

マルチクラウドで内部統制対応の仕組みを構築

コア業務の最適化で業務効率化とコスト削減を両立



寺町氏

導入前の課題

- 上場にあたり手作業だったコア業務をシステム化
- 規模感を優先し、コストメリットの高いマルチクラウドを活用
- 将来的な拡張性を考慮し、成長できるシステムを構築

導入後の効果

- 5つのシステムをクラウド上で連携させることで最適なシステムを構築
- 決算の早期化や業務最適化を実現。コスト削減や人的負担の軽減なども両立
- 残存している手作業のシステム化など応用範囲の拡大にも対応

内部統制を視野に業務のシステム化を考える

業界初のアルバイト・パート専門の採用コンサルティング会社として2007年に誕生したツナグ・ソリューションズ。2017年7月に東証マザーズ上場を果たした同社だが、上場にあたり様々な課題が浮上してきた。「決算の透明性をしっかり確保しなくてはならないので、内部統制についてはしっかりやっておかないといけません。決算に直結する業務フローのルール化や想定されるリスクの洗い出し、そのリスクのコントロール、この3つのハードルを越えないとならないので、手作業では到底実現できません。そこでシステム導入を考えたのです」と語るのはツナグ・ソリューションズ 内部監査室 室長 寺町利恵氏(以降、寺町氏)だ。課題が浮上した2015年当時、ツナグ・ソリューションズの内情はというと、売上の中核となる販売管理はルール化されておらず手作業での対応がほとんど。さらに個別原価管理を求められることになるのに工数管理は行われていなかった。購買管理に関してもルールやシステムは存在せず、経費や支払いもExcelによる手入力という状況だったという。「弊社が7期を迎え、企業が拡大している中、手作業が主流であったため、システム化が急務であるという結論に至りました。そこで、まずは方針から決めていくことにしたのです」と寺町氏。通常、このような状況で真っ先に浮かぶのはERPだ。しかし各所と相談した結果、ERPは導入しないことになった。理由は、規模感が合わない、導入コストとスケジュールが折り合わない、そして社内からの不安の声が多かったという3点に絞られるという。「ベンチャー企業の当社にとって適切なコストや使いやすさ、それにシステム的な自由度の高さも必要であり、不可欠だ」と寺町氏は当時を振り返る。

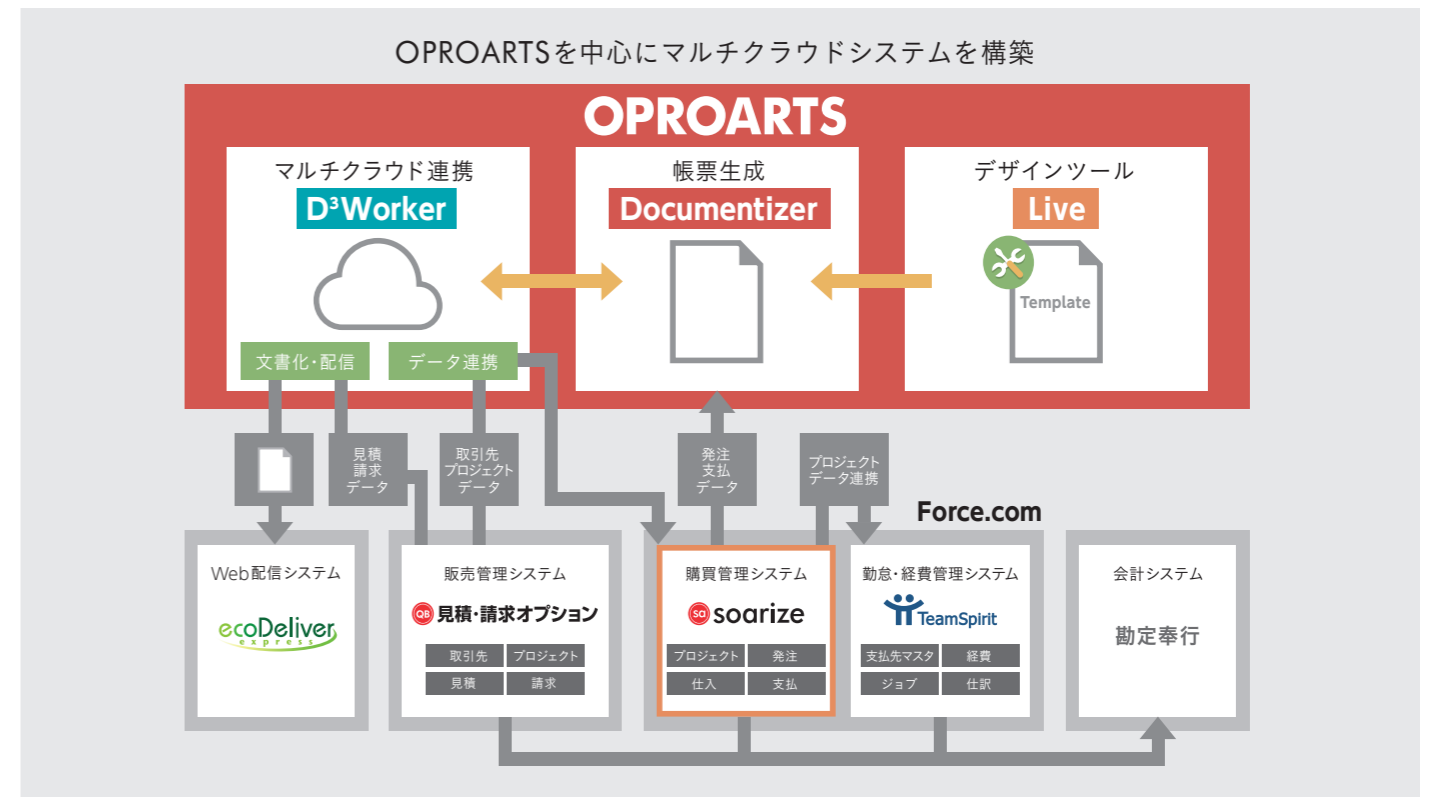
「ちょうどいい」システムを探す

適切なシステムの導入にあたり要件を決める段階にきたツナグ・ソリューションズ。テーマに決まったのは「ちょうどいい」を探すということ。「弊社にとって、“ちょうどいい”システムを探すことになりました。規模感に合わせ

て会社として使いこなしていける、しっかりしたシステムが欲しかったのです」と寺町氏。協議の結果、まずはクラウドであること、短期間で開発が可能であること、カスタマイズができることなどの要件が出てきた。また、情報システム部は存在していたが、社内インフラを維持する最低限の人員で回しているため、これ以上の負担を背負わずにはいかなかった。そこで管理者や技術者でなくても管理できる簡易さなども要件に追加された。これに加え、分かりやすいユーザーインターフェースであること、他のクラウドシステムとの相互連携ができることなども要件も浮上。最終的にコストパフォーマンスの良さやモバイル対応も追加され、要件は次第に固まっていった。

マルチクラウドでのシステム連携で構築

「クラウドにした理由は、さまざまな働き方に対応するため。利用者は営業スタッフがメインで、外出が多く今後は在宅ワーカーなども考慮すると、どこからでもアクセスできるようにしたかったのです。また、システム環境が担保してもらえる点も魅力でしたし、導入スピードも速く、常に最新のサービスが受けられるというメリットもあります」と寺町氏は語る。ツナグ・ソリューションズでは、販売管理システムや工数管理が行える勤怠管理システム、経費精算システムといった内部統制に必要な各システムをすべてクラウド上で連携させる、「マルチクラウド」を採用することになった。そしてまずは起点となる販売管理システムを導入し、Web配信システムを用意することで、見積書や請求書を販売管理システムで作成すると自動配信が行えるようにしたのだ。「販売管理システムでもひとつこだわりがあります。それが請求書のWeb配信だったのです」と寺町氏。印刷して捺印、投函と現場としても負担の大きい作業が請求書の発行だ。そこを効率化することでシステム化するメリットが大きいため、優先事項とされた。「次にForce.com上で動作するシステムとしてsoarizeを用意しました。これは購買管理システムとして導入しています」と語る寺町氏。さらに工数管理に対応する勤怠・経費管理システムを導入し、基本的に必要なシステムを揃



えていった。「この複数システム間の連携をしているのがOPROARTSです」と今回のシステムの核心を語る寺町氏。「マルチクラウド連携の中心になるのがOPROARTSの『D3Worker』で、これが販売管理システムと購買管理システム間でのデータ連携を担っています。次にOPROARTSの『Documentizer』が販売管理システムの見積・請求と購買管理システムの発注・支払のデータと連動し、帳票を生成します。その帳票デザインツールとして『Live』を利用しています」と寺町氏はシステム概要を語る。なお会計システムについては以前から使っている勘定奉行シリーズへとそれぞれ必要なデータが流れる仕組みを採用している。2015年8月に販売管理システムがカットオーバー、2016年7月にはsoarizeおよび勤怠・経費管理システムがカットオーバーとなったスケジュールだが、これだけのシステムでありながら2017年7月の上場までに余裕をもって間に合わせることが可能だったのだという。「実際には初期の販売管理システム構築でも、次に手掛けたsoarizeと勤怠・経費管理システム構築でも、それぞれ開発と準備期間が3カ月と短期間で準備が整いました。これはマルチクラウドの利点の一つだったと思います。それぞれのシステムにおける業務フローもなるべくシステムに合わせるようにして、どうしても動かせない部分だけカスタマイズしてもらいましたが、想像以上にシステムに業務スタイルを合わせて行くことは可能だと思いましたね」と寺町氏は語る。

システムを進化させていく

「OPROを選んだ最大の理由は、非常に多くのクラウドサービスに対応できることに加えて、それらを連携させる仕組みも提供してくれるところですね。この点で工数の削減や導入期間の短縮などが実現できたのも事実です。今回のマルチクラウドシステムを選んで間違いはなかったと確信しております」

と寺町氏。システム構築が完了した現在、月次決算の早期化の実現や無駄とリスクの軽減による業務効率向上、情報の可視化、監査対応時間の短縮などで効果が大きかったのだという。「手書きの時代に比べて統制が取れている今、決算処理については一気にすべてが解決しました。月次はリアルタイムで、連結も月次が作られればすぐに出来上がります。請求書類も以前の3倍ぐらいに増えているのですが、これについても人を増やす必要もなく負担の低減ができています。こうした業務の工数削減や負担の低減などはコストメリットとして非常に大きいと思います」と寺町氏。

また、以前は何かの数字を見たい場合もあちこちから書類を持ってきて手作業で集計していたものが、レポート機能やダッシュボード機能が使えるようになったほか、BIツールとの連携で分析結果を可視化することも可能となっている。「さらに内部統制の監査対応はすごく大変なのですが、指示された帳票もすぐに取り出して提出できます。また、半期に一回の内部統制テストでは与信から売上まできちんと流れているか証拠提出しないといけません。ですが、これもすぐに対応できます」と明るい表情で語る寺町氏。効果的なシステム構築・運用を実現したツナグ・ソリューションズ。しかし、当然ながら同社様にとってこれがゴールではない。「この先にも様々な目標があります。弊社特有の多様な見積業務の中で一部Excelに頼らざるを得ない部分も残っています。次のプロジェクトではこうした残存している手作業を適宜システム化していこうと考えています。また、弊社にはグループ会社もございます。これからも増えていくことが予想されているので、そこにもこの仕組みを展開したいと思っています。これからも企業の成長の手助けができるシステムを作っていきたいですね」と最後に寺町氏は語ってくれた。オプロもツナグ・ソリューションズのさらなる飛躍を実現できるよう、最大限の力で支え続けていく。