



独自のビジネス・プロセスの強みを生かしながら 短期間で基幹システムの刷新に成功したニシヤマ 株式会社ニシヤマ殿



- 📄 業務プロセスとIT基盤を見直す
- 📄 自社の強みを生かせるソリューションを選択

📄 印刷用PDFダウンロード 📄

日立ソフトウェアエンジニアリングのFit-ONEを活用し、経営判断に必要な情報を迅速に取り出せるシステム基盤を構築

業務プロセス改革に当たってはパッケージ製品を導入し、自社の業務プロセスをその製品が提供するプロセスに合わせるという方法がある。だが、独自のビジネス・モデルを持ち、ユニークな業務プロセスを競争力の源としている企業では、そうしたアプローチが必ずしも最適であるとはかぎらない。そうしたなか、創業93年の長い歴史を持つ“技術開発型”商社のニシヤマでは、「独自のビジネス・モデルの強みを生かす」という戦略に基づき、“オーダーメイド”システム感覚で自社の業務に適合しながらも短期間で導入することができる日立ソフトウェアエンジニアリング（以下、日立ソフト）の販売・会計統合ソリューション「Fit-ONE」を活用し、短期間で販売・会計プロセスを変革することに成功した。

本稿では、同社の取り組みやFit-ONEのメリットを明らかにしたい。

[↑ ページトップへ](#)

業務プロセスとIT基盤を見直す

1916年に工業ゴム製品の専門商社として創業したニシヤマ。以来、ガス、電力、鉄道輸送、産業建設、電子計測・制御、情報通信システムなどへと事業の幅を広げ、それに伴って調達先や仕入れ先も海外へと拡大させてきた。

また、同社ではメーカーと共同で技術／製品開発を行うなど、商社の枠を超えた価値の提供を目指してきた。

こうした事業拡大・成長のなかで、ニシヤマが直面したのがグローバルでの競争の熾烈化であった。そうしたなか、従来と同じビジネスのやり方を踏襲していたのでは生き残っていくことができない——。そう考えたニシヤマでは、2005年から「顧客サービスの向上」と「経営戦略の実現」を2つの柱とする業務改革プロジェクトをスタート。2006年には基幹システムの全面的な刷新に着手した。その背景をニシヤマの取締役社長を務める西山博務氏は、次のように説明する。

「新しい市場に積極的に切り込み、多様化したニーズにこたえる技術開発力を磨くという経営ビジョンを実現するためには、当社のビジネス・プロセスとそれを支えるシステムを全面的に見直す必要があった。その中でも特に、経営判断に必要な情報を正確かつ迅速に呼び出せるように販売・会計システムを刷新することが求められていた」

こうしてニシヤマは、日立ソフトの販売・会計統合ソリューション「Fit-ONE」の導入に着手したのである。



株式会社ニシヤマ
取締役社長 西山博務氏

自社の強みを生かせるソリューションを選択

もっとも、ニシヤマでは最初からFit-ONEの導入を決めていたわけではない。ERP(Enterprise Resource Planning)パッケージを導入し、それが提供する業務プロセスにニシヤマの業務を合わせることも検討した。だが、「それではニシヤマ独自のビジネス・モデルの強みを最大限に生かすことができない」(西山氏)という判断から、同社では、「オーダーメイド」システム感覚で業務に適合しながらも、短期導入が可能なFit-ONEを選択することにしたのである。

「Fit-ONEは、開発フレームワークと販売管理・財務会計・管理会計の各分野で柔軟に追加が出来る業務フレームワークで構成されているため、当社独自のビジネス・モデルやビジネス・プロセスに合わせながらも、短期間でシステムを構築することができる考えた」(西山氏)

また、ニシヤマで取締役管理本部長を務める景山剛氏は、日立ソフトのサポート力も決め手になったと付け加える。

「システムを構築する中ではさまざまな困難がありえるが、日立ソフトが提示してくれたフォロー体制や当社の業務に対する理解度の深さを知って安心して任せることができた。実際、人材の面でも協力してくれたため、予定どおりに2008年4月から6月にかけて無事に本番稼働することができた」(景山氏)

ニシヤマでは今後も引き続き、同システムの拡張・強化を進めるとともに、さらなる迅速な経営判断や経営戦略の立案に活用していく考えだ。

最後に西山氏は、「業務改革とそれを支える新しい基幹システムの進化の両輪がそろって、初めて当社は新たな市場で競争力を発揮することができるのだ。そういった意味でも、日立ソフトには我々のパートナーとしてさらなるサポートの充実とFit-ONEの機能強化を望んでいる」と期待を込めて語った。



株式会社ニシヤマ
管理本部長 景山剛氏

USER PROFILE

株式会社ニシヤマ

所在地: 東京都大田区大森北4-11-11

設立: 1947年

代表者: 西山博務

従業員数: 290人

事業内容: 工業用のゴム・プラスチック製品と産業用機械器具類の販売、機械器具の設置などの諸工事など

関連する製品・ソリューション

販売・会計 統合ソリューション

Fit-ONE

お客様の業務に合わせた業務テンプレート・システムテンプレートを基にした販売管理、財務会計、管理会計統合ソリューションです。