



「1996年からペーパーレス化の取り組みを開始しました。定着した今では、CO₂削減にも大きく寄与できるシステムとなっています。」



1991年に創業し、現在、『おはようからおやすみまでくらしに夢をひろげる』をコーポレートスローガンとして、洗剤、石鹸、歯磨きなどのトイレタリー用品、医薬品、機能性食品など幅広く提供しているライオン。「清潔・健康・美の追求」を通じ、人々の快適な生活に役立つ企業として、「生活者価値の創出による企業価値の向上」に取り組んでいる。また、経営課題の一つとして、着実な環境保全活動を推進。製品の開発から原料調達、製造、流通、販売、消費者の使用・廃棄までのすべての過程において、地球環境に配慮している。そういう思想が根付いている企業、ライオンでは、1996年からペーパーレス化の取り組みをスタート。現在では1,000種類以上ある帳票のほとんどを電子化が完了。電子化定着への道のりや運用の秘訣、もたらした効果などについて統合システム部の宇津木克也主任部員に詳しくお聞きしました。

ライオンの取り組みについて

— 昨今の取組みについて教えてください。

ライオンでは現在、「環境問題」について重要な経営課題の一つとしてとらえ、環境保全に基づく業務改善のアイデアを社員から募るなど、全社をあげて環境への取り組みを行っています。社内における環境保全活動を総称して「ECO LION」活動と名付けました。

主要製品である洗剤は、水とともに使われ、排出されるものです。そのため、率先して水環境問題に取り組み、1980年には画期的な無リン洗剤「無りんトップ」を発売しました。以後も研究開発を重ね、ロングセラー商品となった「トップ」は、2006年、洗浄成分中の植物原料比率を約4分の3まで高めることで、排出されるCO₂量を47%削減（1990年比）することに成功しています。



東京都墨田区 ライオン本社

導入の背景～紙管理の限界～

— 導入を検討された経緯をお聞かせください。

導入を検討していた95年当時は、管理帳票などは全て紙出力していましたが、本支店会計のため会計帳票だけで膨大な量がありました。それも、ほとんどが正副2部ずつ出力しなければならず、その量は数10万ページに及んでいました。月末月初の時期などは、大型プリンターを数日間かけてフル稼働させる必要が発生していました。そういった紙管理の限界があり、厳しい運用状況を改善するために、電子化に踏み切りました。

FiBridgeを選んだ3つの理由

— 数ある製品の中からFiBridgeを選んだポイントはどこでしょうか？

先々の展開を考えて様々な観点から選定を慎重に行い、3製品が候補に上がりました。その中でFiBridgeを選んだ理由は以下です。

1. 帳票変換速度の速さ

メインフレームのデータを電子帳票側に取込み、変換処理をさせる必要がありました。導入当初に想定していた帳票種類数は実は少なかったのですが、今後100、200種類と電子化する帳票を増やした際には、変換処理速度の性能は非常に重要になってくると考えていました。その点で、FiBridgeの変換処理速度が最も優れていました。

2. セキュリティの考え方

利用者のクライアントPC内部やCD-ROM内にデータを取込めることは非がシステム方針として議論になりました。取込めるほうが、使い勝手という観点では良いのですが、重要帳票も電子化する際には大きなセキュリティリスクとなります。製品思想として、PC内部にデータを保持できない構造となっていたのは、3製品のうちFiBridgeだけでした。

3. 将来性

その頃ちょうどFiBridgeIからIIに変わるタイミングでした。新しいバージョンでは最新機能が追加されるという情報を聞いていたので、期待を込めて採用を決めました。

帳票の電子化 3つのフェーズ

— 導入当初から現在までのように電子化が進んでいったのか、その経緯についてお聞かせください。

導入から現在までで、約1,000種類の帳票を電子化してきましたが、今振り返ってみると、ライオンにおける帳票電子化は、大きく3つのフェーズに分かれます。

- 第1フェーズ：「啓蒙活動の取り組み」(96年～98年)
- 第2フェーズ：「電子化定着への取り組み」(98年～05年)
- 第3フェーズ：「アウトソーシング化」(05年～現在)

第1フェーズ：「啓蒙活動の取り組み」 ～便利さを伝え、ユーザー数を増やす～

導入した96年当時、ユーザーはITに対しての理解が必ずしも深いとは言えず、これまでの紙帳票の業務の流れを変えてしまう「電子帳票」がすんなり受け入れられる状況ではありませんでした。ですから、「一気に紙をなくそう」ではなく、「紙と併用し、電子化されたデータでも確認ができます。とにかく見て下さい」という利用部門の業務に支障をきたさない方法でシステム部門として啓蒙活動を始めました。第1フェーズでは、「出力しなくてもよい帳票」「電子化によって便利になる帳票」という2つの軸で実装を開始しました。



ユーザーの業務に影響の出ないところから、ゆるやかに電子化を始めました。(宇津木氏)

まず、「出力しなくてもよい帳票」とは、10万～20万枚を出す大量帳票で、保管用に同じものを2部出していました。「保管用」は万が一のため、実際には一度も使われないものがほとんどでした。この保管用帳票を電子化し、出力は1部に削減する事により、業務への影響は無い様にした上で、出力枚数を半減させました。

次に「電子化によって便利になる帳票」、例えば、売上伝票などです。売上伝票はお取引先から問い合わせがあったときにすぐに取り出したいものですが、これを電子化すれば検索がすぐに行えるため、紙伝票を探す時間が大幅にカットできて楽になります。

このように、第1フェーズはまず「ユーザー数を増やし、電子化の便利さを実感してもらう」ことに徹しました。そうすれば、今度はユーザーから電子化の要請が来るはずと考えていました。

第2フェーズ：「電子化定着への取り組み」 ～ユーザーからの要請の変化～

第1フェーズである程度、電子帳票が利用部門からも認知されてきていました。新しいシステムを開発した際にも出力される帳票については「センター出力し、各地へ配送して欲しい」という利用部門の考えが、「電子化して欲しい」に変更され、結果的にセンター出力はしなくても良いという方向に変化してきました。電子化した方が「複数人で参照できるようになった」、「情報スピードが上がった」などの効果が実感できたようです。

PC環境の整備も後押しとなりました。OSがWindows98に変わるタイミングで、社員用のPCにFiBridgeIIを標準ソフトとしてプリインストールしました。その後99年ぐらいから盛んに開発を行い、会計帳票を中心に次々と実装していきました。2001年頃からは、当初の予測通り、ユーザー側から電子化をしてほしいという要請が多くなっていきました。

電子帳票が定着するにつれ、実装の方法も変化しています。例えば、帳票をExcelで2次加工して内部資料にすることが多い場合には、Excelに落とすことを前提に、加工しやすい形での実装が求められるようになりました。

第2フェーズが終わる頃には、新しいアプリケーションを入れる際には帳票の電子化は前提となっており、社内では「当たり前のこと」になりました。

第3フェーズ：「アウトソーシング化」 ～継続的な取り組みへ～

ライオンでは2005年5月、災害対策を目的として基幹システムをアウトソーシング化し、主要重要システムをデータセンタに移しました。同時に、システム運用全般をパートナーとのアウトソーシング契約に切り替えるという大き

な体制変更を行いました。電子帳票化については、誰でも実装が出来る様に標準化を図り、新規開発はもちろんアウトソーシング化された運用部分についても、パートナーと一定の目標のもと、弊社と相談をしながら引き続き電子化を進め、業務合理化を推進しているところです。

FiBridgeの導入効果

— ライオンがFiBridgeを導入し、電子化を完了したことでの効果をお聞かせください。

FiBridgeを導入したことによる効果については、以下2つにまとめられます。

① 業務効率化

紙の帳票につきものである「運搬」と「保管」から解放されました。導入前は、決算時には本社から支店へ出力した帳票を運送会社を使って送っていました。届くまでにはどうしても日数を要するため、早急に書類が必要な支店の担当者は、わざわざ本社に取りに来る人もいました。しかし今は処理の翌日には全国の拠点で見ることができ、運搬コストの削減だけでなく仕事の進捗が早くなりました。

また、帳票の保管については各管理部署に任せていましたが、どこの部署でも膨大な書類をキャビネットに「しまう」「探す」ということだけで大変な作業になっていました。導入後はこの作業がなくなっただけでなく、「この書類を破棄してよいものか否か」という判断をしなくてよくなったことで、管理者は精神的にも楽になっています。

② 帳票コストの削減

導入前は、伝票類や給与明細などは2～3ピースで複写式の専用帳票を使っていました。袋とじにするような特注の帳票は、高いものだと1枚50円近くしていました。現在はこれがほとんど不要になりました。

帳票の電子化がエコにもたらす効果

— 「エコ」の観点での「帳票の電子化」の意義についてお聞かせください。

ライオンでは、帳票のペーパーレス化は完全に定着しました。当初の目的こそ業務改善でしたが、早い時期から電子化に取り組み、継続的に帳票の電子化を推し進めたことが功を奏し、結果として大きなCO₂削減効果を生むこととなりました。ペーパーレスによりCO₂を大幅削減する帳票の電子化は、今や「ECO LION」活動の重要な一環と言えます。

帳票の電子化を成功させるコツ

— FiBridgeの先進ユーザーとして、電子化推進のコツをお聞かせください。

急いで結果を求めず、ゆるやかに行うことが、結果的にはスムーズな電子化につながると実感しています。利用部門に頭から押しつけるのではなく、小さいところから結果を出していけば、最終的には利用部門のほうから電子化を求めるようになっていくと思います。

また、組織の中ではキーとなる部門(管理部門など)と相談しながら推進してきました。キーとなる部門で使って頂き、評価が良ければ他部門への展開も容易に進められることを実感しました。

JFEシステムズへの今後の期待

— 最後に、JFEシステムズへのご要望がございましたらお願いします。

JFEシステムズには、長年にわたりライオンの帳票電子化に大きく寄与していただきました。今後は、「帳票」という形そのものも変わってくる時代になっていくのではと感じています。JFEシステムズは、データ配信やスキャナでの書類取り込みなどの新しい取り組みを行っていますが、今後も帳票という枠にとらわれずに、引き続き様々な変化に対応する機能の拡充を行っていただくことを望みます。大いに期待しています。

お忙しい中、ありがとうございました。

*本カタログに記載されている各社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。

*本カタログに掲載した内容、仕様および外観は改善のため予告なく変更することがありますのでご了承ください。

