



ヘブンヒル社は、IFS Applications™で 受注から出荷までの工程を合理化

Heaven Hill Distilleries(以下、ヘブンヒル)は、大恐慌時代に同族会社としてスタートし、21世紀の現代にITシステムを導入するまでに至りました。IFS社が提供する統合ビジネスシステムへ投資することによって、完成品の在庫や発注リードタイムを劇的に減少させるなど、さまざまな面で効率化を図ることに成功しました。

肥大化した旧システム

2002年の10月に社内のビジネスプロセスを見直し、ヘブンヒルはITシステムの改善が必要だということに気がつきました。

「当時のシステムは、大きくなりすぎてしまいました。1人のITマネージャーが面倒をみるには、カスタマイズが多すぎました。当時確信していたのは、会社が成長し、それにつれ新しいシステムが必要になったということです。新しいシステムは、現在の経営を支援し、かつ特に重要なものが将来の成長計画をも支援できるものでなければなりません」とヘブンヒルのコーポレートプランニング・ディレクターであるAllan Latts氏は述べました。

既存のシステムを検証した結果、Latts氏と評価チームは、弱点となる分野がいくつかあることに気づきました。それはMRP、生産計画および資材管理でした。

「我々は標準的な原価管理システムを持っていませんでした。さらに原材料を自動的にトラッキングするようなシステムもありませんでした。それらは全て手動で行っていたのです。このシステムは、完成品の在庫管理を通して、オーダーエントリーと会計を主に処理していました。我々は、プロセスの効率化と、手動で行っていたいくつかのプロセスの自動化を実現してくれる最先端のERPシステムを利用したかったのです」とLatts氏は述べました。

統合ソリューションとの出会い

蒸留酒の生産は、一見したところでは、プロセス生産(蒸留)とディスクリット生産(瓶詰め)の組み合わせです。しかし精製とは異なり、プロセス生産は、連続というよりはバッチ型に近いものです。ERPシステムを評価している過程で、Latts氏は多くのベンダーがこの違いをはっきりとは理解していないことを知りました。

「いくつかの製品を検討しましたが、どのベンダーも、我々のビジネスはプロセス生産であり、プロセス産業用に設計されたソリューションが必要だと述べました。しかし、掘り下げていくと、レシピやプロセス生産関連の機能よりも製品構成、手順計画、製造オーダー管理を使用していたことに気づきました」とLatts氏は述べました。

これをベンダー選びにうまく反映させる為に、ヘブンヒルは自分達の要求に重点をおいた質問事項を作り、何社かのソフトウェアプロバイダーに送りました。さらに、Deloitte&Touche社のコンサルタントがシステム評価を手伝いました。その回答をみて、ヘブンヒルはデモをしてもらった会社を選びました。2002年10月、ヘブンヒルは、いくつかの理由によってIFS社を選びました。

「我々にとって魅力的だったのは、IFS社が提供する幅広い機能です。IFS社は、MRP、原価管理、在庫管理、会計など我々が探していたもの全てを備えていました。我々が気に入ったのは、まず今使うモジュールだけを購入し、後になって、必要なときがきたら追加分のモジュールを買うことができる点です。さらに我々がとても感心したのは、IFS社が使用しているユーザーインタ

HEAVEN HILL DISTILLERIES, INC.について

米国ケンタッキー州バーズタウンにある独立系同族会社のHeaven Hill Distilleries(ヘブンヒル)は、国内最大の蒸留酒メーカーです。ヘブンヒルは、ケンタッキーバーボンの保有量では世界第2位で、常時65万バレルを超えるバーボンを熟成しています。同社の製品は、Christian Brothers®(ブランデー)、Evan Williams®(ケンタッキー・ストリート・バーボン・ウイスキー)、ウエラーズ(ラム)、Burnett's®(ジン、ウォッカ)、Dubonnet®(食前酒)などが有名です。また、最新の製品には、ウォッカ、コニャック、果汁を混ぜたりキュールのHPNOTIQ®があります。



一フェースと技術レベルです」と Latts 氏は述べました。

ソリューションの導入

2003年5月までの導入期間は、IFS社、Deloitte&Touche社、ヘブンヒルの3社は、共同でシステムの稼働に向けて作業を行いました。ヘブンヒルの主要なメンバーがそのプロジェクトに注力しており、Latts氏はスケジュールどおりに、成功裏に導入が完了することを確信していました。IFS Applicationsの導入を通して、ヘブンヒルは、希望どおりの利益や効率化を手にするためにプロセスを変えることがいかに必要だったかを発見しました。

目に見える投資効果を実現

導入後1年経ち、ヘブンヒルは、その新システムから目に見える投資効果を実現しました。完成品在庫は20%も減り、MRPは、意思決定者が何をいつ行ったらいいかの予測支援をしています。

「アメリカでは、法律上、我々の販売先は販売店のみで、小売店やバーに販売することはできません。我々は、これらの販売店に様々な製品の在庫(SKU)を提供しています。それにより発注リードタイムを30%削減しました。それは、新システムが提供する優れた計画と運用機能によるものです。」と Latts 氏は述べています。

ヘブンヒルは、ケンタッキーバーボンの保有量では世界第2位で、常時650,000バレルを超えるバーボンを熟成しています。また、同社は、数百ブランドの蒸留酒と、数千ものSKUを作っています。

「問題は、ラインの時間を作り出すことです。ラインバランシングの最適化、チェンジオーバー、ラインの生産能力などです。それによって全てが予定どおり完了します」

IFS社のシステムの機能を利用し、ヘブンヒルは、生産計画を細かく調整することが可能になりました。また、このソフトウェアによって、何を作る必要があり、どの順に行くかといったことを最適化することができるようになりました。ヘブンヒルは、形の異なる瓶、あらゆるタイプのスピリッツ、数百種ものラベルをうまくやりくりしています。今では、最適な順番で製造オーダーのスケジュールを作るために、様々な差異を利用したレポートを作ることができるようになりました。それによって、チェンジオーバーにかかる時間も短くなりました。

新しい可能性の発見

使っていくうちに、ヘブンヒルのユーザーは、思ってもみなかった機能を見つけました。

「本稼働に向けてトレーニングをしていたときは、システムのあたりまえの機能にばかり目を向けていました。しかし、掘り下げてみると、もっとたくさんの方ができるといことがわかりました」と Latts 氏は述べました。

たとえば、ヘブンヒルは、IFS ApplicationsのATP(available-to-promise)機能を使い始めました。この機能では、オーダーエントリー直後に在庫や計画された生産情報が確認できます。これによって、ヘブンヒルでは、顧客の注文どおりに納品できない場合、すぐに顧客に通知できるようになりました。

「最先端のERPシステムを利用することのメリットをやっと実感し始めました。ビジネスが成長し、我々自身が洗練されてくるにつれ、IFS Applicationsの拡張性をありがたく思います。これによって、ヘブンヒルはより効率的な会社へと成長していくことができます」と Latts 氏は述べました。

効果

- ・ 完成品の在庫を20%削減
- ・ 発注リードタイムを30%削減

ソフトウェア

IFS Manufacturing™
IFS Distribution™
IFS Financials™
IFS Business Performance™
IFS Document Management™
Business Modeler™
IFS eLearning™

ハードウェア

Dell® PowerEdge® 6600 サーバー
2台



“新システムで計画と運用機能を改善した結果、リードタイムを30%削減できました”

ヘブンヒル社
コーポレートブランニング・ディレクター
Allan Latts 氏