



クラウドサービス

# 株式会社ユーエイキャスター

- アメーバ経営を支援する販売物流管理・生産管理・管理会計システムを再構築

- 新規開発したシステムをクラウドサービスで利用



## COMPANY PROFILE

本社：大阪府東大阪市

設立：1977年

資本金：8000万円

売上高：42億円（2013年9月）

従業員：290名

事業内容：キャスターおよび関連商品の設計・製造・販売

<http://www.yueicaster.co.jp/>

## アメーバ経営をより効率的に支援する 基幹システム再構築に着手

ユーエイキャスターは、キャスター総合メーカーとして業界最後発ながら、製品の設計・開発から金型の設計・製作、部品の生産から組立まで、社内での一貫体制を確立し、品質向上に努めるなどの経営努力により、大きく売上を拡大してきた。現在は市場シェア15%を占め、業界で第3位の座にある。2014年9月期の決済では売上50億円を見込み、その急成長ぶりは業界トップが視野に入るほどの勢いである。

雄鳥耕太代表取締役社長が就任した翌年の2008年にリーマンショックが発生し、売上が落ち込んだが、翌年すぐに回復。以降は、急カーブの右肩上がり成長を続けている。この背景には、京セラの創業者である稲盛和夫氏が提唱する「アメーバ経営」を取り入れた、大胆な経営改革がある。

アメーバ経営とは、部門

採算制度に基づく管理会計をベースとした経営手法であり、(1) 市場に直結した部門別採算制度の確立、(2) 経営者意識をもつ人材の育成、(3) 全員参加経営の実現、の3つを柱に据える。

リーダーを中心に、各部門があたかも1つの企業であるかのように活動するのがアメーバ経営の神髄だ。ここでは各部門の活動成果を数字で明瞭に「見える化」することが重要であり、それにより部門のメンバー全員が自部門の成果と課題を共有する。こうした基盤があって、一人一人が経営に参加し、会社を支えていると実感できるようになる。

雄鳥社長が就任直後から、自身の経営方針の礎としたこのアメーバ経営は、同社の急成長を生み出す大きな推進力となった。

ただし毎年のように実施されるドラスティックな組織改革と、精緻な部門採算管理にはシステムの支援が欠かせないが、同社のIT環境は必ずしも十分にそれをサポートしていなかったようだ。

販売物流管理・生産管理・会計システムはそれぞれ、Windowsサーバー上で稼働する個別のパッケージ製品で構成され、しかも生産管理システムは奈良工場と福岡工場で別々の製品を利用していた。

つまり合計4種類の個別パッケージが稼働していたので、部門別採算制度を運用するのに必要な実績採算表を作成するにも、各システム間のデータをプログラムで受け渡し、それをExcelで集計するため時間がかかっていた。

またデータの連携や転記などに手作業が入り、どうしても人的ミスが発生する。それを避けるための確認・検証作業が、さらに実績採算表の出力を遅らせる要因となっていた。

そこで2012年に入ると、それまで他業務との兼任でシステムを担当する体制を改め、システム部門を新設。基幹システムの全面的な見直しと再構築作業がスタートした。



西村 英男氏

経営管理部 本社経営管理課  
係長

同社では会計システムは現行のまま運用を続け、販売物流・生産管理システムを再構築するとともに、管理会計システムの新規構築を目指して、バンダー5社から提案を受けた。

そのほとんどがWindowsサーバー上で稼働する業務パッケージを同社の業務要件に応じてカスタマイズし、オンプレミスで運用する形態であったが、福岡情報ビジネスセンターの提案だけは異なっていた。

Power Systemsで稼働するIBM i上で、販売物流管理・生産管理・管理会計の各システムを、ビジネスロジック部分はRPGで、フロントエンド部分はPHPを使って新規に開発する(図表1)。

そしてそのシステムは福岡情報ビジネスセンターの提供する「Powerクラウドサービス」を利用して、クラウド型で運用するのである(図表2)。

「福岡情報ビジネスセンターがアメーバ経営に精通していたこともあり、当社が目指すシステムを最もきめ細かく実現できると判断しました。また以前にサーバートラブルでシステムが停止し、復旧に苦労した苦い経験もあって、運用管理を委託できるクラウドサービスの利用には当初から積極的でした。堅牢なデータセンターへサーバーを設置できれば、災害対策の面でも効果があると考えています」と語るのは、IT

担当の西村英男氏(経営管理部 本社経営管理課 係長)である。

こうして2012年10月、福岡情報ビジネスセンターの提案が採用されることになった。

## 日次採算の実現で 全員参加型の経営へ

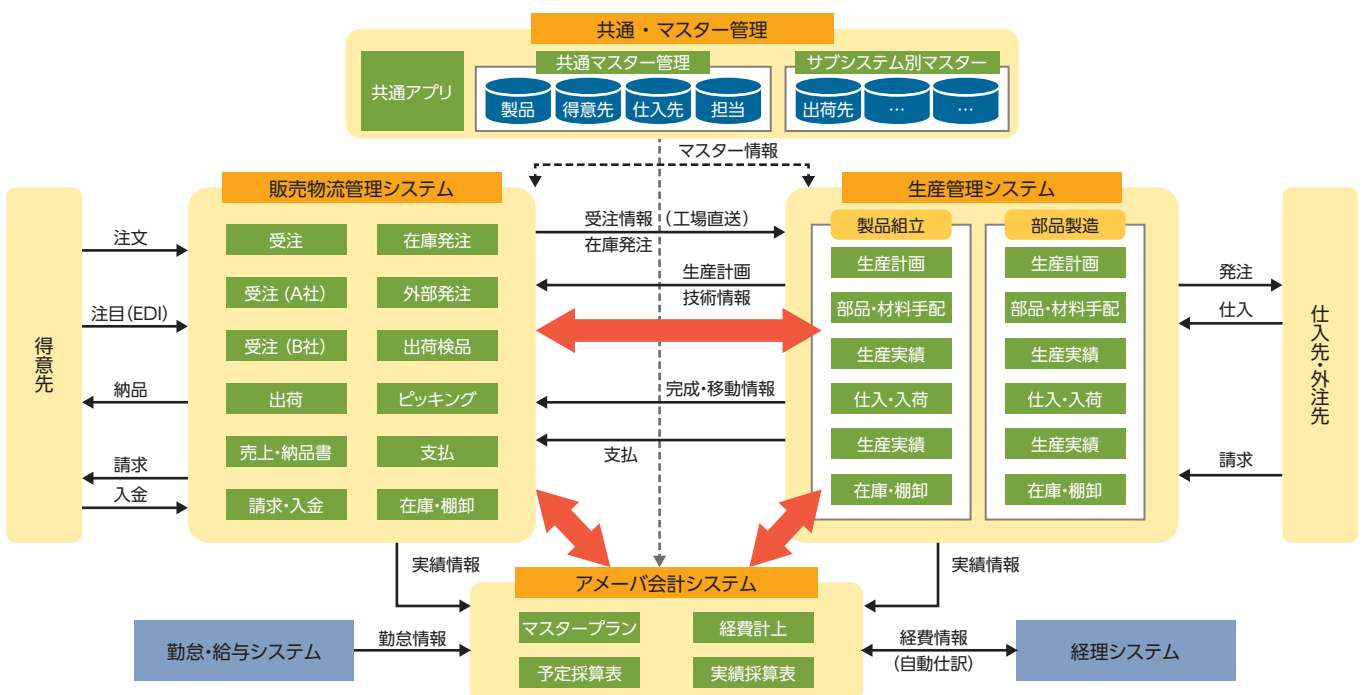
プロジェクトのキックオフは2012年11月。要件定義に3カ月かけ、2013年2月にグランドデザインを決定した。そして販売物流管理・生産管理・管理会計の開発が並行的にスタートしている。

2014年4月、先行して本稼働を迎えたのは管理会計システムである(図表3)。

販売物流管理・生産管理の両システムは6月中旬からユーザーテストを開始し、8月に本稼働する予定だ。また新システムの稼働に合わせて、ネットワーク帯域を強化するなどの対応を終了させた。

導入効果の判断は、全システムの本稼働を待ってからになるが、同社では次のような業務改善を期待している。

図表1 新システムの概要





- (1) 迅速で精度の高い経営情報によりアメーバ経営をさらに高度化できる。
- (2) 製販の情報連携、検索機能の充実、受注情報や実績情報などの活用により業務効率を向上させる。
- (3) 全社システムの統一、処理速度の改善、クラウドによるシステム運用の安全性向上などにより、情報システム全体の効率性を向上させる。

全システムが稼働すれば、売上・生産・経費などの実績は日次での管理が可能になる。日次採算が実現すれば、毎日の数字を正確に把握し、その予定に対する進捗管理を

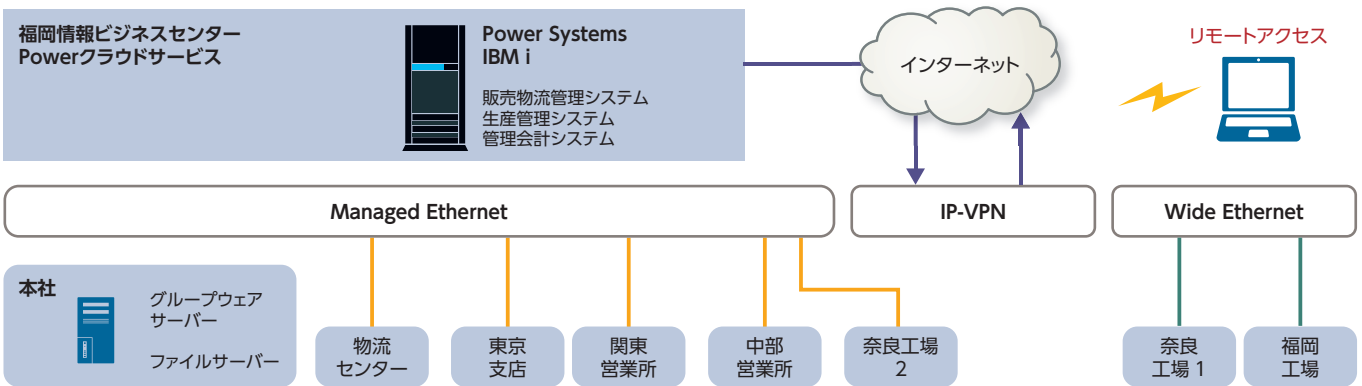
実施、進捗が遅れている場合は、翌月ではなく月内に対策が打てるようになる。

また誰もが自部門内の進捗状況を把握できるので、社員一人一人が自分の仕事の実績に結びつく実感でき、進捗の遅れに対してはメンバー全員で対策を検討することも可能になる。

こうした改善が、アメーバ経営の特徴の1つである全員参加経営の実現に結びついていくだろうことは間違いない。

同社はクラウドサービスによる新システムの構築で、将来に向けた強固なIT基盤を確立したと言えるであろう。①

図表2 新システムをクラウドサービスで運用



図表3 アメーバ会計（管理会計）システムによる業務改善

現行業務

<p><b>経費入力</b> 各自 Excel で登録 会計システムにも登録</p> <p>二重作業が発生 管理が煩雑</p>	<p><b>売上・仕入</b> 会計システムにも登録</p> <p>二重入力 システムがバラバラ</p>	<p><b>予定採算立案</b> マスタープランや過去実績を参照しながらの登録作業</p> <p>作業効率が悪い 承認に時間がかかる</p>	<p><b>実績採算</b> 各システムの売・買・人情報や各自管理している資料を集め Excel に入力している</p> <p>作業に時間がかかる 日々の情報が見られない 経営判断が遅れる</p>	<p><b>管理資料</b> アメーバの資料は基本 Excel シートで各自管理</p> <p>フォームが統一されていない 見たい時にすぐ見られない</p>
---	--	--	--	--

新システム業務

<p><b>システム連動</b> データを一元管理 1 回の入力でデータを連携 会計システムへの自動仕訳により、入力の手間を省く</p> <p>一気通貫型システム マスター情報も一元管理 入力漏れミス、転記ミスのリスクを回避</p>	<p><b>予定採算立案</b> マスタープラン、過去の実績、累計の数値、対比率等、目的の情報を画面に集計承認もワークフロー機能で迅速化</p> <p>立案時間の短縮 情報共有化 承認状況の可視化</p>	<p><b>実績採算</b> システム連動により各情報からデータ収集が可能となり、実績採算表はすべてシステム機能で生成される</p> <p>作業時間が不要 日々の状況把握 迅速な経営判断可能</p>	<p><b>管理資料</b> 統一されたフォームで各種資料が出力される出力は指示操作のみ</p> <p>各部門の比較が容易 入力転記ミス等がない 情報の共有化による競争意識の向上</p>
--	--	---	---