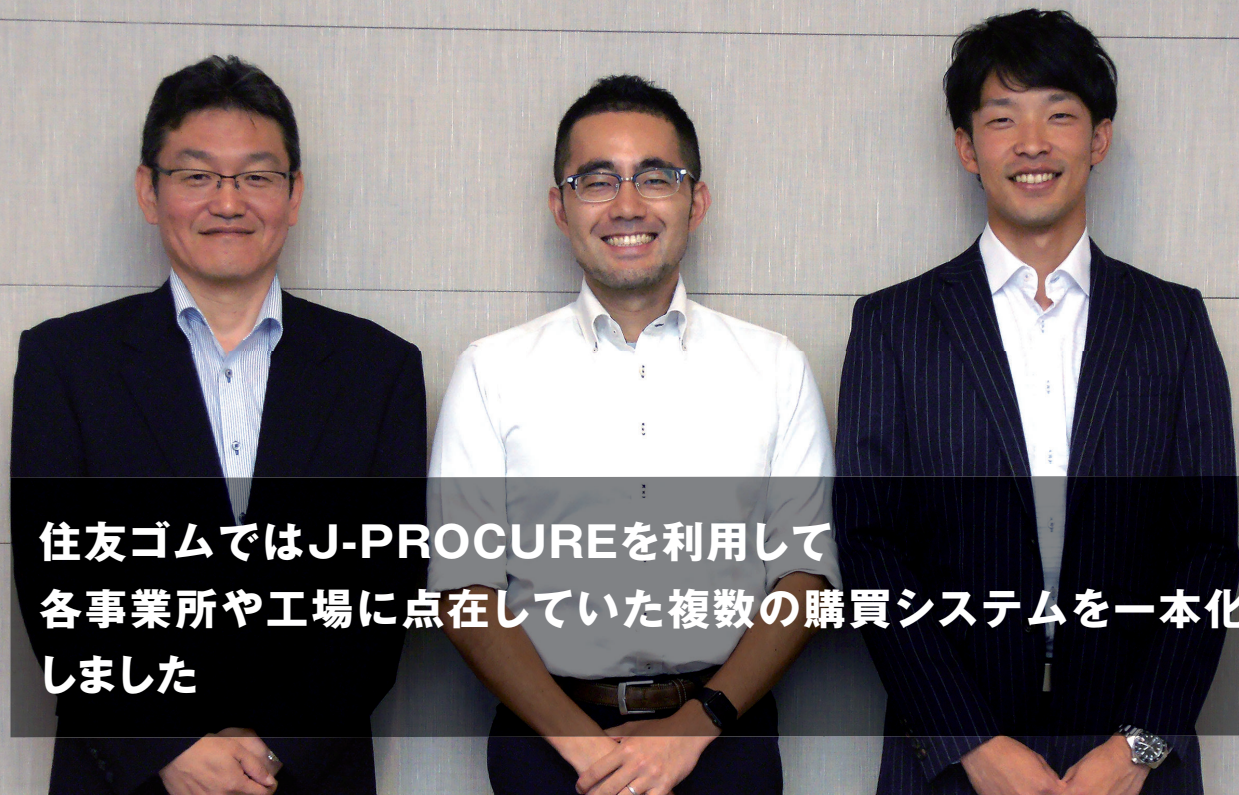


# 住友ゴム工業株式会社



住友ゴムではJ-PROCUREを利用して  
各事業所や工場に点在していた複数の購買システムを一本化  
しました

独自のゴム技術を活かして幅広い事業を展開し、タイヤ分野では国内シェア2位、世界売上高ランキング6位を誇る住友ゴム工業株式会社(以下、住友ゴム)では、2016年1月からJ-PROCUREを活用した新購買システムを稼働しました。新システム構築の経緯と既存システムからスムーズに移行するための工夫について、構築を担当された、同社購買部 課長代理 跡部 太郎氏(写真中央)、住友ゴムのシステム運用、保守を担当する株式会社SRIシステムズ(以下、SRIシステムズ) ビジネスパートナー部 マネージャー 西本 正樹氏(写真左)、同社 ビジネスパートナー部 松下 友洋氏(写真右)にお話を伺いました。

## 住友ゴム

### 住友ゴムの業態

#### 住友ゴムの事業内容について教えてください。

「ダンロップ」「ファルケン」などのブランドで展開するタイヤ事業に加え、ゴルフクラブやテニスラケット、ボールなどの製造販売やフィットネス事業を展開するスポーツ事業、ゴム手袋や介護用品などの生活用品から人工芝、医療用精密ゴム部品、制振ダンパーなどの産業用資材を提供する産業品事業を展開しています。



### J-PROCUREの基本モジュール+アドオンで新購買システムを構築

#### J-PROCUREをどのように活用されていますか。

各事業所や工場が個別に構築・運用していた複数の購買システムを、J-PROCUREのスポット購買、在庫管理といった基本モジュールをベースにアドオンを加え、新購買システムとして一本化しました。この統合したシステムを、社内では「Jプロ」と呼んでいます。Jプロは、製品の原材料である天然ゴムなどの原料購買、製造に必要な資材や工場設備などの工場副資材購買、事務用品などの一般購買、海外から製品を購入する輸入購買といった、購買品目全般をカバーするシステムとなっており、実ユーザー数は3,000~4,000



人ほどです。

Jプロは2フェーズに分けて構築、導入しました。2016年1月に原料購買、輸入購買のシステムを、2017年5月には工場副資材購買、一般購買のシステムをリリースしています。

## ■データを一元管理するために、分散していたシステムを統合したかった

### 一 Jプロを構築するに至った経緯について教えてください。

2003年、住友ゴムは、オーツタイヤを吸収合併しましたが、合併後も事業所や工場では従来からあった独自の購買システムを使っており、購買システム間の連携が充分ではありませんでした。例えば、Aシステムで入力後、Bシステムへインターフェースしなければならぬなど、作業効率が良いとは言えず、また、各購買システムのデータを一元的に管理することもできていませんでした。

さらに、20年前から業務を拡大し、海外から製品を購入することが増えたことも、大きな要因の一つです。以前は、ほぼ100パーセントの製品を国内工場で生産していましたが、海外との取引の増加に伴い、業務フローが変わりました。サプライヤ情報など扱うデータ量も増え、従来と比べて、より一元管理が求められるようになってきたのです。

加えて、システムのメンテナンス面でも課題がありました。まず、約20年間同じシステムを使い続けてきたため、OSバージョンアップに伴う業務停止のリスクがありました。次に、システムごとに運用担当者が分かれていたこともあり、貿易用語や業務に詳しい担当者をそれぞれに育成しなければならず、保守体制の構築・維持が大変でした。

これらの課題を解決するため、購買システムを統一することにし、大手ベンダーの4製品に絞り込んだ中から、最終的にJ-PROCUREを採用しました。

的にJ-PROCUREを採用しました。

## ■製品選定の条件

### ～多様な購買形態に対応できる柔軟性を求めた

#### 一 どのような条件で製品を選定されましたか。

以下の5つの条件で4製品を比較検討しました。

#### 1.多様な購買形態に対応できること

原料の購入は、取引の都度条件を決めるスポット購買、定めた条件で長期にわたり取引するリピート購買、将来の取引について定める先物契約など、様々な契約形態で行われています。しかも、各取引において要求される品質は異なっています。

また、購入品目によって取引の単位が異なっており、重量や質量だけでなく、コンテナの数等、様々な単位が混在しています。それらを一括して管理することのできる製品を探していました。

J-PROCUREは、住友ゴムが必要とする購買形態や品目の管理が可能でした。

#### 2.カスタマイズ性が高いこと

20年ほど購買システムを使ってきた過程で、独自の購買ノウハウを機能として反映させており、その独自機能を新しいシステムにも盛り込みたいと考えていました。その点、J-PROCUREはカスタマイズ性が高く、住友ゴムが必要としている機能を備えることが可能でした。

#### 3.共同開発が可能であること

新購買システムの運用、保守は、これまで通りSRIシステムズが担当します。障害発生時にスムーズに対応するためには、システムが完全なブラックボックスではなく、SRIシステムズが仕様を把握している必要があります。そこで、開発からSRIシステムズが関与できる製品を探していたと



「部門を超えて連携できるシステムができあがりました。今後はデータを活用できるようにしたいと考えています」跡部氏



「今後10年以上にわたってメンテナンスするためには、システムの詳細まで把握する必要があります」SRIシステムズ 西本氏

ころ、J-PROCUREは、JFEシステムズと共同開発体制をとることが可能でした。

#### 4. 内部統制が強化できる機能が備わっていること

従来は複数のシステムが分散していた為に、内部統制が行き渡っていないのではないかと、という懸念がありました。新システムを導入することにより、社内ルールを反映させたワークフローや交渉履歴を可視化するなど、内部統制の強化も図りたいと考えていたところ、J-PROCUREには、これらの機能も組み込むことができました。

#### 5. サポートが手厚いこと

スムーズに開発、リリース、保守運用ができるように、手厚いサポート体制が組み込まれているベンダーの製品にしたいと考えていました。特に何千人というユーザーがいる関係上、リリース時に予想されるであろうトラブルには迅速に対応できることが必須でした。その点、JFEシステムズには購買業務に詳しい技術担当者がいることに加えて、神戸市内に事業所があり、すぐに駆けつけてもらうことができました。

J-PROCUREは以上の5つの条件を相対的に最も満たしていました。また、JFEシステムズは製造業にルーツがあり、過去には親会社の合併も経験しています。そのようなベンダーであれば、分散したシステムを一本化するにあたって、ノウハウも提供してもらえるのではないかと思います。最終的にJ-PROCUREを導入することに決めました。

### ■ スムーズにリリースするために、現場に対し丁寧に説明

#### — スムーズに新システムに移行するために、どのような工夫をされましたか。

2社が合併して個別のシステムが稼働していた為、各部門、工場、事業所では、購買に関するルールが異なっていました。その為、標準ルールを策定するための社内調整には一番時間をかけました。システムが仕事を決めてしまっているといけなと、標準から逸脱するものは落とすところを決

め、現場の理解を得るために、部門、工場、事業所を回って丁寧に説明するようにしました。そして、リリース時には操作説明、リリース後にはフォローのために各所を駆け回りました。

また、第1フェーズではニーズのヒアリング漏れが生じた為、第2フェーズでは、試作段階から、現場のキーマンに入ってもらい画面と機能についてお墨付きをもらいながら、検証期間も長めに設け、現場のニーズを実装できるようにしました。



「検証、リリース時には、JFEシステムズに密なサポートをしてもらうことができ、とても助かりました」  
SRIシステムズ 松下氏

### ■ Jプロ構築の効果

#### — Jプロ導入の効果はいかがですか。

原材料の在庫を削減することができました。導入前の2015年12月と、導入後の2016年12月の在庫を比較すると、その効果は明らかです。画面が使いやすくなったことで、業務効率も向上していますし、部門を超えてシステムを一本化したことにより、内部統制を強化することもできました。

また、MROサイトと連携してJプロで発注処理を行う仕組みも構築し、非常に使い勝手が良くなりました。従来もカタログ購買は実施していましたが、内部カタログのメンテナンスに大変手間が掛かっていました。Jプロ導入後は、そのようなメンテナンスも楽になりました。

#### — JFEシステムズの対応はいかがでしたか。

JFEシステムズの技術担当者は購買業務にも詳しく、打ち合わせをスムーズに行うことができました。パッケージの機能をベースとしながら、住友ゴムのルールに則って丁寧に作って頂いたという印象です。

また、検証期間中は、住友ゴム内にプロジェクトルームを用意してJFEシステムズの技術担当者に待機してもらうな

ど、サポート体制も充実していました。電話だけでは心もとない障害発生時や、私たちでは対応できない質問にも、即座に対応してもらいました。

### ■今後の取り組みの予定と、JFEシステムズへの期待

#### — 今後は、どのような取り組みをされるご予定ですか。

Jプロに蓄積されている情報の見える化を図りたいと考えています。現在は、原材料が工場に入るところまでがJプロの守備範囲ですが、今後は物流部門の新しいシステムと連携して、工場の中の在庫まで把握したいと考えています。

例えば、工場の歩留まり状況を本社でも参照できるようにしたり、何番のロットの原材料が在庫になっていて、消費期限がいつなのかを把握できるようにしたり、在庫状況をグラフ化したりして、経営判断に使えるようにするつもりです。あとは、過去情報を元に、入力した発注数量や価格が異常であれば通知できるような仕組みにできればと思っています。

#### — 今後のJFEシステムズに対する期待について教えてください。

JFEシステムズの事業所は住友ゴムの本社からもほど近く、頻繁に技術担当者が来て打ち合わせやサポートをしてくれています。今後の運用でも、これまで通りの手厚いサポートをお願いできればと思います。また、Jプロの蓄積された情報をうまく活用するためのノウハウの提供や、活用にあたってのサポートをお願いしたいと思います。今後ともよろしくお願いいたします。

お忙しい中、貴重なお話をありがとうございました。

### 【新旧システム概念図】

