

賢明な企業が選択する

優秀な自動化ソリューションのプロバイダ

戦略的なビジネス目標を達成するための自動化ソリューションのパートナーの選択方法を考察します。

現在のビジネス環境では、企業はさまざまな課題に直面しています。削減を進めながら多くの結果を求められる上に、競争力を維持しなければならず、同時に新しいテクノロジーを採用し、新製品を開発しながら、コストと製品化までの時間を削減する必要があります。

自動化ソリューションのプロバイダは、これらの課題に取り組む企業を支援します。しかし、すべての自動化ソリューションのプロバイダの能力が同じわけではありません。一部は、企業のニーズや要求を知ることだけに興味を持っています。このようなプロバイダはさらに一步踏み込んで、自社が提供するソリューションが企業の戦略的ビジネス目標達成に役立つかどうかを判断する手助けはしません。

頼りになる自動化ソリューションのプロバイダとそうでないプロバイダはどこが違うのでしょうか。ソリューションプロバイダを選択するときどのような能力を重視すれば良いのでしょうか。ここで、いくつかの要素について検討します。

総合的な適応能力

一般的に、成功している自動化プロバイダは、さまざまな業種で、技術的なソリューションの設計、管理、導入に幅広い能力を発揮します。ロックウェル・オートメーション・オーストラリアのグローバルソリューションズ部門のプロジェクトマネージャであるクリス・バーバラによると、プロバイダは社内のリソースを利用するか、またはシステムインテグレータ、請負業者、またはその他のパートナーと提携して、顧客の総合的な要件に最適なソリューションを組み立てます。

さらに、プロバイダは、スケーラブルなオートメーションコントローラ、汎用の産業用コンポーネント、モーション制御、ドライブ製品、充実したソフトウェア、オープンネットワーク製品などの幅広いテクノロジープラットフォームも持っています。プロバイダのテクノロジーは、機械メー

カのビジネスに必要な現地または海外のプラントへのソリューションの導入も簡単に行えるように、業界標準に適合し、法的な要求事項を満たしている必要があります。

また、実績のあるプログラムやプロジェクトを提供することで、専門知識を実証する必要があります。そして、プロジェクトに関するコンサルタント、ソリューションの計画から、設計と実装、その後の試運転とシステムの引き渡しまで、プロジェクトのライフサイクル全体を提供できる必要があります。

「有能な自動化プロバイダは、顧客の要件を満たすために、優秀なチーム、テクノロジー、および納品方法を適用します」とクリス・バーバラは述べています。「例えば、ロックウェル・オートメーションでは、顧客の問題を理解し、ソリューションを開発して、詳細な提案書を付加します。当社は、契約条件に同意し、プロジェクト管理および実施方法に従って、実行します。これは、プロジェクトを成功させるための実績のあるメカニズムです。」

成功のための枠組み

クリス・バーバラによると、ロックウェル・オートメーションは統合プロジェクト管理(iPM)手法に従って、プロジェクトを理解

し、クライアントに提案します。iPM手法は、ロックウェル・オートメーションのビジネスシステム、プログラム、およびポリシーに組み込まれています。

提案/評価、プロジェクト管理、およびプロジェクト実施のための手法があります。それぞれ、いくつかの段階に分けて実行されます。例えば、提案/評価とプロジェクト管理のどちらの手法にも、開始、計画、実行、制御、終了タスクの段階が含まれます。プロジェクトの実施方法には、設計、実装、および試運転の段階が含まれます。

これらの手法は、プロジェクトマネージャがプロジェクト実施チームと密接に連携しながら実装します。一般的なチームは、技術主任、設計者、開発者、およびその他のチームメンバーで構成されますが、その構成は、プロジェクトの開始段階から実装、テスト、試運転、完了段階へと進むにつれて変化します。

チームメンバーが、オーストラリア、香港、またはブラジルのどこにいても、各段階で共通のツールとテンプレートを使用できます。その中には、プロジェクト管理用のツール、見積ツール、品質保証ドキュメント、レポート、さらに重要なコードライブラリが含まれます。

チームメンバーは、これまでのプロジェクト経験を活用しながら、高レベルな観点から、



アジア太平洋地域の連携

アジア太平洋地域のロックウェル・オートメーションのグローバルソリューションズ部門は、50以上の場所に500人を超える従業員を抱えています。彼らは、主要な専門知識を持つ2,500人の提携専門家による世界規模のグループの一員です。

アジア太平洋地域のグローバルソリューションズ部門の本部は、2009年1月に上海に開設されました。ここでは、グローバルソリューションズだけでなく、販売、物流、R&D、管理、カスタマーサービス、保守業務も行っています。

するためにどのようなリソースを提供できますか？

6. 自動化サプライヤはクライアントのチームと連携作業ができますか？クライアントの社風を理解していることを明示していますか？

7. 自動化サプライヤはどのような現地サポートを提供しますか？例えば、問題を解決するために即座にエンジニアを送り込んでくれますか？

8. ソリューションプロバイダによって提供されるものの内、どの程度が企業の中核になりますか？ほとんどが企業の中核でない場合、それによってどのようなリスクが生まれますか？

最後に、クリス・バーバラは、自動化ソリューションのプロバイダの革新性も考慮するように勧めています。「自動化ソリューションのプロバイダには、手法だけでなく、リソース、テクノロジー、専門知識、サービスに加えて、企業が受け入れたい、それがビジネス目標達成に役立つと思えるソリューションを提供するための創造性と思考過程も必要です。」 AT

最適なソリューションを用意します。他の業界での経験に基づいたソリューションを適用する場合もあります。設計、エンジニアリング、ドキュメント、およびサポート方法を、グローバルに実施されるプロジェクト用に標準化することにより、一貫性と品質が向上し、さらにリスクが軽減されて、ソリューションを期限内かつ予算内で実施できるようになります。

強みを生かす

クリス・バーバラの説明によると、自動化ソリューションのプロバイダであるロックウェル・オートメーションは、以下に示す、独自の強みを生かしています。

• **リソース。** グローバルなソリューションを展開する一方で、現地のアプリケーションの専門知識も提供します。プロジェクトマネージャ、オートメーションエンジニア、情報エンジニアなどの内部チームメンバーに加え、ロックウェル・オートメーションはクライアントに代わって、システムインテグレータや専門領域のエキスパートの手配も行います。

• **テクノロジー。** ロックウェル・オートメーションの統合アーキテクチャは、Logix制御プラットフォームとFactoryTalk®ソフトウェアを基盤としており、スケラブルで、情報化対応のアーキテクチャで、複数分野の制御を提供します。統合アーキテクチャは、ドライブ、モータ、電力&エネルギー管理、安全システム、センサ、およびコンポーネントなどで構成された製品プラットフォームを利用して、システムパフォーマンスの最大化、工場全体の情報伝達、ライフサイクルの最適化、資産活用を目指す企業を支援します。

• **専門知識。** ロックウェル・オートメーションは、多数の業種での幅広い経験を提供します。例えば、アジア太平洋地域では、廃水処理、金属、セメント、電力を始めとするさまざまな業種の顧客と協力しています。このような経験を、生産性の拡大、製造リスクの低減、製品化までの時間短縮、品質管理およびコンプライアンスのコスト削減に役立てています。

• **サービス。** ロックウェル・オートメーションは、プロジェクトのライフサイクル全体に渡って、サービスを提供します。統合されたプロジェクトチームがグローバルな設計およびサポートリソースを提供します。さらに、プロジェクト完了後も現地のリソースを利用できます。それに加え、延長保証、技術者派遣サービス、トレーニング、およびテックコネクなどの標準的なサービス契約を提供しています。また、カスタムサービスとして、パーツ管理契約、予防保守、リモートサービス、トレーニングクーポン、産業用ネットワークサービスも利用できます。

自動化ソリューションを提供するロックウェル・オートメーションの実力を証明する事例のひとつが、オーストラリアのお客様で、スノーウィー・マウンテンズ水力発電計画を運営しているSnowy Hydro Limited社での案件です。この企業は、数百万ドルを費やして、7年間で7つの発電所の制御システムと情報システムをアップグレードするというプロジェクトに取り組んでいます。制御システムの全面的な見直しのために、同社はロックウェル・オートメーションと基本契約を結びました。

クリス・バーバラによると、ロックウェル・オートメーションはSnowy Hydro社との連携で自社の強みを発揮しました。「プロジェクトの開始時から、プロジェクト予算の最適な利用法を判断するために価値工学分析を実行しているとき、そして複雑で利用できなくなった環境のアップグレードにおいて発生する多数の技術的な課題をすべて解決するまで、問題解決に重点を置いていました。優れた開示性と相互作用により、チーム間の信頼関係を築くことができ、ソリューションを円滑に導入できました。」

Snowy Hydro社の制御技術部門のマネージャであるダリル・イーガー氏は、Snowy Hydro社と仕事上の密接な関係を確立し保持するために、ロックウェル・オートメーションは労をいとわなかったと話しています。「プロジェクト・エンジニアリング・グループは、そのプロ意識、知識、および当社の要件の理解度で当社の経営陣に深い感銘を与えました。」

最適なチーム、手法、およびツールを併用することで、ロックウェル・オートメーションの底深く幅広いソリューションがSnowy Hydro社およびその他の顧客の成功に繋がったとクリス・バーバラは話しています。

検討事項

自動化ソリューションのプロバイダの協力を必要としている企業は、ベンダに以下の質問をし、その回答を注意深く評価する必要があります。

1. 自動化ソリューションのプロバイダの、プロジェクト実施の実績を示すものは何ですか？過去の成功事例はありますか？

2. プロジェクトのありとあらゆるアクティビティに適用できる強力な手法を明確に示すことができますか？

3. 優秀なチームを組織できますか、またそのプロジェクト領域の専門家を手配できますか？

4. 自動化サプライヤのプロジェクトへの対応策は厳格で契約に基づいているか、それともオープンで協力的ですか？

5. プロジェクトに予期しない問題があった場合、自動化サプライヤは窮地を脱