

部門最適化されていたオンプレミスの業務システムを刷新 部門横断かつリアルタイムな情報共有と業務効率化を実現



株式会社ソルフィンヨシムラ

本社所在地	〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-1-1
設立	1981年1月
資本金	2,000万円
従業員数	18名(2022年6月現在)
事業内容	鉛蓄電池製造用機械および資材の輸出入・販売、機械のアフターサービス
URL	https://www.sorfinyoshimura.com/

事業概要

鉛蓄電池業界向けに製造装置・資材の輸出入・販売を手掛ける技術商社。戦略的パートナーの米国ソルフィンヨシムラ社と共同でグローバルにビジネスを開拓し、世界80か国以上の電池メーカーに製造用機械、原材料、交換部品、消耗品、および技術サービスを提供している。

課題

- 部門ごとに情報が分断されていたため、意思決定のスピードが遅くなっていた
- 海外拠点の増加により、情報共有や顧客管理、会計監査への対応が困難に

ソルフィンヨシムラは、グローバル市場での事業拡大をきっかけに、オンプレミス環境で運用していた業務システムを全面的に刷新するべく、日本オラクルが提供するクラウドERP「Oracle NetSuite」を導入。営業や経理など部門ごとに分断されていた情報を統合するとともに、コロナ禍で求められる時間や場所を問わない働き方を実現するなど、業務効率化と新しい働き方への対応に大きく貢献した。

導入の背景・課題

事業拡大に伴い情報共有や顧客管理が複雑化 グローバル対応可能なERPへの刷新を検討

ソルフィンヨシムラは、1981年に鉛蓄電池関連の製造装置や資材を扱う吉村プロダクトとして創業した技術商社。2002年に米国で同様の事業を営んでいたSorfin社との間で戦略的パートナーを提携し、現社名へと変更した。その際、日本と米国の双方が同じ社名を名乗るもの、相互に資本的なつながりを持たないというユニークな企業グループを結成。現在は日米が50%ずつ出資する世界5拠点の子会社も含め、グローバルでビジネスを展開している。現在は、日本・中国・韓国・東南アジアを中心に営業活動を行い、蓄電池製造用機械メーカー、原材料メーカーと販売契約を結び、蓄電池プラントや装置・資材を輸出入・販売している。

グループ全体で世界80か国以上の電池メーカーと取引関係にある同社だが、グローバルに事業を拡大していく過程で業務システムに課題を持つようになったという。

「当社では、オンプレミス環境に構築した会計システムを導入し、受発注管理などはAccessで独自に構築した業務システムを利用、伝票関係はExcel、帳票作成はWordを使っていました。しかし、海外拠点が増えるにつれて情報共有や顧客管理、会計監査対応が難しくなりました。日本では月次の会計報告書を作成していましたが、海外拠点

効果

- ビジネスに寄り添ったコンサル、的確な提案、オンラインでの開発により、スムーズなERP移行が実現
- 部門ごとの情報を統合し、オンラインで必要な情報が可視化。グローバル対応も可能な基盤を構築

ではいろいろな理由から報告が遅れるなどグループガバナンス面の課題もあり、業務システムの刷新が急務になっていました」(吉村氏)

同様の課題は米国ソルフィンヨシムラ社でも抱えていた。米国側はこれまでクラウド会計システムやCRMシステムを導入してきたものの、いずれも上手く使いこなせずにいたという。そのような状況の中、米国側で新しい業務システム基盤として導入を検討し始めた。それが「Oracle NetSuite」(以下、NetSuite)だった。

選定のポイント

機能の網羅性とコスト面を評価しNetSuiteを選定 フォーブスの確かな技術力と最適な提案にも満足

同時期に吉村氏の主導のもと、ソルフィンヨシムラでも業務システムの基盤となるソリューションの選定作業を進めていた。ところが、ERPパッケージの多くは導入・運用コストが非常に高額で予算に見合わない。候補として挙げた国産製品は外国通貨に対応しておらず、海外拠点へ展開できないといった問題があり、なかなか選定に至らなかった。

「そんなときに米国ソルフィンヨシムラ社でNetSuiteの導入を検討しているという話を聞き、日本オラクルにコンタクトを取ることになりました。NetSuiteは、当社が必要とする機能や業務に合わせてカスタマイズできる柔軟性を備え、コスト的にも当社の規模でも許容で

きる範囲に収まっていました。そこでNetSuiteの導入を前向きに検討することにしたわけです」(吉村氏)

だが、吉村氏にはこのまま業務システムを刷新することへの懸念もあった。

「新しい業務システムの導入を進めることによって、業務部門の負担を増やすようなことがあってはいけません。しかし、当社には情報システムの専任部門はなく、スムーズに導入・構築できるか心配していました。また、NetSuiteは随所に英語表記が残り、日本向けにローカライズしきれていない部分が見られたことも不安でした。そこで日本オラクルから、NetSuiteの取り扱い実績が豊富で信頼できる導入支援パートナーとして、フォーブスを紹介してもらいました。フォーブスにはアジャイル開発手法を取り入れた導入・構築プロセスなどの丁寧な説明があり、導入・運用支援にかかる費用も適正だったので、これらを決め手にフォーブスへ委託することにしました」(吉村氏)

こうしてソルフィンヨシムラがNetSuiteの導入プロジェクトを立ち上げたのが、2021年6月のこと。2022年1月からの運用開始を目指し、導入・構築作業が始まった。

「プロジェクトではまず、どんな業務システムを期待しているのかを伝え、それが実現可能かどうか一つずつ検証していきました。実現が難しいものに対してはフォーブスから最適な方法の代替案が示され、必要に応じてNetSuiteに合わせる形で業務プロセスを変更することもありました。このような導入・構築作業を繰り返し、予定通り約半年後の2022年1月からNetSuiteの運用を開始することができました」(吉村氏)

導入効果

オンラインでの情報共有と業務効率化に貢献 リモートワーク時の安全な業務遂行にも寄与

NetSuiteの運用を開始するにあたり、ソルフィンヨシムラでは業務部門の導入負荷を可能な限り軽減するために、まずは各業務部門のマネージャーに操作や機能を覚えてもらい、その後に部署内へ利用範囲を広げるという方法を取った。利用者が操作に迷ったときにはフォーブスへ直接問い合わせられるようにしたり、覚えておくと便利な機能をFAQとしてまとめたりといった工夫もした。その結果、運用開始から3～4ヶ月程度でNetSuiteを利用するユーザーのほぼ全員が操作を習得し、新しい業務システムとして軌道に乗り始めた。

運用開始からおよそ半年が経過し、NetSuiteの導入効果も見え

てきたという。

「業務システム刷新の大きな目的は、営業や経理など部門ごとに分断されていた情報を共有することです。これについてはNetSuiteの導入により、達成することができました。営業部門では従来、案件の進捗状況をレポートにまとめて報告していたのですが、NetSuiteを導入してからはオンラインで必要な情報が見えるようになり、迅速な経営判断、意思決定にも役立っています」(吉村氏)

もう一つ、吉村氏が大きな効果として挙げたのが、時間や場所を選ばない働き方を実現できたことだ。

「コロナ禍において当社でもリモートワークを実施しましたが、これまで自宅からVPN経由で社内システムにアクセスする方法を取っていました。しかし、この方法ではセキュリティリスクの心配があり、インターネット環境によってはパフォーマンスが悪くなることもあります。それに対し、クラウドサービスのNetSuiteならば、リモートワークでも安全に業務を遂行できます。このような働き方を実現できたことは、人材確保の面からも大きな導入効果だと考えています」(吉村氏)

今後の展開

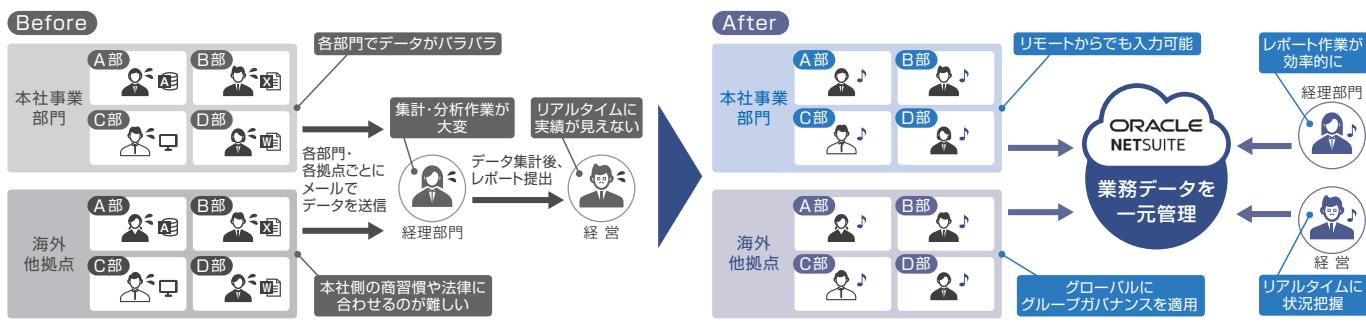
オンプレミスに残る 業務システムのNetSuite統合に着手 適用範囲を拡大し海外拠点への展開も視野に

ソルフィンヨシムラは現在、NetSuiteを運用しながら、オンプレミス環境に残る業務システムの移行を進めている。今後はできる限り多くの業務システムをNetSuiteへ統合・集約していく予定だ。また、現時点では日本国内だけの導入にとどまっているが、同時に並行で導入を進めている米国とも連携を取りながら、将来的には全世界の拠点すべてにNetSuiteを導入する計画もある。

「当社の取引先である製造用機械メーカーは、受注のありなしでビジネスに大きな振れ幅があります。こうしたメーカーへの発注を平準化するために、定期的なレポートを出して次の受注に備える取り組みを行っているのですが、こうした受発注の分析や予測をNetSuiteで効率的に行っていきたいと考えています」(吉村氏)

フォーブスにはこれからも業務システムの運用を支える良きパートナーとして期待を寄せる。

「フォーブスは、当社にとって非常に頼りになる存在です。今後も継続して契約し、業務システムのサポートだけでなく、私自身も含めた社員のスキル向上を目指した支援もお願いしたいと思います」(吉村氏)



※構成イメージ