスについても物販同様に、業務内容に応じた内製工数や原価をマスター項目として登録し、原価利益を一元的に管理している。それゆえにデータ項目設定の自由度の高さは、販売業務とサービス業務の一元管理を実現する上で大きな意味を持つ。

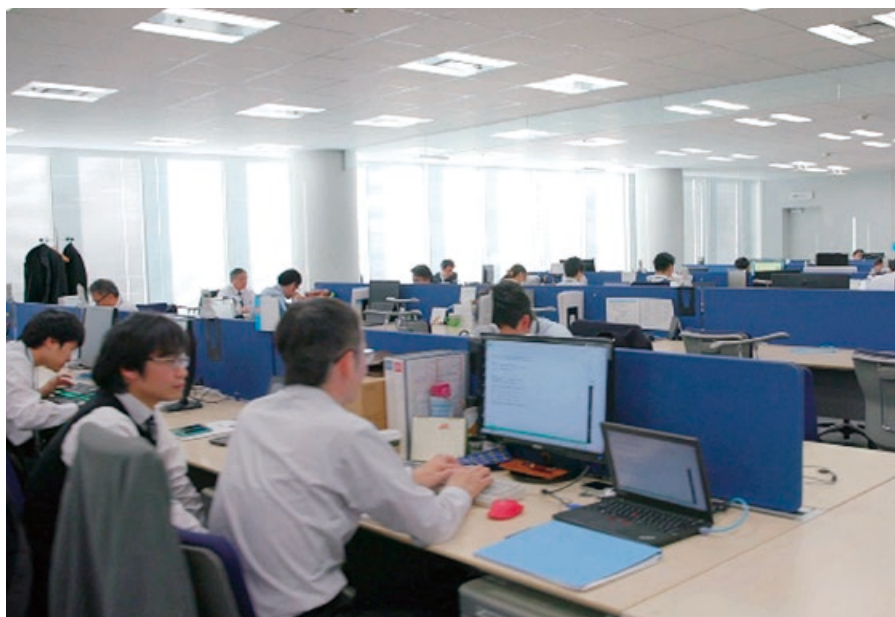
2017年5月にSE、営業担当、業務の各部門を跨いだプロジェクトチームによる新システム移行準備の取り組みをスタートし、2018年1月にはOSKのサポートのもと、集合研修を実施した。

「各部門の推進リーダーに集まってもらい、変更点の説明を行うと共に、実際に操作することで理解を深めていきました。20年以上使い続けたシステムからの移行だけに、当初はいくつかの問題も発生しましたが、毎月の営業会議で入力漏れなどに関する注意喚起を繰り返すことで、本稼働から半年ほどでスムーズな運用に至っています」(小橋氏)

運用までの各段階を経て、約1年後の2018年5月に本稼働の運びとなった。

カスタマイズなしで 多様なデータ活用を実現

運用ポイントの一つが、「自由帳票機能」と開発ツール『SMILE BS2 Custom AP Builder(SMILE BS2 CAB)』である。蓄積された実績データから出力形式や出力項目、抽出条件を指定して作成した帳票は、様々な角度からの分析が可能だ。『SMILE BS2 CAB』で作成した検索処理は、部署別の実績



SMILEシリーズの導入によって、全社業務の見える化、モバイル端末へのデータ表示による顧客対応の迅速化など、それまでの課題の多くが解決された

や売上予測をはじめとする各種情報の確認に役立っている。システムをカスタマイズすることなく、独自帳票の新規作成や独自のデータ活用が行える仕組みを小橋氏は、高く評価している。

「受注情報をベースにした売上予測や、請求情報から回収確認を作成するなど、様々な管理帳票の作成に『SMILE BS2 CAB』を活用しています。これらの帳票は、OSKさんの指導のもと、全て社内で作成しました。OSのバージョンアップや法改正などに伴うアップデートでも、ノンカスタマイズだからこそスムーズに対応でき、大きな意味を持ちます」

さらに『eValue NS2 ワークフロー』の導入で、見積り、受注の電子決裁におけるスムーズな連携が可能となった。

「もともと受注に関する電子決済を行っていたので、新システムにも同様の機能を盛り込みたいと考えていました。そこで『SMILE BS2』との親和性が高い『eValue NS2

ワークフロー』を候補としました。以前からグループウェアを運用していますが、その後継機種選定の一環という意味も含めて、『eValue NS2 ワークフロー』による見積り、受注の電子承認を行っています」(小橋氏)

業務の可視化が 効率化、迅速化に貢献

新システム移行に際して、大きな課題となっていた全社規模の業務の見える化。これは「自由検索ツール」や『SMILE

事業管理 業務
茨木 義孝氏

「情報管理という観点において、会社として取り組むべき課題は少なくありません。OSKさんには、豊富な導入事例にもとづいて、他社の取り組みを紹介いただくことも今後はぜひ期待したいですね」



BS2 CAB』を活用することで実現した。その効果の一例を事業管理の茨木 義孝氏はこう説明する。

「ソリューションビジネスでは、商品の手配も重要な役割です。当社の場合は、商品発注、仕入れ、在庫引当のプロセスは業務部門が担いますが、商品が多岐に渡るため、一社で全ての商品が揃うことはほぼありません。そのため、納期の把握は以前から大きな課題となっていました。以前のシステムでも技術的には入荷引当などの情報検索はできましたが、仕組みを熟知した管理者への依頼が不可欠でした。しかし、自由検索ツールを利用し、案件名や顧客名をキーとする検索ならば、誰でもリアルタイムに情報が把握できるので、納期間合せ対応の精度向上にも貢献しています」

さらに業務の可視化によって、内部統制の強化にも貢献していると茨木氏は指摘する。

「一例をあげれば、発注や受注の異常値の即時検知が可能になりました。旧システムでは限られた人間しか情報の抽出ができませんでしたが、現在は権限さえあれば求めるデータが即座に取り出せるようになっています。上層部から取り引きの妥当性について検証を行うよう指示があった場合も、より迅速な対応が可能です」

新システムへ移行することで、外出先からセキュアにアクセスできるようになったことも今後の改革につながる、と営業統括 第一営業部 部長の伊藤 伸二氏は言う。

「モバイル端末を利用して顧客先で見積PDFを表示したり、受発注入力を出先から行えるようになったことは、対応の迅速化に大きな意味を持っています。現時点ではまだ帰社後に事務処理を行う形が主流ですが、今後働き方改革という観点でも新機能を有効利用していきたいと考えています」

豊富な導入実績を持つパッケージシステムへ移行することにより、自社の業務手順を改めて見直す機会となった点も伊藤氏は高く評価する。

「実は、『SMILE BS2 販売』に備わる機能では、現時点では対応が難しい業務手順も少なくありません。しかし、どうすればシステム化が可能なのか、改めて検討できたことも、移行効果の一つと考えています。営業実務の見直しを進めながら取り組むことで、よりスムーズな業務手順の実現につながっています」

今後の課題として同社が挙げるのは、蓄積されるデータの一層の活用推進と、RPAによる入力作業の省力化だ。

「データ活用については、グループ企業が開発したデータ連携ツール『Qanat』

と連携することで、より見やすく、使いやすい運用を目指したいと考えています。またRPAを活用した手入力の自動化は、すでにOSKさんと共にその検討を開始しています。今後も当社の取り組みをサポートいただきたいですね」(小橋氏)

シーアイエスでは『SMILE BS2 販売』を基盤に、さらなる業務の効率化、顧客対応の迅速化をはじめとするサービス向上に積極的に取り組んでいく考えである。



株式会社シーアイエスのホームページ

<https://www.cisjp.com/>

お問い合わせ