



事例

トライアンフ社はInfor LNでERPの近代化への旅に出る

1世紀以上にわたり、トライアンフ社の情熱と革新は、オートバイの進化を牽引し、英国最大の二輪車メーカーとして世界中で愛されるブランドを生み出してきました。変化と新しい考え方を受け入れるトライアンフ社は、Infor® LNとPTC Windchillの高度な機能を活用してオペレーションを近代化し、その伝説的なブランドに新たな息吹を吹き込みました。立ち止まることなく、力強く進化し続けるトライアンフ社は、同社の歴史を象徴するオートバイを作りつつ、大胆なデザイン、独創的なスタイリング、明確な目的を持ったエンジニアリング、そして乗り物に対する純粋な情熱とともに未来への挑戦を続けています。

トライアンフ社は、インフォアと提携することによって世界クラスのビジネスソリューションを採用しました。トライアンフ社は、ERPを全面的に見直し、英国からブラジル、タイ、インドに至るまで、その製造、部品、および組立能力を最先端の標準レベルへと引き上げました。

トライアンフ社が市場を疾走する

トライアンフ社のオートバイが世に認知され、売れ始めたのは、約1世紀ほど前です。その当時の長編映画では、マーロン・ブランドやステューブ・マックイーンなどの伝説的な俳優や世界的スターが、トライアンフ社製のオートバイに乗る姿が描かれていました。しかし、1950年代や60年代は、今日の非常に不安定なビジネス環境と比べると、かなり単純な時代であったと言えます。今では、こうした映画のプロダクト・プレイスメントだけでなく、実世界におけるビジネスの効率性と輝かしい業績によって、ブランドが脚光を浴びるようになりました。

トライアンフ社は、製造現場のスケジューリングから経営戦略会議に至るまで、製造プロセス全体を最適化することが成長のために重要であることを認識していました。そこで同社は、複雑な組立製造業に特化したインフォアのソリューションの力を借りることで、完全なデジタル化に向けたアップグレードに着手しました。

トライアンフ社の近代化への道は、戦略的な見直しから始まり、その結果、モダンでクラシックなバイクの新シリーズを開発することになりました。また、それと同時に設計、製造、およびサプライチェーンのビジネスプロセスを見直す必要があることも明らかになりました。

TRIUMPH

本社

英国ヒンクリー

製造拠点

英国、タイ、インド、ブラジル

業界

二輪車製造業

従業員数

3,000人

営業収益

5億2,950万ポンド (2019年)

インフォア製品

Infor LN

ホームページ

triumphmotorcycles.com

トライアンフ社の最高執行責任者（COO）であるJamie Looker氏は、次のように述べています。「何年にもわたって、当社では約160～170種類の異なるシステムをビジネスのさまざまな目的に使用してきました。当社の目標は、システム環境を簡素化し、中核となるエンド・ツー・エンドなシステムによってビジネスの運用業務の大部分をサポートすることでした」

革新、情熱、強い意志を企業文化とするトライアンフ社は、「顧客の仕様に合ったバイクを作る」ことを公約としています。同社は、コンフィグレーターのWebページを提供し、顧客がモデル、色、性能、スタイリング、快適装備、パッケージ、アクセサリなどを選択することで理想的なバイクを構成できるようにしています。これらの詳細情報は、製造システムにフィードバックされ、ディーラーへの特注が作成されます。

トライアンフ社の現在および将来の課題に対応するためには、今日のビジネスニーズをサポートするためにシステムを拡張あるいは開発できる俊敏性だけでなく、常に変化し続ける将来のビジネスをサポートできる俊敏性を確保することが重要であると、Looker氏は述べています。

数字でみるトライアンフ社

- 部品表の35%を社内製造
- オートバイの85%は国外（英国外）販売
- 世界中で686社のサプライヤーと取引
- 63カ国で販売
- 700社のフランチャイズディーラーを支援

インフォアを選んだ理由

慎重な企業であると自負するトライアンフ社は、システムの社内開発には慣れていました。そのため、ベンダーへの提案要求とその検討プロセスは厳しいものになりました。最終的にインフォアがERPベンダーとして選ばれた理由は、トライアンフ社の求める俊敏性のニーズに応える柔軟性と積極性があり、長期的な共同開発を支援できるからでした。

トライアンフ社にとって、設計計画を変更できる柔軟性は同社の強みの1つであり、それを損なうようなことは避けたいと考えていました。また同社は、エンド・ツー・エンドなニーズにわたって、1社だけで完全にプロジェクトの成功の説明責任を果たせるベンダーを求めています。すべてが完全統合されたインフォアのソリューションは、あらゆる工程の全範囲をカバーし、また製品ライフサイクル管理（PLM）機能を使うことによって、部品表による設計管理を実現し、製造されたすべてのバイクの全部品の履歴を明確にすることが可能です。

ビジネス上の課題

- 約170種類のシステムがビジネスをサポートしていた
- レガシーシステムはIBM（AS/400）システムで運用されており、ツールの保守や新規プロジェクトの構築のために必要な開発者を集めるのに苦労していた
- AS/400のレガシーシステムから脱却するためのこれまでの社内での取り組みは、IT主導と見なされ、一部の抵抗があった
- レガシーアプリケーションでは、重要なデータのインサイトを得ることができなかった
- ソフトウェアのプロセスだけではなく、変更プラクティスをいかに適用して管理するかが課題の重要なポイント

トライアンフ社の製造規模と生産台数を考慮して、統合は段階的に行われており、インフォアとPTC Windchill社は、円滑な移行を実現するために協力しています。

これまでの成果

インフォアとトライアンフ社は、第1フェーズの実装を18カ月間で成功させました。新システムの導入によって、製品の注文や顧客とのコミュニケーションにおける俊敏性が改善されました。またトライアンフ社は、Infor LNのデータドリブンなプロセスを通じて、標準的なBOM（部品表）とeBOM（設計部品表）の処理を評価し、プロセスを合理化することができました。

2021年5月号のThe Manufacturerとのインタビューの中で、Looke氏は初期段階の成功について次のように語っています。「第1フェーズの展開は非常にうまくいきました。(中略) 当社は、バイクやフレックス・バイクをシステム内で構成できる俊敏性と能力を手に入れたと考えていました。そして、そのすべてを実現しました。最終的には、お客様とのコミュニケーションを将来にわたって改善していきたいです。今後3〜4カ月かけて、顧客向けの数多くの機能を着々と本稼働させる予定です」

本プロジェクトの成功要因は、プロジェクトを細分化して成功させることであり（現在はシステム全体の3分の1が本稼働）、計画された機能を本稼働させることへの気運を高めることによって、より多くのメリットを実現しています。

複数の工場や製造ラインからリアルタイムなデータや指標にアクセスできることは、すでに効果を実感できている重要な利点の1つです。Infor LNへの移行を成功させたことによって、トライアンフ社は組み立てラインや、コンピュータ支援設計スキームの品質、部品表の可視性と管理性を高めることができました。

もう1つの利点は、コアのERPが生成するデータの分析と検証が以前よりも容易になったことです。トライアンフ社のすべてのデータは1か所でアクセス可能になり、データガバナンスが向上したことによってデータ品質も保証されています。これによって、バーコードやQRコードスキャナなどのより実用性の高いデータ入力システムを利用できるようになり、手動のデータ入力をRFIDにリプレースすることで精度を高めています。

また他の利点としては、古いシステム群がどれほど「低品質」なデータを生成していたのかという事実をトライアンフ社が認識し、インフォアの新しいデジタルプラットフォームによって、どれだけ分析が容易になり、意思決定のスピードと品質が向上したのかを理解できたことです。

今後の展望

現在、プロジェクトの第2フェーズが進行中であり、作業は今後24カ月間にわたる予定です。また、ビジネスの現状と変化に合わせてビジネスの方向性が変化することから、プロジェクトのフェーズもそれに合わせてシフトしています。しかしながら、今後数年間は、同社のビジネスにとって何が重要なデータであるかという点に引き

ビジネス上の成果

- 複数の異なる企業システムを、1つのエンド・ツー・エンドな基幹システムにリプレース
- 中核となるビジネスケースを概念にまとめ、組織上層部からの支援と関心を獲得。IT主導ではなく、Business Connectedと呼ばれる本プロジェクトはトライアンフ社を360度の視点で捉えるビジネス変革プロジェクトとなった
- 市場から注文までを管理できるシステムによって、ディーラーはサプライチェーンをより明確に可視化できるようになり、見込み客の状況を理解し、顧客に対する提案を確定させ、顧客との関係を改善することができた
- ディーラー間で在庫の取引が可能なデジタル・マーケットプレイスを構築することによって、ディーラーを支援するための労力を軽減し、売上高の上位20%と下位20%に集中できるようになった
- 見込み客から確定販売への転換を従来よりもすばやく実行できる見込み客管理を提供することによって、すべての主要な市場における成約率向上を目指す

続き注力する予定です。導入計画としては、Infor LNを基幹業務システムとして実装するとともに、Microsoft Power BIやデータガバナンス、AIの各種ツールが利用可能になった時点でそれらを統合することによって、さらなる情報の質の改善を図ります。

詳しくはこちら [➤](#)



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、170か国以上で65,000以上のお客様を支援しています。

Copyright© 2021 Infor. All rights reserved. 本文に記載の文字商標および図形商標は、インフォアおよび/またはその関連会社ならびに子会社の商標および/または登録商標です。本文に記載のすべての他の商標は各所有者の所有物です。 www.infor.com

東京都千代田区有楽町1-1-3 東京宝塚ビル16階

INF-2369689-ja-JP-0921-1