

プロジェクト収益管理高度化に向けたクラウド型会計・経営基盤

2019年08月07日

イデア・コンサルティング株式会社

山西 雅之

甲斐 智幸



- 1 会社紹介
- 2 導入の背景
- 3 プロジェクト概要
- 4 導入効果
- 5 まとめ

1. 会社紹介

1. 会社概要



- ・イデア・コンサルティングはハイエンド・ソリューションとして高付加価値サービスをお客様にご提供することを目的に、富士ソフト株式会社の出資により設立されたコンサルティング・サービス会社です。

イデア・コンサルティング株式会社 (iDEA Consulting Inc.)

- ・設立：2010年 6月 1日
- ・資本金：3,000万円 富士ソフト株式会社90%資本系列)
- ・本社所在地：東京都千代田区神田松永町19 秋葉原ビルディング6階
- ・社員数：約140名
- ・ホームページ：<http://www.ideacns.co.jp/>

・事業概要：

- ✓ 基幹系システム、業務系システム、周辺ソリューションに関わる
コンサルテーションおよびシステム開発・導入サービス
- ✓ ERP導入コンサルティング ～ 開発・保守、受託開発
- ✓ データ分析支援

・会社沿革：

- 1998年 4月 富士ソフトABC(株) (現 富士ソフト(株)) でERPセンター設立
富士ソフトグループでERP事業開始
- 1999年 4月 ダイヤモンドコンピューターサービス(株) (現三菱総研DCS(株)) と
富士ソフトABC(株) (現 富士ソフト(株)) との合併により
「ダイヤモンド富士ソフト(株)」設立
- 2000年 4月 Oracleソリューション事業を開始
- 2010年 6月 Oracleソリューション部を独立
イデア・コンサルティング株式会社を設立
- 2012年 1月 アマゾン ウェブ サービス ® (AWS) を活用したOracle ERP
「JDEdwardsEnterpriseOne」の導入サービス提供開始
- 4月 仮想デスクトップクラウドサービス「iDEA Desktop Cloud」を販売開始
- 2017年 1月 ISO/IEC27001認証取得
- 2018年 7月 Oracle Award 2018 を受賞

・取扱プロダクト：

«クラウド»

ERP - Oracle ERP Cloud (FIN、OM、INV、PO…)

EPM - Oracle Planning and Budgeting Cloud
Service(PBCS)

BI - Oracle Analytics Cloud
- Autonomous Data Warehouse Cloud

CX - Sales Cloud
- CPQ Cloud (Configure, Price, and Quote)
- Engagement Cloud
- Customer Data Management Cloud

«オンプレミス»

ERP - JD Edwards EnterpriseOne (JDE)
- ORACLE E-Business Suite (EBS)

EPM - Oracle Hyperion Planning

BI - Oracle Data Visualization Desktop(DVD)



2. 導入の背景

2-1.導入の背景 – 業界の外部環境の動向–

- 単一のサービスを提供するだけのIT業者は市場から淘汰される時代である。

主として3つのポイントが重要と考えています。

1

クラウドファースト

クラウドファーストが定着しIaaS利用が常識となりつつある中
業務運用において、独自システム構築するSiから提供されたサービス（SaaS）を利用し
業務運用する事が主流に

2

最新テクノロジー活用

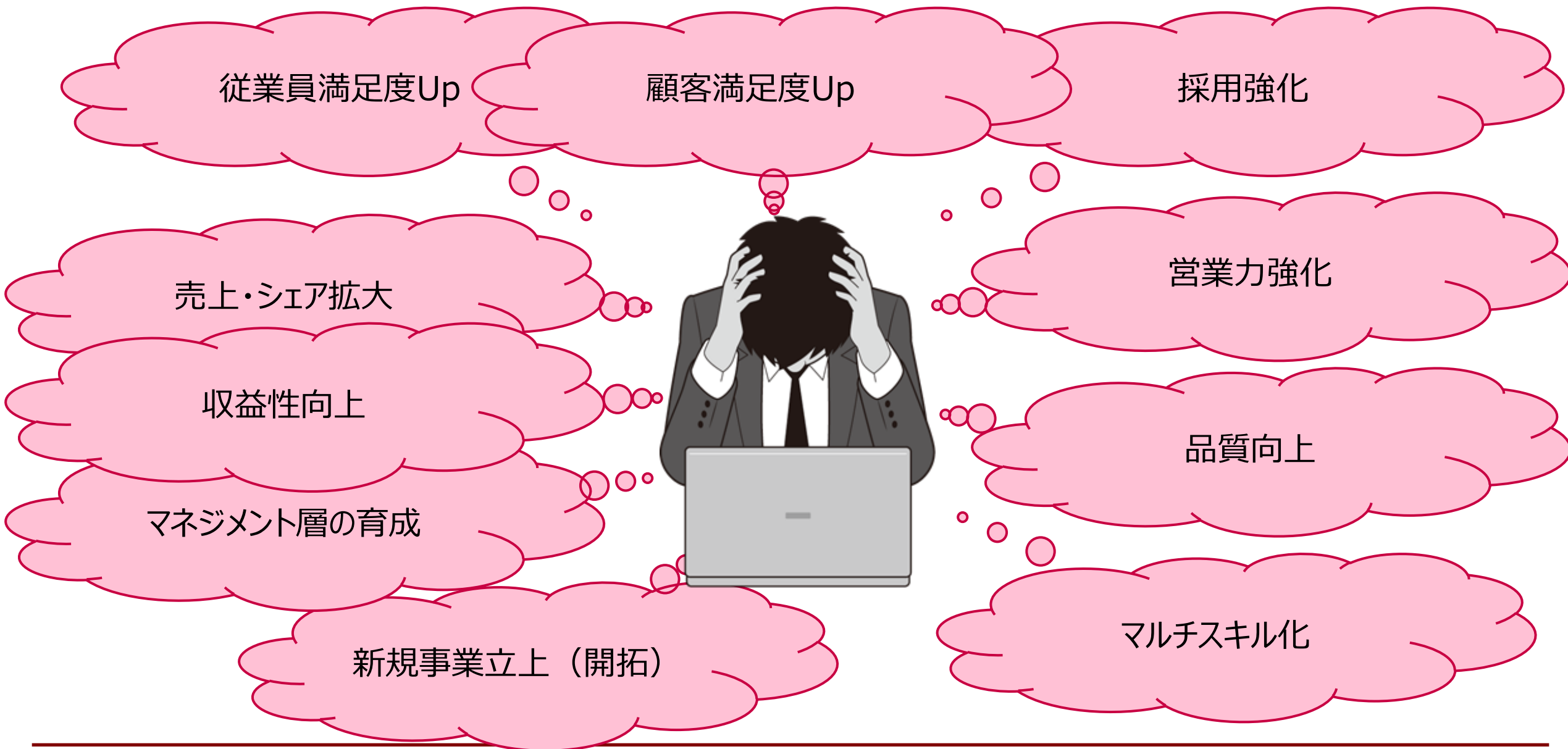
お客様の興味関心の高い IoT、AI、RPA など最新テクノロジー活用が求められ
これらを “どのようなシーンで”、“どのように”、“どのような技術で”
可能となるのか求められている

3

導入効果の早期獲得

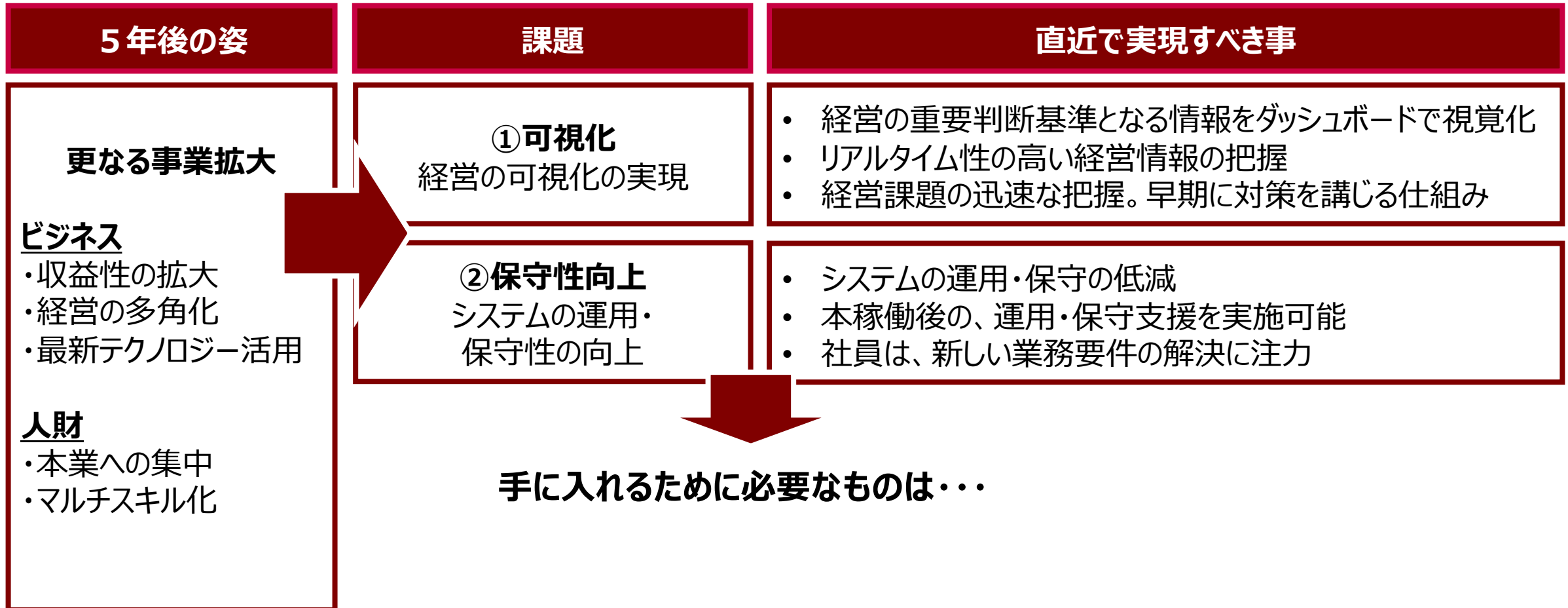
- 初期導入期間を短縮可能なシステムの採用 ※一年かけていては遅い
- パッケージのベストプラクティスの活用
- 業務定着化を早期に実現可能なプロジェクトアプローチの採用

2-2.導入の背景 —経営課題—



2-3.導入の背景 – 経営課題まとめ–

- 中長期計画目標として富士ソフトグループの中核として安定し効率的な企業運営を行い事業規模拡大。
- ビジネスモデル（市場）の変革（変化）に必要な情報分析の強化・迅速化、業務の標準化、システム運用負担の軽減。



2-4.導入の目的①

- 技術部門、管理部門 の目的を設定しました。

■ 技術部門

- ① プロジェクトの損益の見える化
- ② グループの損益の見える化
- ③ 管理者の負荷軽減し、本来の役割（部下ケア）の実施

■ 管理部門

- ① 柔軟かつ詳細な予実分析
- ② 管理会計基準と運用方法の統一

2-5.導入の目的②

- ITコンサルティング会社として、もう一つの目的がありました。

自社で抱えている課題を

自社で取り扱うソリューションで解決



顧客目線で導入をすることで

お客様に自信を持って提供できる

2-6.選定理由

- 弊社社員の取得している知識・実績では複数のパッケージ製品がございますが、以下が、Oracle ERP Cloud + 予算管理クラウドを選定した理由となります。

① ADD-On、カスタマイズせずに導入可能であること！（I/F,帳票除く）

- バージョンUp時にADD-Onのために費用をかけることはしたくない。

② セキュリティ対応が不必要であること！

③ 短期導入が可能であること！

- 従来のように1年かけていては市場から置いて行かれる。

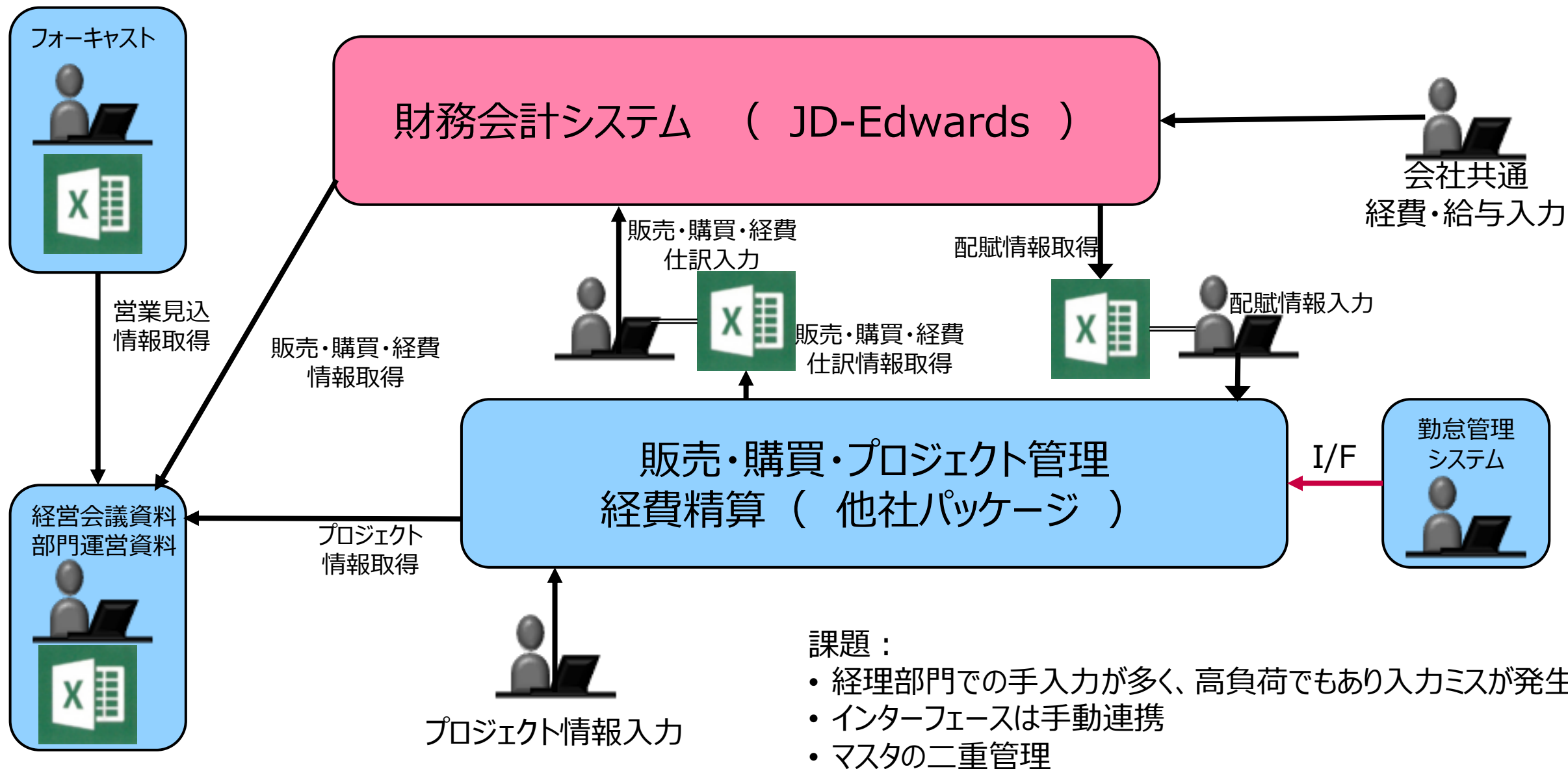
④ 売れる（売れている）製品であること！

⑤ 段階導入が可能であること！

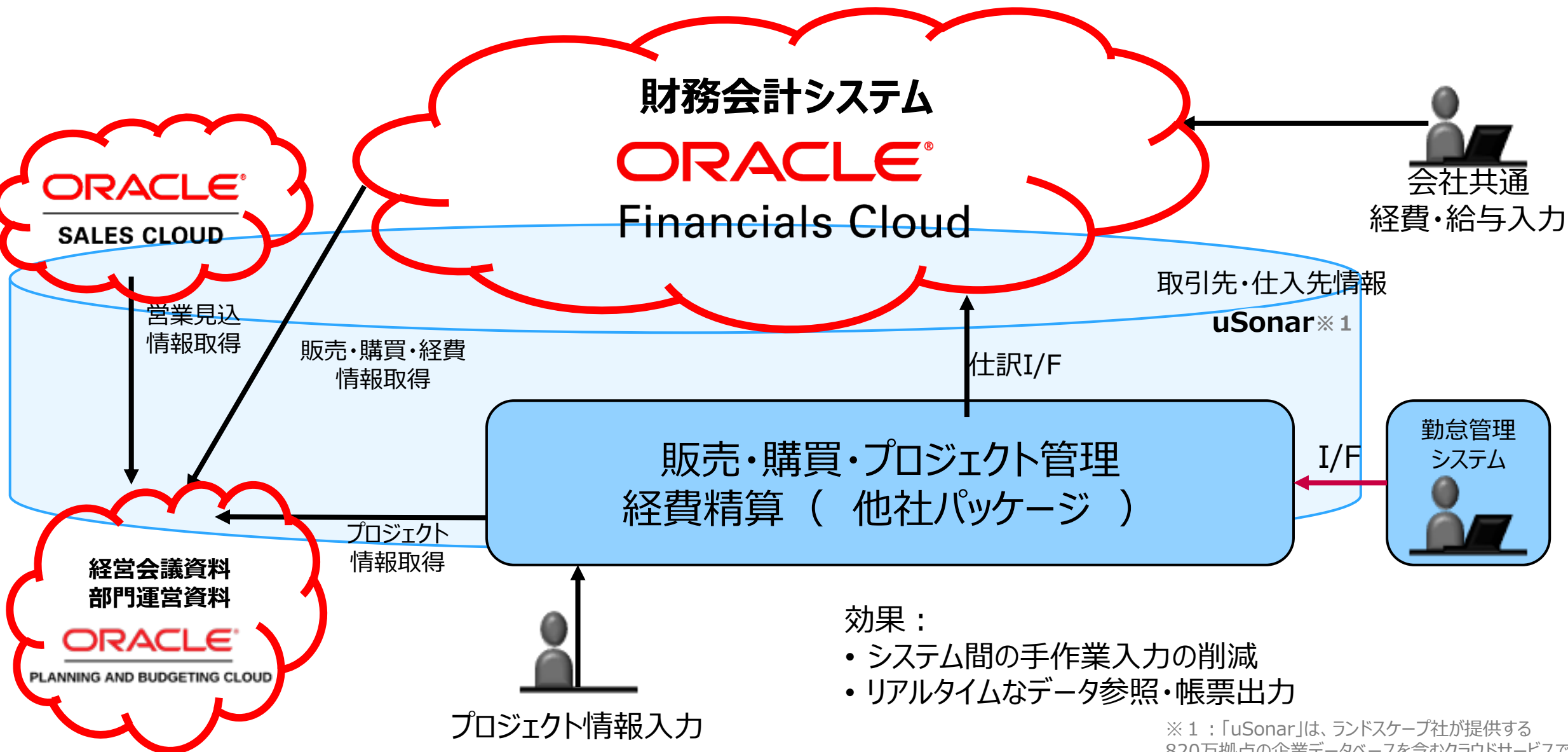
- 販売管理導入時に財務会計を再設定したくない。

3. プロジェクト概要

3-1.プロジェクト概要 – 導入前–

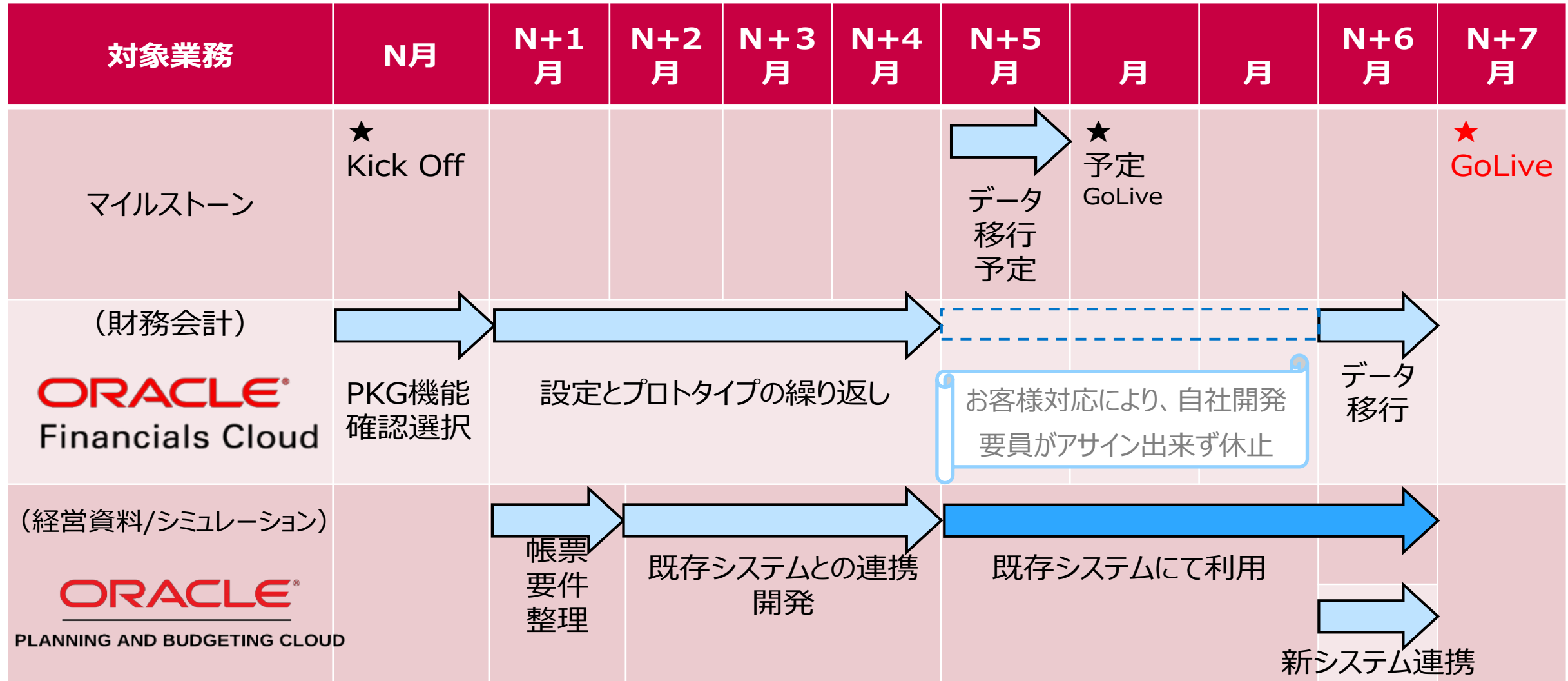


3-2.プロジェクト概要 - 導入後 -



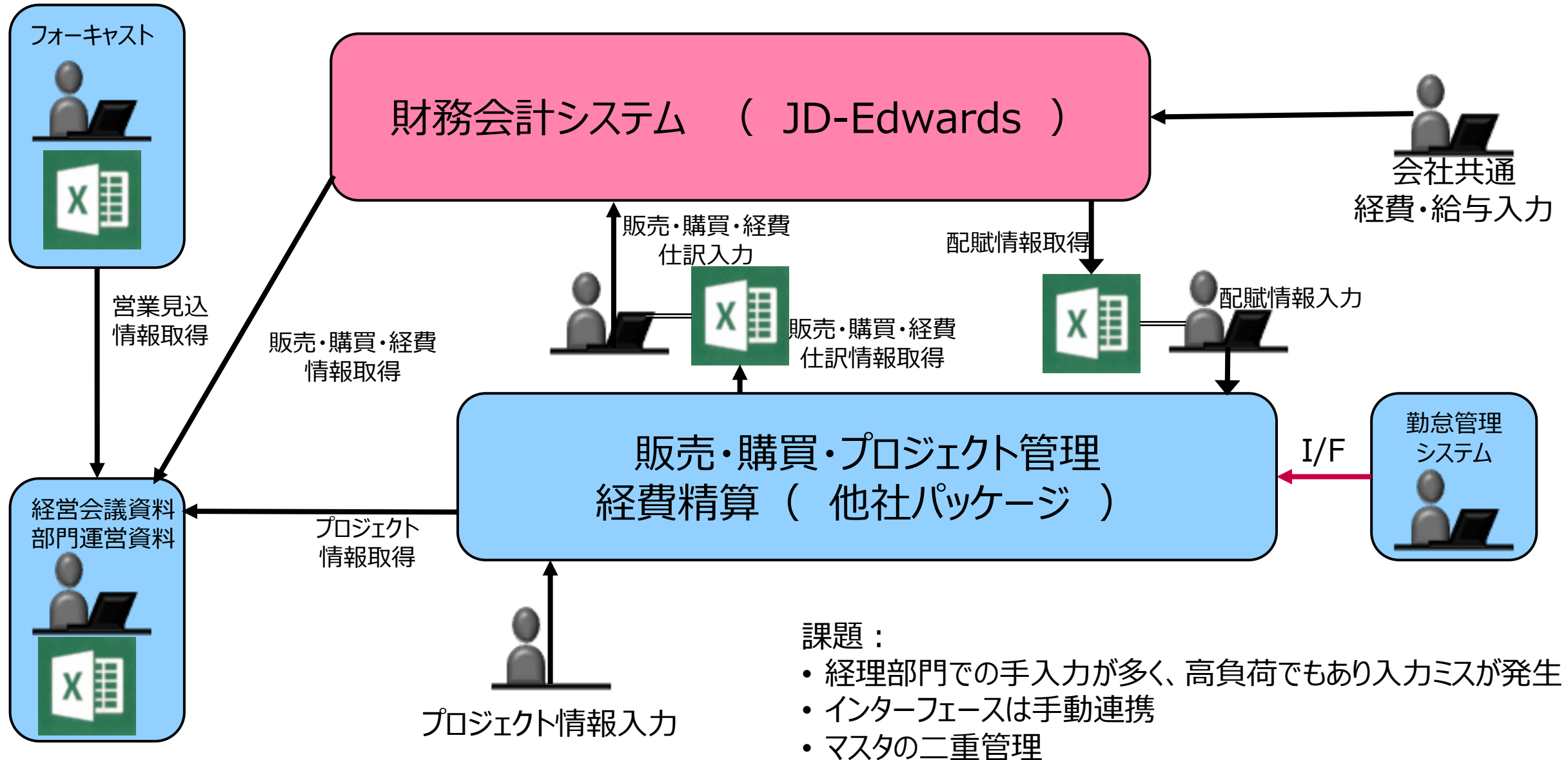
3-3.導入スケジュール

- 導入開始から、約6か月で導入完了しました。

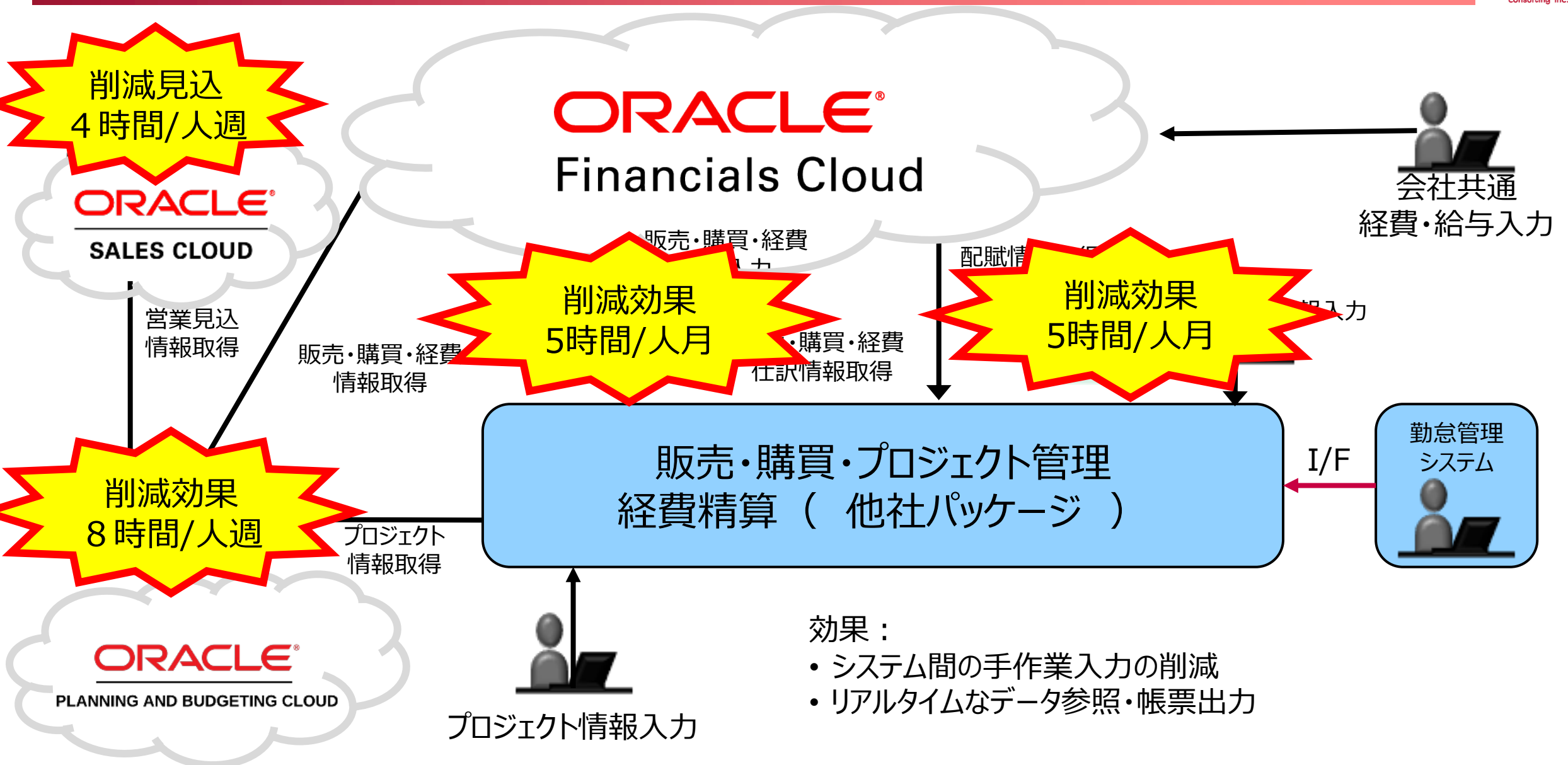


4. 導入効果

4-1.導入効果 -導入前-



4-2.導入効果 ー導入後ー



様々な視点からの分析

- ①セグメント毎の分析が可能に
⇒プロジェクト毎に属性を持たせて分類別管理
- ②経営会議での判断早期化
⇒リアルタイムで数字的判断が可能
(データ品質が向上し、数字根拠が即確認可能になった)

4-3.作成帳票一覧

- Oracle ERP Cloud + 予算管理Cloud導入により、いつでも、時間かけずに最新データの出力が可能となりました。
以下は作成した帳票の一部を紹介します。

No	フォーム	説明
1	全社集計照会	全社の計数確認用フォーム
2	グループ別集計照会	各グループの計数確認用フォーム
3	セグメント別売上照会	セグメント別売上の計数確認用フォーム (製品別、売上分類別、顧客別、など)
4	工数照会	社員の工数確認用フォーム
5	プロジェクト別照会	プロジェクトの計数確認用フォーム (セグメント情報も表示)
6	グループ着地見込作成	各グループの見込データ投入用フォーム (着地見込の原価は社員標準単価と工数から算出)
7	グループ着地見込前回差異	各グループの前回入力見込値との差異確認用フォーム

4-4.DEMO

Years	Entity	JOB	Unit								
2019年度	合計	案件	千円								
			通期	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8
実績	売上高		1,815,606	187,500	173,886	177,871	185,170	183,565	189,486	192,064	
	直接利益		278,369	29,107	22,929	28,287	15,117	18,679	24,528	20,829	
	直接利益率		15.3%	15.5%	13.2%	15.9%	8.2%	10.2%	12.9%	10.8%	
	事業原価		1,537,236	158,393	150,958	149,584	170,053	164,886	164,957	171,235	
シミュレーション	売上高		1,815,606	187,500	173,886	177,871	185,170	183,565	189,486	192,064	
	直接利益		278,369	29,107	22,929	28,287	15,117	18,679	24,528	20,829	
	直接利益率		15.3%	15.5%	13.2%	15.9%	8.2%	10.2%	12.9%	10.8%	
	事業原価		1,537,236	158,393	150,958	149,584	170,053	164,886	164,957	171,235	
シミュレーション-実績	売上高		0								
	直接利益		0								
	直接利益率										
	事業原価		0								
予算	売上高		2,357,236	153,000	173,886	177,871	185,170	183,565	189,486	192,064	
	直接利益		477,173	29,107	22,929	28,287	15,117	18,679	24,528	20,829	
	直接利益率		20.2%	19.0%	13.2%	15.9%	8.2%	10.2%	12.9%	10.8%	
	事業原価		1,880,063	124,000	150,958	149,584	170,053	164,886	164,957	171,235	
シミュレーション-予算	売上高		-541,630	33,000	173,886	177,871	185,170	183,565	189,486	192,064	
	直接利益		-198,803	-	22,929	28,287	15,117	18,679	24,528	20,829	
	直接利益率		36.7%	-0.0%	13.2%	15.9%	8.2%	10.2%	12.9%	10.8%	
	事業原価		-342,827	33,000	150,958	149,584	170,053	164,886	164,957	171,235	
実績・見込(前回)	売上高		1,448,530	187,500	173,886	177,871	185,170	183,565	189,486	192,064	

F32_案件情報照会 ⓘ

案件	Years	Scenario	Version								
■○■/ERP Cloud導入(P000209)	2019年度	実績	確定								
					売上	原価1	粗利	原価2	売総	原価3	営業利益
■○■/ERP Cloud構築 評価選択 7月(1000787-001)					3,800,000	619,250	3,180,750	962,175	2,218,575	73,125	2,145,450
■○■/ERP Cloud構築 評価選択 8月(1000787-002)					3,800,000	1,804,000	1,996,000	1,221,250	774,750	105,175	669,575
■○■/ERP Cloud構築 評価選択 9月(1000787-003)					4,800,000	1,212,000	3,588,000	937,000	2,651,000	83,650	2,567,350
■○■/ERP Cloud構築評価選択(201906-08)(1000787-工数)											
■○■/ERP Cloud構築 評価選択フェーズ(201907-09)(1000787)					12,400,000	3,635,250	8,764,750	3,120,425	5,644,325	261,950	5,382,375
提案活動(201904)(1000853-001)					0	544	-544	52,000	-52,544	6,500	-4
提案活動(201905)(1000853-002)					0	1,811	-1,811	623,700	-625,511	63,625	-6
提案活動(201906)(1000853-003)					0	0	0	0	0	0	0
■○■/提案活動(in)(201904-06)(1000853-工数)											
■○■/提案活動(in)(201904-06)(1000853)					0	2,355	-2,355	675,700	-678,055	70,125	-7
ERP Cloud構築 精緻化フェーズ 201910(1000866-001)					7,300,000	0	7,300,000	0	7,300,000	0	7,300,000
ERP Cloud構築 精緻化フェーズ 201911(1000866-002)					7,300,000	0	7,300,000	0	7,300,000	0	7,300,000
ERP Cloud構築 精緻化フェーズ 201912(1000866-003)					7,300,000	0	7,300,000	0	7,300,000	0	7,300,000
ERP Cloud構築 精緻化フェーズ 202001(1000866-004)					7,300,000	0	7,300,000	0	7,300,000	0	7,300,000
ERP Cloud構築 検証フェーズ 202002(1000866-005)					5,550,000	0	5,550,000	0	5,550,000	0	5,550,000
■○■/ERP Cloud構築 精緻化・検証フェーズ(201909-202001)(1000866-工数)											
■○■/ERP Cloud構築 精緻化・検証フェーズ(201910-202002)(1000866)					34,750,000	0	34,750,000	0	34,750,000	0	34,750,000

4-5.DEMO

F14_工数照会

アクション▼

保存

リフレッシュ

閉じる

Years	部門	Scenario	JOB	決定確率	Account
2019年度	CC部	実績	案件	ABCDZ	作業時間

データ	アド・ホック	フォーマット
-----	--------	--------

	1月	2月	3月	第1四半期	4月	5月	6月	第2四半期	7月	8月	9月	第3四半期	10月	11月
佐藤 裕子(10063)	164.75	171.25	176.25	512.25	172.25	178.25	175.75	526.25	160.00	80.00		240.00		
佐藤 栄司(10106)	179.50	156.50	156.00	492.00	160.75	167.50	153.75	482.00	194.50	160.00	160.00	514.50	160.00	
佐藤 敦士(10223)	148.50	152.00	165.50	466.00	160.00	152.00	155.50	467.50	180.00	180.00	180.00	540.00		
佐藤 悠里歌(10260)	173.25	159.50	183.00	515.75	159.50	153.50	177.50	490.50						
佐藤 佛男(10262)	158.00	166.00	160.00	484.00	177.50	151.00	168.50	497.00						
佐藤 雅大(10265)	152.00	152.00	160.00	464.00	167.50	153.00	164.50	485.00						
佐藤 清行(40225)	159.50	160.00	168.00	487.50	160.00	160.00	160.00	480.00						
佐藤 和幸(10280)	155.50	163.00	164.00	482.50	163.75	160.50	161.50	485.75						
佐藤 千南(10142)	178.25	179.25	205.00	562.50	177.50	162.00	167.25	506.75						
佐藤 あゆみ(10237)	160.50	176.50	179.50	516.50	199.00	180.00	172.25	551.25						
佐藤 駿介(10239)	162.25	154.50	167.25	484.00	170.00	162.50	168.00	500.50						
佐藤 和博(10115)	156.50	166.00	164.25	486.75	168.50	152.50	171.00	492.00						
佐藤 達彦(10303)							170.00	170.00						
第1G	1,948.50	1,956.50	2,048.75	5,953.75	2,036.25	1,932.75	2,165.50	6,134.50						
佐藤 智香子(10045)	113.75	113.25	111.00	338.00	124.50	119.25	132.25	376.00						
佐藤 一成(10053)	145.75	200.75	170.75	517.25	182.50	170.00	171.75	524.25						
佐藤 良一(10125)	154.00	172.00	194.25	520.25	188.00	176.75	179.75	544.50						
佐藤 愛子(10136)	190.50	219.75	202.75	613.00	210.25	205.75	212.75	628.75						
佐藤 美里(10232)	159.75	159.75	174.00	493.50	164.50	158.75	166.50	489.75						
佐藤 卓矢(10253)	160.25	160.75	174.25	495.25	170.25	165.75	168.75	504.75						

db06_売上高

合計▼

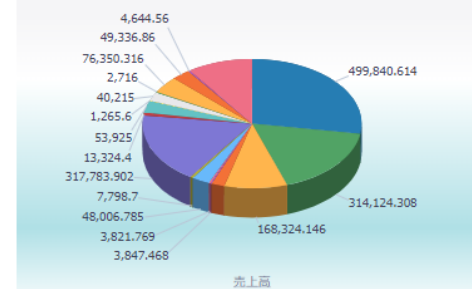
通期▼

Category	Value
EBS	499,840,614
JDE	49,336.86
ERP Cloud	76,350.316
PBCS	2,716
Esabbase(O)	40,215
OAC(BICL)	1,265.6
Oracle_BI	53,925
Engageme	13,324.4
JAVASク	317,783.902
H/W	7,798.7
SharePoint	48,006.785
CPO	3,821.769
MDM	3,847.468
SAP_BI	314,124.308
SAP_その	168,324.146
Daas	
VMWare	
その他	

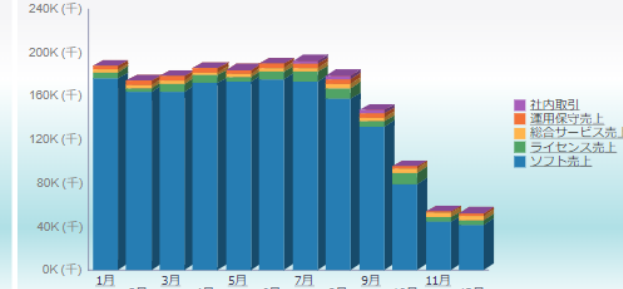
得意先_上位20社

db06_売上高

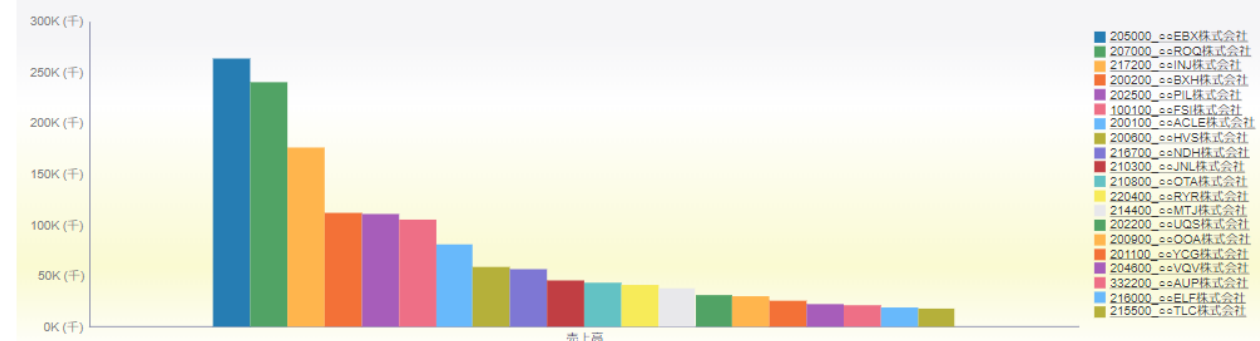
合計 通期



合計



得意先_上位20社



5. まとめ

見たいものを見れる環境は整った

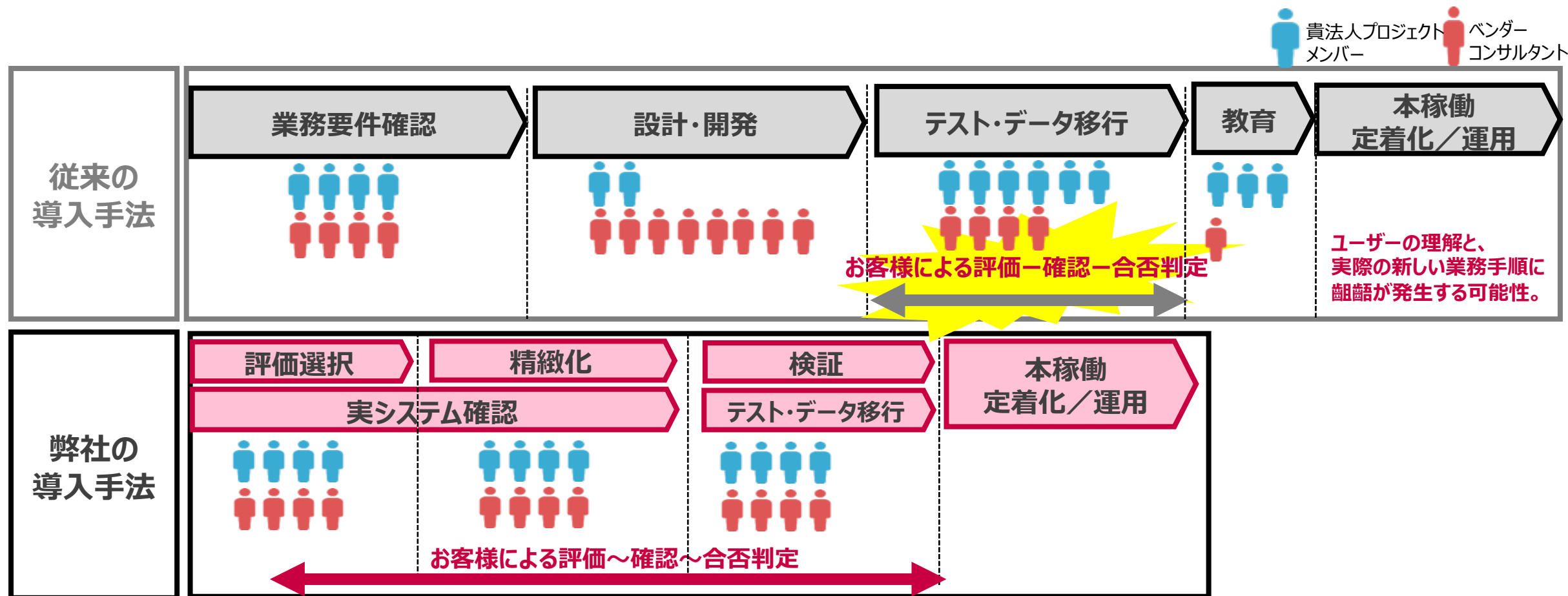
集計作業がいかに無駄であるのか。。。。

アドホック分析の活用が事業拡大（成功）のカギ

ADD-On、カスタマイズがなくとも運用できる

5-2.新システム導入にて確率した導入方法論

- プロジェクト開始時から、実システムを使った「評価選択」による新しい業務手順の確認をします。
- 新しい業務手順の評価期間を長くすることで、システムと新業務手順の齟齬を最小限に抑えます。



プロジェクト期間中のプロジェクトメンバーの業務量の平準化、及び業務量の容易な調整がに可能になります。

自動化や効率化出来るものは、ADD-On、カスタマイズせずにパッケージで対応

- ① 人員変更によるコストシミュレーション
- ② 営業情報、販売管理、購買管理 のシームレスな連携による更なる効率化
- ③ uSoner（企業情報DB）との自動連携による取引先マスタの最新化
- ④ RPAやAPIを活用した自動化処理
- ⑤ Guided Learning の導入

クラウドをもっと身近に感じてみよう

■お客様へ

- ①基幹システム再構築は、多くのコストと長い時間がかかる必要があると考えますが
まずは、パッケージオリジナルのまま利用しスモールスタートでやってみる
- ②EXCEL管理からの早期脱却（マクロの達人は。。。）
- ③Try & Error で進めるのがクラウド（SaaS）です。

■Oracle社へ

- ①導入事例の拡充とお客様への展開
- ②SaaS利用料を 真の意味での Try & Error が可能に
- ③トライアル環境の提供

自社導入時製品名

ORACLE®

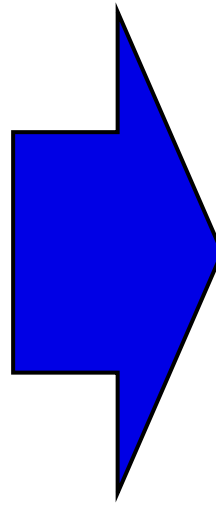
SALES CLOUD

ORACLE®

Financials Cloud

ORACLE®

PLANNING AND BUDGETING CLOUD



現在の製品名

ORACLE®

Engagement Cloud

ORACLE®

**Enterprise Resource
Planning Cloud**

ORACLE®

**Enterprise
Performance
Management
Cloud**



ご清聴ありがとうございました。

企業戦略・経営課題の解決を実現するために



本書に含まれる情報は、貴社内部でのご検討、評価の目的のために提供されるものです。
貴社内でのご使用、複製、開示は、この目的のために必要な範囲でのみお願いいたします。
貴社との間で正式な契約が成立した場合には、当該契約に従い本書をお取り扱いいただきます。
なお、貴社にて既に取得されている情報については、これらの制限は及びません。