

## 目的

基幹業務システム老朽化に対応し、商社ならではの業務特性や業務フローなどを考慮したシステムリプレースを実現すること。将来的には、社内のデータ一元化を視野に入れて受発注から決算処理まで業務プロセスを統一し、業務のアウトソーシングを進めコスト競争力を高めるために、ビジネスの変化に迅速かつ柔軟に対応できるシステムが求められていた。

## ソリューション

多言語対応やWebアクセスなど最新のIT技術を取り入れ、拡張性の高い基幹システム導入を可能とするシステム基盤「intra-mart」を組み合わせた「Biz」販売・会計」を核に、MKIの商社・卸売業におけるシステムノウハウを活用したソリューションが導入された。

## 効果

当初の目的であるシステム老朽化対応を無事完了し、大きなトラブルや現場の混乱もなく、安定稼働を実現。また、現場での作業の一部がシステム化され、効率化が図れた。

現在、会計及び経費精算業務について、グループ会社向けに「Biz」会計」を導入すべく、プロジェクト進行中。財務会計マネジメント向上が期待されている。

## 日産トレーディング株式会社

名称 日産トレーディング株式会社  
所在地 神奈川県横浜市戸塚区川上町91-1 BELISTAタワー東戸塚  
事業内容 自動車関連の専門商社(自動車部品、完成車、原材料・資材等の輸出入・三国間貿易・国内取引・マーケティング)  
<http://www.nitco.co.jp/>



## 継続運用に不安を抱えていた基幹システムを20年ぶりのリプレース成功に導いたのは「Biz」販売・会計」を中核としたMKIの商社向けソリューション

1990年代に導入したシステムをこのまま使い続けるのは、もはや限界にある——。日産トレーディング株式会社では、老朽化に対応すべく新しい基幹業務システムの導入が検討されていました。従来のシステムは、業務要件に合わせて自社開発し丁寧にメンテナンスしながら長年利用してきたため、新システムに対しても、できるだけ商社の業態に合った機能を備え、かつビジネスの変化に迅速に対応する柔軟性やグローバル対応が求められていました。

そこでMKIがご提案したのが、「Biz」販売・会計」を中核とし、商社特有の業務機能を追加搭載したシステムです。

リプレースは無事完了し、大きなトラブルや現場の混乱もなく、安定稼働を実現しています。また、現場での作業の一部がシステム化され、効率化に貢献しました。

現在、日産トレーディングのグループ会社向けへの導入プロジェクトを進めており、財務会計マネジメントの向上が期待されています。

### 日産グループの商社として、質の高いサプライチェーンマネジメントとロジスティクスサービスを提供

日産トレーディング(以下:NITCO)は、1978年に日産自動車の子会社として誕生した自動車関連の専門商社です。日産自動車およびグループ会社に対し、さまざまな商材の調達やサービスを提供しています。扱う商材は、自動車関連の部品、マテリアル(原材料・資材)、製造機械設備、及び完成車両を主とした4つの事業を展開しています。

また、NITCOは、日産グループにおいて質の高いサプライ・チェーン・ソリューションを提供する重要な役割を果たしています。12ヶ国の海外拠点を持つ同社のグローバルネットワークを活かし、世界中から“安くて質の良いもの”を調達し、トレーディング機能並びにロジスティクス機能を提供しています。

### 自社開発の基幹システムが老朽化継続運用に不安を抱える

NITCOが自社開発した基幹システムを導入したのは1990年代。その後、改修を重ねながら運用を続けてきましたが、保守切れや技術者の確保といった様々な問題から、システムの全面的な更改を余儀なくされていました。

「それまでの基幹システムは、老朽化こそしていたものの安定稼働していました。また、自社の業務に合わせて開発したので業務プロセス

にはフィットしていましたが、さすがに20年以上も使い続けていると扱えるSEが少なくなり、限界を感じていました」と語るのは同社の経営管理本部 経理・法務グループ部 経理チーム課長の松本氏。

扱う商材が多岐にわたり、各事業部でビジネス形態が異なるという商社ならではの業務特性もあり、これまで事業部門毎に営業系システムを個別に導入し改修を繰り返しており、全社での最適化という点でも課題を抱えていました。

将来を見据え、社内のデータ一元化を視野に入れて受発注から決算処理まで業務プロセスを統一すること、さらには業務のアウトソーシングを進めコスト競争力を高めるために、ビジネスの変化に迅速かつ柔軟に対応できるシステムを求めていました。

### 新しい会計・営業系システムに「Biz」シリーズを採用

このような課題を解決するために、同社では2010年9月にシステム再構築検討のタスクフォースが結成され、検討の結果採用されたのが「Biz」でした。

「Biz」が採用された理由は、多言語対応やWebアクセスなど最新のIT技術を取り入れている点、また、3,500社以上の導入社数を誇るシステム基盤「intra-mart」の組み合わせにより、現状業務を大きく変更することなく、ビジネスの変化に対応する拡張性の高い基幹システム導入が可能である点でした。

海外拠点やグループ会社を傘下に持つ同社では、将来的にシェアードサービスの導入も視野に入れています。「Bizf」はこうした点にも対応できることが、採用のポイントとなったとのことでした。

## 商社業務に精通し、システム構築実績の豊富なMKIをパートナーに選択

「20年以上も使い続けてきたシステムだけに、がらりと変わることに対して社内では戸惑いや心配の声がありました」と同社 経営管理本部 経理・法務グループ部主管の岸田氏は語ります。それだけに、ベンダー選定において特に重視したのは、品質と商社へのシステム導入実績でした。そこで三井情報株式会社（以下：MKI）が提案したのが、商社業務のノウハウとシステム統合基盤である「intra-mart」と「Bizf」を活用したソリューションでした。

また、MKIは商社・卸業界向けに「Bizf 商社テンプレート」を開発・販売しており、MKIの商社・卸売業における豊富なシステム構築ノウハウを基に「Bizf」シリーズに搭載するオプションとして開発した機能となっております。Bizfシリーズの業務アプリケーションとシームレスな連携を実現し、従来の販売、在庫、購買の業務領域だけでなく、会計業務、人事給与、ワークフロー等、幅広くIT業務基盤をサポートできることが特長です。

松本氏は、MKIを選んだ理由を次のように話します。「既存システムの構築と保守の実績があり信頼性が高く、自社の仕様を把握していることに安心感がありました。また、商社業務について豊富な知見や経験を持っていることもあり、業務改善も含めてリードしてもらえ

ると期待していました」

## 現場への浸透を考慮し、最低限のアドオン開発に方針切り替え全社一丸となって本稼働まで乗り切る

こうしてプロジェクトがキックオフしたのは2012年の秋。「業務をパッケージに合わせる」という方針の元、プロジェクトマネージャーである松本氏を筆頭に、各事業部からの代表者、情報システム部門及び経理財務部門がコアメンバーとなり進めていました。ところが、開発に入ってから問題が持ち上がったのです。

「対応すべき特殊な業務要件については、要件定義の段階から把握していました。例えば、債権債務管理です。弊社では営業部門の関与度が高く、標準機能で対応するパッケージがなかったため、外付けのツールを自社開発し、且つ運用でカバーする予定で当初より進めていたのですが、それでも現場の要望に応えることが難しいということが判明したのです」と松本氏は語ります。

検討の結果、出した結論はアドオン開発を実施し、スケジュールを約半年延期することでした。

「エンドユーザーである業務部門の要望に応え、初期の要件定義では入れなかった最小限のアドオン開発を行うこととしました。手戻りはありましたが、コアメンバー含めて全社一体となった協力体制ができていたので、苦労はあったものの乗り越えられました」と松本氏は当時を笑顔で振り返ります。

MKIは、このプロジェクトを総力挙げて支えました。松本氏は、「我々使う側の立場に立って親身に対応してくれました。商社業務に精通しているMKIは、我々にとっても大変頼りになるパートナーでした。業務設計時のアドバイスなど

は大変有用でしたし、ユーザートライアル時も常駐してきめ細かいサポートをしてもらい、安心して任せることができました。」と評価しています。

## 今後の課題は更なる業務効率化、データの活用、そしてグループ会社への適用

このたび基幹システムのリプレースを成功させたNITCOの今後の課題は、さらなる業務効率化及び蓄積されたデータのビジネスへの活用です。既に今年度の開発として、予定していたアドオン機能の搭載、さらにグループ会社向けに、会計及び経費精算業務システムを適用すべく導入プロジェクトに着手しています。NITCOとグループ会社が共通のプラットフォームを利用することで、財務会計マネジメントの向上が期待されています。

岸田氏は「リプレースで留まることなく、今後は業務効率化やコスト削減につなげていきたい。現状、エクセルやアクセスで管理しているデータをシステムに取り込むなど、“経営データの見える化”に向けた取り組みを進めていきたい」と将来構想を語ります。

松本氏は次のように抱負を述べています。

「本稼働後に見えてきた課題もありますので、継続的に改善活動を進めていきます。今後は、データを「Bizf」のレポート機能なども活用していきたいです。そのためにはユーザー側のデータ取扱いスキルの向上も課題です。ユーザートレーニングを行い、使い勝手の良いシステムとなるよう努めていきます」

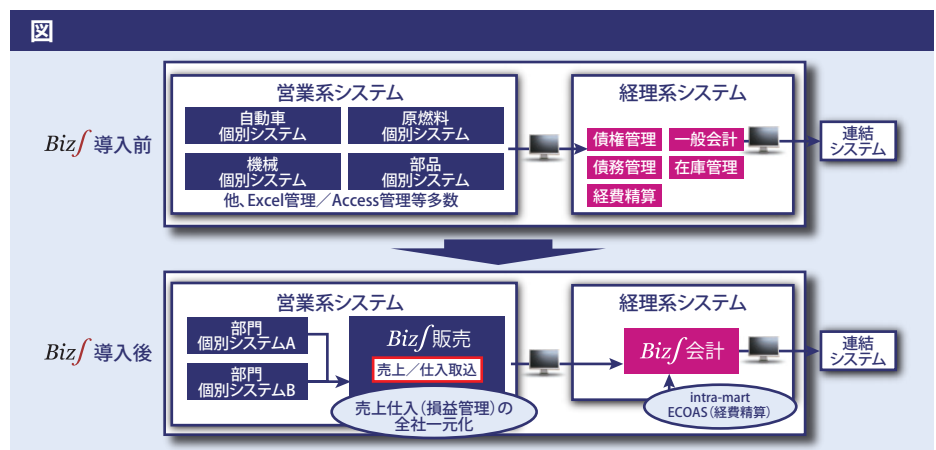
MKIでは、導入に留まらず、新システムをより効果的に活用するためのご提案を積極的に行い、NITCOのビジネス拡大にお役に立てるベストパートナーとして今後も歩んでいきます。



日産トレーディング株式会社

経営管理本部  
経理・法務グループ  
主管  
岸田 誠氏(左)

経営管理本部  
経理・法務グループ 経理チーム  
課長  
松本 裕里氏(右)



※記載されている会社名および製品名は各社の商標または登録商標です。※記載された内容は変更する場合がございますのでご了承ください。

【お問い合わせ先】



### ERP推進部

〒105-6215 東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー  
TEL: 03-6376-1115 FAX: 03-3435-0531 E-mail: erp-sales@ml.mki.co.jp  
製品サービスサイト: [http://www.mki.co.jp/biz/solution/backbone/biz\\_integral/index.html](http://www.mki.co.jp/biz/solution/backbone/biz_integral/index.html)  
コーポレートサイト: <http://www.mki.co.jp/>