

株式会社ピーエムティー様



創業：1991年10月
 住所：福岡県糟屋郡須恵町大字佐谷1705-1
 事業概要：半導体製造向け部品加工および装置の設計・製作

ERPを活用してものづくりを革新 事業の拡大を見据えた経営基盤が完成へ

半導体製造向けの部品加工および装置の設計・製作を手がけ、近年は環境事業や医療、食品などの新分野に相次いで参入している株式会社ピーエムティー（ピーエムティー）。事業の拡大が続く同社の経営を支えているのが、京セラコミュニケーションシステム(KCCS)が構築したERPシステム（統合基幹業務システム）だ。ERPパッケージにはインフォア社の「Infor SyteLine」を採用。Infor SyteLineが備える柔軟性や、基幹システム構築におけるKCCSの実績や技術力などが選定の決め手になった。



(右から)
 ピーエムティー テクノロジーイノベーション事業部 技術製造部 生産管理グループ
 グループリーダー 徳淵 裕美氏
 同 ビジネスイノベーション事業部 リレーションマネジメントグループ
 グループリーダー 大神 臣氏
 同 管理部 情報システムグループ
 グループリーダー 森 康崇氏
 同 執行役員 ビジネスアドミニストレーション本部
 本部長 八木 誠氏
 KCCS ICT事業本部 ソリューション事業部 ERPソリューション部
 東日本ソリューション課 藤本 祐也
 同 ICT事業本部 ソリューション営業統括部 ビジネスソリューション営業部
 西日本BS営業課 岡本 祐介

背景・課題

- 事業拡大に伴う運用体制の限界
- 部品数が多い大型装置の開発案件増加に伴い、DB・システム拡張が困難
- 個別原価・不良コスト・在庫の正確な数字が把握できない

選定のポイント

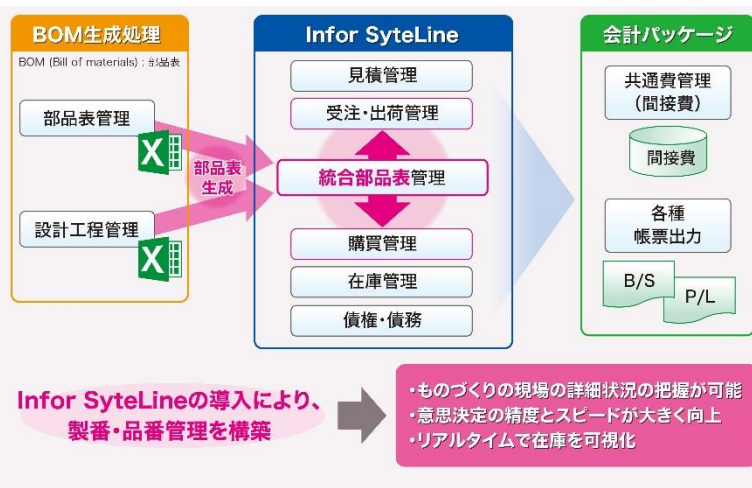
- **カスタマイズの柔軟性**や**使い易いインターフェイスと操作性**
- **導入実績**や**製造業における業務の知見の深さ**を評価

導入効果

- ものづくりに関わる意思決定の精度とスピードが向上
- 正確な在庫量の把握や原価計算の精度向上、不要経費の可視化を実現

**将来の事業拡大へ向けた
 経営基盤が完成**

システム関連図



背景・課題

事業の拡大に伴って既存の生産管理体制が限界に

同社のものづくりを支えていたのが、商社時代に構築した販売管理パッケージをカスタマイズしたシステムだ。このシステムの主要な機能は受発注と売り上げを管理することで、生産計画・在庫管理などの生産管理系の機能は備えていない。現場の社員が「Microsoft Excel」を駆使し、この販売管理システムで生産管理も行ってた。生産管理に不足している機能を社員の手作業でカバーしてきたのだ。しかし事業が拡大するに伴って、この運用体制が限界に近づいてきていた。実際に販売管理システムを利用していたピーエムティーの大神氏は、「部品数が多い大型装置の開発案件が徐々に増えてきたことで、データペー



ピーエムティー 大神氏

スへの登録制限やシステム拡張が難しいなどの問題があり、業務上の支障が出るようになってきました」と、ERP導入前の状況を振り返る。販売管理システムには製番・品番管理という概念がなかったため、個別原価や不良コストを把握できない、あるいは在庫の正しい数量が把握できないといった問題もあった。こうした状況を改善するきっかけとなったのが、プロジェクトマネジメントを学ぶ社内研修だった。この研修には、チームごとに自社の課題を分析して改善策を提案するというプログラムが

含まれていた。あるチームが生産管理の問題と改善策を提案。これが後に全社的に承認され、ERPシステムを導入するプロジェクトにつながった。社内研修時のチームがそのまま、このプロジェクトのメンバーとなった。ピーエムティー 執行役員の八木氏は、ERPの導入を決断した状況を次のように語る。「相次いで新しい事業領域に参入している当社にとって、経営陣も経営基盤の強化が喫緊の課題だと考えていました。ですので、ERPを導入するという決断が即座に下されました」。こうして、2015年5月に導入プロジェクトがスタートを切った。

選定のポイント カスタマイズの容易さが大きな決め手に

システムの選定にあたって、生産管理機能を備えたERPパッケージを提供するベンダ10社にデモを行ってもらった。その後、Infor SyteLineを含む4製品に絞って詳細を比較した。その中からInfor SyteLineを選定したことには大きく二つの理由がある。一つ目はInfor SyteLineの柔軟性だ。Infor SyteLineは「Microsoft .NET Framework」や「Microsoft SQL Server」などWindows環境における標準的な技術やソフトウェアがベースとなっており、ソースも公開されているため、自社で容易にカスタマイズが行える。さらに専用の開発ツールが用意されており、ノンプログラミングで画面や項目などをカスタマイズできる。このツールで作成した機能は、Infor SyteLine本体をバージョンアップしても引き継がれるため、カスタマイズを気にすることなく常に最新のシステムを利用することが可能だ。導入プロジェクト



ピーエムティー 森氏

のリーダーを務めた、ピーエムティーの森氏は「現場からの要望に対して即時に対応できるようになる点は、システムを提供する私たちにとって非常に大きなメリットだと考えて

います。特に新しい事業に参入した際には、これまでとは違った要望が増えるので、カスタマイズが容易なことは我が社にとって重要な要件です。個人的には、プロジェクトの当初からInfor SyteLineを導入したいと思っていました」と評する。日頃から使い慣れたOfficeアプリケーション製品と同様の操作性を実現している点も選定の決め手の一つになった。例えば一覧表示されたデータを選択し、そのままExcelシートに貼りつけたり、逆にExcelからInfor SyteLineに貼りつけたりすることが可能だ。このほか、全世界で約6,000社に導入されているという実績も選定を後押ししたという。

もう一つの選定理由は、KCCSに対する信頼感だ。KCCSは、京セラをはじめとする多くの製造業のシステム構築・運用に長年携わっており、ピーエムティーはその実績や製造業における業務の知見の深さを評価していた。さらに、当初から業務プロセスの改善など、後々、手戻りの少ない作業手順が進められるよう、導入先の立場に立った提案をしていたことも評価された。実際、導入プロジェクトではきめの細かい支援を受けたという。例えば、KCCSの藤本は6か月もの間、週に2~3日は同社を訪れ、新システムのコンセプトや新しい

仕事の進め方などを説明・議論している。現場でシステムを利用しているピーエムティーの徳淵氏は、次のように語る。「これまでは製番・品番管理という概念がなかったで、最初は新システムでの仕事の進め方が理解できませんでした。初めてシステム化する部分や、既存業務から運用方法を変える際の仕様の取り決めが一番苦慮しましたが、藤本さんが懇切丁寧にサポートしてくれて大変助かりました」。藤本は「製番・品番管理を導入すれば、さまざまな面で大きな成果が出るかと確信していました。ERPの導入においては、パッケージが持つ機能とユーザ企業の業務の『適合部分(フィット)』『かい離部分(ギャップ)』を分析する『フィット&ギャップ』の作業が非常に重要になります。ピーエムティー様にはプロジェクトの早い段階からInfor SyteLineに触れていただき、業務によってはパッケージに合わせて運用の変更を検討いただきました」と語る。藤本と同様に同社を担当したKCCSの岡本は「現場の社員の方々への勉強熱心さに驚きました。これなら、すぐにシステムの導入効果が表れるかと思いました」と評する。



ピーエムティー 徳淵氏

導入効果・展望 ものづくりに関わる意思決定の精度とスピードが向上

新システムは2016年8月から稼働を開始した。これにより、同社の生産管理は大きく生まれ変わった。ものづくりの現場の詳細な状況が可視化できるようになったため、意思決定の精度とスピードが大きく向上したのだ。例えば、従来は正確な在庫量が把握できなかったが、新システム稼働後はほぼリアルタイムで知ることができる。原価計算の精度も上がり、ロスコスト管理によって不要な経費も見えるようになった。決算の早期化も実現できた。財務諸表を完成させるまでに、従来は期末から1か月を要していたが新システム導入後は2週間で済むようになった。この分、経営陣が

早く意思決定を下せるのだ。八木氏は「将来の事業拡大へ向けた経営基盤がようやく完成しました」と評する。現場の社員の利便性も上がっている。データ入力の生産性が飛躍的に高まったのだ。以前は大変多くの伝票処理(受注~購買まで)を1件ずつ手入力していたため、3人で作業しても入力が追い付かなかった。しかし、新システム導入後はExcelからの取り込みを利用することで一括して登録ができるようになり、日中の作業で終



ピーエムティー 八木氏

わらなかったような仕事が約30分に短縮された。徳淵氏は「品目マスタに構成部品や工程を事前に登録できるので、特にレポート品の取り扱いが格段に処理が早くなりました」と付言する。同社では、システムを拡張することによって、さらに生産性を上げることが検討している。現在は、バーコードやハンディターミナルなどを導入することを計画中だ。Infor SyteLineは、容易にカスタマイズできるので、こうした拡張でも外部のベンダに頼らずに済む。将来的には、グループ内での連携を深めるため海外を含めた関連会社への展開も視野に入れている。グループでシステムを統一することが大きな目標だ。

本事例の詳細は ⇒ <http://www.kccs.co.jp/case/1801/index.html>



京セラ コミュニケーションシステム株式会社

随時セミナー開催!

詳しくは <https://www.kccs.co.jp/events/index.html>

KCCSカスタマーサポートセンター

フリーコール 0120-911-901

携帯電話・PHS・IP電話など 050-2018-1827

受付時間 平日9:00~17:00

(17:00以降のお問い合わせは自動応答になります。)

KCCSホームページ <http://www.kccs.co.jp/>

E-mail: kccs-support@kccs.co.jp