

アップセルテクノロジー株式会社、社員数3倍の急成長に伴いクラウドERP活用で管理体制を強化

— 「内部統制の強化」と「月次決算の早期化」を同時に実現。さらなる成長をめざす！ —

クラウドERP「ZAC」を提供する株式会社オロ（本社：東京都目黒区、代表取締役社長：川田 篤 以下、オロ）は、独自のAIプロダクトを活用したインサイドセールスの支援を行うアップセルテクノロジー株式会社（本社：東京都豊島区、代表取締役社長：高橋 良太 以下、アップセルテクノロジー）が、会社の急成長を支える管理体制強化のためZACを採用し、その結果、**内部統制の強化**、**月次決算の早期化**、**経営判断の精度・スピードUP**を実現*1し、会社の更なる成長に大きく貢献したことをご報告いたします。

*1アップセルテクノロジー調べ



アップセルテクノロジー様にZACの活用方法についてお話を伺いました。
アップセルテクノロジー 管理本部 管理部 部長 松本 貴宏様

■さらなる企業成長を実現する ZAC 4つの導入効果*1

1. 内部統制の強化

業務フローに紐づいた電子申請機能で内部統制を整備
電子申請・承認のログ保存や案件別の証憑管理も可能

2. 月次決算の早期化

ZACと財務会計システムの仕訳データ連携を実現
経理業務の効率化により月次決算の早期化に大きく貢献

3. 経営判断の精度・スピードUP

正当性・正確性が担保された経営データの取得が可能に
経営判断の精度・スピードUPに貢献

4. 電子申請・承認による業務の効率化

Excelやハンコによるアナログワークフローからの脱却が実現
電子申請・押印により、クライアントを待たせないスピーディーな営業対応が可能に

*1アップセルテクノロジー調べ

アップセルテクノロジーズ 管理本部 管理部 部長 松本 貴宏様

「順調に成長を続けているスタートアップやベンチャー企業であれば、ビジネス規模の拡大につれて、いつか必ず管理体制の弱さに直面するような時がくるはずですが、そのようなタイミングにおいて、管理体制の強化を実現したい、さらなる成長を実現したい、と考える企業にはおすすりできる優れたシステムだと思います。」（「導入事例インタビュー」より一部抜粋）

■ZAC導入事例インタビュー記事を公開

アップセルテクノロジーズ株式会社は、独自のAIプロダクトを活用し、様々な業界のインサイドセールスを支援しています。営業新規開拓や、既存顧客に対するアップセル・クロスセルの提案はもちろん、世論調査、テレビショッピングの注文受付など、様々な業務に対応、さらに、インサイドセールスの支援で培った様々な業界・業務のノウハウと自社開発のAIプロダクトを融合した「UPSELL CLOUD」上で多岐に渡るサービスを展開しています。

その結果、ここ数年は社員数が3倍と急激に増え、クライアント社数も大幅に増えるなど急成長を続けています。さらなる成長のためには、管理体制の強化が必須と考え、ZACを導入されました。ZACをどのように活用し、その結果どのような効果があったのか。管理本部 管理部 部長 松本 貴宏様にお話を伺いました。



アップセルテクノロジーズ株式会社様のERP導入事例インタビュー記事はZAC公式サイトにて公開しています。インサイドセールス事業でのZAC導入事例として初のインタビュー記事となります。ぜひ、ご覧ください。

<https://www.oro.com/zac/casestudy/upselltech.html>

【アップセルテクノロジーズ様 導入インタビュー（一部抜粋）】

会社の急成長に対して管理体制が追い付かない... さらなる成長のためにシステム導入を決意

「会社の急成長に対して管理体制が追い付いていないことが課題でした。特にここ数年は社員数が3倍と急激に増え、クライアント社数も大幅に増えました。企業としてのステージが上がったことで、さらなる成長のために管理体制の強化が必須となったのです。」

「以前の当社では、Excelで作成した対外帳票にハンコを押印するなど、アナログなワークフローが中心となっていました。私は前職で同じような業務スタイルの会社に勤めており、システム導入により会社や業務が劇的に変わる経験をしてきたので、システムによる業務改革の必要性を強く感じていました。」

システム導入のゴールは「内部統制の強化」と「月次決算の早期化」

「当時は「内部統制」と「月次決算」の2つに明確な課題を抱えていました。内部統制に関しては、先程申し上げたように見積書・請求書・検収書などの対外帳票をExcelで作成していたため、営業担当者が内容を修正・変更できてしまう点が内部統制上の大きな課題でした。」

「月次決算に関しては、決算数字の確定にかなりの時間と手間がかかることが課題でした。たとえば、営業担当者が管理会計上報告する売上計上金額と、財務上の売上計上金額が一致していないことが多々あったため、経理担当者は売上計上金額のチェックにかなりの時間と労力を割いていました。そもそも「月次」というタイムリミットの感覚が会社全体で希薄だったこともあり、これらが月次決算の遅れの原因になっていたのです。」

システム導入によりこれらの課題を解決し、「内部統制の強化」と「月次決算の早期化」を実現したいと考えていました。」

ZACで部門別損益管理を行い、会社全体の経営力を高めていきたい

「ZACで部門別損益管理を実現したいと考えています。これまで各部門長にはトップラインを伸ばすことを意識させてきましたが、会社として次の成長ステージに向かうためには、各部門が利益を意識できるようなマネジメントを行い、会社全体で経営力を高めていく必要があります。」

「そのほかでは、現在は財務会計システムで行っている売上振替・原価振替の処理をZACで行い、部門別損益データをZACでも確認できるようにしていきたいです。正確な部門別損益データをZACで自由に確認・分析できる環境を整えることで、社員一人一人の経営力を高めていきたいと考えています。」

アップセルテクノロジーズ株式会社様のERP導入事例インタビュー記事はこちらからご覧ください

<https://www.oro.com/zac/casestudy/upselltech.html>

その他の導入事例インタビュー記事

<https://www.oro.com/zac/casestudy/>



システム業 IT業 広告業 クリエイティブ業
 イベント業 士業 コンサルティング業

の業務を効率化する

クラウドERP ZAC

導入 800社 22万 ライセンス テレワーク 対応

クラウドERP「ZAC」は損益管理、プロジェクト管理、管理会計、内部統制、決算早期化を実現する統合型の基幹業務システムです。業務効率化と的確な経営判断を支援し、企業の継続的な成長を担う経営基盤として、IT業、システム業、広告業・クリエイティブ業、士業、コンサルティング業をはじめとした累計800社を超える企業様に導入いただいております。

公式サイト：<https://www.oro.com/zac/>
 ZAC 導入事例：<https://www.oro.com/zac/casestudy/>
 ZAC BLOG：<https://www.oro.com/zac/blog/>

【株式会社オロについて】

- ・ 上場証券取引所：東京証券取引所 プライム市場（証券コード 3983）
- ・ 所在地：東京本社 東京都目黒区目黒 3-9-1 目黒須田ビル
- ・ 代表者：代表取締役社長 川田 篤
- ・ 事業内容

クラウドソリューション事業

クラウドERP「ZAC」「ZAC Enterprise」の開発・提供：<https://www.oro.com/zac/>
 クラウドERP「Reforma PSA」の開発・提供：<https://www.oro.com/reforma-psa/>

マーケティングコミュニケーション事業

企業のコミュニケーション戦略プランニングおよび実行・推進支援：<https://dx.oro.com/>
 マーケティングDX / エリアマーケティング / 国内プロモーション / 広報PR / クリエイティブ / デジタル広告・インターネット広告
 海外向けプロモーション支援：<https://www.oro.com/global/>
 オールインワン競合分析ツール「Semrush」の販売：<https://semrush.jp/>

【『クラウドERP ZAC』に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ マーケティンググループ 担当：武田 TEL：03-5843-0653 / Mail：zac@jp.oro.com

【報道に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ 広報担当 TEL：03-5843-0836（直通） / Mail：info@jp.oro.com