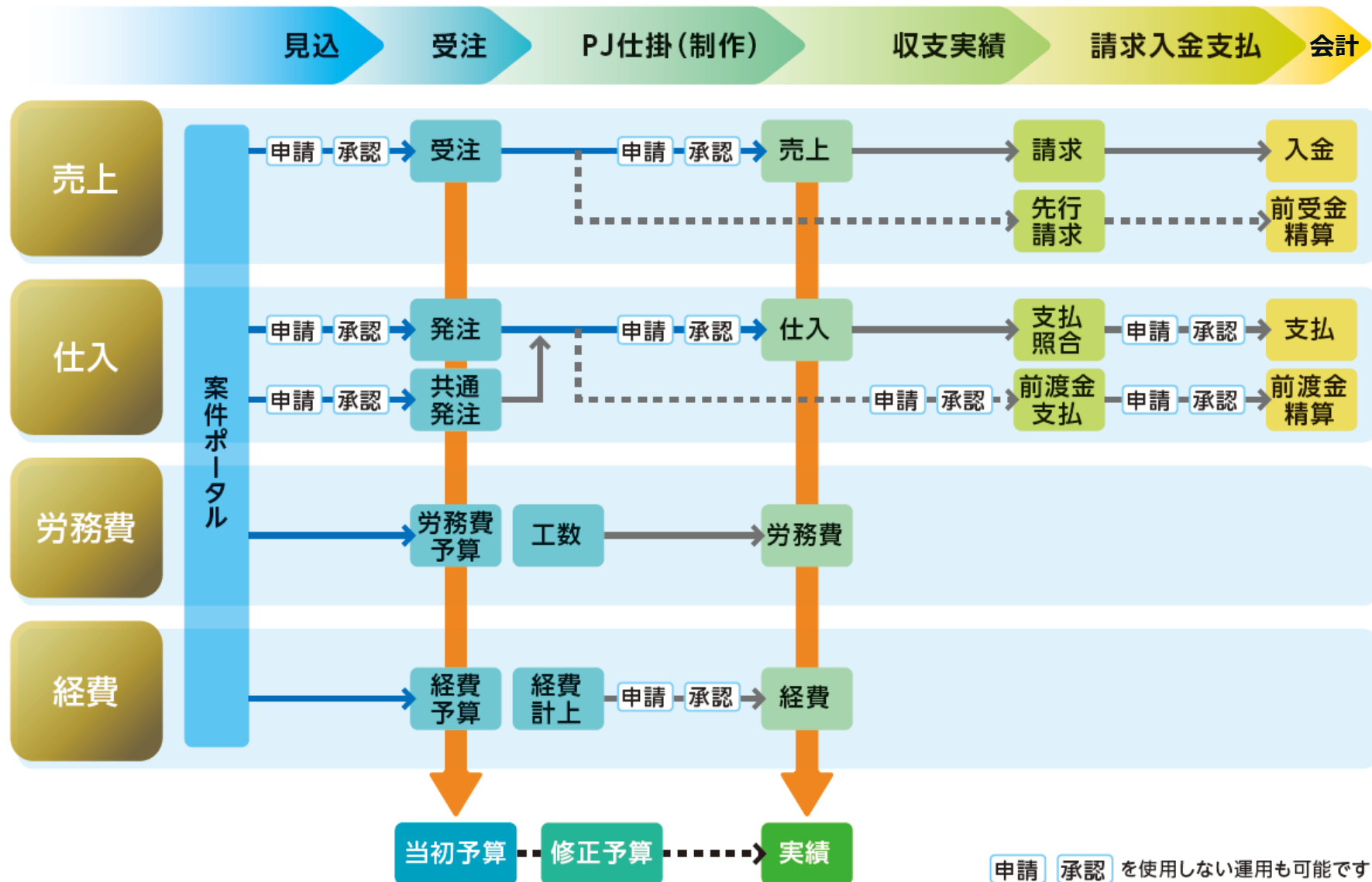


サービス業向けプロジェクト管理テンプレート 「Project Director」活用例集

株式会社 大塚商会

Project Directorの概要

案件の見込状態から受注後の手配、進捗、計上まで、業務プロセスをトータルにカバーします。
 サービス業界でよくある、案件ごとやJOB（売上明細）ごとの個別請求や前受請求業務にも対応しています。



申請 承認 を使用しない運用も可能です。

事業拡大に対応できる“業務基盤の強化”を実現

「Project Director」は高い拡張性を持ち、個別要件や事業の変化・拡大にも柔軟に対応します。

業種・事業内容	ソフトウェア・情報処理業
導入前の状況	<ul style="list-style-type: none"> Excelで案件管理を運用

課題やお困りごと

A	事業拡大によってデータや管理項目が増え、Excelでの運用に限界を感じている。プロジェクトの収支も把握できていない。
B	他システムとの連携ができておらず、重複入力による手間やミスが頻繁に発生。
C	データが散在しており、全社実績の集計に時間がかかっている。

Project Director
導入で...

導入効果

A	プロジェクト収支管理に特化したシステムに移行することで事業拡大にも耐えうる業務基盤を構築できた。
B	柔軟なデータ取込・出力機能により他システム連携が実現。ミスや漏れの無い業務処理が行えるようになった。
B	現場SEの工数申告とデータ連携することで支払と原価管理の正確性がアップした。
C	全社でプロジェクト情報を共有することで、業務効率化を図るとともに、経営に有効なデータをすぐに集計でき、営業戦略に役立てられるようになった。

★ プラスαの導入効果 自由帳票や開発ツールを使用することで集計表や伝票類は導入企業で開発可能なため低コストでのシステム移行ができた。

今回の「Project Director」イチオシ機能

案件の状態が一目で把握できる「案件ポータル」

案件の状態を一目で把握できるコックピット画面（案件ポータル）で、案件全体の進捗状況・収支状況をリアルタイムに把握でき、手配漏れや納期遅れを未然に防ぐことができます。

この収支計画画面から、受注案件に紐づく発注入力、売上、仕入、経費の入力を行うことが可能です。

受注案件 発注入力 共通発注 経費計上 仕入入力 売上入力

見込状態 決 案件登録日 平成26年 3月 11日
売上計上区分 明細単位 受注日付 年 月 日
契約日付 平成26年 3月 20日

案件の見込ランク管理が可能です。

案件全体の収支状況

	当初予算	実績+注残	原価金額	粗利	粗利率
当初予算	24,497,500	24,497,500	20,122,500	4,375,000	17.85%
実績+注残	24,497,500	24,497,500	20,122,500	4,375,000	17.85%

案件全体の利益状況をグラフで視覚的に把握することができます。

粗利率
実績+注残 17.85%

各JOBのステータス、収支状況

JOB	受注	請求	表示金額	売上金額	原価金額	粗利	粗利率						
1 販売システム	平成26/03/20	平成26/04/20	当初予算	2,400,000	1,800,000	600,000	25.00%						
01	平成26/04/20	平成26/05/25	実績+注残	2,400,000	1,800,000	600,000	25.00%						
2 会計システム	平成26/03/20	平成26/04/20	当初予算	1,200,000	900,000	300,000	25.00%						
02	平成26/04/20	平成26/05/25	実績+注残	1,200,000	900,000	300,000	25.00%						
3 クライアント化	平成26/03/20	平成26/04/20	当初予算	1,600,000	1,200,000	400,000	25.00%						
03	平成26/04/20	平成26/05/25	実績+注残	1,600,000	1,200,000	400,000	25.00%						
4 サーバー	平成26/03/20	平成26/05/20	当初予算	850,000	800,000	50,000	5.88%						
04	平成26/04/30	平成26/06/25	実績+注残	850,000	800,000	50,000	5.88%						
5 クライアントPC	平成26/03/20	平成26/05/20	当初予算	1,500,000	1,200,000	300,000	20.00%						
05													
6 プリンター													
06													
7 案件			表示金額	売上金額	請求金額	入金金額	原価金額	仕入金額	支払金額	労務費	経費	粗利	粗利率
07			当初予算	24,497,500	0	0	20,122,500	20,002,500	0	0	120,000	4,375,000	17.85%
07			実績+注残	24,497,500	0	0	20,122,500	20,002,500	0	0	120,000	4,375,000	17.85%
8 カスタマイズ			表示金額	売上金額	請求金額	入金金額	原価金額	仕入金額	支払金額	労務費	経費	粗利	粗利率
08			当初予算	2,400,000	0	0	1,800,000	1,800,000	0	0	0	600,000	25.00%
08			実績+注残	2,400,000	0	0	1,800,000	1,800,000	0	0	0	600,000	25.00%
9 Job			表示金額	売上金額	請求金額	入金金額	原価金額	仕入金額	支払金額	労務費	経費	粗利	粗利率
09			当初予算	2,400,000	0	0	1,800,000	1,800,000	0	0	0	600,000	25.00%
09			実績+注残	2,400,000	0	0	1,800,000	1,800,000	0	0	0	600,000	25.00%

詳細モードにすると、以下のようになります。

原価の内訳（外注費・社内労務費・経費）

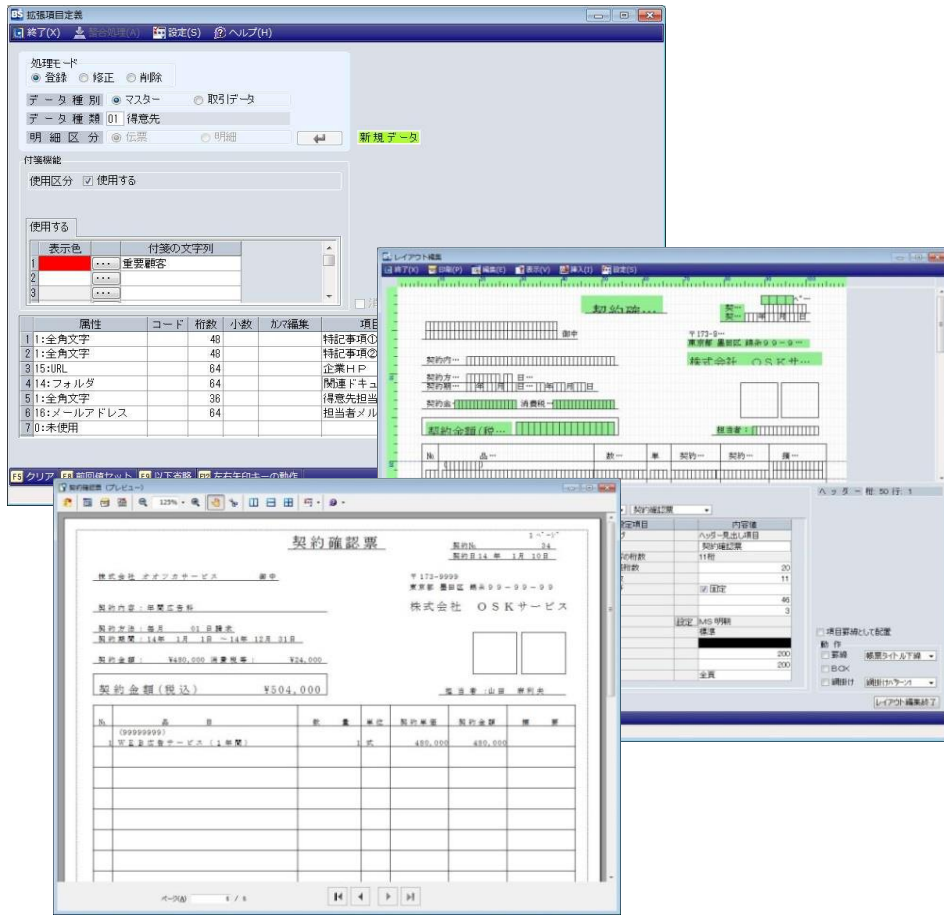
今回の「Project Director」イチオシ機能

カスタマイズを極小化する内部拡張機能

「SMILE」シリーズの強固かつ柔軟なフレームの中で、高い拡張性をご提供しています。

拡張項目／自由レイアウト

マスターや伝票にオリジナルの管理項目を追加することができ、さらにさまざまなオリジナル帳票の作成が可能です。

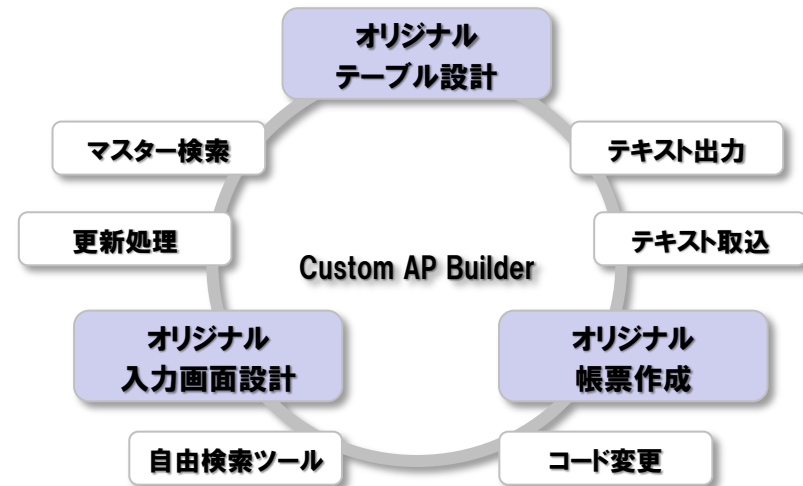


アプリケーション開発ツール「Custom AP Builder」

「SMILE」シリーズの各種データを利用して、オリジナルのテーブルや入力画面、帳票の作成が行えます。

「Custom AP Builder」の特長

- ・「SMILE」シリーズのデータを有効活用
- ・オリジナル入力画面の作成
- ・複数の業務をまたいだオリジナル帳票の作成
- ・自由検索ツールによるデータ分析・メール一括送信



案件ごとの工数を見える化して収支管理

案件にかかわる工数原価を一元管理することで、案件ごとの収支管理が可能に。
場所を選ばないWebを使った工数入力ですピーディーな原価把握を実現します。

業種・事業内容	印刷企画・Webデザイン業
導入前の状況	<ul style="list-style-type: none"> 特に業界向けではない一般的な販売管理システムを利用 受注台帳はAccess、原価集計はExcel、売上傳票は手書きなどバラバラのツールを併用 案件ごとの労務費を把握するために、手書きの日報を集計



データが分散していて、収支把握が困難！

課題やお困りごと

A	受注、売上、原価の連携がなく、案件ごとの集計に手間がかかっている。
B	労務費を含めた原価把握に時間がかかるため、追加契約の相談など次のアクションに支障が出ている。
C	指定伝票など、個々の担当者の手書き作業が多く非効率。

Project Director
導入で...



データの見える化で正確な収支把握ができるようになった！

導入効果

A	案件管理をシステム化し受注や売上、原価を一元管理することにより、収支の把握が容易になった。
B	Webブラウザから案件別の工数入力を行うことにより、労務費の集計作業が無くなりスピーディーな原価把握を実現できた。
C	手書きだった伝票類も自由帳票機能でシステムから出力できるようになり、業務が効率化できた。

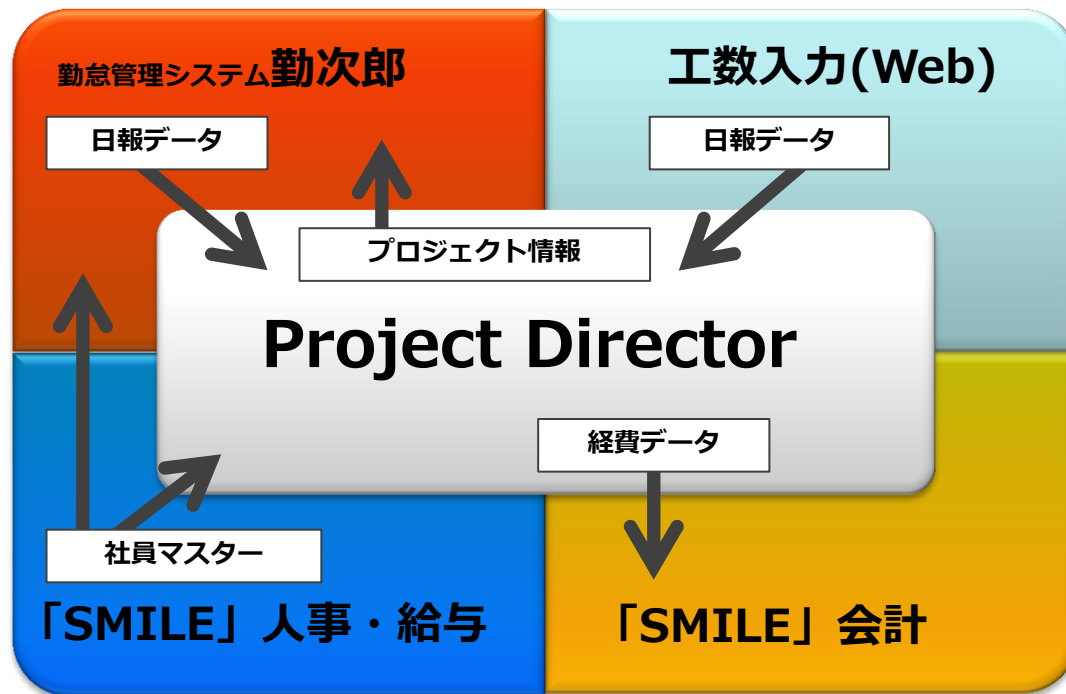
★ プラスαの導入効果

システム導入により運用ルールが明確化し、担当引き継ぎ時の手間が削減された。

今回の「Project Director」イチョシ機能

各種工数入力による労務費の見える化

案件にかかわる工数原価（労務費）を積み上げることができます。工数の入力方法はお客様の運用に合わせて柔軟に選択していただけます。Webを利用することで外出先や常駐先からなど、さまざまなシチュエーションでの運用が可能です。



- 工数入力(Web版)／「勤次郎」より入力された工数を経費計上データとして「Project Director」に取り込みます。
- 作成される経費データは、仕訳データとして会計に連携されます。

Web版工数入力

Project Director 工数入力システム

ログインID: 003002
パスワード:
 ログインIDを保存する
ログイン

作業工数一覧

Project Director 工数入力システム (000001) 井口 正夫

作業日付	作業時間	明細
2014年06月15日(日)	0	入力
2014年06月16日(月)	0	
2014年06月17日(火)	9	
2014年06月18日(水)	0	
2014年06月19日(木)	0	
2014年06月20日(金)	0	
2014年06月21日(土)	0	
2014年06月22日(日)	0	
2014年06月23日(月)	0	
2014年06月24日(火)	0	
2014年06月25日(水)	0	
2014年06月26日(木)	0	
2014年06月27日(金)	0	
2014年06月28日(土)	0	
2014年06月29日(日)	0	
2014年06月30日(月)	0	
合計時間	9時間	0分

作業工数入力

Project Director 工数入力システム (000001) 井口 正夫

No.	マイコンコード サブコード	メイン名 サブ名	開始時間 体始時間	終了時間 作業時間	労務費
1	00000001	検索	09時 - 09時	09時 - 09時	労務費
01	00000001	検索	09時 - 09時	09時 - 09時	労務費
2	00000001	検索	09時 - 09時	09時 - 09時	労務費
02	00000001	検索	09時 - 09時	09時 - 09時	労務費

受注残を加味した売上予測を実現。

発生した実績に加えて、受注残や見込み情報を含めた収支が把握できます。
そのため、よりスピーディーかつ精度の高い売上予測が可能となります。

業種・事業内容	広告業
導入前の状況	<ul style="list-style-type: none"> 特に業界向けではない一般的な販売管理システムを利用 売上や仕入伝票の承認は紙ベースで実施 販売管理システムと会計システムが未連携



売上予定が把握できない！

課題やお困りごと

A	受注管理機能がないため売上予定が分からず、月末締めてみないと実績が把握できない。
B	作品単位の収支を見るためには、膨大な集計作業をする必要がある。
C	発生経費や仮払が多く、管理や精算が手間。
D	紙ベースの承認行為が非効率。
E	ベンダーの担当者が不在がちのため、問い合わせや不測時の対応が大変。

Project Director

会計
導入で…



いつでも受注残を含めた収支が把握できるようになった！

導入効果

A	月中でも受注残を含めた収支が把握でき、精度の高い売上予測が立てられるようになった。
B	あらゆる角度で集計できるため、作品や作業品目単位の収支把握も容易になった。
C	経費精算のシステム化で管理工数が削減され、振込機能により小口現金の常備も不要になり業務が簡素化できた。
D	承認のペーパーレス化で業務効率がアップした。
E	サポートセンター、担当SEの保守対応で問題解決が迅速化、安心して運用ができるように。



プラスαの導入効果

月中でも収支見込みを把握できることにより、一手早い営業活動を支援できるようになった。

今回の「Project Director」イチョシ機能

見込み案件を含めた着地予測

実績管理帳票では、発生した実績に加えて受注残（受注確定／見込案件）を含めて出力することができるため、より精度の高い見通し把握ができます。

部門別売上集計表

BS 部門別売上集計表

終了(X) ページ設定(U) 印刷(P)

条件/パターン(C) 標準 (既定) 保存(S) 削除(D)

作表条件 分類管理 詳細条件

対象期間の範囲
平成 26 年 4 月 度 から 平成 27 年 3 月 度

区分コードの範囲
 全件 (000 から 999)

部門コードの範囲
 全件 (000000 から 999999)

抽出条件の指定
部門コード

実績発生指定
 有りのみ出力 無しも出力 目標有りも出力する

受注確定分を注残に出力 経過月は受注残を出力しない

受注未確定分も注残に含めて出力
見込状態 全件 A のみ

対比目標の指定
 当初目標 変更目標

出力項目の指定
 粗利額 売上額

金額単位の指定
 円 千円 万円

前年実績を出力

画面出力中

部門別売上集計表(画面出力)

BS 部門別売上集計表 (画面出力)

閉じる(C) 条件画面(V) 拡大(Z) 縮小(O) コピー(P)

対象期間 平成26年4月度 ~ 平成27年3月度 (受注確定 : 含める)

営業所 全件 支社 全件 (受注未確定 : 含める)

(単位 : 円)

コード	部門名	項目名	対象期間				当初目標	達成率
			実績	注残	実績+注残	粗利率		
000101	営業1課	粗利額	24,800,000	0	24,800,000	40.32%	45,000,000	55.1%
		売上額	61,500,000	0	61,500,000	45.0%	84,000,000	73.2%
000102	営業2課	粗利額	1,120,000	0	1,120,000	19.31%	4,680,000	23.9%
		売上額	5,800,000	0	5,800,000	4.2%	28,500,000	20.3%
000103	営業3課	粗利額	800,000	0	800,000	21.62%	5,580,000	14.3%
		売上額	3,700,000	0	3,700,000	2.7%	34,050,000	10.8%
000201	企画課	粗利額	5,000	0	5,000	25.00%	0	0.0%
		売上額	20,000	0	20,000	0.0%	0	0.0%
100001	AP1課	粗利額	7,860,000	390,000	8,250,000	24.28%	4,500,000	183.3%
		売上額	32,575,000	1,400,000	33,975,000	24.9%	22,500,000	151.0%
100002	AP2課	粗利額	-7,500	30,000	22,500	0.28%	450,000	5.0%
		売上額	7,782,500	120,000	7,882,500	5.7%	7,200,000	109.4%
100003	AP3課	粗利額	3,095,000	0	3,095,000	14.98%	1,350,000	229.2%
		売上額	20,650,000	0	20,650,000	15.1%	9,900,000	208.5%
100010	NET1課	粗利額	1,058,450	0	1,058,450	36.75%	900,000	117.6%
		売上額	2,880,000	0	2,880,000	2.1%	2,700,000	106.6%
【総合計】		粗利額	38,730,950	420,000	39,150,950	28.70%	62,460,000	62.6%
		売上額	134,887,500	1,520,000	136,407,500	100.0%	188,850,000	72.2%

Aランクの見込み案件まで含めると今期の予算は達成できる??

申請承認の電子化でスピーディーに案件を進行

申請承認を電子化することで、書類の確認や管理が不要になります。全てシステム上での作業のため、各担当が対面する必要もなくなり、申請や承認がスピーディーに進みます。

業種・事業内容	ソフトウェア・情報処理業
導入前の状況	<ul style="list-style-type: none"> 特に業界向けではない一般的な販売管理システムを利用しているが利用範囲は少なく、運用の大半（納品書、請求書の発行、実績集計）はExcelで運用 申請承認は紙ベースで運用



上司不在で申請書類を渡すタイミングがない！

課題やお困りごと

A	上司の不在が多いので申請書類の受け渡しになかなかできず、申請承認の進捗遅れが発生している。
B	Excelを多用しているため、二重三重の入力作業が発生し、無駄な業務負荷がかかっている。
C	案件ごとの収支状況が把握できていない。
D	案件に関する資料（契約書やメーカー見積書など）が管理できていない。

Project Director
導入で…



承認作業が迅速に！

導入効果

A	承認業務がスピーディーに進むようになった。
BC	受発注・売仕入情報をProject Directorで一元管理することにより転記作業を削減でき、案件ごとの収支も容易に把握できるようになった。
D	拡張項目の利用により、案件資料はPDFにしてマスターに添付することができるようになり、簡単に必要書類を探し出せるようになった。



プラスαの導入効果

機能強化により進化していくパッケージのため、将来性がある。

今回の「Project Director」イチョシ機能

ワークフロー連携オプション（伝票申請）

※ワークフロー連携オプションと「eValue NS ワークフロー」が必要です。

「eValue NS ワークフロー」と連携し、「Project Director」で入力した伝票の申請・承認業務を電子的に決裁することができます。入力ユーザーとは別のユーザー（上長など）の承認を得ることで、入力ミスや改ざんを防止し、「入力内容の正当性」を保証することができます。

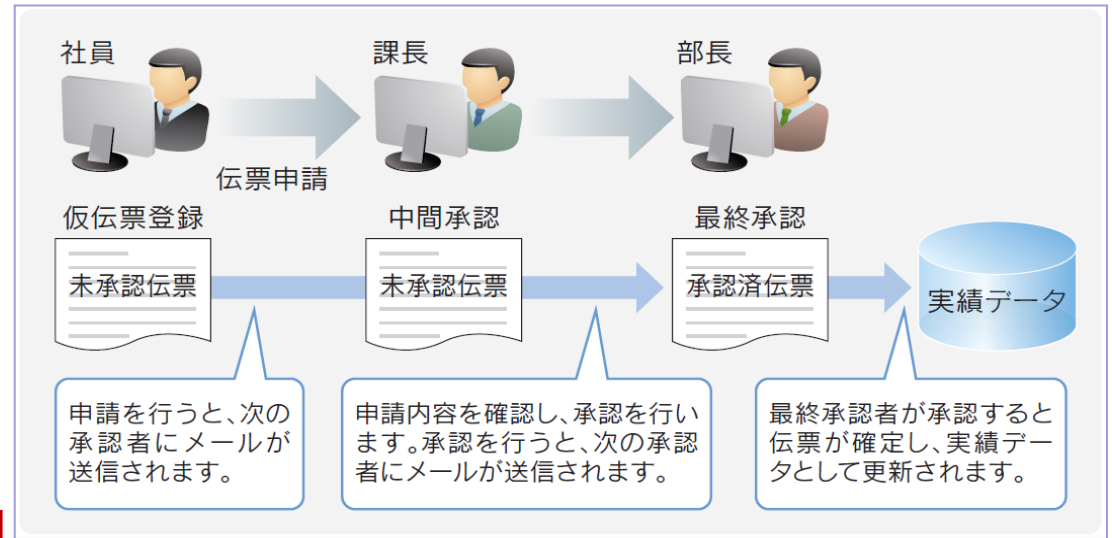
受注案件入力

The screenshot shows the '受注案件入力' (Invoice Entry) screen. At the top, there are fields for '得意先' (Customer), 'プロジェクト' (Project), and '案件No.' (Case No.). A '伝票申請' (Invoice Application) button is highlighted in red, with a '未承認' (Not Approved) status indicator below it. Below this is a table of invoice items with columns for '行' (Line), '受注日付' (Invoice Date), '分類' (Category), '名称' (Name), '数量' (Quantity), '単価' (Unit Price), '受注金額' (Invoice Amount), '税率' (Tax Rate), '発注金額' (Purchase Amount), '消費税率' (Consumption Tax Rate), '前受' (Advance Payment), '予定労務費' (Estimated Labor Cost), '予定経費' (Estimated Expenses), '予定粗利' (Estimated Gross Profit), and '予定粗利率' (Estimated Gross Profit Rate).

At the bottom of the screen, there is a section for '申請者' (Applicant) with the name '浅香 静江' (Shizuka Asaka). To the right are buttons for '申請情報' (Application Information), '申請' (Apply), and '実行' (Execute). The '申請' button is checked, and an arrow points to it from the '未承認' status indicator.

伝票承認を行うかどうか選択できる処理

- ・受注案件入力
- ・売上入力
- ・前入金入力/精算
- ・発注入力
- ・仕入入力
- ・支払照合入力
- ・経費計上入力



100万円未満の伝票は部長決裁だが、100万円以上の伝票は社長まで決裁が必要、など伝票金額や値引額などによるルート分岐が可能です。

前受請求管理の徹底で正確に収支管理

年額一括といった前受請求をシステム化することで、売上への自動計上や請求書の自動発行が可能になります。

業種・事業内容	ソフトウェア・情報処理業
導入前の状況	<ul style="list-style-type: none"> DBソフトを利用し、案件管理システムを自社構築している 納品書や請求書はExcelで別途作成（親会社からExcel運用を指摘されている状況）

保守契約の管理がほぼ手作業…

課題やお困りごと

A	保守契約の前受請求の管理が機能搭載されておらずExcel作業のため手間がかかっている。
B	販売システムと会計システムが連携しておらず、重複した作業が発生している。
C	自社開発なので使いやすい反面、承認ルールやセキュリティルールが未確立のため、さまざまなリスクがシステムに潜在している。

Project Director

会計
導入で…

システム統合で効率UP!

導入効果

A	定期請求オプションを利用することにより、保守契約もシステムで一元管理することができ業務効率が大幅アップ。
B	「SMILE」シリーズ同士の連携により重複作業が軽減され、経理データの信頼性が向上。
C	「eValue NS ワークフロー」を利用して会社独自の承認ルールを構築できたことで、内部統制の仕組みが強化された。

プラスαの導入効果	JOB（売上明細）、案件、プロジェクト、部門、顧客など取りたい情報を取りたいレベルで把握可能になりデータにもとづいた、迅速な意思決定が可能になった。
------------------	--

今回の「Project Director」イチオシ機能

前受請求機能、定期請求機能（オプション）

※定期請求を行う場合は定期請求オプションが必要です。

保守契約などは契約情報を入力しておくことで、定期的な売上自動計上、請求書発行を行うことができます。年額一括などの前受請求にも対応しています。

契約基本情報入力

処理モード 登録 修正 削除 継続 解約 処理連番 6 契約連番 5 - 1 契約修正

契約年月日 平成28年3月1日 請求先 006010 アサヒガオカ飲料 株式会社

得意先 006010 アサヒガオカ飲料 株式会社
 プロジェクト 20160300000000000008 新作飲料 販促キャンペーン
 営業所 000001 東京
 担当者 000005 高橋 竜二
 部門 000001 企画課

契約書番号 20160301-006010-00001
 契約期間 平成28年4月1日 ~ 平成29年3月31日
 請求書出力 1:出力する

計上開始年月 平成28年4月 計上日 20日
 契約区分 0:一括契約 分割回数 12回
 計上期間 平成28年4月度 ~ 平成29年3月度
 請求日付 平成28年4月20日

入金サイクル 1:翌月入金 入金日 25日
 継続区分 0:行う
 終了年月 年 月
 終了事由

行	分類	名称	数量	単位	上代	掛率	税区分	税率	税率適用	発注金額
1	006002	パナー広告	1	式	2,520,000		抜	8.00%	契約	2,400,000
		料理レシピサイト レクタングルパナー								
2		新作飲料 販促キャンペーンパナー広告							4.76%	120,000

【期間: 平成28年4月1日~平成29年3月31日】

売上分割入力

計上期間 平成28年4月度 ~ 平成29年3月度

税率適用区分	契約時税率	売上金額	消費税率
税区分 抜		2,520,000	201,600
税率 8.00%			201,600
			合計金額 2,721,600

行	売上金額	税率	消費税率	売上予定日	回収予定日
1	210,000	8.00%	16,800	平成28年4月20日	平成28年5月25日
2	210,000	8.00%	16,800	平成28年5月20日	平成28年5月25日
3	210,000	8.00%	16,800	平成28年6月20日	平成28年5月25日
4	210,000	8.00%	16,800	平成28年7月20日	平成28年5月25日
5	210,000	8.00%	16,800	平成28年8月20日	平成28年5月25日
6	210,000	8.00%	16,800	平成28年9月20日	平成28年5月25日
7	210,000	8.00%	16,800	平成28年10月20日	平成28年5月25日
8	210,000	8.00%	16,800	平成28年11月20日	平成28年5月25日
9	210,000	8.00%	16,800	平成28年12月20日	平成28年5月25日
10	210,000	8.00%	16,800	平成29年1月20日	平成28年5月25日
11					
12					

契約金額を分割回数で按分し、定期的に売上計上を自動で行います。

入金入力

営業所 000001 東京営業所
 平成28年11月20日 伝票No. 1 新規伝票

処理区分 通常 前受金入力 前受金精算

前月売掛残高 0
 当月入金額 0
 当月売上額 0
 当月売掛残高 0

処理区分 通常 前受金入力 前受金精算

「通常入金」「前受金入金」「前受金精算」を選択します。

契約区分が「一括契約」の場合は一括で前受請求、「月額契約」の場合は分割回数に則って定期的に請求書を行います。

〒106-0032 東京都港区 六本木1-2-3

株式会社 PD
 〒100-0005 東京都千代田区1丁目
 TEL 03-1234-5678
 FAX 03-1234-5679
 振込先: YZ銀行 普通1234567

アサヒガオカ飲料 株式会社 御中

日付	請求書番号	御売上額	消費税額	御請求額	御支払予定日
平成28年04月20日	41	2,520,000	201,600	2,721,600	平成28年05月25日

契約連番	得意先	行名	内容	売上日付	単位	数量	税率	消費税率
5 1 1	料理レシピサイト	レクタングルパナー	新作飲料 販促キャンペーンパナー広告		式	1	抜	201,600
			【期間: 平成28年4月1日~平成29年3月31日】					2,520,000

ERPナビなら企業経営の課題を解決する製品が必ず見つかります

URL <https://www.otsuka-shokai.co.jp/erpnavi/>

ERPナビ



ERPナビとは

大塚商会が運営する、基幹業務システム・ERPの情報サイトです。新製品や新機能の情報掲載、導入事例を紹介する動画の配信、法改正など注目すべきテーマへの対策、ITとビジネスの専門家によるコラムなど、ERP関連の情報を幅広く発信しています。

ERPナビの特長

- 約250点を超える製品をご紹介します
- 30種類の製品カタログを無料でダウンロード可能
- 約200件の導入事例が閲覧可能
- お見積り、訪問デモンストレーション依頼もERPナビから！

多彩な切り口でシステムが探せる！

業種・業界をはじめ、会計・財務、販売・購買、人事・給与などの業務内容や、人事・総務・経理・営業といった部門の切り口もご用意しています。多彩な探し方でお客様が求める製品情報まで誘導します。

大塚商会の基幹業務システム



時代の変化と共に進化を続けてきた「SMILE」シリーズに、新シリーズが誕生しました。新たな機能も追加され、より強力にお客様の業務をバックアップします。

業種・業界で探す



業務で探す



部門で探す



業種・業務・部門別にさまざまなカテゴリーから、目的にあったシステム・アプリケーションを探せます。

さらに詳しく！業種に特化した専門サイト



製造業向け
生産管理ナビ

生産管理ナビ



医療・介護業界向け
医療・介護ナビ

医療・介護ナビ



アパレル・ライフスタイル業向け
ライフデザインナビ

ライフデザインナビ



●会社名、製品名などは、各社または各団体の商標もしくは登録商標です。 ●この資料の内容は、予告なく変更する場合があります。
●この資料の記載内容は2018年2月のものです。 Copyright© 2018 OTSUKA CORPORATION All Rights Reserved.

ERPNAVIへは、パソコン・タブレット・スマートフォンからも簡単に！

ERPNAVI

ERPナビ



株式会社 大塚商会

<https://www.otsuka-shokai.co.jp/erpnavi/>

業種SIプロモーション部 0120(369)877

営業時間 / 9:00~17:30(土・日・祝日を除く)
東京本社 〒102-8573 東京都千代田区飯田橋2-18-4
札幌・仙台・名古屋・京都・大阪・神戸・広島・福岡