

フロイント産業株式会社



company profile

- 設立:1964年
- 本社:東京都新宿区
- 資本金:10億3650万円
- 売上高:115億3935万円(連結)、82億1435万円(単体)(2007年2月期)
- 従業員:176名(単体、2007年2月末)
- <http://www.freund.co.jp/>

ERPパッケージを カスタマイズし 基幹システムを 全面的に再構築

富士通製オフコンから System iへ切り替える

錠剤や粒状菓子の造粒およびコーティング装置の開発・製造と、医薬品添加剤および食品品質保持剤を製造・販売するフロイント産業は、2004年夏に基幹システムを全面的に再構築することを決定し、メインサーバーを富士通製オフコンからSystem iへ切り替えることとした。この切り替えは、富士通製オフコンの保守契約期限が迫っていることを発端に、業務処理の信頼性確保と効率的な業務運営体制、さらに迅速な経営判断をサポートする社内情報システムを導入することにした。

同社は、1990年代前半に富士通製オフコンを導入し基幹システムを構築した。これは、株式上場(1996年)を睨み、従来手作業でやっていた業務をシステム化するのが狙いであったが、開発を外業者に丸投げしたため必ずしも使い勝手のよいシステムになっておらず、「仕入や売上を記録するだけのシステムにとどまっていた」(取締役 経営管理本部長の白鳥則生氏)。その後、2000年問題への対応時に作り直しを検討したものの、検討時間が足らず2000年問題を乗り切るだけで積み残しとなり、本格的な対応が必要になっていた。

システム全面更改に先立ち、同社が「課題」としていたのは、次の3点である。

1つは、業務効率の向上である。従来のシステムは「記録機」的な使いしかできず、システムが業務の遂行を支援するという本来の仕組みを備えていなかった。2つ目は、ブラックボックス化していたシステムの改善である。例えば、「売上原価を算出するロジックがさまざまあり、これを手直ししようとしてもシステムの内容が開発した外部業者にしか分からず、手の出しようがありませんでした」と白鳥氏は振り返る。そして3つ目が、従来、手作業で行っていた請求書発行・管理のシステム化で、例えば「顧客との取引実績や注文数に応じて頻繁に価格が変わるので、生産管理システムや販売管理システムと連携させて重複入力を省き、正確に管理することが課題になっていました」(白鳥氏)という。

システム再構築の方向は、開発のスピードとコストを考慮して基幹パッケージソフトのカスタマイズでいくこととし、「実績のある会社に依頼し、その作業にかかわっていくことで、システムに関する知識と経験を蓄えていこうと考えました」と白鳥氏は説明する。

RECSAシリーズをベースに インテグレーション

その結果、十数社にシステム提案を依頼し、最終的にSystem i上で稼働する「RECSAシリーズ」を提案したアイ・シィアールのプランを採用した。「RECSAシリーズ」

白鳥則生 氏
取締役
経営管理本部長



八木七郎 氏
化成品本部
本部長付



長谷川聖 氏
経営管理本部
本部長付



RECSAシリーズ

開発・販売元 アイ・シー・アール

業務支援
/
ERP

- 導入のポイントと評価
- ✳ 他システムと連携しやすく、カスタマイズが容易
 - ✳ RECSAベースにインテグレーションが可能
 - ✳ 見やすい画面で、操作性に優れる

は、業種ごとの8つのコアパッケージを持つERPで、同社の場合は販売管理システム「RECSA」と会計システム「RECSA-K」ベースのインテグレーションである。

白鳥氏は、「業務システムといえばIBM」という実績が物語るブランドへの信頼感や営業担当者の熱意、さらに実力のある中堅のシステム会社のほうが小回りがきき、機動力もあり、こちらからの問い合わせに対して誠意をもって対応してくれるだろうと考え、アイ・シー・アールに決めました」と選定の理由を語る。

システム化の主眼は、前でも触れたように、業務処理の信頼性と効率性である。そこで、従来、構築していたシステムを単純に移行するだけでなく、業務の効率化が図れるところがないか洗い出し、システム化を検討した。そのためアイ・シー・アールでは要件定義の段階からプロジェクトに加わり、メンバーの1人としてシステム再構築にかかわっていった。

最も大きなカスタマイズを行ったのは、従来、別々に構築していた機械部門と化成品部門の2つのシステム

を統合し、1つの販売管理システムとした点である。これは、販売管理システム「RECSA」を機械部門用および化成品部門用にそれぞれカスタマイズし、それらを会計システム「RECSA-K」と連携させ、一元的な会計処理を可能とした点に特徴がある。機械部門・化成品部門・経理部門の担当者はRECSAの中で一連の業務を行える仕組みだ。

また、RECSAおよびRECSA-KはLotus Notes/Dominoとの連携が容易で、フロント産業の新基幹システムでは、Lotus Notes/Dominoを使った申請・承認や旅費精算・仮払いのワークフローが作り込まれている。

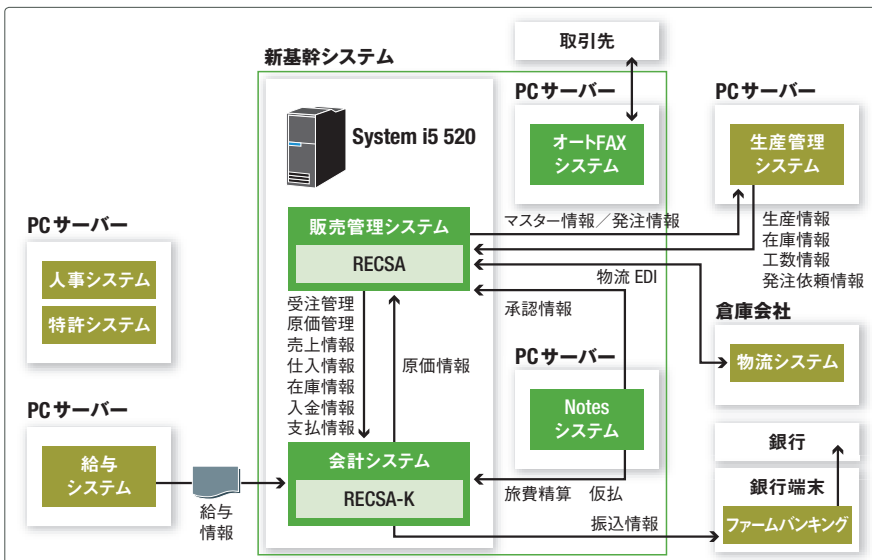
内部統制対応の基盤を構築

2006年10月にカットオーバーとなり、本稼働に移った。「当初は、運用面も不慣れであったことから、現場では相当な戸惑いもあったが、1年経た今、社内業務の重要な機能を担っており、システムをより使いやすいものにしていこうとの意見がいろいろと寄せられるようになりました」と経営管理本部本部長付の長谷川聖氏は言う。また、化成品部門を担当する八木七郎 化成品本部本部長付は、「新システムになって機能は大幅に向上しました。売上・仕入・在庫などの情報を簡単に参照でき、格段に操作しやすくなっています」と評価する。

RECSAおよびRECSA-Kを使った今回のシステムの導入効果として、運用効率と作業効率の大幅な改善に加えて、内部統制への対応を同社では挙げている。「基幹システムに直結する業務は、承認を経ないと次へ流れない仕組みとしたため、業務処理の正確性やセキュリティが向上しました。また、原価計算のロジックやマスター

管理の手順なども明確にでき、今後さらなる対応が必要となる内部統制のベースを構築できたと考えています」（白鳥氏）

また、今回の再構築で改めて認識したのは、「ITを活用するリテラシーの重要性」であると白鳥氏は語る。「システムを使わないと業務が進まないという今回のシステム導入で、ITに対する社員の意識改革が図られたと見ています。しかし、業務の生産性を上げ、安全かつ正確に遂行していくには、より高いリテラシーが必要になります。そのITリテラシーの向上に組織としてどう取り組むかが、弊社の今後の課題です」



図表 システム概要