

豊通マテックス株式会社 様

合併を機にシステムリプレースを決断。 ERPの標準機能をフル活用し、業務プロセスの 統合とリアルタイムな経営情報把握を実現。

2013年10月、豊田通商グループの繊維と紙という商材が異なる2つの専門商社の統合により誕生した、素材系専門商社である豊通マテックス様。合併を機に、両社の業務プロセスの統合、業務効率の向上、内部統制の強化を実現する新しい基幹システムとして採用したのが「ProActiveE²」でした。



User's Profile

 豊通マテックス株式会社

設立:昭和57年5月19日

売上高:192億 (2015年3月期)

従業員数:49人 (2015年3月31日現在)

事業内容:

- 土木・インフラ・車両等産業用資材の原料から製品までの販売
- 生活関連繊維製品の原料から製品までの販売
- バルブ等製紙用原材料、マニラ麻等天然繊維の国内、輸出入販売
- 印刷用紙等紙製品の国内、輸出入販売



常務取締役
東京支店長
産業資材事業部長
南條 健一 氏



コーポレート部
(システム導入時)
柳原 晴美 氏



コーポレート部
井上 昭子 氏



コーポレート部
松島 史子 氏



(株)豊通シスコム
戸枝 秀明 氏

導入の背景

合併に伴う課題解決には新しいシステムが必要と判断。
業務適合率の高さと柔軟性のある機能を評価し、ProActiveE²を採用

課題

- 繊維、紙業界の独特な業務があるため、既存システムへの片寄せが困難
- 両社システム間をまたぐ組織改編や人事異動は、業務運用上制約があった
- 異なるシステムを利用していたが、共に老朽化が進み、利用期限が迫っていた
- 経営情報がタイムリーに取得できず、かつ手作業による合算作業が必要なこと
- 内部統制機能を強化するには、既存システムの仕組み上限界があった

新システム選定のポイント

- 柔軟性が高く、豊富な機能を有しており、業務適合率が高い
- 豊田通商グループとして必要な管理業務の強化*を最小限の追加開発で実現可能
*与信管理、在庫年齢管理、債権債務管理、売上採算管理など
- 必須要件である部門別決算に対して、販売管理から会計まで全てのデータを部門別に照会・管理が可能
- 商社への導入実績、会社合併に伴うシステム統合の豊富な実績に対する安心感

導入のプロセス

導入スケジュール通りの本番稼働を実現。
どのようにプロジェクトを遅延なく取り進めたのか?

豊通マテックス様は、1年間の導入期間で、ProActiveE²の本番稼働を予定通りに迎えた。どのようにして導入を成功させることができたのか、効果は発揮されているのか、導入に携わった豊通マテックスの南條氏、柳原氏、井上氏、松島氏とシステム面をサポートしている豊通シスコムの戸枝氏に話を伺った。

マスタ設定の方針決定は苦勞したが、円滑な導入のために、必要不可欠な作業だった。

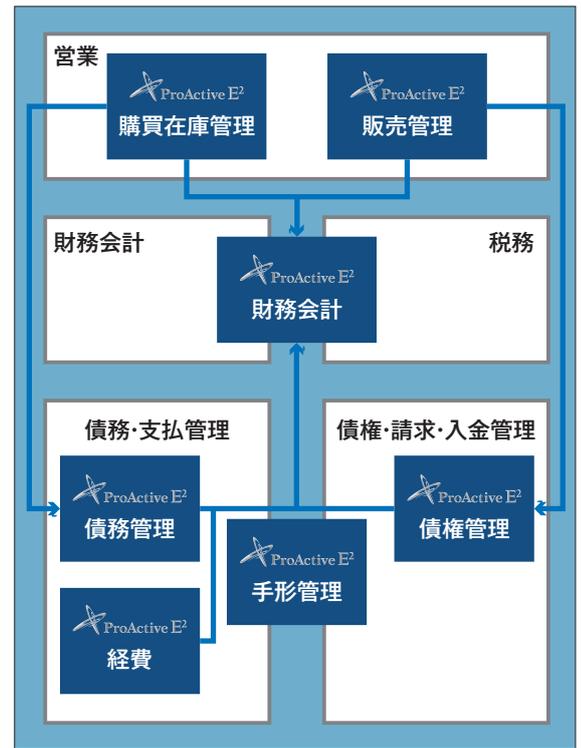
スケジュール通りに進んだ導入プロジェクトの中で、いくつか苦勞した点があったという。1点目は、マスタ設計方針の確定だ。システム導入時、方針策定を担当した柳原氏は、当時を振り返る。「合併前の両社のシステムは、取引先マスタや品目マスタの登録方法・ルールが異なっていたため両社のデータを並べて、単純に一まとめにすることはできませんでした。」そのため、新会社用のコード体系を策定し、各社のデータを統合する作業を実施した。「いまになって考えると、システムチェックにデータ移行せず、方針をじっくり考えたことが、マスタ設定作業を円滑に進められた要因と感じています。実際の登録作業は、SCSKのコンサルタントに手厚くサポートしてもらい、遅延なく取り進めました」(柳原氏)。また戸枝氏は、「旧システムのデータはメンテナンスされていない部分があり、不要なデータも含まれていました。利用者として作業間でデータを確認、最新化して頂いたことにより、マスタデータがクレンジングされ、データが最適化されたこともマスタの統合が成功した要因だと思います」。

情報共有を密に実施。大阪と東京の距離を埋め、全員の方向性を一致させた。

2つ目は、プロジェクトメンバーが大阪と東京の2拠点に分かれて作業を進めることにあった。情報と認識の共有はプロジェクトを成功させる上で、重要なポイントである。これを実現するため、進捗会議や要件定義などの作業は、東京へ集結して実施し、距離による把握レベルの違いを吸収した。「通常業務を抱えた上でのシステム導入だったため、大阪のメンバーは移動が多く大変だったと思います。しかしその結果、高いレベルで認識を統一でき、導入方針から外れることなく、プロジェクトをやり遂げることができました」(柳原氏)という。

限られた時間の中、工夫を持ってユーザ教育を実施。

3つ目は、豊通マテックス様特有のアドオン開発機能の受入テストや現場担当者向けの操作教育を4か月間で実施しなくてはならなかったことである。時間が限られている中、ユーザ教育は、ポイントを絞って説明を行った。通常業務との兼ね合いで、全てを説明すると、消化不良を起こす可能性が高いと判断したからだ。実際、この工夫により、各社員の理解度を高めることに成功した。ところが、受入テストを進めていくと、ProActive E²の機能の柔軟性から、想定していない幾通りかの業務運用が可能であることが判明した。システムの習熟度が高まらないうちは、この柔軟性が混乱を招くおそれがあるため、対策を検討し、各業務の運用ルールを策定した。この対策が功を奏し、本番稼働後に大きな混乱もなく、安定稼働している。最後に、SCSKについて、柳原氏は、「システム導入経験が無かったため、引っ張って行ってもらえるベンダーが理想でした。またSCSKのメンバー間のコミュニケーションが非常に良く、プロジェクトが円滑に進みました」。さらに戸枝氏は「豊通マテックス様の商社固有ビジネスをシステムに落とし込むには、商社業務に対する造詣が深いベンダーであるSCSKを選択して正解だったと思います」と語る。



導入後の評価

業務フローやルールの浸透、業務効率の向上の実現と、半日での月次決算確定を実現。

豊通マテックス様の経営を支える重要な情報基盤に。

本番稼働から数か月が過ぎ、安定稼働の実現とともに、豊通マテックス様が想定する導入効果を発揮し始めている。新システムにより、新業務フローが確立され、明確な管理基準と社内統一ルールが浸透してきた。また、与信や在庫年齢管理、債権・債務管理、売上・採算管理など、豊田通商グループの共通管理ルールがシステム化されたことで、ルール遵守と管理精度が向上しているという。またシステムが一歩化されたことで、業務効率の向上も実現されている。従来は、システムが2つ存在していたため、各システム毎に月次締めを行っていた。勘定科目体系が異なる数値を合算して、月次決算を行っていたが、廃止することができた。松島氏は、「従来、販売系を締めてから1営業日掛けて決算報告を行っていましたが、ProActive E²は情報がリアルタイムに反映されているため、午前中に確認するだけで、決算が確定できるようになりました」。また決算数値と同様、売上・採算などの実績管理や分析資料作成も、ProActive E²からデータを出力するだけで良くなり、資料の作成効率と精度向上が実現された。

南條氏は、「新システムの稼働後、特にコーポレート部メンバーの帰社時間が早くなりました。働き方に変化が表れてきていると感じています」という。さらに、内部統制の強化も、ProActive E²の承認ワークフロー機能やユーザごとの権限設定による職務分掌の設定などで実現された。また、リアルタイムに販売管理と会計が連携しているため、販売管理システムの入力ミスがあった場合にも、修正結果が会計システム上、すぐ確認でき、営業部門とコーポレート部門の連携が良くなるといった、想定を超える効果も出てきているという。今後のProActive E²に対し、井上氏は「法改正やビジネス環境の変化に対応した機能強化に期待しています。また、これで終わりではなく、継続的な改善提案を、ぜひお願いしたいと思います」と今後のSCSKの変わらぬ手厚いサポートに期待している。また南條氏は、「少しずつですが、営業メンバーがデータを活用して、現状把握や分析を行うという動きが出てきています。この流れを全社に広げていきたい」と語る。



導入効果のまとめ

- ✓ 新業務フローの浸透、内部統制の強化など、システムによるガバナンス強化の実現
- ✓ システム統合による業務効率の向上と、リアルタイムなデータ連携により半日での月次決算を確定
- ✓ 業務効率の向上により、コーポレート部門全体の業務時間が60時間以上削減

●お問合せ先

SCSK SCSK株式会社

SCSK カスタマーセンター

☎ 0800-500-4000 (無料) 受付時間 / 月~金 9:00~ (祝日、年末年始、当社指定日を除く)

●携帯電話でのお問い合わせTEL:03-6670-2990

ProActiveWebサイト: <https://proactive.jp/> E-mail: proactive@scsk.jp

※掲載されている製品名、会社名、サービス名はすべて各社の商標または登録商標です。 2023.1第2版