

**Nitto** 日昌株式会社  
Innovation for Customers



**Sactona**



右から 日昌株式会社:中地 信夫氏、常楽 敦氏、竹中 俊二氏、田坂 説明氏  
アウトロックコンサルティング株式会社:豊泉 皓平氏

## 日昌株式会社

日昌株式会社では、国内営業・製造拠点の他、海外16拠点14社の財務情報、非財務情報を収集し、連結PL予算・見通しや連結販売予算・見通しを作成しています。Sactonaを利用し、数値だけでなくコメントなどの定性情報や主要KPIも集めることで、作業の効率化・見通し精度向上に繋がりました。

**所在地** 大阪府大阪市北区西天満4丁目8番17号  
宇治電ビルディング4階

**事業内容** 自動車及びエレクトロニクス関連を中心とした幅広い業界にフィルム、粘着テープなど二次加工製品の製造・販売と関連製品の販売

**従業員数** 連結：1,551名/単体：402名

**URL** <https://www.nissho-group.com/>

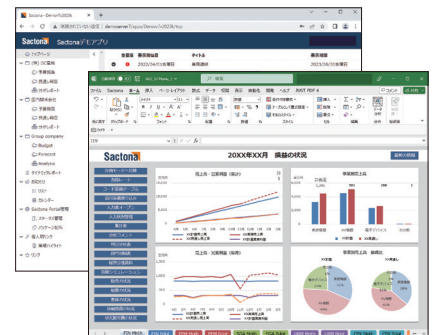
## 予算・見通し精度の向上。 データ収集・集計の非効率性が解消。

### 課題

- 手作業のため、予実データの収集・集計に手間と時間がかかり、作業効率が悪くミスリスクも高かった。
- 多数のExcelファイルを用いた予算・見通しの連結処理、為替換算などを手作業で行っていたため、かなり属人化が進んでいた。
- より迅速、かつ適切な経営判断を実行するために、見通し精度の向上が重要課題だった。

### 成果

- 月次見通しを月初・25日・次の月初とローリングできるようになり、またコメント情報を集めることで差異内容が見える化でき、見通し精度が向上した。
- 主要顧客別の売上増減がすぐに確認できるようになった。
- 手作業で行っていた為替換算が自動計算されるようになり、ミスが減って作業時間が削減された。
- 実績データを1日5回連携できるようになり、リアルタイムで顧客別受注残状況が確認できるようになった。



▲ Sactonaの入出力画面はExcelそのもの

**Sactona**

経営管理を高度化・効率化するためのクラウド対応型経営管理システムです。予算編成、予算管理、見込管理などの管理会計・経営管理業務を支える最先端のソリューションで、経営管理に必要な多くの処理を自動化。経営判断のスピードと質の向上に貢献します。

今回のテーマ

GPM  連結経営管理  
PPM  製品収支管理  
PSI  需給管理  
SGA  経費管理  
HRM  人的資源管理  
RND  研究開発管理  
CPX  設備投資管理

Sactonaの  
管理領域



## PLの月次見通し・予実管理で課題となっていた点は？

従来は国内営業・製造拠点の他、海外16拠点の財務情報、非財務情報の見通しを含めた14社分の管理をすべてExcelで行っていました。多数のファイルを用いて予算・見通しの連結処理、内部取引や未実現利益消去などに対応しており、作業効率が悪く属人化が課題でした。また、すべてメールとExcelでやり取りしており、進捗状況が見えず、催促や内容チェックにも時間を要していました。さらに経営判断の迅速化という観点でも、作業効率の引き上げによる見通し精度の向上が求められていました。そこで、システム導入により見える化・効率化・標準化を検討したのですが、組織変更や管理粒度・配賦基準の見直しなどへの柔軟な対応も必要で、システム化が難しい状況でした。

検討の結果、SactonaはExcelの使用感を残し柔軟な対応も可能にしつつ、システム化も実現できることから導入を決めました。

Sactona導入により現場で入力したデータがリアルタイムに自動集計され、いつでも進捗や内容を確認できるようになりました。これにより、見通し管理を月1回から月初と25日の月2回に増やすことができました。当社では、通常のPLに加えて、売上比率の高い顧客を管理する主要顧客動向や、新製品・新用途・新需要を管理する主要テーマ動向も経営状況を把握する上で重要な指標です。月初と25日の見通し差とその要因についてのコメントを集められるようになり、差異内容の見える化も図れました。主要顧客の売上増減がすぐに確認できるため、分析資料作成においても有効に活用できています。結果として経営管理上求められていた見通し精度の向上につながりました。計算・連結処理も自動で行われるため、間違いがなくすぐに連結データとして閲覧できる点も良かったです。

## 月次販売予算・見通し管理で課題となっていた点は？

販売予算・見通し管理も14社のグループ会社からExcelで収集していました。グループ会社には海外も含まれており、現地通貨で入力されます。Sactona導入前は、Excelの計算式を使って日本円に換算していたため、フォーマット更新の度に数式チェックや修正作業に労力がかかり、計算間違いも発生しがちでした。

Sactonaでは、他システムからの販売データ連携後、各拠点の

入力通貨に従い即時自動換算されます。1日5回の日次連携機能を活用し、これまでできなかった日本円での顧客別受注残状況がほぼリアルタイムで確認できるようになり、月末に近づくほど、実績値に近い当月見通しと受注残を可視化でき、結果的にPL管理同様、見直し精度の向上につながりました。今後はさらなる精度UPにも期待しています。

## 収集・集計の自動化には、「負荷の軽減」以上の価値がある

### Sactonaを選んだポイントを教えてください。

ポイントは3つあります。

1つ目は、試しながら導入を進められる点です。Sactonaは対象範囲を絞り、試しながら段階的な導入ができる点が魅力でした。PL管理で効果を実感できたので、次の段階として販売予算についても導入を決めました。

2つ目は、現場の負担が増えない点です。Sactonaは従来のExcelフォームをそのまま活用できるので、操作感・レイアウトはこれまで通りです。システム導入によって入力する担当者に負担をかけたくなかったため、製品選定においては最優先ポイントでした。データを取りまとめる側も効果はあり、収集・集計が自動化されることで負担が軽減されました。

3つ目は、メンテナンスや帳票開発がユーザー側で可能な点です。検討において他社の経営管理システムも見ましたが、運用面はすべて任せなければならない印象でした。その点SactonaはExcelのため、細かな修正から自分たちで可能です。運用を自分たちでできないと、都度依頼をして見積もりをとってから着手という対応になり、スピーディーに帳票の修正ができません。タイミングに応じて自分たちで作業ができるという点も魅力的でした。

### Sactona活用による今後の展望を教えてください。

管理軸の面では、事業部別PLへの展開、合理化策等の予実管理、顧客別・製品群別PL管理へ活用領域を展開していきたいと考えています。また、Sactonaに集めた基礎データをアウトプット帳票等様々な形式で見える化することで、情報を全社的に活用する流れに持っていくことを検討しています。

