

# CASE STUDY

## 株式会社バウハウス丸栄様

創業 1949年4月  
資本金 8,500万円  
従業員数 367名(2021年1月1日現在)  
本社所在地 岐阜県羽島郡岐南町上印食5-82  
業種 商業施設の企画・設計・施工・コンサルティング  
URL <http://www.bauhaus-m.co.jp/>

### コロナ禍でのスムーズな導入

### デジタルシフトで業務効率化と内部統制強化を実現

商業空間の企画・設計・施工のプロフェッショナルとして、年間5,000件以上の商業空間をプロデュースされているバウハウス丸栄様。近年では、商業施設以外にも、福祉施設や病院、学校、オフィスといった様々な業種業態に向けても多角的に事業を展開されています。そんなバウハウス丸栄様は、2018年頃より「ペーパーレス化」「IT化」に本格的に着手。2021年2月より『Hi-PerBT ウェブ購買』を採用し、積極的に業務効率化に取り組んでおられます。今回は『Hi-PerBT ウェブ購買』を導入した経緯や効果について、業務管理本部 業務管理部 係長 白木明光様にお話をうかがいました。

#### 導入の目的

#### めざしたのは膨大な量の見積書・注文書のやりとりの効率化

年間における取引企業は500社以上、施工を手がける商業施設は5,000件以上にも上るバウハウス丸栄様では、日々多くの見積や発注などの業務が発生していました。こうした業務の効率化やペーパーレス化を推進すべく、トップダウンでプロジェクトが発足したのが2018年のこと。プロジェクトを任されたのが白木様でした。

「弊社では毎日のように多くの見積書や注文書のやりとりを行っています。しかしその度に、注文書を印刷して上長に回覧、上長の捺印後に担当者が封筒に切手を貼って郵送……という業務が発生しており、非常に手間と時間がかかっておりました。年間でいえば、この一連の手続きが行われた回数はおそらく何万件にも上るでしょう。このような非効率なやりとりをシステムによって効率化できないかと考え、様々なソリューションを検討しました」



業務管理部 係長 白木明光様

#### 導入の決め手

#### コスト・操作感・柔軟性。「譲れない3つの条件」をすべてクリア

多くのEDIシステムを検討された白木様ですが、当初はなかなか理想のシステムにはめぐりあえなかったといいます。というのも、EDIシステムを導入する上で「絶対に譲れない3つの条件」を明確に定めていたのです。1つ目の条件は、取引先の協力会社に費用負担をさせないこと。EDIシステムは取引先の協力会社にも利用してもらう必要があるため、その際に費用を求めてしまうと、難色を示される可能性が少なくありません。そうになってしまえば、せっかく導入したシステムを積極的に展開できないと白木様は考えたのです。

2つ目に挙げられたのは、説明をしなくても誰もがすぐに扱える簡単な操作性。もし協力会社がシステムを使用していてわからないことがあれば、質問はバウハウス丸栄様に投げられることになります。しかし、その対応に工数がかかるようでは本末転倒と言わざるを得ません。そのた

め、導入するシステムは操作性がシンプルで、簡単に使えるものである必要がありました。

そして最後が、基幹システムとの連携です。白木様はEDIシステムを「発注行為の延長線上にあるシステム」と位置づけており、社内の基幹システムとのスムーズな連携を重視していました。

「これら3点を満たしたシステムはないものか——」。検討を進める中で白木様の目に留まったのが『Hi-PerBT ウェブ購買』でした。

「それまで、いろいろなシステムを検討しましたが、一番しっくりきたのが『Hi-PerBT ウェブ購買』でした。操作性がシンプルで、使い方を説明する必要もなく、協力会社様の費用負担もありません。基幹システムとの連携についても、日立ソリューションズ西日本様と打ち合わせを重ねる中で懸念が払拭され、これはいいかなと思いました」

## 導入の効果

## パートナー企業にも好評!業務効率化と内部統制強化を実現

『Hi-PerBT ウェブ購買』の導入をスタートした時期は、ちょうどコロナ禍の最中。移動や対面が厳しく制限された中での導入に、白木様は当初、不安を抱いていたといいます。しかし実際はウェブ会議や電話・メールなどで想像以上にスムーズに進行し、余計な心配だったと目を細めました。

「日立ソリューションズ西日本様は、質問への回答が早く、回答の内容も裏付けがしっかりしています。今まで私が交渉したことのあるメーカー様やベンダー様の中でも、技術者の方は群を抜いて優秀。打ち合わせを重ねる過程で信頼関係が築け、導入を成功させられると確信しました」

2021年2月の導入から8ヶ月(2021年10月取材時点)。『Hi-PerBT ウェブ購買』の効果を白木様はどのように感じているのでしょうか。「まだ導入からそれほど経過していないこともあり、私自身が効果をはっきりと実感するのはもう少し先になると考えています。ただ一方で、年間700社を超えるお取引の協力会社様のうち、100社を超える協力会社様に『Hi-PerBT ウェブ購買』を展開しているのですが、業務が早くなった、ラクになったといった声は着実に届いてきています」また、承認フローが紙から『Hi-PerBT ウェブ購買』に変わったことで、副次的な効果も生まれたと白木様は話します。

「紙に印鑑を押して承認していた頃、代理印という方法が日常的に行われていました。たとえば責任者が外出してしまっただけで承認ができない際に、電話やメールで承認を得て、印鑑は代わりの人間が押すというやり方です。これは本来、好ましいことではありません。」

『Hi-PerBT ウェブ購買』を導入したことで、承認フローがシステムで行えるようになったため、代理印の必要がなくなり内部統制の強化にもつながりました」



## 今後の構想

## 支払通知機能を活用し、さらなる業務効率アップを目指す

令和3年度の税制改正で「電子帳簿保存法」が改正され、令和4年1月1日以後の電子取引においては、電子によるデータ保存が義務化される予定。この法改正に対して、『Hi-PerBT ウェブ購買』はどのような効果を発揮するのでしょうか。

「『Hi-PerBT ウェブ購買』で取引データは管理できているので、あとは保存期間をクリアすればいいだけです。現在は、文書も含めて1つに集約できないか文書管理システム『活文』の導入も検討を進めています」

また、今後は支払通知機能を活用し、さらなる業務効率化をめざしたいと白木様は語ります。

「『Hi-PerBT ウェブ購買』には支払通知機能が標準搭載されていますが、単にペーパーレス化だけを目的に実現した場合、基幹システムとの業務の二重作業や紙通知と電子通知の煩雑な管理となってしまうため、実現を見送らざるを得ませんでした。しかし、基幹システム側の改修範囲と仕様を整理することで、実現の目途が経ったため、これからは積極的に活用していきたいと考えています」

2020年から2021年にかけて、コロナ禍で多くの商業施設が休業を余儀なくされ、パウハウス丸栄様もその影響を強く受けました。

今後は商業施設に拘らず、あらゆる空間の演出を通してお客様のニーズに的確に応えていくとともに地域文化の向上に貢献できる空間演出企業へとより成長していきたいといいます。

取引企業の分野がさらに多岐にわたるようになれば、購買業務もそれだけ煩雑さを増すでしょう。そうした業務の効率化にこそ、『Hi-PerBT ウェブ購買』をお役立ていただければと思います。



企画・執筆・編集/テックプラス <https://news.mynavi.jp/itsearch/>

※本文中の会社名、商品名は各社の商標及び登録商標です。※本文中及び図中では、TM®マークは表記しておりません。※製品の仕様は改良の為予告なく変更する場合があります。※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法の規制並びに米国輸出管理規制など外国の輸出関連法規をご確認の上、必要なる手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、ソリューション紹介ページよりお問い合わせください。※ご相談ご依頼いただいた内容は、回答等のため日立グループ各社に情報を提供し対応させていただくことがあります。取り扱いには充分注意し、お客様の許可なく他の目的に使用することはありません。

株式会社 日立ソリューションズ西日本  
Hitachi Solutions West Japan, Ltd.

ソリューションの紹介ページはこちら

