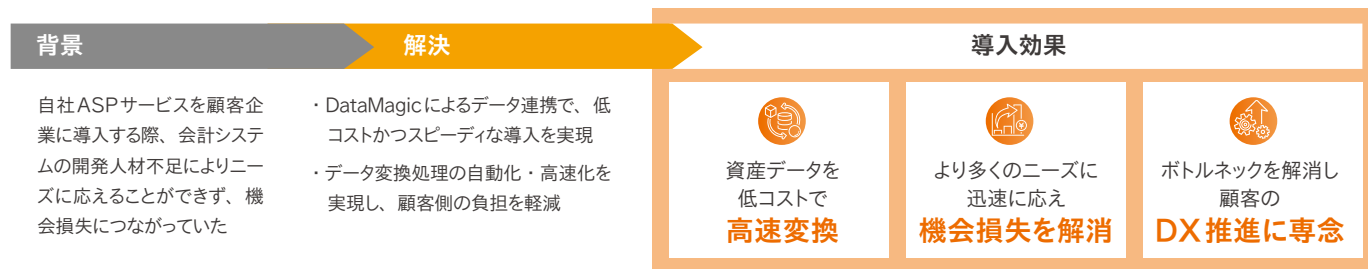




ASPサービスを低コスト&スピーディに導入できる基盤を確立 データ連携の課題解決により“顧客とのつながり”も強化

三井住友ファイナンス&リース株式会社は、三井住友フィナンシャルグループと住友商事の50%ずつの出資のもと、金融・商社双方の強みを活かし、ファイナンスおよびリース領域で幅広く事業展開する業界最大手だ。特に近年は「デジタル先進企業」を目指し、「総合資産管理サービスA.S.P.Neo3.0」をはじめとした従来の金融の枠を超えたサービス展開に力を入れている。固定資産・リース資産などをWeb上で一元管理できる「総合資産管理サービスA.S.P.Neo3.0」は、2004年のリリース以降多くの顧客を獲得し、現在約1600社で利用されるまでに至っている。ただその一方、顧客企業の会計システムにデータ連携させるための工数、時間、社内リソース等がネックとなり、商機を逃すケースもあった。同社は、まさにそこを“つなぐ”ものとして、2019年からデータ加工・変換処理をノンプログラミングで実現するDataMagicの利用を開始。同社ITビジネス推進部長・平井康之氏と副部長・大門千亜子氏に、採用の経緯やその成果についてうかがった。



背景 ASPサービスで多くの顧客を獲得するも、データ連携に課題

同社の総合資産管理サービスA.S.P.Neo3.0の特長は、システム購入・構築の負担をかけることなく、固定資産をはじめとするあらゆる資産をWeb上で一元管理できる高品質なASPサービスをスピーディに導入できる点。また営業面においては、多数の顧客企業の経営層に対し、ダイレクトに働きかけることができる豊富な営業網だ。導入企業は、2004年のリリース以降、年間約100社というペースで右肩上がりに増え続け、2020年2月時点で約1600社に達している。ただ、金融会社としては異例の、固定資産・リース資産管理という専門領域に特化したASPサービスは、自社の強みを際

立たせた反面、課題を浮き彫りにした。そう語るのは、ITビジネス推進部長の平井康之氏だ。

「A.S.P.Neo3.0で固定資産を管理するためには、お客様の会計システムから固定資産分だけを分離してA.S.P.Neo3.0とデータ連携し、かつ元の会計システムとも従来と同じようにつながり直さなければなりません。当然ながら、会計システムはお客様によって千差万別であるため、追加開発やデータ加工が必要になる。もちろん社内にはそれなりの数のSEがいますが、これらのニーズすべてには対応しきれませんでした。当時は、会計システムへ“つなぐ”部分に関する十分なリソースや汎用的なノウハウの不足によ

り、せっかくのビジネスチャンスを逃してしまうことがしばしばありました」（平井氏）

同社としては、“つなぐ”作業をスピーディに行い、その後も容易に運用・保守できる仕組みにすることで、本業であるA.S.P.Neo3.0の提供に専念したい。一方顧客は、既存の会計システムに手を加えずにシステム連携のコストを抑え、かつ税制改正等に伴う仕様変更や社内フォーマットに柔軟に対応できるシステムを構築して欲しい。そうした両者の課題の解決策を模索する中、平井氏の目に留まったのがセゾン情報システムズが提供するHULFTの“つなぐ”ソリューションだった。

導入 低コストでスピーディにつながるDataMagicを採用

平井氏は当初、自ら調査しHULFTのデータ連携ソリューション「DataSpider Servista」

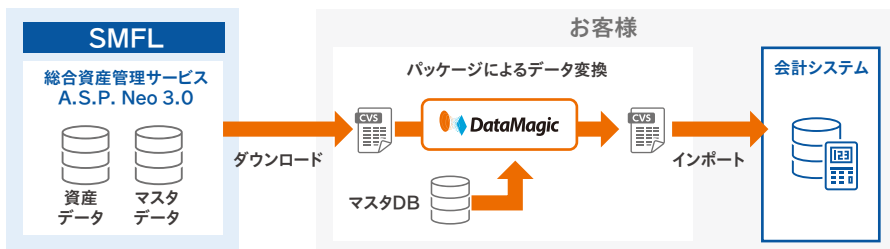
の存在を知った。このデータ連携プラットフォームをパッケージとしてASPサーバ側に導入し、

固定資産等のデータを一括して変換処理すれば、顧客と自社の課題の多くを同時に解決でき

[裏面に続く]



■ DataMagicを導入したシステム運用図



る、と感じたという。ただ、その方法だと顧客にサーバ購入という追加の負担をかけることになり“システム購入不要”というA.S.P.Neo3.0の長所を消してしまう、という問題があった。そこで、さらに検討を重ねて達した最適な結論が、同じくセゾン情報システムズが提供するHULFTのデータ加工・変換ツール「DataMagic」だった。平井氏とともにプロジェクトに携わる、ITビジネス推進部副部長の大門千亜子氏はいう。

「他社製品との比較検討もしましたが、コスト負担をかけず、ライトな感覚で“つなぐ”のが目的であれば、お客様のPCにパッケージとして入れるだけで固定資産データを個別に変換処理することができるDataMagicが一番だと思いました。また、実際に現場で会計システムを使う経理担当のお客様は、必ずしもこうしたITツールに詳しい方ばかりではありません。そのため、システムが複雑になると、運用面でも余計な負

担がかかってしまい、契約に至らないこともありま。その点についても、文字コード変換やレイアウト変換、クレンジングなどを含むデータ連携作業をボタンひとつですばやく実行できるDataMagicの仕様は、お客様のニーズにマッチすると感じました」（大門氏）

加えて平井氏は、データやシステムを“つなぐ”分野におけるセゾン情報システムズの実績も、選定の決め手のひとつになった、と話す。

「セゾン情報システムズは、ファイル・データ連携HULFTで16年連続国内シェア第1位の実績を有し、“つなぐ”ことをなにより得意とされている。その分野に長けた多数のシステムベンダーとつき合いのある同社との協業は、技術面だけでなく、A.S.P.Neo3.0のブランド力をさらに高めてくれるという点でも大きなメリットがあると考え、DataMagicの採用を決めました」（平井氏）

三井住友ファイナンス&リース株式会社

東京都千代田区丸の内1丁目3番2号

1963年に設立され、ファイナンスおよびリース領域で幅広く事業を展開。半世紀以上に渡り社会・経済の変革を後押しする役割を果たしてきた業界のリーディングカンパニーである。2019年、三井住友フィナンシャルグループと住友商事の持分法適用関連会社（出資比率各50%）となった。



三井住友ファイナンス&リース株式会社
ITビジネス推進部長
平井 康之氏



三井住友ファイナンス&リース株式会社
ITビジネス推進部副部長
大門 千亜子氏

効果 データ連携だけでなく“顧客とのつながり”も強化

DataMagicのシンプルな仕様、ノンプログラミングによるスピーディな導入、開発負荷の軽減、コストパフォーマンスの高さは、同社の課題だった顧客会計システムと“つなぐ”部分を補完し、A.S.P.Neo3.0の長所をこれまで以上に際立たせてくれている。大門氏はいう。

「お客様側のご担当がシステムに詳しくないケースでも、会計知識のあるセゾン情報システムズ側のSEの方が、プロトタイプ開発によって完成イメージを共有し、仕様を活かしてスムーズに導入を進めてくださいます。今後は、以前なら貴重な機会を逃していた案件をどんどん取り込めるようになる、と期待しています。

もともと弊社の営業は、リースやファイナンスの営業活動を展開する中でA.S.P.Neo3.0を三井住友フィナンシャルグループの商品のひとつとしてご提案し、お客様としてもSMBCグループとしての弊社を信頼してご契約くださるケースが非常に多い。それだけに、弱みだった“つなぐ”部分を、セゾン情報システムズ様という信

頼と実績のあるパートナー企業のツールで埋めていただけるのは、お客様の信頼を得る上で本当にありがたい存在となりました」（大門氏）

同様に平井氏も、DataMagicを活用した今後の展望に大きな期待を寄せる。

「導入事例が増えていけば、将来的にはあらゆる会計システムとのつなぎ方がテンプレート化され、よりスピーディな導入が可能になります。また、A.S.P.Neo3.0だけでなく、たとえば弊社の提供する『排出物遵法管理サービスPBasis』における活用など、新たなビジネス展開も見えてくるでしょう。それらの実現により、働き方改革等、従来とは異なる価値を生み出す、新たな時代のデジタルトランスフォーメーションにいつそう貢献できるようになるはず。DataMagicは、『時代を先取りし、付加価値の高いサービスを提供することにより社会に貢献する』という弊社の経営理念を実現し、お客様と弊社のウィンウィン関係を確かなものにする上で、今後不可欠なものとなるでしょう」（平井氏）

導入製品



株式会社 セゾン情報システムズ

HULFT事例 URL www.hulft.com e-mail info@hulft.com

このカタログの記載内容は、2020年2月現在のものです。本カタログの記載内容は予告なく変更することがあります。

● HULFT、その他HULFT関連製品は、株式会社セゾン情報システムズの登録商標または商標です。
● 記載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。
● 記載されているシステム名、製品名などには、必ずしも商標表示（TM、®）を付記していません。