




マクソンジャパンについて

スイスのザクセルンに本社を置くマクソングループは、高性能のドライブ・ソリューションにおける世界的なリーディング・カンパニーです。マクソンジャパン株式会社はマクソングループの日本法人として、日本市場における技術サポート、製品の販売を行っています。マクソン製品群は、独自の菱形コアレス巻線を内蔵したコアレスモータ、ブラシレスモータを中心として、ギアヘッド、フィードバック・デバイス、モータ駆動/制御装置、CIM/MIM製品で構成され、医療分野や研究所、ロボット、工業オートメーション、計測機器、制御機器、通信機器などに広く利用されています。

導入効果

- ・プロセスの標準化でコンプライアンス対応も安心
- ・日本国内でのシステムメンテナンスが不要
- ・会計のシステムが統合されているので、販売システムからのデータの受け渡しが不要
- ・本社側でいつでも必要な情報を入手することが可能

マクソンジャパン 様

わずか7カ月で新システム稼動

緻密な計画と連携が、プロジェクトを短期間で成功へ導いた

マクソングループ本社は、2002年秋に、グループ全体のビジネスプロセスの標準化と最適化を行うために、全社統一のERPシステムを導入するという目標を定めました。グループ全体にとって最適な包括的ソリューションとして、IFS Applications™ が選ばれ、世界全拠点への導入を開始。マクソングループでは、新システムの導入を3段階に分けて行い、マクソンジャパンへの導入は、その第3フェーズで実施されました。現在では、ヨーロッパ、アメリカ、アジアなど全体で約800ユーザーがIFSを利用しています。

個別受注生産、多言語・多通貨などが新システムの必須要件

全社統一のERPシステムの選定に際して、スイス本社では、製品として個別受注生産(CTO)プロセスを支援する機能を備えていること、多言語・多通貨への対応が可能なこと、ベンダーとして世界各国でのサポートが可能な組織体制が整っていること、世界規模のプロジェクト実績があることの4点を必須要件としていました。

Accessによる手作りシステムに限界

マクソンジャパンは、スイス本社から製品・部品を仕入れ、部品については、加工後に日本国内の顧客に販売しています。日本の顧客には学校関係も多く含まれ、取引形態が一般企業とは異なるケースがあります。

2008年当時の販売システムは、Microsoft® Accessをベースに社内開発したもので、ユーザーからの個別要件に対応するために、都度、追加開発を重ねていました。使い勝手は良いものの、業務プロセスが独自のものであったため、常にコンプライアンス上の問題がないかという不安があり、また、データ量が増えるにつれ処理速度が遅くなり、システムの専任者がいない同社では、システムの維持や更新も大きな負担となっていました。さらに、当時利用していたパッケージ型の会計システムとも連携していなかったため、別途、必要なデータを会計システム用に用意する必要がありました。





「何より、コンプライアンスに対する不安が払拭されたのが一番のメリットです。手作りのシステムでは難しかったプロセスの標準化も実現でき、在庫等の数字も精度が高まりました。また、本社との連携も容易になりました」

マクソンジャパン株式会社 業務部マネージャ 藤田勝憲様

明確な導入方針と本社からのタイムリーな支援

新システム導入プロジェクトは、2008年10月にスタート。対象分野は、会計、販売管理、購買管理、在庫管理に及びました。導入は、本社が策定した基本方針(下記参照)に沿って実施され、本社からは、スケジュールのほかに、IFSの機能、操作手順を記載したドキュメントが日本向けに事前に準備されていました。

《導入の基本方針》

世界共通方針

- 1) 原則としてIFSの標準機能を利用し、各国の商習慣に応じたカスタマイズは行わない*1
 - 2) 勘定科目体系をグローバルで統一
 - 3) 管理セグメントをグローバルで標準化
- *1 拠点-本社間の受発注については、発注側(各国の拠点)、受注側(本社)が同じオーダの情報を参照・更新することで、オーダの最新のステータスが常時確認できるようIFSを一部カスタマイズ

日本向けの方針

- 1) 総勘定元帳を日本用、本社用に2つ管理
- 2) IFS標準帳票を利用

このプロジェクトには、スイス本社の導入プロジェクトチーム、マクソンジャパンのコアメンバー3名に加えて、IFSジャパンのパートナーであるNECが参加。マクソン

本社からの支援体制は、すでに数カ国でIFS Applicationsの導入を経験したプロジェクトマネージャーが、プロジェクト期間中は必要に応じて来日し、本稼動の前後2カ月間は日本に常駐するというものでした。

7カ月でプロジェクト完了

導入の基本方針が確立されていたこともあり、プロジェクトは、マクソン本社の計画通りに一切遅れを出すことなく進み、7カ月で終了しました。

「今回のプロジェクトがスムーズに進んだのは、マクソン本社の方針が確立していたこと、そして、経験のある本社スタッフが中心となってプロジェクトを推進してくれたことが大きな要因だと考えています」と語るのは、マクソンジャパンの業務部マネージャ 藤田勝憲氏。「とはいえ、本社からのドキュメントをはじめ、本社スタッフとのコミュニケーションはすべて英語だったので、IFS Applicationsに精通しているNECのメンバーが日本語でサポートしてくれたのは大変心強かったです。日本法人の社内スタッフは全員日本人ですので、日本語でトレーニングをお願いできたのも助かりました」

グローバル標準のシステムで効率アップ

新システムは、2009年4月に本稼動を迎えて以降、ユーザーからの質問や要求はあるものの、順調に稼動。本稼動後は、全世界のマクソングループ各社からの問い合わせを24時間受け付けるホットラインに加えて、導入に携わった本社のグローバルERP担当チームがサポートしています。

新システム導入の成果について、藤田マネージャは「ビジネスプロセスが標準化

されたため、それまでの独自のシステムとは違い、コンプライアンスに対する不安が払拭され、安心して業務に取り組むことができるようになりました。IFS Applicationsは、会計システムも統合されているので、会計用に別途、データを用意する必要もなくなり、また、在庫等の数字についても精度が高まりました。しかも、システムの維持・管理は本社側で行ってくれるので、その分、肩の荷がおりました」と語っています。

全世界から本社のサーバーにアクセス

マクソングループのIFS運用方法は、全世界のユーザーが本社のサーバーにアクセスするという先進的な形態です。クライアントのインストールが不要なので、システムの維持管理がサーバー側で行え、各国の負担は軽減されます。

本社側でも、IFS Applicationsの各国への導入により、当初の目的であった「グループ全体のビジネスプロセスの標準化と最適化」を実現しています。各拠点のデータがすべて本社サーバーに保管されているため、いつでも欲しい情報を確認することができるなど、多くのメリットがあります。但し、各種の設定やレポートもすべて全世界で共有しているので、日本固有の要求が必ずしも反映されるわけではありません。これについては、都度、本社に要求を上げ、対応が可能なものについては、年に数度行われる機能追加や不具合の修正で反映されます。

今後の計画としては、IFSの「セールス&マーケティング管理」の導入が予定されています。これにより、より柔軟でタイムリーな顧客管理が行えることと期待しています。