

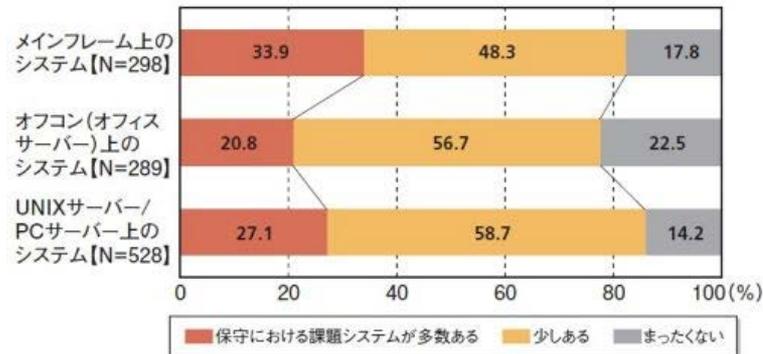
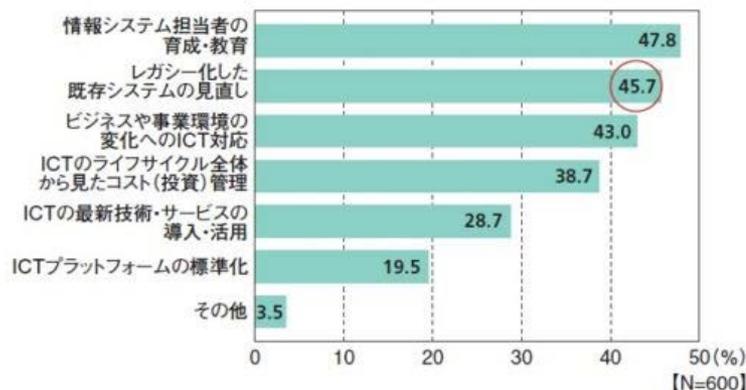
SAP Business One 導入事例

# レガシーシステムからの移行



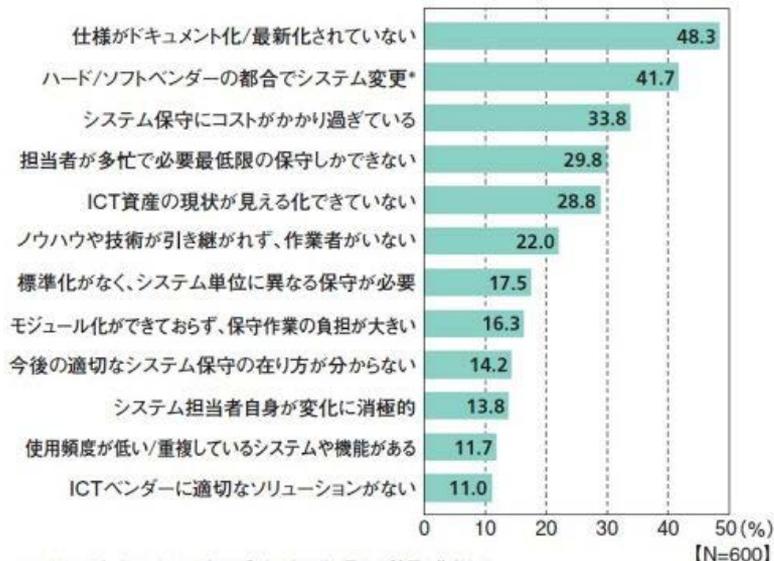
ロータスビジネスコンサルティング株式会社

- 2011年の日系BPの調査によれば、レガシー化したシステムの解決が喫緊の課題となっている
- さらにその内容を確認すると、実はシステム保守に係る問題が大きいことが分かる



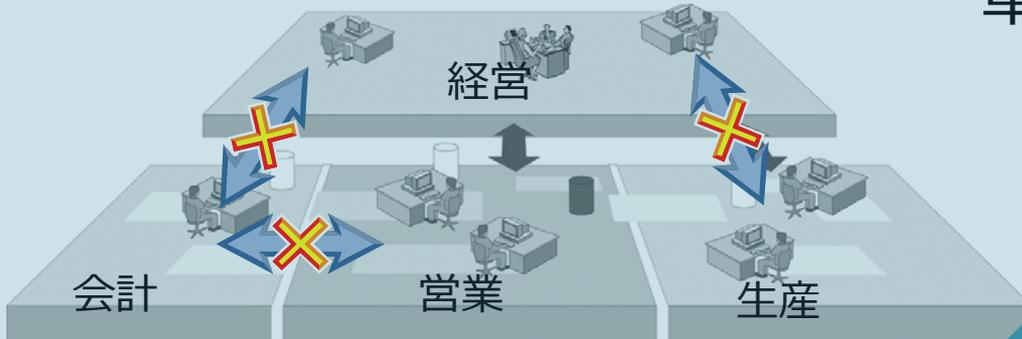
\*各サーバーの保有者ベース

- ならば、保守の何が問題かという調査結果からは、仕様書の不備、ハード/ソフトベンダーの都合に振り回されている、保守コストがかさむことなどに、担当者が危惧していることが分かる
- 日本の企業の約80%が何らかの形でレガシー化したシステムを抱えている現状から、レガシーシステムの刷新が大きな課題であることが分かる。



\*ハードベンダーとソフトベンダーに分けてそれぞれ尋ねた結果を集約した

## オフコン (AS400) によるシステム



現場最適、部門最適(現場が欲しいシステム)  
【販売・購買・在庫】

## 単体業務スクラッチ開発の限界

部署や職種の中に  
根本的な溝が存在  
データ分散・重複処理の発生

## ERP (Enterprise Resource Planning) システム

企業全体の経営資源 (人・モノ・金・情報) を  
統合的に計画・管理し、有効活用することで  
経営の効率化を図る経営手法



ビジネスの経過を監視  
問題点やビジネスチャンスを察知  
すばやく最適なアクションを可能にする  
ビジネス基盤で内部統制にも有効



ジャパンマシナリー様は1951年の創業以来、日本産業界の発展とともに半世紀以上に渡り、優れた産業用機械・装置・システム・パーツ等の海外からの輸入を通じて、世界のメーカーとユーザー様を結ぶ架け橋となり、様々な要求／要望に応えてきた。

それに伴い、取扱い製品の領域も広がり、さらに商社機能に加え、現在ではメーカー機能・サービス機能も提供している。

取扱製品は、センサー類／分析・測定装置／油空圧コンポーネット／計測機器／試験・解析装置等多岐に渡り、コンポーネント製品からエンジニアリングまでを幅広くカバーするプロフェッショナル集団。

## 【基本情報】

お客様名	ジャパンマシナリー株式会社
業種	商社（産業用機器の輸出入及び各種プラントの輸出）
年商（売上）	7,725百万円（2016年3月度）
従業員数	219名（2016年3月現在）

## 1. 何と、1ヶ月経つとデータが消滅する！！

20年以上前にスクラッチ開発にて構築された販売管理システムは、当初のハードウェア事情により月単位で運用する形式（当月の売上／仕入伝票を締るサイクル）で作成されている為、1ヶ月単位の売上実績・仕入実績及び在庫の受払管理の機能しか実装されていない。

その為に、債権／債務の過去データが見ることができない（「未払金」及び「売掛金」の明細管理が出来ない為に各残高の検証が行えない）。

## 2. 商社なのに、実績がリアルタイムに把握出来ない！！

旧システムは、夜間バッチでマスターデータを更新していた。

したがって、翌日以降にならないと日次の売上、仕入実績及び受注実績が把握出来ない。

## 3. システムとExcelの二重管理を強いられていた！！

旧システムには、満足できるドキュメントがなかった。したがって、日々発生する現場からの新たなニーズをシステムに反映することができなかった。

そのために、現場では必要な情報をExcelなどで手作業で管理せざるを得なかった。

加えて、二重管理のデータ間の整合性を保つ為の職人技も必要となった。

## 4. 外国語を話せないシステム！！

多くの外国籍スタッフを抱えているにもかかわらず、システム上の表示は日本語のみ。そのため、多くの外国人スタッフはコミュニケーションの障害を感じていた。

## 5. 何でもできるシステム！！

営業評価は受注額で決まる仕組みであるにもかかわらず、旧システムでは引合情報を管理していないため、各営業担当者は、受注計上を自在にコントロールできるので、受注伝票が月初に集中していた。また、当日受注、翌日出荷も入庫伝票の入力がなくてもできてしまうので、システム上の在庫と実在庫の不一致など日常茶飯事。

## 6. 見えない商品コード、仕入価格！！

アイテムを登録しなくても処理できる旧システムでは、主力商品ではない都度品や、サービス品については面倒なアイテム登録を行わずに、都度、処理をしてきた。そのため、単品売上管理も仕入価格の管理もできなかった。加えて、旧システムの商品コード体系の制約から、登録できない商品が発生したり、仕入先別仕入単価・商品特価・期間特価などが設定できないため、社内共通の商品管理、仕入価格の管理も満足にできない状況だった。

## 7. 改善できないシステム！！

上記のような深刻な問題点を抱える旧システムは、満足できる設計書もなく、したがって設計の根幹から改善はできるはずもなく、効果の薄い、目先の改善にとどまっていた。仮に、満足できる設計書があったとしても、根本的な設計思想の欠陥（スクラッチ開発は、担当する技術者のスキルに依存する）は、再構築以外に救いようもなかった。

## シンプルだが パワフルな ERPシステム

- 財務会計、管理会計、販売/CRM、購買、在庫、入出金までカバーする豊富な標準機能
- トランザクションデータ、マスターデータのリアル更新

## 老朽化しないシステム

- SAP社から毎年最新バージョンのSAP Business One を提供
- 常に最新のハードウェア、OS、ミドルウェアを利用可能

## 内部統制対応

- 個人別アクセス権限（更新、参照のみ、権限なし）の設定
- 伝票ごとの承認ワークフローの設定
- すべての履歴の保存、レポートの提供
- 監査レポート
- 強固なパスワード管理

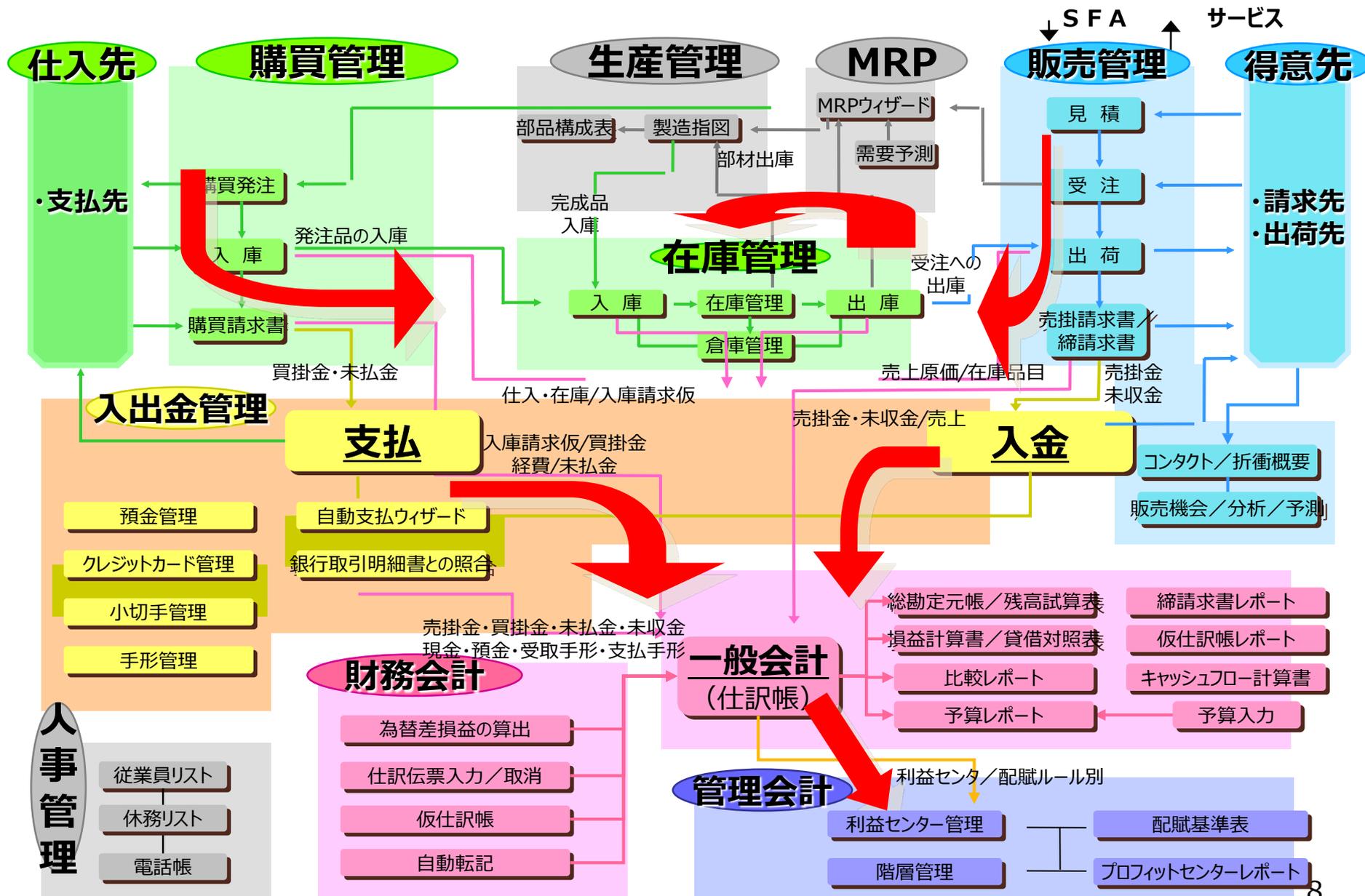
## グローバル対応

- 使用する担当者ごとに、画面表示言語を選択可能
- 多通貨対応は、取引先通貨、国内通貨、システム通貨を適切に設定し対応
- 為替差損益の自動計算
- 期末の自動評価差損益計算、翌期初における逆仕訳の自動生成
- 豊富な各国の国別要件に対応したアドオンテンプレート

## IFRS対応

- 包括利益計算書など財務諸表対応
- 二重帳簿
- 直接法キャッシュフロー計算
- 検収基準による収益認識
- 機能通貨への対応
- マネージメントアプローチによる情報開示

# SAP Business One 機能関連図



会計	販売/CRM	購買	在庫	入出金
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆勘定科目</li> <li>◆仕訳入力</li> <li>◆仕訳証憑</li> <li>◆仕訳帳</li> <li>◆自動転記</li> <li>◆複数通貨</li> <li>◆為替レート</li> <li>◆残高試算表</li> <li>◆貸借対照表</li> <li>◆損益計算書</li> <li>◆消費税</li> <li>◆複数年度管理</li> <li>◆原価会計</li> <li>◆原価計算の階層管理</li> <li>◆在庫再評価</li> <li>◆キャッシュフロー計算書</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆見積</li> <li>◆受注</li> <li>◆請求</li> <li>◆出荷</li> <li>◆返品</li> <li>◆複数通貨での請求、価格表、レポート</li> <li>◆顧客管理</li> <li>◆原価計算</li> <li>◆販売機会管理</li> <li>◆コンタクト管理</li> <li>◆サービス契約管理</li> <li>◆顧客環境管理</li> <li>◆伝票小計、アイテム行表示</li> <li>◆督促処理</li> <li>◆請求締切</li> <li>◆手入力消費税</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆発注</li> <li>◆入荷</li> <li>◆購買返品</li> <li>◆購買請求の照合</li> <li>◆発注買掛管理</li> <li>◆複数通貨での購買管理</li> <li>◆輸入コスト管理</li> <li>◆伝票小計、アイテム行表示</li> <li>◆MRP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆品目管理</li> <li>◆品目クエリ</li> <li>◆価格表</li> <li>◆入庫管理</li> <li>◆出庫管理</li> <li>◆在庫管理</li> <li>◆倉庫間入出庫管理</li> <li>◆シリアル番号管理</li> <li>◆ロット管理</li> <li>◆ピッキング及び梱包</li> <li>◆在庫再評価レポート</li> <li>◆価格計算機能拡張</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆支払条件</li> <li>◆預金</li> <li>◆小切手</li> <li>◆クレジットカード</li> <li>◆手形</li> <li>◆入金</li> <li>◆先日付け入力</li> <li>◆銀行取引明細書と照合</li> <li>◆複数支払先登録</li> <li>◆複数取引先口座管理</li> <li>◆支払いウィザード</li> </ul>
生産	人事管理	レポート	システム管理	ツール
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆部品表</li> <li>◆製造指図</li> <li>◆シリアル番号管理</li> <li>◆ロット管理</li> <li>◆MRP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆従業員リスト</li> <li>◆勤怠管理</li> <li>◆電話番号リスト</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆標準レポート</li> <li>◆クエリー・ウィザード</li> <li>◆クエリ編集</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ユーザ登録</li> <li>◆ユーザ使用権限管理</li> <li>◆ライセンス</li> <li>◆アドオン</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆帳票エディタ</li> <li>◆ユーザ項目追加</li> <li>◆バックアップ管理</li> </ul>
SDK (ソフトウェア開発キット)				
SAPアドオン				
外部インターフェース				

## ■ 過去との決別

老舗であるジャパンマシナリー様は、良きにつけ悪きにつけ長年の実績をもつ企業。

そのため、独自の社風、業務プロセス、管理手法で事業を運営してきた。そのため、それらを支えるITシステムはスクラッチ開発に頼らざるを得なかった。

その反面、スクラッチ開発は、独自の社風、業務プロセス、管理手法の弊害も温存することとなった。

結果、不十分な管理水準、情報の濁りを生んでしまった。

## ■ ベストプラクティスの導入

ERPを導入することでグローバルなベストプラクティスをベースにした業務プロセスを実現することを決断した。

そのために、ERP導入を成功に導くためのBPRを実施した。

## ■ BPRの基本方針

1. コーポレートガバナンス強化の観点から、将来、内部監査部門が設置されても基本的な業務プロセスを変更する必要が無いこと。
2. 相互牽制機能が働く業務プロセスであること。
3. 基本的には、現状の組織構造及び業務の大幅な変更は必要無いものの、効率化の観点から、データ入力はデータの発生部署に移管する。  
その結果、営業部門で入力された見積データは受注データ～出荷／納入データ～売掛請求データへと自動的に転用され、データ処理の効率化を実現する。
4. 商品管理については、今まで以上に商品管理部門に購買機能を集中して、情報の一元管理と共有化を図る。
3. 商品の入出荷管理については、倉庫で入荷検品入力及び出荷入力を行い、徹底した在庫管理を実現する。

## 1. 受注～入金までの一貫した管理

SAP Business One の導入により、受注伝票入力から情報が引継がれるので、各業務プロセス毎（受注・出荷・請求等）の入力業務が、ほぼ1/2以下に削減された。また、各伝票入力毎での入力ミスが減少した事により、出荷ミス／請求ミス及び未処理伝票を放置してしまうような事がなくなった。

## 2. システムへの情報入力と共有化

今までは、システム化できていない情報等については、手書きによる管理又はExcel等による管理に頼っていたが、SAP Business One のユーザ定義項目の活用により、受注／売上情報にデータが設定できるようになる、従来のデータの二重管理が不要となった。また、すべてのデータが格納されているので、ユーザー部門に解放されているデータ加工ツールを使用して、システム部門に頼る事無く、ユーザ自身による、分析処理が容易に行えるようになった。

## 3. 取扱商品の多様化に伴う商品管理

旧システムでは、商品コード体系の制限等により全ての商品にコード付けを行う事が出来ず、コード化されていない商品は手書き台帳管理を行っていた。

SAP Business One の導入によりアイテムコードに関して、事実上の制限はなくなった。このため、取扱商品の多様化に伴う商品種類の増加に対しても、柔軟な対応を行える事により、全ての商品（現状：48,000点）について精緻な管理が実現出来た。

その結果、商品在庫の適正化の実現、機会b損失及び過剰発注を排除することができた。

#### 4. 部門間での仕入格差の是正

旧システムでは、仕入先別仕入単価・商品特価・期間特価等の単価設定が行えない為、各部門ごとに仕入が行われ、価格にバラつきがあった。

SAP Business One の導入により、商品管理の確立と共に各商品への柔軟な価格設定が柔軟にできる事から、ロスの少ない全社統一購買が実現できた。

#### 5. 多言語、多通貨対応

SAP Business One はグローバルパッケージなので、多通貨・多言語が対応している。したがって、海外取引に係る為替差損益が自動計上され、効率化に寄与した。また、外国人スタッフへのシステム解放が実現でき、コミュニケーションの改善が図られた。

#### 6. 会計連携作業及び仕訳伝票投入量の改善

SAP Business One の導入により、販売／購買／在庫／会計が連動している為、手入力によるマーケティング伝票入力大幅に減少し、且つ、販売／購買／在庫の各伝票よりリアルタイムに会計伝票が自動的に転記されるので、マーケティング伝票と会計仕訳のチェックが不要になった。

また、販売／購買／在庫側の月末チェックが終了し次第、会計側も締処理を実行出来るので、会計側の月次確定（締）が翌月5日には完了するようになり、月次決算の早期化が実現できた。