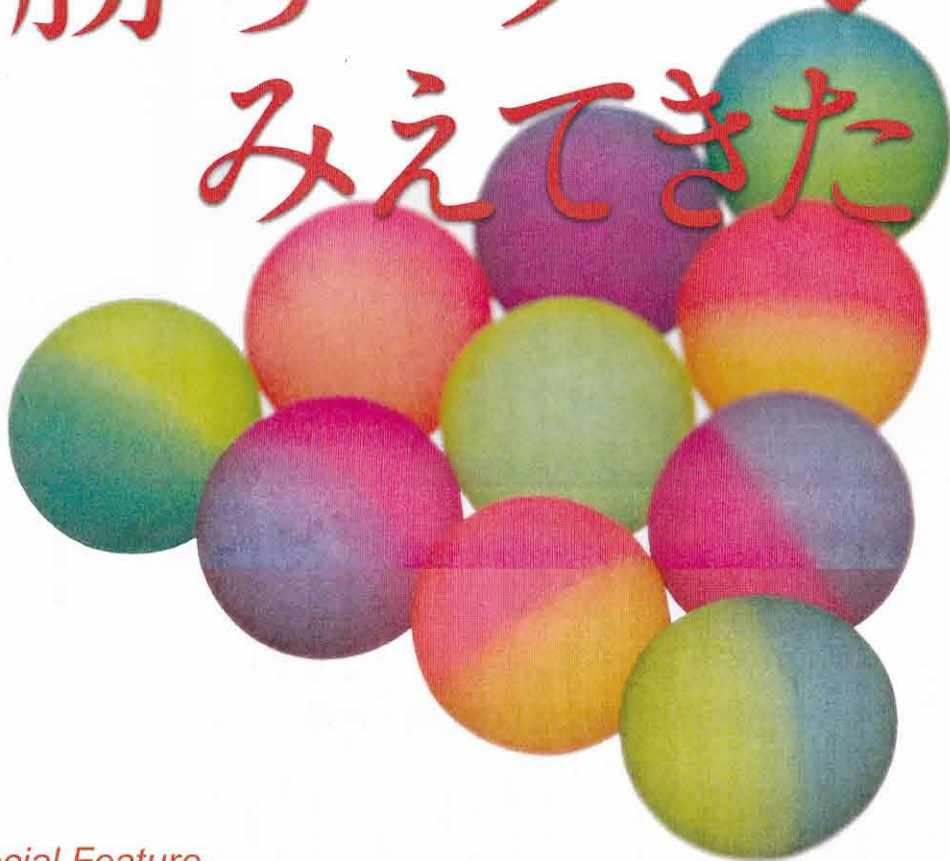




Sierの中国ビジネス

“勝ちパターン”が みえてきた



Special Feature

漁業の復興にITができること ネットが生み出す新流通の仕組み

Industry Chart 業界の今を俯瞰する

VIEW 35 イーサネットスイッチ

息を吹き返したスイッチ市場 DCの需要拡大が新たな刺激剤に

Opinion 時流商流

アクロニス・ジャパン

販売パートナー戦略を刷新

狙いは地域開拓とソリューション展開の強化

BCN Report

セールスフォース・ドットコム

ISV向けOEMプログラムを強化
開発から販売までの環境を無償提供

BCN Report

シネックスインフォテック

有力ベンダーが集うイベントを開催
SMB市場に眠る商機を掘り起こす

発行遅延のお詫び

東日本大震災に伴う印刷・輸送事情の悪化によって、『週刊BCN』のお届けが遅延いたしております。皆様には大変ご迷惑をおかけいたしますが、なにとぞご理解を賜りますようお願い申し上げます。

ITCの支援で企業はこう変わる!

訴訟寸前の大失敗でソフトベンダーに不信感

東京都立川市のメトロール(松橋卓司社長)は、接触式、精密位置決め用工業スイッチで世界トップシェアを誇る。自動車業界や工作機業界のほか、半導体製造装置、ロボット、印刷機械、ディスクブレーキなど、各業界のメーカーに採用されているベストセラーの製品だ。国内のみならず、世界64か国で販売している。

同社は、エクスの製造業向けERP(統合基幹業務システム)「Factory-ONE 電脳工場」を一部カスタマイ

ズして導入した。営業から設計・製造・出荷までの各業務で、技術情報を共有して統合管理を実現。経営管理・品質分析のための資料の提供や経理との連携を可能にした。仕掛り在庫の把握や資金繰り、事務作業の軽減にも一役買っている。

導入後、ほとんどトラブルは発生せずに運用できている。ただ、それ以前にメトロールは独自システムの開発にこだわり、失敗を重ねてきたため、ベンダーに大きな不信感を抱いていた。

2008年から09年にかけて新たな業務管理システムを構築したが、これが訴訟寸前にまで発展する大失敗となった。松橋社長は、「納期遅れで本格稼働まで2年ほどかかったあげく、動作スピードが遅くて使いものにならないシロモノだった。結局、検収が終了しなかった」と振り返る。

失敗を繰り返さないために、多摩地域の活動で面識のあったITマネジメント・サポート協同組合(ITMS)の高島利尚理事長を頼った。そこで候補に挙がったのは、ITMSのメンバーで、

製造業の事例を豊富にもつ松浦薫・ITコーディネータ(ITC)だった。

松浦ITCは、事業の拡大に対応できるシステムの基礎事項やベンダーの見積もり段階での能力判定、変化が激しいIT環境を踏まえたシステム構築などについてアドバイスした。

まずは勉強会を実施し、社内で問題点の洗い出しを進めた。当時は、製造業の基本となる部品表を構築できていないほか、業務ごとに導入していたベンダーの個別システム間の連携がと



職場ではほとんど仕切りを設けていない

れていなかった。松橋社長は、「直販ウェブシステムと営業管理、製造管理の各システムはデータベースにつながりがなく、大きな問題となっていた」と語る。(つづく) 信澤健太



◆ユーザー企業プロフィール◆企業:メトロール◆事業内容:精密位置決め用工業スイッチの開発・販売・製造◆従業員数:98名◆経緯:多摩地域の活動で面識のあったITマネジメント・サポート協同組合の高島利尚理事長に依頼。

ITCの支援で企業はこう変わる!

自立型のIT化でシステム導入に成功

精密位置決め用工業スイッチを手がけるメトロール(松橋卓司社長)は、システム刷新を検討する段階で、当初は独自システムの開発を候補に挙げていた。

とはいえ、独自開発するとなれば、開発に時間とコストがかかるだけでなく、業



メトロールの受付

務要件の変化やインフラ、汎用機能に自社で対応する必要がある。松橋社長は、「当初は独自開発にこだわっていたが、ITコーディネータ(ITC)の松浦先生のアドバイスでパッケージの有用性に気づいた。一部業務をパッケージに合わせるように努力した」と経緯を語る。

結果的には、松浦薫ITCの支援を受けながら、パッケージをカスタマイズしてシステム導入に再挑戦することとなった。

松浦ITCが行ったのは、顧

客自立型の支援だった。つまり、メトロールがIT化の構想をしっかりと立てて、業務要件定義から導入のシステム検証までを実施。業務改善とシステム開発はベンダーと連携したほか、操作マニュアルの作成や社内教育は同社の責任で進めた。ベンダー依存ではなく顧客の役割を明確にした支援が大きなポイントとなった。

「大手ベンダーだからといって信用はできない。重要なのは、カスタマイズを担当するベンダーチームの高い能力と顧客の業務改善に貢献できる柔軟なサービスの

有無だ。松浦先生の指導のもと、半年をかけて自社ですっかり要件定義を行ったうえでベンダー選考に臨んだ」。松橋社長は苦い経験を教訓に、こう語る。

パッケージの選定で肝となったのは実データの活用だった。最後に候補に残った大手メーカー系Slerとエクスのうち、後者だけが実データのデモを実施。実データを活用したデモで、エクスのパッケージに対する理解を深めることができた。

情報提供依頼(RFI)時からカスタマイズ機能に変更

がないこともエクスが他社とは違う点だった。大手メーカー系Slerの場合は、システムの具体化に伴ってカスタマイズ機能が増加していた。メトロールの刀祢雅男専務は「結局はベンダーが価格を合わせてきた。でも当社が目指したのは業務改善。意向を汲み取ってくれたのはエクスだった」と話す。

エクスの「Factory-ONE 電脳工場」を選定したのは2010年3月。本格稼働は同年10月で、およそ半年の期間でシステムを導入することができた。 信澤健太



◆担当ITコーディネータのプロフィール◆担当者:松浦薫◆所在地:千葉県我孫子市◆実績:日本ユニパックで製造業のフィールドSEとして、大手製造業の情報構築支援を担当。中小・中堅企業を中心に経営・情報化コンサルティングなどを実施している。