

山洋電気 様

## 新しい技術をより早く、たくさんの人に提供するために “オンライン・リアルタイム化プロジェクト”始動

無線通信機の電源分野において事業を興した1927年以来、山洋電気は常に時流の一步先をめざし、サーボモータを始めとして、国産第一号となる製品を続々と開発してきました。山洋電気は「全ての人々の幸せをめざす」という企業理念に基づき、クーリングシステム、パワーシステム、サーボシステムの3つの事業分野で新技術・新製品の開発に取り組んでいます。

SANYODENKI



### “リアルタイムな情報把握”を目標に プロジェクトを発足

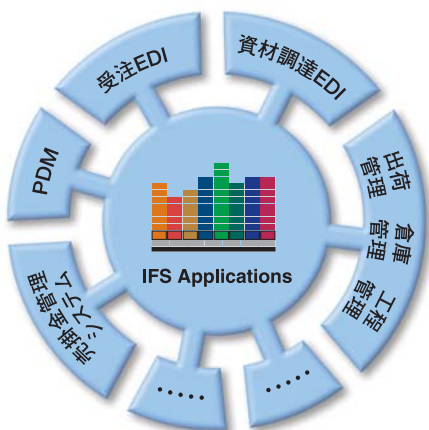
山洋電気では、2004年春に、リアルタイムな情報把握とそれによる納期短縮を目標として、社長の指揮のもと、「オンライン・リアルタイム化プロジェクト」が発足しました。このプロジェクトでは、独立していた財務、販売物流、生産の各システムを統合することが必要不可欠でした。

当時は、販売システムのデータを生産システムに取り込むのに夜間バッチ処理を利用していたため、受注データが製造現場のシステムに反映されるのは翌日でした。そのため、タイムリーな納品ができず商機を逸することがありました。また、システム同士が連携していないため、場合によってはデータの二重入力も発生していました。

### プロジェクトの基幹システムとして IFS Applicationsを選定

このような課題に加えて、新しい基幹システムには、生産・販売・会計がひとつのシステムでカバーできること、生産改善活動のための原価把握の仕組み、国内・海外の関連会社にも展開できるグローバル性が主な要件として挙げられました。

システム関連図



2004年5月にシステムの検討を開始し、上記の要件を、確実にしかも短期間かつ適正なコストで実現できるシステムとして、NEC社が提案したIFS Applicationsが選ばれました。また、SIベンダーであるNECのメンバーとの信頼関係も大きな選定要因となりました。

### パッケージの機能をフル活用 原価管理方式も統一

40名を超える導入チームにNECのメンバーも加わり、同年8月にこの大規模プロジェクトはスタートしました。

「パッケージの機能をできるだけそのまま使用し、業務をパッケージに合わせる」というのがプロジェクトの基本方針でした。その結果、従来のやり方から大きく変更となった業務プロセスもありますが、最終的には業務の簡素化につながったという声も聞かれました。

2000社を超える仕入先からの資材調達用EDI、生産入出庫業務、売掛金管理などはサブシステムとして開発し、IFS Applicationsとの連携を図りました。3事業部を横断する広範囲にわたるプロジェクトではありましたが、2006年4月には、無事、本稼動を迎えました。

原価管理については、事業部毎に異なっていた管理方式を標準原価管理に統一し、今では、各事業部とも月次で、より確実に原価を把握できるようになりました。個別受注生産型のパワーシステム事業部や試作品の原価管理には、IFSのプロジェクト型生産管理機能を利用して、繰返し生産とは異なる原価把握を行っています。

### 納期の短縮、決算の効率アップ... 確かな手応えを掴み、次のステージへ

新システムは、本稼動後やっとな半年たったところです。「本格的に導入効果を判断するにはまだ時間が必要です。しかし、バッチ

処理を待つ必要がなくなり納期が短縮できた、PDAとの連携によるオンライン化で棚卸集計が即座に行えるようになった、システムの統一により数字の不整合がなくなり決算業務の効率がアップしたなど既実感できている効果もいくつかあります。売上を始めとする各種の情報がリアルタイムに入手できるようになったこともそのひとつです」と、プロジェクトリーダーを務めた宮田執行役員は語ります。

新システムの定着も進み、より使いやすいシステムを目差した独自の工夫も見られるようになってきました。次の課題は、国内外の拠点へのシステム展開とモバイルを活用した販売の機動力強化です。

ニーズの先取りと新しい技術への挑戦を繰り返し、さらなるステップアップを続ける山洋電気。その旺盛なチャレンジ精神で、新システムの活用による更なる業務の効率化が期待されます。



クーリングシステム



パワーシステム



サーボシステム