

Web購買サービス
IPORTER 導入事例

相鉄グループ様

購買機能をフルサポートする「IPORTER」を導入し、
業務の効率化、内部統制の強化、原価低減を実現相鉄ホテル株式会社
(横浜ベイシエラトン ホテル&タワーズ)
経理部 購買マネージャー
相原 竜治 氏相鉄イン株式会社
(相鉄フレッサイн)
総務部 係長
石川 正美 氏株式会社サンルート
(サンルートホテルチェーン)
管理部購買担当 部長
武井 晶 氏株式会社サンルート
(サンルートホテルチェーン)
運営部運営担当 第二部長
西田 尚 氏

事例のポイント

課題背景

- 紙ベースの発注・請求管理業務などに要するオペレーションの効率化を図りたい
- 購買情報の一元管理により、情報を見える化し、内部統制を強化したい
- 見積機能を活用し、取引先の開拓や相見積による原価低減を実現したい

成果

- 業務効率化**
発注業務で150時間(-75%)、検品業務で100時間(-33%)、棚卸・締め処理業務で6.5時間(-27%)。合計で月間256時間、約1.3人月分の効率化を実現
- 内部統制強化**
集中購買を実現し、取引先選定や価格を購買部がコントロールすることで透明性を確保
- 原価低減**
シティホテルでは、食品と飲料の仕入コストを1ホテルで年間約650万円削減。宿泊特化型ホテルチェーンでは、消耗品だけで数千万円の削減効果を見込む

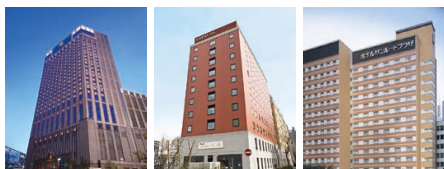


社名/本社：相鉄ホテル株式会社
〒220-8501 横浜市西区北幸1-3-23
相鉄イン株式会社
〒220-0004 横浜市西区北幸2-9-14
株式会社サンルート
〒151-0053 渋谷区代々木2-22-8

設立/資本金：相鉄ホテル 1988年/1億円
相鉄イン 2006年/1億円
サンルート 1970年/1億円

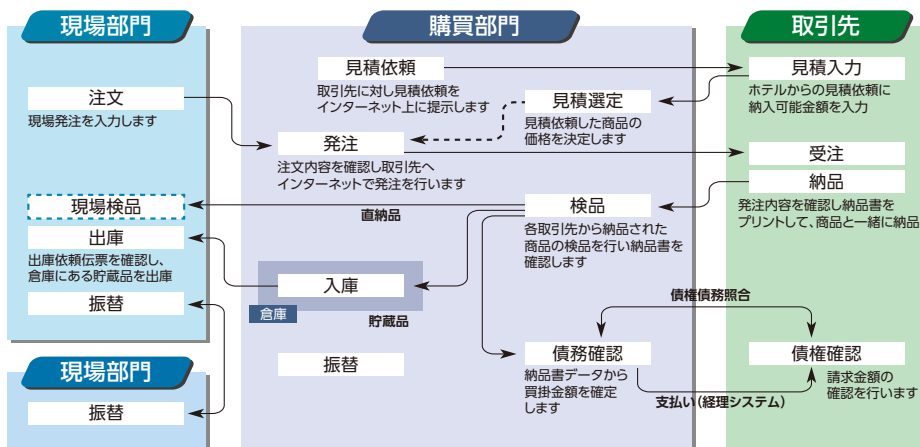
事業内容：●相鉄ホテル/ホテルの経営、駐車場の経営および管理運営その他事業(28階建て398室、シェラトンの名を冠するシティホテル)●相鉄イン/宿泊特化型ホテルの経営(16ホテル)●サンルート/ホテル、旅館、飲食店業。フランチャイズシステムによるホテルチェーンの運営。宿泊施設、料飲施設、保養施設などの運営受託など(直営14、フランチャイズ48、サンルートクラブパートナーズホテル10 合計72ホテル)

URL: <https://www.sotetsu.co.jp/group/sg/hotel.html>



導入ソリューション

●IPORTER 機能概要



導入前の背景や課題

紙ベースの業務では負荷が大きく 内部統制上も情報の見える化が必要

相鉄ホールディングス様は、好業績を上げるホテル業を運輸業、流通業、不動産業に次ぐ第4の柱の事業と位置づけ、強化を図っています。グループ内のホテルのうち、いち早く2005年より横浜ベイシェラトン ホテル&タワーズ様がIPORTERを利用し、2010年からは相鉄イン様が利用。さらに2014年9月に相鉄グループ入りしたサン

ルート様も、2015年より直営ホテルで利用を開始しました。

横浜ベイシェラトン ホテル&タワーズ経理部購買マネージャーの相原竜治氏は、IPORTER利用前の状況について次のように語ります。

「購買では発注や検品、棚卸、締め処理などの業務を紙ベースで行っていたため、こうした業務がオペレーションの大きなウェートを占めていました。そこで、業務を効率化すると同時に、情報の見える化による内部統制強化やコスト削減も併

せて実現したいと考えていました」

サンルート運営部運営担当第二部長の西田尚氏も「以前は本社に購買部門がなく、発注は各ホテルが独自に行っていました。発注方法が統一されておらず、到着した請求明細を各ホテルで確認して財務へ提出するなど、業務の標準化や統一化による効率化、内部統制の強化が大きな課題になっていました」と振り返ります。

選択のポイント

買い手側に立つ機能が 際立って充実していたことが 選定の決め手

横浜ベイシェラトン ホテル&タワーズ様では、システム導入に当たりNECを含む3社のシステムを検討しました。

「比較検討すると、機能的に見てNECのIPORTERの独壇場でした。見積依頼から取引先選定、発注・検品の受発注業務、そして棚卸・請求確認などの管理業務に至るまで、購買する側に立つ

た機能が非常に充実していました」(相原氏)

相鉄イン総務部係長の石川正美氏は、導入の経緯について次のように語ります。

「最初は相原マネージャーの指導の下、相鉄ホテルの部門の一部としてIPORTERの利用を始めました。事業規模の拡大に伴い新規業者との取引も増えてきましたので、相鉄インとして独自にIPORTERの導入検討を開始しました。使い慣れていますし、機能も充実しているので、自然とIPORTERを選びました」

「宿泊特化型なので、相鉄インには必要ないのではないかという意見もありましたが、内部統制上もシステムを入れるべきという意見が大勢を占めました」(相原氏)

「IPORTER導入に際しては、現場の理解を得るのが大変でした。これまでの発注方法や購買業務のあり方が一変するからです。そこで、相原マネージャーに同行してもらい、すべての直営ホテルを回って理解を求め、導入を進めることにしました」(西田氏)

導入後の成果

1.3人月分の業務効率化と 650万円のFBコスト削減を実現

「システム導入後の業務の効率化では、月間の発注業務で150時間(-75%)、検品業務で100時間(-33%)、棚卸・締め処理業務で6.5時間(-27%)。合計で256時間にのぼり、約1.3人月分の効率化を実現しました。また、見積依頼をネット上に提示し、相見積による取引先の選定と価格決定で、食品と飲料の仕入コストの削減効果は約650万円にも達しました」(相原氏)

「定性的な効果としてあげられるのは、取引先選定と価格決定を本社購買部がコントロールする

ことで透明性を確保し、内部統制がきちんできてきていることです。また、締め処理も1日で終わり、業務の効率化という面でも効果を実感しています」(石川氏)

サンルート管理部購買担当部長の武井晶氏は、次のように語ります。

「購買部門としては、締め処理業務が大幅に簡略化できた点を評価しています。また情報がすべて入っているので、例えばボールペンを何本購入したかも瞬時に分かります。そして、何よりも大きく変わったのが各ホテルの現場の社員の意識です。レストラン部門のあるホテルでは入札機能を活用し「良い食材をより安く」という仕入を行

うようになりました。同様に、例えば歯ブラシなどの宿泊に必要な消耗品の購買に適用することで、年間数千万円のコスト削減効果を見込んでいます」

「IPORTERと会計システムの連動により、伝票入力が必要がなくなり、業務の効率化を実現するだけでなく、人為的なミス発生も防げるようになりました」(西田氏)

「昨年より、3つのホテルグループでの共同購買を推進しており、その効果も軌道化していますが、これらを共有(コントロール)できる環境の整備、更に売り手側の情報が広く容易に取れる付加機能に期待しています」と相原氏は締めくくりました。

お問い合わせは、下記へ

NEC 卸売・サービス業ソリューション事業部

TEL: 03 (3798) 9759

E-mail: nehops@service.jp.nec.com

●本カタログに記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。
●このカタログの内容は改良のため予告なしに仕様・デザインを変更することがありますのでご了承ください。
●本製品の輸出(非居住者への業務提供等を含む)に際しては、外国為替及び外国貿易法等、関連する輸出管理法令等をご確認の上、必要な手続きをお取りください。ご不明な場合、または輸出許可等申請手続きにあたり資料等が必要な場合は、お買い上げの販売店またはお近くの弊社営業拠点にご相談ください。

UD FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

VEGETABLE
OIL INK

環境にやさしい植物油インク
を使用しています。