

アスクルグループのアルファパーチェス、CCH Tagetikで営業情報分析高度化、積極的な提案型営業へ

6百万品目×1万件の取引先の販売情報可視化、収益分析を可能にし、経営管理の高度化を実現

2018年12月17日 - 経営管理ソフトウェアのグローバル・リーダー、CCH Tagetik（日本法人：Tagetik Japan 株式会社、Wolters Kluwerグループ、マネージング・ディレクター：箕輪久美子）は、本日、株式会社アルファパーチェス（本社：東京都港区、代表取締役社長兼CEO：多田 雅之、以下、アルファパーチェス）が、CCH Tagetik の活用により、営業情報の分析の迅速化、効率化、高度化を実現したことを発表しました。アルファパーチェスでは、取引量の拡大に伴い、管理するデータ量が膨大に増加していたため、その効率化が急務になっていました。

アルファパーチェスは、東京都港区に本社を置く企業購買部門向けの間接材卸業として、2000年に設立。あらゆる間接コストの削減に向けた提案及びその実現に必要な各種ソリューションを提供することで、顧客ニーズの変化に対応しながら急速に成長し、2010年にアスクルグループの一員となり、更に事業を拡大してきました。それに伴い取扱品目数も膨大となり、既存のOAツールを使った取引情報の分析は限界に達していました。

この問題を解決するために、アルファパーチェスでは2016年に自社メンバーのみでCCH Tagetikの導入を開始、2017年に稼働させ、作業工数を1/7まで削減することに成功しました。

今後は、予算編成、連結管理への適用範囲を拡大し、更なる経営基盤の強化を目指していきます。

本発表に対する株式会社アルファパーチェスのコメント

「弊社は、従来は経営企画担当者が表計算やデータベース管理のOAツールを用いて手作業で取引情報を分析していましたが、6百万の品目×1万件の取引先のデータ分析を手作業で行うことに限界を感じていました。分析に時間を要し、十分な顧客対応ができない状況に陥っていました。そこで、ソリューション導入の検討にはいったわけですが、現場の大量情報を業績管理や取引内容分析用の情報として統合的に使え、かつ業務部門が自力で導入できる製品はCCH Tagetikしかありませんでした。2017年にCCH Tagetikを稼働させ、それを有効活用することで、顧客状況がタイムリーに可視化でき、積極的な提案型の顧客対応につなげることができるようになったと実感しております。」

株式会社アルファパーチェス 執行役員 コーポレート・プランニング本部長 齋藤 正弘 氏

株式会社アルファパーチェスについて

株式会社アルファパーチェス（本社：東京都港区、代表取締役社長兼CEO：多田 雅之）は、2000年に設立、2010年に東証一部上場のアスクルグループ傘下となり、業績を拡大し1万件以上の取引先へ間接材の販売、及び関連ソリューションを提供。

Tagetik Japan 株式会社について

Tagetik Japan株式会社（日本オフィス：東京都千代田区、マネージング・ディレクター：箕輪 久美子）は、経営管理（CPM）分野のソフトウェア及びクラウドサービスを提供するCCH Tagetikの日本法人として2015年11月に設立されました。

WOLTERS KLUWER | CCH Tagetik について

Wolters Kluwer（AEX：WKL）は、設立180年の歴史があり、財務、法律、税務およびヘルスケア分野における重要なインサイト、インテリジェントツール、および専門機関を提供する情報、ソフトウェア、およびサービスを提供しています。

CCH Tagetikは経営企画・経理・財務部門の直面する課題を理解し、これまで蓄積してきたナレッジを業績向上を推進す

る操作性に優れたエンタープライズスケールの企業パフォーマンス管理ソフトウェアソリューションとして提供しています。

参考リンク

株式会社アルファパーチェス www.alphapurchase.co.jp

Tagetik Japan 株式会社 www.tagetik.com/jp

Wolters Kluwer www.wolterskluwer.com

本件に関するお問い合わせ先

Tagetik Japan株式会社

谷 あさひ

Tel: 03-5219-1276

Email: tgk-dl-japan@wolterskluwer.com