



ロジテックINAソリューションズ株式会社 ハギワラソリューションズ株式会社



マルチカンパニー機能でグループ2社にMCFrameを同時導入 短期間かつ適正なコストで生産管理と販売管理の強化を実現

カスタムPCの製造・販売やストレージ開発、ウェブストア「ロジテックPRO.」などを事業として展開するロジテックINAソリューションズは、新しい基幹システムの構築に、MCFrame CS(生産管理/原価管理)を採用。マルチカンパニー機能を活用することで、産業用・工業用・組み込み用途に適したSSDやSDカード、USBメモリなどの開発・販売を事業として展開するハギワラソリューションズを含め、エレコムグループ内で2社へのシステム同時導入を、短期間かつ低コストで実現した。

導入製品 **MCFrameCS** 生産管理
MCFrameCS 原価管理

導入前の課題

- 生産管理システムが導入されていないため原価や在庫の把握が困難
- 導入から10年以上を経てシステムと業務のミスマッチが目立つようになった
- グループ2社に短期間、低コストで統一システムを導入することが必要だった

導入の効果

- マルチカンパニー機能により、短期間、低コストで2社同時導入
- 正確な納期回答の実現による顧客サービスの向上
- 2重入力の廃止により作業時間を短縮し、入力ミスを防止
- 原価管理や在庫管理の強化で生産活動全体や原価を正確に把握
- 業務の共通化でシステム化に対する現場の意識改革を実現

導入のポイント

- 商品仕入や販売機能が充実していること
- 互換部品処理機能が実装されていること
- 部品需要シミュレーション機能が搭載されていること
- 製造間接費の配分機能を持った原価計算ができること



ロジテック INA ソリューションズ株式会社様の製品群
ロジテック直販「ロジテックダイレクト」 <http://www.pro.logitec.co.jp/>
ワインアクセサリブランド「AMUSER (アミュゼ)」 <http://www.amuser-wine.com/>



ハギワラソリューションズ株式会社様の製品群

MCFrameの柔軟性により、業務プロセスを大きく変更することなく、業務改善・標準化を実現。

機能の統一により稼働後に発生した共通案件にも迅速に対応



ロジテックINAソリューションズ株式会社
業務部
情報システム課 マネージャー
岡田直人氏



ロジテックINAソリューションズ株式会社
業務部
情報システム課
向山裕二氏



ロジテックINAソリューションズ株式会社
生産管理部
製販管理課 マネージャー
登内修武氏



ハギワラソリューションズ株式会社
生産管理部購買課
前馬達也氏

導入のきっかけ

グループ2社がそれぞれに抱える 生産・販売管理の課題を解消する

「いつでも なんでも あなたののために」という理念に基づき、事業を推進するロジテックINAソリューションズ。エレコムグループの一員として、カスタムPCの製造・販売やストレージ開発、データ復旧サービス、ウェブストア「ロジテックPRO.」の運営などを行うソリューション事業と保守・修理サービス、設定サポートなどを行うカスタマー事業を展開している。

同じくエレコムグループの1社であるハギワラソリューションズは、産業機器向けフラッシュストレージの製造・販売、製造装置などに関する危機管理サービスを事業として展開。15年以上にわたり培ってきた経験やノウハウを生かし、開発から生産、販売、サポートまでの国内一貫主義を貫くことで、高品質な製品を提供している。

ハギワラソリューションズでは、これまで販売管理システムは構築されていたが、生産管理システムが導入されていなかった。そのため完成品の在庫や販売の履歴は把握することができるが、部材がどれだけ調達され、どれだけ在庫されていて、どれだけ使われているのかを把握することが困難だった。

ハギワラソリューションズ 生産管理部購買課の前馬達也氏は、「部材は、各製品担当者が独自に調達し、管理していたので、製品ごとに同じ部材を重複して在庫している状況でした。このような状況を改善するために部材の管理を一元化し、状況を見える化することが求められていました」と話す。



一方、ロジテックINAソリューションズでは、生産・販売管理システム「旧システム」のクライアントOSであるWindows XPのサポートが2014年4月に終了することから、クライアント端末のリプレイスが必要だった。また旧システムは、2001年

の導入から10年以上が経過しているためにシステムと業務のミスマッチが目立つようになっていた。

ロジテックINAソリューションズ 業務部 情報システム課 マネージャーの岡田直人氏は、「製造品の減少や完成品の購買へのシフト、ウェブサイトによる商品仕入販売の増加など、生産を伴わない製品が増加してきたことから、システムを効率的かつ効果的に利用することが困難になっており、改善が必要でした」と当時を振り返る。



導入の経緯

商品仕入や販売機能の充実や 製造原価計算の実現を目指す

ロジテックINAソリューションズでは、旧システムの更改が1年後に迫っていたこともあり、旧システムの更改とハギワラソリューションズへの生産・販売管理システムの導入を同時に実施することを決定。ロジテックINAソリューションズの会計システムをサポートするキッセイコムテックのサポートにより、生産・販売管理システムの2社同時導入プロジェクトがスタートした。

同システムの導入にあたり検討した要件は、商品仕入や販売機能が充実していること、互換部品処理機能が実装されていること、中長期フォーキャストをもとにした部品需要シミュレーションできる機能が搭載されていること、製造間接費(予算・実績)の配分機能を持った原価計算ができることの大きく4つのポイントだった。

特に原価計算は、アドオンの外部システムで実現していたため、生産管理システムで価格の変更などが発生した場合など、その都度外部システムに変更データをインターフェースし原価計算を実施、最終的には手作業での修正も発生することもあった。そこで価格変更などにタイムリーに対応可能なシステムの導入が必要だった。

ロジテックINAソリューションズ 生産管理部 製販管理課 マネージャーである登内修武氏は、「カスタムPC部門では、旧システムでは部品展開の操作が難しかったので、別システムを作って作業をし、その結果を旧システムに入力していたため、データの2重入力に時間がかかるほか、入力ミスが発生することもありました」と語る。



またロジテックINAソリューションズ 業務部 情報システム課の向山裕二氏は、「別システムで行っていた作業を、新しい基幹システムに取り込むことも目的のひとつでした。また旧システムは、長年カスタマイズを繰り返してきたために、想定外のトラブルが発生することもあり、トラブル対応も重要でした」と話している。

同システムの2社同時導入プロジェクトは、2012年2月より検討が開始され、いくつかのERPシステムを比較検討した結果、3月にMCFrameの採用を決定。まずは2013年4月にロジテックINAソリューションズでMCFrameが本番稼働し、続いて6月にハギワラソリューションズでMCFrameが本番稼働している。

導入の効果

マルチカンパニー機能の活用により 短期間、低コストで2社に同時導入

新しい生産・販売管理システムにMCFrameを採用した理由を岡田氏は、「MCFrameの機能性はもちろん、導入実績を評価して採用を決めました。特にグループ2社の生産・販売管理システムを同時に導入できるマルチカンパニー機能を評価しています。この機能により、MCFrameを1社に導入するコスト感覚で2社に導入することができました」と語る。

MCFrameの導入効果を岡田氏は、次のように語ります。「営業担当者への納期回答が容易になり、お客様にいつ納入できるかを正確に伝えることができるので、サービス向上につながりました。販売管理システムでは、受注の見込データも入力されているので、BIツールを使って売上の予測と実績の管理もできるようになりました」

システム面での効果を向山氏は、「旧システムでは、業後でなければ作業できない処理があるなど時間の制約がありました。業後に、2時間、3時間かけて作業しなければなりませんでした。MCFrameでは、同じ作業を業務に影響を及ぼすことなく処理できるので、業務中に終了させることができるようになりました」と話す。



また旧システムでは、月次処理に半日程度の時間が必要だったが、MCFrameでは同じ処理が10数分で処理できるようになっている。「そのほかにも、これまで5分程度かかっていた処理が1分以内で終わるようになったという作業がたくさんあり、その積み重ねがシステム全体の処理時間短縮につながっています」と向山氏は言う。

さらに登内氏は、「1度の発注処理で、約70アイテムの発注をしなければならない場合、旧システムでは、70アイテムをすべて手入力しなければなりません。MCFrameでは、システムからCSVデータを抽出して、コピー＆ペーストをするだけで一括入力ができるので、作業時間が短縮され、入力ミスを防ぐことができました」と話している。

一方、ハギワラソリューションズにおけるMCFrameの導入効果について前馬氏は、次のように語る。「MCFrameを導入したことで、原価管理や在庫管理を強化することができ、生産活動全体を容易に把握できるようになりました。特に原価を正確に把握したいという最大の目的は達成できました」

MCFrameの導入にあたり両社では、業務プロセスをMCFrameにあわせるという方針を決めていた。これにより業務の共通化と標準化を実現し、属人性を低減した。岡田氏は、「旧システムのやり方に慣れているので、当初は戸惑いもありましたが、操作を覚えれば、特定の担当者しかできなかった作業がほかの担当者でもできるので効率的です」と話す。

岡田氏は、「改善点も残っているので、カスタマイズや業務変更が必要です。システム化できていない作業をワークフローに載せてルール化すると、ほかの作業もシステム化したいという要望が現場から上がってきたのは想定外の効果でした。開発の段階からルール化に取り組んできましたが、現場の意識改革も進んだ気がします」と話している。

今後の展望

今後のグループ企業への横展開にも MCFrameのマルチカンパニー機能に期待

今後の取り組みについて前馬氏は、「MCFrameは導入したばかりなので、まだシステム化できていない部分も残っています。たとえばある製品で、4月移行の出荷分には新しいファームウェアを搭載した場合、4月までの製品と4月以降の製品を別々に管理することができません。今後、必要に応じて順次システム化を検討していきます」と話す。

一方、岡田氏は、「ロジテックINAソリューションズでも、今後は現場の要望を聞いて、機能と業務を改善するサイクルの確立に取り組みます。また2014年10月に、グループ会社であるロジテック株式会社にもMCFrameを導入しますが、このシステム導入にもMCFrameのマルチカンパニー機能が大いに役立っています」と話している。

導入パートナーメッセージ

キッセイコムテック株式会社

キッセイコムテック株式会社
 システムソリューション事業部
 第2システムソリューション部
 担当マネジャー
 手塚邦裕氏



この度のMCFrame導入プロジェクトは、既に基幹システムを導入されていたロジテックINAソリューションズ様に対するシステムリプレースと、これまで基幹システムを持たなかったハギワラソリューションズ様に対する新規システム導入という2社案件を、同時に行うという意欲的なテーマでスタート致しました。

MCFrameのマルチカンパニー機能は、各社毎の情報は仕切られているものの、マスタおよび業務情報のデータモデルや、MCFrameの実行モジュールは共通となります。2社同時導入するにあたっては、両社の要件および進捗を如何に合わせられるかがひとつの課題で、それには要件定義を始める前に、如何に意思統一された状態を作ってスタートが切れるかが、プロジェクトの成否を分ける大きなポイントでした。

この点についてプロジェクトリーダーの岡田様は商談時より強く意識され、我々ベンダーから進言するまでも無く、プロジェクトオーナーや業務プロセスリーダーへの地ならしをされておられました。そして2社共同のキックオフミーティングでは、「2社統一システムの導入による業務標準化」「現行業務のシステム化」ではなく、機能を「道具として使いこなす」ための業務改革の実施の2点をプロジェクト方針として示され、また要件定義当初から各業務プロセスリーダーも「どう使いこなすか」に軸足を置く姿勢で臨まれておりました。

ただ、そうはいつでも「本音」のところでは「MCFrameではこれをやれというのか…」「この点についてはうち独自の機能にカスタマイズできないものか…」そういった思いは当然湧いたでしょうし、それとプロジェクト方針との板挟みに業務プロセスリーダーは苦悩され、幾度となく「現行業務のシステム化」の発想に傾きかけた筈です。それでも硬直することなく、いつも和気あいあいとした雰囲気、粘り強く落とし所を探り続けられた、両社の業務メンバーならびにシステム課の方々には純粋に敬服し、また本当に助けられました。両社の社風と人材があればこそ、本稼働に漕ぎ着けたものと理解しております。この場をお借りしまして御礼申し上げます。

Company Profile

ロジテックINAソリューションズ株式会社

1982年にPC周辺機器メーカー、ロジテック株式会社として創業し2011年4月にロジテック株式会社より分社化、カスタムPCやストレージ製品の提供、データ復旧サービスなどのサポート事業を展開しているロジテックINAソリューションズ。エレコムグループの一員として高品質の製品やサービスを提供している。社名のINA(アイ・エヌ・エー)ソリューションズは、拠点である「伊那」を意味するのはもちろん、「いつでも(I)なんでも(N)あなたのために(A)」問題を解決(ソリューションズ)するという思いが込められている。近年はワインアクセサリなど新しい分野の製品にも注力している。

商号 : ロジテックINAソリューションズ株式会社
 Logitech INA Solutions Co.,Ltd.
 事業内容 : デジタル機器、コンピュータ、周辺機器装置、情報通信関連・オプトエレクトロニクス関連製品の研究、開発、製造販売を事業として展開。
 設立 : 2010年10月
 URL : <http://www.logitec-inas.co.jp/>
 従業員数 : 97名
 資本金 : 1億円

Company Profile

ハギワラソリューションズ株式会社

産業機器向けフラッシュストレージの専門メーカーであるハギワラソリューションズは、2011年7月よりエレコムグループの一員として、産業用、工業用、組込み用途に最適かつ長期間の安定稼働が可能なSSDやCFast、CF、SDカード、USBメモリ、メモリモジュールなどの製品の製造・販売を事業として展開している。これまで15年以上にわたり培ってきた経験やノウハウを生かし、開発から生産、販売、サポートまでの国内一貫主義を貫き、高品質な製品の提供している。

商号 : ハギワラソリューションズ株式会社
 Hagiwara Solutions Co.,Ltd.
 事業内容 : 産業機器向けストレージの製造・販売、製造装置などに関する危機管理サービスの提供を事業として展開。
 設立 : 2011年7月4日
 URL : <http://www.hagisol.co.jp/>
 従業員数 : 97名
 資本金 : 5,000万円

お問い合わせ先

※記載された情報はすべて2014年11月現在のものです。

b-en-g 東洋ビジネスエンジニアリング株式会社

プロダクト事業本部 営業本部 〒100-0004 東京都千代田区大手町1-8-1 KDDI大手町ビル TEL: 03-3510-1616 FAX: 03-3510-1627
 関西支店 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島6-1-1 新大阪プライムタワー4階 TEL: 06-6390-1205 FAX: 06-6390-1201
 中部営業所 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦3-4-6 桜通大津第一生命ビル12階 TEL: 052-951-1277 FAX: 052-951-1288
<http://www.mcframe.com/>