



株式会社内田洋行

アリバ・サプライヤ向けサーバ
「Asteria.Planet for Ariba」で、
短期間・低コストでXMLベースのBtoBシステムを構築

企業同士が独自に互いのシステムを結合させるBtoB(企業間取引)の一方で、販売側と購買側をネットワーク上で結びつけるe-マーケットプレイスを利用したBtoBが大きな潮流となりつつある。ACSN(Ariba Commerce Services Network)先そのひとつで、米国ではFortuneトップ100の半数以上が参加している間接材購買の企業間取引ネットワークだ。オフィス家具販売、オフィス空間設計のトップ企業である株式会社内田洋行(以下内田洋行)も、今年からサプライヤとしてACSNに加わった。その際にお選び頂いたのが、インフォテリアのアリバ・サプライヤ向けオールインワン・サーバ「Asteria.Planet for Ariba」だ。その導入の経過、導入効果をお伺いした。



株式会社内田洋行
オフィス事業部 営業推進部 係長
金子 栄司 氏



株式会社内田洋行
開発事業部 商品企画第3部
永井 達雄 氏

会社概要

株式会社 内田洋行
オフィス空間の設計を通じた生産性を高める「フレキシブル ワークスペース」を掲げ業界トップを走るオフィス機器メーカー。オフィス空間の設計の他にもオフィス家具や文具、事務器の製造・販売・輸出入などその扱う製品は幅広い。また情報システム事業や教育機関に対するソリューションの展開など、積極的な業務展開を続けている。

所在地:東京都中央区新川2-4-7(東京本社)

お問い合わせ:03(3555)4332

<http://www.uchida.co.jp/>

関連サイト

日本アリバ株式会社 <http://www.ariba.co.jp/>
松下電工インフォメーションシステムズ株式会社 <http://www.naisis.co.jp/>

ACSNのような電子購買は、世の中の流れ

内田洋行がACSNにサプライヤとして参加することになった経緯には、取引先企業からの要望が大きかったとオフィス事業部営業推進部の金子栄司氏は語る。「今まで取引のあった得意先から『間接材購買をACSNでやりたい』というお話をいただいたのがきっかけです。つまり、ACSNに参加することは、これからは取引を続けていくうえでの条件であり、顧客満足度を高めることだったわけです。ACSNに限らず、購買企業側のネット取引へのニーズは今後も増えていくはず。企業が勝ち残っていくためには、それらへ柔軟に対応していく姿勢と対応力が不可欠だと感じています。」

ACSNのサプライヤにならなければ、見積の提出すらできない、つまり商談の場にも上がれなくなるということだ。しかしそれは、逆に言えば、ACSNのサプライヤになってしまえば、すでに商談の第一階段をクリアし他社よりアドバンテージをもっている、ということでもある。「ACSNに参加するバイヤー企業は、企業規模の大きなところが多い。ある企業のある部門との取引をしていれば、他部門からの発注を受ける可能性もでてくるし、別のバイヤー企業との新規取引も期待できます。」と、金子氏。

当初「既存顧客の満足度向上」のために参加したACSNが、新規顧客獲得のインフラとなる可能性を持っているということだ。

ACSNのサプライヤ向けに特化した、「Asteria.Planet for Ariba」

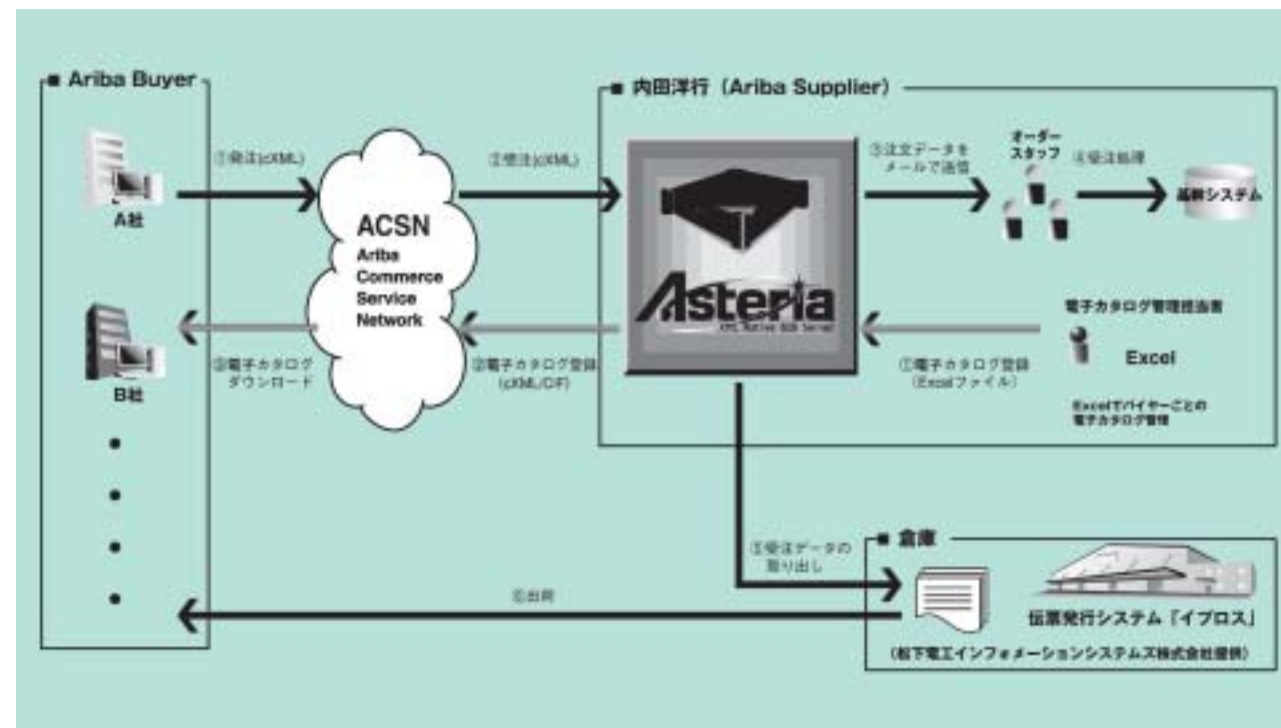
ところで、内田洋行がACSNのサプライヤ企業になるにあたって、なぜインフォテリアのAsteria.Planet for Aribaを選んだのか。その背景にも、得意先企業のシステム的な要望があったという。

「1つは、得意先企業がアリバ社の提唱している電子購買用のプロトコルcXMLでのデータのやり取りを望んだことです。2つめが、専用伝票の発行が必要だったこと。この2つのポイントを満たしている製品がAsteria.Planet for Aribaでした。」と金子氏。

導入の検討から運用開始までの期間は約2ヶ月。Asteria.Planet for Aribaが、ACSNを使ったBtoBに必要な機能をあらかじめ網羅したXMLネイティブのオールインワンサーバであったために、スピーディで、しかもコストを抑えたシステム構築が可能になった。もうひとつの要件、専用伝票の発行に関しても、松下電工インフォメーションシステムズ株式会社提供の帳票発行ツール「ePHURoS(イブロス)」を利用することで解決した。

導入ノウハウを活かし、今後はビジネス展開へ

「XMLでデータをやり取りしたいという企業は、これからは増えてくると思います。新しく導入するシステムをXMLベースにしておくことは、社内システムの変更や拡張に対する柔軟性があり将来性を考えたときでも重要なことだと思います。」と語るのは、開発事業部商品企画第3部の永井達雄氏。



さらに、永井氏は、「また、弊社では情報システムビジネスにおいても積極的に事業展開しています。今回の取引経験・ノウハウをいかし、今後はAsteria.Planet for Aribaの販売パートナーとして、インフォテリア社と協業を行い、企業のバックエンドシステムと連携したBtoBシステム構築の提案を展開していく予定です。」と意欲的だ。これも、Asteria.Planet for Aribaに対し高い評価を与えていただいた証と言える。

<http://www.uchida.co.jp/jsyohin/e-biz/ariba/index.html>

Excelを使った電子カタログ管理など、容易な運用性

Asteria.Planet for Aribaの導入メリットは、前述のシステム的な要件だけではない。ACSNのサプライヤが使うことを前提として開発されているため、実際の運用に際しての管理・運用のしやすさも大きなメリットとなっている。特に、サプライヤにとって最も重要ともいえる電子カタログの作成・管理機能は優れている。

電子カタログといっても、「1商品につき価格が1つしかない」といった単純なものではなく、例えば、同じ商品でも購買企業の条件・実績に応じて購買側に送信するカタログに記載される価格が変化する。こうしたマルチカタログの管理が、Asteria.Planet for Aribaを使うことで非常に容易になる。

「カタログ作成担当者は、日頃使い慣れたExcelを使って商品画像と関連づけながら作成ができるので、新たな操作方法を習熟させる必要が無く教育コストもかからない。また、厳密な入力が必要とされるACSNへのカタログ登録の際も、Asteria.Planet for Ariba側で入力の幅を認めてくれるためエラー発生率もほとんどありません。」と金子氏。

その他にも、簡易ハンチアウト機能やDUNSナンバー単位のバイヤー登録機能、メール通知できる受注管理機能など、ACSNのサプライヤが使うことを前提とした強力な機能で、スムーズな受注・運営を実現している。

対面取引とネット取引との相乗効果に期待

最後に、ネット上での取引が今後、これまでのビジネスをどう変えていくかを伺ってみた。「一般の机や椅子、ロッカーといった既に商品がどんな物かわかっているのは電子購買が増えてくるでしょう。しかし、例えばオフィス空間のコンサルティングや、上級職向けのオフィス家具などは、この先も対面での商談が基本だと思います。つまり電子購買に向いている製品の物販とコンサルティング型のオフィス構築ビジネスが双方必要に応じて求められてくると思います。」

「また、これまでオフィス家具といえば、ペーパー形式のカタログで商品を紹介していたわけです。それらの印刷コストや配送コストは、たいへんなものです。それが、企業間取引ネットワークを通じた電子カタログで告知・アピールできることは大きなメリットだと考えています。」と、金子氏。ネットを通じた取引と、従来の対面取引。これらは、相対するものではなく、互いを補完するために必要なものだというのが金子氏の考えだ。

企業の業務効率アップとコスト削減のなかで、大企業の電子購買に対するニーズはますます高まるだろう。その際に、内田洋行のように、得意先の要件を満たしたシステムをいかに短期間・低コストで構築できるかが、これからの時代に勝ち残る企業の条件と言えるだろう。