

ステッド羅針盤®

導入事例集

目次

【導入前システム：手作業・エクセル・アクセス】

1. 株式会社植田商店 様（線材2次・3次製品及び建築材料卸販売）
2. 株式会社カツヤマタイヤ 様（タイヤ販売）
3. 関西電業株式会社 様（銅線の販売）
4. 株式会社 F 様（衣服身辺雑貨卸）
5. 西商事株式会社 様（プラント設備等特殊機械部品・バルブ専門卸）

【導入前システム：パッケージシステム】

6. 株式会社小野坂商店 様（設備機器総合卸）
7. 株式会社共栄金物製作所 様（金属加工品、樹脂成型品の製造代理店）
8. 株式会社ナコム 様（外食産業食材総合卸）
9. 株式会社日本ケムテック 様（石油化学製品を主とした工業用原料の販売等）

【導入前システム：スクラッチシステム】

10. 株式会社ミエ 様（押し出し成形品、組み合わせフロフタ等の製造・販売）
11. A株式会社 様（ジェネリック薬品卸）
12. 株式会社新進 様（ステンレス精密部品加工全般）

✓株式会社植田商店 様

自社内にIT担当者がいなくても、手間と設備をかけずに導入できる。クラウドサービスならではのメリットです。

株式会社 植田商店



企業プロフィール

社名	株式会社植田商店
所在地	大阪府大阪市城東区東中浜8-1-8
設立	昭和36年 6月
事業内容	線材2次・3次製品及び建築材料卸販売
URL	http://www.ueda-shoten.co.jp

導入の背景

1. Windows XPのサポート終了期限が間近に迫る中、安価で手軽に利用できるシステムを探していました。

販売管理で使用しているパソコンがWindows XP のサポート終了に伴い早急にシステムの入れ替えが必要になりました。他社の販売管理ソフトも検討しましたが、月額保守費用だけでなく、まとまった初期費用が必要になるので

①安価な費用 ②手軽でかつ短期間で導入可能 ③既存システムからのデータ移行もスムーズに行える

以上の3項目に当てはまるシステムを探していたところ、ステッド社から紹介していただいたクラウド型販売管理システム「ステッド羅針盤」が最も要望に合っていたので、本格的に導入を検討することになりました。

導入の決め手・導入後の効果

1. 無料トライアルを活用することで、システム入れ替え後の運用方法や使い勝手などが事前にシミュレーションできたことが導入の決め手になりました。

今までの使い慣れた販売管理からの変更については正直不安もありましたが、無料のトライアルを活用することによりシステム切り替え時の課題点と対応策を事前に確認できたことが大きな決め手となりました。トライアル期間が終了する頃には操作方法にも慣れていましたので、変更に伴うリスクなどの不安点を最小限に抑えることができました。

2. OSやOfficeのバージョンを意識することなく、利用することができています。

これまでの販売管理はAccess2000で構築していましたが、Windows XP から 7 にパソコンを変えないといけない今回のタイミングで、“どのように切り替えを行えば良いのか？”“切り替えてもまた数年先に同じことを繰り返すのか？”という疑問はありました。「ステッド羅針盤」はWindows XP / 7 / 8(8.1) など、どのOSでも等しく利用することができ、またバージョンアップも含まれているサービスですので、現在ではOSやOfficeのバージョンを意識することなく利用しています。

3. 設定がとても簡単なので、今では業務効率UPのため社内にパソコンを増設しています。

今まではパソコン1台(=スタンドアロン)で業務処理をしていたので、業務効率の悪さを感じていました。パソコンを増設しようにも相談できるシステム会社もありませんでしたので、どこに頼んでいいかも分からず、また“設定の手間や”費用がいくらかかるのか？“を考えるとおっくうになっていました。「ステッド羅針盤」は設定がとても簡単なので、特に専門知識のない私たちでも、パソコンを増設して利用しています。今では、業務の入力や閲覧も複数の従業員で同時に行えるので業務効率UPに大変役立っています。

✓株式会社カツヤマタイヤ 様

帳面管理からのシステム化は、安価・短期導入のクラウドメリットだけではなく、導入までのサポートが必須です。

株式会社 **カツヤマタイヤ**



企業プロフィール

社名	株式会社 カツヤマタイヤ
所在地	大阪府大阪市鶴見区緑4-3-43
設立	昭和40年 6月
事業内容	タイヤ販売
URL	http://katsuyama-tire.com/

導入の背景

1. 安価で、かつ、サポート体制がしっかりしているシステムを探していました。

現状の帳面管理では売上・粗利の状況把握が難しいので、システムの導入で改善したいという思いは持っていました。実は、数年前にパッケージソフトを購入したものの、導入できなかった“苦い経験”があります。パッケージソフトでも“操作説明のサポート”は受けることはできましたが、不十分でした。この経験で、当社にとってまず必要なのは『帳面管理からシステムに移行するには、どうすれば良いか?』という“運用面でのサポート”であることに気づきました。

ステッド羅針盤の価格面には十分魅力を感じていましたが、それよりも導入を本格的に検討した一番の要因として“業務を把握するためのヒアリング”や“導入までのスケジュール”といったパッケージソフトでは受けられなかった提案に触れて「ステッド羅針盤であれば、導入できるかも知れない。」という期待感があつたことが挙げられます。

導入の決め手・導入後の効果

1. 導入までの丁寧なサポート体制 – 各種マスタ作成～導入までの事前準備 –

導入の背景にもある通り、過去にパッケージソフトを購入したものの、導入に至らなかった“苦い経験”がありました。今回も不安はありましたが、ステッド羅針盤導入に向けて入念な事前準備のサポートを行っていただきました。

①各種マスタ体系リスト作成 ②登録手順簡易マニュアル作成 ③各種マスタ登録スケジュール表作成

上記のサポートにより、日常業務に支障をきたすことなく“少ない負担”で作業に取り掛かることができました。また、安価にも関わらず、準備段階から費用が発生しないように『トライアル期間(無料)』で進めるなどの配慮もありました。パッケージソフトでは、ここまで丁寧なサポートが受けられなかったので安心して準備を行うことができました。

2. ユーザー目線の対応 – 個別に業務内容や運用フローを熟慮しているからこそできる対応 –

一例を挙げると「販売実績(売上/粗利)の分析」をする目的でシステム導入を決めたといっても過言ではありませんでしたが、“その機能を本当に使いこなせるのか?”については一抹の不安もありました。

“どのような項目・角度で分析をしたいのか?”

“ではそのために、どのような顧客・商品分類を設定すれば良いか?” など

当社の取扱商品はタイヤなので、一言に商品分類といっても多種多様です。(車種・サイズ・タイヤ種別 など)このような漠然とした悩みに対し、ヒアリングで商品の特性を把握したうえで具体的な解決案を提示していただきました。

3. 属人的管理から組織的管理へ – 業務効率化 –

これまでは手計算が必要だった「請求書発行」・「売掛/買掛管理」などの業務は社長自らが行っていました。社長が抱える問題点の一つに“業務処理の属人化”がありましたが、ステッド羅針盤導入で従業員に業務を移管しました。ステッド羅針盤導入によって、売上締め～請求書発行までの作業時間が“約1/10”に軽減できました。課題解決はできましたが、嬉しいことに“さらに効率的な業務を行うにはどうすれば良いか?(=PDCA)”を従業員自身が考えるようになり、“社内運用フローの改善に着手する”などの思わぬ『相乗効果』も生んでいます。

☑️ **関西電業株式会社 様**

初めてのシステム化に対する不安が無料トライアルを利用することで、解消することができました。

関西電業様は、あらゆる種類の銅線を販売する専門商社です。

企業プロフィール

社名	関西電業株式会社
所在地	大阪府大阪市北区天満1丁目6-18
設立	-年 -月 -日
事業内容	銅線の販売
URL	-

導入の背景

1. 納品書・請求書の手書き運用から、システム利用への切り替えを検討していました。

販売管理、経理業務とも自社独自の方法で長年おこなっていましたが、得意先から手書きの納品書、請求書について『いつまで手書きなの』と指摘されるようになり、システム化の必要にせまられていました。このタイミングでステッドさんから初期投資の負担が少ない「クラウド型販売管理システム」の提案があり、導入を検討することになりました。

導入の決め手・導入後の効果

1. 手書き運用による、作業効率の悪さや転記ミス等の改善が大きな課題でした。

- ①納品書、請求書を手書き運用で行っていると、事務作業に時間が掛かり作業効率が悪く尚且つ、転記ミス等の人的ミスがなかなか防ぎ切れませんでした。
- ②システム導入後は、手書き・転記作業が一切なくなったので人的ミスが激減しました。

2. 経理業務の作業軽減

- ①実は以前にも、一度システム導入を検討した事がありましたが、システム移行に関わる作業の負担増という問題に対し対応策が見出せず、導入に至りませんでした。
- ②この問題に対し、「ステッド」と相談しながら、まずは「売掛管理」のシステム化、続いて「買掛管理」のシステム化というように段階的なシステム化や、入力作業の見直しによる分散化等の対応策を実施することで、移行リスク(作業負担増)を解消する事ができた。

3. 2か月間のトライアルで不安を解消しました。

- ①2か月間の無料トライアル期間で、全ての機能や操作性の確認ができるので、導入に向けてとても不安だった気持ちが、徐々に解消することができた。
- ②また、トライアル期間中も疑問点・質問等があれば、直ぐに「ステッド」に気兼ねなく相談できるので、安心してシステム導入をすることができました。

✓株式会社 F 様

クラウド型なので短期間で導入が可能。シンプルで使いやすいクラウドサービスで効率UPが図れました。

NO IMAGE

企業プロフィール

社名	株式会社 F
所在地	大阪市中央区
設立	-年 -月 -日
事業内容	衣服身辺雑貨卸
URL	-

導入の背景

1. 現状の手書きとEXCEL運用に限界を感じ、導入コストをかけずに、しかも短期間で運用が可能になるクラウドシステムを探していました。

羅針盤シリーズ導入前は、手書きとエクセル等で管理を行っていました。業務拡大により、管理業務を手作業で行うことが限界になり、システム化による現状の改善と、更なる業務効率の向上を考えていました。

導入の決め手・導入後の効果

1. 羅針盤シリーズは「クラウド」なので、とても安価で、簡単に導入できました。

- ①システム導入を検討するうえで、導入費用は重要な検討要素の一つでした。
- ②新規にサーバを購入する必要が無く、又、既存のパソコンやプリンタをシステムに合わせて買い替える必要もなくとても安価に導入する事ができました。
- ③東京営業所との在庫問合せやその他の電話連絡等に関しても、インターネット環境さえあれば同じシステム共有ができるので格段に便利になり、効率が上がりました。

2. 手書きやエクセル運用による作業効率の、大幅な改善を目指していました。

- ①納品書を手書きで行っていた為、誤読ミスや転記ミスが発生していた。システム導入後は、手書き・転記作業が無くなったので人的ミスが激減しました。また、手書き作業は時間が掛かり大量処理が不可能でしたが現在はとてもスムーズです。
- ②EXCELでの請求書作成にも時間が掛かっていました。以前の、仕分け・入力等の作業がまったく必要なく、システム連動で発行されるのでとても便利になりました。また、システム導入により注文書、納品書、請求書を個別で管理する必要がなくなり、データ検索が容易になりお客様への回答もスムーズになりました。

3. 「無料トライアル」を利用する事で、スムーズな運用開始に繋がりました。

- ①2ヶ月間の無料トライアル期間で、全ての機能や操作性を確認ができるし、不明な点は「ステッド」に気兼ねなく相談できるので安心してシステム導入ができました。
- ②また、トライアル時に入力したデータも、そのまま本番移行できるので、スムーズに運用開始できました。

西 商事株式会社 様

サーバ購入が不要なクラウドサービスを利用することで、コストを抑えたシステム導入が可能になりました。

NO IMAGE

企業プロフィール

社名	西 商事株式会社
所在地	堺市北区
設立	昭和51年 6月
事業内容	プラント設備等特殊機械部品・バルブ専門卸
URL	-

導入の背景

1. 見積をエクセルで運用していましたが、以下の点について何とか改善したいと考えていました。

- ①過去のレポートや変更オーダーに対し、キーワードで検索ができないため、どのシートが利用できるのか調べるのにかなり面倒で大幅に時間が掛かり、とても困っていました。
- ②入力ミスにより発生していた見積依頼書の修正、及び再提出の2度手間をなくしたいと考えていました。

2. 見積受付台帳や売上・仕入台帳の資料を作成するのに、実績データを手作業にて転記入力している手間をなくしたいと考えていました。

導入の決め手・導入後の効果

1. エクセル運用による見積作業効率の、大幅な改善を目指していました。

- ①見積依頼の内容をもとに、過去見積を検索することができるようになり、調査時間の大幅な短縮が可能になりました。
- ②抽出した見積内容を、見積依頼書(仕入先)に反映できるので、細かい仕様も正しく依頼できるようになり入力ミスによる手戻りがなくなりました。

2. 羅針盤シリーズは「クラウド」なので、とても安価で、簡単に導入できました。

- ①新規にサーバを購入する必要が無く、設置場所の問題や電気代の費用もかかりませんでした。また、既存のパソコンやプリンタをそのまま利用でき、とても安価に導入する事ができました。
- ②パソコンを追加する場合、インターネット環境さえあれば簡単にセットアップができ、自分たちですぐシステムを利用できました。

3. カスタマイズが可能なので、望んでいた機能を利用することができました。

- ①市販のパッケージソフトでは、カスタマイズができない商品がたくさんある中、「羅針盤」はカスタマイズができるので、従来の業務の流れを変えることなくシステム導入ができました。また、開発もとであるステッドがカスタマイズを行うので、安心して依頼ができました。
- ②見積データ・受注データの内容が、エクセルの各種台帳へ反映できるようになり、転記入力をしていた手間がなくなり大幅に運用効率が向上しました。

✔株式会社小野坂商店 様

初期費用の削減と導入のしやすさ。まさに、クラウドサービスのメリットが当社の運用にマッチしました。

NO IMAGE

企業プロフィール

社名	株式会社 小野坂商店
所在地	大阪府大阪市生野区舍利寺3-10-8
設立	昭和55年 4月
事業内容	設備機器総合卸
URL	なし

導入の背景

1. サーバ・PCの老朽化により“機器更新”を迫られている状況のなか、安価なシステムを探していました。

約10年前から販売管理ソフトをセットアップしているサーバが“保守切れ”で、いつ故障してもおかしくない状況でした。機器更新を検討していましたが、ソフトや機器を一新する必要があるために初期費用が高額になってしまいます。

2. 現システムからの“データ移行が可能であること”が必須でした。

実は、以前に安価なパッケージソフトを検討していましたが、当時提案を受けていたシステム会社から「現システムからのデータ移行はできない」という回答を受けたことにより、導入を断念した“苦い経験”がありました。この経験から、現システムからの“データ移行が可能であること”が必須条件でした。

導入の決め手・導入後の効果

1. 価格面 - 圧倒的に低コストな導入費用 -

導入の決め手の最大の要因の一つに、何とんでも“価格面”がありました。実際に、ステッド羅針盤との費用比較を行った結果、“約77%”もの初期費用の削減が可能でした。

月額費用は現システムと同額でしたが、ステッド羅針盤は『クラウドサービス』なので、機器のお守り(維持・管理)やメンテナンスも意識する必要がありません。その付帯効果を加味すると非常に費用対効果が高いと感じました。

2. データ移行が可能 - データ移行に関するノウハウ -

前述の通り、安価なパッケージソフトを検討していましたが、「現システムからのデータ移行はできない」と言われたので、導入を断念した“苦い経験”がありました。

データ移行は必須条件だったので、今回も同じ対応になるのではないかと一抹の不安はありましたが調査をしていただいた結果、ステッド羅針盤では“データ移行は可能”とのことでした。ステッドは元々“受託開発”を生業にされているので、今回のようなデータ移行に関するノウハウを持っておられました。パッケージソフトでは対応できなかった“高い対応力”が、導入の決め手の要因の一つとなりました。

3. 業務効率化 - アクセスフリー -

これまでは、社長が休日に取引先とのやり取りが発生した場合、わざわざ会社へ移動して販売管理システムを閲覧する必要がありました。しかし、ステッド羅針盤は「アクセスフリー」なので、社長の自宅にあるPCから直接アクセスすることが可能です。(なお、“指定のURLにアクセスすれば、全て自動で行う”ので、設定作業がとても簡単です)

今では会社への移動の手間を省くことができるので、業務効率化に貢献しています。

✓株式会社共栄金物製作所 様

販売管理システムに生産管理的な機能(原価管理、工程管理)が追加できるクラウドサービス



企業プロフィール

社名	株式会社共栄金物製作所
所在地	大阪府大阪市生野区桃谷5-6-22
設立	昭和44年1月1日
事業内容	金属加工品、樹脂成型品の製造代理店
URL	http://kyoeikanamono.jp/

導入の背景

1. 販売管理、原価管理、生産管理の統合パッケージを探していました。

既存の販売管理システムは、納品書、請求書を印刷するために利用しているだけで、見積書、原価計算、工程管理、在庫管理など業務全般をExcelや手書きの台帳管理に頼っていました。製品の設計から量産までを手がけているため、販売管理だけではなく生産管理的な機能がトータルで実現可能なシステムを探していましたが、パッケージソフトで対応可能な製品が見つかりませんでした。

導入の決め手・導入後の効果

1. 販売管理システムの機能追加で、要望が実現できる可能性があることを知りました。

当初、ERPシステムを検討しましたが、大規模企業向けで高価な割には望んでいる要件を実現することができないことがわかりました。そんな時にステッドさんからクラウド型販売管理「ステッド羅針盤」ならば機能追加することで生産管理的な機能をプラスできるとの紹介がありました。

2. 属人的に処理するしかなかった複雑な処理をシステム化する提案

1製品で10以上の部品構成があり、様々な会社へ製造を依頼するため、複雑な工程管理、原価管理は担当者の頭の中でしか把握できない状態でした。複雑な手配方法や多岐に渡る工程、部品の管理は容易ではなく、販売管理ではシステム化は実現できないのでは？と思っていましたが、商品マスタの整備から始めることで実現させる提案をいただきました。

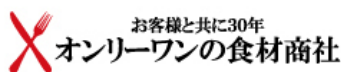
3. 現状に合わせた段階的なシステム化が進んでいます。

事務職員から、今まで売上・請求処理で精一杯なのに、仕入や原価管理まで手が回らないのでは？との意見もありましたが、段階的にシステム化し、業務効率をあげることで無理なくトータルなシステム構築を実現する提案をいただき、導入を決めました。

標準機能でスタートし、機能追加で事務効率を上げることができ、順調にシステム化が進んでいます。現在も次のステップである原価管理、在庫管理へ向けて改善を進めています。運用しながらレベルアップすることで本当に必要な機能が出来上がることを実感しています。

✓株式会社ナコム 様

クラウド型でもカスタマイズが可能。やりたい事をシステムに対応できるクラウドサービス。



企業プロフィール

社名	株式会社ナコム
所在地	大阪府東大阪市加納5-2-8
設立	昭和48年2月1日
事業内容	外食産業食材総合卸
URL	http://www.nacom.jp/

導入の背景

1. 現状のシステム運用では限界を感じ、カスタマイズなど柔軟性のあるシステムを探していました。

販売管理システムは、専用機を利用しており、主に伝票発行としての機能でしか利用出来てませんでした。既存システムで対応出来ない業務については、手作業やエクセルを使った運用をしており、個人の負担は非常に大きいものとなっていました。そういった中、業績拡大に伴って、さらに個人負担が大きくなり、既存システムでは業務処理が追いつかなくなる可能性があったため、システムの入替を検討することとなりました。

導入の決め手・導入後の効果

1. 既存システムで起きていた人的ミスを羅針盤SMでは軽減することができます。

既存システムは、納品書を発行する時に、1ユーザで複数枚に分かれる場合、伝票毎に番号が変わります。そのため、納品書の修正を行う場合、番号が変わっていることからミスを起こしやすく、間違っって別の納品書を修正したり、削除をしてしまうことがありました。羅針盤SMでは、納品書が1ユーザで複数枚に分かれても、納品書番号が変わらないので、修正時の間違いの軽減に繋がります。

2. 手作業で行っていた業務も羅針盤SMではシステム運用が可能です。

既存システムは、伝票発行機としての利用しかできず、カスタマイズの対応はできませんでした。羅針盤SMは、カスタマイズ対応が可能ですので、手作業で行っている業務もカスタマイズ対応が可能となります。将来的に、OCRを利用した受注処理やハンディターミナルを利用した出荷作業を検討しており、カスタマイズを柔軟に対応できる羅針盤SMを選びました。

3. 既存システムでは抽出できなかったデータが羅針盤SMでは抽出可能となります。

既存システムは、貯めたデータを活用できず、エクセルで統計資料を作成していました。正確な粗利データが抽出できないため、複雑な計算式を組み込んだエクセル表を作成する必要がありました。羅針盤SMでは、統計資料となる売上集計表や売上推移表が標準機能として実装されているため、簡単に統計資料を作成することが出来ます。正確な粗利データも抽出できるので、会計に必要な情報とし活用できるようになりました。

株式会社日本ケムテック 様

クラウド型のシステムなので導入のしやすさと「見える化」による貯めたデータの有効活用へ



企業プロフィール

社名	株式会社日本ケムテック
所在地	大阪市東成区中道3-6-19
設立	1992年(平成4年)3月
事業内容	石油化学製品を主とした工業用原料の販売等
URL	http://nicem.co.jp/

導入の背景

1. システムのバージョンアップを機に業務システムを移行することに

10年前より販売管理システムにパッケージシステムを使用していました。今回、システムのバージョンアップをきっかけに、より自社の要望に合致した提案・サポートをしてもらえるシステムベンダーへと移行することとなり、同時に販売管理システムについても刷新を図ることとなりました。

2. 現状のシステム運用に課題

パッケージシステムを利用していますが、一部、手作業や紙媒体の帳票で管理を行っていました。過去の情報を確認するには、一枚一枚帳票を確認するしかなく手間となっていました。また、仕入れなどデータが連動できていないので、正確な情報がリアルタイムに見ることが出来ませんでした。

導入の決め手・導入後の効果

1. 安心・安全なクラウド販売管理システム「羅針盤シリーズ」

はじめて羅針盤シリーズの話聞いた時は、販売管理システムにクラウドサービスを利用することについて、正直不安を感じていました。しかし、ステッドさんに何度も足を運んで頂き、説明を受けるにつれ、信頼できるサービスでないかと感じ、羅針盤SMの導入を決意しました。データ移行もスムーズで、導入後も些細な疑問や質問、要望にも迅速な対応をして頂き、安心して利用しています。バージョンアップの費用やパソコンが突然壊れてもデータがなくなってしまう不安がなくなり、クラウドサービスの便利さを実感しています。

2. システム導入による経費削減

以前の販売管理システムは納品書や請求書の専用帳票を購入していました。羅針盤SMではA4のコピー用紙を利用するので専用帳票は必要なくなりました。毎月購入していた専用帳票が高額だったため、その費用が掛からなくなったのは、経費削減に繋がっています。

3. 更なるシステム化による業務の効率化

見積や受注の履歴が一覧表として表示されるのはとにかく便利！これまで手作業で行っていた業務や紙媒体で管理していた帳票がシステム化され、必要な時に情報が取得表示できるのは非常に便利です。また、今までは納入実績や売上など、1台のPCでしか確認できなかったのですが、羅針盤SMを導入してから営業が各自のデスクPCで確認できるようになり、業務効率に繋がっています。

☑株式会社ミエ 様

クラウド型なので短期間で導入が可能。シンプルで使いやすいのでシステム切り替えがスムーズ。

株式会社 ミエ



企業プロフィール

社名	株式会社ミエ
所在地	三重県伊賀市治田3090番地の8(名阪工業団地内)
設立	
事業内容	押し出し成形品、組み合わせフロフタ等の製造・販売
URL	http://www.mie-sun.com/factory.html

導入の背景

1. サーバがダウンしたことを機にシステム更新することに。

販売管理を載せていたサーバが障害を起し、早急にシステムの入れ替えが必要になりました。いくつかのメーカーに問い合わせた中で、ステッド社のクラウド型販売管理「羅針盤SM」に興味を持ち、紹介していただくことになりました。興味をもった点としては、クラウド型なので短期間で導入可能な点、ハードウェアやOSのライフサイクルに依存しない点にありました。

導入の決め手・導入後の効果

1. デモを見て使いやすさを実感し導入を決めました。

ステッドさんの羅針盤SMのデモを見て、基本的な販売管理の機能はそのままでも使えることがわかりました。シンプルでありながら必要な機能が揃っていて使いやすい印象を持ちました。懸念していたオフコンとの操作感の違いについても、ほぼキーボードのみで入力可能で、入力速度も問題ありませんでした。また、当社が必要とする機能(専用伝票の追加や請求データ作成)にもカスタマイズで素早く安価に対応可能であったため、導入を決めました。

2. 導入して実感したクラウドのメリット

羅針盤SMを導入して感じたクラウドのメリットには、出先でリアルタイムにデータを確認できることやシステム障害の心配をしなくてもよくなったことなどがあり、大変満足しています。

3. 関連会社のシステムも羅針盤SMへの切り替えを検討

関連会社へも「羅針盤SM」を導入し、データ連携することにより事務効率の改善やトータルコストの削減を実現しようと計画中です。

✓A株式会社 様

システム専任者がいなくても短期間でシステム更新が可能なクラウドサービス



企業プロフィール

社名	A株式会社
所在地	大阪府堺市
設立	-年 -月 -日
事業内容	ジェネリック薬品卸
URL	-

導入の背景

下記3点の課題・問題を解決する必要があり、どうしようかと困っていました。

- 2014年4月にWindowsXpのサポートが終了になるので、利用しているパソコンをWindows7に入れ替える必要があるんですが、利用している「販売管理システム」がWindows7対応できていない。
- 関連会社とのデータ連携や、必要な独自機能のカスタマイズを短期間で構築する必要がある。
- システム全般について、今までは関連会社のシステム情報部門に殆どお任せしていました。今後は自社でシステム運営を行う必要に迫られ、正直どうしていいのか検討がつかず、とても困っていました。

導入の決め手・導入後の効果

1. ステッドさんには、全ての課題・問題を解決する提案をいただき導入を決めました。

- ①「羅針盤SM」は、Windows7にも対応しており、スムーズにWindows7パソコンの入れ替えが完了しました。尚且つ、メールデータの移行や社内LANなどの各種設定も実施して頂き、とても助かりました。
- ②関連会社の「販売管理システム」とのデータ連携が必須条件であり、一番の懸案事項でしたが、いち早くデータ連携が可能であることを調査していただき、安心して話を進めることができました。カスタマイズが必要な独自機能に優先順位を設けて段階的に導入する提案(ロケットスタートプラン)があり、スタート時に必要な機能を厳選することで、極めて短期間でシステム更新を実現する事ができた。
- ③クラウド型なのでサーバの管理が不要になる点やパソコンや社内ネットワークも含めたトータルサポートの提案をいただき、システム専任者をおかなくてもシステム運営が可能になりました。

2. さらに、導入後の追加カスタマイズによる業務効率の改善

「羅針盤SM」導入後、追加カスタマイズで機能追加をおこない、継続して業務効率の改善を進めています。「羅針盤SM」のコンセプトの一つである「必要な時に必要な機能を追加する」は、システム専任者がいない当社にとって、無理なく改善が進められる運営方法であると実感しています。

3. さらに、クラウドならではの効果(モバイルパソコンの利用)

当社の営業マンは、出張が多く会社に出社できる日が限られています。今までは、販売管理システムを使うために出社する必要がありましたが、「羅針盤SM」はモバイルパソコンで社外からでも利用できることで、事務処理の効率化やリアルタイムの情報を営業活動に活かす等のクラウドならではのメリットを活かしていきたいと考えております。

✓株式会社新進 様

システムサポートからカスタマイズまで、幅広く対応できるクラウドサービス。

株式会社 新進



企業プロフィール

社名	株式会社新進
所在地	大阪市西区九条南3-29-29
設立	昭和38年5月1日
事業内容	ステンレス精密部品加工全般
URL	http://www.sus-shinshin.co.jp/

導入の背景

既存システムの今後のサポートに不安を感じ、永続的にサポート可能となるシステムを探していました。

販売管理システムは、スクラッチ型で構築されたシステムを利用していました。既存システムをサポートをしているシステム会社の、将来的なサポートの面で不安を感じていました。又、既存システムはリースを含む維持管理費用が高額となっていました。尚且つ、対応出来ない業務があり、手作業やエクセルを使った運用など、個人の負担は非常に大きいものとなっていました。サポート面の不安解消、コスト削減、業務効率からシステムの入替を検討することとなりました。

導入の決め手・導入後の効果

1. システムサポートは専用窓口での対応が可能なのは、今後の運用に対して安心しています。

羅針盤シリーズは、複数の専任スタッフが待機している専用のサポート窓口があります。そのため、操作上の疑問点や不明点がある場合に、電話にて問い合わせることができるので、安心して導入することができました。

2. サービス利用料(サポート含む)により、月額費用の大幅なコスト削減につながりました。

既存システムは、リースの支払や保守サポートの月額費用が高額となっていました。羅針盤シリーズでは、ID課金制の料金体系となり、サーバの購入も不要のため、約80%のコスト削減に繋がっています。社内で利用するID数も必要な時に、増減することが可能なので、オーバースペックになることなく最低限の費用で利用することができるため、コスト面では非常に助かっています。

3. 羅針盤SMでは柔軟なカスタマイズ対応が可能となるので、更なる業務効率化を期待しています。

既存システムは、柔軟なカスタマイズ対応ができないため、実業務が対応していない業務は手作業で行っていました。羅針盤シリーズは、柔軟にカスタマイズ対応が可能となっています。カスタマイズ対応はこれからですが、手作業やエクセルで管理している業務をシステム化することで、更なる業務効率の向上を期待しています。