

生産・販売・原価 統合パッケージ MCFrame

導入事例

オージー技研株式会社 様

新たなビジネス環境に対応できる
基幹システムとして「MCFrame」を導入。
部門の垣根を越えたリアルタイムな
データ分析を可能に。

医療機器や福祉機器等の製造、販売を手がけるオージー技研株式会社は、老朽化した生産管理、販売管理などの基幹システムを刷新し、将来のビジネス展開に柔軟に対応できるシステム基盤として、生産・販売・原価統合パッケージ「MCFrame」を導入しました。



オージー技研株式会社

設立	1966(昭和41)年9月
従業員数	約500名
資本金	4,000万円
所在地	岡山県岡山市中区海吉1835-7
事業内容	医療機器、福祉機器及び健康機器の製造、販売及び輸出入業務
URL	http://www.og-wellness.jp/

従来からの課題

老朽化したシステム、部門間情報の共有、
作業効率の向上などの課題を解決するために

「当社の業績は、売上也順調に伸び、成長を続けていますが、今後、海外進出も視野に入れながら将来のビジネス展開を考えたとき、現状の生産管理、販売管理などの基幹システムでは性能的に限界を感じていました。2000年に販売系のシステム、2005年に生産管理系のシステムを導入しましたが、これら老朽化したシステムでは、新しい事業モデルに柔軟に対応することが難しいため、これを刷新したいと考えていました」(石野氏)

「従来のシステムでは、部門間の情報共有という点で課題がありました。例えば、データ分析をしたいと思っても、システムが統合されておらず、データが別々に管理されていたため、情報部門に依頼しないとデータを取り出すことができませんでした」(大山氏)

「作業効率という点でも、システムが連携されていないため、例えば、取引先が増えたときに同じ内容を複数のシステムに入力しないといけないといった問題を抱えていました」(神田氏)

導入の経緯

柔軟な拡張性を備えたERPパッケージの優位性と、
担当SEの“人柄”が決め手

「システムの選定は、まず、製品となるERPパッケージを選定し、次に開発会社を選定しました。まず、システムに求める要件は、医療機器の製造販売というビジネスに対応しやすい、日本の商慣習にあった国産のパッケージで

あるという点です。そして、将来のビジネス展開に柔軟に対応できるよう、拡張性を重視しました。複数の候補の中から、機能面や費用を含めて総合的に判断し、また、実際に導入先のユーザー企業様を訪問してヒアリングを行い、『MCFrame』に決めました」(石野氏)

「開発会社の選定は、プロジェクトマネージャーの専門知識など、いくつかの指標を点数化して決めました。一番重視したのはプロジェクトマネージャーの“人柄”の部分で、これについては、候補社の担当SE(システムエンジニア)とやり取りをさせていただき、また、導入先のユーザー企業様へのヒアリングなども参考にさせていただきました」(大山氏)

「ERPシステムの導入ということで、プロジェクトは社内のほぼ全ての部門を巻き込む大規模なものになります。我々が重視したのはプロジェクトを進めていく上での『チームの一体感』で、そのために、開発会社の窓口となるプロジェクトマネージャーとの信頼関係が欠かせないと考えました。開発会社の選定は時間をかけて慎重に行いましたが、日立ソリューションズを選んでよかったと思っています」(那須氏)

導入時の取り組み

カスタマイズの優先度設定や調整に苦勞するも、
柔軟なカスタマイズ性を発揮

「プロジェクトは、2012年2月にスタートしました。生産、販売、サービス、会計などの各部門が力を合わせてつくることをイメージして、システム名を『桃太郎システム』、プロジェクトは『MOMOプロジェクト』と命名しました。プロジェクトチームは部門横断的に結成され、2013年9月の稼働直前は、ほぼフルタイムで、チーム一体となって取り組みました」(石野氏)

『MCFrame』だけでなく、仕入先からの購買(EDI)システムや、営業支援システムの開発、それらのシステムと『MCFrame』との連携など、いくつものプロジェクトが同時進行する中で、どの部門も苦勞していた様子ですが、そのことでプロジェクトメンバーの結束が強まったという面があります。

開発の際、苦勞したのは、要件定義の結果、カスタマイズ要件が当初見込の1.75倍に増加してしまった点です。そのため、機能の優先度のつけ方や調整に苦勞しました」(大山氏)

「ある程度、パッケージの標準機能に業務を合わせる必要がありますが、そうすると、現場部門の人にとってシステムが使いにくくなるのも事実です。そのあたりの柔軟性というか、バランスのとりのやすさが『MCFrame』の優位性だと感じました。もちろん、要求仕様上で実現しないといけない機能で、パッケージ側で対応できないものはありませんでした」(神田氏)

「プロジェクトの中でコミュニケーションが取れていて、オンスケジュールで進んでいたのが、要求仕様と成果物との乖離が少なく、品質も高かったです。私は、『MCFrame』と連携する社内システムの開発をしていますが、技術的課題に直面したときにも、日立ソリューションズは私たちの業務やシステムの仕様をよく理解して、親身にフォローしてくれました。その点、求められている以上の対応品質だったと思います」(岩堂氏)

導入の効果

使い勝手が向上し、事務作業の効率化や 原価計算の精度向上などにも寄与

「2013年9月のシステム稼働後、レンタル事業をはじめ新しいビジネスを順次、展開しています。新しいシステムはこうしたビジネス環境の変化に柔軟に対応できるものと期待しています」(石野氏)

「システムを使う立場としては、検索性やレスポンスのスピードといった使い勝手が向上し、使いやすいシステムになりました。『MCFrame』によって在庫が一元的に把握できるようになり、また、BOM(部品表)管理とEDIシステムも刷新されたので、設計部門から部品のデータをもらい、『MCFrame』を経由して部品メーカーに発注する一連の流れができました。これにより部品の発注ミスや納品間違いのチェックなどにも活用しています。今後は、取引先のEDIへの加入をさらに広げていく予定です」(神田氏)

「会計部門では、原価管理が『MCFrame』に組み込まれることにより、精度の高い原価計算ができるようになりました。また、標準原価と、その根拠もわかるようになったため、例えば、生産部門がコストダウン活動を行う際に、標準原価と対比しながら、期初、期中で原価がどのように推移しているか、原価の内訳はどうなっているかということが把握でき、改善のツールとして活用できるようになりました」(伴氏)

今後の展望

蓄積されたデータをどう活用するか、 システムと使う人のさらなる成長に期待

「システムが完成し、今後はシステムをどう活用していくかというフェーズに入りました。バラバラだったシステムが統合され、それにより業務が標準化され、効率が高まりました。今後は、お客様に何を提供するかという原点に立ち返った取り組みが必要です。そして、投資以上の効果が見えてくるところまでシステムを成長させていきたいです」(石野氏)

「管理部門の課題としては、データが蓄積されていきているので、それをどう活用するかが課題です。管理職者が戦略を立て、その検証のためにデータを活用し、次の事業展開に繋げていく。データの活用という点では、システムを使う人間の教育も今以上に必要になってくると思います」(那須氏)

「このシステムは日立ソリューションズと一緒に作り上げたシステムだと思っています。今後は、さらにシステムを活用していけるよう、システムへの入力内容の精度をさらに高めていくことに取り組んでいきたいと思っています」(神田氏)

「日立ソリューションズには、より効果的な運用案や、私たちが気づいていないようなシステムの活用事例を今後ご提案いただきたいです。桃太郎システムと、それを導入していただいた日立ソリューションズと、ともに発展していけたらと思います」(大山氏)



左から、オージー技研株式会社
営業企画部 営業業務課 係長 大山直樹 氏
総務部 部長 那須 伸太郎 氏
執行役員 管理本部長 石野 考一 氏
生産統括部 生産管理課 課長 神田 泰司 氏
経理部 主任 伴 兼弘 氏

オージーライブデザイン株式会社
情報システム担当 主任 岩堂 明夫 氏

※本事例の内容は2015年9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す。

本事例のwebページはこちら

www.hitachi-solutions.co.jp/mcframe/case02/

 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/mcframe/

J15K-02-01

2015.09

