

パートナーDATA

株式会社エイシーティ

Applied personal Computer Technology Inc.

本社 岡山県岡山市大内田675番地テレポート岡山5F

URL <http://www.ApCT.co.jp/>

TEL 086-292-6176

Mail info@apct.co.jp

設立 1994年11月2日

事業内容
 ・システムインテグレーション
 ・FLEXSCHE導入コンサルティング
 ・CAD/CAM/CAE のシステム販売
 ・OLE-POSシステム開発・販売
 ・イントラファイル(営業支援システム)の開発・販売・サービス

従業員数 6名(2007年7月現在)

株式会社エイシーティ

パートナー事例

代表取締役社長
 片山 元氏
 アシスタントマネージャー
 磯山 睦乃氏
 吉川 知尚氏
 田村 拓己氏

お客様のご要望に一つ一つお応えしていく。 ノウハウの蓄積がFLEXSCHEビジネスの鍵。

「FLEXSCHEを導入される企業には問題意識の高いお客様が多いですね」と、システムインテグレーターの株式会社エイシーティ(以下、エイシーティ)、代表取締役社長の片山氏は話します。

ここに、FLEXSCHEビジネスを成功に導く一つのヒントがあります。

FLEXSCHEの最大の魅力はお客様のあらゆるご要望にお応えできる柔軟性です。

それを活かすには導入実績に基づくノウハウが不可欠です。エイシーティはこの2年間、

4件の導入実績においてFLEXSCHEビジネスのベースとなるノウハウを積み重ねてきました。

稼働させ、お客様が実際に“使える”システムにすることを企業ポリシーに据える、

同社の真摯な基本姿勢が、FLEXSCHEという製品にマッチしていたともいえるでしょう。

経営的判断でFLEXSCHEに取り組むことを決断

岡山県岡山市、企業集積が進む地区内のインテリジェントビルにシステムインテグレーターのエイシーティは本拠を置いています。パーソナルコンピュータの業務用での活用が拡大していった時代、1994年に同社は設立されました。その社名、ApCT(Applied personal Computer Technology)は、パーソナルコンピュータの応用分野を事業の柱とすることから命名されたものです。

同社は、社長の片山氏が機械技術系分野の出身であることから、その経験やノウハウを活かしたCADビジネスからスタートしました。

「設立当初はシステム販売をメインにしていたのですが、収益性を高めていくために付加価値をつけられる、生産管理分野のシステム開発を徐々に行うようになりました」(片山氏)。

同社にとってCADビジネスは一つの柱ではありますが、企業の成長を確実なものにするためには新たな事業の柱をつくるのが急務でした。しかし、自社の特長、経営戦略、他社との優位性、将来性など様々な要素をクリアするビジネスの種はなかなか見つかりません。そうした中、片山氏は生産スケジューラーのFLEXSCHEと出会います。2005年6月、東京ビッグサイトで行われていた展示会でのことです。



株式会社エイシーティ

"FLEXSCHE"および"フレクシェ"は株式会社フレクシェの登録商標です。その他、記載されている会社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

Copyright (C) FLEXSCHE Corporation All Rights Reserved.



株式会社フレクシェ

〒140-0013 東京都品川区南大井6-7-9 大森FNBビル5F Tel:03-3298-1534 E-Mail:info@flexsche.com URL:<http://www.flexsche.com/>

2007.08



株式会社フレクシェ

<http://www.flexsche.com/>

片山氏は経営的判断からすぐにFLEXSCHEに取り組むことを決断します。その理由は次の5点に集約できます。

- ・エイシーティの事業領域である生産管理系に属し、製品力があること。
- ・中国四国近辺では生産スケジューラーはまだ立ちあがったばかりの市場。新規参入がしやすい状況にあったこと。
- ・FLEXSCHEデータの公開、アドイン開発によるカスタマイズが可能であることから、非常に付加価値を与えやすく、システムインテグレーターの存在意義の大きな製品であること。
- ・ゼロから手組みで行うの比べ、FLEXSCHEというパッケージベースにすることでお客様もイメージしやすく、作業も効率的にできること。
- ・FLEXSCHEを武器に、製造業に対して幅広く、将来の戦略が立てられること。

2006年頃から営業活動を開始。2007年7月までに4件の導入実績を重ねています。

お客様のご要望を一つ一つかたちに

エイシーティのFLEXSCHEビジネスにおける最初の案件は株式会社毎日新聞中四国印刷様への導入でした。「2006年2月頃、たまたま営業に伺っているときに、スケジューリングのシステムをつくりたいというお話がありました。仕様書に合わせ、FLEXSCHEベースの提案でコンペに参加したところ、「いろいろ比較した結果、おたくの提案が良かった」という評価をいただき、導入が決まりました」(片山氏)。

新聞社では朝刊、夕刊を印刷する間も効率的に印刷機を活用するために商業印刷にも力を入れています。従来、ベテランの工場長が自らの手でスケジュールを立てていましたが、若い経験の少ないスタッフでも対応できるようにということが導入目的の一つでした。2006年8月に稼動し現在、同システムは業務になくはない存在となっています。

導入3社目となったのが、国際的電炉メーカーの大和工業株式会社グループの中で鉄鋼・重工部門を担われているヤマトスチール株式会社様です。FLEXSCHEは船尾で使用されるスタンプフレームをつくっている部門に導入されました。

造船業は好景気の只中にありますが、これから生き残っていくためには時間を管理し無駄を排除することが重要であるというところに経営



代表取締役社長
片山 元氏

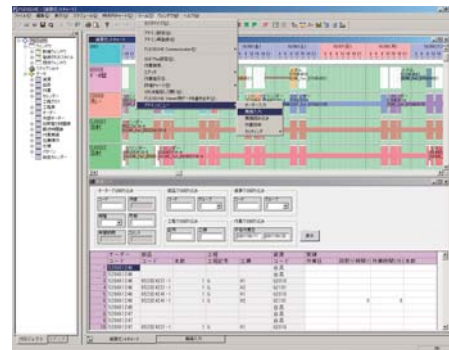
アシスタントマネージャー
磯山 陸乃氏



の視点が移りはじめています。ヤマトスチール様でもそうした問題意識を強くもたれていました。片山氏は当時の状況をこう話します。「プレゼンテーションに伺ったときにはすでにいろいろなスケジューラーを検討されていましたが、最終的にFLEXSCHEの操作性や柔軟性を評価いただき、導入を決定いただきました」。

この案件の特長は船尾のスタンプフレームという工期の長いものを扱っていたことです。一般的に工期が長くなるほどスケジュールは複雑になる傾向があります。そのため2006年6月に受注、稼動は2007年3月末と時間を要しましたが、エイシーティにとっては製造のスケジューリング業務を直接、お客様からお話を伺う貴重な時間にもなりました。

当時、開発を担当したエイシーティの吉川氏は「随時お客様のところに伺い、ご要望をお聞きし、一つ一つかたちにしていきました。お客様のご協力もあり稼動させることができました。大変でしたがこの経験がFLEXSCHEに取り組んでいける自信にもなり、ベースとなるノウハウの蓄積もできたと思います」と、当時を振り返ります。



エイシーティでの開発例〈実績入力画面サンプル〉

稼動させ、お客様が実際に“使える”システムに

三番目の案件の後、エイシーティのFLEXSCHEビジネスのスタイルが少しずつ、明確になってきました。それは、稼動させ、お客様が実際に“使える”システムにすることを基本に据える、同社の基本ポリシーそのものでもあります。

四番目の案件となったオフセット印刷機を製造する共和精機株式会社様では、急激な増産、部品数の増加、生産変更等による現場の混乱を解決するべく、ボトムアップによりFLEXSCHE導入を決断されました。

「共和精機様でデモを行った際、「これだ」と担当者の方が見てすぐに感想を述べられたのが印象的でした。これなら思い描いていたことができると。FLEXSCHEのデモを行う際、ほかのお客様からも同じような感想を聞くことがあります。現場の担当者のイメージをかたちにできること。これはFLEXSCHEの大きな魅力といえるでしょう」(片山氏)。

デモの後、お客様の実データを使ったモデリングを作成。これにより、FLEXSCHEによるスケジューリングが現実味を帯びてきます。「Excelでデータをいただき、それをFLEXSCHEに取り込み、サンプルとなるモデリングを行います。2、3日あれば対応可能です」(吉川氏)。共和精機様もサンプルがすぐにできたことには驚かれていました。要求に対するレスポンスの早さはエイシーティのアドバンテージの一つです。

現在、共和精機様ではスケジューラーと実作業のすり合わせを行っています。「担当の方が熱心で、頻繁に要望修正の電話をかけてこられました。その熱心さに応えるかたちで、私たちがもうひとふんばりと力を振り絞り、その結果、予想していたよりも早く立ちあげることができました」(吉川氏)。

エイシーティでは、モデリング完成後、仮運用をはじめ、その後もお客様のご要望にお応えするべくモデリングの修正等を行い、実運用へと運び、定着させるために客先へも定期的に足を運んでいます。

現場の声をいかに解きほぐして機能に落とし込んでいくか

FLEXSCHEの魅力について片山氏は「処理スピードも含めて操作性の良さ、他システムとの連携の容易さなどの魅力もさることながら、完成度の高い製品でありながら自由にカスタマイズできることが最大の特長です」と、説明します。

お客様の様々なご要望にお応えできるFLEXSCHEの高い柔軟性は、システムインテグレーターにとっても付加価値をプラスできる重要なビジネス要素となります。しかし、一朝一夕に対応できるものではありません。生産スケジューラーは現場に近い担当者の意見が非常に反映されるため、現場の声をいかに解きほぐし、スケジューラーとしての機能に落とし込んでいくか。そこにノウハウがあり、実績がないと難しいのもそのためです。特にFLEXSCHEではこの点が製品の大きな特長とも関係してきます。

「FLEXSCHEビジネスではノウハウの蓄積が重要です。それはお客様のご要望の一つ一つお応えしていくことで初めて可能になります。稼動させることに基本を置く当社のポリシーは、またノウハウを蓄積するという戦略にも適うことでもあります」(片山氏)。

FLEXSCHEビジネスにおいてエイシーティでは一つの強みとしてノウハウを具現化するテンプレート作成の検討も進めています。

「帳票、指示書等のアドイン画面をテンプレート化したものがあれ



吉川 知尚氏

田村 拓己氏



ば、営業活動もしやすいですし、お客様としてもイメージがわかりやすいと思います」(吉川氏)。

同社のアシスタントマネージャー、磯山氏も「いまは帳票等をお見せしていないのですが、テンプレート化したものがあれば、お客様のご要望を的確かつ詳しく導き出すためのベースにもなります」と、付け加えます。

FLEXSCHEをキーに生産管理系の領域へ

FLEXSCHEは開発者にとっても非常に開発しやすい製品であること、エイシーティの田村氏は語ります。「VB6、.Netなど多種多様な開発ツールに対応しており、非常に開発しやすいと思います。またメールによる問い合わせのレスポンスも非常に早いです。一つ、フレクシエ社に要望があるとすれば、マニュアルをもう少しわかりやすくしてほしいということくらいです」(田村氏)。

片山氏も「サポートには大変満足しています。FLEXSCHEと出会うことで現在のビジネスだけでなく企業としての方向性がより明確になりました。今後もフレクシエ社の良きビジネスパートナーとして共に成長していきたいと思います」と、力強く語ります。

エイシーティではいままでの実績とノウハウをベースに2007年度で内示の1社も含め5社の導入を目標にしています。現在、同社においてFLEXSCHEの割合は業務としては7割、売上レベルでは半分近くを占めるに至っていますが、片山氏はFLEXSCHEビジネスの魅力は次のビジネスのトリガーになる点にあると話します。

「製品力の強いFLEXSCHEをキーに、実績収集、工程管理システム、生産管理システムと、周辺領域の扉を開いていくというのが、次のステップにおける戦略になると考えています。また、中国四国地方および近畿圏の一部までエリアの拡大も視野に入れています」と、片山氏は将来を見据えています。

また、機械加工、組立等の機械技術系分野をベースにしながらも、新たなチャレンジへの意欲を片山氏は語ります。

「FLEXSCHEを扱って2年間。正直な感想としてあるのはFLEXSCHEのポテンシャルの高さです。私たちとしてはFLEXSCHEの特長を最大限に活かし、お客様満足度のさらなる向上が図れるように、テンプレート化はもとより導入時のコンサルテーションスキルの向上、FLEXSCHE関連ソフトの整備、開発効率のアップなどもっと力をつけ、中国四国エリアのFLEXSCHEといえばエイシーティと、市場やお客様から認められるように努力を重ねていく覚悟です。新たな分野にもチャレンジもしていきたい。もちろん原点である、稼動させるというスタンスはしっかりとこれからも守っていきます」(片山氏)。