



富士エレクトロニクス株式会社

日々刻々と変化するグローバル市場の状況や顧客のニーズにあわせ、迅速かつ柔軟に対応できるスピード感や精度が商社には求められている。そのためには、海外に散在する拠点を1つのシステム基盤で統合し、業務を統一することで、リアルタイムに情報を分析できる仕組みを実現することが必要になる。タイ、シンガポール、香港、上海、米国の5つの拠点で個別に導入されていたERPシステムを、クラウドサービスを活用して統合し、リアルタイムにデータ分析が可能な仕組みを構築した事例を紹介する。



富士エレクトロニクス株式会社

<https://www.fujiele.co.jp/>

設立 1970年9月1日

従業員数 単体353名
(男275名、女78名/平成28年3月期)

資本金 48億3,505万円

事業内容 内外半導体、集積回路、マイクロコンピュータおよび関連機器、各種機構部品、A/D・D/Aコンバータおよびマイコン開発支援装置の開発・設計・国内販売と輸出入

「常に最先端の技術による最新の製品をご提供する」という企業理念に基づき、1970年の創業以来、世界各地の優れた半導体、電子部品、電子機器を、一貫して取り扱うエレクトロニクス専門商社。長年培った設計開発技術による製品開発と安定した供給体制、デザイン・インに象徴される万全のサポート体制と提案力、グローバルなネットワークを駆使した情報力など、独自のコンピタンスを生かした最適な製品とサービスを提供している。

リアルタイムのデータ分析実現や物流アウトソーシング先3PLとの連携で経営判断のスピード化と精度を向上

導入製品 A.S.I.A. (現: mcframe GA)

POINT

- ・タイ、シンガポール、香港、上海、米国の5つの拠点を1つの基盤で統一する
- ・ETLツールやBIツールの活用で経営判断につながるデータをリアルタイムに入手する
- ・ERPと物流アウトソーシング先3PL (third-party logistics) の連携でより一層スムーズな物流処理を実現する

導入前

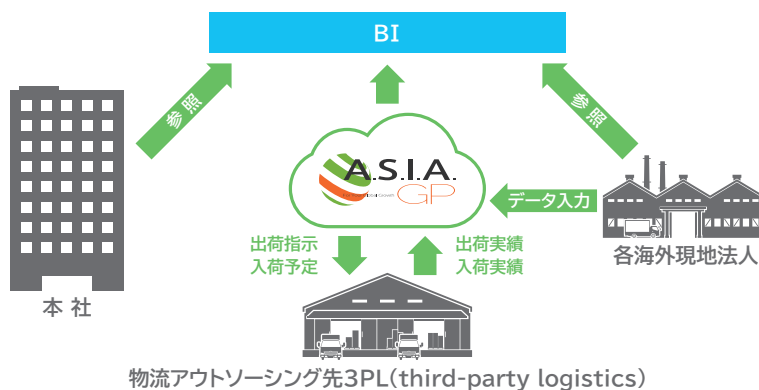
- 海外拠点でそれぞれERPを導入していたので仕事のやり方やシステム連携に課題
- データが月次での取得のため求める経営判断のスピードや精度に対応できない
- IT担当者が少ないためハードウェアの保守やメンテナンスに工数を割けない



導入後

- ERPを1つの基盤に統一したことで同じタイミングで各拠点の情報を分析できる
- リアルタイムのデータ分析やシステム連携により意思決定支援をさらに強化
- クラウドサービスの活用でハードウェアの保守やメンテナンスの工数を削減

基本業務イメージ



市場の変化や顧客の要望への迅速な対応で競争を優位に 商社に求められるスピード感と精度をA.S.I.A.で実現

海外拠点ごとに別々のERPを導入 経営判断のスピードと精度に課題

「2008年のリーマンショック直後から、アジア地域に生産拠点を置いている我々のお客様は、市場の状況にあわせて、きめ細かい生産調整を行っています。こうしたお客様の変化や要望に、柔軟に対応するスピード感が商社には求められています」と話すのは、富士エレクトロニクス業務推進室 部長である引田則郎氏である。

富士エレクトロニクスは、1970年に設立された半導体専門の独立系商社。世界中から最先端の半導体、電子部品、電子機器を調達し、国内外の顧客に供給している。グローバルビジネスの一環として、香港、上海、シンガポール、タイ、米国に生産・販売拠点を展開。常に顧客が求める最適な製品と品質を追求している。

同社の海外拠点では、それぞれに違うERPを導入していたので、仕事のやり方もそれぞれで、システム間も連携されていなかった。引田氏は、「財務状況や営業情報が月次でしか把握できませんでした。グループ企業でありながら別会社のような状況で、商社に求められる経営判断のスピードと精度に対応できませんでした」と当時を振り返る。

「売り上げが“約10億です”というのと“9億5000万円です”というのでは、在庫にしろ、仕入れにしろ、大きな誤差が出てしまうことが課題でした」と引田氏。そこで2010年より、海外拠点のすべてに同じERPシステムを導入すべく検討を開始。グローバルERP・会計システムである「A.S.I.A.」の採用を決定した。

アジア、米国にA.S.I.A.を導入 経営資源の効率的な活用を重要視

A.S.I.A.は、まずは2012年夏にタイの拠点に導入。続いて2013年4月に、シンガポールに導入した。タイは新設の拠点であり、データの移行やオペレーションの引継ぎなどが不要であることから比較的容易に導入できた。

次に2013年8月に香港、2014年1月に上海の拠点にA.S.I.A.を導入。さらに2016年4月には、米国の拠点にA.S.I.A.を導入した。引田氏は、「米国は、既存のERPをバージョンアップする予定でしたが、アジアの拠点の成功体験から導入を決めました」と語る。

A.S.I.A.の導入にあたり重視したのは、経営資源をいかに効率的に活用できるかということ。引田氏は、「1つの基盤に統一することで、同じタイミングで各拠点の情報を分析できます。またIT担当者が少ないことから、ハードウェアの保守やメンテナンスに工数を割けないので、クラウドサービスの活用も不可欠でした」と話している。

CASE STUDY

電子部品専門商社

富士エレクトロニクス株式会社



富士エレクトロニクス株式会社
業務推進室 部長
引田 則郎 氏



富士エレクトロニクス株式会社
業務推進室 IT戦略グループ
湯浅 絢也 氏

リアルタイムのデータ分析を実現 物流アウトソーシング先 3PL (third-party logistics) との 連携も特長の1つ

今回、導入されたのは、クラウドサービス上でA.S.I.A.を稼働させ、各拠点で同じシステムを利用する仕組み。1時間に1回のタイミングで、各拠点の本社向け発注データがETL（抽出、変換、ロード）ツールで日本の本社に送られ、本社側の受注として自動計上される。また、本社側ではBIによりASIAGPを直接参照しているため、海外拠点で入力したデータがリアルタイムで参照・分析できる。

富士エレクトロニクス 業務推進室 IT戦略グループの湯浅絢也氏は、「基本的なオペレーションは、A.S.I.A.で行い、データ分析はBIツールで行うことにしています。これにより、いつでも各拠点のデータを分析できます。以前は、PDFやExcelのデータを手入力し、2次加工していましたが、その作業は不要になりました」と話す。

また各拠点で同じシステムを使っていることで、拠点間で情報交換が行われるようになったことも効果の1つ。たとえば、香港のアシスタントとタイのアシスタントが、システムの利用方法や仕事の進め方、各国の商品情報や市場動向などについて、英語でコミュニケーションする文化が根づきはじめています。

さらに今回、A.S.I.A.と物流アウトソーシング先3PL (third-party logistics) を連携した。これにより、A.S.I.A.で出荷指示を処理すると、自動的に物流アウトソーシング先3PL (third-party logistics) にデータが送られ、物流側で処理して出荷作業が終了すると実績データがA.S.I.A.側に戻り、売り上げデータが自動的に作成される仕組みを実現できた。

引田氏は、「A.S.I.A.を導入したことで、リアルタイムのデータ分析やシステム連携を実現できましたが、まだ初期の段階です。今後、さらに一歩踏み出し、データ分析やシステム連携を拡張することで、意思決定支援をさらに強化したいと思っています。そのためのサポートを、今後もB-EN-Gには期待しています」と語っている。



b-en-g

ビジネスエンジニアリング株式会社
プロダクト事業本部営業本部
TEL: 03-3510-1616

www.mcframe.com

※記載された内容は2016年6月現在のものです。