



TOA株式会社

SAPソリューションの段階的拡張により、
自社のコンピテンシーに即した競争基盤を確立

概要

業種

産業用機械・構成部品

年間売上高

連結：375億900万円(2008年3月現在)

従業員数

連結：2,624名(2008年3月現在)

本社

兵庫県神戸市

URL

www.toa.co.jp/

ソリューション

SAP® ERP

SAP NetWeaver® BI

活用分野

財務会計、管理会計、販売管理、
在庫/購買管理、生産計画/管理

TOA株式会社は、1934年に創業された業務用音響機器と業務用映像機器の専門メーカーです。同社では2000年問題への対応を機に、SAP ERPの会計コンポーネントを導入して以来、約10年間にわたって段階的にSAPソリューションを拡張しています。2003年1月には分散システムの統合を目的に、販売管理、在庫/購買管理へと導入を拡大するとともに、BI活用を推進。さらに2008年1月には、SAP ERP 6.0へのアップグレードを実施し、変化対応力を強化しています。

導入の背景/目的

- 業務の標準化/効率化の必要性
- 散在するデータの整合性の確保
- ERPによるシステムの全体最適化を追求
- 2000年問題への対応
- リアルタイム会計の実現
- 内部統制の強化

導入成功のポイント

- SAPおよび導入パートナーの技術力
- ボトムアップによる徹底した要件定義
- 緻密な計画に基づく段階的システム構築
- アドオン開発による独自のビジネスプロセスの実現

導入効果

- 業務の標準化の推進
- 経営分析情報の可視化
- TCOの大幅削減
 - 38%のコストダウン

SAP選択の理由

- 業務の標準化を促進する豊富な機能
- 圧倒的な導入実績とベストプラクティスの活用
- 国際会計基準への対応
- ERPベンダーとしての信頼性
- 内部統制基盤としての信頼性

導入時/運用時のコスト削減のポイント

- SAPの標準機能に準拠した開発方針
- SAPおよび導入パートナーのノウハウ活用
- アップグレード時の徹底したアセスメント

- 業務の信頼性向上に伴う内部統制の強化
- 決算の短縮
 - 月次：7営業日→3～4営業日
 - 四半期：11～12営業日→6～7営業日



「独自のビジネスプロセスをSAP ERPに取り込めたことは、
当社の基幹システムの大きな特長です。自社のコンピテンシーの
発揮という点でも、非常に重要な役割を担っています」

松室慎二氏 TOA株式会社 情報システム部長

SAP ERPによる基幹システムの統合

TOAの最大の強みは、商品単体ではなく、エンジニアリングまでを含めた一貫したコンセプトで、「音と映像」に対する顧客のニーズにワンストップで応える点にあります。現在は、「セキュリティ&セーフティ」、「インフォメーション&コミュニケーション」、「プロフェッショナルオーディオ」を事業の3本柱に、火災時の避難誘導放送、空港カウンターにおける通信コミュニケーションなどの分野でも、確かな実績を築いています。

同社の事業拡大の背景には、早くからその整備に取り組んできた情報基盤があります。1970年代から生産管理システム、会計システム、貿易管理システムなどをメインフレームで構築。また、1980年代の初めには営業支援システムを構築し、見積りの効率化と精度向上を図っています。

しかし、個々のシステムの部門最適化は、システム間のデータの不整合といった新たな管理課題を生み出しました。その解消に向けて、1998年にERPの導入を決断。2000年問題への対応を念頭に、1999年10月にSAP ERPによる会計システムを構築するとともに、2003年1月には、販売管理および購買/在庫管理を含めて、全社の基幹システムをSAP ERPで統合しています。

アドオンプログラムで 独自のビジネスプロセスを構築

システム統合に際しては、パッケージならではの短期導入を図りながら、業務の標準化を実現するため、SAP ERPのベストプラクティスの活用を基本方針としました。第1ステップの会計システムの導入を、わずか6カ月間で完了できたのも、この方針を徹底した成果といえます。

しかし、第2ステップで取り組んだ「物件管理」の仕組みにおいては、現場の業務と標準機能とのギャップが大きく、その調整に労力を費やしたといえます。顧客対応から購買処理までを1人の営業担当が行うTOAでは、発注手配から入庫・販売までのプロセスを1つに集約し、内部統制上の承認機能も考慮する必要がありました。

つまり、どこから何を購入するかといった情報をERPに入力した時点で、注文書が作成され、在庫への紐付け、販売へと至る一連のプロセスの連携です。情報システム部長の松室慎二氏は、最終的にアドオンで実現したこの仕組みの成果を、次のように語ります。「標準機能だけでは実現できない独自のビジネスプロセスをSAP ERPに取り込めたことは、当社の基幹システムの大きな特長です。自社のコンピテンシーの発揮という点でも、非常に重要な役割を担っています」

エンドユーザーの情報活用を促進

基幹システムの統合を果たした第2ステップでは、同時にBI活用の促進にも取り組んでいます。現在、蓄積される経営データはすべてSAP NetWeaver BIを通じて自動的に集計される仕組みとなっており、月2回行われる業績分析では、ERPから自動集計された実績とBI-BPSの機能を使って各部門から収集した売上・費用の先行き推定データを合わせ、損益推定の差異分析を行い、経営課題の早期発見などに活用しています。

この情報活用は、営業レポートを分析して商品企画を立案したり、得意先別の分析を販促活動に役立てるなど、現場のエンドユーザーにも広く浸透しています。情報システム部 情報システム開発課長の笠井昭彦氏は、そのメリットを次のように説明します。

SAP ジャパン株式会社
本社 〒100-0004
東京都千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル
TEL 03-3273-3333(代表)
<http://www.sap.com/japan/>

「SAP NetWeaver BIによって、ユーザー部門自身が自由に情報を分析できる環境が築かれ、タイムロスと情報加工の手間が省けた効果は大きいはず。ExcelやLotus Notesに結果を貼り付けて、必要な人に提供する仕組みも実現しています」

経営戦略を具現化する新たなフェーズへ

SAP ERPによるシステム統合の効果は、明確な定量効果となって現われています。まず、メインフレームからの移行でダウンサイジングを果たしたことで、TCOは38%も削減されました。また決算処理も、月次ベースで7営業日から3~4営業日、四半期ベースで11~12営業日から6~7営業日へと短縮。加えて、プロセスの信頼性が確保されたことで、内部統制への対応もスムーズだったといえます。

さらに、第2ステップ以降においては、2005年にドイツと中国の販売子会社にSAP Business Oneを導入し、連結の親和性を高めるなど、TOAのチャレンジは現在も続いています。このことから、2008年1月にカットオーバーしたSAP ERP 6.0への移行は、同社にとって必然的な選択だったといえます。「エンタープライズSOAの基盤であるSAP ERP 6.0によって、より柔軟な情報連携が可能になったことで、グローバルでの業務の可視化や連結の強化に大きな期待が持てます。また、フロントエンドで活用しているLotus Notesとの連携を高めることで、さらなる内部統制の強化も検討しています」(松室氏)

アップグレードという節目を越え、同社のSAP ERP活用は、経営戦略を具現化する新たなフェーズへと着実にシフトしています。

49009025 (SE/08/06)

©2008 SAP AG. All rights reserved. SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign および本書で引用されているその他のSAP製品およびサービス名は、関連するロゴも含めて、ドイツおよびその他の世界各国におけるSAP AGの商標または登録商標です。本書で言及されているその他の製品およびサービス名は、関連するロゴも含めて、それぞれの会社の商標です。本書に記載された情報は参考として提供されています。製品仕様は、国ごとに変わる場合があります。

これらの文書の内容は、予告なしに変更されることがあります。また、これらの文書はSAP AGおよびその関連会社(SAPグループ)が情報提供の目的にのみ提供するもので、いかなる種類の表明および保証を伴うものではなく、SAPグループは文書に関して過失に対する責任を負うものではありません。SAPグループの製品およびサービスに関する保証は、当該製品およびサービスに伴う明示的保証がある場合に、ここに記載されたものに限られます。本文書のいかなる記述も、追加の保証となるものではありません。