

Dynamics GP 2018 R2への アップグレードおよび 複数のデータ連携と機能追加

鋼鉄商社

業種：貿易/輸出入商社
産業：金属/鉄鋼
場所：米国カリフォルニア州
LAカウンティ
ユーザー数：25人+

カリフォルニア州ロスアンゼルス近郊に本社のあるこの会社は、複数の事業体をもつ日本商社の米国法人。

同社は日米のみならずグローバルに事業を展開しており、米国法人で鉄鋼製品を主体に米国内国内取引・輸出入・外国間貿易と幅広い取引形態でサービスやソリューションを提供している。

**"カルソフトがチームに加わった後は、
我々の作業や業務は大幅に改善しました。"**
- 経理部マネージャ 土井あきら氏 -

プロジェクトの概要

この商社米国法人は、10年以上にわたり、経理及び業務のためにDynamics GPを利用していますが、業務効率の更なる向上を図り、またGPアップグレードを行うために新しいパートナーを必要としていました。

GP 2013からGP 2018 R2にアップグレードするにあたっては、いくつか難しい部分がありました。GP内では、MEM（Multi Entities Management: 複数会社や部署を1つのDBで管理する）モジュールを含め多くのGPサードパーティモジュールと連携し、また多様なカスタマイズ部分もアップグレードすることが必要でした。さらに、GPでの受注承認のワークフロー機能を導入し、運用効率を高め、より高い利益率を生み出すための強化を必要としていました。

この商社の以前のGPパートナーは、サポート品質、高額なアップグレードなどの見積、解決策の提案や内容の説明不足などにより、彼らの期待には応えることができなくなったと感じていました。そこで、業務内容を十分理解し、深い専門知識を持ってGPアップグレードやその後のサポートを任せられるパートナーを求めていました。

カルソフトは、データ連携を含むGPとアップグレードやワークフローの導入を短期間で無事に完了し、2020年のMicrosoft US Partner of the Yearの受賞者として、この商社からの期待にしっかり応えることができました。

プロジェクト中で難しかったこと

MEMを使用した複雑なシステム構造：

MEM（Multi Entities Management）がシステムを複雑にしながらも、全てのGPデータの一貫性、整合性、および可視性を保つ必要があった。

カスタムシステムの連携とアップグレード：

前パートナーによって再構築されたカスタムサブシステムとGPとの間に重要なデータ連携がありました。最初は、他のパートナーが作ったシステムとの連携の再設定や管理を他のパートナーに依頼することは躊躇されたが、カルソフトと共にGPとインターフェイスの両方をアップグレードを遂行した。

新ユーザー向けに新ワークフローの設定：

マネージャーとスタッフの数名は、以前GPを使用しておらず、ワークフロー自体にも不慣れであった。以前は、全くの手作業でワークフローシステムの処理を行っていた。経理部長の土井あきら氏は、経理・業務チームとGPを知らないチームの間で、最も実用的な方法を考える必要があった。その状況の中で、土井氏はカルソフトと用意した新しいワークフローに基づいて、メールのテンプレート化、設定、業務手順及びルール設定など全て行う必要があった。

プロジェクトのゴールと目的：

- 新しいワークフローによる業務効率アップ
- 安定した会計システムの基盤の構築
- 外部システムおよびサードパーティモジュールとの正確なデータ連携
- 継続的なより良いサポート体制
- データ可視性の向上
- All in One Doc Viewer、Power BI、Home Page DashboardなどのGPの新機能の利用

なぜカルソフトを選んだのか？

- 以前のパートナーよりも格段にリーズナブルコスト。
- 顧客サービス、深い専門知識、またERPソリューション全般にまつわる経験値など。
- 厳しい納期に対応するため、週末を含め長い時間を費やす遂行力。中でも、最良の代替案や費用効果の高い方法で色々なアドバイスがあり、結果ではあるが、時間と導入コストの大幅な節約が実現した。

お客様の声

“

当初パートナーの切り替えには大きな課題もありました。以前のパートナーは実質10年近く私たちと共に仕事をしましたが、徐々に熱心なサポートは失われていき、最終的には私たちのビジネスニーズを十分理解してくれませんでした。そのような中でも、私たちはより良い新パートナーとして、自信をもってカルソフトを選ぶという決断ができました。

このプロジェクトの成功は、私たちのチームとカルソフトの間で、大変効率的なコミュニケーションが行えた結果でした。両当事者は、以前のGPの内容を的確に分析し、必要なアップデートを非常にスムーズに行うことができました。カルソフトがチームに加わった後は、我々の作業や業務は大幅に改善しました。

- 経理部マネージャ 土井あきら氏



効果とメリット

20%

販売注文プロセス
の効率の向上

同期された
システムと
フォルダによる、
ドキュメント管理

Microsoft 365
(Office 365)
メールとリアル
タイムの同期

将来AP自動化な
どの導入ために
安定したシステ
ム基盤の構築

ソリューション/モジュール： MICROSOFT DYNAMICS GP 2018R2

- 会計（総勘定元帳、売掛金、買掛金、大口顧客管理、固定資産、銀行照会・管理）
- 業務（販売、出荷、注文書、発注、在庫管理）
- 販売管理・承認ワークフローの導入
- 鉄鋼業務サブシステムとのデータ連携
- GP用のサードパーティ/アドオンソリューションとの連携
 - ChargeBack Processing
 - Accellos EDI
 - Forms Printer Destin. Series
 - Multi Entity Management
 - Myridas Advanced Distribution
 - AZOC POP Enhancements
 - ETHOTECH SmartSort

プロジェクト成功の鍵

- 受注業務のための新ワークフローの実行とシステムの構築
- カスタムおよびアドオンシステムとの安定した連携
- 双方のプロジェクトマネージャーの良好な関係に基づくプロジェクト管理
- 納期の厳守
- 密なコミュニケーション
- 双方のチームによるプロジェクトを通じた強い責任感と信頼関係の構築
- 高品質なユーザーサポート
- システムを速やかにカスタマイズするためのビジネスに対する理解



Tel: +1 (888).838.8422 | Email to: info@calsoft.com | URL: www.calsoft.com
Los Angeles | New York | Chicago | Dallas | Tokyo | Nanning