

Derome社、IFSで 145拠点3,000名のスタッフを支援し 業務の可視性を高めて 顧客サービスを向上



木材業界のリーダーである Derome 社は、2020 年に IFS ERP システムを大規模導入した後、スウェーデン、ノルウェー、イギリスの 145 の拠点を統合し、単一の顧客データベースと全社的な BI レポートにアクセスできるようにしました。

「森林から完成した家まで」というビジネスミッションを掲げる Derome は、スウェーデン最大の家族経営の木材産業です。Derome グループの広範なビジネスポートフォリオは、スウェーデン、ノルウェー、ドイツにある 22 の生産施設によって支えられています。木材の加工と処理を行う 4 つの製材所、トラス、バイオ燃料ペレット、パッケージング、プレハブ建築部品の生産施設、建築業界向けの 50 の支店ネットワーク、持続可能な木造住宅のオーダーメイド設計と建設、不動産部門である Derome Fastighet による 1600 軒の住宅と施設の管理・賃貸など、その事業は多岐にわたります。

急速な成長

2019 年、同社は新しいビジネスプラットフォームとして IFS を選択しました。Derome の IT 部門責任者である Andreas Foda 氏は、「2020 年に IFS の展開を開始した時期を含む過去 5 年間で、グループの従業員は 1,300 人から 3,000 人以上に増加しました。」と説明します。「このソリューションの主な目的は、財務、販売、製造、物流、顧客サービスなどの社内プロセスを連携させることで効率を高めることです。」

レガシー・プラットフォームのリプレイス

従来、同グループの木材部門は、古い AS400 システム上で IBS Enterprise 6 を使用して木材部門の機能を利用していました。同様に、マーチャント・ネットワークも、老朽化した小売業向けシステムに依存していました。「木材部門に対するコンサルティングが限られていたため、どちらのレガシー・プラットフォームでも必要なものを開発できないことに気づきました。」と Foda 氏は言います。

Derome について

1946 年に設立された Derome 社は、木材製品、住宅、建築資材、建設資材小売、環境にやさしいバイオエネルギー、不動産管理などを中心に多様な事業活動を展開しています。

Derome グループは 3,000 人の従業員を擁し、2022 年の売上高は約 120 億スウェーデンクローネにのぼります。

Derome

Foda 氏のチームは、8 つのシステムを評価し、最終的に IFS を選択しました。「IFS 社は、当社のビジネスニーズを熱心に聞いてくれ、当社のためにソリューションを構成してくれました」。Derome 社の IFS ソリューションは、サプライチェーンプロセス全体を通じて林業パッケージを扱うための業界固有の機能を提供し、これには、組み込み型の EDI のサポート、製造における計画と実行機能、店舗管理を含む小売プロセスのサポート、プロジェクト管理の計画と実行も含まれています。

同社は、まず全ユーザーの人事システムを IFS で構築した後、製材所と建設店舗に完全なソリューションを展開し、7～8 か月かけてユーザー数を 2,200 人にまで急速に押し上げました。Derome 社の木材部門は、50 の木材店および金物店からなる同社のネットワークで、2 年近く前から IFS を稼働させています。工業用商材の店舗への展開は 2023 年に続く予定です。

単一の顧客視点

IFS を導入して以来、Derome 社が得た大きなメリットの1つは、同社のすべての顧客記録を同じシステムで管理できるようになったことです。Foda 氏は次のように説明します。「私たちは、多層的な顧客関係を初めて理解することができました。例えば、過去に当社で大きな森林の販売を完了したことがある顧客が、当社の建設店舗に足を運んで購入することがあるかもしれません。顧客データを 360 度見渡せるようになったことで、購入時に個人を特定し、アカウントや請求書を適宜管理できるようになりました。」

可視性の向上

需要予測とプランニングの精度が向上しました。Foda 氏は、「Derome 社の製材所の生産量の 40% は、当社の金物店で販売されています」と述べています。「統一されたデータベースにより、販売サイクルを把握し、全社的な生産と在庫の計画を立てることができます。以前は、手作業で分析していたのです。」

IFS 内のデータによって、顧客向けのウェブショップを開発することもできました。「顧客は、ログインして注文、修正、追跡を行い、店舗にある在庫量をリアルタイムで正確に確認することができます。また、顧客サービス担当者に連絡することもできます。」と Foda 氏は述べます。

Aurena インターフェースのおかげで、従業員は携帯電話やタブレット端末からも IFS の機能にアクセスできるようになりました。「従業員は、スマートフォンで勤怠を管理し、請求書を承認することができます。」と Foda 氏は述べました。

IFS を導入するプロジェクトの一環として、購買と請求の両方を全社的に標準化しました。「機能横断的なプロセスの導入は、ほぼ完了しました」と Foda 氏は述べました。「また、ロビーの利用も本格化し、外部のサプライヤーが約 200 のダッシュボードを開発しました。」と Foda 氏は述べました。

IFSを使用するメリット

- すべての顧客に関する全社的な一貫性のあるビュー
- 複数のオペレーションや拠点にまたがる統一されたデータベースとアーキテクチャー
- 正確で自動化された需要計画および予測
- 簡素化された内部の財務報告
- スタッフによるモバイルアクセス
- マスターデータ管理プロセスの調和



さらなるデジタル化を計画

同社はさらなるデジタル化に取り組んでおり、最近、顧客向けに配送中の注文の状況や場所を確認・追跡できるアプリを発表しました。ジオフェンシングにより、ローリーの位置と到着予定時刻をリアルタイムで地図上に表示することができます。」と Foda 氏は言います。「ほぼすべての建設業のお客様は、資材のジャストインタイム納入を計画しています。そのため、十分な余裕を持って荷降ろしの準備をすることができます。」

Foda 氏は、IFS のデータを顧客と共有することで、大きな可能性を見出すことができると考えています。「例えば、ある建設会社が予定より早く建設工事を開始した場合、その建設会社が既に発注している資材をシステムで確認し、資材の一部納入を早急に依頼することができるのです。建設資材のサプライヤーとして、IFS 内で利用できるデータと情報は、スケジュール管理とロジスティクスにおいて競争優位性をもたらします。」

Derome 社は現在、最新のオンプレミス版の IFS を使用していますが、Foda 氏は、今後 2 ～ 3 年の間に IFS クラウドに移行することを検討しています。「当社は多くのカスタマイズを行っているため、現在はプロセスと統合を見直し、クラウドに対応できるようにしているところです。」

導入アドバイス

この導入プロジェクトは、IFS が主要パートナーである Addovation と、実施しました。「このプロジェクトは、統合プラットフォーム、PIM プラットフォーム、MDM プラットフォーム、BI プラットフォーム、新しい Web サイトと Web ショップなど、さまざまな側面から構成されています。」と、Foda 氏は述べます。「その規模と複雑さを考えると、2 年以内にほぼ予定通り、予算内で納品できたことは、チーム全員の努力のたまものです。」

Foda 氏は、IFS の導入を計画している他の企業に対してどのようなアドバイスをするでしょうか？「最高の社内チームを作るために、面接を行い、最も熱意のある人を選んで、このプログラムだけに参加させました。そして、成功した候補者は、プロジェクトに 50% 以上の時間を割く別の同僚を採用しました。」

「プロジェクトの途中で追加リソースを見つけることはほとんど不可能です。また、プロジェクトが完了したら、チームメンバー全員に社内の安定したポジションを確保しましょう」とアドバイスしています。

サービスの瞬間

IFS を導入して以来、同社は成功を取っていますが、Foda 氏は、最高の状態はまだ来ていないと考えています。「IFSのおかげで、我々は迅速に革新し、顧客中心の価値ある機能を提供できるようになりました。私たちの考え方は、顧客がさらにどのようなデータが役に立つかを理解し、顧客自身のビジネスに付加価値を与える機能を提供することに重点を置いています。コモディティ化した業界において、私たちは他とは一線を画しています。」



IFSのおかげで、我々は顧客中心の価値ある機能を提供するために迅速に革新することができます。コモディティ化した業界において、それは我々を際立たせています。

Derome社 IT部門責任者 Andreas Foda氏

お問い合わせ

詳細は、IFS の Web サイト ifs.com/ja をご覧ください。お問い合わせは、info.jp@ifs.com までメールでお寄せください。

