

## CHALLENGES AND CREATIVE SPIRITS

Honda Trading was established in March 1972 as the sole manufacturer's trading company in the Honda Group. We have continued to grow by utilizing the strengths of our global operations, which cover 96 bases over 21 countries. To become a manufacturer's trading company that is capable of responding quickly and accurately to customers' needs, Honda Trading is one of the greatest customers throughout the world with local offices and staff in each country. We are committed to providing the best service to our customers as a trading company.

# TWX-21 Web-EDI Globalサービスで、 部品調達業務の可視化をグローバルで実現

### 課題

海外拠点間の取引頻度と物量が増加し、オペレーションミスの発生リスクが増えた

### 解決

TWX-21で取引進捗の可視化とモニタリング強化を実現

### 効果

業務管理工数を削減し、在庫の適正化にも貢献

## Hondaグループの グローバル生産をサポート

自動車・二輪車の製造で知られるHondaグループ唯一のメーカー商社として、さまざまな商材の輸出入を手がけている株式会社ホンダトレーディング(以下、ホンダトレーディング)は世界21か国(地域)、57拠点で事業を展開しています。ホンダトレーディングは、主に自動車関連の原材料、設備、部品の供給から一部原材料の加工、完成品の販売・リサイクルまで、多岐にわたるサービスで、お客さまのバリューチェーンをサポートしています。

ホンダトレーディングの部品事業部は自動車・二輪車部品調達の総合プロデューサーとして、国内外のHondaや部品メーカー向けに、各種部品を世界中から調達して適切なタイミングで届ける事業を展開しています。そのグローバル調達業務のビジネス基盤として2016年11月に導入されたのがHitachi Cloudの「TWX-21 Web-EDI Globalサービス」です。導入に至るまでの背景を、部品事業部企画推進課 課長の上原 史朗氏は「これまでは日本から海外へという輸出先行型の取引が多かったのですが、Hondaの

海外現地生産や、日系自動車部品メーカーの海外進出により、日本を介さない部品の現地調達が増えてきました。その結果、当社の海外拠点同士での取引頻度と物量が増加し、取引管理や進捗管理で本社側の目が行き届かない状況が散見されるようになってきました。そこで、これまで担当者の裁量に依存していた業務環境の見直しを図るとともに、グローバルでの取引状況を一元的に可視化するビジネス基盤を構築しようと考えました」と説明します。

## カスタマイズの自由度を 高く評価

部品調達業務は従来、Microsoft® Excel®ベースのツールで管理されていましたが、物流や取引の条件が地域によって異なるため、書式が統一されていませんでした。情報入力や発注書(PO※1)のメール送付などが属人的な作業となっていたほか、進捗管理がPO単位だったため、1件の発注に含まれる部品単位の取引進捗を管理者が詳細にモニタリングできないことも、オペレーションミスの発生リスクを増す懸念材料となっていたのです。

こうした課題を解決するため、部品事業部はシステム化検討に先立ち、各拠点でばらばらだった管理すべき項目や管理レベル、業務ルールをグローバルで標準化するための取り組みを開始しました。業務プロセスの最適化に向けた“あるべき姿”の意思統一を図った後、それを実際のシステムに落とし込み、統制する流れで取引進捗可視化を実現していきました。

「グローバルで活用するシステムなので、導入のインシャルコストを抑えられ、運用負担も少ないクラウドサービスであることが前提でした。候補となった4社のサービスの中からTWX-21を選んだのは、SaaS※2でありながら当社の要望に合わせたカスタマイズの自由度が高いこと、すでに多くの導入実績があることへの安心感を評価したからです」と語るのは、システム選定にあたったIT部 システム課 課長の森田 充氏です。

※1 Purchase Order  
※2 Software as a Service

## 業務要件に合わせた 新機能を実装

日立が提供するTWX-21 Web-EDI Globalサービスは、インターネットを利用したEDI※3による見積もり・発注・出荷指示・



## Honda Trading

### 株式会社ホンダトレーディング

所在地 東京都千代田区外神田四丁目14番1号  
秋葉原UDX 南ウイング18階  
設立 1972年3月21日  
資本金 16億円  
従業員数 2,440名(連結/2017年6月現在)  
事業内容 原材料、部品、設備、車両などの調達・供給、  
ならびに一部原材料の加工および製造

納品・請求などの業務を、ブラウザ環境で容易に実現できるサービスです。複雑な調達業務を一元的に可視化・自動化することで、業務品質とガバナンスの向上に加え、担当者と管理者双方の負担軽減が期待できます。

IT部はユーザー要件を満たすため、日立とともに受発注・納期回答・仕入れ・出荷までの取引進捗を一画面で俯瞰できる機能や、業務プロセスごとの問題発生をアラート表示し、ユーザーのToDoを可視化するモニタリング機能(変化点通知・予実差異通知・残管理・アラート通知)をカスタマイズで実装。さらに社内システムとTWX-21 Web-EDI Globalサービスとのデータ連携手段を各拠点のITレベルに合わせて選べる工夫を盛り込みました。

「社内システムを改変することなくスムーズな導入を図るため、大規模拠点ならEDIFACT※4フォーマットによるデータ連携、中小規模拠点なら社内システムに合わせてテキストファイルにするデータ連携やWeb画面登録を選んでもらえるようにしました。データ連携はTWX-21が提供する『カスタマイズブルデータ交換サービス』を利用しているため、ユーザーが意識することなく自動的に連携できるのがうれしいですね」と語るのは、IT部 システム課 スーパーバイザーの亀尾 大輔氏です。

※3 Electronic Data Interchange

※4 Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport

### 管理工数の約80%を削減

ホンダトレーディングではTWX-21 Web-EDI Globalサービスを実際の業務で使用しながら新業務フローとルールの検証・定着を行い、段階的に各拠点へ横展開する

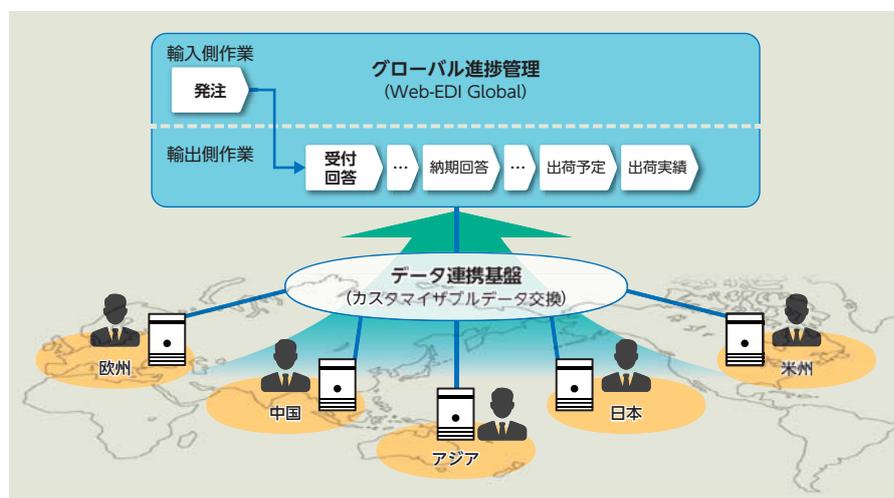


ようにグローバル化を進めていくことにしました。まず2016年11月、テストを容易に行える輸出入業務があり、時差も少ない日本と中国(広州)から先行導入を開始。その成果をふまえて現在は上海、武漢、香港でも導入が進み、2018年以降は欧州、米州、アジアにも拡張していく予定です。

「効果は期待以上でした。今まで属人化していた情報のやりとりがすべてWeb上で可視化されたため“送った”“受け取っていない”という行き違いがなくなりました。工程間に差異が発生するとアラートメールが届くので、遅延対策も迅速に行えます。多くの情報連携が自動化されたため担当者の負担が軽減され、管理者の

モニタリング工数に80%以上の削減効果が出ています。同時に、配送状況の可視化による在庫の適正化も実現しました」と評価するのは、部品事業部 企画推進課 主事の平山 理恵氏です。

「カスタマイズした機能も品質が非常によく、最初から順調に立ち上げられたのが助かりました。当社にはまだグローバルで標準化できていない業務が他にもいくつかありますので、日立さんには今回と同様、クラウドサービスによる解決策の提案をお願いしたいですね」と語る上原氏。これからも日立は、ホンダトレーディングのグローバルビジネスを、Hitachi Cloudの多岐にわたるサービスで力強くサポートしていきます。



ホンダトレーディングに導入されたシステムの概要

### 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.twx-21.hitachi.ne.jp/contents/inquiry/>

■ 情報提供サイト  
<http://www.twx-21.hitachi.ne.jp/>