

麒麟ビール株式会社

新購買情報システムをPRIMERGY + mySAP SRMで構築 間接材調達コストの大幅削減と業務効率化に成功

業種	製造業
ソリューション	購買情報システム
ハードウェア	PRIMERGY、ETERNUS
ソフトウェア	SAP Frontend、SAP Enterprise Buyer

課題

各拠点で行っていた購買業務を集約し、購買業務コストと購入費用を削減すること
購買業務におけるコンプライアンスを、購買情報システムによってサポートし強化すること
グループ全体の調達コストを削減すること

効果

間接材の購買業務を集約し、購買データの定量的分析とフィードバックにより、約5%の調達コスト削減に成功
購買履歴が一元化され、正確に把握・管理でき、業務の透明性と企業コンプライアンスがさらに向上
グループ企業の購買業務を同じシステムに集約し、グループ全体の調達コスト削減を実現する基盤が完成

「ERPパッケージを導入して購買業務を集約。購買データを定量的に分析できるようになり、調達コストを大幅に削減できました」

ビール・発泡酒メーカー大手の麒麟ビール株式会社様（以下、麒麟ビール。敬称略）では、購買業務の効率化による調達コスト削減を実現するために、間接材調達を見直しました。そこで、富士通のIAサーバ「PRIMERGY」+「mySAP SRM」による新購買情報システムを構築。eマーケットプレース調達による購買価格の適正化と、調達情報の分析による業務プロセスの効率化によって、大幅なコスト削減を実現しています。

導入の背景

調達プロセスの効率化を図るため、システムの再構築に着手



麒麟ビール株式会社 調達部
設備・企画担当 部長代理
猪野 良和 氏

「麒麟ラガービール」「麒麟一番搾り」「麒麟 淡麗<生>」など、数多くの人気商品で知られている麒麟ビール。近年ではビール・発泡酒に加えて、缶チューハイ「氷結」シリーズや玄米緑茶と麦焼酎を使った「麒麟 酔茶チューハイ」など、様々なヒット商品を送り出しています。

こうした多彩な商品を提供する同社の経営戦略面で重要な役割を担うのが調達部門です。同社 調達部 設備・企画担当 部長代理 猪野 良和 氏は「コストに大きく影響する調達業務を担当する当部は戦略企画部門として位置付けられており、各工場・営業部門・研究部門とも連携しながら、最適な企業経営を支える役割を担っています」と語ります。

企業にとって調達の最適化は、企業収益向上に直結する重要な経営課題です。同社では、製品の原材料にあたる直接材の調達を製造部門が直接管理し最適化しています。その一方で、製品の材料ではない間接材といわれる事務用品や設備などの調達額も、同社の企業規模では膨大になるため、調達プロセスの効率化、調達コストの削減が求められていました。そこで、同社は間接材調達プロセスの抜本的な見直しに着手しました。

猪野氏はその経緯を「十数年にわたり使い続けていた購買情報シ

ステムでは、eマーケットプレースのような新たな調達の枠組みに対応することが難しい。また、実際に購買を行うシステムと購買情報を分析するシステムそれぞれに、データを二重に入力しなくてはならないなどの問題もありました。調達プロセスの効率化によって購買業務コストを引き下げ、同時に購買データを分析できるような一貫したシステムを構築したいと考えたのです」と説明します。

もう一つの課題が、購買履歴の管理でした。「最近では企業のコンプライアンスに対する姿勢が強く問われるようになってきました。こうした状況に対応するためにも、誰が・いつ・何を・何のために・どの取引先から購入したかについて、履歴を参照したり監査のためのデータを速やかに提出できるようにする必要があると判断しました」（猪野氏）。

同社では2002年から新購買情報システムの構築プロジェクトをスタート。外部の調達サイトと柔軟に連携でき、データの分析・活用が容易な点などを評価し、ERPパッケージを採用する方針が立てられました。

導入のポイント

「PRIMERGY」と「mySAP SRM」を新たなシステム基盤に採用

この再構築プロジェクトのパートナーとして選ばれたのが、富士通です。猪野氏はその理由を「当社の調達業務を詳細に分析し、mySAP SRMで課題を解決できると提案してくれた富士通を選びました。mySAP SRMは当社の調達に対する考え方に近くてなじみやすいものでした。機能や価格、将来性など十数項目について点数評価して、他パッケージと比較した結果もトップでした」と語ります。

そして、システムを支えるハードウェア・プラットフォームには、富士通のIAサーバ「PRIMERGY」シリーズを採用。「全社業務に関わる大規模システムを構築する上で、最重要項目の一つが、信頼性と構築コストのバランスです。WindowsベースのPRIMERGYであれば、信頼性と可用性が高い上にハードウェアコストを抑えられるので有利だと判断しました」と猪野氏はPRIMERGYを選択した理由を紹介します。

さらに「別の営業系システムでもPRIMERGYを採用し、問題なく稼働しているので、PRIMERGYに不安はありませんでした」と猪野氏は続けます。

システム概要

新購買情報システムにより大幅なコスト削減に成功



新購買情報システムは「PROCEED」と名づけられ、その構築に際しては、SAP製品によるシステム構築を支援する「富士通・SAPコンピテンスセンター」のノウハウを積極的に活用しました。

この新購買情報システムにより、各拠点で個別に行っていた購買業務を集約でき、業務コスト配分を最適化できるとともに、業務効率とスピードが飛躍的に高まりました。「従来は、調達額が100円でも1,000万円でも同じ購買業務コストがかかっていました。これを、低額品については、購入の承認以降の処理を完全に自動化することができました」と猪野氏は語ります。

これに加えて、当初の課題であった購買データの分析・活用の中でも、大きな効果を上げています。調達プロセスがすべて可視化されるため、業務に要するコストを定量的に把握できるようになりました。このため、購買業務コストがさらに大幅に減少。また、購買データの分析によって、同等の機能でより低コストの製品への買い換えや大量一括購入などが可能となり、購入額の削減にも大きく貢献しています。こうした取り組みを積み重ねた結果、間接材の年間調達コストを約5%引き下げることが成功しました。

さらに、「履歴の残らない発注方法を廃止するなど正しい購買方法を徹底し、さらなるコンプライアンス強化も実現しました」とにこやかに語る猪野氏。当初のスケジュール通りに構築できたこと、本稼働開始以来トラブルがないことなどを挙げ、富士通のサポートとPRIMERGYにも大いに満足していると語っています。

今後の展望

関連企業への水平展開を推進しグループ全体で調達コスト削減を図る

調達コストを削減した実績が高く評価され、新購買情報システムは優れた功績を挙げた部門に授与される社内賞「キリン大賞」を受賞しました。今後も、現状に留まることなく、様々な改良が加えられていく予定です。

「新購買情報システムで調達できる物品等を網羅している『カタログ』データベースには現在、約10万点が掲載されていますが、今後はさらに増やします。また、関連企業の調達業務も新システムに集約してコスト削減効果をグループ企業に水平展開し、全体の調達コスト削減につなげたいと考えています」と猪野氏は語ります。

「サプライヤー企業との関係もより緊密化し、Win-Winの体制を目指していきたい」と意気込みを語る猪野氏。その取り組みをPRIMERGYがしっかりと支えていきます。

企業概要

KIRIN

キリンビール株式会社

本社：東京都中央区新川2-10-1
 設立：1907年(明治40年)2月23日
 資本金：1,020億円
 従業員：5,771名(平成15年12月末現在)
 工場：12カ所
 研究所：7カ所
 売上高：1兆5,975億円(平成15年度連結)

日本を代表するビール・発泡酒メーカー。「キリンラガービール」「キリン一番搾り」「麒麟 淡麗<生>」など数多くの人気商品を生み出している。製品品質を特に重視して、酵母を生きたままびん詰めする「チルドビール」シリーズでは、工場から店頭までの一貫した冷蔵輸送を実施している。

URL：<http://www.kirin.co.jp/>



お問い合わせ先

富士通株式会社

プラットフォームソリューションセンター

テクノロジーコンサルティング部

Tel:03-5401-7024 Fax:03-5401-7048

URL:<http://jp.fujitsu.com/>

FUJITSU

THE POSSIBILITIES ARE INFINITE