



PaaS+パッケージソフト 導入事例

エイチ・アイ・シー株式会社
代表取締役 岸野裕



中小企業IT経営力大賞
情報処理推進機構理事長賞

株式会社クラブ殿 導入事例

**集中している事務業務の分散化
外商営業員の就業時間軽減
データ保全
PaaS+レントウェアPOS**

- **お客様の概略説明**

- **業種：スポーツ用品小売、スポーツ用品輸入卸、レンタルスキー**
- **主な取扱商品：スポーツ用品全般**
- **主取引先：一般消費者、ホテル、スキー場**
- **本社所在地：新潟県湯沢町**
- **拠点：スポーツショップ1店舗、レンタルショップ30店舗
外販営業所3店舗、外商営業員5名**
- **特記事項：スポーツ業務用品卸売り業としての売上高・取扱高が全国1位
スポーツショップは面積あたりの売上高が全国1位**

- **導入目的**

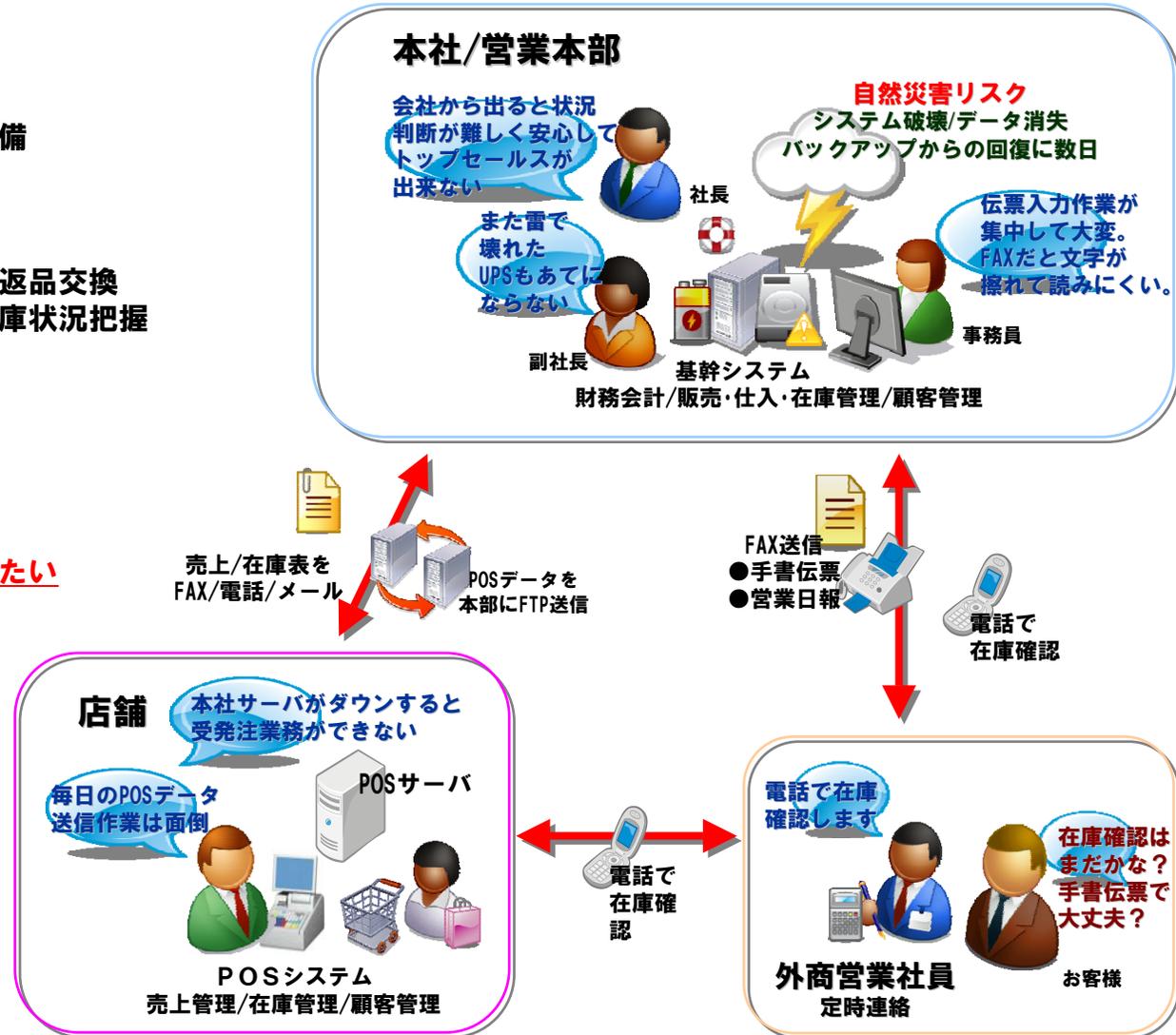
1. **落雷などの自然災害から重要なデータを守る**
2. **売れる商品を売れる場所に配備（週末の天候に基づく商品配備）**
3. **営業マンを営業行為に専念**
4. **事業所間事務連絡の合理化（電話/FAXからの脱却）**
5. **在庫削減・不人気品の早期返品/売れ筋商品の補充**

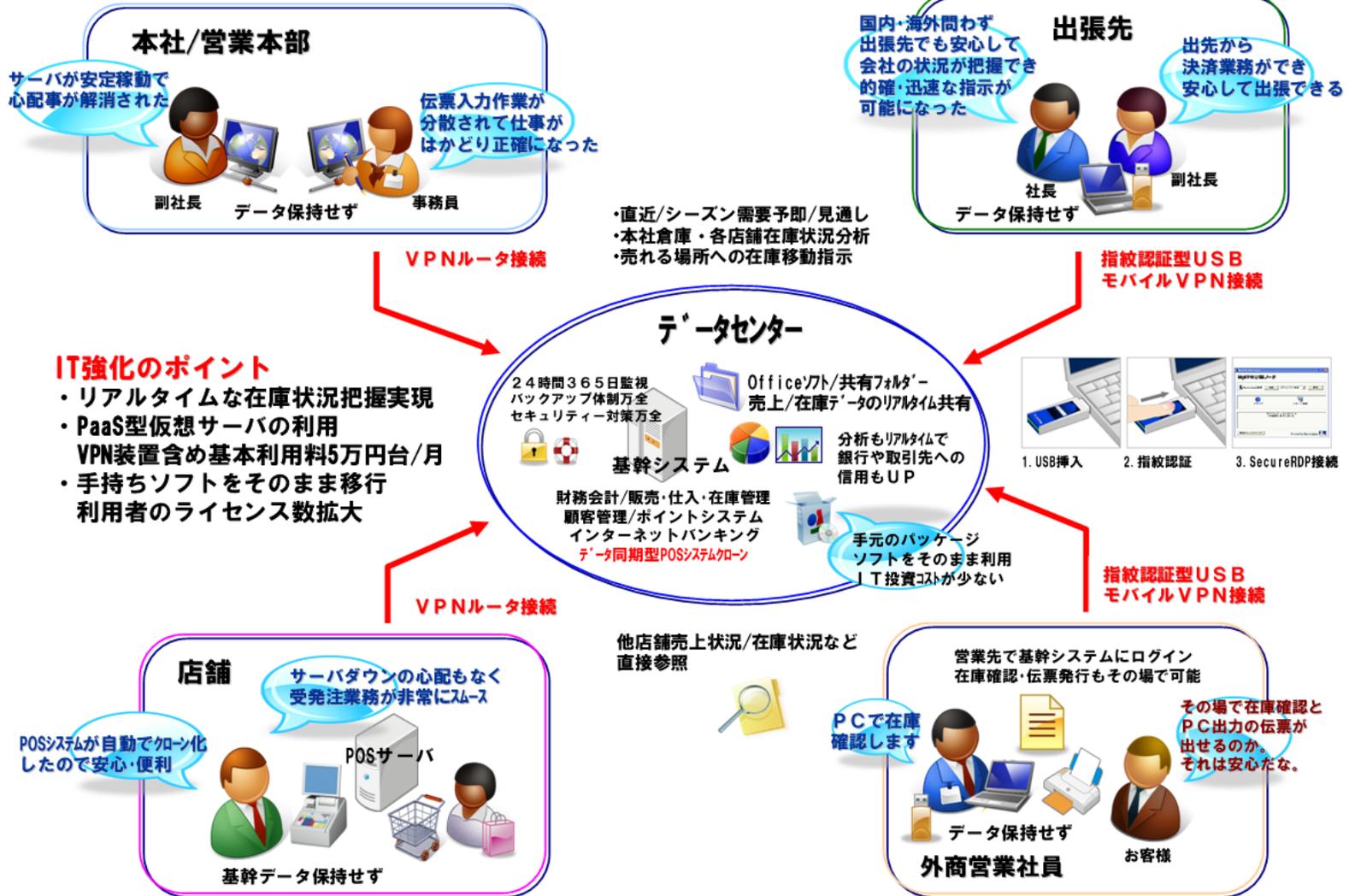
経営革新課題

- ・ 売れる商品を売れる場に
- ・ 週末の天候に基づく商品配備
- ・ 営業社員を営業行為に専念
- ・ 事業所間事務連絡の合理化
(電話/FAXからの脱却)
- ・ 在庫削減・不人気品の早期返品交換
- ・ IT戦略：リアルタイムな在庫状況把握

ただし

- ・ カネは掛けられない
- ・ 専任はいない
- ・ 自然災害が怖いから
自社サーバは持ちたくない
- ・ **現行ソフトはそのまま使いたい**
(従業員：慣れがある)





- **導入時のトラブル**

- **アプリケーションインストールをネットワーク越しに実行し、途方も無い時間が掛かった。**
 - **CDイメージをセットすることで改善した**
- **モバイル用に導入したMyVPNの動作が悪く時々フリーズした。**
 - **MyVPNのバージョンを替えて改善した**
- **クラブの場合これと言ったトラブル無く、スムーズに導入移行できました。**
 - **本格稼動までの移行期間1ヶ月**

- **導入後のお客様の感想**

- 今まで、春から秋にかけて毎年落雷の被害で何度もサーバが故障したりデータが壊れた事があり、非常に不安だったが、導入して約6ヶ月経つが一度も業務が停止しておらず、稼動にとても安定感がある。これからは自然災害を心配しなくて良くなり安心。
- 自社サーバよりも検索動作が速い！
- 本社に戻らなくても納品書の発行ができるので営業に専念できる。
- 在庫確認が客先で可能になったので営業がスムーズになった。
- 1名いたシステム担当者を営業に配置換え出来、営業戦力が増えた！
- いままで利用していたアプリケーションをそのまま利用できたので操作教育がいらなく助かった。

- **導入効果の検証**

【定量的成果】IT投資効果として

1. 売上が前年比22%増加

2. 滞留在庫20%削減。

**3. 自然災害や人為的操作ミス等による自社サーバのダウン
今まで平均3回/年
データ修復の日数で最長1週間必要 ⇒ 皆無**

- **導入効果の検証**

【定性的成果】

1. 顧客の評価：

顧客ニーズをタイムリーな把握と品揃えで高い満足度

2. 社員の積極性、活力、活気

**外商営業マンが出先で在庫確認可能により事務作業が軽減
リアルタイムなデータ参照で在庫移動を実施
社員の意識改革も実現**

3. 共通認識の度合など

データで意思決定ができ経営課題認識の共有

4. 業績の推移の傾向

蓄積データと基幹業務の統合での確な情報の分析により経営基盤が安定

5. 経営重要データの保全も実現

株式会社イシザカIFC殿 導入事例

集中している事務業務の分散化

- **お客様の概略説明**

- **業種：食品製造加工、食品輸入**

- **主な取扱商品：山菜類、きのこ類**

- 日本国内に流通する「乾燥ぜんまい」の取扱シェアは1位
(ぜんまい乾燥機を発明)
- 世界で初めて舞茸の人工栽培に成功(特許)
(NHK「プロジェクトX」、テレ東「ガイアの夜明け」でも紹介されています)

- **主取引先：国分、イトーヨーカドー、セブンイレブン、ローソン、ほっかほっか亭 など**

- **本社所在地：新潟県南魚沼市長崎**

- **製造拠点：山形県天童市、新潟県柏崎市**

- **特記事項：平成19年に同業3社を買収**

- **導入目的**

1. **請求業務の精度を向上させたい**

- 買収した企業が、納品・請求業務にルーズだった
- そのため請求金額の誤りが多数発生し、信用が低下する恐れがあった

2. **企業統制を強化し、買収した企業のコントロールをしたい**

- 買収した企業が、発注・在庫・在庫管理にルーズだった
- そのため従業員のモラルが低下し、不正などもあるのでは？

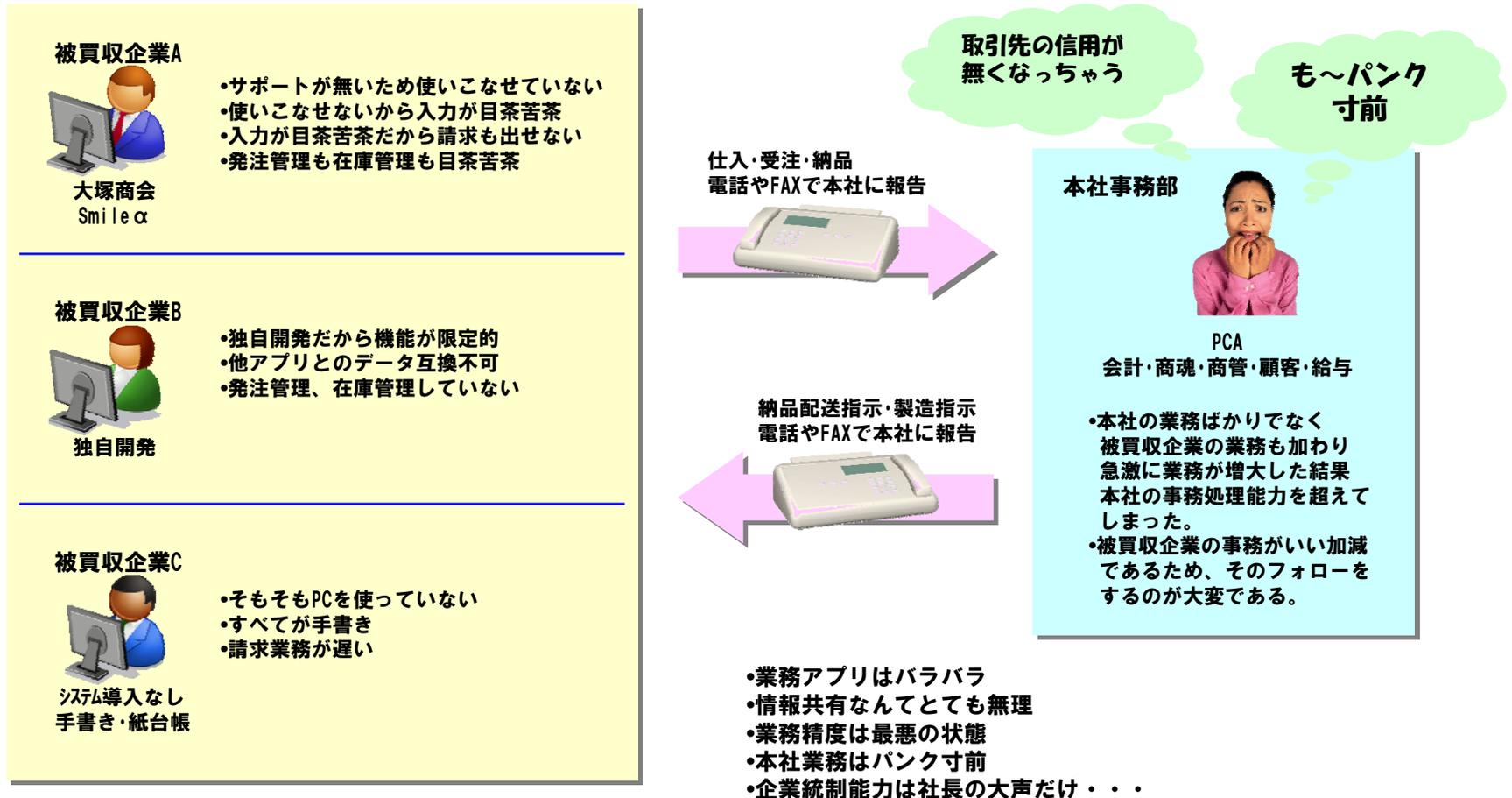
3. **肥大化する本社業務を省力化したい**

- 企業買収によって本社業務が急激に増大した

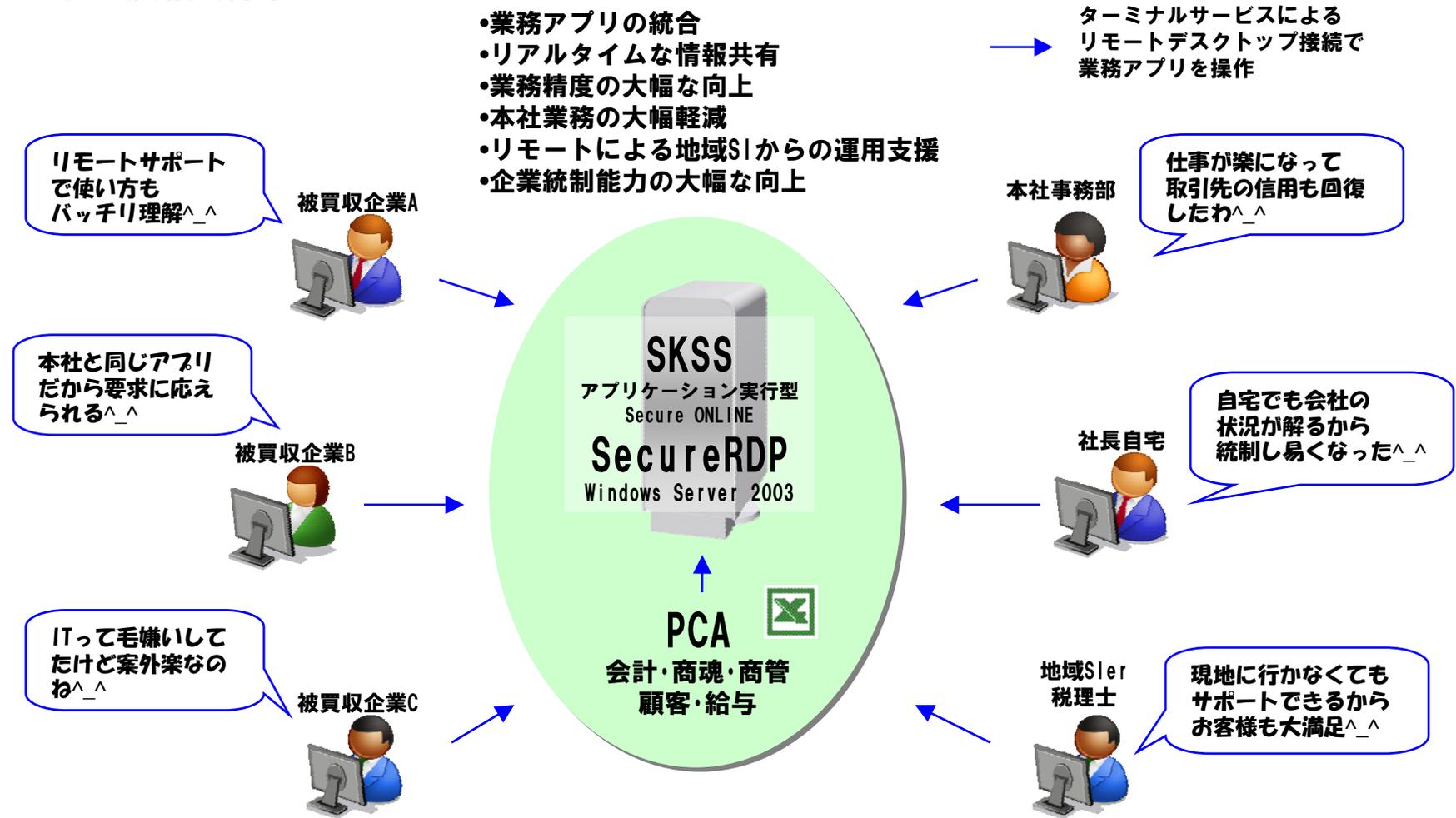
4. **情報を共有化したい**

- 本社が使っている「PCA会計、PCA商魂・商管、PCA顧客、PCA給与」に、買収した企業も含めて統一したい
- リアルタイムに情報を共有化したい

導入前構成図



導入後構成図



PCAにはSaaS版が販売されているのに 何故PaaS+パッケージソフトを選択したのか？

1. 「PCA for SaaS」はローカルマシンにクライアントソフトをインストールする必要がある。
 1. 遠距離に位置する各拠点にセットアップして回することは困難
 2. 地域S I erがリモートサポートできない
 3. バージョンアップなどの保守が容易にできない
2. 「PCA for SaaS」は生パケットをi DCのDBサーバに直接I/Oに行くタイプである。
 1. 256kbpsの回線では利用できない。
3. 「PCA for SaaS」は、DBサーバのみの提供である。
 1. PCAソフト以外の利用が出来ない
 2. PCAソフト以外の情報共有化が出来ない
 3. Excelなど他のアプリ連動が出来ない

• 導入時のトラブル

こればかりは何とも出来ない
今後の課題
(FOMA、イーモバイルの利用)

- 本社所在地にブロードバンドが開通していない
 - NTTに無理を言ってADSL化したが通信速度は上下とも256Kbpsが限界
 - しかし、ターミナルサービスでは256Kbpsの通信速度でも動作
- 当初、地域SlerがPaaSの仕組みを十分理解できなかった
 - 「クラサバ型」は導入した実績はあるけど「ターミナルサービス型」の導入実績はありません・・・
 - 「ターミナルサービス」「リモートデスクトップ」「VPN」う～～ん・・・
 - プリンターの設定はどうやったら出来るの？
 - アプリのインストールはどうするの？
 - データセンターって安全なの？
 - 業務系をインターネットに接続するのは大丈夫？

おいおいプロでしょ・・・
地方のSlerはこんな程度の事
も理解出来ていないのか

• 導入後のお客様の感想

- **思っていた程、スピードは遅くない！**
 - リモートデスクトップですから PHSでも動きますよ
- **少しの費用（初期導入費100万円以下）で、社内環境が整備されるのが素晴らしい！**
 - データセンターの準備とVPN構築だけですから
- **導入開始から1ヶ月で本格運用が可能になるなんて素晴らしい！**
 - お客様の現在使っているアプリを移行するだけですから
 - ターミナルサービスですから
- **被買収企業が操作を覚えるのに、リモートでサポートが受けられるなんて本社の事務員が教えなくて済むし、覚えも早いから素晴らしい！**
- **捨てようと思っていた古いパソコンも業務用に復活！
経費が抑えられた！**

• 導入効果の検証

- 本格稼動から約2ヶ月が経過。
- 社長からも、本社事務員さんからも、各拠点の事務員さんからも営業マンからも「良かった」「楽になった」「助かった」と言う話しだけしか伺っていません。
- 請求業務の精度向上 → 金額の誤差が極端に少なくなった
業務精度は確実に向上した
- 企業統制の強化 → 情報共有化によって導入直後に不正を発見
問題点の洗い出しが容易になった
モラルの向上に役立っている
- 本社業務を省力化したい → 各拠点への分散処理が可能になった事で
本社業務が大幅に減少
余った時間は業務品質改善に使っている
- 情報共有化 → 導入直後から完成
企業統制とスムーズな指示伝達が可能になった



地方の中小企業のシステム構成 現状

【初期導入費】

サーバ関係 : 658,000円
 セットアップ : 150,000円
 合計 : 808,000円 (5年リース料)
 14,950円/月

【運用費】

サーバ関係電気代 : 約23,000円/月 276,000円/年

(サーバ : 300W×使用12時間×30日 = 108KWh)

(UPS : 750W×使用24時間×30日 = 540KWh)

(外付けHDD : 150W×使用24時間×30日 = 108KWh)

サーバ関係メンテ代 : 約200,000円/年

年に1~2回は何らかのトラブルでメンテを要請

サーバ停止損失諸費 : 約600,000円/年

目に見えない金額ですが、サーバ障害によって業務が

遅滞してしまい、兼任管理者がメンテに費やす人件費や

業務遅延を補うための残業代などを想定します。

システム非統合補完費用 : 約1,500,000円/年

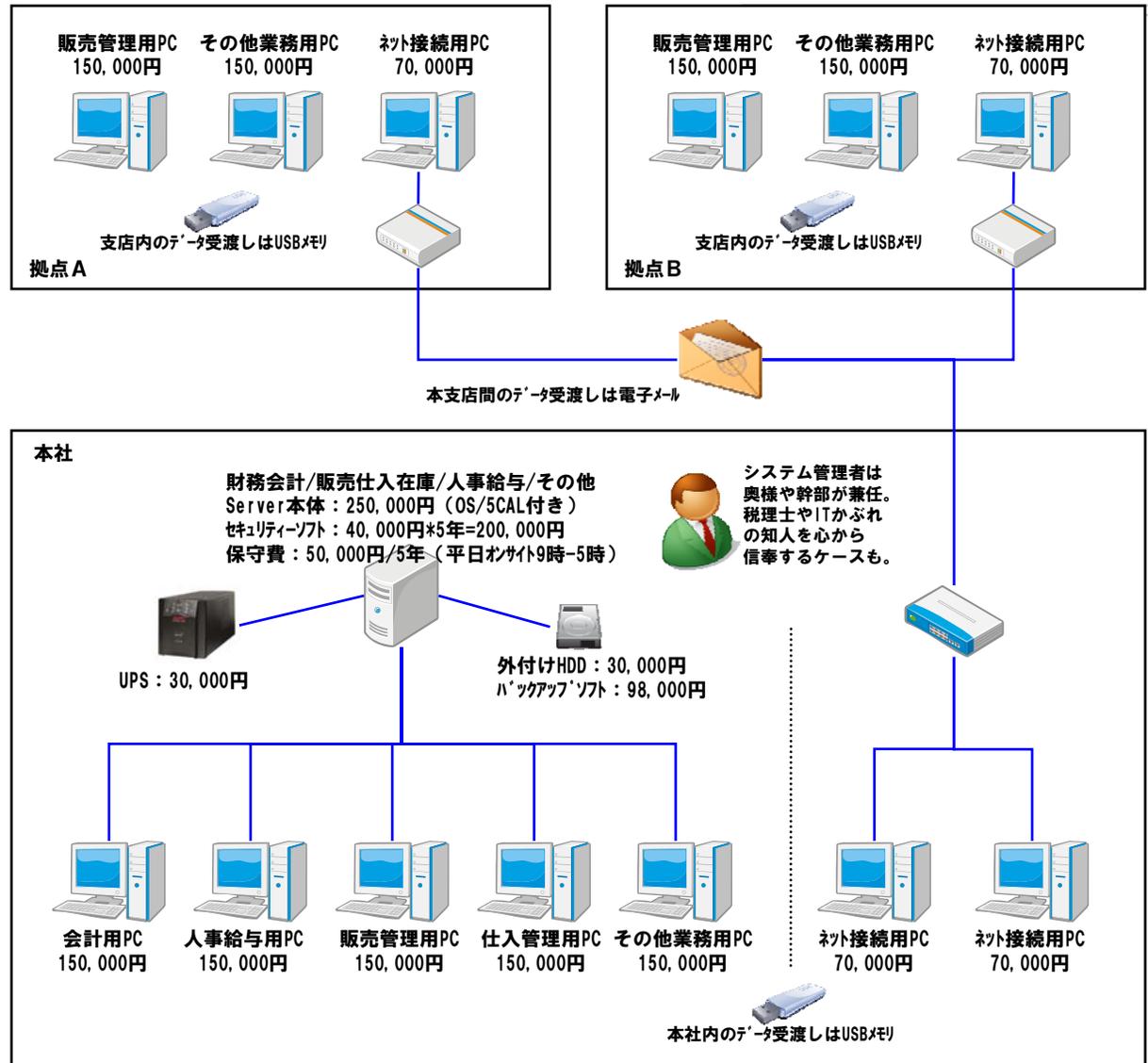
システムが本支店間で非統合であることを補うために

使われる人件費を想定します。

合計 : 2,576,000円/年 (月額換算215,000円)

自社サーバを利用することで、1ヶ月あたりの費用は

約230,000円になります。



[初期導入費]

セットアップ等 : 386,500円
 サーバ初期設定, ルータ設定費, ルータ購入費
 NAS導入費, モバイルVPN導入費, ソフトウェア移設費
 教育関係費などを含む

[運用費]

サーバレンタル代: 132,000円/月
 (仮想サーバ領域: 1領域)
 (モバイルVPN: 4U)
 (クライアントライセンス追加: 11)
 (HDD (C:) 追加: 50GB)
 (NASドライブ: 50GB)

保守費用 : 130,000円/年 (10,833円/月)
 サーバ関係電気代: 0円/年
 サーバ関係メンテ代: 0円/年
 サーバ停止損失諸費: 0円/年
 システム非統合補完費用: 0円/年
 合計 : 0円/年

SecureRDPを利用することで、1ヶ月あたりの費用は
約142,833円になります。

自社サーバと比較して
約87,167円/月もお得!

SecureRDPデータセンタを導入しただけで自動的に社内システムの統合化が実現する。

業務効率も抜群に良くなるので事務作業に費やす従業員の残業も大幅に削減。

システム障害も無くなるので業務遅滞も発生しない。

外商営業マンが顧客先でデータ入力できるので信頼性も大幅に向上する。

リアルタイムにデータが更新されるので受注業務や発注業務が大幅に向上。

クライアントPCも廉価なもので十分なので、買換費用が大幅に削減できる。

社内システムの統合化とユビキタなモバイルVPNで営業効率が向上し、業務の幅が広がります。

