

## グローバル企業のための海外拠点向けERPパッケージ「A.S.I.A.」導入事例紹介

# 本社とアジア拠点の会計を結ぶ

アジア進出する日系企業を悩ませるのが、海外拠点における会計事務。会計制度や通貨が各国で異なるため、地場のパッケージソフト導入や会計事務所への委託など拠点ごとの独自の対応に流れやすい。しかし、それでは決算処理や正確な業績の管理が困難になるのは明白だ。東洋ビジネスエンジニアリング（B-EN-G）が開発した国産グローバルERP・会計システム「A.S.I.A.」は、そんな企業の悩みに応じてくれる。「A.S.I.A.」の導入でアジア拠点の会計対応を改善中という企業に、その効果を聞いた。

## 導入企業が語る「リアルタイムに数字が伝わる」

1876年（明治9年）創立の森村商事（東京都港区）は、海外貿易のパイオニアとして知られる専門商社だ。同社の前身である森村組が出資母体となって設立された企業には、高級食器のノリタケカンパニーリミテドをはじめ、TOTO、日本ガイシ、日本特殊陶業など、そうそうたる顔が並ぶ。

当初は米国向け陶磁器の輸出が中心だったが、現在はセラミックス、電子材料、化成品・香料・食品原料、金属素材、樹脂などの各分野で事業を拡大している。

人口減少による国内市場の縮小や、製造コスト低減を背景とした日本の製造業の海外シフトに対応するため、森村商事は海外事業の強化を最も重視すべき戦略として掲げている。特にASEAN地域の事業環境の変化に対応す

べく、従来のシンガポールとタイの現地法人に加えて、2014年にはベトナム駐在員事務所の現地法人化（ハノイ本店、ホーチミン、ダナン2支店体制）、15年4月にはフィリピン現地法人としてフィリピン森村商事を設立。域内での営業体制を強化しながら、積極的な事業展開を進めていく戦略だ。

アジア展開の課題は、海外事業所の会計事務だった。タイでは現地のパッケージソフトを用いながら、決算はエクセルを使って手作業で対応。他の事業所は現地の会計事務所に委託していたが、いずれも経営指標の適時の把握や分析を行うのは困難な状況だった。

そんな折、ベトナムにも現地法人を設立することが決定。タイとベトナム、2社間の取り引きを計画していたことから共通システムの導入を模索し始める。システム各社のサービスを比較しながら検討した結果、選択したのが「A.S.I.A.」だった。

海外拠点が数カ国にまたがる同社にとって、管理業務とシステムの平準化や投資コストといった課題の解決につながると判断したからだ。

森村商事で経理部門のマネージャーを務める中本達也氏は「採用の決め手となったのは、複数拠点での水平展開ができること。シンプルで分かりやすい仕様と現地語でのトレーニングが可能なのも大きかった」と評価する。

### 本社でも同じシステムを導入

ベトナム法人は14年8月に設立し、12月に「A.S.I.A.」を稼働させた。稼働と同時に、海外拠点と同じシステム環境を本社内にも構築した。システム導入前までは各事業所のデータは会計ソフトで1カ月分を作成して本社に送っていたため、月次の会計処理を待たなければ当月の営業成績を把握することができなかった。

しかし、「A.S.I.A.」を導入したことで「売り上げ、原価、粗利、在庫などの数値をリアルタイムで把握できるようになった。また、本社にも同じシステムを導入したことで、

データのバックアップを取ることも可能に。災害などのリスク対応にもなるし、システム操作のトレーニングにも活用できる」（中本氏）という。

システムは15年4月にタイでも稼働を開始し、16年2月には米国もスタートさせる。今後はさまざまな管理帳票の作成など、経営面でも大いに役立てていこうという方針だ。



拠点数は日本5、米国2、中国5、ベトナム3、台湾・タイ・シンガポール・インド・フィリピン各1の計20。アジアでの事業拡大に伴い、新拠点の設立に積極的に取り組んでいる。



### 森村商事 株式会社

設立 : 1876年（明治9年）  
資本金 : 4億5,000万円  
従業員数 : 266人（単体：2015年4月時点）  
事業内容 : セラミックス、電子材料、化成品、金属、樹脂などの貿易

## コンサルタントが語る海外導入のポイント

システム共通化で本社からの照会も容易に



プロダクト事業本部 A.S.I.A. 事業部  
コンサルティング・サポートグループ  
チーフ

中嶋紫乃氏

### Question 1 システム選定のポイントは？

森村商事様の課題は、現地法人から損益計算書などが毎月上がってきますが、それはあくまで結果報告でしかなく、原因をすぐに分析できないということでした。導入により海外拠点の会計データが早く手に入り、その数値をリアルタイムで追えるようになります。

海外での水平展開を考える際も、同じシステムならどの拠点でも同じ操作でデータを取り出せるメリットがあります。フィリピンや米国での導入も視野に入れておられたので、多言語でのサポートができる点も評価されました。

また、ローカルスタッフは操作が複雑だと拒否反応を起こすこともあり、シンプルな仕様が重要です。現地に必要な機能だけをコンパクトにまとめてあります。

### Question 2 フォロー体制は？

基本的なフローの要件定義など主要なところは日本で行い、現地のサポート拠点と連携しながら導入しました。「水平展開がスムーズだった」と評価をいただきました。

現地で情報がクローズしてしまうと困っていることなどを本社で把握できなくなってしまう恐れがあるので、タイやベトナムの現場でそれぞれ発生した当社とのやりとりに関するレポートを頂き、それを森村商事様の本社に毎月1回提出しています。

### Question 3 導入のメリットは？

本社側のメリットは、同じシステムを採用しているため操作を一度覚えてしまえばどの拠点でも共通して使えるということです。

例えば、ベトナムで開発したアウトプットのレイアウトをタイでもコピーして使えば、アウトプットのコストが1社分で済みます。

拠点が3社、4社と増えていった場合でも、1社分の開発コストで同じ帳票を使えます。標準化を図る企業ならメリットは大きいと思います。

## b-eng 東洋ビジネスエンジニアリング株式会社

Tel : 03-3510-1596 / Fax : 03-3510-1627 / Email : sales-asia@to-be.co.jp / Web : http://www.to-be.co.jp/

海外現地法人

中国（上海）、タイ（バンコク）、シンガポール、インドネシア（ジャカルタ）