

たのめーるプラス  
導入事例

# 日々の調達・購買業務を劇的に改善! インターネット調達・購買業務支援サービス 「たのめーるプラス」がもたらすメリット

大塚商会が提供している調達・購買業務支援サービス「たのめーるプラス」は、煩雑な調達・購買業務を改善し、経費の低減に貢献できるソリューションです。発注者側と受注者側の双方に明確なメリットをもたらすASPサービスは、社内で運用管理する負担も軽減され、短期間で理想的な調達・購買業務基盤を構築できます。また、使い方次第では、パートナー様のECサイトとして運用することも可能。ここでは「たのめーるプラス」を自社Web受注システムとしてご利用されているパートナー様の事例を紹介します。

## 煩雑な業務から解放される 「たのめーるプラス」

「たのめーるプラス」は、ビジネスで必要なさまざまな商材を、インターネットを通じて注文できるASPサービスです。これにより、集中購買によるコスト削減や、調達・購買プロセスの合理化による業務効率の改善やミスの低減、明確な調達・購買ルールの促進による内部統制の強化など、さまざまなメリットを享受できます。

例えば、社内の調達・購買業務を取りまとめている管理部門は、あらゆる商材をワンサイトで注文することで業務効率がアップします。

また、インターネット上の専用サイトで直接発注処理できるため、手書きによる発注ミスの軽減や業務効率の向上が図

れます。

「たのめーるプラス」は、原材料などを供給しているサプライヤ（仕入先）にも大きなメリットをもたらします。具体的には、インターネットを介した定期的な受注が見込めるので、売上アップにつながります。さらに、従来の電話やFAXによる煩雑な受注業務から解放されます。

このように「たのめーるプラス」は、発注者側と受注者側の双方に喜ばれるソリューションです。パートナー様とっては訴求力の高い商材といえます。

## 「たのめーるプラス」を基盤とする Web受注システムの構築

「たのめーるプラス」は、調達や購買業務を支援するASPサービスですが、自社のWeb受注システムとしてご利用され

ているパートナー様もいらっしゃいます。導入の決め手となったのは、初期導入費用の削減と安価なランニングコスト、受注システムとしての柔軟性、そして大塚商会の担当営業のサポート体制です。

本来、ASP型の調達・購買業務支援サービスである「たのめーるプラス」をWeb受注システムとして利用するのは、特別な事例ですが、既存の概念にとらわれない自由な発想、そしてパートナー様のご要望に応えることのできた柔軟なシステムと大塚商会のサポートにより、満足度の高いソリューションとして運用されています。

それでは、次ページより、実際に導入された「たのめーるプラス」を基盤とするWeb受注システムの構築事例をご紹介します。

## ●「たのめーるプラス」サービスの概略



たのめーるプラス

導入事例

兼松エレクトロニクス株式会社 ドキュメント&amp;サプライ室

## ASP型調達・購買業務支援サービスを利用し 自社Web受注システムを構築 お客様のいっそうの利便性向上を実現

兼松エレクトロニクス株式会社 ドキュメント&サプライ室は、自社ブランドのプリンター・サプライ品を中核に、多様なニーズに対応するプリンターマルチベンダーである。大塚商会BP事業部のビジネスパートナー様でもある同社は、大塚商会が提供するASP型の調達・購買業務支援サービス「たのめーるプラス」を基盤に、自社のWeb受注システムを構築。開発コストを大幅に圧縮すると共に、サプライ品発注時のお客様の利便性向上、受注業務のいっそうの正確化を実現した。

### ▶ 導入の狙い

- より優れた発注プラットフォームをお客様に提供したい
- 受注業務のミス削減したい

### ▶ 導入システム

- 調達・購買業務支援サービス「たのめーるプラス」

### ▶ 導入効果

- 実情に見合った受注システム構築を低コストで実現
- お客様がよりスムーズに発注できるようになった
- 受注業務のミスやトラブルが大幅に減った

### 多様なサプライ品の供給により オフィスのコスト削減に貢献

兼松エレクトロニクス株式会社は、総合商社である兼松株式会社が1968年に設立したソリューションベンダーだ。大塚商会BP事業部のビジネスパートナー様でもある同社ドキュメント&サプライ室は、自社ブランドのプリンター、サプライ品を供給するメーカーであると共に、他社製プリンター・サプライ品も取り扱うプリンターマルチベンダーだ。

自社ブランドのラインプリンター、ドットプリンター、連続紙レーザープリンター、カット紙レーザープリンターを中核に、エンドユーザー様のニーズに合致したプリンターソ

リューションやドキュメント電子化ソリューションを提案している。また、企業内アウトプットの最適化に取り組んできた同社のもう一つの特徴は、メーカーの純正サプライ品だけでなく、汎用サプライ品、リサイクル品など、多種多様なサプライ品を幅広く取り扱う点にある。その取り組みは、事務用品コストの削減に努めるエンドユーザー様だけでなく、同社の数多い販売パートナー様からも高く評価されている。

### 取扱商品の拡大により スムーズな受発注が課題に

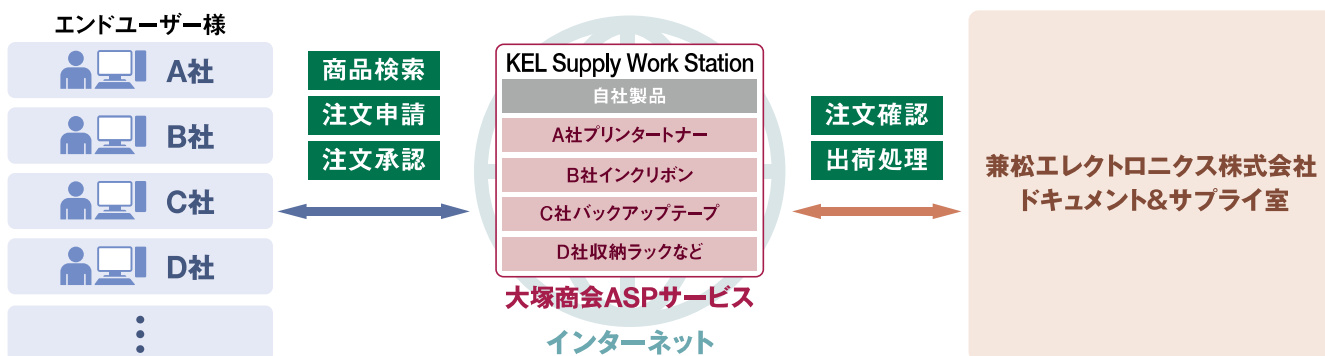
その一方で、取扱サプライ品の拡大は新たな課題を生んだ。特に問題になったのは、発注時のお客様サイドの

利便性向上だった。

「取扱サプライ品の拡大に伴い、必要な商品がスムーズに発注できるようにしてほしいというお客様からの改善要求がありました。その言葉を重く受けとめ、受発注プラットフォームの見直しに着手することになりました」と振り返るのは、ドキュメント&サプライ室 スペシャリストの島田 広好氏だ。

当時、同社の受注業務は、独自開発したWeb受注システムやFAX、お客様側のEDIシステムなどを通して行われていた。当初は既存Web受注システムの手直しによる対応が検討された。だがシステムの陳腐化もあり、その実現には全面的な再構築が必要だった。そ

### ● 「たのめーるプラス」基盤に自社Web受注システムを構築



たのめーるプラス  
導入事例

兼松エレクトロニクス株式会社ドキュメント&サプライ室

うした中、同社が注目したのが、大塚商会が提供するASP型の調達・購買業務支援サービス「たのめーるプラス」だった。

「実は、当社のお客様に『たのめーるプラス』ユーザーがいらっちゃったのです。同サービスを介して取引を行う中で、『これを基盤にすれば、開発コストを圧



ドキュメント&サプライ室  
スペシャリスト  
島田 広好氏

「『たのめーるプラス』の利用により、開発コストを大幅に圧縮できたことに満足しています。月々の運用コストを考慮しても、メリットは十分あります」

縮できるのではないかと考えるようになったのです」と島田氏は経緯を説明する。

だが、受注システムとしての利用は、本来の調達・購買という目的とは180度異なる運用になる。そこで同社は「たのめーるプラス」の担当者と共に導入に向けた検討を開始。その結果、受注システムとしての活用も十分に可能であることが確認された。

並行して同社は、ASP型購買サービスを提供する大塚商会を含む3社の比較検討も実施。入念な検討を通し、最終的に選定されたのが「たのめーるプラス」だった。その決め手は、システムの柔軟性にあった。

「我々の求めにもっとも柔軟に対応できたのが『たのめーるプラス』だったのです。なにができて、なにができないか、必要なコストも含め明確に説明してくれた担当者の姿勢も評価ポイントの一つでした」と島田氏は語る。その結果、『た

のめーるプラス』を基盤として生まれたのが同社の商品受注システム、KEL Supply Work Station(以下、KEL SWS)だった。

「『たのめーるプラス』を利用することで、開発コストの大幅圧縮が実現しました。月々の運用コストを考慮しても、そのメリットは十分にありますね」と島田氏は満足そうに語る。

お客様ごとに商品登録を変更する  
複雑な設定にも対応

KEL SWSの構築でもっとも苦勞したのは、お客様ごとに異なる設定への対応だった。『たのめーるプラス』は、お客様ごとに登録するアイテムの選択などの設定変更を行える。この機能を活用し、同社はお客様ごとのサイトを用意したのだ。

導入決定は、2013年秋。同年の10、11月にかけて、週1回のペースで大塚商会による訪問指導が実施された。

「訪問指導打ち合わせは毎回、夕方方の2、3時間をかけて行いました。大塚商会の担当者からの説明とこちらからの質問を通しシステムへの理解を深め、12月からはパイロットサイトの構築を開始しました」と説明するのは、ドキュメント&サプライ室の萩野 紀江氏。サイト構築などの作業は、同室のスタッフのみで行ったという。

パイロットサイトの構築後は、発注／受注のテストが繰り返し行われた。その作業を通し、お客様側の画面の見え方や受注メールのフォームなどに関し、入念なチェックが行われた。さらに萩野氏は、大塚商会のマニュアルをベースに、同社が行ったカスタマイズに対応した独自マニュアルを作成。お客様も含め、誰

●兼松エレクトロニクス株式会社のWebページ



兼松エレクトロニクス株式会社のWebページと会員専用サイト「KEL Supply Work Station」を分けることで、サプライ品発注時のお客様の利便性向上、受注業務のいっそうの正確化を実現した。

でも容易にシステムが利用できる環境を整備した。こうした取り組みを経て、4月からは本稼働を開始。トラブルのないスムーズな運用開始が実現している。

「一部の遠方のお客様には、ID／パスワードとマニュアルをメールで送付し、対応を依頼しているのですが、どなたも問題なく使いこなされています」と島田氏は語る。

### スムーズな発注業務と受注業務の効率化に貢献

ここでKEL SWSの基本的な使い方を見ていこう。お客様はまず、ID／パスワードを入力し専用サイトにアクセスする。専用サイトには、それぞれのお客様がこれまでに発注や見積依頼した商品が、個別販売価格と共に表示される。その画面上で、お客様が必要な商品を選択し、発注すると、その情報が即座にドキュメント&サプライ室にメール送信される。メールを受信したスタッフがそれを確認し、基幹システムへと入力することが受発注業務の流れになる。



※上記写真は兼松エレクトロニクス株式会社のWebページより引用

その最大の効果が、お客様の利便性向上にあることは間違いない。同時に、受注時のトラブルやミスが回避できるようになった点も導入効果の一つだ。同社が設定する最小ロットに則した受発注の実現はその一例である。

「当社では、詰め替え用のサーマルリボンなどは最小販売単位を設定しています。FAXの場合、その設定に則らない発注も少なくありませんでした。そうした際は、お客様に事情を説明し、ご了解いただくという手間が生じていましたが、システム上で最小販売ロットを設定できるKEL SWSへの移行により、その手間も不要になりました」とドキュメント&サプライ室 主事 宇塚 隆一氏は語る。

また手書きのFAX用紙と違い、読み違いや記載ミスなどのミスが回避できるようになった点も効果の一つだ。今後は基幹システムとの連携も視野に、さらなる業務効率向上を図っていく考えだ。

「当社には調達業務は基幹システムを通して行うという規定があるため、現

在は『たのめーるプラス』の発注機能は利用していません。しかし、当社の業務効率化という観点からは、受発注の一元管理の実現は大きな意味を持ちます。今後は、基幹システムとの紐付けなどを通し、社内規定に合致した形での発注機能の活用も検討していきたいと考えています」と宇塚氏は展望を語る。

ちなみにWeb受注システムへの移行は、新たな課題につながることも事実だ。宇塚氏は新たな課題への指摘でそ



ドキュメント&サプライ室  
萩野 紀江氏

「分からないことがあったらすぐに回答してくれる大塚商会さんにはとても感謝しています。これからも、これまで同様にご支援いただきたいですね」



ドキュメント&サプライ室  
主事  
宇塚 隆一氏

「Web受注システム導入には一長一短があります。販売価格が表示されていることを常に意識し、日々それを見直すことが必要になるでしょう」

の言葉を締めくくった。

「インターネットサイト上で販売価格を明示している以上、我々の知らないところで合見積が取られている可能性が常にあると考えるべきです。販売価格のよりきめ細かな見直しが、今後いっそう重要になると考えています」

サプライ品の場合、発注業務の効率化が今後いっそう求められるだろう。KEL SWSは、同社が競争を勝ち抜く上で重要なツールになるに違いない。BP