

## 東亜電気工業株式会社 様

基幹システムのアラーム情報との連携により、全社のリスク管理強化を実現！



卸売業

業務効率向上

リスク管理強化

基幹システム連携

### 会社概要

- 会社名  
東亜電気工業株式会社
- 所在地  
東京都千代田区外神田5丁目1番4号
- 事業内容  
電気・電子材料および部品の卸売業
- 従業員数  
400名
- 年商  
506億円（平成21年2月期）
- URL  
http://www.toadenki.co.jp/

### POWER EGG利用環境

- 導入時期  
2003年1月
- 製品バージョン  
POWER EGG2.0  
※2009年8月Ver1.6よりバージョンアップ
- ライセンス数  
500ライセンス

【取材にご協力いただいた方】



企画部・部長代理  
亀井 稔 様



経営部・次長  
鈴木 由彦 様

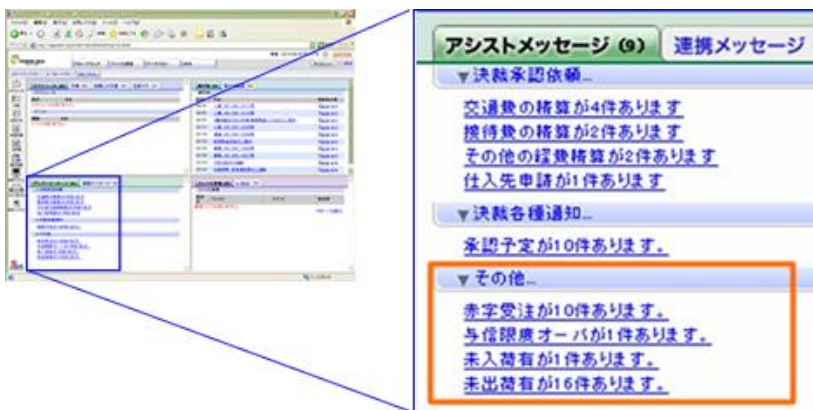
## 導入前の課題

**必要な情報がすぐに確認できず、迅速な業務処理に支障をきたす**  
 必要な情報が「基幹システムに入らないと見れない」「基幹システムから帳票を出さないとわからない」「基幹システムを使う事務方から指摘されない気づかない」といったもどかしさ、面倒臭さがあり、迅速な業務処理に支障をきたしていた。また経営サイドにとっても、ふだん自ら基幹システムに入ることにはあまりないので、売上データ・与信データがタイムリーに見れないため経営判断に遅れが出やすい、という問題が生じていた

## POWER EGGの活用方法

**基幹システム内の必要な情報が個人ポータル画面に自動的に通知**

POWER EGGのワークフロー機能を用いて基幹システムと連携し、基幹システム内の情報がアシストメッセージという形で、その情報を必要とする人に、見なければならぬタイミングでプッシュ型配信される…。この機能が、「それぞれの担当レベルで基幹システムの情報をタイムリーに把握したい」という同社のニーズにマッチした。毎日出社するとすぐに立ち上げ、1日中たびたび見るナビビュー画面に必要なアシストメッセージが表示される。各担当はもちろん管理職や経営陣も、いちいち基幹システムに入ることなく、それぞれの責任に応じた仕事が効率よく行えるようになった



## POWER EGGの導入効果

- **経営者様のご評価・・・『経営モニタリングができる』**  
 基幹システム連携でコーポレートナビに売上などの営業数字が表示される。だから「経営モニタリングがしやすい」と社長の評価が高い。赤字受注や与信限度額オーバーに歯止めをかけられるので、利益の安定化効果が大きい
- **利用者様のご評価・・・『基幹システム入る必要なく情報確認可能』**  
 POWER EGGを立ち上げれば、いちいち基幹システムに入らなくても、自分に必要な情報を確認できる点が手軽で好評
- **情報システム担当様のご評価・・・『運用ヘルプの時間削減』**  
 営業担当など、基幹システムに熟知していない人でも必要な情報が届くので、「これどうやって見るの？」などの問い合わせに対するお守り手間が減った。現場の意見を聞いて、まだまだもっと便利なメッセージ連携ができそうな期待感がある

# 運用前の課題とPOWER EGGによる解決

アシストメッセージ一覧としては「赤字受注」「与信限度額オーバー」「未出荷警告」「未入荷警告」「移送依頼」などがあり、担当それぞれの業務と基幹システムの密接な結合を促している

## 1. 赤字受注の抑止

### 導入前の課題

- いままでは赤字受注があっても、経営サイドはすぐに気付けなかった
- 営業から指示されたら、アシスタントはそれが赤字受注でも仕入れ注文書を作成した
- だから適正な利益確保に不安があった

### POWER EGGによる解決

- 赤字受注となった未承認の受注件数を得意先、営業担当毎に件数集計し出力する
- いまでは必要な発注を行おうとしても、それが赤字受注案件なら、「赤字受注」のメッセージが上長に届き、「なんで赤字なのに受注しているのか？」と指摘を受ける。上長がクリック（承認）しないと仕入れの注文書が発行されず、受発注が成立しない

## 2. 与信限度額オーバーの警告

### 導入前の課題

- 与信限度額を超えている取引でも上長が気づかず承認してしまうことがあった。結果、回収不安の問題が生じていた

### POWER EGGによる解決

- 与信限度額をオーバーした未承認の受注件数を、得意先、営業担当毎に件数集計し出力する
- いまでは「与信限度額オーバー」のメッセージが上長に届き、上長がクリック（承認）しない限りその受注は認められない

## 3. 未出荷警告・未入荷警告

### 導入前の課題

- 未出荷・未入荷情報が放置されていた状況であり、対処が後手になっていた

### POWER EGGによる解決

- 未出荷・未入荷の対象を明細毎に出力する
- 基幹システムには「出荷＝売上」として入力される。だから納期が到来しているのに売上に関するメッセージが届かないと、未出荷であることがすぐわかる

## 今後のPOWER EGG活用について



経理部・次長  
鈴木 由彦 様

### 「いまは入社したらすぐPOWER EGGを立ち上げます」

「“メッセージ連携できるPOWER EGGって、結構便利じゃないか”というのが、社長はじめ私たちの素直な実感です。現場からも“こんなことできないの？”なんて要望がよく出てきます。コーポレートナビの棒グラフに数字を付けたのも、実は常務のアイデアなんですよ」

「いまは入社したらすぐPOWER EGGを立ち上げ、アシストメッセージも当たり前のように見えます。基幹システムをいちいち覗くことは随分減りました。便利ですね」「今後は、例えば移送依頼などで、インターネットのようにそのメッセージに指マークが付き、クリックすると基幹システムの該当画面に飛ぶといったように、使い勝手の良さも更に強化して行きたいですね」



ディサークル株式会社

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町2-36-1

住友不動産千代田ファーストウイング

TEL:03-3514-6060 FAX:03-3514-6069

<http://www.d-circle.com/>

取り扱いパートナー

※POWER EGGはディサークル株式会社の登録商標です。

※その他記載されている会社名、製品名およびサービス名等は各社の登録商標または商標です。

※本事例に記載された情報は初掲載時のものであり、閲覧される時点では変更されている可能性があることをご了承ください。