

高いカスタマイズ性を活かし 半年で700の機能改善に対応

エフ・アール・ピー・サービスは貿易業務と経理のリアルタイム連携を狙い、ERPパッケージ「GXシリーズ」を導入した。だが本稼働直前に、700もの改善要望が利用部門から噴出。貿易業務特有の複雑で細かいリクエストに、半年間で対応を果たした。その結果、伝票枚数を半分に減らすなど、業務効率の大幅な向上に成功した。

システムラボ/ ユーザー導入事例 (エフ・アール・ピー・サービス)

大阪に本拠を構えるエフ・アール・ピー・サービス(以下、FRPサービス)は、ガラス繊維などを加えた強化プラスチック(FRP = Fiber Reinforced Plastics)を中心に扱う専門商社として成長してきた。船舶や自動車など幅広い工業製品に用いられるFRP原材料を海外へ輸出したり、逆に海外から輸入したFRPの原材料や製品を、国内外の顧客へ販売するなど、取引形態は多岐にわたる。

創業32周年を迎えた今期の売上見込みは80億円。世界80カ国以上に販路を持ち、グローバルなビジネスを手掛けている。現在、世界8カ所に現地法人と駐在員事務

所を構えており、今後は需要が高まっているインドなどへの進出を計画している。

同社が基幹システム刷新の検討に入ったのは2001年だった。岩本満夫常務取締役は、当時の状況をこう説明する。「当時米国の現地法人では、貿易業務と経理を一体化させた先端の業務システムを導入していました。これを見て本社の海外営業部から『本社も基幹システムの見直しが必要』との要望が出てきたのです。」

煩雑な貿易業務を効率化するため、同社は早くから情報化に取り組んでいた。80年代には貿易書類の電子化を狙い、数百万円もする

英文ワープロを導入。92年からはIBMのオフコン「AS/400」をベースにした貿易業務パッケージへ切り替え、基幹システムとして利用していた。

ただ本社の経理業務は、貿易業務とは別のスタンドアロンのPC向けパッケージソフトで処理されており、伝票を使って手作業でデータを連携していた。これでは業務効率が悪い上に、経営状況が見えにくい。月末に締めてから1カ月以上たたないと、決算書類を作成できなかった。

さらに、新しい取引形態への対応という問題も出てきた。90年代中盤以降、海外から安いFRP原材料を輸入し、国内の顧客に在庫販売する取引が増えていた。だが入庫(仕入れ)と出庫(販売)を同時計上する輸出業務向けに設計されていた旧システムでは、在庫状況を即時把握できなかったのだ。輸入総額は年間20億円近くに達し、在庫管理は不可欠となってきた。

基幹システムのリプレースは至極当然の結論だったと言えよう。

10種類のパッケージを比較 一気通貫のGXシリーズ選ぶ

「オフコンからPCへのダウンサイジング」「貿易業務と経理のシステム一体化」「システムの多機能化」などの目的を掲げ、FRPサービスでは2001年秋から、次期基幹システムの選定に入った。最終的に10種類近くのパッケージを比較検討したとのことだ。

最終的に、システムラボの国際取引統合システム「GXシリーズ」の採用を決めた。選定作業を担当した海外営業部の柳田健太氏は「一気通貫で貿易業務と経理を連携できる製品はGXシリーズしかなく、価格と機能、柔軟性のバランスが一番良いと考えられました。海外製品も検討しましたが、インタフェース部分に柔軟性がなく、貿易業務には厳しいと考えました」と話す。

元々GXシリーズは、貿易業務パッケージからスタートしている。会計モジュールを中心に輸出・国内仕入、輸入・国内販売、在庫、債務、債権、為替予約の7業務モジュールを統合化。取引データから、会計処理の基本単位である「勘定仕訳」を生成し、会計モジュールへ自動で反映する。外貨取引に伴う「為替差損益」「評価替え」など、煩雑な会計処理を削減できる仕組みになっている。

強力な「ヒモ付け機能」も特徴の1つだ。入庫(仕入計上)された

図1 FRPサービスの会社概要

社名	エフ・アール・ピー・サービス株式会社
本社	〒550-0011 大阪市西区阿波座1-15-9 FRPサービスビル
設立	1972年10月
資本金	1億4400万円
事業内容	F.R.P(強化プラスチック)原材料・成形品、化学工業薬品等の輸出入及び国内売買
年商	126億円(2002年実績、現地法人実績含む)
現地法人、駐在事務所	アメリカ、シンガポール、フランス、台湾、中国、UAE、スリランカ、オーストラリア、インド(予定)

個々の製品をヒモ付け管理し、出庫時(売上計上)に売上原価を自動で算出する。在庫と会計のモジュール間では常にデータの同期をとっているため、在庫管理も容易になる。

FRPサービスは、こうしたGXシリーズの統合機能を高く評価し、導入を決定した。

また、コスト面でも魅力を感じたと言う。GXシリーズは旧システムになかった会計、在庫管理、為替予約などの機能を統合しながら、開発・導入費用は約3000万円と、旧システムとほぼ同等だった。コストパフォーマンスが高かったわけだ。

FRPサービスでは2002年3月から、利用部門である海外営業部主導で、導入プロジェクトをスタートさせた。丸紅ソリューションがシステムインテグレーションを、システムラボがカスタマイズを担当し、2002年10月の本稼働を目指した。

カスタマイズでは、旧システムに実装されていなかった機能を、独自の業務スタイルに応じて盛り込んでいった。

たとえば、海外取引先に対する与信管理だ。銀行が決済を仲介する輸取引の場合、銀行に債権

を買い取ってもらった時点で会計上は債権を消し込める。だが新システムでは、実際に取引先から金融機関へ入金があるまで、キメ細かく管理できるようにした。

また、FRPサービスでは、為替差損益を含めた各取引の損益は、担当営業マンの業績となり、営業マンの給与に直結する。そのため営業マンが端末上から、担当取引の損益状況を詳細に確認できるようにした。貿易取引では保険など細かな諸経費や為替が損益に影響する。そうしたデータもリアルタイムに反映されるよう、カスタマイズを施した。

本稼働前にプロジェクト頓挫 実使用で機能不足を洗い出す

カスタマイズ作業は急ピッチで進み、2002年8月からは旧システムとGXシリーズの並行運用に入った。新システムはサーバー1台にクライアント35台、DBMSにOracle8iという構成に決まり、後は10月の本稼働を待つだけだった。

ところが、ここからプロジェクトは急激に難航し始める。岩本常務取締役は「10月から旧システムの運用を完全に止めて、新システムへ



岩本満夫常務取締役



海外営業部の柳田健太氏

一本化することになり、担当者が真剣に新システムを使い始めました。その途端、『この機能が足りない、こんな機能が必要』と、要望が一気に吹き出したのです」と振り返る。

本来ならプロジェクト初期に十分にフィット&ギャップを分析し、機能不足を消し込んでいく。だが基幹システムの全面入れ替えとしては開発期間が短かったこともあり、本稼働直前まで、機能不足が覆い隠されていたのだ。

それでも、10月に基幹システムを新システムへ一本化するという計画は変えなかった。並行運用では業務の手間が増える。それよりは現場が新システムを使い込むことで機能不足を徹底して洗い出し、それを補っていく考えだった。「それでも、現場から上がってきた要望リストを眺めて、本当に全部こなせるのかと不安になりました」（岩本常務取締役）

それもそのはずだ。最終的に機能改善要望の合計は700項目に達した。

改善要望には「入力項目が帳票に現れない」など、明らかにシステム側の不備であるものも含まれていた。だが、細かな要望が多かったのも事実だ。柳田氏は「貿易業は業務要件が厳しいため、営業側から出される要望には、取引条件を詳細に書き込めるようにしたい、計上のタイミングを柔軟に変えたい、詳細項目までたどれるようにしたいなど、リクエストが数多くあり

ました」と話す。

当時のGXシリーズにも、機能不足を引き起こす原因はあった。それまでGXシリーズは、他システムのサブシステムとして利用されることがほとんどで、ERPパッケージとしてのフル導入は初めてだったのだ。「機能をフルに使ってもらったことで、それまで見えていなかった問題がかなり現れてきました。GXは貿易業務パッケージとして曖昧さを許していた面もあり、当時はERPとして不十分な面がありました（システムラボ）

さらに、開発導入中にGXシリーズのコアとなる会計モジュールがバージョンアップされたことも、大きな影響を及ぼした。以前は幾つかの手順を踏まないと、業務モジュールと会計モジュールのデータが連動しなかったのを、完全リアルタイム連動に切り替えたのだ。それは後々、メリットをもたらすが、リリース当初は「安定性に欠けていた」（柳田氏）という。

柔軟なインターフェースが短期間の要求対応を可能に

ともかく新システムへ移行したからには、早急に機能不足を補っていくしか方法はなかった。10月以降FRPサービスでは、各部門の担当者が週1回集まり、新システムの改善状況を確認。新たな問題点を取り上げ、対策案の検討をくり返した。システムラボも特別プロジェクトを編成し、FRPサービス側の改善要望に応じた修正作業を迅

速に進めていった。

10月から本稼働に入る2003年3月までの半年間に、新システムは月1回以上は改定している。だが、度重なる改定で新たなバグが発生するケースも少なくなかった。7つの業務モジュールがデータ連動しているため、1つの修正が全体にどのような影響をもたらすか、見極めにくかったのだ。柳田氏は「リリースの度に新たな問題が発生し、修正箇所がさらに増えるという状況でした」と指摘する。

それでも運用を工夫することで、業務への影響は最小限に食い止めようとした。貿易関連の帳票で不足する項目は、英文タイプライターで文字を打って補った。また年末の消費税集計は、従来利用していたPCパッケージソフトを急ぎ引っ張り出して対処するなどだ。

そしてFRPサービスとシステムラボの緻密な連携作業により、半年で700の改善要望のほぼすべてに対応した。これについては、岩本常務取締役も高く評価する。「改善要望リストを見たときは『これは難しいのではないか』と感じましたが、短期間によく対応できたと思っています」とのことだ。

図2 GXシリーズの適用分野

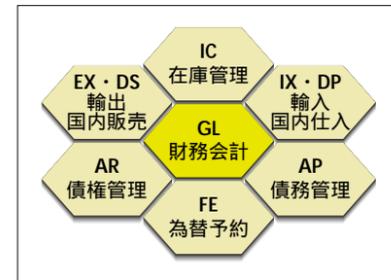
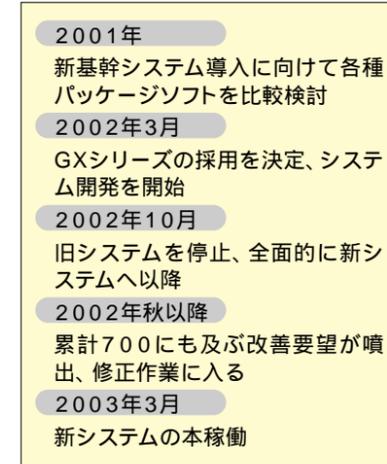


図3 導入プロジェクトの流れ



GXシリーズは柔軟なインターフェースを持っており、パッケージ製品にしては比較的カスタマイズが容易だ。コアとなる製品仕様に入れない限り、カスタマイズに応じられる範囲も広い。そうでなければ、厳しい業務要件にキメ細かく対応するのは難しかっただろう。

経営状況の常時把握と伝票枚数の半減に成功

結果的に新システムの本稼働は、半年遅れの2003年3月となった。それでも現場からの改善要望に完全に応えたことで、FRPサービスの業務に大きな変化をもたらしている。

まず、一番の狙いだった貿易業務と経理の一体化が実現できた。岩本常務取締役はそのメリットをこう話す。「従来なら経理は月末に営業から回ってくる伝票を、機械的に処理するだけでした。それが今では、一つひとつの取引データが即座に見えるようになり、どの仕入れがどの売り上げと結び付き、どれ位の利益が出ているかも把握できます。その結果、経理から営業へのフィードバックが可能になって

図4 新システムの導入効果



います」。

取引が発生した時点で営業マンが入力した売買データから、即座に勘定仕訳が自動生成される。個々の取引データがヒモ付けられているため、トラッキングが容易だ。GXシリーズの特徴が生かされているわけだ。柳田氏も「あえて無理をして、リアルタイム連動が可能な新バージョンの会計モジュールを採用したことが、今から考えると良かったと思っています」と評価する。続いて、新システム導入時に課題だった在庫状況も、はっきりと見えるようになった。「金額でいくら持っているのか、この在庫はいつ入庫されたものなのか、詳細に把握できるようになり、営業会議での資料としても役立っています。全体的にリスク管理が進んでいます」（柳田氏）

伝票を介してデータ連携させていた旧システム時代に比べ、業務の流れがスムーズになったのは間違いなく。実際、使用する伝票枚数は半減し、1カ月以上かかっていた月次決算の作成期間も半減され

た。岩本常務取締役は「経理部門では、いまだに昔ながらの伝票を使っている部署もありますが、それも直接入力に切り替えられると見えています」と、さらなるペーパーレスを目指している。

2003年3月の本稼働から1年余りが経過し、新システムの評価が固まってきた。岩本常務取締役は「満足度は80点。資金繰り計算や消費税集計などで課題もありますが、大方で満足しています。改善要望をほぼクリアしてもらったことで使い勝手は良くなりました」と話す。難産だった新システムは確実に定着している。

実際には、FRPサービスのようの中堅商社でリアルタイム連動のERPパッケージを導入しているケースは珍しい。それだけ業務要件が厳しく、それに見合ったコストパフォーマンスの高い製品は少ないということだ。その点、同社案件を通じてGXシリーズそのものも「中堅企業向けERPパッケージとしてブラッシュアップされた（システムラボ）ことは間違いのないようだ。

問い合わせ先

システムラボ
TEL : 03-5397-7511
www.systemlab.co.jp