

UNIRITA

Magazine

vol. 59

特集

改めて業務を見直してみよう 御社でもありませんか?こんな困りごと

受発注・EDI 周辺のシステム化

予実管理、売上管理、リベート管理分析業務周辺のシステム化

製造品の出荷、在庫管理業務周辺のシステム化

店舗運営・企業間取引周辺のシステム化

ユニリタ今昔物語

ユニリタの歴史 Part1 ～ 黎明期編 ～

改めて業務を見直してみよう 御社でもありませんか？こんな困りごと

昨今のデジタルトランスフォーメーション(DX)の台頭などでビジネスの変化が加速するなか、新型コロナウイルスの影響によってもたらされたニューノーマル(新しい生活様式)により、その加速度はさらに増えています。企業は、ビジネスチャンスへの即応や業務の効率化、インフラの整備など、変化に対応するためのスピードが求められています。

ユニリタは、1,700社を超える多種多様な業界、業種のお客様とお付き合いがあります。パッケージソフト、クラウドサービス、および技術支援などを通じ、お客様のさまざまな業務を支援させていただいていますが、その中で培ったノウハウや知見から、改めて日常的な業務の中にある課題や効率化のヒントをお伝えします。

今回は食品を製造販売する企業を例にとってみましょう。

業務の流れは食材の原材料となる一次産品を製造・販売する企業から始まり、食品加工を施す企業へと流れていきます。完成品は、卸しを経て一般消費者が手にする店舗に陳列されます。物を製造し、物流にのせて、店舗で販売していく一連の業務はすべての企業活動の根幹であり、一般的な業務プロセスです。

この一連の業務の中で、ユニリタでは以下の相談を多くいただきます。

- 受発注・EDI周辺のシステム化
- 製造品の出荷、在庫管理業務周辺のシステム化
- 店舗運営周辺のシステム化
- 予実管理、売上管理、リベート管理、分析業務周辺のシステム化

これらの業務はデータの入力、変換・加工から、データ分析や迅速な意思決定を支援する情報の提供、そして、情報の共有やコミュニケーションの活性化というIT化の基本要素が詰まっています。これらの業務に潜む課題を顕在化させ解決をはかることで、経費削減や人的リソースのコア業務へのシフトを実現し、生産性や企業の競争力を向上させます。今号では、この4つの業務について課題と解決のポイントを紹介します。

業務課題の解決を支援する
「まるっとシリーズ」

詳細はこちら https://cl.unirita.co.jp/mg59_m

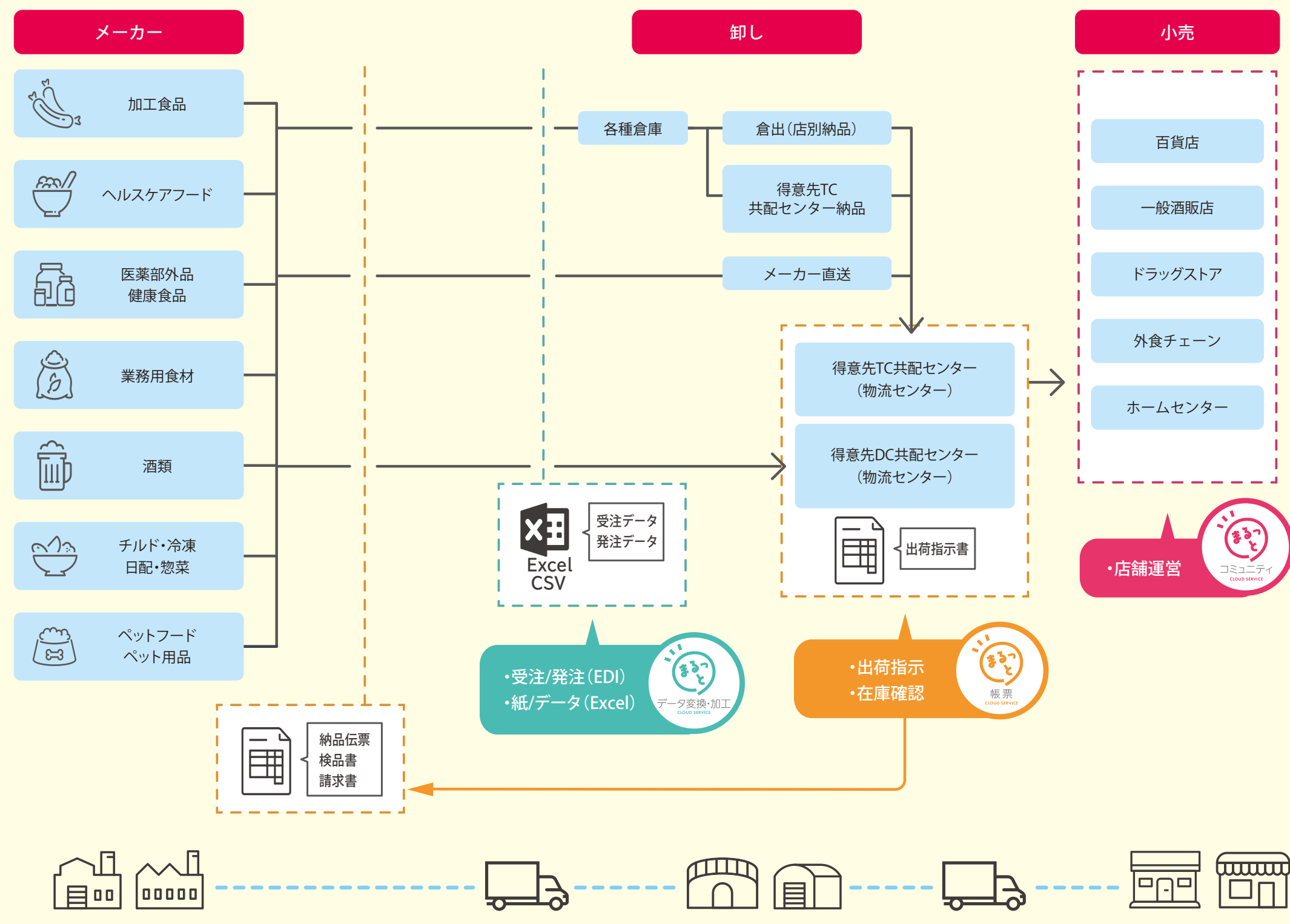
業務とシステム化で10年以上経験を積んだプロフェッショナルである私たちがご案内します

セールスユニット
セールスプランニングディビジョン
ディビジョンマネージャー
清水 義仁

セールスユニット
セールスプランニングディビジョン
まるっと推進グループ
マネージャー
佐伯 寿雅子

セールスユニット
セールスプランニングディビジョン
まるっと推進グループ
小柳 晶

メーカー・卸し・小売の 一般的な業務の流れとご相談が多い業務



受発注・EDI周辺のシステム化

企業間取引における受注・発注処理では、取引先ごとに煩雑なフォーマット変換やコード変換を行わなければなりません。ビジネスの変化が加速している今、いかに自動化や標準化を行い業務の効率化を図り、さらに基幹系をはじめとする周辺システムとのシームレスなシステム連携ができるかが重要です。

データ連携の必要性

1. 基幹系システムの再構築や変更の際に、スムーズなデータ連携を実現
2. EDIの手作業を廃止し業務工数を大幅に削減
3. データ連携業務の自動化・標準化により、属人化を防止

商取引をはじめとしたデータを交換する「EDI」ですが、近年、レガシー化が問題となっています。過去のシステム改修の際に継ぎはぎにアップデートされたことで属人化・ブラックボックス化してしまい、容易にリプレイスができなくなります。また、データ量と種類が増えることで、運用負荷も徐々に膨らんでいます。

そして現在、急速に進むビジネスのデジタル化により、変化に対応するスピードの向上や、さらなるデータ活用の必要性が高まり、「よりリアルタイムにデータを交換したい」「業種や業界の垣根を超えてデータを使いたい」「受発注データだけでなく多種多様なデータを交換したい」といったニーズが高まっています。

といったニーズが高まっています。

これらのニーズを満たすため、基幹システムの再構築やDX対応を検討する企業が増えていますが、レガシー化したシステムの刷新には、膨大な費用と期間を要することとなります。さらに業種、業態ごとに最適化されたEDIの刷新となると一筋縄ではいきません。

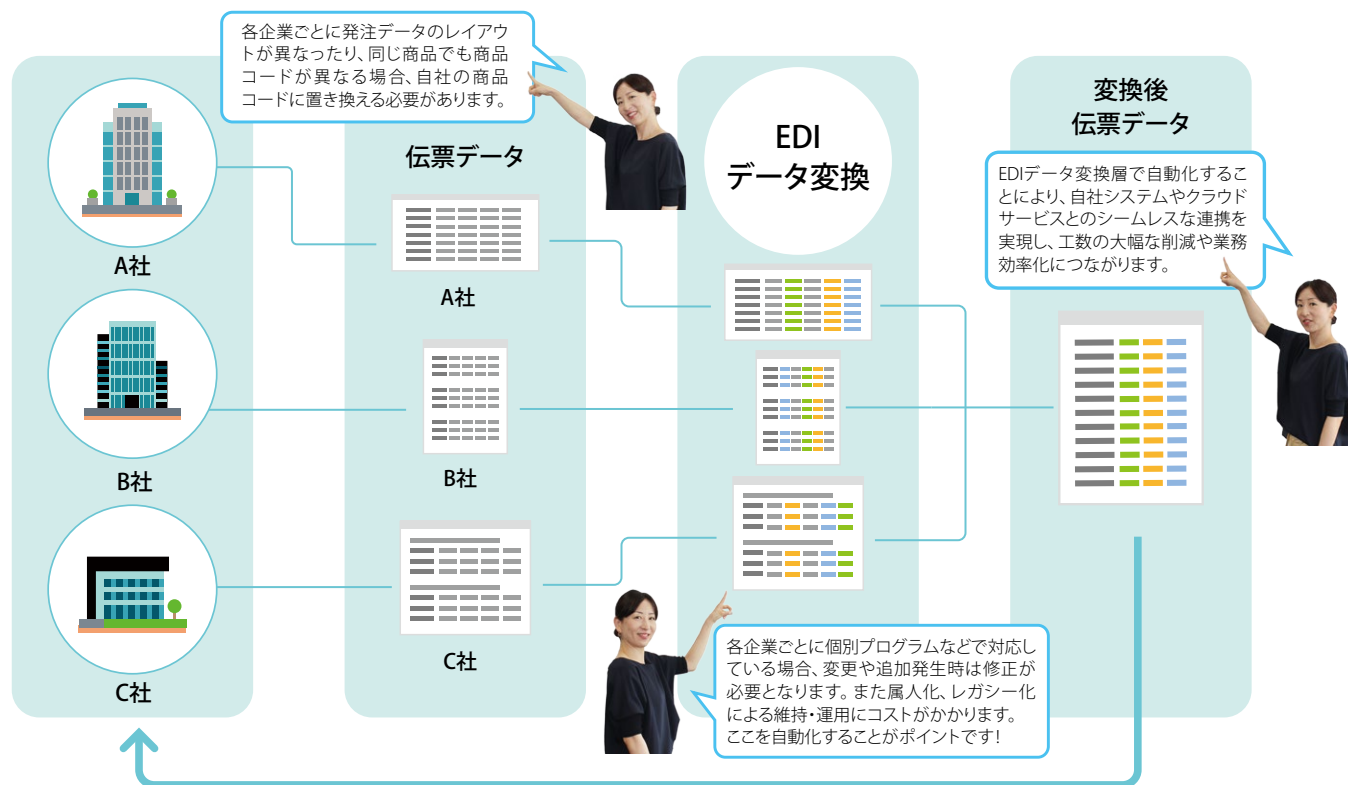
このようなレガシー化された仕組みを標準化し、手作業の工数を削減していくことが環境変化に柔軟に対応できるシステムを構築していくうえで非常に重要です。

データ連携業務のIT化課題

取引先ごとにデータ形式のフォーマットやデータ項目の使い方、商品や取引先コードなどが異なる

業務レイアウトが企業ごとに統一されていない

基幹系システムとクラウドサービスを連携したい



詳細はこちら

まるっとデータ変換・加工クラウドサービス
https://cl.unirita.co.jp/mg59_md



予実管理、売上管理、リポート管理 分析業務周辺のシステム化

企業活動のなかで利益をあげるプロセスとして「販売活動」が行われ、売上をはじめとしたさまざまなデータが発生します。これらのデータは企業活動を支え、改善するために重要なものです。この膨大なデータを素早く分析することで、利用価値の高い情報を抽出し、正確な状況把握を可能にします。そして、実態を検証し改善のアクションをおこすことで、ビジネスの利益に貢献できます。

データ連携の必要性

1. 商品・顧客の収益性を把握できる
2. 市場ニーズが理解できる
3. 営業活動の効果を把握できる

データの分析と検証を通じて企業の成長につなげるために、これらをリアルタイムに把握することは必要不可欠です。しかし、扱う商品が大量になり、取引条件が複雑化した現在、IT化なしにこれらのデータを把握することは困難です。

例えば、リポート管理は、各メーカーが商品の販売促進活動として、さまざまな条件で提示されます。仕入割戻、販売奨励金、販売助成金、協賛金、または達成リポートなどいろいろあります。単純に単価と販売数の計算で収益把握はできません。上記の複雑な条件係数をかけ合わ

せて集計することで初めて、商品、顧客ごとの収益を把握できます。極端な話ですが、99個の販売だと赤字だが、100個を販売するとリポート条件で黒字になるということもあり得るわけです。この複雑な条件を一元的に管理し、マスター管理して対応することが求められます。また、この条件はビジネス環境の変化に常に晒されており、変動します。そのため、変化に柔軟に対応できるシステムが求められます。

データ分析業務のIT化課題

業務ごとにシステムが多様化し、
効率的なデータ抽出が難しい

取引先ごとに異なるデータの
整形・加工作業に時間を要する

ビジネス変化に応じた条件・処理変更
柔軟に対応できない

データ分析業務のITシステムに対する運用負荷が高い

取引先や社内システムから送られてくるデータは、データの種類も、フォーマットもバラバラです。

業務と利活用データ

基幹系データ

会計 生産 販売
在庫 人給

情報系データ

営業支援 予算
顧客 稟議 社内SNS

その他

ログ IoT
オープンデータ

取引先ごとに異なるデータの 整形・加工作業に時間を要する

ビジネス変化に応じた条件・処理変更
柔軟に対応することができない

データ分析業務のITシステムに 対する運用負荷が高い

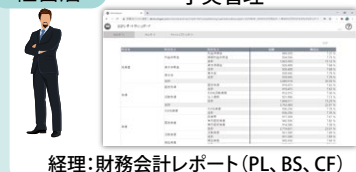
異なるデータの整形・加工作業や、ビジネスルールの変化などによる条件変更に対応するためには、簡易でメンテナンス性の優れたデータ加工インフラが求められます。

データの統一化により、必要なデータの迅速な可視化を実現することで、素早いビジネス判断をうながし、経営や業務の改善につながります。

利用者と利用目的

経営層

予実管理



経理：財務会計レポート (PL, BS, CF)

企画・間接部門

売上管理



経営企画：管理会計シミュレーション

現場部門

リポート管理



営業：地域、セグメント販売分析

データ変換・加工処理から運用保守業務までをクラウドインフラでのアウトソーシングをまるっと解決!!
お客様がお持ちの課題を、ぜひ、ユニリタにご相談ください。

製造品の出荷、在庫管理業務周辺のシステム化

製品の出荷伝票や出荷指示書、在庫管理表、在庫チェックリスト、ピッキングリストなど、さまざまな帳票が業務で使用されています。帳票は物流センターで働く人たちが、ミスなく正確に業務を行うための指示に使用するだけでなく、業務完了のエビデンスとしても使用されるため、業務管理としても重要です。

物流センターにおける帳票の必要性

1. 物流センター作業スタッフへの出荷指示書での業務指示
2. チェックリストを利用した在庫管理・棚卸し業務
3. 帳票の利用記録から業務進捗を把握

帳票は情報が記載されていればいいというわけではなく、定型といわれる決められた位置に決められた情報を記載することは非常に重要です。出荷や在庫管理業務に従事されている方々は、物流センター内を移動しながら業務を行っていることが多く、帳票からいかに正確に情報を読み取るかが重要になるため、レイアウトを変えにくい帳票業務であるといえます。

また、チェックリストへの記入や、動きながらの業務での利便性から紙印刷を行っていることが多いのも特徴です。

そのため、帳票が出力されないということは物流センター自体の業務を止めてしまうことになるため、プリンターのトラブルや交通事情による帳票配送の遅延があった場合にも対処できるよう、電子配信などの代替方法への切り替えなどといった業務継続のための備えも検討する必要があります。

帳票出力業務の課題

プリンターやプリント資材の維持管理コストがかかる

印刷した帳票の仕分け作業に人員も時間もかかる

帳票運用と上位システムとの結びつきが強く
リプレイスの検討が進まない

古い運用が継承されておりマニュアルもなく
特定の担当者に負担がかかっている

業務と利活用データ

基幹系データ

会計 生産
販売 在庫
人給

情報系データ

営業支援
顧客 予算 稟議
社内SNS

その他

ログ IoT
オープンデータ

オペレーション

基幹システムをリプレイスすると出力されるデータ形式やデータレイアウトが変わってしまいます。データが変わっても従来通りに帳票が出力できる柔軟性の高い帳票サービスが必要です。



印刷

プリンタやプリント資材の
継続管理コストがかかる

担当者のノウハウで行われる手作業での運用(固有業務)がアウトソーシング化・サービス化の妨げになることが多くあります。この固有業務も解決できることがサービス選びの最大のポイントです。

古い運用が継承されておりマニュアルもなく特定担当者に負担がかかっている

印刷した帳票の仕分け作業に
人員も時間もかかる



仕分・配付

各業務で使用されている帳票はレイアウトが変わるだけでも業務生産性が大きく損なわれます。基幹システムがリプレイスされても現状と同じレイアウトの帳票で業務を行えるようにすることが重要です。

生産指示書

ピッキングリスト

在庫管理表 在庫チェックリスト

出荷指示書 出荷伝票

現場部門

店舗運営・企業間取引周辺のシステム化

昨今、企業間取引のデジタル化、あるいはDXという言葉を目にする機会が増えてきました。働き方改革や新型コロナウイルスの影響などでビジネス形態が急速に変化する中、その変化に迅速に対応するためにデジタル化が求められています。支店・店舗や販社・代理店・小売りなどで取り交わされている業務でのやり取りをデジタル化することで、リモートワーク環境への対応や、店舗間・企業間でのスムーズな情報共有を実現し、より一層の業務効率化と生産性向上を可能にします。

店舗運営・企業間取引におけるデジタル化の必要性

1. 本部と店舗でのシームレスな情報共有により、伝達漏れや遅延を防止
2. 店舗や取引先とのやり取りなどのコミュニケーションをデジタル化することで、スピーディな情報伝達とリレーション強化を実現
3. 有益な知識・経験・事例・ノウハウなど付加価値のある情報を提供することで、環境変化に対応し、ビジネスの拡大を支援

一概にデジタル化、コミュニケーション活性化といっても店舗運用を効率化したい、店舗コミュニケーションを改善やオンラインでの接客展開による顧客情報の共有化、デジタル化、デベロッパーとショップスタッフのコミュニケーション向上などさまざまな課題があります。

営業もまた、商談のために必要な販促資料を紙媒体で持ち歩くことがあります。小売りなど取り扱う商品が多い企業では、全ての情報を

持ち歩くことは困難です。また出先での在庫確認なども迅速に行うことが求められ、商品情報や在庫などは全てデータ化し、タブレットなどで即時検索できるようにしておく必要があります。このように情報のデジタル化、更に取り先とのやり取りに関するOneコミュニティを展開できるシステムが必要です。

企業間取引・店舗運営間での業務課題

支店・店舗、代理店・取引先とのやり取りが個々の対応、やり取りとなっている

本社・本部と直接拠点への指示による情報配信漏れ

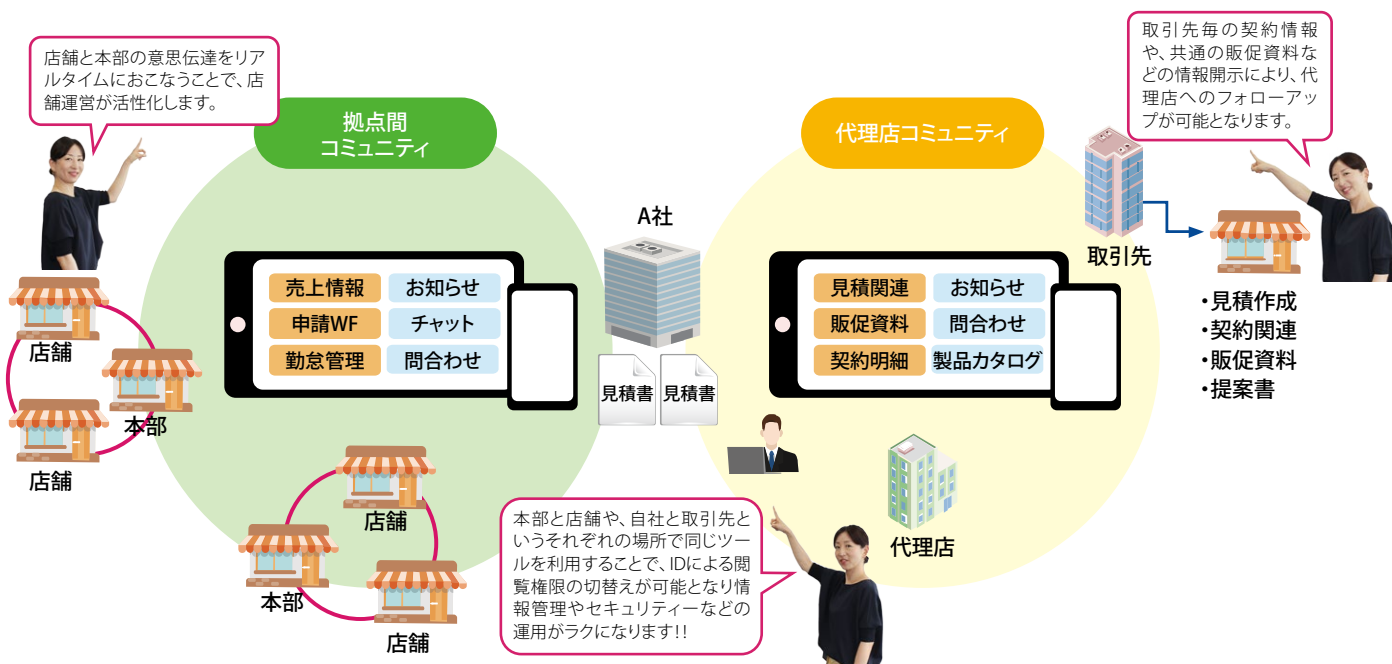
レガシーシステムとクラウドサービスを連携ができず、社内資産を有効に活用できない

店舗限定の業務課題

コロナ禍による来店者数とリアル接客の減少

各店舗に指示した作業の実施状況の把握が大変・分からない

本部から発信した情報が店舗にきちんと伝わっているか分からない



情報の一元化、双方向コミュニティをクラウドサービスでまると解決!!
お客様がお持ちの課題を、ぜひユニリタにご相談ください。

詳細はこちら

まるっとコミュニティクラウドサービス
https://cl.unirita.co.jp/mg59_m-co

「祇園精舎の鐘の声、諸行無常の響きあり。娑羅双樹の花の色、盛者必衰の理をあらはす。」平家物語の冒頭の1節ですが、ITの世界の歴史はまさに栄枯盛衰を地で行っています。

ユニリタはこのITの世界の歴史の中で、ソフトウェアパッケージの黎明期から歩んできました。本コラムではその歴史をITの変化と共にお伝えします。

今回はユニリタの創設期である株式会社ソフトウェア・エージー・オブ・ファーストの成り立ちから紹介します。

1970年代、メインフレーム(大型コンピューター、ホストコンピューターとも呼ばれる)は数十億円する非常に高価で貴重なコンピューターで、握りの大企業しか利用できませんでした。IBMの世界市場のシェアは70%(といっても70年末で約5,000台)でした。

当時のデータベース管理システム(以下データベース)がIBMのIMS/DBを代表とする階層型データベース(会社の組織図を表すようなツリー構造)が主流であり、まだリレーショナル・データベース管理システム(以下RDBMS)が提唱されていなかった時代にドイツのSoftware AG^{*1}が提供するAdabas^{*2}は、当初金融系のシステムを作るためのメンテナンスを向上(データとプログラムの分離)させるためのアプリケーションでした。コードの12の規則でRDBMSの概念が発表されると、それにほぼ適合していたため、リレーショナル「型」データベース管理システム(RDBMSとは異なるネスト型^{*})として製品化されました。メインフレームのメモリ・ディスクの価格は非常に高価(私の記憶では1980年前半のIBM3380ディスク制御装置が1.5GBで1,500万円以上していた)であったため、コンピューター資源を極力使用しないデータベースでした。

日本には1971年に犯罪検挙の活用例の論文として紹介され、1973年にドイツにアプローチし、1974年に米国のSoftware AGと株式会社ビジネスコンサルタントが技術提携しAdabasの販売を開始しました。1976年に株式会社豊田自動織機様が第一号ユーザになると、本格的に販売サポートする為同年株式会社ソフトウェア・エージー・オブ・ファースト^{*3}を社員6名で設立しました。(Software AGとの資本は無関係)

当時ソフトウェアはハードウェアの付属品であり、ユーザには多くのメーカー技術者が常駐しサポートしていました。その中でメーカー純正のソフトウェア以外を使うことには大きな組織的抵抗がありました。ソフトウェア単体では高価(Adabasの販売価格は当初3,600万円)でしたが、システム全体のコストパフォーマンスに優れているということから、メー



カー以外のソフトウェアの導入を決めた人々は、高い決断力と果敢なフロンティア精神の持ち主であったことを実感します。

Adabasは当初IBMメインフレームのみの稼働でしたが、日本市場に照らし合わせIBM互換機と呼ばれる富士通、日立、後に三菱電機のメインフレームにポーティングされ、その後、1980年代に入ると開発言語のNaturalや辞書・検索機能などAdabasのファミリー製品が次々に登場し、ユーザを獲得していきました。

Adabasが販売を開始してから数年で100社以上のユーザに導入いただきましたが、その要因には、ユーザ会の存在なくしては語れません。1977年3月に先ず「Adabasユーザ会」が発足されました。第一号ユーザである豊田自動織機製作所様が「当社の導入から本番稼働までの経験談を他の企業に伝えたい」とお申し出いただき、また、他のユーザもぜひ聞いてみたいということから豊田自動織機製作所様の会議室で開催されたことが始まりです。その後、各ユーザ企業の持ち回りでユーザ同士が互いに経験談を語り情報交換するという「ユーザ主体」の運営方法が生まれました。この「ユーザ主体」の精神は現在も「UNIRITAユーザ会」として脈々と受け継がれています。

ユーザ会メンバーは、実務レベルの人を中心とした情報交換の場でしたが、問題意識を持ったメンバーが外部からの刺激を求めて、喧々諤々の議論が繰り広げられました。製品愛に強い猛者の集まりが、他のユーザを口コミなどでご紹介いただいたことで、次第にユーザが増えて行きました。

またメーカー以外の第三者ベンダーのRDBMSの市場ができたことも要因でした。米国で売っていたDatacom/DBを輸入し「IDEAL」と日本語製品名を付けて販売した株式会社アシストをはじめとする、Moedl204やSUPRAなどのライバルの存在が、市場を形成し活性化されました。1989年にAdabasの導入社数は300社に達しました。

以下、次号へ続く

^{*1}: 1969年に数学者のピーター・シュネルら6名で設立されたドイツのSAPに次ぐ規模のソフトウェア会社(社名そのものがソフトウェア会社「AG:Aktiengesellschaft」という意味)で、メインフレームのDBMSのAdabasで一世風靡した会社。その後ARISのIDS ScheerやwebMethodsなど多くのソフトウェア会社をM&Aしています。

^{*2}: AdabasはAdaptable DataBase Systemの頭文字を取ったもので、データ圧縮/繰り返し項目/排他制御機能によりI/O負荷、CPU負荷の軽減により高レスポンスで省資源のRDBMS。

^{*3}: 1964年に設立された人材開発・組織開発のためのプログラムを提供する株式会社ビジネスコンサルタント。その6年後に設立されたシステム開発のビーコンシステム株式会社(現株式会社リンクレア)で第一号ユーザの契約がされると、ソフトウェアプロダクトを利用したシステムを構築する時代の到来を見越し、ソフトウェア販売の会社が設立されました。

執筆者紹介



セールスユニット
アドバイザー
辻 康孝



株式会社ユニリタ www.unirita.co.jp

本 社 〒108-6029 東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟
名古屋営業所 〒451-0045 名古屋市中区名駅3-9-37 合人社名駅3ビル

ユニリタグループ

株式会社アスベックス / 株式会社ビーティス / 株式会社データ総研
備実必(上海)軟件科技有限公司 / 株式会社ビーエスピーソリューションズ
株式会社ユニートランド / 株式会社ユニリタプラス / 株式会社無限
株式会社ユニリタエスアール