



中国グループ各社の購買システムを統合 購買プロセスの適正化でコスト削減へ

新日鉄住金軟件(上海)がシステム構築とグループ展開を支援

背景

YKKグループの中国現地法人は、中国内のグループ会社で統一されていなかった間接財の購買プロセスと購買管理システムを見直し、購買コストの削減や業務改革につながる仕組みの構築を検討していた。



威可楷(中国)投資有限公司
董事
副總經理 CFO
寺田 創氏



威可楷(中国)投資有限公司
情報システム部
高級經理
室田 幸宏氏



威可楷(中国)投資有限公司
財務部
高級經理
金 一氏



威可楷(中国)投資有限公司
所在地: 中国上海市浦東新区陸家嘴環路1000号
設立: 2002年
資本金: 4億100万ドル(2017年3月31日現在)
売上高: 単体14億円、中国グループ連結1000億円(2017年3月期)
従業員数: 単体99名、中国グループ連結9408名(2017年3月31日現在)
グループ会社: 15社(2017年3月31日現在)

ソリューション

対象業務の知識が豊富で仕事が迅速な新日鉄住金軟件(上海)をITベンダーとして選定し、カスタマイズしやすくワークフローソフトとして実績のあるintra-mart Accel Platformで統合購買システムを開発した。

成果

適正な購買プロセスに基づくワークフローシステムをグループ会社に展開し、購買コストの低減や業務改革を達成した。SNSと連携するスマートフォンアプリによって、承認ワークフローのスピードアップも試行中。

中国市場の成熟化に伴い、業務改革や集中購買で収益力アップを計画

ファスナー業界のトップブランドであるYKKグループは、中国本土において威可楷(中国)投資有限公司(以下、YKK中国投資社)を中核とするグループ13社で事業展開している。YKK中国投資社は、2015年7月にファスナー事業で利用する統合購買システム「Y-Chips」の開発を検討し始めた。ファスナーの主要販売先である中国の縫製市場が成熟化しつつあり、生産量の拡大から収益力の強化へと経営の軸足を移し始めたことに対応するため。当時、中国主要5社の購買業務とシステムはバラバラだったが、それらをY-Chipsで統一し、購買プロセスの適正化や集中購買を通してコスト削減・収益力向上を実現しようと計画した。市場の変化に追随するため、新システムを短期間で構築し、グループ会社に早期展開していくことも目標の一つとなった。

intra-martに精通したNSSOL上海が統合購買システムを短期構築

YKK中国投資社はY-Chipsの基盤となるワークフローソフトとして、カスタマイズ性に富む「intra-mart Accel Platform」(以下、intra-mart)の採用を内定していた。同社は、このソフトを用いた豊富な構築経験を持つ新日鉄住金軟件(上海)(以下、NSSOL上海)を構築ベンダーに選定した。

Y-Chipsは複数のフェーズに分けて構築している。間接財を対象としたフェーズ1は、intra-martと同ソフト向けに新日鉄住金ソリューションズ(NSSOL)が独自開発した業務機能テンプレート群を組み合わせ、ERP(統合基幹業務)システムと自動連携する購買ワークフローシステムを構築。続くフェーズ1.5では、中国のSNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)をワークフローに組み込んだスマートフォンアプリも試作した。

購買プロセスの適正化により購買コストを削減

YKK中国投資社は、フェーズ1のシステムを2016年6月に稼働させ、購買プロセスの統一と適正化を実現した。その後、主要グループ会社・営業拠点向けのカスタマイズや新機能を加えながらも約1年でグループ展開を完了し、中国のファスナー事業全体として成果を上げている。

Y-Chipsでグループ横断の集中購買にも取り組んでいる。集中購買に向く品目やサプライヤーを見極めながら、集中購買によるコスト削減効果を高めていく考えだ。

今後は副材料(フェーズ1.8)や固定資産(フェーズ2)へと適用領域を広げていく。フェーズ1.5で試作したスマートフォンアプリも承認ワークフローにおいて非常に使い勝手がよく、早期のグループ展開を予定している。

Key to Success

YKK中国グループの事業環境は大きく変化している。YKK中国投資社 董事・副總經理の寺田創氏は、「中国に進出して25年ほど経ちますが、世界中の縫製ベンダーが中国に進出し、世界中に大量の Apparel 製品を供給するビジネスモデルはここ数年で様変わりしています。中国の内需も着実に成長する中、当社がより安定的な収益を上げていくために、Y-Chipsで購買関連業務の可視化とコスト削減に取り組んでいます」と語る。

これまで中国では生産拠点の垂直立ち上げを繰り返してきたため、主要5社で購買のプロセスとシステムが異なっていた。この課題を解決するため、同社システム部長の室田幸宏氏は「まず統一した購買管理規定をつくり、それに基づいてサプライヤーの選定や見積もり、承認、発注に至るまでの流れを定めました。これをY-Chipsのワークフローで定着させるとともに、相見積もりの結果や承認過程を追跡・監査できるようにしています」という。寺田氏は、「正しい手順をきちんと踏んでいけば購買価格は適正化され、結果としてコストは下がります。不正の防止効果も期待できます」と語る。

Y-Chipsの構築に当たり、同社はITベンダーとしてNSSOL上海を選んだ。「提案を依頼したITベンダー5社の中からNSSOL上海を選んだ理由は、intra-martを用いたシステム構築において高い技術力と実績を持ち、提案活動が一番スピーディーだったことです。今回は短期間でグループ各社に展開する目標があったので、このスピーディさを特に重視しました。また、経理・財務に関する業務知識も豊富でした。プロジェクト開始後の話になりますが、

Y-Chipsの購買データを会計システムに取り込む際の自動仕訳について、NSSOL上海が様々な支援・提案してくれました。この時、同社を選んでよかったと感じました」(室田氏)

NSSOL上海のプロジェクト支援やSNS連携の承認フローに高評価

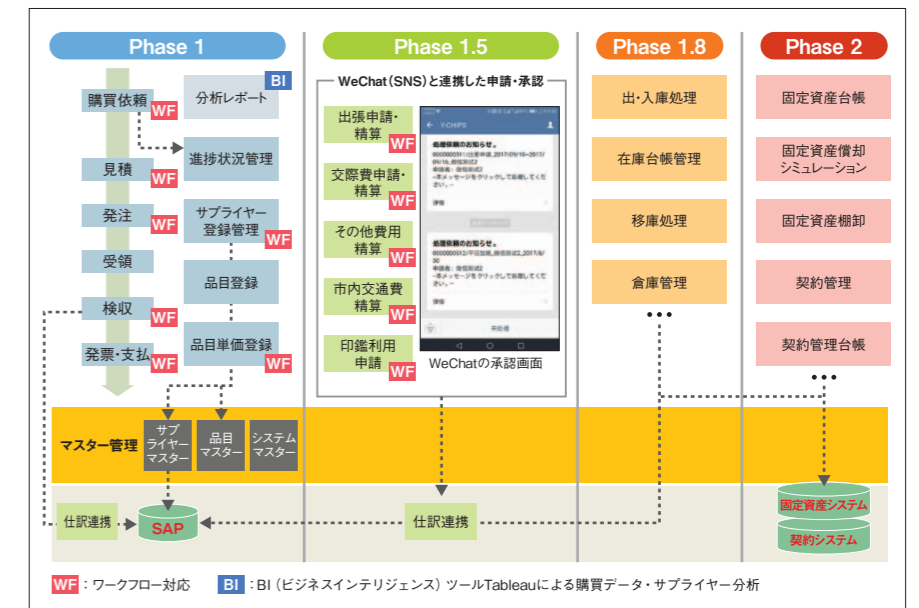
迅速な導入を進める中でYKK中国投資社財務部長の金一氏はNSSOL上海のプロジェクト支援を高く評価する。「当社は本社機能に特化した小さな組織なので、このプロジェクトも数人で進めています。そのような状況のもと、プロジェクトを進めるために必要な作業をNSSOL上海が積極的に請け負ってくれたので、我々としては非常に助かり、短期導入につながりました。Y-Chipsを展開する時にもNSSOL上

海が同行し、拠点を一つひとつ回りながら現場からの様々なカスタマイズ要望に丁寧に対応してもらえました」

フェーズ1.5で開発したスマートフォンアプリに対する満足度も高い。「中国にはWeChatというLINEのようなサービスがあり、その基盤を使って承認ワークフローを回せるスマートフォンアプリを開発してもらいました。これが非常に使いやすく、どこにいても決裁できます。購買プロセスをスピードアップするこのアプリを、早くグループ展開したい」と寺田氏は意気込む。

Y-Chipsの構築は、今後もフェーズ1.8、フェーズ2へと続く。さらに寺田氏は「Y-Chipsの拡張性を高めるため、NSSOLが提供するクラウド環境にY-Chipsを移す予定です」と明かす。「やるべきことはたくさんありますが、これまでの高いスピード感を維持したまま、今後のフェーズも進めてほしい」とNSSOL上海への期待を述べた。

Y-Chipsの対象業務範囲



コアテクノロジー

購買管理、ワークフロー、データ分析および会計連動に関する業務知識とノウハウ、intra-mart Accel PlatformやTableauを利用したシステム開発力

システム概要

- システム共通基盤ソフトウェア: intra-mart Accel Platform
- intra-mart用業務機能テンプレート群
- BI(ビジネスインテリジェンス)ツール: Tableau