

日立の「TWX-21 MRO集中購買サービス」で 購買プロセスの一元管理を実現し、間接材購買改革を推進。 広範な事業領域とグループ会社をカバーする大規模活用へ

三菱重工業株式会社 ▶ <http://www.mhi.co.jp/>

宇宙開発から航空、船舶・海洋、生活・レジャーまで、幅広い事業を展開する三菱重工業株式会社（以下、三菱重工）は、日立クラウドソリューション「ハーモニアス クラウド Harmonious Cloud」のSaaSの代表格である日立企業間ビジネスメディアサービス「TWX-21」の「MRO集中購買サービス」を活用し、広範な事業領域と国内グループ会社をカバーする間接材購買改革を推進しています。具体的には、MRO集中購買サービスのシステム環境を利用して、三菱重工専用サイト「J-POINT (Joint-Purchasing-On-Internet)」を構築し、全社共通のコーポレートカタログと事業所単位のローカルカタログの2システムを用意することで、購買プロセスの一元管理と現場ニーズへのきめ細かな対応を両立させることに成功。2004年の稼働開始以来、J-POINTの利用は順調に拡大し、2009年度には既に年間発注金額が100億円を超え大規模活用の道を切り開いていきました。

Solution & Service case study



三菱重工業株式会社
調達企画管理部
主幹部員
長谷島 弘安氏



三菱重工業株式会社
調達企画管理部
間接材グループ グループ長
多田 静治氏



三菱重工業株式会社
調達企画管理部
間接材グループ
掛谷 友則氏



三菱重工業株式会社
調達企画管理部
間接材グループ
小野 孝子氏



三菱重工業株式会社
調達企画管理部
間接材グループ
名久井 美麗氏



三菱重工業株式会社
調達企画管理部
間接材グループ
福田 彩氏

間接材購買業務の課題をクラウドで解決

宇宙開発から航空、船舶・海洋、生活・レジャーまで、三菱重工の事業領域は多岐にわたります。また、ひとつの製品を複数の拠点で作るなど、製造プロセスも多様です。

そのため、事務用品や工場消耗品などの間接材は、各事業所の裁量で個別に調達してきました。その結果、購買状況を全社レベルで一元的に把握することは困難でした。

「購買業務の可視化やコスト削減、業務効率化など、集約するメリットは理解していましたが、間接材は単価が低いものがほとんどで、品目数も発注件数も膨大なため、購買状況を把握しようとすると、かえって分析コストが膨らんでしまいます」と調達企画管理部 主幹部員の長谷島 弘安氏は説明します。

しかし、クラウド型の電子商取引サービスなどが登場し、課題解決の糸口が見えてきました。

「クラウド型のサービス、中でもSaaSは、自社でシステムを一から構築する必要がなく、初期投資が少なく済むことと、カタログによるインターネット購買はユーザーが利用しやすいこともあって、繰り返し購入される間接材の購買ツールとして適していると考えています」（長谷島氏）。

同社は複数のサービスを比較検討し、日立企業間ビジネスメディアサービス「TWX-21」の「MRO集中購買サービス」を採用しました。

2系統のカタログで現場ニーズにも柔軟に対応

日立のMRO集中購買サービスでは、参加企業約700社の購買力を背景に、日立が商品・取引先の選定から価格・納期交渉までをまとめて行う「購買代行型（集中購買型）」と、システム環境のみを利用して独自の運営ができる「プライベートカタログ型（自社運営型）」の2種類を提供しています。

「注目したのは、プライベートカタログ型でした。日立のノウハウが詰まったシステム環境を活用しながら、当社独自のプライベートカタログを柔軟に運営できれば、購買プロセスの一元管理と現場ニーズへのきめ細かな対応を両立させることが可能だと判断しました」と調達企画管理部 間接材グループ グループ長の多田 静治氏は語ります。

同社専用サイト「J-POINT」上には、本社間接材グループがカタログオーナーになり、名刺や事務用品など全社共通の商材を扱うコーポレートカタログと、各事業所の調達部門がカタログオーナーになり、工場消耗品など各事業所のニーズに合わせた商材を扱うローカルカタログの2系統が用意され、現場ニーズにも柔軟に対応しています。

日立のMRO集中購買サービスは、インターネットに接続できる環境さえあれば参加できるので、取引先の負担も小さく、利用した分だけ課金するユーティリティ機能を備えているため、グループ会社への展開も行いやすくなっています。



この星に、たしかな未来を

USER PROFILE

三菱重工業株式会社

本社 東京都港区港南2-16-5
設立 1950年1月11日
資本金 2,656億円(2010年12月31日現在)
従業員数 69,036名(連結、2010年12月31日現在)

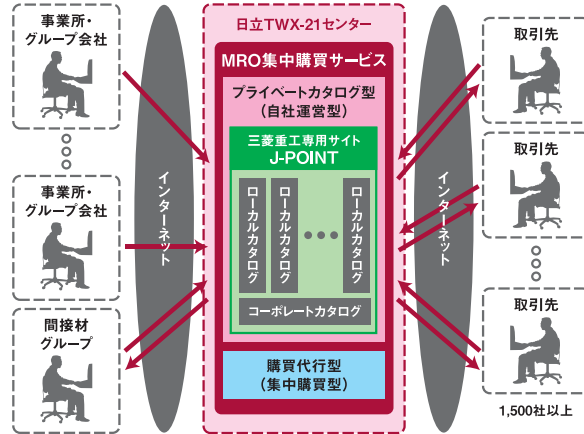
創立以来、時代に先駆けた新しい「ものづくり」に挑み、その製品分野は宇宙ロケットから発電設備、船舶、産業機器、家庭用エアコンまで幅広い。今日では、エネルギー・環境問題等、地球規模の多様なニーズに応え、世界のインフラストラクチャー(社会・産業基幹施設)の整備にも携わる。



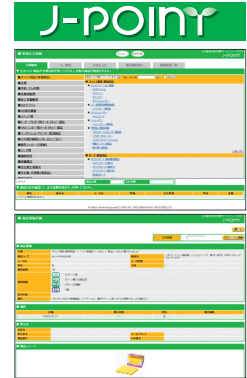
Solution & Service case study

「間接材グループがJ-POINTのシステムオーナーとして一元的にプロセスを管理しているため、利用が拡大しても安定したサービスを提供できます。J-POINTの高い可視性とプロセス制御性により、調達部門がカタログを作成、各部門やグループ会社が購入するという分業が可能になり、その結果、双方の業務効率化が図れるということです」(長谷島氏)。

「社内の他システムとの連携が容易で、充実した承認機能や検索メニューが提供されていることも評価しています」と調達企画管理部 間接材グループの掛谷 友則氏は語ります。



三菱重工業(株)の間接材購買システム概要



カタログは4階層に整理され、分類検索やキーワード検索のほか、履歴などによる注文も可能。商品の環境情報も詳しく提供

地道な啓もう活動を重ね、大規模活用を実現

同社では2004年2月に、まずコーポレートカタログが稼働し、同年6月にはローカルカタログの利用も始まりました。

各事業所やグループ会社への展開を進める際には、間接材グループ内にコールセンターを設置し、J-POINTの利用促進に努めてきました。

「操作方法などの問い合わせ対応からトラブルへの対処、支払い業務など、ユーザーに負担をかけないようにコールセンターで一括対応しました」と調達企画管理部 間接材グループの小野孝子氏は振り返ります。

コールセンターのスタッフは、各事業所やグループ会社などを訪れて説明会を開催するなど、地道な啓もう活動を積み重ねました。

その結果、稼働2年目には利用率が大きく向上。現在では、社内のユーザーIDは1万を超え、登録取引先も1500社以上、グループ会社80社以上が利用し、2009年度には年間発注金額も100億円を超えました。

「ユーザーからは、とても使いやすい、画面が直観的でわかりやすいと好評です」と調達企画管理部 間接材グループの名久井 美麗氏は話します。

J-POINTの利用が進んだことで、納期短縮などの業務効率化やコスト削減も実現。ペーパーレス化も進み、コミュニケーションロスによる発注ミスなどの心配もありません。

現場の主体性を尊重し、さらなる改革を推進

購買プロセスの一元管理が実現し、データが可視化された効果は大きく、間接材グループでは、事業所別や商品別の購

入トレンドを分析して、カタログの拡大やローカルカタログの商材をコーポレートカタログへ展開するなど、さらなる改革に取り組んでいます。

「事業所ではJ-POINTとレガシーシステムとの連携による、在庫データの把握などにも利用されています」(掛谷氏)。

「取引先の皆さまからも受注管理が容易にできて便利だと歓迎されています」(名久井氏)。

「実績データを抽出し、自社のマーケティングにも活用されているそうです」と小野氏は続けます。

また、各事業所のJ-POINT担当者も、新分野のカタログ掲載品を開拓するなど取り組んでいます。その発注状況をリアルタイムに確認できるため、モチベーションアップにつながっています。

本社と各事業所のJ-POINT担当者が一堂に会する全体会議では、熱心な情報交換が行われます。

「J-POINTの利用拡大と大規模活用推進のためには、事業所のJ-POINT担当者と間接材グループとが一体となった活動が不可欠です」と調達企画管理部 間接材グループの福田 彩氏は強調します。

オーナーシップという考え方を導入し、各事業所の主体性を尊重したことで、積極的な取り組みが生まれる環境が整ったのです。

「J-POINTが誕生して8年目に入りましたが、これからも皆でJ-POINTを育てるという気持ちを忘れずに、J-POINTの拡大を通して、間接材購買改革を推進していきたい」と長谷島氏は抱負を語りました。

三菱重工の間接材購買改革を、今後も日立のMRO集中購買サービスが支えていきます。

MRO: Maintenance, Repair and Operations SaaS: Software as a Service
●記載されている会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。
●この記事は週刊東洋経済 2011年7月16日号に掲載されたものです。

お問い合わせ先

(株)日立製作所 産業・流通システム営業統括本部
TEL (03) 5471-2851

情報提供サイト

<http://www.twx-21.hitachi.ne.jp/>