

導入事例-日系電子材料製造会社(SAP R/3新規導入)

日系電子材料製造会社

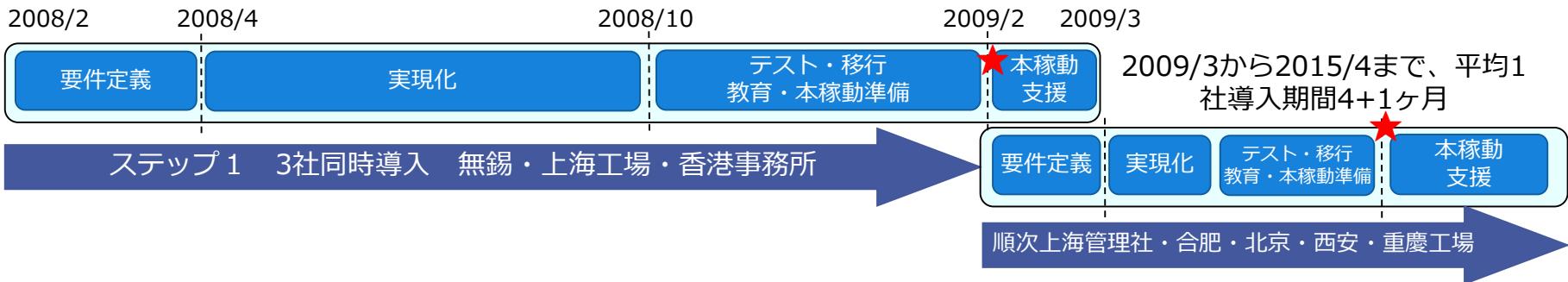


光学機能性フィルム

拡散板

会社名称	日系電子材料製造会社
創業日	1913年
成立日	2001年
従業員数	1000名以上 (2015年6月末)
主な事業内容	各工場の製品は以下のとおり。 無錫：導光板、光学機能性フィルム、拡散板の製造 上海・北京：光学機能性フィルムの加工、販売。 合肥・重慶：液晶パネル用プロセスケミカルの製造、販売。その他液晶、半導体関連材料の販売。

プロジェクト導入過程



背景と目標

- 中国地域の成長によって、旧ERPシステム管理限界になってしまう。また、グループの方針に従り、新業務基幹システムSAP（販売・生産・原価など）の導入によって、管理レベルアップを目指す。
- 財務と業務の自動連携
- 予算のシステム化

導入効果

- 販売、生産、入出庫、品質、原価、財務の一元管理の実現
- 製品の原価(標準・実績)を精確に把握ことができ、管理水準向上
- 予算のシステム化により、実績と予算分析ができる
- 内部統制およびIT統制の強化

成功のポイント

- NECのテンプレート及び導入方法論からPJ成功を確保
- コンサルから運用保守まで「One Stop」で対応。現在でも運用保守のサービスを提供し続ける。
- プロジェクト推進体制の強化

導入事例-日系医療器械製造会社 (SAP R/3ロールアウト)

日系医療器械製造会社



血液凝固
測定装置



血球分
析装置



血液檢
索用試薬

会社名称	日系医療器械製造会社
創業日	1968年
成立日	2000年
従業員数	300名以上 (2015年6月末)
主な事業 内容	主な製品は臨床検査機器、検査用試薬ならびに関連ソ フトウェアなどの開発・製造・販売・輸出入。例えば、 血液凝固測定装置・血球分析装置・血液検索用試薬。

プロジェクト導入過程

2008年5月

グローバル標準システム
の中文化からスタート

~2008/6

準備

- ・PJ計画
- ・ナレッジトランスマッピング
- ・テンプレート中文化

1st STEP

- ・上海 2 社
- ・香港
- ※販社系

~2009/2

2nd STEP

- ・無錫
- ・濟南
- ※工場系

~2009/9

背景と目標

- グローバル標準システムのロールアウトプロジェクト
- 1インスタンス5カンパニーの導入を、2ステップに分けて実施。
- お客様テンプレートの中国ローカライズ作業に、NEC中国のアドオンテンプレートを適用

導入効果

- お客様グローバル標準システムの適用
- 金税システムとのI/F、工商銀行 I/Fを開発し自動化
- 連結決算の早期化と精度向上
- 期首、期末データの精度向上
- 月次処理目標5営業日を達成

成功のポイント

- 5社全体でFit&Gap分析(第1ステップ: 標準化ルール適用分析)を実施し、後戻り工数リスクを低減
- 販社系3社(FI/CO/SD/MM)を同時に展開することによる2フェーズ導入とし効率的に導入作業を実施

導入事例-日系キッチン機器製造会社(SAP B1)

日系キッチン機器製造会社



製氷機



食品保管
冷蔵庫



業務用
冷凍冷蔵庫
ディスペンサー



ビール
ディスペンサー

会社名称

日系キッチン機器製造会社

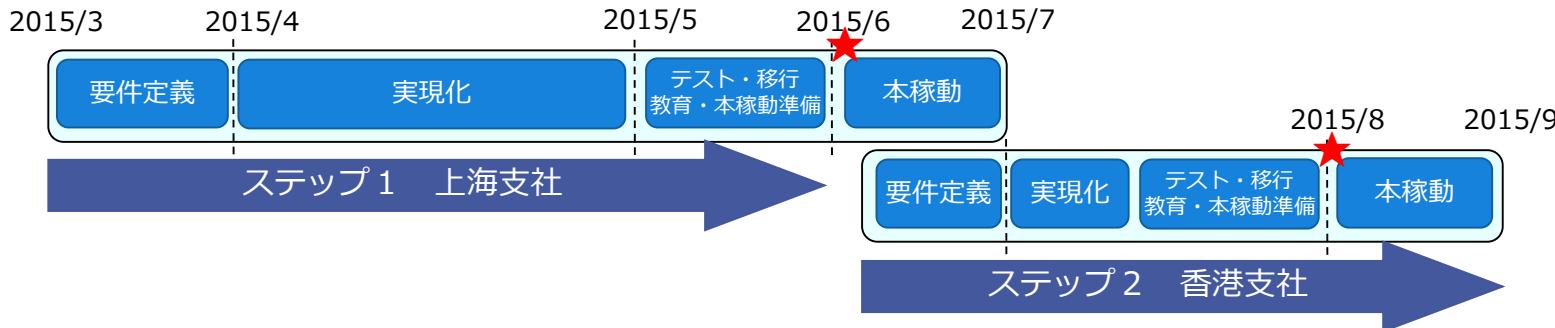
創業日 1947年

成立日 2004年

従業員 約65名（2015年6月末）

主な事業内容 総合厨房機器メーカーで、創業以来、技術と創造力によるモノづくりの限界に挑戦してきました。また、会社の主要製品は全自動製氷機、業務用冷凍冷蔵庫、業務用食器洗浄機、ビールディスペンサーをはじめとする各種業務用厨房機器です。上海支社は2004年から中国の販売とアフターサービスを中心に事業を展開した。

プロジェクト導入過程



背景と目標

- 財務以外に、現在の業務が全部Excelで管理している。販売量の倍増によって、管理限界になってしまい、業務基幹システム（販売・サービスなど）の導入によって、管理レベルアップを目指す。
- 財務と業務の自動連携
- システム標準機能を最大限活用によって、限られた期間・費用で業務基幹システムを立ち上げる

導入効果

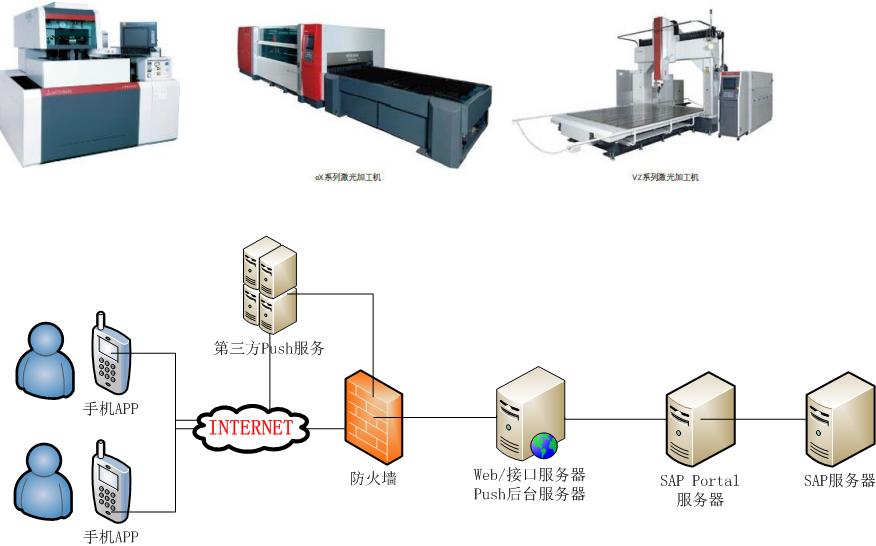
- 短期間で販売、入出庫、財務の一元管理の実現
- 業務作業量の減る
- アフターサービス事業に対してシステム管理の実現(コール毎に売上、原価の分析が可能)
- 蘇州工場との受発注伝票の連携
- 内部統制およびIT統制の強化

成功のポイント

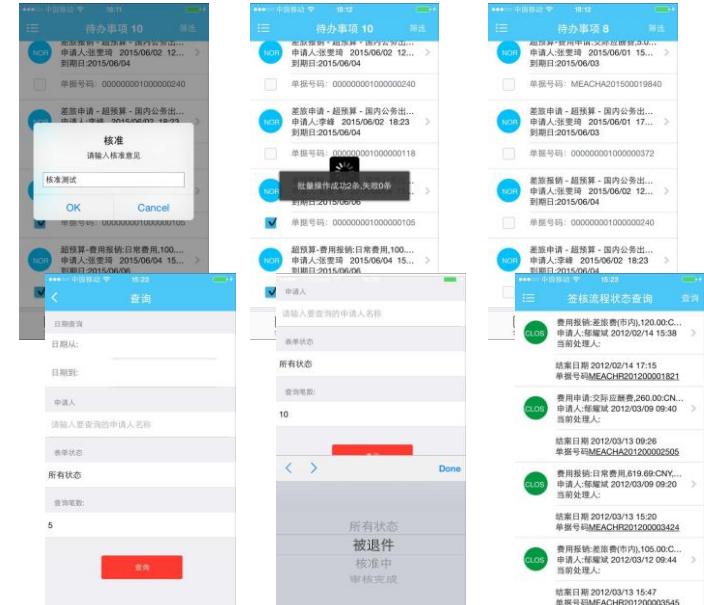
- パッケージの選定
- NECの導入方法論からPJ成功を確保
- コンサルから運用保守まで「One Stop」に対応。
- 顧客側のプロジェクト推進体制の強化

導入事例-日系電機製造会社(モバイル)

日系電機製造会社



モバイル承認ワークフロー管理システム



背景と目標

- 既存のWEBベースの承認ワークフロー管理システムをモバイルに切替、モバイルオフィスを実現
- SAP Portalプラットフォームで承認処理（費用、出張、物流、販売など）管理システムを構築
- IOSとAndroidシステムに適用、ディスプレーのサイズに自動適応
- プッシュ通知、
- ルチ言語対応
- セキュリティ管理。承認済のデバイスのみシステムに登録できる

導入効果

- モバイルデバイスで承認プロセスを処理できる
- 自動的にAPPバージョンアップ
- 会社認定されたデバイスのみがAPPを使用できる
- 多機種のデバイスが対応できる
- 将来は他の承認フローを対応可能
- UIは中国語と英語が対応できる
- 日本語を入力が対応できる

成功のポイント

- SAPワークフローとPortalについての理解
- 複数のユーザインターフェース DEMO確認
- 多機種のシステムテスト
- 多種なネットワーク環境（3G、4G）でのシステムテスト
- 一般のユーザトレーニング資料の他に、ビデオも提供

導入事例-日系自動車部品販売会社(SAP BO)

日系自動車部品販売会

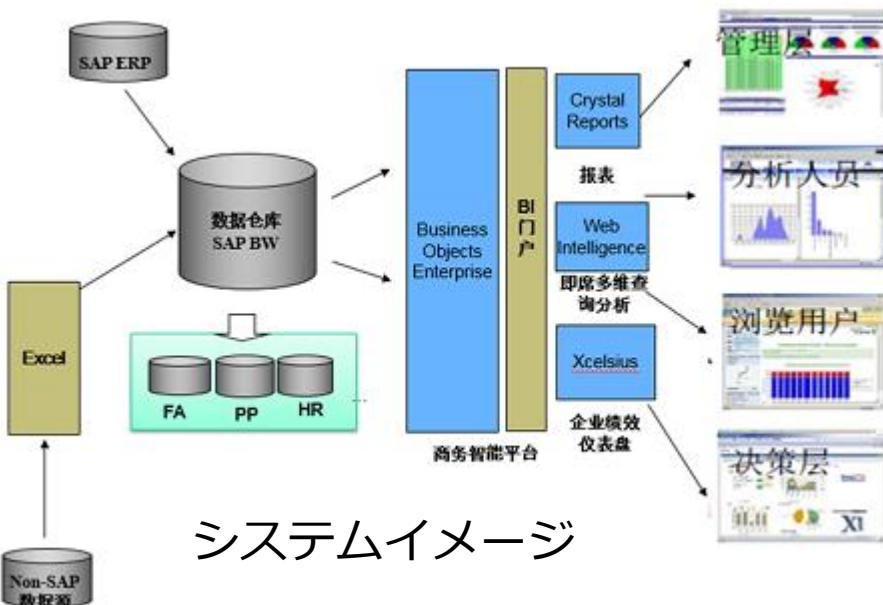


会社名称 日系自動車部品販売会

成立日 2005年6月

資本金 4,000万ドル

主な事業
内容 軸受、ドライブシャフト、精密機器商品等の製造及
び販売



課題

- 管理帳票の作成はその都度SEに依頼していたが、時間と費用がかかっていた。
- データの管理方法がシステムごとに異なるため、それぞれのシステムからデータを集めてまとめるのに手間がかかっていた。
- 各業務部門は独自の管理手法で帳票を作成。その結果、統一した切口での議論・共有が困難だった。

目標

- 経営情報分析体系の構築と統一
- 経営情報可視化による経営意思決定パードの向上
- システム運用工数の削減

効果

- 簡便な操作で容易に作成できるため、作業時間が短縮。また、簡単な帳票はユーザ部門での作成も可能となり、費用の削減に貢献。
- 分散した複数のシステムからデータを抽出してマージできるため、集計作業の効率化とスピードアップを実現。
- 豊富、しかも一目瞭然なグラフで会社の状況(販売、在庫、財務)を経営者レベルから一般ユーザまで隨時に把握できます。
- スピーディな分析が可能になり多様化する調査依頼にも迅速に回答できる

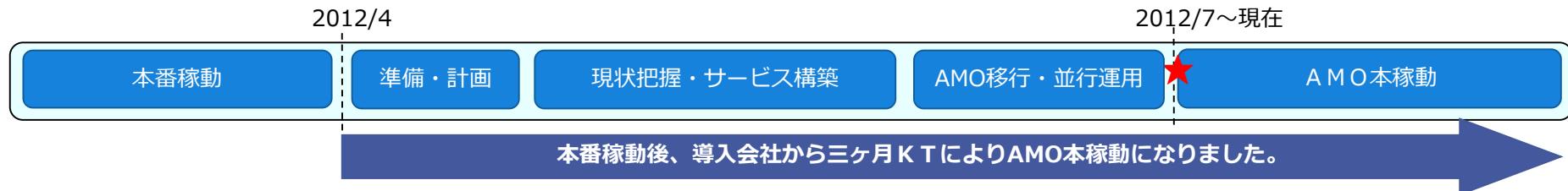
AMO事例-日系自動車部品製造会社

日系自動車部品製造会社



会社名称	日系自動車部品製造会社
創業日	1925年
成立日	1996年
従業員数	200名以上
主な事業内容	鉄道車両・自動車・船・航空・油圧用機械を生産する。 上海：建設機械用油圧機器の販売業務。

AMO切替過程



背景と目標

- 本社から既存SAPシステムを中国支社へロールアウト導入する（他社）。
- 導入後、KTによりNECはAMOサービスを提供する。

保守状況

- 販売、生産、在庫、品質、原価、財務の一元保守の実現
- 既存機能ばかりではなく、新規要望も対応する
- Add-on開発が多くても、三ヶ月のみKT・並行稼動でAMO本稼動になりました。

成功のポイント

- NEC保守管理方法論からPJ成功確保
- プロジェクト保守体制の強化
- 安定の保守チーム