

A.S.I.A.で各拠点の数字を効率的に収集 売上を明細レベルで把握して経営をスピード化

北川工業株式会社

国内 6 拠点、海外 11 拠点で事業を展開している北川工業。これまで海外拠点で利用していた販売管理から会計までの仕組みは、各拠点が個別に構築・運用してきたシステムである。そのためグループ全体として、どこで、何が、いくらで売れているのかを把握することが困難であった。そこで北川工業では、海外拠点の情報基盤としてグローバル ERP「A.S.I.A.」を導入。海外拠点の経営情報を、明細レベルで把握できる仕組みを構築し、迅速かつ柔軟な意思決定のための環境を実現した。



北川工業株式会社

<https://www.kitagawa-ind.com/>

設立 1963年6月12日
資本金 27億7,000万円
従業員数 連結：516名（2014年2月末現在）
事業内容 エレクトロニクス機器の誤作動防止などを目的とする電磁波環境コンポーネントや各種機器機構部品や生産性に貢献する精密エンジニアリングコンポーネントの製造・販売を事業として展開。

1963 年の創業以来、「共生と共創」という経営理念に基づいて、顧客の問題をともに解決することができるオンリーワン企業を目指す北川工業。独自技術に磨きをかけ、価値あるオリジナリティーの高い新製品やサービスを創出している。事業としては、国内外の生産拠点、販売拠点の地域における強みを生かし、コンピュータや OA 機器、AV 機器、家電製品、自動車、航空機、建築物など、幅広い分野で使用される電磁波環境コンポーネントや精密エンジニアリングコンポーネントを製造・販売している。



導入製品 A.S.I.A.（現：mcframe GA）

POINT 海外拠点目線のサポート体制の構築（多言語対応、及び時差の最小化）

導入前の課題

- 各拠点で独自に販売・会計システムを導入
- どこで、何が、いくら売れているかを把握できない
- 実績集計の時間と質に問題があった



導入後の効果

- 全海外営業拠点各種実績の完全把握
- 全海外営業拠点の業務の標準化推進による効率化
- 実績の収集及び分析出来る環境構築

海外営業（欧、米、亜）7拠点にA.S.I.A.を導入 数字に基づく意思決定に向けたグローバル事業基盤を構築

導入のきっかけ

海外拠点が独自のシステムを構築したため、何がどこでどれだけ売れているかを把握できない

北川工業の特長として、海外拠点多く、日本を含めて13拠点で営業展開を行っていることが挙げられる。既に自社としてはお客様と共に2000年代前半に海外進出していたが、その後2008年に発生したリーマンショック後の円高の影響により、生産拠点を国内から国外にシフトする顧客企業が増加し、北川工業もそれに伴ってアジアを中心とした海外事業の拡大をしなければならなかった。この海外展開について、代表取締役社長の北川清登氏は、次のように語る。

「各海外拠点のお客様からのニーズはさまざまでかつ個別対応が求められました。そのため本社からコントロールするよりも、現地の売上ボリュームにあわせて管理を現地に任せた方が効率的だと判断しました。その結果、ある拠点は独自にシステムを開発し、ある拠点は会計パッケージを導入してExcelで販売管理をするなど、拠点ごとに販売・会計システムがばらばらの状況でした」

当時、上海の拠点の責任者であった営業推進室 室長の天本哲雄氏は、「たとえば上海は保税企業で、輸入した商品を国内に販売する場合は保税取引が主で税番管理が最重要でした。又税取引にも対応する必要がありました。更に国内調達した商品を国内販売する場合は課税取引が主でしたが、輸出の際は税金還付があり、日本とは違う複雑なオペレーションが必要でした。現地でパッケージを探したのですが、自社のオペレーションに見合うERPがなく、独自開発を選びました」と話す。

一方、北川工業は、上場企業であることから、決算時には各拠点からデータを集めて連結決算書を作成しなければならなかった。しかし各拠点のシステムがばらばらで、データ形式もさまざまなため、対外発表用の数字としてまとめるのがやっとという状態だった。

CASE STUDY

半導体・電子部品

北川工業株式会社



北川工業株式会社
代表取締役社長
北川 清登 氏

北川氏は、「3カ月ごとの数字は集まるのですが、その明細が不明確で、どこに、何が、いくらで売れているのかを把握できませんでした」と語る。

「各拠点の売上は月次で分かります。しかし連結決算では、各拠点の売買を相殺する必要があり、決算をしてみないと全体像が分かりません。当初は日本からの輸出がほとんどだったので、日本でも海外の売上を把握できたとし、海外の売上を累積すれば、容易に連結の数字を予想できました。現在では、海外拠点と海外拠点の売買が増えてきたこともあり、単純な累計では連結の数字を予測することができなくなっています」（北川氏）。

天本氏は、「こうした状況を解決するためには、海外拠点の実績を集約するための仕組みを導入することが必要だと思っていました。」と話している。

導入の経緯

アジア地域での実績を評価して A.S.I.A.を採用 海外拠点の サポート体制の構築も高く評価

北川工業では、さまざまなパッケージを検討した結果、A.S.I.A.の導入を決定する。採用の理由を北川氏は、「A.S.I.A.は、アジア地域を中心に、すでに多くの製造業に導入されている実績があるので、機能的にもこなれていると感じました。また今回、導入予定の海外7拠点のすべてをサポートしてもらえるということが、A.S.I.A.を採用した最大の理由でもありました」と話す。

当時、情報システム室の室長だった新海氏は次のように振り返る。「A.S.I.A.を採用し、海外KPX（グローバル事業基盤）プロジェクトをスタートすることになり、プロジェクトについて説明をするため、全拠点を回りました。初めの反応としては、好意的な反応でしたが、いざ本格的に導入準備に入ると、当然ながら既存のものを変えるという抵抗感が非常に強かったです。それを、1拠点1拠点調整をとるのが非常に難しかったです。」と語る。



北川工業株式会社
営業推進室 室長
(当時 営業本部マネージャー)
天本 哲雄 氏

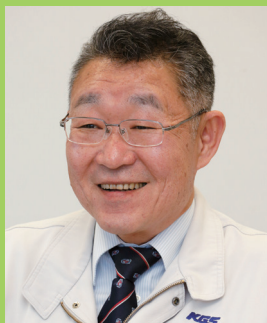
A.S.I.A. は、まず 2010 年 10 月に香港の拠点で本番稼働し、続いてシンガポール、タイ、米国、ドイツ、上海と続き、2013 年 12 月に台湾の拠点で本番稼働した。また 2014 年 3 月には、すべての海外営業拠点の実績が把握できるようになる。各拠点は、基本的には販売から会計まで、すべて A.S.I.A. の機能を使っているが、台湾と上海の拠点は、既存のシステムと A.S.I.A. を連携するという工夫がなされている。天本氏は、「台湾と上海の拠点は、現地の担当者が既存のシステムでオペレーションした数字を B-EN-G で開発したインターフェースを経由して A.S.I.A.、更に日本本社のサーバへ取り込んでいます。」と話す。

「台湾、上海以外でも、ドイツのサポートには苦労しました。たとえば、オンタイムでドイツ拠点からの問合せに対応するサポート体制構築、ドイツ会計システム監査対応、また日本では“1,000 円”のように数字を 3 桁ずつカンマで区切るが、欧州では“1.000 ユーロ”

CASE STUDY

半導体・電子部品

北川工業株式会社



北川工業株式会社
総務室 参事
(当時 情報システム室 室長)
新海 政典 氏

のようにピリオドで区切るなど、こうした課題に B-EN-G は対応してくれました。」と北川氏は言う。

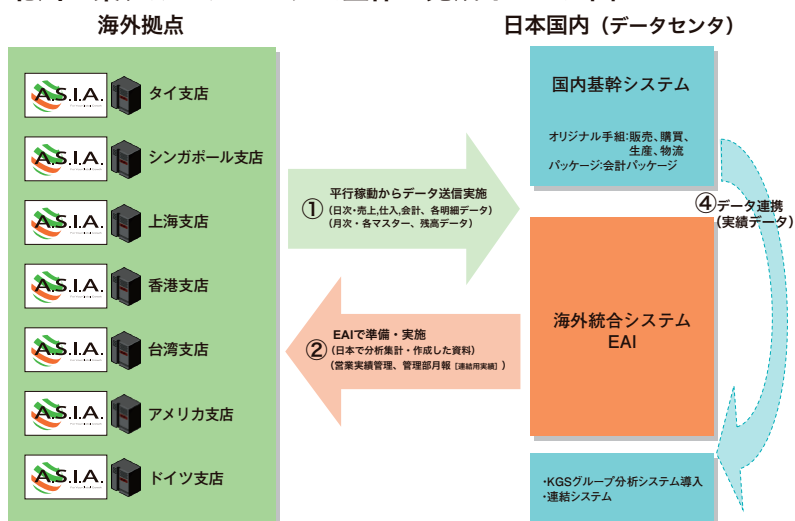
また、「導入中に苦労したのは、“言葉の壁”です。」と大賀氏。「例えば中国では中国語しか使えないため、日本語通訳の方に訳してもらうのですが、システム的なところは上手く伝わりません。訳やニュアンスが違うという指摘もあって、正しく理解してもらうということが一番難しかったです。文化や商習慣の違いを痛感しました。」と語る。

導入の効果

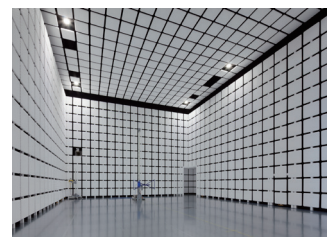
全海外営業拠点各種実績の完全把握 全海外営業拠点の業務の標準化推進 による効率化

A.S.I.A. を導入した効果を北川氏は、「A.S.I.A. を導入したことで、海外拠点の数字がスムーズに集まるよう

北川工業グループシステム全体の完成イメージ図



EMCセンター



電波暗室

CASE STUDY

半導体・電子部品

北川工業株式会社



北川工業株式会社
情報システム室

大賀 英樹 氏

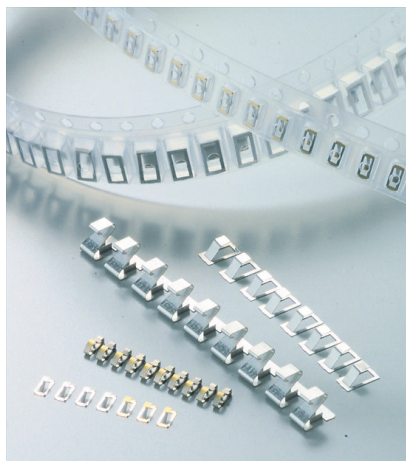
今後の展望

各拠点のデータを本社で一括管理 生産管理システムのあり方も検討

今後の取り組みについて天本氏は、次のように語ります。「現在は各拠点でマスター管理をしているので、メンテナンスが必要な場合、現地の担当者に指示したり、依頼したりすることが必要です。そこで今後は、マスターメンテナンスをいかに効率化させるかが重要です。」「各拠点の A.S.I.A. からの実績はきちんと上がってきていますので、今後は即時売上げが分析できることが重要だと思います。できる限り有効に使える情報、例えば生産や調達から注文情報などもすぐに取りれる、売上実績が確実に分析できることから、スタートだと思っています。」と大賀氏は語る。

北川氏は、「今後は国内外ともに生産管理システムのあり方を検討していきます。地産地消などお客様のニーズがどんどん変化しており、製造しているものも場所も変化していきます。従って、オペレーション変更への柔軟な対応が必要になってくると思います。今後は、生産管理を含めた全社 IT 化を加速していきたいと思っています。」と話している。

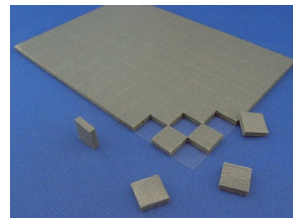
北川工業株式会社様の製品



オンボードコンタクト



スペーサー



熱伝導シート

b-en-g

ビジネスエンジニアリング株式会社

プロダクト事業本部営業本部

TEL: 03-3510-1616

www.mcframe.com

※記載された内容は2014年3月現在のものです。