

メーカーと卸店、卸店と卸店の垣根を越えたチャレンジ

受発注業務DXの 業界スタンダードを構築したい

SEDIO-VANの機能を最大限活用し、受発注業務をより効率化したい。そのためにも、もっと多くのメーカー・卸店・小売店とSEDIO-VANでつながりたいと、企業間の垣根を越えて集結した有志たち。業界スタンダードモデル構築へ向けた取り組みをご紹介します。



メーカーと卸店の最強タッグで 業界全体のDX化推進を目指す！



株式会社キングジム

情報システム部 システム開発課
小林 武広さん

小林さん…キングジムでは、自社システムとSEDIO-VANで全受発注業務の約65%を行っています。今後さらにその比率を拡大し、受発注業務の効率化、DX化を推進していきたいと考えているのですが、まだSEDIO-VANを導入しておられない得意先様も多く、手作業によるコストをなかなか削減できずにいるのが現状です。もっと多くの得意先様とSEDIO-VANでつながりたい…そんなことを考えていたとき、「私たちがお手伝いします。受発注業務のDX化のスタンダードモデルとなるような、SEDIO-VANの活用法を一緒に考えていきましょう」とご提案をくださったのが、文紙業界卸店の大手2社である東京エコールの轡田さん、東京クラウンの三輪さんです。弊社としては大変ありがたいのですが、お2人は本来、ライバル関係ですよね。大丈夫ですか？(笑)

三輪さん…大丈夫です。営業的にはライバル関係ですが、文紙業界卸店のシステム部門という立場においては、抱える課題は同じです。業界全体の受発注業務の最適化を図るためには、協力し合うメリットの方がずっと大きいですからね。

「納期回答」や「請求」も含めた SEDIO-VANの活用法を最適化したい

轡田さん…SEDIO-VANの機能を最大限活用することは、東京エコールにとっても大きな課題でした。というのも、弊社ではSEDIO-VANの利用は「発注」「蔵出」機能がメインです。今後は、「納期回答」や「請求」も活用して、受発注業務を完全に自動化したいと考えていました。

小林さん…それはキングジムにとってもありがたいです。とくに「納期回答」に関しては、在庫数や各リードタイム、在庫引き当てルール、



株式会社東京エコール

情報システム部 部長
轡田 洋一さん

場合によっては生産計画にまで遡って正確に行わなければならないため、我々メーカーにとっては、結構ハードルが高いんです。

轡田さん…そこは、メーカーさんが単独でイチから仕組みを構築していくのは、非常に大変だと思います。まずは、私たち3社でそれぞれの知見をもとにしっかり協議・検証し、「発注」「蔵出」のみならず、「納期回答」「請求」も含めたSEDIO-VANの最適活用のお手本となるような仕組みや業務フローを構築していきましょう。そして、そのノウハウを文紙業界の他のメーカー・卸店・小売店にも横展開していきたいですね。

ボーダレスな交流で、 よりいっそうの効率化を！

三輪さん…SEDIOは、ユーザー会で同じ業界内の話を聞けるのも大きなメリットですね。「このケースは他社ではどう対応している」「どんな点を改善すると効果的か」といった情報を収集できて、人脈も広がります。私たちのように、3者の協力体制に発展することもありますね。



株式会社東京クラウン

システム部 部長
三輪 裕司さん

小林さん…業界内だけでなく、他業界VANの方との交流の機会もつくれるといいですね。昨今は文紙業界以外とのビジネスも多くなっていますが、他業界の仕様に合わせてイチから受発注システムを構築するのは大変です。交流によって他業種VANともスムーズに連携できる仕組みを作れると、お互いの効率化を見込めると思います。今後もSEDIOの活動に注目していきたいですね。