

100カ国で事業展開中

「シェア世界No.1」
グローリーが狙う
DXの全体像

日本オラクル

通貨処理機分野で世界シェアトップ（※1）を誇るグローリー。業界では確固たる地位を築き経営は安定している。しかしキャッシュレス決済の拡大や銀行の店舗統廃合などの情勢により、国内の現金流通量は減少傾向にあり、通貨処理機市場の先行きは決して甘くない。そこで同社は、ビジネスモデルの変革や新事業ドメイン創出、拡大への挑戦に取り組むべく、グループ全体の基幹システム刷新に踏み切った。 ※1 同社調べ



経営戦略本部 情報システム部
情報推進1グループマネージャー
小嶋政彦氏



経営戦略本部 情報システム部
情報推進1グループマネージャー
小野孝敏氏

制作：東洋経済ブランドスタジオ

新事業ドメインの推進に
システムが足かせとなっていた

グローリーは既存の市場を深掘りしつつ、新たなビジネスの創出と市場拡大に意欲的に取り組んでいる。例えば2012年には大型M&Aを行い、タラリス（イギリス・現グローリー グローバル ソリューションズ）を傘下に収めた。それまで海外売上比率は3割程度だったが、現在は5割まで伸びている。M&Aで手にした販売網を使い、今後は流通市場への販売拡大を狙う。

狙いは、グローバル展開だけではない。ビジネスモデルを、顧客と継続して関係を持つフィービジネスへとシフトしたり、通貨識別における画像認識技術を生かして顔認証ビジネスを展開したりと、未来に向けた変革の一手を次々に繰り出している。とくに顔認証技術の精度は高く、昨今のコロナ禍においてマスク着用でも顔認証を可能にした。非接触で本人認証ができるメリットがあり、さまざまな業態から注目されている。

ただ、事業変革にはクリアすべき課題もある。同社は従来、会計・販売・生産など各セクションで個別にシステムを構築していた。今後さまざまな施策を打ち出し、硬直化したレガシーシステムが透過性と迅速性を阻害してしまう。さらに外部

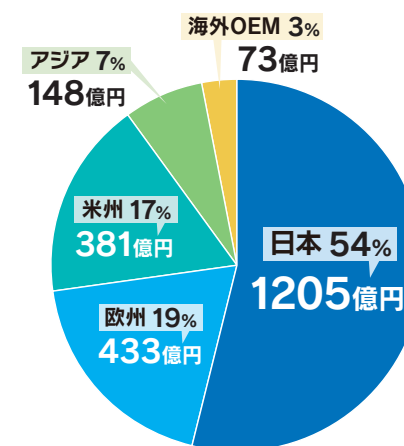
とのデジタル連携も困難であり、より柔軟な運用ができないのだ。経営戦略本部情報システム部グループマネージャー 小嶋政彦氏は、次のように解説する。

「当社は2018年から、『新事業ドメインの推進』を戦略の1つに位置づけています。新しい事業をつくるには、これまでと異なる情報を収集して迅速に意思決定していく必要があります。しかし、従来のシステムではデータ収集・分析に課題がありました」

その最たる例が、リアルタイム性に欠ける会計システムだ。新事業を立ち上げても月次サマリーでしか売上を把握できず、意思決定が遅れて後手に回るリスクがあった。実際、「あまり市場の反応がよくない事業にズルズルと投資を続けてしまい、ほかの事業にリソースを振り向けられなかった」（小嶋氏）こともあったという。

新たにサブスクリプションなどフィービジネスへの転換を行おうにも、システムが対応しておらず展開スピードの足かせとなっていた。既存システムは製品シリアルナンバーと出荷、そして請求の関係が単一な売り切り型ビジネスを前提としているが、フィービジネスでは製品と出荷に対する請求の関係がまったく異なる。現在は月次請求の関係で月ごとにシリアルナンバーを付け、無理やりシステムの中に押し込めている状態。「かなり窮屈なやり方で、手間もかかっている」（小嶋氏）。

こうした非効率性に加え、インフラとしての限界も見えている。「これ以上、継ぎはぎを重ねるのは機能上無理がある。10年先を見据え、いま土台から建て替えないといけない。そう判断して、2019年に基幹システムを刷新するプロジェクトを立ち上げました」と小嶋氏は振り返る。



2019年度 地域別売上高

紙幣両替機



グローリーの商品群。どれも高いシェアを保持している

2020年3月現在

オラクル製品の魅力は、
カバー範囲の広さと
連携のしやすさ

基幹システムの刷新に当たって、グローリーの経営課題とその先の確に提案した日本IBM社をパートナーに選定した。そして数あるサービスの中から選んだのが「Oracle Fusion Cloud ERP」だ。実は、同社が買収した海外の子会社は、オラクルERPの会計モジュールを利用していた。日本側もオラクルのクラウド型サービスを導入すれば、子会社とのシームレスな連携も期待できる。また日本IBM社もグローリーの将来展開性を引き出す基幹システムのアーキテクチャとして、オラクルをベースに展開することを推した。

「海外に限らず、これまで買収した子会社とはシステム連携が難しく、決算に最低限必要な情報をやり取りすることしかできていませんでした。それではM&Aの効果が限定的です。もっと大きなシナジーを得るには、深いレベルで連携し

グローバル全体で経営数値の見える化を行っていく必要があります。オラクル製品同士なら、国内外でも連携が容易。データを収集・整備しやすくなるのはもちろん、業務全体の効率化や高度化も狙えるでしょう」と小嶋氏は期待を込める。

もっとも、既存システムとの連携のしやすさは、選定理由の1つにすぎない。プロジェクトのそもそもの目的は、ばらばらに構築されていたシステムを統一された情報基盤に替えること。その点で、会計から生産、物流、販売などを幅広くカバーしているオラクルには優位性があつた。

「広範囲な領域を、SaaS型で提供していることも魅力でした。システムが乱立していると、それごとにOSなどを整えなければならず、運用保守の負担になります。SaaS型ならつねに最新のテクノロジーが提供されて、しかも統合されているオラクルなら1つだけでいい。もっと付加価値の高い業務に注力できます」（小嶋氏）

過去のDX体験を生かして
プロジェクトを成功に導く

同社のプロジェクトでは、第1フェーズとして財務会計とSCM（サプライチェーン・マネジメント）、サブスクリプションの領域。第2フェーズとして生産と原価計算

の領域の導入を予定している。完了まで約5年を見込み、現在は第1フェーズが進行中だ。2フェーズ・アプローチにした理由は、近いうちに500円硬貨と紙幣の改鑄・改刷が予定されているため、その混乱期を避けるという経営上の判断だ。大がかりなプロジェクトだが、現在のところ進行は順調だ。その理由を、小嶋氏はこう分析する。

「当社はこれまで、さまざまなDXに取り組んできました。例えばモバイルデバイスの導入やRPAの導入、Web会議の環境整備、それを可能にするネットワークの強化……。それぞれスモールスタートで効果を確認しながら進め、上位者と現場が連携してうまく浸透させてきました。そうした成功体験がすでにあるため、現場も前向きに受け止めてくれています。プロジェクトはこれから本番ですが、稼働に向けてプロジェクトメンバー全員が、強い当事者意識を持ち邁進しています」

グローリーは、今後も新事業ドメインへの挑戦を続ける。その過程で、新しい層を顧客に取り込みながら、コンサルティング事業などメーカーの枠を超えたビジネスに着手する可能性もある。そのときには、今回構築するシステム基盤が、縁の下の力持ちとしてビジネスを支えているはずだ。

お問い合わせ

日本オラクル

<https://www.oracle.com/jp/index.html>

つり銭機300シリーズ

