

## 導入事例

ZeeM 会計

## ほけんの窓口グループ株式会社

変化を続ける販売管理の仕組みと柔軟に連携し、成長する企業の経営を的確にサポート  
決算早期化と店舗別の予算・実績管理の向上を実現

## ほけんの窓口グループ

## 企業情報

ほけんの窓口グループ株式会社

本社：東京都渋谷区渋谷2-21-1

代表取締役社長：窪田 泰彦

設立：1995年4月

資本金：6億7,450万円

## 主な業務：

来店型の保険代理店を「ほけんの窓口」「みんなの保険プラザ」「ほけんの専門店」の3ブランドで展開

## 従業員数：

連結 3,752名

単体 2,157名

## 店舗数：

384店舗、うち直営店 242店舗

(2013年3月31日現在)



ビジネス環境の変化に合わせて、販売管理は継続的な進化が必要ですが、経営の基幹情報を支える会計システムは長く使い続けたいと考えて、データ連携に優れたZeeM会計を導入しました。

日本人のライフスタイルや社会情勢などが刻々と変化を続ける中、企業においても、サービスの利便性向上やお客様満足度の向上が求められている。保険ビジネスも例外ではなく、現代のライフスタイルにマッチした、保険サービスの提供が必要とされている。

「保険ショップ」にご来店いただいて生命保険、損害保険の相談販売を行う、ほけんの窓口グループ株式会社。お客様満足度の向上と積極的な店舗網の拡大により継続的な成長を実現してきた。

ほけんの窓口グループでは、このようなビジネスの急激な成長に的確に対応できる会計業務基盤として、クレオの「ZeeM 会計」を導入した。導入の経緯と効果について、詳しくうかがった。

## 業務課題

## ビジネス規模の拡大に応じて、 会計業務基盤の改革が不可欠になっていた

- 店舗数の拡大で、部門別の仕訳データなどが膨大に
- 予算と実績との集計／比較処理の作業工数が増加
- 部門別・店舗別の予算・実績管理が難しくなる

ビジネス規模の拡大に的確に対応できる会計業務基盤を構築

## 導入効果

## 決算早期化と店舗別の予算管理を向上

- 決算早期化：2営業日の短縮
- 部門別・店舗別の予算・実績管理の実現
- 経理業務のノーマル業務体制に対応

掲載内容は、2013年3月現在のものです。

ZeeM 会計は、システム間のデータ連携の仕組みが豊富にそろっており、販売管理システムの継続的な進化に的確に対応できます。



経営企画室 担当部長  
山田博之 氏

### ■ ビジネスの急拡大で、従来の会計システムでは対応困難に

「1996年の規制緩和により、保険代理店が複数の保険会社の商品を取り扱えるようになったことをきっかけとして、当社はスタートしました。それ以来、日本人のライフスタイルや社会情勢などの変化に合わせて、ビジネスを拡大し、現在は、連結ベースで、従業員約3700人。店舗数がフランチャイズを合わせて約390店となっています。

当社の場合、会計業務としては、比較的シンプルです。その前の販売管理の工程が非常に複雑になっており、この部分は当社のビジネスに合わせて、システム化する必要があります。」

(経営企画室 担当部長 山田博之氏)

「会計業務としては、企業規模と比較して、仕訳の数が多いという特徴があります。店舗ごとに部門として仕訳データを入れているため、店舗が増えると仕訳も増えていきます。以前に使っていた会計システムは、仕訳で取り込める行数が少なく、分割取り込みのため、かなりの手間がかかっていました。

アウトプットするときも、240店ある直営店舗別の損益や部門別・セグメント別の損益も出す必要がありますが、店舗の増大にともなって、データ処理の負荷が増大し、対応が困難になる部分が出てきていました。」

(管理本部 経理部 経理課 担当課長 加藤雅彦氏)



管理本部 経理部 経理課  
担当課長 加藤雅彦 氏

### ■ 独立した会計システムで、販売管理の進化に対応

そこで、ほけんの窓口グループでは、クレオが提供する中堅企業向け会計ソリューション「ZeeM 会計」を導入し、ビジネスの成長に対応できる会計業務基盤を構築した。この会計業務基盤では、販売管理と会計を分離したシステムとし、かつ緊密に連携させた。

「販売管理と会計のシステムを分離したのは、大きく二つの理由があります。ひとつは、そのほうがコストパフォーマンスが高いこと。もうひとつは、販売管理システムが、事業の変化に応じて継続的に進化していくのに対して、会計システムは、ずっと長く使っていきたいからです。販売管理システムは、当社のビジネスに合わせて、相当手を入れました。システムが分離していれば、会計システム側では連携に関する問題が出にくくなりますし、販売管理システムの継続的な進化に、的確に応えることができます。」(山田氏)

「ZeeM 会計は、システム間のデータ連携の仕組みが豊富にそろっています。取り込む行数も多いので、大量の仕訳データをまとめて取り込むことができました。」(加藤氏)

「このほかにも、スケジューラがついているとか、データのレイアウトを合わせて取り込む機能ですとか、他システムとの連携は、とてもやりやすいと感じました。予実管理の際にも、予算をいくつものパターン持てるという部分も評価しています。」(山田氏)

## 導入事例

## ほけんの窓口グループ株式会社

## ■ 豊富な機能で、経理業務の効率を大幅に改善

「ZeeM 会計に標準搭載されたBIツールは、使い慣れたExcelをベースにして操作できます。そのために、売上の傾向分析や部門別の予算作成などが非常に効率よくできるようになりました。

ZeeM 会計の固定資産管理オプションも活用しています。多くの店舗を持っていますが、細かな更新にすばやく簡単に対応でき、正確さも向上しました。」(山田氏)

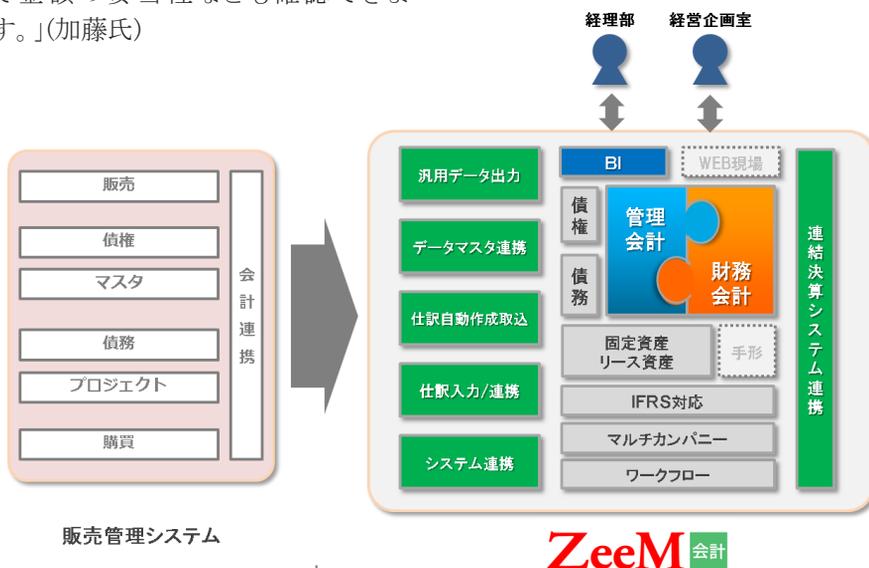
「以前の会計業務は、伝票入力や支払業務、固定資産管理など、別々のシステムでやっていました。現在は、大半の会計業務をZeeM会計だけで片付けています。誰でも簡単に入力できますし、支払漏れのチェックや、予備項目やセグメント情報を入れることで金額の妥当性なども確認できます。」(加藤氏)

## ■ 今後は、一層の決算早期化と経営情報の精度向上を狙う

「月次決算は、2営業日ほど短縮できました。

当社は、コンプライアンス強化の一環としてノー残業体制をとっており、夕方6時で全ての電気が消えてしまいます。経理業務については、企業規模や業務量が拡大しているなかで、ノー残業にほぼ対応できています。」(加藤氏)

「今後は、一層の決算早期化と、タイムリーかつ精度の高い経営情報の提供に取り組んでいきます。そして、的確な経営管理をサポートできるように、実績をフィードバックして、企業として次のステージアップを目指していきます。」(山田氏)



ビジネス環境の変化に合わせて  
継続的に進化

経営の基本情報を支える会計システムは  
長く使い続けたい

## インフラ構築サービスについて

今回のシステム導入にあたって、ほけんの窓口グループは、インフラ構築サービスを利用しました。これは、システム基盤のサーバー構築やシステム連携構築をサポートするシステムインテグレーションメニューで、クレオグループが提供しています。

「今回の導入では、ZeeM 会計と同時に販売管理システムを新たに構築しました。また、障害対応やBCP対応のため、バックアップ/リストアする仕組みを構築しました。

これらのインフラ構築は、クレオにイチからお願いしました。複数社から納入されたシステムの動作テストも、ワンストップで対応してもらいました。

システム部のリソースが限られている中で、グループ会社のインフラも含めて面倒を見る必要があるのですが、インフラ構築やテストの専門性の高いところをスムーズに対応して頂けて、とても助かりました。」



管理本部 システム部  
システム課長 木川崇司氏

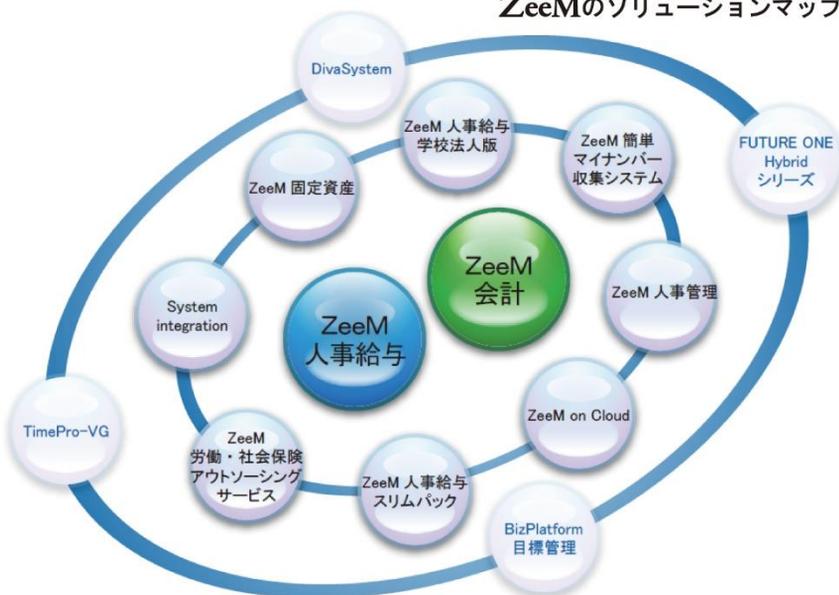
# ZeeM for your smile ~お客様の笑顔のために~

企業を取り巻く環境変化のスピードは近年著しく早まっています。特に法改正といった大きなインパクトに対応しつつ、より付加価値を生み出すことを求められる人事部門や経理部門にとって、ルーティン業務の効率化は必須と言えます。ZeeMは現場の業務効率とデータ活用による付加価値を追求していただける業務パッケージとして、人事部門・経理部門の業務を支援して参ります。



ZeeMは1993年から約2000社の導入実績を誇る人事給与システムと会計システムを核としたトータル業務ソリューションです。業務アウトソーシングからクラウドを活用したシステムアウトソーシングまで、幅広く人事部門様・経理部門様をサポートいたします。

ZeeMのソリューションマップ



## ZeeMは顧客ロイヤルティ調査で最高評価を獲得しています

### 矢野経済研究所【調査概要】

矢野経済研究所では基幹システムの利用動向調査を実施、評価指標としてNPS※を用い、顧客ロイヤルティの測定を行いました。

調査件数：194件（ERPパッケージ利用、人事・給与部門の回答数）

調査対象：日本国内の民間企業及び自治体

調査方法：記名式郵送アンケート調査

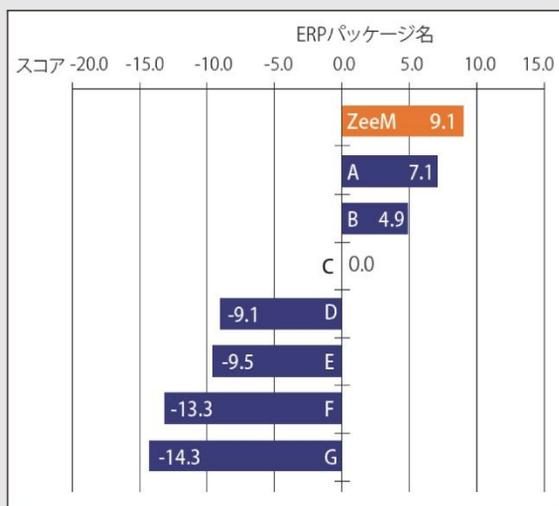
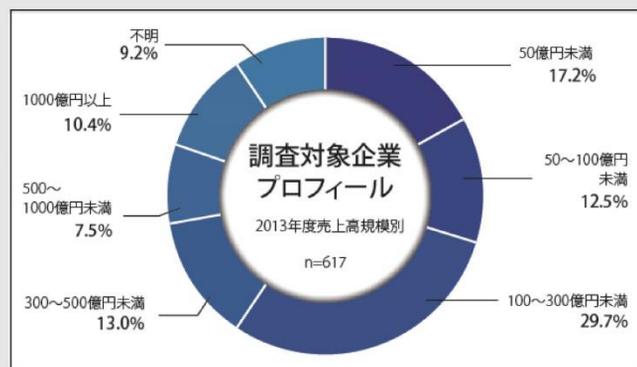
調査期間：2014年7月～2014年10月

調査条件：

・「人事・給与」「財務・会計」など業務分野ごとに利用しているパッケージのNPSを調査。

・矢野経済研究所が、ERPパッケージ（基幹業務を統合する情報システムを構築するためのパッケージ）と区分している製品を対象とし、一定数（10件）以上の回答数を得た製品間で比較。

※ NPS、Net Promoter、およびNet Promoter ScoreはSatmetrix Systems, Inc., Bain & Company, Fred Reichheldの登録商標です



お問い合わせ  株式会社クレオ

〒140-0002 東京都品川区東品川4-10-27住友不動産品川ビル12F  
URL <https://www.zeem.jp/> TEL 03-5783-3540 FAX 03-5783-3541