



本リリースは、バンテック、アビームコンサルティング、SAP による共同リリースです。重複配信される場合がありますが、ご了承下さい。

2009 年 10 月 28 日

報道関係各位

株式会社バンテック  
アビームコンサルティング株式会社  
SAP ジャパン株式会社

## バンテック SAP® ERP を導入し、経営の意思決定を迅速化 アビームコンサルティングの支援により短期間で立ち上げ

物流大手の株式会社バンテック(以下、バンテック)は、アビームコンサルティング株式会社(以下、アビームコンサルティング)を協力パートナーに指名し、SAP 社(以下、SAP)の経営管理基盤システム「SAP® ERP」を導入しましたのでお知らせいたします。経理・財務情報に加え営業情報を「SAP® ERP」に統一してデータベースを一元管理し、経営に必要な情報を可視化させ、迅速に経営判断を下す仕組みを確立することが目的です。

バンテックは 2009 年 4 月、自動車部品物流を中心に国内物流(ロジスティクス)を主力とする株式会社バンテック、国際貨物輸送(フォワーディング)を主力とするバンテックワールドトランスポート株式会社並びに持株会社である株式会社バンテック・グループ・ホールディングスの 3 社の合併を実施しました。本合併の目的は、ロジスティクスとフォワーディングの両事業を国内外で共同展開し、さらなるシナジー効果の発揮を求めたものです。

今回の経営管理基盤システムの導入は、本合併の機会をとらえてグループ経営の強化・経営資源活用の最適化をより推進し、今後の主力マーケットとなる海外市場において競争力を高めることが目的です。そのため、システムの刷新にあたっては、ERP(Enterprise Resource Planning=経営資源の統合管理)パッケージとして広くグローバルに普及している SAP の ERP パッケージを活用することとしました。お客様のニーズに迅速に応え受注競争に打ち勝つため、素早く意思決定を行うツールとして会計基盤の統一、ならびに営業管理システムなどといった全社共通の経営基盤の高度化による課題解決を図るのが狙いです。

今回導入した「SAP® ERP」を活用し、財務・管理会計を含めた一元的な経営統合基盤をベースに、顧客情報の一元管理による“見える化”と業務プロセス改革を行い、営業力の強化を図っています。また SAP の「SAP® ERP6.0」、「SAP® Customer Relationship Management (CRM) 2007」および「SAP® Business Objects™」などのパッケージを採用し、システムのバージョンアップに伴うコスト負担の軽減を狙っています。システム導入にあたっては、アビームコンサルティングが保有する運輸業務向け導入テンプレート「アビーム・トランスポーターション・ソリューション」および SAP が提供する PI(Process Integration=プロセス統合機能)をフルに活用しています。カスタマイズを回避し、アドオン開発を極力抑えることで、同

等のシステム構築に比べ大幅に導入期間を短縮させ、昨年 10 月のプロジェクト開始からわずか半年余りの本年 4 月からシステムの部分稼働を実現しています。

バンテックの新経営管理基盤システムの主な特長は以下の通りです。

### **1. 経理情報の精度の向上とタイムリーな把握により、経営情報基盤の高度化を実現**

新システムでは、会計情報を SAP の ERP アプリケーションで一元管理することで、従来に比べて会計情報の精度が向上するとともに、日次ベースでの管理が可能となるほか、決算関連、管理連結に必要な帳票の作成が容易になります。さらに既存のシステムを生かし、PI を通じて SAP アプリケーション接続をすることで、債権債務管理、決算処理すべてが SAP アプリケーションで行われ、業務プロセスの効率化、リスク管理の高度化を図ることが可能になります。

### **2. 営業支援システム構築による営業力強化**

ロジスティクスとフォワーディングが一体となり、新たなビジネスチャンスの創出や物流のワンストップサービスの実現など、合併によるシナジー効果を十分に実現するためには、営業力の強化が必要です。営業支援システムの構築では、「SAP CRM 2007」により、売上・損益等「SAP® ERP6.0」の経理情報に裏打ちされた顧客情報を一元化し、営業プロセスの標準化・KPI(重要業績評価指標)の策定により、PDCA(計画・実行・検証・修正)サイクルの確立と営業活動の“見える化”を通じて営業業務の変革を図りました。ここでは、営業プロセス・KPI を含め、アビームコンサルティングにより標準化されたシステムテンプレートを全面的に活用することにより、短期間かつ低コストで SFA(営業支援)/見える化システムの立ち上げを可能にしています。

また、現場でのシステムの使い易さの追求と定着の促進を図る導入アプローチを実行しました。営業活動を通じて収集された情報は、BI(Business Intelligence=データに基づく経営支援)に集約され、現場はもろんのこと現場から経営層によるマネジメントを有機的につなぐことで、意思決定における精度の向上・迅速化を図り、企業活動全体の効率を高めて参ります。

### **3. 経営情報の見える化**

SAP Business Objects アプリケーションの BI 機能により、意思決定に必要な経営情報の“見える化”を実現しました。レポート機能の充実および経営資料の統合一元管理により、資料作成者の事務作業が軽減されるのみならず、経営に必要なデータを分析・加工し、迅速な経営判断を促すなど、企業戦略の立案などに役立てることが可能になります。

バンテックでは、今後、関連子会社を含めたグループ全体の経営管理基盤の高度化を進めていく予定です。

本文中に記載されている会社名および製品名は各社の商号、商標または登録商標です。

以上

**本件に関する報道関係からのお問い合わせ先**

■株式会社バンテック

経営企画部 広報担当 佐藤 /市川

住所:〒220-0022 神奈川県横浜市西区花咲町 6-145

電話:045-410-0843 FAX:045-312-8138

ホームページ: <http://www.vantec-gl.com/>

■アビームコンサルティング株式会社

マーケティング部 広報担当 秋元

住所:〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1-10-1 有楽町ビルヂング

電話:03-3501-8355 FAX:03-5548-7237

ホームページ:<http://www.abeam.com/jp/>

■SAP ジャパン株式会社

広報部 鈴木香里 /石橋尚子

電話:03-3273-3880 (部門代表)、080-1007-5933/ 090-2656-5886 (直通)

E-mail: [kaori.suzuki@sap.com](mailto:kaori.suzuki@sap.com) / [naoko.ishibashi@sap.com](mailto:naoko.ishibashi@sap.com)

【お客様からのお問い合わせ】

SAP ジャパン株式会社

電話:03-3273-3500

ホームページ:<http://www.sap.com/japan/contactsap>