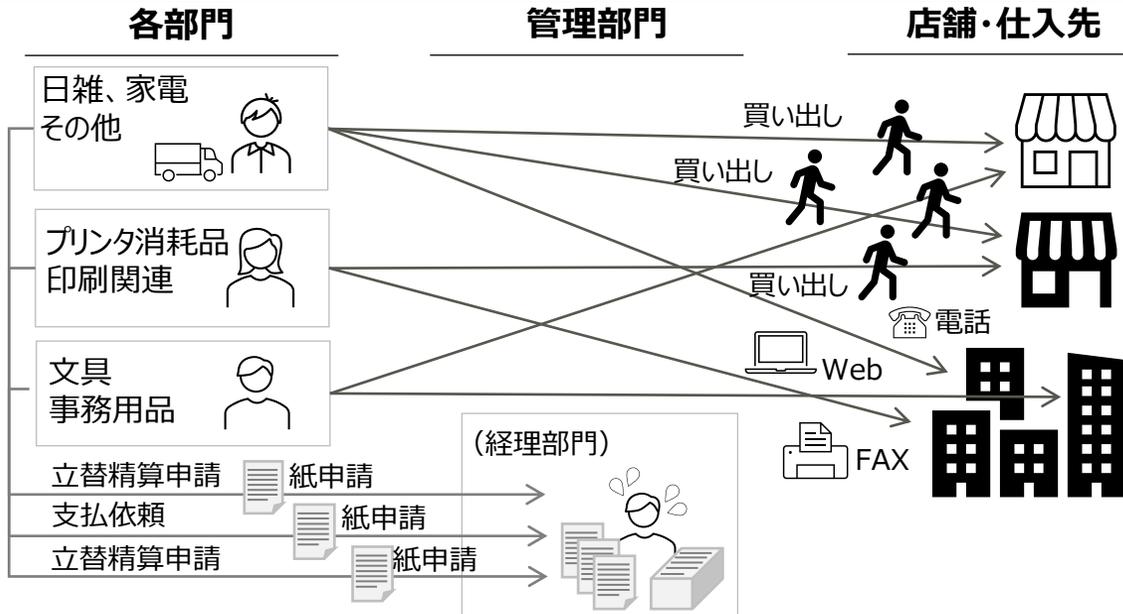




運送業様における間接材調達最適化事例のご紹介

【概要】従業員：約3000名

導入前の姿



問題点

買い出しが多い

業務中の買出し（買い回り）が多く発生しており本来業務に集中ができていない。また、拠点ごとの判断で購入品目を決定しており、仕様・価格が統一されていない。

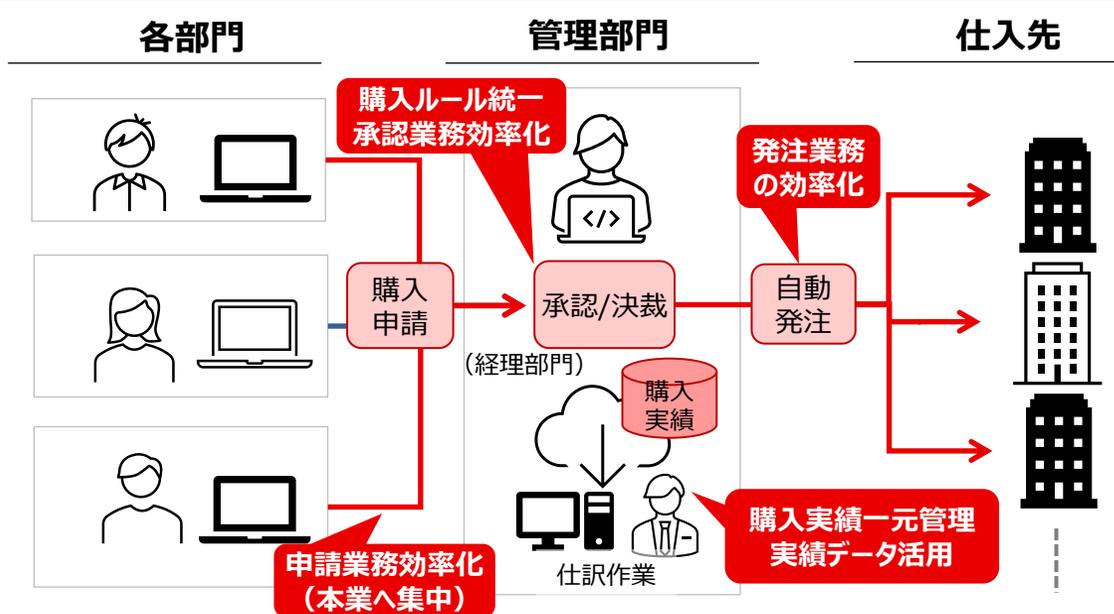
仕入先への発注方法がバラバラ

発注方法が仕入先ごとに異なっており、また各部門から直接仕入先に発注しているため、発注作業に多くの工数を要している。

経理部門の業務負荷

購入依頼や立替精算の申請書や領収書は紙ベースであるため、多大な業務負荷が発生。また明細単位での購入品目・金額の把握ができていない。

導入後の姿



解決策

購入ルール・フローの見直し

サービス導入に際して購入ルール・フローの見直しを実施。基本的に本サービスより購入するよう統一。買い出しを抑制し本業へリソースを集中するよう改善。

業務コスト
54%削減

システムの導入による業務効率化・一元管理

購入依頼～仕入先発注をシステム化することで、各部門で発生していた調達業務に関わる負荷を大幅削減。全社購入実績を明細レベルで把握も可能に。

購入実績データの活用

購入時に選択した勘定科目情報を含んだ購入実績データを活用し会計システムに取り込むことで仕訳作業の大幅な効率化を実現。

業務コスト
78%削減