

グローバル企業の海外拠点向けシステム「MCFrame」、「A.S.I.A.」導入事例紹介

# アジアでワンストップ・サポート ITシステムで生産・販売管理

海外拠点における適正かつ効率的な生産・販売、会計管理をサポートしている東洋ビジネスエンジニアリング（以下B-EN-G）。同社が開発した生産管理システム「MCFrame」と会計システム「A.S.I.A.」は、日本以外（海外）でアジアを中心に約400社の導入実績を誇る。両システムをタイで稼働させている日系企業に、導入した経緯と業務にもたらしている効果を聞いた。

## 導入企業



### 多品種・少量・変量生産の 海外拠点にMCFrame、A.S.I.A. タイ人スタッフが設立から参画、 効率的運用を進める

ミルボン（本社：大阪市）は、ヘアサロン専用のヘアカラー剤、パーマ剤、スタイリング剤などの製造・販売を主力としているヘア化粧品メーカー。4,000種類を超える豊富な商品を販売するだけでなく、年間売上高の約15%を新製品が占めており、商品開発力に定評がある。中でもハイエンドの新製品開発を理念に掲げ、ヘアデザイナーと共同開発をする「TAC (Target Authority Customer) システム」が、同社の強みとなっている。

同社は現在、グローバル事業も拡大しており、北米や中国などに現地法人を設立。さらに海外初となる製造拠点をタイに設けた。豊富な商品を持つ同社の生産体制は、少量多品種かつ変量。そのため、タイでの操業は「生産管理システムの導入が念頭にあった」（畠中健二・経営戦略部情報企画グループ統括マネジャー）といい、B-EN-Gが提供する「MCFrame」と「A.S.I.A. GP」を導入した。

採用した理由は、(1) 短期間で販売管理システムが導入できる (2) ERPシステムがプロセス型製造に対応している (3) タイ語で現地スタッフにトレーニングやアフターフォローをしてもらえる (4) 他社に比べて低コストで導入ができる——ことなどが決め手となった。

当初は2013年4月にタイで販売業務を始める予定だったが、顧客からの要請で同年1月末に前倒しする必要が

出た。その時点で販売管理システムの導入に残された期間が2カ月しかない緊急事態ではあったが、B-EN-Gタイの現地法人のスピーディーかつ確実な対応により、販売体制を整えられたのは特筆すべき点だ。

### 在庫管理の仕組みを簡素化

ミルボンタイランドでは販売に続き、13年12月から生産も始めることが決まっていた。ただ工場の設計から製造スタッフの採用、パイロット版の製造、原価・在庫管理まで白紙の状態。「とにかく本稼働までの期間が短く、製造の現場を動かすにはタイ工場で何が必要かを考えて、優先順位をつけた」と、ミルボンタイランドの中西卓也社長は振り返る。

製造ラインの立ち上げには、計算に慣れていないスタッフでもできる在庫管理の仕組みを考える必要があり、中でも処方箋（製品に使用される原料の種類と必要量のレシピ）の管理体制の構築は難易度が高かった。約400種類ある原料をどのスタッフでも製造ラインに流せるよう標準化すると同時に、最重要機密情報であるレシピの漏えいを防ぐ必要があったためだ。試行錯誤の末、原料名を短くコード化することで解決した。番号で管理するため、物品管理のシステムと連携がとりやすくなったことも大きなメリットになった。

### 現地スタッフも「使いやすい」

一方で現場を早く立ち上げるために、タイ人のスタッフには初期の段階から参画してもらった。生産管理と財務会計システムのオペレーションを行う女性スタッフは、「最初はMCFrameの入力項目が多くて戸惑ったが、細かく設定できるので慣れるとステータスチェックがしやすい」と話す。同スタッフは以前、大手メーカーでシステムを使った経験があることから、「システムがプロセス系に対応しているので使いやすい。材料の受け入れから、材料の残量と実際の生産量を把握しやすく、さかのぼって調べることもできる」と評価している。

会計を担当する別の女性スタッフは、A.S.I.A.とMCFrameを連携させて効率よくオペレーションを行えるよう奮闘している。またMCFrameと貿易管理のTOSSシステムを連携させるなど、MCFrameの特徴である運用の自由度の高さを生かして、効率的な運用を進めている。

ミルボンタイランドは現在約50名の少数精鋭ながら、全社の生産の1%を担う。これを5年後には10%、10年

後には30%と大幅に増やすミッションに挑んでいる。急速に生産規模を拡大する上で不可欠なのが生産・会計管理システムであり、同社をサポートするMCFrameとA.S.I.A.の重要度も一層高まっていく。

**MCFrame**  
helping business grow

MCFrame CS Start-Up Edition

海外拠点に必要な「生産・販売管理」と「原価管理」に機能を絞り、導入と運用のためのドキュメントとツール群をセットしたコンパクト・バージョン。

- 海外拠点で最低限必要かつ十分な機能
- 短期導入実現に向け必要なドキュメントと支援ツールを用意
- 導入後も拠点の成熟度や事業拡大にあわせて機能拡張や標準版へのアップグレードが可
- 海外拠点向け会計システム「A.S.I.A. GP」との標準インターフェース機能

<http://www.mcframe.com>

**ASIA**  
GP

日本企業のグローバル展開をサポートするために開発された唯一の国産グローバル対応ERP。

- 多言語対応・多通貨対応・多基準対応・各国制度
- 内部統制/IFRS対応・世界中にサポート拠点あり・運用サポートまでワンストップ
- 低コストでスピーディーな多拠点展開を実現するクラウドサービスの提供
- カスタマイズ不要の豊富なユーザ拡張項目を標準で用意

<http://www.to-be.asia/>

### 株式会社ミルボン

設立 : 1960年7月

資本金 : 20億円

事業内容 : ヘアカラー剤、ヘアスタイリング剤、パーマ剤、シャンプー、リンス、ヘアトリートメント、薬用発毛促進剤、パーマ器具類の製造・販売

## 現地コンサルタントが語る導入のポイント

### 「導入時に信頼関係を築き、導入後もフォローを迅速に」

Question  
1

2カ月で「販売管理システム」が導入できた理由は？

綿密なコミュニケーションと  
信頼関係を構築

ミルボン様が販売活動が始めるまでに、システムを稼働させる必要がありました。そのために「2カ月後に業務が行えるように稼働させる」というゴールを、ミルボン様と設定して共有できたことが一番のポイントだと思います。

これを踏まえて、一緒に業務シナリオや利用機能を絞り込んでいき、シンプルなシステム利用が可能となりました。

また、通常はお客様のオペレーションマニュアルを準備してからトレーニングを行う

のですが、短期間で立ち上げるため、トレーニングを実施しながら共同でオペレーションマニュアルを作成するなど、導入作業をコンパクトにまとめるように努めました。

通常であれば導入に少なくとも4カ月はかかる場所、ミルボン様と一緒に導入プロセスを考え、綿密にコミュニケーションを取ることで、希望されていた2カ月での導入を実現できました。早い段階でお客様と信頼関係を築けたことを嬉しく思っています。

Question  
2

導入後に行っている対応は？

運用画面を見ながら、  
迅速に課題解決

お客様にとって、システムは稼働後が最も重要だと考えています。そのため、お客様から連絡をいただくと、サーバーにアクセスをしてMCFrameの画面を見ながら質問に答えたり、課題に対して説明をしたりしています。その際に心掛けているのは、お客様の業務が止まらないよう迅速に解決することです。また安定稼働後は、現場の業務効率や品質をどのように向上させるか検討するため、2カ月に1度ミーティングを実施し、問題点の確認や改善点のヒアリングを行い、新たに必要な機能などについてディスカッションを続けています。



Toyo Business Engineering  
(Thailand) Co., Ltd. コンサルタント  
ソムライ・クラタイトン(ベル)さん

**b-en-g**

東洋ビジネスエンジニアリング株式会社

Tel : 03-3510-1596 / Fax : 03-3510-1627 / Email : sales-asia@to-be.co.jp / Web : http://www.to-be.co.jp/

海外現地法人

中国(上海)、タイ(バンコク)、シンガポール、インドネシア(ジャカルタ)