



BUTCHER'S PET CARE は、IFS Applications™で 需要主導型の生産を管理

Butcher's Pet Care 社は、同社の中核となる ERP システムとして **IFS Applications** を導入しました。この導入は予定通りかつ予算内に完了し、**Butcher's Pet Care** 社は高度な需要予測と計画の機能を備えた優れたビジネス管理システムを手に入れました。さらに、可視性が向上したことで、販売、生産、在庫それぞれがシームレスに連携したことで、カスタマーサービスも改善しました。

Butcher's 社の生産環境は、週 5 日 24 時間絶え間なく稼働しています。IFS Applications の「制約型スケジューリング」といった付加機能を導入することで、Butcher's 社は生産サイクルを効率化することができます。

Butcher's 社では通常、カスタマーオーダーは事前通知なしに発行されます。この業界は需要主導型であり、顧客の要求を満たすには、適切な製品を正確な数量だけ小売店に、納期内に納品できる効率的なサプライチェーンが必要です。しかも、品質保持に関する規制にも完全に準拠していなければなりません。

従来から、生産計画は、販売履歴を基にし、マーケティング戦略を加味して作成されます。オーダーが実際に発行されるまでは、顧客からはほんの少しの情報しか入手できません。需要予測と計画を行うには、様々な要素を考慮して判断を下す必要がありますが、この計画は、年々複雑になってきています。ですので、Butcher's 社は、この非常に目が肥えた競争の激しい市場において、自社製品をより一層魅力的なものにするために邁進しています。

業務を十分サポートできないレガシーシステム

Butcher's Pet Care 社のレガシーシステムは、会計元帳やカスタマーセールスオーダー処理機能と一体化された基本的な在庫補完システムでした。また、これとは別に需要予測のシステムを使用していました。その他の主要な機能は、Word や Excel のスプレッドシートを基にしたソリューションでサポートしていました。

Butcher's Pet Care 社のプロジェクトマネージャーである Jeff Martins 氏は、次のように述べました。「システム同士が連携していなかったため、情報をたびたび再入力したり、重複入力したりしていました。販売予測を生産計画や財務予測に転送する作業は時間がかかり、信頼できないものでした」

「旧システムは当初、食肉加工処理向けに設計されたため、生産事業に対応していませんでした。我々は、統一されたビジネス管理システムを必要としていました。そして、なるべく標準的な基本機能だけで構成された、我々の現在および将来の要件に適應できるようなシステムがよいと考えていました」

発展を続ける市場 — 消費者を重視し、ブランドを浸透させる

ペットフード市場は、競争が非常に激しく、利便性を求める健康志向の顧客のニーズに突き動かされています。Butcher's Pet Care 社のマーケティング管理者である David Costello 氏は、次のように述べました。「消費者の要求の変化に適應したり、要求に応じて新しいものを採り入れたりする必要があります。我々は、Butcher's ブランドを発展させる一方で、今年だけでもいくつかの新しいブランドの立ち上げに成功しました」

「今日でも、顧客への忠誠心がこの市場において成功するための重要な要素であることに変わりはありません。新しい IFS のシステムは、我々が小売店や消費者に対して高いブランド力を維持し続けるのに役立ちます」

BUTCHER'S PET CARE 社について

1987 年に設立された Butcher's Pet Care 社は、ドッグフードの大手ブランド「Butcher's」、キャットフードの「Classic」や「Olli dry」を製造している独立系のペットフードメーカーです。Butcher's Pet Care 社は、天然の原料だけを使用して、上質な味と完璧な栄養バランスを保つ高品質なペットフードを製造しています。これら全ての製品は、英国のスーパーマーケット、ペットショップ、コンビニエンスストアで販売されています。



生産計画

Jeff Martins 氏は「明るい見通しで、より優れた需要予測と柔軟な生産管理を導入する必要性が高まりました。生産管理は、単に在庫をある特定の水準に維持することから、一層複雑なものへと変化しています。適切な製品を適時に生産することで様々な顧客の要件をより効果的に満たすことが求められているのです」と説明しました。

IFS が提供する最適なソリューション

システムの置き換えのための調査を行った結果、15 社のベンダーが候補に上がりました。次の段階で、この 15 社が IFS を含む 4 社にまで絞られました。新システムを使用することになる全部門の代表者で構成されたプロジェクトチームが、要件リストとスコアカードを作成し、各ベンダーの強みを比較評価しました。その結果、IFS が最も相応しいベンダーであることが明らかになりました。周到な準備を行い、IFS Applications がいかに Butcher's 社の要件に適合するかを示すことが出来たのが要因です。

「自社に相応しい基本的な機能だけを備えたパッケージを探すことが、最重要課題でした。そして、IFS はデモでそれを示してくれました」と Jeff Martins 氏は付け加えました。

IFS の標準機能ではカバーしていない特別な要件に対応するために、いくらかの変更が行われました。例えば、倉庫には少量のピッキングやパレット処理を自動で行う機能が含まれ、カスタマーオーダーにより柔軟に対応できるようにになっています。

大きな問題もなくシステムを導入

2004 年 10 月に第一回目の会議を行い、年明けまでにトレーニングを完了しました。2005 年の第一四半期中に、作業手順を定義し、文書化しました。さらに、機能面に関しては、全ての中核コンポーネントを総合的なパッケージとして導入することを決定しました。

Jeff Martins 氏は次のように述べました。「我々の唯一の目標は、何よりもまず、ビジネスを混乱させることなくシステムを置換することでした。3 月に試験運用が行われ、最終確認の後、2005 年 4 月に新しい IFS のシステムが本稼動しました」

Butcher's 社の主要な要員で構成された少人数のチームが、導入作業に当たりました。彼らは、生産計画、販売、倉庫管理、財務管理といった本来の業務と導入作業とを掛け持ちしました。計画に従って IFS Applications のインストールを行い、新システムの稼動日には、倉庫を除いた全分野を新システムに移行することができました。倉庫分野では、ネットワーク接続の欠陥によって一時的な頓挫を余儀なくされました。

継続的な発展

IFS Applications の中核機能である、需要予測、生産管理、会計、給与管理、セールスオーダー処理、購買オーダー処理の機能が、同時に稼動を開始しました。このシステムに登録されたユーザー数は 60 名で、まずはプロファイルを設定し、次にユーザー情報が設定されました。例えば、生産管理のプロファイルは複数のユーザーがメニューを共有できるように設定されています。さらに、他のモジュールでも同じ手順で設定を行いました。

今では、統一されたシステムによって、Butcher's 社の全部門が相互に連携しています。Jeff Martins 氏は、最初の 6 ヶ月を振り返り、IFS の中核アプリケーションがうまく組織に適合したことを喜んでいますが、同社の年末会計と監査が完了し、Butcher's 社は、IFS Applications によってビジネスを効率化できたと実感しています。

Butcher's 社では現在、IFS Applications で作成した情報を十分に活用することができます。データベース管理者と Crystal Reports の専門家を採用してオンライン分析の機能を有効利用しています。これらのレポート機能を使ってビジネス全般にわたって収益性計算やその他の主要業績評価指標 (KPI) といった報告書を定義し、提示することによって、IFS Applications の真価を実感することでしょう。

効果

- ・ 高度な需要予測と計画機能
- ・ 可視性の向上
- ・ 販売、生産、倉庫間のシームレスな連携
- ・ ビジネスに支障をきたすことのない円滑な導入
- ・ オンライン分析とレポート機能

ソフトウェア

IFS Applications™ 2004
IFS Business Modeler



“今日でも、顧客への忠誠心がこの市場において成功するための重要な要素であることに変わりはありません。新しい IFS のシステムは、我が社が小売店や消費者に対して高いブランド力を維持し続けるのに役立ちます”

Butcher's Pet Care 社
マーケティング管理者
David Costello 氏