



# TWX-21 Web-EDI Globalサービスで 海外子会社との取引実績管理を効率化

**課題**

グローバル化にともなうIFRS導入で、本社と海外子会社の取引実績を管理できるシステムを早期に実現したかった

**解決**

TWX-21 Web-EDI Globalサービスで業務の標準化・可視化・効率化を实践

**効果**

請求書の紙ベースの運用を廃止。郵送コストの削減と取引実績のリアルタイム確認が実現した

## 世界28地域・63都市に広がる KDDIのグローバル拠点

auブランドの携帯通信サービスで知られるKDDI株式会社（以下、KDDI）は、2016年度より「お客さま体験価値を提供するビジネスへの変革」を旗印に、通信企業から「ライフデザイン企業」への変革をめざした挑戦を開始しました。具体的には、国内通信事業の持続的成長、au経済圏の最大化、グローバル事業の積極展開を3本柱に、お客さまの幅広いライフステージに対応した多様な商品・サービスを提供しています。

なかでもグローバル事業では、世界中のお客さまに高品質な通信サービスを提供するため、28地域・63都市に114もの拠点（2016年9月30日現在）を展開しており、多様な国・地域の社員約5,700名が、日々お客さまのグローバルビジネスをサポートしています。

2016年7月、これらのグローバル拠点に導入されたのが、日立のTWX-21 Web-EDI Globalサービスを基盤とした「取引実績管理システム」です。その導入の経緯を、プロジェクトの企画発案者である経営管理本部グループ事業

管理部マネージャーの竹之内 祥紀氏は「KDDIでは本社と海外子会社との間で日々多くの取引が行われています。例えば日本のお客さまが海外拠点にインターネットなどを敷設される場合、KDDIの本社が一括受注し、海外子会社にSI業務や機器設置、ネットワーク回線の運用委託などを手配します。従来、こうした取引はサービスや拠点ごとに業務フローが異なっていたうえ、紙ベースでの管理が多く、取引実績の確認に多大な労力と時間がかかっていました。そこでIFRS（国際財務報告基準）の導入と歩調を合わせ、海外子会社の連結決算を本社と統一するため、決算業務改善に貢献するグローバル標準の取引実績管理システムを導入しようと考えたのです」と説明します。

## 豊富な導入実績と、カスタマイズが しやすいクラウド環境で日立を評価

KDDIは新システムの要件として、「全拠点での業務フローの標準化」「一つのデータベースによる取引の見える化」「業務効率化による社内工数の削減」を掲げたRFP（提案依頼書）を策定。手を

挙げた複数ベンダーの中から日立をパートナーに選定しました。

「海外子会社との取引実績管理のため、システムには24時間稼働、高セキュリティ、外貨・多言語対応、グローバルなヘルプデスクが必要でした。当初はオンプレミスでの運用も考えましたが、24時間稼働には多大なコストが必要となるため、クラウド活用がベストだと考えました。日立さんのサービスはこれらの要件をすべて満たしており、海外実績が豊富な点もポイントになりました。また、われわれは情報システム部門ではないので、技術的なアドバイスや各拠点への導入もトータルにサポートしてもらえる手厚さも大きな安心材料だと判断しました」と竹之内氏は語ります。

日立のTWX-21 Web-EDI Globalサービスは、インターネットを利用したEDIデータによる見積もり・受発注・検収・請求・支払いなどの業務を、Web環境で容易に利用できるサービスです。お客さまの業務内容に合わせて機能やメニューを柔軟にカスタマイズできるため、業務の標準化による精度向上やリードタイム短縮、業務の効率化を強力に支援します。



**KDDI株式会社**

本社所在地 東京都千代田区飯田橋3-10-10 ガーデンエアタワー  
 創業 1984年6月1日  
 資本金 141,852百万円  
 従業員数 31,834人(連結ベース/2016年3月31日現在)  
 事業内容 携帯電話・スマートフォン事業、企業向けサービス・ソリューション事業など

**システム構築から拠点導入までをトータルにサポート**

日立側担当者は竹之内氏らと北京、シンガポール、ニューヨークなどの主要拠点に渡航し、現地スタッフから直に業務内容のヒアリングや、キーパーソンとの共同推進体制を構築する一方で、国内主管部署とも綿密な打ち合わせを行い、要求機能の整理や適切な業務フローの策定などを精力的に支援。徹底したスケジュール管理とプロジェクト管理体制を用意し、限られた期間内でカスタマイズ環境の構築を進めていきました。

「ある課題に対して、システムのどのような解決法があるのか尋ねると、日立さんは必ず複数パターンソリューションを提案してくれて、常に最適な選択ができるのがうれしかったですね。プロジェクト管理も非常に緻密で、次に何をやるべきかを明確に意識しながら進められた点が助かりました」と語るのは、プロジェクト管理と社内関係部署との調整役を務めた経営管理本部 グループ事業管理部グループリーダーの福井 靖彦氏です。

海外子会社でのヒアリングや、英語の業務フローマニュアル作成を担当した経営管理本部 グループ事業管理部の喜多 和音氏も「システム構築に関わるスキルのない私たちを、日立さんは国内外で全面的に支えてくれました。困ったことがあればいつでも的確なアドバイスを提供してもらえたので、安心してプロジェクトを進めることができました」と笑顔を見せます。

**さらなる機能改善で拠点間取引の拡大につなげていく**

業務の二重化を避けるため、全世界同時リリースをめざしていた「取引実績管理



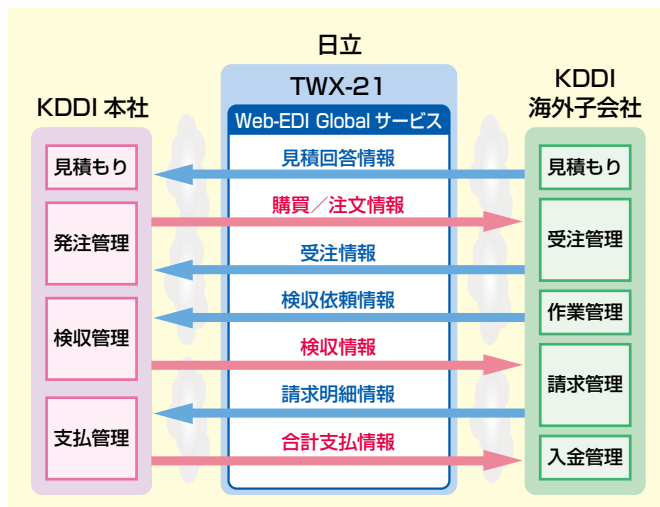
システム」。本番稼働1か月前までに3言語でのマニュアル作りや各地への説明会、さらに全拠点のエンドユーザーが操作に慣れるためのトライアルを完了していたことで、「予想以上に円滑なスタートをきることができました」と福井氏は評価します。

導入後は、サービスやエリアごとに異なっていた業務フローが標準化され、取り引き状況の透明性が確保されたほか、全取り引き関与者がWeb上でリアルタイムに状況確認できる環境が整備されました。ペーパーレス化による検収済のデジタル請求情報に置き変わったことで、郵送コストの削減とリードタイムの短縮、手作業による請求ミスや不備の低減といった数々の効果が出ています。

グローバル人材育成プログラムに参加中に日本で本プロジェクトの立ち上げに携わり、中国拠点との調整役も担当したKDDI広州総務財務部 課長補佐の趙 珍珍氏も

「システム活用により取り引きデータの授受がリアルタイムに見える化され、案件処理や入金処理のスピードが高まりました」と喜びます。

「今後はユーザーインターフェースや機能をさらに改善しながら、拠点間取引の拡大につなげていくことが目標です。日立さんには継続的な機能強化やサービス拡張の提案をお願いしたいと思います」と語る竹之内氏。その期待に応えるため、これからも日立はグローバル事業の積極展開を進めるKDDIのビジネスを、幅広いサービスとソリューションによって力強く支援していきます。



KDDIに導入したシステムの概要

お問い合わせ先

(株)日立製作所 IoT・クラウドサービス事業部  
<http://www.hitachi.co.jp/cloud-inq/>

■ 情報提供サイト  
<http://www.hitachi.co.jp/cloud/service/twx-21-EDIGlobal/>