

FI、CO、SD、MM、PSのビッグバン導入を計画通りに実現 パートナー選定の決め手は、「人」「コスト」「経験値」

Interviewee

NECエンジニアリング株式会社
経営管理部 / 情報システム部、経理部、資材部 ご担当者様



ソリューション

SAP ERP

導入モジュール

FI、CO、SD、MM、PS

導入時期

2001年4月～2002年4月

導入の背景

- ◆老朽化した旧システムのリニューアル、オープン化とシステムのメンテナンスにかかる業務負荷軽減の必要性

ソフトスを選んだ理由

- ◆「人」「コスト」「経験値」の選定基準に最も合致
- ◆「業務をERPに合わせて改革していく」「より早く、より安く」という導入コンセプト達成への期待



NECエンジニアリング株式会社

設立 2003年3月
(創立:1975年6月)

資本金 370百万円

売上高 62,600百万円
(2013年度)

従業員数 2,406名
(2014年5月時点)

所在地 神奈川県川崎市中原区下沼部

URL <http://www.nec-eng.co.jp>

社会と企業を豊かにするICTソリューションの提供。ICTを支える情報端末、通信機器、各種電子機器に用いられる、デバイス、モジュールを開発する。

オープン化とメンテナンスにかかる業務負荷軽減を目指す

以前使用していたシステムは導入から10年以上が経過していたため、ハードウェアが限界を迎えており、一部のソフトウェアも老朽化していました。その他のソフトウェアは非常にレベルの高いものを持っていましたがオープン化に対応するのが難しかったこと、システム間の整合性をとるためのメンテナンスが大変だったこと等が課題となっていました。そのため、新しいシステムを導入することに決めました。

導入のコンセプトは「業務をERPに合わせて改革していく」「より早く、より安く」

リニューアルを考えていた時に、ERPという概念を知りました。その上でシステムを検討した結果、SAPとOracleが候補に挙がりました。しかし、導入のコンセプトとして、「業務をERPに合わせて改革していく」「より早く、より安く」があり、これらの目的に合っていたSAP ERPを選択しました。

「人」「コスト」「経験値」で選定

SAP ERPを導入するにあたって、SAP社に当社に合う導入パートナーを何社か紹介していただきました。パートナーというのは会社じゃなくて人だと思っているので、実際に話をしてみても合う人、できることはできる・できないことはできないと言ってくれる人、人間的にやっていける人を選びたいと思いました。また、導入パートナーを選定する基準として「極力カスタマイズしないで、業務をSAP ERPに合わせる」「値段が安い」「経験がある」を

挙げ、その基準に最も合っていたのがソフトスでした。特にサービス価格は他社と比べて段違いに安く、決め手の一つになりました。

自社主体の推進でスムーズな導入に成功

実際のプロジェクトでは、導入コンセプトの一つである「より早く、より安く」という点が充分達成できました。また、コンサルタントの支援を受けながら、自分たちが全て決めて、自分たちでコントロールしていくユーザダイレクト方式®という導入手法がわが社にはとても合っていたと思います。ソフトスが我々に会社としての決定を求めてくるので、自分たちで! という責任感を強く持つことができました。他のパートナーだったら、これほどスムーズな導入は難しかったと思います。

何をしたいのか、それをはっきりさせること

SAP ERPを導入するには目的を明確にすることが大切です。

導入は決して簡単ではありませんが、上手い方法があります。自分たちが何をするのか…というものをはっきり持って、「本当に自分たちに必要なのか」「自分たちが将来使っていくに当たって、使いこなせるかどうか」等、「自分たちがどうすべきなのか」という考えがあると上手いと思います。

また、安い買い物ではないので、社内のコンセンサスを得ていき、会社としてプロジェクトを通じて何を実現したいのかということをはっきりさせることが大切だと思います。