

資材調達業務EDI化の疑問にズバリお答えいたします。

# Webシステムを活用した 資材調達購買業務の改善効果事例 アジェンダ

Rel. 0.00.04

- ① R社の場合
- ② O社の場合
- ③ 問題解決事例の要点

## 1. 購買業務改善事例

### ① R社の場合

- 梱包材料メーカー
- 資材購買部門の主な調達品は原材料
- 納期の管理や注文の確定のために煩雑な人間系の作業が余儀なく発生

## 業務改善の背景

/// 緊急品が多い

/// 納期までの余裕がない。

/// 必要な資材を取引先1社で賄いきれないため、分散発注する必要がある。

/// 取引先の在庫状況や納期確認が困難で発注先の選定に手間取ること

/// 発注先が商社の場合は2次取引先の納期確認ができない

- ◆取引先との納期確認の遅れと不徹底
- ◆納期回答はギリギリとなりがち

最も解決緊急性の高い問題

取引先の納期遅れ

## Web-EDIの導入により

注文情報の到達スピードアップ（処理手順簡素化）

納期確認の電子化による集約手順簡素化

2次取引先もカバーする納期確認

## ① 注文情報の到達スピードアップ（処理手順簡素化）

☒ 注文書を自社内で紙出力しない

☒ 取引先がホームページで注文を確認する

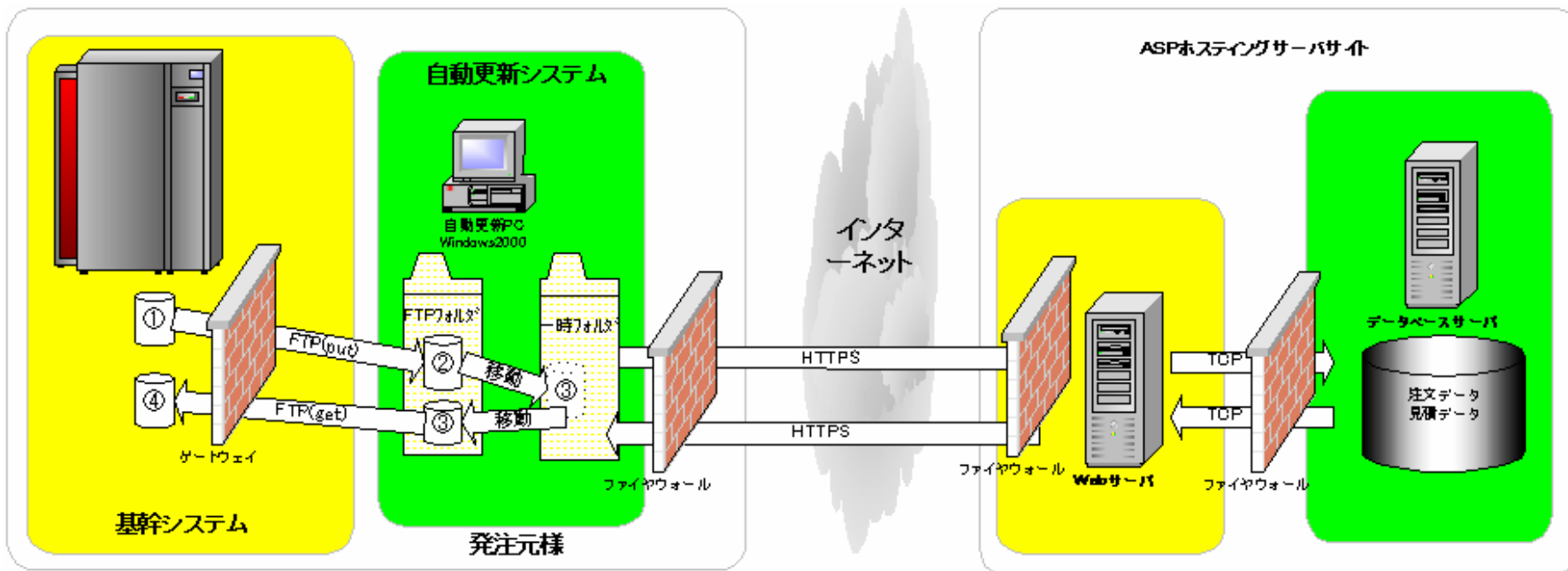
☒ 注文書は取引先で出力

郵送・FAXの手作業やコストはゼロ

WebEDI化は最も負担感の大きい作業も解消

# ①注文情報の到達スピードアップ（処理手順簡素化）

## 1. 購買業務改善事例 R社



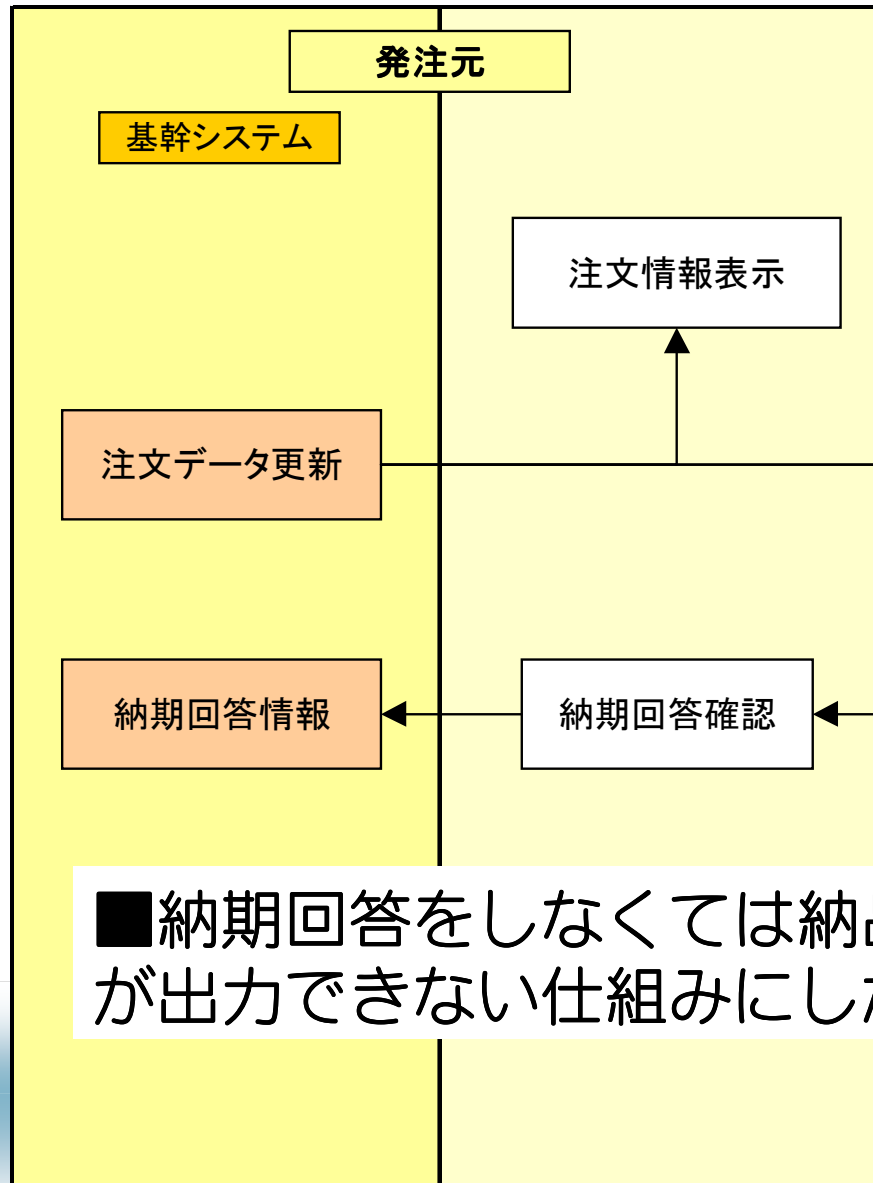
注文データは自動更新PCを介してホストからWebEDIへ自動連動。

## ② 納期確認の電子化による集約手順簡素化

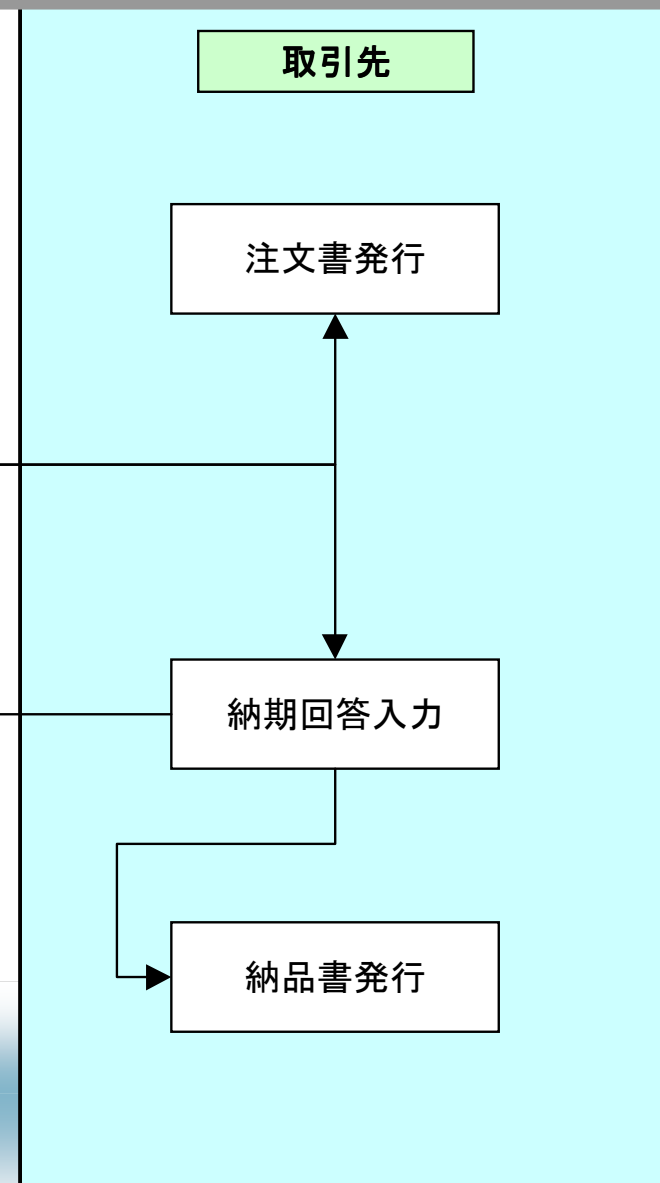
- 取引先は希望納期に納品可能であれば  
チェックボックスをクリックするだけに
- 納期に間に合わない場合もカレンダーの日付をクリック
- 納期回答をしなくては納品書が出力できない仕組みにした

取引先の納期回答が100%に

## ②納期確認の電子化による集約手順簡素化



## 1. 購買業務改善事例 R社



■納期回答をしなくては納品書  
が出力できない仕組みにした。

## ②納期確認の電子化による集約手順簡素化

# 1. 購買業務改善事例 R社

■取引先は希望納期に納品可能であれば  
チェックボックスをクリックするだけに

納期回答入力 - Microsoft Internet Explorer

全6件 ページ: 1/1

回答	保存	品名コード	品名 (品名仕様)	合計納入数	確認日	確認納期	確認数量	納品キー番号	分納数
		注文日	納期	未納入数量	回答期限	回答納期	回答数量		分納
<input type="checkbox"/>	未	CB2000-081	0000000000001 株式会社富士エフ・ビー (本社)	200	PC	<input type="checkbox"/>		CB2003-1009-04	2回
<input type="checkbox"/>	未	HH100	品名仕様漢字	200	03/10/01	03/10/23	200		分納
		03/10/01	03/10/23 備考漢字	0		03/12/01	150		詳細
<input type="checkbox"/>	済	CB2000-097	0000000000001 株式						
<input type="checkbox"/>	未	HH100	品名仕様漢字						
		03/10/01	03/10/23 備考漢字						
<input type="checkbox"/>	未	CB2002-096	0000000000001 株式						
<input type="checkbox"/>	未	HHC001-15	かしめ金具						
		02/01/17	02/01/16 備考を記述します。						
<input type="checkbox"/>	未	CB2002-101	0000000000001 株式						
<input type="checkbox"/>	未	HHC001-01	ワイヤーハーネス						
		02/01/10	02/01/02 備考を記述します。						
<input type="checkbox"/>	未	CB2002-105	0000000000001 株式						
<input type="checkbox"/>	未	HHC001-22	中心コンタクト						
		02/01/15	02/01/13 備考を記述します。						

分納回答入力 - Microsoft Internet Explorer

分納回答入力

NG	納品キー番号	初回納期	初回数量	確認納期	確認数量	回答納期	回答数量	確認
<input checked="" type="checkbox"/>	CB2000-081+001	01/07/05	50	03/10/23	200	03/12/01	150	<input type="checkbox"/>
	CB2000-081+002					03/12/02	40	<input type="checkbox"/>
	注文数量		200	確認数量合計	200			

OK キャンセル 1 行追加

ページが表示されました

2003 / 12 / 02

■納期に間に合わない場合もカレンダーの  
日付をクリック



■希望納期に納品できない注文のみをチェックすればよい

納期管理工数は激減

■2次取引先の納期回答・出荷状況も直接チェック可能

### ③ 2次取引先もカバーする納期確認

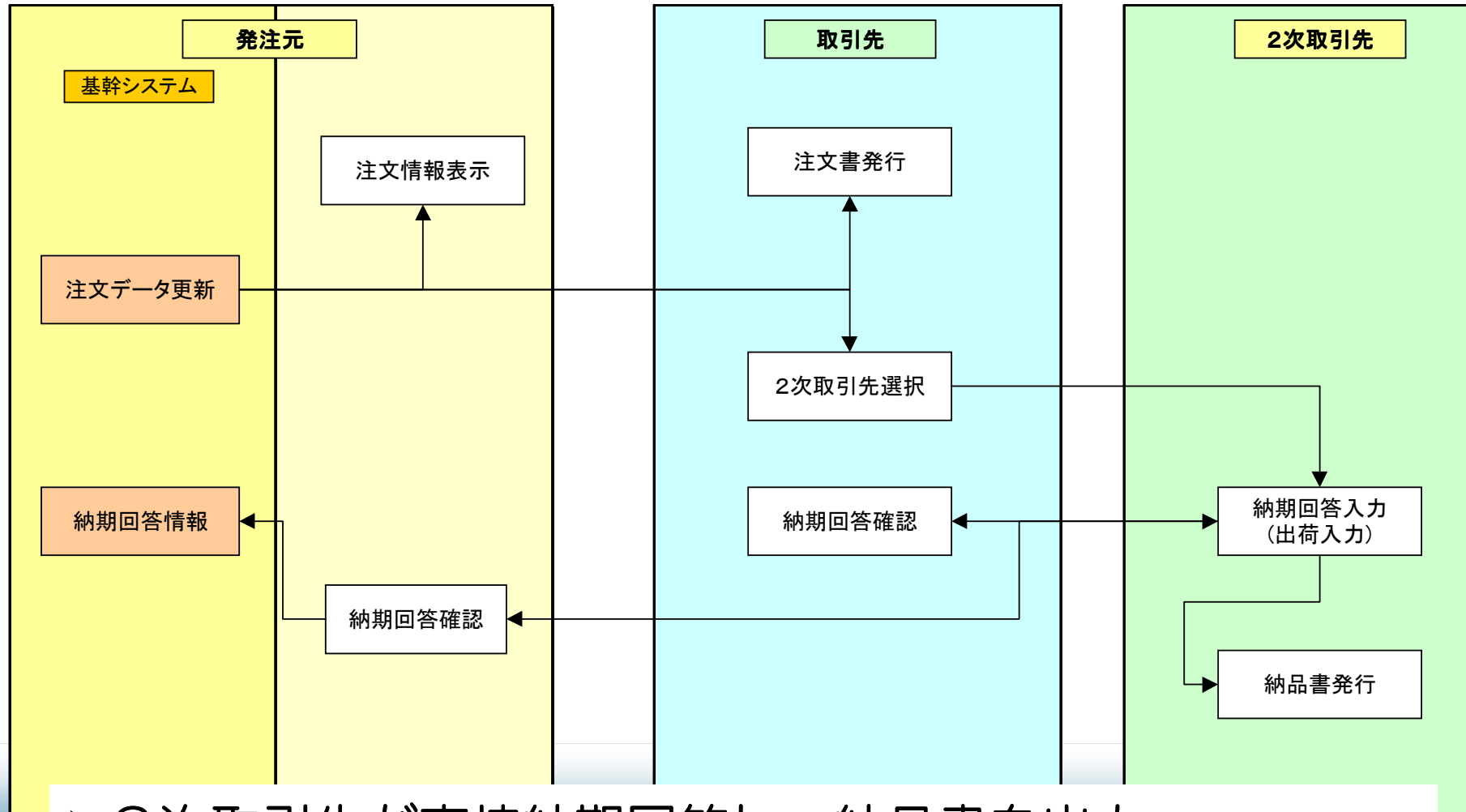
- 1次取引先は自社分の注文データに2次取引先を紐付け  
(発注元のR社は管理していない)
- 2次取引先ログオンアカウントは1次取引先が管理
- 2次取引先用アプリケーション画面を提供
- 2次取引先が直接納期回答し、納品書を出力

2次取引先の納期回答をR社が直接チェック

1次取引先も2次取引先納期回答を把握

### ③ 2次取引先もカバーする納期確認

## 1. 購買業務改善事例 R社



➤ 2次取引先が直接納期回答し、納品書を出力

### ③ 2次取引先もカバーする納期確認

## 1. 購買業務改善事例 R社

2次取引先マスタ登録 - Microsoft Internet Explorer

ファイル(F) 編集(E) 表示(V) お気に入り(A) ツール(T) ヘルプ(H)

戻る 検索 お気に入り メディア 移動

アドレス(D)

### 2次取引先マスタ登録

メニューに戻る

企業コード 企業カナ名 企業名

全16件 ページ:1/2  
新規登録

企業コード	区分	企業名	企業カナ名	ユーザーID	パスワード	クリア	電話番号	FAX番号	編集	
11111	2次取引先	長崎株式会社	ナガサキ	nagasaki	*****	クリア	0956-22-0000	0956-22-2222	変更	削除
11112	2次取引先	福岡株式会社	フクオカ	Fukuoka	*****	クリア			変更	削除
11113	2次取引先	愛知株式会社	アイチ	aichi		クリア			変更	削除
11114	2次取引先	東京株式会社	トウキョウ	tokyo		クリア			変更	削除
11115	2次取引先	大阪株式会社	オオサカ	osaka		クリア			変更	削除
11116	2次取引先	京都加工株式会社	キョウト	kyoto		クリア			変更	削除
11117	2次取引先	有限会社愛媛産業	エヒメ	ehime		クリア			変更	削除
11118	2次取引先	大分工業株式会社	オオイタ	oita		クリア			変更	削除
11119	2次取引先	山口加工株式会社	ヤマグチ	yamaguti		クリア			変更	削除
11120	2次取引先	鳥取工業有限会社	トトリ	totori		クリア			変更	削除
22221	2次取引先	株式会社北海道工業	ホッカイドウ	hokaido		クリア			変更	削除
22222	2次取引先	有限会社秋田産業	アキタ	akita		クリア			変更	削除
22223	2次取引先	福島工業株式会社	フクシマ	fukusima		クリア			変更	削除
22224	2次取引先	群馬産業合資会社	グンマ	gunma		クリア			変更	削除

ページが表示されました

信頼済みサイト

➤ 2次取引先ログオンアカウントは1次取引先が管理

### ③ 2次取引先もカバーする納期確認

## 1. 購買業務改善事例 R社

The screenshot displays a web application for managing purchase orders. The main window, titled '2次取引先選択 - Microsoft Internet Explorer', shows a search and filter interface for orders. The table below lists several orders with their details.

割振	割当No	注文番号	材質・規格・寸法	支仕	希望納期	単価	単課税
	2次取引先	注文日 品名コード	品名(品名仕様)	版見	回答期限	注文数量	単位
<input type="checkbox"/>	検索	AM-2005008 (h)	30m巻	1 1	03/02/23	600	1 1 1
	選択	02/01/15 HHC001-19 (h)	0.7ワイヤー	1 1	02/01/25	200	個
<input type="checkbox"/>	検索	AM-2005009 (h)	30m巻	1 1	03/02/23	600	1 1 1
	選択	02/01/15 HHC001-19 (h)					
<input type="checkbox"/>	検索	AM-2005010 (h)					
	選択	02/01/15 HHC001-19 (h)					
<input type="checkbox"/>	検索	AM-2005011 (h)					
	選択	02/01/15 HHC001-19 (h)					
<input type="checkbox"/>	検索	AM-2005012 (h)					
	選択	02/01/15 HHC001-19 (h)					
<input type="checkbox"/>	検索	AM-2005013 (h)					
	選択	02/01/15 HHC001-19 (h)					
<input type="checkbox"/>	検索	AM-2005014 (h)					

The '受注者一覧' (Supplier List) window shows a table of suppliers:

企業コード	企業名	行数
000001	田中铁工	
000002	000001 株式会社丸々工業	
000005	000001 井村工業株式会社	
000006	000001 株式会社矢印電機	

➤ 1次取引先は自社分の注文データに2次取引先を紐付け  
(発注元のR社は管理していない)

## 2. 購買業務改善事例

### ② ○社の場合

- 産業用機械メーカー
- 資材購買部門の主な調達品は外注加工品
- 仮単価**での発注が多く単価決定の遅延が多発
- 改正下請法の補充書面発行義務の対応遅れ

### 業務改善の背景

/// 特殊な外注加工品が多い

/// 取引先も実作業後に価格決定

/// 単価未決定のまま納品後、取引先の見積回答忘れのため、**請求締め日**が到来してしまう。

/// 購買担当者も担当者レベルで個々に紙リストなどで作業を行っており、確定・督促に手間取るために確認漏れも一部発生。

/// 見積回答もFAXで返ってくるため、購買システムへのインプットが必要。

- ◆取引先との単価未決定品の単価確定の遅れと不徹底
- ◆取引先としても納品を優先して単価確定を後回しに
- ◆見積回答が請求締め日を越えてしまいがち  
監査で問題になってしまう

最も解決緊急性の高い問題

取引先の見積回答遅れ

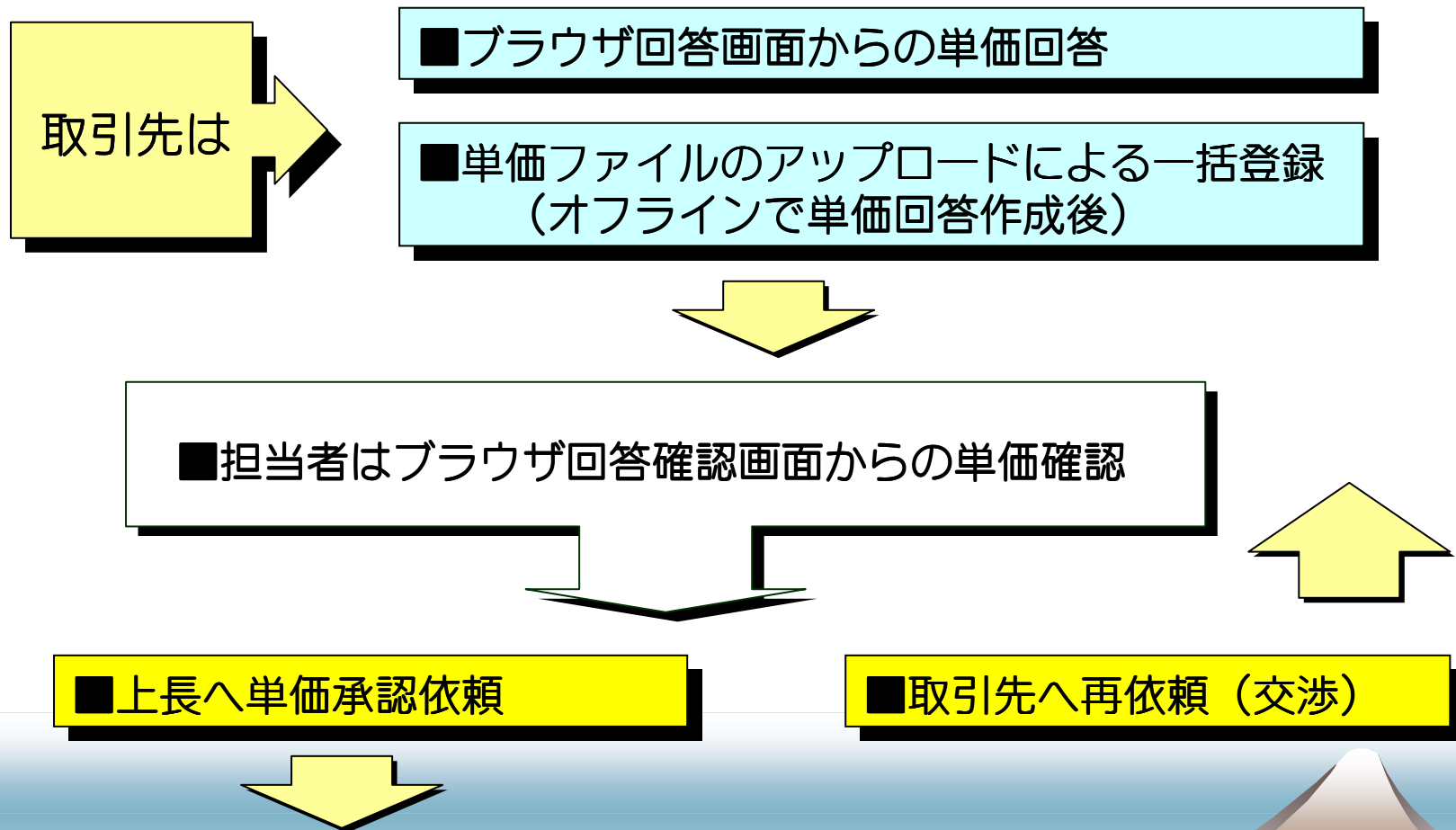
## Web-EDIの導入により

- 自社内単価承認フローを含めて取引先からの見積回答確認を電子フロー化（単価承認業務フローを見直し）
- 取引先からの見積回答は電子的に回収
- 購買担当者の単価確認（再交渉）後、承認者による電子承認→基幹購買システムへ単価情報を自動反映
- 補充書面（確定単価記載の注文書）をEDI発行



## 2. 購買業務改善事例〇社

### ②取引先からの見積回答は電子的に回収



## ②取引先からの見積回答は電子的に回収

## 2. 購買業務改善事例 ○社

単価回答確認 - Microsoft Internet Explorer

ファイル(F) 編集(E) 表示(V) お気に入り(A) ツール(T) ヘルプ(H)

戻る 検索 お気に入り メディア

アドレス(D) 移動

回答のあった単価を確認する

ページ確認選択 メニューに戻る

受注者コード 見積依頼番号 見積依頼日 回答期限 購買担当

承認者 検索

全16件 ページ: 1/3

登録 クリア

確認	保留	再依	取消	状況	見積依頼番号	受注者コード	受注者名	回答期限	回答日	単価	希望単価	希望納期	依頼数量	詳細
					品名コード	品名(品名仕様)		有効期限	課税	見積単価	回答納期	回答数量		
					依頼日 支仕版見	購買担当	材質・規格・寸法	消費税額	税	合計額	口数単位	最低発注数		
○	○	○	○	新規	17 (h)	222222000002	(株) 東京通商	05/09/03	05/10/01	A				
○	○	○	○	新規	14 (h)	31			05/10/02	E				
○	○	○	○	新規	05/09/02 B C 12 F	29	30			0				
○	○	○	○	新規	AM-2005005 (h)	222222000001	名古屋工業株式会社	02/01/25	05/08/31	1				
○	○	○	○	新規	HHC001-19 (h)	0.7ワイヤー				1				
○	○	○	○	新規	05/07/14 1 1 1		30m巻			0 1				
○	○	○	○	新規	AM-2005006 (h)	222222000001	名古屋工業株式会社	02/01/25	05/08/29	1				
○	○	○	○	新規	HHC001-19 (h)	0.7ワイヤー				1				
○	○	○	○	新規	05/07/14 1 1 1		30m巻			6 1				
○	○	○	○	新規	AM-2005018 (h)	222222000001	名古屋工業株式会社	02/01/25	05/08/30	1	600	03/02/23	200	詳 渉 承
○	○	○	○	新規	HHC001-19 (h)	0.7ワイヤー				1	100			
○	○	○	○	新規	05/07/14 1 1 1		30m巻			0 1		60個		
○	○	○	○	新規	AM-2005020 (h)	222222000001	名古屋工業株式会社	02/01/25	05/08/01	1	600	03/02/23	200	詳 渉 承
○	○	○	○	新規	HHC001-19 (h)	0.7ワイヤー				1	800		200	
○	○	○	○	新規	05/07/14 1 1 1		30m巻			5,714 1	120,000	60個		
○	○	○	○	差戻	AM-2005064 (h)	222								
○	○	○	○	差戻	HHC001-19 (h)	0.7								
○	○	○	○	差戻	04/02/18 1 1 1	担								
○	○	○	○	再回答	AM-2005066 (h)	222								
○	○	○	○	再回答	HHC001-19 (h)	0.7								
○	○	○	○	再回答	04/02/18 1 1 1	担当者U	30m巻			5,714 1	120,000	60個		

承認者一覧 - Microsoft Internet Explorer

承認者一覧

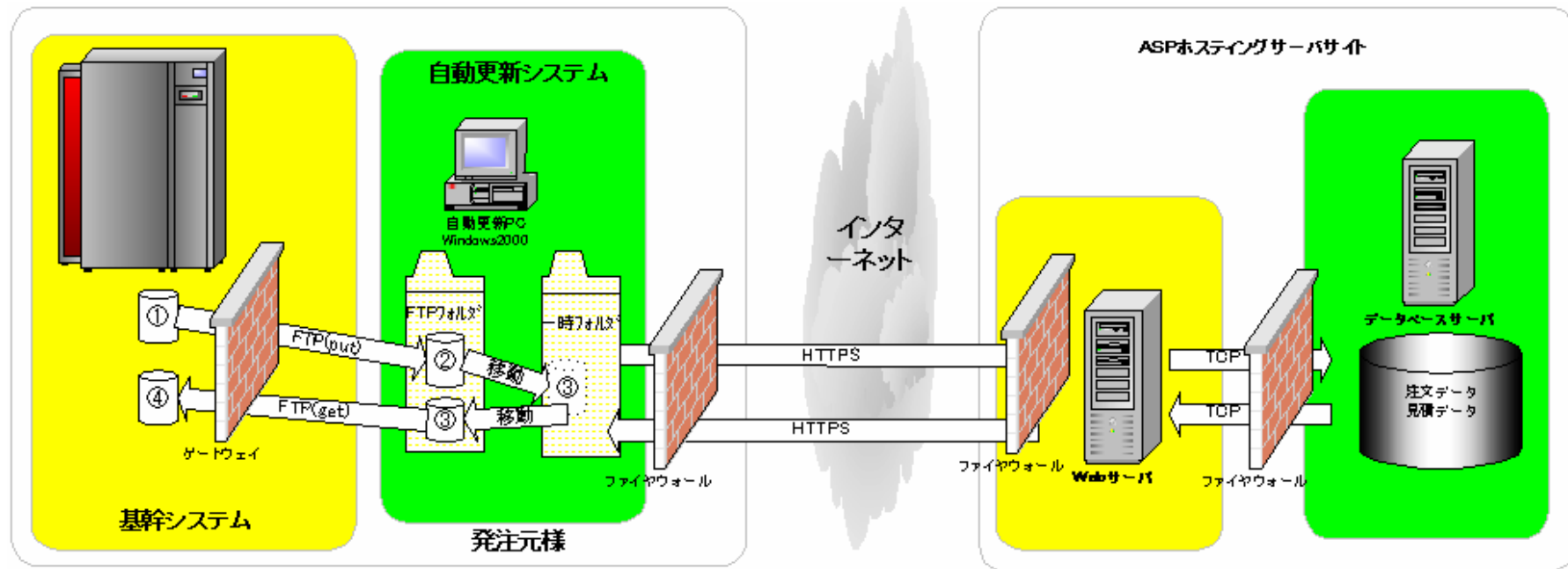
- 00158 証明書認証テスト
- 10001 承認者A
- 10002 承認者B
- 10003 承認者C
- 10004 承認者D
- 10005 承認者E
- 20011 田中一郎
- 20012 佐藤一郎

ページが表示されました 信頼済みサイト

■購買担当者の単価確認（再交渉）後、承認者による電子承認

## 2. 購買業務改善事例 ○社

③ 購買担当者の単価確認（再交渉）後、承認者による電子承認→基幹購買システムへ単価情報を自動反映



見積回答データは自動受信PCを介してWebEDIからホストへ自動連動。

### 問題の見積回答遅れ対策

■発注者メニューに単価未決定件数を表示し、一定期日到来の単価未決定品は自動的に別途件数表示

■別途件数の案件は自動的に督促が取引先へ通知

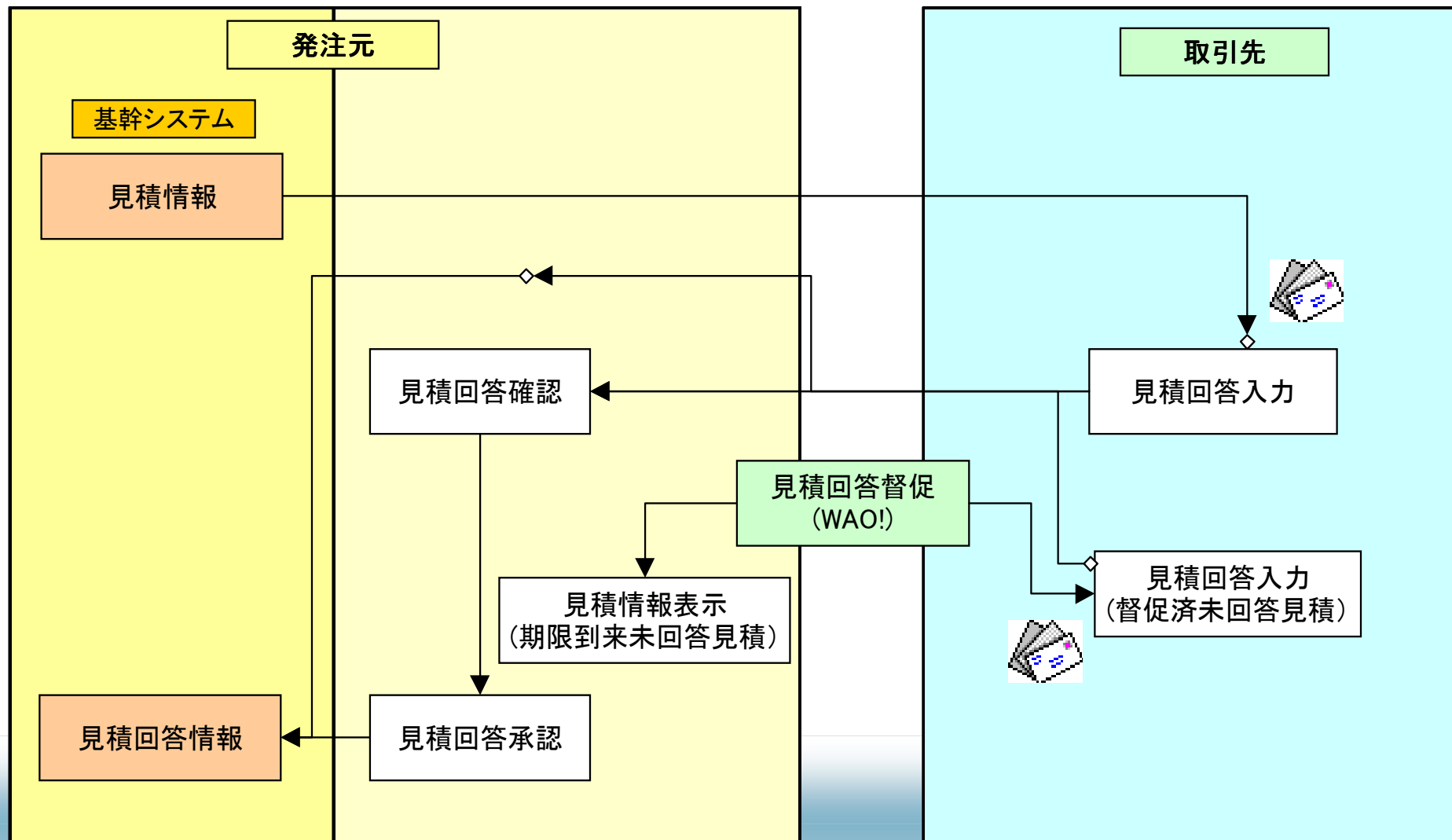
※取引先メニューに通常の単価未回答件数とは別に督促件数を表示し、期日が迫っている見積を強調（メールも送信）

■発注者の承認者メニューにも単価未決定件数を表示し、一定期日到来の単価未決定品は別途件数表示

漏れを無くし請求日到来の単価未決定品は根絶

## 問題の見積回答遅れ対策

## 2. 購買業務改善事例 ○社



## 2. 購買業務改善事例 ○社

**見積**

現在ログオン:2005/10/13 18:33:00  
前回ログオン:2005/10/13 17:34:37

**回答・確認する**  
[依頼のあった単価の回答をする](#)  
[単価の回答を送信する](#)

**表示する**  
[単価の回答状況を見る](#)

**表示する**  
[図面・仕様書を添付する](#)

**ファイル出力する**  
[単価確認情報](#)  
[単価回答\(控\)情報](#)

**承認**

現在ログオン:2005/10/13 17:49:36  
前回ログオン:2005/08/31 17:58:05

**承認する**  
[申請のあった単価を承認する](#)

**表示する**  
[単価回答状況を見る](#)  
[注文情報を見る](#)

**自分の情報**  
[自分の情報を見る](#)

社内用掲示内容

222222000001  
名古屋工業株式会社  
nagoya  
山田太郎 様

000000000001  
株式会社富士エフ・ビー(本社)  
10001  
承認者A 様

■手配されている単価未決定品が197件あります。  
■法定期限が到来した単価未決定品が27件あります。  
■請求日が到来した単価未決定品が1件あります。

■見積依頼が3件あります。  
■見積依頼が6件あります。

■承認必要な単価確認が3件あります。

問題の見積回答遅れ対策

All Right

信頼済みサイト

## 業務改善の効果

- 単価決定・督促の手作業の負担業務廃止
- 単価見積依頼・回答確認・督促・再交渉・回答単価の上長承認・基幹購買システムへの単価反映・補充書面発行を電子的にスルー

単価確認工数は激減

■ 単価交渉に業務内容をシフトして製造原価低減に貢献

■ 優良取引先の新規開拓

### 3. 購買業務改善の勘所

#### ③ 問題解決事例の要点

- 注文書等の到達
- 価格・単価交渉
- 納期確認
- 取引先協力

## Web-EDIの導入

- 低付加価値の負担業務活動時間が減る・無くなる
- 折衝活動の時間が増える
- 安定生産に貢献する
- 優良取引先の選択・確保

## 購買業務の変革

- 付加価値を生む活動へ質的転換を図る
- 経営・収益向上へ直接貢献する部門へ飛躍する

## 取引先の協力を得るための成功要因

- 取引先に費用負担をかけないこと  
※取引先にも費用負担無しでメリットを提供する
- 取引先の業務改善・事務量減少に寄与すること
- 情報共有に必要なアクションをシステムに組み込むこと