



グループ事業会社のシナジー効果追求へ 酒類・飲料の需給・調達・生産システムを統合

NSSOLの支援でSCMおよび原材料調達システムの統合を推進

背景

グループ事業会社のシナジー効果追求に向けて、酒類・飲料事業における生産・物流業務を全体最適化する。その一環として、各事業会社が構築してきた需給・調達・生産システムを統合、全体最適化を加速したいと考えた。



アサヒグループホールディングス株式会社
IT部門 マネジャー
齋藤 宏樹氏



アサヒプロマネジメント株式会社
業務システム部 副課長
基幹グループ
藤野 正博氏



アサヒビジネスソリューションズ株式会社
ソリューション本部
ソリューション本部
SI推進第1部
SI推進第1課 課長
新倉 栄伸氏



アサヒビジネスソリューションズ株式会社
ソリューション本部
ソリューション本部
SI推進第1部
SI推進第1課
澁谷 伊都子氏



アサヒビジネスソリューションズ株式会社
ソリューション本部
ソリューション本部
SI推進第1部
SI推進第1課
永地 敦史氏



アサヒビジネスソリューションズ株式会社
ソリューション本部
ソリューション本部
SI推進第1部
SI推進第1課
畔柳 成秀氏

ソリューション

SCMシステムと原材料調達システムの再構築を行うITパートナーに新日鉄住金ソリューションズを選定。同社の酒類・飲料・食品業界における業務およびITに関する豊富な知見・実績を基に品質の高い新システムを構築する。

成果

生産・物流業務に関する共通プラットフォームの完成によって、業務効率の向上やITコストの削減が進んだ。SCMシステムでは業務スピードが向上。原材料調達システムでは調達情報の一元化を推進する基盤が整備できた。

シナジー効果の追求へ、需給・調達・生産システムの統合を検討

「[食の感動(おいしさ・喜び・新しさ)]を通じて世界で信頼される企業グループを目指す」を長期ビジョンに掲げ、グループ全体の企業価値向上へ取り組むアサヒグループホールディングス。アサヒビールやアサヒ飲料といったグループ事業会社の主力ブランドを強化・育成するとともに、生産・物流体制の全体最適化に取り組んでいる。

同社が、酒類・飲料のグループ事業会社における需給・調達・生産システムの統合を検討したのは2012年である。アサヒグループでは、グループ事業会社のシナジー効果を追求するため、個別事業会社の枠を超えて生産・物流業務を再構築していたが、グループの各事業会社が個別に構築・運用してきた需給・調達・生産システムを新たな業務体制に合わせて共通化。生産・物流業務の全体最適化を加速したいと考えた。

業務・ITに関するNSSOLの豊富な知見・実績を基にシステムを構築

アサヒグループホールディングスは需給・調達・生産システムのうち、SCMシステムと原材料調達システムの再構築を行うITパートナーとして、酒類・飲料・食品業界の業務に詳しく、多数のシステム導入実績を持つ新日鉄住金ソリューションズ(以下、NSSOL)を選定。SCMシステムについては2007年にアサヒビールとニッカウキスキーにNSSOLが導入したものを強化してアサヒ飲料へ展開するとともに、原材料調達システムについては3事業会社の業務担当者の要件をまとめた新たなシステムの構築を決める。

NSSOLは「NSSOL SCMテンプレート」という導入実績のあるプログラムライブラリなどを活用してSCMシステムを開発。さらに原材料調達システムでは、豊富な業務知見を基に各事業会社の意見を調整して要件を確定し、プロジェクトを計画通り推進した。

酒類・飲料事業共通のプラットフォームが完成、ITコストも大幅に削減

全体最適化した生産・物流体制に対応する新システムは2014年1月から本格稼働を開始している。酒類・飲料といった複数の事業会社をまたぐ生産・物流業務の共通プラットフォームが完成したことによる成果は大きい。アサヒグループでは、ビール工場での飲料を製造する場合も飲料の情報がリアルタイムで取得できるなど、グループ事業会社の枠を超えてさらなるシナジー効果を追求できるようになった。それに加えて、SCMシステムではパフォーマンスの改善によって業務スピードが大幅にアップしているほか、原材料調達システムは原材料調達業務の統合をより強力に支援する基盤として活用できるようになっている。グループ事業会社が個別に構築・運用していたシステムを一本化することによって、運用・保守に要するITコストも大幅に削減された。

Key to Success

アサヒグループが需給・調達・生産システムを統合した背景は、グループの全体最適化を推進するためである。

アサヒグループホールディングスの齋藤宏樹氏は「グループ事業会社のシナジー効果追求に向けて、生産・物流業務の再構築を進めるなか、情報システムの統合が不可欠になっていました」と語る。

アサヒプロマネジメントの藤野正博氏は「近年はビール工場ソフトドリンクを製造・出荷するなど酒類と飲料の生産・物流業務がクロスしていますが、情報システムは各事業会社が個別に構築したものを、現場が工夫して運用していました。また、各事業会社が同じような機能のシステムを持っていたので、統合でコスト効率を高める必要がありました」と話す。

アサヒグループホールディングスがSCMシステム、原材料調達システムそれぞれの再構築を行うITパートナーとして選定したのがNSSOLである。

齋藤氏は「NSSOLはアサヒビールやアサヒ飲料といったグループ各社のSCM・原材料システムを、QCDをしっかりと確保して構築してきた実績があり、大きな信頼感がありました」と語る。

統合プロジェクト全体では、関連領域のシステムを複数ベンダーが並行して開発したが、NSSOLはうまく連携を取り、プロジェクトを円滑に進めた。

藤野氏は「NSSOLは我々との打ち合わせを、分かりやすい図解付きのドキュメントをベースに丁寧に行いました。関係者の間で話がかみ合わないことや誤解が少なく、要望を掘り下げてシステムに反映できました」と述べる。

アサヒビジネスソリューションズの新倉栄伸氏は「複数のベンダーが連携

して開発に取り組んでいましたが、課題が発生するとNSSOLは直接の担当ではないところまで踏み込んで確実に解決していきました」と語る。

事業体制の相違を乗り越え統合システムの要件を確定

原材料調達システムの統合では、酒類および飲料それぞれの事業体制の違いを乗り越える必要があった。

アサヒビジネスソリューションズの澁谷伊都子氏は「自社工場が多いビール事業会社と、委託工場が多い飲料事業会社という体制の違いがありましたが、NSSOLは分かりやすいドキュメントを用意し、豊富な業務知見を基に、

両事業会社の意見を調整して、要件を確定していきました」と振り返る。

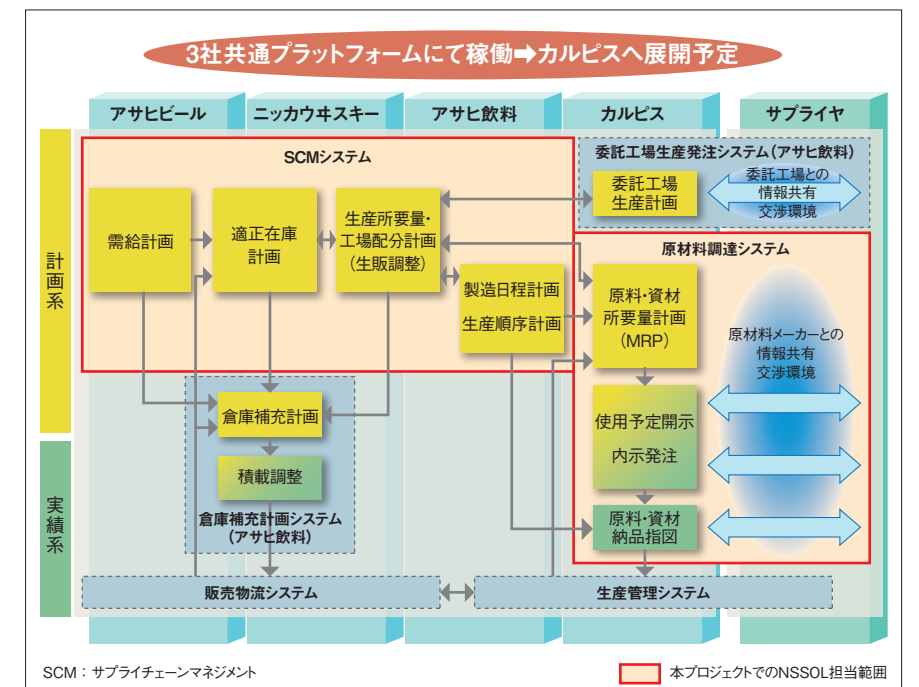
アサヒビジネスソリューションズの永地敦史氏は「酒類と飲料事業ではシステムの運用方法も異なりましたが、NSSOLはそこまで考慮して、在庫水準をより適正化する仕組みを提案しました」と語る。

新システムの成果は大きい。

アサヒビジネスソリューションズの畔柳成秀氏は「ビール工場での飲料を製造する場合も飲料の情報がリアルタイムで取得できるようになり、業務効率が向上しています」と話す。

齋藤氏は「生産・物流のグループ共通プラットフォームが完成し、全体最適化がより進めやすくなりました。NSSOLには今後も業務とITの両面にわたる支援をお願いします」と語る。

■アサヒグループホールディングスが導入したSCMおよび原材料調達システムの概要



■コアテクノロジー

グループ共通業務システム基盤の構築、NSSOL SCMテンプレート、SCMの業務知見とプロジェクト推進力

■システム概要

- サーバー：APサーバー×2およびDBサーバー×1 (SCMシステム)、APサーバー×2およびDBサーバー×1 (原材料調達システム)、バッチサーバー×1 (2システム共通)
- ミドルウェア：Oracle Database 11g (Oracle Exadata Database Machine)、Oracle WebLogic Server 12c、Citrix XenApp
- アプリケーション：SCMシステム、原材料調達システム