



「当社の製品は、日本市場においても高いアドバンテージがあるはず。日本でのシェア拡大を目指すためには、基幹システムを整備・拡充し経営の可視化を図ることで、ビジネス機会を確実に捉えていくことが不可欠と考えました」

セールスマネージャー 田崎智浩氏

## ソリューション概要

### サマリ

将来的な事業規模の拡大を見据えて、単体の会計パッケージではなく統合業務パッケージである SAP® Business One を選択。データの一元化により、業務の効率化、スピードアップを図るとともに、営業活動の強化を実現。

### Web サイト

<http://www.bollfilter.jp/>

### 業種

自動フィルター、船尾管シール装置、フィンスタブライザー、油水分離器などの販売、メンテナンス業務。その他、海外大手メーカーの航空機エンジン用部品、ヨーロッパ製産業車両用機器などの販売代理店業務。

### 最重要課題

- 日本における製品シェアの拡大
- 月次レポート作成の効率化
- 新規マーケット開拓に向けた営業支援強化
- メンテナンスサービスにおける適正在庫の実現

### SAP ソリューション

SAP Business One

### SAP の選択理由

- SAP の高い信頼性
- 多言語、多通貨などグローバルビジネスへの対応
- 将来的な拡張性の高さ
- SAP のパートナーによる強力なサポート体制

### 導入ハイライト

- 日本国内初の SAP Business One 導入
- 2 か月間での短期間導入
- 事前の業務シミュレーションによる理解の促進
- 全員参加型の導入プロジェクトの推進強化を実現。

### 導入メリット

- 業務報告レポート作成の短期化と質の向上
- 業務の標準化による効率性向上
- リアルタイムな業績把握・分析による営業支援強化
- 適正在庫の維持と供給の迅速化

### 導入パートナー

日本電気株式会社

### 既存システム環境

なし

### データベース

Microsoft SQL Server 2000

### ハードウェア

NEC Express5800 Series

### オペレーティングシステム

Microsoft Windows Server 2000

## ボールフィルター ジャパン 株式会社

### 製品シェアのさらなる拡大に向けて 業界の成長企業を支える SAP® Business One

ボールフィルター ジャパンは、主に船舶産業用機器の輸入販売を手がける専門商社。125年の歴史を持つドイツの造船所 Blohm+Voss AG の機器事業部門が独立してできた、船尾管シール装置の世界的トップメーカー B+V Industrietechnik GmbH (BVI 社) が出資する日本法人として、1996年4月に設立されました(当時はプロムアンドフォスジャパン)。2003年10月、液体濾過用フィルターの分野で世界をリードする Boll & Kirch Filterbau GmbH (B&K 社) が株式の75%を取得し、2004年4月より現在のボールフィルター ジャパンに社名変更。現在は BVI 社と B&K 社の日本法人として事業を展開しています。主な取り扱い製品は、船舶用主機関や補機関で使用される B&K 社の濾過器、BVI 社の船尾管オイルシール装置。その他、航空機エンジン用部品の大手メーカーである Leistritz Turbinenkomponenten Remscheid GmbH や、ヨーロッパ製産業車両用機器メーカーの販売代理店業務も行っており、航空機エンジン用素材、港湾荷役用、特殊車両用 コンテナスプレッダーなど、業界固有の特殊な製品も数多く取り扱っています。

同社では特に B&K 社との業務提携により、大幅なビジネスの拡大が見込まれていました。業務提携を見据えて、当面の課題となっていたのが、これまで Excel ベースで管理されてきた会計・経理業務の改善。また、親会社である BVI 社と B&K 社に対しては、月次の業務報告レポートを提出することが義務づけられており、その精度の向上とスピードアップを図る仕組みを模索していました。そこで B&K 社との業務提携をきっかけに、提携がスタートする 2003 年 10 月を目指して、新システムへの移行を決断。新しい情報基盤として選ばれたのが、SAP Business One でした。しかも、当初は日本語版の正式リリース前であったため、同社は日本国内におけるファーストユーザーとして、SAP と共に大きな一歩を踏み出すことになりました。

## 製品シェアおよびマーケットの拡大を視野に 新たな情報基盤の構築を検討

現在、同社の最大のミッションは、各製品の日本市場におけるシェアの拡大。BVI社とB&K社の両社は世界的なシェアを獲得しているものの、日本では市場参入からまだ日が浅いこともあり、現在、その認知拡大に向けて総力を傾けています。日本の造船業界は新たな活況期を迎えつつあります。しかし一方で、長期にわたり業界全体での低迷が続いていたこともあり、日本では研究開発に十分な投資が行われてきませんでした。その間、積極的に研究開発を進めてきた海外メーカーの製品は、確かなアドバンテージを築いています。最近では、日本の造船メーカーや重工業メーカーもこうした背景を理解し、同社と大手企業との取引も順調に増えています。さらに液体濾過用フィルターなどは、環境への対応が企業の重要なテーマとなっており、船舶関連分野にとどまらず、新たなマーケットを開拓していくことも可能です。同社は日本市場においては地盤固めの段階にある新しい会社ですが、シェアおよびマーケットの拡大に向けて、確かな兆しが見えてきたことを実感しています。

実際同社の業績を見ると、2003年10月のB&K社との提携以降に、売上高が2億円から6億円へと大幅な伸びを示しています。一方、業績の伸びに伴い、管理すべき項目も増えました。顧客数は2倍以上に増加し、100点程度だった取り扱い製品やメンテナンス用のパーツの数は現在30,000点にも上ります。当然ながら今回の新システムへの移行は、こうしたビジネスの拡大を見据えての対応を目指したものでした。しかし最初の検討段階では、会計・経理業務だけにしか目が向けられていなかったことも事実です。それが、結果としてSAP Business OneというERPパッケージを選択し、会計・経理のみならず、販売・購買管理、在庫管理、入出金、経営分析までを含めたすべての業務を対象とするに至った背景には、次のような経緯がありました。

新システムへの移行にあたって重要課題の1つとなったのが、月に1回親会社に提出するマンスリーレポート作成業務のスピードアップです。業務提携により、報告先が2社に増えるという現実に直面して、さらにその解決が急がれることとなりました。従来は、会計・経理業務はExcel、販売管理はFileMakerを使って行っていたため、それらのソフトウェアから必要なデータを抽出し加工して、レポートを作成していました。しかも、さらにそれを会計事務所でもチェックしてもらい、最後に英文レポートにするという非常に煩雑な業務フローを必要としていたのです。そこで同社は、こうした一連の流れを簡素化するソリューションを検討。まもなく、同社のニーズに対応するためには単体の会計・経理ソフトでは役不足であり、販売管理や在庫管理といった他のアプリケーションとの連携が必要不可欠であることが明らかになりました。新システムの検討段階から実際の導入、運用までを中心となって進めてきたセールスマネージャーの田崎智浩氏は導入を決定づけたSAPの優位性について、次のように語ります。

「全体最適のERPであるSAP Business Oneは、各業務のデータをリアルタイムに一元管理することが可能です。レポートの自動生成も可能になるということで、作成業務のスピードアップはもとより、レポート自体の精度の向上も期待できると考えました。加えて多言語、多通貨対応というのも、輸入商社である当社のニーズにマッチしていました。個別の業務ごとにアプリケーションを揃え、業務間を連携させるためのインターフェースを開発することを考えれば、コスト的にも、身の丈に合った現実的なソリューションであると判断したのです」。

SAP Business Oneについてはインターネットを通じて情報を入手し、デモ用のCDを取り寄せて検討を開始したという同社。日本語版の正式リリース前でもあり、一抹の不安もありました。しかしそれを払拭したのが、SAPブランドに対する信頼感でした。また、親会社のBVI社がすでにSAP® R/3®を導入しており、そこから事前の情報収集が行えたことも導入を大きく後押ししたと言えます。さらに導入パートナーとして選定した日本電気(NEC)によるサポート体制も、大きな安心感につながりました。

## 社員全員が一丸となって導入プロジェクトを推進

導入にあたっては、NECから「プロジェクト成功のためのお願い事項」として、次の2点が提示されました。1つは「パッケージを使い尽くすこと」。つまり、SAP Business Oneが標準で提供する機能を最大限に活用することです。その結果として、業務の見直しが必要になることもあるという認識のもとに、徹底的な業務分析を行ったのです。そしてもう1つは「判断スピードを最大化すること」。つまり、基本的にはプロジェクトメンバーへの権限委譲が前提であるものの、メンバーでは判断できない事項については、責任者が迅速な判断を下せる体制を作ることです。特に同社では、社員の全員参加を前提としたプロジェクト体制を目指していたため、これは非常に重要なポイントとなりました。

社員10名の少数精鋭企業である同社では、導入後は全員がSAP Business Oneをフルに活用し、個々の生産性向上に役立てる環境を構築したいと考えていました。そのためにも導入プロジェクトは全員で進め、運用に向けて社員のモチベーションを高めることになりました。具体的には、社長をプロジェクトオーナーとして、田崎氏がプロジェクト責任者を務め、営業・経理・サービスの各部門から1名ずつ推進リーダーを選出。さらにエンドユーザとなる社員全員に対して、調査、改革のアイデアの提供、運用教育の受講、本番前テストへの協力などを依頼しました。もちろん、プロジェクトの各フェーズにおいて新たな要望や課題も生じましたが、社員1人ひとりの意欲、NECとの連携により、それらを1つずつクリアしていくことができました。

導入プロジェクトのキックオフは2004年8月9日。本稼動は、次の決算期がスタートするわずか2ヵ月後の10月1日に迫っていました。プロジェクトメンバーのほとんどがITの専任者でないことに加え、正式リリース前の製品であったことから、メンバーが明確な導入イメージを描くための素材は決して多くはありませんでした。そこでNECの提案により、メンバー全員でデモンストレーションを体験。現場のヒアリングをもとにデモ環境を構築し、それを体感しながら導入イメージを共有していくというアプローチです。この体験が、メンバーが新システムに対する理解を急速に深めるきっかけとなりました。

こうして2ヵ月という短期間での導入を達成したものの、稼動後に初めて生じた課題もありました。最大の難関は、数値上の概念の違いでした。たとえば親会社に提出する業務報告レポートにおいて、SAP Business Oneでの原価の算出方法が、これまで会計事務所が行っていた算出方法の考え方と異なることが判明したのです。そこで、同社と会計事務所、NECの3社間で協力し合い、早期解決に向けて調整を図りました。

また同社では、SAP Business Oneの標準機能に加えて、原価と売価を比較するための「オーダーコスト管理」、適切かつ効率的なキャッシュの引き当てを可能にする「銀行口座別残高照会」、親会社に提出する英文の業務報告レポートを自動生成する「マンスリーレポート作成」の3つのアドオンを開発。これについても、運用後も継続的に改善を行っていきました。

「NECの提案を受けて最終的にアドオン開発にも踏み切りましたが、これは提案内容が我々のニーズにマッチしていたからこそ決断したことで、パッケージを使いつくすという当初の方針は、ほぼ徹底できたと言えます」(田崎氏)。

### 業務管理、営業面での確かな効果を実感

導入後の効果としては、まず親会社へのマンスリーレポートの提出業務の効率化が挙げられます。従来の煩雑な業務フローが改善され、月締めの数値を入力するだけでレポートが自動生成されるようになり、その後は会計事務所がチェックを行うだけで済みます。また、伝票入力についても業務フローを見直し、請求書などの一部の伝票を営業部門が入力するようにしたため、レポート作成を担当する業務部門の負荷が大幅に軽減されました。従来は約2週間かかっていた業務を約5営業日に短縮するという具体的な効果が上がっています。

マンスリーレポートの作成業務に携わる中澤桂子氏は、その導入効果を肌で感じている1人です。

「すべてのデータが揃わないとレポート作成が行えないため、実際には、請求書発行のタイミングがずれるといった要因でスケジュールどおりに進められないこともあります。それでも作成業務に費やす時間が確実に軽減されたのは事実であり、なにより二重入力の手間が一切なくなったのは大きいですね。親会社からのクレームも減り、安心して業務に取り組めます」(中澤氏)。

レポート作成業務の負荷が軽減された分、中澤氏は本来の業務管理に注力できるようになり、さらに営業事務を兼務する余裕も生まれました。業績の伸びに伴い大幅に業務量が増大する中、人材リソースの有効活用を実現した意義は大きいと言えます。

SAP Business Oneは営業面にも大きなメリットを提供しています。同社の営業活動は、本体機器を販売する営業部門と、同社製品の導入企業

に対してメンテナンス部品を販売するサービス部門の2つに分けることができます。営業部門では、売上実績や顧客ランキングなどのデータをリアルタイムかつ多角的に把握・分析できるようになり、顧客への提案やアクションをタイムリーに行えるようになりました。一方サービス部門では、30,000点にも及ぶメンテナンス用部品の在庫について、適正在庫を維持できるようになりました。月次・週次はもとより、必要に応じてリアルタイムに在庫数を確認できる

ため、顧客の要望に対してスピーディな対応が可能になるとともに、仕入コストの無駄を削減することも可能になっています。

「これまでは、特殊な業界だから業務のやり方も独自でよいという意識が働いていました。ところが、実際にSAP Business Oneの機能を活用していく中で、業務の標準化による多くのメリットを実感し、その重要性が理解できるようになりました。むしろ、少数精鋭体制で会社を成長させようとしている我々のような中小企業にこそ、業務の標準化が必要なのだということを実感しています」(田崎氏)。

このように、同社が多大なトレーニングコストをかけることなく安定稼動を実現し、確実に効果を上げている背景には、NECによる強力なサポート体制があるのも事実です。本稼動直後はNECの技術者が社内内に待機してオペレーション支援や問題解決にあたり、安定稼動後の現在もNECのサポートセンターが支援を継続し、電話ベースで年間300件を超える問い合わせに対応しています。

**「これまでは、特殊な業界だから業務のやり方も独自でよいという意識が働いていました。ところが、実際にSAP Business Oneの機能を活用していく中で、業務の標準化による多くのメリットを実感し、その重要性を理解できるようになりました」**

セールスマネージャー 田崎智浩氏

## 国内ファーストユーザの事例が 中堅・中小企業のSAP Business One導入を後押し

今回システム構築を担当したNECは、国内ファーストユーザとなる同社の事例をベースに、導入手法・基本設定・各種ドキュメント・アドオンプログラムなどを包含したSAP Business One向けテンプレート「NEC Kansai Branch Edition (NKBE)」を開発。すでに国内の中小企業14社が、NKBEによる短期間導入を実現し、標準化の意義を実感しています。テンプレートが中小企業におけるSAP Business Oneの導入をさらに後押しするだけでなく、日本独自の商習慣や業界固有の要件に対する容易なアプローチを提供しているのです。

同社では、すでにSAP Business Oneのさらなる活用を視野に入れた新たな展開がスタートしています。最も優先順位が高いのは、オーダー別の「納期管理」の実現。納期管理の考え方自体は至ってシンプルであるものの、営業部門の受注案件では、短期案件でも3ヵ月、長期案件では2年先の納入売上となります。したがって、納期管理が非常に重要となるのです。特に案件数が急速に増えつつある中では最優先課題となっています。もちろん現在も独自の仕組みで運用してはいるものの、これを全体として管理する仕組みがないため、SAP Business Oneとの連携により、納期管理を含めた一元管理を実現しようと考えています。「まだSAP Business Oneの機能をすべて使いこなせているとは言えません。たとえば、標準機能で提供されている案件管理シミュレーションの活用なども、これからという段階です。ただ、当社はSAP Business Oneの柔軟性、拡張性を高く評価しており、ここからさまざまな可能性が広がりがつつあることを実感しています。個別の業務パッケージを導入していたら、ここまで将来展望を描けなかったと思いますね」(田崎氏)。同社のSAP Business Oneの活用は、ファーストユーザであるというだけでなく、小さく始めて大きく育てる事例として、また業界の成長企業の事例として、今後の展開にも多くの注目が集まりそうです。

