



SEDIO-VAN導入で 短期間でのFAX削減と コストダウンに成功!

キャノンマーケティングジャパン株式会社
IT本部 ITシステム企画部 ITシステム企画第一課

市橋 恭さん

キャノンマーケティングジャパン株式会社
コンシューマ事業戦略本部 コンシューマ事業推進部 コンシューマ事業支援第二課
課長代理

小柳 僚子さん

SEDIO-VAN導入からわずか1年で、受発注業務の効率化において
大きな成果を出したキャノンマーケティングジャパン様。その経緯を伺いました。

インターネットEDIの時代になり、 SEDIO-VANのメリットがさらに拡大

市橋さん…弊社がSEDIO-VANを導入したのは、2022年11月です。実は15年ほど前、SEDIO会員の御取引先様からSEDIO-VANでの取引をご提案いただいたのですが、新規の接続先導入に関してはそれなりのコストもかかるため、費用対効果の観点から導入を見送らせていただきました。しかし、ここ数年で弊社の受発注業務をとりまく環境も大きく変わっていました。



市橋さん

全社的なDX化の取り組みを進める中、手作業を伴うFAXやメールでの受注業務は負荷が高く、削減が急務となっていました。また、SEDIO会員の御取引先様との取引量も増えていましたし、弊社EDIシステムの環境も、インターネットEDIに対応しておりました。つまり、以前とは違い、SEDIO-VANで受発注業務のデータ交換をより効果的に対応できる環境が整っていたわけです。

複数の業界とお取引を行っている弊社の場合、御取引先様ごとに異なるEDIに個別対応し、新たなシステムを構築していくのは非常に大変です。しかし、SEDIO-VANを導入すれば、共通フォーマットでのEDIが可能になり、大きなコストメリットを得られます。そこで、御取引先様に事前アンケートを行ったところ、多くの御取引先様からSEDIO-VAN利用に前向きなご回答をいただいたため、導入メリットは十分にあると判断しました。

導入からわずか1年で、FAX件数約50%、 業務コスト約1,000万円の削減を実現

小柳さん…FAX受注削減を推進する中で、SEDIO-VANを導入することで大きな効果が期待できると判断し、2023年4月、本格導入に向け社内および御取引先様への調整を開始しました。まず、SEDIOに加入されて

いる御取引先様にアンケートを行ったのですが、最終的に16社様にSEDIO-VAN切替への合意を頂きました。1年以内の切替完了を目標に掲げ、現在(2024年2月現在)すでに15社様とSEDIO-VAN経由での御取引を開始させていただいており、御取引先様との切替に向け、最終調整を進めているところです。

まだ稼働し始めたばかりですが、全16社様の切替が完了すれば、年間FAX件数は約半分、約1,000万円の業務コスト削減を達成できる見通しです。

今後も、SEDIO経由でより多くの御取引先様と繋がっていきたくですし、この成果をアナウンスすることで、キャノンマーケティングジャパンがSEDIOに加盟したことの認知向上や、新たな取引が開始されるきっかけになることも期待しています。また、新規開拓において、受発注業務がSEDIO-VAN経由で可能な企業様へのアプローチも視野に入れているかどうかと検討しています。



小柳さん

システム部門と営業部門の好連携が 受発注業務改善の鍵

市橋さん…「営業DX」という言葉もあるように、昨今は、システム部門のみならず、営業部門にとっても、デジタル技術に関する知識を持つことが必要になってきています。一方、システム部門も、事業系や営業系の業務内容や課題を理解しないと、課題を解決するための提案ができません。今回、わずか1年でFAX件数約50%減、業務コスト約1,000万円削減という成果を出すことができたのも、システム部門と営業部門が「受発注業務の改善」という共通の目的に向かって密に情報共有し、サポートし合いながら進めていったおかげだと思います。この点は弊社の強みだと思っています。

今後も、この強みを活かして業務効率化や新規御取引先様との取引開始を実現していきたいと思っています。