

生産管理・原価管理パッケージ MCFrame

導入事例

神東塗料株式会社 様

本社と4販社の5拠点で
「MCFrame」を同時立ち上げ。
全社規模の新たな基幹システムとして、
安定稼働を実現。

総合塗料メーカーである神東塗料株式会社では、従来から利用していたホスト基幹システムに代わる新システムに、パッケージ型システムの採用を決定。本社と4販社を合わせた5拠点に「MCFrame」を導入し、シームレスな連携機能を持つ新たな基幹システムとして立ち上げました。



神東塗料株式会社

本社所在地	兵庫県尼崎市南塚口町六丁目10番73号
設立	昭和8年4月17日
従業員数	356人(平成24年3月31日現在)
資本金	22億5,500万円
主な事業	塗料の製造販売および化成品の受託生産
URL	https://www.shintopaint.co.jp/

導入の背景

老朽化したホスト基幹システムに代わる新システムを

神東塗料では、20年以上利用してきたホスト基幹システムの更新を、数年前から検討していました。その主な理由は、業務プロセスの変化に応じて重ねてきた拡張によって、システムが複雑化し、維持・運用に多大な労力がかかるようになっていたというもの。将来的に予想される業務変革への対応力強化を図るとともに、継続的な安定運用を可能にする新たな基盤づくりが必要であるという判断から、パッケージ型新システムの導入を決定。約1年3か月にわたる導入作業を行いました。

選定の経緯

ユーザとなる各部署の評価も取り入れ、MCFrameに決定

導入する新システムについてまず決定したのは、パッケージ型システムの採用でした。「従来のようなホスト基幹システムの開発メンバーを自社内で確保するのが難しいこと、手組みのシステムはどうしても人に依存することになってしまう、などの理由からでした」(北西氏)



神東塗料株式会社
企画・経理室(情報システム)
部長 北西 正典氏

4製品に絞り込んだ後、各製品担当のITベンダーからプレゼンテーションを受けました。それを評価した結果、日立ソリューションズの「MCFrame 生産管理・原価管理」の導入を決定しました。

「評価方法を決める際に、コンサルティング会社にも相談しました。そのうえで、情報システム部の部員とユーザとなる各部署のキーパーソンに、11の項目について点数とコメントで評価してもらいました。その結果、10項目にお

いて日立ソリューションズの提案がトップ評価となりました」(北西氏)
情報システム部だけでなく、ユーザの視点からも高評価が集まったなか、特に4つのポイントが選定の決め手になりました。

- 塗料製造という業務の特性上必須条件だった、品目コードへの「容量」の付加を標準機能で実装できたのが「MCFrame」だけだったこと。
- カスタマイズが容易なパッケージである「MCFrame」の特長をITベンダーがよく理解して、業務に応じたサポートをしてくれること。
- 提案内容に対して、提示された費用が最も低価格だったこと。
- プレゼンテーションの説明が非常に分かりやすく、開発やサポートへの期待が持てたこと。また、営業の人の熱意が最も伝わってきたことも大きなポイント。

導入時の取り組み

マスターデータの移行も乗り越え、稼働開始へ

システムの選定後、2010年1月から本格的な開発と導入作業がスタートしました。要件定義から稼働開始までの期間は約1年3か月。その間に、本社と同時に4つの販社のシステムにも「MCFrame」を導入することが決定し、全社的な新システム立ち上げに向けて急ピッチで作業が進められました。

「作業開始と同時に、関係部署や販社の人もメンバーに入れたプロジェクトチームを立ち上げました。日立ソリューションズのスタッフにも同行してもらい、それぞれの現場のニーズを聞いたり、使い方を説明する場も繰り返し設けました」(北西氏)

2010年7月からは、神東塗料の本社に日立ソリューションズのスタッフが常駐することで、塗料製造業務への理解も深まり、また、機能への要望などをいつでも相談できる体制が整い、プロジェクトチーム全体の一体感が強まりました。

「しかし、製造に関するマスタデータの移行時にはカベにぶつかり、一番のヤマ場になりました」(北西氏)

「マスタデータにもいろいろありますが、特に塗料の原料の配合に関するデータの移行が難関でした。膨大なマスタデータを、本来ならば、パッケージ製品であるので新システムの項目を理解して、旧システムのデータから手入力で行わなければならないのですが、日立ソリューションズに登録用ツールなどを作ってもらったことで作業がスムーズに進みました」(津田氏)



神東塗料株式会社
企画・経理室(情報システム)
課長 津田 政治 氏

また、プロジェクトのスタート後に導入を決定した販社システムの「MCFrame」を、どの程度本社システムの「MCFrame」と連携させるのかも、開発の重要なポイントになりました。

「従来のシステムは手組みだったので、本社と販社のシステム、社内の経理などの周辺システムが緊密に連携していました。しかし、標準の『MCFrame』に連携機能はありません。そこで、日立ソリューションズに自動連携の方法を提案してもらい、カスタマイズすることで対応しました。また周辺システムとの連携も、本体側システムの仕様決定を待って、ぎりぎりのタイミングで対応しました」(藤原氏)

2011年に入ってからでは、こうした開発の追い込み作業と並行してユーザによるテスト、全国の拠点での操作教育、移行のリハーサルなどを行いました。日立ソリューションズは、手順書やマニュアルづくりなどのサポートを担当しました。

導入後の効果

「堅牢なシステムを」という要望に応じて、安定稼働を継続中

2011年3月31日に年度の締めを行った後、新年度が始まる4月の1日から3日の間に、旧システムから新システムへ関係者全員でデータを移行。2011年4月のシステム稼働を迎えました。

「思っていたよりすんなりと動いたというのが、正直な感想でした。現場で操作をしている人たちのがんばりや、トラブルを素早く解決に導いてくれた日立ソリューションズの対応があったからだと思います」(津田氏)

「稼働から約一年半経った今まで、大きなトラブルはありません。実は、このプロジェクトが始まったころに社長から言われたのは、とにかく堅牢なシステムにしてくれということでした。そういう意味では、期待に応えられていると思います」(北西氏)

本社と4販社が連携した、全社規模の新たな情報基盤として「MCFrame」は安定稼働を続けています。

「今回のシステム構築を通じて、ユーザとデータの距離が縮まったのは確かです。例えば、旧システムでは情報システム部を通じてしか得られなかったデータが、各自で簡単に取り出せるようになりました。そのデータを、それぞれの業務にどう活用するかというのが次の段階ですね」(北西氏)

日立ソリューションズへの評価

システムと業務を知り尽くしたベンダーとして、今後の提案を期待

「MCFrame」の稼働開始から約一年半が経ちました。

「一番不安を感じたのは、日立ソリューションズの常駐体制が終わってしまうときでしたが、その後も、まるで常駐しているかのような対応を続けてもらっており、こうした体制には満足しています」(津田氏)

「今後スタッフの変更などがあった場合も、システムへの熱意や当社の業務に対する理解度など、現在のサポートのレベルを維持してもらえることを期待しています」(藤原氏)



神東塗料株式会社
企画・経理室(情報システム)
副課長 藤原 義則 氏

「まずは、安定稼働を継続するためのサポートを、これまでと変わらずにしっかりとお願いしたいです。私たちの業務についてここまで理解してくれるベンダーはほかにはないので、そうした立場からの提案を、今後はぜひお願いしたいと思います」(北西氏)

※本事例の内容は2012年10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、®マークは表記していません。※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/case03/

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/

J12K-35-02

2018.10