



## ICTソリューション企業 株式会社コンシストが MJSとの協業に求めるものとは？

株式会社コンシストは、日本政策投資銀行(DBJ)の情報システム部門のアウトソーシング化を契機に設立したDBJグループのICT企業。IT戦略の策定やPMO等の上流工程のコンサルティングから、業務システム開発、インフラソリューションの提供、さらにそれらの運用保守まで、ワンストップで企業の成長を支え、ICTビジネス分野において着実に業績を拡大している。

### 業界をリードする不動産管理システムを持つコンシスト

DBJグループの一員ということもあり、不動産や交通、港湾等の社会インフラ分野など堅実な業界を中心に、中堅中小企業から上場企業まで数多くのクライアントを抱える同社では、不動産管理業向けの業務システムである「不動産管理スケルトンパッケージ」を自社商品の中核に据えている。

同製品は、不動産の賃貸管理業務を網羅したパッケージ製品であり、関東近郊だけでなく日本全国に導入実績があるという。

同社は、「不動産管理スケルトンパッケージ」を「セミオーダー型」と位置付けており、従来市場におけるカスタマイズ性が低い既製品型のパッケージや、高スペックではあるがスクラッチ開発が基本となるオーダーメイド型のシステムとは異なる製品ポジションに位置し、両者のメリット（低価格・汎用性・親カスタマイズ性）を兼ね備えていることがポイントだ。エンドユーザーの管理物件も幅広く、オフィスや住居だけでなく、商業施設や公共施設、倉庫など多岐にわたる。

### 自由度の高いシステムが顧客ごとの要望を全面的にカバー

そのような中でも、「不動産管理スケルトンパッケージ」の一番の特長は「入出力の柔軟性」であると、同社ソリューション第1事業本部の小坂氏は語る。

一般に不動産管理システムといえば、賃貸契約のような契約情報を起点にシステムへの入力が行われ、賃料の請求や管理費の支払といった財務のトランザクションは、最終的に会計システムや固定資産管理システムといった基幹システムに仕訳情報の形で受け渡されるのが一般的だ。同社の不動産管理システムのポイントは、入力と出力の両面で、ファイルのフォーマットやインターフェースを自在に設計できる自由度を確保することにより、入力の簡易化および、システム連携による業務の効率化に極めて高い優位性を持つ点だ。



▲ 内神田に位置するコンシスト本社。シックな色合いを基調とした受付はデザイン事務所のように。中には社員向けのマッサージルーム(!)も完備。

# MJSビジネスパートナー紹介

入力画面・帳票を自由に変更できる点をコンシストでは「フィッティング」と呼ぶ独自の手法を用いている。不動産管理と一口にいても、お客様の業種や業態により、管理物件の性質は多種多様であるほか、同業種でも会社によって業務フローが大きく異なることも少なくない。コンシストのシステムは、入力画面や帳票レイアウトの変更を前提とした基盤を自社開発しているため、顧客固有の業務にも柔軟かつ低価格でカスタマイズ対応が可能だ。これにより、基幹システム側から出力した固定資産の償却情報などを、不動産管理システム側で取り込み、詳細な収支分析に役立てることもできる。固定資産の管理を、財務システム上と不動産管理システム上で二重に管理する必要がある運用は珍しくないが、同社のシステムは基幹システムとの連携の敷居を下げることによって、メンテナンスの労力を極力少なくするとともに、精緻な経営情報の可視化を実現している。

入力業務とは反対に、出力の代表例といえば、やはり財務会計システムなどに対する、実績値のアウトプット。この点でも、「不動産管理スケルトンパッケージ」は他社と比較した際のシステムの柔軟性が目を引く。請求から入金消込、そして支払業務で発生する取引を仕訳データとして自動起票することはもちろんだが、各社の財務会計システム側の仕様に合わせて、連携ファイルのレイアウトを調整することも容易であり、結果としてシステム連携の個別開発

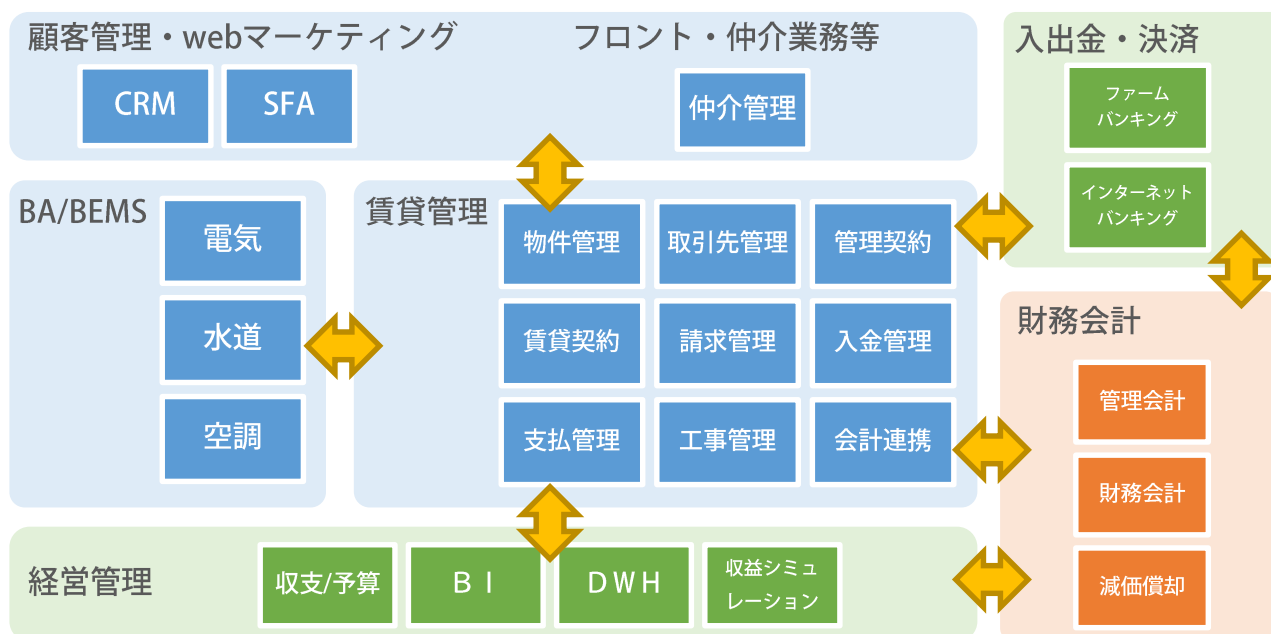
コストを低減し、リーズナブルかつ短期間でのシステム導入を可能にしているのだという。

連携例を挙げれば、ミロク情報サービス（MJS）のERPシステムでは、テナントの床面積や、販売店の営業人員数といった、契約ごとに異なるセグメント情報を取り込むことで、それらの情報と財務情報を併せた二次元的なクロス分析が可能だが、そういった非会計情報が混じった情報をシステム間でやり取りする際も、柔軟なつくりのスケルトンシリーズとの連携であれば容易に実現が可能だ。

小坂氏は、そうしたシステムの柔軟性を実務に活かすことができるのは、システムの実装面だけでなく、MJSやコンシストの担当者のヒアリング力によるところも大きいと話す。「例えば、仕訳の発生するタイミングやパターン、その粒度や単位についても、担当者がかかり細かくヒアリングを行い、実際の運用に合うように細かくシステムの調整を行います。別のベンダーでは、会計コンサルを入れないと対応できないといわれたような内容でも、コンシストでは、財務会計ベンダーと協力しつつ、会計まわりに強いSEが細かい要件まで確認、調整することをごく当たり前のこととして行っています。実際にシステムを導入したお客様からは、コンシストのおかげで予定よりも安価に、しかもスムーズにシステムが導入できた、とお褒めの言葉もいただきました」。

## 賃貸管理システム及び周辺システムの全体像

- … コンシストによるソリューションの業務範囲
- … MJSによるソリューションの業務範囲
- … 両システムの重畳する業務範囲



▲ 中央の賃貸管理システムは、顧客との契約・工事管理などから請求・支払（債権・債務）を管理し、財務会計に連携するための業務の中心。左のBA/BEMSとは、顧客管理業務やビルのエネルギー等を管理し、顧客への変動費請求の元となるシステム。これらのデータをMJSの財務会計パッケージに連携させ、分析を行うことが可能。

## 次世代の経営管理とは

同社は、「不動産管理スケルトンパッケージ」のみならず「スケルトン」をブランド名称として様々な製品・サービスを展開している。

2017年には、企業グループの財務管理を手軽に実現する「キャッシュマネジメントツール」（通称「SKELETON CMT」）をリリースし、財務ソリューションに関しても積極的に打ち出している。

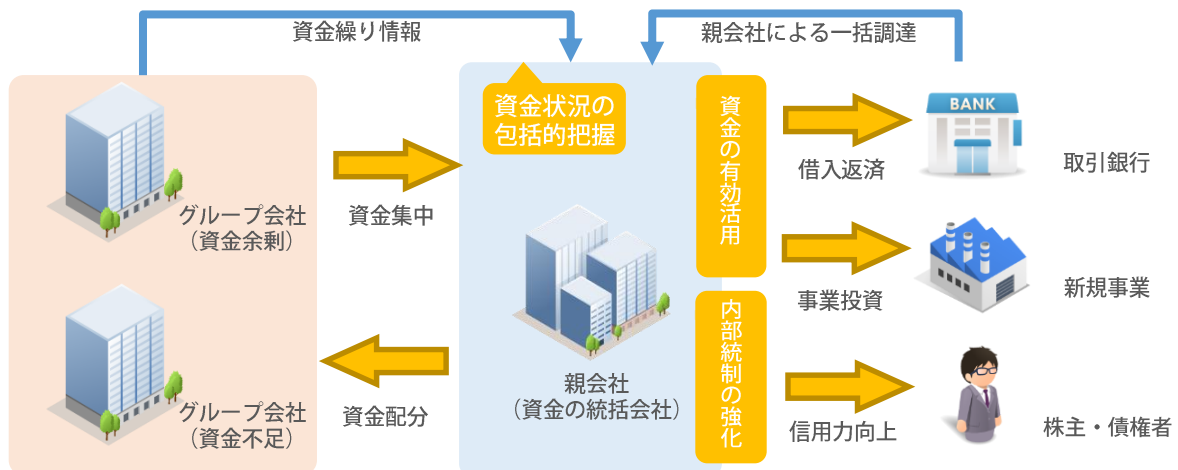
「キャッシュマネジメントツール」は、グループ全体の資金管理を低価格で簡単に実現することができる製品だ。会社法の改正を機に持ち株会社化する企業が増加しており、これまで未整備だった資金管理に対する関心は非常に高い。企業規模を問わず全国から多数の引き合いを頂いているという。

企業のグローバル化が加速していることも「キャッシュマネジメントツール」へのニーズの高まりに影響を与えて

いると小坂氏。取引先銀行を問わず、国内外のほとんどの銀行情報が取得できるマルチバンクも顧客から選ばれる理由のひとつだ。「売上や原価、販管費等の数字を正確に把握したいというニーズは、どのような会社でもあります。そこで、「キャッシュマネジメントツール」があれば経営者が資金のプール状況を把握しやすくなります。なかでも、上場等を目指して『素早く、かつ統制の利いた経営』を目指すお客様からは、安価にすぐに導入できるということで評価いただくケースが多い。」とのことだ。

小坂氏は、「情報システムは今や経営の根幹であり、強い経営につなげるためには、社会・経済的な環境変化にも柔軟に対応できるICT基盤が必須となっている」と指摘する。これからは業務を管理するシステムだけでなく、経営を支えるシステムのニーズが必ず高まるとの見込みから、会社として守備範囲を広げたいとの考えだという。

## キャッシュマネジメントツールの概要



- ▲ 「プーリング」と「可視化」によりグループ全体の資金を可視化し、資金不足の防止や資金効率を向上させる。国内と海外の資金状況をワンストップで把握する事が可能。

## キャッシュマネジメントツールの導入効果

### キャッシュマネジメント導入前の課題

- ・業務ルールやプロセスがバラバラ
- ・不正やミスの潜在的なリスクがある
- ・グループ全体の資金量が分かりにくい
- ・銀行との取引状況が分かりにくい

### キャッシュマネジメント導入効果

- ・業務の標準化、効率化および品質向上
- ・不正を誘引する環境の排除
- ・グループ資金活用による流動性向上
- ・銀行別の取引状況の可視化

## コンシストがMJSとの連携に求めるもの

コンシストがMJSのパートナーとなったのは、2017年。パートナー契約締結当時から、上記「キャッシュマネジメントツール」の商談などでグループ会社間の資金管理のニーズが多いことから、財務会計システムだけでなく、MJSグループのもつ連結決算システムの引き合いが多いという。「今後はコンシストの不動産管理システムと、MJSの財務会計・資産管理システムとの連携も視野に、積極的に協業を図っていききたい」と小坂氏は話す。

また、国内の中堅中小企業でも管理会計の導入ニーズは日に日に高まっているが、やはり基幹システムと周辺システムを同時に入れ替えることに対しては、どのお客様も不安があるようだと言小坂氏は話す。「多くの会社にとって、基幹業務システム刷新は一大プロジェクト。特にシステム運用のプロフェッショナルではない総務・経理部門の担当者にとっては、基幹部分をその分野に精通したICTのプロがバックアップしてくれるというのは心強いと思います。MJSとコンシスト、お互いの得意分野を補完することで、お客様が導入まで安心できる体制をつくることができれば、顧客満足にもつながるはずですよ」。



## ビジネスパートナーとしての共通点

今回、インタビューに同席したMJSの前田氏は、自社とコンシストとの共通点は、ともにお客様へのヒアリングに重点を置いている点だと話す。「コンシスト様の提案に同席して感じるのは、先ほど小坂さんが仰ったように、お客様の細かい要件まで確認することを怠らない細やかさです。一営業担当として、まずはお客様の悩みに傾聴する、というスタンスはとても共感できます。今後は、コンシスト様をお客様の相談相手としてはもちろん、ビジネスの相談相手としても、互いに頼りあえるような関係を目指したいです」。



▲ 今回お話を伺った株式会社コンシストソリューション第1事業本部の小坂氏

### ● 製作者

 **株式会社ミロク情報サービス**

パートナー事業部

〒163-0648

東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル48F

TEL : 03-5326-0360 FAX : 03-3343-5746

URL : [www.mjs.co.jp](http://www.mjs.co.jp)

### ● 連絡先