

Microsoft Dynamics AX 構築サービス

導入事例

アルパイン情報システム株式会社 様

タイの販売拠点と日本の本社を連携させた
「2tier(ティア)-ERP」を実現し、
アジア地域の地盤を強化

カーナビ・カーオーディオのグローバルブランド「アルパイン」グループ各社のITインフラの構築、導入、運用、保守を一貫して行うアルパイン情報システム。同社は、アルパインのアジア・パシフィック地域における各拠点の経営状況をリアルタイムに把握することなどを目的に、同地域を統括するタイの販売拠点に、統合ERPパッケージ「Microsoft Dynamics AX」を導入しました。

アジア地域の地盤を固め、躍進を続けるアルパイングループの導入事例です。



アルパイン情報システム株式会社

設立	1991(平成3)年4月
本社	福島県いわき市好間工業団地20-1
事業内容	受託開発ソフトウェア業(基幹業務システムやWeb系システムの設計、開発、運用等)
URL	https://www.alsi.co.jp/

導入の背景と従来からの課題

タイ拠点の経営状況をリアルタイムに把握するために

アルパインは、「お客様のカーライフを豊かにする”モバイルメディア・イノベーションカンパニー”をめざし、世界17カ国、50数拠点で事業を展開し、自動車メーカーや市販マーケットへ製品を提供し続けています。今後も成長を続けるアルパイングループの経営基盤を、ITを駆使してサポートし、企業価値を向上させていくことがアルパイン情報システムの使命です。

「今回、タイにあるアルパインの販売拠点に『Microsoft Dynamics AX』を導入しました。タイは、アルパインのアジア・パシフィック地域を統括する拠点です。導入前に現地で稼働していたシステムは、業務範囲が限定されており、同拠点の経営に関するさまざまな数値データは、毎月末、現地から本社に送られ、本社側で集計処理を行うという運用でした。しかし、情報が組織で共有されていないため、データの内容は属人的で、集計作業にかなり手間がかかっていました。

また、本社から現地に対してさまざまな数値データを提出するようリクエストがあったときも、その都度担当者が集計して提出する手間がかかるうえに、日本本社とコードが統一されておらず、データ連携が取れないという問題がありました」(宮坂氏)

導入の経緯

ビジネス規模にあったシンプルなシステム構成と
グローバルなサポートが決め手

「10年ほどかけて全世界の基幹システムとして大型ERPを導入してきました。主要な拠点への導入は完了し、いよいよ新興国への対応を考えたときに、大規模なシステムでは、なかなか現地のビジネス事情にマッチしません。そんなときに、新興国のビジネス規模に合い、多言語をサポートするERPパッケージとして、『Microsoft Dynamics AX』に出会えたのです。

日立ソリューションズとは、以前から付き合いがありました。きめ細かいサポートと、新興国でのローカライズ対応や現地導入サポート対応という点でも支援いただけるという点が決め手となりました」(前田氏)

アルパイン情報システム株式会社
取締役社長 前田 真二氏



「アジア・パシフィック地域へのERP導入に際しては、新興国ということもあり、大きな投資がなかなかできない点と、スピード感を持って導入できることを重視しました。『Microsoft Dynamics AX』は、中小規模企業も導入し易く、シンプルで、操作も直感的で使いやすい点が魅力的でした。また、日本本社のERPはそのままに、タイで『Microsoft Dynamics AX』を導入するという2階層のシステム(「2tier(ティア)-ERP」)構成となるため、両システム間の連携も大きなポイントです。『Microsoft Dynamics AX』は、他社のERPとの連携も問題なく、また、生産管理の機能も備えていたため、のちのち他拠点へ工場を展開する際にも統一されたシステムとして導入できると期待しています。いろいろな新興国に導入を検討しているためグローバル対応という点で、日立ソリューションズによるサポートが受けられるというのも決め手の一つとなりました」(宮坂氏)

導入時の取り組み

現地の商慣習や法制度対応にも柔軟に対応できる
カスタマイズ性を有効に活用

「現地で稼働中のシステムや業務を我々が理解し、パッケージと合う部分とそうでない部分を精査しました。そして、『Microsoft Dynamics AX』側でどういう設定、仕様にすればよいかという検討を日立ソリューションズと行い、作成したプロトタイプを現地で動かして、レビューしてもらうというプロセスを繰り返しました。

現地の商慣習や法制度への対応が欠かせないので、パッケージで対応できない部分はカスタマイズで柔軟に対応しました。また、業務プロセスでどうしてもパッケージをカスタマイズする必要がある部分も追加で開発し、日立ソリューションズに大いに協力してもらいました。

今回は、他の新興国へのERP導入のモデルケースになるため、導入後のサポートまでも見据え、日立ソリューションズには、システムに関する知識や、導入までのプロジェクトの進め方などについてガイドをお願いしました。その際も、例えば、プロジェクトの進め方についての資料を提供してくれたら、パラメーター設定についての質問に的確に回答してくれたらと、こちらの

ニーズに確実に応えてくれる点が非常に頼もしかったです」(宮坂氏)



アルパイン情報システム株式会社
システム統括部 宮坂 羊介氏

導入の効果

リアルタイムな経営状況の可視化と データ集計や分析にかかる負荷の低減に成功

「アルパイングループにとって、システムの導入効果として期待されるポイントは、スピード感をもって経営状況を可視化できる点です。新興国のビジネス環境は変化が激しく、スピードが要求されます。また、新興国でのビジネスという意味では会社の歴史も浅いため、経営状況の可視化に加え、ビジネスプロセスの整備も併せて進めていきたいと考えています」(前田氏)

「導入効果としては大きく5点あります。

1.リアルタイムなデータ参照

従来は、月締め処理が終わらなければ、各月の業績がはっきりわかりませんでした。それが現在では、各数値の推移がほぼリアルタイムで参照できるため、対策もすぐに立てられるようになりましたし、集計にかかる現地の手間や時間も大幅に削減されました。

2.現地とのコミュニケーションスピードの改善

これまで、本社の各部門から現地に対し『こういった数値が欲しい』というリクエストがあり、それを現地で調べて、返答するという流れで相当なタイムラグがありました。今回のシステム化により、弊社が日本本社と現地の窓口となってリクエストに対する返答が可能になり、双方のコミュニケーションのスピードも上がりました。

3.コード体系の統一化

システム導入を機に、提供する商品のコード体系を本社統一のコードに

設定しました。これまでは現地独自のコードや分析の切り口を持っていたので、データを本社用に手直りするなどの手間が発生していました。これが、本社と同じコード体系で分析ができるようになりました。

4.アクセスコントロール

各担当者の権限に応じたデータへのアクセス範囲の設定が可能になりました。また、その状況を本社からも確認できるようになりました。

5.データ整合性の確保

これまで、担当者が個別にデータの集計や分析を行っていました。このため、個人管理の情報を整合させることが困難となり、集計や分析結果の精度を確保することに苦慮していました。しかし、今回のシステム化により、一元管理されたデータをもとに集計、分析を行うことができるようになり、分析の精度が大幅に向上しました。

『Microsoft Dynamics AX』は、操作も直感的で分かりやすく、利用者に一度使ってもらえば理解してもらえるので、導入に際して、別途オペレーション教育を行う必要はありませんでした」(宮坂氏)

今後の展望

スピード感をもってシステムを横展開。 グローバルな競争力を高める礎に

「私たちは、2014年春に、『VISION2020』という2020年に向けた全社的な経営ビジョンを打ち出しました。私たちの属している自動車産業はこれから大きく変わっていきます。それに伴い、私たちのビジネスも、売上の大半を占める海外のビジネス環境の変化を先取りして展開していくことが大事です。今回の『Microsoft Dynamics AX』の導入が、全世界の経営情報の一元的な『見える化』と、素早い経営判断やグローバルなビジネスプロセスの整備を進めていくことに寄与し、企業としての競争力をより高めていく礎になることを期待しています。

日立ソリューションズには、システム導入に際して、機動力を発揮して非常にスピーディな対応をしていただいたと思います。タイの事例をテンプレートとして、これからさらに、インドや中近東といった新たな拠点への展開を図っていきたくので、今後もぜひ、日立ソリューションズにはお力添えをいただきたいです」(前田氏)

「今後は、スケジュールなどの都合で、今回は見送らざるを得なかった機能の実装を進めたいと思います。例えば、タイ国内の代理店やタイ以外のアルパインの支店からの受注を登録可能な『受注ポータル』の機能などです。アジア・パシフィック地域は商圏の範囲が広大なため、スピード化が一つのキーワードです。経営管理のスピード化、システム導入のスピード化を今後も追求し、現地のオペレーションを効率化するサポートを進めたいと思います。日立ソリューションズには、グローバルに対応していただける強みを活かして、これからも相談に乗って欲しいと思っています」(宮坂氏)

※本事例の内容は2014年12月以前の情報です。※本文中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記しておりません。※製品の仕様は、改良のため、予告なく変更する場合があります。※本製品を輸出される場合には、外国為替及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ご確認の上、必要な手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。※本文中の情報は、事例作成時点のものであります。



本事例のwebページはこちら

www.hitachi-solutions.co.jp/dynamics/case01/

株式会社 日立ソリューションズ

www.hitachi-solutions.co.jp



本カタログ掲載商品・サービスの詳細情報

www.hitachi-solutions.co.jp/dynamics/

J14S-14-02

2014.12