

FAXとメールが中心だった調達業務にスマクラを導入し、 関連業務が3分の2に削減

ヤマトプロテック株式会社 様

調達業務の効率化で創出した時間を価格交渉力の強化へ
～調達部門の経営貢献をさらに向上～

事例のポイント

■ 導入前のヤマトプロテック様の背景・課題

- FAX・メール中心の調達業務では個別対応が多く、業務負荷が高い状況だった。
- 毎月の締め日に検収作業が集中し、担当者の負担が大きかった。
- 日々多数の発注により、納期回答などの大量のメール対応が発生していた。また、手作業でチェックするためヒューマンエラーが発生していた。

■ スマクラ導入の成果

- 仕入先との調達に関わる業務が約3分の2に削減
- 従来は大量に発生していたメールが大幅に削減され、見逃しなどのリスク低減にも効果を発揮
- 検収の効率化・自動化により属人化の解消やヒューマンエラーの最小化に寄与

■ 導入ソリューション

クラウド型EDIシステム連携基盤サービス「スマクラBDX 調達購買Web(※)」
(※以下、スマクラ)

「スマクラBDX 調達購買Webの導入により、調達業務の担当者が定型的で手間のかかる業務から解放され、仕入先との価格交渉など、より付加価値の高い業務に注力することが可能になりました」

ヤマトプロテック株式会社 調達部 部長 吉川 昭光 氏

背景・課題

FAXとメールに頼った調達業務の 抜本改革に乗り出す

ヤマトプロテックは、消火薬剤から防災機器・設備の研究・開発・製造・設計・施工・メンテナンスまでを一社でカバーする世界的にも例を見ない「総合防災カンパニー」だ。東京本社のほか、国内各所に支店を展開し、東京と大阪に工場を有する。

同社の調達部は、会社の収益を支える組織の1つとして重要な役割を担っている。部長の吉川 昭光氏は「仕入れコストが下がれば、会社の利益はアップします。調達は、メーカーの収益性を維持・向上させるうえでのカギを握る仕事です」と説明する。

以前の調達部では、日々の定型業務に追われ、本来注力すべき調達コストの適正化に最大限努力を

かけられずにいた。要因は、仕入先とのやり取りがメールやFAX中心となり、個別対応をせざるを得ない状況だったためだ。当時の状況について、同社調達部 仕入調達担当主任の山口 藍氏はこう振り返る。

「私の所属する東京本社の調達チームでは、発注から納期回答の確認、検収、請求書の受領・照合に至るまで、ほぼすべての工程においてメールや紙の書類を手作業で処理しなければならず、確認・メール連絡に多くの時間を要していました」

中でも課題となっていたのが、毎月の締め日に集中していた検収処理である。仕入れ先から大量の納品書・請求書が一斉に届くこのタイミングに調達担当者は、請求の金額や数量などの情報を一件ずつ手作業で照合し、基幹システムへの転記や検収の処理をこなしていた。そのため、毎月の締め日には担当者全員に検収業務が集中し、多忙を極めていた。その結果、確認漏れなどのミスが発生しやすい状況

お客様プロフィール



ヤマトプロテック株式会社

所在地 東京都港区白金台5-17-2

U R L <https://www.yamatoprotec.co.jp/>

1918年の創業以来、独自の消火薬剤を使った消火システムや消火器の開発し、「火にまつわる安心」を生み出してきた。今日では、世界唯一の「総合防災カンパニー」として、消火薬剤から防災機器・設備の研究・開発・製造・設計・施工・メンテナンスまでを一社でカバーする。近年では、煙で消火する新たな消火薬剤を開発し、総務省大臣認定を取得するなど、技術革新にも積極的に取り組んでいる。



ヤマトプロテック株式会社

調達部 部長

吉川 昭光 氏



ヤマトプロテック株式会社

調達部 仕入調達担当 主任

山口 藍 氏

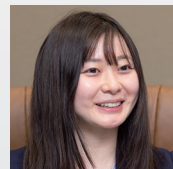


ヤマトプロテック株式会社

経営企画本部

情報システム室 係長

土屋 俊貴 氏



ヤマトプロテック株式会社

経営企画本部

情報システム室

河手 友紀 氏

スマクラBDX 調達購買Web 導入前



スマクラBDX 調達購買Web 導入後

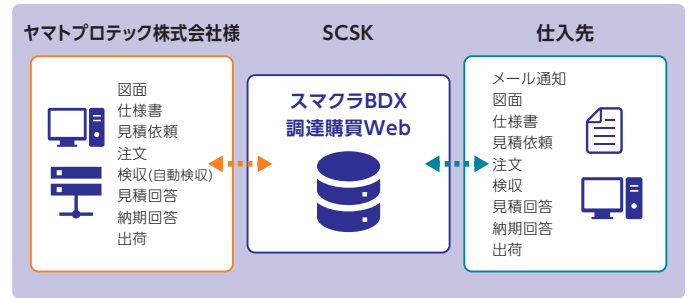


図: ヤマトプロテックにおけるスマクラBDX 調達購買Web「導入前」「導入後」の調達システムのイメージ

だった。と山口氏は明かす。
 こうした状況を打開すべく採用されたのが「スマクラBDX 調達購買Web」であり、本製品による調達業務のDXを目指すことになった。

解決策と効果

使いやすさとサポート品質の高さから
 スマクラBDX 調達購買Webを選択
 調達業務の工数を従来の3分の2に削減

同社が今回導入したスマクラBDX 調達購買Webは、製造業向けのWeb-EDI機能と、企業間取引のデジタル化に必要な機能をオールインワンで備えた「スマクラBDX」を融合させたクラウドソリューションだ。本製品を選んだ理由として、山口氏は「コストパフォーマンス」「ユーザビリティ」「サポート品質」の高さを挙げる。

「他候補に比べてスマクラBDX 調達購買Webはコストパフォーマンスが高く、ユーザーインターフェイス (UI) の設計も優れていました。例えば、発注内容と仕入先からの回答に相違があった場合、それが赤字でアラート表示されるため、注意が必要な案件とそのまま進めて良い案件を一目で区別できます。そうした使いやすいUIは現場での活用されやすさに直結すると感じました。また、既存の基幹システムと連携ができるのが大きなポイントとなりましたが、当社の状況を汲んでシステムを適切に調整するとSCSKより提案をもらったので安心感につながりました」(山口氏)

同社ではプロジェクトを本格始動させ、十分な要件定義・開発・テスト期間を経て、複数の仕入先を対象に本番運用を開始した。その後も段階的に対象範囲を拡大し、現在では主要な取引を広くカバーする運用体制を構築している。

プロジェクトは、同社経営企画本部 情報システム室の係長の土屋俊貴氏と河手友紀氏、山口氏が中心となって推進した。河手氏は要件定義フェーズを振り返り「基幹システムとの連携が難所でしたが、SCSKが既存の基幹ベンダーとのやりとりなどに対しても柔軟に対応していただき、随時不安・疑問を解消していただけたので大変助かりました」と語る。

SCSKでは、システム稼働前後も仕入先向けの説明会資料の作成からオンライン説明会のサポート、質問対応まで一貫して支援している。河手氏は「どのような質問でも即座にレスポンスや適切な回答がもらえるので、かなりの安心感があります」と評価する。

さらに、今回の導入で最大の効果をもたらしているのは自動検収機能の実現だ。これは、発注時の希望金額・数量が仕入先の回答に不備がなければ、人手を介さず自動で検収処理を完了させる仕組みである。山口氏は「自動検収機能の実現により、締め日に大量の検収作業が集中する問題が解消されました。これは本当に大きな変化です。また、発注と回答の内容に相違のある案件についても、検収前にアラート表示されるので、チェックが必要な案件に集中して対応でき、確認漏れが起きるリスクが軽減できています」と述べる。

また、発注業務に伴い多数のメールが共有アドレスに集中していたが、スマクラBDX 調達購買Web導入後はメール量が大幅に削減され、業務負担の低減と業務効率の向上を実現している。

こうした効果により調達業務の工数も大幅に削減。「調達業務の工数が5人月から3人月へと業務量としては約3分の2まで抑えることができました。結果として、調達業務担当者が定型業務の大きな負担から解放され、価格交渉や品質確認など、より付加価値の高い仕事に多くの時間を充てられる

ようになったといえます。調達部の経営への貢献度を向上させるうえで、その効果は大きいと見えています」(吉川氏)

今後の展望

大阪工場への展開を次のステップに
 全社でのスマクラBDX 調達購買Web活用へと裾野を広げる

同社では、スマクラBDX 調達購買Web活用の次のステップとして、大阪工場などの調達業務へ展開を計画している。「当面の目標は、関西圏の仕入先、特に工場製造部材の仕入先に対してスマクラBDX 調達購買Webを展開することです。最終的には、全社の調達業務にスマクラBDX 調達購買Webを活用し、仕入先全体の90~100%のカバー率を目指したいと考えます」(吉川氏)。

新規仕入先の開拓においてもスマクラBDX 調達購買Webが重要な役割を担う。吉川氏は「当社では近年、新たな消火薬剤の事業展開に力を注いでおり、それに伴い新規の仕入先の開拓を進めています。そうした新規の仕入先とは、取引開始の最初からスマクラBDX 調達購買Webを適用する方針です」と述べる。

こうした方針・計画を踏まえつつ、同氏は、スマクラBDX 調達購買Webへ今後の期待感を次のように示している。

「スマクラBDX 調達購買Webの活用を通じて、この製品が調達業務の効率化に有効であることは確認できました。今後、この製品に望むのは価格交渉の支援機能など、会社の利益創出に直接つながる仕組みの充実です。それが実現されれば、当社にとってのスマクラBDX 調達購買Webの価値がさらに高まります」

SCSK担当者からの声



製造事業グループ
 ソリューション第二事業本部
 エンタープライズソリューション第六部 第二課
 佐々木 雅之

防災・消防に関わる事業を多数展開されるヤマトプロテック様は、WEB-EDIシステムの導入自体が初めてということもあり、綿密にコミュニケーションをとっていただきながらプロジェクトを実行し導入いたしました。また、既存の基幹ベンダーとのやり取りもお任せいただき、導入前後問わずしっかりサポートさせていただいております。今後も、他拠点でのご展開や事業に合わせたサービス提供など、変わらず高品質なご支援ができるよう貢献してまいります。



●ソリューションの詳細情報や問い合わせ先はこちら
 Pickupソリューション 働き方改革・生産性向上 ▶ <https://www.scsk.jp/pickup/workstyle/index.html>
 EDIシステム連携基盤サービス「スマクラ」▶ <https://www.smclbms.com/smcl>
 本件に関するお問い合わせ先 ▶ Mail: smcl-sales@scsk.jp



●本リーフレット記載の会社名、製品名は各社の商標、または登録商標です。なお、本文中や図版には®マーク、TMマークを表記していません。
 ●記載されているロゴ、文章、図版その他を無断で転載、複製、再利用することを禁止します。
 ●本リーフレット記載されている情報は制作時点の内容であり、予告なしに変更することがございます。予めご了承ください。