



### “夢”はネットワーク上に 利益を生み出す場を提供し 多くの人を引き込むこと

全世界のオーエスジーの受発注の仕組みを一本化して、オーエスジースタンドにしようと考えているわけですが、その背景には、あらゆるシステムやデータベースをグローバルかつ有機的に結合したい、それによって欲しい情報を探していくのではなく、必要な情報が自動的に付いて回るものにしたいという狙いがあります。当初は日本の在庫状況を関係会社にいかにスムーズに伝えるかといった、情報発信を効率化する発想でしかなかったのですが、オーエスジーのシステムを世界規模でつなげるイメージが鮮明になるにともない、やがてネットワーク上に「利益を創造する場」を提供できることに気がついていったのです。なぜなら、Webオーダーに限らず、お客様の状況が直接的にわかれば、市場在庫を

正確に把握でき、それを各工場の生産計画に即座に反映させることができるからです。一つのネットワークへと統合することによって生み出される、こうした新たなフローや価値に、できるだけ多くの人びとを引き込み、それによって、当社の力をさらに高めていきたい・・・そう考えています。

このような将来の発展につながるシステムの具現化に、富士ゼロックスは優れた技術力で強気に支援してくれました。今回の高い評価が契機となり、同社には現在進めている別のプロジェクトにも参加してもらうことになったほどです。新しい仕組みを創造する時、あるいは従来の手法を大きく改善しようとチャレンジする際など、富士ゼロックスには“夢を現実に変えるパートナー”として、今後も大いに活躍、貢献してほしいと期待しています。

#### 会社概要

##### オーエスジー株式会社様

- 本社 愛知県豊川市本野ヶ原3-22
- 設立 昭和13年3月26日
- 従業員数 1,700名
- 事業内容 切削工具・転造工具・測定工具・工作機械・機械部品の製造販売、工具の輸入販売、工業所有権等の取得、貸与、譲渡およびこれらの技術指導。



「エンジニアリングソリューション」特集や改善事例など、製造業に向けた情報を広くご紹介しています。

<http://fujixerox.co.jp/solution/engineering/>

●お問い合わせは下記の担当営業へ

## 富士ゼロックス先進事例紹介 ADVANCED SOLUTIONS

CASE STUDY REPORT

オーエスジー株式会社様



### 全世界に広がる グループ企業との受発注業務を ワンストップ&シームレス化。

多くの企業がビジネスのグローバル化を図り、海外へ生産・販売拠点の拡充を進めている現在、国境を越えたグローバル・サプライチェーンの実現は、重要なテーマとなっています。切削工具・工作機械の世界的メーカーとして、いち早く海外展開を果たしてきたオーエスジー株式会社様において、こうした課題解決にいかに取り組んだか、富士ゼロックスがご提供したソリューションとともにご紹介します。

# 「全世界オーエスジーの受注の仕組を一本化し、 オーエスジースタンドアードにしたいと思いました」

オーエスジー株式会社 IT推進室 ISチームリーダー 藤本 様



## 海外進出の先駆け、 オーエスジー様が直面した 重大な課題とは…？

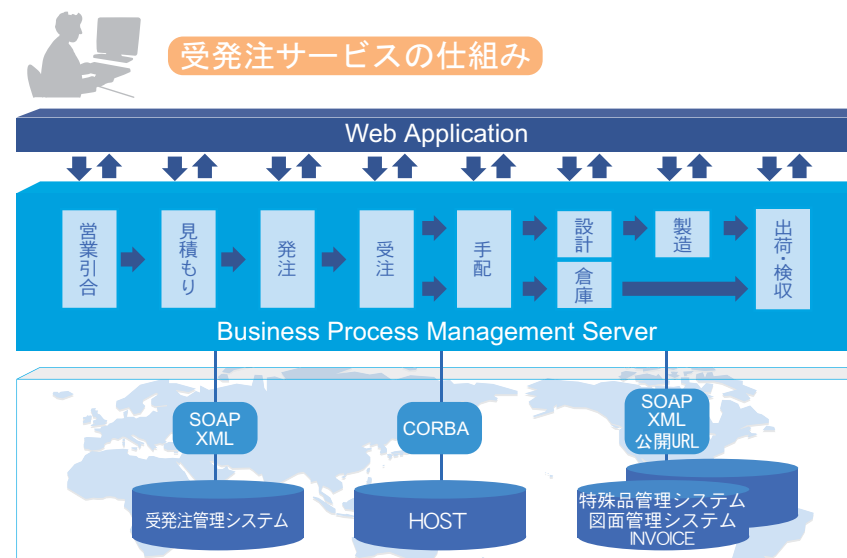
当社は、「OSG」のブランドで全世界を対象に、切削工具、工作機械などを提供しているメーカーです。現地のニーズにあった製品の生産・供給を目的に1968年以来、海外展開を積極的に進め、国内はもとよりアメリカ、アジア、ヨーロッパなど、40ヶ所に及ぶ現地法人、営業所を設置し、活躍の舞台を大きく広げました。

いわば海外進出の先駆けとも言えますが、しかし、それ故の課題を抱えることにもなりました。すなわち、生産・販売拠点を拡充した一方で、各拠点ごとに業務のやり方やシステムが異なってしまうこと、さらに、もともと切削工具や工作機械は、標準品、特殊品、リピート品などのように種別が多いことなどから、本社と拠点間の受発注のやり取りが、非常に煩雑化してしまったのです。業務分析を行なった結果、例えば特殊品のリピートオーダー処理についても作業に多くの人手を介しながら、必要な情報をなかなか入手できず、膨大な時間がかかっていることが判明しました。

こうした課題を前に、当社では「世界のオーエスジー」の名に恥じない、新たな業務の仕組を確立すべく、ワークフローの改善に本格的に取り組むようになりました。しかし、拠点ごとに異なるシステムを統合することは容易ではありません。しかも、当初、市販のワークフロー・ソフトによる解決を検討してみたものの、それらでは単に伝票処理を自動化するといった効果にとどまってしまう、「業務ロジックを大胆に変革したい」当社の理想を実現できないことがわかりました。また、大手ベンダーにも解決を求めてみましたが、そこで提案された内容は、売り物のソフトを組み合わせたようなもので、やはり個別の課題解決といった域を脱しない印象しか残しませんでした。

## グループ企業全体の サプライチェーンを考えた ワークフロー実現のために

そんな時、当社の設計部門に図面管理システム「EDMICS」を導入していた富士ゼロックスの担当者を知り合い、こうしたワークフローの問題について話をしてみたところ、同社が当時、同様の悩みを持っていた企業に解決策を提案し、



システムを構築したばかりであることがわかったのです。実際、富士ゼロックスのスタッフからは会議の席上でも担当者が明確で、質問に対する回答が迅速でした。また、システム設計に先がけて業務分析を行ないながら、約一ヶ月半で方式検討書とプロトタイプを提出してこたり、さまざまなシステムとの連携テストを実施するなど、対応がいずれも的確でした。経験、技術、徹底した顧客志向への評価が、最終的に発注先を富士ゼロックスに決める理由になったのです。

## 最先端の技術の導入により リアルタイムな情報を流す 画期的なシステムを構築

今回のワークフローシステムの構築により、業務単位で構築された、全世界に

散在する当社のデータベースをインターネット上に統合し、一本化することができました。世界中のどの拠点からでもWebブラウザを通じた標準化した操作で、必要な情報にアクセスできます。また、受注から出荷に至る各業務プロセスをシームレスにつなぎ、異なる部門間をまたいで「リアルタイムな情報」が自動的に流れるようにしたことで、受発注や在庫の現在の状況を、いつでも、すぐに確認できるようになりました。こうしたシステムの背景には、顧客を含めて利用するユーザーに「サービス」を提供しようとする、SOA (Service Oriented Architecture) という新しい考え方が取り入れられています。さらに、システムの通信規約には、XMLやHTTPをベースに発展させたSOAP (Simple Object Access Protocol) を適用しました。技術的にも最新の動向を反映することで、画期的なワークフローシステムを実現できたと考えています。

## 経験、技術、徹底した顧客志向

富士ゼロックスを選んだ理由はそこにあった。



パッケージソフトを組み合わせるのではなく、業務に則した現実的なシステムを提案する…富士ゼロックスのシステム構築力に対しては、「業務を変える」という観点でとても高く評価しています。

オーエスジー株式会社  
IT推進室 ISチームリーダー  
藤本 和也様