

販売・会計システム連携 株式会社エスクリ

データ自動連携を進めることで 情報分析を高度化させていく

多様なブライダルスタイルに対応した式場施設を取り揃え、結婚式や披露宴の企画・運営を手掛ける株式会社エスクリでは、会計システムのリプレイスと同時に、販売管理システムとの連携を改善するために、DataSpider Servistaを導入しました。これまでは手動で行っていた顧客データなどの連携を自動化し、作業負担を軽減しつつ、タイムリーなデータ集計を実現、今後は他のシステム間連携にもDataSpider Servistaを活用していく予定です。

課題

バックオフィスシステムの全面見直しに際して業務の効率化を図る

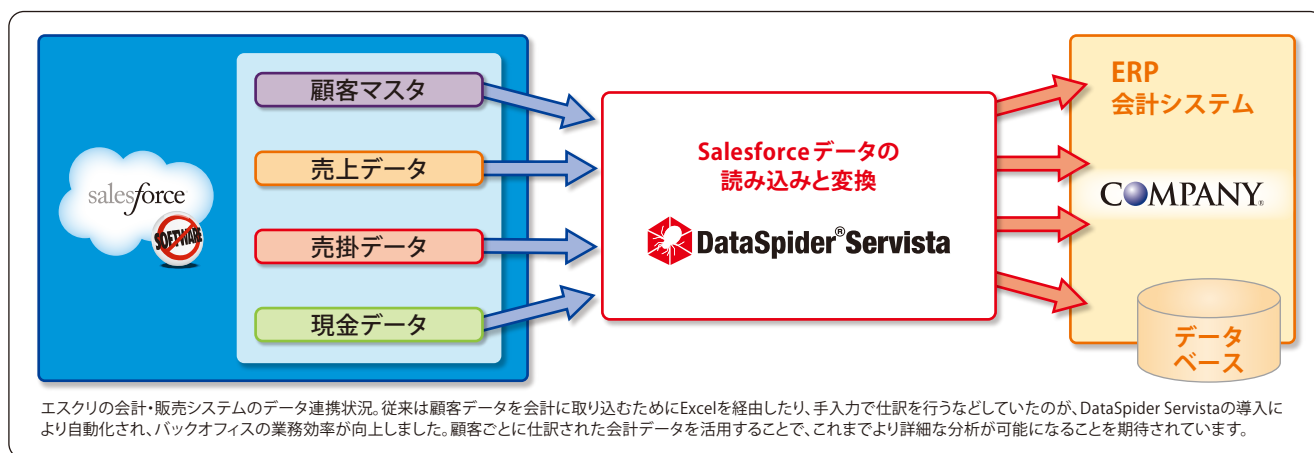
解決

**DataSpiderを採用してデータ連携を自動化、
業務効率向上と同時に分析の高度化も可能に**

顧客ごとのデータ仕訳を自動化することで業務を効率化し、詳細な分析にも取り組んでいく

専門式場からゲストハウス、レストラン、ホテルと多彩なブライダルスタイルに対応し、交通アクセスにも配慮した式場を全国各地に展開、挙式披露宴ニーズの多様化する中で成長を続けている株式会社エスクリ。結婚式場を商業ビル内のテナントとして設けたり、最上階に式場を設けたホテルを建設するなど、斬新な取り組みで様々な顧客のこだわりに応じようとしている姿勢は業界内からも注目されています。

同社では、2010年から2011年にかけて会計システムを一新し、同時に販売管理システムとの間のデータ連携を自動化すべくDataSpider Servistaを導入しました。以前は手作業で行っていた顧客ごとのデータの仕訳作業が不要となってバックオフィス業務が効率化されるとともに、より詳細な分析に取り組むことができるようになり、今後さらに他のシステム連携にもDataSpiderを活用していく方針です。



お客様情報

ESCRIT
Faithful Bridal Creator

株式会社エスクリ
<http://www.escri.jp/>

- 本 社 東京都港区南青山3-2-5
- 資本金 4億7809万円(2011年3月末日現在)
- 代表者 代表取締役社長 岩本博
- 従業員 290人(正社員・契約社員合計、2011年3月末日現在)
- 設 立 2003年6月
- 売上高 68億8300万円(2011年3月期)

DataSpider® 販売・サポート

TerraSky

株式会社テラスカイ

<http://www.terrasky.co.jp/>

- 本 社 東京都中央区八重洲1-6-6 八重洲センタービル7階

[DataSpider®に関するお問い合わせ窓口](#)

TEL: 03-5255-3411 E-Mail: info@terrasky.co.jp

製品URL:

<http://www.terrasky.co.jp/products/eai/dataspidr.html>

株式会社エスクリ

業務全体を管理する基幹系を実現すべくシステム間連携を重視して検討



株式会社エスクリ
経営企画部長
松浦 啓太氏

今回のシステム入替プロジェクトを主導したのは、同社経営企画部長の松浦啓太氏。このプロジェクトは2010年12月にスタートしました。

「会計システムのリプレースを先に考えていたのですが、この機会に業務全体を管理する基幹系システムを作り上げていこうと考え、システム間の連携も念頭に置いて検討を進めていきました。」
(松浦氏)

特に重視したのは、2009年から使っ

ている販売管理システムとの連携でした。プライダル事業は顧客ごとにカスタマイズしたサービスを提供している業務だけに、顧客ごとの集計・分析は経営における重要な情報となります。しかし、以前の会計システムでは、販売管理システムから顧客ごとの情報を取り入れる際にExcelを経由するなどの手作業が必要だった上に、顧客情報を記入するのにメモ欄を使っていたため集計にも手間がかかっていました。

新たな会計システムとして、株式会社ワークスアプリケーションズの「COMPANY」を導入。パラメータ設定だけで多様な要件に対応でき、個別開発が不要な点がポイントだと松浦氏は言います。一方、販売管理システムにはSalesforce。この2つのシステムを効率的に連携させるべく、松浦氏はツールおよびSIパートナーの選定を進めていました。

SalesForce連携に対応しているDataSpider Servistaで連携部分の開発を効率化

パートナーには、いくつかの候補の中からSalesforce関連の開発を得意とする株式会社テラスカイが選ばれ、データ連携ツールには同社が提案したDataSpider Servistaが採用されることになりました。松浦氏は、採用の理由を次のように説明しています。

「DataSpider ServistaはSalesforce連携アダプタが使えることに加え、パッと見て分かりやすそうな画面という点を評価しました。最初はSalesforceに特化した『DCSpider』の提案を受けましたが、要件定義を進めていく中で、今後さらに他のシステムとの接続も考えられることから、汎用性の高いツールの方が役に立つと判断したのです。一方、COMPANYとDataSpider Servistaの連携事例は調べても見当たらず、いろいろと問い合わせてみたりしましたが、COMPANYではデータの取り込みや取り出しの形式が明確になっているので、適合させるのは容易だと考えました。」

DataSpider Servistaの採用が、開発の効率化に役立っていることは言うまでもないでしょう。テラスカイソリューション部 第3コンサルティングチーム マネージャーの池島晴昭氏は、こう説明しています。

「COMPANY側と連携させる際、Salesforceから出力する時点できちんとしたデータにしておくようにしていますが、DataSpider ServistaはSalesforceとの接続実績が豊富なので、安心してSalesforce側の開発に注力することができ、連携部分の開発は2カ月程度で済みました。」



株式会社テラスカイ
ソリューション部
第3コンサルティングチーム
マネージャー
池島 晴昭氏

様々な情報をもっと活用するために、今後もさらに連携を進めていく

こうして、連携部分は2011年6月に完成し、顧客マスタと売上・売掛・現金の各データが、SalesforceからCOMPANYへと自動的に連携されるようになりました。このデータ連携が実現したことで、これまで手作業を介していたバックオフィス業務の効率化が進んだだけでなく、顧客情報をキーとした集計も容易に行えるようになり、扱える情報の幅が広がったとのこと。

「基幹系プロジェクトは現在も進行中で、現在ではCOMPANY側の設定を変えたりしながら調整を進めています。ゆくゆくは顧客ごとの収益をリアルタイムに把握できるようにしていきたいですね。」と松浦氏は言います。

そして今後、エスクリではDataSpider Servistaを活用して、さらなるシステム連携を進め、ゆくゆくは社内システム全体を統合させていこうとしています。

「購買、グループウェア、メールなどの各システムについても、コストと見合いながら順次連携を進めていく方針です。私はITの専門家ではありませんが、DataSpider Servistaを導入した際に研修も受け、DataSpiderから出力されたデータは見れば分かるようになっていましたし、簡単なものなら自分でも作れそうだという手応えを感じました。余裕があればやりたいですね。」(松浦氏)

APRESSO、APRESSO ロゴ、DataSpider、DataSpider マーク Servista、Servista ロゴ、アプレッソ、サービスタ、データスパイダーは、株式会社アプレッソの商標または登録商標です。その他の会社名、製品名、サービス名等は、各社の商標または、登録商標です。この事例リーフレットは、2012年2月に実施した取材内容に基づいて作成しています。



開発・販売元
株式会社アプレッソ

〒112-0014 東京都文京区関口1-20-10 住友不動産江戸川橋駅前ビル2F

TEL.03-4321-1111 (代表) **FAX.03-4321-1112**

www.apresso.com

お問い合わせはこちら