

アイルが創業25周年

システム導入事例 藤原鋼材

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一念に調査、比較し、最終的に「アラジンオフィス」の導入を決めた。一番の決め手となったのが、「アイルは「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った（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ナー」と 藤原雅之・藤原鋼材社長



委託外注先と複数の拠点を持つ。さらに取引先は約400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。

豊富な在庫、多様な小口加工にも対応

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10万トで、ステンレスは2000ト。本社の管理だけでなく、座間支店、川崎支店、座間工場、

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。

本社を中心とした座間

信頼できるパートナー

を分けてシステムを導入していった。まず取り組んだのが、本社と外注先のコイルセンターをつなぐステンレスの販売管理システム。自動車向けが多いため、ユーザーから厳格な品質管理が求められていたことから、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る、日々の業務システムと合わせていくため、難しいミッションとなった。

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

要になってくるか絞り込みたい必要があった。機能が優れていても社内では使われない機能、使い難い機能であっては意味がない（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「アラジンオフィス」が経営判断の一つの材料として、会社として頼れる存在となった。

「ビジネスパートナーとして」

「システムは費用対効果

が解り難く、評価することが難しい」（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なく、運用段階での修正が必要とな

支店、川崎支店、座間工場、外注先といった個別の拠点ごとの管理体制を整える必要があり、鉄の流通での実績が多いアイルにとつても初めて手掛ける業務も多く、藤原鋼材との二人三脚で基幹システムの構築に臨んだ。

アイルと共に試行錯誤

鉄鋼用パッケージシステムの「アラジンオフィス」をベースに段階的に業務



アラジンオフィスが頼れる存在に加工も含めて管理