



# 導入ガイド

## Contents

<b>Preface.....</b>	<b>6</b>
Introduction .....	6
Benefits and Challenges .....	6
Introduction to an Implementation Project.....	8
Steps in the Implementation.....	8
Summary.....	9
Implementation Flow Chart .....	10
<b>The Planning Track.....</b>	<b>11</b>
Steering Committee Selection.....	12
General Information .....	12
Rootstock Implementation Team – Typical Roles and Responsibilities .....	12
(Customer) Project Manager .....	13
Kick-off Meeting .....	14
Rootstock ‘GO TO MEETINGS’ in Preparation of the BRD.....	15
Rootstock Project Plan.....	16
BRD (Business Requirements Definition).....	17
Pilot Team Selection .....	18
<b>The Configuration Track .....</b>	<b>19</b>
Other Software Products installed in the ORG .....	19
ORG Configuration.....	19
<b>The Training Track.....</b>	<b>21</b>
Salesforce Administrator Training .....	21
Pilot Team Training .....	22
Change Management.....	22
End User Training .....	23

<b>Pilot Track .....</b>	<b>25</b>
Conference Room Pilot .....	25
Configuration.....	28
Programming Requested Enhancements and Parking Lot Items.....	28
Procedural Documentation.....	29
<b>The Conversion Track .....</b>	<b>30</b>
History Data .....	30
Conversion Planning .....	30
Object Mapping .....	31
Manual Conversion .....	31
Upload Conversion.....	31
Reconciling .....	32
Testing Converted Data .....	32
Data Conversion Activity .....	32
<b>Readiness Review and Go Live .....</b>	<b>34</b>
Rootstock 'Go Live' Readiness Review.....	35
Readiness Review Template.....	36
Go Live / Live Implementation.....	36
Rootstock 'Go Live' Support (some specific considerations).....	37
On-Going Telephone Support .....	37
Post Implementation: Additional Modules .....	38
<b>Appendix I .....</b>	<b>40</b>
1. Company Overview.....	43
2. General Requirements .....	43
3. Items .....	44
4. Bills of Material.....	45
5. Manufacturing Routings .....	45

---

6. Engineering Change .....	47
7. Shop Floor Definitions .....	47
8. Product Lifecycle Management (PLM) .....	48
9. Cost Methods .....	48
10. Work Order (Manufacturing) .....	49
11. Work Order Labor and Quantity Booking .....	50
12. Work Order Transactions and Costing .....	51
13. Shop Scheduling .....	52
14. Purchasing .....	52
15. Purchase Order Receiving .....	54
16. Inventory Management .....	54
17. Warehouse Management System .....	56
18. Master Production Scheduling .....	56
19. Material Requirements Planning .....	56
20. Capacity Requirements Planning .....	57
21. Bar Code /Data Collection Functionality .....	58
22. Manufacturing Forecasting .....	58
23. Sales Order Entry .....	59
24. Sales Order Fulfillment .....	60
25. Project Control .....	60
26. Data Migration .....	61
27. Mobile Features .....	61
28. Salesforce Communities .....	62
29. Salesforce Workflows and Rootstock .....	62
30. Standard Rootstock Reports .....	62
31. Customer Custom Reports .....	62
32. Collaboration Capabilities .....	62

---

---

<b>Appendix II .....</b>	<b>63</b>
Architecture .....	63
Material Control.....	63
Company.....	63
Manufacturing Account Numbers .....	63
Commodity Codes.....	63
Manufacturing User Numbers .....	63
Engineering Item Numbers.....	63
Item Inventory Records .....	64
Item Inventory Balances.....	64
Bill of Material.....	64
ECO/ECR.....	64
Shop Floor .....	64
Routings.....	65
Forecast .....	65
Sales Orders .....	65
MPS Review (prior to MRP run) .....	65
PO Requisition .....	65
Purchase Order.....	66
Work Orders.....	66

<b>Preface</b>	<a href="#">Planning Track</a>	<a href="#">Configuration Track</a>	<a href="#">Training Track</a>	<a href="#">Pilot Track</a>	<a href="#">Conversion Track</a>	<a href="#">Go Live</a>
----------------	--------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------	-----------------------------	----------------------------------	-------------------------

## 序文

### 本セクションでカバーする項目

- [Introduction](#)
- [Benefits and Challenges](#)
- [Introduction to an Implementation Project](#)
- [Tracks](#)
- [Summary](#)
- [Implementation Flow Chart](#)

### Introduction（紹介）

Rootstock は、すべてのお客様に Rootstock ERP 導入の成功をお約束します。私たちのシンプルな目標は、ライセンスを受けたすべてのシステムが、お客様に可能な限り最高の投資収益率を合理的な時間内に提供できるようにすることです。オンラインでリアルタイムのクラウドコンピューティング(SaaS)環境でのエンタープライズリソースプランニング(ERP)は、製造、流通、サプライチェーンビジネスの管理と成功に非常に有益なツールとなります。しかし、そのためには、スタッフの知識、献身、規律、そしてトップマネジメントのコミットメントとサポート（必要な場合は直接支援）が必要です。これらの要素を備えた Rootstock は、お客様の ERP システムの導入を成功させるために、お客様を指導し、支援する準備ができています。Rootstock のスタッフは、全国各地で数百以上の ERP ソリューションを様々な環境で導入してきました。Rootstock が提供するサービスとお客様の導入プロジェクトへのアプローチについては、以下のセクションでご説明します。

この文書全体の中で最も重要なセクションは「利点と課題」であり、特に「課題」のセクションでは顧客のプロジェクトへのコミットメントを議論しています。

また、「プログラミングで要求される機能強化」セッション、及び「パーキングロット項目」もお読みください。作業説明書で明示的に定義されていない限り、システムの強化やカスタマイズ、Salesforce ワークフローの作成、Salesforce ユーザープロファイルの作成、Rootstock オブジェクトへのカスタムフィールドの追加、及び要求された「カスタムレポート」の作成など、お客様が認識している要件は、Rootstock 導入サービスには含まれておらず、追加料金の項目となります。

### Benefits and Challenges（メリットと課題）

競争が激化している今日のビジネス環境では、ほぼすべての企業が、競争に打ち勝つ（あるいは追いつく）ための効果と能力を高める方法を見つけるという課題に直面しています。そのような状況の中で、多くの企業はこの目標に向かって有用なステップとして、新しいまたはアップグレードされた ERP ソリューションに投資しています。

最新のクラウドベースの ERP ソリューションを導入することで、以下のような効果が期待できます。ビジネスは、それは最高の会社の経営陣がメリットの少なくとも次の理解と新しい ERP ソリューションの選択と導入に関与することが不可欠である。

- ERP ソリューションは、よりタイムリーで正確かつ有用な情報を管理に提供します。
- ERP ソリューションは、組織の生産性を高めることを可能にします。最新のクラウドベースの ERP では、組織はいつでも、どこからでも、ブラウザベースのデバイスからモジュールにアクセスすることができます。
- ERP ソリューションは、直接的、間接的にビジネスプロセスの改善を実現し、これまで不可能だった組織やプロセスの改善を可能にします。

**と課題の経営幹部の関与が必要となります。**基本的なビジネスプロセスを改善するためには、組織横断的な手続き、組織変更、または方針の変更が必要になるかもしれません。その関与を効果的なものにすることが鍵となりますが、その関与のいくつかの鍵となるものがあります。

- エグゼクティブ・スポンサーシップとコミットメント 任意のビジネス-オペレーティングシステムが導入されようとしている場合、それは幹部のスポンサーが必要になります。組織は、幹部（及び中小企業では、これは最高経営責任者（CEO）である）は、ERP が導入されていることにコミットされていることを認識する必要があります。ERP システムの導入は、すべての部門（エンジニアリング、調達、材料、生産、販売、会計）に影響を与えます。現在の手順に変更があるでしょうし、それは 1 つの部門の変更が <sup>3</sup>"余分な仕事<sup>3</sup>"のように見えるかもしれませんが、まだ組織全体の効率的な運用のために、システムが生きていると、より少ない作業と利用可能なよりタイムリーな情報があります。エグゼクティブ-スポンサーシップのもう一つの重要なコンポーネントは、組織全体がプロジェクトマネージャーがタイムリーに導入された ERP システムを取得するために幹部によって <sup>3</sup>"権限を与えられた<sup>3</sup>"ことを知っておくべきであるということです。それは、最高経営責任者（CEO）または最高執行責任者（COO）がエグゼクティブ-スポンサーであり、彼らは ERP システムの導入の背後にあることを組織全体に彼らのコミットメントを示しているときに導入が正しい軌道に乗っていることを示す良い兆候です。
- 組織全体で高く評価されている会社のための効果的なプロジェクトマネージャーは、経営陣の関与をバランスよく保つのに役立ちます。この個人の時間のコミットメントは取るに足らないものではありませんし、日常的にプロジェクト管理に捧げられたより多くの時間は、導入がタイムリーに完了することを保証する上で長い道を行くでしょう。そのため、アプリケーションの習得や社内リソースとしての機能を身につけたプロセスオーナーの仕事も増えていきます。
- また、顧客のプロジェクトマネージャーやプロセスオーナーほどではありませんが、すべての導入の成功には、Salesforce の管理に精通している主要な IT リソースからのある程度の時間的なコミットメントが必要です。
- 新しい ERP ソリューションを導入するために必要な時間と労力は、通常、過小評価されています。過小評価されている最も一般的な領域が含まれています。
- データのクリーンアップと変換には、別の自動化されたシステムからのものでも、手動のものでも、あるいは両方の組み合わせでも、必ずデータのクリーンアップと変換があります。

ビジネスプロセスの改善を実施したいと考えるプロセスオーナーは、一般的に 他のプロセスオーナーとの相互作用を考慮に入れて、最適なアプローチを議論することはありません。部門を超えた「チェンジマネジメント」、

このような全社的なソリューションの評価、選択、導入がに中小企業では大きな努力と考えられているのも不思議ではありません。Rootstock のスタッフの ERP 導入プロジェクトにおける経験は、お客様の ERP 導入プロジェクトの難しさや未知の部分の大きさを大きく取り除いています。

## Introduction to an Implementation Project (導入作業のご紹介)

規模に関わらず、すべてのシステム導入プロジェクトでは、イベントの一般的な流れは同じでなければならない。導入プロジェクトの特定の性質に応じて、プロジェクトの個々のステップが強調されたり、強調されなかったり、長くなったり短くなったり、順番に再編成されたりしますが、すべてのステップが実行されなければならず、少なくともその省略は適切に正当化されなければなりません。システムの導入は、顧客のスタッフを短期的に効率的に活用し、結果としてのシステムを長期的に成功させるために非常に重要です。導入は、あなたの組織の規模、関与する物理的な場所の数、導入されているオペレーティング-ユニット（部門）の数、訓練されているスタッフの数などに応じて、数ヶ月から 1 年のように長くなることができ、ERP ソリューションの導入にスタッフを捧げるために顧客のコミットメント。しかし、経験上、時間のかかる導入では、新しい ERP ソリューションが提供する総合的な利益とその結果としての投資収益率を経験することはほとんどないことが証明されています。新しい ERP ソリューションを導入するまでの経過時間は、お客様がコミットするリソース、タイムリーな利用可能性、効果的な活用方法に大きく依存するため、Rootstock では、お客様の特定の導入にかかる時間を正確にお伝えすることはできません。

## Steps in the Implementation (実施ステップ)

- 1) Planning Track
- 2) 構成トラック
  - a. ソフトウェアの負荷
  - b. 初期設定とキックオフ
  - c. サンドボックスリフレッシュ
  - d. BRD の準備のためのミーティングに行く
  - e. ビジネス要件定義（RS-オンサイト
  - f. サンドボックスの構成
- 3) トレーニングトラック
  - a. コアユーザートレーニング
- 4) Pilot Track (パイロットトラック)
- 5) エンドユーザートレーニング
- 6) Readiness Review
- 7) Go Live ライブに行く

実施プロジェクトには多くのステップがある。これらのステップの中には、特定の順序で達成しなければならないものもあれば、他のステップとは実質的に独立しているものもある。5 つの「トラック」、またはステップの並列シーケンスがあると考えてください。トラックは独立して進むことができますが、短いトラックは、一般的に最長のトラック、つまり一次トラックのある時点までに完了する必要があることを除いては。これらのトラック、それらのステップ、及び他のトラックのそれぞれとのタイアップは、次のページで説明されています。

実施プロジェクトの 5 つのトラックは以下の通りです。

- プランニングトラックには、お客様からの重要な業務情報の収集、Rootstock プロジェクトマネージャーとお客様のプロジェクトマネージャーの選定、キックオフミーティングの開催による実施作業の開始、プロジェクト計画の策定、パイロットチームの選定などが含まれます。



- 設定トラックには、Force.com プラットフォーム上のシステムパラメータ、プロフィール、パーミッションなどを含む基本的なシステム設定と、後続のトラックで使用するためのサンドボックス環境の最初の「シード」が含まれます。
- レーニングトラックには、Force.com プラットフォーム（Rootstock に関連するもの）、一般的なビジネス、業界特有のコンセプト、Rootstock のコンセプト、Rootstock ERP モジュールのトレーニング（最初はパイロットチーム向け、最終的には一般ユーザー向け）など、お客様の担当者を教育し、トレーニングするためのステップが含まれます。エンドユーザートレーニングは通常、お客様のパイロットチームが担当し、お客様の Salesforce 管理者やその他の情報システム担当者に Rootstock 固有のトピックに関するトレーニングを行います。
- パイロットトラックは導入プロジェクトの主要トラックで、プロジェクトの計画と管理、文書化、ビジネスプロセスの分析とマッピング、会議室のパイロット、顧客、Rootstock、または第三者のいずれかが実行する可能性のある拡張機能の特定、「本番」に向けた最終的な計画などが含まれます。
- コンバージェントトラックには、システムにロードしなければならないすべてのデータを特定し、そのフォーマットとコンテンツを分析し、どのようにシステムにロードするのがベストかを決定し、適切な場合にはカスタムコンバージョン戦略（プログラム、スクリプト、ルーチン、API など）を開発し、「本番」の直前に実際のコンバージョンを実行することが含まれます。

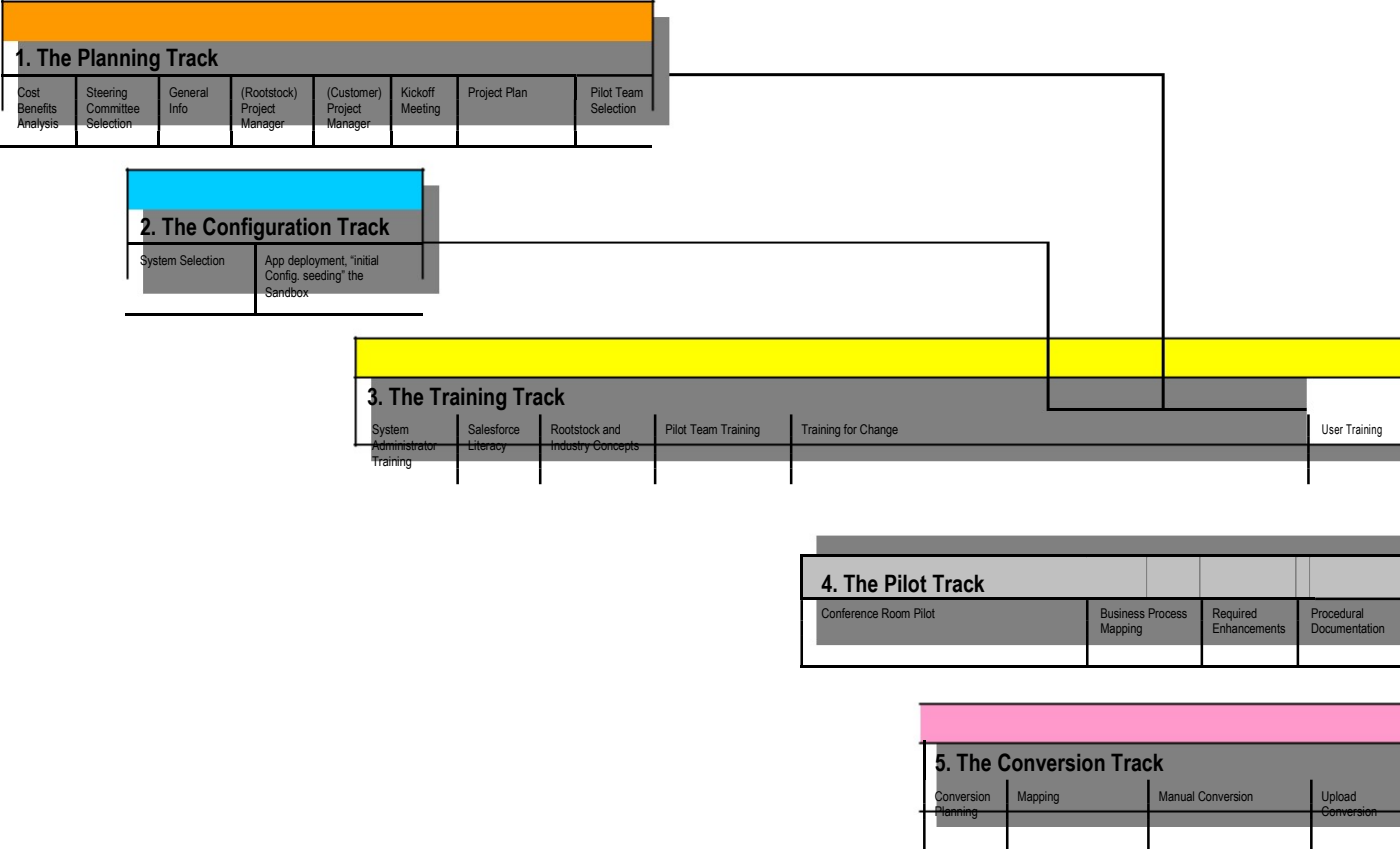
## Summary（概要）

導入プロジェクトを完了させるためにこれらのトラックとその活動と一緒にを行うには、顧客のプロジェクトマネージャー、パイロットチーム、Rootstock プロジェクトマネージャー、Rootstock 製造リードコンサルタント、Rootstock 会計リードコンサルタント、その他の Rootstock のスタッフを構成するコアユーザー/プロセスオーナー（両方とも「パワーユーザー」と呼ばれることもあります）の多大な努力、献身、激励、コミットメントが必要です。潜在的な賞品は、お客様の環境でスムーズに稼動する Rootstock の ERP ソリューションであり、お客様のビジネスの効率的な運営に貢献します。

Implementation Flow Chart (導入フローチャート)

このチャートは、一般的な用語で、Rootstock の導入に関連した典型的なフローとアクション及びアクティビティの順序を示しています。お客様は、このチャートに概説されているトラックそれぞれ異なり、ニーズに合わせて導入プロセスを微調整する必要がありますが、ほとんどのお客様は、このチャートに概説されているトラック的なタスクが適用可能であることに気づくでしょう。

System Implementation



---

Preface	<b>Planning Track</b>	<a href="#">Configuration Track</a>	<a href="#">Training Track</a>	<a href="#">Pilot Track</a>	<a href="#">Conversion Track</a>	<a href="#">Go Live</a>
---------	---------------------------	---	------------------------------------	---------------------------------	--------------------------------------	-------------------------

## The Planning Track(プランニングトラック)

このセクションではカバーしています

- [Steering Committee Selection](#)
- [General Information](#)
- [\(Rootstock\) Implementation Team](#)
- [\(Customer\) Project Manager](#)
- [Kickoff Meeting](#)
- [Project Plan](#)
- [BRD \(Business Requirements Definition\)](#)
- [Pilot Team Selection](#)

## Steering Committee Selection (運営委員会の選定)

導入の範囲（複数企業、複数部門、複数サイトなど）によっては、プロジェクトに高レベルの経営指導を提供し、スケジュールと予算のパフォーマンスを監視し、パイロットチームやプロジェクトマネージャーが注意を喚起する可能性のあるポリシー上の問題を解決するために、経営委員会（または運営委員会）を設置したいと考える顧客もいるかもしれません。ステアリング委員会は、通常、非常に大規模なプロジェクトでは、多くの部門、プロセスオーナー、さらにはいくつかのプラントが実施される場合に提案される。委員会は通常、トップマネジメントの中から選ばれたメンバーで構成される。運営委員会のメンバーは、プロジェクトに関連するすべての支出（及び割り当ての優先順位の設定）を承認し、人員と関連リソースの配分を決定する権限を持っています。競合するプロジェクトがお客様の注目を集めている場合、運営委員会は、必要に応じて実施の焦点を維持するのを支援します。委員会のメンバーは、パイロットチームのメンバー自身では解決できない（または解決する権限がない）特定の問題やハードルが発生した場合、指示や意見を提供します。

## General Information (一般情報)

すべての契約が成立した時点で、お客様には、主要な担当者（氏名、連絡先、役職、プロジェクトの責任者）、製品、その他の関連情報の提供を求めます。

## Rootstock Implementation Team – Typical Roles and Responsibilities

### Rootstock

#### 導入チーム - 代表的な役割と責任

Rootstock コンサルタントの数、及び全体的な役割と責任は、購入した Rootstock ライセンスの数、及び導入の全体的な規模と範囲によって異なりますが、典型的な役割には以下のようなものがあります。

- 1) エグゼクティブ・スポンサー - RS 導入チームの残りのメンバーと協力して導入を開始し、スケジュール通りに進んでいるかどうかを確認し、プロジェクトマネージャーが対応できない問題や、顧客が他の人に相談しやすい問題がある場合、顧客の最初のエスカレーション・ポイントとしての役割を担います。また、ビジネス要件定義だけでなく、拡張機能のスコープ定義の一部になることもあります。
- 2) プロジェクトマネージャー - 顧客との主要なコンタクト。Rootstock 導入チームの日々の全体的な取り組みを管理し、プロジェクトが成功裏に実施されるようにする責任があります。
- 3) Mfg Lead Consultant - Rootstock 製造に関する SME（Subject Matter Expert）。Rootstock ソリューションの設定と導入、及び Rootstock トレーニングの提供を担当します。
- 4) 会計リードコンサルタント - SME は、Rootstock との主要な会計統合パッケージ、及び Rootstock 内で必要とされる会計セットアップについて担当します。Financial Force 会計（インストールされている場合）の設定、導入、トレーニングを担当し、他の会計パッケージのセットアップとインターフェース（例：ファイルのインポート/エクスポート）のトレーニングを担当します。

特定の導入に応じて、これらの役割のいくつかを組み合わせ、1 人の Rootstock コンサルタントが担当することもあります。例えば、プロジェクトマネージャーと製造リードコンサルタントの役割は、同じ個人が担当することがよくあります。Rootstock 導入チームのすべての役割は、導入全体の一部として、特定の顧客契約に基づいて請求される顧客請求可能時間を持つことになります。顧客請求可能な時間には、顧客とのミーティングのほか、顧客のリソースが直接関与しないが、導入をサポートするために必要なタスクや活動が含まれます（例：シナリオテスト、ミーティングのフォローアップ、Rootstock 導入チームの内部ミーティング、電子メールの処理、一般的な質問への対応/回答など）

Rootstock プロジェクトマネージャーの役割は、顧客プロジェクトマネージャーに取って代わるものではありません。導入を成功させるために必要な主なリソースは顧客のリソースであり、顧客プロジェクトマネージャー（Rootstock ではありません）が管理し、影響を与えます。

プロジェクトマネージャーは、お客様との主要なインターフェースとして任命された Rootstock のプロフェッショナルサービススタッフであり、導入プロジェクトの Rootstock 作業を組織化し、リードします。プロジェクトマネージャーは、他の Rootstock スタッフに ORG(ORG とは、Rootstock モジュールが配置されるお客様の Salesforce.com インスタンスを定義するために使用される用語です)の設定とトレーニング、アプリケーションソフトウェア(Rootstock)のインストールとトレーニング、Rootstock サポート手順の使用に関するトレーニング、導入プロジェクトのあらゆる側面とイベントにおける支援とガイダンスを提供するか、またはスケジュールを調整します。プロジェクトマネージャーは、トレーニング及びパイロット期間中、お客様と Rootstock との主要なインターフェースとして機能します。

フェーズと最初の「本番」操作では、一般的にプロジェクトの監視と指導を行い、有用なリソースを求めるお客様のニーズを満たすことができます。プロジェクトマネージャーはまた、Rootstock システムのアプリケーションにおいて、お客様のプロジェクトマネージャーとパイロットチーム(お客様のコアユーザー/プロセスオーナーで構成)のアドバイザーとしての役割も果たします。プロジェクトマネージャーはお客様のサイトを頻繁に訪問しますが、仕事の多くは Rootstock のオフィスでも行われます。

### **(Customer) Project Manager (お客様プロジェクトマネージャー)**

この個人の割り当ては、導入を成功させる確率を高める唯一の最重要項目です。この個人は、プロジェクトのために顧客の努力を組織化し、リードするために顧客によって選ばれた個人です。これは、ハイレベルのマネージャーまたは幹部でなければなりません。導入プロジェクトの成功には、お客様の組織全体が、導入プロジェクトとそれに続くシステムの本番運用が「お客様のもの」であることを認識することが非常に重要です。この認識を確実にするための重要な要素の一つは、顧客組織の上級管理者または幹部がプロジェクトを管理することです。プロジェクトマネージャーの責任は、システム導入全体の管理、スケジュール管理、顧客のパイロットチームの活動の調整（または監督）、プロジェクトの状況を顧客の経営陣に伝えることです。

Rootstock プロジェクトマネージャーは、プロジェクトマネージャーの要求に応じてサポートとアドバイスを提供します。この 2 人のマネージャーは、それぞれの会社の主要なインターフェースとして機能します。また、「継続的なトレーニング」や「システムの強化」、その他の「本稼働後」の議論に関連して、導入後もコミュニケーションを取ることが期待されています。

## Kick-off Meeting(キックオフミーティング)

Rootstock とお客様の間の正式な合意(サブスクリプションサービスオーダー及び作業明細書)が完了した後、導入プロジェクトの最初の「公式」イベントはキックオフミーティングです。Rootstock は、プロジェクトマネージャー、営業担当副社長及び/またはカスタマーサービス担当副社長のいずれか(または両方)が代表として出席します。顧客は、プロジェクトマネージャーと導入に直接関与するその他のトップレベルの管理職が代表として参加します。

キックオフミーティングの目的は、Rootstock がプロジェクトの流れを説明し、プロジェクトに関するお客様と Rootstock の責任を説明することです。キックオフミーティングでは、以下のような具体的な話題を取り上げます。顧客のキックオフミーティングは通常 30 分と短く、以下のことを行います。

- 1) チームメンバーの紹介（各チームで誰が何をするのか-Rootstock + 顧客
- 2) 近い将来のスケジュール、つまり BRD までに顧客が何を期待できるかの議論。BRD までに顧客が期待できること。
  - a. Rootstock ソフトウェアを自分の組織にロードします。これは、カスタマーサポートが管理するアクティビティです。
  - b. 顧客の勘定科目表のコピーを要求する会計設定を開始します。Rootstock は、この点で経理部門との作業を開始します。
  - c. そのプロセスと構成に焦点を当てた GTM。(下記参照: 'Rootstock GO TO MEETINGS IN PREPARATION OF THE BRD')

KICK OFF MEETING」の間、Rootstock は、契約締結時に見直されることになっていたこの実施ガイドで議論された重要な原則のいくつかを見直すことになります。議論される内容のほとんどは、コミットメントと時間配分を含んでいます。これには以下が含まれます。

### Rootstock プロジェクトマネージャーの責任

- お客様の期待
- データ変換
- Force.com ORG のセットアップとアップデート
- パイロットチームの選定
- カスタマープロジェクトマネージャーの責任
- プロジェクト計画書の作成
- Rootstock の期待値
- 販売提案書と正式な契約書のレビュー
- パイロットの操作と目的
- パイロット訓練
- 一般ユーザートレーニング
- 実際の導入

キックオフミーティング」の最後には、次のステップとして、BRD に向けた最初の現地視察のスケジュールや計画、BRD に向けた「GO TO MEETINGS」について協議しました。

標準導入の一部ではありませんが、追加のトピックが表面化する可能性があります。これらは、キックオフ会議中に議論されるかもしれないし、されないかもしれない。

- ビジネスプロセスマッピング (BPM)
  - ビジネスプロセスマップは、顧客が開発したものであることに注意する必要があります。セールスエンゲージメントがデモのプロセスフローを持っているかもしれませんが、ビジネスプロセスマップは部門別のプロセスフローです。
  - これらのビジネスプロセスマップは通常、パイロットに先立ってコアユーザートレーニングの補助として作成されます。少なくとも顧客は、ビジネスの流れと Rootstock ERP システムに関連する領域を描いたプロセスフローを作成する必要があります。
  - 顧客が Rootstock に BPM での支援を希望する場合、おそらくオンサイト BRD の前の別のマイルストーンとなり、独自のオンサイト時間を必要とする可能性があります。

**特記事項として、ルートスタックは BPM で支援すべきである。組織の規模に応じて、顧客はかなりの量の SOP(標準操作)を持っているかもしれません。**

手続き)とビジネスフロー。これはビジネスプロセスマッピングの一部であり、レビューする必要がある資料の量に応じて何時間もかかることがあるからです。また、これらの BPM はビジネスの理解に役立つかもしれませんが、一般的には非常に詳細な情報が多く、会社を「稼働させる」ことには関連性がありません。したがって、Rootstock がこの資料をレビューすることが期待される場合、Rootstock が BPM に参加するための最も「費用対効果の高い方法」として、「プロセスオーナー」による「ガイド付きツアー」が提供されるべきです。そして、上述したように、これは、導入中に通常 Rootstock が行う追加タスクです。

- カスタマーサポートマニュアルに記載されている Rootstock の拡張とカスタマイズ(ポリシー)

## **Rootstock 'GO TO MEETINGS' in Preparation of the BRD.**

### **BRD の準備で Rootstock「GO TO MEETINGS」**

キックオフミーティングの後、BRD の準備のために、Rootstock プロジェクトマネージャーは顧客との「GO TO ミーティング」(GTM)をスケジュールします。これらの GTM は「コンフィギュレーション GTM」であり、マイルストーンスケジュール上にあります。通常、最低でも 2 回開催され、通常は 1.5 時間、場合によってはそれ以上の時間がかかります。これらの GTM では、Rootstock プロフェッショナルサービスは、Rootstock セールスから渡された情報を(必要に応じて)再訪し、コンフィギュレーションに関する基本的な項目と、BRD の前に顧客が検討/検討を必要とするトピックについての議論を開始することに対処します。Rootstock はこれらの GTM ディスカッションを使用して、オンサイト BRD のための適切なアジェンダを設定することができます。例えば、Rootstock がこれらの議論の中で、顧客が全ての人件費を支出することを決定し、ワンストップルーティング以外には興味がないと判断した場合、BRD ではそれほど多くの時間がショップロアに費やされることはありません。



## Rootstock Project Plan(Rootstock プロジェクト計画)

ビジネス要件定義(BRD)の直後に、Rootstock プロジェクトマネージャーとカスタマープロジェクトマネージャー(及び必要に応じてその他の者)が会合を持ち、プロジェクトの目標と期待を議論、確立、文書化し、導入プロジェクトの詳細なプロジェクト計画を作成します。プロジェクト計画には、プロジェクト計画を構成するイベントのイベント、日付、責任者が含まれています。通常、プロジェクト計画では、以下のような項目や類似の項目を扱う。プロジェクト計画の詳細は BRD の後で、プロジェクトのスコープとプロセスが完全に開発されると、プロジェクト計画の詳細は BRD のためのスケジュールを含むキックオフの後に作業された短期計画があります。

事業計画の項目には、次のようなものがあります。

- ビジネスレビュー定義 (BRD) のためのプラン
- パイロットチームのアプリケーショントレーニング
- 会議室パイロット企画
- Force.com ORG のセットアップとアップデート
- 実施計画
- 主要プロジェクトのマイルストーン
- スタッフの要件計画
- 成功基準
- 一般的なプロジェクト組織
- パイロットチームとそのメンバー
- パイロットチームのリーダーとその責任
- 運営委員会とそのメンバー (任意)

プロジェクト計画では、一般的に、Rootstock のプロジェクトマネージャーと顧客プロジェクトマネージャーが、事業目的、Pilot、トレーニング、コンバージョン戦略について議論する、実施期間中の数回のセッションが行われます。

Rootstock は、リソースの管理と配分のためのプロジェクト計画を持っています。顧客はプロジェクト全体のプロジェクト計画を持っている必要があります。顧客のプロジェクト計画を誰が管理するのか、計画の形式は BRD の間に議論されます。Rootstock は通常、顧客が Rootstock からのインプットを得てプロジェクト計画を更新することを提唱します。

Rootstock のプロジェクトマネージャーは、これらの議論をプロジェクト計画とスケジュールの改訂に反映させるとともに、パイロットの開始日と完了日、変換日と本番導入日などの主要なマイルストーンを予測します。プロジェクト計画を完成させるには、Rootstock ソフトウェアの使用によって管理される、または影響を受けるすべての領域を対象に、お客様のビジネス及び技術的オペレーションを誠実かつ徹底的に調査する必要があります。このプロジェクト計画では、企業がどの程度まで ERP システムを自社の業務に適用すべきかを考慮します。



Rootstock プロジェクト計画が完了すると、Rootstock プロジェクトマネージャーによって維持・修正されます。顧客プロジェクトマネージャーは、少なくとも隔週で、Rootstock プロジェクトマネージャー及びパイロットチームと会議し、プロジェクト計画に対する進捗状況を確認し、新しい割り当てを行い、問題や競合を特定して解決しなければなりません

## BRD（ビジネス要件定義）

顧客のビジネスに応じて、これはユーザーの機能プロセス(例えば、メーカーの場合はエンジニアリング、調達、販売、原価計算、在庫管理プロセスなどの分野、ディストリビュータの場合は調達、販売、倉庫管理、補充計画、原価計算などの分野)のレビューです(付録の BRD アウトラインを参照してください)。質問の一部は、Rootstock の販売プロセスの製品デモの段階ですすでに対処されているかもしれませんが、デモの間に対処されなかった質問やビジネスプロセスが常に存在します。ビジネスプロセスを適切に定義し直す権限を持つ上級管理職が、BRD プロセス（及び PILOT トラック）に参加する際には、システムの機能を活用することを強くお勧めします。製品デモで取り上げられなかった質問については、顧客と Rootstock は、BRD アウトラインの質問を見直し、PILOT プロセス全体の基礎として業務要件定義を使用して「現在の」業務プロセスと「改訂された」業務プロセスについて考えてみることをお勧めします。パワーユーザーは、BRD セッションに参加するために、様々な部門から適切と思われる文書を収集することが意図されています。1 対 1 での Rootstock の「マッピング」BRD は、顧客の現在の（または提案されている）プロセスへのシステムのマッピングは、パイロット段階では顧客の責任である。BRD は、この機能/部門別プロセスマッピングの「代替」として意図されたものではない。

BRD のアジェンダはテンプレートがあるが(付録の BRD アジェンダを参照)、実際の BRD のアジェンダとトピックは、オンサイトに先立って実施される GTM によって決定されるように、一般的には顧客固有のものである。BRD の機能の一部は、Rootstock チームが実際に顧客のオペレーションを見ることです。BRD は通常 2〜3 日間のオンサイトで行われ、その間、Rootstock チームと顧客のインプリメンテーションチームが参加します。誰が実際に Rootstock のために現場に行くかは、導入の規模と範囲によって異なります。

## 実施ガイド

BRD は通常、製造、流通、サプライチェーンプロセスを深く理解し、Rootstock ソフトウェアモジュールをよく理解している 1 人以上のシニア Rootstock コンサルタントによって行われます。シニア Rootstock コンサルタントには、製造リードコンサルタント、アカウントリードコンサルタント、及びプロジェクトマネージャーが含まれます。

BRD プロセスで発見された特別なビジネス手順/システムの「回避策」を必要とする項目のために費やされた追加の時間は、分析、ミーティング、及び提供された文書化にかかった時間に応じて、当初の見積もりに加えて時間が発生する場合があります。Rootstock 製品が特定のビジネス機能をサポートするかどうか、またはどのようにサポートするのかという疑問がある場合や、ビジネスプロセスに変更が必要かどうかという疑問があり、すぐに答えが出ない場合、Rootstock プロジェクトマネージャーは、導入の過程で対処できる「一時保留の項目」としてこれらの項目を挙げます。実際には、発見及び/または回答に時間を要する質問は、BRD のスケジュールを軌道に乗せるために「一時保留リスト」に入れておくことがよくあります。この「一時保留リスト」は、BRD 中に作成され、実施のすべての段階で追加され、プロジェクト計画書の一部となる。Rootstock のプロジェクトマネージャーとカスタマープロジェクトマネージャーは、リストを見直し、その理由を決定しなければなりません。システムの「回避策」が多すぎたり、要求された製品の強化やカスタマイズが通常の量を超えている可能性があります。どのような場合でも、誰もが導入の目的に関連するものとして同じ期待を持っていることを確認するために議論が続くべきであり、何が「ライブ」の前に達成可能であるかを確認します。

多くの場合、製造リードコンサルタントと Rootstock プロジェクトマネージャーは同一人物です。そして、お客様と他の Rootstock 組織（技術スタッフ、サポートスタッフ、エグゼクティブスタッフ） との間のインターフェースとなるのは、Rootstock プロジェクトマネージャーです。

### **Pilot Team Selection(パイロットチームの選定)**

パイロットチーム（コアユーザーとプロセスオーナーで構成）は、カスタマープロジェクトマネージャーと共に、導入プロジェクトを成功させるための責任の大部分を担っています。パイロットチームのメンバーは、会社が現在どのようにビジネスを行っているか、また、Rootstock 導入プロジェクトが完了した後、将来どのようにビジネスを行っていきたいかについて、十分な知識を（総合的に）持っていなければなりません。パイロット・チームは、企業の規模にもよりますが、一般的には 3～8 名程度のメンバーで構成され、社内の主要な分野、または主要な部門や専門分野からそれぞれ 1 名ずつが参加します。パイロット・チームのメンバーを選ぶ際には、この事業への参加が、通常の業務に費やされる時間に加えて行われるものであることを認識しておかなければなりません。パイロット・チームのメンバーは、以下のような資格を持っていることから選ばれるべきである。

- 彼らは、自分の専門分野の業務について完全に精通しています。
- 彼らは自分たちの機能が会社のオペレーションの中でどのように適合するかを理解しています。
- 一般的には経営者や業務をよく知るベテラン社員です。（会社に代わって意思決定をすることができる）
- コアユーザー(またはパワーユーザー)は、ビジネスプロセスを所有し、理想的にはパイロットの参加者です。彼らは訓練を受けた個人であり、したがって、彼らはパイロットを実施します。
- 彼らは、その規律の中で、そして社内で尊敬されています
- 彼らは良いチームプレーをしています。
- パイロットの参加者は全員、Salesforce の UI 規約に触れることをお勧めします。ほとんど、または全く経験がない場合は、パイロットを開始する前に、少なくとも画面ナビゲーションと機能の基本を知っているだけで十分な Salesforce のトレーニングを受けるべきです。

Preface	Planning Track	Configuration Track	<a href="#">Training Track</a>	<a href="#">Pilot Track</a>	<a href="#">Conversion Track</a>	<a href="#">Go Live</a>
---------	----------------	---------------------	--------------------------------	-----------------------------	----------------------------------	-------------------------

## The Configuration Track コンフィギュレーショントラック

このセクションではカバーしています。

- [Other Software Products installed in the ORG](#)
- [ORG Configuration](#)

For more details, please see these related documents

**Rootstock Configuration Workbook**

### Other Software Products installed in the ORG ORG にインストールされているその他のソフトウェア製品

プロジェクトの非常に早い段階で、契約が確定する前に、多くの場合、顧客は全体的な ERP システムを構成するソフトウェア製品を選択する必要があります。お客様は、必要な完全な機能を提供するために、Rootstock ERP と連携して動作する追加のソフトウェアが必要であると判断する場合があります。お客様がそのような推奨を希望される場合、Rootstock は通常、製品を推奨しますが、その決定はお客様に委ねられます。選択する製品には、以下のものが含まれます（ただし、これらに限定されるものではありません）。

- セールスフォース CRM
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
- クイックブック
- アバラ
- ゼンクラフト

### ORG Configuration (ORG 構成)

ORG のソフトウェア構成は、プロジェクトの成功に欠かせない重要な要素です。この機能の重要な性質のため、Rootstock は、お客様に Rootstock のプロフェッショナル及びテクニカルサービス担当者がこのセットアップに協力することを強くお勧めします。これには、Rootstock のプロフェッショナル及びテクニカルサービス担当者が、Rootstock が提供する 2 つのデフォルトプロファイルの

Salesforce プロファイルのセットアップを支援することも含まれます。Rootstock の導入契約には、以下の条項が含まれています。Rootstock テクニカルサービスのスタッフは、Rootstock の初期設定を含む Rootstock をお客様の Salesforce ORG に展開します。

Rootstock のサービスには以下のようなものがあります

- Rootstock ソフトウェアモジュールの展開を計画する
- 初期設定のマッピング
- Rootstock ソフトウェアモジュールの展開
- 必要に応じて Salesforce Sandbox を設定し、初期パイロットデータを入力する

Rootstock の作業は通常、すべて「オフサイトの時間」で行われます。この作業には、通常、1 日の計画と 1 日の展開、構成の設定、及び構成のテストが含まれます。このステップは、導入シーケンスの特定のイベントとは関係ありません。このステップは、Salesforce ORG が利用可能になり次第、常に最初のトレーニングの前に完了します。

ソフトウェアの設定に関するお客様がお読みになるべき追加のドキュメントには、以下のものが含まれます。

- 1) Salesforce のメールテンプレートを記述したドキュメント、pdf です。Customer Doc Web ページの Rootstock Email Template Document を参照してください。
- 2) Rootstock がプロファイルの設定と維持に関して何をしているのか、何をしていないのかについてのドキュメントです。カスタマードキュメント Web ページの「Rootstock Profile and Access Control Document」を参照してください。

Customer Doc Web ページには、次の場所からアクセスできます。

[www.rootstock.com/customer-document-resource-center/](http://www.rootstock.com/customer-document-resource-center/)

Preface	Planning Track	Configuration Track	<b>Training Track</b>	<a href="#">Pilot Track</a>	<a href="#">Conversion Track</a>	<a href="#">Go Live</a>
---------	----------------	---------------------	-----------------------	-----------------------------	----------------------------------	-------------------------

## The Training Track トレーニングトラック

このセクションではカバーしています。

- [System Administrator Training](#)
- [Pilot Team Training](#)
- [Training for Change](#)
- [User Training](#)

### Salesforce Administrator Training (Salesforce アドミニストレーター研修)

Rootstock では、各お客様に Salesforce プラットフォームの継続的なメンテナンスを担当する Salesforce システム管理者を配置することを推奨しています。Rootstock では、このトレーニングは実施しておりません。Rootstock では、Salesforce 管理者トレーニングは実施していません。Salesforce トレーニングカタログは、Salesforce にログインしてアクセスすることができます。

<https://help.salesforce.com/htsctrainingcatalog/>

このカタログには、無料のオンラインコースと有料のコースの両方が掲載されています。左下の 'Job Role(s)' フィルターを使用して 'Beginning Administrator' を選択すると、以下の推奨コースを含むリストにフィルタリングされます（他にも多くのコースがあります）。

はじめに：Salesforce の管理

ユーザーの管理とログイン問題のトラブルシューティング

データの管理を始める

また、システム管理者は、標準オブジェクト/標準フィールドとカスタムオブジェクト/カスタムフィールドの関係や、カスタムレポートを作成するためにそれらをどのようにリンクさせることができるかについてもしっかりと把握しておく必要があります。また、システム管理者は、Excel CSV ファイルへのデータのエクスポートや Excel CSV ファイルからのデータの読み込みを行う Salesforce Dataloader 製品にも精通している必要があります。

## Pilot Team Training(パイロットチームのトレーニング)

パイロット・チーム・トレーニングは、コア・ユーザーがパイロットを行うために必要なシステム知識を提供することを目的としています。このトレーニングには、会計を含む各主要プロセス分野の「エンド・ツー・エンド」（注文から現金化まで）の

完全なサイクルが含まれています。このトレーニングの一環として、システムをどのように使用するかについての社内文書（トレーニングや Go Live で使用するためのもの）を作成します。

パイロットチームの主な任務は、Rootstock を会社のビジネスとオペレーションに「適合させる」ことであり、必要に応じて調整を行い、最適な適合性と結果としてより強力なビジネスを実現することです。このタスクを実行するためには、パイロットチームは、会社の運営方法に関連した Rootstock ソフトウェア、その操作、機能、オプション、または選択肢についての知識を身につけなければなりません。パイロットチームの Rootstock トレーニングは、パイロットチームメンバーを「エキスパート」ユーザーにすることを目的としたものではありません。むしろ、Pilot チームメンバーに Rootstock に関する知識の基礎を与え、それをもとに Pilot を進めていくことを目的としています。目安としては、お客様が導入を予定しているアプリケーション分野ごとに、Pilot チームメンバーが 3 時間のトレーニングを受けるように計画することです。

パイロットチームの最初の操作トレーニングは、Rootstock のナビゲーションです。基本的にナビゲーションのトレーニングでは、RootstockERP ソフトウェアの操作方法を説明し、お客様が導入する各モジュールについて、各メニュー項目の意味、機能、メニュー画面の操作方法を説明します。一般的なパイロットチームによる Rootstock トレーニングでは、お客様が導入するすべての Rootstock モジュールをカバーしています。一般的に、パイロットチームのメンバーは、すべての分野のトレーニングに参加することをお勧めします。第一に、これにより、すべての Pilot チームメンバーは、すべての Rootstock モジュールに直接触れることができ、Pilot 期間中及び将来的に有益な情報を得ることができます。第二に、Rootstock は統合されたシステムであるため、すべての Pilot チームメンバーは、各モジュールが他のモジュールとどのように相互作用するかを知ることができます。第三に、すべての Pilot チームメンバーは、Rootstock での様々なビジネス機能の実行方法を決定するディスカッションに参加します。パイロットチームトレーニングの目的は、パイロットチームが Rootstock のすべての機能的側面に精通し、重要な分野のみを Rootstock の支援を受けてパイロットを計画し、実行できるようにすることです。Rootstock では、重要な分野を徹底的に学習することを推奨しています。ほとんどの企業では、販売注文管理、在庫管理、原価計算、財務会計モジュールとの統合などが最低限含まれます。

## Change Management (変更管理)

多くの組織は、ERP プロジェクトが彼らの人々、役割、スキル要件と全体として会社の構造的な組織に持っていることの影響を過小評価しています。成功した変更管理は、プロジェクトの成功を決定する上で最も重要な要因の一つです。経験はそれが通常効果的に遂行されないことを私達に告げる。おそらくそれは多くの組織が変更管理の柔らかい、心理的な性質と不快であり、従って、必要とされるサポートをそれに与えないのである。

簡単に言えば、効果的な変更管理は、顧客の準備ができており、喜んで ERP の導入で呼び出される新しいビジネスプロセスやシステムを受け入れることができることを保証します。多くの場合、スタッフは、変更しない正当な理由を与えられない限り、変更に抵抗することがあります。このような状況を避けるためには、潜在的な抵抗者に伝え、積極的に影響を与えるための様々な戦略が必要です。使用される戦術は、人々の影響力のレベルや、内部状況に影響を与える能力に応じて変化させる必要があります。



組織全体のプロジェクト代表者のネットワークが、最も効果的なコミュニケーション戦略を支えています。これらの人々は、双方向の情報伝達者としての役割を果たし、プロジェクト関連の情報や資料の配布を支援すると同時に、あらゆる潜在的な問題点についてパイロットチームに貴重で率直なフィードバックを提供します。顧客の変更管理のメンバーまた、組織のすべてのレベルで尊敬され、信頼されている必要があり、健全な個人的、会社間のネットワークに接続されている必要があります。彼らは、顧客プロジェクトマネージャーとともに、この取り組みにおいて重要な役割を果たすことになる。従来のユーザートレーニング以外にも、変更管理プロジェクトチームは、より広い意味でのトレーニングを提供するよう努力すべきである。新しいソリューションに関連する望ましいビジネス目標を概説し、新しいビジネスプロセス、人々の新しい役割、新しいシステムのあらゆる側面について徹底的に説明する必要があります。フォーマルなトレーニングセッションは、これらの目的を伝え、提供されたソリューションの受容性を高めるために、従業員に影響を与えるための素晴らしいフォーラムを提供します。

## End User Training (エンドユーザートレーニング)

コアユーザとプロセスオーナー以外の「ユーザ」のトレーニングは、「エンドユーザートレーニング」となります。

お客様のビジネスによっては、エンジニアリング、購買、販売、荷受、出荷、店舗、生産管理、資材管理、原価計算担当者のトレーニングが含まれる場合があります。カバーする必要のあるトピックは、お客様のビジネスの種類や、導入する Rootstock 機能によっても異なります(下表を参照)。

製造業	分布	サプライチェーン
製品データ管理 販売受注管理 リターンズ処理 (RMA) 予測 材料要求の計画 仕入れと受け取り 在庫管理 倉庫管理	製品データ管理 販売受注管理 リターンズ処理 (RMA) 予測 補充計画 仕入れと受け取り 在庫管理 倉庫管理	ダイレクト/ドロップシップ管理 外部プロセス管理 下請け購入 ベンダーの在庫管理 ベンダーとバイヤーのコラボレーション データ収集・管理 原価計算
データ収集・管理	データ収集・管理	
原価計算	原価計算	
容量管理 店頭での実行 データ収集・管理		

作業指示書に別段の記載がない限り、パイロットに参加した「パワーユーザー」は、このエンドユーザートレーニングを実行します(Rootstock との比較)。パワーユーザーは、コアユーザ/プロセスオーナートレーニングから顧客が開発したドキュメントを使用し、必要に応じて Rootstock がサポートします。

また、Rootstock が顧客のサイトに出向くことなく、ウェブセッションで行うことができる「特定分野のトレーニング」において、Rootstock が「パワーユーザー」をサポートする可能性もあります。

Rootstock がエンドユーザートレーニングに参加することが決定された場合、エンドユーザートレーニングのいずれかに Rootstock のスタッフを使用することの要件と概算料金については、パイロットの終わりに向けて議論する必要があります。

パイロットチームの最後の主な作業は、独自のトレーニング要件を決定して確立し、ユーザー(導入後の新規ユーザーを含む)をトレーニングするためにそれらを文書化することです。システムのすべてのユーザは、システムを "本番 "にする直前の 2 週間以内にトレーニングを受けなければなりません。ユーザートレーニングには、3 つの一般的なアプローチがあります。顧客パイロットチームによるトレーニング、Train-the-Trainer、及び Rootstock プロフェッショナルサービススタッフによるトレーニングです。

### ●パイロットチームによる研修

現在、パイロットを実施しているパイロットチームのメンバーは、現時点では、社内での Rootstock の使用方法について最も知識のある人たちです。パイロットチームのメンバーは、質問に答えたり、パイロット中に行われたビジネスプロセスマッピングの決定事項を説明したりすることができるので、知識の面では、ユーザートレーニングを提供するのに最も適した人物と言えるでしょう。しかし、Pilot チームのメンバーのトレーナーとしての能力は、Pilot チーム、そしておそらく顧客管理者が判断しなければならないものである。パイロットチームによるトレーニングは、組織内で導入プロジェクトの非常に重要な「顧客のオーナーシップ」を促進し、パイロットチームがパイロット期間中に細部にまで注意を払うことを保証し、長期的には顧客の Rootstock への依存度を最小限に抑えることができます。Rootstock の目標は、顧客のチームが可能な限り早く自給自足できるように準備することです。

### ●Rootstock スタッフによる研修

お客様は、Rootstock のプロフェッショナルサービススタッフがエンドユーザートレーニングを提供することを選択することができます。このトレーニングを提供するために、Rootstock は、コアユーザートレーニング中に作成された顧客が開発した文書を使用することになります。パイロット期間中、Rootstock のスタッフは常に「現場」にいるわけではないため、パイロットチームの意見がなければ、Rootstock はこの情報を知ることができません。このような入力と準備があったとしても、パイロットチームのメンバーは、Rootstock が実施するエンドユーザートレーニングの間、質問に答えたり、パイロット中に行われたビジネスプロセスマッピングの決定事項を説明したりするために利用できる必要があります。お客様のオプションとして、Rootstock は、このトレーニングフェーズの間に製造、流通、及びサプライチェーンのコンセプトトレーニングを提供することもできます。この段階でコンセプトとユーザートレーニングの両方を組み合わせることで、お客様のスタッフは、従わなければならない具体的な手順に加えて、基本的な業界のベストプラクティスとビジネス理解を得ることができ、一般的にお客様のスタッフの知識が向上します。



Preface	Planning Track	Configuration Track	Training Track	Pilot Track	<a href="#">Conversion Track</a>	<a href="#">Go Live</a>
---------	----------------	---------------------	----------------	-------------	----------------------------------	-------------------------

## Pilot Track パイロットトラック

このセクションではカバーしています。

- [Conference Room Pilot](#)
- [Configuration](#)
- [Custom Programming](#)
- [Procedural Documentation](#)

### Conference Room Pilot(会議室パイロット)

パイロットチームは、パイロットトレーニングを受けた後、会議室パイロットを開始します。これは、会社のビジネスをシミュレートしたもので、完全に制御され、会議室などの施設内から実行されます。パイロットは完全に顧客のパイロットチームの管理下にありますが、パイロットチームは一般的に、プロジェクトマネージャーの過去の導入経験を活用するために、Rootstock プロジェクトマネージャーまたは製造リードコンサルタントからの指示を求めます。パイロットの一般的な流れは以下の通りです。:

- パイロットの管理体制を確立する：どの製品をパイロットにするか（つまり、パイロットに表示される）、どのような順序でモジュール（またはアプリケーション）をパイロットにするか、どのキーマンが各モジュールをパイロットにするか、パイロットの結果をどのようにレビューし、評価するか、全体のスケジュールはどのようにするか。
- コントロールと初期データテーブル（すなわちオブジェクト）の設定：システムレベルとモジュールレベルのコントロールテーブル、ユーザーメニュー、総勘定元帳のアカウント構造、製造アカウント構造、製品の商品コード、財務諸表のフォーマット。
- 静的なテーブルを構築します。
  - 製造業向け。顧客データ、エンジニアリングと在庫データ、部品表、セールスマンデータ、ベンダーデータ、在庫ロケーションと初期残高、ワークセンターとルーチン、プロジェクト構造とプロジェクトデータ、製造コスト for Manufacturers:
  - ディストリビューター向け。顧客データ、製品と在庫データ、製品構成データ、セールスマンデータ、価格設定とプロモーションデータ、ベンダーデータ、在庫場所と初期残高、プロジェクト構造とプロジェクトデータ（オプション）、コスト。

## ●ビルド

- **製造業者のための：計画テーブル: 材料の requisitions; 予想.**
- **ディストリビューターのための：計画表：材料の要求、予測、倉庫情報.**

## ●「ビジネスサイクル」の検証を行う

- **メーカーのための：**顧客の販売注文を処理し、計画を実行し、プロセスの材料の要求を実行し、プロセスの購入注文を処理し、プロセスの作業命令を実行し、顧客の出荷とクローズの販売サイクルを実行し、売掛金機能を実行し、買掛金機能を実行し、プロセスの会計と "サイクルクローズ" データを実行します。このプロセスの一部として、顧客は、独自の部門のプロセスフローのいくつかを使用する必要があります。コアユーザートレーニングの一環として、またはコアユーザートレーニングの補助として、コアユーザーは、Rootstock システムと現在のプロセスとのビジネスプロセスの「マッピング」をすでに完了していることが推奨されており、(a)システムが自社のビジネスをどのようにサポートしているかを評価し、(b) ビジネスプロセスを改善・変更する機会がある場所を決定することができます。.

多くの場合、顧客は Rootstock ソフトウェアのトレーニングを受けているだけで、完全なマッピングを行っていません。しかし、お客様は自社のフローを理解しており、多くのお客様が一般的なプロセスのマッピングを行っていますが、それはソフトウェアを理解するための助けになるからです。この作業が重要な作業になりそうな場合、Rootstock は必要に応じて支援を行い、別のマイルストーンとして分割することを提案します。

多くの場合、会社の幹部は、コアユーザーのうちどのユーザーがパイロットに参加すべきかを判断するために、独自のビジネスフローを使用します。大規模な組織では、コアユーザーがより詳細な部門別プロセスフローを作成し、一般ユーザーがより簡単にトレーニングを受けられるようにします。.

- **ディストリビューターのために。**顧客からの販売注文の処理、ドロップ SHIPPING/ダイレクト SHIPPING (該当する場合)の実行、補充計画の実行、材料要求の処理、購買注文の処理、顧客出荷の実行と販売サイクルの終了、返品処理、売掛機能の実行、買掛機能の実行、会計と「サイクルクローズ」データの処理。このプロセスの一環として、顧客は独自の部門別プロセスフローの一部を使用し、現在のプロセスに Rootstock システムのビジネスプロセスの「マッピング」を試みる必要があります。

期間末処理の実行：月末の会計クローズを実行し、履歴データを実行します。"ロール"、分析レポートのレビュー、年末処理の実行

パイロットの結果を評価する：問題点と期待される相違点を検討し、開発すべきユーザー手順を特定し、必要なカスタマイズを特定する。

パイロットチームのメンバーは、システムの特定の分野で個別に、またチームとして、Rootstock モジュールの実験を行います。同時に、Rootstock プロジェクトマネージャーは、必要に応じてアプリケーションの指示/アドバイス、及びリエンジニアリングのコンサルティングを提供します。このプロセスの間、パイロットチームは以下のことを行います。

パイロットチームは、システムの多くの側面をどのように独自の環境に具体的に適用するかを議論して決定し、必要とされる、または必要とされるリエンジニアリングについて議論して決定します。パイロットチームは、各ステップの結果を確認し、プロセスが満足のいく形で機能していることを確認し、必要な変更を加え、プロセス全体に満足するまでステップを繰り返します。パイロットのこのフェーズは、利用可能な時間とパイロットチームのメンバーのコミットメントとプロジェクトの範囲に大きく依存しますが、数週間から 1 ヶ月以上かかることもあります。前述したように、Rootstock は通常、パイロット中（またはパイロットの特定の領域）に現場に出向き、関与しますが、この予想される時間は、時間単位の見積もりに含まれています。お客様が自分たちでパイロットを実施し、管理できている場合は、Rootstock が「パイロットを開始する」ために参加し、最終的なパイロットセッションの少なくとも一部に参加できるようにすることが提案されています。例えば、エンジニアリング、購買、生産、及び販売の相互作用を伴うパイロットセッションでは、Rootstock のプロジェクトマネージャーがその場に立ち会う(または「Go To Meeting」セッションを通じて出席する)ことをお勧めします。グループの過半数が参加するパイロットセッションでは、「Go To Meeting」セッションであっても、Rootstock が関与していれば、非常に効果的です。Rootstock の ERP ソリューションは大規模なアプリケーションであり、「パイロット前トレーニング」は、情報に精通したユーザーが独自のパイロットを実施する際に役立ちますが、経験上、「パイロット前トレーニング」では、徹底したパイロットトレーニングを完了するために必要な答えのすべてを提供できないことが示されています。パイロットが実施されている間、Rootstock が現場にいる場合は、その場しのぎの質問に対応することができます。パイロットの進行中に Rootstock が現場にいない場合は、Rootstock と定期的に「go to meeting」を行い、パイロットが顧客と Rootstock の期待通りに進行していることを確認する必要があります。

Rootstock のシニア Rootstock コンサルタントは、BRD から収集した情報を使用して、会議室パイロットのための基本的なシステム設定データを設定し、準備します。多くの場合、「準備」には、機能プロセスに関連するバリエーションのユニークな性質のため、Rootstock の技術スタッフから特定のビジネス慣行を達成するための方法を要求されることがあります。また、BRD に参加した Rootstock のシニアコンサルタントもパイロット準備とパイロット参加を行い、セットアップの環境として、サンドボックスの「種付け」に使用できるデータのサブセットを要求してくることが予想されます（例：メーカーの場合、部品表、ルーティング（利用可能な場合）、予測など）。

前述の通り、会議室パイロットは基本的に一連のハンズオンセッションであり、サンドボックス内の顧客データを使用して Rootstock モジュールを操作する機会をユーザーに提供します。これは、Rootstock ERP ソリューションのあらゆる側面をレビューし、Rootstock モジュールの機能的側面をお客様の環境と関連付ける機会となります。会議室パイロットの結果は、本番運用で Rootstock を導入するかどうかのゴーサインを出すために使用されます。この会議室パイロットの一部は、Rootstock モジュールのキーフィールドや指標の設定を決定する際に、お客様と Rootstock が必要と判断した会社の方針や手順を議論する会議に出席します。（BRD の結果に基づいてカスタマイズされた計画を設定するための基礎として使用される、付録の「パイロットプロジェクト活動計画のテンプレート」を参照してください）。

会議室パイロットは、正式なエンドユーザートレーニングの前に、顧客の一般ユーザーに Rootstock モジュールへのアクセスとプレビューを提供する方法でもあります。このトレーニングへの「プレビュー」には、Rootstock モジュールへのハンズオン入力が含まれており、ユーザーは Rootstock で得られた結果を確認し、パイロットチームの以下の点を検証するために、トランザクションの入力を練習する機会が与えられます。

仮定を検証します。このインタラクティブなプレビューモードでは、実際に取引を Rootstock に入力し、間違いを犯し、その間違いを防ぐ方法や修正方法を学ぶこと以上に、前提条件を検証する方法はないため、ユーザーにとって最高の体験

を提供します。会議室パイロットでは、パイロットチームのメンバーと選ばれた一般ユーザーのグループが Rootstock に情報を入力し、Rootstock モジュールにその情報を編集・処理させ、その結果を計算して出力することができます。

Rootstock のスタッフがすべての Pilot 活動に参加するわけではなく、Pilot チーム（別名「パワーユーザー」）がトレーニングを受ければ、Rootstock のスタッフの参加は、トレーニングトラックのほとんどの Pilot チームトレーニング部分での役割である「プロジェクトリーダー - 教室での指導」の役割よりも、むしろアドバイザー的な役割になることが予想されます。このアドバイザーの役割は、「現場で」または「Go To Meeting」セッションを介して行うことができ、一般的には 5 回以下の Pilot 活動セッションに制限されています。

**注。**。そのため、Salesforce ORG のサンドボックスは、本番用の ORG から「リフレッシュ」することができます（その逆はできません）。そのため、サンドボックス ORG で確立され構築された「パイロットデータ」を本番用の ORG に「プッシュ」して戻すことはできません。Sandbox に保存して、将来のテストやトレーニングに使用することができます。しかし、ほとんどのお客様は、「go-live」後に本番用の ORG からリフレッシュすることで、将来のトレーニングのために Sandbox を「再確立」することを選択します（この方法では、お客様の担当者は最新の正確なデータを使用して作業しています）。

## Configuration(構成)

Rootstock は非常に柔軟性の高い ERP ソリューションです。これはユーザーにとっては非常に良いことですが、顧客はビジネスプロセスを Rootstock の機能に「マッピング」する必要があります。これは、適切な Rootstock オプションを選択して Rootstock の手順をユーザーのビジネスのやり方に「マッチ」させたり、ユーザーの手順を変更して Rootstock の仕組みに「マッチ」させたりすることを意味します。通常、このプロセスはキックオフミーティングの後に開始され、Pilot を通じて継続されますが、作業のほとんどは Pilot の枠組みの中で行われます。これには、エンジニアリングプロセス、在庫、作業指示書、販売指示書、MRP 及び事業計画プロセス、調達プロセス、製品原価計算及び会計プロセスなどのマッピングが含まれます。このマッピングが正しく、あるいは完全に処理できない場合は、ソフトウェアの再設定が必要になることがあります。

## Programming Requested Enhancements and Parking Lot Items

### プログラミングの要望強化と一時保留の項目

特定のビジネスプロセスに対応するために、標準の Rootstock モジュールをカスタマイズして拡張する必要性がいつでも浮上する可能性があります。

- お客様と Rootstock との間の契約が最終的に結ばれる前に、現地調査や製品のデモンストレーションの際に、パイロット期間中に詳細を検討する必要があります。
- 一般的には、必要性が存在する場合には、以下のいずれかの方法で明らかになります。
  - BRD 中また
  - パイロット

システムの強化やカスタマイズに関する顧客が認識した要件は、ソリューションがすでにニーズを満たしていないことを確認するために、Rootstock のプロジェクトマネージャーと一緒に検討されます。これらの最初の要求は、パイロットプロセスまたはビジネス要件定義の一部として、「一時保留アイテム」として表面化します。プロジェクト計画は「生きた文書」であるため、これらのパーキングロット項目は通常、プロジェクトに追加されます。

BRD 及びパイロットの間に計画を作成する必要があります。このようなニーズが確認された場合、Rootstock プロジェクトマネージャーとカスタムプロジェクトマネージャーは共同で、回避策があるかどうか、または Rootstock 製品開発に、有償の機能強化または製品のカスタム修正のための大まかな概算見積もりを提供するように要求するかどうかを決定します。特定の「一時保留アイテム」が強化のための仕様になり、先に進む前にスケジュールとコストが合意されている場合もあります。完成目標は、一般的にパイロット期間中（テストのため）、または少なくとも「本番」の前のいくつかの時期になります。このような機能強化を要求された場合、販売プロセスや最初のプロジェクト計画の間に議論された当初の予定していた「本番」の日になが遅れる可能性があります。すべての「一時保留アイテム」が Rootstock ソフトウェアモジュールの変更ににつながるわけではありません。多くの場合、これらのアイテムや機能強化は「本番稼動」には必要ないと判断され、または Rootstock ソフトウェアモジュールへの機能強化のコストは「メリット」に見合わない判断されます。

Rootstock ソフトウェアモジュールへの機能拡張の要求は、最小限の料金で追加できる場合もあれば、大規模でかなりの費用がかかる場合もあります。したがって、これらの項目に対応するかどうかについての検討事項には、以下のようなものがあります。

理想的には、お客様は、Rootstock が標準モジュールを変更することなく、独自の Salesforce ワークフローを実行し、オブジェクトにカスタムフィールドを追加することができます。このような場合、お客様は、ご要望に応じて支援を提供できる Rootstock の専門的な技術サービスを時間的にも物質的にも利用することを希望するかもしれません。

● お客様は、Rootstock がケースバイケースで見積もった「カスタムレポート」または機能を要求することができます。Rootstock がお客様との間で、どのようにして見積、見積、仕様書のサインオフを行うかについては、『Rootstock・カスタマーサポート・マニュアル』に定義されている手順があります。

- Rootstock が追加したもののうち、Rootstock の標準製品の一部にならないものには、追加の「年間サポート料」と拡張機能の作成費用が発生します。この「年間サポート料」は、エンハンスメントの作成にかかる「1 回限りの料金」の 25%に相当します。
- お客様は、Rootstock がそのモジュールに組み込む予定の「標準機能」を、Rootstock の開発スケジュールの中で繰り上げ（迅速化）するように要求することができます。Rootstock は、計画された機能拡張を追加するこの種の迅速サービスに対して課金しますが（1 時間あたり 200 ドルのレートで）、これらの機能拡張には「年間サポート料」は発生しません。
- 追加の機能強化の要件や見積料金については、Pilot 中や Pilot 後にも議論することができます。

## Procedural Documentation(手順書)

Rootstock は、パイロット期間中及びパイロット終了後まもなく、パイロットチームが、(1)社内のすべてのビジネスプロセスのすべての操作手順(パイロット期間中に決定または決定されたもの)を網羅し、(2)そのような手順文書に関する会社の通常の基準に準拠した独自の社内文書を作成することを推奨しています。また、モジュールを使用する新しいスタッフのための将来のトレーニング資料としての役割も果たします。



Preface	Planning Track	Configuration Track	Training Track	Pilot Track	Conversion Track	<a href="#">Go Live</a>
---------	----------------	---------------------	----------------	-------------	------------------	-------------------------

## The Conversion Track コンバージョントラック

このセクションではカバーしています。

- [Conversion Planning](#)
- [Mapping](#)
- [Manual Conversion](#)
- [Upload Conversion](#)
- [Reconciling](#)
- [Testing Converted Data](#)
- [Data Conversion Activity](#)

### History Data (履歴データ)

現在の ERP システムからの非取引データのほとんどは、データローダやカスタムインポートなどの標準的な Salesforce ツールを使用して Rootstock にアップロードすることができます。例としては、顧客、アイテム、BOM などが挙げられます。

Rootstock では、利用可能なデータロードに関する標準的な文書を管理していますが、すべてのデータをロードできるわけではありません。Rootstock が既存のデータロードを持っていない特定のデータが必要な場合、Rootstock は必要なデータロードをサポートするための見積書を提供することができます。

Rootstock は、取引履歴データの標準データロードを管理していません。例えば、PO レシート、出荷された販売注文、在庫調整などです。このタイプの取引履歴が必要な場合、Rootstock は必要な履歴データ負荷をサポートするための見積書を提供することができます。

### Conversion Planning (変換計画)

導入されるすべての Rootstock ERP ソリューションには、以前に自動化されたシステムからの完全な変換であっても、Excel スプレッドシートにデータファイルが保存されている初めての導入であっても、既存のデータを Rootstock オブジェクトに変換するための何らかの計画があります。お客様は、必要なデータを現在の形式から Rootstock データベースにどのように転送するかについて、常に複数の決定をしなければなりません(場合によっては独自の決定をすることもあります)。データは「クリーンアップ」(修正)され、一貫性を持たせたり、古い部分を削除したりしなければならない場

合があります。一部のデータは電子的に転送され、新しい独自の変換スクリプト、ルーチン、プログラムまたは API を作成しなければならない場合があります。この導入には、カスタムスクリプトや API の Rootstock 開発は含まれていません。むしろ、標準的なデータロード関数が使用され、標準的な Rootstock ドキュメントが提供されます。また、以下の点にも注意してください。

すべての Rootstock オブジェクトのロードは、Salesforce データロードではサポートされていません。サポートされているオブジェクトのリストがありますので、変換計画中に検討できます。その他のデータは、データ量が少なかったり、フォーマットが一貫していない場合があります。このような場合は、ボリュームに応じてデータを手動で入力する方が良いでしょう。レガシーデータが簡単な入力に簡単に適合しない顧客は、データを読み込ませるためのカスタマイズが必要になるかもしれません。全体的な変換計画には、変換に必要なリソースの見積もり、変換中に発生するコストの見積もり、データのタイプごとに変換プロセスをテストするための時間枠の確立も含まれます。顧客の提案書/契約書に記載されている導入見積もりには、この活動は含まれていません。Rootstock は、標準的なプロフェッショナルサービス料金でこの分野を支援することができます。

### Object Mapping (オブジェクトマッピング)

送信システムから新しい Rootstock ソフトウェアモジュールにデータを転送するためにどのようなプロセスを使用するか、特にデータを電子的に転送する場合には、既存の形式のデータを正しい Rootstock オブジェクトのデータフィールドに「マッピング」する必要があります。このマッピングには、現在のフォーマットのデータに関する知識(一般的にはお客様から提供されます)と、データフィールドと Rootstock 内での使用に関する知識(一般的には Rootstock プロジェクトマネージャーから提供されます)が必要となります(一部はトレーニングトラックで説明されます)。

### Manual Conversion (マニュアル変換)

Rootstock プロジェクトマネージャーは、手動変換(個人が手でデータを Rootstock に入力する)の長所と短所をお客様と一緒に検討します。このアプローチは、「静的な」データ、つまり、顧客やベンダーの記録など、頻繁に変更されるデータに最適です。多少のマッピングが必要になりますが、アップロード変換に必要なマッピングよりも複雑ではないことが多いです。しかし、手動でデータを変換すると、通常、アップロード変換よりも時間がかかり、常にヒューマンエラーのリスクを含んでいます。時間とエネルギーはまた、プロセスに関与する人員の選択と訓練に費やされなければならない。また、手動でデータを入力する人の作業を体系的に監査する努力もしなければなりません。最後に、手動で Rootstock に入力されたデータは、モジュールに入力されてから稼働日まで維持され、最新の状態に保たれなければなりません。

### Upload Conversion (アップロード変換)

手動変換プロセスと同様に、Salesforce のデータロード、特別アップロードプログラム/スクリプト/ルーチンを使用してデータを電子的に変換する場合も、Rootstock の標準 API を呼び出す可能性があるため、長所と短所があります。Rootstock がすでに持っている API であっても、お客様が API を使用しようとする場合は、IT リソースを用意す

る必要があることに注意してください。データの種類ごとに、旧システムからデータを抽出/取り出し、Salesforce Data Loader が使用する形式でデータを提供する方法を作成するのはお客様の責任です。このような抽出/取り出しやフォーマットのプログラム/ルーチンを記述するためにお客様が選択した人は、出力システムに精通していなければならず、マッピン

グプロセスに参加する必要があります。Rootstock が旧システムからデータを取得するためのこれらの抽出/プル及びフォーマットプログラム/ルーチンの作成に関与することはほとんどありません。

### Reconciling (整理整頓)

再照合とは、データが手動で変換されたか、アップロードプログラム/スクリプト/ルーチンを使用して電子的に変換されたかに関わらず、Rootstock に転送されたデータを送信システムで検出されたデータと比較するプロセスです。2 つのシステム間の不一致はリコンサイル中に特定されなければならない、マッピング、データ入力、またはアップロード作業の修正が必要となります。調整中に、各アップロードプログラムをテストして出力が正しい形式であることを確認し、プロセスが正しく動作することを確認するためにデータをテストアップロード（予備的な変換）する必要があります。この 2 つのデータセットの調整は、カスタマーチームの責任となります。どのようなタイプのデータでも、アップロード処理は、Pilot に加えて顧客のサンドボックスで最初に行われることに注意してください。

### Testing Converted Data (変換データのテスト)

調整は、転送されたデータの正確性を検証するという限られた焦点ですが、テストは、送信システムから Rootstock への切り替えに至るまでの会社全体の一連のリハーサルに他なりません。

顧客がレガシーERP システムと正確に一致するように本番環境を設定し、本番環境からサンドボックス環境を作成した場合、レガシー本番システムで処理するようにサンドボックス環境で処理できる重要なトランザクションがあります。いくつかの在庫取引に加えて、発注書の領収書、販売注文の履行は、レビューされているより一般的なトランザクションです。また、財務への影響は、原価計算が適切に行われていることを保証するために、両方のシステムで確認する必要があります。また、手元の在庫残高も同様に比較することができます。

したがって、会社のユーザーは、送信システムでこれらの事前定義されたトランザクションのシリーズを実行することができます。これらのユーザーは、その後、Rootstock を使用して同じトランザクションを再現します。その後、両方のシステムの出力を比較して、それぞれが同一であることを確認し、相違点がある場合は、その相違点を説明する必要があります。このプロセスでは、Salesforce のデータローダー、特別アップロードプログラム/スクリプト/ルーチン、転送されるデータの使用状況だけでなく、Rootstock のトレーニングを受けたユーザーのスキルや知識もテストされます。さらに、このようなテストは通常、お客様のシステムに通常の運用で想定されるようなパフォーマンス負荷がかかることを初めて確認するものです。

### Data Conversion Activity (データ変換活動)

前述のように、Rootstock は、ユーザーがデータを入力するプロセスを容易にする「インポート」テクニック/コードとツール (CSV インポート、データローダー) を作成しました。これらのツールの使用に関するトレーニングには料金が発生し、変換中に提供される人手による支援には料金が発生します。データ変換作業の支援に Rootstock のプロフェッショナルサービス及びテクニカルサービスを使用する場合、これらの「インポート技術」及びプログラムを使用するソフトウェアは無料ですが、お客様がこの作業において Rootstock の支援を希望する場合、すべてのプロフェッショナルサービス及び追加の Rootstock のテクニカルサービス時間は有料となります。

変換用スクリプトを開発するために必要な顧客のデータ及びプラクティスの分析は、必要に応じて別途有料の活動であり、BRD またはパイロット活動の一部ではありません。



---

データローダ及び/または特別アップロードプログラム/スクリプト/ルーチンを作成することが決定された場合、これは導入中にいつでも議論され、お客様が手動で変換を行うか、お客様の IT リソースを使用するか、または Rootstock サービスを使用するかを選択ができるように見積もられます。

また、「本番環境にロードされると予想されるデータは、まずサンドボックスにテストロードし、データロードプロセスとデータフォーマットの両方を検証する」ことも強く推奨されています。

データ変換活動のいずれかに Rootstock の人員を使用することの要件及び見積料金については、パイロットの終わりに向けて議論されます。多くの場合、契約前には活動の範囲が分からず、お客様は Rootstock の支援がなくてもできると思い込んでいることがあります。パイロットの終わりに向けて、この仮定を検証することは常に良いことです。多くの場合、より多くの情報を得たユーザーは、わずかな Rootstock の支援でデータ変換作業を自分たちで行うことができます。

---

Preface	Planning Track	Configuration Track	Training Track	Pilot Track	Conversion Track	Go Live
---------	----------------	---------------------	----------------	-------------	------------------	---------

## Readiness Review and Go Live 準備のレビューとゴーライブ

このセクションではカバーしています

- [Rootstock 'Go Live' Readiness Review](#)
- [Rootstock Readiness Review Template](#)
- [Go Live / Live Implementation](#)
- [Rootstock 'Go Live' Support](#)
- [On-Going Telephone Support](#)
- [Post Implementation: Additional Modules](#)

For more details, please see these related documents:

- Rootstock Customer Support Manual

## Rootstock 'Go Live' Readiness Review

### Rootstock「Go Live」の準備のレビュー

これまでの導入経験を踏まえて、Pilot やエンドユーザートレーニングでは「チェックオフ」しておくべき項目がいくつかありますが、その中でも「チェックオフ」しておいた方が良い項目があります。

見直した項目の中には、以下のようなものがあります。

- **すべてのユーザーがそれぞれの機能についてトレーニングを受けていることの検証** Rootstock サポートチームは、「このユーザーのトレーニング及び/またはこのビジネス機能はパイロットで検証されていないのか？ オペレータのミス」を最小限に抑え、Rootstock サポートチームによるトレーニングを「最小限に」するために、ビジネス機能のリストが提供され、そのビジネス機能を担当するユーザとスーパーユーザが記載されます。標準的なビジネス機能の多くはパイロット中に実行されますが、「材料の移動」の反転や労働力の反転などの機能は、パイロット中には必ずしも実行されなかったこともあります。本番前に練習しておく必要があります。準備レビューは、ユーザーが主要なビジネスプロセスのトレーニングを受けているかどうかを検証するものである。サンドボックスのレビューでは、以下のようなデータが存在するかどうかを確認することができます。
  - 商品コードのメンテナンスとシステム設定を行い、本番環境とサンドボックスが同等の設定であることを確認する。
  - アイテムと製品メンテナンス
  - ルーティング
  - 適切なデフォルト情報を使用し、Salesforce アカウント（顧客/ベンダーマスタファイルなど）を設定する
  - Dimension の設定
  - Order to Cash
  - Procure to Pay
  - 作業受注処理とスケジューリング・能力計画（メーカー向け）
  - 材料所要量計画
  - コスト取引監査証跡は、システム内で誰が（どのくらいの頻度で）取引を行ったかを検証するために、取引の種類ごとにソートして実行することができます。
- **経理とのレビューは、PO 領収書、在庫材料の移動、作業注文取引、販売注文履行取引によって作成された総勘定元帳取引に精通していることを確認するために行われます。**これらのトランザクションを確認することで、パイロットが完了し、エンドユーザートレーニングが完了したことを確認することができます。コスト取引監査ファイルは、総勘定元帳、買掛金または売掛金に渡された取引を作成しました。準備状況のレビューでは、これらの取引のうち、経理部がレビューした取引があるかどうかを判断します。
- **Rootstock プロジェクトマネージャーまたは製造リードコンサルタントは、顧客のプロジェクトマネージャーとの準備レビューに参加し、以下のすべての静的マスターファイルが確立されていることを確認することをお勧めします。**
  - **すべての製造業及び/または流通業の顧客のために。**
    - システムセットアップ、商品コード、アイテムマスターデータ（製品、エンジニアリング、在庫、購買、コスト）
    - デバイジョンマスターファイル

- 製造業のお客様へ。
  - エンジニアリング変更管理と部品表
  - ルーティング

Rootstock コードに影響を与える可能性のあるカスタムスクリプトやカスタムフォームは、Rootstock カスタマーサポートがこれらのカスタムスクリプトやカスタムフォームが実行されたことを認識できるようにメモしておく必要があります。多くの場合、問題が表面化しただけで、その問題が Rootstock のトランザクションを失敗させるような方法で書かれたカスタムスクリプトの結果であることが判明します。

### Readiness Review Template (READINESS REVIEW のテンプレート)

新しい ERP ソリューションにライブビジネスを取ることは、計画の多くを必要とします。その計画の重要な部分は、顧客のスタッフのトレーニング、パイロットの実施、重要なベンダーからのサポート、その他の領域に関して、特定の要件が満たされていることを確認することです。Rootstock では、本番運用の準備をするためのガイドとして、準備完了レビューテンプレートを提供しています。お客様が本番運用の準備ができたなら、Rootstock はお客様と一緒に Readiness Review Template をレビューします。準備完了レビューテンプレートは、お客様の特定の構成に基づいた「ドラフト」としてお客様に提供されます。これまでに行われたプロセスフローやトレーニングを参照して、お客様固有のテンプレートを作成します。このプロセスでは、以下の用語を使用します。顧客にとって意味のある もちろん、顧客間での共通性があります（例：PO レシート）。

### Go Live / Live Implementation (ライブ/ライブ導入)

でも、計画、トレーニング、及びその他の準備の多くの後に、新しい ERP ソリューションと 3"ライブに行く3"は重要なステップです。顧客が文字通り 3"ライブに行く3"プロセスになるまで、多くのステップは、単に完了することはできません。古いシステム上の活動は凍結されなければならない、おそらく完全なインベントリを取らなければならない、現在のトランザクション指向のデータを変換または入力する必要があり、静的及び履歴データは、更新が必要な場合があります。新たに訓練を受けたユーザーは、新しい知識を使用に移さなければなりません。導入プロジェクトを成功裏に完了させるためには、このような活動のすべてが一致していなければなりません。おそらく、導入計画の中で最も重要な要素は、実際の「本番」プロセスです。導入は「段階的に」行われるのか、それとも「シングル・ポイント・イン・タイム」の導入や変換になるのか？どちらの方法が正しく、成功するかは、多くの異なる考慮事項によって異なります。ルートストックプロジェクトマネージャーは、お客様がどちらの方法を選択したいかを評価する際に、お客様を支援することができます。いずれのアプローチを取るにしても、Rootstock のプロジェクトマネージャー及び/または製造リードコンサルタントは、変換及び「本番」の間、現場に常駐することを考慮する必要があります。つまり、BRD とパイロットに加えて、Rootstock は、必要に応じて一般的なサポート、「マンツーマン、穴埋めトレーニング」を提供し、緊急事態が発生した場合の迅速な対応を保証するために、本稼働中も現場にいることを意味します。さらに、Rootstock のスタッフは必要な支援を提供するために待機しています。3 回の現場での対応が望ましいです - そして理想的には、それをカバーするために提案書の中に時間があり、旅費予算が記載されており、顧客がプロジェクトを開始する前に時間をサポートしていることがあります。

## Rootstock 'Go Live' Support (some specific considerations)

### Rootstock の「Go Live」サポート（いくつかの具体的な考慮事項）

以下の項目のいくつかは、特定のお客様の導入とゴーライブに適用される可能性があることを理解しておくことが重要です。Rootstock プロジェクトマネージャー(及び場合によっては他の Rootstock のリソース)は、このフェーズを通してお客様を指導し、サポートします。ただし、お客様は、これらの各項目(及び場合によってはその他の特定の考慮事項)を理解し、それに関与する必要があります。

- Rootstock モジュールがサポートする一般的なビジネス分野は数多くあります。通常、Rootstock のすべての機能を一度に導入することは理にかなっていますが、段階的なアプローチが理にかなっている場合もあります。
- 実際の「本番稼動」計画は、Rootstock からの依頼を受けて、実際には BRD から開始され、ユーザーがパイロットを完了し、Rootstock システムについてより多くの情報を得られるようになると、継続的な検証が行われます。実際の計画は、レディネスレビューの前に完了し、「GO Live」の前に完了する場合がありますが、レディネスレビューと「GO Live」の両方をサポートするために、Rootstock の専門サービスをスケジュールする時間を十分に確保しておく必要があります。GO Live」では、データ変換の状態も考慮する必要があります。

お客様は、Rootstock をお客様の施設内で「現場」に配置し、初めて本番環境に投入する際に、導入される機能を担当するお客様の担当者として協力して作業を行うことを検討する必要があります。以下の領域には、以下のものが含まれます。**オンサイトを考慮すべき** これらの機能は、生産現場で機能の一部が「オン」になっているため、お客様が Rootstock の担当者を現場に配置することを検討すべき機能です。

- **すべての製造業及び/または流通業の顧客のために**
  - システム設定、商品コード、商品マスタ、商品マスタ
  - 立ち上げ時の在庫追加・調整（オンサイトを考慮すべき）
  - 営業の受注入力・受注出荷（「現場」を考慮する必要があります。）
  - 発注書入力・発注書受付（「現場での」を考慮すべき）
- **製造業のお客様へ**
  - エンジニアリング変更管理と部品表
  - ルーティング
  - 作業指示サイクル（課題・労務簿・領収書）（「現場」を考慮すべき）
  - 作業指示書のコスト分析（「現場」を考慮する必要がある）
  - MRP と供給需要のレビューと企業の要求書/作業指示書（現場での作業を考慮する必要がある）

### On-Going Telephone Support (電話サポート)

お客様は、Rootstock のユーザーとして、Rootstock のサポートを受ける権利があります。お客様は、Rootstock ウェブサイトのお客様ページでアクセスできるチケットの記録方法について、お客様サポートマニュアルをお読みください。電話サポートは、Rootstock モジュールが Salesforce.com プラットフォーム上の Rootstock 独自のオペレーティング環境(ORG)上で再現可能な欠陥で誤動作した場合、またはモジュールが意図した通りに使用されているときに設計通りに機能しない場合のサポートに限定されます。Rootstock は、検証されたプログラムの欠陥によって破損したデータを分析し、修正するための支援も提供します。また、お客様は、Rootstock の一般ライセンスが別途料金を支払うことなく利用できるように

なった Rootstock のすべての改良、拡張、更新、及びその他の変更を受ける権利を有します。これらの特典を継続して受けるためには、お客様が満たさなければならない一定の最低限の義務があります。例えば、Rootstock モジュールがデプロイされた Salesforce.com ORG への管理者アクセスを提供する必要があります。詳細については、『カスタマーサポートマニュアル』を参照してください。

### Post Implementation: Additional Modules (導入後の追加モジュール)

企業のビジネスが成長し進化するにつれ、アプリケーションの要件も変化していきます。Rootstock はその事実を理解しており、顧客のニーズを満たすために常に製品の拡張と開発を行っています。Rootstock の開発チームは、ソフトウェアの有用性を向上させることもあれば、全く新しいモジュールがリリースされることもあります。お客様が新しいモジュールを評価することを決定した場合、Rootstock は、新しい機能のメリットを実証し、お客様が新しいモジュールを導入するかどうかの賢明な判断を下すために必要なガイダンスを提供する機会を歓迎します。しかし、一度そのような決定がなされると、「Rootstock の ERP ソリューションに主要な新機能を追加するには、具体的にどのようなことが必要なのだろうか」と疑問に思うかもしれません。

トレーニングトラックセッションでは、新しいモジュールが顧客の ORG にデプロイされた後に必要とされるトレーニングの特定の領域について説明します。より定義された領域に焦点を当てていますが、新しいモジュール/機能の最善の使用を必要とするためには、同じタイプのトレーニングが再び必要になります。おそらく、ソリューションの一般的な使用方法について基本的なトレーニングを必要とする新入社員が Rootstock に紹介されるでしょう。他の従業員は、追加や変更をカバーするトレーニングのみを必要とします。

回答が必要な典型的な質問には、以下のようなものがあります。

- パイロットチームがトレーニングを受け、ユーザー自身がトレーニングを行うのか、それとも Rootstock プロジェクトマネージャーがトレーニングのすべてを行うのか。
- 組織内の誰が「プロジェクト代表」となり、このフェーズでどのような役割を果たすのでしょうか？

これらの決定がすべて行われた後、「パイロット・トラック」セッションでは、すべてのビジネス・ニーズを確実に満たすためのガイダンスが提供されます。このセッションでは、会議室パイロットを成功させるための要件を概説し、ビジネスプロセスのマッピングの重要性を強調しています。また、パイロットチームが、すべての操作手順を網羅した内部文書を作成し、カスタム機能拡張の必要性が生じた場合に必要手順を説明することを推奨しています。最初の導入に比べればはるかに小規模ではありますが、Pilot はこの「ミニ」導入の重要な側面であり、十分な計画と実行が必要です。

初期の導入では、既存データの変換が考慮されていました。今回も同じことが言えるかもしれません。

回答する必要があると思われる質問には、以下のようなものがあります。

- 新しいモジュールは、現在使用されているマニュアルシステムを置き換えるものですか？
- それとも、新しいモジュールの使用に不可欠な電子データを含む自前のレガシーシステムを置き換えるのでしょうか？

---

このマニュアルの「コンバージョントラック」セクションで説明されている手順に従うことで、すべてのコンバージョンの問題をカバーすることができます。

最後に、Readiness Review and Go Live セクションでは、新しいモジュール/機能が「スイッチオン」する準備ができているかどうかを判断するのに役立つ Readiness Review テンプレートを提供しています。また、このセクションでは、プロセスが進むにつれて、顧客が Rootstock に期待できる継続的な電子メール、電話、及び導入/コンサルティングサポートについても説明しています。

追加モジュール/機能性や主要な機能強化の導入を最初の導入と同様の方法で見えていくことで、お客様は成功への道のりを期待することができます。お客様が Rootstock ERP ソリューションの多くのメリットを「クラウドで」享受できるように、Rootstock は指導、奨励、技術的専門知識を提供します。



## Appendix I

BRD アジェンダはお客様ごとに用意されています。単純にすべての機能をリストアップして、それぞれの機能や分野について議論するものではありません。BRD アジェンダは、以前に行われたお客様のセッションやディスカッションの結果に基づいて作成されます。例えば、以前の議論でお客様がプロジェクト管理を使用しないと判断された場合、BRD ではプロジェクト管理については議論されません。BRD はプロセスに焦点を当てており、成果物にはプロジェクトプランとコンフィギュレーションワークブックが含まれます。限定的なサンプルを以下に示します。

以下は、GTM ミーティングと BRD で議論される項目のサンプルです。Rootstock が GTM の中で、特定の分野により多くの時間や焦点を当てる必要があると判断した場合は、その分野により多くの時間が割り当てられます。

<u>Topic</u>	<u>Day</u>	<u>Time</u>
<b>はじめに/施設見学</b>		
<b>Rootstock の概要</b>		
ビジネス要件開発(BRD)の目的		
- ビジネスプロセスをサポートするためのサンドボックスでのシステムのセットアップ/構成		
- 実装の目的		
サンドボックス/Prod Org プロセス		
システムのナビゲーションとヘルプ		
RS ドキュメント(転送済み)		
Salesforce ツール		
カスタムフィールド		
ユーザー、プロファイル (RS Mfg ユーザープロファイル) 、印刷テンプレート		
ユーザートレーニング - パワーユーザートレーニング、エンドユーザートレーニング、パイロット		
本番導入計画		
"一時保留"		
<b>Rootstock の階層とセットアップ</b>		
<b>Rootstock/セールスフォース-アイテム/製品/BOM</b>		
アイテムと製品の概念		
- 命名法		
- シリアル/ロット番号		
製品の種類 - [該当するもの]		
アイテムと製品の作成/管理		
- - Salesforce における製品		

機密/専有の実装ガイド

導入ガイド

Rootstock・ソフトウェアの所有物



コモディティコード、プロダクトグループ

- 推奨されるオプション

UOM 変換

REV コントロール [AS-APPLICABLE]

RS での BOM 構築（サブコン） - [AS-APPLICABLE]

- Rootstock またはその他(Eng System)での構築

#### 会計 - ワークブック - GoToMeeting Session)

- FF ユーザー
- 提案される変更点
- レポートの階層化
- ディメンション
- FF 会計ワークブック

#### プロジェクト管理 [該当する場合]

ホーム/非ホーム - 項目（設定用）

プロジェクト番号設定、プロジェクトの自動作成

#### ショップフロア

ルーティング（組立ステップ／オペレーション／タスク）

- ルーティングの例

ワークセンターとカレンダー

部門 - オーバーヘッドチャージ

プロセス

既定のルーティング - コモディティコード

#### Sales Orders セールスオーダー

SF - 機会/見積 - 期待されるプロセス

RS セールスオーダー

- 構築、セットアップ、価格設定 (SF, RS)
- フルフィルメント（ピック／パック／シップ）、運賃、コミッション、信用調査
- ナンバリング

期待される SO プロセス

- SO の例
- 運用開始後

## Work Orders 作業指示

労働力と数量の予約

- Mfg ユーザー (Labor Only)
- ブッキング UI

WO マテリアルイシュー/バックフラッシュ

WO のタイミング

## 在庫場所

- ロケーション ID
- ローカル・ナム (スタティック/ダイナミック)

## 会計 - ワークブック GoToMeeting Session II

- 請求書発行 - セットアップ (JE/Invoice - Implications)
- FF - 会計ワークブック

## ベンダーとカスタマー

お客様

- Salesforce の Accts、Rootstock、Customer Class のコード (デフォルト値)
- お客様のアドレス
- オンゴーイング・メンテナンス/クリエイション

ベンダー

- Salesforce Accts
- オンゴーイング・メンテナンス/クリエイション

## 発注書

ダイレクトマテリアル

- 予想される PO プロセス - PO のタイミング
- PO の作成/管理
- 受入検査
- PO 承認
- 間接材 - 領収書/承認書

## オーバーオール - プロセス・リーキャップ - SF/Rootstock/FF

## プロジェクト計画の策定

## まとめ・次のステップ

該当する場合は、BRD の質問にお答えください。

このセクションでは、BRD セッションで使用できるトピックと質問のリストを提供します。

## 1. Company Overview (会社概要)

会社の組織について説明してください。以下を含む：

- 製造工場
- 在庫場所
- 販売拠点
- サブ・コントラクト・メーカー
- 販売注文の入力場所の一元化
- 混載倉庫
- 委託在庫
  - ベンダーの委託販売
  - 販売委託在庫
- 会社間の関係を説明する
- 部品の調達から最終顧客への配送までのビジネスサプライチェーンを説明する
- 必要な通貨
- 製造・販売した製品
- 製造の種類
- 規制要件

○ 3PL（サード・パーティ・ロジスティクス）企業は貴社のビジネスモデルの構成要素ですか？ Yes の場合、説明してください。

○ 受託製造は貴社のビジネスモデルの一部ですか？ ある場合、その内容は？

## 2. General Requirements (一般的な要件)

以下の分野における企業の要件を定義します。Growth Potential - 企業の成長計画を説明します。

統合 - この会社にとって、他の製造ソフトウェアとの統合要件はありますか？

パスワードセキュリティ - ソフトウェアのパスワードセキュリティ要件について説明してください。パスワード標準の遵守はありますか？

個人によるメニューバリエーション - ソフトウェア機能のアクセスが個人に合わせて設定可能であることが要求されていますか？

意思決定サポート - 意思決定サポートの要件を説明してください。自動化されたレポート、イベント通知、ワークフロー、ダッシュボード、グラフィカルな要件、その他についてのコメントを含む。

複数の製造工場がサポートされていること - このソフトウェアで複数の製造工場がサポートされている必要がありますか？はいの場合、工場間の関係を説明してください。(図があると便利です)。また、複数の工場を持つ組織では、複数の工場にまたがる購買、販売、資材管理、エンジニアリングの組織的なプロセスとサポートについて説明してください。

倉庫についても議論し、どの工場が「オフサイト」倉庫を持っているのかを含めてください。

### 3. Items (アイテム)

ここでは、会社が製造・購入する部品について説明します。

PN キャラクターの数 - 品番フォーマットを説明してください。部品番号の長さは？部品の説明 - 部品の説明のフォーマットについて説明してください。標準的な会社の辞書が使用されていますか？標準的な略語を使用していますか？標準的なフォーマットですか？

図面番号 - 図面番号は部品番号に関連していますか？

パターン番号 - 部品番号に関連するパターン/金型番号はありますか？

参照デジグネータ - 部品番号に関連づけられる図面の参照デジグネータはありますか？

添付書類 - 添付書類は部品に関連するものですか？内部仕様書？カタログ図？ベンダーの仕様書？

メーカー品番 - 品番にメーカー品番を付与するのか？

製造、購入 - 同じ部品を製造、購入しますか？はいの場合、その決定プロセスを記述してください。部品が製造または購入される場合、コスト計算の要件を説明してください。

コモディティコード（またはアイテムグルーピング） - コモディティコードの概念は、現在、会社で使用されているか？

A,B,C クラス - A,B,C パートの階層化のコンセプトは、現在会社で使用されていますか？

リードタイム - 現在、会社で使われているリードタイムは？製造のリードタイム？購買のリードタイムは？

原価計算の方法 - 標準原価を使用していますか？平均原価を使用していますか？その他（平均原価の環境では一部の部品を先入先出法にしているなど

測定単位 - 測定単位は定義されているか？標準化されているか？複数の測定単位が同じパート（エンジニアリング、販売、在庫、購買）に割り当てられていますか？記述していますか？

測定単位の変換 - ある測定単位から別の測定単位に変換する必要がありますか？

部品メモ - 部品記録に自由形式のメモを追加する要件はありますか？どのように使用されるか説明してください。

#### 4. Bills of Material BOM

部品表とは、製品を製造するための材料の構造を定義したものです。インデントされたレベルの数 - 部品表にはいくつのレベルがありますか？

部品表の定義のアプローチ - 部品表はユニット形式で書かれていますか？ユニット形式ですか？バッチ形式ですか？パーセンテージ形式？

製造のための部品表のフラット化 - エンジニアリングの部品表を「フラット化」して、実際の製造プロセスを表現できることが求められているのでしょうか？

類似した部品表 - 新しい部品表を作成するために、部品表を別のものにコピーすることはできますか？メモ欄 - 材料表の親部品に自由形式のメモを追加する必要がありますか？

オペレーションの用途 - 部品表を構成する際に、使用される部品は特定の製造オペレーションに関連付けられているか？

部品のスクラップ/歩留まり - 特定の部品表において、部品は歩留まり係数を持っていますか？部品表に参照部品を特定するための要件はありますか？

参照デジグネータは部品表記録に関連するという要求はありますか？図面が部品表に関連していることが要求されていますか？

#### 5. Manufacturing Routings (マニファクチャリング・ルーティング)

製造ルーティングとは、部品の製造に必要な一連の作業を定義したものです。ルーティング - マニファクチャリングルーティングは必要ですか？その要件を説明してください。

移動時間 - 操作の間に移動時間を含めることが必要か。操作コメント - 自由形式の操作コメントを入力する機能は必要ですか？

代替操作 - 代替操作の機能は必要か？

重要な操作番号付け - ルーティングが現在使用されている場合、操作番号には重要な意味があるか？  
例：1101 は常にソーイング）。

操作説明 - 必要な操作活動を自由に記述したものです。

作業順序 - 製造作業は連続して行われているか？同時進行ですか？説明してください。

ワークセンターの特定 - ワークセンターが製造作業に定義されているか？

オペレーション上のマシン - ワークオーダーのオペレーションに特定のマシンを識別する要件はありますか？

操作時間 - 製造工程のルーティングに必要な操作時間にはどのようなものがあるか？労働力の実行時間

労務セットアップ時間

マシンタイム

操作時間の方法 - 操作時間をどのように表現するか？ピースあたりの時間？バッチごとの時間ですか？  
ジョブショップまたはマシンショップで、1 つの数量に取り組んでいる場合、1 つの長期的な作業の中で完了の進捗をどのように決定するかを説明してください。

現在のルーティングの時間単位 - ルーティングで時間を指定する現在の方法とは？

小数点以下の時間？その他？

サブ・コントラクト・オペレーション - サブ・コントラクト・オペレーションは必要か？

製品とその製造方法は、「ファミリー」または「コモディティコード」のルーティングを定義するのに適しているか？

## 6. Engineering Change (エンジニアリングの変更)

エンジニアリングチェンジコントロールとは、部品の改訂をコントロールし、その実施を管理する能力のことです。

設計変更管理 - 会社は設計変更管理を使用していますか？ 使用している場合は、その手順、サインオフ、承認などについて説明してください。

エンジニアリング部品の改訂 - 会社はエンジニアリング部品の改訂管理を使用または要求していますか？ はいの場合は、リビジョン番号を記述する。リビジョン管理の使用について説明してください。

エンジニアリングの有効期限 - 会社は部品の有効期限を使用していますか。これは、計画に含めるための、その部品が有効になる日付です。

設置場所が複数の部門にまたがる場合、エンジニアリング・チェンジはすべての部門で使用されますか？

会社が複数の部門に分かれている場合、エンジニアリングの変更指示機能はすべての部門で使用されるのでしょうか。

PLM ソフトウェアがインストールされている場合、ECO/ECR 制御は PLM ソフトウェアに常駐しているのか、それとも製造ソフトウェアに常駐しているのか。

## 7. Shop Floor Definitions (ショッpfloorの定義)

ショッpfloorの定義は、ルーティングの設定に使用されます。これは、計画と実行の目的でソフトウェアに製造リソースを定義することです。

部品の製造ルートを作成をサポートするためには、ショッpfloorの定義活動が必要です。

労務等級 - 時間当たりの労務単価が定義された労務等級を持っているか？

部門 - 会社は製造業の中に定義された部門を持っていますか？ 部門とは一般的に、同じような機能が実行されている製造分野のエリアと考えられています（例：組立、テスト）。

ワークセンター - 製造部門はワークセンターに細分化されているか？ 注：ワークセンターとは、一般的に同種の機械や同種の技能を集めたグループを示す。

マシンマスター - プランニングとスケジューリングは、特定のマシンで必要ですか？ もしそうであれば、個々のマシンはユニークな識別子に関連付けられていますか？

製造プロセス - 製造作業に関連すべき特定の作業指示書や品質文書があるか？

利用可能なリソースの能力。



## 8. Product Lifecycle Management (PLM)

### プロダクト・ライフサイクル・マネジメント (PLM)

製品ライフサイクル管理ソフトウェアは、製品の定義の開始から廃棄までを管理・制御する機能を提供します。

製品ライフサイクル管理ソフトウェアは社内で使用されていますか？ Yes の場合、サプライヤーは？ 現在使用している PLM 機能について説明してください。  
使用が予定されている PLM 機能について説明してください。

PLM ソフトウェアが Rootstock と統合されることが望まれているか？

PLM ソフトウェアがインストールされている場合、ECO/ECR 制御は PLM ソフトウェアに常駐しているのか、それとも製造ソフトウェアに常駐しているのか。

## 9. Cost Methods (コスト方法)

### 標準コスト

標準原価法とは、ある一定期間の部品の原価を設定し、これを基準にして計画部品原価を算出し、購買や製造の分野で基準に対するパフォーマンスを測定するものです。

標準原価は社内で使用するのですか？ そうであれば、どの部門で使用しますか？

標準的なコスト要素を以下のタイプのコストの文脈で説明してください。

- 労働
- 素材
- 労務費オーバーヘッド比率
- マテリアルオーバーヘッドの割合
- フリンジの割合
- 下請け素材
- 下請け労働者

### アベレージコスト

平均原価法とは、在庫を増やす取引が処理されるたびに新しい平均原価を計算することです。

平均原価は社内で使用するのですか？ もしそうであれば、どの部門で使用しますか？

以下の相対的な平均コストの計算について説明してください。

購入した商品の先入先出法という考え方はありますか？

現行の手持在庫と現行の手持在庫の値に、入荷した取引の数量と値を加え、新たな平均値を計算すると以下になる。純総コストを新総在庫で割ったものが新平均コストとなる。

## 8. Work Order (Manufacturing) (作業指示)

製造作業指示書とは、部品を製造するための工場への承認です。作業指示書には、部品、材料、労働時間、人件費などの要素が含まれる。作業指示書は、製造のスケジューリングとプランニングの重要な側面でもある。

製造作業指示書 - 製造作業指示書は会社が必要ですか？すべての部門、あるいは特定の部門？

作業指示は手動で入力するのですか？

売上オーダーのためにワークオーダーを定義する必要があるような、売上オーダーのために「作られた」ジョブですか？

作業指示書は資材所要量計画で作成するものですか？

標準 BOM のコピー - 部品需要の最初のソースとして、作業指示書にエンジニアリング部品表のコピーを使用すべきか？

作業指示書の材料コンポーネントは、作業指示書の中で保守可能であることが要求されていますか？

標準ルーティングのコピー - 作業指示書は、製造ルーティングの最初のソースとして、製造エンジニアリングのルーティングのコピーを使用するべきですか？

ルーティング操作は、作業指示書にメンテナンス性が求められていますか？

作業指示書固有の構成 - 製造される部品の「製造時」の構成を作業指示書で文書化できるようにする要件はありますか？

素材用？

マニファクチャリング・ルーティング・オペレーションのために？

その他

リワークワークオーダー - 部品はリワークされるのか？リワークを完了するためにリワークワークオーダーが必要ですか？

ワークオーダーを構成要素に分解して、良品を在庫に戻すという分解プロセスはありますか？

間接労働のためのワークオーダー - 間接労働のためのワークオーダーは必要ですか？もしそうなら、捕獲されるべき間接労働について説明してください。

ワークオーダーマテリアルピックリスト - ワークオーダーマテリアルピックリストはストックルームへの配布に必要ですか？

ショップフロアトラベラー - ワークオーダーのトラベラー、ワークオーダーのコンポーネント要件のプリントアウト、ルーティングオペレーションのステップが必要か？

バーコード付きの文書 - バーコード形式で印刷された作業指示書には、必要なものがありますか？ある場合は、どのようなバーコードフォーマットが必要ですか？どのようなデータをバーコードフォーマットで印刷する必要がありますか？

スクラップの報告は必要ですか？はいの場合、スクラップの種類を説明してください。

ロット管理が必要な部品は、作業指示書に基づいて製造されていますか？

作業指示書は標準的な部品表（コンポーネント）で構成されているのか、それとも作業指示書ごとに特定のアセンブリに対して異なるコンポーネントのセットがあるのか？

作業指示書は、労働者や機械の標準的な操作（すなわちルーティング）のセットで構成されているのか、あるいはすべての作業指示書が特定のアセンブリのための操作のセットを持っているのか？

## 9. Work Order Labor and Quantity Booking（ワークオーダーの労働力と数量の予約）

これには、発生した労働力や生産した数量を作業指示書に報告することが含まれます。作業に人件費が計上されているか？

労働時間は設定されていますか？

ランの労働時間はありますか？

マシンの稼働時間は？

生産された数量はオペレーションに計上されるのですか？

労働力や数量の予約は、スケジューリングやキャパシティプランニングに使われるのか？

労務計上値は、作業指示書に請求される製造労務費の計算に使用されるのか？

## 10. Work Order Transactions and Costing （ワークオーダーのトランザクションとコスト計算）

インベントリとの連動 - コンポーネント材料やサブアセンブリを作業指示書に発行するために、インベントリが作業指示書と連動しているか？

労務管理 - 労務管理は以下の場合に必要です。

セットアップ作業

ラン・レイバー

機械労働

雑費のサポート - 「雑費」を作業指示書に記録する必要はありますか？

間接費は作業指示書に計上されるものですか？これらのオーバーヘッド・チャージには以下が含まれますか。

労務費 オーバーヘッド

マシンオーバーヘッド

フリンジオーバーヘッド

その他

作業指示書に記録された詳細な取引 - 作業指示書を照会する際に、料金、控除、差異、労働取引、材料取引、サブコントラクト取引の要約された合計が必要ですか？

作業指示書の差異報告 - 財務作業指示書の差異報告は必要ですか？

作業指示書の料金 - 材料、労務、間接費の取引では、数量（適切な場合）、ドル（適切な場合）、およびその両方（適切な場合）を表示することが要求されているか？

ワークオーダーで生産された部品を在庫として受け取る場合。

入荷した商品にはロット番号が記録されるのですか？

受け取った商品にシリアルナンバーを記録するのですか？

特定の作業指示書に制作ドキュメントを添付する必要はありますか？

## 11. Shop Scheduling （ショップスケジューリング）

ショップスケジューリングとは、製造された部品に対して定義された作業と時間を用いて、製造を計画し、スケジュールする機能です。

ショップフロアスケジューリングの詳細レベル - ショップフロアスケジューリングは必要

か？ワークセンターレベル

マシンレベル

無限大のスケジューリング - 無限大のショップフロア・スケジューリングは適用可能か？

作業の優先順位を割り当てることができる - 手動でオーバーライドする優先順位の割り当てを必要とするか？

ワークセンターのローディング分析。

特定地域のショップロードの調査は必要ですか？

特定のエリアのショップロードについて、印刷されたレポートが必要ですか？

ワークセンターの待ち時間 - 移動時間は必要か？

オペレーションの移動時間 - オペレーション間の移動時間は必要か？

同時進行 - 複数の作業指示業務を同時進行でスケジューリングする機能が必要か？

ワークオーダーステータスレポート - ワークセンターでリリースされたワークロードの照会やレポートは必須ですか？

ワークセンター/マシンの稼働率 - スケジューリングレポートにおいて、ワークセンターの稼働時間の可視化は必須ですか？

ディスパッチリスト 製造現場にリリースされた作業指示書の提示？

## 12. Purchasing (購買)

購買は、リクワイアメントの作成、リクワイアメントから購入オーダーへの変換、購入した材料のインベントリへの受け入れに関連する活動を含みます。

複数のベンダー - 同じ部品の購入に複数のベンダーが使用されているか？

優先的なベンダー - 特定のベンダーをプライマリーまたはサブプライマリーとして指定する必要がありますか？

"preferred" vendor？

メーカーの部品番号 - 部品/ベンダー固有の価格設定をする必要がありますか？

リクワイアメントの作成 - 直接材料を調達する必要があるのか？

手動でのリクワイアメント作成

資材所要量計画のアウトプットとしてのリクワイアメントの計算と計画

リクワイアメントは手動で発注書に変換されますか？

リクワイアメントは自動的に発注書に変換されますか？

リクワイアメントの一部を発注書に変換することはできますか？

ラインパーツのドック予定日 - 発注書の各ラインパーツにドック予定日を設定する必要がありますか？

下請けメーカーを利用していますか？

下請け業者に部品材料を供給していますか？

購買レポート - 現在使用している購買レポートについて教えてください。

発注書のフォローアップ

発注の遅れ

その他？

ベンダーのパフォーマンス - ベンダーのパフォーマンスは測定されているか？もしそうなら、その計算方法を教えてください。

購買のための統合要件は何ですか？

アカウントペイブル

インベントリー

資材調達計画

総勘定元帳

購入価格のばらつきは必須ですか？

発注書は EDI 経由で受け取るのか？その他の電子的な手段ですか？

発注書の伝達方法にはどのようなものがありますか？

プリント&メール

ファックス

電子メール

購買取引履歴の監査テーブルは必要ですか？

受信履歴の監査テーブルは必要ですか？

以下の注文書のリードタイムは使用されていますか？

リクワイアメント変換？  
 ベンダーのリードタイム  
 ベンダー出荷のリードタイム  
 レクショニング・ファーム  
 レコメンド・アプローチ  
 着信検査

ベンダーから委託された在庫はありますか？ 記入してください。

コントラクト・マニファクチャリングとは、自社で部品の一部を供給して製造を委託するものですか？

### 13. Purchase Order Receiving (発注書の受け取り)

購買入荷とは、発注書に基づいて購入した商品を在庫に入荷するための活動です。

発注した部品を受け取る場合

在庫は更新するものですか？  
 更新するのは注文書ですか？  
 open payables は更新するものですか？  
 受信側のトラベラーは必要ですか？  
 ロット番号の記録は必要ですか？  
 シリアルナンバーの記録は必要ですか？

返品された材料をベンダーに処理する必要はありますか？

未解決の購入注文レポートの要件はありますか？ 説明してください。

### 14. Inventory Management (在庫管理)

在庫管理は、在庫にある部品の報告、原価計算、取引に関連する活動です。

在庫評価のコスト  
 平均的なコスト？  
 標準的なコスト？

既存の倉庫のロケーション識別スキーマは定義されていますか？ 記述してください。

在庫取引 - どのような種類の在庫取引が必要ですか？

ワークオーダーコンポーネントの問題  
 作業指示書の作成受付  
 在庫調整



サイクルカウント・トランザクション  
スクラップ取引  
在庫追加のトランザクション  
購買発注書の受領トランザクション  
セールスオーダーフルフィルメント取引

バックフラッシュは使われていますか？

在庫の同じ部品が、同じ倉庫内の複数の場所に保管されていませんか？

在庫管理パラメータの追加

在庫部品はロット管理が必要ですか？  
在庫部品はシリアル管理が必要ですか？  
使用期限は必要ですか？

ロットやシリアルのトレーサビリティは、部品表のすべてのレベルで必要ですか？セールスオーダーフルフィルメントの場合

発注書の控え？

ロットまたはシリアル管理が使用されている場合、有効期限は必要ですか？その場合、どのように使用されるか説明してください。

以下のインターフェイスが必要ですか？

総勘定元帳  
作業指示  
資材調達計画  
販売注文の入力  
購買

## 15. Warehouse Management System (倉庫管理システム)

倉庫管理システムは、材料の移動やオーダーピッキングを管理・制御するために使用される特定のアプリケーションです。

既存の WMS はありますか？

それは WHS の計画ですか？もしそうであれば、ベンダーは誰か、あるいは誰かが検討しているのか？

## 16. Master Production Scheduling (マスター・プロダクション・スケジューリング)

MPS は、まとめられた時間帯ごとの需給計画の見直しをサポートするソフトウェア機能である。MPS で使用する情報は

需要とは、予測、顧客の注文、または下位レベルの要求のことです。

供給は、未処理の発注書と請求書、計画済みまたは処理中の作業指示書です。表示とは、約束可能な期間と予測期間の在庫のことです。

部品別の生産予測はありますか？

部品ごとの販売注文？

約束のために利用可能であることが必要ですか？

サービスパーツの予測は必要ですか？

## 17. Material Requirements Planning (資材調達計画)

これは、グロスからネットへの要求事項の計算プロセスを含む。予測

受注生産品 部

品表 在庫

発注書および請求書 作業指示書および

計画作業指示書

MRP の計画地平線とは？

製品の累積リードタイムが最も長いものは？

以下のインターフェースは必要ですか？

売上予測

製品構成

発注書および購入依頼書 在庫

作業指示

次のような材料計画の方法がありますか？

オーダーポイント

ロットのためのロット

デイズカバー

計画なし

安全在庫  
最小発注量

MRP の実行頻度について教えてください。

デイリー/ウィークリー  
どのような基準で MRP の頻度を決めるのですか？

MRP 計画に "有効期限 "を盛り込む必要はありますか？

## 18. Capacity Requirements Planning (容量要件の計画)

マスタースケジュールの作成をサポートするためのリソース（労働力や機械）を算出するためのプランニング活動が、キャパシティ要件のプランニングです。

ビジネスリソースの制約とは？

材料、労働資源、機械資源？説明してください。

容量インターフェース

Material Requirements Planning へのインターフェース  
Shop Floor Definition へのインターフェース  
Released Work Order  
セールスオーダー

CRP の実施頻度はどのくらいですか？

## 19. Bar Code /Data Collection Functionality

### バーコード/データ収集機能

注：Rootstock のデータ収集機能は、バーコードをベースにした取引活動の報告に関連しています。レコードは Rootstock SYDATA オブジェクトに挿入され、Rootstock トリガーを使用して、Rootstock 標準ユーザーインターフェース(UI)を使用してトランザクションが入力されたかのように処理されます。

詳しくはこちらの関連資料をご覧ください。

**根株のバーコード化とデータ収集**

バーコード印刷の予定または現在の用途を説明する

受注書、発注書、作業指示書、勤怠管理レポート、実地棚卸、サイクルカウント

バーコード読み取りの計画または現在の用途を説明する

## 20. Manufacturing Forecasting (マニファクチャリングフォーキャスト)

予測とは、将来の顧客の販売注文を予想して作成することです。現在のフォーキャスト・プロセスを説明してください。

現在の予報は提供されていますか？

品番/予測日範囲/数量

予測の周期性はどのくらいですか？

水平線上で均一か？

地平線上で変化するのか？

予測水平線とは？

材料の累積リードタイムに関連する予測水平線はどのくらいですか？ 大きい小さいか？

現在の予測生成方法はどのようなものですか？

予測を CSV 形式のスプレッドシートで出力することはできますか？

## 21. Sales Order Entry (セールスオーダーエントリー)

セールスオーダーエントリーとは、顧客からのセールスオーダーをソフトウェアに入力する機能です。販売注文は、顧客番号によって識別されます。セールスオーダーの個々のラインアイテムには、部品情報と顧客への必要な出荷日が含まれています。

セールスオーダーエントリーとフルフィルメントチャネルについて詳しく説明してください。

お客様は誰ですか？エンドユーザー

ディストリビューター経由のエンドユーザー

ディストリビューター

販売注文はすぐに需要計画に利用できるのか、それとも販売注文を需要計画に含める前に販売注文のビジネスレビューがあるのか。

セールスオーダーの受け取り方にはどのようなものがありますか？マニュアル

EDI インターネットファイルのインポート

見積もりから受注へ

販売注文の入力方法にはどのようなものがありますか？一行入力

マルチラインエントリー

既存の注文をコピーする

見積書から変換する ファイルインポート

お客様のダイレクトエントリー

セールスオーダーは必要ですか？

ラインパーツの出荷

複数の住所への発送

船の機能を落とす

ラインパーツの素材の入手性

すべてのセールスオーダーの価格設定方法を説明する。

完成品在庫は第三者に委託していますか？もしそうなら、そのビジネスプロセスを説明してください。

必要なインターフェースは何ですか？

総勘定元帳へのインターフェース

売掛金

インベントリへのインターフェース

売掛金へのインターフェース

材料要求計画へのインターフェース

## 22. Sales Order Fulfillment (セールス・オーダー・フルフィルメント)

セールス・オーダー・フルフィルメントとは、お客様の施設からお客様への製品の動きを記録するプロセスです。

セールスオーダーの出荷処理方法について教えてください。

出荷のみ

Pack and Ship

Pick, Pack,

Ship

フェデックスや UPS との連携の必要性はありますか？セール  
スオーダーのピックリストは使用されますか？

販売注文の出荷を逆にする必要がありますか？必要な場合は、そのプロセスを説明してください。  
エンドパーツのシリアルナンバーのトラッキングは必要ですか？

ロットトレーシングは必要ですか？

出荷された製品の保証期間はありますか？

顧客に出荷した商品が返品されることはありますか？そのプロセスを説明してください。

## 23. Project Control (プロジェクト管理)

プロジェクトコントロールとは、お客様の活動の予測、販売注文、製造、調達、出荷までのすべてのオペレーション  
面で、内部管理の計画とコントロール機能を提供する機能です。プロジェクト・コントロールは、アクティブにもイン  
アクティブにも調整可能な機能である。

製造業のプロジェクト管理（ジョブ管理）の必要性はありますか？

はい」の場合、以下が必要です。プロジェクト予算 プロジェクト実績

プロジェクト固有の総勘定元帳

パーツごとのコストソース？それともプロジェクトごとのコストソース？

プロジェクト機能が必要な場合、プロジェクト別の MRP 計画は必要ですか？

プロジェクト機能が必要な場合、プロジェクト間で「共有」される共通部分がありますか？

在庫や棚卸しの計画はプロジェクトごとに行われていますか？

購買計画や購買発注はプロジェクトごとに行われているか？販売注文はプロジェクトごとに入力されているか？  
製造業の作業指示は、プロジェクトごとに計画され、実行されているか？

## 24. Data Migration (データ移行)

データ移行。

既存のソフトウェアシステムに、Rootstock ソフトウェアに移行すべきデータがありますか。ある場合、説明してください。

アイテム  
部品表 コスト  
手持ちの在庫  
セールスオーダー - オープン  
販売注文-履歴  
発注書 - オープン  
発注書-履歴  
製造工程のルーティング  
インベントリ・ロケーション・スキーマ  
その他

## 25. Mobile Features (モバイル機能)

Rootstock・ソフトウェア・モジュールのすべての機能は、一般的に使用されているブラウザ(Google Chrome、Safari、Firefox)をサポートするモバイルデバイスから利用できます。このアクセス方法は、ノートパソコン、iPad、Android タブレットなどから Rootstock・ソフトウェア・モジュールにアクセスするのに適しています。しかし、非常に小さな画面のデバイス(iPhone、Android Phone、iPod など)からアクセスする場合は、通常、特別な画面レイアウトが望まれます。Rootstock では、これらの特別な画面レイアウトを限られた数だけ提供しており、今後も順次追加していく予定です。この種のカスタムスクリーンを必要とするお客様には、Rootstock Professional and Technical Services のスタッフが追加料金で作成します。これらは必要に応じてお見積もりいたします。

## 26. Salesforce Communities(セールスフォース・コミュニティ)

コミュニティの実装は、通常、Rootstock のお客様ごとに非常に異なります。そのため、Rootstock の標準的な実装には、Rootstock のお客様のためにコミュニティを構築するための設計、構築、テスト、展開の活動は含まれていません。

## 27. Salesforce Workflows and Rootstock (Salesforce のワークフローと Rootstock)



強力な Salesforce Workflow は、どのようなレコードの変更や追加が、E メールアラートの送信やレコードフィールドの更新など、特定のワークフローアクションのトリガーとなるかを識別するワークフロールールを設定することができます。標準の Salesforce ワークフローエンジンは Rootstock に採用することができますが、ワークフローによって更新できる Rootstock オブジェクトにはいくつかの制限があります。Rootstock の導入には、Salesforce ワークフローの開発は含まれません。Rootstock は、ガイダンスを提供することはできますが、ワークフローの開発についてはお見積もりいたしません。Rootstock のプロジェクトマネージャーは、お客様のプロジェクトマネージャーと協力して、ワークフローによって更新される可能性のあるオブジェクトを支援し、案内します。Rootstock には、ハード化されたオブジェクトのリストがあり、ワークフローで更新可能な Rootstock のオブジェクトです。(Customer Web Page の Hardened Object に関するドキュメントを参照してください)。その他のオブジェクトは参照可能で、変更によって他のアクション(E メールアラート、顧客のカスタムオブジェクトの更新など)を起こすことができます。

## 28. Standard Rootstock Reports (標準 Rootstock レポート)

Rootstock ソフトウェアモジュールには、数多くの標準レポートが付属しています。標準的な導入プロジェクトでは、ユーザーは、レポートの場所、レポートの起動方法、アドホックベースまたはスケジュールベースのいずれかについてトレーニングを受けます。ユーザーは、以下の機能に精通しているものとします。

Salesforce レポートツールと、Rootstock の標準的なレポートを複製して、顧客固有のバージョンのレポートを作成する機能があります。レポート作成に関する追加のトレーニングは対象外ですが、追加料金で提供することができます。

## 29. Customer Custom Reports (お客様のカスタムレポート)

顧客固有のレポートは、標準の実装には含まれません。実装の一部として Rootstock が作成するお客様固有のレポートは、販売提案書と作業明細書(SOW)に明記されている必要があります。お客様のカスタムレポート(Rootstock の標準レポートテンプレートの使用も含む)は、Rootstock サポートではサポートされません。

## 30. Collaboration Capabilities (コラボレーション機能)

Salesforce プラットフォームには、お客様の企業内およびお客様の企業外の関係者とのコラボレーションを可能にする多くの機能があります。コラボレーションを目的としたこれらの機能の実装については、Salesforce がその広範なオンラインドキュメントライブラリで十分に説明しています。Rootstock は、これらの機能の特定の使用方法をトレーニングしたり、提案したりすることはありません。したがって、これらの機能に費やされる時間は、提案書および作業明細書(SOW)に記載された実装プロジェクトとは別に見積もられます。

## Appendix II

PILOT Agenda はお客様ごとに異なります。パイロットは BRD の結果に基づいて調整されます。これらは最も一般的にパイロットされる活動の一部です。

### アクティビティ

#### Architecture (建築)

会社を入力する  
部門の入力  
サイトに入る

#### Material Control (マテリアルコントロール)

サイト/ウェアハウスのロケーションスキーマが必要  
バックフラッシュの場所を特定する必要がある  
ネット可能な場所、ネット不可能な場所の指定

#### Company (会社)

セントラル・エンジニアリングに指定する  
ECO/ECN を有効にする

#### Manufacturing Account Numbers(マニファクチャリング・アカウント・ナンバー)

製造業の副台帳勘定の定義  
NS、GL 勘定とのクロスリファレンスによる製造サブ元帳勘定の入力 製造サブ元帳勘定の商品コードへの追加

#### Commodity Codes (コモディティコード)

在庫商品コードの定義と入力  
サブアセンブリーCC  
ファイナル集合 CC  
ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）

#### Manufacturing User Numbers(製造業のユーザー数)

製造ユーザーの入力

#### Engineering Item Numbers (エンジニアリング・アイテム・ナンバー)

パイロット移行プログラム - 可能であれば（注：初期負荷は ECO なし、ECR あり  
マニュアルエントリー  
ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）

---

### **Item Inventory Records (アイテムの在庫記録)**

パイロット移行プログラム - 可能であれば  
マニュアルエントリー  
バックフラッシュフラグの設定  
ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）

### **Item Inventory Balances (アイテムの在庫残高)**

可能であれば、パイロット移行プログラム  
手動での在庫追加処理  
手動による在庫調整取引  
トランザクションの検証  
ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）

### **Bill of Material (BOM)**

可能であれば、パイロット移行プログラム  
マニュアルエントリー  
ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）

### **ECO/ECR**

ECO を創る - フェーズイン  
ECO をステータス(Pending、Release、Implemented)で動かす。  
各ステータスの MRP 計画を検証  
段階的導入時期の確認  
ECO を創る-フェーズアウト  
ECO をステータス(Pending、Release、Implemented)で動かす。  
各ステータスの MRP 計画を検証  
フェーズアウト予定日の確認  
ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）

### **Shop Floor (ショップフロア)**

部門の定義  
ワークセンターの定義  
マシンセンターの定義  
運用プロセスの定義  
ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）

## **Routings (ルーティング)**

コモディティコードのデフォルトルーティングを定義し、時間とともに  
内製化のためのルート  
下請け製造業との連携によるルーティング  
ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）

## **Forecast (予想)**

当月（当月 + 2）から起算して 3 ヶ月目までの輸入予測。注：当月と当月 + 1 は販売注文）。予測は部門別  
に入力されます。  
（注：週単位の予測と月単位の予測など、ある項目の予測が月内でどのように広がっているかを考慮すること）  
ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）

## **Sales Orders (セールスオーダー)**

SO を入力する  
船舶販売  
SO ラインの数量変更  
SO ラインの日付変更  
SO ラインの削除  
短期間で出荷された販売注文のキャンセル  
ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）

## **MPS Review (prior to MRP run) (MPS レビュー (MRP 実行前))**

CSV 形式で予報を取り込む  
予測内容の確認  
販売注文アイテムの詳細の確認  
MRP 計画ロジックの検証（グロスからネットへの計算）  
ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）

MRP の立ち上げとアウトプット（PO と WO）の検証  
最後まで実行されることを確認する  
需要を検証する  
サプライの確認  
MRP 計画ロジックを検証する。ロット・フォー・ロット、日数供給、オーダーポイント。  
ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）

## PO Requisition (PO リクワイアメント)

リクワイアメント生成のための監査 MRP オーダーポリシー計算 Firm requisition. フォーム、チェンジリクワイアメント（日付、数量

承認する

変更を伴う PO への変換（日付、数量

1 つのリクワイアメントを 2 つのベンダーに分割

ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて

## Purchase Order (発注書)

PO の手動入力

PO ラインの数量変更

PO ラインの日付変更

PO ラインの削除

注：サーティセル社は、PO ラインアイテムの日付、ETA、オリジナルの受取日を追加しました。

PO ラインアイテムデータの詳細を確認

PO ラインアイテムの受け取り

トランザクションの検証 PO レシートのトランザクション

作業指示書のサブコントラクト活動のための PO

ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて

## Work Orders (作業指示)

しっかりとした作業指示

作業指示の解除

抽出成分

ルーティングの抽出

ピックリストレコードの生成

作業指示コンポーネントの追加/変更/削除

作業指示業務の追加・変更・削除

ピックリストの印刷

プリントラベラー

作業指示書への部品の手動発行

操作量の報告

バックフラッシュの検証

作業指示業務への労務報告

完成品を在庫に入れる

マニュアル - リワークワークオーダー

ユーザートレーニングや ISO 準拠のための作業指示書の作成（必要に応じて）