

わが社の業務は本当に「特殊」？ カスタマイズなしでもここまでOK パッケージソフトの底力

パッケージソフトのメリットである「短期間・低コスト」のシステム導入を、業務の特殊性を理由にあきらめてしまう企業が見られる。しかし、優れたパッケージソフトは、多くの企業の業務に対応できる要素を内包しているのだ。

コンピューターシステムを活用して社内のあるゆる数値を「見える化」する——財務会計はもちろん、販売や在庫管理といった基幹業務においてシステムの活用はもはや常識になりつつある。「ITを使ったら便利」から「ITを使った経営スピードが標準」へと、時代は移っているのだ。

●本当に「合わない」の？

基幹業務システムでは業務内容に則した各種パッケージソフトが発売されており、これらを活用すれば一からシステム構築をした場合に比べ、はるかに短期間かつ低コストに導入できる。しかし「うちの業務は特殊だから、会計はともかく販売や在庫管理のパッケージソフトは合わないだろう…」とメリットの享受を「遠慮」してしまふ企業の声も耳にする。実際のところはどうか。

基幹業務パッケージシステム「奉行シリーズ」を提供しているオービックビジネスコンサルティング（OBC）は、全国の販売パートナーとともに企業を訪問し活用サポートに携わっている経験から、次のように説明する。

「確かに初めはそうおっしゃるお客様もいらっしゃいますが、導入に際し奉行シリーズをカスタマイズするケースはそれほど多くなく、最近ではむしろ減る傾向にあります」

奉行シリーズは企業側がイメージしている以上に幅広い業務形態に適用的なようだ。

●利用企業の増大につれ成長

その第一要因は奉行シリーズが利用企業から寄せられた声を取り入れ改良を続けていることにある。「これができればさらに便利」という機

能を加えてバージョンアップさせているため、利用企業の「欲しい機能」が備わっている確率が高いのだ。

また、導入前のいいねいな相談によって「パッケージがそのまま使える」と発見できることもある。慣習で行っていたやり方には、実は変えても業務に支障がないものもある。

伝票の形式や入力フォームなどはその代表例だ。企業側は導入前にカスタマイズが必要かどうか、業務の全面見直しも視野に入れて吟味することと必要だ。この過程で、より良い方法が見出されるのである。

●多彩な連携ソリューション

さらに、奉行シリーズはPOS、タイムレコーダーなどの入力システム、またデータ分析ソフトといった各種ソフトウェアとデータ連携ができるため（奉行連携ソリューション）、これらを組み合わせることで柔軟なシステム構築が可能だ。

例えば、多店舗展開中のあるサービス業では、POSのデータを活かしていないという課題を持っていた。そこで、既存のPOSシステムはそのままに販売管理ソフト「商奉行」を導入し、データを連携。今ではP

●奉行シリーズの導入例（販売管理ソフト「商奉行」の例）

- 1 商奉行をそのまま活用**
多機能化し、多種多様な業種に対応
 - 2 奉行連携ソリューションと合わせて活用**
入力システムやデータ活用ソフトウェア、バンキングシステムなど、奉行シリーズと連携して使えるソリューションと組み合わせる
 - 3 一部をカスタマイズして導入**
1、2でカバーできない場合、カスタマイズも可能
- 1 または 2 で導入を実現する企業が多数。**

OSから入力されたデータを請求書の発行、顧客別の売上傾向分析、販促方針の立案など様々な活用できるようにしたとのことだ。

このように、奉行シリーズ単体、もしくは奉行シリーズと連携ソリューションの組み合わせによって、カスタマイズをしなくてもシステム導入を実現している企業が多数あるのだ。

ちよつと視点を変えることで短期間・低コストにシステム活用——奉行シリーズはそれに応えられるシステムなのである。

お問い合わせ先

株式会社オービックビジネスコンサルタント
東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー
URL : <http://www.obc.co.jp/>