

ビッグバン導入により、在庫や発送の課題を大幅に改善 本稼動後も価値を生み出しながら、確実な運用が可能に

Interviewee

株式会社ジーシーデータランド
ERPセクション マネージャー 福島 康則 様



ソリューション

SAP ERP
導入モジュール
FI、CO、SD、PP、MM
導入時期
1998年4月～1999年8月

ソフトেসを選んだ理由

- ◆ ヤマハ発動機出身で、同社のSAP ERP導入に携わった実務経験者の存在
- ◆ 低コストでの導入への期待

導入の効果

- ◆ 日経コンピュータ主催「第4回情報システム大賞」でグランプリを受賞
- ◆ パワーユーザ※が持つべき知識やスキルを確実に習得
- ◆ 10年以上も大きなトラブルのない、価値を生み出しながらの運用の実現



株式会社ジーシー

設 立 1921年2月

資 本 金 880百万円

売 上 高 連結:94,800百万円
(2014年度)

従業員数 連結:2,646名
(2014年9月時点)

所 在 地 東京都文京区本郷

U R L <http://www.gcdental.co.jp>

世界110カ国以上で高い支持を受ける
歯科医療総合メーカー、株式会社ジーシー。株式会社ジーシーデータランドは
ジーシーグループ各社のITシステムの
開発・運用、及び歯科業界用システムの
開発を担う。

情報システム大賞でグランプリを受賞

ソフトেসのコンサルタントがヤマハ発動機出身で、同社のSAP ERP導入に携わった実務経験者であり、製造関係を熟知していること、コストが格段に安いことから、SAP ERPの導入をお願いしました。5モジュールのビッグバン導入というかなり大掛かりなプロジェクトでしたが、ソフトেসの支援を受けながら、短期間・低コストで精度の高い仕事ができた実感しています。その結果、SAP ERPの導入によって様々な業務改革が実現できました。特に、在庫や発送の課題が大幅に改善され、日経コンピュータ主催「第4回情報システム大賞」ではグランプリを受賞しました。

「ユーザダイレクト方式®」、その大きな価値

ソフトেস独自のこの導入手法によって、パワーユーザの持つべき知識やスキルが確実に身に付き、かつ自社の仕組みは自分たちで決めるという意識が生まれました。その結果、「システムの不具合により稼働開始を延期」というよく聞く事態にはならず、スムーズな導入ができました。そして、導入時に習得したこのスキルは運用段階でも生きてきます。アップグレード等の節目でも、パワーユーザの力量が質・時間・コストの全てに反映されると考えています。当社が10年以上も大きなトラブルを経験せず、価値を生み出しながらかかり運用できている背景には、間違いなくパワーユーザ自身の知識とスキルがあります。

定期的なワークショップで再教育、一連の業務を1人で操作可能に

組織は生き物ですから10年経てば大きく変わります。異動や定年退職でキーマンを失うこともあ

ります。そこで、社内の知識とスキルを維持するためにワークショップをお願いしました。ソフトেসのコンサルタントに週1回のペースで足を運んでもらい、各モジュールの新任パワーユーザ6名が集中して教育を受けました。新任パワーユーザは、自分の業務は理解していてもSAP ERPの機能としてそもそもなぜそのような操作をするのか、基本的な操作の意図を理解していませんでした。しかし、標準画面からのマスタ設定や購買発注～支払、受注登録～出荷・請求処理までをほぼマンツーマンでトレーニングしていただき、操作方法・目的が理解できました。その結果、新規取引先を想定し、新しい品目の仕入から出荷・請求までの一連の業務を1人で操作できるようになりました。

ユーザ側に運用スキルが残る導入手法はソフトেসだけ

今後SAP ERPを導入する企業は、業務を良く知っていて、PCが分かる積極的な人をパワーユーザにすべきです。SAP ERPの仕組みや機能はソフトেসに学び、自社の業務プロセスはパワーユーザが見直し、改善することが大切です。ソフトেসの導入手法なら確実にユーザ側に運用スキルが残り、自分たちで問題解決方法を考えられるようになります。このような導入手法を行う会社は、今のところソフトেসだけだと思います。

ソフトেসという会社を一言で表すなら、B型一家の技術屋集団。付き合えば付き合うほど奥の深さを感じますし、私たちがもまだその底が見えていないのかもしれない。今後も頼もしい支援を期待しています。

※パワーユーザ：業務部門のユーザ代表者