

株式会社シャンソン化粧品 データドリブン経営に向けて SAP® ERPで業務システムを全面刷新 データ分析に基づく商品開発へと加速

CHANSON COSMETICS

業種

消費財(化粧品メーカー)

事業内容

化粧品、健康食品、宝飾品販売、
OEM事業、その他

従業員数

250名(平成29年4月)

本社

静岡県静岡市

URL

<https://www.chanson.co.jp/>

ソリューション

SAP® ERP
SAP Analytics Cloud

活用分野

受注管理、在庫管理、会計

「人と人心と心大切に」をモットーに、天然成分にこだわった商品づくりで全国に根強いファンを持つ株式会社シャンソン化粧品。同社は創立75周年を前に、より市場のニーズを的確にとらえた商品開発を支えるシステム基盤として、SAP® ERPおよびSAP Analytics Cloudを導入。主力ビジネスである委託販売の仕組みもシステムに組み込み、**在庫管理のリアルタイム化、締め処理の大幅なスピードアップ**などを実現しています。

導入の背景

- データを軸にした意思決定の迅速化・経営の見える化
- 一元的な運用管理によるITコストの削減
- 内部統制環境整備によるコンプライアンス強化
- 全社的な業務最適化により、埋もれている課題の解決促進

導入成功のポイント

- SAP テンプレートの活用による開発工数の抑制
- アドオンプログラムを削減してシンプル化
- 5カ月にわたる念入りなテスト実施
- 全社的なプロジェクト完遂への熱意と協力的体制

SAP 選択の理由

- 全社統合ならばERPパッケージという結論
- シャンソン独自の委託販売制度にも対応できる機能
- 世界規模での実績と安定性/安全性
- 長期サポートの保証とシステムの発展性/拡張性

導入効果

- リアルタイム処理による業務のスピードアップ
- 締め処理が前倒して可能になり残業を削減
- 受注と在庫の一元管理で欠品のリスクが解消
- 今後のデータ活用に向けた情報基盤の確立



経営・業務のデジタルシフトに向けて ERPによるシステム刷新を決定

安全性に優れた「肌にも環境にもやさしい化粧品」で全国に幅広いファンを獲得している株式会社シャンソン化粧品。創立75周年を迎えるに当たって同社は、長年利用してきた基幹システムを刷新しました。その狙いを常務取締役鈴木信雄氏は経営・業務のデジタルシフトのための布石と明かします。

「移り変わりの激しい化粧品市場の動きを的確にとらえ、データに基づく商品作りを進めるには、これまでのシステム、業務の進め方では限界があると感じていました」

従来の基幹システムは自社開発で、必要に応じて拡充してきたものでしたが、独自仕様のためデータ抽出や加工が難しくなっていました。現場からも、昔のデータが現行のデータ形式に合わず使い回せない、アドオンで対応すると複雑さが増してしまうといった声が上がっていました。

「他にも、会計処理と業務のデータが連動できない、業務フローの分断、増加するOEM事業へのシステム対応が不十分であるなど、いくつもの問題を抱えていました。そこで最優先課題として、データベースのマスターをしっかりと再構築する。その実現は、ERPを念頭に進めるという方針を決定しました」(鈴木氏)

委託販売の仕組みに対応できる SAP ERPの機能性を評価

ERPの選定開始は2014年。当初はスクラッチ開発や国産パッケージなどを検討し、この時点でSAP ERPは候補ではなかったとIT部門責任者 次長 稲葉栄史氏は振り返ります。

「SAP ERPは大企業向けの製品で、運用も難しいと思っていました。しかし2015年にSAP営業担当者から、当社の予算内で構築できるという提案を受け、それならスクラッチ、国産パッケージに加え、SAP ERPも含めて比較検討してみようと考えました」

シャンソン化粧品はシステム要件として、仕入れから預託品までの全在庫の一元管理、部門別に行っていた請求処理の統合、部門間のデータや帳票の受け渡し、二重入力など無駄の排除と整合性・正確性の確保などを挙げていました。そしてSAP採用の決め手となったのが、同社独自の「委託販売」への対応です。商品を販売代理店に預けておき、売れた後で精算する委託販売は重要な販売チャンネルであり、システム要件として欠かせませんでした。

「ところが対応できる国産パッケージが見当たらず、やむなく自社開発も考えていました。それがSAPならできるとパートナーから説明を受け、一晩で作ってくれた委託販売の仕組みのデモを見て、これなら大丈夫だと確信しました」(稲葉氏)

リアルタイム処理で業務効率を向上 正確に在庫を把握してアクションを迅速化

導入にあたっては、導入テンプレートの活用とアドオンプログラムの削減で開発を効率化。既存システムの機能の再現性・正確性を期すため5カ月間にわたってテスト期間を設け、2018年9月にシステムを本稼働しました。

SAP ERP導入で得られたメリットの中で、もっとも大きな成果の1つが業務の大幅な効率向上です。旧システムでは毎日のバッチ処理による更新が不可欠で、その完了まで次の処理を待つのがボトルネックになっていました。

「SAP ERPであれば入力した内容がリアルタイムに反映され、すぐに次の処理に移れるようになりました。隙間が空くことなく先へ先へと仕事を進められるので、従業員が自ら工夫改

善できるようになっています。何より『プロセスが可視化され、仕事内容がわかりやすくなった』『仕事が早く回るようになった』という声が嬉しいですね」(稲葉氏)

締め日前の事務処理も大幅にスピード化し、1日あたり2～3時間の前倒し処理が実現。基本的に残業なしで業務が回るようになっていきます。業務の標準化についてはさらなる改善を見据えて、現在も取り組んでいる状況です。

鈴木氏も、「在庫のリアルタイム化で、現在の受注高と在庫の残高を見比べながら追加生産の指示が出せるようになり、欠品のリスクがなくなりました」と経営視点から評価します。

今回のERP導入において、執行役員 藤浪英夫氏は、今後はSAP Analytics Cloudを活用し、データに基づくマーケティングを進めていくと語ります。

「これまでメーカー側としてマーケティング方針を示す際には、特約店経由の売上情報をベースに前年の数字と直近の状況に基づいて予測や分析を行ってきました。しかし市場もお客様も多様化し、刻々と変化しているため、特定の地域や顧客レベルまで掘り下げて、何が売れて何が求められているのかを知らなくては生き残れません。SAP Analytics Cloudでデータを細かく見ていくことで、新たな方向性やビジネスチャンスを捉えていきたいと考えています。また、マーケットがどう変わっているのか、具体的・定量的なエビデンスに基づく新商品開発につなげていきます」

データドリブンな経営と成長を目指すシャンソン化粧品の未来に、ますます注目が集まっています。

「**変化する市場、消費者の多様性**に即応するためにも、SAPシステムに蓄積されたデータに基づいて判断を行い、**社業発展につなげていきます**」

鈴木信雄氏
株式会社シャンソン化粧品 常務取締役