

小規模企業向け 業務ソフト のご紹介

戦略的基幹システム(総合管理システム)

Ver.1.00

lbl.201 gd

トータルS22 ☒ 凄

戦略的基幹システム

Ver.1.00

パスワード *****

年度 2015

☐ 前年度

入力

レポート用ファイル更新

レポート／検索

登録

予約・パターン登録

年繰越

終了

株式会社アイエス二十二

TEL (045)862-9432

MAIL kikaku@is22.co.jp

URL <http://www.is22.co.jp/>

株式会社アイエス二十二

目 次

はじめに このソフトは？

I、現状認識 .. 歴史/ベンダー・ユーザ・ソフト/開発

II、ユーザのニーズ .. 検討/稼働面・企業の求めるシステム

III、狙い(開発するパッケージ)

IV、ソフトの概要

V、システム概要図

VI、システムの特徴

VII、システムの内容

VIII、具体的な特徴とその理由

IX、他社製品(ソフト)

X、事例 .. 売上時の反映・総合管理・請求書・経営管理・財務分析・売上実績表

X I、画面サンプル .. システム別選択画面・監査室

X II、製品概要

X III、その他 .. 開発者紹介・ギネス記録

はじめに このソフト ？

- 業界での位置付け ⇒ 基幹業務の総合管理ソフト
 1. 会計ソフト× → 経営支援ソフト○
 2. 統合システム× → 総合システム○
 3. 単一業務ソフト× → 多業務対応ソフト○
 4. 財務会計× → 管理会計○
- DB
データがexcelで縦横の連携しているような多重ファイル

I -1. 現状認識（歴史・ベンダー）

◆ システム化の歴史 …… パッケージ・ソフト

1. 仕事の改善手段としてコンピュータ利用 → 半世紀以上(60年代後半)
2. 当初は自社の特定の部署の業務改善手段 → 業務システムの始まり
3. 専門部隊による開発が本格化 & 問題も発生 → 高額な開発費
4. 「費用」対「効果」の発想が生まれた → ユーザ負担
5. 専門部隊も採算性を問われる時代の到来（'80年前後） → 情報部門の独立
6. 特定ユーザ向けソフトの有効利用（開発リスクも回避） → パッケージの出現

* パッケージ製品の原点は、特定ユーザ向けの個別システムをレベル・アップで汎用化

◆ ベンダー(開発会社)事情

1. 開発のプロ集団 → プログラムはデキルが“業務知識は乏しい”
2. 業務系に弱い、高額な開発コスト → 自社固有のパッケージ開発は困難

* 開発時の対応で問題が発生しやすい → 表面上の会話以外”バグ“の確率大

I-2. 現状認識（ユーザ）

◆ 社会環境の変化

1. 高齢化社会・少子化・終身雇用の崩壊 → 次世代へのノウハウの継承
2. 企業の商品化 → 人材育成の減速化
3. 分業化の加速 → 企業体質の弱体化
4. 便利なweb社会 → 情報過多、信頼できる情報は？
5. 人事制度に変化 → 個人単位の仕事の加速（勤務時間・場所）など

◆ ユーザ事情

1. 自社開発からの撤退 → パッケージの利用
 2. 企業への定着率・愛着が低下 → 個人主義の加速・優秀な人材の減少
 3. 分業化の加速 → 全社的な業務のわかる人材が皆無化
 4. 閉鎖的な業務分担（実務優先、管理責任の範囲） → 牽制・監査的機能の衰退
- * 人を育つ・育てる環境がなくなっている → 優秀な業務リーダーの皆無化傾向

I -3. 現状認識（ソフト・開発）

- パッケージ .. 単一システム(限られた範囲の業務に対応)
 1. 製品化 .. ユーザ向け開発ソフトをカスタマイズ(会計・顧客・在庫・人事給与ほか)
 2. 業種 .. 特定分野（開発したユーザの業界・分野）
 3. 品質 .. 通常、カスタマイズしない範囲で安定化(カスタマイズにより不安定確立大)
 4. パッケージを独自に開発できない(理由) → 受注型対応以外の開発は困難
高額な開発費用が必要、独自の業務知識に乏しいなど

- 統合システム .. 単一システムを繋ぎ合わせて総合的な仕組み
 1. 概要 .. 上流・下流システムのデータを連動して(カスタマイズ)総合化
 2. 課題(品質面) .. 組合せによるトラブルの多発(運用面の不具合・矛盾など)
 3. 課題(費用・納期) .. 高額なカスタマイズ費用、長期に渡る安定化までの期間

- 開発現場 .. “言った事”しか開発できない現状 ⇒ 『 結果に不満 』
 1. ユーザ側 .. ニーズ(業務の詳細)を全て言えない → 追加費用の要請
 2. ベンダー側 .. 業務知識がない(理解できない) → 不具合の原因・品質不良

Ⅱ-1. ユーザのニーズ(検討時・稼働後)

■ 投資以上の成果（費用対効果）

1. 省力化 → 作業の軽減
2. 管理レベルの向上 → 管理帳票の作成・分析などによるレベルの向上
3. 平準化 → 戦力(新人)の早期戦力化、仕事の標準化

■ 事前・事後のギャップと解決策（説明ソフトと稼働ソフト）

1. 事前の検討不安 → 導入に近い内容でデモ、見積費用の総額表示
2. 開発時のカスタマイズ → 業務知識での対応(発言から意味を理解)
3. 実施時 → ぶれない納期、高品質の対応
4. サポート → 導入後の早期の安定化

Ⅱ-2. ユーザのニーズ(企業の求めるシステム)

- 決算
 - ... 最新の決算状況
- リスク
 - ... 決算値にかくれた負(不良在庫、回収遅延、外貨残他)
- 内訳
 - ... 決算の裏付(客先・商品の実績)
- 分析
 - ... 客先・商品の販売分析(月次・時系列)
- 計画対比
 - ... 年予算・実績対比
- 経営会議
 - ... 月次・年間の経営概要(資料、分析)
- 特定企業情報
 - ... 客先との商品/客先取引情報
- その他
 - ... 月次概況(前月比)・期末シミュレーション・REVIEW
- 作業の軽減・管理レベルの向上
 - ... 日常業務(運営・管理・決算/情報等)
- (運営作業)
 - ... データの入力・対外資料(請求書・納品書等)の作成
- (管理業務)
 - ... 顧客管理・商品管理・その他
- (経理担当)
 - ... 決算・入出金・資金繰等
- (営業担当)
 - ... 取引概要(商品や客先の売上・粗利)・分析

Ⅲ. 狙い(開発するパッケージ)

■ 現状の課題解決

1. ユーザのカスタマイズ版の見直し → 業務システムのあるべき姿を設計・開発
2. 業種・分野 → 殆どの業種・分野に対応
3. 品質 → 統合による開発リスクの防止(完成されたパッケージ化)
4. 統合化による発生する矛盾・時点など問題・課題の解決 → 豊富な内容の総合化
5. 人材育成(業務) → 自然にスキルアップできる仕掛け
6. 管理機能の充実 → データの一元化と自然に管理・監査できる機能

■ ユーザ

1. 検討時・導入後のギャップのないシステム化 → 内容・コスト・品質・納期など
2. トップ・ニーズの対応 → 省力化・管理向上・平準化の達成、経営支援機能

■ ベンダー

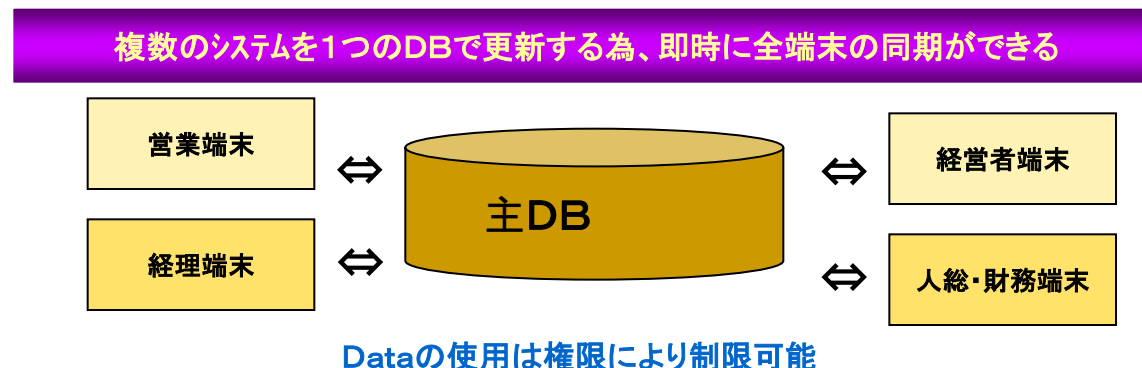
1. 開発リスクを最小限化 → 不具合の皆無化、儲かる開発
2. 実施後の対応 → 最小限のマンパワー・サポート(人的負荷の軽減)

IV. ソフトの概要

- 第一に・・ 基幹業務を「1つのDataBase複数のシステム」で総合化
 - ・入出荷～決済の一連の流れと管理を営業～財經まで一元管理
- 第二に・・ サブシステム別に帳票管理(明確化)
 - ・12の管理サブ・システム(36帳票、12検索)
- 第三に・・ システムに監査機能
 - ・データの整合性、不明瞭、内容チェックなど帳票化
- 第四に・・補足説明の表示
 - ・稼動のシステム概要・機能、通常の業務知識、会社の決算締めの手順他・・
- 第五に・・ DBによるシミュレーション機能の組込み
 - ・管理DB(会計・商品・顧客・分析・明細)の加工と帳票の影響対応

IV-1. 基幹業務を「1つのDataBase複数のシステム」で総合化

- 機能 .. 登録(商品・客先)、入力(入出荷・会計)、帳票、DB更新、年繰越など
- DB更新 .. 入力データをDBに一括多重同時更新、一元化
- 出力(管理) .. 取引/日計・会計・資金・商品・損益/経費・顧客・販売分析・消費税・BILLING・予算・経営・財務分析など帳票・画面对応
- その他 .. サポートシステムでデータ保存(バックアップ・過去検索対応)



IV-2. サブシステム別に帳票管理(明確化)

- 概要 .. 12の管理サブシステム&プラス
- 取引・日計(会計管理) .. 入力した取引明細などの把握、仕訳日記帳・元帳など3表
- 会計管理 .. 決算資料(試算表・貸借対照表・損益計算書・経費内訳表など)
- 資金管理 .. 資金の運用・調達など入出金予定の把握、入出金予定表など2表
- 商品管理 .. 商品別取扱高・在庫・粗利などの取引状況の把握、内訳表・推移表など4表
- 損益・経費管理 .. 部課・全社の月間・年間の営業成績の把握、推移表・明細など5表
- 顧客管理 .. 取引先との債権・債務の発生・決済状況の把握、勘定残高内訳表など4表
- 販売分析 .. 商品や取引先の売上高・粗利益など分析、取引内容の把握、分析表など3表
- 消費税管理 .. 消費税の勘定別・区分別内訳と月別推移の把握、推移表1表
- ビリング .. 客先の請求書、納品書などの発行、会計伝票の作成など、5表
- 予算管理 .. 予算登録と実績の把握、予算実績管理表1表
- 経営管理 .. 経営資料・ランキング・月別推移・商品管理・客先情報・決算予測の概況の把握
- 財務分析 .. 勘定による財務分析・主要取引状況の3時点比較分析など、6帳票
- 監査機能 .. 帳票の問題点(整合性・矛盾ほか)を帳票化できる内部監査機能

IV-3. システムに監査機能

- 概要 .. 帳票における問題点を多角的にチェックし抽出、帳票化
- 1. データの整合性 .. 管理帳票間の矛盾を抜粋(数値、内容、時点など)
- 2. 不明瞭な口座 .. 債権・債務の残高のある不明瞭な口座
- 3. 内容チェック .. 回収遅延、滞留商品、赤残(在庫・債権債務)、高額取引など
- 4. その他 .. 時系列による異常性、喚起点に網掛け表示

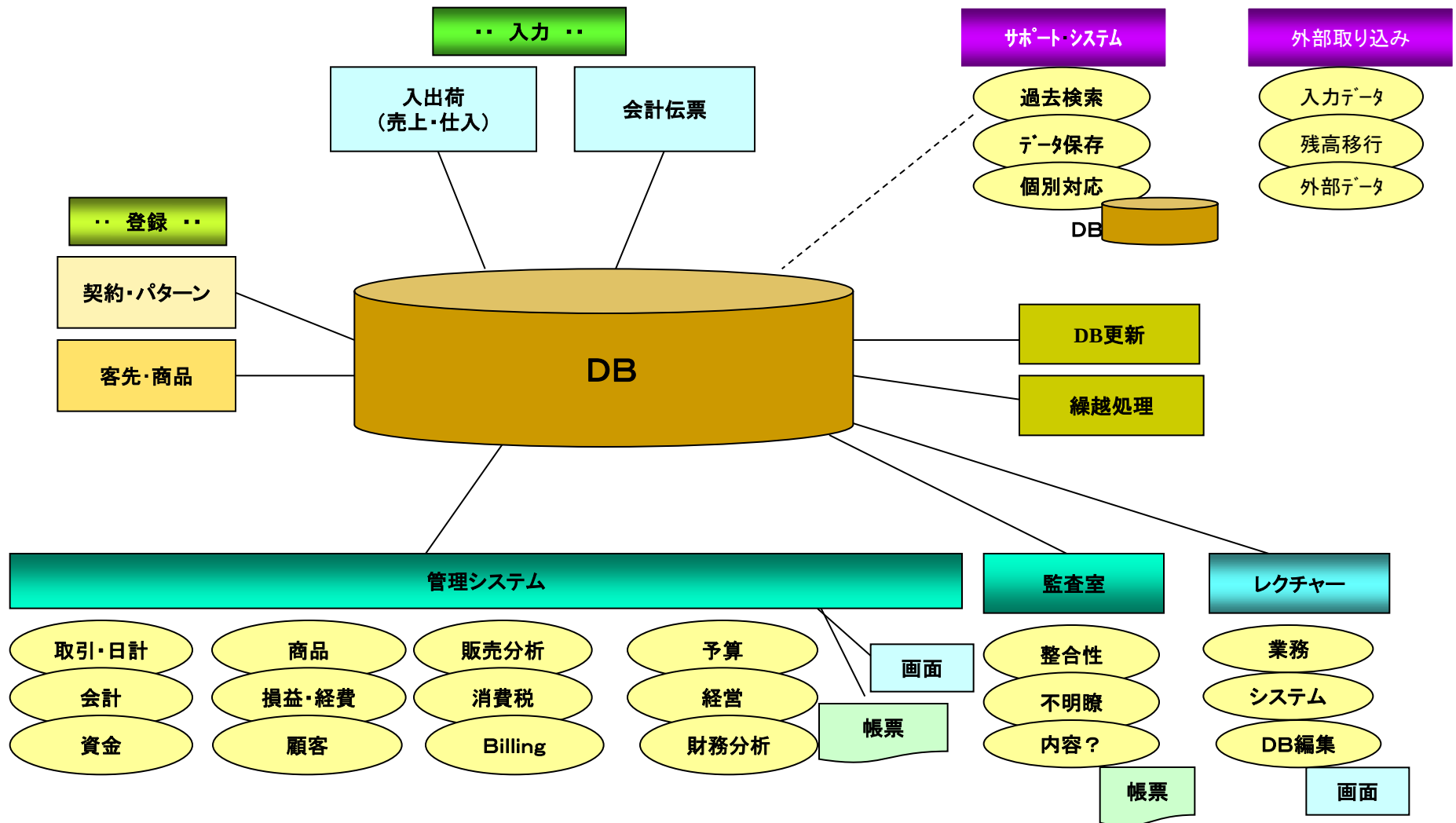
IV-4. 補足説明の表示

- 概要 ・・ 稼働ソフトの有効な利用法、商業一般・実践的業務知識などを表示
- 稼働システム ・・ 機能、特徴、作業軽減策、有効な運用法、事例（原価計算・契約入力）
- 対応外の管理 ・・ 手形・社内売買・外貨取引・契約・原価計算・営業受渡・固定資産・人事/給与・入出金など管理システムの概要
- レクチャー(業務知識) ・・ 取引・会計処理・決算対応・管理システム・管理の概要
- 帳票説明 ・・ 対応している帳票の概要・表示順、利用法など

IV-5. DBによるシミュレーション機能の組み込み

- 概要 .. 管理用DBのmodifyと利用帳票への反映
- 1. 会計情報DB .. 会計管理・損益管理に影響
- 2. 商品情報DB .. 商品管理・損益管理・販売分析管理に影響
- 3. 顧客情報DB .. 顧客管理に影響
- 4. 販売分析情報DB .. 販売分析に影響
- 5. 明細情報DB .. 会計管理・損益管理に影響
- * DBの変更の影響 .. 上記以外にも反映(監査帳票でも抽出される)

V.システム概要図(小規模企業向け基幹システム)



VI.システムの特徴

- ターゲット → 小規模企業向け(個人・零細含む)
- 業界・分野 → 殆どの分野(製造業・商社・問屋・小売ほか)
- 豊富な内容 → 会計・商品・顧客などの基幹業務の多くの管理対応
- 実用的 → 会社の業務に合わせた帳票(体系化された管理)
- 高品質 → 総合化されたパッケージ(カスタマイズ不要の完成ソフト)、
帳票間で矛盾のない数値(連携されている帳票)
- 低価格 → 市場価格の数%(オープン価格・ユーザ負担を考慮対応)
- 早期安定化 → 導入後1月での安定稼働可
- 管理充実 → 監査機能によるグレー(不正・不備)情報を抽出
- 人材育成 → 操作を通じ自然にスキルアップ(業務補足機能)
- パッケージの欠点への対応 → データ蓄積(ゴミ)問題・固有ニーズ対策

VII. システムの内容

◆登録(客先・商品登録)・・登録ないとデータ入力不可

- 1、一件ごとの新規登録、No取得後未入力項目の登録画面アリ
- 2、その他の登録・・勘定登録、システム登録、分析コード登録など

◆登録(契約・パターン)

- 1、入力画面の種類・・入出荷は見越・直送画面、会計は貸借、複合仕訳画面
- 2、契約は入出荷計上単位で抹消、入出荷入力時計上パターン作成も可

◆入力

- 1、入出荷・・見越(売上・仕入)と直送(売買同時)の2パターン、入力は客先別or商品別が可
- 2、会計・・貸借仕訳(新規)と複合仕訳画面
- 3、計上・・計上時点(決算年度)及びそれ以降

◆ファイル更新・・データ入力の多重DBへの更新、それ以降帳票反映

◆管理システム(帳票・画面)・・当期及び前期まで指定の月で出力対応

◆年繰越・・DBの繰越、不要データ抹消処理、前期以前抹消

◆監査室・・データ整合性、不明瞭・グレー内容帳票出力(外部データ取り込めば対応可)

◆レクチャー・・業務・システム・帳票を画面で補足表示、使用DBを一時的に加工編集可

◆サポート機能

- 1、DBを保存・検索機能・・DBのバックアップ、過去データによる帳票作成対応
- 2、ユーザ固有の帳票などシステム化可

◆外部データ取込・・指定フォーマットによる入力対応、他システムのDB取り込みで監査機能可

Ⅷ.具体的な特徴とその理由(一部を紹介)

- ◆カスタマイズ、殆ど不要・・・基幹業務全体(入出荷～決済・決算まで)を総合化したパッケージ
- ◆データの高度な信頼性・・・帳票間の数値が一致、多くの帳票がチェック機能(&監査帳票)
- ◆複数端末対応・・・ソフト内に連動(リンク)用の機能を用意、ユーザでも簡単に対応可能
- ◆入力作業が大幅軽減・・・パターン登録で、内容の大半を事前表示
- ◆管理の見落としをサポート・・・経営資料・財務分析などに問題点・課題箇所に網掛け
- ◆データ入力時点への配慮・・・決算締めは年単位、その中で時点の前後は自由
- ◆営業成績は何時でも出力・・・商品の棚卸高を自動計上(棚卸の入力不要)メーカ・商社・問屋・小売店も可
- ◆過去検索機能・・・サポート・システムで必要時点を保存、帳票出力対応(抹消はユーザ任意)
- ◆長年のシステム安定稼働・・・不要なデータを年繰越処理で自動削除、レスポンスなど運用対応
- ◆経営状況の概要の把握・・・経営管理で経営資料、業績比較(前月比較・・・)など簡単に即時検索
- ◆取引先訪問にサポート資料・・・特定客先との直近の取引状況を帳票化
- ◆自主コンサル機能・・・財務分析で3時点比較分析(キャッシュ・フロー＋)、一部網掛け
- ◆消費税改定への対応・・・税率の改定(10%は対応済)に伴う運用上の課題は配慮済
- ◆原価計算にも対応・・・製品の材料振替・諸経費加味などパターン登録で容易な対応可
- ◆日々の業績(カテゴリー)把握が容易・・・商品の分析コード登録で日々(月間)の商品群実績把握ができる
- ◆何時でも何処でも管理・分析・・・過去検索の機能を活用し、PC1台で作業可(遠隔地含め)
- ◆固有の帳票(カスタマイズ)・・・サポート機能により、殆ど稼働システムに関係なく開発・運用できる
- ◆自然にスキルアップ!・・・業務の流れ全体を総合的にシステム化、業務を通じて人材育成!

Ⅸ、他社製品(ソフト)

- ◆**基幹の総合管理システム** .. 営業システム(顧客管理・在庫管理など)からデータを抽出し会計ソフトに連動させた統合システム(上下連動のシステム)
 - カスタマイズ必須、連動による矛盾の可能性、多大な開発費用など課題多い
- ◆**営業(顧客・在庫など)のシステム** .. 業種は限定(特定分野)
 - 通常、カスタマイズ要(自社にあわせた手直し)
- ◆**経営情報、財務分析のシステム** .. 独立したパッケージ
 - 必要時に営業システムなどからデータ取込

★(市況製品の)抱える課題・問題点

- ・帳票間の数値の一致化
- ・カスタマイズ対応(品質含め)
- ・ユーザの事前の確認?(内容・コストなど)
- ・受動的対応(言われた事の対応)

事例1 売上時の帳表反映

例) 1月に、東京商事㈱に、商品Aを10,000円売り上げた場合

入力

売上計上

東京商事㈱に10,000円を売上

②

月間・日単位の
売上実績のカテゴリ表

10,000円の売上を加算

④

取引先の債権残高表

東京商事㈱への
10,500円の売掛金を加算

③

商品状況（在庫）表

商品Aの在庫を減少と
売上を加算

⑤

月別の業績推移表

1月に10,000円の
売上を加算

①

請求書の発行

東京商事㈱への
10,500円の請求書

出力

⑥

販売分析表

東京商事㈱の商品Aに
10,000円の売上を加算

⑦

計上明細表

東京商事㈱の10,500円の売掛金と
商品Aの10,000円の売上を表示

事例2 総合管理

豊富なサブシステム！！

決算・商品/顧客管理等の資料をすぐに利用可能

入力 作業の軽減

定常パターン画面を用意(呼び出し用)

(売上/仕入)

(会計仕訳)

売上入力

会計入力



出力

会計管理

損益管理

商品管理

顧客管理

販売分析

事例3 請求書/会計伝票の作成

指 示



請求書 出力

事例4 経営管理

指示

最新の経営状況を把握できる!!

→決算やその内訳(ランキング・分析等)を
決算と連動した数値(売上高・粗利益等)で
表示

出力

経営資料A (2011年03月)

項目	売上金額	粗利益	営業利益	経常利益	当期純利益
合計	14,782	5,227	3,154	3,154	3,155

客先コード	客先名称	売上金額	粗利益	営業利益	経常利益	当期純利益
00000	株式会社アイエスニ	8,876	781	195	24.97	8,876
00001	株式会社アイエスニ	860	703	480	69.70	860
00002	株式会社アイエスニ	810	683	476	69.69	810
00003	株式会社アイエスニ	620	55	14	25.45	620
00004	株式会社アイエスニ	28	52	21	40.38	28
00005	株式会社アイエスニ	106	40	27	67.59	106
00006	株式会社アイエスニ	6	39	35	69.74	6
00007	株式会社アイエスニ	80	6	1	16.67	80

当月・年間の売上高や粗利益の実績や
商品・客先別の内訳・分析

TO-202 ランキング-客先(売上上位30社) (単月)

ランク	客先名称	数量	売上金額	粗利益	営業利益	経常利益	当期純利益
1	00000 株式会社アイエスニ	3,888	2,874	1,898	65.97	3,888	2,874
2	00000 株式会社アイエスニ	8,876	781	195	24.97	8,876	781
3	00040 (株) O.O.協会マネジメント	860	703	480	69.70	860	703
4	00000 株式会社アイエスニ	810	683	476	69.69	810	683
5	00003 株式会社アイエスニ	620	55	14	25.45	620	55
6	00040 (株) O.O.協会マネジメント	28	52	21	40.38	28	52
7	00001 株式会社アイエスニ	106	40	27	67.59	106	40
8	00010 (株) 大河原精工	6	39	35	69.74	6	39
9	00001 株式会社アイエスニ	80	6	1	16.67	80	6
合計		14,782	5,227	3,154	69.64	14,852	5,233

事例5 財務分析

ZB010

ZB010 レポート・検索メニュー (CT財務分析) 対象年月: 2015/04~2016/03

帳票指定

CTR001 財務分析概要表

CTR002 財務分析勘定内訳表

CTR003 販売分析_時系列表(客先)

CTR004 販売分析_時系列表(商品)

CTR005 仕入分析_時系列表(客先)

CTR006 仕入分析_時系列表(商品)

比較期間 月

基準時 (YYYY/MM)

2016/03 月指定

2016/03

戻る

印刷

3時点比較(月・四半期・期等)で作表

CTR001 財務分析概要表 (月比較)

基準時: 2016/03 ~ 2016/03
前時点: 2016/02 ~ 2016/02
前々時点: 2016/01 ~ 2016/01

勘定科	基準時			前時点			前々時点			前比 評価
	金額	増減額	前比	金額	増減額	前比	金額	増減額	前比	
当座資産	2,248	-398	0.79	2,847	-188	0.94	3,033	×		
受取勘定	5,092	436	1.09	4,657	288	1.07	4,368	○		
流動資産	7,777	-105	0.99	7,883	103	1.01	7,780	△		
固定資産	0	0	0.00	0	0	0.00	0	—		
総資産	7,777	-105	0.99	7,883	103	1.01	7,780	△		
流動負債	2,168	-71	0.97	2,239	136	1.06	2,103	○		
負債	2,168	-71	0.97	2,239	136	1.06	2,103	○		
自己資本	5,000	0	1.00	5,000	0	1.00	5,000	○		
総資本	5,373	0	1.00	5,373	0	1.00	5,373	○		
売上高	403	136	1.51	267	-296	0.47	563	◎		
売上原価	209	89	1.74	120	-174	0.41	294	×		
粗利益	437	57	1.15	379	0	1.00	379	○		
売上総利益	194	47	1.32	147	-122	0.55	269	◎		
営業費	229	49	1.27	180	113	2.67	68	×		
その他損益	0	0	0.00	0	0	0.00	0	—		
当期純利益	-35	-1	1.04	-33	-235	-****	201	○		
売上高	403	136	1.51	267	-296	0.47	563	◎		
売上原価	209	89	1.74	120	-174	0.41	294	×		
粗利	194	47	1.32	147	-122	0.55	269	◎		
管理費・販売費	229	49	1.27	180	113	2.67	68	×		
経常利益	-35	-1	1.04	-33	-235	-****	201	○		

項目	基準時			前時点			前々時点			前比 評価
	分析値	前比	分析値	前比	分析値	前比	分析値	前比	分析値	
【安全性分析】										
流動比率	389%	0.97	352%	-0.18	370%	○				
当座比率	104%	-0.23	127%	-0.17	144%	×				
自己資本比率	93%	0.00	93%	0.00	93%	—				
負債比率	43%	-0.01	45%	0.02	42%	○				
固定資産比率	0%	0.00	0%	0.00	0%	—				
【収益性分析】										
売上高純利益率	-9%	0.04	-13%	-0.48	36%	○				
売上高総利益率	48%	-0.07	88%	0.07	48%	△				
売上原価率	52%	0.07	45%	-0.07	52%	△				
総資本利益率	-1%	0.00	-1%	-0.04	4%	△				
自己資本利益率	-1%	0.00	-1%	-0.05	4%	△				
総資本回転率	0.08回	0.03回	0.05回	-0.06回	0.10回	○				
自己資本回転率	0.08回	0.03回	0.05回	-0.06回	0.11回	○				
受取勘定回転率	0.08回	0.02回	0.06回	-0.07回	0.13回	○				
商品回転率	0.48回	0.16回	0.32回	-0.46回	0.78回	○				
固定資産回転率	回	回	回	回	回	—				
【成長性分析】										
売上高成長率	51%	1.04	-53%	-0.53	0%	◎				
経常利益成長率	4%	1.21	-117%	-1.17	0%	◎				
総資産成長率	-1%	-0.03	1%	0.01	0%	△				

印刷日時: 2016/12/03 16:52:51

(サンプル帳票) 商品群別売上実績表 4パターンアリ

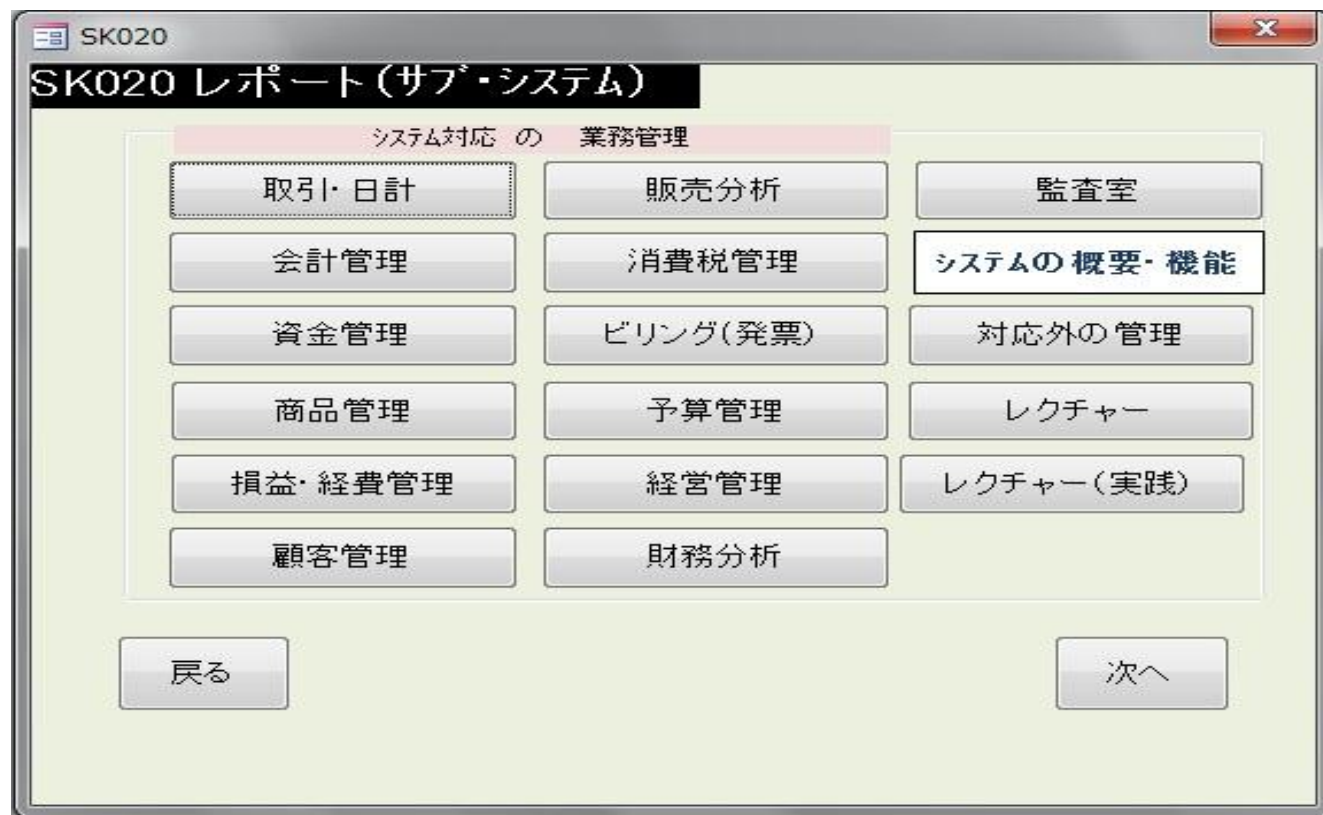
区分: 02 分析=13

RNR001 商品群別売上実績表 ()

DATE 2014/06/01
PAGE 1

日付		飲料	食品	雑貨	娯楽	生活	文具	その他					その他	合計
05/01	木	24,500												24,500
05/05	月			40,000										40,000
05/10	土	8,000		54,000										62,000
05/15	金		38,270											38,270
05/20	火	6,000												6,000
売上合計		38,500	38,270	94,000										170,770
売上原価		25,000	9,340	24,430										58,770
粗利益		13,500	28,930	69,570										112,000
当月仕入		25,000	9,600											34,600
棚卸高			280	10,470			5,000							15,750

帳票のシステム別選択画面



何時でも状況を全体をサポート!!

- ・取引・日計～財務分析 → 対応している業務管理(12システム)
- ・監査室 → DBの内容をチェック(帳票)
- ・システムの概要・機能～レクチャー → 業務など補足説明
- ・レクチャー(実務) → DBの内容の編集

事例16 監査室

sk030

SK030 監査室(AM内部監査)

対象年月: 2015/04~2016/03

帳票指定

AMR001 データ整合性	☒ 不都合のみ
AAMR005 不明瞭口座	
AMR007 内容チェック対象	
参考資料	

戻る

印刷

帳票間の整合性・不明瞭・？など問題点抜粋し帳票化

製品概要

提供するソフト

- ・ 小規模企業向け戦略的基幹システム(1ソフトで総合管理) & サポート・システム

対象

商社(問屋)、製造業、小売業他、**ほぼ全て** * データ量がポイント
規模:1~20人程度 データ量:5000件/月程度

用途

会社の業務処理・管理用、外部監査用、教材

ハードウェア・ソフトウェア構成

OS:Windows ソフトウェア:Access2010

- * 稼働にはMicrosoftのAccess2010が必要

価格 **オープン価格**(50万~)、カスタマイズ対応可

- * 支払い条件(分割・価格など相談可)

オプション

- ・サポート、バージョンアップ、独自のカスタマイズなど何でも相談可

補足(サポート・カスタマイズに関する補足)

- ・業務の基幹処理では、法的改定の対応は殆どない(消費税程度・敏感な反応不要)
(マイナンバーは人事・給与管理など限定された特殊な分野のみ)

開発者 紹介

株式会社アイエス二十二 代表取締役 山口金幸

開発

- **伊藤忠商事 基幹システム**
 - ・会計、資金、手形、商品、損益、経費、顧客(債権・債務、与信)、契約、輸出入、為替、人事給与、有価証券、固定資産
- **伊藤忠商事 個別システム**
 - ・繊維受渡オンライン、地場数次加工(受渡)
 - ・営業その他(鉄鋼、金属、ジュエリー、コーヒー)
 - ・オフコン・PC版総合会計の基盤設計・開発
- **PC版ERP対応の総合管理システム**
 - ・中小規模向け経営支援パッケージソフト(簡単会計・スーパーM)

経歴

- システム・・・最長キャリアのソフト開発者
(ギネス認定)
- 業務知識・・・伊藤忠商事 35年在籍
- 会計知識・・・簿記一級(17才)

対象

- **伊藤忠商事** 本社 & 国内支社・支店
- **伊藤忠商事** 関係子会社・取引先
- **その他**
 - ・飲料メーカー(一部上場)2社、秋田スーパー、他多数

システム対応の特記事例

- **東北の大手スーパーの不具合開発の正常化の短期間解決・・・特命の商権・賠償危機**
- **大手ベンダーのシステム不具合による決算処理等の問題の早期解決・・・上場ユーザのトップが依頼**
- **ERP対応の総合管理システムの導入と即(1ヶ月)安定化・・・全体管理総替えのシステム化**
- **倒産した会社のERPの総合管理システムによる業務円滑化・・・人伝て依頼でシステム導入支援**

開発者はギネスワールド記録保持者（アプリケーション・ソフト開発キャリア）

