

基幹業務パッケージ EXPLANNER/Ai 導入事例

株式会社 セリア・ロイル 様

PB商品を柱とした、全国規模のビジネス展開を支援するために 従来の販売管理の仕組みを強化



株式会社 セリア・ロイル
営業部 次長 兼
営業3グループ 統括マネージャー
小林 良治 氏



株式会社 セリア・ロイル
営業部
販売管理 統括マネージャー
佐田 英二 氏



株式会社 セリア・ロイル
管理部 次長
永尾 信一郎 氏



株式会社 セリア・ロイル
管理部
総務グループ アシスタントマネージャー
山口 秀也 氏

事例のポイント

課題背景

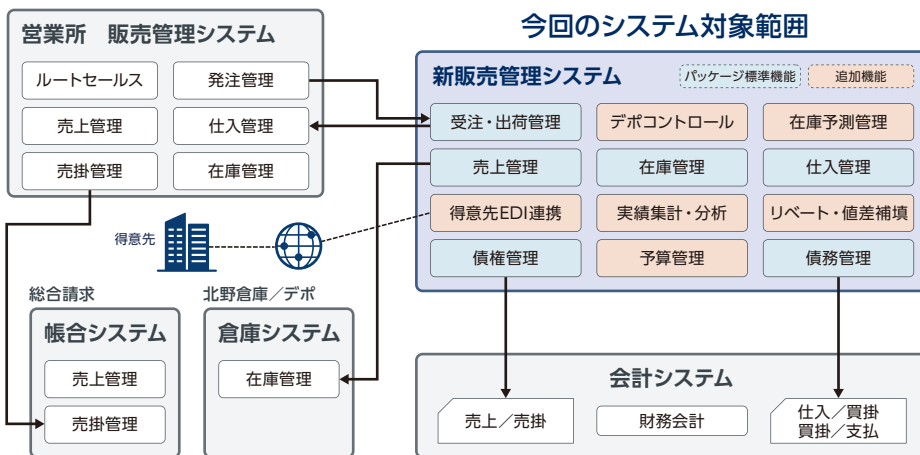
- 販売管理システムの在庫管理機能が弱く、欠品リスクや製造計画の急な変更が常にあった
- 万が一、商品に不適合が発生した際の追跡調査を、迅速に行える仕組みがなかった
- 営業活動や経営判断に不可欠な帳票作成業務が属人化していた

成果

- 生産計画が安定**
正確な在庫データに基づき、精度の高い安定した生産計画を実現
- トレーサビリティの確立**
商品に不適合が発生した際に、流通経路を追跡・特定し、迅速な回収を可能にするトレーサビリティ機能を導入
- 属人化していた業務の標準化**
営業実績の集計・分析や各種帳票の閲覧が、誰でもできるようになった

導入ソリューション

●全体システム図



[EXPLANNER/Ai] のパッケージ標準機能をベースに、デポコントロールや在庫予測管理などの新機能を追加開発している。取引先企業のシステムとはEDIで連携。なお、全国の営業所とのデータ連携は、従来ERPの時代からすでに連携が実現している。

SERIA ROILE

社 名：株式会社 セリア・ロイル
本社所在地：福岡県倉市小田1275番地
設 立：1955年2月
資 本 金：9,900万円
事業内容：アイスクリーム、ゼリー等の製造販売
主要取引先：大手コンビニエンスチェーン、大手量販店、大手外食チェーン、日本生活協同組合連合会、学校給食、ほか
U R L：http://www.seria-roile.co.jp/



導入前の背景や課題

全国の在庫状況をリアルタイムで把握できておらず、生産計画の急な変更が頻繁に起こっていた

セリア・ロイル様は、九州エリアの小売店やスーパー向けに自社ブランドのアイスクリームを製造・販売するメーカーとして、確固たる地位を築いてきた企業です。2000年頃より大手流通チェーンへのOEM供給を開始し、販売エリアを全国へ拡大。現在ではコンビニエンスストアや外食産業向けPB商品の売上比率が8割超となっています。同社では従来から自社主導で販売するビジネスモデルで取引を行ってきましたが、10数年前に構築した情報システムでは業務の変化に追いつけず、さまざまな課題が顕在化されてきていました。PB商品中心のビジネスへ転換を図っていく過程で、同社は全国に設けているデポの在庫をリアルタイムで把握し、欠品や過剰在庫を発生させない

生産計画を立てる必要が生じました。しかし、当時使用していたERPパッケージには倉庫やデポごとの在庫管理の考え方が備わっていませんでした。「当時は物流部門の複数の担当者が、Excelで出入庫状況のシミュレーションを個別に行っていました。どの商品を、どの店舗にどれだけ納入するかという判断基準は、各担当者の頭の中にしかなかったのです。つまり社内の情報共有ができておらず、急な生産計画の変更が発生することがありました」(営業部 次長 小林良治氏)

また、食の安全に対しても小林氏は次のように話します。「商品や包装に、何らかの問題が起きたことを想定し、該当商品がどこにどれだけ流通しているのかを瞬時に特定して回収する仕組みを、情報システムに実装する必要がありました。社会への責任を果たしながら、返品による損失を最小化することが、そのねらいです」

営業活動や経営判断に不可欠な帳票作成業務が属人化していたことも、大きな課題でした。営業部 販売管理 統括マネージャー 佐田英二氏が次のように語ります。「以前のERPパッケージは、日別のデータ管理に対応しておらず、ある特定期間の売上を前年と比較するといった使い方ができなかったのです。そこで、Accessを用いてERPから実績データを取り出しExcelで加工して、営業担当者向けの管理帳票に仕上げるプログラムを組み、運用していました」。つまり佐田氏自身が、本来のマネージャーとしての業務の合間に、実績データの抽出プログラムや帳票出力を担っていたわけです。「特定の業務を支えている社員が退職したら、誰がその資料を作成できるのかという不安が常にありました」と、小林氏は当時は振り返ります。

選択のポイント

食品製造の業務を熟知。データ移行リスクも最小化できると判断

セリア・ロイル様は2014年、販売データの管理方法を共通化し、精度の高い需要予測や、異なる

部門が同じ数字を見ながら判断を下せる体制を目指しました。その手段としてERPの刷新を決定。複数ベンダの製品を比較検討した上で、NECの「EXPLANNER/Ai」を選定しています。「NECには、10年以上にわたって販売管理シ

ステムの構築・サポートなどを依頼していました。当社の業務を熟知しており、データ移行リスクも最小化できると判断しました。また、SEへの信頼が厚かったことも、選定理由のひとつでした」と、管理部 次長 永尾信一郎氏は説明します。

導入後の成果

正確な在庫データを基に、生産計画を安定化。属人的な業務を廃止し、業務の標準化も実現

同社の新しい販売管理システムは、「EXPLANNER/Ai」の標準機能をベースに、デポコントロールや在庫予測管理などの新機能を追加開発して構築したものです。導入時に掲げた「生産計画を安定化させる」という目的について、小林氏は「誰もが閲覧できる正確な在庫データを基に、社内の会議で意思疎通を行い、安定した生産計画を立案できています」と話します。

トレーサビリティの確立という目的に対しては、ロット別在庫管理を実現したうえで、2016年2月、商品に何らかの不適合が発生したことを想定した社内シミュレーションを実施。該当商品

ロットが存在する倉庫・デポや出荷先を直ちに確認し、物流部門が対象商品の販売停止・回収の指示を出すといった一連のプロセスを、社員が模擬体験しています。

は、佐田氏はその改善効果を語ります。「営業部門で使用する実績データの集計・分析や、レポート計算に必要なデータの抽出機能がERPに実装され、業務の標準化が一気に進みました。もう私が介在することなく、すべての営業担当者や生産管理担当者が直接、必要な時に必要な帳票を閲覧できる環境が整いました」

管理部 総務グループ 山口秀也氏は、フレキシブルなデータ活用を実現する「EXPLANNER/Ai」の「ハイパーグリッド機能(*)」による効果を補足します。「在庫や原材料費の月次データ、棚卸の

一覧表などを出力する機能を、旧システムではAccessで組んでいました。当時は原価を把握するだけで数十分、月次処理全体では2時間程度がかかっており、処理の途中でエラーが起こることもありました。しかし、ハイパーグリッド機能を活用することで、サーバ更新によるパフォーマンス向上効果も相まって、現在ではひとつの処理項目が30秒から1分程度で完了し、月次処理全体は10分程度で完了しています」

同社は今後、生産管理システムを更新して「EXPLANNER/Ai」と連携させ、基幹業務データを一元化することを次のテーマに掲げています。

(*)ハイパーグリッド機能…「EXPLANNER/Ai」独自のフレキシブルなデータ検索機能です。データ検索画面では、データの並び替えや集計・平均値などを計算でき、日々の業務で蓄積されたデータの確認、分析が容易に行えます。

お問い合わせは、下記へ

エクスプランナー
NEC EXPLANNER部

TEL: 03 (3798) 6844 FAX: 03 (3798) 7169
URL: <http://jpn.nec.com/soft/explanner/>

●本カタログに記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。
●このカタログの内容は改良のため予告なしに仕様・デザインを変更することがありますのでご了承ください。
●本製品の輸出(非居住者への業務提供等を含む)に際しては、外国為替及び外国貿易法等、関連する輸出管理法令等をご確認の上、必要な手続きをお取りください。ご不明な場合、または輸出許可等申請手続きにあたり資料等が必要な場合は、お買い上げの販売店またはお近くの弊社営業拠点にご相談ください。

UD FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

VEGETABLE
OIL INK

環境にやさしい植物油インキ
を使用しています。