



Excel 業務のシステム化に最適な
パートナー「**dbSheetClient**」
ディービーシート・クライアント



IT による新しい価値創造、それこそが希望に満ちた未来への架け橋



株式会社ニューコム

INFORMATION

はじめに

- 紹介している導入事例は、導入された企業様から掲載の許可をいただいている内容です。

詳しくは当社ホームページより、dbSheetClient のページをご覧ください。

<http://www.newcom07.jp/>

プレゼンセミナーでは初めての方にも、事例を交えて解りやすく説明していますので、ぜひセミナーをご活用ください。

・ [セミナー一覧ページへ >>](#)

- Excel / Access はマイクロソフト社の商標または登録商標です。
その他記載の各社の社名、製品名およびサービス名は、各社の商標または登録商標です。
- 株式会社ニューコムはマイクロソフト社の認定パートナーです。



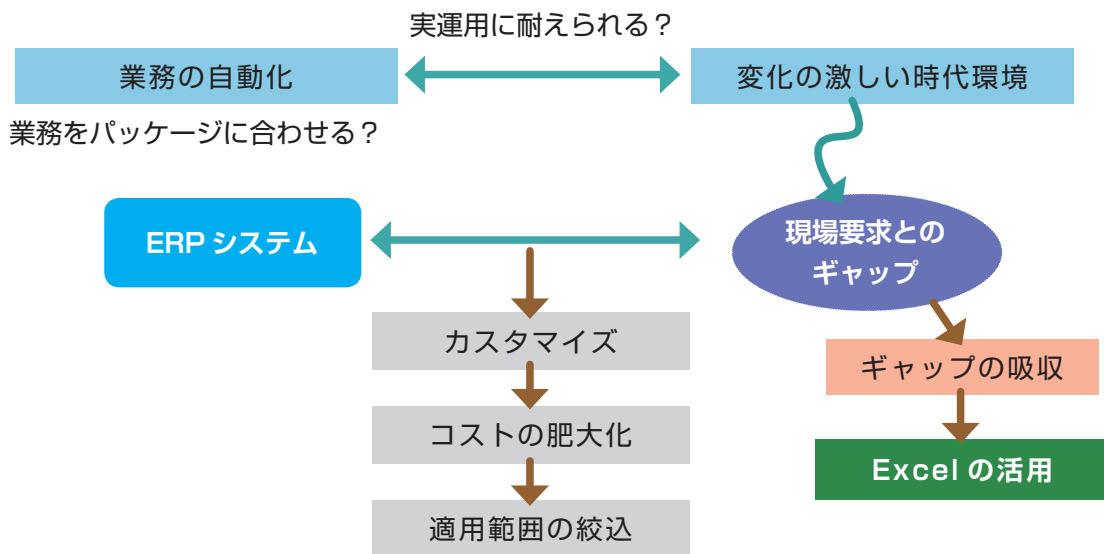
※ 画面事例は、部分的に画質を落として表示している箇所があります。
予めご了承ください。

CONTENTS

Excel 業務の誕生の背景	04
Excel 業務の問題点	05
dbSheetClient とは	06
dbSheetClient によるソリューション	07
他ソリューションとの相違	08
Case Study 1 : 積上げ予算作成	10
Case Study 2 : PSI 計画業務	12
Case Study 3 : ガントチャートによるスケジュール管理と原価管理	14
業務活用に万能な Excel の強みをそのまま生かし、低コスト・短期間でシステム化実現 ...	16

Excel 業務の誕生の背景

日本のオフィスで最も幅広く、多様に活用されている業務用アプリケーションツールといえば、間違いなくマイクロソフト社の Excel と言っていいでしょう。私達も多くのお客様を回ってみて、改めてこのことを実感しております。そこで、営業活動を通して、理解した Excel 業務の誕生とその背景を整理してみたいと思います。



ほとんどの企業で ERP システムは何らかの方法で導入されています。経営者はこのシステム導入により、大幅な業務の自動化と効率化を期待することでしょう。そして、ERP パッケージを扱うベンダーは、「業務をパッケージに合わせましょう。」と持ちかけます。勿論、これが可能なら、大きな効果が期待できます。但し、疑問がわくのは、「現在のように変化が激しく先の読めない時代に、この前提が成り立つのか?」「それで、実運用に耐えられるものが作れるのか?」ということです。

事実、多くの企業では、現場要求との間にギャップが出てきて、カスタマイズせざるを得なくなります。しかも、パッケージの価格の 3 倍以上のコストをかけても定着できないという話もよく耳にします。しかし、企業側もいつまでもコストをかけてカスタマイズするわけにもいきませんから、適用範囲の絞込みをして、立ち上げていくこととなります。

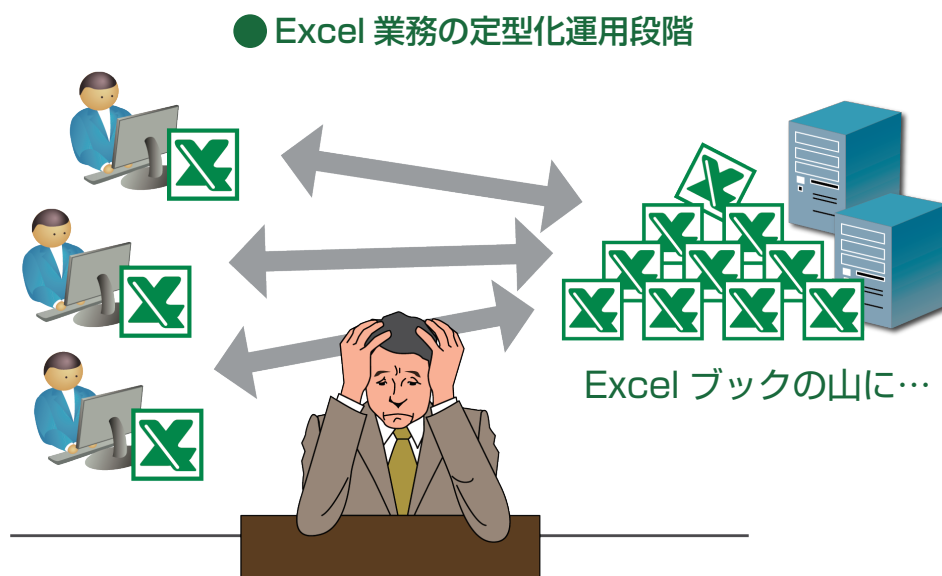
この結果、現場とのギャップは残り、それは現場任せということになります。一方現場では、日々の改善活動を通し、このギャップに対して、Excel や Access を活用して仕事の効率化を図ろうとします。Excel や Access を使った周辺業務が誕生する構図は、このような背景から生じています。

これから 紹介する「dbSheetClient」は、これらの Excel/Access をコアにしてシステム化を図れる強力なツールですが、今回は、Excel 特集ですので、できるだけ、Excel に焦点を向け、説明していきたいと思ひます。

Excel 業務の問題点

Excel は、SE 素養がなくても、業務で要求されることが、表現でき、結果、多種多様な業務で活用されています。しかし、使い込んでいくと、多くの課題が出てくるのも事実です。それでは、どのような点が Excel 業務の問題点となっているのでしょうか。それは、Excel 業務が定型化された段階で表出してくるようです。

ここで、Excel 業務の定型化とは、同じ業務で活用される Excel ブックを標準化し、同じ業務に参画する人達にそれを配布し、定期的に回収して全社のデータ管理を行っているような Excel を活用した業務段階のことを言っています。



①ファイルレベルの情報の共有化

・参画する人数分のファイル管理が必要。特にファイルの鮮度管理が煩雑。

②信頼性のあるデータ管理が困難

・Excel シートが現場で勝手に変更される。

③ブックを超えた集計処理が煩雑

・収集した Excel ブックのブックを超えた分類集計に多大な工数を要する。

④ブックを超えた集計データのリアルタイムな情報共有が困難

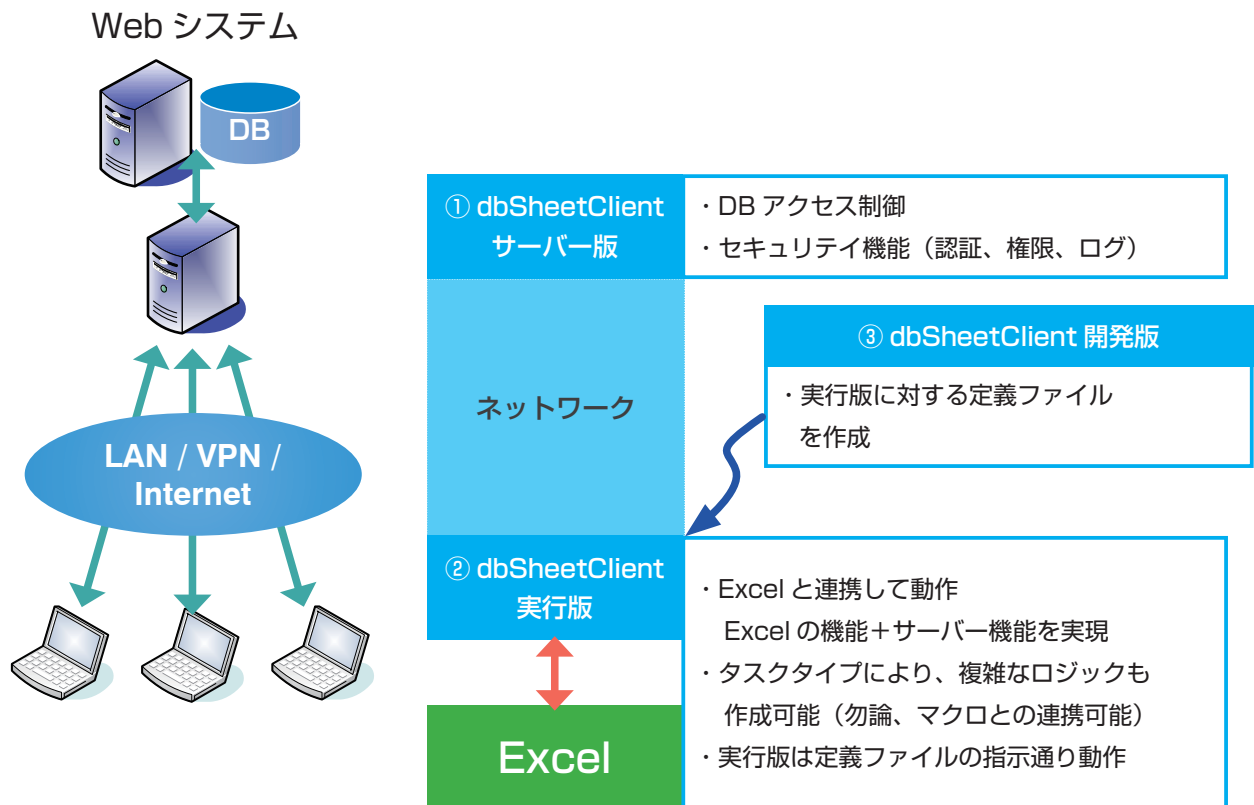
・月次レベルでの情報共有が限界。

問題点としては、Excel では、データ管理がデータベースではなく Excel ブックで行われるために起こることや、セキュリティ機能がないために起こることが、代表的なものです。具体的には、業務に参画する人数分の煩雑なブック管理が必要になること、配布した Excel ブックに勝手な変更を加えることを系統的に阻止することができないこと、ブックを超えた集計が大変なこと、従って、リアルタイムな情報共有が困難なことがあげられます。

dbSheetClient とは

ここで、このような Excel の限界を補足できて、Excel 業務のシステム化が容易に図れる「dbSheetClient」を紹介したいと思います。

この製品は、Excel にネットワーク機能とデータベース機能をシームレスに付加できるツールで、クライアントで Excel が動くリッチクライアントタイプの Web システムを低コスト・短期間に構築できます。



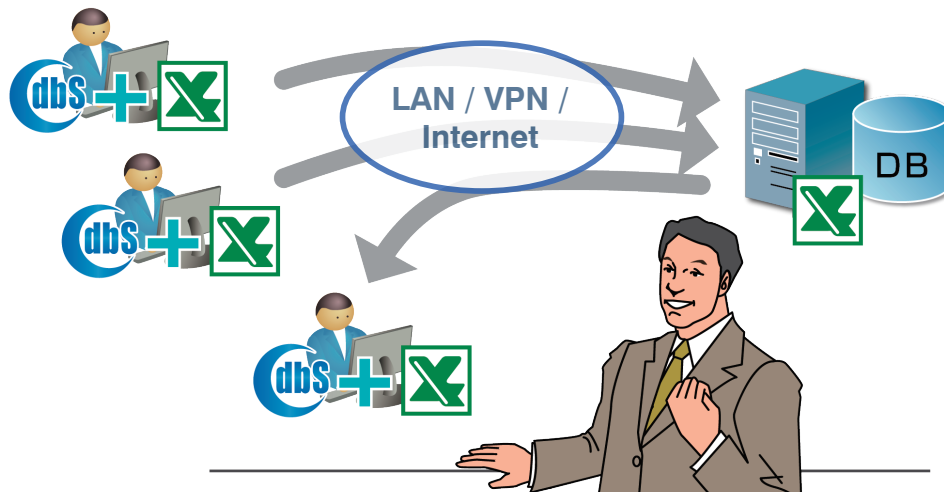
製品構成は、まず、サーバー側で動く「サーバー版」があります。ここでは、データベースのアクセス制御を受け持ちます。例えば、複数人が同じレコードに同時アクセスした場合の排他制御もこの中に含まれます。また、セキュリティ機能を実現するために必要な、認証システムや権限管理、ログ管理の機能も標準装備されています。従って、アプリケーションからこれらの機能を活用することも簡単に行えます。次に、クライアントで Excel と連携して動く「実行版」があります。よく、どのような業務で使えるのかと聞かれますが、Excel ができる業務なら何でもできます。この時、この実行版に対して、Excel と連携してどのように動くのかという作業指示書のようなものが必要になります。それが、定義ファイルと呼ばれるもので、「開発版」で作ることができます。以上のように、dbSheetClient は、サーバー版、実行版、開発版の 3 つの製品で構成されています。

dbSheetClient によるソリューション

それでは、この製品を活用した場合、先ほどの Excel 業務の問題点がどう解決されるのかを見ていきましょう。

まず、大きく変わるのは、データ管理が、Excel ブックからデータベースになることです。dbSheetClient では、Excel は入力画面のフォームとして使い、入力されたデータはサーバーのデータベースで管理されます。従って、1つのアプリケーションで管理すべき Excel ブックは、1つで OK ということになります。また、その他のリソース管理もサーバーで一極集中管理が容易にできます。尚、ここで Excel ブックのデータがデータベースに格納されるタイミングは、画面上に「登録」ボタンや「更新」ボタンを作って押した時です。この「登録」ボタンや「更新」ボタンは、開発版で作成でき、実行版で動作させることができます。

● Excel 業務の web システム化



① Excel とデータベース (DB) が直結

・必要な Excel ブックは1つで OK。その他のリソースの一極集中管理も容易。

② セキュリティの確立が容易にできる

・権限管理、ログ管理の仕組が簡単に構築できる。

③ 分類集計の自動化 (DB 構築の恩恵)

・多大な工数を要するブックを超えた集計業務から解放。

④ リアルタイムな情報の共有化 (DB 構築の恩恵)

・データが DB に更新された瞬間からリアルタイムな情報共有が可能。

セキュリティ機能についても、サーバーの機能を活用することで、簡単に実現することができます。

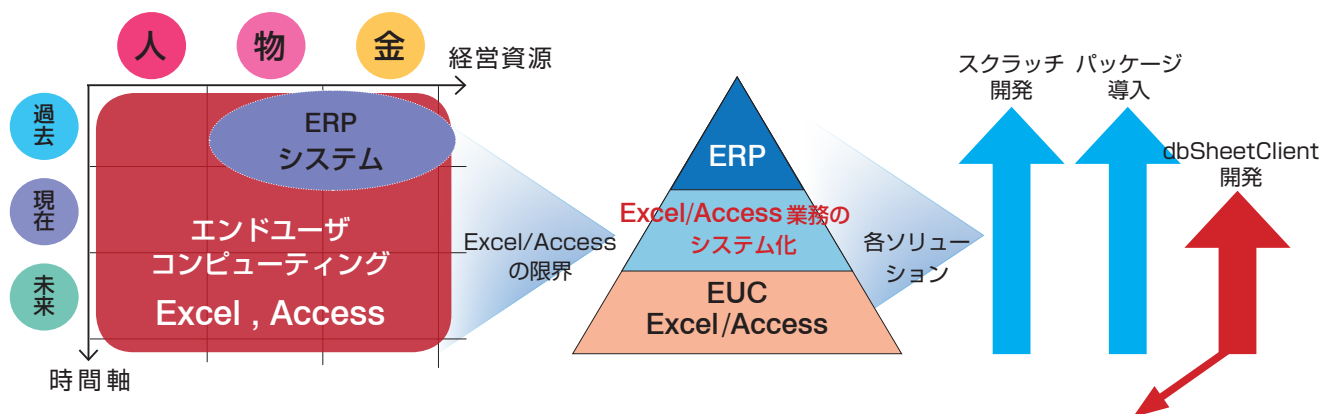
また、ブックを超えた集計やリアルタイムな情報共有もデータ管理がデータベースでできますので、当然、容易に実現可能となります。

これにより、先ほどあげていた Excel 業務の問題点は、全て解決できたこととなります。

他ソリューションとの相違

それでは、今までの話を整理する意味で、この製品が有効な領域とその分野での他ソリューションとの相違を見ていくことにします。

図に示したマトリクスは、横軸が「人」、「物」、「金」の経営資源を意味し、縦軸が過去のデータ（実績）、現在のデータ（実績が出る前の現場の生データ）、未来のデータ（見込）を表しています。このようなマトリクスで表現した場合、意外に多額の投資をして、導入している ERP システムは、この領域のみとなります。勿論、ERP パッケージにはこれ以外の領域に対応する機能があるかもしれませんが、前述した通り、カスタマイズが膨大になって、適用範囲を絞って立ち上げた結果、このような領域に落ちているものと考えられます。そして図の赤い領域は Excel、Access が多く用いられる所です。



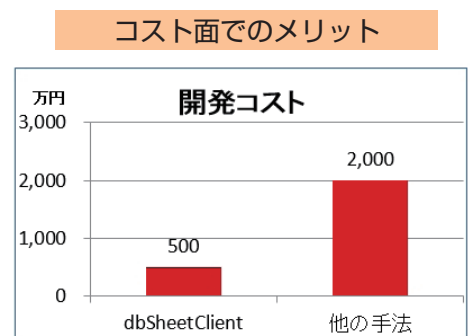
しかし、Excel、Access も使い込むと限界に遭遇します。そこでシステム化ということになります。この時の従来のソリューションは、スクラッチ開発または業務パッケージをカスタマイズして導入ということでした。このケースに対し、私達は dbSheetClient の活用を提案しています。

メリット

- ・既存のリソースの活用⇒短期間・低コストで開発可能
- ・自社の内製化可能⇒現場の変化への対応が容易
- ・現場が好む画面作成が容易⇒低コスト・低リスクのシステム構築

メリットとしては、以下の点があげられます。

- ①現場でノウハウを詰め込んだ Excel や Access の資産がそのまま活用できること（その分、低コスト・短期間で開発できます。）
- ② dbSheetClient の場合、それほど難しい技術を習得しなくてもシステム構築ができますので、内製化が可能になること（EUC の領域は、変化が求められる所で、当然、システム側にもその対応が求められます。この場合、内製化は大きな優位性を持ちます。）
- ③現場が育ててきた資産がそのまま使えますから、システム化した場合の現場の反応が大変よく、低リ



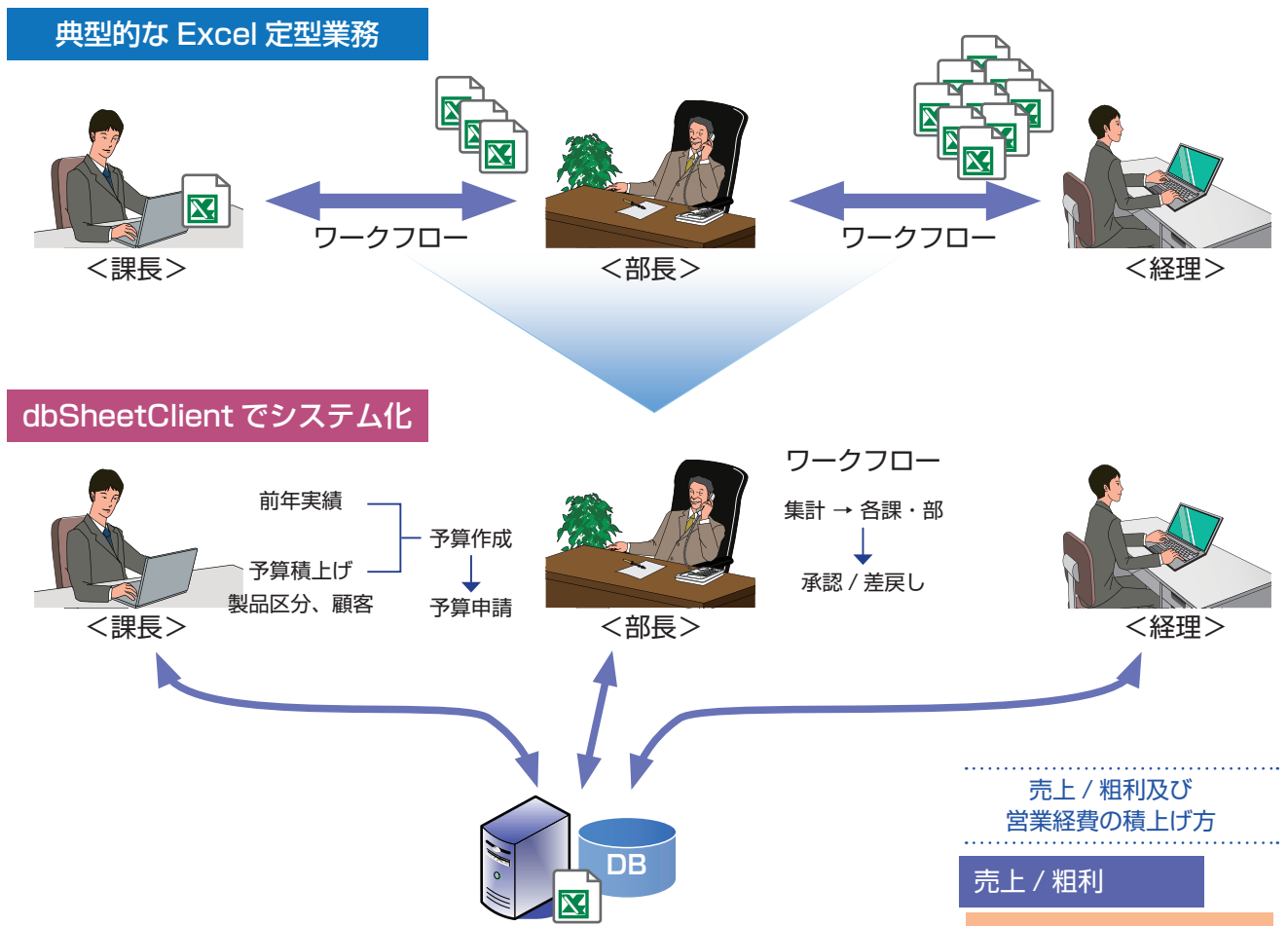
スクの立ち上げが可能であること

次に開発コストに目を向けます。通常、他のソリューションであるスクラッチ開発やパッケージをカスタマイズして導入する場合の見積をベンダーから取りますと、2,000万円以上のものが出てくると思います。一方、dbSheetClientで開発する場合、パッケージ及びアプリケーション開発を入れても、500万円前後で第一段階の導入はできます。最近では、第一段階の開発実績が認められ、さらに利用範囲を深められる場合や、他業務への横展開を図られる場合も増えてきています。

Case Study 1 : 積上げ予算作成

それでは、さらに具体的な Case Study を見ていきたいと思ひます。1 つ目は、予算の作成業務です。Excel の定型業務としては、最も典型的な業務です。従って、多くのユーザー事例を生み出しています。ここでは、当社で作成した同業務のデモプロを通して、この Case Study のイメージを説明していきたく思ひます。まず、Excel の定型業務として予算作成プロセスが行われているイメージが上側の図で示されています。この場合、前述した Excel 定型業務で出てくる諸問題で悩まされることとなります。

そこで、dbSheetClient でシステム化した場合のイメージ図がその下に示されています。データ管理が、サーバーのデータベースになることで、Excel 定型業務の多くの問題は解決できます。



それでは、予算作成の業務イメージを説明していきます。課長が予算作成するわけですが、予算作成画面には、前年実績が自動入力され、それを参考に予算積上げができるようになっています。予算積上げは、売上/粗利を求める場合と営業経費を求める場合で積上げ方が変わります。売上/粗利は、製品区分別顧客別の見込物件の積上げ→製品区分別の積上げで求めることができます。営業経費については、各勘定科目で考えられる摘要

項目の積上げで求められます。そして、積上げ方式の予算が組めたら、部長に承認申請します。この場合、画面の「申請」ボタンを押すことになります。

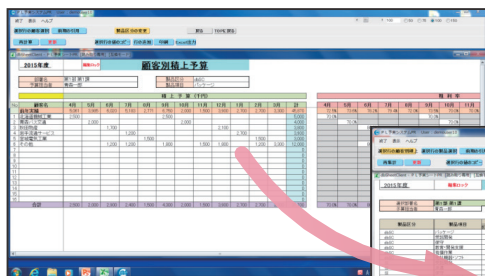
次に、部長の立場で、ワークフロー画面に入りますと、自分が管轄している課からの承認申請の状況が確認できます。申請されてきている予算をどう判断するかについては、各課の内容とそれらを集計した部の状況がどうなっているかが大きなポイントになるでしょう。この事例では、各課とそれらを集計した部の内容を示した表が簡単に見られるようになっています。集計表は、PL サマリー、勘定科目別の PL 明細、製品区分別集計が部（各課を集計）、課別に見られるようになっています。これらの情報をもとに部長は承認か差戻しかを判断していくことになります。

これらの処理に対応した画面一覧を以下に並べておきます。

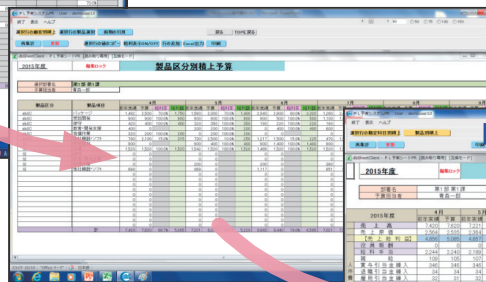
積上げ予算作成画面事例

製品区分別顧客別物件の積上げ

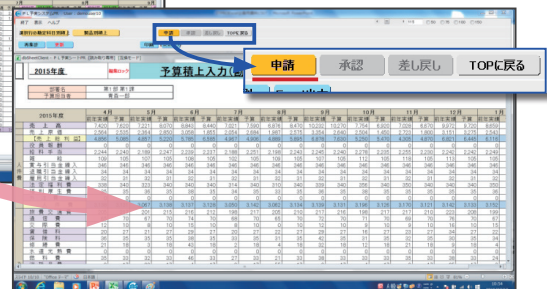
※公開中の動画：損益計算書の予算作成及び予算管理業務



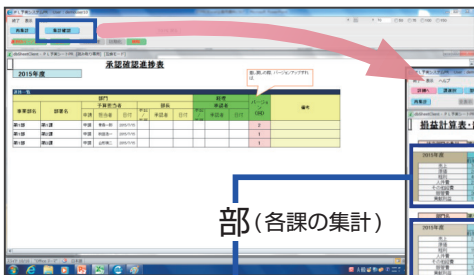
製品区分別の積上げ



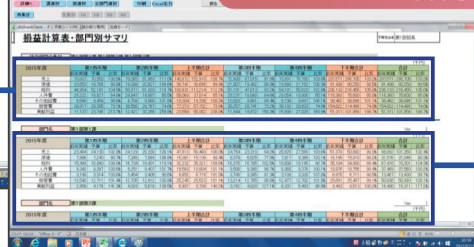
積上げされた予算



ワークフロー（承認申請進捗）



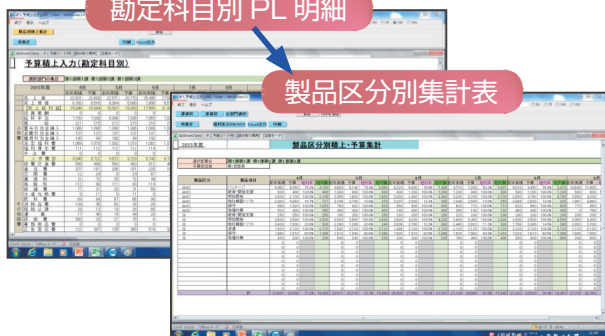
PL サマリー：部門別集計表



部（各課の集計）

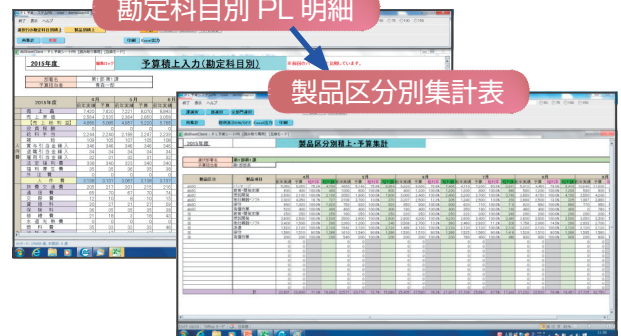
課

勘定科目別 PL 明細



製品区分別集計表

勘定科目別 PL 明細



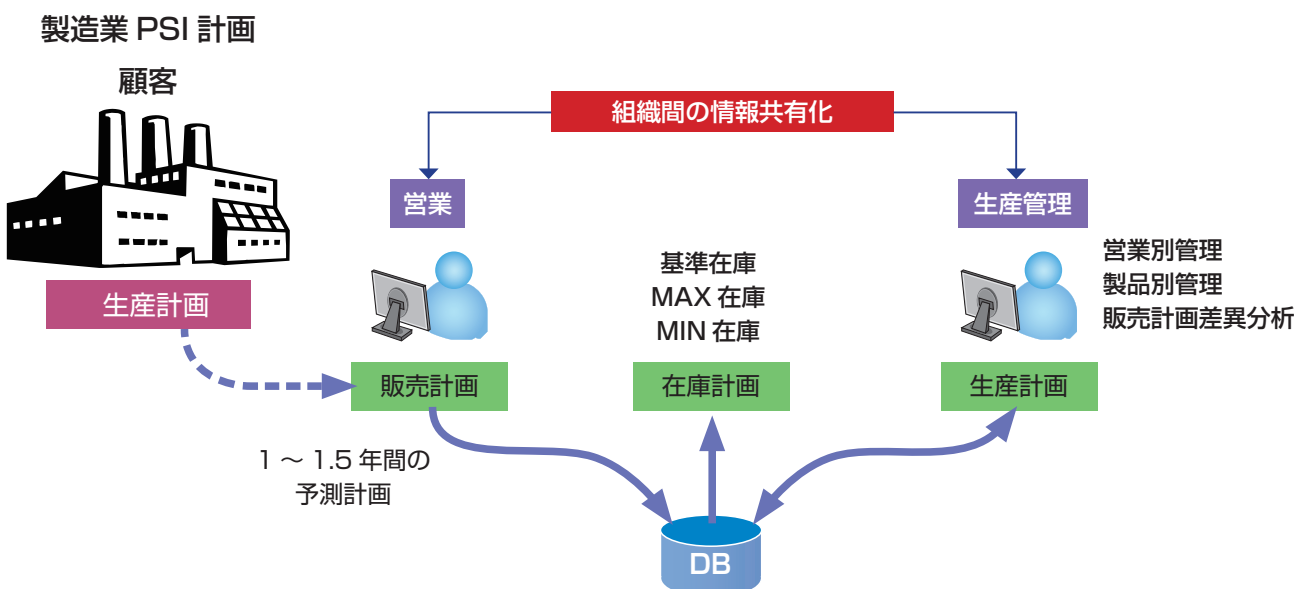
製品区分別集計表

Case Study2 : PSI 計画業務

2つ目の事例は、PSI 計画業務です。この業務も多くのお客様において、Excel 定型業務で行われている場合が多いようです。当然、当社での立上げ事例が増えてきています。PSI は、製造業でも小売業でも行われている業務です。

製造業では、Production・Sales・Inventory の頭文字をとって PSI と言っているようですが、生産・販売・在庫情報の計画 / 見込情報を共有化することで、最適在庫を考慮した精度の高い計画管理を目標としています。小売業の場合は、Purchase・Sales・Inventory : 仕入・販売・在庫と P の部分が生産から仕入に変わりますが、目的は同じです。

PSI : Production Sales Inventory, Purchase Sales Inventory



この PSI 計画業務で、経営効果を得るためには、組織間の情報共有が必要となります。製造業の場合、営業、生産管理、経営企画等の部署が、この情報共有を求めます。

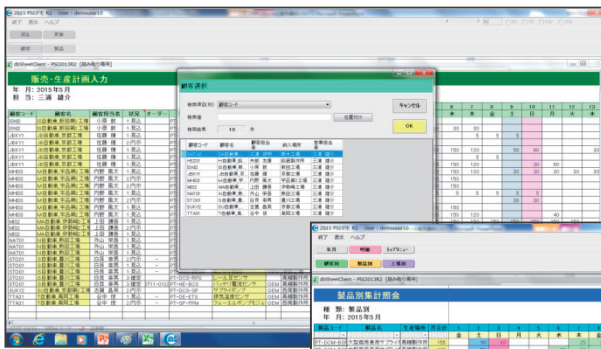
ここでも、また、当社で作ったデモプロで、この事例のイメージを紹介します。まず、営業が顧客の生産計画情報に基づいた販売計画を入力します。dbSheetClient で作った画面ですので、Excel の編集機能が使えるのは当然として、顧客マスターや製品マスターと連結したデータ入力も可能となります。また、1 年～ 1.5 年先までの見込を管理される場合が多いのですが、このため横の列数が非常に多くなります (500 列以上になる事例も出てきている)。このような場合も、Excel が対応できる範囲なら dbSheetClient も当然対応できます。このデモプロでは、営業が入力した販売計画をサーバーのデータベースに格納し、生産管理の担当者が、製品別に集計された販売計画をワンタッチで見れるようにしています。集計した結果を今度はドリルダウンして、どの営業の販売計画からこの集計結果が出ているかも確認可能です。さらに、営業が週次で販売計画を見直していた場合、週次の変化 (差異) を管理で

きるようにもしています。これらの情報により、生産管理で立てる生産計画の精度を高めようとしているわけです。

この事例についても、ここで説明した業務のポイントとなる画面を下に並べておきます。また、PSIの事例の中で、既に取材をさせて頂いたお客様があります。それは、ウシオ電機株式会社様です。取材記事の詳細は、当社ホームページの該当欄をご覧ください。こちらの企業では、日本とアジアの拠点を結んで、情報共有を図られている事例になっています。

PSI 計画業務画面事例

営業一販売計画入力



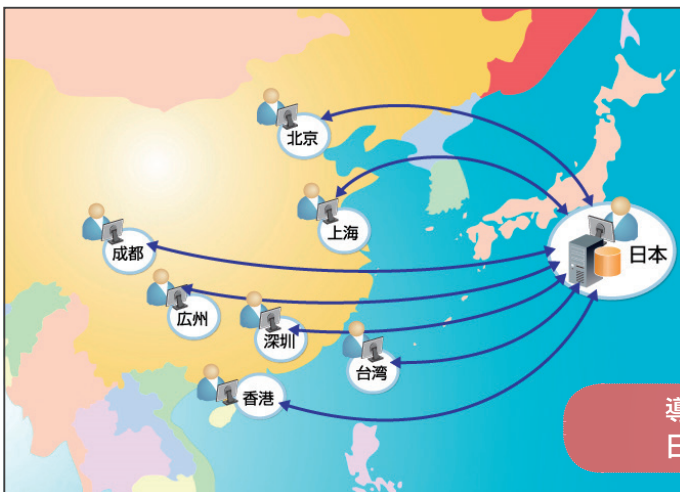
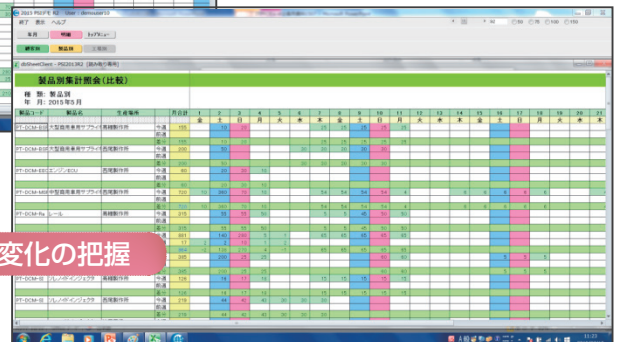
※公開中の動画：生産計画の精度向上

※ウシオ電機株式会社様のユーザー事例

生産管理一製品別集計



生産管理一週次変化の把握



導入事例：ウシオ電機株式会社
日本とアジアの拠点間で情報共有

Case Study3 : ガントチャートによる スケジュール管理と原価管理

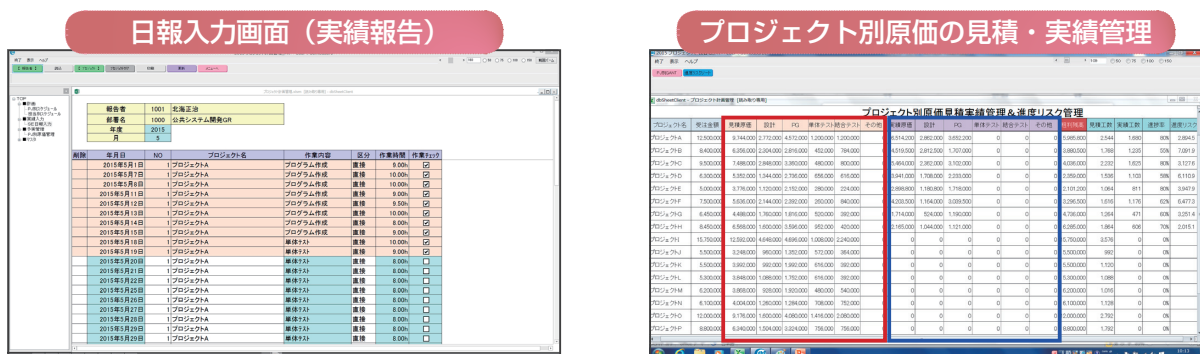
3つ目の事例は、ガントチャートによるスケジュール管理と原価管理を題材にしたものです。ガントチャートなどもよく Excel で活用される業務事例だと思えます。やはり、当社で作ったデモプロを通して、この事例のイメージを説明したいと思います。

この事例は、当社のようにシステムの受託開発をしている会社が、受託物件をプロジェクトとしてスケジュール管理をしているシーンをイメージしています。スケジュール入力する画面としては、プロジェクト別とSE 担当者別にガントチャートで工程計画を入力する画面を準備しています。どちらから入力しても「更新」ボタンでサーバーのデータベースに工程計画が格納されます。従って、一方から入力したデータは、当然もう一方にも反映されます。また、ガントチャートを計画データにする時の前提は、「休日出勤」なし、「1日8時間労働」としています。



次に、実績データは日報で入力することにしています。この場合、ガントチャートで計画が設定されている場合は、日報にその情報が自動入力されます。このため実績入力は、計画と実績に差異がある所だけを修正入力すれば、よいことになります。例えば、その日の労働時間が9時間だった場合、計画は8時間ですから、ここを修正入力することになります。そして、実績報告済み処理をするには、最も右欄のチェックボックスをチェックし、「更新」ボタンを押すことで行うことができます。この時、実績報告をした行の色が変化して、サーバーのデータベースに実績データとして格納されたことがわかるようにしています。

このように、ガントチャートからの計画データと日報からの実績データで、プロジェクト別に原価の見積・実績管理ができます。図の表の赤枠がガントチャートから算出した見積原価です。そして、青枠が、日報から集計した実績データです。



スケジュール見直しシミュレーション

さらに、納期遅れのリスクを表す進捗リスクを設定しています。この指標でソーティングすることで、リスクの高いプロジェクトの把握ができます。

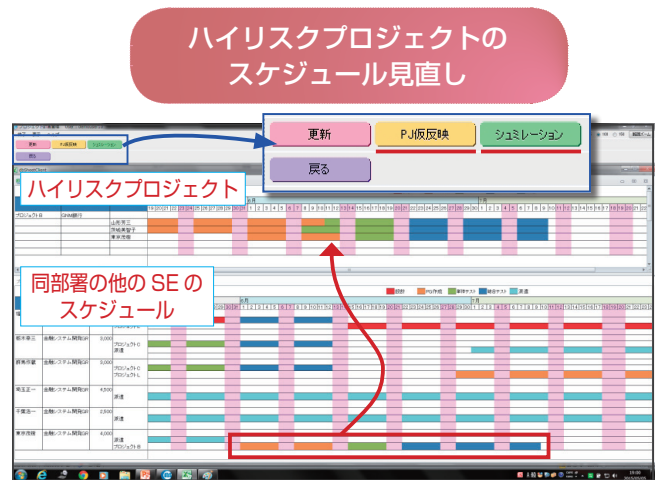
そして、ハイリスクなプロジェクトのスケジュールの見直しをしたい場合、そのプロジェクトのガントチャートを検索して表示し、そのプロジェクトの担当部署でこれに関わっていないSEのガントチャートを画面分割してその下に表示します。そして助っ人になるSEがいるか否かを確認するわけです。該当者がいれば、その人の空いている欄に、支援依頼したい工程をガントチャートで入力していきます。そして、「PJ 仮反映」ボタンを押せば、下の画面で選択追加したSEの工程が上のプロジェクト別スケジュール画面に追加されます。

ここで、「シミュレーション」ボタンを押せば、要員追加後、進捗リスクがどれだけ下がって、さらに、原価割れが生じているか否かも確認することができます。

これなども、Excel がセルの長さ、色を判別でき、マクロを使えば、ガントチャートに色々なデータを持たせることもできるため、活用されている事例です。普段、スケジュール管理をガントチャートで行う場合、ホワイトボードなどに手書きしながら、スケジュール調整をされている光景をよく見かけますが、同じ感覚でパソコン上で調整が行えるため、特にスケジュール変更が多いお客様の場合は、重宝されるシステム事例となっているようです。

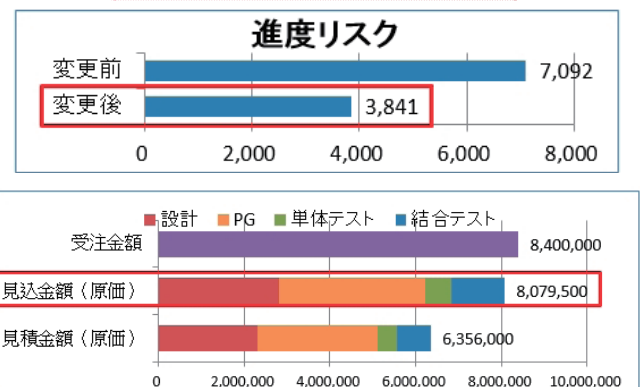
勿論、dbSheetClient でシステム化した場合は、ガントチャートで入力したデータが、それに関連する他の業務にも反映させていくことができるので、現場にとって業務効率を非常に高めることができるわけです。

※公開中の動画：ガントチャートを活用したプロジェクト管理



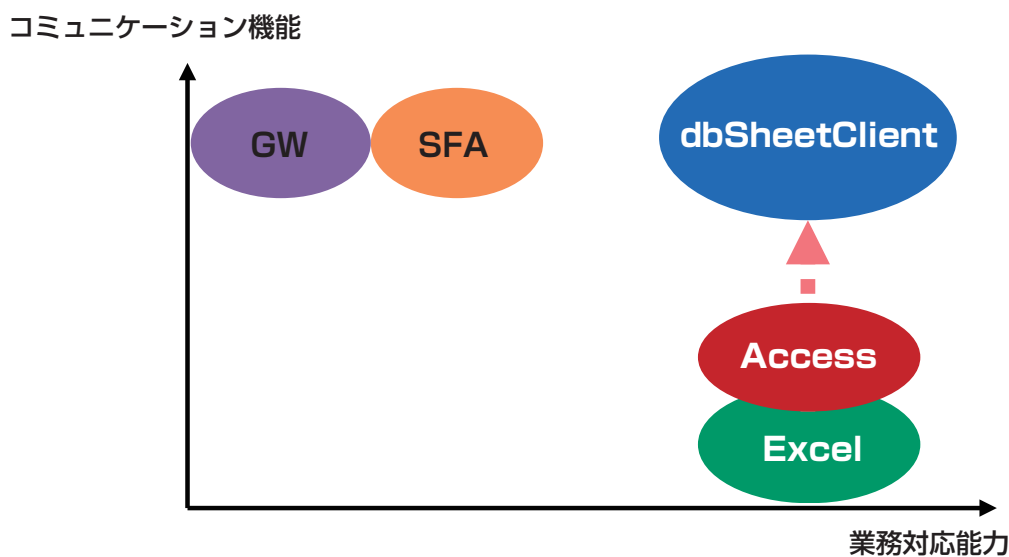
ハイリスクプロジェクトに対するスケジュール見直しを画面分割して行っている画面事例

要員追加後のシミュレーション



業務活用に万能な Excel の強みをそのまま生かし、 低コスト・短期間でシステム化実現

最後に、この製品の狙いをまとめておきます。この製品は、業務活用に万能な Excel(もしくは Access) の強みをそのまま生かし、低コスト・短期間でシステム化実現を可能にします。ここに示したマトリクスは、縦軸がコミュニケーション機能、横軸が業務対応能力です。



GW はグループウェア、SFA はセールスフォースオートメーションと呼ばれるジャンルの製品です。当然、情報共有を促進するツールですから、コミュニケーション機能は優れています。しかし、業務対応能力には、やはり限界があります。一方、Excel/Access は、業務対応能力には強みがありますが、Excel はスタンドアローンが前提のツールであり、Access も小規模のクラサバのことしか考慮されていません。従って、コミュニケーション機能は、前者の 2 つのジャンルの製品よりは劣ります。dbSheetClient は、この Excel/Access の強みをそのまま生かし、弱みのコミュニケーション機能を補足し、Excel/Access をより高度に活用することを可能にするツールです。具体的には、グローバルな広域システムにおいてもリアルタイムな情報共有が可能となり、セキュリティ機能も簡単に付加していくことができます。

今後の私たちのこの製品に対する目標は、現場の変化要求に応じていけるような変化に強い製品にしていくことです。現在、現場の変化対応に最も早く追従しているのは Excel です。私達は、「その変化に対応した Excel」を活用して、できるだけ簡単にシステムにその変化を吸収させることができる製品づくり」をめざし、現場で重宝がられる製品を提供し続けていきたいと考えています。

紹介している導入事例は、導入された企業様から掲載の許可をいただいている内容です。
詳しくは当社ホームページより、dbSheetClient のページをご覧ください。

<http://www.newcom07.jp/> >>

プレゼンセミナーでは初めての方にも、事例を交えて解りやすく説明していますので、
ぜひセミナーをご活用ください。

・ [セミナー一覧ページへ](#) >>



お問い合わせは下記まで。

 **株式会社ニューコム**
NEWCOM <http://www.newcom07.jp>

【東日本】 本社

住所：〒330-0061 さいたま市浦和区常盤 7-3-16 ジブラルタ生命浦和ビル
電話：048-815-8460 FAX：048-825-5518
E-Mail：ncm.contact@newcom07.jp

【西日本】 大阪営業所

住所：〒532-0011 大阪市淀川区西中島 3-9-13 NLC 新大阪 8 号館 607
電話：06-6838-7270 FAX：06-6838-7271
E-Mail：ncm.osaka@newcom07.jp

【中日本】 名古屋営業所

住所：〒460-0002 名古屋市中区丸の内 2-19-32 Pinetree ビル 5 階
電話：052-265-8089 FAX：052-265-8090
E-Mail：ncm.nagoya@newcom07.jp

San Francisco Branch (サンフランシスコ支店)

住所：1151 Harbor Bay Parkway Suite #206, Alameda, CA 94502
電話：+1-510-849-6198 FAX：+1-510-849-6425
E-Mail：ncm.us@newcom07.jp