

郷 商 事 株 式 会 社

郷商事のWebEDI化を支えてくれたのは
製品力+提案力+サポート力のJFEシステムズでした。



郷商事グループ(以下、郷商事)は、商事・貿易部門と生産管理部門を併設し、海外に生産・貿易拠点を展開するなど、お客様の要求に対し「どこよりも速く知り、どこよりも速く・安く提案し、そして世界中から調達できる、提供できる」をモットーとするグローバルな商事会社である。

また、ISO(環境、品質)の基本理念を掲げ地球環境への配慮、顧客の立場で「製品の質とサービス」を考え、行動し、顧客満足の向上と社会への貢献を目指している。主な事業内容として「建産機事業部」「電機事業部」「電子機器事業部」を軸に「海外事業部門」「製造部門」を有するなど、商事会社の強みとサプライヤーの強みを組み合わせた特長的なビジネス・モデルで事業を展開する。

商事会社としては特長ある事業形態をもつ郷商事はなぜWEB調達・購買ソリューションEnterprise Commerce (エンタープライズ コマース) を選択し導入したのか。今回の取り組みの内容について郷商事株式会社建産機事業部 管理G 大島明子様(写真左)、早田和明様(写真左から2番目)、経営システムセンタ ITインフラG グループマネージャー 若菜英雄様(写真右から2番目)、基幹システム開発担当 尼子正弘様(写真右)に詳しくお話を伺った。

郷商事の概要・事業の特長

■ まずはじめに、郷商事の概要と事業の特長をお聞かせください。

郷商事は、1955年(昭和30年)に会社設立、今期で56期目となる各種生産財供給専門商社です。

建設機械、産業車輛、農業機械、家電製品、太陽電池、薬科機器等で利用される部品の開発・調達を主に取り扱い、国内外の販売網と経験と実績を最大限に活用することで、お客様のご要望に可能な限り応えられる体制とサービスを整えています。

事業の特長としましては、商事会社の機能に加え、サプライヤーの機能を合わせもつ事業形態であることがあげられます。

サプライヤーとしての側面を持っているため、商社として「品物を仕入れて卸す」だけでなく、お客さまの生産管理や在庫管理といった商流に積極的に踏み込むことができます。このように郷商事が持つ「強み」を最大限に活かすことで、お客様へ高い付加価値を提供できると考えています。

■ 取り組みの背景

～郷商事がWebEDIを導入した背景～

一 郷商事がWebEDIの導入を検討することになった背景をお聞かせ下さい。

郷商事が、WebEDI導入の検討を開始したのは、一部の企業でインターネットを利用したEDIを始めた1998年頃になります。

当時は振り返りますと、数社とホスト連携による送信方式を実施しておりましたがホストによる連携は取引先様に新たな設備が必要であったり、自社システムを持たなければ対応が難しい状況でした。ホスト連携が無理な取引先様とは、見積書や注文書、納品書、請求書など様々な書類を郵送やFAXでやり取りをしなければなりません。

かねてより郷商事は取引先との関係性向上の為「パソコン通信」を先進的に取り入れるなど様々な創意工夫を重ねていましたが、郷商事がWebEDI導入を本格化する(本格化せざるを得ない)状況が発生しました。

■ 当時(2001年)の郷商事がWebEDI導入を本格化させた要因群

事業要素の変化	事業的に利用していたパソコン通信サービスが市場撤退、サービスそのものが利用できなくなった
要素技術の変化	ITの技術進歩(インターネットや安価PCの出現)により大手企業における従来のVANからWebへ乗り換えが加速
顧客の変化	流通中抜き論が浮上(本業ビジネスの見直し、大幅なコストリダクションが求められる)
流通業の効率化が加速	大手商社は3PL物流で積極営業、ロジスティクス活動の一部をアウトソーシングする動きが活性化
流通事業環境の変化に順応した取引先動向の変化	大手取引先各社がWebEDIを利用した業務効率化への積極的な取り組み姿勢を見せる

こうした事業環境の変化を受け、郷商事は「大手取引先とIT化の足並みを揃える必要性が極めて高い時期である」と判断し、郷商事独自のEDIシステム導入に向けた検討を本格化させることになりました。

そこで当時利用していたEIAJ規格に準拠した「WebEDIシステム」を2002年3月に取り扱う製品の数も多く業績が上昇傾向にあった「電機事業部」に先行的に導入しました。

■ 新たな業務改善への挑戦

～競争力強化ではなく事業基盤の強化～

一 こうした環境の変化を背景に「新たな業務改善」にはどのように取り組まれたのでしょうか。

先の説明にもありました通り、郷商事は「WebEDIシステム」を電機事業部に先行的に導入、その後建産機事業部にも本格的に導入し、開発～運用を含め約7年間ほどこのシステムを利用してきました。

その中で、細かな機能改善やレベルアップは進めてはいたものの、過去の運用結果を踏まえた本格的な改善に取り組む必要性を感じていました。



短期的な取り組みによる効果追求よりも郷商事の強みを活かせる基盤作りが重要だと考えました。(若菜英雄氏)

一 「本格的な改善」とは具体的にどのようなことだったのでしょうか？

まず郷商事には、大きく分けて「3つの改善」が必要だと考えました。

■ 郷商事が必要だと考えた「3つの改善」

第1の改善	法令遵守への対応 (新たに施行された下請け法へ対処)
第2の改善	建産機事業部からのWebEDI化要求の更なる高まり
第3の改善	過去の運用を踏まえた業務改善、業務効率の見直し

そして、これらの改善に取り組む上で具体的な要件をまとめるため、複数の取引先様と社内・社外関係者に対して徹底的にヒアリングを実施しました。

その結果を集約することで以下の「新WebEDIの構築構想」を一つの方向性として明確化することができました。

■ 新WebEDI構築構想

第1の改善	<p>法令遵守への対応 (新たに施行された下請け法へ対応)</p> <p>◆下請け法への対応</p> <p>① 第3条「書面交付義務」 取引情報の交付・開示(特に注文書情報の発行、記録)が実現できる</p> <p>② 第5条「書類作成・保存義務」 取引情報の記録・閲覧(取引情報の更新、削除等のやり取り)が実現できる</p>
第2の改善	<p>建産機事業部からのWebEDI化要求の高まり</p> <p>◆調達プロセスと各種伝票のWebEDI化機能の実装</p> <p>① 注文機能(注文書発行機能)</p> <p>② 納品書発行機能</p> <p>③ 検収・残高明細表示/出力機能</p> <p>④ メール通知機能</p>
第3の改善	<p>過去の運用を踏まえた業務改善、業務効率の見直し</p> <p>◆作業効率性の向上と業務改善</p> <p>① 納期回答・出荷管理機能改善による処理能力向上</p> <p>② 「改善が向かうべき方向性」の明確化 システムで効率化できるところはシステムで、仕組みで補える部分は仕組みでというように業務改善に取り組む上での検討事項を明確化</p>

建産機事業部のWebEDI化に伴う業務改善は、「短期的な事業競争力の強化」が目的ではなく、郷商事が持つ「事業基盤そのものの強化」が狙いであり、将来的には、他の事業部にも積極的に展開させていきたいと考えています。

■ 郷商事がJFEシステムズ(Enterprise Commerce)を選んだ理由

— なぜ郷商事は、JFEシステムズを選んだのでしょうか？

「製品選定」では、他社の製品をふくめて数社の製品を検討しました。そうしたなかで、郷商事は今回の新WebEDIソリューション導入で最も大きなリスクは「データ移行」であると考えていました。

このためJFEシステムズから、「データ移行」を含む、郷商事が満足できる『包括的な要求仕様を満たす提案』をしていただけたことが、選定の決め手となりました。

決め手となった提案の中には、要件定義～保守までの全工程に携わることのできる「技術力」はもちろんのこと、データ移行によって生じるリスクを回避できる具体的な「対応方法」、兼ねてから対応を検討していた地震や火災といった「災害対策」などが盛り込まれたものでした。

■ 郷商事が製品選定において重視したポイント

システム利用者の観点	<p>① 業務／操作面(使い勝手が悪い操作状況の解消)</p> <p>② 機能面の強化(情報提供／公開／共有の徹底)</p> <p>③ 適用面の強化(利用範囲局所化の解消)</p>
システム管理者の観点	<p>① 運用面の改善(操作状況の改善、災害対策の改善)</p> <p>② 保守面対応(システム老朽化、サポート切れ対応)</p>

こうした、課題分析・抽出を進めていく中で『製品の機能』+『サポート』+『コンサルティング』+『α』といった最適なバランスの面で優れていた「Enterprise Commerce」を選択しました。

■ 取り組みの中で苦労した点

— 今回の取り組みを振り返り「Enterprise Commerce」を導入した際の苦労話などはございますか。

「EnterpriseCommerce」の導入では、先ほども話題に挙がりました「事業データの移行」と「既存システムとの連携部分の開発」に苦労したと言えるかもしれません。

と言いますのも、建産機事業部に新WebEDIの仕組みを導入するわけですから、「基幹システムとの連携部分」を新たに開発しなければなりませんし、導入前の事業データを利用できるための「データ連携」や「データ移行」を考慮しなければなりませんでした。



データ移行そのものも重要ですが、これらが安全でスムーズに実現できる仕組み作りも同様に重要だと考えました。(尼子正弘氏)

また、建産機業界には、EIAJのような業界標準規格が無いため、お客様毎に基幹システムのEDI連携と文書化の専任者を置いて課題を解決してきましたが、その経験を生かして新WebEDIへの移行を進めました。

その際にも「単なる移行作業」だけではなく、並行して新たな情報を配信できる機能や旧システムと新システムの切替えがスムーズに移行できるための仕組みづくりなど、JFEシステムズと多方面でご支援いただいた甲斐もあり、今年3月に全ての移行を完結することができました。

導入の効果

— では、Enterprise Commerceを導入したことによる実際の効果を聞かせて下さい。

「EnterpriseCommerce」導入効果を大きくまとめると、以下の3つとなります。

① 工数軽減・作業品質の向上

電子データを自動的に送信することにより、営業業務の工数軽減を実現することができました。これと同時に作業品質・正確度向上を実現することができたと感じています。

具体的には、受発注データにおける「ダブリ計上」の発生や「不動産庫」も発生が減少、実測値ではないものの帳票類（注文書、納品書、検収書）のペーパーレス化が進んだことで、経費削減の効果感も期待できると感じています。

② 作業効率・生産性の向上

作業スピードアップによる営業業務の生産性の向上は、目に見えやすい効果だけに強い実感を得た部分でもあります。特に『納期回答』機能は、以前の画面の操作性の問題が解消されたこともあり、測定期間が旧システムより一か月も短いにも関わらず、機能を利用する取引先ユーザ数が約2倍に増加しました。操作性の向上と上手く結びついた実数値だと感じています。



取り組みの狙いは中期的であっても、短期的にこれだけの結果が出てくれると嬉しいですね。
(大島明子氏)

■ 納期回答、出荷登録機能の利用者数の推移

旧システム	測定期間：2009年2月9日～5月15日 (三か月分) 納期回答：73ユーザ(約6,176件) 出荷登録：111ユーザ(約3,928件)
新システム	測定期間：2009年5月18日～7月17日 (二か月分) 納期回答：143ユーザ(約7,437件) 出荷登録：137ユーザ(約4,064件)

③ 得意先ニーズ対応性の向上

得意先ニーズの対応性の向上としましては、短納期・多品種少ロットに対応することができるようになったことで顧客満足度の向上に結びつき、取引先様に対するパートナーとしての存在価値を向上させることができたのではないかと感じています

■ 郷商事の今後の抱負、JFEシステムズへの期待

— 郷商事の今後の抱負をお聞かせください。

今回の取り組みでは、郷商事がもつ事業基盤の強化が実現できたと捉えています。今後はここから更に「情報共有化」を推進させるため、海外の現地法人(販社)への展開を強化していくこと、そのための「事業機能の強化」や「業務のムダ取り」を実施していく必要があると考えています。

— では最後にJFEシステムズに対するご評価・ご意見などがあればお聞かせください。

JFEシステムズへの評価と聞いて思い浮かべるのは、「WebEDIシステム」の導入から「Enterprise Commerce」への移行に関する対応が迅速だった点ですね。

今回の一連の取り組みは、郷商事にとって根本的な業務改善に結びつく第一歩だと考えているため、今後はここから更にコストリダクションを高めていく必要があると考えています。

そして、JFEシステムズには、こうした短期・中期・長期の様々な問題解決に関わる取り組み、とりわけ「EDI」に関する問題解決を期待すると同時に、これまで以上に郷商事の業務を汲み取ったより実践的で魅力的なご提案も期待しています。

— お忙しい中、貴重なお話を、ありがとうございました。

※ 郷商事株式会社のWebサイト <http://www.gohshoji.com/>



JFE システムズ 株式会社

03-5418-2427

〒105-0023 東京都港区芝浦一丁目2番3号(シーパンス館)

ec-sales@jfe-systems.com

<https://www.jfe-systems.com>