

シンデン・ハイテックス株式会社

事例紹介

“基幹システムを変えても、業務は変えない” 鍵は MotionBoard 帳票出力オプション

液晶や半導体などの電子部品を取り扱う専門商社のシンデン・ハイテックスは、卓越した機動力をさらに強化すべく、基幹システムのクラウド化を決断。NTTデータセキスイシステムズがクラウド型で提供している基幹業務ソリューション「SKit FLEXi」へ移行した。あわせて MotionBoard、Dr.Sum EA を導入。MotionBoard 帳票出力オプションの Excel 出力機能を活用することで、既存の業務プロセスの要となっている「棚卸チェックリスト」のフォーマットをそのまま継承。現場に混乱をもたらすことなく新システムのスムーズな定着を実現すると同時に、業務効率の大幅な改善を成し遂げた。

✓ 採用の背景

- 販売管理システムをクラウドサービス (SKit FLEXi) 移行
- 既存帳票のフォーマットを新システムでも継承することが必須

✓ 導入ポイント

- SKit FLEXi との柔軟なデータ連携
- MotionBoard 帳票出力オプションによる Excel フォーマットでのデータ出力

✓ 導入効果

- オペレーション部門における帳票作成の作業負担をゼロに削減
- 在庫データを倉庫や商品などの自由な切り口で瞬時に集計することが可能

Company Profile



シンデン・ハイテックス株式会社

設立 : 1995年6月6日

事業内容: 液晶や集積回路をはじめとする電子部品販売を主軸とする専門商社。LG ディスプレイ社、SKハイニックス社、MagnaChip社など、液晶・メモリーのトップシェアメーカーとの強固な信頼関係を基盤として販売実績を拡大している。

URL : <https://www.shinden.co.jp/>

Interview



管理本部 業務管理部
部長 西畑 敦司 氏 (写真右)

管理本部 業務管理部
主任 武木田 篤 氏 (写真左)

Surprise!

MotionBoard / Dr.Sum EA 導入後の驚きの声

Before

帳票を起点としたプロセスが変わってしまうと業務に多大な影響を及ぼす恐れがあり、現状どおりのフォーマットを維持する必要がある。とはいえ棚卸チェックリストを紙に出力すると60~70ページくらいの分量となり、毎月の末締の時期になると、オペレーション部門は連日この帳票作成に掛かりきりになっている状態だった

After

MotionBoardによってオペレーション部門の棚卸チェックリストにかかる負担を“ゼロ”にでき、オペレーション部門側が担ってきた棚卸チェックリストの作成・配布業務を情報システム部門で巻き取ることが可能となった。また、Dr.Sum EAを使えば、例えば在庫データを倉庫や商品といった自由な軸で瞬時に集計することができ、トータルでみても大幅な工数削減を実現している

卓越した機動力をさらに高めるため 販売管理システムをクラウドに移行

半導体や液晶などの電子部品販売を主軸とする専門商社のシンデン・ハイテックスは、世界のエレクトロニクスメーカーとの強固な信頼関係を築き、各メーカーとの取引実績で国内トップクラスのシェアを誇っている。

成長を後押ししたのは卓越した機動力があったからだ。同社の総資産に占める固定資産の比率はわずか0.2%。自社倉庫などを持たず仕入数や在庫数をフレキシブルに管理することで身軽な財務体質を維持し、様々な経営環境の変動リスクを低減しながら迅速なビジネスを展開している。

そして2015年5月、同社は強みとする機動力をさらに高めるべく、販売管理システムの刷新プロジェクトを開始した。オンプレミスで運用してき

たサーバーを撤廃し、NTTデータセキスイシステムズがクラウド型で提供している基幹業務ソリューション「SKit FLEXi」に移行するというものだ。

シンデン・ハイテックス 管理本部 業務管理部の部長を務める西畑 敦司氏は、「協力会社の倉庫にある各商品の在庫数や価格などを、国内外の拠点で活動している営業担当者がモバイル端末から直接参照できるようにすることで、現場レベルの意思決定のスピードアップを図りたいと考えました」と狙いを語る。

二次加工なしで 既存のフォーマットを継承する MotionBoard 帳票出力オプションに注目

しかし、販売システムの刷新にあわせて業務プロセスをドラスティックに変えていくというアプ

ローチが、どんな場合でも成り立つわけではない。

シンデン・ハイテックスではこれまで「棚卸チェックリスト」と呼ばれる紙の帳票を使用し、倉庫を委託している協力会社や取引先とのやりとりを行ってきた。「この帳票を起点としたプロセスが大きく変わってしまうと業務に多大な影響を及ぼす恐れがあり、現状どおりのフォーマットを維持する必要があるのです」と西畑氏は語る。

この課題解決に向けてNTTデータセキュリティシステムズより提案を受け、導入に至ったのが、ウイングアークのMotionBoardとDr.Sum EAだ。

シンデン・ハイテックス 管理本部 業務管理部主任の武木田 篤氏は、「他のBIツールにない機能として注目したのがMotionBoard帳票出力オプションです。従来とまったく同じ形式で棚卸チェックリストを作成し、二次加工をすることなく関係者にレポート配布できる点が決め手となりました」と採用の理由を示す。

オペレーション部門側が担ってきた帳票作成業務を“ゼロ”に 情報システム部門で巻き取ってガバナンスを強化

2016年10月、シンデン・ハイテックスはSKit FLEXiの稼働開始に合わせ、MotionBoard、Dr.Sum EAの利用を開始した。これにより大きく変わったのが棚卸チェックリストの運用体制だ。販売管理システムがクラウドに移行したことでオンプレミスのサーバーのメンテナンス負荷が軽減され、これまでオペレーション部門側が担ってきた棚卸チェックリストの作成・配布を情報システム

部門で巻き取ることが可能となったのである。

「棚卸チェックリストをA4用紙に出力すると60～70ページくらいの分量となります。月末の仮締と本締の時期、オペレーション部門は販売管理システムから取り出したデータを手作業で仕分けるなど、連日この帳票作成に掛かりきりになっている状態でした。MotionBoardによってそうしたオペレーション部門の負担を“ゼロ”にできたのは大きな貢献です。もちろん、代わりに情報システム部門の作業負担が増大したわけでもありません。Dr.Sum EAを使えば、例えば在庫データを倉庫や商品といった自由な軸で瞬時に集計することができ、トータルでみても大幅な工数削減を実現しています」と武木田氏は語る。

さらに西畑氏は続ける。

「工数削減もさることながら私たちにあってより大きな成果は、従来よりもきめ細かなデータのチェックができるようになったことです。データの鮮度や正確性に常に気を配り、異常値をあらかじめ訂正するなど、情報システム部門として本来担うべきガバナンスに重点をおいた活動に専念できるようになりました」

データ活用に対する社内の理解を深めBI機能のより高度な展開を図る

既存の棚卸チェックリストをそのまま継承したことで、スムーズなシステム刷新を成し遂げたシンデン・ハイテックスだが、今後はデータ活用に対する社内の理解をさらに深め、スキルの習熟を見極めながら、MotionBoard、Dr.Sum EAを基盤としたBI機能のより高度な展開を進めてい

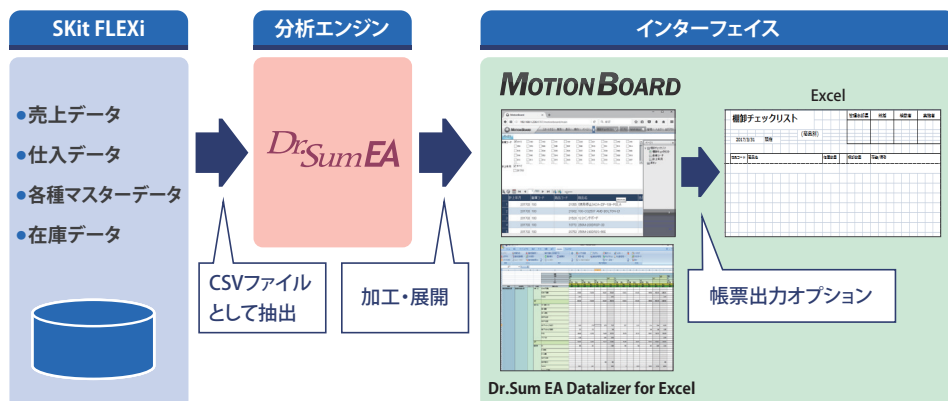
くことを視野に入れている。

「Dr.Sum EAにはすでにSKit FLEXi稼働後の半年分に加え、旧システムから移行したデータを蓄積しています。今期からはそのデータをビジネス現場にも展開していきたいと考えています。Datalizer for Excelを使えば、日頃から慣れ親しんだExcelインターフェイスでデータを扱うことができ、エンドユーザーの違和感や戸惑いを抑えることができます。営業担当者にもとつきやすく、自分なりに売上データの分析などもできるようになれば、ビジネスの機動力をさらに高めるといった経営目標に全社一丸で応えることが可能となります」と西畑氏は計画を示す。

あわせて営業部門のマネージャー層に向けて、MotionBoardのダッシュボードをカスタマイズした形で提供することも検討中だ。各種リスト上で気になった項目をドリルダウンしたり、自分なりに軸を切り替えてデータを見たりなど、様々な案件を俯瞰し、現状の問題点をより素早く察知するとともに、その原因を特定できる直感的なデータ分析の基盤としても定着させていくことを狙うという。

これについては武木田氏も、「棚卸チェックリストは従来どおりのフォーマットとしましたが、これに加え、KPIをグラフ化したダッシュボードもあわせて提供するなど、データ可視化の効果を社内に啓蒙していければと考えています」と意欲を見せる。

半導体をはじめとする電子部品は、国際的な需要や為替変動の影響を受け、相場が時々刻々と変化する。すなわち、現場の一瞬の判断によって収益が大きく左右される。グローバル市場での競争も熾烈さを増しているだけに、ビジネスの迅速な意思決定を支えるデータの高度活用が欠かすことができない。



導入製品・サービス

MotionBoard
MotionBoard 帳票出力オプション
Dr.Sum EA
Dr.Sum EA Datalizer for Excel

ウイングアーク1st株式会社

www.wingarc.com
 E-mail: tsales@wingarc.com

【本社】TEL: 03-5962-7300 【大阪】TEL: 06-6225-7481 【名古屋】TEL: 052-562-5300
 【福岡】TEL: 092-292-1092 【仙台】TEL: 022-217-8081 【札幌】TEL: 011-708-8123 【新潟】TEL: 025-241-3108

