

PBC Customer Case Story

株式会社セキュア



■会社名

株式会社セキュア
SECURE, INC.

■創立 2002年10月

■資本金 1億5000万円

■本社所在地

〒163-0220
東京都新宿区西新宿二丁目6-1
新宿住友ビル20F

■URL

www.secureinc.co.jp/

■事業内容

各種セキュリティ機器及びセキュリティシステムの設計、開発、コンサルティング、販売レンタルサービス、施工、保守

■ソリューション

Microsoft Dynamics NAV 2016

■導入モジュール

財務管理
固定資産
販売&売掛金管理
仕入&買掛金管理
在庫管理
J-PACK
Microsoft Dynamics CRM連携

■同時接続ユーザー

10ユーザー

■導入拠点

東京本社

■導入言語

日本語

Microsoft Dynamics NAVとMicrosoft Dynamics CRMをAzure上に構築し、業務の標準化と内部統制の強化を実現



(左から) 株式会社セキュア 経営企画室 室長 谷口才成氏、
経営管理部 部長 佐藤仁美氏、経営管理部 調達課 課長 深尾之博氏

セキュリティ製品の分野において独自の技術をもとに安心と安全を提供し、2016年度「ベストベンチャー100」に選出されるなど、セキュリティ製品の設計・開発に大きな強みをもつ株式会社セキュア様。2016年4月、同社の管理部門を支える経営管理基盤としてDynamics NAVが本稼働を迎え、業務の標準化と内部統制の強化を実現することができました。

優れた技術と豊富な経験をもとに安心と安全を提供する、セキュリティに特化したシステムインテグレーター

株式会社セキュアは、高度な認証技術やセキュリティ機器の制御ノウハウをもち、入退室管理やセキュリティゲート、監視カメラなどセキュリティ分野に特化したソリューションを提供する、システムインテグレーターです。また、セキュリティ分野で培った顔認証技術を応用し、小売店向けの会員管理・導線解析などを実現する店舗マーケティングのソリューションを提供し、高い評価を獲得しています。

企業成長に伴い、システム刷新の必要性を実感

同社では以前より、SalesForce上に構築したシステムを利用し、販売・購買・在庫の管理を行っていましたが、企業の成長に伴い、システム刷新の必要性を感じるようになりました。

「以前のシステムでは、申請・承認といった統制機能がなく、請求業務に手間と時間がかかること、在庫金額の算定にExcelを介した手作業が必要であった点などが、問題点として顕在化してありました。日常的にExcelを用いた業務が必要と

なることで、作業工数もかさんでいる状態でした。」(経営管理部 調達課 課長 深尾之博氏)

そんな同社が情報収集を進めるうちに、Microsoft Dynamicsシリーズの存在を知ったのは2015年4月ごろのこと。

「まず、営業管理(SFA)のツールについて情報収集を進めました。クラウド上で利用でき、高い機能水準を満たしているCRMシステムという意味では、それほど多くの選択肢があるわけではなく、検討の比較的早い段階からMicrosoft Dynamics CRMの存在は意識していました。」(深尾氏)

機能とコスト、求めているものがぴったり合致

同社がMicrosoft Dynamics NAVとCRMの組み合わせを選定した決め手はどのようなものだったのでしょうか。その一つはCRM側で見積の作成ができる点であったと言います。

「弊社としては、システムに業務を合わせるというスタンスで臨んでいたため、特別な機能要件は多くありませんでしたが、『現場部門が利用するCRM上で見積作成ができること』という要件は譲れないものでした。ちょうどそのころ、Dynamics CRMの新しいバージョンがリリースされ、見積機能が実装されたこともあり、導入を決めました。システムの利用料が従来のシステムから比べると約半額までダウンできることも大きな決め手でした。」(深尾氏)



「顔認証」入退室管理システム
フェイス・ステーション

株式会社セキュア

「PBCコンサルタントのサポート力は本当に大きかったです。非常に細かいところまでしっかりと対応して頂き、我々がやりたい背景をよみながら提案して頂きました。」

株式会社セキュア 経営企画室
室長 谷口 才成氏

「実質3か月でERPを導入するという、非常にタイトなスケジュールの中、予定通りにプロジェクトを進行してくれたPBCコンサルタントには本当に感謝しています。PBCはプロジェクト管理が非常に緻密で、常に細かく軌道修正をしながらシステムの導入を進めてくれました。」

株式会社セキュア 経営管理部 調達課
課長 深尾 之博氏

「質問や相談にいつも早いレスポンスで対応いただけたことは大変助かりました。Dynamics NAVの機能に関する質問に対しても、単にできる／できない、だけではなく、その機能を利用することでどのような影響やリスクがあるかを、深いレベルで考慮した上で回答をもらうことができました。また、対応が難しい内容に対しても、都度『このような方法でどうでしょうか?』という代替提案をいただけたことで、私たちが適正な判断を下すことができましたと思います。」

株式会社セキュア 経営管理部
部長 佐藤 仁美氏

「システムに合わせようという考えのもと、現行業務に変更が出る箇所は、プロジェクトチームの皆様からエンドユーザーに説明、理解を得ていただきました。プロジェクトをスムーズに進める上で、大変有り難かったです。特にマスターの整備・残高整備、ユーザー受入テストの期間は、膨大なタスクにも関わらず、スピード感を持って対応していただきました。そのお陰で、4ヶ月という厳しいスケジュールでしたが、予定通り本番稼働を迎えることができました。」

株式会社パシフィックビジネスコンサルティング
コンサルタント 山形 和久

フロントエンドのシステムとしてDynamics CRMの利用を決定したのと同じタイミングで、管理部門ではバックヤードの業務で利用するERPパッケージとしてDynamics NAVの導入を決定しました。

「最初はDynamics AXも検討していましたが、情報収集を進めるうちにDynamics NAVの存在を知り、コスト面や運用の容易さからDynamics NAVを選定しました。同じDynamicsシリーズであるということから、標準機能でCRMとデータを連携できる点も魅力の1つです。また、当社が提供している映像監視・録画クラウドサービス『Secure VSaaS』では、クラウド基盤としてMicrosoft Azureを利用しているのですが、ここで培ったインフラ構築のノウハウをDynamics NAVの構築にも生かせるのではないかという期待もありました。」(深尾氏)

実質3か月での超スピード導入を成功に導いた要因とは

システムの選定が完了し、プロジェクトがスタートを切ったのは2015年12月。2016年4月の本稼働に向けては、非常にタイトなスケジュールでの導入が求められました。さらに、同社は12月末決算であるため、4月の本稼働に向けて1~3月の実績データをすべてNAVIに移行する必要もあることから、管理部門の負荷は相当なものでした。このような状況のなか、システム導入を成功に導いた要因はどのようなものだったのでしょうか。

「1月~3月の期中データを作成するため、ユーザートレーニングを兼ねて、分担しながらインポート作業や入力処理を行ったことが大変でした。ただ、このトレーニングを行ったことで、ユーザーのシステムの理解度をかなり上げることが出来ました。また、PBCコンサルタントのサポート力は本当に大きかったです。PBCの対応力、サポート力、提案力を信じ、最後までついていけました。弊社側も、担当チーム制を引き、各メンバーも通常業務に加え、それぞれがしっかりと対応出来たことも成功の要因です。」(経営企画室 室長 谷口 才成氏)

「実質3か月でERPを導入するという、非常にタイトなスケジュールの中、予定通りにプロジェクトを進行してくれたPBCコンサルタントには本当に感謝しています。PBCはプロジェクト管理が非常に緻密で、常に細かく軌道修正をしながらシステムの導入を進めてくれました。」(深尾氏)

「質問や相談にいつも早いレスポンスで対応いただけたことは大変助かりました。Dynamics NAVの機能に関する質問に対しても、単にできる／できない、だけではなく、その機能を利用することでどの

ような影響やリスクがあるかを、深いレベルで考慮した上で回答をもらうことができました。また、対応が難しい内容に対しても、都度『このような方法でどうでしょうか?』という代替提案をいただけたことで、私たちが適正な判断を下すことができましたと思います。」(経営管理部 部長 佐藤 仁美氏)

10年使える基幹システムと業務フローを確立

2016年4月に無事本稼働を迎えてから約半年。システムの導入効果について振り返っていただきました。

「これまでの業務のやり方を変えていくことは大変でしたが、私たちの組織が大きくなる前に、業務のやり方を合理化しておく必要があると考えました。システムの導入を機に業務フローの見直しができることは大きな意味があると思っています。新しいシステムを導入することで、ユーザー側に戸惑いが見られたことも確かにありましたが、今回のシステム導入の背景やメリットを部門内で共有していくことで、チームが一丸となってプロジェクトを推進することができました。」(佐藤氏)

「Dynamics NAVとCRMの組み合わせは、5年後10年後を見据えても安心して使っていける、当社にとって大きな資産になったと思います。販売・購買・在庫といった基本部分の運用が定着していくのに合わせて、今後はより拡張的な機能も活用していきたいと思っています。すでにDynamics NAVのワークフロー機能は“あとは使うだけ”という段階まで設定が終わっています。」(深尾氏)

今後の展望

「現在は、サプライチェーン機能を中心に、基幹業務の安定を優先しながら利用していますが、今後はDynamics NAVの豊富な機能群をより活用していきたいと考えています。」(佐藤氏)

「今後考えているのは、レポートの仕組みを自動化していくことです。Dynamics NAVにはJet ReportというBIツールがありますし、WordやExcelを活用してレポートを作ることもできます。徐々にこれらの機能を使いこなしていきたいと思っています。」(深尾氏)

Dynamics NAV、Dynamics CRM、Microsoft Azureの組み合わせは、これからのセキュア様の企業成長を支える業務運用基盤として同社にとって欠かせないものになりました。

(2016年10月)