

ハスクバーナ・ゼノア株式会社

EdiGate注文EDI



大塚氏(左)と弊社 矢口(右)

業務効率の向上で在庫が減り 全社的なキャッシュフロー 向上にもつながる

1910年に東京瓦斯電気工業として創立以来、100年を超えてグローバルに革新的な商品を開発・製造するハスクバーナ・ゼノア株式会社。部品調達業務において、従来のEDIシステムからクラウド型のWeb EDIサービス「EdiGate注文EDI」に移行した経緯と、その導入効果について話を伺った。



自動で芝を刈り込むロボット芝刈機「オートモア」

システム導入による効果

❖ 多言語対応

英語対応システムで海外のサプライヤーとの取引を効率化。

❖ 納期確認で業務減

サプライヤーとの納期確認がシステム上で行なえ、電話やFAXなど煩雑な作業が減少。

❖ キャッシュフロー向上

在庫圧縮によるキャッシュフロー向上など、全社的な導入効果も大。

グループ内での 独自システム導入を本社と交渉

スウェーデンに本社を置き、325年にもわたり世界に向けて農林・造園機器を提供するハスクバーナグループ。その一員であるハスクバーナ・ゼノアは、製品を製造するにあたって国内外を含めた幅広いサプライヤーから、各種部品を調達している。調達先は日本国内のサプライヤーが7割、残りの3割が中国やインドなどのアジア圏から米国、北欧までを含む海外のサプライヤーだ。

同社では以前から、部品調達のためにEDI (Electronic Data Interchange: 電子データ交換) システムを導入していた。しかし、以前のシステムは開発時期が古く、PDFファイルが表示されなかったり、最新のブラウザを使うと印刷ができなくなるなど、システムの陳腐化による様々な

不具合が発生していた。しかもシステムを開発したベンダーもサポート契約を終了してしまい、トラブルのたびに社内ですべて対応しなければならなかった。

そこで部品調達を担当する購買部では、新システムへの移行を検討し会社に提案。社内では承認されたもののハスクバーナグループ本社からはグループ内でのシステム統一の観点から、スウェーデンの工場で採用しているEDIシステムを導入するよう指示が出た。いったんは海外製EDIシステムを導入テストしたものの、日本の商習慣に合わない部分も多く、使い勝手に問題が多かったことから、再度日本製システムの導入をグループ本社に相談することとなった。

新たなEDIシステムについて常に提案を続けてきた購買部の藤田江里穂氏は、「日本だけ別システムを導入することに関して、ハスクバーナグループの反対は

とても大きいものでした。そのため、数か月かけて日本の商習慣などを電話会議で説明しました。こちらの意見に納得してもらうまでには1年以上かかりました」と、当時の苦労を振り返る。

早期に導入できる 使い勝手の良いシステムが決め手

新システムの導入にあたっては、複数のベンダーの提案を比較した。この時、ハスクバーナ・ゼノアが最優先したのは導入スピードだ。以前のシステムはミラーリングの機能も不安定になり、バックアップも取れない状態になっていた。購買部生産管理課の調達業務担当者は口を揃えて「部品の調達は日常的に発生する基幹業務です。それが止まると製造工程に大きな影響を与えてしまい、全社に波及します。明日システムが止まったらどう



本社工場。国内外から調達した部品がここで製品となっていく。



本社エントランスに飾られた製品。



品質の高さに定評があるゼノアブランド。

するかという、リスクヘッジを前提に業務をこなす日々を送っていました」と語る。DAiKOから早期の導入が可能で、ユーザーインターフェースも以前のシステムに合わせられるという提案を受けると、迷わず「EdiGate注文EDI」の導入を決定した。

最終的にグループ本社から別システム導入の承諾が得られたのは2016年末。年明けの2017年1月からすぐにシステム導入プロジェクトを立ち上げた。

「最初にDAiKOから提示された納期は6か月だったのですが、1日でも早く安定したシステムを使いたいと思いを伝え、ムリを承知で5か月導入をお願いしました」（プロジェクトリーダー大塚香苗氏）。DAiKOはその要望にサプライヤー側のUIの作り込みを優先させることで応え、早期の導入と稼働を実現させた。

新システム導入によって 全社的なキャッシュフローも改善

また、以前のシステムにはなかった新機能「納期回答」も搭載されている。発信した注文情報に対して、サプライヤーが納期に応えられるか否かを回答する機能だ。以前は納期に関する電話やFAX、メールなどがひっきりなしに届い



システム導入プロジェクトに携わった購買部・生産部メンバー。

ていたが、「納期回答」機能によってその対応が激減した。履歴も残るので、後からFAXを探して確認するなどの作業もなくなった。

また、新システムの導入がサプライヤーとのコミュニケーション向上にもつながるという、意外な効果も見られた。

「システム変更の折に個別に説明会を行なったのですが、顔を合わせる機会の少ないサプライヤーから様々な意見を伺うことができ、コミュニケーションがとりやすくなりました」（大塚氏）

購買部・生産管理課の業務効率が改善されリードタイムが縮まると在庫が圧縮され、廃棄する部品が減る。人件費や

郵送料などの削減も実現するとともに、適正価格での調達も可能になった。こうしたことから、キャッシュフローも大幅に改善された。今回のシステム導入は、単に古いEDIを入れ替えただけでなく、全社的な業務改善にもつながっている。こうした効果は経営層にも認められ、2018年3月には「EdiGate注文EDI」の導入プロジェクトチームが社長表彰を受賞した。

調達支援のみにとどまらず、同社の業務改善を担うシステムとして期待されている「EdiGate注文EDI」。DAiKOはその期待に応え、今後も縁の下の力持ちとして同社を支えていく。

DAiKO担当者の想い

いつでも様々な要望を伺えるよう関係性を深めていきたい

ハスクバーナ・ゼノアさまでは、新システムに対し、多言語対応、スピード導入など様々な要望をお持ちでした。そうした要望に対応することを心がけました。培った信頼関係をより強固にできるよう、今後ともご支援していきたいと思っています。



SEインベション本部
EDIシステム部
鈴木 寿一

企業 DATA

- 社名：ハスクバーナ・ゼノア株式会社
- 会社概要：1910年、東京瓦斯電気工業として創立。2007年、農林機器事業部が株式会社ゼノアとして独立、ハスクバーナ・ジャパン株式会社と合併し、ハスクバーナ・ゼノア株式会社に改称。農林業機器、環境・産業機械の開発、製造、販売およびハスクバーナ商品の輸入販売、それに付帯する消耗品・部品の販売、修理。
- 本社：埼玉県川越市
- URL：<https://www.zenoah.com/jp/>



お客様第一

DAiKO

この事例は、D's Talk Vol.47に掲載されたものです。

ご協力いただきましたハスクバーナ・ゼノア株式会社さまに、深く感謝申し上げます。

2019年2月

大興電子通信株式会社
TEL.03-3266-8171

〈お問合せ先〉
マーケティング企画室
〒162-8565 東京都新宿区揚場町2-1
軽子坂MNビル
planner@daikodenshi.co.jp

EdiGate/POST

