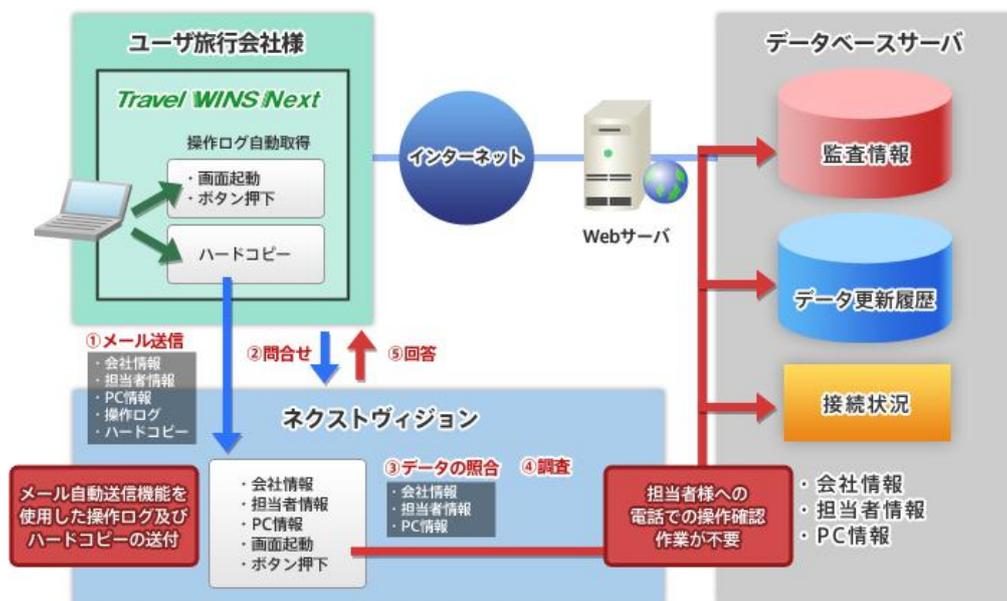


2015年8月5日
 都築電気株式会社
 株式会社ネクストヴィジョン
 ANAセールス株式会社

**ANA セールス、国内・海外旅行の
 「取引先管理」「取引管理」「進捗管理」を
 ネクストヴィジョン『Travel WINS Next』の一部機能で実現**

都築電気株式会社（所在地：東京都港区、代表取締役社長：日浦 秀樹）の子会社である株式会社ネクストヴィジョン（本社：東京都港区、代表取締役社長：江森 勲）は、以前より販売しておりました『Travel WINS』を、大手旅行代理店でも対応可能な仕組みにバージョンアップさせた次世代旅行業基幹システム『Travel WINS Next』を開発いたしました。この度、ANAセールス株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：白水 政治、以下ANAセールス）への一部機能の導入が決定し、大手旅行代理店への導入は初となります。



※イラストはイメージです

■ 『Travel WINS Next』 http://www.next-v.com/travelwins_next.html

『Travel WINS Next』とは

旅行業基幹システム『Travel WINS Next』には旅行者用のツアーの検索・予約はもちろんのこと旅行をお申し込みいただいたお客様のマイページ機能があります。マイページでは旅行をお申し込みされているお客様がご自身でオプション追加などの旅行内容の変更、予約取消、オプション追加や旅行代金の決済を行えます。

また、旅行予約案内書・日程表・バウチャーそして請求書などを、旅行を申し込まれたお客様用マイページからダウンロードできます。

このように旅行業基幹システム『Travel WINS Next』は旅行を申し込まれたお客様にも便利なシステムですので、旅行会社には二重三重にうれしいシステムと言えます。

旅行業基幹業務システム 『Travel WINS Next』の7つの特長

- ① スマホ・タブレット PC 対応で利便性を追求
- ② 業務パッケージ選択により必要な機能のみ利用
- ③ 多言語対応で海外拠点でも利用が可能
- ④ コンプライアンス強化セキュリティ対策も万全
- ⑤ IFRS（国際会計基準）に準拠し適用後も安心
- ⑥ クラウドサービスでの提供（クラサバも可）
- ⑦ システムサポート機能の搭載でスピーディーな対応

【導入背景】販売管理システムを刷新した背景とねらい

これまで ANA セールスで導入していたシステムは、15 年前に構築したもので、基本的にお金の管理を主としたものでした。そのため、担当者間での情報や関連データ、同意書、請求書、領収書の控え等の情報は各担当者が個別に管理をしていました。また、予約システムからの情報の取り込みも手作業で行っており、次のような課題が内在化していました。

- 担当者毎のバラバラな情報管理による業務の属人化
- 手配・案内ミスといった潜在的なリスク
- ミスやトラブルを防ぐためのチェック作業による時間・コストの増加
- 全体的な作業、また担当者ごとの進捗状況を把握するのが困難
- 個人情報の漏えいやセキュリティへの対応への不安

また、システムの保守期限切れが迫っていたことから、システムの刷新を行い、業務の効率化とセキュリティの強化を同時に図ろうと考え、ANA セールスでは新しい販売管理システムの導入を検討されていました。

【選定理由】完成度の高い標準機能と容易な進捗管理、十分なセキュリティ機能

『Travel WINS シリーズ』は製品としての歴史も長く、導入実績が豊富で機能も充実しており、業界標準的な機能が反映されている点が高く評価されました。特に、操作性に関しては ANA セールスのユーザ部門からも使いやすいと高評価だったことも導入の決め手の一つでした。

また、「都築電気は、これまで様々なシステムの導入を通じて、ANA セールスのことを良く理解している」、「都築電気が導入・構築・運用をサポートするのであれば安心して導入できる」との評価をいただきました。

●完成度の高い標準機能

- ・カルテ画面で業務だけでなく、関連情報や添付ファイル、対応履歴、連絡メモなどを一元的に管理できる
- ・タブで表示情報を容易に切り替え、必要な情報だけを表示できる
- ・複数の請求先法人も1つの問い合わせ番号で管理できる
- ・帳票レイアウトをユーザ部門で容易に作成・変更できる

●容易な進捗管理

- ・作業の進捗登録・状況を一覧で管理できる
- ・部署や個人、業務でも進捗情報を分類できる
- ・作業間の連携も柔軟に設定できる
- ・作業一覧からそのまま作業画面を表示できる
- ・作業が完了した時点で自動的にステータスが完了に更新される

●充実なセキュリティ機能

- ・IDの有効期限や端末のアクセス制限を設定できる
- ・パスワードの管理ポリシーが充実している
- ・データをダウンロードしたときのログ（日時、担当者など）が残る
- ・ボタンごとにアクセス（利用）権限を設定でき、ユーザ部門で管理できる

【期待効果】業務の自動化・システム化、情報の一元管理が実現

今回の新システム『Travel WINS Next』によって、これまで手作業で行っていた業務が自動化・システム化され、作業の精度が高まり正確な手配・案内ができるようになりました。また、手配情報が一元的に閲覧・管理できるようになったことで、担当者間の引き継ぎ漏れ、属人化なども確実に防げるようになりました。

もちろん、作業自体が効率化されたことによるオペレーション品質や処理スピードの向上、作業リソースの最適化といった効果も実感いただいています。

一方、「進捗管理ができるようになったことで、優先順位に応じて業務を処理できるようになった」、「管理面においても、業務振り分けのシステム化や人的リソース配置の最適化が容易に実現できるようになった」と評価をいただいております。また、不要な情報にはアクセスできないだけでなく、アクセスやダウンロードのログを残すことによる抑止効果や、万が一、不正な操作があった場合の追跡が迅速かつ容易にできるなど、個人情報保護をはじめとしたセキュリティ体制の強化にもつながっています。

【今後の展望】「業界標準システム」にマッチしたカスタマイズ可能なシステムを提供

現在、旅行業界でも数多くの旧システム機能が数多く稼働しており、業界標準に合わせた新システムへの移行が求められております。国内外の旅行者が増える中、日々の旧システムを運用しながら「業界標準システム」に移行・対応することが大きな負荷になっているのが実情です。

次世代旅行業基幹システム『Travel WINS Next』は、必要な部分よりシステム移行が可能となり、お客様の導入負荷も低く、業界標準に近づけることが可能となりました。都築電気およびネクストヴィジョンは、これまでと変わらない迅速かつ丁寧にサポートしていくことに注力していきます。

■都築電気について

都築電気株式会社は創業 83 周年を迎えたシステムインテグレーターです。ネットワーク製品、ネットワークサービス、情報機器、ソフトウェアの「ICT ソリューション サービス事業」と「電子デバイス事業」を 2 つの柱としています。「ICT ソリューションサービス事業」では公共・金融をはじめ製造・流通・ヘルスケアまで業種別体制で、企画、構築（設計・施工・開発）、運用サポートまで一貫した提案を行い、経営課題の解決をお手伝いします。また、ツズキグループは「14 社・2,321 名、国内 102 拠点・海外 3 拠点」で約 2 万社のお客様をサポートしています。

会社名 都築電気株式会社
代表者 代表取締役社長 日浦 秀樹（ヒウラ ヒデキ）
事業内容 ソリューション&サービスの提供
ホームページ <http://www.tsuzuki.co.jp/>
所在地 〒105-8665 東京都港区新橋 6 丁目 19 番 15 号 （東京美術倶楽部ビル）
連絡先 Tel: 03-6833-7777 Fax: 03-6833-7802

■ANA セールズ株式会社について

2003 年、ANA グループの旅行会社 3 社が統合し営業を開始。国内線および国際線の ANA 航空券、自社旅行商品を旅行会社・法人・個人顧客へ営業・販売する「航空セールス事業」と、自社旅行商品の企画・販売を行う「旅行事業」の 2 つの事業により、ANA グループにおける航空運送事業の貨物部分を除いた日本販売分と旅行事業全体の営業収入を担う。主な取扱商品に「ANA スカイホリデー」、「ANA ハローツアー」、「ANA ワンダーアース」などがある。

会社名 ANA セールズ株式会社
代表者 代表取締役社長 白水 政治（シロウズマサハル）
事業内容 航空セールス事業、旅行事業
ホームページ <http://www.anas.co.jp/>
所在地 〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-14-1

< 本件に関する問合せ先 >

メディア、報道関係者様からのお問い合わせ

都築電気株式会社 経営企画室コーポレートコミュニケーション 北浦

TEL : 03-6833-7780 E-mail : keiki@tsuzuki.co.jp