

ポーライト株式会社

SAP ERP on AWS 急速にグローバル展開する部品製造業の基幹システムを短期間に構築

自動車部品、産業機械、情報機器、家電製品などに向けた粉末冶金製品を製造するポーライト株式会社。早くからグローバル展開を行っていた同社では、グループの海外売上比率が80%を超えており、国内外の拠点間の統制および連携が課題となっていました。そこで同社は、NTTデータグローバルソリューションズの協力のもと、アマゾンウェブサービスのクラウド環境上にSAP ERPを導入。初期コストを抑えながら、将来の拡張性を備えた基幹システムを構築しました。システムは2013年4月から国内で稼働。会計、販売、購買業務のリアルタイム連携により、業務効率の向上と在庫の適正化を実現しています。



会社概要

ポーライト株式会社

| | |
|-------|--|
| 設立 | : 1952年(昭和27年)11月24日 |
| 資本金 | : 9,000万円(グループ約67億円) |
| 売上高 | : 80億円(グループ約350億円) |
| 従業員数 | : 400名(グループ約3,500名) |
| 本社所在地 | : 埼玉県さいたま市北区日進町2-121 |
| URL | : www.porite.co.jp/ |
| 事業内容 | : 自動車、産業機械、情報機器、家電製品等で作られる機械部品や小型モーター用の含油軸受の製造・販売 |



取締役経営改善室長
鴨田 香南子 氏



経営改善室 部長
安部 良夫 氏



経営改善室 情報システム係 アドバイザー
土田 富士雄 氏

グループの海外売上比率が80%を超え、各拠点の統制、お互いの情報連携が課題に

自動車部品、産業機械、情報機器、家電製品などに欠かせない要素部品を製造・販売するポーライト。同社では、海外に製造拠点を置く取引先が多いこともあり、早くからグローバル展開を進めてきました。そして近年、企業のグローバル展開が加速する中、グループの海外売上比率は80%以上に拡大。しかしながら、基幹システムについては、それぞれの拠点が独自に構築してきたため、グループとしての統制がとれておらず、お互いの情報連携も不足していたといえます。また、国内だけを見ても、会計、販売、購買、生産管理などのシステムが個別に稼働しており、そのため、データの不整合が発生したり、受注・在庫と連動しない生産計画が行われていたりしていたといえます。

さて、取引先の利便性と自社の利益を両立させるためには、最適な製品供給方法を確立する必要がありますが、そのためには拠点間、業務間で情報をリアルタイムに共有し、正確な情報に基づいて迅速な意志決定を行わなくてはなりません。そこでポーライトでは、これまで拠点ごとに運用してきた国内および海外の基幹システムの統合を決定しました。これについて経営改善室 部長の安部良夫氏は「会計、販売、購買基盤を共通化することで業務の無駄を省き、グループ内に眠る在庫・資金の回転率を高めることが目的です。グループの経営基盤をグローバルで共有化すれば、企業の成長

のチャンスがさらに増えるのではないかと思います。企業が大きくなると、統制はさらに難しくなります。そこで、このタイミングで基幹システム導入を決定しました」と語ります。

社員をモノづくりに注力させたい そこでシステム基盤はクラウドを採用

ポーライトは今回の統合にあたり、まずグローバル展開を意識した標準モデルを国内で構築し、それをベースに海外へ展開していく方針を立てました。システムについては開発効率を考慮してERPパッケージの導入を決め、その中から多言語・多通貨に対応したSAP ERPを選択。開発パートナーにはNTTデータグローバルソリューションズ(以下、NTTデータGSL)を指名し、同社で数多くの実績と高い適合率を誇る導入テンプレートBMTを活用することにしました。NTTデータGSLに選定した理由について、取締役経営改善室長の鴨田香南子氏は「プロジェクトに臨む覚悟に違いがあった」と言います。

テンプレートと併せてNTTデータGSLから提案されたのが、アマゾンが提供するクラウドサービス「アマゾンウェブサービス」(以下、AWS)の活用でした。情報インフラをクラウド化し、その上にSAP ERPを構築することで、環境やビジネスの変化へ柔軟に対応できるようにしようというのがその狙いです。経営改善室 情報システム係 アドバイザーの(→)



会社紹介

1952年(昭和27年)に埼玉県と野市(現さいたま市)に粉末冶金製品メーカーとして設立。粉末冶金による焼結含油軸受製造の技術を基盤に、小型モーター・マイクロモーターの軸受を製造・販売し、その生産個数は世界一を誇るまでになりました。今では基盤技術を発展させるかたちで各種用途の機械部品やMIMも製造・販売。現状、ポーライトブランドの製品は、パワーステアリングやハンドルバルブなどの自動車部品、コンピュータやスマートフォンなどの情報機器、CD・DVD・ブルーレイをはじめとする情報AV機器、省エネ型エアコンや冷蔵庫などの家電製品ほか、さまざまな製品で用いられており、その技術力は高く評価されています。国内では、本社および熊谷に工場を持ち、大阪、名古屋に営業所、海外は台湾、シンガポール、マレーシア、中国、アメリカに工場、香港、フランス、アメリカに営業所を置いています。



導入ポイント

- ◆ 基本的な開発方針の徹底
- ◆ 経営改善室や業務部門が開発へ積極的に関与
- ◆ AWSのリソースを活用した柔軟性の高い開発

(→)土田富士雄氏は「東日本大震災の際、当社でも携帯電話が繋がらず難儀したのですが、そのとき役に立ったのがクラウド上のグループウェアでした。そんなこともあって、我々もクラウドのメリットは十分に理解していました」と述べ、さらに「AWSにはインフラコストの削減に加え、リソースの柔軟な割り当てによる運用コストの削減を期待しました。当社の場合、情報システムを担当する要員の数に限りがありますし、本来は彼らもものづくりに注力させたいため、運用に多くの労力を割くことができません。そういう意味で、ハードやソフトに更新の手間がかからず、24時間365日の対応が可能な同サービスは魅力でした。また、NTTデータGSLにはSAP ERPをAWS上で稼働させている実績もありましたから、導入にも不安はありませんでした」と振り返っています。

ユーザーを巻き込んでの 取り組み、開発方針を徹底し、 AWSの特長を活用

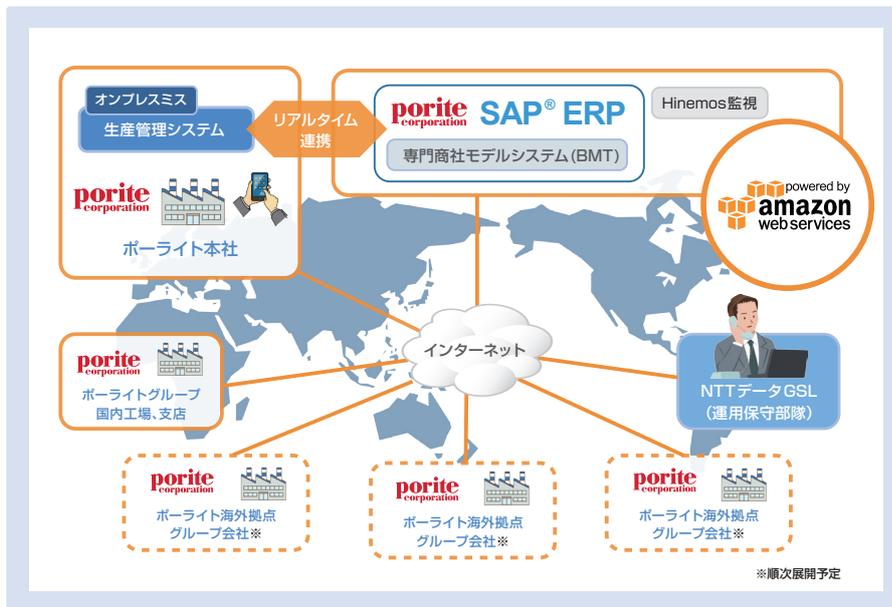
プロジェクトは2012年7月にキックオフ。開発には経営改善室のメンバー6名に、経理、営業、購買、生産管理などの各業務部門からキーとなるユーザーが加わり、チームの総力をあげて取り組みました。そしてシステム構築のポイントになったのが、開発方針の徹底です。

「開発の際には、『テンプレートの標準機能を使う』という大前提のもと、基本的な開発方針を定めた『7つの掟』を設定し、プロジェクトルームの壁に張り出すことで、メンバー全員の意識を高める工夫を行いました」(鴨田氏)

導入する機能については、規模や製造物によって要件が複雑になる生産管理は省き、汎用性の高い会計、販売管理、購買在庫に絞りました。既存の生産管理システムとAWS上のSAP ERPのインターフェースプログラム(BAPI)を用いて連携させ、製品在庫に関する情報をリアルタイムに取得できるようにしています。また、従来のハンディターミナルを用いた出荷の仕組みはより視認性のよいタブレット端末にリプレースし、作業性を向上させました。

開発の際には、リソースが柔軟に活用できるAWSの特長を最大限に活用。バックアップ用のサーバーを一時的に追加したり、開発機を利用しない夜間や休日には一旦システムを落としたりと、トータルコストの抑制に成功しています。プロジェクト全体を振り返って安部氏は、NTTデータGSLの対応を次のように評価します。

「NTTデータGSLの高い技術力には何度も助けられました。特にロジスティクスの部分は稼働の直前になって想定外の問題が発覚し肝を冷やしたのですが、NTTデータGSLから適切な回避策を提案いただき、どうにか予定通りに稼働させることができました」



リアルタイムな情報共有による 業務の自動化と 在庫の適正化を実現

新たな基幹システムは2013年4月から本稼働を開始。SAP ERPの導入により、販売、購買、在庫、経理の各システムが直結し、今まで手作業で行っていた在庫の引き当て、出荷指示、売上計上、請求処理などの業務が自動化されました。これにより、出荷や売上計上などの業務が翌日へ持ち越されることがなくなり、事務担当者の残業時間は目に見えて激減。作業の前倒しも可能になりました。また、データの入力ミスや多重入力も減り、情報の正確性や統制レベルが向上。手書き伝票はほぼ廃止され、業務の無駄も削減できました。「すべてがロジカルに処理ができるようになったのです」と安部氏は語ります。

業務面では、生産管理、営業、倉庫、品質管理において、リアルタイムな情報共有が実現したため、在庫の適正化が進んでいます。「当社では、お客様の注文に応じて生産する完全受注生産を採用していますので、必要以上の在庫を抱えないようにしています。以前は営業担当が手計算で発注数を予測・調整していましたが、営業システムと生産管理システムがバッチ連携だったため、そもそも基本となる在庫数量の反映タイミングが遅く、予測精度は高いとはいえませんでした。しかし今では、MRPによって、受注、需要予測、在庫、購買発注残から最適な生産数が自動計算され在庫の最適化が可能になりました」と鴨田氏は語ります。

システム面では、AWSへの移行により運用負荷の軽減が実現しました。土田氏は「日々の運用業務の負担は確実に少なくなりました。現時点では国内のみの運用ですが、今後、海外拠点への展開が進むにつれ、

よりクラウドならではのメリットが出てくるものと期待しています」と語ります。また、ITコストに関して、将来の拡張を見越して社内へ高スペックのサーバーを用意する必要がないため、初期費用を抑えたスモールスタートが実現。最適なコストでのシステム運用が可能になりました。

生産管理と原価管理の機能を 追加し、標準モデルに基づく 海外展開を目指す

国内へのSAP ERP導入を終えたポーライトでは、第2ステップとしてマレーシア、シンガポール、台湾、中国など7カ国にある8工場と3営業拠点への展開を順次進め、グループとしての統制を確立し、情報連携を強化していく予定です。具体的な計画はまだこれからとのことですが、グローバル標準となるテンプレートを作成し、条件の合った拠点から導入を進めていくとしています。また、今回のプロジェクトでは導入を見送った生産管理と原価管理の機能についても、既存システムとの置き換えを検討しながら、最終的には国内外すべての拠点の商流をリアルタイムに連携させていく予定です。そして将来的には、国内のシステムについては運用をNTTデータGSLにアウトソーシングし、社内のリソースを海外展開の作業に集中させたいとしています。NTTデータGSLに対して土田氏は「要員が少ない企業でも海外展開がしやすい手法の確立、提案に期待しています」と述べました。

NTTデータGSLは、NTTデータグループにおけるSAPソリューション提供コアカンパニーとして、国内外のグループ会社と密連携し、導入から運用保守、戦略的活用に至る様々なサービスを展開していきます。企業のポテンシャルをSAPソリューションをもって最大限引き出すご支援をいたします。

株式会社NTTデータグローバルソリューションズ

E-mail infoevent@nttdata-gsl.co.jp URL <https://www.nttdata-gsl.co.jp/>

【東京ヘッドオフィス】〒104-0045 東京都中央区築地5-6-4 浜離宮三井ビルディング 4F
【西日本オフィス】〒541-0058 大阪府大阪市中央区南久宝寺町4-1-2 御堂筋ダイビル 7F

※SAP及びその他のSAPの製品やサービスは、ドイツ及びその他の国におけるSAP SE(またはSAPの関連会社)の商標もしくは登録商標です。
※その他記載されている、会社名、製品名、ロゴなどは、各社の登録商標または、商標です。
※本リーフレットに掲載されているロゴ、文章、写真その他のイラストを無断で転載、複製、再利用を禁止します。
※記載されている企業名および担当者の情報は取材当時のものです。

Facebook 公開中!



「いいね!」して下さい!

いいね!



<https://www.facebook.com/nttdatagsl>