

事業内容

- ▶ システムインテグレーションサービス
- ▶ システム運用保守サービス
- ▶ アウトソーシングサービス

Starter パック導入事例

業種: システムインテグレータ

経営課題

❖ 受注案件ごとの予算管理サイクルを短縮して、売上確保を目指した受注獲得につなげる

予算業務の課題



- 予算編成に時間がかかり、予実分析がタイムリーに行えていない
 - 過去実績を参考にした次年度予算入力に時間がかかる
 - 各部門が各々に予算編成を行っており、全社レベルで予実分析するのに煩雑な集計が必要
- メンテナンスの課題
 - 組織変更が多く予算や実績の洗い替え作業が大変

Hyperion Planning 選定理由



- 予算編成業務の効率化と予実分析によって、より精度の高い予算管理が見込めること
- 組織変更対応機能によって組織改変に柔軟に対応可能なこと
- 分析の切り口を最大20まで持つことができ、今後新しい切り口が必要な場合にも十分拡張可能なこと

Hyperion Planningによる課題解決



- 現行予算編成業務をベースとする受注、売上計画の管理を実現
 - 予算・実績データ分析用の計算機能(金額算出、積上げ、配賦、コピー等)の実現
 - 他システムからのマスタ情報、実績データの自動IF
 - 組織変更対応オプション機能による柔軟な組織変更対応

Hyperion Planning導入のねらい



- 受注/売上計画の管理と集計業務の効率化を図る
- 予算と実績を迅速に、かつ顧客別、案件別などの切り口で分析可能にする

Hyperion Planning 導入状況

- | | |
|------------|------------------------|
| ● 拠点 | 本社経営企画室、その他各事業部門 |
| ● ユーザ数 | 50人 |
| ● プロジェクト期間 | 約5ヶ月 |
| ● 導入業務 | 受注計画、売上計画、経費計画の策定と予実分析 |

プロジェクト成功のポイント

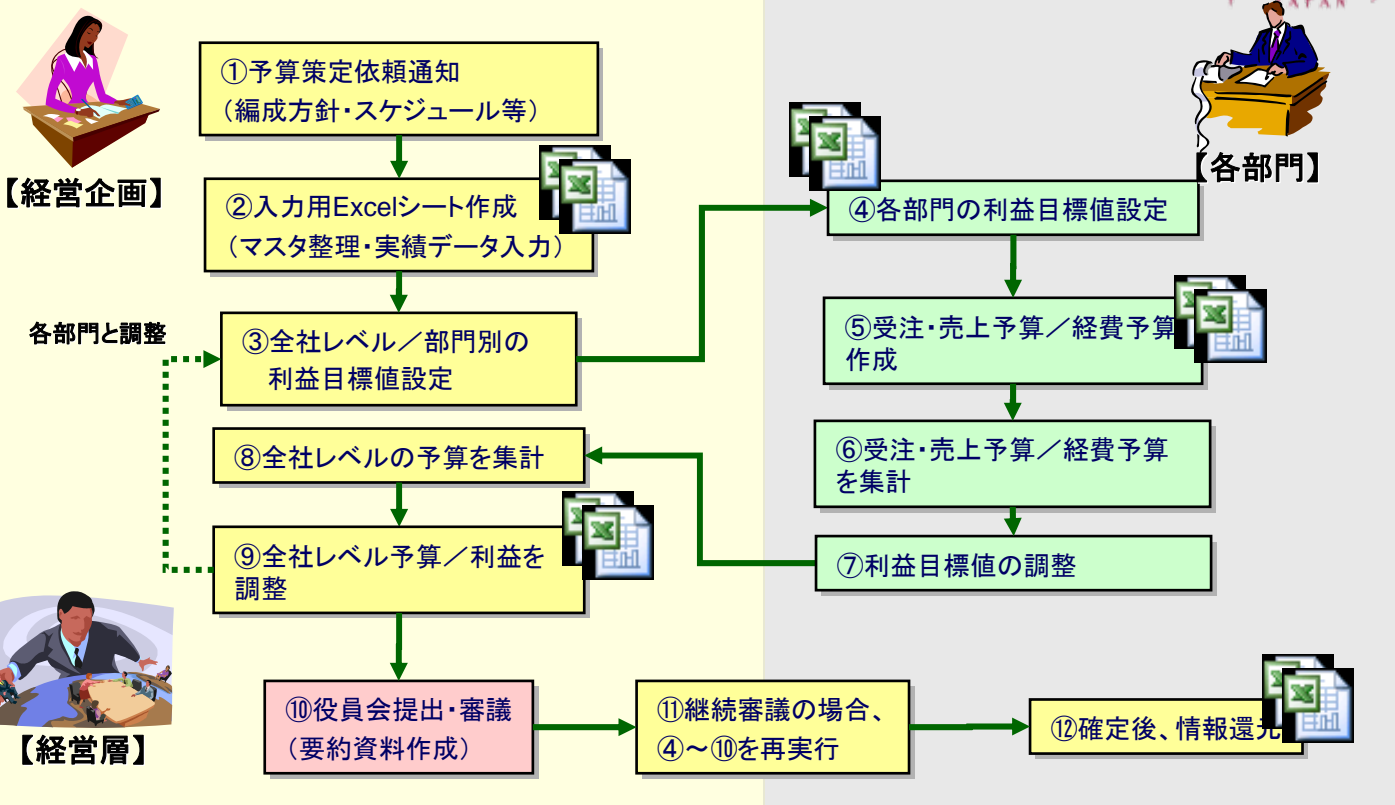


- Starterパック導入手法(要件収集短縮アプローチ)に従い、プロジェクト範囲を現行予算編成業務の効率化と予実比較分析に限定したこと
- お客様とテクノスのプロジェクト体制の強化と緊密な連携に注力したこと
- お客様へ早期にPlanning機能の習熟を図ったこと

Hyperion Planningの導入効果

- ▶ 各部門ばらばらに行われていた予算編成業務が標準化された
- ▶ 基幹システムから実績データが自動連携されタイムリーな予実分析が可能になった
- ▶ 顧客別の予実分析や導入支援サービス毎の分析が可能になった

旧業務フロー (HyperionPlanning導入前)



新業務フロー (HyperionPlanning導入後)

