

## お客様事例

### 岩崎電気株式会社 様

#### 岩崎電気株式会社

#### 企業プロフィール

設立 : 昭和19年 8月18日  
 本社 : 東京都港区芝3-12-4  
 従業員数 : 1,288名 (平成16年 3月31日現在)  
 事業内容 : 照明ランプ等各種光源及び照明機器、  
 光応用機器等の電気機械器具の開発・  
 製造・販売  
 HPアドレス : <http://www.iwasaki.co.jp/>



## ワークフローで効果絶大、キャッシュレスシステム 経理業務の効率化で、現金5億円が不要になる!

「HIDランプ」と呼ばれる高輝度放電ランプでトップメーカーの岩崎電気株式会社様は、数々の新光源を開発し、つねに光技術の最先端に位置しています。道路照明やスポーツ施設など公共施設中心に多くの納入実績があり、ワールドカップのメイン会場である埼玉スタジアムの照明にも使われました。また、最近では光源だけではなく、光応用商品の開発にも力を入れています。

98年からIntrameriTを全社的にご活用いただき、今では「IntrameriTを使わなければ仕事にならない」というほど。メインフレームで管理する「生産」、「受発注」などのデータを、IntrameriT上からシームレスに共有できるため、工場も含め、多くの社員に不可欠の存在となっています。中でも導入効果がハッキリ現れたのがワークフローバックを活用した「キャッシュレスシステム」。経理業務を電子化することにより、日々の精算用に準備する現金約5億円が不要となり、しかも決算までの日数も大幅に短縮できました。

#### ▼お話を伺った方



経営企画室経営管理部 部長  
飯尾 芳昭氏



経営管理部  
情報システムグループ長  
五月女 和男氏

### ワークフロー+ポータル で独自機能

#### ■どのようにIntrameriTをお使い ですか？

**飯尾氏** 「オフィスバックとワークフローバックを使用しています。掲示板やスケジュール、施設予約などグループウェアの基本的な機能はもちろん使っていて、その上で、岩崎電気オリジナルな使い方を加えています。具体的には、キャッシュレスシステム、稟議システム、件名見積もりシステムなどワークフローバックで作り込んだものと、営業支援システム、図面検索システムなどオフィスバックのポータル機能を拡張したものに二分できます」

**五月女氏** 「現在グループ全社で約1500クライアント導入していて、ほとんどのデータはIntrameriT上で活用されていると言っても過言ではありません。パソコンを立ち上げて最初に起動するのがIntrameriTで、これがなければ仕事になりません。ホワイトカラーだけではなく、工場の生産ラインの一部も含め、大多数の社員が使っています」

### 効果てきめん、キャッシュレスシステム

#### ■最大のメリットを教えてください。

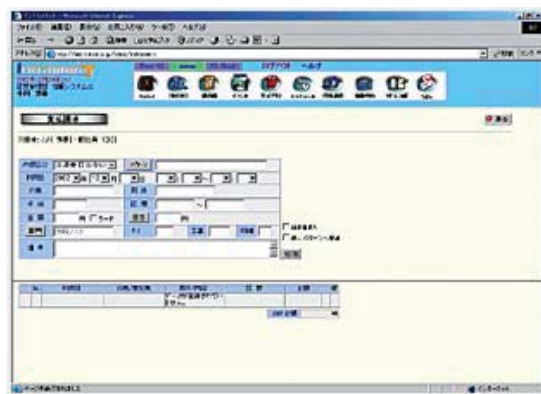
**飯尾氏** 「効果が分かりやすいのは、99年5月から稼働している“キャッシュレスシステム”ですね。仕事に必要な費用を社員が立て替え払いした際に、効率的に精算するためのものです。会社勤めをしたことがあれば、出張経費や交際費など、経費を立て替えて払っておく、ということが頻繁に発生することはお分かりでしょう。その立て替え分を精算する作業は、直接的な仕事とは関係のない、単なる事務処理にも関わらず、意外に手間が掛かります。

この手間は社員側だけではなく、会社側にも大きな負担でした。当時全国37拠点ありましたが、それぞれに経理業務を担当する社員を配置して、当座の精算に必要な小口現金もそれぞれ用意しておかなければなりません。その現金だけで約5億円ぐらいはあったはずでした。

キャッシュレスシステムの導入により、精算業務は全国1カ所で処理できるようになり、経理業務の大幅なコスト削減ができました。また、支払準備用の約5億円も必要なくなりました」

**五月女氏** 「キャッシュレスシステムの使い

方としては、画面から精算内容を入力後、上司に申請し承認を得られれば、そのまま経理から社員の銀行口座に振り込まれます。正午までに決済が済めば、翌日の朝には振り込まれています。この一連の流れが、一切紙の書



〔キャッシュレスシステムの画面〕

類なしに、すべてIntrameriTの画面上だけで済みますから、社員の手間が減少すると同時に、経理業務も大幅に省力化を図れました。また、これは後から気づいたことですが、決算までの期日も大幅に短縮できました。東証ではトライアルとして2003年から、本格実施は2004年から決算の開示が四半期ごとになりますが、キャッシュレスシステムは、それに対応できるようになりました。

## 迅速な意思決定、決裁日数は5分の1に

■ワークフローバックの他のシステムは…

**五月女氏** 「稟議システム、件名見積システム、営業日報システムが現在稼働中で、Web受発注システムと製品情報システムは開発中です。キャッシュレスシステムと稟議システムは、IntrameriT導入当初から、すぐに使いたかった機能です。逆に言いますと、これらシステムの開発・運用が容易だったから、他の著名なグループウェアではなくIntrameriTを選んだ、とも言えます。稟議システムは、企業としての意志決定を早めることに大きな効果を発揮しています。申請から決裁までに掛かる平均日数が約5分の1に減少しました」

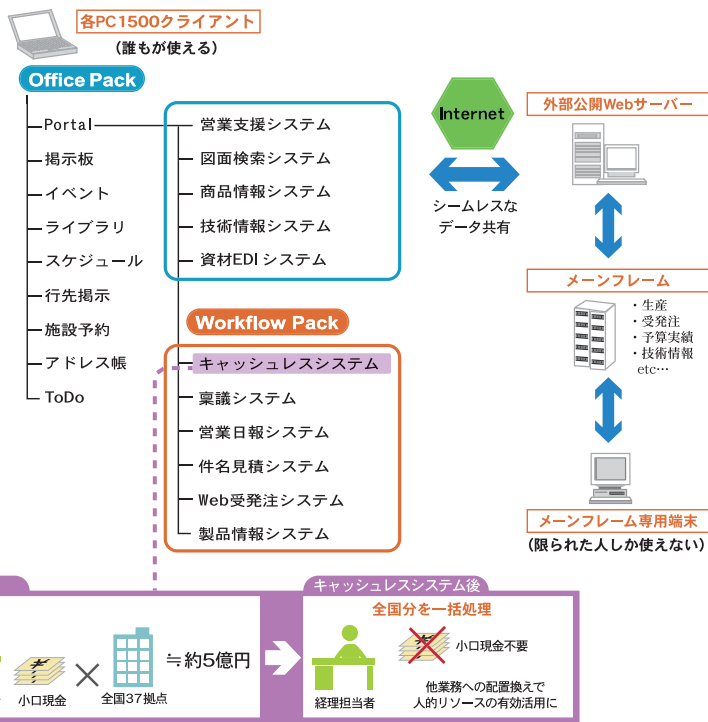
**飯尾氏** 「件名見積システムは、以前に受注した案件の見積を件名から検索して、それをベースに新たな見積を作成することができます。しかも、ワークフローバックで稼働していますから、その見積もりを上司に決裁してもらい、そのままメインフレームの受注システムに渡すことも可能です。

このシステムによって、案件ごとに見積を一から作り直す手間が不要になりました。社員の誰かが以前に作成した似たような見積を参考にできるため、素早い提案ができます。特に道路照明などの公共件名絡みの案件では、多種類の照明を組み合わせることも多く、見積を作成するだけでも大変な時間が掛かります。営業マンにとって重要なシステムですね」

## メインフレームデータをシームレスに

■オフィスパックのポータル機能はいかがですか？

**五月女氏** 「営業支援システム、図面検索システム、商品情報システム、技術情報システム、資材EDIシステムなどがあります。こ



れらは、メインフレームのデータをリアルタイムに参照するためのものです。営業支援システムでは在庫や価格照会などを、図面検索システムは製品図面や姿図、仕様書など、メインフレームなどで管理しているデータをIntrameriTから簡単に呼び出せるようにしてあります。また、資材EDIシステムでは、サプライヤーへの注文をリアルタイムに工場から発信できます」

**飯尾氏** 「メインフレームなどで管理している、受発注、生産、予算実績、技術情報などのデータは、従来は専用端末でなければアクセスできませんでした。専用端末の扱いは専門性が高く、ごく限られた人間しかデータを参照できないので、必要なすべての人間が活用できるわけではありません。でも、IntrameriTのポータル機能を拡張して各システムのハブとして使うことで、メインフレームのデータ閲覧がとても簡単にできます。わずかなコストで、メインフレームに保存されている各種データを、

全社的に有効活用できるようになりました」

■今後の予定を教えてください。

**飯尾氏** 「北米、中国などの海外拠点にも導入いたします。海外の現地邦人などから、情報が遅れがちで非常に不便、との声が伝わってきています。FAXのやり取りでは、時間が掛かるし幹部向けの極秘情報などを送りにくいという点もあります。IntrameriTなら見せたい人だけに情報を素早く伝えることができます。また、連結対象のグループ会社24社すべての導入に向けて、現在段階的に進めています」

**五月女氏** 「IntrameriTを早い時期から使っていますが、岩崎電気のニーズも吸い上げながら使い勝手の良いものにどんどん進化していますね。シンプルで分かりやすいため、IT慣れていない社員でも平気で使いこなせるようになっており、今思うと、随分お買い得だった、というのが本心ですね。これからもさらなる進化を期待いたします」

**ツヅキデンキ 都築電気株式会社**

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

お問い合わせ先

担当部署：ウェブアプリケーション部 EIP推進課  
 電話番号：(03)6833-7772 E-mail:meritinfo@tsuzuki.co.jp  
 商品紹介URL: <http://www.intramerit.com>

本社 〒105-8665 東京都港区新橋6丁目19番15号(東京美術倶楽部ビル) (03) 6833-7709

- |                     |                     |                     |
|---------------------|---------------------|---------------------|
| 北海道支店…(011)221-1161 | 川崎営業所…(044)233-9456 | 京都支店…(075)256-2181  |
| 旭川営業所…(0166)25-1271 | 甲府営業所…(055)224-3211 | 神戸支店…(078)332-3351  |
| 室蘭営業所…(0143)44-4508 | 鹿島出張所…(0479)46-3595 | 岡山営業所…(086)225-6811 |
| 神奈川支店…(045)201-3611 | 名古屋支店…(052)231-9101 | 広島営業所…(082)221-8332 |
| 東北営業所…(022)263-8371 | 静岡営業所…(054)251-2205 | 高松支店…(087)812-6611  |
| 水戸営業所…(029)226-1011 | 浜松営業所…(053)452-6126 | 徳島営業所…(088)623-5861 |
| 筑波営業所…(029)852-1261 | 豊田営業所…(0565)31-2395 | 松山営業所…(089)943-3725 |
| 大宮営業所…(048)644-3581 | 大垣営業所…(0584)82-5388 | 高知営業所…(088)882-1216 |
| 千葉営業所…(043)242-2251 | 大阪支店…(06)6204-7000  | 九州支店…(092)411-6910  |

本カタログの記載内容は、予告なく変更されることがあります。また、記載されている社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。◆製品の仕様は改良のため予告なしに変更する場合がございますので、あらかじめご了承ください。



(2011年 4月現在)