

## 事例

# 株式会社いけうち、Infor SyteLineを導入し、 業務改革と経営改善を推進

株式会社いけうち（以下いけうち）は、産業用の「霧」を生み出すノズル製品のリーディングカンパニーで、“洗う・冷やす・湿らせる”霧の用途は幅広く、同社のノズル製品は多方面で利用されています。事業の成長とともに顕在化したビジネス課題を解決するため、同社は約20年使い続ける自社で作成した基幹システムの刷新を決断し、Infor SyteLineを導入しました。その実現を支援するパートナーに選定したのが、豊富な実績をもつ京セラコミュニケーションシステム株式会社（以下KCCS）です。

いけうちは、強みであるノズル技術を活かして半世紀以上にわたり産業用の「霧」の発生方法と活用方法を開発し続けています。これまで世に送り出したノズルは4万2000種類を超えています。その製品は印刷、電気電子、電力、農畜産、食品、医療などさまざまな業界の加湿・冷却・冷房システムなどに使われています。

近年は熱中症対策のミストシャワーや新型コロナウイルス対策の除菌システムを支える技術としても用途が広がり、事業は成長を続けています。

“ 当時は自社製品のライフサイクルが比較的シンプルでしたが、現在は製品が多様化し、部品点数も格段に増えています。事業の海外展開も進み、生産・販売・保守業務は当時と比較にならないくらい複雑になっています。既存システムではビジネスの変化に対応することが難しくなっていました。 ”

株式会社いけうち  
上席執行役員 兼 情報化・IoT推進担当  
村上 慎悟 氏



本社  
大阪府大阪市

事業内容  
産業用スプレーノズル・工業用加湿器ならびに応用機器・システムの製造販売および輸出入

従業員数  
600名（グループ全体）

インフォア製品  
Infor Syteline

ホームページ  
[www.kirinoikeuchi.co.jp](http://www.kirinoikeuchi.co.jp)

## 既存の基幹システムが個別最適化し全体の把握が困難に

その成長の一方で、ビジネスを支えるITシステムには課題を抱えていました。既存システムは、20年近く前に自社で構築したものでした。工場ごとに独自のカスタマイズや改修が数多く施されていたことも、大きな課題でした。そのため、工場ごとに業務フローが個別最適化し、情報の共有も困難でいました。例えば、ある製品がどれだけ全体の売りに貢献しているのか、それを知りたくても、必要なデータをタイムリーに把握できず、販売後でないと利益率が分からないケースもありました。

このような状況でデジタル活用も思うように進まない状況でした。今後継続してビジネスが成長していくためには、標準化を軸に業務を変革し、データに基づく効果的な経営判断が不可欠になると考えました。そのため、この活動を支える基幹システムの刷新が急務の課題となりました。

デジタルシフトを支える新たな基幹システムの実現に向け、いけうちが選択したのが組立製造業向けグローバルERP「Infor SyteLine」です。製造業を中心に多くの企業が採用しており、同社が求める要求機能を幅広く網羅していました。拡張性の高さや開発の柔軟性も大きな選定ポイントになりました。新システムの導入は、基本的にパッケージ標準機能を最大限に活用する方式を進める方針でした。しかし、標準機能では対応できない処理や、いけうちの強みとなるプロセスの継承には、アドオンによるカスタマイズを選択しました。Infor SyteLineは、ソースコードも公開されているため自社でプログラムの解析・改修が可能です。デジタルシフトを加速するため、開発の内製化を目指していた当社のニーズにマッチしていました。

“データ把握のスピードも格段に向上しました。例えば、売上データを知りたい場合、以前はIT担当に依頼してデータの提示を待っていたため、数日から1週間のリードタイムが必要でした。今は営業担当が自ら必要なデータを入手できるため、リードタイムが解消されました。”

株式会社いけうち  
営業本部 課長  
西原 健 氏

## 受注重視から売上・原価重視のビジネスに変革

Infor SyteLineをベースにした新システムは、本社および国内の3つの工場に展開を図り、2019年8月から本稼働を開始しました。全社共通のシステム基盤を実現したことで、工場ごとにカスタマイズされていた業務フローが共通化され、業務の標準化が進みました。これにより、工場間のコミュニケーションも活性化し、「標準」という共通認識に基づいて議論ができるようになりました。業務フローは一部カスタマイズしたが、まず標準化を考えた上で、どうしてもそれが難しいものをアドオン開発しました。その際は課題表を作成し、工場間で議論しながら"切り分け"作業を行いました。

この結果、これまで難しかったデータの把握と利活用も可能になりました。実際原価の見える化はその好例です。実際原価を正確かつリアルタイムに把握できるようになったため、従来の受注重視の考え方から、売上げ・原価重視の考え方に、現場の意識が変わり始めています。データ把握のスピードの向上によって、営業のスタイルも変わりつつあり、データを基に納期や売新システムの稼働により、工場ごとに個別最適だった業務の標準化を実現しました。その結果、データに基づく生産の最適化や提案型ビジネスも可能になりました。工場ではシステムの実績数値を確認しながら、製品の選択と集中や製造工程の見直しも進めています。こうした活動の広がりにより、生産性と収益力のさらなる向上が期待されています。

## KCCSがプロジェクトの設計から導入まで幅広くサポート

KCCSは2018年4月にキックオフした本プロジェクトの設計から導入まで幅広くサポートしました。「いけうち様が目指したのは、業務改革と経営改善。基幹システムの刷新はそのための手段です。単なるシステムの提案ではなく、最終的なゴールに向けて業務要件をまとめ、個別最適から全体最適への変革を目指しました」とKCCS ソリューション営業統括部 ビジネスソリューション営業部 西日本BS営業課 ERP営業 チームリーダーの岡本 祐介は述べています。

KCCSは、プロジェクトの設計からシステムの導入、それに伴う業務フロー改革や現場の意識改革、内製化に向けた開発人材育成など幅広く支援しました。KCCSの支援によって、プロジェクトは計画通りにカットオーバーしました。

## 今後の展開

いけうちは、今後サプライチェーン全体のデータ活用を進め、生産・販売の革新とデータドリブン経営を推進していく予定です。その一環として在庫の最適化にも取り組む予定です。また、国内だけでなく、ベトナムにある海外工場への横展開も視野に入れていきます。海外工場も共通の運用基盤に統一することで、デジタルシフトによる効果は、より大きなものになると期待されています。いけうちは、今後も標準化を軸とした業務改革とデータに基づくビジネスを推進し、霧の可能性を追求した価値あるソリューションの提供を通じ、多様な産業の発展に貢献していく考えです。

## ビジネスの成果

- 受注重視の考え方から、売上・原価重視の考え方に現場の意識が変化
- データ把握のスピードが格段に向上し、営業担当が自ら必要なデータを入手できるため、リードタイムが解消
- データ把握により、適切な売価や生産の最適化に関する議論が活発に行われ、コスト意識が向上
- データを基に納期や売上の話ができるため、提案型のビジネスが可能に

詳しくはこちら [➤](#)

**infor**

インフォアは、業界特化型のビジネスアプリケーションをクラウドで提供しています。17,000人の社員が、175か国以上で65,000以上のお客様のビジネスを支援しています。詳しくは、[www.infor.com/ja-jp/](http://www.infor.com/ja-jp/) をご確認ください。