

アイルが創業25周年

アイルのシステムは、関東の老舗鋼材流通の藤原鋼材でも導入されてい
る。藤原雅之社長が就任して、即時に取り組んだのが社内システム改革。
就任当時は、大部分がオフコンでの手作業だったので、白紙状態からの出
発だった。そこで複数の基幹システムを入念に調査、比較し、最終的に「ア
イドル」の導入を決めた。一番の決め手となつたのが、「アイドルは
ラジンオフイス」の「ビジネスパートナー」となりうると思った。システムを自社で開発して
いるため、担当者が鉄鋼業界の専門用語なども理解しているという安心感
もあつた（藤原社長）と振り返り、現在では気軽に連絡を取り合える信頼
関係を構築している。

「アイルはビジネスパート
藤原雅之・藤原鋼材社長

委託外注先と
複数の拠点を
持つ。さらに

〇〇社にも及ぶため、日常的に管理する業務は膨大な数になる。

A color portrait of a middle-aged man with dark hair, smiling slightly and gesturing with his right hand towards the camera. He is wearing a light blue, long-sleeved button-down shirt. The background is a soft-focus indoor setting with vertical stripes of light blue, white, and yellow.

システム導入事例 藤原銅材

豊富な在庫、多様な小口加工にも対応

ため、事務処理に多くの時間を費やしていった。そ
れだけではなく、「拠点別に担当者ベースで事務処理
を行うため、在庫、売上、債権管理の確認作業を一
元的に行うことができる」ができなかつた。そのため、経営
判断に役立つデータも得られなかつた」（藤原社
店、川崎支店、座間工場、

鋼材特約店のなかでも、藤原鋼材が手掛ける
鋼材、加工は幅広い。年間の普通鋼鋼材の取扱量
は約10万トンで、ステンレスは2000トン。本社の
管理だけでなく、座間支

A man with dark hair, wearing a white lab coat over a light-colored shirt, is seated at a desk in a laboratory. He is looking down at a computer monitor which displays a grayscale image. His hands are on the keyboard of the computer. On the desk in front of him are several pieces of equipment, including a small laptop, a pen holder containing several pens, and some papers. The background shows shelves with various items and a window with a view of the outdoors.

システムは費用対効果が解り難しく、評価することが難しい」と(藤原社長)。だからこそ、信頼できるパートナーでなければならぬと強調する。システムは導入時だけではなく、運用段階での修正が必要となる。

信頼できる
トヨタ

材料として、会社として頼れる存在となつた。

長。システムに求めた機能は、主に4つの拠点を一元管理すること。在庫・加工品の売買、厚板の加工、ステンレスコイルを委託先のコイルセントターで加工して納入する仕事に対応できる基幹システム構築が、アイルにとつてのミッションとなつた。

分けてシステムを導入していった。まず取り組んだのが、本社と外注先コイルセンターをつなグコイルセンターをつなグテンレスの販売管理システム。自動車向けがいため、ユーリザーから严格な品質管理が求められていていたことから、早急にシステムを構築することが求められており、2012年度に導入した。その後、13年度に鉄鋼

切断機による加工も含めた管理が必要。仕入、在庫、販売とともに小口多品種の商品をシステム化する必要があり、日々の業務システムと合わせていくため、難しいミッショントなつた。

それには、複雑なシステムを組むだけでなく、初めてシステムを使用する社員の理解も必要不可欠。「どういった機能が必

要になつてくるか絞り込む必要があつた。機能が優れても社内で使わない機能、使い難い機能であつては意味がない」（藤原社長）。社員の意見を聞きながら、システムの修正を繰り返し、日々の業務の中での何が必要かを試行錯誤しながらカットマイズ。ようやく導入に至つた。

簡略化したことにより、人件費削減効果にも寄与している。

藤原鋼材全体でも、日々の入力処理、原価管理、在庫管理、単価計算、在庫照会業務などにも貢献。営業担当者のコスト意識も向上し、収益向上につながった。また、「重要な経営情報が手に入るようになった」(藤原社長)と、「アラジンオフイ

藤原鋼材は63期目を迎えて、「目指せ100周年」をスローガンに企業活動に邁進している。そのなかで、藤原社長のアイルに対する期待は高い。「引き続き踏み込んだアドバイスをしてもらおう」と、協力して最適なシステムを構築していくことをいふ(同)と、100周年に向けて、パートナーとして共に歩み続けていきたいと話す。

工場での加
われば、管理
變化するの
も修正する
く。ソコ
も必要とな
れていく。
事例を経験
原社長のア
ンガムに企業
アイルの鉄
ジンオフイ
ウハウも構
スと共に、日
は63期目を迎
せ100周年
る期待は高
く踏み込んだ
をしてもら
をしていきた
て最適なシス
していきた
トナーとし
続けていきた
山本 章央)