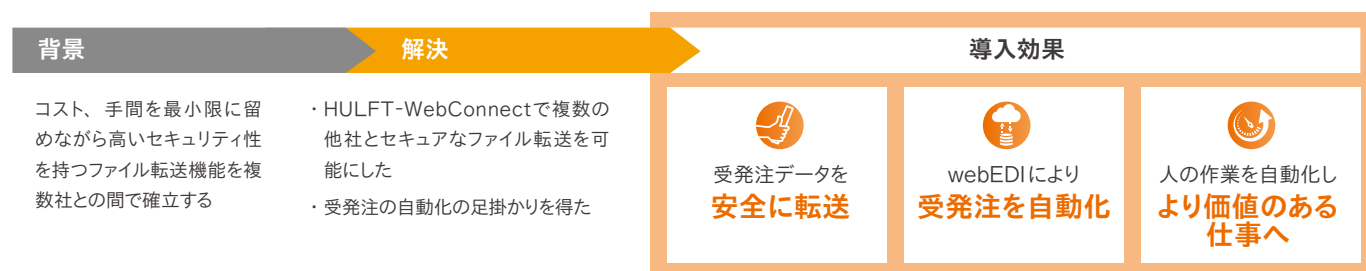




目指したのは「改善ではなく改革」！構想7ヶ月、稼働まで5年かかった一大プロジェクトで選ばれたHULFT-WebConnect

株式会社たけでんは、昭和34年に大阪市旭区で創業。LED照明や空調機器などの電気設備機器・資材のほか、太陽光発電システムなどの環境省エネ商材から住宅設備や建材まで幅広く取り扱う電設建材総合商社。「私たち、電設資材の業界は他の業界に比べて決してIT化が進んでいるとは言えない業界です。ルーチンワークでも人の手を介す必要があり、依然として生産性の低い労働集約型産業でした。たけでんだけが改革しても意味がないと考え、業界全体の改革を視野に入れて、『Phoenix』プロジェクトを立ち上げました」そう語るのは同社のIT企画開発部部長 朝久野 勝久氏。今回は同社が会社を挙げて手掛けた大型プロジェクト「Phoenix」と、HULFT-WebConnect(以下、WebConnect)がどのような役割を担ったのかをうかがった。



背景 構想7ヶ月、稼働まで5年かかった“改革”プロジェクト

「2012年、たけでんでは社長が交代したことにより、新たなビジョンを描きました。ありがたいことに2019年で創業60周年を迎えたのですが、40年後に『100年企業』となるような会社としての目標を新たに立てたのです。そのためにはITを有効利用し、労働集約型から脱却しなければならない。しかし、ITシステムを単純にバージョンアップするだけでいいのか？ 抜本的な改革に寄与できるITシステムを目指し、企画構想だけでも7か月をかけた」（朝久野氏）

「社員は自身の業務が便利にこなせるシステムを望んでいます。業務の効率化を図る意味では当然必要な観点ですが、我々が目指すのは

あくまでビジョン達成の基盤を構築することにあります」と朝久野氏は続ける。そして、社内から選りすぐられた30名のメンバーによる一大プロジェクト「Phoenix」をスタートさせた。

「ITコンサルにも参加いただき、“これから”のたけでんを突き詰めて200ページに及ぶ構想書を作成しました。実は『改革しよう!』という声は以前からあり、実際にプロジェクト化する手前で終わってしまったことがあったのです。しかしそのときは議論だけを行い、その後のアクションをしていなかった…。ITシステムも含め、改革するタイミングはいましかない!と踏み切りました」（朝久野氏）

たけでんが手掛ける電設資材業界ではIT化

の波は緩やかで、「人的リソースで解決できる」ため、「喫緊の課題ではない」と捉える企業が多かったと朝久野氏は続ける。明確な課題とは認識していないとは言え、電話やFAXで受けた注文を人がパソコンに入力し、在庫の確認を行うことには「不便さは感じていた」と言う。

「入力が速くできればいいのか。在庫がすぐに確認できるようになればいいのか。それは改善ですが、改革ではない。そもそも入力が必要がない、お客様からの注文データを基に在庫確認～受発注、伝票は自動的に発行してくれる。業務プロセスを抜本的に変えること、それが改革ですよ」（朝久野氏）

導入 候補に挙がっていなかったWebConnectを採用

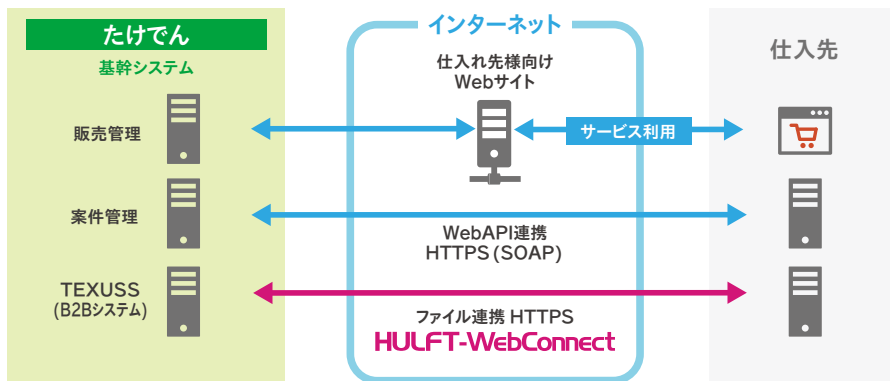
「この大規模な情報基盤を構築するのに、ITベンダーに意見をもらいながら要望を出してい

きました。要件を満たす基盤、ミドルウェアを探しているなかで見つけたのがセゾン情報システム

ズの『HULFT-WebConnect』だったのです」（朝久野氏）

[裏面に続く]

■ HULFT-WebConnectを活用したシステム構成図



実は当時、WebConnectはサービス提供開始に向けてまだ開発中の段階。そして、「正直に言えば、可用性やセキュリティ面で不安要素はありました」と朝久野氏は語る。一方で低コストであることや、自社の環境を外部公開しなくても通信でき最小限の時間で公開作業が可能であるという技術的にも導入時のハードルが低いことから、「サービスの品質が担保されれば利用価値は十分ある」とITベンダーからアドバイスをを受け、決断。

実は、25年ほど前に、業界としてEDIの実現を図ろうとした動きがあった。しかし、当時はオフコンが主流でインターネットも普及していなかったため、コスト、技術の面で実現のハードルが高く実現しなかった。そして、Windowsを搭載したパソコンやインターネットが企業に導入され始めたころ、メーカー各社は受注などの業務の合理化を図るため、自社のECサイトを立ち上げ普及に乗り出した。しかし、代理店から

するとメーカー各社毎に違う操作方法や入力規則などを理解して使い分けなければならない。時間もかかり、負担が増大する一方というような状況下で、朝久野氏はメーカー各社とのEDIを実現すべく、主力メーカー50社を一堂に集め、WebConnectを利用したEDIのデファクトスタンダードを目指すことを訴えた。

「主要仕入先50社にPhoenixを説明して『協力して欲しい』と訴えたときに、WebConnectなら多額な投資を必要とせず、導入負担も少ないこと、そして何より業界の発展のために成し遂げたいという思いを熱く語ったところ、『協力しましょう』と言ってもらえました。弊社はメーカーと現場の間、仕入先も大小問わず数百社に及び、各社と専用線を結ぶこともできません。ITリテラシーも各社様々なので、不便をかけてもいけない。この課題を払拭できれば業界全体にとって大きなメリットになると思いました」（朝久野氏）

株式会社たけでん

大阪市旭区今市1丁目18番5号

1959年、大阪市旭区で電設資材の卸売りで創業。創業時から、経営理念「人のために、人からはじまる」を変えず、時代とともに変化する“人”とともに歩んでいる。創業60周年を迎えた現在は電設住建材の総合商社へと成長し、「百年企業」を目指している。



株式会社たけでん
IT企画開発部部長
朝久野 勝久氏

導入製品

HULFT-WebConnect

効果 繋がりを作るたけでん、繋がりを守る WebConnect

現在は、取引先の60%がWeb-EDIに切り換えている。伝票発行業務が最も効果が大きく、従来は商品入荷後、仕入伝票と受注データを人が照合して、1枚1枚オペレータが伝票を発行していましたが、いまでは80%以上の自動化に成功している。「改善とは違い、改革は説明しても理解されづらいですね。当初は戸惑う社員も多く、従来の伝票発行手順を繰り返そうとしている社員が多かったのですが、現在は『伝票は打つものではなく“出すもの”』という意味を理解してくれて業務改革に成功しました」（朝久野氏）

「『Phoenix』プロジェクトは弊社だけではな

く仕入先にも改革を起こす巨大プロジェクトでした」と朝久野氏が語る姿から、改革を目指す厳しさが垣間見える。一方で、「でも、稼働後に弊社だけでも月間900時間の業務を削減できました。必ず業界全体にもこうした恩恵が出るという使命感を持ってやり遂げました」と続ける。

「たけでんは常に誰かと誰かを繋いでいます。WebConnectはその“繋がり”の部分を守ってくれる存在。おかげで希望していた通りの環境に近づけました。また、自社の生産性と顧客満足の向上を同時に実現することができました。今後はこれらの実績を基にして、業界のIT化を牽引していきたいです」（朝久野氏）

株式会社 セゾン情報システムズ

HULFT事例 URL www.hulft.com e-mail info@hulft.com

このカタログの記載内容は、2020年2月現在のものです。本カタログの記載内容は予告なく変更することがあります。

● HULFT、その他HULFT関連製品は、株式会社セゾン情報システムズの登録商標または商標です。
● 記載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。
● 記載されているシステム名、製品名などには、必ずしも商標表示(T.M.、®)を付記していません。