

導入事例

株式会社ヤシマキザイ様

日立 製造・流通業向け基幹業務ソリューション

FutureStage 商社・卸向け販売管理システム、財務会計・管理会計システム

内部統制を含む販売管理を、セミオーダーで短期に構築

鉄道関連製品の専門商社として知られる株式会社ヤシマキザイは、自社で開発・運用していた基幹システムの後継ソリューションとして「FutureStage」を採用。内部統制に関する機能の充実により、上場企業に求められるコンプライアンスを確立させました。採用の決め手となったのは、「FutureStage」ならではのセミオーダー方式です。ソフトウェアメンテナンスやシステム運用管理の工数を大幅に削減できたことも、大きな成果となりました。



課題

汎用機の保守終了に伴う後継システムの導入

内部統制の整備に資する基幹システムの構築

▶ オープン系のソフトウェアパッケージをクラウド上で稼働させる基幹システムが完成

▶ 債権債務管理を含む内部統制の状況を可視化でき、財務報告のスピードと信頼性が向上

効果

背景と課題

基幹システム再構築と併せて
コンプライアンス確立も狙う

ヤシマキザイは、鉄道関連製品の専門商社として、鉄道事業者や車両メーカーに各種機器や部品を販売している企業です。設立は1948年10月。現在では、産業機器・電力・自動車などの一般産業分野にもビジネスの領域を拡大しています。

ヤシマキザイが基幹システムの再構築を考え始めたのは、2015年10月のことです。その背景には、2つの課題がありました。1つ目の課題は、汎用機の保守終了です。

「当時は汎用機で、COBOLで自社開発した基幹システムを使っていました。このシステムは当社の業務プロセスに合ったもので、とても使いやすかったのです。しかし、保守サービス



2019年6月26日 東証二部に新規上場しました

が2020年に終了することになり、後継を探す必要に迫られました。汎用機はほかのコンピューターとの連携にやや難があり、COBOLを書けるエンジニアも減ってきています。そこで、この機会にオープン系へと移行し、標準的なソフトウェアパッケージで業務処理を行おうと考えました」（田村氏）

2つ目には、内部統制に関する課題がありました。

「経営層からはコンプライアンスの確立についての指示がありました。例えば、従来のシステムには債権債務管理用の帳票がなかったので、必要になるたびに、伝票まで遡って集計するのが常態でした。そのうえ、業務プロセスに属人性が残っていたので、それを解決するためにも、標準的な業務プロセスに沿って構成されたソフトウェアパッケージを導入すべきと判断しました」（田村氏）

このような課題検討を経て、ヤシマキザイは新しい基幹システムに求める要件をまとめた提案依頼書（RFP）を2016年9月に作成しました。「商社・卸の販売管理と債権債務管理をこなせるシステムであること」「広汎なカスタマイズができること」「上場企業の基幹システムの開発・運用のノウハウを持つ企業であること」などの要件を満たす提案をITベンダーに求めました。

Interview

株式会社ヤシマキザイ
管理本部
システム室 室長
田村 祐二 氏

選定と導入

決め手はセミオーダー方式と
コンプライアンス対応の充実

ヤシマキザイのRFPに対し、日立ソリューションズを含む3社が提案書を提出し、プレゼンテーションを行いました。

「日立ソリューションズの提案書とプレゼンテーションは、3社の中で最も優れていました。まず、『FutureStage』はソフトウェアパッケージでありながら、テンプレートに基づくセミオーダー方式になっており、当社の業務プロ

セスに合う仕様に仕立て上げられます。ソフトウェアの機能面でも標準的な販売管理と債権債務管理をカバーしており、コンプライアンスへの対応も充実しています。さらに、販売管理に関わるデータを統合データベースで一元管理する仕組みになっていたのも魅力的でした」(田村氏)

製品の機能に加えて、盤石な支援体制も安心感を覚えたと言います。

「商社・卸の基幹システムを数多く手掛けてきた実績と、会計を含めた商社の基幹システムについての業務知識が豊富なエンジニアに対して、信頼できると感じました。要件定義から保守までの一貫したワンストップサービスにも期待が持てました」

2017年1月、ヤシマキザイは「FutureStage」を新しい基幹システムとして導入することを決定し、3月には構築作業をスタートさせました。

まず、要件定義から基本設計までのフェーズでは、実際の業務プロセスと現場の声をシステム設計に反映させるために、社内各部署の現場スタッフをプロジェクトメンバーとして招集しました。日立ソリューションズがデモ環境を使って用意したプロトタイプ画面をベースに、意見交換を重ねていきました。

また、稼働用のプラットフォームとしては、セキュリティ対策が充実しているという理由により、日立ソリューションズが提案した「Amazon Web Services (AWS)」を選択しました。社内では会計システムなどの既存システムと連携し、他社とはEDIでデータをやり取りする基幹システムをクラウド上に構築しました。

このほか、業務の円滑な移行をめざして、従業員向けの教育訓練を丁寧に実施しています。具体的には、各部署から選ばれたキーパーソンに新基幹システムの使い方を覚えてもらったうえで、キーパーソンが現場スタッフに教えるという方式です。操作練習用の環境としては、新基幹システムのテスト環境を開放して自由に使えるようにしました。

当初、稼働予定日は2019年2月としていました。しかし、年度末である3月までに余裕を

持った態勢にするため、2カ月前倒しすることになり、2018年12月に「FutureStage」をベースにした新しい基幹システムが稼働開始しました。

成果と今後

内部統制の整備が完了 今後、会計業務も載せ替え予定

債権債務管理などの内部統制機能が搭載された新基幹システムへの切り替えは、ヤシマキザイにおけるコンプライアンス体制確立の一助となりました。

「従来の基幹システムでは、バッチ処理の一部が日中に予定される場合があり、業務時間帯であっても受注データを入力できないことがありました。新基幹システムではそういった制限もなくなり、日中いつでも受注データを入力できるようになっています。また、入出金データが債権債務の記録に自動的に紐づけられるので、債権債務の残高を短時間でスムーズに調べることができるようになりました」(田村氏)

情報システムを担当するシステム室にとっても、新しい基幹システムでは作業に要する時間と工数が大幅に減少しました。従来は法改正や業務プロセス変更に伴うソフトウェアのメンテナンスを社内で行っていましたが、「FutureStage」ベースの新基幹システムでは、ヤシマキザイ側の作業は不要となりました。

システムの運用管理についても、システム障害については日立ソリューションズのサポートセンターに連絡して対応を任せることが出来ます。このような効果を総合すると、ソフトウェアメンテナンスとシステム運用管理のための工数は、従来の1/2～1/3に減少したとヤシマキザイは評価しています。

「プロジェクトを始めるまでは基幹システムの再構築に3年はかかると見込んでいたのですが、『FutureStage』を使うことによって1年9カ月へと短縮できました。当社側のプロジェクトマネージャーとして、日立ソリューションズの親身な協力に感謝しています。例えば、構築作業中はエンジニアが常駐していたので、現場スタッフからの問い合わせに即座に対応してもらえました。そうした支援があって、短期間での構築が可能になったのだと思います。今後、会計業務についても『FutureStage』に載せ替えるつもりです」(田村氏)

今、専門商社が直面しているのは、「専門性のさらなる向上」「付加価値の創出」「モノ売りからコト売りへの転換」などのテーマと言えます。経営理念の1つに、「鉄道・交通ビジネスに強い専門商社として、限りの無い成長をめざします」と掲げて躍進を続けるヤシマキザイを、日立ソリューションズは幅広い「ソリューションとサービス」「知見」「技術」でこれからも支援していきます。

Company Profile



株式会社ヤシマキザイ

本社所在地 東京都中央区日本橋兜町6番5号
設立 1948年10月28日
従業員数 263人(連結:2020年3月末現在)
事業内容 輸送用機械器具卸売業

<https://www.yashima-co.co.jp/>

左から
管理本部 システム室
室長 田村 祐二 氏
課長代理 大西 博一 氏

※本事例の内容は取材時点(2020年12月)の情報です。※本文中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記しておりません。※製品の仕様は、改良のため、予告なく変更する場合があります。※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法ならびに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認の上、必要な手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。※本文中の情報は、事例作成時点のものです。



本事例のwebページはこちら

www.hitachi-solutions.co.jp/futurestage/case06/

株式会社 日立ソリューションズ

www.hitachi-solutions.co.jp



本カタログ掲載商品・サービスの詳細情報

www.hitachi-solutions.co.jp/futurestage/sp/

J20S-11-00

2021.08