

日立システムズの ERP ソリューション

導入事例集

日立システムズは、大企業から中堅・中小企業の製造業からサービス業まで、さまざまなお客さまのERP導入を支援してまいりました。

本冊子は日立システムズのERPソリューション導入事例をダイジェストでまとめたものです。

業種別、課題別、規模別などのインデックスで事例を探せます。

ここで紹介する事例はほんのわずかですので、業種別・課題別の解決事例をもっと知りたい方はぜひお問い合わせください。

お問い合わせ先

0120-346-401 / faindesk.h.vd@ml.hitachi-systems.com

業種別 インデックス

自動車部品製造業

- ・ パイオニアファインテック株式会社様 p.1,2

機械部品製造業

- ・ 株式会社コモダエンジニアリング様 p.3,4

金属加工業

- ・ 株式会社オーファ様 p.5,6
- ・ 新潟三吉工業株式会社様 p.7,8

卸売業

- ・ ウィンクレル株式会社様 p.9,10
- ・ 富士コーポレーション株式会社様 p.11,12

化学工業製品製造業

- ・ 荒川化学工業株式会社様 p.13,14

電線・ケーブル製造業

- ・ 太陽ケーブルテック株式会社様 p.15,16

課題別 インデックス

生産管理のシステム化

- 株式会社オーファ様 p.5,6
- 株式会社コモダエンジニアリング様 p.3,4

正確な在庫管理

- パイオニアファインテック株式会社様 p.1,2
- 富士コーポレーション株式会社様 p.11,12

正確な損益管理

- ウインクレル株式会社様 p.9,10

経営データ分析

- 新潟三吉工業株式会社様 p.7,8

国内外の情報基盤の確立

- 太陽ケーブルテック株式会社様 p.15,16

業務プロセスの標準化

- 荒川化学工業株式会社様 p.13,14

従業員規模別・売上規模別 インデックス*

従業員規模別

中小(従業員数50名未満)

- 株式会社オーファ様 p.5,6
- パイオニアファインテック株式会社様 p.1,2
- 富士コーポレーション株式会社様 p.11,12

中堅(従業員数50名-200名未満)

- ウインクレル株式会社様 p.9,10
- 太陽ケーブルテック株式会社様 p.15,16
- 新潟三吉工業株式会社様 p.7,8

大手(従業員数200名以上)

- 荒川化学工業株式会社様 p.13,14
- 株式会社コモダエンジニアリング様 p.3,4

売上規模別

売上30億未満

- 株式会社オーファ様 p.5,6
- 太陽ケーブルテック株式会社様 p.15,16
- 新潟三吉工業株式会社様 p.7,8
- パイオニアファインテック株式会社様 p.1,2
- 富士コーポレーション株式会社様 p.11,12

売上30億-100億未満

- 荒川化学工業株式会社様 p.13,14
- ウインクレル株式会社様 p.9,10
- 株式会社コモダエンジニアリング様 p.3,4

導入製品別 インデックス

FutureStage 製造業向け生産管理システム

- 株式会社コモダエンジニアリング様 p.3,4
- パイオニアファインテック株式会社様 p.1,2

FutureStage 卸売業向け販売管理システム

- ウインクレル株式会社様 p.9,10
- 富士コーポレーション株式会社様 p.11,12

FutureStage 金属加工業向け生産管理システム

- 株式会社オーファ様 p.5,6
- 新潟三吉工業株式会社様 p.7,8

製造業向けグローバル統合基幹業務パッケージ Infor SyteLine

- 太陽ケーブルテック株式会社様 p.15,16

プロセス製造業向け基幹業務パッケージ「Ross ERP」

- 荒川化学工業株式会社様 p.13,14

導入事例 FutureStage 製造業向け生産管理システム

パイオニアファインテック株式会社 様



20年以上使い続けてきた基幹システムを「FutureStage」へリプレイス。
「在庫の見える化」を実現し、製造業を取り巻く経営環境の変化に対応。

高級自動車ブランドのオーディオ部品製造を行うパイオニアファインテック株式会社様(以下、パイオニアファインテック様)は、生産管理・在庫管理を中心とする基幹システムに「FutureStage 製造業向け生産管理システム」を導入しました。「FutureStage」導入により業務プロセスを変革することで「在庫の見える化」を実現。在庫回転日数を9日から7日へ短縮するなど、さまざまな経営メリットを実現しています。

(写真左から)
パイオニアファインテック株式会社
飛知和伸幸氏、浅野勇氏

株式会社日立システムズ
黒澤苑子、鈴木明彦

■ 導入前の課題

- 1 属人的な在庫管理のため、正確な在庫数量を把握できない。
- 2 帳簿在庫と実在庫があわず、年度末の経営数字のズレが大きい。
- 3 基幹システムが老朽化しており、経営環境の変化や、新しい業務ニーズに対応できない。

■ 導入後の効果

- 「FutureStage」および無線LANハンディターミナルの導入で、正確な在庫数のリアルタイム把握を実現。
- 原材料および工程別在庫の正確な把握と、システム上での一元管理により、正確な経営数値の取得を実現。
- パッケージをベースに、柔軟なカスタマイズが可能な「FutureStage」の導入により、変化に対応できるシステム基盤を実現。



日立システムズ「FutureStage 製造業向け生産管理システム」専用サイトはこちら >>>
<http://www.hitachi-systems.com/ind/fs/fabrication/>



導入の目的

20年以上使い続けたシステムを改修し、経営環境の変化に対応できるIT基盤を構築したい。

パイオニアファインテック様は、独自開発の基幹システムを20年以上にわたり使用していました。しかし、近年の経営環境の変化、および業務ニーズの変化に対応しきれないことから、システムのリプレースを検討していました。

特に大きな課題は在庫管理にありました。基幹システムに在庫管理機能はありましたが、現行業務プロセスがシステム開発当時とは大きく異なっており、機能を業務に使用することができなかったのです。その結果、属人的な在庫管理に頼らざるを得ず、在庫不足が生産ラインに影響しないよう多めに在庫を持つなどのムダが生じていました。また、手作業による在庫管理は、帳簿在庫と実在庫がかい離する要因でもあり、年度末には多くの廃棄損が発生していました。経営および業務の両面において、基幹システムのリプレースは喫緊の経営課題になっていました。

選定のPOINT

「FutureStage」なら、導入後に自社業務がどのように変わるかを明確にイメージできた。

選定の結果、日立システムズの「FutureStage 製造業向け生産管理システム」が採用されました。「FutureStage」は他社製品に比べ、画面や機能がよく作りこまれており、業務がどう変わるのかをイメージしやすい点が評価されました。また、会社ごとに異なる細かな要望にも応えられる柔軟性を持つため、パッケージと業務の差異を調整できる点が安心感につながりました。

「他社パッケージは、『業務にあわせて徹底的にカスタマイズする』という導入を提案してきました。しかし私たちは、優れたプロセスに学びながら現行プロセスを改善したいと考えていたので、FutureStageを軸に業務を変える日立システムズの提案を評価しました」（浅野氏）。「他社製品では、カスタマイズ費用がどこまで膨らむのかが不透明でした。その点、FutureStageは費用面でも明確なイメージができ、安心できました」（飛知和氏）。

さまざまな製造業に豊富な導入実績を持つ「FutureStage」の汎用性の高さも評価され、選定メンバーは満条一致で「FutureStage」の採用を決定しました。

導入の効果

**在庫回転日数を9日から7日に短縮！
現行EDIシステムとの連携でスムーズな移行を実現。**

導入作業は、現行EDIシステムをそのまま残し、その他の基幹業務を「FutureStage」に置き換える形で行われました。「FutureStage」のEDI連携機能を利用することで、システム改修範囲や費用を抑える工夫がなされています。一方、在庫管理の適正化については、無線LAN/ハンディターミナルを10台新規導入するなど、積極的な投資が行われました。端末選定から読み取りソフトウェアの開発まで、日立システムズがワンストップ対応することで、スムーズなハンディターミナル導入が実現しています。

こうして、課題であった在庫管理には大きな改善効果が表れています。部品や原材料はもちろん、半製品など工程別の在庫まで「見える化」が実現したことで、在庫回転日数は9日から7日へと短縮されました。帳簿上在庫と実在庫の差異も今後解消され、経営数字のかい離も改善されていく見込みです。

今後、パイオニアファインテック様では、自動車部品業界特有の「3カ月内示」に対応したMRP(資材所要量計画)も「FutureStage」で行っていく予定です。20年以上使い続けた旧システムから「FutureStage」への移行はスムーズに実現しており、さまざまな経営メリットをもたらしています。

お客さまプロフィール

Pioneer

パイオニアファインテック株式会社

設立：2007年9月3日

資本金：5,000万円

従業員数：45名(2015年8月現在)

代表者：代表取締役社長 小林 数男

事業内容：精密機械部品の製造並びに販売/プラスチック金型の設計、製造、加工、修理、販売/プラスチックの成形・塗装加工・2次加工業



管理部 部長
浅野 勇 氏



管理部 総務グループ
飛知和 伸幸 氏

システムリプレース成功の要因は、日立システムズの対応力にありました。

20年以上慣れ親しんだ業務とシステムを変えることは、簡単な作業ではありませんでした。しかし、「FutureStage」の柔軟性がこれまでのやり方と新しい業務のギャップをうまく吸収してくれました。また、プロジェクトを通して、日立システムズのSE鈴木さんには本当にお世話になりました。現場メンバーの細かな要望を吸い上げ、それを実現してくれる対応力、技術力にはとても助けられました。システムの本格活用はこれからですので、今後も引き続きご支援いただきたいと思います。

担当者の声

現行業務の良さを生かしつつ、新しい業務プロセスへのスムーズな移行を支援します。

「FutureStage」には、30年以上におよぶ製造業向け生産管理システムのノウハウが凝縮されています。現行基幹システムからの移行実績も豊富にございますので、長くお使いのレガシーシステムにお困りの企業さまは、ぜひお気軽にご相談いただければと思います。



株式会社日立システムズ
営業
黒澤 苑子



株式会社日立システムズ
設計
鈴木 明彦

※本内容は2016年3月時点の情報です。

本事例に記載の情報は、閲覧される時点では変更されている可能性があることをご了承ください。

導入事例 FutureStage 製造業向け生産管理システム

株式会社コモダエンジニアリング 様



業務に合わせてパッケージソフトウェアを徹底的にカスタマイズ。
「FutureStage」のカスタムメイドパックで理想のシステムを実現。

千葉県柏市にある部品メーカー、株式会社コモダエンジニアリング様(以下、コモダエンジニアリング様)は、「FutureStage」を徹底的にカスタマイズし、自社の業務に高い適合性を持つ生産管理システムを構築している。パッケージのフレームワークをベースに、自由度の高いカスタマイズを可能にする導入モデル「Custom-madePack(カスタムメイドパック)」を活用することで、理想とするシステムを低コストで構築し、さまざまな業務改革を実現している。

(写真右列 左から)
株式会社コモダエンジニアリング
大橋徹 氏
長野広志 氏

(写真左列 左から)
株式会社日立システムズ
有本雅治、平尾大史、吉田菜々美

導入前の課題

1 自社独自システムの必要性を感じているが、完全な個別開発システムでは予算に合わない。

導入後の効果

「FutureStage」のカスタムメイドパックを利用することで、オーダーメイドに近いシステムを低コストで構築。

2 業務の特殊性が高いため、一般的なパッケージソフトウェアでは自社の業務にフィットしない。

パッケージをベースに、極めて自由度の高いカスタマイズを可能にすることで、高い業務適合を実現。



日立システムズ「FutureStage 製造業向け生産管理システム」ポータルサイトはこちら >>>
<http://www.hitachi-systems.com/ind/fs/fabrication/>



導入の目的

業務に合わせてカスタマイズを多く施した旧システムを新システムにリプレイスしたい。

コモダエンジニアリング様は、Windows XPのサポート終了を機に、10年以上利用してきた生産管理システムのリプレイスを検討していた。旧システムには、コモダエンジニアリング様の業務に合わせて徹底的な機能カスタマイズが施されていたため、リプレイスではこれまでの機能のある程度踏襲しながら、現在の業務ニーズに合わせた新機能の追加も行うこととなった。

選考のPOINT

コストを抑えながら独自の機能を多数追加。低コストで理想とするシステムを構築。

システム選定のネックとなったのが、コモダエンジニアリング様固有の業務ニーズを満たすさまざまな独自機能をいかに実現するかということだった。完全な個別開発システムでは予算の条件を満たせず、一方、パッケージソフトウェアでは高度な機能要件をクリアすることができない。そこで、パッケージソフトウェアにどれだけ独自機能を盛り込めるかという観点から選定を行った結果、日立システムズの「FutureStage」が採用された。

「FutureStage」には、パッケージのフレームワークをベースに、カスタマイズやアドオン開発を柔軟に行うことができる導入モデル「カスタムメイドバック」が用意されている。これにより、コストを抑えながら独自性の高い機能開発を行うことが可能となった。ベンダー候補が数社ある中で、日立システムズがもっとも低コストでの開発が可能であったことが最終的な選定の決め手となった。

導入の効果

BOM*作成は「1日かかり」から「1分未満」に。ものづくり品質の向上と競争力の強化を実現。

日立システムズのSEによる入念な業務ヒアリングと、製造業向けシステム開発の豊富なノウハウが生かされることで、導入プロセスはスムーズに進行し新システムは無事稼働を迎えた。「難しいカスタマイズが多かったのが、正直もっと苦労すると思っていました」と管理部長・長野氏は当時を振り返る。

システム導入後はさまざまな効果があらわれており、特に劇的な業務改善となっているのがBOMを基にして作る部品構成別製造原価表の作成業務である。コモダエンジニアリング様では1製品に100点以上の部品がひも付くケースもあり、BOM作成、および原価計算には平均1日、製品によっては3日以上かかることもあった。「FutureStage」導入を機にこの作業を全面システム化した結果、作業時間は1分未満に短縮され、製造原価など正確なデータのリアルタイム取得が実現している。「現在のような経営環境下では、正しいデータを基に実態を把握し、いち早くコスト削減につなげていくことが大事。システムによりそれが実現できる体制になったことは経営的に大きい」と取締役・大橋氏はプロジェクトを総括する。

「カスタムメイドバック」により、長年にわたり蓄積された、独自のものづくりノウハウのシステム化に成功したコモダエンジニアリング様。「FutureStage」の活用により、今後さらなる品質の向上、競争力の強化をめざしていく。

*BOM: Bill of Materials(部品構成表)

お客さまプロフィール

株式会社コモダエンジニアリング

創 立：1936年11月15日
資 本 金：1,000万円
従業員数：245名(コモダインドネシア 118名含む)
(平成27年4月1日現在)
代 表 者：代表取締役会長 菰田 文子
代表取締役社長 岡安 修哉
事業内容：油圧製品、油圧部品、熱間鍛造ボルト、
機械加工の製造・加工



株式会社コモダエンジニアリング
取締役
大橋 徹 氏



株式会社コモダエンジニアリング
管理部 次長
長野 広志 氏

依頼に対する素早いレスポンスと、何でも相談できる安心感が嬉しい

日立システムズは、営業の方、SEの方を含め、関係するすべての方が親身になって対応してくれるのでとても相談しやすいです。また、依頼ごとへのレスポンスも早く、ITやシステム全般に対応できる力があるので、何でも相談できる安心感もありますね。カスタマイズの多い難しいプロジェクトだったと思いますが、想像以上のスムーズさで導入できたのは、日立システムズだからこそだと思います。今後も信頼のおけるパートナーとして、当社を支援していただきたいと思います。

担当者の声

予算や要件にあわせた豊富な導入モデルで「FutureStage」の導入を支援します

今回のプロジェクトでは、お客さま取締役から現場の方まで全社を挙げてプロジェクトにご参画いただいたため、非常にスムーズに稼働することができました。多様な改善要件の実装とパッケージの機能を生かすことで、今まで以上に強力な業務サポートのできるシステム基盤が構築できたと思います。今後もコモダエンジニアリング様の事業発展に貢献できるよう尽力していく所存です。ご協力ありがとうございました。



株式会社日立システムズ
有本 雅治



平尾 大史



吉田 菜々美

※本内容は2015年10月時点の情報です。

本事例に記載の情報は、閲覧される時点では変更されている可能性があることをご了承ください。

導入事例 FutureStage 金属加工業向け生産管理システム

株式会社オーファ 様



**金属加工業・金属プレス業向けの業種特化型「FutureStage」を導入
「金属材料の単位換算」など、業界特有の課題を解決しました**

チタン、ステンレスなどの非鉄金属の加工・販売を行う株式会社オーファ様(以下、オーファ様)は、生産管理・販売管理をはじめとする基幹業務に「FutureStage 金属加工業向け生産管理システム」を導入しました。金属加工業、金属プレス業に必要とされる機能要件を集約した業種特化型のテンプレートにより、経営数値の迅速な集約、工程管理のシステム化など、さまざまな「経営の見える化」を実現しています。

(写真左から)
株式会社オーファ
引地 祥郎 氏
二津 良仁 氏
細川 寿二 氏
真弓 力 氏
藤田 修 氏

■ 導入前の課題

1 一般的なパッケージソフトは、金属加工業の特殊性にフィットしない。

2 Excelによる属人化した生産管理にムダがあり、生産性が低い。

3 経営判断に必要なデータをすぐに得られない。

■ 導入後の効果

金属加工業向けの機能を集約したテンプレートにより、高い業務適合を実現。

生産管理のシステム化により、作業効率と生産性を大幅に向上。

データの一元管理により、経営判断に必要な情報をリアルタイムに入手。



日立システムズ「FutureStage 金属加工業向け生産管理システム」専用サイトはこちら >>>
<http://www.hitachi-systems.com/ind/fs/fabrication/industry/metalwork/>



導入の目的

**市販パッケージソフトが適合しない金属加工業、
業界ならではの課題をシステムで解決したい。**

オーファ様は、チタン製マフラーなど二輪車向けオリジナルパーツを多品種少量生産する金属加工メーカーです。以前の生産管理はシステム化されておらず、Excelや手書きの製造指示書を元に、1日2回のミーティングで作業割付を行うスタイルでした。しかし、受注が増え、作業員が増えるにつれ、いつ、誰が、どの工程を担当しているか把握できなくなり、稼働率の低下、納期の遅延など、さまざまな問題が発生するようになりました。

バックオフィスにおける経営数値の管理にも問題がありました。金属加工業では、原料の金属を加工する過程において適切な単位に換算をしながら管理をする必要があります。しかし、当時使用していた販売管理システムは市販パッケージのため単位換算に対応できません。そのため、手計算による単位変換を行う過程でミスが発生し、在庫不一致などの問題が発生していました。オーファ様はこれらの問題を解決するため、生産管理、販売管理など、業務を統合的に管理できる基幹システムの選定を開始しました。

選定のPOINT

「金属材料の単位変換」など、金属加工業向けに特化した機能を高く評価。

「FutureStage 金属加工業向け生産管理システム」選定のポイントは、金属加工、金属プレス業特有の要件に対応する豊富な機能にありました。たとえば、同システムは調達材料単位と在庫材料単位の変換に対応しており、本・枚・個・式・キロなどの単位換算をシステム上で正確に行うことができます。オーファ様の課題を解決するこれらの機能に加え、FutureStageの豊富な導入実績、柔軟なカスタマイズ対応などが評価され、導入を決定されました。

導入の効果

**在庫差異が解消し、経営数値の精度が向上。
さらなる成長を可能にする業務基盤を構築。**

FutureStage導入後、製造指示はシステムに入力され、作業員は出力された製造指示書を元に作業を実施、最後に実績を入力します。すべての製造指示とその進捗がシステムに一元管理されたことで「工程の見える化」が実現しました。オーファ様は千葉に営業拠点、鈴鹿に製造拠点をもちますが、同じシステム画面を見ながらテレビ会議で情報共有を行うことで、工場全体の製造計画とその進捗を全社で共有することが可能になりました。

調達、在庫、販売など各プロセスにおける単位換算が実現したことで、経営数値の精度も劇的に向上しています。これまでは重量単位(キロ)で受注し、それを個数単位(本、枚)に変換して在庫引当を行っていましたが、この作業が自動化されることで在庫不一致が解消され、事務作業効率も向上しています。

受注から出荷にいたるまで、あらゆるデータがシステムに一元管理されたことで、経営判断に必要な情報を柔軟に切り出すことも可能になりました。商品別、担当者別などセグメント別の売上推移はもちろん、機械や設備の時間あたり加工費を登録することで精緻な原価計算も行えるようになっていきます。

「経営者としては的確な数値情報を元に経営判断をしたいのです。あの情報がほしいと思い立った時、すぐに正確なデータを入手できるのは大きなメリットです」(代表取締役・細川寿二氏)。オーファ様は、「FutureStage 金属加工業向け生産管理システム」の導入により、さらなる成長を可能にする業務基盤の構築を実現しました。

お客さまプロフィール



株式会社オーファ

設立：2001年9月
資本金：6,000万円
従業員数：22名(2016年8月現在)
代表者：代表取締役社長 細川寿二
事業内容：チタン・ステンレス・アルミ・マグネシウム、ハステロイ(高耐食合金)等非鉄金属及び加工製品の製造・販売

代表取締役
細川 寿二氏管理部 部長
引地 祥郎氏鈴鹿テクニカルセンター センター長
二津 良仁氏初めてのシステム導入に成功したのは
日立システムズの真摯な対応があったから

本格的なシステム導入は初めてのことでしたが、営業、SEの方をはじめ、とても真摯に対応いただいたおかげで無事稼働を迎えることができました。FutureStageから得られる経営データをしっかりと分析しながら、厳しい競争の時代を勝ち抜ける組織を作っていきたいと思えます。

担当者の声

金属加工業・金属プレス業のさらなる成長と、経営革新を支援します

金属加工業・金属プレス業向けに特化したFutureStageで、業界のさらなる発展に貢献します。どんなお困りごとでもお気軽にご相談ください。

株式会社日立システムズ
営業
池田 睦株式会社日立システムズ
設計
河田 健太郎

※本内容は2016年10月時点の情報です。

本事例に記載の情報は、閲覧される時点では変更されている可能性があることをご了承ください。

導入事例

新潟三吉工業株式会社 様



FutureStageの活用により、品番単位での原価管理・利益管理を実現。社員一人ひとりの採算意識を向上し、利益体質の組織づくりをめざす。

精密金属プレス金型の設計・製作を行う新潟三吉工業株式会社様（以下、新潟三吉工業様）は、生産管理を中心とする基幹システムに「FutureStage 金属加工業向け生産管理システム」を導入した。システムから出力されるデータを基に品番単位での原価管理・利益管理を行うことで、原価率・利益率の改善など、さまざまな導入効果を実現している。

■ 導入前の課題

1 金属プレス業に特有の業務ニーズに対応できる基幹システムを導入したい。

2 正確かつ詳細な経営データを迅速に取得できるシステムを導入したい。

3 カスタマイズを最小限に抑え、限られた予算内でシステムを導入したい。

■ 導入後の効果

金属プレス業を含む金属加工業に特化した「FutureStage」の導入により、業界特有のニーズに対応。

「FutureStage」の柔軟なデータ出力機能により、さまざまな経営データの取得を実現。

豊富なパラメーターによる機能調整で、カスタマイズを抑えながら、高い業務適合を実現。

日立システムズ「FutureStage金属加工業向け生産管理システム」ポータルサイトはこちら
<http://www.hitachi-systems.com/ind/fs/fabrication/industry/metalwork/>



導入の目的

さまざまな経営データを柔軟に出力できる金属プレス業向けのシステムを導入したい。

精密金属プレス金型の設計・製作を行う新潟三吉工業様は、5年以上にわたり市販の生産管理パッケージシステムを利用していたが、サーバーOSのメーカーサポート終了にともない、新たなOSで稼働する新システムの選定を必要としていた。その選定において特に重視されたのが、金属プレス業への機能フィットと、データ出力の柔軟性の2点だった。新潟三吉工業様では、さまざまな経営データを基にした業務改善活動を、営業から生産管理にいたるまで各部門が行っており、その基礎となるデータの正確性や粒度は、経営管理上重要な要素の一つだった。新潟三吉工業様はシステムリプレースを機に、この改善活動のレベルをさらに高いものにするため、旧システム以上にきめ細かな経営データの出力に対応できる新システムの選定を開始していた。

選定のPOINT

ノンカスタマイズでも高い業務適合性。金属プレス業向けの豊富な機能を高評価。

選定の結果、新潟三吉工業様は日立システムズの「FutureStage 金属加工業向け生産管理システム」の導入を決定した。選定の決め手の一つには、同システム標準機能の「汎用検索機能」があったという。他社製品の多くは、新潟三吉工業様が望む形式でのデータ出力を行うためにはカスタマイズを必要としたが、FutureStageでは「汎用検索機能」を利用すれば、カスタマイズの必要なく、さまざまな切り口から柔軟にデータを出力することができ、「それらを組み合わせれば、経営改善に必要なデータのほとんどを得ることができた」（経営管理課・山本氏）という。また、金属プレス業に特有の業務ニーズに対応していることも評価ポイントで、たとえば、同業種では顧客の要望によって製造工程の順序が変更されることも多いが、FutureStageの「工程手順マスタ」を利用すれば、顧客ニーズの変化にも柔軟に対応することができる。その他にも、製造品番ごとに個別の評価原価データをひも付けられるマスタの存在など、金属プレス業にフィットするさまざまな機能が選定の決め手となった。

導入の効果

品番単位での原価管理・利益管理により、採算意識を向上し、原価率・利益率を改善。

FutureStage稼働から約1年半が経過した現在、新潟三吉工業様にはシステム導入による明確な定量効果が表れている。それは利益率の改善である。新潟三吉工業様はFutureStage導入後、製造品番ごとに作業担当者の工数集計を行い、工数基準による労務費や一般管理費の配賦を行うことでリアルな製造原価を算出する取り組みにトライしている。その結果、作業効率の悪い製品ラインが明確化され、なかには、限界利益時点で赤字であることが判明した品番もあったという。これらの情報は、社長や役員をはじめ、全部門リーダーが参加する月2回の改善会議に集約され、各部門の改善活動へと生かされていくが、取り組みの結果、原価率が数%低減した製品ラインもあったという。作業工数と原価の関連が信ぴょう性のあるデータによって示されたことで、社員一人ひとりの行動や採算意識にも変化が表れており、FutureStage導入によって組織の利益体質がより強化される方向へと、着実に経営改善が進められている。

お客さまプロフィール

新潟三吉工業株式会社



設立：平成24年7月2日
資本金：5,000万円
代表者：代表取締役社長 平 雅吉
事業内容：精密金属プレス金型設計・製作およびプレス部品の量産加工、各種プレス、板金試作、治具設計製作と機構部品組立



取締役・統括部長
米山和博 氏



経営管理課・課長
山本露子 氏



生産管理課・課長
小幡直子 氏



生産管理課
青木宏太 氏

どんなに些細な要望にも、一つ一つ真摯に、丁寧に対応してくれました。

短期間での導入をめざしたため、非常にタイトな作業スケジュールとなりましたが、担当SE様の尽力もあって無事に稼働をスタートさせることができました。導入後もしっかりと継続サポートをいただいているので、定性・定量の両面で期待した以上の効果が表れています。一つ一つの要望にも真摯に対応してくださり、その丁寧な対応にはとても満足しています。

担当者の声

FutureStageの提供を通じて、金属プレス業の競争力強化に貢献します。

「FutureStage 金属加工業向け生産管理システム」は、金属プレス業を含む金属加工業に特化した生産管理システムです。本システムを通じて、金属プレス業の競争力強化に貢献していきたいと思っております。



日立システムズ
河村洋介



日立システムズ
平尾大史



日立システムズ
吉田菜々美

※本内容は2015年6月時点の情報です。

本事例に記載の情報は、閲覧される時点では変更されている可能性があることをご了承ください。

導入事例

ウインクレル株式会社様



FutureStageの拡張性を生かし「卸売業における案件別の損益管理」を実現 日立システムズグループならではのITワンストップサービスが導入の決め手

ウインクレル株式会社様（以下、ウインクレル様）は、食品・医薬品・プラスチック関連業界向けの機械輸入業で高いシェアを誇る、設立 1885 年の歴史ある優良企業だ。同社では、Excel による案件別の損益管理に取り組んでいたが、旧基幹システムとの非連携や統一マスタの不備により、理想とする損益管理を実現できずにいた。「案件別の損益管理ができる卸売業向けシステム」を条件にシステム選定を進めていた同社は、ソフトウェアだけでなく、IT に関わるすべてをワンストップで提供できる点を高く評価し、日立システムズの「FutureStage」の採用を決定した。

（写真左から）
ウインクレル株式会社
尾上幸生氏
仁平昌和氏
日立システムズエンジニアリングサービス
吉原亮、内山卓哉

■ 導入前の課題

- 1 旧システムとExcelによる管理では正確な「案件別の損益管理」を実現できない。
- 2 情報システムの専門部署がないため、データバックアップ、ヘルプデスクなどIT管理に時間を割くことができない。
- 3 統一マスタの不備や、業務フローの未整備による属人的な業務処理を脱却したい。

■ 導入後の効果

- FutureStageの拡張性を生かし、卸売業における、正確かつ迅速な「案件別の損益管理」を実現。
- ITに関するすべてをワンストップでサポート。本業への集中とIT管理レベルの向上を実現。
- FutureStage導入にあわせて、統一マスタや業務フローの整備を実施。業務処理の標準化を実現。



FutureStage 卸売業向け販売管理システムの詳細はこちら >>>
<http://www.hitachi-systems.com/ind/fs/wholesale/>

FutureStage



導入の目的

販売後のアフターサービスも含めた
正確な「案件別の損益管理」を実現したい

ウインクレル様のビジネスは、販売単価が高く、メンテナンスなどのアフターサービスも継続して発生するため、機械卸売業には珍しく案件別の損益管理をマネジメント上必要としていた。しかし、旧システムには売上・仕入の2つの機能しかなく、損益管理をはじめシステム機能が現状業務に即していないのが実態。そこで同社は、案件別の損益管理をはじめ、業務フローの統一、各種マスタの一元化、多拠点を結ぶネットワーク化などを実現するため、基幹システムの刷新を決断。システム化により既存業務の標準化をめざすこととなった。

選定のPOINT

FutureStageの機能性、柔軟性を高く評価
「ユーザー要望への対応力をもっとも優れていた」

ウインクレル様は複数ベンダーを比較検討した結果、機能拡張の柔軟性を評価し、日立システムズの「FutureStage」を採用することとした。ウインクレル様向けの「FutureStage」では、受注・売上・入金など業務処理の各画面において対象となるプロジェクトを指定でき、営業員の利用経費や技師の作業時間（労務費）もプロジェクト別に入力できる機能が追加開発されている。これにより、懸案であった案件別損益をスピーディに把握することが可能となった。新システムを早期に社内に着定させるため、画面表示にも現場ユーザーの意向が数多く反映されており、「ユーザー要望への対応力は日立システムズがもっとも優れていた」とシステム責任者の仁平氏は振り返る。

導入の効果

月次決算を10営業日以上も短縮、
正確な損益管理により現場の採算意識も向上

「FutureStage」稼働後は、案件に関連するすべての仕入、経費、作業時間などが単一のプロジェクト番号で結び付けられ、案件別損益を迅速に把握することが可能になった。これにより営業員や現場技師にはこれまで以上の採算意識が醸成されつつあるという。また、旧システムには「受注」という概念がなく、入金予定や支払予定をシステム上管理することができなかったが、現在は「受注」という先行指標を軸に先々のキャッシュフローが可視化されるため、資金繰りの正確性も向上している。売上・仕入・利益の予実にはほとんど差異がなくなり、これを部門別にもブレイクダウンできることから、先々を見据えたマネジメントが実現。月次締めについては10営業日以上も短縮を達成するなど、経営と現場業務の双方でシステム導入効果が表れている。

今後の展望

基幹システムから、BCP対策、機器購入まで
ITワンストップサービスをフル活用していきたい

本プロジェクトにおけるサービス提供範囲は、パッケージ「FutureStage」の販売、カスタマイズ、導入支援、ヘルプデスクから、拠点間を結ぶネットワーク構築、BCP対策としてのデータバックアップまで多岐に及んでいる。ウインクレル様では今後、PCやサーバー調達といった物品購入の委託も含め、IT分野におけるほぼすべての領域を日立システムズグループに任せるとを予定している。日立システムズグループのITワンストップサービスをフル活用することで、効率よくIT管理レベルを向上し、本業への集中とビジネスの成長をめざしていく意向だ。

お客さまプロフィール

 WINCKLER&CO.,LTD. ウインクレル株式会社
ウインクレル株式会社

設立：1885年
資本金：2,500万円
従業員数：64名
代表者：Robert Selig
事業内容：食品・医薬品・プラスチック関連業界向け
機械の輸入販売・メンテナンス ほか
<http://www.winckler.co.jp/>



ウインクレル株式会社
仁平昌和氏 尾上幸生氏

ワンストップサービスの対応力をはじめ、
日立システムズはすべての点において
他のベンダーより優れていました。

パッケージの柔軟性、担当者の人柄やスキル、プロジェクト管理能力と、すべての点において他ベンダーより優れていたのが日立システムズエンジニアリングサービスでした。選定の際に特に重視したのが、ワンストップですべてをお任せできるベンダーであるということ。当社には情報システムの専門者がいないため、IT管理に多くの時間を割くことができません。他のベンダーではどうしても対応が一部分に限定されてしまいますが、日立システムズグループの場合、ヘルプデスクからトラブル発生時の原因調査と対応、ネットワーク構築、BCP対策、PCやサーバなどの機器購入まで、なんでも相談できるので本当に助かっています。信頼できるIT総合パートナーとして、今後も当社のビジネスを支えていただきたいと思います。

担当者の声

日立システムズの総合力を生かして、
今後もビジネスの発展をご支援していきます。

本プロジェクトの機能カスタマイズの中心となったのが「案件別の損益管理」機能でした。綿密な打ち合わせを経てご満足いただけるシステムを実現でき、大変嬉しく思います。システムに関してはまだまだ改善の余地があるため、今後も継続してサポートさせていただきたいと思っております。



日立システムズエンジニアリングサービス
内山卓哉 吉原亮 平澤慶典

※本内容は2015年1月時点の情報です。

本事例に記載の情報は、閲覧される時点では変更されている可能性があることをご了承ください。

導入事例

富士コーポレーション株式会社 様



低コストな導入モデル「FastPack（ファストパック）」採用により、卸売業に求められる適正な在庫管理・受注残管理をスピーディーに実現

建築副資材・農業資材の商社として、創業72年の歴史を持つ富士コーポレーション株式会社様は、販売管理・在庫管理を中心とする基幹システムに「FutureStage 卸売業向け販売管理システム」を導入した。パッケージの標準機能を優先してシステムを構成する導入モデル「FastPack（ファストパック）」の採用により、長年の業務課題であった在庫管理・受注残管理プロセスの適正化を、低コストかつスピーディーに実現している。

(写真左から)
富士コーポレーション株式会社
代表取締役社長
藤野健二氏

株式会社日立システムズ
吉田龍磨

■ 導入前の課題

■ 導入後の効果

- | | | | |
|---|---|---|--|
| 1 | システムに加えたカスタマイズが原因で、パッケージの機能性が大きく低下していた。 | ➤ | 「FutureStage」に業務を合わせることで、カスタマイズを抑えながら、自社業務プロセスの効率化を実現。 |
| 2 | システムと実在庫が一致しないため、在庫確認作業に平均30分もの時間がかかっていた。 | ➤ | システムと実在庫の差異解消により、在庫確認作業は1分未満に短縮。大幅な工数削減が実現。 |
| 3 | 紙伝票による受注管理のため手配漏れが起きやすく、販売機会のロスが発生していた。 | ➤ | システム化により受注残・発注残の「見える化」を実現。販売機会のロスを削減し、売り上げを向上。 |

日立システムズ「FutureStage 卸売業向け販売管理システム」ポータルサイトはこちら
<http://www.hitachi-systems.com/ind/fs/wholesale/>

導入の目的

カスタマイズに起因するシステムの不具合や、属人的なIT管理体制から脱却したい。

富士コーポレーション様は、パッケージ型の販売管理システムを長年利用していたが、過去に行った機能カスタマイズが原因でパッケージ標準機能の一部が動作せず、実在庫とシステム在庫に大きく差異が生じるなどの業務課題が発生していた。システム機能を補助するために利用していた、表計算プログラムの属人的な管理体制にも不安があり、これらの課題を包括的に解決できる基幹システムの選定を開始することとなった。

選定のPOINT

パッケージ標準機能を優先することで、業務に有効なシステムを低コストで構築できる。

富士コーポレーション様が採用した「FutureStage 卸売業向け販売管理システム」には、迅速かつ低予算での導入を可能にする導入形態「FastPack（ファストパック）」が用意されている。FastPackは、パッケージ標準機能を優先してシステムを構築する導入形態で、カスタマイズを極力抑えながら、パッケージに業務を合わせていくという富士コーポレーション様のシステム選定方針と合致していた。卸売業に特化した豊富な機能によって、業務がどのように改善されるかを明確にイメージできたことも、FutureStage選定の決め手となった。

導入の効果

卸売業のベストプラクティスを取り入れることで、適正な在庫管理、受注残管理を実現。

FutureStage構築には、通常6カ月程度の期間を要するが、FastPackを利用した本案件では3カ月で構築が完了。スピーディーに新システムへの移行が完了している。課題としていた実在庫とシステム在庫の差異は大幅に改善され、顧客からの在庫問い合わせ対応にかかる時間は平均30分から1分未満へと短縮、担当者の工数削減に大きく貢献している。紙伝票で行っていた受注処理をシステム化したことにより、受注残・発注残が「見える化」されたことも大きな導入効果の一つだ。紙伝票による管理では、商品入荷待ちの受注残が埋もれやすく、販売機会のロスが発生する原因となっていたが、システム導入後は受注残チェックが日次のオペレーションとして定着し、売り上げ向上などの効果を生み出している。

パッケージに業務を合わせることで、卸売業のベストプラクティスを効率よく自社に取り入れることに成功した富士コーポレーション様。今後は、削減された作業工数をより生産的な業務に投入することで、さらなる成長をめざしていく意向だ。

予算やニーズに合わせて選べる豊富な「FutureStage」導入プラン

FastPack ファストパック

パッケージ標準の業務フローを優先してシステムを構築。迅速かつ低予算での導入を実現します。

StandardPack スタンダードパック

パッケージ標準をベースに、一部カスタマイズを施すことで、トータルコストを削減します。

Custom-madePack カスタムメイドパック

お客様の課題をカスタマイズやアドオンで解決。オーダーメイドに近いシステムの構築が可能です。

お客さまプロフィール

富士コーポレーション株式会社

設立： 昭和18年6月
 資本金： 2,000万円
 代表者： 代表執行役社長 藤野 健二
 事業内容： 建築副資材・塗料・接着剤・補修剤・
 農業資材・DIY用材・家庭雑貨・建築
 雑貨・OA機器・事務機器等の卸売り



代表取締役社長
藤野健二 氏



矢野口美和 氏

IT専任担当者のいない当社にとって、 欠かすことのできないパートナーです

問い合わせの後、すぐに長野まで商談に来ていただいた初動対応の早さには驚きました。もともと印象に残っている対応は、テスト稼働を迎える直前の3日間、SEの方が当社に常駐してシステムのリリースをサポートしてくださったこと。発生する問題をその場で解決しながら、新たなリクエストにもしっかりと対応してくれる姿勢は、とても心強いものでした。IT専任担当者のいない当社にとって、日立システムズは欠かすことのできないビジネスパートナーだといえます。

担当者の声

お客さまのニーズにあった、適切な導入プランをご提案させていただきます



日立システムズ
営業 吉田龍磨

今回のプロジェクトは、パッケージに業務を合わせることによって、ビジネスプロセスの見直しをスピーディーかつ効率的に行うことに成功した、理想的な導入事例といってもよいと思います。日立システムズでは、お客さまのニーズや課題にあった適切な導入プランをご提案させていただきます。お気軽にご相談いただければと思います。



日立システムズ
設計 平澤慶典

※本内容は2015年6月時点の情報です。

本事例に記載の情報は、閲覧される時点では変更されている可能性があることをご了承ください。

導入事例

荒川化学工業株式会社様



**創業138年の化学メーカーが中国ビジネス拡大のために選んだのは「Ross ERP」
海外現地での導入サポートにより、中国、台湾4拠点へのシステム導入を実現**

荒川化学工業株式会社様(以下、荒川化学工業様)は、天然樹脂ロジン(松やに)を主原料とする製紙用薬品などで国内トップシェアを誇る東証一部上場の化学メーカー。事業のグローバル化を推進する中で中国事業が順調に成長し、さらなる拡大のため2010年「Ross ERP」の採用を決定した。すでに中国では梧州市、上海市、南通市、台湾では台北市の4拠点で導入され、経営情報の可視化を実現している。世界35か国以上、2,500社を超える導入実績を持つ「Ross ERP」の導入効果について、導入プロジェクトのキーマンの皆さまに話を伺った。

(写真上段・右から)
荒川化学工業株式会社
延廣徹氏 岡本賢氏
宮下泰知氏 平井聡一郎氏
中谷博氏 齋藤博氏
(写真下段・右から)
株式会社日立システムズ
末澤秀雄 湯峯健三 徳永矩子

■ 導入前の課題

1 拡大する海外グループ会社に対し、「業務プロセスの標準化」を実現するERPパッケージ導入を検討していた。

2 売上、原価、利益、在庫状況など、海外グループ会社の経営情報をタイムリーに把握できない。

3 海外拠点を新設する際のオペレーションが明確でなく、工数・労力がかかっていた。

■ 導入後の効果

化学品製造への親和性、原価計算、多言語対応、海外現地での導入サポートから「Ross ERP」を採用。「業務プロセスの標準化」に向けたシステム基盤を整備。

「Ross ERP」により経営情報の可視化が実現。原価予実差異、セグメント別利益などをスピーディに把握できる体制を確立。

「Ross ERP」を核に業務プロセスの標準化により、新拠点設立にあたってのオペレーションを効率化。



プロセス製造業向け統合基幹業務システム「Ross ERP」の詳細はこちら >>>

<http://www.hitachi-systems.com/ind/rosserp/>



導入の目的

中国ビジネスさらなる拡大のために、
現地法人向けのERPパッケージを導入したい。

荒川化学工業様は 1990 年代より積極的に事業のグローバル化を進め、1995 年には初の中国現地法人を設立。以降、中国ビジネスは順調に推移してきたが、属人的な業務処理や Excel による数値管理のため必要な経営情報がタイムリーに得られず、これが中国ビジネス拡大の足かせになることが予想された。そこで同社は、販売、購買、製造、原価計算など各業務プロセスをシステム化することで、業務プロセスの標準化と経営情報の可視化をめざし、中国現地法人向けの ERP パッケージ導入の検討を開始した。

選定の POINT

独自の原価計算に対応できる唯一のパッケージ。
海外現地での導入サポートも選定の決め手に。

ERP パッケージの選定においては「導入サポート体制」「内部統制への対応」「業務管理機能」の三つの観点から総合評価が行われ、「Ross ERP」の導入が決定した。他社システムに比べ化学品製造業への親和性が高く、原価計算・予実管理における自社プロセスとの適合度も高いため、カスタマイズなしでの導入が期待できたことが大きな決め手となった。その他にも、ユーザー側での帳票開発を支援するプラットフォームがあり拡張性が望めることや、日立システムズによる中国現地での導入サポートが受けられることなども評価のポイントとなった。

導入の効果

中国、台湾4拠点への導入を実現、
業務プロセスの標準化により月次決算を5日短縮。

導入作業は梧州市の拠点でスタートし、日立システムズ SE が現地に毎月 1～2 週間滞在し、荒川化学工業様スタッフとの二人三脚により進められた。中国特有の商習慣、言語、文化の違いもあり、導入には想定を上回る時間と労力を要したが、中国現地法人スタッフの頑張りと、会社を越えたチームワークにより導入は完遂された。中国各拠点への水平展開を見据え、初回の導入プロセスから作業内容の標準化に努めたことにより、続く上海市、南通市、台湾・台北市の拠点における導入作業は極めてスムーズに行われた。

現地法人の経営情報を知りたい場合、以前はまず現地に問い合わせを行い、揃った一次データをもとに集計を行い、やっと必要な経営情報が得られるという状況だった。現在では、各ユーザーが自らシステムにアクセスし、販売商品別の利益推移などセグメント別の詳細情報まで速やかに取得することができる。共通の IT インフラを導入したことで、これまでブラックボックス化されていた現地法人のオペレーションも標準化され業務効率が向上し、現地拠点での月次決算は 5 日程度の短縮が実現している。

今後の展望

現地法人拠点間のシステム連携も見据え、
事業のグローバル化をさらに推進していく。

「Ross ERP」の運用定着は段階的に進められており、まずは原価計算を含む業務のシステム化、次いで経営情報の見える化、そして予実管理へと順調に推移してきた。現在、荒川化学工業様では次のステップとして、進出日系企業の多くが経営課題とする中国現地における債権管理のシステム化に取り組んでいる。ゆくゆくは各拠点間のシステム連携によるグループ間取引の効率化も見据えており、事業のグローバル化に向けて、今後も「Ross ERP」をフル活用していく予定だ。

お客さまプロフィール

ARAKAWA
ARA CHEMICAL 荒川化学工業株式会社

創 業：1876年
会社設立：1931年
資 本 金：31億2,830万円
従業員数：(連結)1,330名(単体)732名(平成26年3月末現在)
代 表 者：取締役社長 谷奥勝三
事業内容：製紙用薬品、印刷インキ用樹脂、粘着・接着剤用樹脂、電子材料の中間素材などの製造・販売



荒川化学工業株式会社

宮下泰知氏 延廣徹氏 中谷博氏 平井聡一郎氏

日立システムズは中国ビジネスにおけるさまざまな困難と一緒に乗り越えてくれました。

化学メーカーの原価計算手法は各社各様、独自性の塊とも言えます。これをパッケージシステムで実現するのは想像以上に難しく、当初は原価計算をシステム範囲から外す予定でしたが、唯一「Ross ERP」だけが当社の要望を満たすことができました。プロセス製造業に特化しているという点が、当社業務との親和性の高さにつながったのだと思います。

中国では使用する会計システムを財政局に電算化登録する必要があり、上海市ではこの審査基準が特に厳しく対応には苦労しました。さまざまなデータを何度も提出する必要がありましたが、データ作成の仕組み作りを日立システムズに依頼し、繰り返し修正を行うことで審査をクリアすることができました。現地法人を含め、会社の枠を越えてチームが一丸になることで乗り越えることができたのだと思います。

担当者の声

世界35か国以上の導入実績を持つ「Ross ERP」
を核に、グローバルな事業展開を支援いたします。

「Ross ERP」は化学・食品業界を中心に、国内 100 社以上 (130 サイト以上)、世界 35 か国以上 2,500 社を超える導入実績を持ちます。日立システムズは「Ross ERP」開発元の「Aptean 社 (旧 CDC Software 社) と連携し、日本国内だけでなくグローバルな事業展開も支援しております。中国に限らず、海外展開をご検討の際にはお気軽にご相談ください。



株式会社日立システムズ

末澤秀雄 湯峯健三 徳永矩子

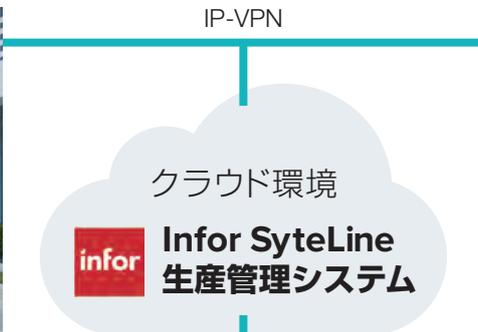
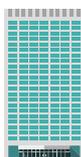
導入事例

太陽ケーブルテック株式会社様



TaiyoCabletec (Thailand)

日立システムズ
データセンター



太陽ケーブルテック (日本)



国内外すべての情報をつなぐ情報管理基盤として 日立システムズをパートナーに「Infor SyteLine」を採用

FAケーブルメーカーの太陽ケーブルテック様は、国内外に有する複数の工場や販売拠点、物流センターを通じて高品質の製品・サービスを提供できる体制を持ち、近年はアジア太平洋地域でのビジネスを加速している。その一環でタイ工場の生産管理を強化し、市場のグローバル化に向けた体制と内外環境の変化に迅速に対応できる情報基盤の確立のため、日立システムズと「Infor SyteLine」を採用した。

■ 導入前の課題

- 1 個別のExcelシートによる属人的な管理で、不均衡、不整合データが散見
- 2 ビジネス規模の拡大により、本部の意思決定に必要な生産・販売における情報共有にスピードが求められるように
- 3 受発注ミスなどの手違いや納期遅延のリスク発生など、生産・販売におけるトラブルの原因追跡が困難な状況

■ 導入後の効果

- 信頼性や妥当性が担保されたデータの取得が可能に
- 工程実績・進捗よく情報、発注・仕入情報、在庫情報などのリアルタイム確認が実現。判断スピードの迅速化を実現
- 調達、製造、販売、納品に至るプロセスが可視化され、納期の問い合わせにも迅速に回答できるなど、顧客サービス品質が向上



製造業向けグローバル統合基幹業務パッケージ Infor SyteLineの詳細はこちら >>>

<http://www.hitachi-systems.com/ind/syteline/>



導入の目的

アジアにおける生産拠点と営業網の構築にあたり
グローバルな情報基盤を確立したい

太陽ケーブルテック様は現在、日本だけでなく経済成長が著しい中国やASEAN諸国の発展を視野に入れた生産拠点と営業網を構築中だ。その一環として、2009年に建設したタイ工場の生産管理(原価、工程、在庫)を強化し、市場のグローバル化に向けた強固かつ内外環境の変化に迅速に対応できる情報基盤を確立したいと考えていた。2013年のアユタヤからアマタナコン工業団地への工場移転を機に、ビジネスを本格化するにあたって焦点となったのは、Excelを主体とする生産管理・販売管理の脱却。調達から製造、販売、納品までに至るプロセスを可視化するERPの導入が求められた。

選定のPOINT

技術、スピード、ワンストップサービスなど
総合的なソリューション力と海外導入実績を評価

多通貨・多言語に対応し多彩な生産管理機能を持ち、クライアントの要件をクリアしたERPパッケージ「Infor SyteLine」の導入にあたって、日立システムズは自社のデータセンターやクラウド技術、グローバルでの導入実績、インフォア社との連携、コンサルティングから設計・構築、運用、保守までのスピーディーなワンストップサービス、適切な費用など、総合力が評価された。また、タイでの現地サポートも提供することで、多様な生産形態や環境とともに変わるビジネス要件に対応できる体制を構築。パッケージの柔軟性および拡張性の高さを生かして、太陽ケーブルテック様からの要求に迅速に応えることにした。「国内のERPについてもリプレースを検討するタイミングでした。国内導入が前提だったため、パッケージの国内外の導入実績や、日立システムズ社、およびインフォア社のサポート体制も評価しました」(西宮氏)

導入の効果

意思決定に必要な情報をリアルタイムで共有
判断スピードが迅速化しサービス品質が向上

ERPを適用したのは、生産管理、財務会計、管理会計、在庫・購買管理、受注管理、出荷(受払)管理のエリア。工場のスタッフへ使用方法などをトレーニングすることで現場への定着化を促し、現在は業務情報が日々入力されている。これにより、工程実績・進捗情報、発注・仕入情報、在庫情報などをリアルタイムにつかみ、データの信頼性・妥当性を担保できるようにした。

「個別のExcelシートで管理していたために生じていたデータの重複や不整合がなくなりました。たとえば、欠品による納期遅延や過剰在庫などのリスクの発生を高精度に予測できるため、問題発見から予防策を講じるまでのスピードも迅速化しています」(タイ法人セールス・コーディネーター、Sineenart Muensook氏)

また、本部もWeb経由で「Infor SyteLine」にアクセスしてタイ工場の実態を精緻につかみ、的確な指示を出せる体制に。本部での意思決定のスピードがアップし、「たとえば、在庫保有コストを最小に止め、リードタイムを最短にする指示を出すだけでなく、お客さまの納期の問い合わせにもすばやく答えられるようになり、サービス品質も向上しています」。(タイ法人 ファクトリー・マネジャー 今井 哲也氏)

お客さまプロフィール

 太陽ケーブルテック株式会社

創 業：1923年
出 資 金：9,900万円
従 業 員：約300名(子会社含む)
代 表 者：谷口 直純
事業内容：電線および電線加工品の製造販売

 TAIYO CABLETEC(THAILAND)CO.,LTD

設 立：2009年



TAIYO CABLETEC (THAILAND)
プレジデント
杉山 温 氏



ファクトリー・マネジャー
今井 哲也 氏



太陽ケーブルテック
管理本部 サブリーダー
西宮 宏志 氏

可動用・機器用電線、および電線加工品の製造・販売を手掛けるFAケーブルメーカー。国内外に複数の拠点を有し、耐屈曲性に優れたEXT-2シリーズや多関節用ロボットケーブルのEXT-3Dシリーズをはじめ、さまざまな使用環境に合わせたラインアップをそろえている。近年は、アジア太平洋地域でのビジネスを加速。中国やタイに構える工場では、国内と遜色のない高品質の製品・サービスを提供できる体制を構築している。

担当者の声

プロジェクトはタイから国内へ。
ASEAN諸国への成長をサポートする

現在、2016年1月に向けて国内でも「Infor SyteLine」の導入を進めていて、稼働後は国内、およびタイ工場の連結会計やリアルタイムな経営情報の可視化が実現する予定です。「タイ工場は日本ブランドの高品質な電線をASEAN諸国へベストプライスで提供するのがミッション」というタイ法人 プレジデント 杉山様のお言葉を実現し、太陽ケーブルテック様の事業がさらなる成長を遂げられるよう、サポートに尽力します。



日立システムズ
関西支社 第二営業本部 産営業部
杉浦 哲也

※本内容は2015年10月時点の情報です。

本事例に記載の情報は、閲覧される時点では変更されている可能性があることをご了承ください。

Human * IT

人と IT のチカラで、驚きと感動のサービスを。

 **株式会社 日立システムズ** 本社: 〒141-8672 東京都品川区大崎1-2-1

※本事例集に記載されている会社名、製品名は、それぞれの会社の登録商標、または商標です。

※本事例集に記載されている内容、仕様については、予告なく変更する場合があります。

※本製品を輸出する場合には、外国為替および外国貿易法ならびに、米国の輸出管理関連法規などの規制を御確認の上、必要な手続きをおとりください。なお、ご不明な場合は、当社営業にお問い合わせください。

商品のお問い合わせはこちらまで
www.hitachi-systems.com

 **0120-346-401**

受付時間 9:00~17:00 (土、日、祝日は除く)

2017.02