

SaaSを活用した 統合業務システム(ERP)の導入事例

取締役 ZACエンタープライズ事業部長

藤崎 邦生

ORO co.,ltd.

株式会社 オロ

- 1 . SaaSとは
- 2 . SaaSのメリット
- 3 . SaaS型ERPソフトZACとは
- 4 . SaaS型ERPソフトZACの導入事例
- 5 . 今後の発展性について

1 . SaaSとは

2 . SaaSのメリット

3 . SaaS型ERPソフトZACとは

4 . SaaS型ERPソフトZACの導入事例

5 . 今後の発展性について

SaaSとは？

ソフトウェアの機能のうち、ユーザーが必要とするものだけをサービスとして配布し、利用できるようにしたソフトウェアの配布形態。サービス型ソフトウェア (Software as a Service) とも呼ばれる。

(IT用語辞典より)

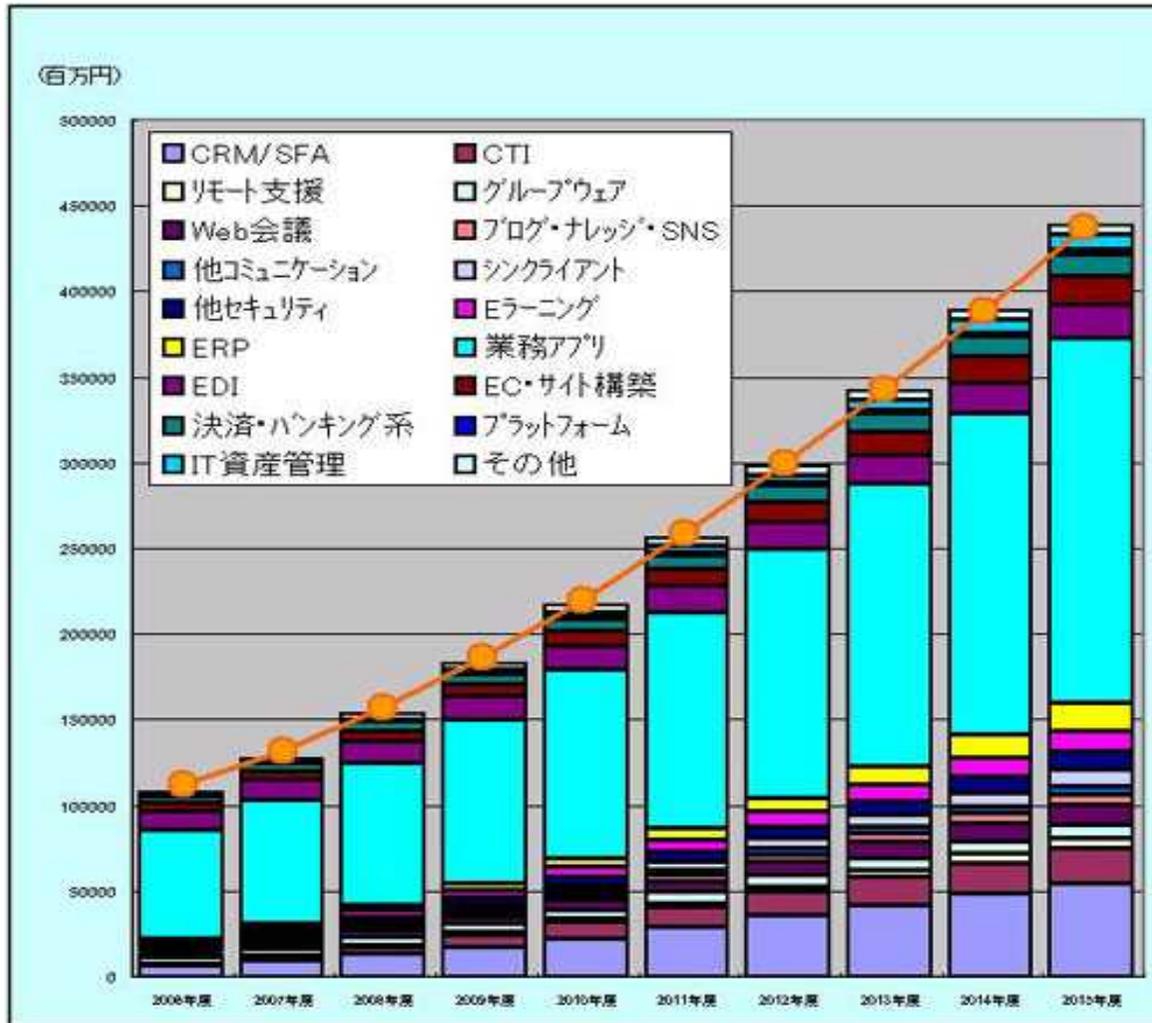
主な特徴

- ・必要な機能のみを必要なときに利用でき、機能に応じた分だけの料金を支払う。
- ・インターネットを通じてソフトを提供し、バージョンアップなども容易にできる。

メリット

- ・特別なハードやソフトを用意する必要がない。
- ・導入コストを削減でき、導入に要する期間を短縮できる。

SaaS・ASP市場中期予測



日本のIT市場全体の成長率は1.9%。

SaaS市場は成長している。
(平均年率17.0%)
今後も成長が続くことが予想される。

SaaS市場でのERPの成長はまだだ。

出典:ミック経済研究所 SaaS・ASPサービス市場の現状と展望2008

1 . SaaSとは

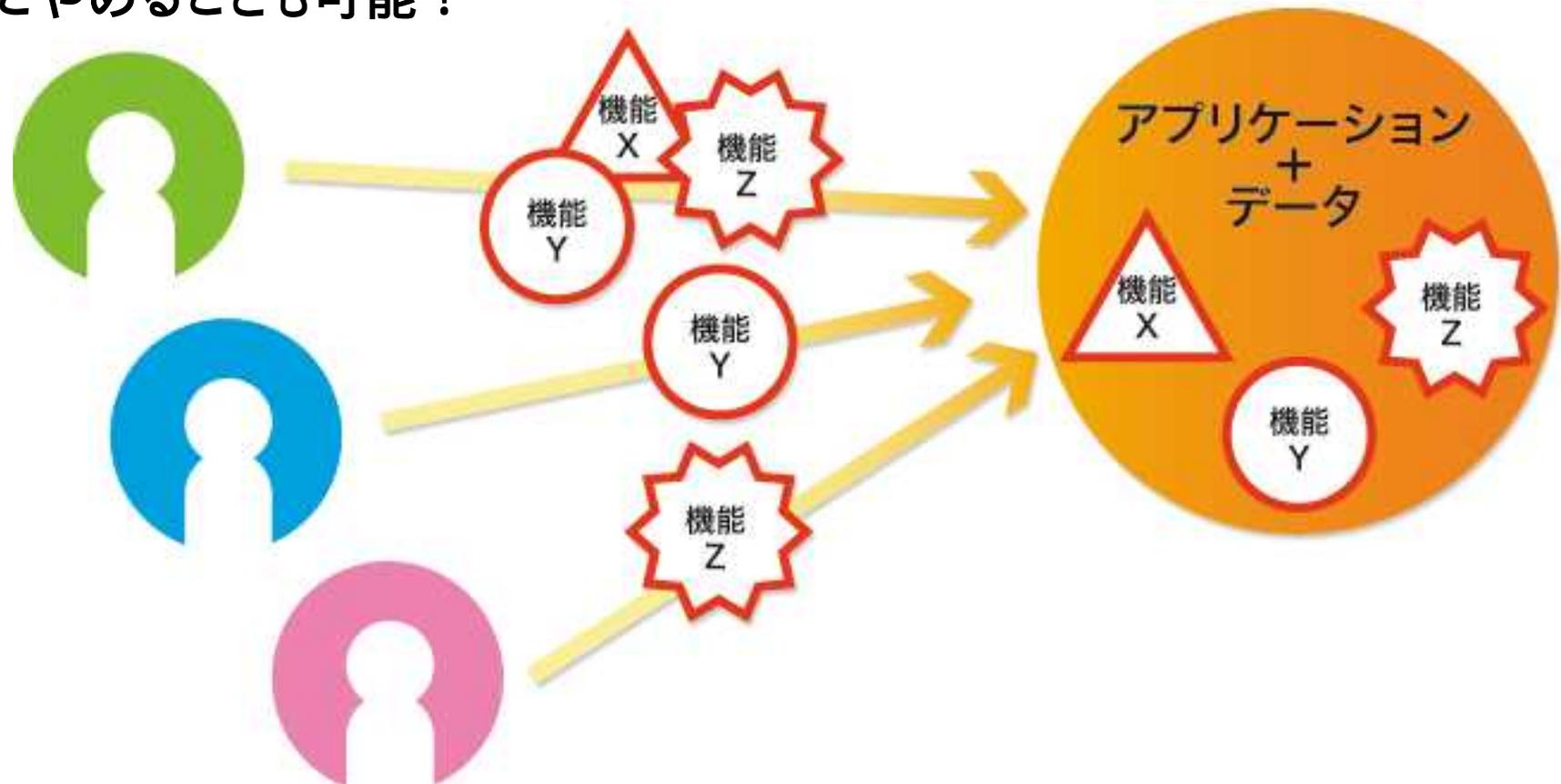
2 . SaaSのメリット

3 . SaaS型ERPソフトZACとは

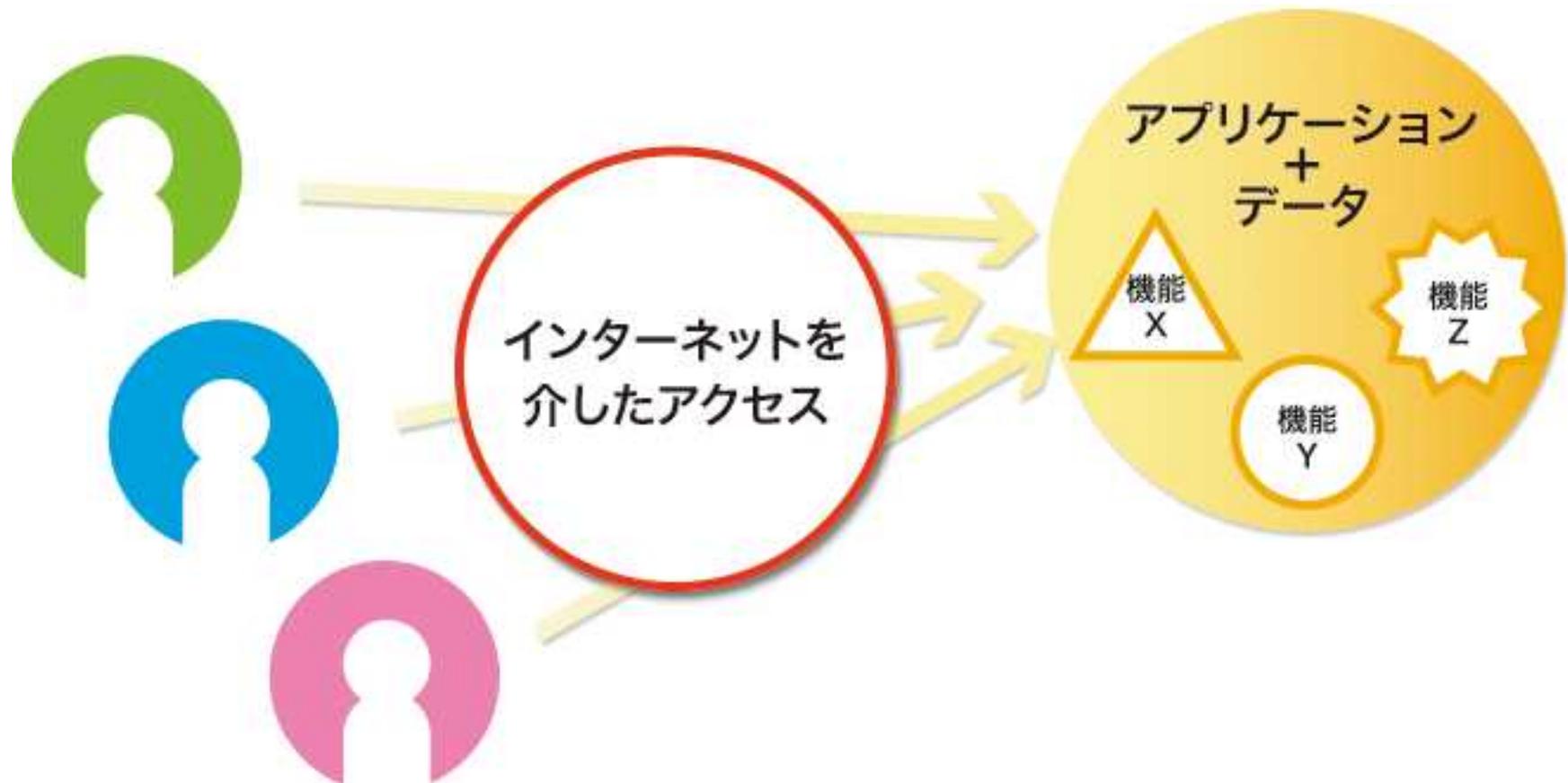
4 . SaaS型ERPソフトZACの導入事例

5 . 今後の発展性について

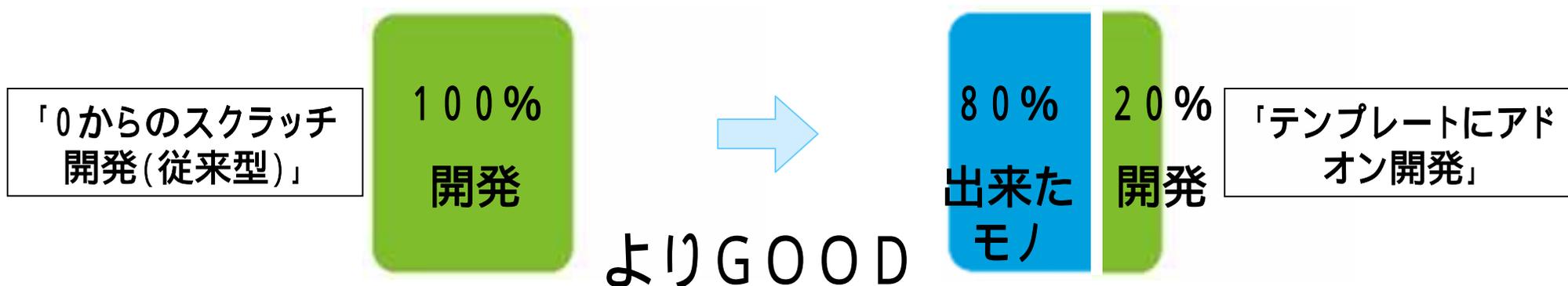
1. 必要な機能のみを選択して利用可能！
2. 使った分(機能・ユーザー)だけコスト負担！
3. 買取と違って月額利用が可能！
4. すぐにやめることも可能！



1. インターネットを介しての利用のため、クライアント側でのアプリケーションに関わる作業の手間が省ける！
2. 適宜バージョンアップが可能！



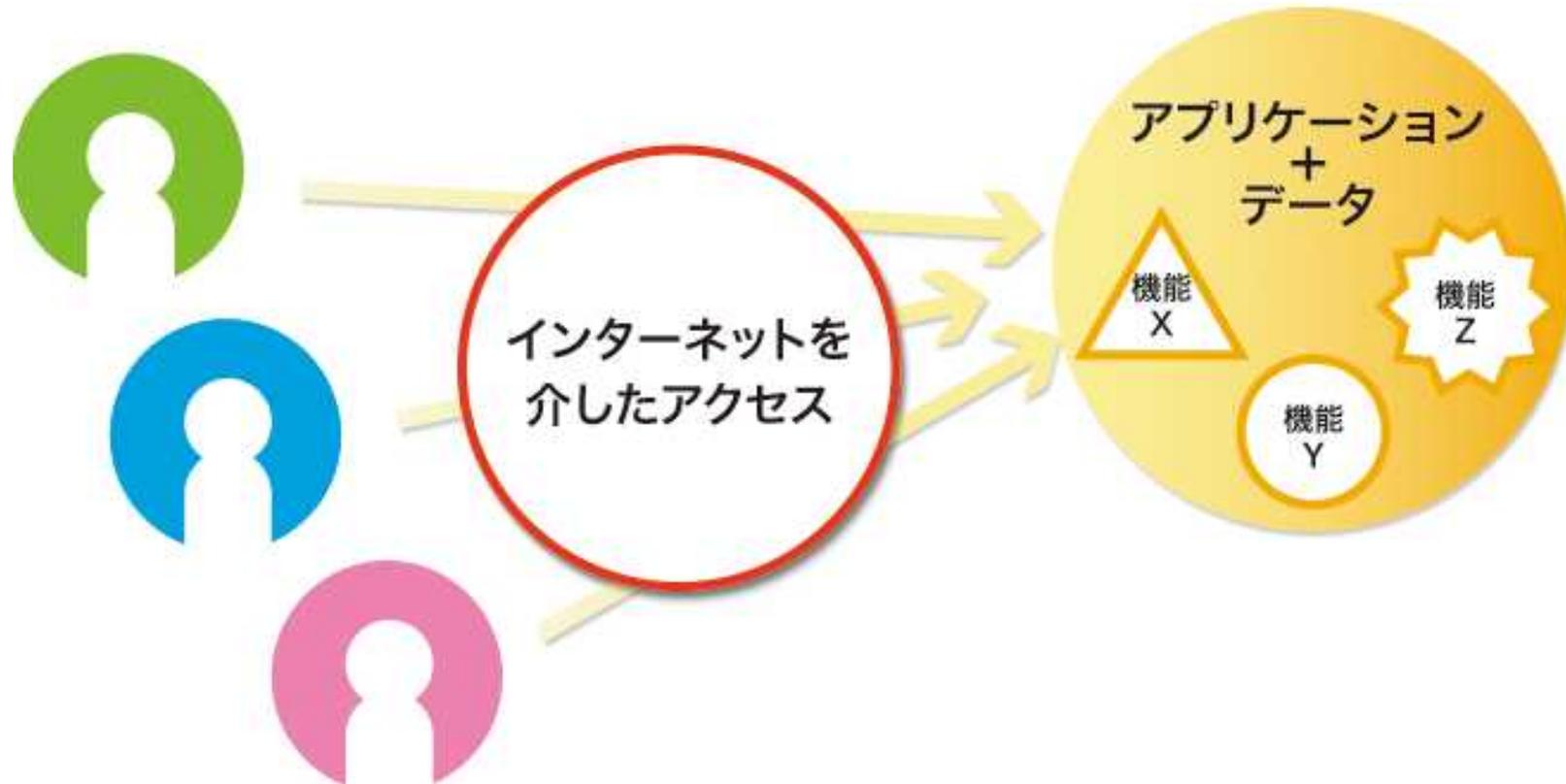
	0からのスクラッチ開発	テンプレートにアドオン
開発・ 導入工程	要件定義後に開発	テンプレート機能から選択
	設計 開発 運用 (このフェーズが長い)	選択 設計 開発 運用 (このフェーズが短い)
期間	長期	短期
コスト	一社で全てを負担	複数社でシェアするテンプレート分 + アドオン開発分を一社負担



	テンプレートにアドオン	SaaS型システム
発展性	自主的にアドオン開発	適宜バージョンアップ
コスト	複数社でシェアするテンプレート分 + アドオン開発分を一社負担	複数社でシェア
設計情報	担当SE/開発者に依存	ベンダで管理・共有
管理・保守	個別対応	ベンダが統合管理



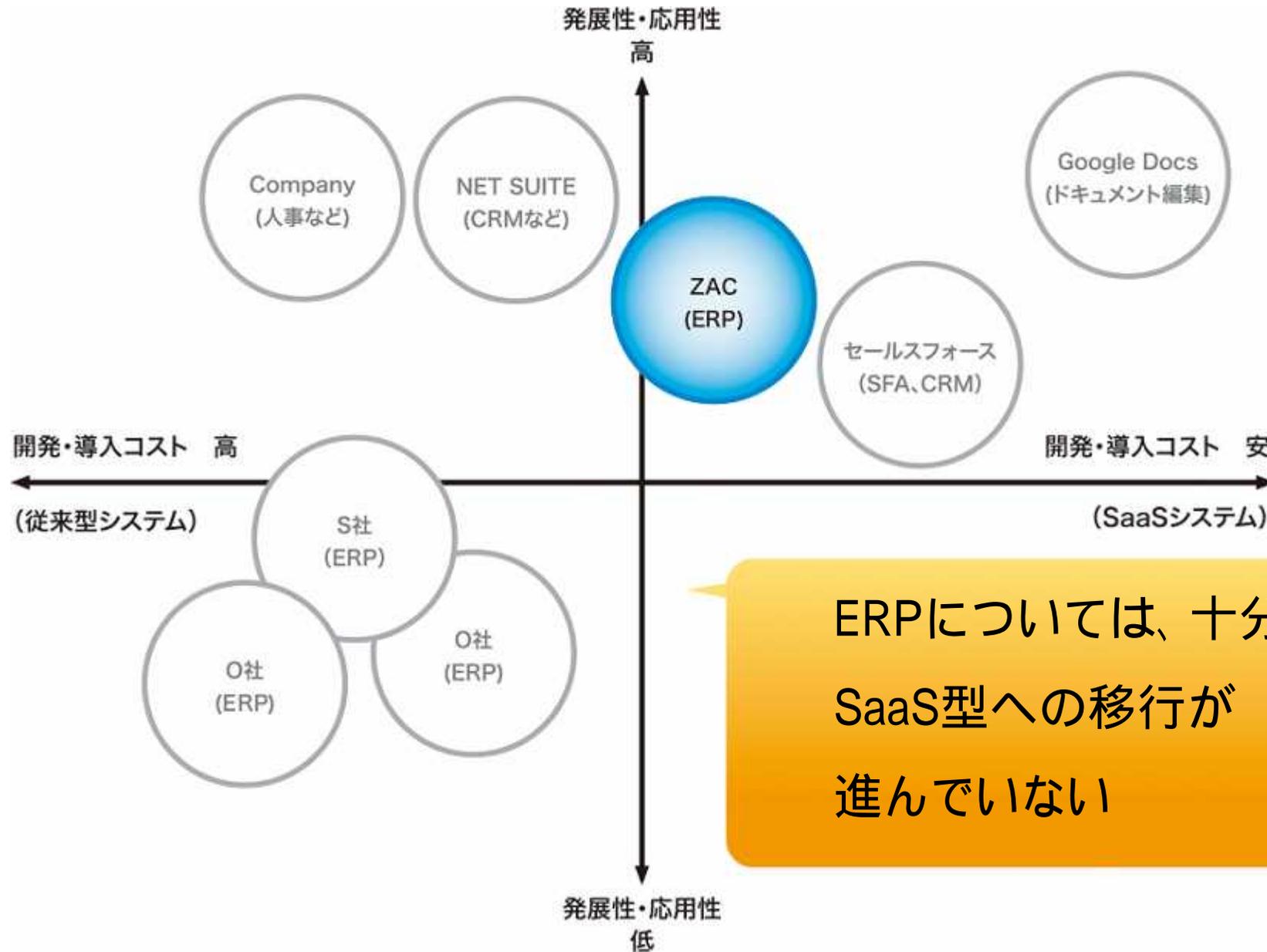
人手のかからない汎用的な仕組みを構築し、低価格でユーザー数を増やすことが最大のテーマ



いかに多くのユーザーに活用してもらうかが勝負！

SaaSベンダーとしては出来るだけシンプルに利用機能をまとめるべき！

- 1 . SaaSとは
- 2 . SaaSのメリット
- 3 . SaaS型ERPソフトZACとは
- 4 . SaaS型ERPソフトZACの導入事例
- 5 . 今後の発展性について



ERPについては、十分に
SaaS型への移行が
進んでいない

ERPとは？

ERPは、Enterprise Resource Planningの頭文字を取ったもの。

「統合業務パッケージ」を表す言葉として使われている。

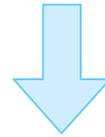
会計や債権・債務、経費管理、販売管理、調達・在庫管理、人事などの業務システムを統合型で構成したもの。(Think ITより)



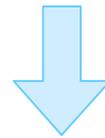
ERPシステムは
クライアント毎の異なる複雑な要望に柔軟に答えながら
システム構築を行う必要があるため
SaaS形式でシステム開発を行っているベンダーは少数。

現状は「0からのスクラッチ開発」、「テンプレートにアドオン開発」
をほぼすべてのベンダーが行っている。

SaaS型最大のメリットの源泉である、複数の企業に同一の
基盤を活用してもらう事によるメリットを損なわず



設計が複雑化するといわれる統合業務システムにおいて
業種・業態・会社規模を超えて使え・成長する仕組みの構築



受注産業・第三次産業

広告業

コンサルティング業

制作業

出版業

製造業

建設業

などなど...

ターゲット・ニーズ

人数 20人～500人

上場企業(統制環境)

異なる要求

異なるマネジメントシステム



システムをパラメータ化、ノウハウの共有を図る

- ・パラメータ設定可能な仕組み
- ・追加される機能を別クライアントでも利用可能
- ・同業種、他業種の業務ノウハウを共有可能



様々なクライアント、業種でのノウハウを1つのシステムに集約することで、利用クライアント全体でWinWinの関係を構築する。

- 1 . SaaSとは
- 2 . SaaSのメリット
- 3 . SaaS型ERPソフトZACとは

4 . SaaS型ERPソフトZACの導入事例

ZACについて

導入事例 (SaaS型ERPシステムZACを導入した場合のメリット) について

複数業種の対応について

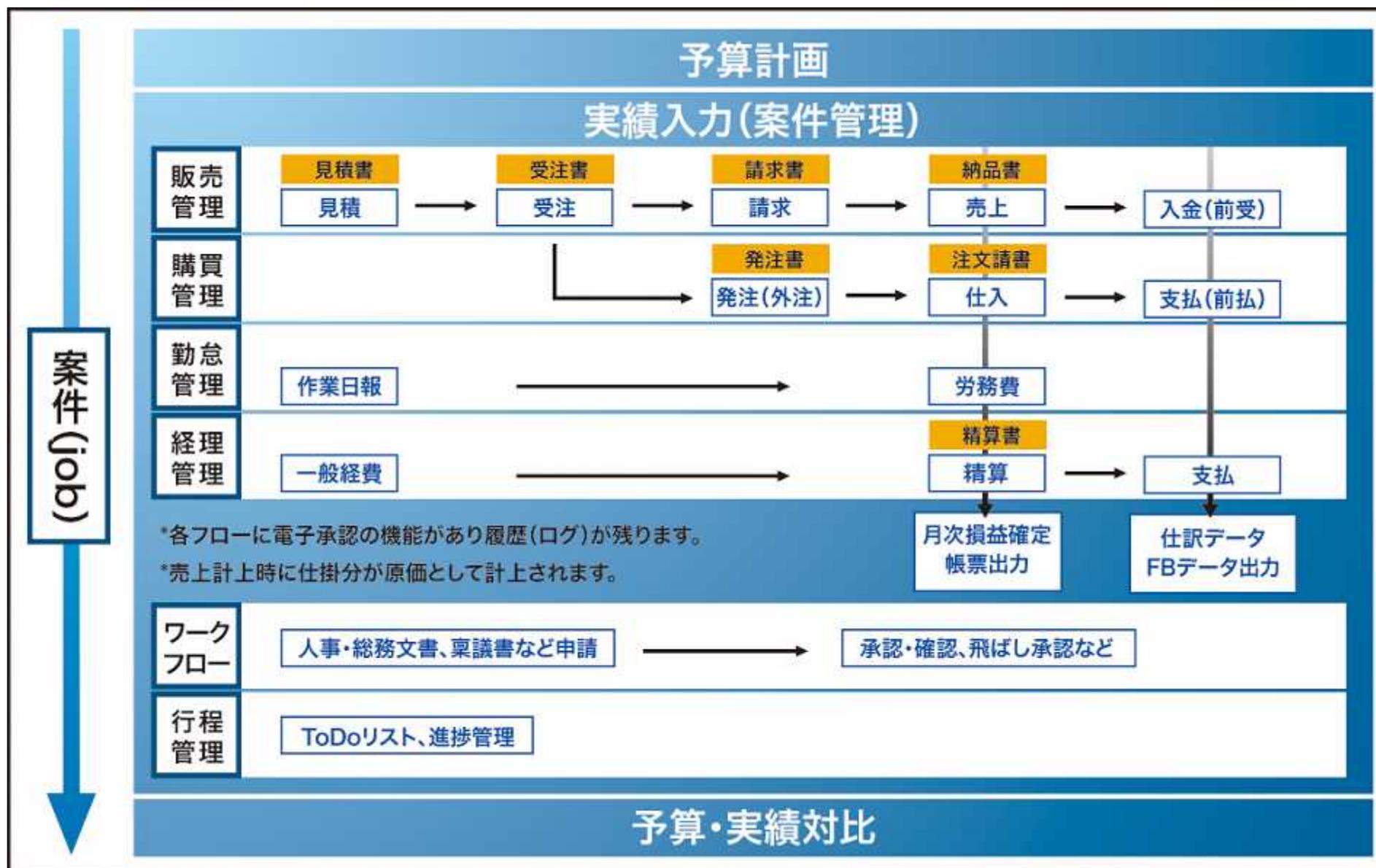
フローの変更について

事業の変更による対応について

マネジメント指標の変更について

経理部門への細かな対応

- 5 . 今後の発展性について



販売管理

- ・引合管理
- ・受注管理
- ・見積管理
- ・請求管理
- ・売掛管理
- ・入金管理
- ・前受管理
- ・手形管理

購買管理

- ・発注管理
- ・仕入管理
- ・買掛管理
- ・未払管理
- ・支払管理
- ・特払管理
- ・源泉税管理
- ・前渡金管理
- ・買掛・未払EB

在庫

- ・在庫管理
- ・製造指示
- ・生産管理

勤怠管理

- ・時間管理
- ・休暇管理

損益管理

- ・案件別損益
- ・得意先別損益
- ・部門別損益
- ・担当者別損益
- ・事業セグメント別損益
- ・紹介元別損益管理
- ・事業内容別損益

マスタ

- ・得意先マスタ
- ・仕入先マスタ
- ・社員マスタ
- ・部門マスタ
- ・製品マスタ
- ・権限マスタ
- ・科目マスタ

経費管理

- ・立替精算
- ・仮払申請・精算
- ・出張申請・精算
- ・接待申請・精算
- ・物品申請・精算
- ・非物品申請・精算
- ・経費EB

ワークフロー

- ・承認機能
- ・ワークフロー

タスク管理

- ・タスク管理
- ・工程管理

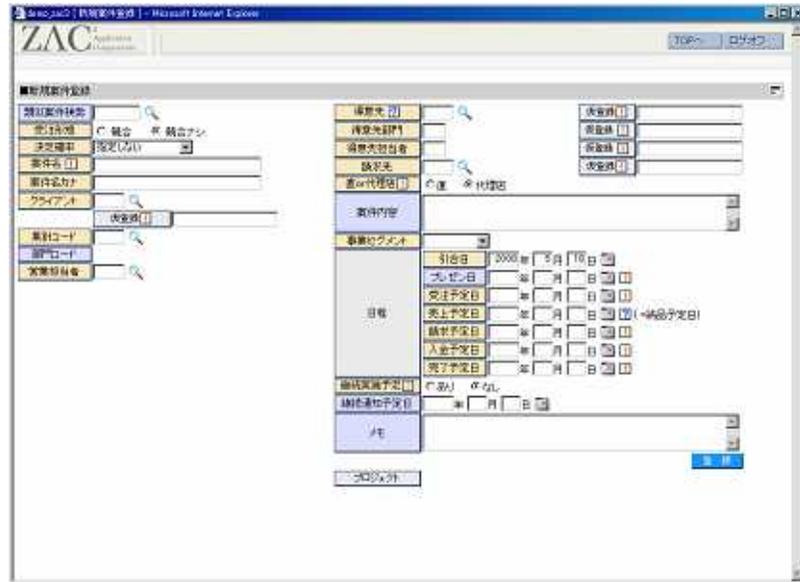
原価管理

- ・原価管理
- ・仕掛管理
- ・後原価管理

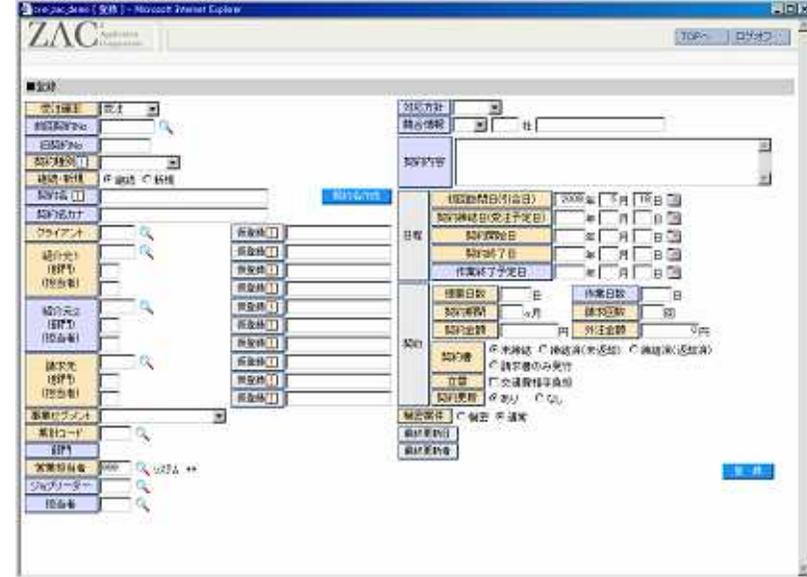
経理・その他

- ・財務会計連動
- ・予算管理
- ・配賦機能
- ・月次締処理
- ・警告機能

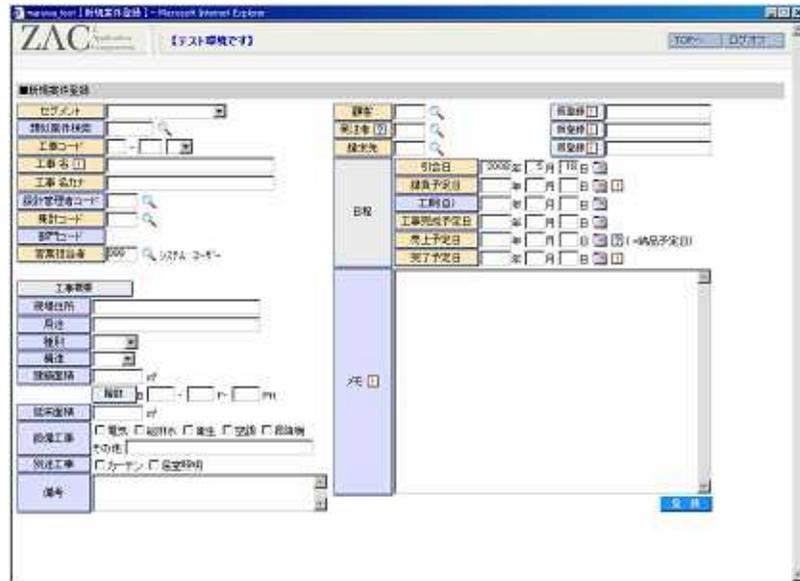
広告業の案件基本画面



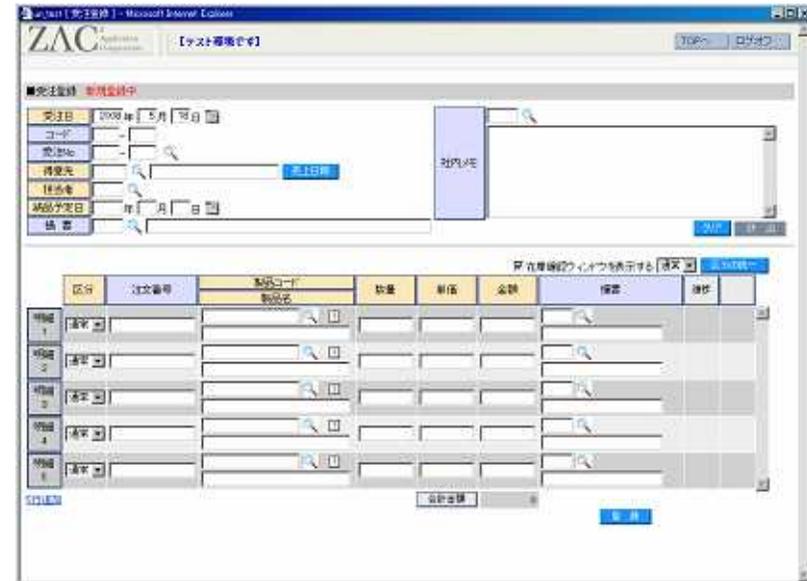
コンサルティング業の案件基本画面



建設業の案件基本画面



製造業の案件基本画面



広告業(左)とコンサルティング業(右)の案件基本画面の違い

demo_zac3 [案件基本] - Microsoft Internet Explorer

ZAC Application Components

案件基本 | 利益計画 | 見積 | 引→受・失 | 請求登録

■案件基本 - ■1001750 K社 新ドリンク街頭イベント【引未】

JOBNo	1001750
受注形態	<input checked="" type="radio"/> 競合 <input type="radio"/> 競合ナシ
決定確率	B (50 ~ 80%未満)
案件名	K社 新ドリンク街頭イベント
案件名カナ	Kシャ シンドリンク ガイトウイベント
クライアント	0275 Kビール
集計コード	306 Hチーム
部門コード	522:Jチーム
営業担当者	999 システム 知ウ

- ・競合の有無
- ・決定確度
- ・案件名
- ・エンドユーザー名
- ・当社担当など

crm_zac_demo [案件基本] - Microsoft Internet Explorer

ZAC Application Components

案件基本 | 引合→失注 | 利益計画 | 簡易売上 | 原価台帳 | 利益移動

■案件基本 - ■0100041 K社 32期 業務改善支援【受承】

契約No	0100041	仮登録
受注確率	受注	仮登録
前回契約No		仮登録
旧契約No		仮登録
契約種別	固定	仮登録
継続・新規	<input checked="" type="radio"/> 継続 <input type="radio"/> 新規	仮登録
契約名	K社 32期 業務改善支援	仮登録
契約名カナ	Kシャ 32キ キョウムカイゼンシエン	仮登録
クライアント	0001 Kビール	仮登録
紹介元1 (部門) (担当者)	0001 Kビール	仮登録
	99 その他	仮登録
	99 その他**	仮登録
紹介元2 (部門) (担当者)		仮登録
請求先 (部門) (担当者)	0001 Kビール	仮登録
	99 その他	仮登録
	99 その他	仮登録
事業セグメント	業務改善支	仮登録
集計コード	013	仮登録
部門	Hチーム	仮登録
営業担当者	999	仮登録
ジョブリーダー	002	仮登録
担当者	001	仮登録

- ・契約種別
- ・契約名自動作成
- ・紹介元など

広告業(左)とコンサルティング業(右)の案件基本画面の違い

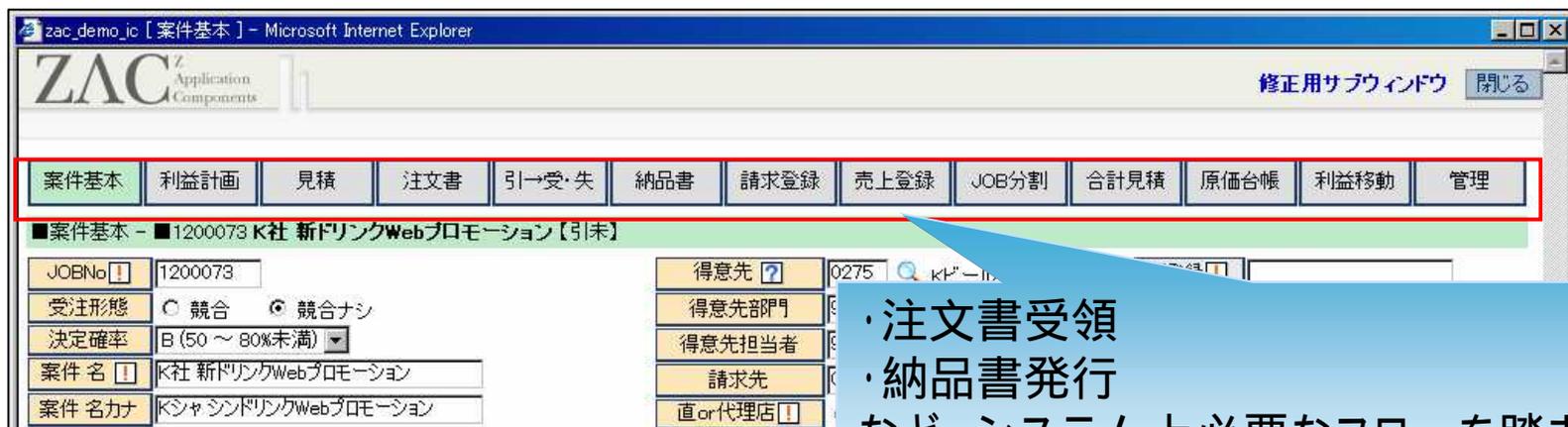
- ・代理店情報
- ・代理店担当部門
- ・代理店担当者
- ・請求先など

- ・プレゼン日
- ・受注予定日
- ・売上予定日
- (請求日以降はマスタより自動入力)
- ・継続実施の有無など

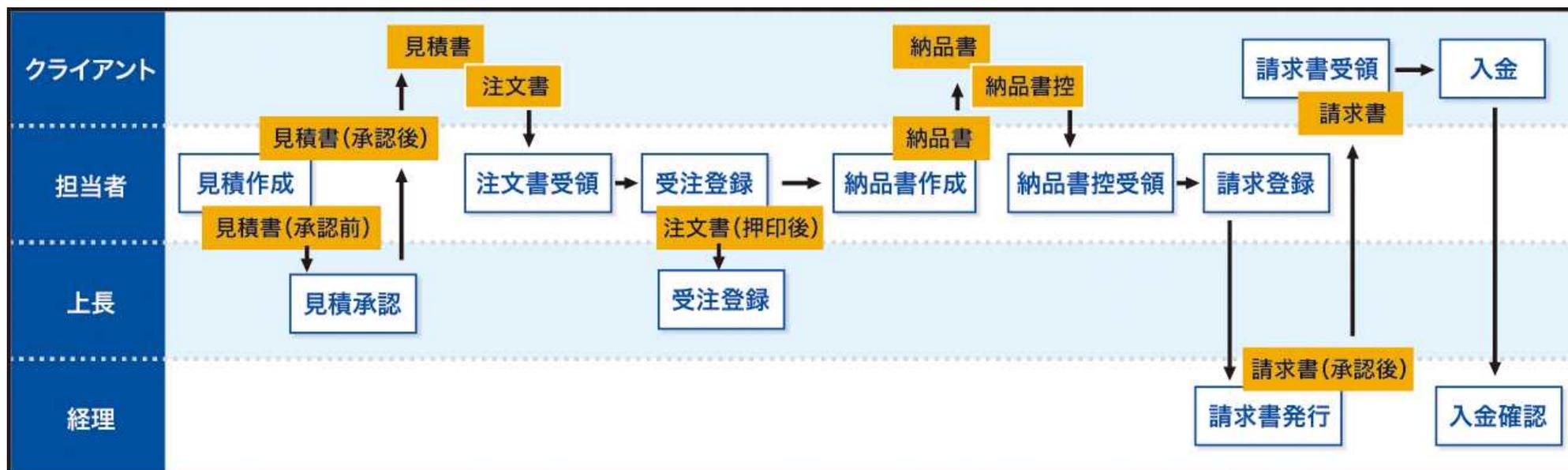
- ・契約開始日
- ・契約終了日など

- ・契約期間
- ・請求回数
- ・契約書の状態
- ・立替請求の有無
- ・機密案件情報
- ・契約何書のDL

内部統制を意識した販売管理フロー



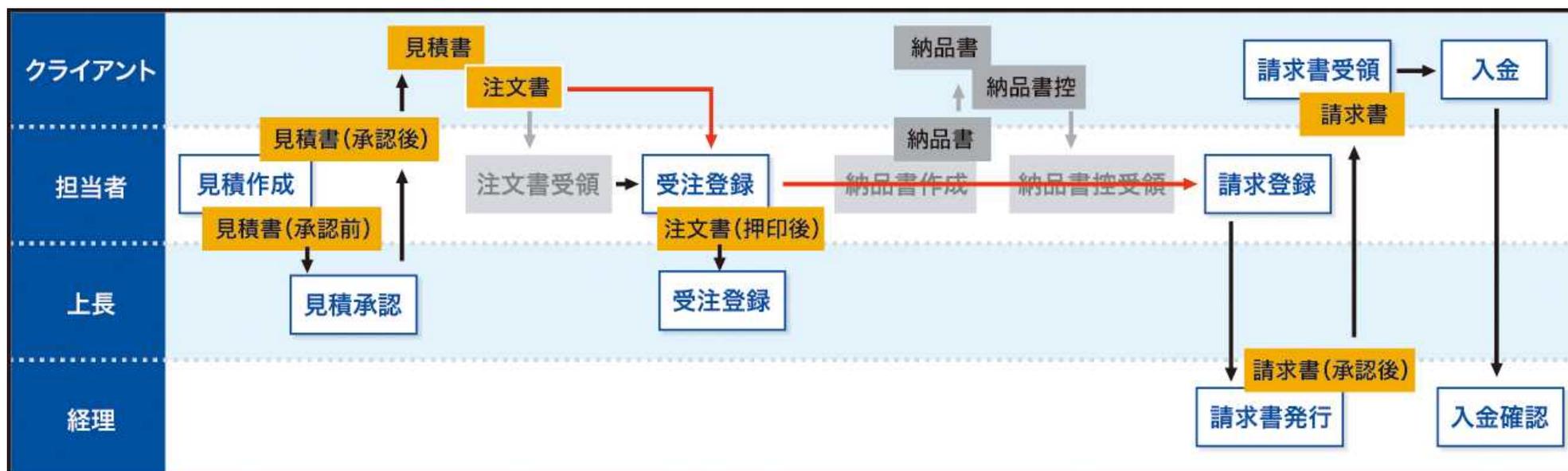
・注文書受領
 ・納品書発行
 など、システム上必要なフローを踏まなければ
 次ステップへいけない。



内部統制を軽減した販売管理フロー



・通常の業務で必要なメニュー



在庫を持っていない事業から在庫を所有する事業への転換(画像は在庫払出画面)

■出庫 - ■5000005 製作試験案件【引承】

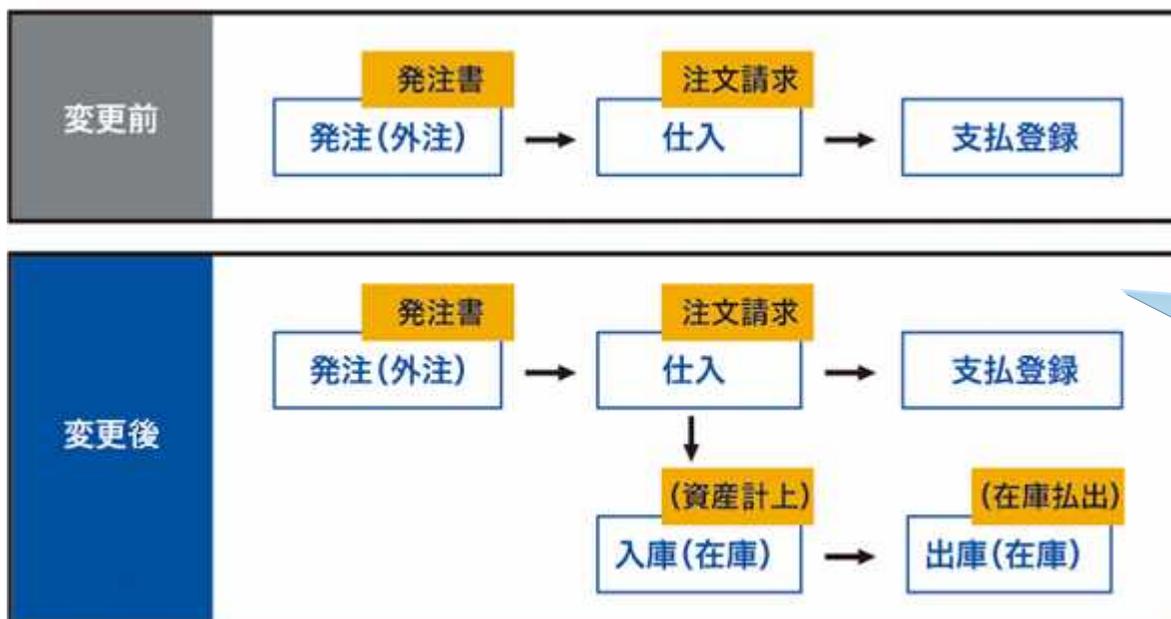
商品型番: 999999 入庫テスト用

在庫情報							
商品コード	商品名	在庫数	単位	単価	総金額	売単価	倉庫
99999	入庫テスト用	-3	個	0	0	3,000	自社倉庫
99999	入庫テスト用	100	個	0	0	3,000	倉庫②
99999	入庫テスト用	0	個	0	0	3,000	テスト用倉庫

出庫入力								
出庫日	数量	費目	単位	単価	金額	売値合計	状態	倉庫
2008年 8月 8日	3	仕入高	個	0	0	9,000	出庫承認済	自社倉庫

利益計画の金額を更新しない

事業転換に伴い変更した業務フロー・マスタ・帳票など



その他マスタ・帳票の追加

- ・倉庫マスタ
- ・商品マスタ
- ・受払台帳
- ・棚卸一覧表など

売上	100万円
仕入	70万円
粗利益	30万円(粗利率30%)

現場人件費	20万円(スタッフ費)
売上総利益	10万円(売総率10%)

販売管理費	20万円(営業費用)
営業利益	10万円(営利率-10%)

第一段階

第二段階

第三段階

粗利益までの管理から、営業利益までの管理へ変更

粗利益までの管理の場合

	売上額	原価	粗利益額	粗利率
見込	1,040,000	0	1,040,000	100%
予定	1,040,000	0	1,040,000	100%
予定+実績	1,040,000	730,000	310,000	30%
実績	1,040,000	730,000	310,000	30%

2007/03/13 売上予定金額 1,040,000円

一時保存 変更申請 印刷

現場人件費までの管理の場合

	売上額	原価1	粗利益額	粗利率	原価2	売総額	売総率
見込	740,640	120,640	620,000	84%	300,000	320,000	43%
予定	740,640	120,640	620,000	84%	300,000	320,000	43%
予定+実績	740,640	104,730	635,910	86%	453,298	182,612	25%
実績	740,640	104,730	635,910	86%	453,298	182,612	25%

2007/03/13 売上予定金額 740,640円

キャンセル 一時保存 変更申請 印刷

販管費までの管理の場合

	売上額	原価1	粗利益額	粗利率	原価2	売総額	売総率	原価3	営業利益額	営業利率
見込	128,000	0	128,000	100%	0	128,000	100%	0	128,000	100%
予定	128,000	115,200	12,800	10%	0	12,800	10%	0	12,800	10%
予定+実績	128,000	115,450	12,550	10%	10,000	2,550	2%	17,727	-15,177	-12%
実績	128,000	115,450	12,550	10%	10,000	2,550	2%	17,727	-15,177	-12%

2007/03/13 売上予定金額 128,000円

キャンセル 一時保存 変更申請 印刷

予算・実績対比を部門別管理から営業担当者別・クライアント別へ変更

部門別の予算・実績管理

予実推移表

会計期	25期 2007/7~	部門 !	(株) ZAC	クリア	Excel
集計コード			(株) ZAC (2)		
表示項目	<input checked="" type="checkbox"/> 総合計		取締役会		
	<input checked="" type="checkbox"/> 部門(4階層目)計		営業企画部		
	<input checked="" type="checkbox"/> 部門(5階層目)計		企画課		
	<input checked="" type="checkbox"/> 部門(6階層目)計		テスト		
	<input checked="" type="checkbox"/> 集計区分		第一企画係		
(<input type="checkbox"/> 集計区分をまとめて表示する)			第二企画係		
			未来企画課		
			営業課		
			営業一係		

営業担当者別・クライアント別・商品別など様々な切り口による予算・実績管理

予実推移表

会計期	50期 2008/1~	検索期間	2008年 1月 ~ 2008年 12月	商品名区分	
営業担当者		商品区分		事業セグメント	指定しない
部門	指定しない	事業セグメント	指定しない	集計単位2	指定しない
集計単位1	営業担当者	集計単位2	指定しない	集計単位3	指定しない
集計単位4	指定しない	集計単位5	指定しない	集計単位6	指定しない
期間集計項目	<input checked="" type="checkbox"/> 営業担当者 <input checked="" type="checkbox"/> 集計先グループ <input checked="" type="checkbox"/> 集計先 <input checked="" type="checkbox"/> 部門(4階層目) <input checked="" type="checkbox"/> 部門(5階層目) <input checked="" type="checkbox"/> 部門(6階層目)	計期	<input checked="" type="checkbox"/> 半期 <input checked="" type="checkbox"/> 四半期 <input checked="" type="checkbox"/> 月		
					クリア Excel

売掛残帳票などの自由なレイアウト変更

売掛残高表(単位:円)

得意先	繰越残高 A	入金合計 B	未回収残高 (A-B)	売上高 C	消費税等 D	差引残高 E(A-B+C+D)
0001: (株)テスト	-825,219	18,000	-843,219	0	0	-843,219
合計	-825,219	18,000	-843,219	0	0	-843,219

現金・小切手・手形・相殺・
ファクタリングなど詳細を表示

売掛残高表(単位:円)

得意先	繰越残高 A	入金合計 B					未回収残高 (A-B)	売上高 C	消費税等 D	差引残高 E(A-B+C+D)
		現金・振込	小切手	手形	相殺	その他				
0001: (株)テスト	51,612	0	0	0	0	0	51,612	0	0	51,612
0002: ZAC(株)	1,050,000	0	0	0	0	0	1,050,000	0	0	1,050,000
合計	1,101,612	0	0	0	0	0	1,101,612	0	0	1,101,612

各社会計パッケージへのアウトプット

仕訳チェックリスト

仕訳種別

期間 ~

財務会計種別

- 財務会計ソフト A
- 財務会計ソフト B
- 財務会計ソフト C
- 財務会計ソフト D
- 財務会計ソフト E
- 財務会計ソフト F

経費締日	2008/04/30	売上締日	2008/04/30
仕入締日	2008/04/30	業務報告書締日	2008/04/30
配賦締日	2008/04/30	在庫締日	2008/04/30
棚卸締日	2008/04/30	入金締日	2008/04/30
請求締日	2008/04/30	当初予算	2008/04/30
見込予算	2008/04/30	全体締日	2008/04/30
管理者締日	2008/04/30		

様々な導入事例を説明しましたが、
これら全てが一つのZACです！！

システムをパラメータ化、ノウハウの共有を図る

- ・パラメータ設定可能な仕組み
- ・追加される機能を別クライアントでも利用可能
- ・同業種、他業種の業務ノウハウを共有可能



様々なクライアント、業種でのノウハウを1つのシステムに集約することで、利用クライアント全体でWinWinの関係を構築する。

- 1 . SaaSとは
- 2 . SaaSのメリット
- 3 . SaaS型ERPソフトZACとは
- 4 . SaaS型ERPソフトZACの導入事例
- 5 . 今後の発展性について

1. ソフトウェアのサービス化 (SaaS化) は加速していく。

セールスフォース, グーグル他。

ソフトウェアの提供形態が変化する。

2. 従来型のシステム開発では、対応できない。

SaaS・ASP型にすることでコスト・納期・予算を抑えることが可能。

バージョンアップも容易な仕組み。

3. 「0からのスクラッチ開発」、「テンプレートにアドオン開発」が中心であったERP市場についても同様のことがこれから起きる。

複雑な業務ノウハウを汎用化する速度が増していく。

業務ロジックがコモディティ化していく。

従来

- ・ 自社システムのテンプレートや過去実績の改修
- ・ パッケージシステムのカスタマイズ導入
- ・ オリジナル開発
- ・ 共有パーツの組み合わせ開発

今後

- ・ BPR型コンサルティング業務
- ・ SaaS型パッケージの適正な選定・導入支援
- ・ SaaS型パッケージ連携のインテグレーション

BPRとは企業活動に関するある目標(売上高、収益率など)を設定し、それを達成するために業務内容や業務の流れ、組織構造を分析、最適化すること。(IT用語辞典より)

導入企業の増加に伴い、BPRコンサルタント、
導入コンサルタントは社内のプロパーだけでは
不足気味。

今後はコンサルティング面、営業面も含めた
Sierとの協力関係を強化し、導入企業様、Sier、
当社のWinWinな関係を築いていく。

ご清聴ありがとうございました。

お問い合わせお待ちしております。

株式会社オロ

ZACエンタープライズ事業部長 藤崎邦生

ORO co.,ltd.

株式会社 オロ

資本金

3,000万円

所在地

東京本社(目黒)
大阪支社
北海道支社

設立

1999年1月

役職員数

97名(アルバイト含む、2008年5月現在)

事業内容

- ・インターネットに関するコンサルティング、制作、運用
- ・基幹業務システム(ERP)パッケージ ZACの開発、導入支援
- ・システム開発、コンサルティング
- ・セキュリティコンサルティング

お問い合わせ

講演内容についてお問合せ頂けるようでしたら下記にご連絡ください。

ZACエンタープライズ事業部 050-5541-6160(直通)

