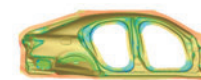
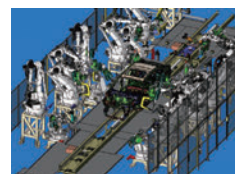


株式会社トヨタプロダクションエンジニアリング 様

内部統制の強化と生産性向上のため、
販売管理、経費精算システムを刷新。
受発注業務のリードタイムを65%短縮、
紙の使用量を約60%削減。



もっと喜ばれるクルマ作りを目指して、デジタル生産技術でTOYOTAのモノづくりを支えるトヨタプロダクションエンジニアリング様。内部統制の強化と生産性の向上を実現するため、システムの刷新を検討。新システム導入の背景と選定理由から、導入効果までを伺った。

User's Profile



設立:2007年4月
資本金:4億円
出資会社:トヨタ自動車100%

事業内容:

- 自動車に関するデジタルデータを基軸にした生産準備、設備開発設計、品質データ管理
- コンピュータソフト、ハードの開発、販売、リース、レンタル、保守
- 半導体及び電子ユニットの生産準備



専務取締役
総務本部 本部長
伊藤 賢治 氏



総務部
調達室 主査
中嶋 清孝 氏



技術開発室
情報・技術管理G 主幹
古田 好宏 氏



総務部
調達室
グループマネージャー
鈴木 祥浩 氏



総務部 企画総務室
経理G 主任
小林 正利 氏

導入の背景

非効率な業務プロセスを改善し、内部統制強化と生産性向上の実現に向け、新たなシステムの検討を開始

トヨタプロダクションエンジニアリング(以下、TPEC)様は、会社設立から9年が経過し、「内部統制」と「生産性」の両面から全社の業務を評価した。その結果、調達・会計・人事の各システムが連携しておらず、非効率な業務プロセスが多いことが判明。この状況を踏まえ、専務取締役の伊藤氏を推進リーダーとした「全社システム化推進委員会」を立ち上げ、システムの検討を開始した。

課題

- 1 見積書などの伝票承認、保管など、紙ベースで実施する業務が多く、内部統制と生産性の両面からみて、非効率であったこと
- 2 発注情報が会計システムの支払処理と連動しておらず、人による転記・確認作業が必要であること
- 3 システム環境の長期使用により、サーバ切り替えのリミットが迫っていたこと

選定のポイント

内部統制の強化、2倍の生産性を目標に、ERP4製品の機能比較から検討を開始。評価の結果、「ProActive E²」を採用

新システム選定のポイント

- 入力画面の遷移や操作性に対する評価が良かったこと
- データベース内のデータを全て活用・出力でき、他システムとの連携が容易に行えること
- 製品機能の拡張性の高さと、今後の機能強化への期待が持てること
- SCSKの業務理解力と提案力が高く、信頼できる企業と判断したこと

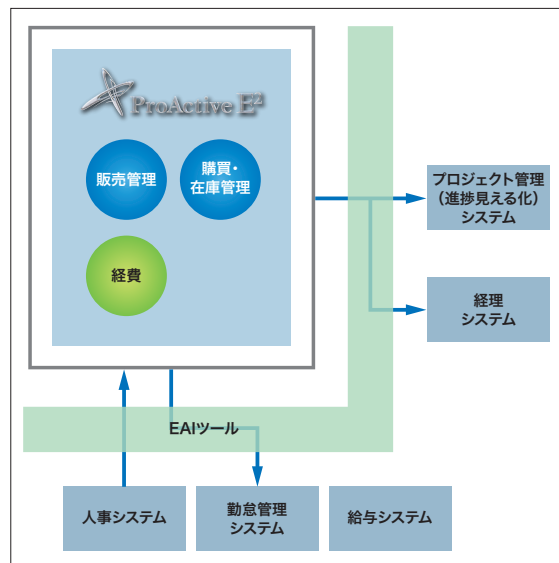
導入のプロセス

進捗管理と課題解決、堅実なプロジェクト推進により、
予定通りの本番稼働を実現

製品の選定が終わり、2016年8月、翌年4月の本番稼働に向けて、約9ヶ月間のシステム導入がスタートした。

ProActiveの標準業務プロセスを活かした「内部統制の強化」と「生産性の向上」を導入方針として掲げ、「電子承認をはじめとしたオペレーションルールの変更」を推進。通常、新システムの操作教育は、各部署の代表者を集めて説明し、部署ごとに広めていく方法が多いが、TPEC様は、全従業員を対象とし、複数回に分けて説明会を開催することで、新業務オペレーションの浸透を図った。その効果について、経理G主任の小林氏は、「本番稼働後、システムの操作に関する質問はありましたが、新ルールに基づいた業務遂行への反発など、大きな混乱はありませんでした」と振り返る。

その他、導入時に苦労した点として、調達室 主査の中嶋氏は、「取引先マスタ登録のための、データ整備に苦労しました。旧システムは書類作成時に取引先をテキスト入力する仕組みでしたので、全角・半角の混在など表記がマチマチだったため、マージ作業に時間を要しました。そこで、確認時間の短縮を考え、取引終了先の除外も考慮して、確認対象を直近3年間に限定しました」という。取引状況を踏まえた移行ルールを設けることで、対象件数を絞り込み、移行負荷を軽減。必要な取引先のマスタ化を無事に完了した。限られた時間の中、効率的な導入を意識しながら、進捗管理と課題解決を行うことで、新しい販売管理・経費精算システムは、2017年4月に予定通りの本番稼働を迎えたのである。



▲システム概要図

導入後の評価

内部統制の強化、業務処理のリードタイム約65%の短縮など、目標設定した効果を実現

本番稼働から7ヶ月を迎え、新システムの導入効果が表れてきている。伊藤氏は「新システムの稼働により、伝票承認の電子化による記録保持を始め、内部統制面での強化を図れたことは、非常に重要な効果の1つです」。またもう1つの目的であった生産性の向上について、小林氏は「導入前、2倍の生産性実現を目標に掲げていました。導入後の効果測定では、受発注処理のリードタイムで65%超の短縮、業務で利用する紙の枚数は約60%の削減を実現しました。また、作業工数は約40%の削減と目標の生産性2倍には届いておりませんが、新システムの習熟度が高まることで、今後目標達成できると確信しています」という。また中嶋氏は、「取引先の適正な管理の実現と取引先別の受発注金額の把握など、データ活用が進み始めました」と効果を語る。

今回のシステム更改では、「システム間連携の実現による生産性向上」を別プロジェクトとして進めていた。データ連携の定義を主に担当した情報・

技術管理G 主幹の古田氏は、「ProActiveのデータを活用するためにデータViewを作成することで、他システムとの連携を容易に実現できました」と、ProActive採用による副次的な効果を教えてくれた。その他にも、伝票承認や経費精算の電子化によりタイムリーな内容確認を実現し、業務時間の短縮につながっている。

最後に伊藤氏は「まず第一歩として、内部統制の強化、コンプライアンスに基づく業務プロセスを構築できましたが、より高い統制レベルの実現や生産性向上の追求には更なる改善が必要です。SCSKには充実したサポートや周辺システムを含めた統合的な提案をお願いしたいと思っています。またProActiveには、ユーザの声を今後の機能強化に反映してもらい、より優れたシステムになることを期待しています」と、ProActiveの継続的な進化に期待を寄せている。



導入効果のまとめ

- 紙ベースでの申請業務が電子化され、内部統制の強化を図れた（決裁権限に基づく承認行為、伝票・精算申請の記録保持など）
- 受発注処理のリードタイムを約65%短縮し、月間の用紙枚数を約60%、作業工数（時間）は約40%の削減に成功した
- 取引先の適正な管理や取引先別の受発注金額の把握など、蓄積されたデータ（売上・仕入）の活用が促進された

●お問合せ先

SCSK SCSK株式会社

SCSK カスタマーセンター

☎ 0800-500-4000 (無料) 受付時間 / 月～金 9:00～18:00
（祝日、年末年始、当社指定日を除く）

●携帯電話でのお問い合わせTEL:03-6670-2990

ProActiveWebサイト: <http://proactive.jp/> E-mail: proactive@ml.scsk.jp