



# 導入事例集



企業名（敬称略）	頁数	企業名（敬称略）	頁数
株式会社いなげや	P3	株式会社埼玉新聞社	P49
学校法人神戸学園神戸幼稚園	P5	SCSKシステムマネジメント株式会社	P51
コープデリ生協組合連合会	P7	損害保険ジャパン株式会社	P53
サントリーコーポレートビジネス株式会社	P9	旭運輸株式会社	P55
JSR株式会社	P11	秋津道路株式会社	外部連携 P57
株式会社ジェーシービー	P13	株式会社チンタイバンク	外部連携 P59
セイコーソリューションズ株式会社	P15	株式会社長谷工不動産ホールディングス	P61
トヨタモビリティパーツ株式会社	P17	鈴与商事株式会社	P63
税理士法人NAVIS	P19	SCSK Minorソリューションズ株式会社	P65
株式会社プロカラーラボ	P21	ホリテック株式会社	P67
株式会社マルタカ・パルス	P23	株式会社ひだホテルプラザ	P69
株式会社マルトグループホールディングス	P25		
株式会社LIXIL	P27		
アイリンクス株式会社	RPA P29		
株式会社伊東商会	RPA P31		
極東開発工業株式会社	RPA P33		
税理士法人とどろき会計事務所	RPA P35		
ニップドーナツ株式会社	RPA P37		
スバル興産株式会社	RPA P39		
株式会社マイクロメイツ	P41		
株式会社群馬農協電算センター	RPA P43		
豊田合成株式会社	P45		
つばさホールディングス株式会社	P47		

## CEL F お客様事例

# Excelによるシフト表の作成・管理から脱却 CEL Fへの移行で属人化を解消し、あらたなシステム化の一步を踏み出す

株式会社いなげや

対象部門 = 店舗管理部門

対象業務 = レジシフト作成業務



## ● チェッカーのシフトの作成・管理が属人化。本社側では状況の把握が困難

東京多摩地区を中心に、埼玉・神奈川・千葉の1都3県で130店舗以上の食品スーパーマーケットを展開する株式会社いなげや。同社は、「地域のお役立ち業として社会に貢献する」というビジョンのもと、1900年の創業から120年以上にわたって地域の生活を支えてきた。近年は地場産野菜や惣菜の販売に注力しており、地域に密着した店舗づくりを心掛けています。

同社の店舗運営において、重要な業務のひとつにチェッカーのシフト作成・管理がある。店舗の繁忙期や混雑する時間帯に合わせ、熟練度の異なるチェッカーをいかに効率よくレジに配置するかは、売上を拡大する上で大きなポイントだ。

CEL F以前はExcelのマクロベースで開発した内製システムLSP (Labor Scheduling Program) を利用しレジシフトを作成していた。各店舗のチェッカーチーフがシフトを作成、プリントアウトしたものをサービスカウンターに掲示していたのである。しかしLSPは各店舗が独自に運用を進めた属人化が発生。本社側ではシフトの作成・管理状況の把握が困難だった。

当時について情報システム部 課長の西坂勝巳氏は「シフト表の作り方が担当者によって癖があり、また店によっては独自の記号を使っていたり、特殊なマクロや計算式を使っていたりすることがありました。さらに、そうした担当者が別の店へ異動することで、異動先でも独自の運用が広がってしまい、結果として全体としての統一感がとれなくなっていたのです」と振り返る。



情報システム部  
課長  
西坂 勝巳 様

さらにシフト作成時にExcelに不具合が起こると最初から作り直さなければならないという問題もあった。これでは担当者にとって時間の無駄になるばかりか、ストレスの原因ともなった。また、時間帯別データを入力する際、1週間に1度、別のシステムから取得し、それをLSPに貼り付けをしなければならなかった。この更新作業におよそ10分程度の時間を要していた。

同社は今後展開を予定している店舗の増加やセミセルフレジの対応にはこのようなLSPの問題を解決する必要があると判断。新たなレジシフト作成・管理の方法を検討することにした。

## ● アプリ画面を従来システムに寄せて導入をスムーズに実現

いなげやでは、①既存のLSPの再構築、②一部店舗で導入していた他社製パッケージ、③SCSKの業務アプリ作成ツール「CEL F」の3つのプランを検討。その中から最終的にCEL Fを選択した。「SCSKとはEDI (電子データ交換) などの面で取引実績があり、そのご縁からCEL Fの提案をいただきました。2019年から数店舗の大型店でCEL Fを試験的に導入し、その結果をもとに改めて検討を進めて2020年6月には全店舗への導入を決定しました。決め手になったのはExcelをベースとした従来のLSPと見た目が近く、使い勝手が大きく変わらないというところです。この点、実際に使う現場の意見も参考にしています」(西坂氏)



グループ経営企画本部  
情報システム部  
浦辺 雅章 様

現場担当者の負担を軽減するため、従来のLSPの画面に近づけることを目指した。グループ経営企画本部 情報システム部の浦辺雅章氏は「文字のサイズ、フォント、レイアウトなどについて担当者に詳しく要望を聞き、SCSKにも知恵を借りながら修正していきました。レジ業務に特有の公休者対応といった機能も特別に追加していただきました。ほかにも、最初に店舗コードを入力することで他店舗の情報を閲覧できないようにしたり、元々ExcelライクなCEL Fの画面を、自分たちで従来のLSP操作画面により近くなるよう修正しつつ、満足度の高いシステムを構築することができました」と語る。

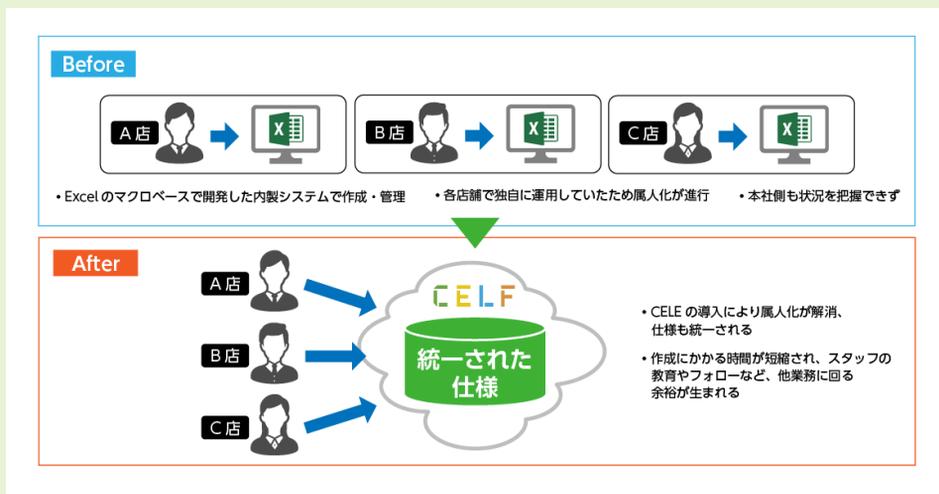
### 「レジシフト表」作成アプリ画面

従来のLPSに見た目、操作性を近づけただけでなく、セキュリティの強化や属人化を防ぐことが可能になった。



店舗への展開は、2020年6月から段階的に進めていった。最初は遠方かつ小規模店舗の担当者を対象にリモートで研修を実施し、2021年1月からは全店舗のチェッカーチームを1回に数名ずつ本社へ集め、1日で対面研修を実施。3月までにすべての店舗の担当者への研修を終えた。

「リモート研修では、担当者同一の画面を見ながら電話で説明しました。1店舗あたり約1時間から1時間半ほどの時間がかかりましたが、ほとんどの担当者はその間に操作を習得することができました。現時点で全店舗への導入が完了していますが、担当者の中にはPCやWebシステムの操作に不慣れな人もいるため、しばらくは本社から利用状況を見つつ、利用頻度が低い店舗に適宜サポートを行っています」（浦辺氏）



## ● システムの属人化が解消、余った時間でチェッカーフォローも可能に

いなげやがCEL Fを導入したことで、最大の問題であったチェッカーのシフトの作成・管理の属人化が解消された。また、仕様が全店舗で統一されたことで、担当者はどこの店舗に異動しても、違和感なくレジシフトを作成・管理できるようになり、システムの更新に時間がかかることもなくなった。

チェッカーチームもレジシフトを作る時間が短縮されたことで、チェッカーの教育やフォローに回る時間が増えたそう。

「現場を見る時間が増えることで、チェッカーチームは改善箇所をより明確に把握できるようになり、チェッカーに対してレジ登録業務を効率化するためのアドバイスがしやすくなりました」（西坂氏）

## ● 社内に氾濫するExcel資産の集約に向け、他部門にもCEL Fを横展開

いなげやでは今後、時間帯あたりのお客数の数、お客様あたりのレジ対応時間などのデータを活用し、改善が必要な場合は人員を増やすなど、さらなる業務の効率化を目指す。加えて、レジ登録まではチェッカーが行い、お支払いはお客様自身が自動支払機を使って精算を行うセミセルフレジの拡大にも注力していく。

また、社内に氾濫するExcel資産の集約に向けて、CEL Fの活用を検討している。

「いっそうのペーパーレス推進を目指し、本社の他部門にもCEL Fを横展開していくことを考えています。たとえば、店舗における人事評価などですね。また、本社部門にもシフト体制で勤務する社員がいますので、本社部門のシフト作成・管理にもCEL Fを活用すれば、会社全体としての統一感、一体感が出るのではないのでしょうか」（浦辺氏）

SCSKに対しては、検討時や導入時の迅速なレスポンスときめ細かな対応を評価。今後のさらなる支援に期待を寄せている。「脱Excel化」の第一歩を踏み出した同社において、CEL Fは今後さまざまな貢献をしていくことだろう。



<https://www.inageya.co.jp/>

1900年（明治33年）、現在の東京都立川市において、1軒の鮮魚商として創業。以来120余年、首都圏に130店舗以上を展開する食品スーパーマーケットチェーンとして成長を続けている。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CEL F担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

### 園児の個人情報、保育記録などを、CELFでデジタル管理 教職員の事務作業を軽減し、園児と接する時間を増やす

学校法人神戸学園 神戸幼稚園

対象部署 = 学務

対象業務 = 園児の個票（個人情報や保育記録など）管理業務



#### 多忙な幼稚園教諭の業務を効率化し、園児と接する時間を増やしたい

埼玉県さいたま市の学校法人神戸学園 神戸幼稚園は、昭和26年に開園した歴史ある幼稚園だ。「子どもらしい子どもになる」を教育方針に掲げ、“遊び”を通して園児たちの心身の健全な発達を育てている。また、2歳児のプレ保育、共働き家庭等の子育て支援に注力しているのも大きな特徴だ。特に子育て支援に関しては、早朝や保育終了後をはじめ、夏・冬・春の長期休業中の預かり保育も実施し、「さいたま市子育て支援型幼稚園」にも認定されている。



学校法人神戸学園 神戸幼稚園  
園長 千代田 正美 氏

このように熱心に幼児教育に取り組んでいる神戸幼稚園の千代田正美園長の頭の中にあっただのが、「幼稚園教諭の業務を軽減したい」ということだ。

幼稚園の保育時間は基本的には9時から14時までだが、前述したように預かり保育もある。加えて、保育日誌の記入、明日の準備、月間や年間の指導計画案作成などのデスクワークのほか、保護者との面談が入ることもある。

「幼稚園教諭は保育以外にも相当な時間を費やしています。その時間を少しでも軽減することで、もっと子どもたちの成長に意識を向ける時間を増やしたいと長年考えていました」と千代田園長は話す。

#### ●紙でファイリングされた「個票」を探すのに時間かかる

保育以外のデスクワークも、幼稚園教諭にとって重要な業務だ。しかし、その中でも効率化できる無駄な時間が存在していた。それは、資料を探す時間だ。幼稚園では、園児ごとに「個票」を作り、個人情報や集金記録など、様々な情報を記録している。園児の生活ぶりや、親族からの相談など様々な情報について教諭が書き込みを行う個票には、教育の質向上につながる大きなヒントが記されている。

神戸幼稚園ではこれまで、紙の個票をファイリングし、必要になるとその都度ファイルから必要な個票を探し出していた。同園では、保存が義務付けられている10年を超える個票を保存しているため、その数たるや膨大だ。

「職員会議では、現在在園中の園児の話題から、かつて在園していた兄弟の話題になることもあります。また、かつて成功した取り組みを振り返る際に、過去の個票を取り出して参考にする場合もあります。そういうときにはファイリングしてある過去の個票を探し出すのですが、必要な個票を探すのは容易ではありませんでした」（千代田園長）

個票を探す時間を削減できれば、無駄な時間を費やすことなく、業務効率の向上につながる。これまでのように紙をファイルリングするのではなくデジタル化すれば、従来かかっていた個票探しのための時間が大幅に削減できる。そう考えて、神戸幼稚園では2019年8月にCELFの導入を決断した。

#### ●ITに詳しい人材がない幼稚園にとって重要な、パートナーの存在

CELF導入にあたって相談相手となり、様々なアドバイスや支援を行ったのが、さいたま市でWebサイト制作事業を展開する株式会社コミュニティネットだ。実は同社は、さいたま市の「さいたま市幼稚園魅力発信支援事業」で、神戸幼稚園のWebサイト制作を支援した経験があった。



株式会社コミュニティネット  
代表取締役 今井 房子 氏

コミュニティネットの代表取締役 今井房子氏は、CELFとの出会いを次のように話す。「当社では主にWebサイト制作やITスクール運営を事業の中心としていましたが、さいたま市の幼稚園魅力発信支援事業の担当者から勧められたのがCELFでした。幼稚園がCELFを使うことで、業務効率の向上に役立てられると考えたのです」と振り返る。

アプリケーション開発経験のあった同社は、すぐにCELFの仕様を確認。SCSKが提供するオンラインセミナー動画や資料で、CELFでのアプリケーション開発を学習した。数多くの幼稚園のWebサイト制作に携わってきたコミュニティネットには、幼稚園の業務そのものに対する知見があり、どの部分をIT化すれば業務改善につながるかをイメージできていたことも大きなアドバンテージとなった。

「そこで千代田園長に、先生方の業務効率化のためにICT補助金を使ってCELfを導入してはどうかと提案したのです」（今井氏）千代田園長にとっても、IT活用をアドバイスしてくれるコミュニティネットはありがたい存在だった。そもそも幼稚園には、一般企業のようにIT担当者があるケースが少ないからだ。

「現状のやり方を変えるには大きなエネルギーが必要です。幼稚園が、自分たちだけの力で変わろうとしても、日々の業務に忙殺されて簡単には変えられません。Webサイト制作をお手伝いいただいたときに生まれた強い信頼感もあり、コミュニティネットさんに全面的にお任せすることにしました」（千代田園長）

## ●大企業でも豊富な実績がある、CELfの安全性を評価

神戸幼稚園がCELfを導入する過程で特に気を配ったのが安全性やセキュリティの問題だ。園児の個人情報が外部に流出することはあってはならないし、CELfがクラウドベースだという懸念もあった。

これについて今井氏は、「CELfの導入実績には大企業が数多く名を連ねています。自分たちでサーバーを運営する、クラウドを利用するというのであれば不安もあったかもしれませんが、SCSK自体が自社でも利用している実績のあるクラウドサービスということで、安心して導入を決めました」とCELfの実績を評価する。また千代田園長も、「クラウドに情報を上げるということに関しては、保護者の方から承認を得るようにしています。また、コミュニティネットさんが遠隔管理できるように専用のパソコンを導入し、使用後はログアウトを徹底するようにするなどの情報漏洩対策を行っています」と、十分な対応を行っていることを説明する。



## ●業務効率の向上が教育・保育の質的向上に。活用の幅を広げたい

千代田園長はCELf導入による効果を次のように話す。

「個票がデジタル化されることで検索性・一覧性が向上し、探すための時間が大幅に短縮でき、その時間を保育など別の業務に費やせるなど、保育・教育の質の向上につながります。加えて、教諭が過去の事例をすぐに参考にできることで、教諭同士の共通の理解に役立ち、若手教諭の早期育成やスキルアップになるという副次的効果も期待できます。また、紙ベースだと整理する場所も必要ですが、デジタルだとそれもありません」

また今後について千代田園長は、「教育・保育の質的向上を実現するために、他の業務で活用できる場所がないか考えていきたいと思っています。また、こうした取り組みを他の幼稚園にも紹介して、幼稚園全体の質を高めることが大切だと感じています」と展望する。

バンダーである今井氏も、「他の幼稚園では、CELfのRPA機能を活用して会計業務の効率化を進めています。これからもITで幼稚園の業務効率化を支援していきたいと考えています」と意欲的だ。

教諭が園児たちの成長に意識を向ける時間を増やして、教育・保育の質を高める——幼稚園における業務改善に、これからはCELfが役立っていきそうだ。



学校法人神戸学園 神戸幼稚園  
<https://kambeyouchien.ed.jp/>

昭和26年に開設。現在は年少2クラス、年中1クラス、年長1クラスによる教育を行っている。「8時間以上開園」「夏休みなどの長期休業期間中も通える」「保育所並みの費用負担で通える」などを実践することで共働き家庭等の子育てを支援し、さいたま市から「子育て支援型幼稚園」として認定を受けている。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELf担当  
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

# 宅配コース適正化システムをCEL Fで再構築 作業の効率化とデータ提供の自動化の両立を実現

コープデリ生活協同組合連合会  
生活協同組合

対象部署：配送センター

対象業務：宅配コース最適化



## 旧「エリア化システム」は手作業を多く必要としたため膨大な作業時間がかかった。データ提供は極力手作業をなくして提供する必要があった。

コープデリ生活協同組合連合会は、1都7県7会員生協によって構成される連合組織。商品・システム・物流・経理・人事教育などの共通基盤を整備し、宅配・店舗・サービス事業のチェーン本部機能を担っている。

同連合会では、宅配事業における組員満足度の向上と職場環境の改善を目的に、効率的な宅配コースを設定する「宅配コース適正化」の作業を定期的実施している。これは組員に対して配達可能な曜日・時刻を聞くアンケートを実施し、その集計結果をもとにコースを作成。組員と調整したのちに新しいコースで配達するという流れで進められている。

従来は、回収したアンケート用紙の内容をAccessで作成した「エリア化システム」に入力・処理するという仕組みを利用していたが、ここに課題があった。アンケート作成の元データは、基幹システムから必要な情報をデータウェアハウス(DWH)に収集・蓄積し、そこから週次でデータを手作業で作成して宅配センターに送り、センター長がAccessにデータを落とし込む作業を毎週行っていた。データ提供は極力手作業をなくして提供する必要があった。

また、Accessのシステムから必要なコースをExcelに読み込み、コースを切り貼りしながら手作業で新たに作成し直さなければならず、煩雑で膨大な時間を費やしていた。

## AccessとExcelに代わる業務アプリケーションをCEL Fで構築

こうした宅配コース適正化の課題を解決するために、コープデリ連合会 情報システム第1システム部では、AccessとExcelに代わる業務アプリケーション作成ツールの導入を検討した。セキュリティを担保するために個人認証が可能で、導入しやすい低コストのツールを探したところ、基幹システムの構築・運用で取引関係にあるSCSKから紹介されたのが「CEL F」だった。導入コストが安く、必要な機能を備えていると判断し、CEL Fを導入することを決定した。

CEL Fを導入した情報共有システム課では、Accessで作成されたシステムの機能と画面を再現する形でCEL Fに移植。同時にExcelで行っていたコースの切り貼り作業を、CEL Fの画面上で操作できるようにした。アンケート作成の元データは、DWHで作成したものを週次で自動転送し、タスクスケジューラを使って自動的にCEL Fへ取り込み処理を行うように変更している。CEL Fアプリケーションを開発するにあたっては、従来の機能を取りこぼさずすべて取り込むとともに、使い勝手が良くなるように操作性を改善した。



コープデリ連合会  
高橋 信行様

■宅配コース最適化システム トップメニュー画面



CEL Fで作成した宅配コース適正化システムのトップメニュー画面です。

CEL Fアプリケーション画面

■アンケート入力画面



CEL Fアプリケーション上でアンケート入力のほかにも、様々な周辺業務を行なえます。

■アンケート回収状況確認画面



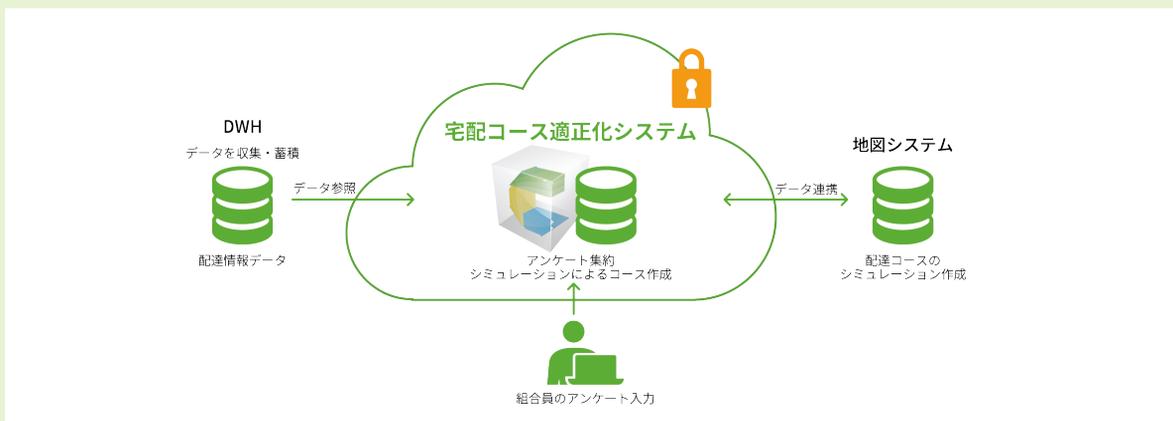
# ユーザーの作業負荷が軽減され、スケジュールが約2カ月短縮。 データの一元管理によりセキュリティ強化の効果も得られた。

宅配コース適正化システムをCELFで実現したことにより、コープデリ連合会ではさまざまな効果が得られている。最大の効果は、システムのユーザーである配送センターのコース作成担当者の作業負荷が大幅に軽減されたことだ。従来はメールで受信したデータを取り込み、さらにExcel上でコースの切り貼り作業を行う必要があったが、現在はすべてCELFアプリケーション上で完結。作業負荷が軽減したことで、コース作成時間も大幅に短縮されている。

また、CELFとは別システムで動いている地図システムと連携させたことで、配達コースのシミュレーション作業の負荷が軽減。これらの時間短縮効果によって、コース作成にかかっていた全体のスケジュールが約2カ月程度早く終わるようになった。

もう一つの大きな効果が、セキュリティ強化につながったことだ。データはすべてCELF上で一元管理され、宅配センターのPCに個人情報を保存して直接扱うことがなくなった。そのため情報漏えいの心配もなくなり、「これなら問題ない」とセキュリティ委員会からも承認を得た。

CELFによる新しいシステムが稼働してからは、同じ曜日・同じエリアを複数の担当で配達していた状態が是正され、エリアを分割して効率的に配達できるようになった。各生協職員からも、コースによる配達距離や配送にかかる時間の格差がなくなったと効率化の向上を評価する声が寄せられている。



## アプリケーションを容易に開発できる 利便性・迅速性を他の業務にも適用

情報共有システム課では逐次システムの改修を実施しており、現在は全宅配センターに対応できるアプリケーションに修正されている。データ連携もEAIツールを取り入れ、大量のデータを一度にCELFへ取り込めるように工夫した。

今回の開発は情報共有システム課の主導により行われたが、現時点ではシステムの運用管理を徹底するために、ユーザーに開発環境を開放する予定はないとのことだ。ただし、3日~1週間程度で1本のアプリケーションを開発できる利便性・迅速性を活かし、例えばExcelで行っている定型的な業務をCELFのRPA機能を使って自動化するといったさまざまな用途にCELFの適用範囲を広げていきたいと考えている。



コープデリ連合会  
渡来 豊様



コープデリ連合会

食卓を笑顔に、地域を豊かに。

コープデリ生活協同組合連合会

<http://www.coopnet.jp/>

1. 会員の事業に必要な物資を購入し、これに加工し若しくは加工しないで、又は生産して会員に供給する事業
2. 物流事業、商品媒体作成、システム共同化による開発ソフトの作成その他コープデリ連合会が会員の事業に必要な各種機能やサービス等を提供し、会員が共同して利用する事業

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELF担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

### 得意先販売実績の集計業務を大幅短縮 実績管理におけるCEL F適用の拡大を目指す！

サントリーコーポレートビジネス株式会社

食品・飲料販売

対象部署：営業部／営業推進／取引先

対象業務：予算実績管理業務



### バラバラなフォーマットによる実績報告。 売上集計業務に多くの手間がかかっていた！

サントリーグループの商品・サービスの企画・紹介・斡旋・販売を行うサントリーコーポレートビジネス株式会社（以下SCB）では、サントリーグループ約20社の商品を約15,000拠点(事業所や工場)の法人顧客向けに企画、紹介、斡旋し、その結果として販売実績を集計・管理し、翌月第五営業日に報告する業務がある。また約100名の営業からの申告実績を集計している。毎月サントリーグループ約20社から商品コード体系や名称、顧客名称、営業担当者との関係性もあいまいな売上実績データがメールにて送付され、また会社毎に様々なフォーマットで送られてくるため、実績集計に多くの手間がかかっていた。



サントリーコーポレートビジネス株式会社  
出野 貴之様



サントリーコーポレートビジネス株式会社  
鈴木 恵里加様

さらに営業担当からの販売実績も対象となり、パソコンが得意ではない営業担当者がExcelで報告しているため入力間違いなども多く、月に6,7回にもおよぶメールによるやり取りや電話でのやり取りが頻繁にあった。

販売実績の集計システムはACCESSを使って構築されていたが、マスターのメンテナンス不足などの不整合が多く、「ブラックボックス化」してしまっており旧システムを早急に改修する必要がある。外部業者に再度ACCESSにより刷新、運用を委託したが、マスターデータや実績データを修正する場合に外部業者へ都度依頼しなければならず、多くの手間がかかり、再度、社内の現場サイドで運用が可能なシステムに刷新したいと考えていた。

### 現場主導でのCEL Fによる「貢献売上集計システム」の構築！

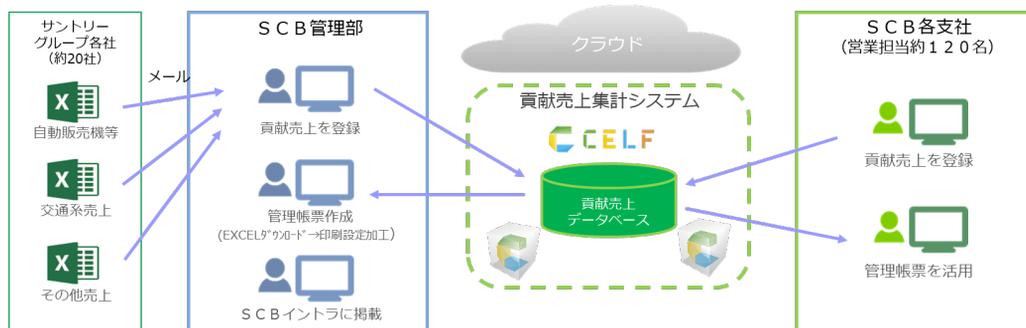
これらの課題に対し、サントリーシステムテクノロジー株式会社（以下SST）は慣れ親しんだExcel感覚で使用できて、尚かつ開発も容易なCEL Fによる刷新を提案した。

CEL Fによる販売実績管理プロジェクトは業務整理から社内でのチームにて行い、SSTも含めて半年かけて要件整理・アプリケーション構築を行い、2017年10月より運用開始した。

外部委託ではなく手元にマスターデータや販売実績データがあるため営業担当者と商品・得意先の紐づけの変更が容易になり、また営業担当者が自己申告した実績のインプット誤りを自動でチェックできる機能も実装され、集計作業の時間が大幅に短縮された。

また、CEL FによるExcelライクな入力画面を営業担当者向けに提供したことで、営業担当者からの実績報告はCEL Fへ入力し、ボタンを押すのみだったため、メールや電話によるやり取りが不要となり、営業担当者からの問い合わせも激減した。もちろん集計結果も集計担当者が苦勞することなくリアルタイムに反映されることになった。

システム概要図



# CELLFならアイデアをすぐにシステムへ反映できる。 システム開発者から見てもCELLFは素晴らしいプラットフォーム



サントリーシステムテクノロジー株式会社  
秋田 晃様

CELLFによるアプリケーション開発は要件整理の流れは通常システム開発と変わらないが、作るのが早く、変更もすぐできるところが大きなメリットである。

また、ありがちなJavaのような「つまらないコーディングミス」などが起きない。そのため会議中のアイデアがそのまますぐにアプリに反映できることは技術者としても使用する強みになる。

また、今まではマスターデータは様々なシステムにあり、不整合になることが多かったが、SFA（営業支援システム）にある得意先と営業担当者の関係データをCELLFの画面にコピー＆ペーストで貼り付けるだけでメンテナンスできるようにしたため、営業担当者別や得意先商品別の実績集計に不整合がなくなった。ACCESSのシステムはブラックボックスになりがちで、何が起るかわからないといった不安があり、現場でのメンテナンスは難しい。

CELLFなら現場の自分たちでメンテナンスができることが大きなメリットとなっている。



サントリーシステムテクノロジー株式会社  
飯塚 理子様

CELLFアプリケーション画面



## 取引先への展開やその他の実績管理業務に適用を検討

今後は鉄道、航空、空港免税売店等の交通市場向けの実績管理業務においてもCELLFの提供範囲を広げていきたい。また将来的には、得意先への提案計画や新商材販売など社内の様々な業務にCELLFを展開し、さらなる業務効率化を進めていきたい。



サントリーコーポレートビジネス株式会社

<http://www.suntory-cb.co.jp/>

◆鉄道、航空、空港免税売店等の交通市場でのサントリーグループの酒類・飲料の販売

◆法人顧客へのサントリーグループの商品・サービスの企画・紹介・斡旋



<https://www.celf.biz>

CELLF担当  
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# 当初から全社展開を視野に入れて導入を計画 業務部門の担当者自らがアプリ開発できる体制をつくる

JSR株式会社

対象部署 = 人材開発部

対象業務 = 要員計画



## 数多くの「メール+Excel+手作業」を効率化し、全社の働き方改革を実現

タイヤなどに使われる合成ゴム分野で国内トップシェアを誇るJSRは、ゴムで培った化学力を活かし、ディスプレイ用パネル、半導体といったゴム以外の分野や、ライフサイエンス分野へ事業を拡大している。また、タイ、ハンガリーなど海外進出にも積極的だ。そんな同社のシステム戦略部は、社内のITシステム活用を企画・推進する部署だ。



JSR株式会社  
システム戦略部  
主事 大谷 拓也様

「世の中で広まる『働き方改革』への対応もあり、業務効率化を積極的に推進しています。その一つの改善対象として着目したのが、Excelで作成した回答フォーマットをメールで配信し、その回答を収集し、手作業で集計する、といった業務です。この業務は部署を問わず多数行われており、改善できれば大きな効果が生まれます」（JSR株式会社 システム戦略部 主事 大谷 拓也氏）

この課題を解決するにあたり重要な要件としたのが、業務部門の担当者が自らアプリ開発できることだ。「ビジネスのデジタル化の流れの中でシステム部門の役割は増すばかりです。一方、デジタルツールが身近になったいま、業務をいちばん理解している現場担当部門自らが開発するのが合理的だと考えたのです」（大谷氏）

そして、いくつかの製品を比較検討し、選ばれたのがCELF（セルフ）だ。製品選定を行ううえでポイントとなったのが、①アプリ開発の容易さ、②Excelライクなインターフェース、③全社展開に対応できるか、の3点だ。アプリ開発の容易さに関しては、プログラミングの専門知識がない業務部門の担当者でも直感的に開発できるインターフェースや、Excelデータをそのまま利用できるインポート機能などを評価した。また、画面の見た目がExcelライクなのは、実際に利用するユーザーが慣れ親しんでおり、従来のやり方からスムーズに移行できると考えた。さらに、当初から全社展開を想定していたため、さまざまな業務要件に幅広く対応できる柔軟性も評価ポイントとした。

## システム戦略部の選定ののち、担当部門主導での導入に着手

業務部門がアプリを開発するのは会社にとって初の試みだった。そこで、システム戦略部がトライアルで数カ月かけて使い勝手を検証したうえで、正式に導入を決定した。

「業務部門が自らアプリ開発をすることは初の試みということもあり、業務部門に活動の趣旨や意義を伝えることに加え、アプリ開発に必要なスキルを習得してもらうには時間がかかるため、長期間の支援が必要だと考えました。そこで、業務部門への十分な支援をするために数部門でのスモールスタートで利用を開始することとしました」（システム戦略部 主事 高橋 岳大氏）

その一つが、人事などを担当する人材開発部だ。実は人材開発部では、給与情報など機密性の高い情報を扱うために、社内のシステム戦略部といえども情報を十分に開示できず、これまでITツールを活用した業務効率化が進んでいなかった。

「人材開発部は働き方改革（JSRでは“ワークスタイルイノベーション”活動）の必要性を社内にアピールすべき部署でもあります。ITツール導入という新しいチャレンジにより、業務効率化を実現しようと考えました。そこで、ツールの導入検討段階からシステム戦略部と協議を重ねていました」（人材開発部人事チームリーダー 柴田 哲志氏）



JSR株式会社  
人材開発部  
人事チームリーダー  
柴田 哲志様

柴田氏のリーダーシップのもと、人材開発部では「要員計画」の業務をシステム戦略部から推薦のあったCELFでアプリ化することを決断した。要員計画とは、各部署から3年先までの要員ニーズを吸い上げるもので、翌年以降の採用人数の決定や異動計画の立案に用いられる。グループ企業を含めた国内外の全部署を対象とし、毎年人材開発部がとりまとめを行っていた。

これまでの要員計画は、Excelで作成したフォーマットをメールで各部門に送信し、その回答もメールで回収を行っていた。個人情報が含まれる情報をメール添付でやり取りするというセキュリティ上の懸念のほか、100を超える部門からの回答を確認・集計する作業の煩雑さ、また各部門でExcelフォーマットが改変された際の修復や申請元との確認に費やす労力など、人材開発部もさることながら依頼している先の部門の負担も小さくないという実態があった。



JSR株式会社  
システム戦略部  
主事 高橋 岳大様

## ユーザー主導でのアプリが完成。 手作業がなくなり人為的なミスも撲滅し効果を実感

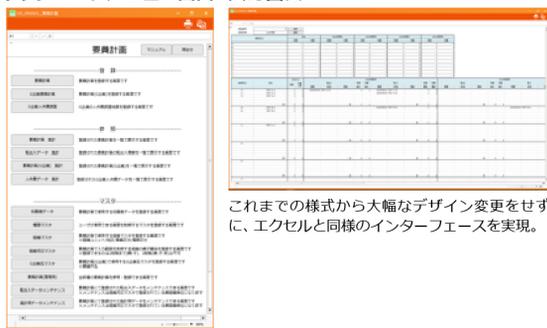
要員計画アプリの開発担当者選ばれたのが、人材開発部人事チーム兼グローバル人事チームのメンバーだ。リーダーの柴田氏は、「ITの知識があるから担当にしたわけではなく、これまで要員計画を担当し業務に精通していた実績から選ばれました」と話す。

担当メンバーは、これまでアプリ開発の経験が全くなかったが、基本的なフォーマット作成などは独力で進めることができた。ただ、開発や設定が難しい内容に関しては、システム戦略部の高橋氏に指導を受けた。ここでトライアル時に得た高橋氏のノウハウが活かされた。こうして毎週2時間、約3カ月かけて開発が進められ、要員計画アプリの完成にこぎつけた。

「CELfにより、Excel回収後の手作業がなくなり、情報を一元管理できるようになりました。また、メールでのやり取りでは宛名間違いや、他人へのメール転送などによって、本来は閲覧権限がない人にも情報が送られてしまうリスクもありましたが、CELfであれば権限を持った人しか閲覧できない設定ができ、コンプライアンスの面でも安心して運用できます」（担当メンバー）

### CELf アプリケーション画面

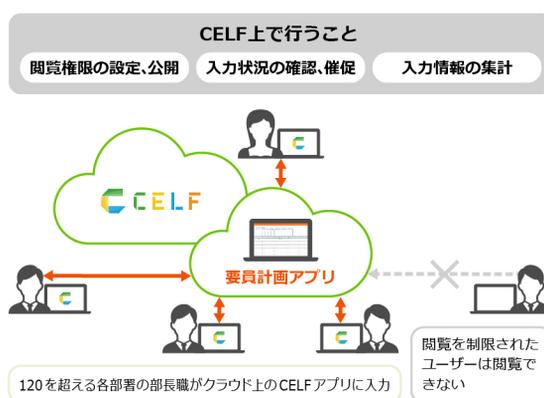
#### トップページメニュー画面 入力画面



これまでの様式から大幅なデザイン変更をせずに、エクセルと同様のインターフェースを実現。

切り口を変えた集計機能を用意することで、集計作業を簡便に。

### ご利用イメージ



## 全社展開に向けて、 各拠点を回り説明会や相談会、勉強会など支援策を実施

JSRでは、人材開発部などでスタートさせた現場でのアプリ開発を、今後は他の部署に拡大する計画で、すでに3,000ライセンスを導入している。

「最初の段階で、人材開発部が開発したアプリを部長職が利用し、その便利さを実感してもらったことで、全社展開がよりスムーズになると考えています。各部署から、『こんな用途に使えるのでは?』というアイデアを出してもらうことで、業務の効率化を進めていきたいです」と大谷氏は意欲を示す。

システム戦略部では、全社展開を支援するための施策も怠りない。説明会を開催し、各部署で困っていることをリスト化してもらい、それをもとにした個別相談会も開催している。すでに2018年度下半期からは、全国の拠点を回りCELfを活用したアプリ開発に関する説明や教育の機会を設けている。2019年度はさらに拡大して実施中だ。

システム戦略部の全社展開というビジョンのもと、現場トップの働き方改革実現に対する強い想い、業務担当者によるアプリ開発によって地に足のついた業務改革を推進しているJSRの試みは、多くの企業の参考となるだろう。

 JSR株式会社  
<http://www.jsr.co.jp/>

1957年に合成ゴムの国産化を目指して日本合成ゴム株式会社として設立。石油化学系事業や情報電子材料を核としたデジタルソリューション事業を展開するほか、近年ではライフサイエンス事業にも進出しています。

 SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELf担当  
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

# 100を超える部署とのExcelでのやり取りをCEL Fにデータを連携して情報セキュリティ管理業務の効率化を実現

株式会社ジェーシービー

対象部署 = コンプライアンス部門

対象業務 = 情報管理業務



## Excelを利用した「社内情報資産管理」に限界

大手カード会社の株式会社ジェーシービーは、国内の事業にとどまらず、アジアを中心としてグローバルに事業展開を行っている。

同社は、一般の企業が保有している業績情報などのデータはもちろんのこと、様々な重要情報が数多く存在している。ISMS（情報セキュリティマネジメント）審査を受ける際、グループ全体で100を超えるユーザー部門が、どのような情報をどう管理しているのかを「情報資産管理シート」を用いて情報資産の洗い出しや、リスクシナリオのアセスメントなどの管理を行っている。

従来、この情報資産管理シートのやり取りはExcelのシートに記入し、グループウェアの掲示板に貼り付けるというやり方で行われてきた。しかし、このやり方では、ユーザー部門の作業管理や修正依頼などに大きな業務負荷がかかる。さらに、ユーザー部門のデータは複数のシートに分かれているため、全体傾向を分析・活用するには、コンプライアンス部で手間のかかる転記作業をしなければならなかった。



株式会社ジェーシービー  
コンプライアンス部 情報管理室  
副主事 大崎 謙 様

コンプライアンス部 情報管理室 副主事の大崎謙氏は、従来の状態について次のように振り返る。「ISMSのリスク管理を行うため、ユーザー部門に対して『Webは利用しているのか?』『外部との情報授受を行っているのか?』といったヒアリングを行っています。こうしたヒアリングで得た情報と、情報資産管理シートとの連携評価ができれば、よりの確かな情報セキュリティリスク管理が効率的に行えるようになる。しかし、Excelとグループウェアを使った仕組みではデータベースとしての機能がないため、データ連携の実現が困難だった。」と話す。

## Excel業務との高い親和性。システム開発と同等の機能をCEL Fで実現

データを連携させて活用できるようにするために、社内でのシステム開発を検討したところ、かなりの高額になってしまふことが判明した。システム開発ほど予算をかけず、同等のことができないか。そうしたソリューションを探していくなかで目に留まったのがCEL F（セルフ）だった。大崎氏は、CEL Fのデモを見たときに、「インターフェースがExcelライクで、これならばユーザー部門の担当者も違和感なく利用できる」と感じたという。また、CEL Fには横展開や拡張時にオプション版が用意されていることも魅力でした」と話す。

CEL F導入後、まずはISMS審査に必須の「情報資産管理シート」をアプリケーション化すべく、導入担当者である大崎氏自身がアプリの設計・開発を行った。大崎氏はいわゆるシステムの専門家ではないが、関数を含めExcelのレイアウトをそのまま取り込める機能などを利用することで導入をスムーズに行うことができた。

「自分で設計・開発を行ううえで複雑な仕様に関しては、SCSKが実施している技術質問会に参加して、CEL Fのスペシャリストからアドバイスを受けて解決していきました」と、SCSKのサポート面も大崎氏は評価する。こうして大崎氏は通常業務と並行しながら、約3カ月で導入に至った。

### CEL Fアプリケーション画面

#### ■ 提出物状況管理

CEL Fで作成した「提出物状況管理」アプリの一覧画面です。各グループにおける提出状況が一覧で表示でき、事務局で行っていた入力催促のやり取りの負担が軽減されました。

シート名	グループ名	サブグループ名	CSV-URL	提出日	提出期限
個人情報提出シート				提出日	2018/06/29
重要情報提出シート				提出日	2018/06/29
ISMS対策実施状況シート (ISMS対策) (ISMS対策)				提出日	2018/07/12
ISMS対策実施状況シート (ISMS対策)				提出日	2018/07/12
重要情報提出シート(別)				提出日	2018/07/12
重要情報提出シート(別)				提出日	2018/07/12

## ●ユーザー部門が「Excelと勘違いする」というほど、スムーズに浸透

CEL F導入後、情報を提出する側のユーザー部門に大きなメリットがあった。海外事業を担当する国際本部 国際業務部統括グループの北山春香氏は、国際業務部内で情報管理に関する事務局的な役割を担っており、3グループ、7ライン合計37シートの取りまとめを担当している。



株式会社ジェーシービー  
国際本部 国際業務部  
統括G 北山 春香 様

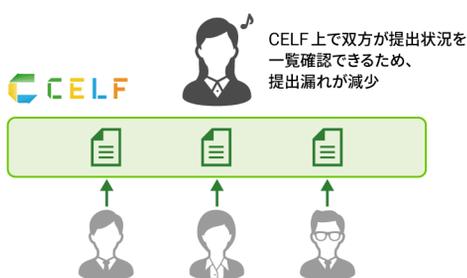
ExcelからCEL Fに移行され北山氏は、「Excelで管理しているときには、データが集まっていない部署はどこなのか確認し、担当者に催促する必要がありました。ところがCEL Fでは一覧で各部署の提出状況を確認できるので、データ入力を行っていない部署がどこなのか一目でわかります。担当者自身もCEL F上で自分の提出状況を把握できるため、催促する前に自主的にデータ入力するようになり、統括Gでのチェックも、プルダウン選択するだけでデータ確認がおこなえ、これまでのExcelファイルの開き直しが不要となり、担当の作業負担が減少しました」とCEL Fを利用しての実感を話す。また、操作性に関して北山氏は、「Excelを使っているのと同じ感覚で、違和感なく作業することができました」と評価する。ユーザーのなかには、「ほんとうのExcelかと勘違いして操作してしまう」という人もいたほどで、非常にスムーズにCEL Fへの移行を実現できた。

また、一度コンプライアンス部に提出したデータを修正したいという場合でも、効率的に修正が行えるようになった。従来は修正依頼メールと電話でコンプライアンス部へ依頼し、修正できないようにしていたグループウェアのロックを解除して、修正していた。「100を超える部署からデータが集まってくるため、修正依頼の連絡も多く、コンプライアンス部にとっては大きな負担となっていました。CEL Fは、編集機能でデータベースのデータが修正される仕組みになっているので、煩わしい作業がなくなり負担が減りました」（大崎氏）このように、CEL Fに移行したことで、Excel時代にはできなかった柔軟なデータ閲覧、編集作業など利便性が大きく向上した。

### Before 煩雑なデータ入力の取りまとめが負担になっていた



### After 取りまとめ業務の負担が軽減され、管理が楽に



## データを連携して情報資産管理業務全体をCEL Fで管理

今後は「情報資産管理シート」を収集した後リスクを評価して改善活動に役立てる「リスクシナリオアセスメントシート」についてもCEL Fで管理する予定だ。そして最終的には、「情報資産管理」に関する全ての業務をCEL F上で完結できるようにする計画だ。これまで単なるExcelシートをグループウェアに貼り付けて保存するだけだったものから、入力されたデータを連携させ、プロセス全体を管理することで、利便性が大きく向上。「リスクの分析」「社内規定の評価」「判断材料の提供」など、これまで以上に高度なデータ活用が可能になる。さらに、問題が発生したときの原因追求が容易になるなど、更なるコンプライアンス強化につなげていく。

コンプライアンス部 情報管理室の土居総二郎氏も、「情報管理室の仕事が、大きく変わる可能性があります」とCEL Fの効果について言及する。「これまでは、担当者が職人技で仕組みを作り、各部署から情報を集めていたという状態です。CEL Fによりデータベース化されたことで、これまでのように人に依存することもなくなります。担当者が変更した場合の引き継ぎも容易になります」（土居氏）

さらに、ジェーシービー社内にはExcelを利用する作業が他にも多数あり、「自分たちの業務もCEL Fを使えないか？」という声があがっているという。CEL Fはこれからも業務の効率化に大きな効果をもたらしていきそうだ。



株式会社ジェーシービー  
コンプライアンス部 情報管理室  
土居 総二郎 様

※内容および所属役職等は取材当時のものとなります。



株式会社ジェーシービー

<https://www.global.jcb/ja/index.html>

世界にひとつ。あなたにひとつ。

クレジットカード業務、クレジットカード業務に関する各種受託業務、融資業務、信用保証業務、集金代行業務、前払式支払手段の発行ならびに販売業およびその代行業

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CEL F担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# 無線端末機器の修理状況などの保守管理をCELFで一元管理 入力ミスをなくし最新状況がリアルタイムで確認可能に

セイコーソリューションズ株式会社

対象部門 = 広報・事業推進・システム開発

対象業務 = 無線端末機器の保守管理



### ● 複数部門にわたるエクセル入力業務を効率化したい

セイコーソリューションズ株式会社は、「セイコー」と名の付く通り、セイコーの時計で知られるセイコーホールディングスグループのシステムソリューション企業である。セイコーのシステム事業は、自社内の生産管理システムの開発で培った技術をもとに1970年代から始まり、世界初の外食産業用オーダーリングシステムや日本初の無線クレジット決済システムのサービスを実現するなど、革新的なソリューションを提供してきた。

2013年に、グループのシステム事業を統合して設立されたのがセイコーソリューションズだ。セイコーの創業者、服部金太郎の「常に時代の一步先を行く」精神のもと、コンサルティングからシステム構築、運用管理まで、顧客視点でビジネスモデルの変革を支援するソリューションを提供し続けている。

同社のモバイルソリューション部門では、ビジネスが拡大するにつれて、また、業務が複数部門にわたるため、複雑化する業務と外注も含めた情報の共有に頭を悩ませていた。特に今回の業務用無線端末機器の保守管理は、パートナー会社など多数の人が関わることでデータの入力ミスも懸念事項としてあり、エクセルベースで管理をしていたため、一人が作業をしていると他の人が入力できないなど、非効率をどう改善していくかが大きなテーマだった。データの統括管理をするMS営業2部の宮原氏、MS事業推進部の渡辺氏は次のように話す。

「システム化は前提としていましたが、1年半くらい、エクセルデータで管理をしていました。データをメーリングリストに案内し各部門で入力、デイリーでバックアップを取るなど、気を付けて管理はしているものの、データが壊れるなど問題点も多々抱えていました。担当部門の人たちだけでなく、パートナー会社の方も時間が取られていましたし、何とか改善をしなければならぬ、しかしエクセルデータは増えていく一方、新しいシステムを導入するにも慣れているエクセルの方が業務が早く、改善した方がいいとは思うものの進まないのが現状でした。」そこで社内で検討した結果、エクセルがベースとなっているSCSKのCELFをテスト導入した。

### ● エクセルがベースのため導入後のイメージがしやすく 特別な教育も不要で短時間で導入・運用に成功

社内システムを構築するにも、今まで使っていたエクセルが一番管理しやすく、また社内だけでなく社外も関わるため、運用にあたり説明や教育など、時間的な負荷もかかる。そこで一概に全く新しいシステムを導入することはできないと判断した。

その点CELFはエクセルがベースのため、作業側のイメージがすぐ湧き、専門用語不要で社内で改修も容易、運用変更にもフレキシブルに対応できることが可能なため、導入を決意した。

「決め手はエクセルベースということ、そして変更など改修のやりやすさを重視しました。どんなシステムになるかイメージもしやすく、また導入後の画面も今までのエクセルと同じ。パートナー会社さん含めて新システムに対する苦手意識もなく、スムーズに導入できました」と統括部門の宮原氏、渡辺氏は話す。

実際の導入は業務と並行して行い、5ヶ月で運用開始。エクセルデータで管理をしていたころは、重複や記入漏れもあったが、入力ミスをなくすためにアラート・プルダウンで選択可能にするなどの機能も充実させ、作業者の負担を極限まで減らすことに成功。また、リアルタイムでの更新が可能のため、現状が分かりやすく、無線機器端末の在庫が少なくなった場合すぐ手配をするなど、事前の段取り、作業効率も向上している。

### ● 保守業務の効率化を実現、会社の改善活動大会で金賞を受賞



左から、MS営業2部 宮原氏、MS事業推進部 渡辺氏、MP技術部 小西氏

同社では改善活動大会を実施し、当事者意識を持って「効率化」を実現するべく活動を促している。どの部分をシステム化すれば業務改善につながるかを具体的にイメージできていたことも大きなアドバンテージとなって金賞を受賞した。今までは、お盆や年末年始などの長期休暇になると在庫状況や修理状況を調べるのに手間取っていたが、CELFのおかげで確認がすぐできるようになった。社員からも「お客様から『すぐ確認できるから助かる』と喜ばれているし、仕事の効率も上がった」という喜びの声も多数上がっている。

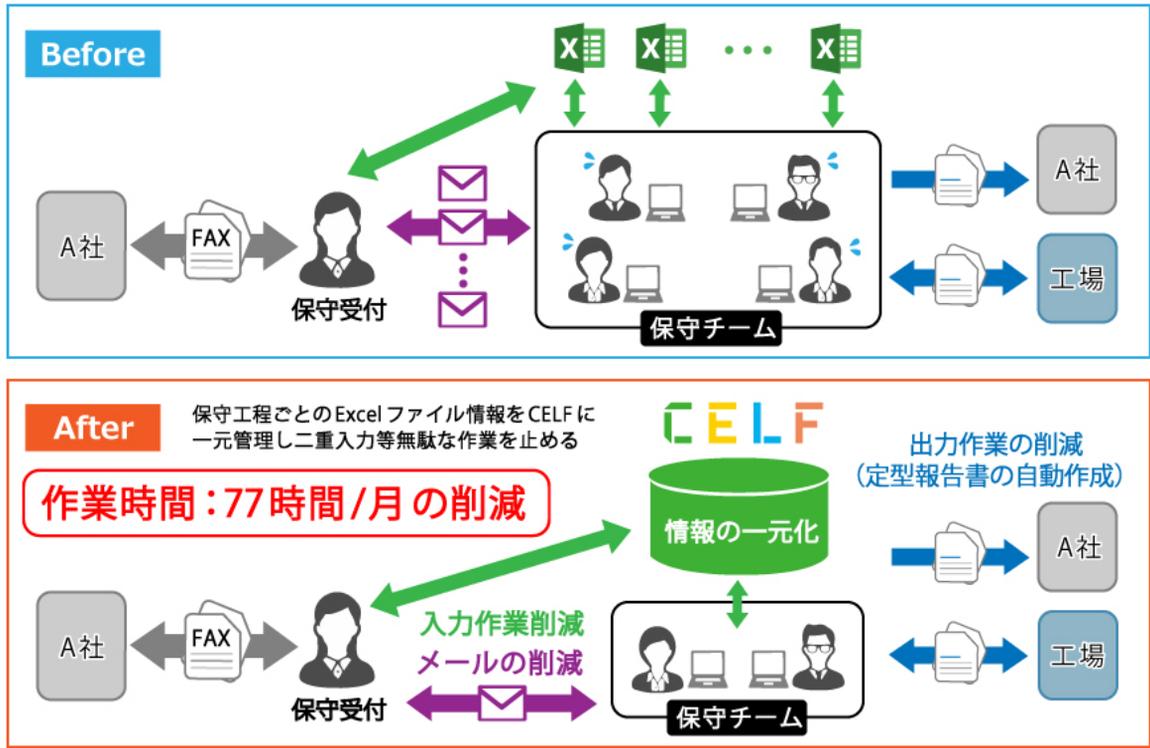
## ● CELF導入による情報の一元化に成功

導入の際、稼働後の画面をイメージしながらレイアウトをできたことも大きい。また、最大のメリットは「一元管理による作業時間の削減」。従来のメール案内が不要、同時進行での作業も可能になったことで「今すぐ入力したいけど、他部門の入力が終わるまで待たないといけない」といった対応時間を気にすることもなくなった。社内だけでなくパートナー会社からも改善提案が出るなど、当事者意識を持って一体化して仕事に取り組めるようになっている。

在庫管理や端末の状況なども導入前は把握するのに時間がかかっていた。担当者から問い合わせをもらってから各担当部署に確認しながら取りまとめていたものが、CELF導入後はボタン一つで集計が完了し、問い合わせ対応の時間も大幅削減に成功。

定型報告書の自動作成も行われるため、資料作成の時間も削減。各部門の担当者からもクラウド上で確認ができるため、パソコンとインターネット環境があれば出張時でも進捗状況が確認でき、使いやすいと喜びの声が上がっている。

### ① 入力作業、出力作業、メールの削減



## ● 情報を集約し、トラブルを未然に防ぐなど更なる活用の幅を広げていく

セイコーソリューションズのように、エクセルをデータベースとして使用し、進捗状況や在庫数を管理しているケースにとって、様々な部門で入力・管理ができ、情報を容易に集められるCELFは使い勝手のいいシステムと言える。

また、データベースとして情報が集約されるようになったことも大きい。故障の状況や傾向、品質など細かい部分も一元管理できるようになったことで、統計を取り、トラブルを未然に防ぐことなども今後の視野に入れている。

社内での改善活動が活発な同社だからこそ、システム作りが容易なCELFによる働き方改革にも注目が集まっている。

セイコーソリューションズ株式会社

<https://www.seiko-sol.co.jp/>

「時代の一步先を行く」「お客さまのために」「人財重視」を軸に、セイコーソリューションズはこれからも革新的なソリューションでお客さまの成功に向けて、新しい価値をご提供いたします。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELF担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

# 販売促進の予算をCEL Fで一元管理 部門を跨いだ活用プロジェクトで業務プロセスの重複をなくし、時間を短縮

トヨタモビリティパーツ株式会社

対象部署 = 製造・営業・統括部門

対象業務 = データ加工・入力業務・予算管理



### ● 販売促進業務の予算管理や入力作業が課題に

トヨタモビリティパーツ株式会社は、安全・快適にクルマをお使いいただくために、修理部品や用品を企画・販売しお届けする会社として設立され、トヨタ第二純正部用品の商品企画・卸売、ナショナルブランドの部用品の卸売、全国で約90店舗を展開するカー用品店「ジェームス」の小売り事業などを主力事業としている。

トヨタ自動車（株）本体とは別の組織形態を採ることで、アフターマーケットにおいて刻々と変化する消費者のニーズを的確に捉え、タイムリーに売れる商品を企画・販売することが、トヨタグループ内における同社の役割である。しかし、ビジネスが拡大するにつれて、また、個性化・多様化するニーズに応える度に業務が複雑化し、人手による入力作業の多い業務プロセスの改善と、複数部門に渡るデータ管理をスムーズにできないかという悩みを抱えていた。データ管理の統括をするトヨタ業務部 事業企画室の室長江崎氏、担当の江良氏は次のように話す。



トヨタモビリティパーツ株式会社  
江良 夢香 様

「当部門の大きな業務として、販売促進施策の予算管理があります。今までは各々の施策担当部署で経費入力を行い、それを事業企画室で集計・管理をしておりました。しかし、人手による対応のため、作業に時間がかかり、人的ミスも発生していました。また、関係部署の統合データを作成するのに時間がかかる、エクセルのためデータが壊れるなど問題点も多々抱えていました。」（江良氏）そこで江良氏は室長の江崎氏にシステム導入を相談し、現在担当している社員が混乱なく使えることを必須項目として、エクセルがベースとなっているSCSKのCEL Fをテスト導入した。

### ● エクセルがベースのため新システムに対する苦手意識もなく、月額コストも安価なCEL Fに注目

新システムを導入するには最低でも数百万がかかることが想定される。また、運用部門に導入のための説明や教育など、金額面だけでは換算できない負荷もかかる。その点CEL Fは月額で始められる事に加え、エクセルがベースのため作業側のイメージがすぐ湧き、専門用語不要で小変更も容易、運用変更にもフレキシブルに対応できることが可能と判断し導入を決めた。

「システムに全員が強いわけではないため、誰でも取り組みやすく小さくスタートできるシステムの構築が必須でした。その中でエクセルベースで画面が作れ、細かな仕様変更も容易というメリットが響きました」と室長の江崎氏は導入の決め手を話す。

導入にあたって、江良氏を中心にデータを取りまとめ、各担当部署と話し合いの元、2019年1月からシステム構築が行われ、4月から実働となった。エクセルデータで管理をしていたころは、重複や記入漏れもあったが、重複チェックなどの機能も充実させ、作業者の負担を極限まで減らすことに成功。今までは各施策の予算残高の問い合わせが来た際は各部署を取りまとめるため多大な工数がかかっていたが、CEL Fで一元管理ができるようになったため、ボタン一つでデータが出てくるなど大幅な生産性アップにも一役買っている。また、入力画面を申請用紙と同じデザインにしたため、各部門へもスムーズに展開することができた。

### ● ボタン一つでデータ共有、作業効率の大幅改善



左からトヨタ業務部 部長の山田氏、事業企画室の江良氏、室長の江崎氏

CEL Fで作成した「予算残高」管理画面を参考に挙げる。担当部門で経費を入力するだけで、自動で各シートに反映され、残高を計算が完了。

また、全国支社別・施策別での表示もボタン一つで表示。

事業所単位で同じデータを共有することが可能なため、自社の残高管理も本部に問い合わせをする手間がなくなり、作業の効率が大幅に改善した。

全国支社別での予算残高

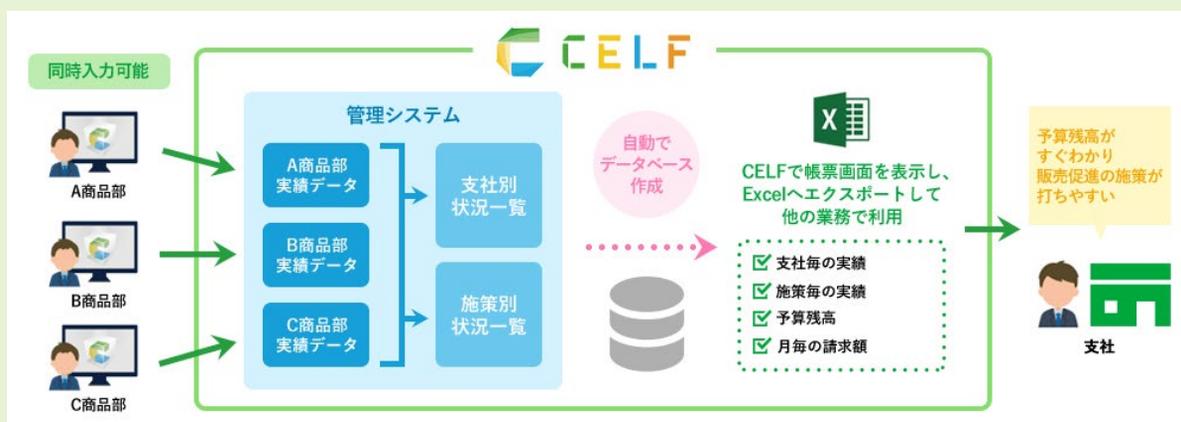
施策別での予算残高

## ● CELF導入で予算データ集計業務・問合せ業務が0分に 大幅な時間短縮に加え人的ミス解消を実現

販売促進費の予算残高が一瞬で分かるようになったメリットが特に大きい。全国の支社が販売促進施策を打ち出し協賛する場合は予算残高の確認は必須で、導入前は把握するのに時間がかかっていた。各エリアの担当者から問い合わせをもらってから各担当部署に確認しながら取りまとめていたものが、CELLF導入後はボタン一つで集計が完了すること、各エリア担当者が個別でCELLFで進捗を確認できるようになったため問合せ対応がゼロに。

月々の経費と予算残高も1枚のシートで管理が可能となり、各エリア担当者からも予算状況がパソコンとインターネット環境があれば出張時でも進捗状況を確認できるため使いやすい・回答待ち時間が減ったなど喜びの声が上がっている。また、担当部署側では今まではエクセルのため1人しか入力作業ができず、申請が多い時はデータ入力のために長時間残業になっていた。しかし、CELLF化したことで複数人で入力作業が可能となったため、1人にかかる負担も減り、人的ミスも減少している。

今回、事業企画室主体でシステム導入は進めたが、各担当部署と連携して取り組み、当事者意識を持って作業した点も大きい。新しいシステムにはどうしても苦手意識が付きまとう中で、担当部門全員で要望や問題点を洗い出しシステムを構築したことも早期に稼働できた要因の一つであると言える。



## ● 各拠点からデータを一つに集めて管理するのに最適

トヨタモビリティパーツのように国内に何か所も拠点があるケースにとって、データを様々な部門で入力・管理ができ、情報を容易に集められるCELLFは使い勝手のいいシステムと言える。実際、室長の江崎氏、担当の江良氏も「エクセルのように見えるのでユーザーとして違和感がなく作業ができ、かつ管理がしやすく、データが壊れる危険性もないので安心して管理ができます。各拠点から1つにデータを集める会社に最適なシステムだと思います」と言う。

CELLFは、システム化したいが費用対効果が出るかどうか分からず、改善に踏み出せないとお悩みの企業にも月額でお試しができるため、導入検討がしやすいのも魅力の一つ。

現在はトヨタモビリティパーツの取り扱い商品に対する要望や提案を集める仕組みにCELLFを横展開できないか検討している。集まった要望は月に1回取りまとめて各事業所に回答内容をしているが、現時点では人力のため、データベース化も容易にできるCELLFで効率を上げられないかと考えている。

システム作りが容易にできる、ユーザーサイドでの仕様変更が可能なCELLFが業務効率改善の大きなキーポイントとなっていこうだ。



トヨタモビリティパーツ株式会社

<https://toyota-mp.co.jp/>



<https://www.celf.biz>

CELLF担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# 400件以上の関連データをCELF で一元管理、手作業の自動化でデータフローに無駄がなくなり、業務効率化・作業時間の短縮を実現

税理士法人NAVIS

対象部署 = 株式会社相続想 (相続手続き支援センター青森)

対象業務 = 相続手続き支援



## 案件の増加に伴い、Excel やAccess ではデータ処理がおいつかなくなった

青森県にある税理士法人NAVIS (以下NAVIS) は、税理士による多種多様な税務サービスを提供している税理士事務所です。確定申告・年末調整・月次に発生する税務処理業務のほか、税理士による税務相談、なかでも相続・贈与・事業継承に関する税務相談が強みとなっている。この他、経営支援をする「株式会社 若山経営」相続手続き問題に特化した「株式会社相続想」を含めた3社でグループ経営をおこなっている。



税理士法人NAVIS  
経営支援室 戦略情報課  
佐藤 圭 氏

拠点開設当初は、Excel やAccess で構築したデータベースに顧客情報を手入力していたが、案件の増加によるデータ増により人的作業では処理能力が追いつかなくなってしまった。「『相続手続き支援センター』に加盟し青森での拠点をかまえた半年後には、相続業務に関する新しい顧客情報データベース構築が急務となりました。案件の増加に伴い、あっという間にExcel やAccess ではデータ処理が追いつかなくなったためです」(NAVIS 佐藤氏)

さらには、ファイルの数もデータ容量も膨れ上がり、管理の問題も深刻化。これらの問題を解決し各担当でデータベースを共有・同時に作業が可能でセキュリティも堅牢なシステムの導入が急務となった。まず、最初に検討したのがパッケージソフトやVBA・JavaScript 等での独自システム構築だったが、既存のパッケージソフトではシステム要件に見合ったカスタマイズができないと判断、独自システムでは製造者でないで修正ができないなど「属人化」による問題の懸念により断念。コストやユーザビリティ、安全性なども含め様々に模索していたと語る。

## CELF を導入する一番のメリットは、思った通りのシステムが作れること

そんな中最終的にたどり着いたのが、株式会社テクノル塚本氏より紹介を受けたCELF だった。

「NAVIS 様が戦略支援ソフト『戦略ナビ』(開発元:株式会社若山経営)のご提案で弊社にလာされた際、同時に業務システムについてのご相談も受けました。ご要望にマッチしていたため CELF をご紹介したところ、すぐに良い反応をいただきました」(株式会社テクノル塚本氏)

CELF は、システムを作るのも修正も『スクラッチ』(MIT メディアラボで開発された子ども向けプログラム学習ソフト)のように簡単で、誰にでも操作できるのも魅力だったと佐藤氏は振り返る。CELF も含め様々なシステムを比較検討した結果、見た目も操作性もExcel に類似しているため、業務フローが途絶えることなく移行できるCELF の導入を決定した。

「他のクラウドサービスやパッケージも検討しましたが、弊社が抱えている問題を解決できるものはCELF しかありませんでした。 CELF 導入の一番のメリットは思った通りのシステムが作れることです。

30日間の無料トライアル時や実際に導入する際も、パートナー企業・株式会社テクノル様はじめ、SCSK からの丁寧なサポートとフォローで問題なくアプリを開発できました。遠方(東京-青森)ですが、技術担当者のスカイプによる対応もあり、十分納得してから導入することができました」(佐藤氏)



株式会社テクノル  
営業本部IT推進課  
課長 塚本 剛 氏

### CELF アプリケーション画面

#### ■ 初回登録受付画面

CELFで作成した初回登録受付表(新規登録表)の画面です。ここから様々な顧客データを登録(入力)し、項目別に集計します。左下のボタンから、集計された項目ごとのデータが確認できます。



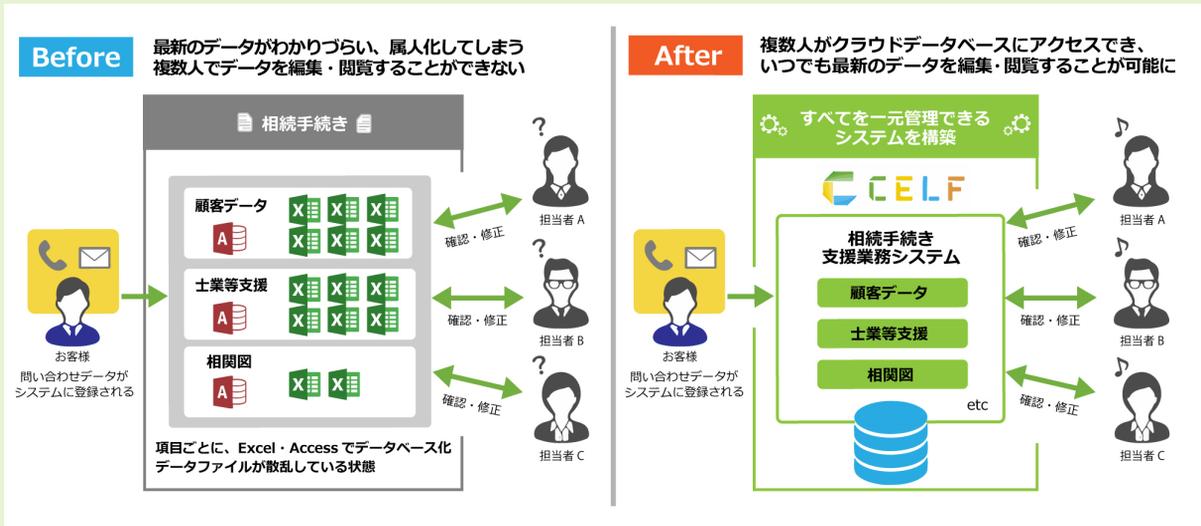
# 400 件以上の関連データを一元管理できる業務システムをCELFで構築

佐藤氏がまず取り組んだのが、400 件を超える顧客の様々な項目のデータを、各担当者が同時に入力も修正も可能な顧客情報データベース『相続手続き支援業務システム』の構築だった。

項目ごとにExcel やAccess ファイルでデータベース化していたものをCELF でアプリ化、電話やホームページからの問い合わせに対し、受付入力フォームから財産目録・相続図など顧客データを入力し、全てすべてのデータを項目ごとに一元管理、これにより各担当者はデータを最新の状態で確認でき、修正も同時に反映されるようになった。ひとつのアプリで多種多様なデータを一元管理できるため、データファイルが散乱することも個別ファイルを都度探す必要もなくなり、加えて、Excel・Access ではドロップダウンリストなど設定を追加・変更する際はすべてのファイルでの修正が必要だったが、CELF では一か所の修正が全データに反映されるためデータ不整合も解消した。

このシステムを利用し、算出したデータをExcel にエクスポート、見積書、相続図、予定表などへ帳票出力「相続手続き支援センター」本部に提出する報告書も自動作成できるなど、データフローに無駄がなくなり業務の流れがスムーズに。さらには、ファイルデータをもとに税理士や社労士などの担当士業に対し案件の振り分けをしていたが、目標値を算定しながらの担当策定が可能になり、業務負担も軽減された。

「こうした一連の作業を実現できる仕組み作りは、CELF 以外ではできませんでした。CELFでアプリを作るようになり、私自身、業務フローの考え方にも（良い）変化があったと思います」（佐藤氏）



## CELF は企業の働き方改革に、ひいては地域全体の発展にもつながります

NAVIS では、現在自社グループ内で 8 件の CELF アプリを作成・稼働させているが、経営支援の観点から他社への導入支援にも力を入れている。担当した佐藤氏は、CELF 導入による効果を次のように話す。

「CELF をご紹介するとそのユーザビリティに皆さん一様に驚かれ、すぐに導入を検討されるケースもあります。CELF の知名度は今現在それほど高くありませんが、システムやIT に詳しくないユーザーにも理解しやすいですし、使い方も簡単です。社労士、税理士などの士業以外、青森県内の他業種の企業にも十分需要があると考えられます。

導入支援をしたとある企業からは、CELF で半日分の作業が一瞬で終わるようになり、業務の効率化・作業時間の大幅な短縮につながったとの報告がありました。企業に CELF を導入することにより働き方改革、ひいては地域全体の発展にもつながると思います」（佐藤氏）

今後も自社のみならず、他社への導入支援や勉強会も積極的に実施する予定だと話す佐藤氏からは、CELF による働き方改革への期待の高さが伺われた。CELF が青森で業務アプリのスタンダードになる日を期待したい。



税理士法人NAVIS

<https://zeirishihozin-navis.tkcfnf.com/>

昭和62年に税理士法人NAVIS の前身、グループ会社である「株式会社若山経営」設立。経営支援業務、経営計画作成及び実行支援の体制を構築。株式会社NAVIS では、税理士による税務相談、なかでも相続・贈与・事業継承に関する税務相談が強みとなっている。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELF 担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。





## 外注システムは仕様変更が難しいが、その場ですぐに変えられるのがCELF

「ストレスチェックアプリ」の次にとりかかったのが、紙の帳票による申請を自動集計・一元管理するアプリ作りだった。社員番号に基づき住所氏名など人事データの全てをデータ化、さらに扶養控除・出張申請・精算・報告なども一元管理できるように組み込んだ。郵便局12万件の郵便番号データを取り込み住所を呼び出す仕組みをアプリに取り入れたり、家族を扶養に入れる際の条件やルールについてマニュアル化、CELFからファイルをダウンロードすることで自宅に持ち帰り確認できる仕組みなど、社内ルールを徹底させる様々な工夫も随所に組み込んだ。

アプリ制作時に森田氏が特に留意したのが「ユーザーにわかりやすいシステムを作る」ことだった。アプリ画面に説明を掲載したり「よくある質問」メニューの作成により、新システムのリリース時に問い合わせが殺到することもなくなり誤入力も激減した。

「常にトライアンドエラーでアプリを制作しています。構築時に壁に突き当たると、CELFのヘルプやコミュニティサイトで質問するなどに対応しています。アプリが完成するとすぐにユーザーに公開しフィードバックを得るようにしていますが、CELFなら（ユーザーからのリクエストを）聞いたその場ですぐに変更できます。外注システムは納品後の仕様変更が難しいですが、CELFならこうした問題は全くありません」（森田氏）

### 「事務手続き関係」アプリメインメニュー

事務手続きに必要な多義にわたるデータ項目をCELFアプリで一元管理。メインメニューから様々な申告・申請が行われる。人事データのみならず、営業日報・各種申請、社会保険関係・ストレスチェックの実施など、項目は多義にわたる。各メニューを開くとユーザー向けにヘルプやマニュアルも整備され、ユーザビリティにあふれた仕様に。



## ユーザーに寄り添い進化し続けるCELF まだまだやりたいことがたくさんあります

現在プロカラーラボ内で稼働しているCELFアプリは「ストレスチェック」はじめ、人事・総務部で扱う「個人情報」「出張精算・報告」「社会保険・健康保険」などのデータをはじめ「営業日報」なども全てCELFで一元管理している。それらには様々なアイデアが組み込まれ、例えば「営業日報」の営業報告欄の文字数を140文字以内に制限する設定を組み込むことで文章を要約するスキルを向上させ、CELFでデータをすぐ呼び出せる「見える化」により上長からのフィードバックがスムーズに得られるため、上下間の円滑なコミュニケーションにも一役買っている。

これらを一見すると社内システムとして完成しているかに見えるが、森田氏は「まだまだ」と力強く答える。

「現在ある旧システムの業務も、今後は全てCELFに移行しようと検討中です。また、パートタイマーを含めた全従業員にユーザーを拡大すれば、できることが増えますし、まだまだやりたいことがたくさんあります。アイデアがアイデアをうみ、進化が終わらないのがCELFです。今後は他社の事例も参考にしたいので、ユーザー会にも是非参加してみたいですね」

CELFで業務効率化を実現した森田氏だが、さらなる業務改革の構想に余念がない。これらの様々なアイデアや試みは、「働き方改革」の実現に取り組む多くの企業の指針となるだろう。



株式会社プロカラーラボ

<https://www.procolorlab.co.jp/>

昭和41年創業。プロの撮影した写真を専門に扱う「プロのための総合カラーラボ」を、神戸、東京、京都、大阪に店舗展開。デジタル画像処理・プリント・ブライダルフォト・ポートレート・デザインアルバムなど「撮る人がプロなら、仕上げる人もプロ」に拘った高画質高品質が強み。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELF担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

# Excel + メールでの売り上げ集計定型業務の効率化を実現 経理の現場から見た、CEL Fによる業務改善の可能性

株式会社マルタカ・パルス

対象部署 = 統括本部、各拠点

対象業務 = 経理業務



## 月数回の煩雑な定型業務となっていたExcel + メールでの売り上げ集計業務

東京都台東区に統括本部を置く株式会社マルタカ・パルス（以下マルタカ・パルス）は平成8年に株式会社マルタカの営業部門から独立して設立された会社だ。国内は全域に、海外にも5拠点が展開され、健康機器や医療機器から美容関連等の幅広い製品を取り扱っている。数多くの支店を有する同社だが、その支店からの売り上げ集計作業の改善が課題となっていた。マルタカ・パルスの経理業務はこれまで関連会社が一括して行っていたが、2年ほど前に内製化への移行が決定。関連会社のシステムをそのまま踏襲する形で業務を引き継いだ。内製化開始当初は売り上げの集計業務が大きな負担となりさっそく問題になっていた。この集計業務の内容というのが、まず各支店に統括本部からメールでExcelファイルのフォーマットを送付、担当者が売り上げ情報を入力後にメールで返送、各支店から返送されたExcelファイルをCSVに落とし込み販売管理ソフトに取り込むといったもので、週に一度の頻度で行われていた。使用している販売管理ソフトが複数の拠点から入力できない仕様であったため、売上データ入力のインターフェイスとしてExcelを使用する必要がありこの形になっていたという。

「毎回メールで各支店から集まったものを取り込んで、エラーがあったら直して…という作業に常に追われていました」と話すのは、統括本部にて集計作業を担当している佐鳥夏代子氏。返送してもらうまで入力ミスやファイル破損があるか分からない、支店側も統括本部からExcelファイルが送られてこない限り入力作業が行えない、という双方にとっても不便さが目立つ業務となっていた。



株式会社マルタカ・パルス  
統括本部  
佐鳥 夏代子氏

## 「Excelで仕事をする」よりは「コンピューターに仕事をさせる」という形にしたい



株式会社マルタカ・パルス  
統括本部  
春山 主計 氏

業務内製化の際に統括本部に着任し、システム周りを見てきた春山氏はこう振り返る。

「内製化開始当初はシステム見直しまでに手が届きませんでした。しかし、メール + Excelの煩雑な定型業務に時間を取られてしまうこの状況は早く改善したい、『Excelで仕事をする』というよりは『コンピューターに仕事をさせる』という形にしたいとは常々思っていました」その実現のためにはクラウド型DBの導入が必要と考え、様々なツールを比較していたという。

「自分の着任時、とある精算ソフトが既に社内でも導入されていて、そのソフトとの連携に適した他社製品に実はほぼ決めかけていたんです。でも、そんな時に足を運んだ展示会でたまたまCEL Fを知って、これならやりたかったことが本当にできそうだと思えました」（春山氏）当初検討していた製品はインターフェイスが業務レベルで使うには難があり、別途プログラミングで設定をする必要があると感じていた。プログラミングが趣味の春山氏にとって、その設定をすること自体は難しくはないことだ。だが、それでは業務が属人化してしまう…そんな懸念を抱えていたところ、CEL Fに出会ったのだという。導入しやすい価格ということもあり、すぐにトライアル版を申し込み、二カ月後には導入を決定した。

### CEL F アプリケーション画面

#### ■ 支店業務メニュー

CEL Fで作成したアプリの支店（入力者側）の業務メニュー画面です。ここから売上入力ができ、リアルタイムで更新が反映されるので、統括本部の集計業務も効率的に行えるようになりました。



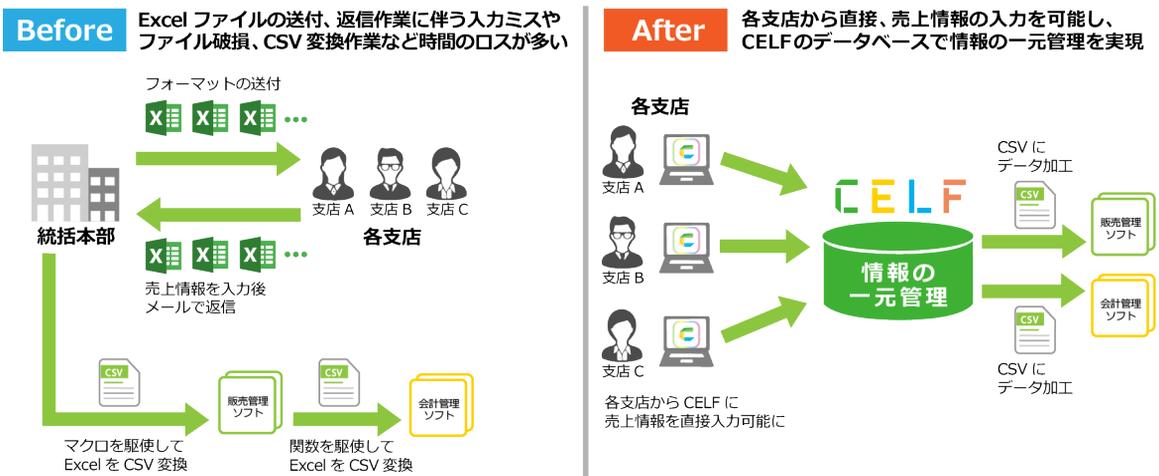
## 煩雑なやり取りがなくなり、Excelで作業していたものはCELfで解決した

CELf導入後、春山氏はすぐにアプリ開発に取り掛かった。各支店にCELfの入力画面を用意してメール+Excelのやり取りを不要にし、リアルタイムで入力が反映されるようにした。アプリ作成後はテスト運用等にはあまり時間をかけずに導入を開始したと言う。従来のExcel+メールの方法と並行する形で導入し、実際に使用しながら改善を重ね、半月ほどで本格的に運用を開始させた。

「本来ならテストを重ねてじっくり検証してから運用開始するところだけれど、動かしながら問題を解決していくという形で導入までもって行きました。準備できる環境と時間が整ってなくても運用しながら細かく改善を重ねていけるのは、業務の傍ら開発を行う自分にとっては利点でしたね。乱暴な方法だけれど、開発と公開を別に行えるし、公開するごとにバックアップも取ってくれるCELfだからできたことかもしれないです。こういうところもある意味、他社にはない魅力だと思う」と春山氏は笑いながら話す。

「導入時、支店側からも特に不安の声はなかったですね。半ば強制的に導入したから不安の声が上がる暇もなかったというのもあるけれど…（笑）入力者側の手間が明らかに減ったことと、現場を知っている自分が開発することができたアプリだからこそ、大きな問題もなく使えたのだと思う」とも話す。

「こちらからのファイル送付を待たずに入力できるので、評判はいいみたいです。統括本部側としても、煩雑なやり取りがなくなった効果は大きいですね。入力状況も可視化されて、ミスや未入力にすぐに気づけるようになったことも嬉しいです」（佐鳥氏）



## CELfなら真の意味でエンドユーザーコンピューティングを実現できる

アプリを使用していくうちに、業務フローの中にはまだまだCELfで改善できる工程があると気付き、さらなる改善も行ったと春山氏は語る。従来は、集計したデータを販売管理ソフトや会計ソフトに取り込むために、Excelのマクロや関数を駆使してそれぞれにCSVデータを用意する必要があったという。その作業もCELfで行えるようにしてしまえば、かかる手間を減らせるだろうと気付き、簡略化することができた。経理の通常業務をこなしながらのため、開発だけに集中することは難しい状況の中、少しずつ改善を重ねてCELfアプリの更なるアップグレードを図ることに意欲を見せる春山氏。

「稼働させながら細かい問題を見つけて少しずつ改善していけるというのは、エンドユーザーにバグ取りしてもらおうような感覚ですね。これは開発と公開が別々に行えるからこそできることだと思う。そういった意味でCELfは真のエンドユーザーコンピューティングの形だと思えます。最近ではCELfで実現できることがどんどん思いついてしまって、開発だけに時間を割けないのがもどかしいくらいです」と語る春山氏はどこか楽し気に見える。社内全体の業務効率化が、この経理の現場からCELfによって実現されるのも、そう遠い未来ではないかもしれない。



株式会社マルタカ・パルス  
<http://marutaka-p.co.jp/>

「健康と喜びをお届けする」企業として1964年に、前身である丸高興業（株）設立。1996年に営業部門として株式会社マルタカ・パルスが設立された。『いつまでも健康と笑顔で美しく』を基本理念に一人一人が自立でき元気で明るくそして楽しい人生を謳歌できる社会になるための貢献を目指し、健康増進に積極的に取り組んでいる。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELf担当  
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

# 集計メインから分析中心に、業務内容が質的に変化 店長のバックヤード業務も効率化し、店舗の売場での接客時間が増加

株式会社マルチグループホールディングス

対象部署 = 本部、店舗

対象業務 = 実績・粗利管理



## 集計担当者にとっても店長にとっても煩雑だったExcelによる集計作業

「地域のライフラインを守ること」を使命に掲げ、福島県・茨城県で37店舗を展開しているスーパー「マルチ」。同社の経営にとって欠かせない仕組みが、各店舗の「予算粗利益高」「予算粗利益率」「在庫日数実績」「値入率」の4項目を週次で集計する、「実績・粗利管理」だ。これらのデータを集計することで、各店舗の利益状況がどうなっているのか、数値が悪いのはどこに原因があるのかを本部の店舗運営本部が分析、原因を究明し、店長とともに数字の面から改善を進めていく。この仕組みはマルチにとって、まさに店舗運営の生命線といえる。しかしながら、この実績・粗利を集計するために必要なデータ入力・集計の仕組みは、データを分析する本部の担当者にとって大きな負担となっていた。



株式会社マルチ商事  
店舗運営本部 勿来地区  
地区長 小玉知一様

「週に一度、本部から全店舗の店長37人にメールでExcelファイルのフォーマットを送付し、入力してもらったファイルを本部の担当者が一つの管理台帳へコピー＆ペーストしながら入力・合算していました。管理台帳への入力は一つひとつ手作業で行う必要があり、集計作業には2時間から3時間半ほど時間がかかっていました」と話すのは、店長経験者であり、現在は本部でデータ集計業務を行っている株式会社マルチ商事 店舗運営本部 勿来地区 地区長の小玉知一氏だ。同じファイル名のものが送られてくるため、誤って別の店舗のファイルを貼り付けてしまったり、ファイルを見失ってしまい再送の催促をしてしまったりするミスも起きていたという。

また、店舗でデータ入力を行う店長にとってもExcelファイルが送られてくるのを待ってから入力を行なうため、メールを確認して行う入力作業は大きな負担となっていた。「重要なデータであり不可欠な業務であるものの、バックヤードでの事務作業はできる限り省力化し、売場での接客や部門責任者との相談など店舗運営に集中したいというのが店長の本音なのです」と小玉氏は打ち明ける。

## 開発時間がかかる外部開発から、内部開発できるツールを探しCEL Fに出会う

そうした課題を抱えていた同社がCEL Fに出会ったのは2017年のことだ。「展示会でCEL Fを見たことがきっかけです。慣れ親しんでいるExcelに似ているため、利用する各店舗の店長や本部スタッフにも抵抗なく利用してもらえそうだ、ということが導入を決定した要因の1つです」と語るのは、CEL Fの導入と業務アプリの作成を担当した株式会社マルチグループホールディングス 財務本部システム部係長の藤川陽二氏だ。



株式会社マルチグループホールディングス  
財務本部 システム部  
係長 藤川陽二様

CEL Fに決めようとした1つの要因は、外部委託による開発体制を社内開発に切り替えたいと考えていたことだ。同社が自社開発にこだわったことについて藤川氏は、「外部開発は打ち合わせから始まり、見積もり、テスト、見直しなど開発に時間がかかりスピード感がありません。さらに、細かいニュアンスが伝わりにくく、思うようなシステムが出来上がらないと感じていたからです」と説明する。

とはいえ、自社開発するとしても課題は残る。同社の情報システム部門のスタッフは限られており、容易に開発できるツールが必須となる。その点CEL Fであれば、専門的なプログラミング知識が不要で、アイデア次第で様々な業務アプリを作成できる。展示会で数多くの製品を見て比較する中で、「自社が必要とするのは、これだ!」と感じてCEL Fの導入が決定した。実際にアプリの作成作業に入ると、その直感が間違いではなかったことが明らかになった。CEL Fによる開発の内製化を実現できたことで、藤川氏は2カ月という短い期間で今回の業務アプリを作成した。細かい修正作業はあったというが、「大きな問題なく開発できました」と振り返る。

### CEL Fアプリケーション画面

#### ■本部用集計画面

CEL Fで作成した「実績・粗利管理」算出アプリの集計画面です。各店舗における「予算対比(%)」や「昨年対比(%)」などの数値が一覧で表示でき、本部での集計業務が飛躍的に改善されました。

店舗名	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13
店舗A	100%	105%	102%	108%	101%	103%	104%	106%	107%	109%	110%	111%	112%
店舗B	98%	100%	99%	101%	102%	103%	104%	105%	106%	107%	108%	109%	110%
店舗C	102%	103%	104%	105%	106%	107%	108%	109%	110%	111%	112%	113%	114%

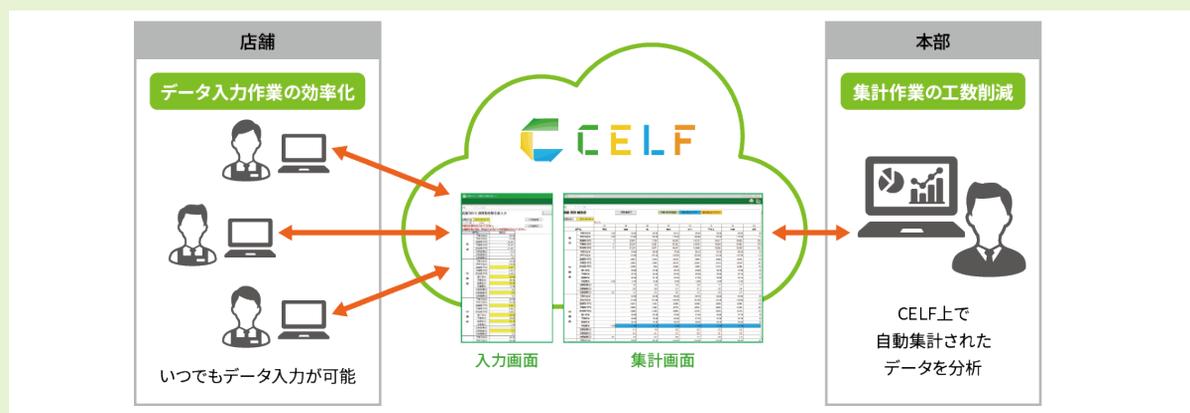
## 集計メインから分析中心に、業務内容が質的に変化

開発は順調に進み、藤川氏自身が37の店舗全てに出向いて、店長に操作方法を説明しながらセッティングを行った。「店長のなかにはパソコンが不得手な人もいます。新しいシステムへ変わることには不安がある人もいました。そこでCEL Fの画面を見てもらいながら丁寧に説明を行いました」（藤川氏）

こうした細かいサポートもあって、2019年4月にCEL Fで作成した業務アプリでの正式運用が始まった。これにより、店舗におけるデータ入力作業と本部におけるデータ入力・集計作業のどちらも省力化され、同社の実績・粗利を算出する仕組み全体が劇的に変化した。

本部で集計業務を行ってきた小玉氏は、CEL Fの導入効果として「業務内容の質的な変化」を強調する。「各店舗のデータをCEL F上で一元管理できる仕組みを構築した結果、集計にかかる2時間以上の作業が一瞬で済むようになりました。各店舗から送られてきたファイルを手作業でコピー＆ペーストする必要もなくなり、入力ミスリスクも軽減しました。また、一目でどの店舗のデータが届いていないのか把握できるので、電話やメール等による進捗確認にかかっていた時間も大幅に減りました。これまで私の作業は集計がメインでしたが、集まったデータを分析する付加価値の高い作業へと大きく変わりました」（小玉氏）

また、店舗の店長にとっても、メールが届くのを待つことなく、効率的に入力作業ができるようになった。これによって、店長が売場に出られる時間が増加したことも大きなメリットだ。店長経験のある小玉氏は、「店舗運営においては、お客様や各部門責任者とのコミュニケーションがとても重要です。入力作業が効率化し、売場に出て毎日来てくれるお客様と会話する時間が増えました。」と話す。



## 他業務への利用や、RPAによるさらなる効率化も検討中

同社では今後、CEL Fで他の業務アプリを開発することも検討している。「今回のアプリより先に、生鮮品の受発注アプリを作成する計画が進められていました。現在はFAXで各店舗から発注が届き、それを本部のスタッフが業務システムへ手入力してデジタルデータ化しています。この業務がCEL Fによって効率化するよう準備を進めています」（藤川氏）

さらに、「もっと他の用途にもCEL Fを利用しよう」という声があがっている。例えば、店舗からでるゴミの集計だ。ゴミの集計は、各店舗での計量と、業者の処理量が合致しているのかを確認する必要がある。

小玉氏は、「ゴミの集計業務を、現在のメールからCEL Fで開発したアプリに切り替えることができないかと考えました。この業務には、毎日1、2時間かかっています。この時間を削減することができれば、店長にとっては大きなメリットになります」と話す。この提案は社内でも賛同を得て、2019年の秋頃に実現しそうだ。

これ以外にも、CEL Fによる効率化やCEL FのRPA機能による自動化が実現できないか、新たなアイデアがあがっているという。これからもCEL Fは、マルチグループの業務効率化を推進する大きな力となっていくそうだ。



株式会社マルトグループホールディングス  
<http://www.maruto-gp.co.jp/>

福島県いわき市に本社を置き、スーパー「マルト」をチェーン展開する株式会社マルト、株式会社マルト商事、株式会社くすりのマルトなどのグループ企業を有する。「地域のライフラインを守ることが使命と誇り」として、生鮮食品・加工食品・雑貨・衣類・一般薬品の販売、および調剤薬局を展開している。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CEL F担当  
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

販売予算の作成をCEL Fでシンプル化に  
部門間のやり取りを縮小し、運用負荷を軽減。時間短縮に成功し、働き方改善へ

株式会社LIXIL

対象部門 = システムインフラ部・LHT営業管理部

対象業務 = 販売予算作成



### ● Excel・Access管理による運用負荷を軽減したい

株式会社LIXILは住まいの水回り製品と建材製品を開発、提供するグローバル企業LIXILグループの中核となる事業会社である。2011年に国内の主要な建材・設備機器メーカー、トステム、INAX、新日軽、サンウエーブ工業、東洋エクステリアの5社が統合して誕生した。100年以上の歴史を持ち、現在、世界150カ国以上で約75,000人の従業員を擁するグローバル企業となっている。毎日10億人以上のひとびとがLIXILの製品を使うなど、豊かで快適な住まいを提供している。このようにLIXILは、国内事業の活性化に向け、ITインフラを拡充することで、より柔軟で多様な働き方を推進している。

同社の経理部門は、営業部門の販売予算作成のシステムの改善に頭を悩ましていた。1998年、トステム時代から使っていた現行のシステムでは限界が近づいていたからだ。大量のデータを使って分析するため、AccessとExcelを使用していたが、品目が多岐にわたること、また複雑化する業務の負荷に耐え切れずデータが破損する危険性もあった。

また、営業の予算管理は、拡販意欲やセールスの期待度といった人の意図も入り、上長がトップダウンで予算を割り付けていたが、管理者の負荷が大きかった。それに加え、5つの会社が1つになったことからマスタの情報量が増加。Excelも重くなり、ここ2~3年でトラブルが急増。システム改善は早急にしなければならない状況だった。

業績管理をするLHT事業経理統括部の山口氏、開発担当のデジタル部門の阿部氏は次のように話す。

「管理者がAccessを使ってデータを抽出、それをライン長が使うExcelに落とし予算確定。そのあと管理者がデータを受け取って予算管理をしていました。各エリアの管理者とライン長の双方で負荷が高く、運用負荷が大きい業務体制になっているため、現場からは改善の要望が多数上がっていました。システムの改善は緊急を要し、かつ改善のポイントは、予算策定期間の短期化とシンプル化でした。」そこで社内で検討、ExcelがベースとなっているSCSKのCEL Fを導入した。

### ● 開発生産性も良く、短期間で開発可能。

#### 見慣れたExcel仕様で現場サイドも抵抗感もなく、導入・運用に成功

導入には一つ問題があった。それは「基幹システムはグローバルに対応したもの」であることが求められていたからだ。しかし、基幹システムの刷新には、かなりの時間を要する。老朽化の問題もあり、時間をかけることはできなかった。そこで現時点での問題を解決する方向に変更。多言語に対応しているグローバルなものから、国内で簡易に管理できるツールに焦点を合わせた。

その中でCEL Fが候補として上がった。Excelがベースとなり分かりやすいメリットがあったが、簡単が故、現場で手を加えられ、壊れるデメリットもあった。

そこでシステム部門は開発ツールとしてCEL Fを活用。現場は入力のみとすることでリスクを回避した。Excelがベースのため開発生産性が高く、スピーディに開発・導入が可能なることからCEL Fを過渡期のツールとして採用した。

今までがExcelだったことから画面の操作性も変化なく、現場のユーザーも抵抗感なく取り入れられた。

### ● 各部署にヒアリングを実施し、機能の絞り込みに成功



左からLHT事業経理統括部 営業管理部 青木氏、山口氏、デジタル部門 システムインフラ部 阿部氏

導入時に苦労をしたのは「システムの仕様」について。業務をシンプルにするために機能の絞り込みをしたが、「本当にこの機能はなくても大丈夫なのか？」と意思決定に苦労をしたと山口氏は話す。データ検証できる範囲はすべて検証し、各営業の支店に出向いて意見にも耳を傾けた。何年も前から課題だったこともあり、システム部門も現場の想いを理解していた。

また、全国に担当者がいるため、社内版ソーシャルネットワーキングサービスも活用して周知徹底をした。



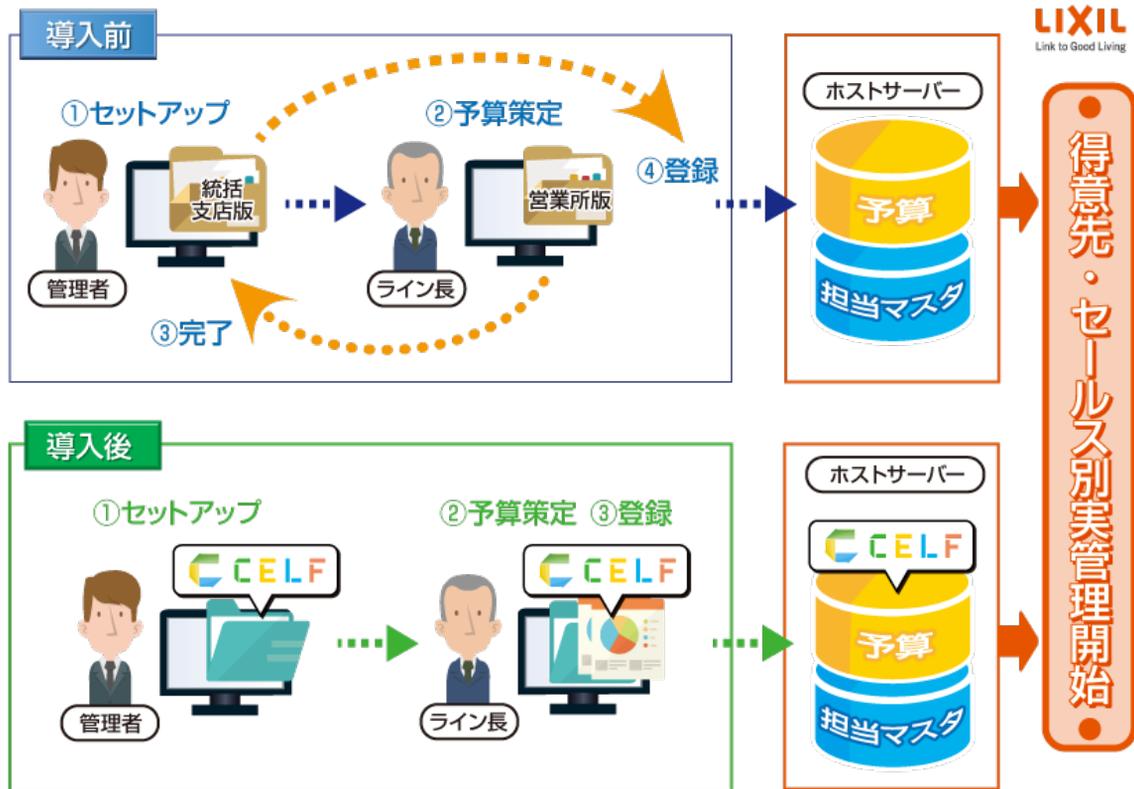
管理画面がシンプルになり  
運用負荷が軽減

## ● CELF導入により販売予算作成業務が3490時間の削減に成功

導入から開始までは3ヶ月。青木氏が中心となり、2ヶ月で支社経理部門に教育が実施された。その後、全国にいる現場のライン長たちに1ヶ月で教育を実施。上記の社内ソーシャルネットワークサービスも活用した。

「シンプルに、短期間で予算業務を終わらせることが目的」として、現地にとって業務に大幅な変更がないように、また、抵抗がないように大きく見た目を変えずにシステム開発をしたこともあり、教育も短期間で完了。全国に400~500ある端末にCELfをインストールし、権限をつけることには手間も時間も取られたが、導入後は業務負荷が大幅に軽減された。

予算の作成を早く終えないと活動方針が決められないため、営業が早期に活動できる環境作りをすることが経理部門にとって必須となっていたが、今まで1年で8486時間かかっていた工数が4996時間に短縮が成功。3490時間の改善となった。現場からも「5割以上は工数が減った」と7割以上の方が実感。工数が多少減ったと感じた人も2.5割となり、実に9割以上が効果を実感している。



## ● 業務がシンプルになる、だからこそ改善ができる

システムインフラ部の阿部氏は「業務がシンプルにならないと改善できない」と語る。前システムでは期毎にアクセスをデータアップして再配布をしていたが、CELfとなった今はマスターを変更したら完了となるため、運用負荷が大幅に軽減。働き方改革を進めている会社にとって、改善するためにはツールはなくてはならない存在。他社事例が各拠点からデータを収集して一元管理していることが多いと聞き、収集する業務に横展開をできないかを検討している。

建築材料・住宅設備機器業界最大手の企業であることから、業務也多岐にわたる。開発ツールとしても、ユーザーサイドでも活用しやすいCELfは今後働き方改革の一環を担っていくかもしれない。

**LIXIL**

Link to Good Living

LIXILは、世界中の誰もが描く住まい夢を実現するために、先進的なトイレ、お風呂、キッチンなどの水まわり製品と窓、ドア、インテリア、エクステリアなどの建材製品を開発、提供しています。

<https://www.lixil.co.jp/>

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELf担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELFF お客様事例

# 通販事業の定型業務をCELFFのRPA機能で自動化に挑戦 全社を巻きこんだRPA活用プロジェクトを通し、業務プロセス改革を実践

アイリンクス株式会社

対象部署 = 通販事業

対象業務 = データ加工・転記業務



## 通販業務における入力・転記作業が課題に

アイリンクス株式会社は、福岡県を地場に不動産・住宅事業を展開する三和グループの総合通信販売会社。主に健康関連の商品を企画し、オンラインショップ「ふくふく本舗」を通じて「アサイベリープラチナイ」「ニガウリ508プラス」「くろずバモント」などの健康食品を販売している。また近年は、古民家レストラン「伊都安蔵里」、モンテッソーリ教育を取り入れた「ハピネス保育園」を運営するなど、地方創生事業や子育て支援事業にも力を入れている。

20年近くにわたって通販事業を営んできた同社では、ビジネスが拡大するにつれて、人手による入力・転記作業の多い業務プロセスを改善できないかという悩みを抱えていた。通信販売事業の責任者を務める同社 通販事業 課長代理の中山敏史氏は次のように話す。



アイリンクス株式会社  
通販事業  
課長代理 中山 敏史様

「当社の業務は定型的な作業が多く、その大半を人手によって対応していました。そのため、どうしても作業に時間がかかり、人的ミスもしばしば発生していました」

IT業界出身の中山氏は、こうした課題を解決するために定型的な作業をロボティクス・プロセス・オートメーション（RPA）で自動化できないか検討したという。

ところがRPA製品の多くは大企業の業務効率化を目的につくられており、アイリンクスが求める作業の自動化には大掛かり過ぎる。もちろん、導入コストは非常に高額であり、とても予算内に収まらない。諦めかけていたときに、同社が利用する会計システムのベンダーであるPCAから紹介されたのが、RPAの機能を備えたSCSKの「CELFF（セルフ）」だった。

## シンプルで分かりやすく、コストも安価なCELFFに注目

CELFFのトライアルを実施した中山氏は、非常にシンプルで分かりやすい操作性に驚いた。そしてRPAだけでなく、CELFFが備えるさまざまな機能がアイリンクスの課題解決につながると直感した。しかも、年間約21万円という驚きの安価さで、コスト面でも十分に手が届く。

「けれども実際に効果が得られるかどうかは、実際に使ってみないと分かりません。経営陣からは『単発で終わるのではない』『本当に使うのか』といった疑問の声が上がり、結局『効果が見えない』という理由からCELFFの導入を即断できませんでした」（中山氏）

しかし、現場で非効率な作業を目にしてきた中山氏は引き下がらなかった。約1カ月のトライアル期間中に中山氏自身が手を動かし、通信販売の日次売上データを自動的に取得して転記するなどのアプリケーションを何本か作成。経営陣と現場向けにアプリケーションのデモを披露した。そこで現場や経営陣の好感触を得たことから、まずはスモールスタートでCELFFを導入することになった。

ただし、この時点ではCELFFを利用してどんな作業を自動化するのかは決まっていなかった。それでも効果を信じ、先にCELFFを導入して業務プロセスの改善につながる作業を探すことにした。

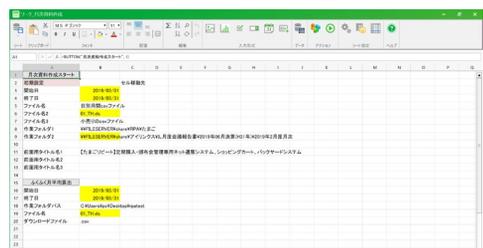
「そこで全社を巻き込んでRPAの導入を推進するために、『RPA大会』と銘打ったコンテストを実施することにしました。社内の現場スタッフ自身が困っていることに気付いてもらい、自動化できそうな作業のアイデアを募ることが目的でした」（中山氏）

### CELFFアプリケーション画面

#### ■ トップメニュー画面

CELFFで作成した「顧客平均単価」算出アプリの操作画面です。

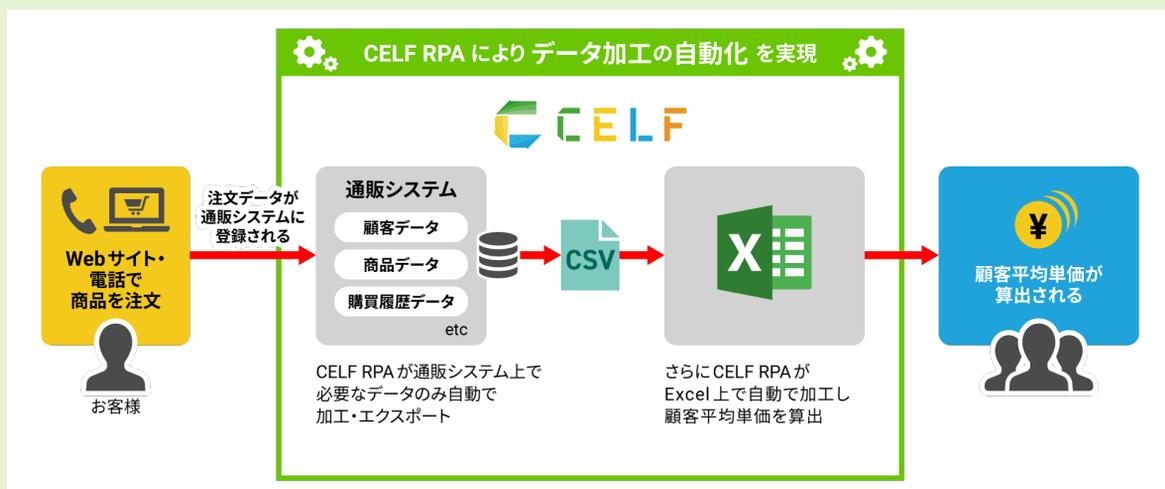
算出したい任意の期間を設定し、「月次資料作成スタート」ボタンを押下することで、CELFF RPAによって平均単価単価を自動で算出できます。



# RPA導入で転記業務が約30分から4分に 大幅な時間短縮に加え人的ミス解消を実現

アイリンクスでは、RPA大会を通じて集まったアイデアを具体的なアプリケーションに落とし込む前に、業務プロセス自体を根本的に見直すことにした。すると、そもそも必要のない作業が次々と明らかになった。それらの改善に取り組んだところ、結果的にRPAを使用しないケースもあった。中山氏はCELfを実際に使っていない業務でも、不要な作業を発見してプロセス改善につながったことを高く評価しており、「CELfの存在自体が大きな導入効果だ」と話す。

もちろん、CELfを使って作業を自動化するアプリケーションを作成したケースもある。顧客別平均単価を算出する業務もその一つだ。この業務はこれまで担当者が約30分の時間をかけて手作業で行っていたが、人的ミスが発生するリスクがあった。ミスが発生すると最初からやり直しになるため、担当者の精神的ストレスが大きかったという。CELfのRPA機能を適用したところ、業務の作業時間はわずか4分に短縮。作業時間の削減だけでなく、人的ミスのない正確な数字を算出できるという効果も得られている。



## コールセンターの受注業務にもCELfのRPAの利用を検討

アイリンクスでは引き続き、CELfの導入によって効果が得られそうな業務プロセスを探っている。例えば現在、コールセンターの受注業務は、オペレーターが電話で受けた注文をExcelに入力し、それを本部担当者が毎日数時間かけて業務システムへ手入力するという作業が繰り返されている。こうしたプロセスの改善にCELfのRPAを利用すれば、大幅な時間短縮やミスの削減が見込める。

同様に間接部門の作業にも、RPAの適用を検討中だ。同社の間接部門は管理リーダーの窪 伸也氏に仕事が集中するという状況で、業務改革が急務となっている。中山氏がトライアル期間中に作成したデモアプリケーションの中には、毎月末ごとに発生する支払・決済関連の入力作業を効率化するアプリケーションなど間接部門の業務効率化につながるものも含まれており、窪氏も早期の実用化に期待を寄せていると話す。

さらに将来的には、誰がいつ、どんな商品を購入したかというリアルタイムのデータを自動的に取得して可視化するという仕組みをCELfで構築し、経営陣の迅速な意思決定や通販事業部門のプロモーションに役立てたいと考えている。アイリンクスのさまざまな業務においても、CELfが大きな力になっていきそうだ。



アイリンクス株式会社  
管理  
リーダー 窪 伸也様



アイリンクス株式会社  
<https://www.i-linksnet.com/>

三和グループのMVP (Mission, Vision, Passion) に基づき、グループ一体となった経営を推進しています。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELf担当  
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

インプット業務を自動化することで効率化とヒューマンエラーを撲滅  
プロジェクトで築いたチームワークと意識改革で人知を生かした業務への変革を目指す

株式会社 伊東商会

対象部署 = セールスオペレーション部

対象業務 = 受発注業務



### 100社100通りの業務フローにより社内統一が困難な状況に

1953年に創業した株式会社伊東商会は、「新しい組み合わせによるお客様への価値創造」をミッションとして掲げ、産業機械の専門商社という特性を最大限に活かし、お客様のニーズに合わせた幅広いソリューションを提供できるのが強みとなっている。各種モーターや加工機械などの機械製品のみならず、生産ラインの自動化システムなどを提供しており、近年



株式会社伊東商会 SO（セールスオペレーション）部  
左から、本社2グループ 比嘉門 聡美氏、齋藤 鮎美氏  
中部グループ 三宅 夏巳氏、高阪 智香子氏

は油圧の回路設計シミュレーションソフトや製造実行システム（MES）の提案・導入など、デジタルソリューションの領域に業務を拡大している。

約5年前に、社内業務システムをオンプレからクラウドに移行し、それと同時に営業部門を支援する横断組織としてSO（セールスオペレーション）部が発足した。RPA導入プロジェクトのリーダーを務めるSO部 中部グループ 高阪 智香子氏は、CEL F導入以前の業務体制をこう振り返る。

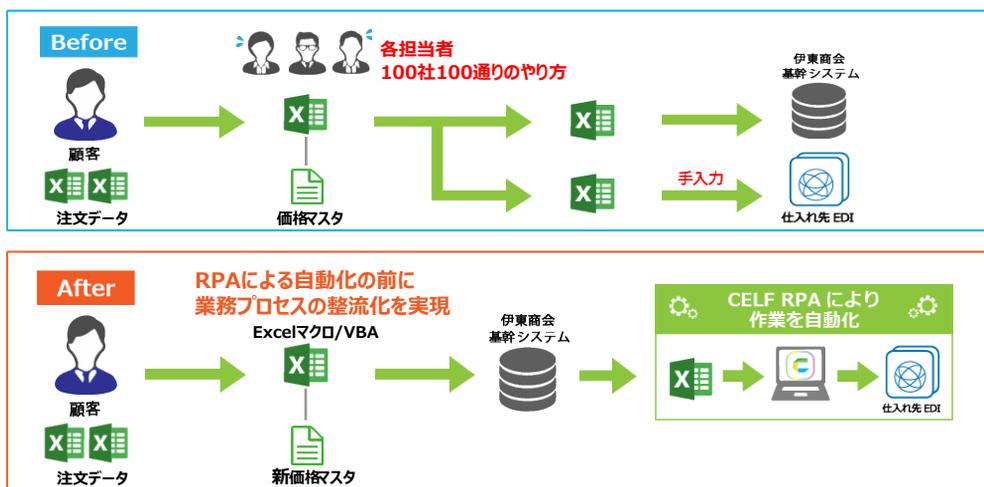
「SO部は、これまで、サービス品質の向上を目指し、業務プロセスの改善に取り組んできました。しかし、お客様の要望に個別に対応してきた結果、100社100通りともいえる業務プロセスが存在し、標準化という視点で課題がありました。また、業務が可視化できていなかったため、問題解決のための業務プロセスの見直しやシステム改善が不十分であり、手作業による人的ミスがなかなか減らせない状況でした。」（高阪氏）

### 自動化を前提にした業務プロセスの整流化が成功のポイント

CEL F導入の経緯についても高阪氏に話を伺った。「数年前にコンサルを入れて、標準化を図ろうとしましたが、当時はお客様に合わせるという意識が強く、うまくいきませんでした。しかし、今回は、RPAを使って自動化する事を前提に、社内プロジェクトを発足させました。業務をよく理解している現場担当者が主体となって取り組み、導入効果を最大限にするためには、自動化に適したプロセスへの変換を行う事が重要であるという考えのもと進めました。業務の可視化によって問題点を洗い出し、問題解決のためのプロセスの見直しと製品マスタやVBAマクロの整備を実施しました。それらによって、煩雑になっていたプロセスを整流化することができました。」（高阪氏）

初期導入の適用業務として、仕入先EDIシステムへの発注入力を選定した。これは、導入効果が大きく、且つ横展開可能であるという判断によるものだ。人手で行っていたインプット作業の自動化は、大幅な工数削減とヒューマンエラー撲滅に繋がった。

CEL F RPAの開発は、変更にも柔軟に対応できるようSO部のプロジェクトメンバーによって行った。もともとRPAの知識があったメンバーはおらず、有償のトレーニングや自主学習、その他、週次の定例会によって互いにコツや技を共有する事で、スキルアップを図った。プロジェクトメンバー以外のSO部のメンバーに対しては、説明会やデモ会など、CEL F RPAによる効果の理解を深める活動を行ったそうである。



## 他社製品と比較し「初心者にも圧倒的な扱いやすさ」が魅力でした

今回のプロジェクトを情報システム担当者として支援したコーポレート部 ITグループ課長 藤原 豊氏に、CEL Fを知ったきっかけについて話を伺った。

「社内でProActive(※1)を導入しており、SCSK営業担当者より以前からCEL Fは紹介を受けていました。その頃は体制的な問題もありRPA導入にまで踏み切れませんでしたが、今回、SO部が立ち上げたプロジェクトをきっかけに、具体的な検討が始まりました。約半年ほどかけて他社製品と比較検討し、高額な製品は導入してダメだったという懸念がありました。CEL Fは費用対効果の点でハードルが低くコスト面でも優れていました。他社製品と比較して、専門的なプログラミング知識がない初心者にもとつき易いエクセルライクなUIと操作性、現場ですぐにカスタマイズができる直感的な作りに魅力を感じました。

また、RPA機能だけではなくアプリ開発やデータ統合ができる機能もあり、社内で使用しているExcel形式の帳票・管理表をCEL Fに置き換える事でExcel特有の問題を解決し、データを一元管理できると考えました。導入については、コストや操作性に魅力を感じた他、CEL Fキッチン教室やエイ・フォース社(CEL F認定パートナー)のハンズオンセミナーに参加した際に丁寧なレクチャーを受け、自分たちの手で業務改革を実現できる、と実感できたのも理由のひとつです」(藤原氏)

導入後は、アウトソーシングしていた業務の中で「データを手動で転記する作業」をRPAによって自動化することで、大幅な時短と月40万円ほどのコスト削減となっただけでなく、アウトソーシングする内容も付加価値の高い業務にシフトしていくことができた。今後は同じプロセスを別の得意先へ横展開していきながら、全ての取引先データの一元管理を目指すとする。

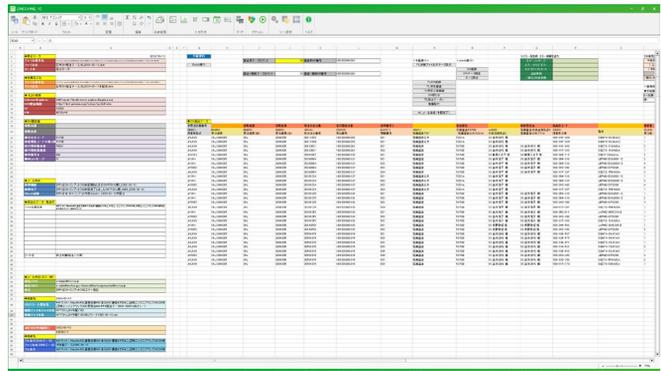
(※1) ProActive(プロアクティブ) : SCSKが開発した27年間で約6,200社への導入実績を誇る「超寿命ERP」



株式会社伊東商会  
コーポレート部 ITグループ  
課長 藤原 豊氏

### CEL F アプリケーション・トップメニュー

CEL Fで作成した操作画面(トップメニュー)このシート一枚で処理に必要な定数や処理結果を全て管理し、基幹システムから出力したデータを外部システムからRPAでデータを入力させ発注業務を自動化。多種多様な項目をカラーバリエーションやレイアウトの工夫により、目的のメニューが見やすくわかりやすい構成となっている。女性プロジェクトチームならではのユーザーに対する細やかな気配りとセンスの良さが際立つ。



## CEL F RPA導入の取り組みを評価されたことで企業価値も上昇

「CEL F RPA導入によって得られる効果は、「生産性向上」「業務標準化」「品質向上」「業務負荷軽減」の4つであり、これらの効果によって、「余力」を創出できると考えています。この余力は、人にしかできない創造的な業務へのシフトを可能にし、伊東商会の価値を高めるはずだ」と、高阪氏は話す。

話の最後には、CEL F RPAの導入は、SO部メンバーの絆を感じ、また、業務改善に対する意識・行動の改革に繋がった取り組みであったという話を伺う事ができた。「CEL F RPAによる業務自動化は、新しい取り組みであり、プロジェクトメンバー以外のメンバーから理解を得られなければ、実現できなかった事でしょう。リリース後のエラー発生は、現場担当者に手作業をお願いする事態を招きましたが、解決に向け、様々な協力が得られたことに感謝しています。

また、導入効果に半信半疑だったメンバーが、効果を実感することで、自己の携わる業務にも適用するのではないかと考えられるようになり、CEL F RPAを活用した業務改善に手を挙げるメンバーが増えました。」(高阪氏)

さらには、CEL F RPAでの業務改革の取り組みに対し、取引先からも高い評価を得られたという。

「RPAを取り入れることで取引先から“先進的なシステムを活用できる組織”として、企業価値を感じていただけました。CEL Fは分散しているデータやファイルを統合し一元管理する、デジタルライゼーションの基盤として有用です。その基盤を現場が学ぶ事で自らが使いこなせるツールです。CEL F導入を検討される企業様に、強くお勧めできます」(藤原氏)

ITの世界は「個人(スタンドアロン)」から「チーム(ネットワーク)」の時代へと移り変わってきた。今後も業務改革の波の中で、SO部のチームワークはもとより伊東商会全体の結束にCEL Fが一役買っていこう。



株式会社伊東商会  
<http://www.itnet.co.jp/>

1953年に創業された産業機械の専門商社。商社という特性を最大限に活かすことで、他社にない「組み合わせ」から価値を創造し、新しいソリューションを提供できるのが強み。お客様と社会に貢献することが伊東商会のミッション。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CEL F担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELFBIZ お客様事例

### CELFBIZのRPA機能を使って業務の自動化に成功 外注業者とのコストコミュニケーションが減り、生産性が向上

**極東開発工業株式会社**

対象部署 = 購買課

対象業務 = 請求書作成・システム承認業務など



### 請求書の確認が業務を圧迫

1955年設立の極東開発工業株式会社は兵庫県西宮市に本社を置いている。事業内容は特装車事業・環境事業・パーキング事業（不動産）の3事業に分かれており、その中で柱となっているのが特装車事業である。国内トップクラスの実力を携え、建設、物流・省力、環境という日常のあらゆるシーンで活躍する特装車を世界規模で事業を展開。豊富なラインナップで特装車の総合メーカーとして社会を支えている。

同社のサービス本部の購買課で大きな負担となっていたのが請求書業務だった。現在量産中の車両ではなく、サービスの保守用パーツを段取りする部署のため、小ロットでも取引先が200社以上もある。毎月、請求書の到着したものを付け合わせる作業は購買課の担当にとっては業務負担が高かった。請求書は業者から郵送のため、請求書が届かないのは発行忘れなのか、それとも事故なのか、違う事業所に届いたのか、その確認だけでも時間がかかり、電話をかけるなどコミュニケーションも負担になっていた。

サービスパーツの管理をするパーツセンター購買課の水野氏は次のように話す。

「管理職で手分けをして請求書の確認業務をしていました。請求書自体は指定フォーマットがあるので、EDI（※）で自動公開ですが、郵送の手間が懸念事項でした。請求書原本の行方を追うのに、1ヶ月ほぼそのやり取りに時間が取られることもあります。事業所が6か所あるので送付先が違った場合、送り直しになるので、業者さんにとっても二度手間三度手間でも非効率です。何かいいシステムを導入することはできないかと悩んでいました。」

そこでEDIシステムの請求書公開機能と取引先企業によるその請求書に対する承認機能を利用することで、指定請求書の郵送を廃止をする方向で社内にて調整した。しかし、この業務フローを実現するためには、制約として手作業が残るため、低コストで効率化を実現できるRPAによる解決を検討していた。費用対効果の観点でいくつてかのRPAツールを比較検討した結果、東京の展示会でCELFBIZに出会った水野氏は、「CELFBIZは他社のRPAと違い、構築がシンプルであることが決め手となりました。」と語る。元々情報システム部の水野氏にとって、システムを構築することは可能ではあるが、知識がない人でも扱えるもの、そして導入に抵抗がないものを探していた。何社ものセミナーに通い、一番作りやすかったCELFBIZに決め、導入した。

※物流事業者同士で電子的に取引情報を交換すること。Electronic Data Interchangeの略で、日本語では「電子データ交換」と訳される物流用語である。

### 費用体効果の高さも決め手に

RPAを導入しようにも、大手だと1アカウントで年間100万円くらいの費用がかかる。請求書の業務は一環に過ぎないため、そこまでの経費はかけられない。CELFBIZは初期費用が低く、月の運用費に対する費用対効果も抜群だった。また、実際に導入を進めていくにあたっては、CELFBIZ開発パートナー（※）のきめ細かいサポートもあり、導入スピードも早く、1~2ヶ月で稼働開始となった。

（※）同社のRPA導入を支援したCELFBIZ開発パートナーのエイ・フォース株式会社では、CELFBIZの各種トレーニングサービスを提供している。（<https://www.celf.biz/assistance/assistance-a-force/>）



サービス本部  
パーツセンター購買課  
水野氏



請求書公開を自動化

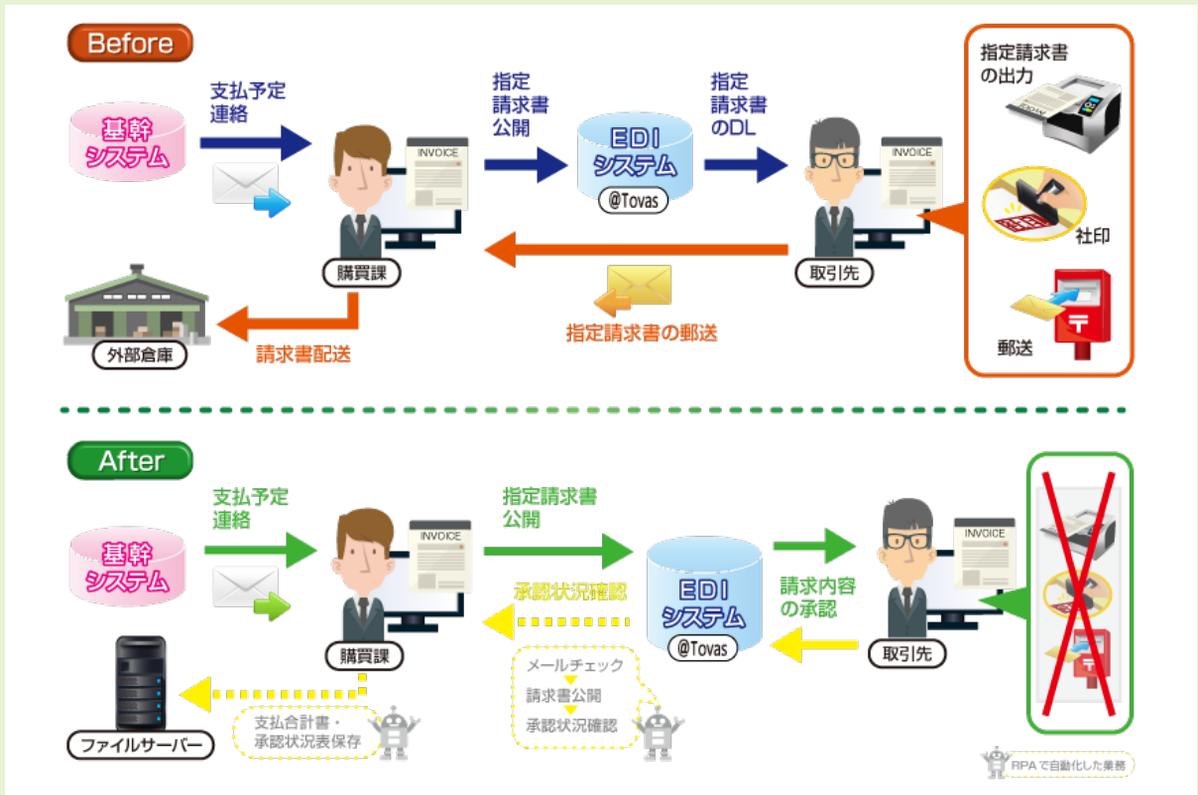


他社システムの自動処理

## 請求業務にかけていた時間を削減し、ストレスも軽減

今までは請求書業務に同課は3人の人手が取られていたが、自動化により各々1日1時間かかっていた時間がゼロに。それに加え、電話を何回もかけて請求書の催促をすることもなくなり、システムの承認ボタンを押すだけになったため「押してください」といえば完了。お互いのストレスもなくなりコミュニケーションコストが一気に削減した。

また、金額の記入漏れがあり検収されないことも時折あったが、自動化することで記入漏れによるミスもなくなった。また、発注先から原本を送ってもらって後、社内のEDIシステムとの照らし合わせ業務もあったが、これも自動化により、トータルで一人当たり月20時間の削減につながっている。



## CELF RPAの横展開で業務改善

同時に、既存のEDIに対応できない取引業者との間では@Tovas（※）（開発元：コクヨ株式会社）という外部サービスを使用していたが、CELF RPAの適用範囲を広げ、EDIの取引先と同じように活用して請求書の公開、承認状況の確認に使用している。

RPAで生産性を上げることができた業務は次の通りである。

- ① EDIシステム及び外部システムの@Tovas上で取引先ごとの請求書の公開作業を自動化
- ② 取引先企業がEDIシステム及び@Tovas上の承認を実行したかどうかのチェックを自動化
- ③ 承認後の請求書を電子化して保存する作業を自動化

同社では、これからも業務改善の一環として、CELFのRPA機能の活躍が期待される。

（※）@Tovas（あっととばす）は、請求書や納品書、注文書などの帳票のPDFデータを、アップロードするだけで「WEB」「FAX」「郵送」でお届けする帳票配信クラウドサービス (<https://www.attovas.com/>)



技術と信用を重んじ一致協力して  
企業の生々発展に努力し広く社会に奉仕する  
<http://www.kyokuto.com/>



<https://www.celf.biz>

CELF担当  
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# CELF RPA機能を導入し、年末調整の電子申告化を実現 人手不足が続く会計事務所業界の中で、作業時間を大幅に短縮させた

税理士法人 とどろき会計事務所

対象部署：総務部

対象業務：年末調整 申告業務



## 人手不足にもかかわらず、煩雑な作業が残る現場

税理士法人とどろき会計事務所は、顧客企業に対し多様な会計サービスを提供している。会計事務業は市場的にも人手不足が続いており、限られた人数で多くの業務をこなさなければならない。人手不足は深刻な問題だ。当事務所の轟所長も「手が足りない中、業務効率化をどう高めるのが良いのかを模索していました」（当事務所・轟勝之所長談）と語る。

また会計事務業には「データ転記の作業負担」といった別の課題もある。顧客企業の様々な会計データを預かり、会計ソフトに入力・加工したのち、別の会計ソフトへ転記作業を行うが、ソフト間どうしのデータ連携がなされていないことも多く、それぞれのソフトに二重入力となる転記作業を行わなければならないのが実態だ。

そこで取り組んだのが、CELF RPA導入による「事務処理業務の効率化」と「年末調整の電子申告化」だ。年末調整の申告業務を電子申告で行うためには、給与計算用のソフトに登録された約200社分の顧客企業のデータを、電子申告用のソフトに手入力して転記するか、または、別途費用を追加してベンダーに依頼する必要があった。顧客には、社員500人の企業もあり、手入力し直すには時間がかかるため、昨年まで電子申告は実現していなかった。

そのため、郵便での書面申告となると、データ印刷、申告書類加工、郵送手配作業なども手作業で行う必要があり、上述の500人規模の申告業務となると、3人のスタッフが約3日間かけて行わなければならない作業量となっていた。



税理士法人とどろき会計事務所  
所長 轟勝之様

## 安価な価格と丁寧なフォローに惹かれ、CELFを導入

数年前から「こんな旧態依然とした方法ではなく、電子申告を実現したかった」と語るのは当事務所のスタッフである中村由布紀さんだ。

中村さんは、産休・育休を経て職場へ復帰した後、事務所内のシステムを見直す役割を担っている。現在は内勤であるが、以前は外回りも多く、社内外の現場での課題をよく把握している。その視点で気になることがあったのだ。また、このプロジェクトには同事務所のスタッフ、宮本エリ子さんも携わっている。宮本さんはメーカーの研究開発部門で製品の研究・開発・設計に携わっていたエンジニアの経歴を持つため、今回の業務への適性があった。専業主婦を経て、同事務所に勤め始めた宮本さんの経歴を聞き、中村さんがチームに召集、適材適所のチームでRPAプロジェクトが始まった。

まず中村さんと宮本さんはRPAツールの展示会へ足を運んだ。CELFではない、他のRPAツールの情報収集が目的だったが、「費用対効果が定かではない段階で所長に提案することに対して気が引けるほど、高価な価格だった」（当事務所・中村由布紀さん談）という理由で検討を断念。そんな中、別ブースで展示・説明を行っていたCELFに出会った。当初のCELFの印象を中村さんはこう振り返る。「実は最初に惹かれたのはブース全面に押し出されていたCELFのキャラクターでした（笑）。というのも、RPAは難しいものというイメージがありましたが、CELFのブースは親しみやすく、他社と違って入りやすい印象でした」。またCELFは他社RPAツールに比べ価格が安価で「これなら所長に提案しやすい」と、まず30日間の無料トライアル版から使い始めた。

「年末調整の電子申告化」を目的に業務アプリの開発を進めたが、開発上の不明点は担当者に対面で相談できる無料セミナー「CELF業務アプリ相談会」に参加し直に相談。「どうしても出てしまうエラーに対して、サンプルを作成してただけました」（当事務所・宮本エリ子さん談）など、サポートの姿勢に安心できCELFを本格的に導入することを決定した。



税理士法人とどろき会計事務所  
中村由布紀様

### CELFアプリケーション画面

#### ■ トップメニュー画面

CELFで作成した操作画面（トップメニュー画面）です。各操作ボタンと顧問先リストから取り出した給与計算ソフトの年末調整データが表示されます。

# RPA機能による自動転記を実現させ、異なる業務ソフトどうしの中でデータをシームレスに連携させることができた

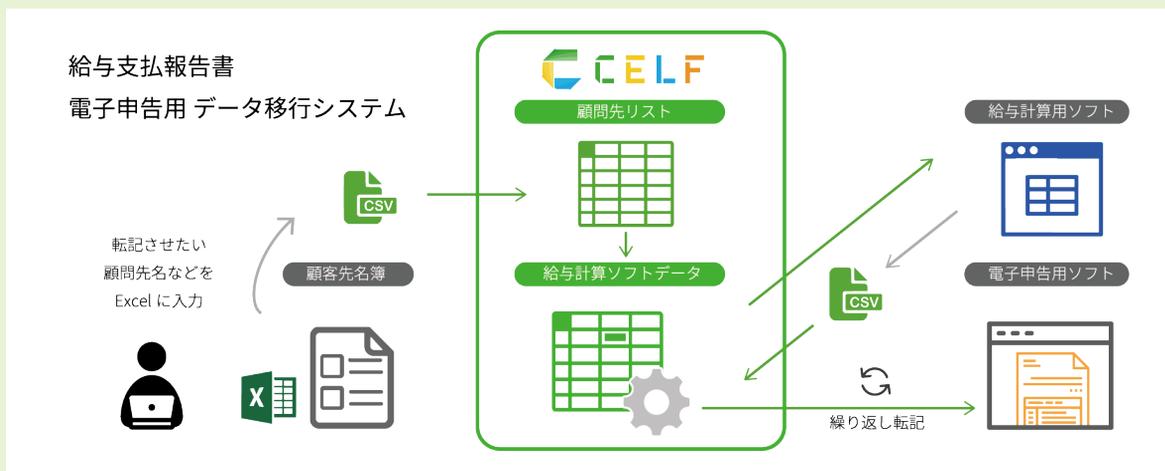
今回CEL Fで開発した「給与支払報告書 電子申告用 データ移行システム」は、給与管理ソフトの中に蓄積されているデータをRPAに読み込ませ、電子申告用のソフトに自動で記入させるしくみだ。

このデータ移行システムにより、異なる業務ソフトの間でもデータを二重入力することなく、シームレスなデータの連携が可能となった。この自動化は2018年度の年末調整から当システムによる運用が実施される予定だ。テスト段階の現時点では、年末調整のための150人分のデータを電子申告用のソフトへ書き出すのに、約150分。CEL F RPA導入後は自動でデータを転記し続けている間、スタッフは別の業務に時間を当てることが可能になった。従来発生していた手作業を省けることは、時間的にもリソース的にも多大なメリットだ。

上記の他にもCEL Fを導入したことによる副産物があった。今回のRPAツール活用をきっかけに、事務所内の業務を全般的に自動化しようという空気が生まれ、申告業務に携わる他の部署も協力的になった。かつてはそれぞれが属人的に、感覚で行っていた業務などもマニュアル化が進んでいる最中だという。個別の業務効率化が進み、今後は、組織全体での業務の効率化が促進されてゆくことだろう。



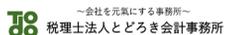
税理士法人とどろき会計事務所  
宮本エリ子様



## 組織全体のIT化を進め、顧客へのサービス向上に務めたい

CEL F RPA導入を轟所長はこう振り返る。「大手の会計事務所でのRPAの採用例など聞いていますが、当事務所の場合、上から一方的に言われてやったものとは違い、現場からRPA導入の提案があって能動的にプロジェクトを推進し、現在も楽しんでやってくれています。そういう意味でこのツールを導入して本当によかったと思っていますし、RPA活用によって業務の効率化を実現できる可能性を強く感じています。また、産休取得を推進している当事務所において、業務効率化による労働環境の改善を図れたことも大きいです。中村さんのように産休・育休を経験して職場復帰してくれるスタッフを増やす一方、新社員も増員し100人ほどのスタッフでより高度なサービスを提供する事務所にしていきたいです」（轟所長談）。

当事務所でのCEL Fを用いた現場での業務の効率化はまだ始まったばかりである。「電子申告用 データ移行システム」のみならずその他業務でもRPA活用の本格化をより活性化させる予定だ。会計事務所の業務は、会計面での事務処理やアドバイスによって、顧客である各企業の経営を多角的にサポートすることでもある。自らの事務所で業務の自動化に成功すれば、顧客に提案できる業務改善のためのアドバイスにも幅が出てくる。業務の効率化を進めることは、会計事務所全体としてのサービス向上にも直結していくとも言えるだろう。



税理士法人とどろき会計事務所  
<https://todoroki-tax.or.jp/>

「顧客第一主義」「プロ意識」「コミュニケーション」の3理念。  
「お客様のお役に立つこと」「お客様と共に成長・発展すること」が私達の願いです。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CEL F担当  
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

# 少数精鋭で業務改善・作業効率化を目指し 案件定義を策定 CEL F RPA で 1 日3時間の時短と働き方改革の実現に成功

ニップドーナツ株式会社

対象部署 = 管理部

対象業務 = 店舗売上管理 (店舗管理・人事・総務・営業部)



## 店舗運営担当から管理部へ、手作業からシステム化へと模索する日々

東京都渋谷区に本社をおくニップドーナツ株式会社は、すべてのお客さまにご満足いただける商品とサービスを提供できるお店づくりをモットーに、昭和47年日本製粉株式会社の子会社として設立。株式会社ダスキン、株式会社ホットランドとのフランチャイズ契約により、現在は、「ミスタードーナツショップ」19店舗、「築地銀だこ」4店舗を展開している。フードサービス産業は人手不足や原材料の価格高騰などで取り巻く環境は大きく変わりつつあり、同社も同様な問題の渦中において、手作業が多い事務作業に限界を感じていた。



ニップドーナツ株式会社  
管理部 部長 喜多 元樹 様

「元はドーナツショップの店長を任されていたのですが、マネージャー職3年ののち本社管理部に異動になりました。管理部の業務内容は多岐にわたり、営業サポート・経理・総務関係など、給与、税金、労働時間管理、就業規則なども担当しています。異動後の4年間で人員が減っていく中、手作業が多い事務作業に限界を感じ、時短や働き方改革のために「できること」を模索する日々でした。まず、第一の問題は手作業による事務処理が多く、システムがほとんどなかったこと、非効率な業務が目立ちました」(ニップドーナツ 管理部部長 喜多氏)

店舗担当時は、売上やスタッフの勤怠をExcelで管理していたが、それ以外でIT・システミックな知識はほとんどなく「業務改善」「システム化」といっても、何をどうしたらいいかわらぬ日々だったと喜多氏は振り返る。そんな中、マクロやVBA、プログラムなど幅広い知識を持つ管理部マネージャの鍵原氏よりITについて様々なレクチャーを受ける中で、少しずつシステム改革への青写真がみえてくる。

「システムについて学ぶうちに「できること」が沢山あると気づき、実現したい内容も具体的にみえてきました」(喜多氏)

## コストも要件定義も満たすCEL F RPAと IT フェアで運命の出会い

業務改革のため業務フロー自動化を目指しRPA導入を検討していた両氏は、ふと訪れたITフェアでCEL Fとの運命の出会いを果たす。

「RPAを探す目的で色々みてまわると、偶然CEL Fをみかけました。他社製品は高価なものが多く驚くばかりでしたが、CEL Fは費用対効果的に期待がもてました。しかしながら、当初は本当にこの価格で導入できるのかと半信半疑でした」(管理部マネージャ 鍵原氏)

そこで「30日間無料トライアル」に申し込み、CEL F ミニセミナーにも参加。トライアル期間中に5つアプリを作成した後は、かなり早いスピードでCEL Fの導入を決定した。

「業務のシステム化はまず「何がしたいか」の要件定義策定が難しいですが、CEL Fは具体的にイメージできました」(鍵原氏)

店舗運営時の経験から「無駄が大嫌い」で、常に「いかに業務を効率的に処理するか」を考えていたという喜多氏も、Excelと同等の使いやすさとコスト面両方で期待が持てたと語る。

「キャラクターにも親しみが持てましたし、鍵原氏からの勧めもありすぐにトライアルに入りました。セミナーにも参加し、SCSKスタッフの方から様々なトレーニングを受けるうちに次第にイメージができました。他社の製品も比較検討しましたが、CEL Fは価格と使いやすさが際立ち「これならいける」と確信しました。トライアル期間中に制作したアプリは、現在も稼働しています」(喜多氏)

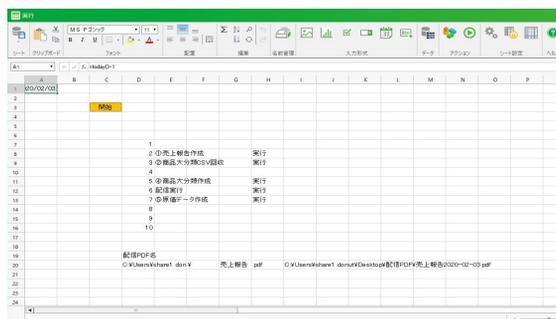


ニップドーナツ株式会社  
管理部 マネージャ  
鍵原 明人 様

### CEL Fアプリケーション・トップメニュー

CEL Fで作成した操作画面(トップメニュー画面)

[開始] ボタンをクリックすると、表示された項目がCEL F RPAにより自動処理される。CEL F以前はこれらの作業を全てExcelによる手入力、計算により実施していた。CEL F RPA化により、手作業による誤入力、計算ミスもなくなり、大幅な短縮につながった。これこそまさに、秀逸なる「働き方改革」のひとつ。



# 1日3時間もの時短を実現 スケジューリングや業務もスムーズに



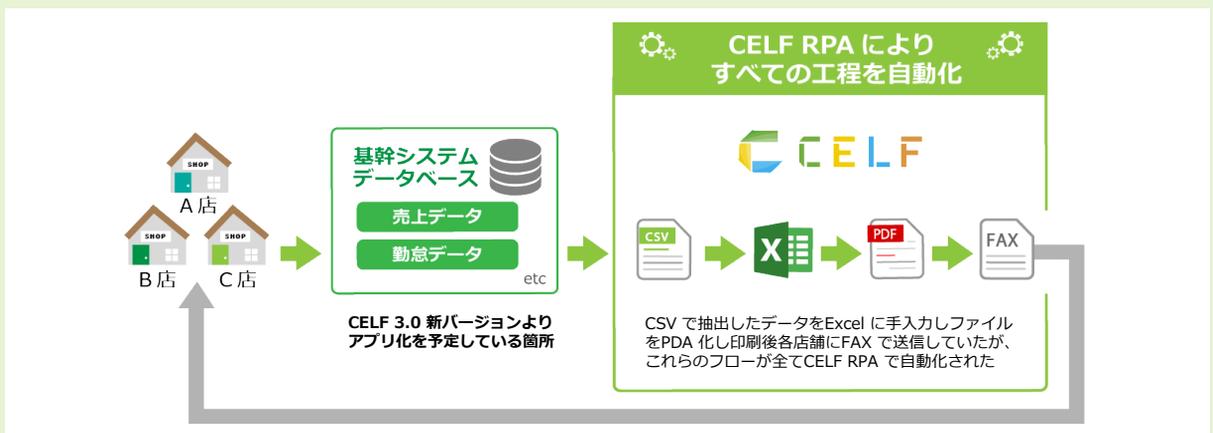
ニッポンドーナツ株式会社  
管理部 岡田 佳世 様

CEL F 導入について、喜多氏、鍵原氏、それぞれにご意見を伺った。

「CEL F 導入以前は、売上報告ひとつとっても、まず、基幹システムから各店舗のデータを都道府県毎に画面を開きなおしながらCSV にダウンロードし、Excel に手入力後ファイルをPDF 化、それを印刷し各店舗に配信という作業をしていました。全てにおいて時間のかかる業務でしたが、現在は全てCEL F RPA による自動処理で瞬時に完了します。おおむね1 日3 時間ほどの時短になり、おかげで以前はできなかった「把握すべきデータ」の確認や、営業担当者へのサポートもできています。開発については、当初はCEL F の機能を全て使わなければと思っていましたが、シンプルな構成でいいと気づく他、スピーディーさの重要性も学びました」（喜多氏）

「CEL F RPA の導入によりデータの確認がしやすくなった他、RPA は常に同じ時刻に開始・終了するため、人間（自分）のスケジュールリングも容易になり、結果的に仕事がスムーズになりました。CEL F にいくつかの改善要望はあるものの、導入のしやすさ、これだけの問題を解決できたことは非常に満足しています」（鍵原氏）

CEL F の新しいバージョン（CEL F 3.0）から新規開発を担当するという管理部の岡田氏からは、安心の声があがった。「実際にCEL F をさわってみて既存アプリを壊してしまわないか心配でしたが、そんなに怖がらなくても大丈夫という印象です。現在は店舗売上報告をCEL F 化できないか新バージョンのCEL F3.0 で検証していますが、（新バージョンCEL F 3.0 では、Excel ファイルがそのままCEL F アプリに変換できる機能が追加される）Excel ファイルが読み込めない等のトラブルは今のところありません」（管理部 岡田氏）



## IT に詳しくなくても出来るCEL F 働き方改革は自らの努力で

CEL F RPA 導入から半年ほど経過した現在、喜多氏はこう振り返る。

「導入当初はIT 用語すらわからず、悩み、夢にCEL F がでてくることもありましたが、しかし、様々なサポートと、CEL F で（業務改革を）やってやろう精神で乗り切りました、今後も更なる業務改善を推進し続けます」（喜多氏）

現在何かCEL F でお困りごとはありませんか、の問いに対し「RPA 稼働中にマシンをさわる人がいると、自動処理がストップすること」などの回答に笑いが漏れるシーンも。導入初期はエラーでシステムが停止することもあったが、現在はエラー通知受信用に購入したモバイルPC が不要なほど、動作は安定していると語る。

また、CEL F 導入を検討中の企業の皆様へのメッセージとして、次のような力強い言葉を頂いた。

「システムに詳しくない私でもCEL F でアプリが作れました。もともとは子ども向けのプログラミングソフトが原型だそうで、IT に詳しくない方でも理解できると思います。本当の働き方改革は自らの努力で可能になります。」（喜多氏）

店舗運営で育んだ「無駄をなくす」精神は、管理部での業務改善にも浸透しているようだ。さらなる業務改革を狙う喜多氏からは、CEL F でシームレスな業務フローを実現した自信の程がうかがえた。

**nippon** ニッポンドーナツ株式会社  
日本製粉グループ <https://www.nippon-donut.com>

すべてのお客さまにご満足いただける商品とサービスを提供できるお店づくりをモットーに、昭和47年日本製粉株式会社の子会社として設立。タスキン社、ホットランド社とのフランチャイズ契約により、現在「ミスタードーナツショップ」18店舗「築地銀だこ」5店舗を展開

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CEL F 担当  
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

# ボトムアップによる業務改善プロジェクトでCEL Fを活用 成果発表会で全社に改善の機運を高め、管理職も活動を支援

スバル興産株式会社

対象部門 = 全部門

対象業務 = ワークフロー、システム連携など



### ●業務改善をボトムアップで進めるためにCEL Fを導入

自動車メーカー「SUBARU」グループの一員であるスバル興産は、不動産事業・旅行事業を通じて社会やSUBARUグループに貢献するとともに、企業として持続的に成長し、従業員が生き生きと働ける会社を目指している。常務取締役 事業管理本部長の福岡時記雄氏は、2014年にスバル興産に着任した際の印象について、「専門性の高い業務が多だけに人事ローテーションが難しく業務が属人化しやすいと感じました。組織全体の強化、個人のキャリアアップを図るためにも、システム化による業務改善の必要性がありました」と振り返る。そこで、まずはトップダウンで会計システムや不動産管理システムといった基幹系システムの刷新に着手する。



常務取締役 事業管理本部長  
福岡時記雄様

しかし、全社の業務改善という意味では、会計システムと不動産や旅行などの各個別業務システムの連携、さらには全社員の日常業務の効率化が必要となる。そう考えた福岡氏は、全社8つの部門から若手・中堅のメンバーを集めて「業務改善プロジェクト」を2019年に立ち上げた。さらに、システム面で相談できるパートナーとして、SUBARUグループをよく知るSCSKに相談を持ち掛けた。システム連携については、専用ツールを利用するという方法も検討したが、それではオーバースペックで費用がかかりすぎる。そこでSCSKが提案したのが、システム連携にも使えて、社員自身が内製で業務アプリケーションを開発できるCEL Fだった。

「CEL Fは汎用性が高く、各部門がExcelなどを使って手作業でやっていた業務をデジタル化し、見える化ができます。加えて、RPAも活用できて発展性も高いと感じました。ITに詳しくなくても使えそうでしたし、社員のITリテラシーの向上にも役立ちそうでした」（福岡氏）ITの専任担当者を置かず、外部のシステムベンダーに依存することの多かった同社にとって、各部門の現場が自ら業務改善のためのアプリケーションを内製化できるCEL Fは、大きな期待がもてた。

### ●日常業務の改善、システム連携を各部門で内製化

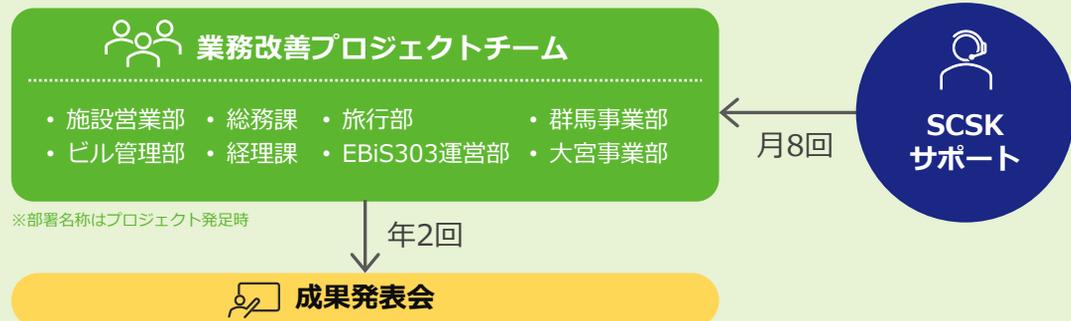
こうしてCEL Fの導入が決まり、前述の業務改善プロジェクトのメンバーが中心となって、各部門での日常業務の改善、システム連携の実現という2方向でCEL Fを活用することにした。とはいえ、自社だけでCEL Fを習熟していくのは容易ではない。そこで、SCSKとサポート契約を結び、業務改善の進め方、CEL Fの使い方をアドバイスしてもらうことにした。プロジェクトのリーダーを務めている企画管理部の米井聖晴氏は、「CEL Fの使い方という技術的な支援はもちろんですが、業務の洗い出し・現状分析・課題の抽出といった業務改善の進め方という面でのアドバイスがたいへん参考になりました」と話す。日常業務の改善活動では、各メンバーが「自部門の業務を、まず1つCEL Fに置き換える」という目標を立ててCEL Fによるアプリケーション開発に慣れていくことにした。

具体的には、これまで個々が管理していたExcelを使用した台帳系の作業をCEL Fに置き換える、習慣的で担当者の判断を必要としない作業をRPA機能で自動化する、メールと添付ファイルで行っていた申請・承認作業の一部をワークフロー化するなど、部門ごとにテーマを決め、現在、12のアプリケーションが稼働している。また、旅行部門のメンバーは、同部門が使っている旅行業務システムと会計システムのデータ連携のアプリケーション開発にチャレンジし完成させた。

「工数を削減できることも大きなメリットですが、それ以上に、二重入力などによるミスを減らすことができ業務の質全体を上げられることがメリットだと感じています。また、そもそも業務アプリケーションをつくるには、これまでの仕事内容やプロセスを見つめ直して最適なプロセスやルートを組み立てる必要があります。CEL Fによる開発を経験することで、ロジカルに考えることができるようになったと感じます」と話す。



企画管理部 企画課 課長  
米井聖晴様



## ● 全社での取り組みの機運を高める成果発表会

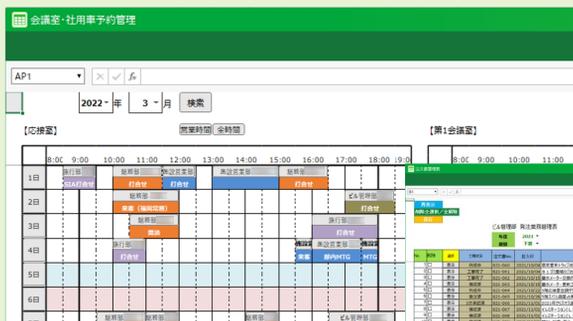
業務改善プロジェクトが立ち上がったときに米井氏は、「有志による自発的なプロジェクトではなく、業務の一環としてやらなければ継続させることが難しいだろう。取り組み内容や成果だけではなく、まずはプロジェクトの活動そのものを会社には業務として位置付けし評価してもらいたい」という思いがあった。こうしたプロジェクト活動は、とすれば参加していない社員や管理職にとって活動内容が見えづらく、メンバーが活動しづらいことがしばしばあるからだ。そのことを福岡氏にも進言し、メンバーには会社に提出する目標管理にも、プロジェクト活動を明記するよう提案した。

経営層もこれに応え、全社レベルの取り組みとするために、成果発表会を半年に1度のペースで開催することにした。「業務改善プロジェクトメンバーがやっていることを社内で正しく理解・評価し、役員を含めた管理者が当事者意識をもって支援者になることが大切だと考えました」（福岡氏）

発表会では、メンバーが所属する部署の部長が取り組みの概要を最初に紹介し、その後、メンバーがCELfで作成したアプリケーションをプレゼンするというスタイルをとった。部長自身が発表する側に回ることで、部長にとっても、メンバーの活動内容が自分事となる。

「発表会開催が定例化してくると、業務改善が進んでいる部署、進んでいない部署がわかってきます。進んでいない部署では、部長も加わって改善が遅れている原因を検討するといった動きも出るようになりました」（福岡氏）

こうして部長レベルの役職者が参加意識・支援者意識を持つことで、業務改善プロジェクトは一部のメンバーだけではなく、全社一丸となって取り組むべきテーマだという機運が生まれていった。

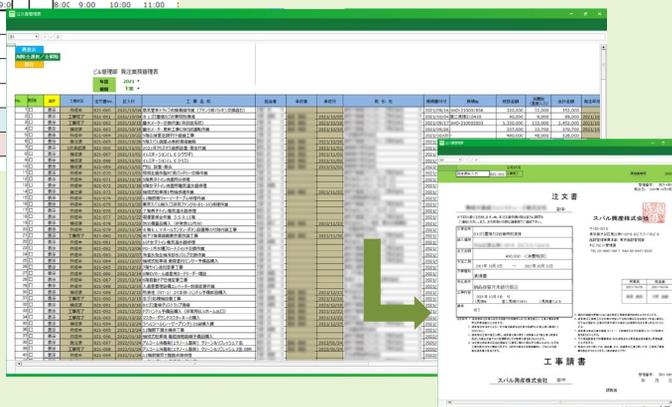


### 会議室の予約管理アプリ

総務部が資材管理アプリをベースに予約管理を実現。月別の俯瞰できるシートを追加して見える化を実現。

### 発注業務管理表アプリ

ビル管理部の工事ごとの契約進捗状況などを共有する台帳業務。注文書・工事請書・完了報告書を出力可能。



## ● さらなる業務改善に向けてSCSKのサポートを期待

米井氏は今後に向けて、「これからもCELfを継続的に使って、現場の業務改善を図っていきたくて考えています。アプリケーション開発を内製化することで、仕事のやり方やプロセスが変わったときにも、自分たち自身でコストをかけず、素早く修正できます。よりCELfを浸透させるために、今後はスキルトランスファーにも注力していきたくて考えています」と意欲的だ。

また福岡氏も、「システム導入は目的ではなく、導入したシステムを定着させ、業務改善を進められるスタッフを増やし、社内を変えていくことが目的です。CELfの導入により、業務改善が日常的に必要なんだという機運ができました。SCSKさんには、よき伴走者として各部門に寄り添っていただきましたが、今後もCELfにとどまらず、業務改善のためのさまざまな相談に乗ってもらいたいです」と期待する。

経営層や役職者の理解・支援のもとで、各部門でのボトムアップでの業務改善を進めているスバル興産の事例は、多くの企業にとって参考になるに違いない。

SUBARU GROUP

スバル興産株式会社

<https://www.subaru-kohsan.co.jp/>

自動車メーカー、SUBARUグループの一員として1965年に設立され、不動産事業と旅行業を中心に事業展開を行う。不動産事業では、株式会社SUBARU向けオフィスビル、社宅、寮など厚生施設の保有・管理のほか、ショッピングセンターやイベントホール・カンファレンススペースを運営。旅行サービス事業では、SUBARUグループ内外の出張・旅行のサポートのほか、独自ツアーも企画している。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELf担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# 手作業に依存する採算予実管理をCELFで大幅に改善 Excelライクな操作性はそのままにスピーディかつ容易な開発・管理を実現

株式会社マイクロメイツ

対象部門 = 全部門

対象業務 = 採算予実管理、社内講座管理



### ●ユーザーの声に応えるべく社内の採算予実管理の改善に着手

TISインテックグループの一員であるマイクロメイツは、「ユーザー定着化支援」「マニュアル作成」「コンタクトセンター」の3つの領域で包括的なソリューションサービスを提供し、IT利用環境の向上を求める企業を支援している。そんなマイクロメイツでは、Excel文化が根付いており、それが原因でさまざまな非効率が生まれていたという。当時、経営企画部を統括していた企業本部の佐野進一郎氏は、Excelによる課題について以下のように話す。

「これまで採算予実管理については、部門ごとにExcelで個別管理しており、経営の見通しを立てる際には、まず各事業部門の担当者にメールで依頼し、数値データを提出してもらってから、経営企画部で集計・管理する必要がありました。そのため、依頼を受けるたびに各事業部で数値データをまとめる作業が発生し、時間と手間がかかっていました。また、依頼をするタイミングは月1回程度なため、リアルタイムにデータを見る事ができず、グループ単位での詳細なデータは見えていませんでした。このように正確な採算予実管理を実現するうえでは、Excelでは限界を感じていました」（佐野氏）



企業本部  
佐野進一郎様

このような課題を持っていたマイクロメイツだったが、顧客からある要望が転機となり、煩雑だった採算予実管理の改善に取り組むことになる。

「とあるお客様から、CELFでアプリ開発による業務改善に取り組みたいというご依頼をいただきました。CELFをいきなり実運用するのは難しいため、マイクロメイツで具体的にどのように活用できるのか試したうえで、活用ノウハウなどを教えて欲しいという内容であり、その要望に応えるべく、経営企画部主導のもとCELFを使ったアプリ開発を実践することになったのです。これをきっかけに煩雑になっていた採算予実管理を改善し、CELFの社内事例を作ることによって、お客様に最適な提案ができたかと考えました」（佐野氏）

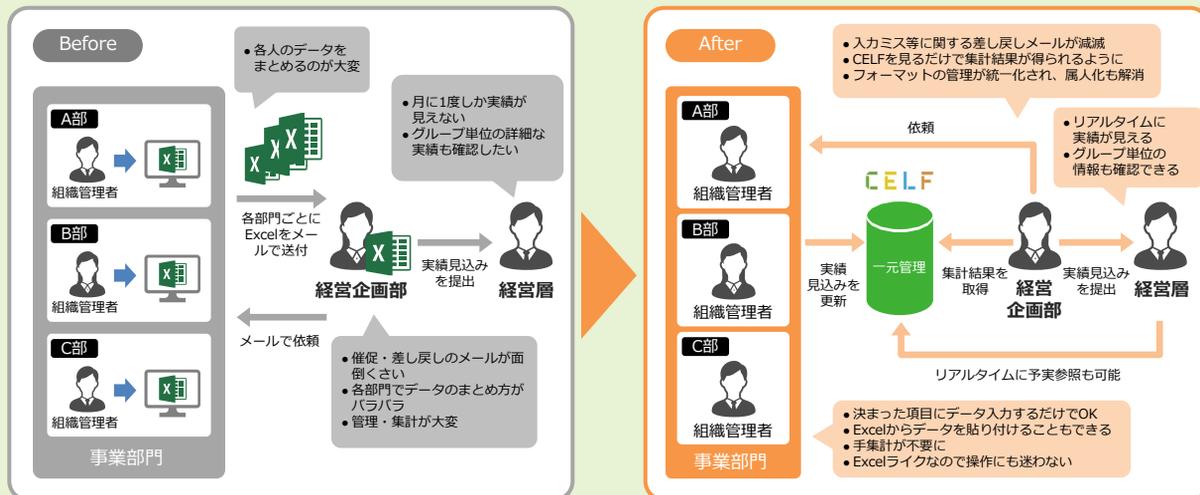
### ●ノーコード開発の特徴を生かし、わずか約70時間で操作習得からアプリ作成、実運用まで至る

CELF活用の依頼を受けて自社の課題解決に取り組み始めたマイクロメイツだが、これまでCELFの導入経験がなく、経営企画部もITの専門部署ではなかったため、アプリ開発の部分で不安を抱いていた。

CELFを導入した2019年当時、経営企画部に所属していた人事総務部 担当の西井絹子氏は、「CELFを使うのは初めてでしたが、慣れ親しんだExcelのように操作でき、専門的なプログラミング知識も不要なので、ヘルプやチュートリアルを参照することですぐに使い方を覚えられました。もちろん苦戦した部分もありましたが、SCSKのサポートもあり、楽しみながらCELFでアプリを作れました」と振り返る。



人事総務部 担当部長  
西井絹子様



こうして採算予実管理向けのアプリが完成したものの、社内の経営計画を担うものだけに誤りがあればその影響が大きくなるため、アプリ品質を高めることは必須要件だったという。

「アプリ品質を高めるために、SCSKが開催している対面形式の相談会に参加し、作成したアプリを実際に講師に評価してもらうことにしました。その結果、講師のお墨付きをいただいたため、実運用への適用を決めました。豊富な知識とノウハウを持った第三者から評価してもらったことで、大きな自信へとつながりました」（西井氏）  
なお、CELFX習得に要した時間は、ヘルプやチュートリアルでの学習、相談会への参加などがおよそ22.5時間。その後はアプリ設計に8時間、テーブル設計に6時間、シート作成に10時間、アクション作成に14時間、テストに5時間と、計68.5時間でアプリの実運用に至るなど、スピーディな展開が実現している。

## ●採算予実管理の効率化を実現し、社内文化の形成にも寄与

マイクロメイツでは、さっそく完成した採算予実管理を社内に展開。その操作性を評価する声も多いという。「CELFXはUIが普段使い慣れたExcel画面にそっくりで、操作性もExcelに近いので、新たにユーザーに教育する必要がなく、社内への浸透もスムーズでした。当社はSharePointを利用していますが、SharePoint上のExcelを操作するよりも動作が速く、操作性も良いと好評です。また、Excelからデータを貼り付けることができるため、データ入力や更新が格段にスピードアップしました」（佐野氏）

以前までは、メールを駆使してExcelデータを収集し実績見込みを出していたが、各部門の担当者がサイトにデータを入力するだけで簡単に予実を参照できるようになった。これにより、データやファイルの結合をはじめとする整形作業が不要となり、数式や関数のミスも大きく削減された。

「CELFXによる効果は確実に出ており、部長職では1週間につき30分、グループ長は1週間につき30分～1時間の作業工数が削減されたほか、データ集計を担当する経営企画部門でも作業工数削減と負担軽減が実現しました。また、従来は集計できなかったグループ単位での予実も管理できるようになったことも、大きな導入効果といえます。なお、CELFXによって生まれた時間を本来業務への集中に回すことができるようになっています」（佐野氏）

またCELFX導入当初は現場で活用されるか心配だったが、その不安も現在では解消されている。

「ノーコード開発が可能になったため、機能追加や要望などがある場合でも、社内の開発者に依頼を出すことで、スピーディに対応してもらえるようになりました。またアプリの使い方が分からない場合でも、社内の開発者からすぐに操作方法を教えてもらえるため、すぐに業務利用をはじめることができます。このような特徴から、今では『CELFXに入力しておいて』という言葉が社内で飛び交うようになるなど、共通言語としてCELFXの社内定着化が進みました」（西井氏）

## ●さらなる業務効率化に向けCELFX開発者の育成を推進

マイクロメイツでは、最初に依頼があった企業にもCELFXを使った採算予実管理をアプリケーションとして提供。こちらでも高い評価を得ることができたとのこと。これらの導入が成功したことを機に、例えば、西井氏が現在所属する人事総務部でもeラーニングの空き講座を確認するために使われるなど、複数部署でCELFXを使ったアプリによる業務効率改善が進められるようになった。

今後マイクロメイツでは、エンジニアではない現場担当者でもアプリ開発ができるように、CELFXの利用拡大を検討。さらなる業務効率化と利便性の向上を目指している。

「今後は、Excelの利便性に難を抱えるお客様に向けてCELFXを使ったアプリケーションを提案し、作業効率化を支援できればと考えています。新しいビジネスを生み出す存在として、これからもCELFXを広く活用していこうと思います」（佐野氏）

顧客に寄り添ったIT支援を手がけるマイクロメイツにとっては、CELFXは新しいビジネスを生み出す発信源となる可能性を秘めているに違いない。



### 採算予実管理アプリ

手間のかかるメールベースの集計作業がなくなり、リアルタイムで各部門の実績が参照できるように。思いついたらすぐ作って実装できる点もCELFXの魅力だ。

### 株式会社マイクロメイツ

<https://www.micromates.co.jp/index.html>



1989年に設立したマイクロメイツは、企業向けPC導入・活用に関するコンサルティング、PC操作研修から事業をスタート。その後、コールセンター運用、PC利用のヘルプデスクなど、IT導入にまつわるユーザーの困りごと全般を解決するなど、ITを軸にした支援事業を幅広く展開。2016年にはTISインテックグループに加わり、現在はグループの基本理念である「OUR PHILOSOPHY」の実現に注力している。



<https://www.celf.biz>

### CELFX担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

# 事務負荷が高い総務の働き方を改善すべくCEL Fを導入 事務効率化による長時間労働からの脱却と精度向上を実現

株式会社 群馬農協電算センター

対象部門 = 総務

対象業務 = 売掛金、買掛金の管理



### ● 総務は日頃から残業が多く長時間労働が常態化していた

群馬農協電算センターは、JAグループ群馬が利用するオンラインシステムをはじめ、情報システムやオープン系システムの開発、ネットワークの運用管理、イントラネット・インターネットの構築、各種研修事業等を手がけるシステム会社だ。

「当社では現在、DX実践によるJAグループ群馬の事務効率化を目指しています。更新期を迎えたシステムのさらなる改善の取り組みや、パッケージソフトをうまく活用したIT活用支援など、新しい取り組みを進めています」と同社 開発部 中小企業診断士の反町哲弘氏は説明する。

そんな群馬農協電算センターでは、総務の働き方に課題を抱えていたという。

「総務は日頃から残業が多く長時間労働が常態化していました。この状況を打破すべく総務の事務効率化に乗り出すことにしました。私自身、中小企業診断士の資格を持っていることもあり、その目線から総務の事務を分析し、課題を洗い出しました」（反町氏）

同社の総務は4人のスタッフで人事、労務、会計、税務、設備管理といった広範囲に渡る業務を担当しており、1人あたりのワークロードが大きくなっていった。

「従来、見積書等の発行は各部署の依頼に基づき総務で行っていましたが、取引件数の増加や多様化に伴い総務への事務負荷が増加傾向にありました。また、売掛金、買掛金の管理をExcelで行っていたので、決算時には各部署へ状況確認を行う必要があるなど、決算事務へ大きな負荷がかかっていました。そこで、総務の事務負荷を軽減するために、まずは売掛金、買掛金管理の改善から始めることにしました」と総務企画部 専任部長（総務担当）吉澤克幸氏は話す。



総務企画部 専任部長（総務担当）  
吉澤克幸氏

### ● ノーコード開発の強みを評価しCEL Fを選定

群馬農協電算センターでは、RPAツールの比較検討を行った。そこで選択したのがCEL Fだ。

「当初はRPAツールに絞って導入を考えていましたが、製品の比較検討を進める中、ExcelライクにWebアプリが作成でき、なおかつオプションでRPA機能も使えるCEL Fの存在を知りました。そして、手頃な価格で利用できることもあり、まずはテスト運用からスタートすることにしました。実際に使ってみると、特別なスキルや知識を必要とせず、現場担当者主導で利用できるとうかつたため、本格的に導入することに決めました」（反町氏）

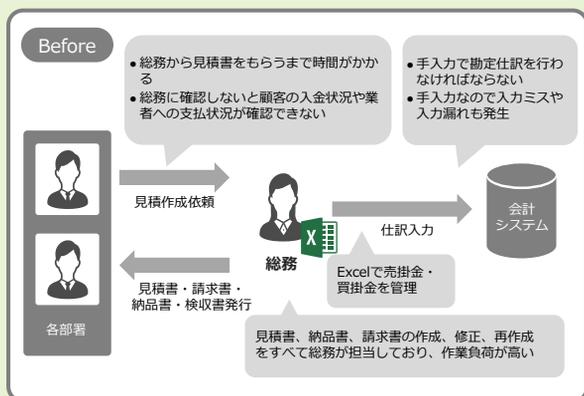


開発部 中小企業診断士  
反町哲弘氏

同社では、2021年7月からCEL Fを使って売掛買掛管理システムの開発を開始。ノーコード開発でできることもあり、反町氏がたった一人でわずか2か月で完成させた。

「ノーコード開発は、稼働後にトラブルが明らかになることも多いようですが、今回はそういった問題もありませんでした。CEL Fは開発しやすいツールだと感じました」（反町氏）

なお、売掛買掛管理システムは、各部署の担当者が売掛買掛案件を登録し、その登録データから見積書など各フェーズで必要となる帳票を出力することができるシステムだ。売掛金、買掛金が確定した場合は、会計パッケージにデータが連携するようになっている。



## ●データ連動によるシングルインプットで事務効率化

CELLFを用いた売掛買掛管理システムの稼働後すぐに効果が表れたという。そのひとつにデータ連動の自動化によるシングルインプットの実現がある。例えば、受発注業務などにおいて、必要となる差分のデータを入れるだけで次のフェーズ以降にも情報が引き継がれるため、入力作業の手間が大幅に軽減できた。加えて、各部署で案件の進行状態が確認できるのもポイントになっている。

「従来は売掛金、買掛金がどうなっているのか、総務側で確認作業が必要でしたが、その作業が必要なくなりました。特に決算の際には、改めて各部署に依頼することなく売掛金、買掛金を把握することができるようになったので、作業量が大きく減りました。また、売掛買掛管理システムの稼働にあわせて事務フローの見直しを行ったこと

№	商品区分コード	ソフトウェア代金	商品区分名	数量	販売単価	数量	総額
1	1001	1		1	100,000		100,000
2	1001	1	実領料	1	10,000		10,000
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

### 売掛買掛案件登録画面

各部署がCELLFに直接入力でき、その後の見積書もCELLFから自動発行される

によって、総務の残業時間が大幅に減り、いまでは残業時間ゼロも珍しくありません。さらにCELLFにより、作業漏れといったミスがなくなり、精度も上がりました」(吉澤氏)

CELLFの効果はこれだけに留まらず、これまで総務が行っていた見積書等の発行が、CELLFを通して各部署でも発行できるようになったことで、顧客対応の迅速化が実現した。

また、CELLF導入について他部署からは懐疑的な声が上がっていたが、実際に効果が表れてからは評価が大きく変わったという。

「これまでは総務に問い合わせをしなければわからなかった入金管理が、CELLFを使った売掛買掛管理システムを見ればリアルタイムに把握できるようになります。これは総務の作業負担軽減だけでなく、自分たちの仕事にプラスになっています。CELLFは、事務効率化だけでなく、DX推進の入口として、大きな効果を発揮する製品だと思います。CELLFを活用したシステムによって、自分たちの業務が良い方向に変わると実感を持つことができました」(反町氏)

## ●CELLFアプリ開発で社内全体の事務効率化を推進

総務では、今後CELLF活用領域を広げるために、さまざまな課題を取り上げ、アプリ作成に活かそうとしている。また、売掛買掛管理システムの開発時は反町氏が中心となっていたが、吉澤氏をはじめとする総務メンバーもCELLFによるアプリ作りを始めることになった。

「繰り返しにはなりますが、CELLFはノーコード開発なので、Excel知識さえあれば特別な教育をすることなく、誰でも簡単に開発を進めることが可能になります。

操作に関してどうしてもわからない部分もありましたが、SCSKのCELLFコミュニティサイトにお問い合わせしたことですぐに疑問を解消できました。このようなSCSKのサポートもあり、平均1週間くらいでアプリ開発ができるようになっていました」(吉澤氏)

現在、群馬農協電算センターでは、各部署のマネジメントに役立てられるツールとして、誰が、どんな仕事をしたのかプロジェクトごとに関わった人数、業務内容、時間などを可視化し分析する作業工数照会ツールの作成を進めている。また、「CELLF 拡張オプション for 奉行クラウド」を活用し、奉行マスター連携と仕訳連携を実現させるなど、売掛買掛管理システムのさらなる改善を検討しているとのこと。今後もCELLFを使ったアプリ開発は、同社のさらなる事務効率化を後押し、その先のDX実現へとつながることだろう。

### 売掛買掛管理システム

売掛買掛管理の事務合理化・省力化を目的にシステムを開発。RPAとの連携による決算事務処理の自動化やリアルタイムな案件状況の可視化などを実現している

株式会社 群馬農協電算センター

株式会社 群馬農協電算センター  
http://www.jagunma.net/densan/

1973年に設立。「IT支援事業」と「ソフトウェア開発事業」を2軸に、群馬県下のJAのオンラインシステムをはじめ、JAグループ群馬の情報システムやオープン系システムの開発、ネットワークの運用管理、イントラネット・インターネットの構築、各種研修事業等を担当。生産者の売上管理から分析まで、直売所運営を強力にサポートし、多様な顧客ニーズに合わせ、群馬農協電算センターならではの豊富な経験と数多くの実績を生かし、高品質で信頼性の高いソフトウェアを提供している。

SCSK株式会社

https://www.celf.biz

CELLF担当  
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# 200人が共有する収益管理のExcel業務をCELFへ置き換え 現場のExcel転記作業を効率化して利便性を向上したシステムを構築

豊田合成株式会社

対象部門 = FC事業本部

対象業務 = FC事業本部の収益管理



### ● Excelを使った収益管理によりトラブルが多発

豊田合成は、トヨタグループの中で合成ゴム、合成樹脂をベースとした自動車部品の製造を担う輸送機器メーカーだ。同社のFC事業本部は、FC = ファンクショナルコンポーネントと言われる機能部品を担当し、自動車の最も重要な部分である、「走る」「曲がる」「止まる」といった自動車の基本性能を支える燃料・ブレーキ関連部品などの製造を手がけている。

そんなFC事業本部では、主に収益管理などの業務にExcelを活用してきた。収益管理では、まず各費用に対して各組織・担当でさまざまな業務改善を検討し、どれくらい費用が削減できるのかを算出して、Excelに取りまとめている。原材料リサイクルや使用材料グレードの再検討など、原価削減のための業務改善施策を豊田合成ではテーマと呼称し、実施内容を毎年見直しているからだ。

だが、利用するファイルは100を優に超え、その扱いについて現場でさまざまなトラブルが起きていた。FC事業本部 FC企画部FCグローバル収益管理室の浅井美鈴氏は次のように振り返る。

「これまで、多くのスタッフが共有フォルダー内のExcelファイルにアクセスし、各担当者が必要なデータを入力して収益管理を行っていました。また、新しい年度が始まるたびに



豊田合成株式会社  
IT推進部 第2システム室  
吉澤 修子氏

テーマを見直し、各担当者が作成したExcelファイル内の数値を集計用ファイルに集約するためにセルの変更やシートの追加を行っています。その際、参照元が正しく反映されているか確認しなければならず、場合によっては参照先の数式を修正する必要がありました。加えて、1つのファイルを複数のスタッフが入力することもあり、その度に複数のバージョンが発生するといったトラブルが起きていました。さらに、ファイルが大きくなりすぎて動作が重くなってしまったりもありました」(浅井氏)

しかし、こうした問題に対して、ただでさえ通常業務で忙しい情報システム部門が解決することは難しいのが実情だ。IT推進部第2システム室の吉澤修子氏はこう振り返る。

「収益管理以外にもさまざまな業務でExcelを使った作業が行われています。また、FC事業本部だけでなく、社内のおちこちの部門でExcelを多用して業務を進めています。全社的な業務効率化を図るためにも、早急な改善が求められていました」(吉澤氏)



豊田合成株式会社  
FC事業本部 FC企画部  
FCグローバル収益管理室  
浅井 美鈴氏

### ● 専門知識なしにExcelライクに使える操作性を評価

2020年夏、Excelを活用した情報共有を改善する取り組みがスタートする。IT推進部 第2システム室 グループリーダーの浅野宣方氏は、「当初は従来どおり、社内で行われていたBIツールを使い、システムをゼロから作るスクラッチ開発で対応することを考えていました」と語る。ツールの検討を進めた結果、BIツールとスクラッチ開発で新しいシステムを開発する方法では、導入後にいくつかの問題があることが明らかになった。

「新たにシステム開発を行うにしても、導入後は操作を覚えるなど、学習の仕組みなどを整える必要があります。また、メンテナンスやちょっとした修正などの作業においても、ある程度のプログラミングの知識が要求されるため、事業部門が気軽に修正することは難しくなります」(吉澤氏)  
そこで、現場である事業部門でも簡単に扱え、なおかつ将来的には現場でアプリ開発ができるような仕組みを導入するべきではないかという意見があがり、選ばれたのがCELFであった。



豊田合成株式会社  
FC事業本部 FC企画部  
FCグローバル収益管理室  
岸隼人氏

「使い慣れたExcel画面に近いものを導入すれば、現場も戸惑うことなく利用できると考え、CELFを選定しました。また、システムに使いにくい点があっても、情報システム部門に頼まなければ直せないとなると、Excelから置き換える意味がありません。プログラミングの知識がなくても、現場担当者自らがアプリケーション開発と手直しが行えるノーコード開発という側面もCELFの選定理由になっています」と、FC事業本部 FC企画部 FCグローバル収益管理室の岸隼人氏は、選定理由を話す。



豊田合成株式会社  
IT推進部 第2システム室  
グループリーダー  
浅野 宣方氏

### ● 転記作業の削減が見込める原価改善システムへの期待度が高まる

まずCELFで作ったのは、転記作業の効率化を目指して実際にアクションに行い、その実績や評価を集約・管理する「原価改善システム」だ。実際にアプリケーションの開発を手がけた IT推進部 第2システム室の今津早妃世氏は次のように振り返る。

「週に一回、メンバーと相談しながら、搭載すべき機能を検討していき、画面作りを進めました。これまでExcelでの作業で大きな負担となっていたのが、転記作業が多いことでした。システムにデータベースが搭載されていれば、わざわざ同じ数値を転記することなく、一度記入した数値を自動的に表示することができると考え、機能の実装を目指しました」(今津氏)

転記は、作業負担が大きだけでなく、誤った転記を行ってしまった場合、手戻りが起こりがちになる。この課題を解決することで大きな改善効果が期待できるため、IT推進部では転記作業の自動化に取り組むことにした。

「現在はExcelで行っていた作業の移管を進めています。製造現場のスタッフは、新しいシステムを使うことに後ろ向きな人も多く存在し、システムが完成したからといって、いつせいに全員が新しいシステムを使い始めるわけではありません。一方、転記作業の負担が大きいに多くの人が困っていたため、転記作業の自動化が実現したことで使ってみてみたいという人が増えていきました」(浅井氏)

現在、原価改善システムの利用について、徐々に業務を移行している過程であるため、CELLFの効果が出てくるのはまだ先のことになる。しかし、FC事業本部の主導のもとで説明会を開催することで、社内での利用が促進され、結果として収益管理の効率化や利便性の向上が実現すると期待しているそうだ。

「これまででは、各担当者が勝手にテーマを増やして、集計ファイルの参照先の変更が発生しないよう、1シートで50テーマまでと制限を決めていたのですが、シート数がかかり多くなっていましたので、入力作業や管理の手間がかかり、スタッフの多くが不便だと感じていました。新システムを利用することで作業負担が少なくなることが周知され、新しいシステムでの入力作業に慣れてくれば、業務効率が大幅に向上するのではないかと考えています」(浅井氏)



豊田合成株式会社  
IT推進部 第2システム室  
今津 早妃 氏

## ●CELLF利用拡大によるアプリ開発の内製化を目指す

IT推進部では、CELLFを使った新システム利用者が増加していくことで、FC事業本部以外の別部署でもCELLF利用のリクエストが出てくるのではないかと期待している。

「実は他の部署からは、Accessを使って開発したシステムが老朽化し、メンテナンスの必要があるものの、当時の開発者が退社してしまってメンテナンスができないので、作り直して欲しいという要望が上がっていました。他のExcelの置き換えとともに、こうしたシステムのリニューアルをCELLFで進めていきたいと考えています」

(浅野氏)

さまざまな部署への波及効果をあげていくためには、収益管理に導入された原価改善システムの利用が定着し、成果を上げることが鍵となる。2023年以降は事業部内での周知を徹底していく計画だ。

「将来的には、現場でアプリ開発ができる人材を育成し、現場で課題解決ができる体制を作っていくと考えています。IT推進部がそのための支援も行っていくことが今後の目標です」

(浅野氏)



### テーマ管理表

Excelライクに入力できるため、操作で戸惑うこともなくなり、教育の手間も省ける



### 管理グラフ

収益管理に導入された現場での原価改善活動の実績を示した管理グラフ



### 豊田合成株式会社

<https://www.toyoda-gosei.co.jp/>

1949年に誕生した、トヨタグループの非金属部門の中核となる企業。合成ゴムと合成樹脂を中心に、品質と機能性の高い自動車部品を製造している。使用している主要材料と新しいものを生み出すことを理念として、社名に「合成」を用いている。



<https://www.celf.biz>

### CELLF担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# システム開発未経験ながらCELFでアプリ内製化に挑戦 CELF DX講座での学びを生かしグループ企業のDX化を支援

つばさホールディングス株式会社

対象部門 = ITシステム部

対象業務 = CELF DX講座を受講し、グループ企業の車両管理アプリを開発



### ●グループの業務効率化を進めようにもIT知識が不足

つばさホールディングスは、物流を中心に、車両販売・整備や食品加工、引っ越し業などを手掛けるグループ企業に向けて、経営管理やそれに付随する業務を担う企業だ。同社では、ミッションとして「日本一現場を活性化させる支援部隊」、実践理念として「事前期待を超えるおせっかい」を掲げ、グループ企業の経営体制強化や業務効率の向上に取り組んでいる。



つばさホールディングス株式会社  
ITシステム部 マネージャー  
梅本怜美氏

「グループ企業の中には、ドライバー不足など業務改革が必要とされる企業がいくつかあり、ホールディングス体制への移行とともに社内体制強化に取り組むことになりました。私が所属するITシステム部では、パソコンの調達からソリューションの導入まで、ITに関わることなら分け隔てなく担当しており、IT化によってグループ企業の業務効率化を推進しています」と話すのは、同社 ITシステム部 マネージャーの梅本怜美氏だ。

IT部門では、全社的な業務効率化をミッションとする一方で、ITに関する知識やスキルが不足していたことから、DX化の進捗が遅れ気味であったという。

「ITシステム部といっても、ホールディングス化をきっかけに新設されたばかりの部署になります。そのため、私をはじめメンバー全員がITの専門家ではなく、業務の間に勉強しながらシステム開発に取り組んでいたため、全社的なDXがやや遅れ気味でした」（梅本氏）

### ●システム開発未経験でCELF DX講座に参加し初のアプリ開発に挑戦

つばさホールディングスでは、課題解決に向けたソリューションを探すために、梅本氏を中心にIT関連の展示会に参加することに。そして、「専門的なIT知識がなくてもアプリの内製開発を実現できる」というコンセプトのもとソリューションを探す中、ある展示会で出会ったのが、ノーコード・ローコードでアプリ開発が実現できるCELFだった。

「CELFは、普段から慣れ親しんでいたExcelを使う感覚でアプリ開発できると聞いて、これなら専門のITスキルがないスタッフばかりの当社でも、アプリの内製開発を実現できるのではないかと考えました」（梅本氏）

展示会参加後、すぐにCELF導入を社内に提案し、採用が決定。ちょうどそのころ、グループ会社の一つであるエールロジスティクスから予算実績管理の運用方法について相談を受けていたことから、アプリで解決できないかと考え、CELF DX講座の受講も検討することになった。

「予算実績管理について、毎月の収支や売上、人件費などの集計をExcelでやっているものの、毎月のExcelのブックが別になってしまうので、推移や比較がやりにくいし、手間もかかると、エールロジスティクスから相談を受けていました。これは、現場向けのアプリを内製化する絶好の機会なのではないかと考え、エールロジスティクスを経営管理アプリ構築のモニター企業とし、開発に挑戦することにしました。もちろん、CELF DX講座に参加し、スキルを身につけたいというのも受講理由の一つです」（梅本氏）

そうしてCELF DX講座に参加した梅本氏であるが、受講によって当初の目標であったアプリ内製化の実現に大きく近づけたという。

「CELF DX講座は、週1回オンラインで学び、そこで出た宿題を1週間でやり遂げ、その成果を評価してもらい、さらに学んでいくというサイクルを1か月実施するという内容でした。宿題でわからないことがあれば、メールで質問できるので、システム開発未経験の私でも安心して開発に臨めました。講師の方が親身になって相談ののってくれるため、本やWebでアプリ作りを学ぶのに比べ、理解度が段違いに違うと感じました」（梅本氏）



### ●操作性はそのままに利便性を向上させた予算実績管理アプリを内製

CELF DX講座の受講を通して従来Excelで実施していたエールロジスティクスの予算実績管理システムをCELFで作ることになった梅本氏だが、アプリ開発ならではの苦労も体験できたという。

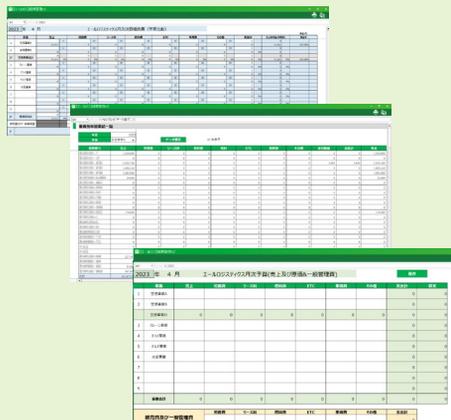
「実際にアプリ開発に取り組んでみると、現場の皆さんに便利に使ってもらおうアプリを作ることは容易ではないと実感しました。最初に開発したアプリを途中で確認してもらったところ、本来は紐付けされていない車両と担当者が紐付けされてしまっているなど、アプリの見直しが必要であることが明らかになりました。また、新たな要望も出てくるなど、アプリ開発の難しさを、身をもって知ることができました」（梅本氏）

こうした要望に合致するアプリを開発するために、梅本氏はITシステム部のメンバーと協力しながら改修作業を進めた。改修した予算実績管理アプリを見たエールロジスティクスの戸井英和氏は、「新しいアプリの利用開始時期は2024年4月なので稼働前にはなりますが、今まで使ってきたExcelと見た目が全く変わらないので、操作に迷うことなく便利に使えそうだと感じています。これまで車両別に推移や比較を行う場合、月が異なると、複数のファイルを開いて比較を行う必要があったため、状況把握に大きな手間がかかっていましたが、梅本さんの提案してくれた車両別年間実績一覧の機能により、これらの手間が大きく削減するのではないかと、今から期待しています」と話す。

続けてエールロジスティクスの成島美由紀氏は、「新しいアプリによって、複数の業務を横断的に管理する作業がスムーズになるのではないかと期待しています。今までは複数のExcelを開いて作業を行っていたため、担当者の負担が大きく、最新版のシートがどれかわからない状況でした。新しいアプリでこれらの課題が改善されることに大きく期待しています」という。



## ● CELFを扱える人材を増やしグループ全体の業務効率化の加速を目指す



予算実績管理には車両別管理の機能も実装している

このように予算実績管理アプリの開発が軌道に乗りつつあり、CELF DX講座の受講による成果が確実に表れている。

「私自身、大学も文系でシステム開発の素養があったわけではありません。スキルの向上はもちろんですが、自分でアプリ開発に取り組むことで、利用する立場は今どんなことに困っているのか、それを解決するためにどのような機能を提案すべきだろうか、という一歩進んだ発想力を手に入れることができたのも、CELF DX講座を受講した大きな成果だと感じます」（梅本氏）

アプリ開発についての報告を聞いたグループ各社からは、「当社にも業務改善アプリを導入できないだろうか？」という声が多数あがっているという。

「2024年4月に稼働予定の予算実績管理アプリの運用が安定したら、すぐに他のグループ会社に向けてアプリ作りに挑む予定です。現在、新たに採用したスタッフもアプリ開発に取り組んでくれるので、今後はもっとスムーズに作業が進むようになるでしょう。また、現状ではCELFを扱えるメンバーが少ないため、今後はITシステム部のみならず、グループ全体でCELFを扱える人材を増やしていけたらと考えています」（梅本氏）

アプリ内製法の体制が整いつつあるつばさホールディングスの業務効率化は、さらに加速化していくことになりそうです。



つばさホールディングス株式会社

<https://tsubasa-holdings.co.jp/>

2019年2月1日に持株会社体制に移行し、前身の「高栄運輸株式会社」から現在の商号である「つばさホールディングス株式会社」へと変更。主に運送業、車両関連サービス、食品流通、特殊車両整備などグループ企業の経営管理、ならびにそれに付随する業務を手掛けている。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CEL F担当  
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# 旧態依然の販売管理システムをCELF×奉行シリーズで刷新 社内DX化の先達として企業風土に変化が生まれる

株式会社埼玉新聞社

対象部門 = 販売部

対象業務 = 販売管理



### ● 販売管理システムの陳腐化とミスにつながる設計の改善に着手

埼玉新聞社は、1944年の創刊以来、埼玉県内における政治や経済、文化、スポーツといった幅広い分野のニュースや各種情報を伝える日刊紙として県民に愛されてきた。企業理念として「地域を元気に」を掲げ、地域イベント開催なども精力的に行っている。

「創刊80周年を1つのきっかけに新しい新聞社になるという意気込みで、指定管理事業のような直接報道に関わらない分野にも挑戦し続けています。そのチャレンジの一環として、デジタル媒体の発行へ注力するとともに、まだまだ出遅れているDXに取り組みながら、社内のマニュアルや会議資料といった紙媒体のペーパーレス化なども進めていきたいと考えています」と話すのは、埼玉新聞社 経営改革本部 経営企画室兼デジタル推進室 副部長の金子祐樹氏だ。

「新聞社としての性質もあるのか、稟議や承認、経費申請をはじめ、とにかく社内に「紙」を使った業務が多いのが課題でした。その改善も含めてDX改革を進めることにしました。たとえば、長年アナログで記録してきた勤怠管理についても、1年ほど前からクラウドサービスを利用した管理となりました」（金子氏）

そんな同社で急務となっていたのが販売管理システムの刷新だった。同社 販売部では、販売管理システムとして15年ほど前からMicrosoft Accessをベースとした独自ツールを利用していた。当時の販売管理システムは、外部の開発会社に委託して開発されたものであり、販売部の社員にとっては日常的に使い慣れたツールだったという。

しかし、長年にわたり使われていただけに、現行Accessのバージョンから乖離するとともに不具合も多くなっていった。さらに、委託先の開発会社での人員変更もあって、システムの構成がブラックボックス化し、メンテナンスもままならなくなっていた。

また、同社 販売部では、各スタッフが担当するエリアの販売店で、毎月の販売部数を集計するとともにそれに伴う請求書を発行したり入金処理や売掛処理を行ったりしていた。そのデータは各担当者がExcelで管理しており、それを旧販売管理システムに手入力していたため、ミスが多発していたとのこと。

「Excelへの二重入力などの課題解決するために単体でパッケージソフトを導入しようとしたが、そのソフトではExcelのデータを取り込む際に、ある程度の加工が必要になってくるため、作業工数が増えてしまう可能性がありました。さらに、メインユーザーである販売部から『Excelでの管理から運用を変えたくない』『使い慣れた旧販売管理システムと同じ見た目のシステムはないのか?』といった使い勝手に関する要望が多数上がってきたことから、パッケージソフト単体での導入を断念することにしました」（金子氏）

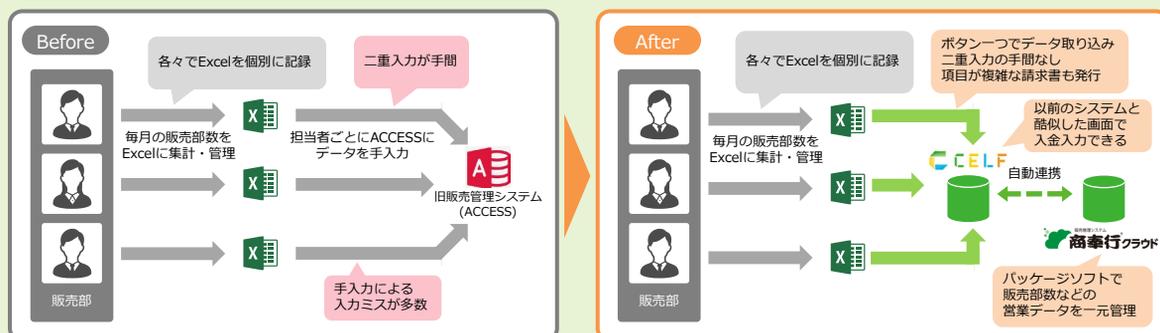


株式会社埼玉新聞社  
経営改革本部  
経営企画室兼デジタル推進室 副部長  
金子 祐樹氏

### ● Excelライクの操作性とカスタマイズ性を評価しCELFを選定

新システムを模索していた埼玉新聞社が付き合いのあるSIerに相談したところ、1つの提案があったという。

「同時期に検討していた販売管理系パッケージソフトの『奉行シリーズ』とセットで運用できるアプリとして提案いただいたのがCELFでした。CELFであれば販売部から最も要望が多かった『Excelでの管理・運用』『今まで使用していた旧販売管理システムと見た目・使い勝手が変わらないシステム』が担保できることが大きな導入の決め手でした。またCELFと商奉行をセットで導入することで、販売管理システムに取り込むためにデータを加工する必要がなかったため、導入の障壁になっていた課題がどちらも対応できたことが大きかったです」（金子氏）





## CELF お客様事例

# CELFの全社導入で分散していたファイル管理から脱却 データの一元管理・リアルタイム共有・更新が実現、さらに若手育成にも活用

SCSKシステムマネジメント株式会社

対象部門 = データセンターサービス部

対象業務 = インシデント管理、資格・スキル管理、  
プロジェクト定期情報管理、営業管理



### ● チームごとにファイル管理が属人化し、全社横断の共有も難しい

SCSKシステムマネジメントは、システム運用サービスを主力事業としているSCSKのグループ会社だ。ITインフラやアプリケーションの運用管理、クラウドやセキュリティにかかわる運用など幅広いITサービスを提供している。

「私が所属しているデータセンターサービス部には、担当する業務ごとに複数のチームが存在します。私自身はそのうちのいくつかチームについて、要員管理や品質管理、予算管理などのマネジメント業務を行っています」と話すのはSCSKシステムマネジメント データセンターサービス部 第二課 課長 葛岡利信氏だ。同部は、データセンターの運用・保守を一手に引き受けている。そんな同社では、あらゆる業務管理においてExcelを活用しており、各チームは基本的にファイルサーバーを介してファイルを共有していた。一方でそのファイルの管理体制において課題があった。



SCSKシステムマネジメント株式会社  
データセンターサービス部 第二課 課長  
葛岡 利信氏

「当社の業務形態には、お客様先に常駐する分室形態があります。その場合、ファイルサーバーにアクセスできないためにメールにファイルを添付して共有するのですが、そのときファイルのバージョンずれが起こってどれが最新のファイルなのか混乱することがありました」（葛岡氏）

また、同社ではインシデント管理もExcelで行っていたが、本部と事務機関のロケーションが物理的に離れた分室形態ゆえに、チームごとにバラバラでファイルを管理せざるを得ない状況であり、別チームへの横展開も難しく、誰が承認したかも明確でなかったという。

そこで同社では、ファイルの分散管理から脱却するべく、あらゆる管理業務を効率化できるソリューションの導入を検討し始めた。

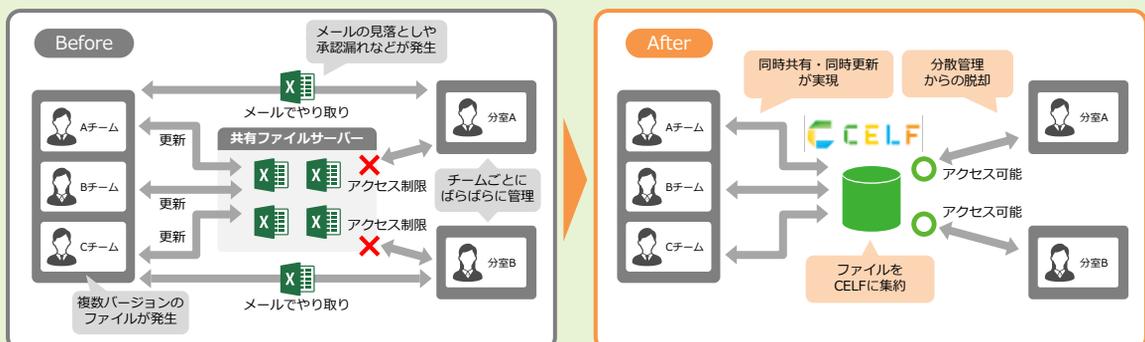
「私はマネジメント管理についてのソリューションの運用に長くかかわっており、管理業務の合理化のためのソリューションを実際いくつか運用してきたのですが、これまでのソリューションは様々な問題を抱えており、データセンターサービス部だけでなく、全社的にさまざまな管理業務に活用できるソリューションを探し求めていました。」（葛岡氏）

### ● 専門知識がなくてもExcelライクに操作できるCELFを全社で一括導入

同社では2023年に、マネジメント管理に役立つツールの選定を開始。その中で選定候補として浮上ってきたのがノーコード開発ツールの「CELF」だった。

「多様な管理業務を抱える当社として、ある程度“手作り”でさまざまな管理ツールをつくれる環境が必要ではないかという意見が上がりました。また、従業員のほとんどが開発ではなく運用業務に携わっていたのでコード作成のような複雑な操作を必要とせず、Excelの知識があれば開発できる点が、CELF選定の大きなポイントになりました」（葛岡氏）

そして2023年7月に全社的なCELF導入が決定し、人員拡大前の全従業員、約300名にアカウントが配布され、運用が開始されることになった。同社においては従業員のほとんどが各種サービスの運用における管理業務に携わることが多いための決断だった。



## ●ファイルの一元管理と業務を止めないCELFアプリ開発が実現

まず同社では、元々行っていた業務のうち「インシデント管理」「資格・スキル管理」「プロジェクト定期情報管理」「営業管理」を対象に、全社横断のタスクチームをつくってアプリ開発を進めていった。

「各チームや分室で、管理業務の中で自動化できるものはCELFを使って自動化していこうという動きも始まっています」（葛岡氏）

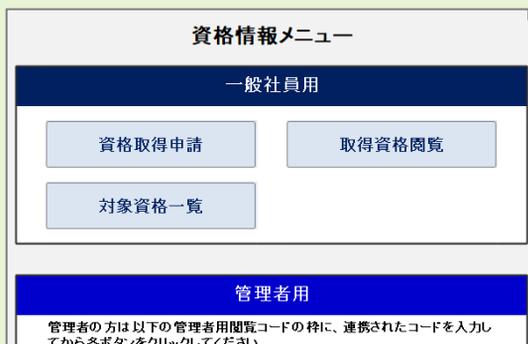
そしてCELFでのアプリの運用が始まってから、これまで社内で分散していたファイルの集約化が実現した。

「Excelでの管理と大きく異なるのは、データの同時共有や同時更新が可能なところです。かつては分室からデータをメールで送ってそれが共有や承認から漏れたり、といったこともありましたが、そういった問題も解決しています。また承認についてはワークフロー機能を利用し、その際は印鑑を排したデジタルな手法を優先しています」（葛岡氏）さらに、CELFの全社導入による効果として従業員、特に若手社員に対して学びの機会を与えられたのもメリットになった。

「いくつかのアプリ作成においては全社で横断的なタスクチームを編成して開発プロジェクトを立ち上げたのですが、そのメンバーには若手社員をアサインしました。もちろん社員はITに精通していますが、開発に長けているわけではありません。先にも述べましたがCELFはExcel知識がさえあればアプリを作成できるため、若手社員に開発の機会を与えるとともに、現業についての理解と整理、改善を学べる、大変貴重な経験となったでしょう」（葛岡氏）なお、CELFアプリの開発においては通常の業務に影響を及ぼすことなく進められた点も大きな利点になった。



「インシデント管理」アプリ画面



資格・スキル管理アプリ画面

## ●CELF RPAオプションツール導入してさらなる業務改善を進める

今後は、CELF RPAオプションツールの導入と活用によって、管理業務の自動化を進めて行くことを目標としている。

「当社の業務は非常に多岐にわたるため、各プロジェクトで要求することがまったく異なります。だからこそ単純な入力作業をできるかぎり自動化することで、人が対応すべき作業に時間を使えるようにしていきたいと考えています。これを実現するために、プロジェクトによってはCELF RPAオプションツールの活用による管理業務の効率化、自動化を目指しています」（葛岡氏）

なお、全社的にCELFを利用することでの課題点として、データについて閲覧や編集といった「権限」の問題を今後は解決していきたいという。経営に関わる重要なデータや分室の顧客先に関わるデータは慎重に取り扱う必要があるからだ。

「当社のような、あちこちにロケーションが分散している業務形態が多い企業の場合、管理業務に関わるデータがどこにあるかというところが不透明になりがちです。そういったデータを一元管理する目的でのCELF導入は有効でしょう」（葛岡氏）

今後、さらなるCELFの活用によって同社の管理業務の最適化が進むことが期待される。

**SCSK** SCSKシステムマネジメント株式会社

SCSKシステムマネジメント株式会社

<https://www.scsksm.co.jp/>

サービス開発、サービス提供、ITインフラ構築、オンサイト運用、リモート運用、データセンター運用、システムオペレーション

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELF担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

# Accessから脱却した新システムを再構築し 自動車事故発生時にお客さま対応の“差配”を一元実行

損害保険ジャパン株式会社

対象部門 = お客さま事故サポート部

対象業務 = お客さま対応の差配全般



## ● Officeソフトを用いた“差配”のレスポンスが低下



損害保険ジャパン株式会社  
お客さま事故サポート部  
部長  
椎名 康夫氏

損害保険ジャパンでは、万一夜間休日に自動車事故が起こった場合に、代車の手配や相手方とのやり取り、病院へ連絡を含めた24時間365日体制の初動対応を行うことで、途切れることのない安心をお客さまに提供している。

そんな事故受付の最前線でのミッションを担っているのが、お客さま事故サポート部である。夜間休日にお客さまからの連絡を受け、迅速に担当者アサインするとともに、その後の対応状況の管理まで一連の差配<sup>\*1</sup>を行っている。

だが、この重要な業務を支えるシステムに大きな課題があった。

「Microsoft Accessを中心としたOfficeソフトを利用して一連の差配プロセスを回していたのですが、部内に300人以上いる担当者が一斉にログインして情報を更新することもあり、Accessのレスポンスが著しく低下してしまう問題を抱えていました」と明かすのは、同社お客さま事故サポート部 課長代理の山下 奈己氏である。

同社 お客さまサポート部 部長の椎名 康夫氏も、「当部が担っているのは、お客さま対応のフロントであり、担当者一人ひとりが会社を代表しているという過言ではありません。そうした中で発生する遅延は、損保ジャパン全体の信頼低下を招いてしまうおそれもあるだけに、可能な限り早い段階でのシステムの抜本的な改善が求められました」と語り、同社は差配を支えるシステムの再構築に乗り出した。

<sup>\*1</sup> 差配：組織やプロジェクトの管理者が、人員などを適切に配分し管理すること



損害保険ジャパン株式会社  
お客さま事故サポート部  
課長代理  
山下 奈己氏

## ● 既存の機能やユーザーインターフェースをCEL Fで再現

実際、システム再構築に多くの時間をかけてはられないため、大人数での同時アクセスでもパフォーマンスが担保できるシステムの構築が急務だった。

この要件をもとにベンダー数社から寄せられたソリューションの中から、同社が選定したのがノーコードツールのCEL Fである。

「システム再構築および現場業務への移行を最短スケジュールで実現するためには、あらためて要件定義から行っているわけにはいかず、Officeソフトをベースに提供している既存の機能やユーザーインターフェースを、担当者に違和感を抱かせることなく一通り再現できることが重要な要件となります。この点に関して『CEL Fを用いれば、Excelと同じ見た目や操作性を備えた業務アプリケーションを簡単に作ることができる』とSCSKの営業担当から聞き、選定の決め手となりました」（山下氏）

さらに同社 お客さま事故サポート部の片山 ともみ氏が、このように続ける。

「今回はシステム再構築の期間短縮を優先したことに加え、別システムの開発案件を通して当社のネットワークやシステムを熟知していたという信頼感から、システム構築を含むすべての作業をお願いしました。しかし、本来CEL Fは業務現場のユーザー自身によるアプリ開発の“民主化”を推進していくツールです。私たちは今回の新システムについても、今後のメンテナンスやカスタマイズは基本的に内製で対応していきたいと考えており、CEL Fであれば十分に使いこなしていけるという確信を持たせたことも、ソリューション選定の重要ポイントとなっています」



損害保険ジャパン株式会社  
お客さま事故サポート部  
片山 ともみ氏

## ● わずか6か月でシステム再構築を終えて安定稼働を実現

同社は差配プロセスを支えるシステムの再構築を2023年10月にスタートし、翌年3月に新システムのリリースにこぎ着けた。これによって得られた最大の効果は、飛躍的なシステム安定性の向上である。

「300人を超える担当が一斉にログインして情報の新規登録や更新を行った場合でも、レスポンスが低下することなくなりました。また、従前のように用途にあわせてAccessやExcel、Wordなど、複数ツールの画面を開く必要もなくなりました。CEL Fで一元化されたシステムの画面内で切り替えるだけで操作することが可能となっています。これにより担当者の業務効率も大きく改善しています」（山下氏）

なお、新システムの展開にあたって担当者に対するユーザー教育などの手間もほとんどかからなかったという。

「従来から慣れ親しんできた機能やユーザーインターフェースが新システムでも踏襲されているため、担当者は戸惑うことなく操作することができます。そのため、新システムへのログイン方法などの変更点を説明するだけで、担当者に公開することができました」（片山氏）

もちろん今回のシステム再構築は、従来からの機能や画面の見た目を単に焼き直しただけではない。特に管理者がより使いやすいとなった部分として、別ツールで表示させていた内容をCELLFに取り込むことで、CELLFを使うだけで必要な情報が表示されるようになったことだ。

「お客さまからご連絡を受けた事故に担当者をアサインした後、それぞれの進捗が現在どうなっているのか、ダッシュボードに一覧表示してよりわかりやすく確認できるようにするものです。各拠点に差配された件数や割合が一目で把握することが可能となり、管理者は必要な手立てを迅速に打てるようになりました」（山下氏）

チーム	人員	対応状況	対応中	引継	合計
1-1	山田	対応済	対応中	引継	3
1-2	田中	対応済	対応中	引継	2
1-3	佐藤	対応済	対応中	引継	1
1-4	鈴木	対応済	対応中	引継	2
1-5	高橋	対応済	対応中	引継	1
1-6	渡辺	対応済	対応中	引継	2
1-7	中村	対応済	対応中	引継	1
1-8	山本	対応済	対応中	引継	2
1-9	水野	対応済	対応中	引継	1
1-10	木村	対応済	対応中	引継	2
1-11	山口	対応済	対応中	引継	1
1-12	松本	対応済	対応中	引継	2
1-13	石川	対応済	対応中	引継	1
1-14	森田	対応済	対応中	引継	2
1-15	森田	対応済	対応中	引継	1
1-16	森田	対応済	対応中	引継	2
1-17	森田	対応済	対応中	引継	1
1-18	森田	対応済	対応中	引継	2
1-19	森田	対応済	対応中	引継	1
1-20	森田	対応済	対応中	引継	2

差配ツールのイメージ

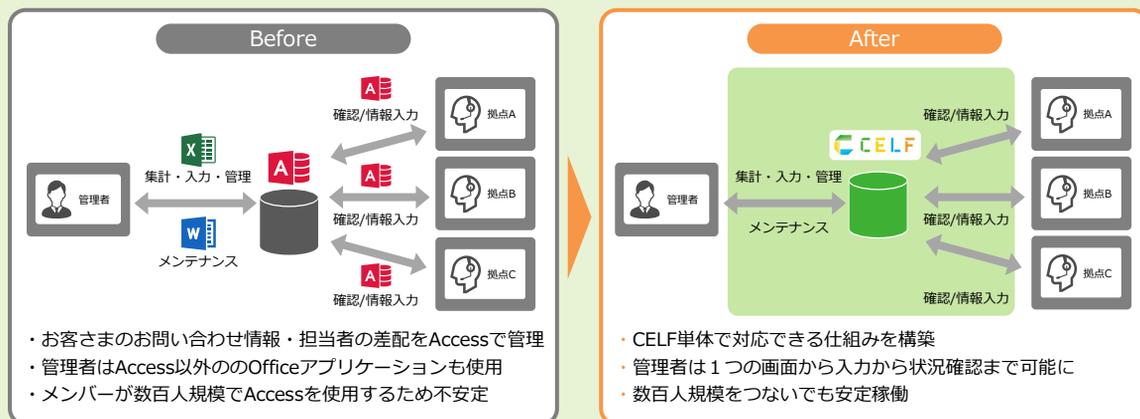
## ●一人ひとりの働きやすさを高めてお客さま満足度を向上

喫緊の課題となっていた差配を支えるシステムの安定稼働を実現し、パフォーマンスを向上したことで、当初の目的は十分に達成できたと言える。

ただし、これがゴールではない。同社はCELLFを活用することで得られた新システムのメリットをさらに大きく引き出すべく、取り組みを前進させていく考えだ。

「従前の差配ツールで利用していたAccessやExcelの中には、さまざまなデータを集計・分析するためのマクロも数多く組み込まれています。こうした個別目的のために作られたプログラムも新システムに巻き取りながらさらなる機能アップを図ることで、お客さま対応にあたる担当者や管理者の生産性向上に寄与していきます」（山下氏）

「生産性向上は単に業務効率を改善するだけでなく、一人ひとりの働きやすさを高めていくことを目指しており、ひいてはこの取り組みがお客さま対応の品質向上や満足度の向上にもつながっていくと捉えています。新システムにおけるCELLFの高度活用が、まさにその実現の鍵を握っています」と椎名氏も語っている。



さまざまな情報をCELLFに集約できるため属人的な管理から脱却できる

## 損保ジャパン

損害保険ジャパン株式会社

<https://www.sompo-japan.co.jp/>

自動車保険・バイクの保険、自転車・歩行中の保険、自賠責保険、火災保険、地震保険、海外旅行保険、個人用傷害所得総合保険(ゴルフアープラン)、個人用傷害所得総合保険、健康生活サポート保険

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELLF担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# 医薬品配送リーディングカンパニーを目指す 送り状発行システム刷新を起点とした業務変革

旭運輸株式会社

対象部門 = 総務部、業務課

対象業務 = 送り状発行業務



### ● 医薬品物流の起点となる「送り状」



旭運輸株式会社  
総務部 部長  
大村 知也 氏

製薬メーカーや医薬品卸から発送された医薬品を、厳格な温度管理・運行管理・衛生管理・セキュリティ管理・文書管理・教育管理などのコンプライアンスを満たしつつ、北海道全域の医療機関へ確実に配送する旭運輸。同社はその使命を担う医薬品物流のエキスパートとして、創業以来60年以上にわたって地域の医療インフラを支えてきた。

同社 業務品質保証課 係長の岩田和貴氏は、「医薬品の輸送で特に細心の注意が求められるのが品質管理です。北海道では冬場になると気温がマイナス20以下に低下する地域もあります。加えて道路への積雪や路面凍結の影響、それに伴うルート変更などによっても輸送が長時間化することもあります。絶対に医薬品を凍らせることがあってはならず、決められた一定の範囲内の温度を保たなければなりません。そういった地方の特殊性にも対応した輸送の設備や体制の強化を進めてきました」と語る。

こうした医薬品物流の起点となるのが「送り状」である。そこに記載された荷主や宛先、

指定日時、条件などの情報に基づいた最適な輸送プランが策定されるほか、各地域でパートナーシップを結んでいる運送会社や倉庫など協力会社の手配、受発注管理、顧客対応などさまざまな業務が回り始まる。

### ● Accessで手づくりした送り状発行システムの属人性が課題に

医薬品物流に不可欠の送り状を、旭運輸はどんな形で発行しているのかというと、長年にわたり利用してきたのはAccessをベースに内製したシステムである。ただ、このシステムにはさまざまな問題が顕在化していた。総務部 部長の大村知也氏は次のように語る。

「内製したといっても当社内には情報システム部門がないため、比較的ITリテラシーの高い社員が通常業務の中で内製したものです。決して使い勝手は悪くないのですが、問題はシステムに不具合が起こった場合です。たまたまその担当者が休んでいたり、本業で手いっぱいになっていたりすると、どうしても対応が遅れてしまいます。属人化しており、代わりになれる者がまったくいない点を危惧していました」

さらに大きな課題は、同システムがOSに依存していることである。

総務部 主任の石井康喜氏は、「現在、社内のPCはWindows 10で運用しているのですが、



旭運輸株式会社  
業務品質保証課 係長  
岩田 和貴 氏

サポート終了が2025年10月に迫っているため、近いうちにWindows 11へのアップグレードを予定しています。ただ、アップデートによって現行のAccessは正常に動かなくなるおそれがあり、システム的大幅な改修が予想されました」と語る。

そこで旭運輸が決断したのが、送り状発行システムの刷新である。

「長年の取引のあるOA機器総合商社に相談したところ紹介されたのが、北海道を地場とするシステム開発ベンダーのシステムマインズ株式会社です。単に新しいシステムを開発するだけでなく、稼働開始後もしっかり伴走サポートしていくという心強い方針を示していただき、システムマインズの提案を採用しました」（大村氏）

### ● 月間3万件近い送り状の処理を効率化



旭運輸株式会社  
総務部 主任  
石井 康喜 氏

2024年8月に始動した送り状発行システムの再構築プロジェクトにあたり、システムマインズが提案したのは、SCSKのノーコード開発ツール「CELF」の活用である。

同社 取締役の酒井隆弥氏は、「旭運輸様では既存システムの操作性そのものに不満をもたれているわけではなく、逆に操作性が大きく変わってしまうと業務に支障を及ぼしてしまうおそれがあります。したがって現行のAccessの画面イメージを踏襲したUIを提供することが最適となります。また、社内PCのWindows 11へのアップグレードの猶予を考慮すると、できる限り短期間でシステム構築を終える必要があります。これらの要件を確実にかつ低コストで満たすことができるのがCELFでした」と、その理由を示す。

実際にシステムマインズはプロジェクト開始の3か月後同年11月に新システムの初期バージョンを完成し、旭運輸への納品を終えている。ちなみにCELFで開発したシステムは

Windows OSのバージョンに依存しないため、将来にわたるWindowsのアップグレードにも柔軟に対応できる。

こうして稼働を開始した新システムは、旭運輸の業務に大きな改善をもたらした。

「当社は毎日1000~2000件、月間で3万件近い送り状を処理していますが、旧システムは複数名でアクセスできなかったことから、一人の担当者が専任でその業務をこなしていました。新システムではアクセスの人数制限が解消されたことで、複数の社員が分担して業務にあたるのが可能となり、部門全体で負荷分散を図るとともに従来の専任者をより広範な業務の戦力として活用できるようになりました」(岩田氏)



#### CELLFによる効果

- 従来の操作性を踏襲しつつ、機能強化を実現
- 複数名でのアクセスが可能に
- 手作業からの仕分けから解放され、業務スピードが向上

CELLFで作成した送り状発行システムのイメージ

## ● 送り状発行システムと基幹システムのデータ連携を目指す

新送り状発行システムは単に従来の操作性を踏襲しただけではなく、さまざまな機能強化も図られている。送り状の電子化およびレーザープリンター対応もその一環だ。

「従来の送り状はカーボン紙を用いた計6枚の複写式伝票を打ち抜く必要があり、ドットプリンタを用いていました。当社では以前からこの伝票を電子化し、発荷主や着荷主、協力会社との間もPDFファイルまたはレーザープリンターで出力した伝票でやりとりしたいという思いをもっており、今回のシステム再構築を絶好の機会として捉え、システムマインズにCELLFでその機能を実装してもらいました」(大村氏)

実際に複写式伝票からの変更を受け入れてもらえるかどうかは、あくまでも相手先の判断による。このため現在は従来方式との並行運用を行っているのだが、次第に新方式への移行が進むに伴い、旭運輸の業務効率化も進んでいる。

「従来の複写式伝票は手作業で仕分けを行わなければならない、毎日合計で1時間程度を費やしていました。新方式に移行した送り状は、そうした手間が不要となるため、10分程度で処理を終えることができます」(岩田氏)

そして旭運輸は、すでにその先の展開も見据えている。

「電子化された送り状のデータをそのまま受発注管理システムや請求書発行システムなどの基幹システムと連携させることで、さまざまなデータを手作業で再入力している無駄な手間をなくし、業務をさらにスピードアップしたいと考えています」(石井氏)

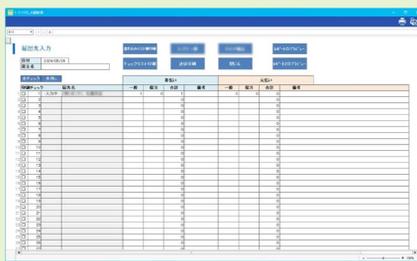
旭運輸はこの構想を着実に実現していくため、システムマインズおよびその背後に控えるSCSKに対しても、より充実した伴走サポートや提案に期待を寄せている。



システムマインズ株式会社  
取締役  
酒井 隆弥 氏



送り状の画面イメージ



**旭運輸株式会社**

旭運輸株式会社

<https://www.asahiyny.co.jp/>

一般貨物自動車運送事業、特別積合せ貨物運送事業、貨物運送取扱事業、倉庫業、賃貸業、産業廃棄物収集運搬業、緊急物資輸送出動事業、荷扱作業代行業務請負事業、不動産の賃貸並びに仲介、これらに付帯する一切の業務

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELLF担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# PCA給与×CELFで作業現場と本社間で作業日報データを共有し「建設業の2024年問題」に対応した労働時間管理を実現

秋津道路株式会社

対象部門 = 事務部

対象業務 = 工事現場の作業者の労働時間管理



## ●作業員の労務管理が煩雑で、手作業での集計に時間がかかる



秋津道路株式会社  
代表取締役社長  
渡辺 慶人 氏

幹線道路から生活道路などの公共事業を中心とした舗装工事を主事業とする秋津道路。北海道を地場とする同社では、冬季の除排雪業務も請け負っており、積雪がもたらすさまざまな危険から地域の道路の安心・安全を守っている。

そんな同社が「100年企業として存続するためには、時代に合わせて変化し続けていかなければならない」という掛け声のもと、注力しているのがDXである。同社 代表取締役社長の渡辺慶人氏は、「道路建設の現場におけるデジタル化と本社業務のデジタル化に両輪で取り組み、業務変革を推進しています」と語る。

そんな同社では、建設業ならではの煩雑な労務管理に課題を抱えていた。同社 事務部 部長の稲井真哉氏は、「道路工事では伝統的に多くの業務を作業員と呼ばれる契約社員や季節労働者が担っていますが、作業員の給与は月給制の正社員と異なり、時給や日給で支払う必要があります。その計算で利用していたのは、長年にわたり改修を繰り返してきたAccessとExcelをベースとするシステムです」と語る。

同社 事務部で総務と労務を担当している千葉智英子氏が、このように続ける。

「道路工事を行っている現場は常時5か所程度あり、これらの事業所から毎朝FAXで送られてくる数十人分の作業日報から一人ひとりの労働時間を読み取り、手作業でExcelに入力しなければなりません。数字に間違いがあってはならないため慎重な確認が必要で、集計を終えるまでに毎日30分以上、月に直すと毎月10時間を越える時間を費やしていました」

特に煩雑な業務に追われるのは年末調整の計算だ。具体的には同社は作業員に対して月末締めで翌月10日に給与を支払っているため、年末年始休暇明けの短期間でこの処理を終えなければならなかった。

## ●PCAクラウド給与とCELFで構築したUIをAPIで連携

同社が労務管理においてさらなる課題として直面したのは、いわゆる「建設業の2024年問題」である。働き方改革関連法の施行に伴い、作業員の時間外労働の上限が年間360時間（※特別条項付き36協定を労使間で締結した場合は年間720時間）までに厳しく制限され、原則としてこれを越えた労働はできなくなった。

「既存のシステムでは、各作業者の勤怠状況を即座に把握することができない状況で、意図せず時間外労働の上限を超過してしまうリスクがありました」（稲井氏）

もはやAccessやExcelの改修では対応しきれず、同社はこれに代わる新たなソリューションを導入すべく、事務機器の導入などで長年の取引のある株式会社三城に相談を持ち掛けた。そして紹介されたシステム開発ベンダーのシステムマインズ株式会社から提案を受けたのが、SCSKのノーコード開発ツール「CELF」と、ピー・シー・エー株式会社の「PCA給与」の2つのクラウドサービスで構成されたソリューションだ。

システムマインズ 取締役の酒井隆弥氏は、「給与計算の基本ロジック部分をパッケージに任せて、CELFで構築したフレキシブルなUIをAPI連携させることで、お客様の労務管理全般の課題を解決できると考えました」と新システム設計のポイントを示す。

秋津道路は、この提案内容が非常に理にかなった現実解であると受け止め、即座に採用を決定した。

「2024年問題に対応するためには時間的な猶予があまりなく、投資コストも想定範囲内だったことから、システムマインズの提案を採用することにしました」（渡辺氏）



秋津道路株式会社  
常務取締役 事務部 部長  
稲井 真哉 氏

## ●毎日30分間を要していた労働時間の手入力を完全排除

新システムの導入プロジェクトがキックオフしたのは2022年11月だが、翌12月中旬には一通りの構築作業を完了。しばらく旧システムと並行稼働させた試験運用を行った後、2023年2月末には新システムへの一本化を図り、正式運用を開始することができたのである。

「大きなトラブルはほとんどなく、予想を上回るスピード感で新システムをリリースすることができました」（稲井氏）

PCA給与×CELFFによる効果も即座にあらわれている。

「各事業所と本社間のデータ連携が実現されたことで、毎日30分以上を費やしていた労働時間の手入力がなくなり、作業日報を画面上で確認できるようになりました。また新システムのUIは、これまで慣れ親しんだAccessやExcelの画面イメージが忠実に再現されているため、操作に戸惑うこともありません。結果として、導入後に迎えた2023年および2024年の年末調整もスムーズにこなすことができました」（千葉氏）

そして新システムで大きく強化されたのが、作業者ごとの残業時間の管理機能である。

「単に残業時間の合計値を表示するだけでなく、例えば『時間外労働が月45時間を超えるのは年に6回まで』といった条件まで考慮したアラートも発してくれるため、気づかずに法令違反を起こしてしまう心配がなくなりました」（稲井氏）



秋津道路株式会社  
事務部  
千葉 智英子 氏



システム構成図

## ● 労務管理の精緻化と業務効率化を目指したさらなるデジタル活用へ

世の中に数あるノーコードツールと異なり、「例えばSQLで記述したロジックも自由に組み込めるなど、柔軟な開発を行えるのがCELFFのメリットです」と酒井氏は語り、「この特徴を最大限に生かすことで、秋津道路様のより複雑度の高い要望や課題解決にもしっかり応えていきます」と強調する。

「これまで別システムで管理していた正社員の作業日報についても、今回の新システムに統合するなど労務管理の一元化が進んでおり、その意味でもCELFFを活用した機能拡張に対する期待が高まっています」と語るのは稲井氏だ。

さらに千葉氏も、「業務のデジタル化が進めば、建設業界の収益はもっと高まり、誰もが働きやすい職場になると思います」と続ける。

こうした前向きな意見を受けて渡辺氏も、「冬季の除排雪業務も行っている当社は、天候という予測不能なタイミングで作業者の工数が積み上がることもよくあるだけに、労務管理の精緻化と業務効率化を目指したさらなるデジタル活用が不可欠です」と今後を見据えている。引き続きシステムマイナズとその背後に控えるSCSKと密にタッグを組みながら、冒頭で述べた現場作業と本社業務を両輪としたDXを推進していく考えだ。



システムマイナズ株式会社  
取締役  
酒井 隆弥 氏



秋津道路株式会社

秋津道路株式会社

<https://akitsudoro.com/>

舗装工事、土木工事、造園工事の設計施工請負、ロードヒーティング工事、道路清掃、除雪工事、建設機械類の賃貸修理、建設材料の販売、労働者派遣事業の業務

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELFF担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

# 各店舗や業務部門ごとに乱立していたExcelを統合し データ再入力の手間をなくしたタイムリーな情報把握で業務を効率化

株式会社チンタイバンク

対象部門 = 経営管理本部

対象業務 = 賃貸仲介業における契約管理・営業日報管理



### ● 社内に乱立したExcelシートが業務遅滞の原因に

チンタイバンクは長野県の塩尻市と長野市に本社を構え、賃貸物件の仲介ならびに管理業務を専門とする不動産会社だ。2007年の創業以来、住まいに関する総合サービス事業を展開するミニミニグループのフランチャイズ加盟店として右肩上がりで見事な実績を伸ばし、仲介件数・管理戸数ともに長野県内において業界トップクラスの地位を維持し続けている。

チンタイバンクは、積極的なIT活用に取り組んでいることも大きな特徴だ。同社の取締役専務であり経営管理本部 本部長/IT推進室 室長を務める倉石忠明氏は、「物件管理や顧客管理のシステム化を進めるほか、お客様向けにテレビ電話を利用したオンライン内見や、パノラマ写真を利用したVRでの内見など、より快適にお部屋探しができるサービスの充実化に注力しています」と語る。

ただ一方で、早急に着手したいと考えていたのが社内業務の効率化である。賃貸申込など契約情報を店舗ごとのExcelシートで管理しており、フォーマットにもばらつきがある状態だった。

また、営業担当者は日報を店舗ごとのExcelで入力しており、全体の成約件数や売り上げの集計は別のExcelで集計していたのが実情だ。同様に経理担当者も、売上や契約者からの入金、貸主への出金を別途Excel上で突き合わせて消込作業などを実施するほか、会計システムへ大量の仕訳データを手入力で登録していた。

「このように社内には何種類ものExcelシートが乱立しており、同じデータを何度も入力し直さなければならず、業務の遅滞やミスを招く原因となっていました」（倉石氏）



株式会社チンタイバンク  
取締役専務 経営管理本部  
本部長/IT推進室 室長  
倉石 忠明 氏

### ● 内製化を見据え現場主導で使える Excelライクな操作を継承するCEL Fを採用

契約管理や営業日報管理にまつわる手作業を解消し、業務を効率化するため、同社が採用したのがCEL Fである。

「これまで当社がExcelを多用してきた理由は、業務に必要な帳票を現場主導で作れる点にありました。特定システムで固定されたレイアウトでは柔軟性に欠けるため、新しい帳票を自由に作成できる環境を提供したいと考えています。また、当社の社員はExcelを使った実績管理や数値の集計にも慣れていますが、こうした当社の要件に応え、Excelライクな使い勝手を継承できるツールを求め、数社の製品を比較検討した結果、CEL Fを採用することになりました」（倉石氏）

もっとも最初から内製でアプリ開発を行うことには不安もあり、同社はSCSKから紹介されたエヌ・エス・ケイ株式会社をパートナーとした開発体制を整えた。

「細心の注意を払ったのは、決して現場が以前よりも使いづらいシステムになってはならないことです。どうすれば店舗スタッフや営業担当者、経理担当者の手間を減らし、より便利に使ってもらえるのか。あるべき仕様をすり合わせるために、各業務部門とIT推進室、エヌ・エス・ケイの間で何度も打ち合わせを重ねてきました」（倉石氏）

### ● データ再入力の手間をなくして大幅な工数削減を実現

チンタイバンクがCEL F活用の第1フェーズとして、2022年9月から取り組んできた契約管理・営業日報管理のアプリ開発は約半年をかけて完成。2023年4月より本番運用を開始した。

「新システムをリリースすると同時に、各店舗や営業、経理の現場からは、『必要な数値が自動的にシステムにリアルタイムで反映されるようになり、手作業でデータを再入力していた手間が大幅に削減されて便利になりました』という喜びの声が寄せられました」（倉吉氏）

CEL Fを用いた契約管理・営業日報管理アプリによる大きな成果は、乱立していたExcelシートの統合だ。賃貸申込や営業日報などの情報がCEL Fに一元管理されたことによって個別の集計作業がなくなり、タイムリーな情報把握が可能となった。また、経理部門でもExcel上で行っていた入金や出金情報の照合と消込、会計システムと連携するための仕訳作成といった作業が自動化されている。こうした業務効率化によって、複数の現場では着実な工数削減が進んでいる。



契約管理アプリのイメージ

「たとえば各店舗では、これまで各担当が1日あたり30分程度の時間をデータ再入力に費やしていたのですが、この非効率な作業を解消できました。チンタイバンクは長野県内に25店舗を展開しており、毎月の平均営業日数は26日ですから、それを鑑みると相当な工数削減をもたらすことが分かります。これによって生み出されたスタッフの工数を、お客様対応や物件案内など、より生産性の高い業務に振り向けることが可能となりました」（倉石氏）

さらに同社は、上記を業務効率化の第1フェーズととらえ、すでに第2フェーズにも着手し、消毒や鍵交換などの工事点検を委託している協力業者を対象とした発注業務のシステム化も完了。これによりFAXを用いた作業依頼や完了報告のやりとりをなくし、互いの行き違いをなくしてスピーディーな対応を実現するという成果を上げている。

## ● CELFの開発人材を育てて体制強化を図る

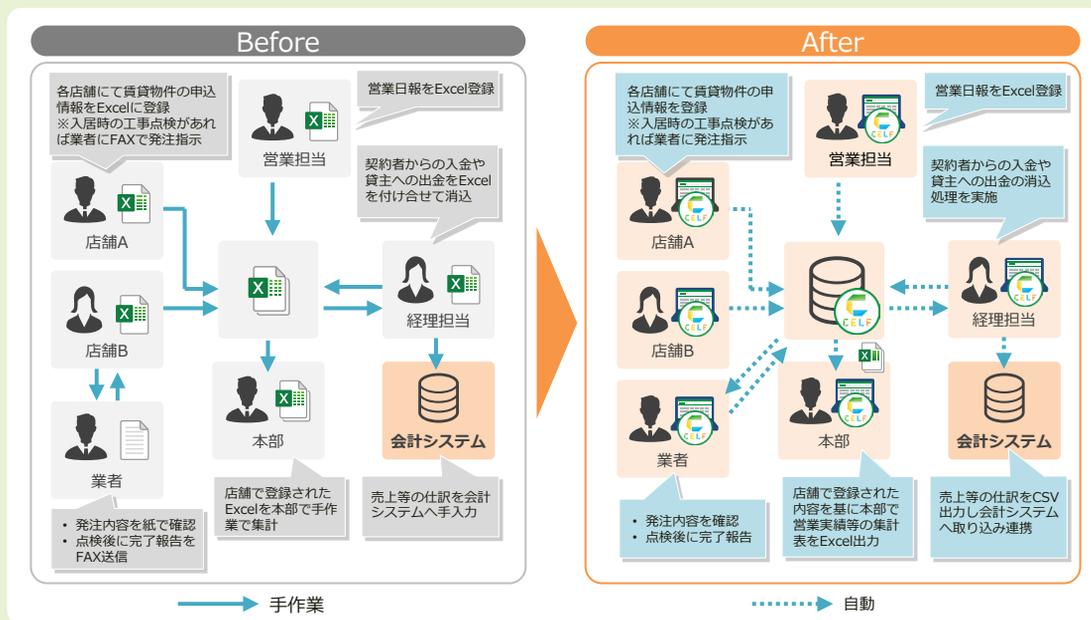
チンタイバンクでは、今後もCELFを使った効率化を段階的に加速させていく方針である。

「すでに着手している第3フェーズでは、賃貸の契約更新・解約・退去に関する業務を支援する新規システムの開発をはじめ、当社の取り扱い物件を一元管理するデータベースの整備、顧客管理システムの機能強化などを進めており、2025年度から順次リリースを行っていく計画です」（倉石氏）

さらにその先の第4フェーズでは、物件オーナーから委託された管理業務の効率化やサービス品質向上を目指したシステム構築を進めていく構想を描いている。

「賃貸ビジネス全般のDXに向けて、解決したい業務課題や実践したいアイデアはまだ数多く残っており、一歩ずつ着実に前進していきます」と倉石氏は語るとともに、「今後はパートナーに頼るだけでなく、社内でもアプリ開発に直接あたり、プロジェクトを主導していける人材を育て、体制を拡充させていきます」という展望も見据えている。

CELFを最大限に活用したシステムをアジャイルに展開していくことで、同社は強みとしてきた「集客力」「仲介力」「企画力」「情報力」「管理力」の5つの力の一層の強化を図り、業界内での競争優位性を高めていく考えだ。



日々の契約管理・営業日報管理だけでなく発注業務も効率化できている



株式会社チンタイバンク  
<https://www.chintaibank.jp/>

アパート、マンション、貸家、テナント等の賃貸仲介業ならびに賃貸管理業、賃貸住宅の経営・建設のコンサルティング業務、少額短期保険代理業務/損害保険代理業務/生命保険代理業務

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELF担当  
 〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
 E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
 ※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# CELFを活用して収支管理を統一化 データの一元管理とDB化による経営判断の加速も実現

株式会社長谷工不動産ホールディングス

対象部門 = 分譲部門

対象業務 = 収支管理業務



### ● 組織再編に伴い改善が求められた「収支管理業務」

長谷工不動産ホールディングスは「長谷工不動産」「総合地所」といったグループ会社を束ねる中間持株会社だ。「総合地所」「ジョイント・コーポレーション（現「長谷工不動産」）」へM&Aを行い、長谷工コーポレーションで行っていた分譲マンション事業を移管するなど組織体制を再編し、2019年4月より現体制になった。

「複数の別企業が統合されたことで、業務の一部については足並みをそろえられているものの、主要な事業の後ろで動いている計算のロジックや考え方についてはまだ不十分です。それらを統一させていこうと、現在全社的な方針を掲げています」と振り返るのは、同社 経営管理部門 経営企画部 部長の羽生 大悟氏だ。

長谷工不動産ホールディングスが束ねるグループ各社は、それぞれ不動産業務を展開しているが、その予算および収支情報はExcelで管理されていた。Excelファイルのフォーマットは定まっているものの、営業担当者それぞれがファイルを編集、管理している状況のため、内容面にはばらつきがあった。また各数字の集計は手入力で作業しており、書類作成にも時間がかかっていたという。加えて会計実績についてもExcelで整理しており、メン

テナンス性が悪かった。そして何より、収支管理業務全般においてExcelファイルが分散している状況だとデータの蓄積や管理が行えない、という大きな課題があった。

「グループ会社1社あたり100以上のプロジェクトを進行しています。どのプロジェクトでも、土地の購入、設計会社やゼネコンの選定、販売価格の決定など、段階ごとに収支データを各種会議に上げます。その中で、例えばスケジュールのずれ込みなどがあれば事業収支もその度に変わります。それらのデータを会議資料から読み取って逐一吸い上げていくことに経営サイドも限界を感じていました」（羽生氏）

不動産にかかわるプロジェクトだけでなく、時として数十億円という規模の投資判断が要求される。だからこそ、Excelによる収支データの管理だと担当者が作成した計算式が誤っているかもしれない、その際に負うリスクも甚大だ。さらに異動や離職によって担当者が変わるとデータが散逸する恐れもあった。

「収支に関する正確なデータを得るため、そして収支を総合的に集計するために、収支データをデータベース化することが急務でした」（羽生氏）

そこでまず、分譲マンション事業における収支管理の改善が進められたのだ。



株式会社長谷工不動産ホールディングス  
経営管理部門 経営企画部  
部長  
羽生 大悟氏

### ● 会計システムと連動したシステム開発によって 経営会議で常に最新情報が把握できるように

羽生氏が検討したのは、ローコード開発による収支管理システムの導入だった。いくつかのソリューションを検討する中、以前より付き合いのあったSIerからの提案によってCELFの存在を知り、導入を決定。2021年年末頃から外部ベンダー利用した収支管理システムの開発が開始された。

「社内での開発も検討したが、属人化を避ける意味でも、きちんとした設計書を残すような開発プロセスを経るために外部ベンダーへ依頼することにしました」と羽生氏は振り返る。

開発プロジェクトでは3カ月間のPoC（概念実証）が実施され、その後実証実験を行った後に本格的な開発、導入を開始。約1年の開発期間を経て2022年10月から本格運用が開始した。

この導入により、従来のExcelフォーマットをCELFに移管、フォーマットを一元管理することが可能になった。また、営業担当者が入力した収支データをCELFに取り込んで全物件の予算および収支データを集約することで、タイムリーに必要なデータの参照と確認が可能となり、経営会議において最新の情報を正確に把握できるようになったという。また、各種データは集計表としてCELFで自動生成できたため、作業工数も大きく削減。経営サイドが求める資料の作成も、従来は1週間ほどかかっていたのが、CELF導入後は1~2日で対応できるようになった。

収支管理システムに関しても、経営統合後に進めていた基幹会計システムと連携し、各プロジェクトの会計データがCELFへ自動的に取り込まれる仕様となった。これまで担当者が入力したりCSVデータを貼り付けたりしていた手間が削減されるとともに、実績を迅速に把握することも可能となったという。

「分譲事業は、販売時期によっては年度をまたぐこともあり、収益計画が複雑になりがちです。それがCELfで収支データを管理することにより、個別のプロジェクトにおいても年度ごとの売上予測を立てやすくなりました」（羽生氏）

最大の課題であった収支データのデータベース化も実現。データ履歴を管理することで、プロジェクトに変更があった際も前のデータと比較した経営判断ができるようになった。

## ●「データに基づいた意思決定に寄与」は経営陣からの評価も高く、グループ企業へ拡大

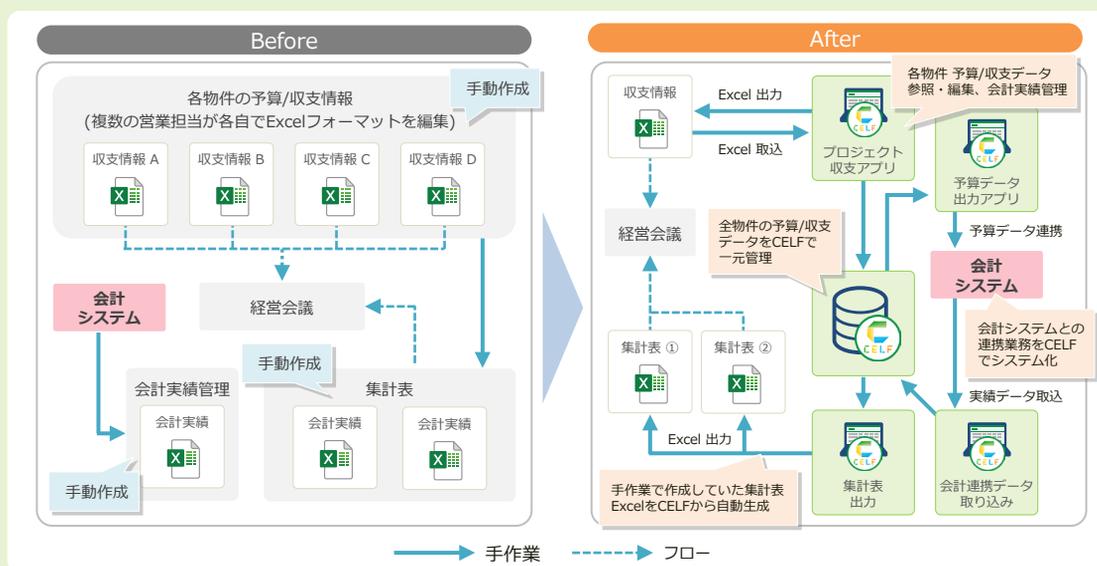
長谷工不動産ホールディングスでは、事業体制の再編以降同社のトップである池上一夫社長（※2025年4月1日付で副会長執行役員に就任）の掲げた中期経営計画の1つに「DXの加速による経営基盤の強化」がある。その戦略の中でも、この取り組みは高い評価を得るものとなった。

「導入のプロセスおよび成果を報告する機会があったのですが、CELfによるこのシステムの取り組みを高く評価いただきました。データに基づいた意思決定に寄与するものだと、グループ会社への展開提案もありました」（羽生氏）

これを受け、今後はグループ内の賃貸事業や不動産管理事業においても、CELfによる同様の収支管理システム導入が進められているという。さらに、次のフェーズとしてグループ内の販売会社とのデータ連携も計画 중이다。これまで販売会社から契約情報をPDFで受け取って数値を手入力する状態だったのを、CELfとの連携によって販売進捗状況を迅速に把握できるようにしたい考えだ。

羽生氏はCELfの活用拡大について「グループ全体でのデータベース化が進めば、弊社でのデータ集計もさらに容易になり、経営判断も加速化していくでしょう」と大きな期待を寄せている。会議に合わせて出される資料についてもCELfの拡充機能でデジタル化を進め、さらなる経営判断の促進を狙っていくという。

同社のCELf導入は、根本的には経営環境の変化への対応と業務効率の改善を目指したもののだが、導入によって分散しがちなデータの集約と、蓄積によるデータベース化という大きな課題も解決し、経営判断にも寄与することとなった。CELfの導入が単に業務効率化を押し進めるだけではなく、企業のデータ活用基盤として大きな優位性を持つことを示す好例の1つになったと言えるだろう。



CELfによって収支管理システムを統一し、データを一元管理、結果として経営判断が加速した



長谷工不動産ホールディングス

株式会社長谷工不動産ホールディングス

<https://www.haseko.co.jp/hfd/>

分譲マンションの販売、賃貸、管理などの不動産事業

SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELf担当  
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# 手書きや電話連絡などのアナログ作業に依存していた ガス器具の受発注・在庫管理業務を全面的にシステム化

鈴与商事株式会社

対象部門 = 情報システム部、くらしサポート販売部

対象業務 = ガス工事関連器具の受発注・在庫管理



### ●業務効率化の足かせとなっていたアナログ作業

鈴与グループの主力企業の1社である鈴与商事は、静岡県を中心に石油・ガス・電力などの販売を手がけ、人々の暮らしやビジネスに貢献してきたエネルギーの総合商社だ。近年では法人向けに省エネ機器やバイオ燃料の導入サービスを提供するほか、個人向けにはリフォームや太陽光発電の導入サービスにも進出している。

そんな鈴与商事にとって、業務効率化の足かせとなっていたのが、多くのアナログ作業の存在である。ガス工事に関する器具の受発注・在庫管理業務もその1つだ。

同社 情報システム部 部長の清野友和氏は、「そもそもシステム化自体ができておらず、発注書をはじめとする各種伝票の起票から手板（在庫表）への記入、納期確認まで、すべてのプロセスが手書きと電話連絡で行われていたため、煩雑な手間と時間がかかっていました。また器具の出入庫時に、誰がいつどこに発注した商品なのか、現物の判別がつかないこともありました」と振り返る。



鈴与商事株式会社  
情報システム部 部長  
清野 友和 氏

### ●内製化を見据えたExcelライクの操作性などを高く評価



鈴与商事株式会社  
情報システム部  
長谷川 奨太 氏

同社が上記のようなアナログ作業の課題解決に向けて動き始めたのは、業務のペーパーレス化や働き方改革に対する全社的な機運の高まりがきっかけだ。

「業務の属人化を解消し、営業部門からバックオフィス部門まで、すべての担当者がより効率的に連動・連携しながら活動できるようにするためには、紙や手作業を徹底的に排除していく抜本的な改革が求められました」（清野氏）

こうしてガス工事関連器具の受発注・在庫管理業務のシステム化に向かった同社が、その開発プラットフォームとして採用したのがCELFである。

同社 情報システム部の長谷川奨太氏は、「実は当社自身がSCSKの販売パートナーとしてCELFを取り扱ってきた経緯があり、DX営業部からも推奨を受ける形で社内実践に踏み出しました」と語る。

ただ、必ずしも最初からCELFに決め打ちでシステム構築に着手したわけではなく、他社のノーコードツールとの比較検討も行ったという。その結果としてCELFを選定したことには、どんな判断があったのだろうか。

「理由は大きく3点あります。1点目は、Excelライクな画面イメージを皆で確認し、修正を加えながら完成形に持っていけることです。2点目としてスピード感のある開発が可能なこと、3点目としてアプリを使用する担当者の多くが操作を直感的に理解できそうだと確信を持ったことから、CELFの活用を決断しました」（長谷川氏）

### ●CELFを用いたシステム構築が現場の意識を変えた

システム構築プロジェクトは2024年1月にキックオフし、同年9月より本番稼働を開始するに至った。実質わずか半年ほどの短期リリースだ。

「アジャイル開発の手法を採用したことにより、CELFの高効率なノーコード開発のメリットと相まって、非常にスムーズにシステム化を実現することができました」（清野氏）

もっとも、プロジェクトの途中過程では少なからず苦労があったのも事実だ。たとえばテスト期間中にも、当初の想定どおりのオペレーションにならないケースが次々に発生。テストに全面協力してくれていた業務現場の担当者から、「とても続けていけない」と強い反発を受けたこともあったという。

前述したとおり、そもそもガス工事関連器具の受発注・在庫管理業務についての統一的な仕組みが社内にはなく、ゼロベースでのシステム開発にユーザー側も漠然とした不安を感じていたのがその原因だ。しかし、開発が進むにつれてユーザー側の意識もどんどん変化していった。



ガス機器の受発注管理画面イメージ

「都度拠点に行って説明会を開催し、CELLFならではのExcelよりも高機能で安定したアプリケーションを実現できること、要求に対する迅速な改修が可能などなどを説明するとともに、現場で困っていることをヒアリングしていったことで、徐々にCELLFの有用性を実感してもらえました。これらの取り組みが功を奏し、本番稼働開始後はストレスのない利用が各拠点で定着しており、ユーザーの間からも『このシステムは素晴らしい』との声も少なからず聞こえるようになりました。こうした開発プロセスの一つひとつがとても感慨深く、私自身も大いに充実した時間を過ごすことができました」（長谷川氏）

## ●メーカーを巻き込んだ受発注・在庫管理業務のシステム化で大幅な効率化を実現

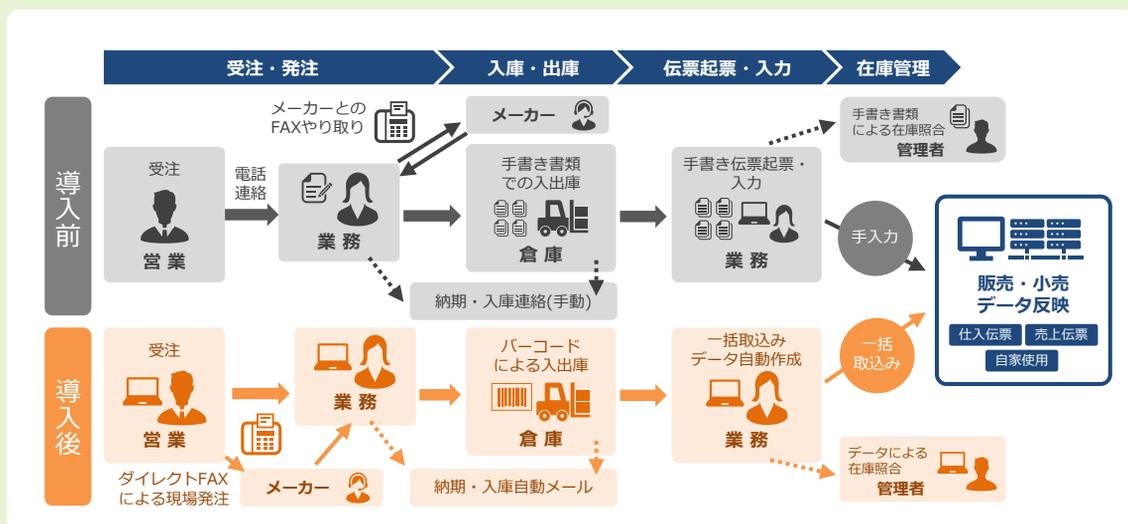
CELLFを用いて構築されたシステムは、同社の受発注・在庫管理業務に大きな改善をもたらしている。

「ダイレクトFAXによる現場発注、納期回答・入庫の自動メール発信機能、一括取り込みシートの自動作成機能を実装したことで、課題であった発注書や各種伝票の手書き・手入力をなくしました。また、入庫時のバーコード発行により、受発注情報、納品先情報などもシステム上で一元管理できるようになり、入庫の確認電話や書類の受け渡しなどの非効率な手間がなくなりました。稼働から半年がたつて安定運用してきたため、業務の効率化効果を計測していく予定です」（清野氏）

「主なユーザーからの評価として、営業担当者からは『ダイレクトFAXにより現場から直接メーカーに発注できるようになり、事務処理が減った』、業務担当者からは『データの一括取り込みができるようになったことで、実在庫との照合が楽になった』といった声が寄せられています」（長谷川氏）

これらの成果を踏まえつつ、同社はシステムのさらなる拡張を図っていく意向だ。

「今後のCELLFの機能拡張と歩調を合わせつつ、スマートフォンやタブレットに向けたシステム展開を目指しています。またガス器具の受発注・在庫管理業務にとどまらず、ガス工事の工程および進捗状況、予算/実績なども同じシステム上で一元管理できるようにしたいと考えています。加えて情報システム部では、活動報告として『はた楽』という社内報を定期的に発信しており、そこでCELLFがもたらした受発注・在庫管理業務の効率化をDX促進の成功事例として紹介しました。今後も、社内DXを積極的にアピールしていけたらと考えています」と清野氏は語っており、従業員の働き方改革に資するシステムの高度化とともに、より広範な業務へのCELLF適用を見据えている。



鈴与商事

鈴与商事株式会社

<https://www.suzuyoshoji.co.jp/>

石油製品・LPG等のエネルギー販売、発電および電力の仕入・販売、エネルギーシステム機器の販売・施工・保守管理、太陽光発電システムの販売、温室効果ガス排出権の販売、ボトルウォーターの製造・販売、セメント・生コンクリート等建設資材の販売、合成樹脂原料・化成品・合成樹脂製品等の販売、FA電機品、複合機他OA機器販売など。

SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELLF担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# 全社的な業務改善と効率化を推進していく中で 案件の稼働情報管理と受注受付管理の2つのアプリを短期構築

SCSK Minoriソリューションズ株式会社

対象部門 = 技術企画本部

対象業務 = 各案件における担当者の稼働状況管理、  
受注案件の受付管理



### ● 社内業務の標準化・効率化を目指したシステム整備に挑戦

SCSK Minoriソリューションズは、2021年にSCSKグループの3社（CSIソリューションズ、Winテクノロジー、Minoriソリューションズ）が統合して発足したITサービス会社である。仮想化技術やクラウドを活用したDX推進を強みとし、IT基盤の設計から構築、運用、保守までのトータルソリューションを提供。さらにはセキュリティ対策などにも注力しつつ、現在1,000社を超える既存顧客のサポートと新規開拓を通じて、主に中堅企業向けのマーケットで事業を拡大している。

そうした中でSCSK Minoriソリューションズが取り組んでいるのが、社内のさまざまな業務を標準化・効率化していくためのシステム整備だ。自らも商材として扱っており、豊富な経験を有するCELFを活用し、その社内実践を兼ねたアプリケーション開発が多岐にわたる業務で次々に進められている。

2024年6月には「稼働状況管理」、2025年2月には「受注受付管理」の2つの業務を対象とした新規アプリケーションが稼働を開始している。



SCSK Minoriソリューションズ  
株式会社  
技術企画本部  
PMO推進部長  
大城 賢治 氏

### ● CELFを使った自動化で、手作業により生じる管理課題を解決



SCSK Minoriソリューションズ  
株式会社  
技術企画本部  
長谷 陽平 氏

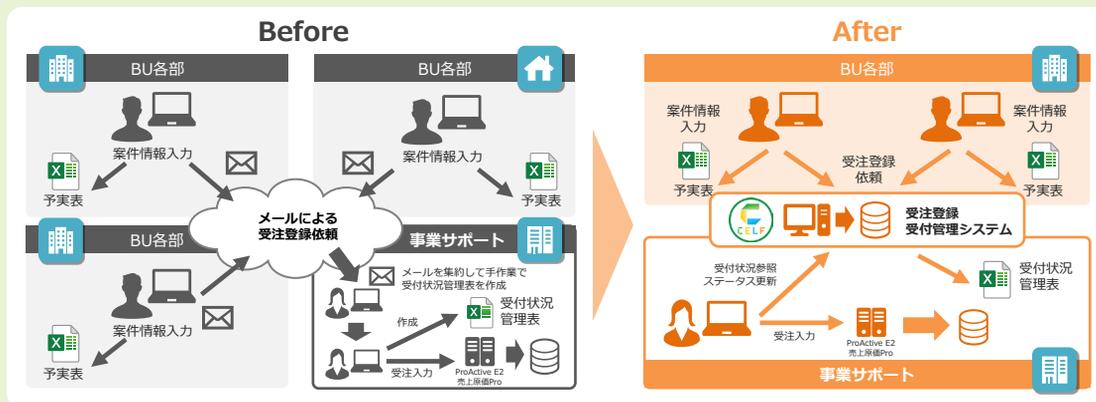
稼働状況管理は、社内で進行中のさまざまなプロジェクトに携わっているメンバーの稼働状況を可視化するアプリケーションだ。

同社技術企画本部 PMO推進部長の大城賢治氏は、「各担当者が、どのプロジェクトにどれだけの時間を使っているか、一目でわかる仕組みになっています。以前は勤怠管理システムからCSV形式でダウンロードした各担当者のデータをExcelに手作業で入力していましたが、このツールを使えばそんな手間はかかりません。データ抽出から集計、可視化まで、一連の処理をCELFで自動化しています」と語る。

一方の受注受付管理は、その名のとおりに同社が新規受注した案件を一元的に管理するアプリケーションである。

同社 技術企画本部長谷陽平氏は、「各事業部門が受注した案件は、事務サポート部門が窓口となって登録・管理しているのですが、手順がルール化されておらず、メールであったり、ファイルサーバーの共有フォルダを経由したり、バラバラの連絡方法で行われていました。

そのため最悪の場合、案件の登録遅れが起こるおそれがありました。受注受付管理はこの問題を解決するもので、案件の登録をCELFで開発したUIに統一し、集計まで自動的に行えるようにしました」と説明する。



CELFにより受注受付管理のオペレーションにまつわる課題を解決

## ●直感的な操作性により少人数でも圧倒的なスピード感での開発を実現

CEL Fを活用した上記の2つのアプリケーション開発で特筆すべきは、その圧倒的なスピード感である。

まず稼働状況管理について、その開発に要した期間はわずか2~3ヶ月ほど。加えて開発体制も非常にミニマムだ。

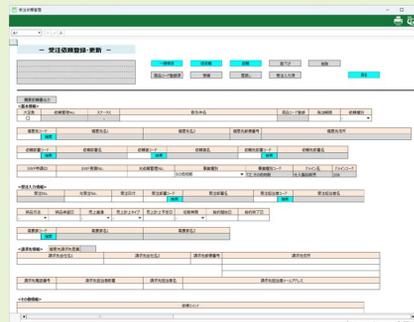
「私が取りまとめた基本仕様を、PMO推進部内の2人のメンバーに伝えてCEL Fに実装してもらおうという流れで開発にあたりました。ただし、このうちの1人はOJTでシステム開発の基本を学んでいるメンバーです。つまり実質的には2人だけの体制で、開発プロジェクトを進めてきました」(大城氏)

同様に受注受付管理についても、スピーディーな開発を実現している。

「要件定義こそ少し苦労して4ヶ月くらいかかってしまいましたが、CEL Fへの実装作業は1ヶ月ほどで完了することができ、その後の1ヶ月のテスト期間を経て本番稼働に至りました。体制としては私自身で大半の開発を行っており、要件定義メンバー1名、テスト担当者1名、合計3名でプロジェクトを進めてきました」(長谷氏)

CEL Fを利用すれば、なぜこのような少人数かつ短期間のアプリケーション開発が可能となるのだろうか。長谷氏は次のように語る。

「スクラッチ開発では入力データのチェックやエラー処理も含めたすべての機能を作り込まなければなりません。CEL FではExcelと同じような関数を利用することで、これらの処理を簡略化することができます。また、ExcelライクなUIを備えているため、画面設計の手間もかかりません。ユーザーも直感的に操作できることから、アプリのリリースに際して、教育・トレーニングが不要なこともメリットです」



受注受付管理のイメージ

## ●PMOの役割全般をカバーするアプリや業務の自動化を目指す

少人数かつ短期間で開発されたアプリケーションであっても、決して簡易的なものや一時的なものではなく、SCSK Minoriソリューションズの業務に大きな効果をもたらしている。

稼働状況管理は、各案件における担当者一人ひとりの稼働状況や負荷状況を一元管理するという、当初からの目標をしっかりと達成している。

「現在はPMO推進部だけでなく、各事業部門の部長にもこのアプリケーションを公開しています。こうして全社的な利用が徐々に広がるにつれ、担当者間の作業負荷の平準化が進み、残業時間の削減にもつながっています」(大城氏)

受注受付管理についても、全社的な展開が進んでいる。

「受注案件登録の標準的な手段として、このアプリケーションがすでに定着しつつあります。これにより各案件について、どの事業部門が、いつ受注し、どの担当者が登録したのか、正確に管理できるようになりました」(長谷氏)

こうしたCEL Fの成果を踏まえつつ、同社はさらに活発な開発を進めていく意向だ。

「案件の可視化が求められるのは、担当者の稼働状況だけではありません。進捗管理や品質管理、コスト管理、リソース管理、リスク管理など、PMOの役割全般をカバーするアプリケーションを、CEL Fを用いて段階的に整備していきます」(大城氏)

「さらなる業務効率化の観点からは、たとえば他のサービスとの連携させるためデータ連携ツール『Asteria Warp』も活用しながら、CEL Fとの相乗効果による自動化を追求していきます」(長谷氏)

業務効率化に向けた同社のチャレンジはまだスタートを切ったばかりだが、思いついたらすぐに具現化できるCEL Fがその挑戦を支えていくことだろう。



「組織個人別」「プロジェクト個人別」「個人」の3つの観点から稼働状況を管理できる

**SCSK** SCSK Minoriソリューションズ株式会社

SCSK Minoriソリューションズ株式会社

<https://www.scskminori.co.jp/>

アプリケーション開発、マルチクラウド基盤ソリューション、Microsoftテクノロジー&ソリューションの3つの事業を軸にしたIT環境で企業に貢献。企業ごとの業種や業態ならびに事業環境の変化に対応したソリューションサービスを、長年にわたる業界の経験・専門スキルをもとにワンストップで提供する。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CEL F担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: [celf\\_sales@scsk.jp](mailto:celf_sales@scsk.jp)

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CEL F お客様事例

# 時間のかかる受入・払出業務の効率化/作業時間入力の省力化を実現 取引先からの受賞で取引企業数増加につながる好循環

ホリテック株式会社

対象部門 = 検査部門、管理部門

対象業務 = 検品業務



### ● 受取・払出作業で手書き→Excelへの転記が何度も発生し業務負荷大

ホリテック株式会社は、山梨県で「自動車の重要保安部品」「ネットワーク関連」「衛星関連」「農機具関連」などの精密部品の検査を双眼顕微鏡で行い、高品質な全数選別を提供している。2010年10月創業以来、総勢34名の従業員と共に創意工夫と改善活動を通じて顧客の発展に貢献している企業だ。

そのような中、同社の検査業務では、紙の実績台帳に入力したデータをExcelに再入力するなど多重入力が発生しており、担当者の作業負荷軽減が課題となっていた。

同社の代表取締役を務める堀内研一氏は、「一か月で1,000ロット以上と大量の検査対象が送られて、それをいづれだけ受入・払出したかを手書きで記録し、それをExcelに転記していました。また勤務状況・作業実績も従業員の日報が手書きで記録されており、これもまたExcelに転記して管理するという方法をとっており、一連の作業に毎回時間をとられていました。その上毎月末の棚卸では数量のズレも起きるといった状況でした」と当時の問題点を語る。

また業務の非効率だけでなく、前日までの進捗状況や在庫状況が不明確で先が見通せない状況という部分は、経営全般と品質保証を統括する堀内氏にとっても不安の種であった。このような管理業務を効率よく的確にこなすことに課題感を持って中、取引先からも管理方法に関する要求レベルが高まったため、システム導入による効率化を模索することとなった。



ホリテック株式会社  
代表取締役  
堀内 研一 氏

### ● 予算的な制約がある中で、パート従業員も使えるCEL Fを採用

実際にシステム導入を検討する上で大きな投資は難しい状況だった。そのような状況の中要件をまとめ、複数のソフト開発会社に相談し、提案されたソリューションの中から同社が選定したのがノーコードツールのCEL Fである。

「システム導入の提案を3社に依頼しましたが、弊社のような小規模企業では予算が足りない中で、CEL Fではこちらの希望予算内にて実現できる仕組みがあるということで導入を決断しました。またエクセルベースの操作性のアプリが時間もかからずに開発ができることは、システムにあまり詳しくない当社にとって大変魅力的でした。」(堀内氏)  
導入決定後、スペースが限られた現場で担当者が直接データ入力できるようタブレット型PCの採用や、担当者的入力不可を軽減するためにバーコードリーダーによる入力など、堀内氏の意向を反映したシステム構成となった。

「直接画面にタッチし操作できることで、あまりPCに詳しくないパート従業員でも容易に操作することができるため、例えば『作業の中断登録』や『再開登録』も分単位で管理できるようになり、正確な工数取りが実現できました」(堀内氏)

### ● バーコードでの管理と併用し、管理制度向上と作業時間削減を実現 さらに取引先からQCDを評価され「ベストサプライヤー賞」を受賞

CEL Fの導入もスムーズに行われ、相談から3か月後にはシステム稼働となった。また同社が得た最大の効果は、業務効率の大幅な改善と正確なデータ管理の実現である。

「棚卸はこれまで毎月1日、業務終了後から22時まで社員とともに対応していたが、導入後は1時間と非常に圧縮されました。また紙とExcelで行われた受払担当業務が60%工数削減されて、その浮いた工数分をメインである検査業務に充てることができ、パフォーマンスが上がっています。」

またCEL F上にすべての記録があるためデータ管理がしやすく、正確な在庫数と正確な工数管理により先々を見通せることができるようになったことが経営視点でも大きいです」と堀内氏は強調する。

さらに、導入効果は自社の業務改善だけにとどまらなかった。



バーコードリーダーを使用した  
受入管理台帳アプリ

「正確なデータでの分析により、QCD3拍子揃った高品質な製品をお届けすることができ、お客様より『ベストサプライヤー賞』を受賞することができました。評価されたこと自体嬉しいことですが、さらにその受賞が周知されることで信頼感が増え、新たな取引が生まれる好循環が起きました。」と堀内氏は成果を語る。

CEL Fの導入によって、作業の効率化や可視化が進み、データ基準で判断できるようになった同社。担当者も業務における進捗や不良率など進み具合をデータで確認できるようになったという。堀内氏は以前のシステムとの違いを下記のように説明する。

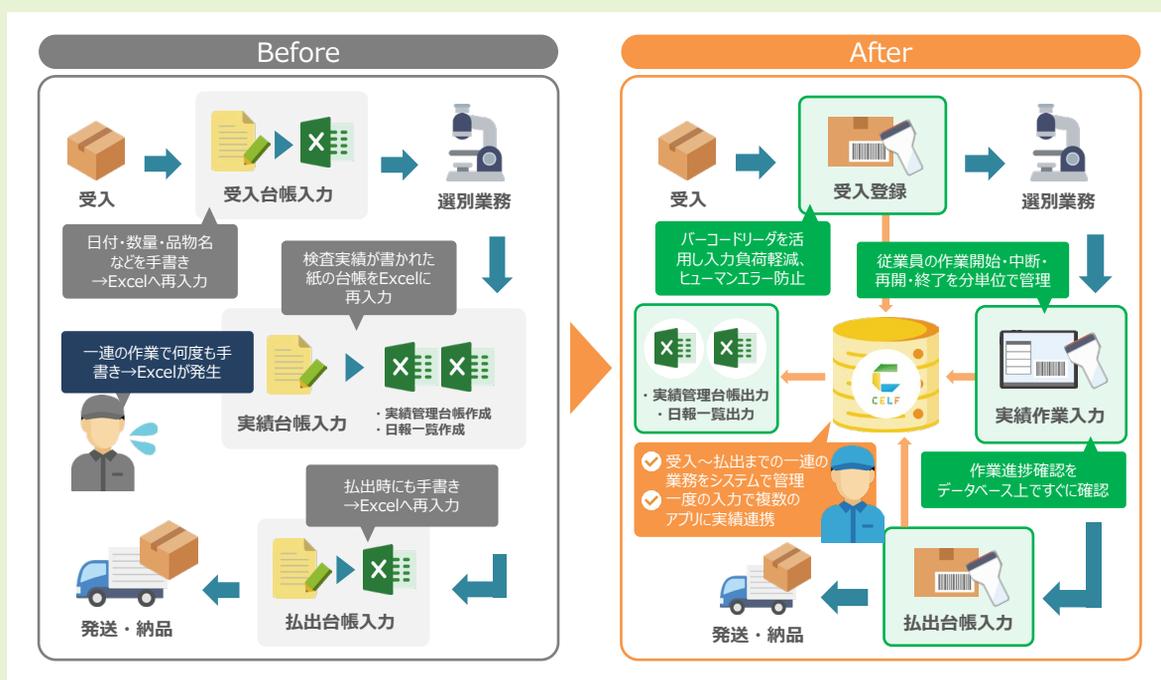
「正確なデータと分析により従業員一人一人の実績をダイレクトに把握できるようになったことで、従業員のモチベーションも上がり、結果として経営改善につながりました」（堀内氏）

## ● 事業拡大を見据え「データの蓄積」が経営の支えに

今後の展望について堀内氏は、「現状を可視化して従業員と共有することは大変重要であり、小規模から中規模にシフトする中で正確な工数を把握することは、従業員の管理に大変役立ちます。作業日報からの落とし込みでなく作業データからの落とし込みにより精度の高いデータが蓄積でき、今後の経営に役立ちます」と語る。

最後に、CEL Fの導入を検討している企業へのアドバイスとして、「導入コストが低いことも安心材料です。当社のような小規模の会社様など多くの企業様にお使いいただくことで、より便利なツールとなることを願っております」と締めくくった。

CEL F導入による業務改善で利益率が2%向上を実現したホリテック株式会社は、今後勤怠管理システムと連携させて生産計画に活かしたいとも語っており、さらなる業務改善や創意工夫による成長が期待される。



ホリテック株式会社  
<https://www.horitech2010.co.jp/>

双眼顕微鏡検査、双眼顕微鏡でのバリ取り業務、各種測定器での寸法検査、ピンゲージを使用した穴径の検査、各種組み立て

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CEL F担当  
 〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント  
 E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
 ※記載内容は予告なく変更することがあります。



## CELF お客様事例

# データ転記に費やしていた煩雑な作業を効率化し 備品の在庫管理も数量把握の精緻化とスピードアップを実現

株式会社ひだホテルプラザ

対象部門 = 総務管理部用度課

対象業務 = 食材や各種備品・消耗品の発注/受領、リネン類の管理



## ●データを何度も転記し直す非効率な作業がさまざまな場面で発生



株式会社ひだホテルプラザ  
総務管理部用度課 主任  
尾関 文規氏

岐阜県高山市のひだホテルプラザは、JR高山駅から徒歩5分の便利な立地や、自家源泉による多彩な温泉施設、和室・洋室・和洋折衷室の豊富な客室タイプなど、国内外の観光客から人気を集めている。飛騨地方の旬の食材を活かした料理にもこだわっており、なかでも飛騨牛を使った料理は絶品だ。

そんなひだホテルプラザの運営に欠かせない、食材や各種備品・消耗品の発注/受領、リネン類の管理などを一手に担っているのが総務管理部用度課である。しかし、その業務の多くが担当者の手作業に依存していたのが実情だ。

同課 尾関 文規氏は、「PCベースの販売管理・仕入・在庫管理パッケージを利用していましたが、たとえば仕訳データ作成をする際に、紙の納品書に記された必要項目を手作業で入力し、請求書の内容と目視で突合しなければなりません。そのうえで請求書の原本に鏡（※勘定項目を手書きで付記した表紙）を添付し、経理部門に渡します。受け取った担当者は、そのデータを別の会計システムにあらためて手作業で転記するといった非効率な作業が、業務のさまざまな場面で発生していました」と振り返る。

## ●データ連携の柔軟性などを評価しCELFを選定 リアルタイムで在庫数を把握するためにCELF BrowserAccessを適用

煩雑な手作業は業務の遅滞を招くとともに、さまざまなケアレスミスを起こす原因にもなる。この課題の解決策を模索していたところ、懇意にしていた仕入れ業者から紹介されたのが、SCSKの「CELF」である。

「既存の販売管理・仕入・在庫管理パッケージや会計システムで不十分だったデータ連携を補い、人手による転記を極力なくしていくため、オープンソースのデータベースを導入して自分なりに試し始めていた頃でした。とはいえITの専門知識やスキルを持っているわけではなく、手探り状態で日々苦勞の連続です。そうした中でSCSKから説明を受けたCELFは、ノーコード/ローコードでテーブルデータを処理できることがわかり、これなら何とかできると考えました」（尾関氏）

こうして同社は、2021年11月から約3か月間をかけてCELFのトライアルを実施。SCSKのサポートを受けながら、テーブル定義の方法などを習得してきた。

「おかげでCELF上に同期したマスターから目論見どりのデータを出力し、販売管理・仕入・在庫管理パッケージや会計システムと連携できるようになりました。この成果に自信を掴んだことで、CELFの正式導入を決めました」（尾関氏）

さらに同社は2024年10月、Webブラウザから利用できるアプリケーションを開発できるオプションサービス「CELF BrowserAccess」（旧CELF Anywhere）を追加導入している。

同社は各客室に配備するミネラルウォーターのペットボトルを、ホテル内に点在する倉庫でそれぞれ保管しており、欠品を起こさないためには、在庫数が一定の数量を下回った際に取り業者に対して早急に発注をかける必要がある。しかし、この在庫管理もこれまでは人手に依存していたのが実態だった。従来は倉庫からミネラルウォーターを持ち出したサービススタッフから手書きのメモなどで個別に申告された数量を度課で集計し、販売管理・仕入・在庫管理パッケージに入力して現在の在庫数を管理していたという。

「申告の遅れや集計し忘れ、数量の間違いなどが日常的に発生するため、私たちが把握できている在庫数と実際の在庫数は必ずしも一致しません。気づいたときには底をつきそうな状況になっており、あわてて発注をかけることもありました。多忙なサービススタッフに負担をかけることなく、便利に利用することができ、より迅速かつ正確に在庫数を把握できるWebアプリをCELF BrowserAccessで開発したいと考えました」（尾関氏）

## ●データの転記作業に費やしていた時間を大幅削減

別途導入した請求書を電子化するシステムや、販売管理・仕入・在庫管理パッケージのバージョンアップといった取り組みと歩調を合わせ、CELFを活用したデータ連携が進んだことで、同社の業務は大きく効率化されている。

「用度課と経理部門の双方で、データの転記作業に費やしていた時間を大幅に削減することができました。実はその過程では、元々4人いた用度課のメンバーのうち2人のベテランが退職してしまうという危機的な事態もあったのですが、CELFによるデータ入力の自動化が進んだことで、なんとか無事に乗り切ることができました」（尾関氏）

CELF BrowserAccessについては、ミネラルウォーターを取りにいったサービススタッフが倉庫内に貼付されたQRコードをスマートフォン・タブレットのカメラで撮影することで、入力フォームが自動的に立ち上がる仕組みとなっており、操作するスタッフも簡単に使えるように工夫されている。



CELF BrowserAccessを通して手元のタブレット及びモバイル端末からミネラルウォーターの在庫数を入力、管理

「サービススタッフは、倉庫から持ち出したミネラルウォーターの本数をその場で入力するだけで申告作業は完了します。データはすぐに販売管理・仕入・在庫管理パッケージに反映されるため、用度課では常に正確な在庫量を把握しつつ、適切なタイミングで発注をかけられるようになりました」（尾関氏）

なお、前述したように一時的にメンバーが2人まで減ってしまった用度課だが、2025年4月に新たなメンバーが1人加わったことで、現在は3人体制となっている。

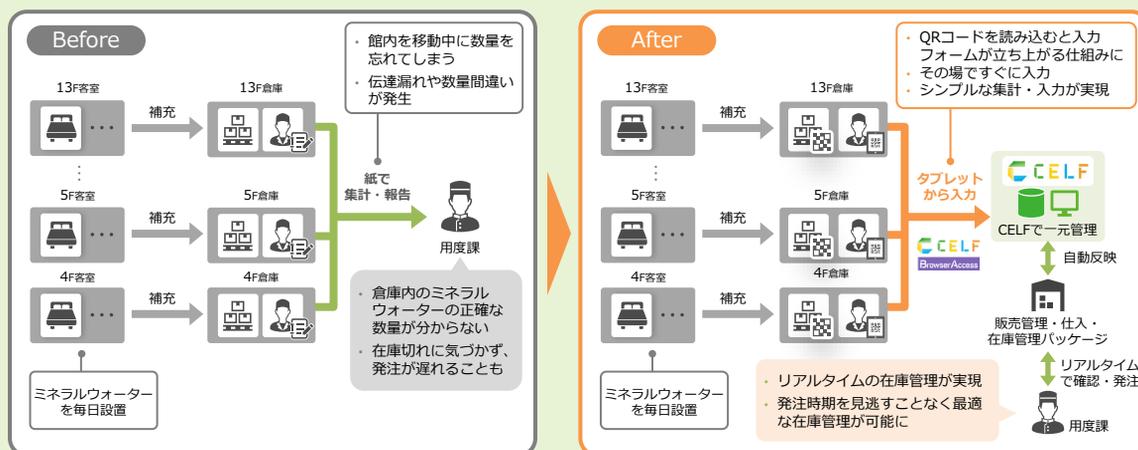
「この新人に対する教育にしっかりリソースを割くことができるのも、業務の効率化・自動化があつてのことです。また、CELFを使った運用はITの専門知識が問われないため、教育コストが低い点もCELF導入のメリットになっています。私たちのように少人数で業務を回しているチームにとって、CELFおよびCELF BrowserAccessは、なくてはならないツールとなっています」（尾関氏）

## ●生成AIやAIエージェントを活用したユーザー支援を積極的に検討

今後に向けても同社は、さらなる業務の効率化を追求していく考えだ。新たなテーマとして見据えているのは、CELFやCELF BrowserAccessによって開発された各種アプリケーションのUI向上である。

「私たちのようなサービス業にとって、総務や経理などのバックオフィス部門のスタッフといえども、PC操作に不慣れなケースがよくあります。したがって可能な限り少ないタッチ数で必要なデータを入手してアプリケーションを操作し、担当業務のオペレーションを回せるようにすることが重要です。この課題を解決するために、たとえば生成AIやAIエージェントの活用も検討しています」（尾関氏）

SCSKのサポートにも大きな期待を寄せつつ、同社は次のステップへと進み始めた。



CELFを用いた入荷情報（受発注分）算定アプリ

※CELF Anywhereは2025年7月にCELF BrowserAccessに名称変更。



株式会社ひだホテルプラザ

<https://www.hida-hotelplaza.co.jp/>

1972年に創業し、飛騨高山エリアでは長い歴史を誇るホテルの一つ。JR高山駅から徒歩5分の立地もあって宴会のニーズも高く、飛騨高山が世界的にも注目される中で、近年は外国からの宿泊客も増えている。

**SCSK** SCSK株式会社

<https://www.celf.biz>

CELF担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

E-mail: celf\_sales@scsk.jp

※本資料に記載されている製品名、会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。  
※記載内容は予告なく変更することがあります。

