

豊田合成株式会社 JNX活用事例インタビュー

case02

JNXサービスインから初期ユーザとして、自動車メーカーとの取引を回線集約化。
豊田合成調達システム(TGシステム)の導入を期に、取引情報の電子化推進と
JNXでの仕入先活用により合理化

豊田合成株式会社 IT推進部 運用室大辻氏、松村氏に、
EDIシステムの導入経緯とJNXの活用、JNXに期待することについて伺いました。



本社は、愛知県清須市の春日 “はるひ”と読む

仕入先との取引をいかに効率的にしていくか

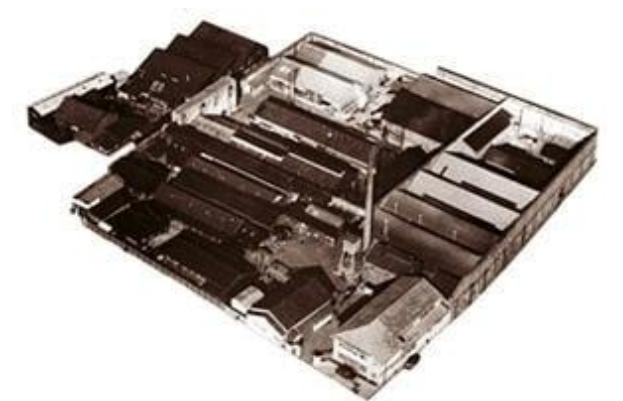
豊田合成の概要とEDIの導入背景などを教えてください。

豊田合成は、ゴム・樹脂の高分子分野とLED分野のトップメーカーとして、世界18か国/地域の67のグループ会社で、グローバルに事業を展開しています。自動車部品の事業は、ドア枠や窓枠に装着して隙間をふさぎ、雨・風・騒音を遮断するウェザーストリップ製品・燃料タンクやエンジン周辺の機能部品・ラジエータグリルやインストルメントパネル等の内外装部品・エアバッグやハンドル等のセーフティシステム製品の開発・生産をしています。

1990年代の受発注は、取引量の多い仕入先に対してはオールトヨタイントラネット(ATI)の蓄積交換サービス(DIEX)を通じ、確定情報の提供をしていました。他多数の仕入先には、FAXシステムにて発注を行っていました。ただ、売上の増加に伴いFAXでの発注は過多となり、90年代末頃には、夜間からFAX送信を開始しても翌日の昼ぐらいまでFAXシステムが稼働していました。

DIEXでの利用は、一方通行のコミュニケーションになり、当社としてはEDIシステムを採用することで、双方向で見積や数量を調整していくことが必要と考え、EDIシステムの必要性がさらに高まりました。

それらの対応策として、EDIシステムの構築・稼働へと進んでいきました。



1949年トヨタ自動車工業のゴム部門を母体に「名古屋ゴム株式会社」設立。写真は、名古屋工場全景

JNXがはじまり、まずは自動車業界の得意先との受発注での回線を集約

JNXを導入した当時のことを教えてください。

2000年のサービス開始時から、JNXに加入しています。CSPは、トヨタ自動車のグループ会社であるトヨタデジタルクルーズを利用しています。導入のきっかけは、一般社団法人日本自動車部品工業会(JAPIA)の幹事会社として、自動車業界の共通ネットワークへの参加に意義を感じていたことと、トヨタグループ以外との取引も増えてきたことから、サプライヤーの立場としては、自動車メーカーとの取引においてインフラを集約するメリットを感じたからです。



豊田合成の強みである、信頼される品質、専門性の高い技術力から生まれた世界初の製品の数々

サプライヤーとして利用するだけでなく、自社の仕入先との情報交換にも活用

現在のJNX利用の範囲を教えてください。

仕入先とは、約140社程とJNXを利用して情報授受しており、約20社はJNXコア回線接続にて、約120社はJNX-LA回線接続、発注量が比較的少ないそのほかの仕入先100社はFAXでの情報展開になります。

2008年のJNX-LAサービスの提供開始により、安価な回線費用かつ発注側にとっては高セキュリティなJNX上でEDIの提供が可能となり、仕入先企業も負担が小さいJNX-LAへの利用が進んでいます。

サプライヤーとしては、トヨタグループだけでなく、他自動車メーカー(商社/代理店含む)も含め10社、サプライヤー間の取引20社、他業界との取引もあり、建機/農機や電機系会社との取引も含め、通常約50社の取引があります。

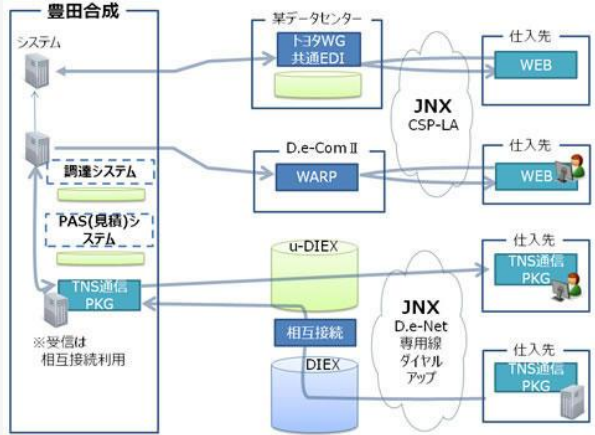
自動車業界(自動車メーカー/サプライヤー間)との取引は、基本的にはJNX経由で、自動車業界以外とはその会社のインフラを利用して、取引情報の情報授受をおこなっています。



〔調達方針説明会〕 円滑な事業推進のため、年次で「調達基本方針説明会」、年4回「調達連絡会」を実施し、サプライヤーとのパートナーシップを大切にしている

TGシステムを中心としたJNXをより活用するNW構成

TGシステムのコンセプトは？



仕入先とのデータ授受構成概要

豊田合成のEDIは、仕入先向けのポータルサイトとして受発注の電子化とコミュニケーションの促進を目的に、TGシステムを2002年より運用を開始しました。「FAXレス(ペーパーレス)」「納期調整短縮」「ハンド帳票の廃止」さらには、仕入先の受発注データでのやりとりによる仕入先への受発注業務効率化を実現してきました。

当初は、JNXを利用しEDI情報を提供していましたが、常時接続回線での足回りしかなく、2007年のシステム拡張時に、JNX-LAサービスをJNXが提供を始めたのをきっかけに、システムを利用する仕入先普及は進み、取引量のある仕入先は、JNXを経由してのEDIを実現しています。

2013年には、見積システムのリニューアルを行うとともにさらなるTGシステムの仕入先利用を推し進めています。

TGシステムとは？

TGシステムは、どのようなEDIシステムなのか？

TGシステムは、以下の2システムを提供しています。

TGシステムの主要機能は、下記になります。

1. 調達Webシステム(注文、受領、支給等)

- ・単価連絡書配布
- ・受発注
- ・検収明細表の受領
- ・TG- e かんばん情報授受・発行

2. PASシステム(見積等)

- ・量準書・図面等の受領
- ・見積書提出

今後は、「評価替えリストの受領・提出(PAS)」「価格改訂見積の提出(PAS)」を拡大し、PAS以外にも仕入先へ提供できるデータは順次、拡大していく予定です



TGシステム画面サンプル

JNXの効果は、通信手段としてビジネス情報を安心して授受できること

JNXの導入効果と今後に期待することを教えてください。

JNXの導入効果を教えてください

JNX導入は、インターネットを利用するよりはるかに安心です。

カーメーカーとの取引の際も、個別に回線を敷くこともなく、集約されています。

TGシステムによる仕入先への展開も、JNXの専用線を敷くのには敷居が高く感じる仕入先もいますが、ユーザの費用面を考慮した廉価版のJNX-LAサービスも提供されており、仕入先への展開も比較的スムーズです。

また、サーバの公開をインターネット上で行っておらず、クローズドネットワーク上にあり、脅威に対して安心できセキュリティ面では非常に助かっています。



超小型モビリティを想定したデザインコンセプトモデル 豊田合成の将来コンセプトへの期待も高まる

■ JNXに期待することは何ですか

このままの状態を維持して欲しいと思う。あえて言うと、費用を含めたサービスの改善と受注フォーマットの共通化なども考慮して欲しい。個社としては、サーバ認証を別システムに行っているので、そのようなサービスを使い勝手よく、共通のサービスとして提供されると助かります。

取材後記

豊田合成さんの「セキュリティ意識」が高い。これが話をしていく中での印象でした。得意先(自動車メーカー)や仕入先とのやりとりを、毎日大量のデータを取扱い、かつ非常に複雑な中、IT部門がしっかりと対策、対応が出来ている。利害関係のある部署やパートナー企業がTGシステムを中心に最適化できており、これらにより機能および品質の高い自動車部品の製造ができていたことがわかりました。



「 J N X は、安心して利用できます。」

豊田合成株式会社
IT推進部 運用室
大辻氏(左) 松村氏(右)

取材日：2017年11月
文中に記載している情報は、取材時点の内容です。

設立	1949年6月15日
資本金	280億円(2017年3月31日)
売上高	単独：3,584億円 連結：7,556億円(2016年度)

従業員数	単独：6,469名 連結：36,679名(2017年3月31日)
主要製品	ウェザストリップ製品・機能部品・内外装部品・セーフティシステム製品、オプトエレクトロニクス製品
URL	http://www.toyoda-gosei.co.jp/

