



[導入事例 01] 株式会社ケービーエル

製品の流れを確実に把握し、 情報を有機的に結びつけ、 データの精度を高める

「製品とお金の流れを確実に把握し、情報を有機的に結びつけ、データの精度を高める」——建設機械部品の製造販売を行うケービーエルは2011年秋、「BPFIO (ビーピーフィオ)」によるシステム再構築を行いました。稼働後まだ3ヶ月ながら、建設機械部品業界特有の複雑な業務の流れをカバーすると共に、現場の負担を軽減、今後の企業成長の基盤とするという目標が着々と現実のものになっています。

「建設機械の部品を扱うビジネスは、景気に大きく左右されるように見えますが、工夫次第では景気変動を逆手に取ることもできる面白い業界です。景気が悪くなると確かに建設需要は激減し、建設機械も売れなくなります。しかし建設機械が売れなくなるということは、従来の機械を長く使うということになり、部品の需要は反対に高まるのです。アフターマーケットを含めて考えれば好不況に影響されないビジネスが可能です。つまり市場の変化への対応力が企業の盛衰を決めます。事業戦略の基盤を支えるITシステムの重要性がさらに高まるゆえんです」(株式会社ケービーエル・代表取締役社長 小林政之)

同社がシステム再構築に踏み切ったのは、従来のシステムが古くなってビ

ジネスの進化に合わなくなったことがきっかけです。従来システム稼働後すでに7年を経過、日々発生するデータ量増大への対応にも限界が生じていました。またサーバーをはじめとする各種ハード機器の陳腐化に加えて、ハード・ソフト両面で今後のサポートが見込めないという問題もありました。

同社の今後を担う新システムの選択は慎重を極め、最終候補として4社をリストアップ、それぞれを厳密に比較検討した結果、最終的に「BPFIO」の採用を決定しました。決定した最大のポイントは「弊社の複雑な業務処理をすべてカバーしながら企業成長を支えるシステム」(本社資材部・高橋啓子主任)であると判断したことです。

また「システムがその効果を存分に発揮するか否かを運用のせいにしないベンダーの姿勢」(小林社長)も重

要なポイントであった様子です。つまり「『その効果のほどは運用次第』と言うシステムインテグレーターがあまりにも多いのです。システムの能力を最大限に発揮すべく最善の運用を心がけることはユーザー企業としては当然のこと。なのに最初から『運用次第』であると言われては、提供するソリューションに自信がないのかと感じます。数多くの打ち合わせの中でも『運用次第』という言葉は一切使わなかった北海道NSソリューションズの姿勢は評価できる」ということです。



株式会社ケービーエル

<http://www.kbi-ltd.co.jp>

本社／東京都品川区東品川2丁目2番28

設立／1950年12月

代表取締役社長／小林政之

資本金／5千万円

年商／63億円(平成23年度)

従業員数／128名

事業内容／建設機械、農業機械部品の
製作・販売

営業拠点／札幌・盛岡・仙台・宮古・前橋・

東京・名古屋・大阪・広島・

福山・福岡

物流センター／山梨

株式会社ケービーエル

同社における業務処理の複雑さは、建設機械部品のビジネス環境に起因します。建設機械ごとに数多くの部品があり、これらの部品はさらに細かな部品から構成されます。在庫商品もありますが、受発注商品も多く、仕入れが難しい部品は自社開発することも珍しくありません。そして顧客側としては注文すれば一刻も早く商品が欲しいのは当然です。

同社業務の特殊性の一端を紹介すると「建設機械部品はアイテム数が膨大で、それぞれのアイテムの中でさらに多くの種類があります。さらにお客様の発注の仕方もさまざまで、例えば今使っているある特定メーカーの建設機械用のあの部品が欲しいという極めてアバウトな注文も珍しくありません。さらにその部品が稼働するためには必要不可欠となる部品もあり、これらをセットで納品しなければ意味をなさないということも多いのです」(高橋主任)

同社の受発注処理においては、顧客ごと建設機械ごと部品ごとに特性を把握することが必要で、この仕事はベテラン営業員の経験と勘が頼りでした。しかし人間には間違いもあり、定年退職もあります。ベテラン営業員の人力に頼っていたこの判断をシステムでカバーしようということで、従来システム時代からさまざまな工夫を重ねてきました。最も役立つのが検索機能で、顧客の過去の販売履歴データの中から類似のデータを検索することで受発注処理の判断に役立ちます。しかし従来システムでは、検索スピードの限界が明らかになっていました。最近の受注データは毎月6万～8万件で、年間80万件強となっています。見積、発注や仕入などを含めると、年間200万件を超えます。

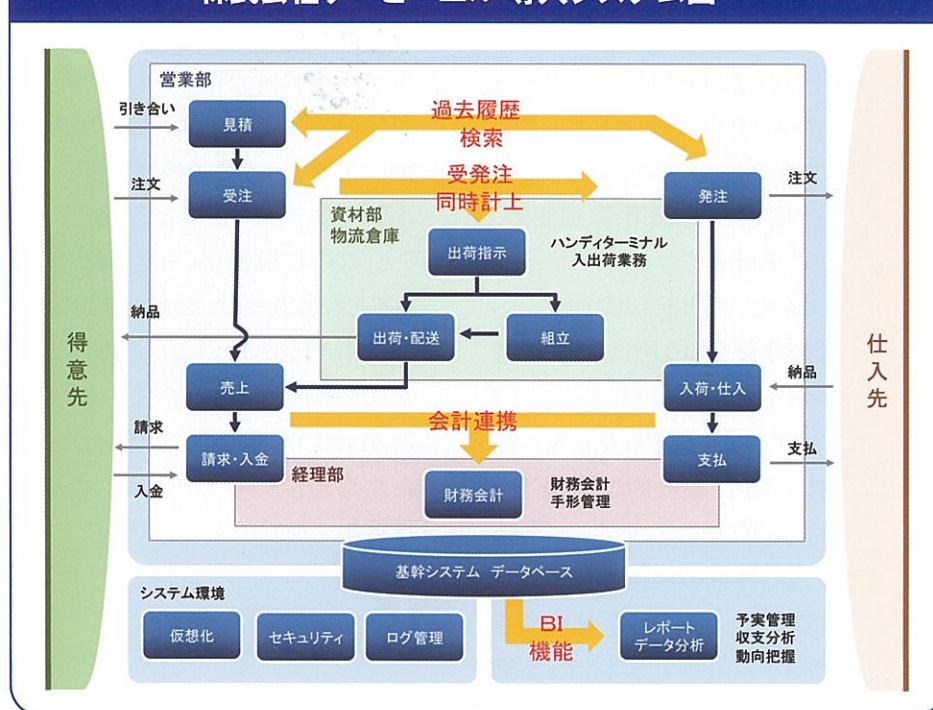
「BPFIO」による新システムでは、毎年200万件増え続けるデータを迅速に検索する能力はもちろん、検索項目として顧客や商品規格、時期そ



本社 資材部 主任
高橋 啓子

の他さまざまな切り口を用意しており、その顧客が常に発注する特徴的な商品にはマークをつけて表示するなど、新人でも間違いのない出荷指示ができる体制が整いました。ベテラン営業員にとっては、本来の営業活動に専念できることが大きなメリットです。

株式会社ケービーエル 導入システム図



同社における新システム導入の大きなテーマは、「製品とお金の流れを確実に把握し、今後のビジネスに向けて各情報を有機的に結びつけること」(小林社長)とされています。そして実際に稼働した後「新システム運用の効果として、現場での、原価や利益に対する意識が確実に変わってきました」との感想を述べています。今後の見通しについては「システムは半期を過ぎた頃から本当の力を発揮し始めます。そして1年を経過した頃には期待通りの成果を発揮すると見えています。その成果を確認した後、BIという次なるステップに踏み出したいと考えています」と述べています。