BUSINESS SPECTRE

Business SPECTRE

お客様導入事例

株式会社オーディオテクニカ

SAP S/4HANAと連携するBI基盤を6カ月で導入 営業部門を中心に約300名が販売分析や予実管理に活用

世界中に高品質なオーディオ機器を提供する株式会社オーディオテクニカ。グローバルビジネスの拡大に向けてSAP S/4HANAをMicrosoft Azure上に構築した同社は、電通国際情報サービス（ISID）のBusinessSPECTREを採用し、SAP S/4HANAと連携するBI基盤を6カ月で導入しました。既存の帳票環境を移植することで業務の継続性を維持し、稼働直後から営業部門を中心に約300名が販売実績の分析や予実管理などに活用しています。

Case Study

株式会社オーディオテクニカ
管理部 経営企画課
ICT企画グループ 主務
池田 直嗣 氏

株式会社オーディオテクニカ
管理部 経営企画課
ICT企画グループ 主務
有田 好輝 氏

SAP S/4HANAにアドオンレスで連携可能なBusinessSPECTREを採用

1962年設立のオーディオテクニカは、レコードプレーヤーに使われるアナログカートリッジで大きく成長を遂げた企業です。現在は業務用の音響機器やマイクロホン、ヘッドホン、AVアクセサリーを主力に、グローバルにビジネスを展開しています。

業務を支える基幹システムはそれまで、販売管理系、生産管理系、会計系と個別に導入し、運用管理を続けてきました。しかし、事業拡大とともにグループ連携やグローバル連携を進める必要性が高まったため、SAP S/4HANAを新規導入してMicrosoft Azure上に構築することを決定しました。

「基幹システムを標準化するとともに、資産を自社で持たないクラウドサービスを活用して、ビジネスの変化に柔軟に対応できる体制を整えたいと考えました」と、同社の取締役で管理部 ゼネラルマネージャーの小柳益男氏は語ります。

一方、BIツールはMicrosoft SQL Serverをベースにスクラッチで開発した現行環境の継続利用を検討。ところがその場合、インターフェースのアドオン開発が約400本発生し、膨大なコストになることがわかります。SAP側のクエリ開発でも対応ができないことが判明したため、SQL ServerでBIを実現できるツールを検討した結果、BusinessSPECTREの採用を決定しました。管理部 経営企画課 ICT企画グループ 主務の有田好輝氏は選定の理由を次のように語ります。

「第一に、SAPデータの自動変換や差分データ転送などによって、アドオン開発を必要とせずに導入できることでした。加えて、ノンプログラミングデータやSAPに特化したテンプレートを使って操作性の高いBIが早期に実現できること、導入後の変更も自社で対応が可能なこと、コストの最適化が実現することなどが決め手となりました」

SAP S/4HANAとBusinessSPECTREの連携は国内初のケースでしたが、既存のSAP ERPとの連携実績が豊富であるため、特に不安はなかったといいます。

BIテンプレートを用いて6カ月でBI基盤を構築

BusinessSPECTREの導入プロジェクトは、SAP S/4HANAの導入と並行して実施し、要件定義から開発、本番移行まで実質6カ月で終了しました。開発メンバーはIT部門の担当者に加えて、営業部門のキーユーザーも参加し、既存BIツールとのFit&Gapを実施して要件を固めていきました。

開発フェーズでは、テンプレートのセットアップやカスタマイズを実施。本番移行フェーズでは、稼働準備やテストと並行してエンドユーザー向けのトレーニング期間を設け、スムーズな移行を目指しました。管理部 経営企画課 ICT企画グループ　主務の池田直嗣氏は次のように振り

返ります。

「Fit&GapではISIDのコンサルタントにも協力を仰ぎ、既存BIが活かせるものと活かせないものは何か、必要な要件をBusinessSPECTREで実現するためにはどうしたらいいかといったアドバイスを受けました。開発フェーズでは、テンプレートが使えるものはほぼそのまま適用することができ、SAPのデータを意識することなくスムーズに導入することができました。加えてITインフラにMicrosoft Azureを採用したこともあり、開発環境をクラウド上に素早く用意できたことも短期間の導入につながりました」

SQL Server上のデータを参照しながら精度の高いABC分析や予実管理を実施

BusinessSPECTREを用いて開発した新たなBI基盤は、2019年9月よりSAP S/4HANAと同時に本番運用を開始。現在は、SAP S/4HANAの販売系モジュール（SD）のデータを抽出し、営業部門を中心に約300名が週1回、月1回などのタイミングでSQL Server上のクエリーデータを参照しながら、売れ筋商品を見極めるABC分析や予実管理を実施しています。稼働後も継続的にユーザーの要望に応じて抽出するデータの追加や、UIの改善を進めています。

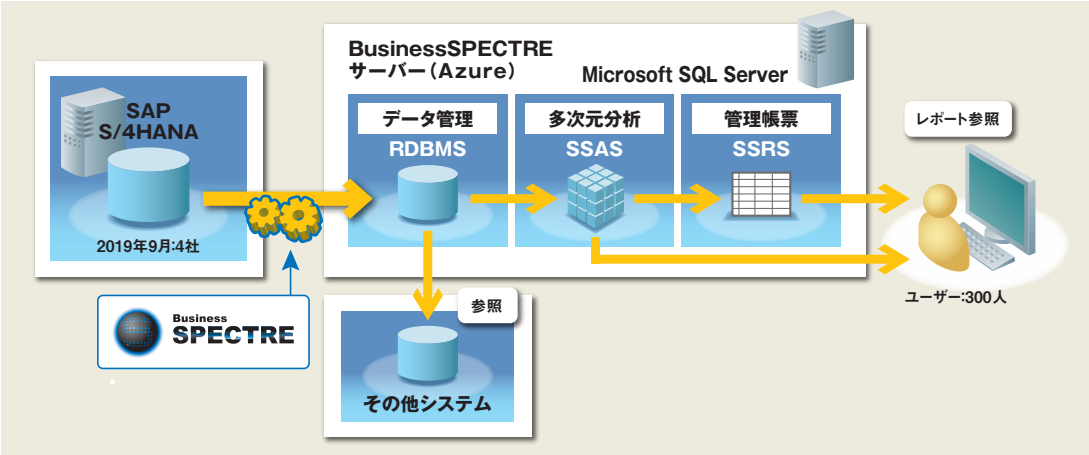
「自社開発できるメリットを活かして、過去の売上データを移行してBusinessSPECTRE上で参照できるようにしたり、SQL Server上のデータを使って新たな帳票を作成したりしています。現在は販売データの利用が中心ですが、今後はユーザーや経営層のリクエストに応じてSAP S/4HANAの会計系（FI/CO）に蓄積されていくデータを活用した分析機能やレポートの提供も検討していきます」（有田氏）

同社では今後もデータ活用の範囲を拡大しながら、新たな価値を生み出していく計画です。

「データ分析に関わるユーザーを増やしながら、グループ全体に拡大していくことが今後の目標です。その際、データ活用が属人化していかないよう、標準ルールを設定してガバナンスを維持し、長きにわたって使えるように進化させていくことが重要と考えています」（小柳氏）

SAP S/4HANAの導入によって、グローバル連携を進め、さらなる躍進を目指すオーディオテクニカ。BusinessSPECTREで実現した新たなBI基盤は、同社の多彩なデータ活用を支えるという、ますます重要な役割を担っていくことになります。

システム全体像



Profile

audio-technica

株式会社オーディオテクニカ

1962年に創業し、レコードプレーヤー用のカートリッジ事業で成長。1974年にヘッドホン、1978年にマイクロホン市場に参入した。マイクロホンは、オリンピックやグラミー賞、サマーソニックなど国内外のイベントで採用実績を持つ。ヘッドホンは幅広いラインナップを展開し、国内の販売実績ではトップクラスのシェアを維持している。近年は、アナログレコードブームの追い風を受け、カートリッジの需要も増加し、海外での販売実績が拡大している。

https://www.audio-technica.co.jp/

※BusinessSPECTRE、ビジネス・スペクトルは、電通国際情報サービスの登録商標です。
※Microsoft、Excel、Windows、Windows Serverは、米国 Microsoft Corporationの米国及びその他の国における登録商標または商標です。
※本書に記載されるSAP及びその他のSAPの製品やサービスは、ドイツ及びその他の国におけるSAP SE（又はSAP の関連会社）の商標若しくは登録商標です。
※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。
※記載内容は、予告なく変更する場合がございます。※不許複製、無断掲載。

［お問い合わせ先］
株式会社 電通国際情報サービス
エンタープライズIT事業部 〒108-0075 東京都港区港南2-17-1
TEL:03-6713-7100 FAX:03-6713-9923 E-mail:erp-info@isid.co.jp
http://www.isid.co.jp/

iSiD 株式会社 電通国際情報サービス