

常時100~200個あった運用課題が大幅に減少 ソフテスには今後も、良き「家庭教師」であってほしい

Interviewee

コンビ株式会社
IT統括部 部長 山田 徹也 様



ソリューション
SAP ERP
サポートモジュール
FI、CO、SD、PP、MM
サポート開始
2003年7月~

ソフテスを選んだ理由

- ◆SAP専門ベンダーとしての経験
- ◆コンサルタントの質の高さ、豊富なノウハウ
- ◆サポート内容に合った適正な価格

運用サポートサービスの効果

- ◆常時100~200個あった運用課題が大幅に減少
- ◆分社化へのシステム対応が、3ヶ月程度の短期間で完了



コンビ株式会社

設立 1957年12月

資本金 100百万円

売上高 15,864百万円
(連結:26,428百万円)
(2009年度)

従業員数 226名(連結:2,458名)
(2013年3月時点)

所在地 東京都大東区元浅草

URL <http://www.combi.co.jp>

国内ベビー用品業界のリーディングカンパニー、コンビ株式会社。中核であるベビー&トイ事業に加え、アパレル事業、育児環境支援事業、機能性食品事業などを展開する。

SAPパッケージの専門店 ソフテス

SAP ERP導入後、運用サポートを受けずに自社運用をしていましたが、かなり苦労しました。というのも、会社が毎年のように新事業の開始や事業形態の変更を行い、その度に自社でカスタマイズ等をしなければならなかったからです。しかし、経験がないため難しいことが多く、社内のITスキルだけで運用していくには限界がありました。

そこで、ベンダーからサポートを受けることを決め、何社かを検討しました。ソフテスはSAPパッケージの専門店であり、会計モジュールの導入してもらった際からコンサルタントの質の高さやSAP ERPへの知識の深さを実感していたため選びました。その他、価格面がリーズナブルなことも決め手の一つとなりました。

100~200個の運用課題が大幅に減少、分社化への対応も短期間で終了

運用サポートを始めた頃は、解決できない課題が常に100~200個あったのですが、今はほとんどなくなり、課題を抱えたまま半年以上過ごすということもなくなりました。

また、2009年4月に分社化を行った際、ソフテスにシステム対応をお願いしました。日頃運用サポートをしてもらっており、当社の社内事情や商売のやり方を把握してくれていたため、約3ヶ月という非常に短い期間でシステム立ち上げに到達できたのが良かったです。

以前はソフテス側の担当者が交代することもありましたが、今ではサポート体制が一新されサポートの担当者が固定されました。それによって当社のこ

とをより理解してもらい、スムーズにサポートしてもらえるようになったため、大変助かっています。

ワークショップでスキルアップを実感

ソフテスのコンサルタントが当社のパワーユーザ※に実際のカスタマイズ状況を見せながらスキルトランスファーしてくれるので、メンバーのスキルが日々高まっています。また、メールだけだと意思疎通が十分できないこともあるので、ワークショップを行うことによって本当の解決方法の確認が得られるところが良いと思います。現在、月に1回ワークショップが開催されており、以前は約半日かかっていましたが、今は約1時間で理解できるようになりました。ソフテスのコンサルタントが課題の解決に当たりながら、スキルトランスファーを重ねてくれるおかげです。

今後も良き「家庭教師」であってほしい

SAP ERP導入時はソフテスのことを「「習うより慣れる」の会社」と言っていました。実際に運用を始めてみると、導入時に自分たちで苦労しつつも覚えた様々な知識・経験が実を結んでいることが実に多いと実感しています。運用段階に入った今思うのは、例えば他のベンダーが週5で教えるような予備校だとしたら、ソフテスは1対1で教えてくれる家庭教師のような会社だということです。今後も良き家庭教師として、親身な運用サポートを期待しています。

※パワーユーザ:業務部門のユーザ代表者