

## 株式会社シード

SAP® ERPでデータの流れを可視化  
膨大なアイテムを効率的に管理しながら  
グローバル展開を推進

## SEED

## 業種

製造業

## 事業内容

コンタクトレンズ、コンタクトレンズケア製品、  
眼鏡その他の開発・製造・販売

## 年間売上収益

278.2億円(2018年3月期 グループ連結)

## 従業員数

874名(2018年9月末現在)

## 本社

東京都文京区

## URL

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

## ソリューション

SAP® ERP

## 活用分野

管理会計、財務会計、販売管理、在庫購買管理、  
人事管理

1951年に日本で初めてコンタクトレンズの研究を開始して以来、高度な技術力と商品力で業界をリードしてきた株式会社シード。同社は、製品アイテム数の急激な増加や海外でのビジネスの拡大に対応するためSAP® ERPを導入し、**会計から在庫、販売、物流まで、モノとカネの流れを一本化**。膨大な品番の受発注および出荷作業を大幅に効率化するとともに、流通プロセスの可視化による業務改善などを進めています。

## 導入の背景

- 複雑化する多品種少量生産に対応できる管理形態の構築
- 海外輸出の増加に伴う人海戦術からの脱却と効率化
- 経営判断の迅速化による生産性向上と利益率改善

## 導入成功のポイント

- SAPの標準機能を基本にした導入プランと構築
- 段階的な導入による現場への定着と理解の浸透
- アドオン開発におけるSAPパートナー(ソフテス)の支援

## SAP選択の理由

- グローバルで標準化された機能と実績
- 将来的なビジネスの成長に柔軟に対応できる拡張性
- 会計から在庫、販売、物流などのシームレスな連携

## 導入効果

- 膨大な製品管理の効率化および自動化による人的ミスの減少
- 在庫を可視化し、モノとカネの動きを日次ベースで把握可能に
- プロセスに隠れた返品などの処理を可視化し、経営判断に活用

## 将来のビジネス展開に向けて モノとカネの流れを一元化

コンタクトレンズのトップメーカーとして、高い品質と多彩なラインナップを誇る株式会社シード。同社は2007年に人事および財務会計にSAP ERPを採用後、2017年には販売管理、在庫販売管理、管理会計を追加導入しました。代表取締役社長 浦壁昌広氏は、「モノとカネの流れを一気通貫で管理できるシステムの構築が目的です」と明かします。

コンタクトレンズは、もともとSKU(受発注・在庫管理の最小単位)が非常に多い商品です。現在の出荷数の9割を占める使い捨てコンタクトレンズは、ほとんどすべての規格を在庫しておくことが求められる多品種・少量生産の製品です。

2007年の時点では販売や在庫管理をSAP化しなかったのも、頻りにSKUを更新/追加するには、既存のシステムにプログラムで対応する方が簡単という理由でした。しかし事業拡大により人海戦術にも限界が訪れます。次々に登場する新製品に加え、2010年以降は海外への出荷量が飛躍的に増大。コンタクトレンズは日本の薬機法(医薬品、医療機器等品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律)ではクラスⅢの高度管理医療機器として、指定項目の表示が義務づけられています。さらに国ごとに異なる言語や法定表記事項などへの対応が増え、マスター管理が難しくなってきました。地域によって売れ筋の商品も異なり、海外での委託販売や拠点の在庫管理といった新たな課題への対策も急務でした。

「早期にカネとモノの流れを連携させる仕組みを作っておかないと、今後のビジネスの展開に追いつけないという危機感がありました。そして、業務の標準化と自動化を進めると同時に、将来の拡張を前提としたシステムの一元化が不可欠と判断しました」(浦壁氏)

## SAP ERPによるシステム統合で グローバルも含めた事業拡大に対応

SAP ERP選択の理由として浦壁氏は、グローバルで標準化された機能と拡張性を挙げます。各モジュールがシームレスに連携して、すべてのビジネスプロセスが一気通貫で追えることが大きなメリットです。また、実績のあるパッケージを活用することで高品質なシステムを短期導入できるという判断もありました。

それでも実際に構築を始めると、当初は予想しなかったカスタマイズが次々に発生。輸出先の国の制度や法律などに細かく対応するためのさまざまな作業が必要となりました。その他にも、EDIだけでなく従来の電話/ファクスによる受注を高速化させるためのカスタマイズなど、何度もスケジュール調整を行ったといいます。アドオン開発は、導入パートナーの株式会社ソフテスが支援。シード独自要件の機能の作り込みなど、現場に合った仕組みを構築していきました。

## 大幅な効率化と 作業負荷の軽減を実現

会計から販売、流通までが一元化されて実現した大きなメリットは、SKU管理の大幅な効率化です。製品自体は同じでも、輸出先の法規や規定に合わせて複数のSKUが付与されるため、現在はコンタクトレンズだけでも約4,600SKUが存在しています。

「膨大な数ですが、すべてSAP ERP上にデータベース化されているため、マスターコードさえ間違えなければ、誰でも受発注入力などの作業が行えます。商品は依然増え続けている

中で、人数を増やすことなくミスもなく業務が回っているのは大きな成果です」(浦壁氏)

効率化のメリットを具体的な数字でみると、商品ごとの損益把握が毎月ベースから毎日。また受注業務においては、専用アドオンプログラムや一括アップロード機能により、残業時間が1日平均で1人あたり1時間短縮されており、従業員の負担軽減にも貢献しています。

もう一つの効果は、業務プロセス全体の可視化です。コンタクトレンズは返品が頻りに発生する商品であり、また使用期限が過ぎた在庫は廃棄しなくてはなりません。SAP ERPでは一連の処理がすべて記録/可視化されるため、「何があって、結果的に廃棄されたのか」といった因果関係が詳細に把握できるようになりました。

「従来こうした中途の処理は原価にまとめて繰り入れていましたが、現在は財務数値と連動して月次で出てきます。プロセスの途中で生じた個々のイベントと数字が紐づけて見られるようになり、それらに対する知見が社内でも共有できることは、経営的にも大きな改善です」(浦壁氏)

またこれまで工場から海外に直接出荷した分は、月末に締めてみるまでわからなかったのが、現在は在庫管理ともシステム連携しているため、日々ベースで詳細に把握できるようになりました。

今後はシステムの活用ノウハウに磨きをかけ、将来的には世界中の販社や拠点の在庫をリアルタイムで把握可能な、グローバル規模での管理基盤に育てていきたいと展望を語る浦壁氏。コンタクトレンズのパイオニアは、世界の市場に向けて新たなチャレンジを始めています。

「今後は国内のみならず、海外展開においてもSAP ERPを活用して  
売上・損益のリアルタイム把握やガバナンス強化を図り、  
グローバルでの競争優位性の向上を目指していきたいと考えています」

浦壁昌広氏  
株式会社シード 代表取締役社長