

ディーコープ株式会社

ASTERIAが購買イノベーション「見積@Dee」を支える基盤となり
“購買の見える化”による内部統制とコスト削減を実現

ソフトバンクBBでは2005年10月から6ヶ月間で、約26億円もの購買コスト削減に成功した。その手法とノウハウをパッケージ化した新サービスとして、ソフトバンクグループのディーコープから提供されるのが「見積@Dee（みつもりアットディー）」だ。ディーコープでは「見積@Dee」を支えるシステム連携基盤として、拡張性の高さや効率的な社内開発が可能といった面での高評価を元にASTERIAを導入した。



購買開発本部
事業戦略部
米泉 武 氏
よねいずみ たけし



オペレーションサービス本部
システム部 開発グループ
関口 真由美 氏
せきぐち まゆみ

企業の調達・購買を変えた「見積@Dee」とは？

「見積@Dee」とは、バイヤー企業が、ディーコープの所有する独自のサプライヤー情報データベースを利用して、希望に沿った品目やサービスを提供するサプライヤーを短時間で抽出・見積依頼を行うことができるサービスだ。

「見積@Dee」では、調達・購買の現状分析から、各企業に応じたサービスの使い方の支援、さらにそれを使って最終的に結果を得るところまで、プロセス全体をサポートする。また、ディーコープという第三者が仲立ちとなって、「見積取得」という購買の発生源からログを取り、一元的に管理することによって、購買業務の透明化・構成化が図られ、内部統制の強化にも繋げることができる。単に見積取得などを行うソリューションはあるが、成果を得るまで支援するものは例がない。道具のみの提供として終わらせず、その使い方をディーコープ独自の手法とノウハウで支援することにより、結果を出すところまで責任を持つ点が、「見積@Dee」の特長だ。

さらに「見積@Dee」サービスのもう一つの大きな特長が、購買支援ツールとして活用されているディーコープ独自の「リバースオークション」である。このリバースオークションは、バイヤー企業をディーコープがサポートしながら作成した購買条件を提示し、複数のサプライヤー企業が売値を競り下げる方式で応札し調達先を選定するという仕組みだ。

「公平な条件で開催されるリバースオークションの結果により、バイヤー企業は調達先選定プロセスの効率化と、適正な市場価格での調達が可能になり、一方サプライヤー企業にとっても営業コストを抑え、新規顧客の獲得が可能となります」とディーコープの購買開発本部 事業戦略部の米泉武氏は語る。

ソフトバンクBBでは、リバースオークションサービスを含めた、サプライヤー選定支援サービスとして「見積@Dee」を利用することにより、半年で従来の2.5倍以上にあたる約26億円の購買コスト削減を実現したという。



スモールスタートから徐々に広がる
ASTERIAの利用範囲

ディーコープでは多様化するお客様のバイヤー・ニーズ対応の一環として2003年よりB2B対応としてXMLによるデータ連携を開始。そのシステム構築の際、必要な製品の導入にあたり条件としてあがったのが“効率的な社内開発を支援するツール”であることだった。その他いくつかの条件を元に、海外の著名なEAI製品などを含めて複数の製品を検討した結果、採用に至ったのがインフォテリアのASTERIAだった。同社のオペレーションサービス本部 システム部 開発グループ 関口真由美氏は、「海外製品はどれも求める仕様を満たすものではありませんでした。また、海外製品はトラブル時に相談しても、こちらの質問の確認だけで2~3週間を要してしまう場合があります。不具合への対応も、次にいつリリースされるかわからない新バージョンまで待たされる恐れもあり、総合的に考えると誠実な対応が期待できる国産ベンダー製品の購入が最適であると判断しました。」と話す。まさに実績豊富な国産製品「ASTERIA」の費用対効果・開発生産性・メンテナンス性の高さ、さらに顧客ニーズに対応するスピードの早さといった点が総合的に評価された好例といえよう。

さらに、2003年のB2Bでのシステム連携の実装、運用を首尾良く成功させた実績が同社内で評価され、続く2004年には社内システム全般におけるシステム連携基盤としてASTERIAを追加導入すること

となり、Notes、ORACLE、SQLサーバーの間でのシステム連携を開始した。

属人化したシステムを廃し、より汎用的なシステムへ

社内システムにASTERIAを導入する以前のディーコープでは、システム間の連携が必要な場合、システム間を個別に連携する形での開発を行っていた。また社内の業務アプリケーションにおいては、その多くがNotesを中心に構築されており、Notesリテラシーが高い開発者のもと、社内現場担当者が使用する端末画面のユーザーインターフェースから、BPMライクなアプリケーション開発などを行っていたという。「それまでは、Notesによって様々な業務アプリケーション開発を行い、運用してきましたが、実際にはNotesベースでの運用に限界を感じはじめてもいました。そこでNotesよりも多くの開発者の活用が図れ、データ量にシステムパフォーマンスが左右されないリレーショナル・データベースを使用した開発を検討することになったのです。」(関口氏) 同社では、ASTERIAの導入後、新しいリレーショナルデータベースへの移行を図るため、まずは既存のNotesデータベースと新システムとの連携に着手。ASTERIAのNotesアダプターを利用してNotesによる業務システムと新システムとの並行運用を始め、順次、システムやデータの移行を行っていった。

汎用性の高いシステム導入の機運が高まった同社では、基幹データベースとしてORACLEが導入されて以降、これまで以上にシステム間の連携ニーズが増え、各種システムを有機的に連携することができるASTERIAもそれに伴い活躍の場を広げている。一例をあげれば、かつてNotesで構築されたディーコープの案件管理システムは、現在ではWebベースのASPサービスであるセールス・フォース・ドットコムに置き換えられ、ASTERIAのセールス・フォース・ドットコム・アダプターを介して実装、運用されている。また、「見積@Dee」ではWebブラウザベースでバイヤー向けの専用インターフェースを提供しており、5000社にのぼるサプライヤー向けに公開している。

ASTERIAを活用し、サービス強化を推進

ディーコープは、2003年の導入当初はインフォテリアによるSI支援を依頼していたが、その後の運用、追加開発およびメンテナンスは、開発当時とは別の担当者2名により自社内ですべて行っている。「既にB2B/XML対応のシステムでASTERIA活用のノウハウが社内に蓄積できていたため、2004年からの社内システム連携では、社内リソースによる実装を実現することができました。」(関口氏) という。これを支えるのが、ASTERIAのGUIベースの開発環境ASTERIAデザイナーだ。ASTERIAデザイナーは、開発が容易にできるだけでなく、処理の流れが一目で理解できるため、システム開発の属人化を排除し、開発後のメンテナンスや引き継ぎもスムーズに行うことができる。

現在では「バイヤーからの案件情報やサプライヤー登録情報がASTERIAを介して社内システムへ最新情報として連携されています。いまやディーコープの「見積@Dee」にとっても日々追加要件となるお客様と現場のニーズに即応するためにASTERIAはな

てはならない存在となっています」と米泉氏は話す。

ディーコープでは、現状に満足することなく「見積@Dee」の顧客満足度をさらに上げるべく、BI/OLAPツール導入など、今後もサービス強化の推進を検討しており、ますますASTERIA利用のシーン増加が見込まれている。■

Corporate Data ● 会社概要

ディーコープ株式会社

電子調達の実績による新たな経済価値の創出を目指す「Dynamic e Economy」を由来として設立。間接資材を中心とした電子購買のIT市場における購買管理ソリューションの導入とサービス提供を主要業務とし、2006年3月、見積支援サービス「見積@Dee」をリリースし、さらなるシェア拡大を目指している。

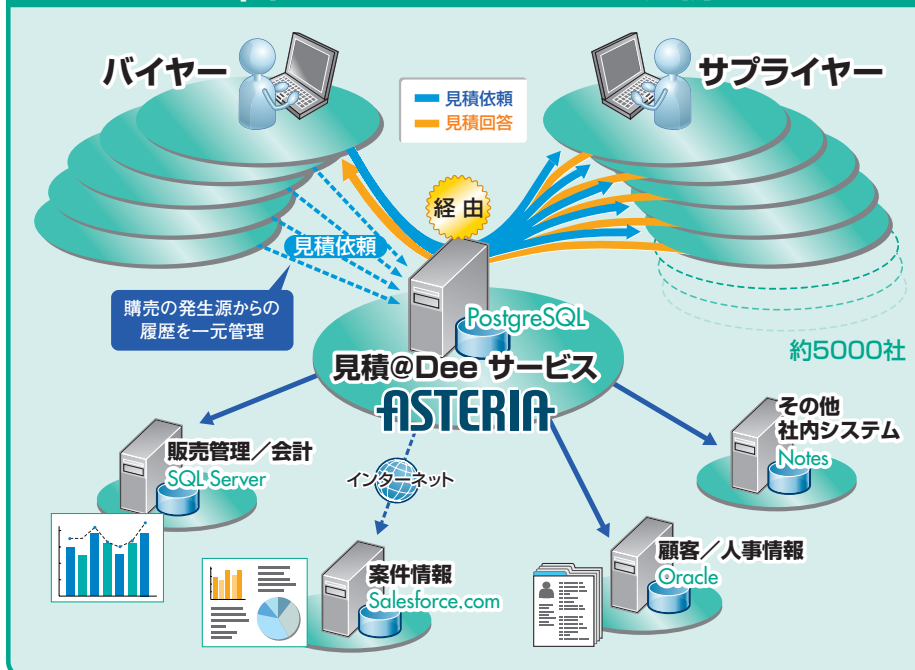
本社所在地

東京都港区東新橋1丁目9番1号
 東京汐留ビルディング10F

URL

[Http://www.deecorp.jp](http://www.deecorp.jp)

DeeCorp社におけるASTERIA連携イメージ



インフォテリア株式会社

〒140-0014 東京都品川区大井1丁目47番1号NTビル10F
 TEL. 03-5718-1250 FAX. 03-5718-1261
 E-Mail. sales@infoteria.co.jp
 URL. <http://www.infoteria.com/>

このカタログに記載された情報は2006年11月現在のものです。内容は予告なしに変更することがあります。
 ©2006 Infoteria Corporation All Rights Reserved.
 Infoteria、インフォテリア、ASTERIAは、インフォテリア株式会社の登録商標です。
 その他、各会社名、各製品名は、各社の商標または登録商標です。

お問合せ先：