

SMART Package for SAP Ariba Snap お客様導入事例



B-EN-G

ビジネスエンジニアリング株式会社
ソリューション事業本部

SMART Package for SAP Ariba Snap 導入事例

クラウドサービスのメリット享受で働き方改革を実現



株式会社 セゾン情報システムズ

企業概要

社名：株式会社 セゾン情報システムズ

設立：1970 年 9 月 1 日

資本金：13 億 6,768 万 7,500 円

従業員数：715 名（2023 年 3 月末現在 連結）

事業内容：HULFT ビジネス、データプラットフォームビジネス、流通 IT サービスビジネス、
フィナンシャル IT サービスビジネス

課題

- 業務プロセス刷新
- 統制の強化
- 自社をモデルケースとしたビジネスの拡大



プロジェクトの背景

セゾン情報システムズは、1970 年に西武流通グループ（当時）の情報処理機能の統合と新しい情報サービス業の創造を目的として設立され、2020 年に 50 周年を迎えた。

セゾン情報システムズは、国内トップシェアのファイル連携ミドルウェア「HULFT」を中心にデータ連携ミドルウェア「DataSpider Servista」などで、DX 時代のお客様ニーズに合わせた様々なデータマネジメントソリューションを提供している。また、自社製品ブランド「HULFT」を活用したデータ連携基盤構築や、クラウド型各種業務システム等社内外の業務システムをつなぐサービス「リンケージ・ビジネス」も提供している。

セゾン情報システムズは、既存の購買システムの保守期限が 2021 年 3 月末に迫っていることから同システムの再構築を決断し、業務プロセス刷新、統制の強化、リンケージ・ビジネスの拡大を狙いとして 2020 年 6 月に新システム導入を開始した。

ソリューションの選定理由

セゾン情報システムズが新システムのベースとして「SAP Ariba Snap」を選択した理由は、調達・購買業務を運用する十分な機能を持ち合わせていることやグローバルで活用可能なことに加え、近年取り組んでいる「イノベーションを加速させる働き方改革」の中でクラウドサービスの利便性を享受できることが挙げられる。

そのような「SAP Ariba Snap」の導入にあたり、B-EN-Gの豊富な経験とノウハウが付加された「SMART Package for SAP Ariba Snap」を採用したのは、本来であればユーザー企業が自由に仕様を決めてよいとされている諸設定を使い勝手を考えてプリセットされていることや、また、その設定に沿った導入プロセスを親切にガイドしてくれるドキュメントがそろっており、無理なく12週間での短期導入ができるという点が大きなポイントだった。

ソリューションの評価

2020年9月から12週間の短期間でシステム導入を果たした。

本プロジェクトを振り返って、同社ビジネスサポート部 ビジネスパートナー推進チーム チーム長 上條功郎氏は「コロナ禍の中、リモートワークによるシステム導入というかつて経験したことのないプロジェクトだったが、『SMART Package for SAP Ariba Snap』は導入プロセスが明確になっていることで、効率良く作業を進めることができ、3ヶ月という短期間でシステムを導入することができた。同パッケージはテレワーク時代のシステム導入に適していると感じている。」と述べている。

今後の展望

セゾン情報システムズでは、達成目標に沿って導入後の活用フェーズを2つに分けている。

- 1) 業務プロセス刷新による業務効率化、利便性向上
- 2) 発注可視化によるガバナンスの向上

現場部門の発注に係る工数は25%削減、支出の7割はテレワーク等のリモートによる業務遂行が実現する。

SAP AribaとDataSpider Servistaで長期的かつグローバルで利用可能な調達基盤を構築することにより、最終的には、全ての支出を発注時点から可視化し、コストとプロセスの最適化を実現することで、全社の資金と人材の戦略的投資を可能にする等、経営への貢献を狙っている。

SMART Package for SAP Ariba Snap 導入事例

間接財購買の生産性向上と購買プロセスの変革



企業概要

社名：UBE株式会社

創業：1897年6月

設立：1942年3月

資本金：584億円（2023年3月末現在）

従業員数：連結 8,028人、単独 2,216人（2023年3月末現在）

事業内容：『化学』『機械』の2事業を展開

課題

- サプライヤーごとの商流はさまざまで、同じ品でも値段が異なり、比較検討のための時間がかかる
- さまざまなECサイトをつないだ弊害が発生
- UBEグループには購買統制が効いていない小規模な会社も存在していた

プロジェクトの背景

UBE 式会社は、1897年の創業以来、企業の発展と地域の繁栄を一体のものとして創業者が考えた「共存同栄」の精神を受け継ぎつつ、機械、セメント、化学へと事業を拡大し、グローバルな市場で活躍する企業である。この発展を陰で支えてきたのが、購買部門である。「共存同栄」の精神に基づき、地元のサプライヤーとのつながりを絶たずに、間接財の購買改革を長年にわたり実現してきた。その中の一つがネット購買システムの採用による都度見積の削減による購買業務の生産性向上である。

2000年のSAP ERP導入をきっかけに、間接材調達システムを導入してインターネット発注を開始。その後、BtoB向けのECサイトと多数連携しながら、購入できる商材を増やしていった。ところが、商品数が増えると価格をコントロールすることが困難になり、さまざまなECサイトをつないだ弊害も出てきた。

そうしたことから、2000年以降、自ら購買業務改革を進めてきた購買部第一グループ主席の藤本秀夫氏は、利用していた間接材調達システムの開発元に、商品検索、操作性の向上（サイト間横断検索機能）、ID管理の簡素化などを提言したが、対応が難しいとの回答が返ってきた。他のシステムも検討したが、要求仕様を満足する仕組みと出会えず、また、実現できたとしても導入費用が高額で手が出せない状態であった。

2018年、SAP社主催のセミナー参加をきっかけに、SAP Aribaのプレゼンを受け、望む機能が実現できるとしてSAP Aribaへ調達機能を集約し、業務の合理化と最適化を図ることを決断した。

製品及び B-EN-G 選定の理由

- 購買から支払までシステムの流れを一本化できる
- サイト間横断検索が可能、ID 管理の簡素化、承認のスピードアップを実現
- 基幹システム SAP との相性、今後の SAP S/4HANA へのバージョンアップを考慮

SAP Ariba を導入するにあたり、同社は複数企業との比較で、SAP Ariba 導入経験値、提案プレゼン時の信頼感、やる気度などを考え併せ B-EN-G をパートナーに選定。また、基幹システムとの連携部分については、グループ会社の株式会社宇部情報システムに業務委託した。

導入プロジェクトの概要

■対象品目は、(1) 既存の調達システムで行っていたインターネット発注品と、(2) 基幹システム (SAP ERP) と (1) で行っていた地元の販売代理店経由の単価契約品、(3) 都度見積で個別発注していた見積品の 3 種類に設定。合わせて Amazon の法人向け EC サイト (Amazon Business) を導入することで、商材を増やし、年間約 6 万件ある都度見積品の削減を目指した。

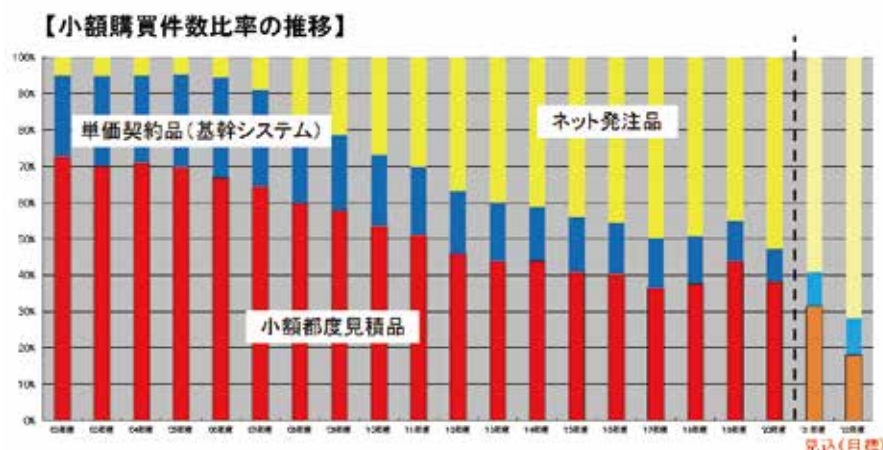
小額購買全体を SAP Ariba へ集約することにより、既存システムから機能低下させず、複数システムへのログインの煩わしさからの解放や商品検索性の向上を実現。

「数値的効果については、システム切り替え時間の短縮や商品検索時間の短縮、ネット ID 申請を主とした管理業務時間の削減などで少なく見積もっても約年間 6000 時間以上の業務時間の削減が見込まれ、また、購入単価もカタログ品、小額品ともに数%の削減を見込んでいる」と藤本氏は語る。

なお、SAP Ariba には、(2) の地元販売代理店から購入する自社独自のローカルカタログも包含。「共存同業」ということもあるが、実際、価格の面においてもローカルカタログの品目はほかのネット購買サプライヤーより有利な条件で取引できているためそのまま継続する。



■2000 年から取り組んできた間接財購買の業務改革は、ネット購買（グラフ黄色）を増やすことによって、小額都度見積品（グラフ赤色）を減らし、1 件づつ見積を取り交渉して発注するという手間を削減するものである。インターネット発注を開始して以来、小額都度見積品の比率は年々減り続け、2002 年度に 70%を超えていた比率は、2020 年には 40%を切るようになった。SAP Ariba への集約で、2022 年度には 20%以下まで削減できる見込みである。



導入プロジェクトの概要

■スケジュール

導入そのものは3カ月で完了、2021 年上期 自社内の完全移管完了、2021 年度内 対象グループ会社の完全移管完了

2019/12 ~ 2020/8	導入検討
2020/11 ~ 2021/3	SAP Ariba 導入、SAP Ariba- 基幹システム連携開発
2021/4 ~ 6	自社内本番準備
2021/7 ~	本番開始（パンチアウト / ローカルカタログ購買）、8 ~ 見積購買開始
2021/10 ~ 12	グループ会社展開（約 20 社）

■導入体制

開発担当：(株) 宇部情報システム 4 名 購買担当：実務担当含む 5 名（内、管理職 2 名）

■対象グループ会社

約20社のグループ会社にて利用 （2022 年 4 月分社化の建設資材部門は含まず）

藤本氏は「小規模の会社には、申請、承認といったルールが紙承認や事後の承認などで購買、請求、支払の行為がなされていたケースも見受けられました。そういった会社でも SAP Ariba 導入により、購買から請求までのステップに承認ワークフローを取り入れ牽制をかけることができます。今後 UBE グループとしてより発展していくために、内部統制上、非常に重要であると考えています。」と述べる。

導入運営のポイント

● 社内合議と予算化

上層部への説得のために「何のために導入するのか、どれだけ効果があるのか、どうやるのか」を明示。
特に購買部門は予算に対して「いくら下げるのか」というのが使命の部署であり、システム導入のための費用を確保しにくいため、費用対効果の算出を行い、導入範囲、スケジュール、効果を明確に表現。

● スケジュール管理と役割分担

購買部門は通常業務と並行してプロジェクト運営のため業務負担が増える。そのため負担が人に偏らないよう「いつだれが何をやる」といったスケジュールの管理を徹底。課題が出たときには迅速に判断。

● 機能の取捨選択

「現状維持は移管メリット無し」。既存システムの機能を取捨選択し、SAP Ariba の標準機能に業務を合わせる業務改革を実施、社内説明、教育、ヘルプデスクの充実も図る。

業務変革の中でも承認ワークフローの簡素化、承認者の絞り込みに関しては一部批判的な声も上がったという。藤本氏は「業務改革というのは今の仕事のやり方を変えなくてはならないのでやりたくない人がほとんどだと思います。そこを変えていかなければならないのでメリットをよく説明することが必要です」と熱意を持って粘り強く取り組んでいくことの重要性を語る。

導入パートナーとしての B-EN-G

選定時、複数社の中から選定された B-EN-G。実際、導入パートナーとしての感想を藤本氏は次のように語る。

『頼もしい』と思いました。納期管理がきちんとしていますし、こちらからの問いかけに対する回答が速い。また、システム導入の場合、他社では『機能はお客様が選択してください』と言われるケースが多いのに対し、『これはこうしたほうがいいです』と的確なアドバイスをもらえることや、弊社・B-EN-G 双方でやることも決まっていたので粛々と進められました。B-EN-G の言うルールにのっていたら SAP Ariba の導入はできたので問題はなかったと思います。方法論が決まっていると感じましたね。誰が何を担当しているかの役割分担も明確で質問しやすかった点も含め、メンバー全員、説明が丁寧だったので理解しやすかったです。全体的には 99 点ぐらいだと思います。』

期待効果と今後の計画、方針

システム導入前と導入完了した現在では、SAP Ariba への評価は変わったかという質問に対し、藤本氏は「シンプルな業務ルールへ移行できることへの期待値は変わりません。また、複数のネット購買利用で工数がかかっていた予算や商品検索が SAP Ariba では横串ですぐに見ることができること、承認ルートが設定できること、出荷データを受信できることは、購買担当者として期待している部分です。」と答える。

さらに「弊社では、2025 年ごろ、基幹システムを SAP S/4HANA に切り替える予定です。それに伴い SAP Ariba の活用範囲を拡げ、また、今、都度見積もりで残している請負工事や高額資材品も含めて SAP Ariba で扱う範囲としたいですね。その先、原材料（直接材）や経費等の取り込みも考えられます。」と、全社支出の要として SAP Ariba の将来性に期待を寄せている。

B-EN-G の SAP Ariba 導入支援サービス

B-EN-G は、20 年以上にわたり数多くのお客様に SAP Ariba の導入支援を行ってきました。多くの実績から、B-EN-G は、そのノウハウを「SMART Package for SAP Ariba Snap」として形にしています。SAP Ariba の短期導入をお考えの際は、B-EN-G にご相談ください。

※記事内における組織名、役職、数値データなどは取材時のものです。閲覧される時点では変更されている可能性があります。ご了承ください。

B-EN-G ビジネスエンジニアリング株式会社

ソリューション事業本部 〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-8-1 KDDI 大手町ビル
Tel:03-3510-1622

関西支店 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島 6-1-1 新大阪プライムタワー 4 階
Tel:06-6390-1205

SAP および記載の SAP 製品は、SAP SE の商標または登録商標です。
記載の社名・製品名は各社の商標または商標登録です。