

株式会社デルタインターナショナル様



導入サービス
EDIプラットフォームサービス

FAXと手入力による非効率な受発注業務を刷新 EDIコンサルティングを活用し 処理時間5分の1、属人化解消を実現



株式会社デルタインターナショナルは、ドライフルーツやナッツの輸入・加工、およびそれらを使ったリテールパックを量販店などに卸す食品事業を手掛けており、京都の京果グループに属しています。同社は、ますます複雑化する受発注業務の効率化に向け、FAX中心からEDIへのシフトを決意。まずEDIコンサルティングサービスを利用し、その上でEDIプラットフォームを導入しました。今回は、その導入経緯と効果について、取締役 兼 事業本部長の枝澤政隆氏とIT-DX推進課 シニアマネージャーの西村卓馬氏にお話を伺いました。

課題

紙・FAX・手入力中心の運用に限界 OCR活用も限定的で非効率な状況

—— EDI導入前はどのように運用していましたか。

西村：コロナ禍前は紙のFAXで運用しており、担当者が仕分けして手入力していました。ペーパーレス化のためデータFAX受信に切り替え、紙への印刷は不要となりましたが、結局は手入力作業が残り、大きな効率化にはつながっていませんでした。

—— OCRも導入されたと同いました。

西村：7、8年前に手書きFAXをデータ化するためにOCRを導入しましたが、全受注件数のうち活用できたのは20%程度でした。精度面の問題もあり、これ以上は難しいという認識でした。取引先からもEDIの要望があり、そろそろEDIを本格的に導入すべきという

判断になりました。

—— 業務負荷の高さや属人化の問題はどうでしょう。

西村：受発注業務には全社員の約6分の1にあたる10人程度が携わっており、煩雑な入力や確認作業に多くのリソースが割かれていました。また、取引先ごとに配送方法や対応ルールが異なるため、担当者によって「できる・できない」が分かれ、属人化が発生していた点も大きな課題でした。

—— インテックはどのように知りましたか。

西村：EDIについて最初は基幹システムのベンダーに相談していたのですが、予算感やフォローするサービスが提供されていないといった理由もあり、他のベンダーをネットで探しました。EDIに関する知見が乏しい弊社のレベル感や、EDI専任の担当者を配置する必要性を考慮すると、フルサービスは費用が高くなりますが、それが弊社には最適であると考えたのが決め手です。インテックから「EDIの細かい部分は私たちに任せていただき、貴社はそれ以外のところにリソースを集中した方がいい」と提案されたことが、当社の決断を後押ししました。

—— EDIコンサルティングサービスを受けた理由は何でしょう。

西村：もともとわれわれにはEDIに関する知識がなく、どこから何を準備すべきか分からない状態だったため、まずはコンサルティングサービスを受けて基礎知識の整理と導入準備を進めました。

—— EDI導入前に懸念していたことはありましたか。

西村：新しいシステムを導入すると、作業や業務が変わるということで少し抵抗を示す人もいます。こうした従業員に対し、EDI導入によって作業がどのように改善されるかを説明しています。導入はまだ途中段階ですが、徐々に推進しています。

導入システム

EDIの知見ゼロの状態から
スムーズな理解と導入を実現

— EDIプラットフォームサービス導入はスムーズでしたか。

西村：EDIプラットフォームサービスの前に利用したEDIコンサルティングサービスの担当者が、そのまま導入支援にも継続して入ってくださり、スムーズに移行できました。インテックの作業はスケジュール通りで、プロジェクト管理や進行の丁寧さは特筆すべき点であり、計画通りの確実な進行に感銘を受けました。

— 導入時に想定外の問題はありましたか。

西村：インテックのサービスとは別問題なのですが、VANは取引先によってデータ形式や項目の使い方、数値の入れ方が微妙に違います。EDI導入テストで初めてズレに気付くこともあり、細かな調整が必要でした。これはシステムの問題ではなく、業界内のデータ解釈の揺れが影響していると感じています。

— 何社とEDI接続する予定ですか。

西村：現在は20社の予定で、全体明細数の6、7割をカバーできます。現状は2社と接続を完了しており、さらに6社にアプローチしています。今期中に10社とEDI接続するのが目標です。

— EDI導入後に生じた課題はありますか。

西村：これまでのFAXの運用では備考欄に自由に書き込みができましたが、EDIではそうはいきません。そのため、伝達事項の共有や運用ルールを取引先の担当者と決める必要があります。イレギュラー対応が多い取引先では、FAX時代の自由度と両立させる方法を検討しなければなりません。EDIを導入した現在でも、データFAXでの受信環境は残しており、メモ書きなどを保存したり、FAXで返送しています。またFAXを完全にやめられない取引先もあるため、しばらくはEDIとFAXの両立、場合によってはOCRも併用する多角的な体制で対応していく必要があると考えています。ただ、将来的にはEDIに集約することが目標です。

効果と展望

受発注処理時間が5分の1に短縮
グループ全体のIT・DX推進モデルへ

— EDI導入前の課題は解決しましたか。

西村：接続が完了した2社の処理スピードは大幅に向上しました。FAXでは、これまで1件につき10分かかっていた作業が、EDIでは2分程度で終わります。また、属人化の問題もEDI接続で解決できます。取引先ごとのルールを決めれば、誰でも対応できるようになります。現在、原料販売チームとリテール販売チームは異なる商品

領域を担当していますが、受発注処理という観点では共通しており、EDIによって受け口を一本化することで、どのメンバーも幅広い商品に対応できるようになり、チーム全体で属人化を減らせると考えています。また、BCPという観点でも有効だと思います。

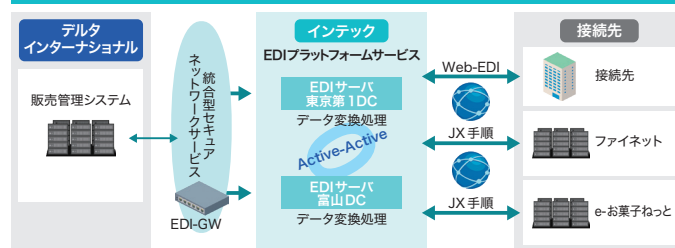
— 今後の展望はありますか。

西村：現状は原料販売チーム5人、リテール販売チーム5人の計10人で受発注を担当していますが、EDIの接続が進めば3、4人ずつといった体制も目指せると考えています。そしてEDIの接続が進めば、受発注業務に必要な人員をより効率的に配置できるようになります。これにより、現在の業務で培った知識や経験を生かししながら、営業サポートや顧客とのコミュニケーションなど、さらに付加価値の高い領域へ役割を広げていくことを目指しています。

— グループ全体での活用も想定されていますか。

枝澤：弊社はグループ企業として、中間流通や原料調達、加工など幅広い領域を担っています。グループ各社は別のシステムを使っていますが、今回のEDI導入を成功事例に、グループ全体のIT・DX推進の中心モデルになれると考えています。効率化やコスト削減だけでなく、農産物の加工・製造の高度化など、より大きな価値創出にもつながるはずです。

EDIプラットフォームサービス導入後 イメージ図



— 同様の課題を抱えている企業にアドバイスはありますか。

西村：取引先からEDI導入を迫られても、EDIについて全く知識がない状態であれば、システムの導入前に、まずコンサルティングを受けるべきです。食品業界にマッチしたプラットフォームを持ち、さらにコンサルティングサービスも提供している企業は意外と少ないため、問い合わせてみる価値があります。インテックは食品業界の実績もあり、安心して導入できた要因の一つだと考えています。

— インテックへの期待や要望はありますか。

枝澤：インテックには、今後もトップ企業として事業を継続し、サービスが途中で使えなくなってしまうことがないよう安定性を保つことを強く期待しています。特に、自分たちの進捗状況をきっちり見える化してくれたことに感銘を受けており、このきめ細やかな対応が続くことを望んでいます。

Company Data

株式会社デルタインターナショナル

デルタインターナショナルは、1992年設立のナッツ・ドライフルーツ専門商社です。世界各国から厳選した原料を輸入し、卸売り・輸出入、企画開発、販売を行っています。安全で高品質な食品を提供することを使命とし、ロカボナッツなどの人気商品を展開。食文化を通じて新たな価値を提案し続けています。