

グローバルなサプライチェーン最適化を見据え 株式会社オハラが、ERPを IFS Applicationsにリプレース

ERPのカスタマイズは行わずに同社特有の事業要件に標準機能で対応

光学ガラス製造のパイオニアとして知られるオハラ。同社は、長年カスタマイズを重ねながら利用してきたERPのリプレースに取り組みました。新たに採用したのは「IFS Applications™」です。ERPの標準機能に合わせた業務改革を、光学ガラス製造ならではの特殊なプロセスにカスタマイズなしで対応することを目指しました。IFS Applicationsの基幹業務機能を使って、難しい事業要件を満たしながら、経営陣が求めるグローバル経営管理の強化に対応しています。本導入プロジェクトは、IFSのパートナー企業であるキーウェアソリューションズ株式会社が支援しました。

グローバルなサプライチェーン最適化を目指しERPを刷新

1935年に日本で最初の光学ガラス専門メーカーとして設立されたオハラ。以降、光学ガラス製造のパイオニアとして、光学産業の発展を支えてきました。

同社の高い技術力が生み出す製品は各方面から高い評価を得ています。例えば、ガラスセラミックス「NANOCERAM™」は、ガラス相と結晶相の2相構造によって高い耐衝撃性を実現し、一眼レフ交換レンズ用レンズプロテクターやスマートフォン向けカバーガラスなどに広く使用されています。また、電気自動車（EV）やプラグインハイブリッド車（PHV）向けの次世代電池である全固体電池の領域にも積極的に開発リソースを投入。高いリチウムイオン伝導性を有するガラスセラミックス材料であるLICGC™の本格的な市場投入に向けて着々と準備を進めています。

同社は、このような事業をERPで管理しています。しかし、グローバルなサプライチェーン最適化を目指す同社は、長年使い続けてきたERPシステムにおいて、様々な課題に直面していました。

1つ目の課題は、グローバル対応です。

同社は、アジアや米国、ドイツなどに販売や生産のための拠点となるグループ会社を設置しています。現在、各社は個別に導入したシステムで経営管理を行っていますが、これらを同じERPで統合し、連結経営管理を強化したいと考えています。目的は、グローバル規模でサプライチェーンを最適化するため。同じERPを通じてビジネスの状況をグローバルかつタイムリーに可視化しながら、例えば、生産拠点を海外から日本に移す、原料の調達先を別の地域に変更するといった意思決定を迅速に行っていきたいと考えているのです。「そのためには、多言語対応、海外でのサポート体制などが必須。既存のERPでは対応が困難でした」と高井氏は言います。

株式会社オハラについて

1935年に日本で最初の光学ガラス専門メーカーとして設立。光学ガラス製造のパイオニアとして光学産業の土台を支えてきた。近年では、次世代電池である全固体電池の領域への製品投入も目指している。最近のトピックスとしては、ハワイ・マウナケア山頂に2027年竣工予定の口径30メートルの超大型望遠鏡「TMT」における同社製品の採用も決定している。



また、カスタマイズによる ERP システムの複雑化、および、対応 OS の課題もありました。同社が既存の ERP を導入したのは約 20 数年前。業務に ERP を合わせることを活用方針とし、新たなビジネスニーズには内製開発によるカスタマイズで対応してきました。それにより保守工程が肥大化していました。「パッケージは Windows ベースのものでした。XP の時代に導入し、Windows 7 へのバージョンアップは対応できたのですが、カスタマイズによる複雑化もあって Windows 10 への対応は諦めるしかない状況でした」とオハラの高井 俊彦氏は語ります。

その工程をどこの国の拠点で実施するのが合理的か。サプライチェーンの最適化を考える上で、連結経営を強化できる IFS Applications のような仕組みが不可欠でした

株式会社オハラ
高井 俊彦 様

基幹業務機能の豊富さと、グローバルでの実績を評価

新システムの候補として、いくつかの ERP パッケージを比較し、同社は最終的にキーウェアソリューションズ株式会社が提案する「IFS Applications」の導入を決めました。

システム面では、製造業向けの豊富な標準機能があり、画面のデザイン、操作感がよいこと、ダッシュボードである「IFS ロビー」、情報を任意の切り口で自動集計してくれる「クイックチャート」などを高く評価。さらに 50 カ国以上、約 20 言語で利用されているなど、海外導入実績が豊富な点も、評価しました。

「今後、20 年使えるシステムであることが、次期 ERP に求めた要件。機能やベンダーとしての信頼など、様々な面で IFS Applications なら大丈夫と判断しました」（高井氏）。

直接カスタマイズを行わずとも欲しい機能を追加できる

IFS Applications を導入する上で、同社は従来のカスタム志向を捨て、「IFS を着こなす」という方針を新たに掲げました。「自社の業務に ERP を合わせるのではなく、できるだけ IFS Applications のプロセスに業務を合わせ、業務自体を改革していくことにしました。世界のプロセス製造業に数多く採用されている IFS Applications なら、業務のベストプラクティスとしても期待でき、業務変革のベースに最適と考えました」と高井氏は語ります。

とはいえ、特殊なプロセスも多い光学ガラス製造の生産、販売、購買管理に、標準機能だけで対応するのは困難なのも事実でした。例えば、光学ガラスは原料の溶解を行った時点で、同じ製品であっても屈折率によって A、B、C のランク分けが行われます。そのランクは、最終製品が顧客のもとに届くまで、すべての工程でトレースし続けなければなりません。IFS Applications には、それに相当する機能はありません。追加開発は避けられない状況でした。

ここで活躍したのが IFS Applications の「カスタム論理ユニット」と呼ばれる機能です。「この機能を利用すれば、IFS Applications 自体に

取材にご協力いただいた方



株式会社オハラ
企画財務センター
企画管理部次長 兼 管理課長
副参事
高井 俊彦 様



株式会社オハラ
企画財務センター
企画管理部
情報システム課長補佐
主幹
御手洗 睦 様

は直接カスタマイズを加えることなく必要な機能を追加できます。具体的には、別のツールを使って追加したい機能を IFS Applications の外部で開発。IFS Applications は、それらのツールと接続するための API が豊富に用意されており、本体と外部アドオンを連携させて、あたかも1つのシステムのように稼働させられるのです。IFS に確認すると、この拡張部分は製品をバージョンアップしても継承できるとのこと。OS のバージョンアップでカスタムした機能が使えなくなった苦い経験があったため、安心してアドオン開発にのぞめました」とオハラ氏の御手洗 睦氏は言います。

オハラは、カスタム論理ユニットを活用して、自社の業務に特有な様々なプロセスを実装。「当社特有の管理項目などを柔軟に追加しながら、必要な機能を実現しています。IFS Applications に合わせて業務改革を実行しながら、必要な機能は追加開発する。カスタマイズによる複雑化などを避けながら、その2つを両立できました」と御手洗氏は続けます。

以前は、各部署からのデータ提供依頼への対応に工数がかかっていましたが、IFS Applications ではロビーで必要な情報をすぐに参照でき、その負担が軽減しています

株式会社オハラ
御手洗 睦 様

必要な情報はIFSロビーを通じてすぐに参照

すでにオハラは、IFS Applications によって生産、購買、販売、在庫管理などを行っています。

経営陣が目指した経営管理の強化に対しては、選定時にも評価した IFS ロビーが大きな威力を発揮しています。具体的に同社は5万点にもものぼる同社の製品について、品目マスター、受注、製造工程、購買発注、出荷履歴といった15項目の情報を1画面で参照できる仕組みを構築。「経営、製造、営業、販売など、立場に応じた必要な情報を即座に参照できます」と高井氏は語ります。

また、定型的なレポートについてはクイックチャートを活用して、自動作成できるようにしています。

このような成果を受け、オハラは、当初の狙い通り、IFS Applications のグローバル展開を進めています。「目下、香港の拠点への導入プロジェクトを進めているところです」と御手洗氏。光学ガラス製造の分野では、すでにグローバル市場で屈指のプレイヤーとしてのポジションを獲得しているオハラですが、IFS Applications を新しい経営管理基盤に据えて、さらなる飛躍を遂げようとしています。

導入の効果

- 海外の拠点でも共通利用可能な ERP を導入
- カスタマイズを行わずとも必要な機能を追加できる
- バージョンアップされても追加開発した資産を継承できる
- 各部署が必要な情報をすぐに参照できるダッシュボードを実現
- グローバルなサプライチェーンの最適化を進められる

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。

