



株式会社PLANT様 (所在地: 福井県坂井市)

スーパーセンター「PLANT」を全国23店舗運営する小売業。  
衣・食・住関連用品を一体的に取り扱い、郊外型の大規模店舗を通じて、一度の来店で生活に必要な買い物を完結できる利便性と価格競争力を両立した店舗を展開。地域に根ざし、「生活のよりどころ」となる最強の生活インフラを提供されています。

導入事例 Oens WEB-EDI (小売業特化型 WEB-EDI)

ペーパーレスで運用刷新・紙伝票を75%削減!

問い合わせ対応アウトソーシングで業務効率化

取引先さま約400先分に関する納品・請求データの突合作業や、大量の紙伝票管理といった課題を解決するため、『Oens WEB-EDI』を導入。発注から請求までを一気通貫で管理できるようになったことで、伝票入力や請求関連の作業時間を半減、データ化によって紙伝票も75%削減できました。さらに、取引先さまからの問い合わせ対応を委託することで、利用拡大後も負担が増えにくい体制を構築し、業務効率化を実現した事例をご紹介します。

取材協力

業務改革本部 DX 推進部 マネージャー 吉村 栄一様  
業務改革本部 DX 推進部 チーフ 福岡 ゆや様  
管理本部 財務部 清水 和歌子様



導入事例  
完全版を見る

課題

- ・納品 / 請求データ突合作業の軽減
- ・複写式伝票の管理と保管業務のムダ解消
- ・WEB-EDI利用拡大を見据えた、問い合わせ対応の体制づくり

効果

- ・発注から請求までつながる一元管理の実現
- ・ペーパーレス化で複写式伝票を75%削減!
- ・問い合わせ対応をアウトソーシングし、運用まで任せられる基盤を構築

— 検討のきっかけを教えてください —

旧WEB-EDIの老朽化と生鮮・非生鮮ごとに分断された仕組みにより、業務改善を柔軟に対応しづらい状況でした。業務全体を見直し、効率化と紙運用の負担軽減を目指しました。

— どのような課題をお持ちでしたか? —

以前は非効率な運用が常態化していました。出荷業務までしかデータ化されず、納品・請求データの突合作業を手で行う必要がありました。結果、財務部5名体制で確認・修正を行うなど、月末業務が大きな負担に。伝票紛失や請求内容に差異が生じるたび、店舗や取引先さまに納品・返品状況を確認し、訂正処理などの対応をとる必要がありました。

また、保管スペース圧迫や郵送コストの増加も課題でした。全国23店舗から届く納品明細や請求書は複写式伝票で管理しており、各店舗から本社への集約や保管といった作業が継続的に発生。

さらに、WEB-EDI利用拡大を進める中で、取引先さまからの問い合わせ対応も懸念材料でした。社内のみでは対応に限界があると考え、運用体制の見直しが必要と判断しました。



— 採用の決め手を教えてください —

小売チェーンの業務運用に合った機能(発注～請求)が充実している点や、流通業専門のSEが導入後も手厚くサポートしてくれる点が大きな評価ポイントです。

— 効果はいかがですか? —

発注から請求までを一元管理できるようになり、手で行っていた納品・請求データの突合作業や修正作業が大幅削減されました。月末業務は効率化され、恒常化していた残業もほぼゼロに。現場でも大きな効果を実感しています。返品処理や納品後の訂正は、WEB-EDI上で対応可能

となり、手作業や複写式訂正伝票に伴う非効率な作業が解消されました。

また、請求書のペーパーレス化で紙伝票は75%削減。紙の仕分け・保管といった作業が減少し、店舗と本社双方で負担が軽減されました。郵送頻度も減少し、間接的なコスト削減を達成。ペーパーレス化の効果は全社的に広がっています。

取引先さまからの問い合わせ一次窓口をHCSさんにアウトソーシングし、内容に応じて対応・振り分けを行う体制を構築。日常的な問い合わせ対応に追われることなく、本来注力すべき業務改善や次の仕組みづくりに時間を割けるようになりました。WEB-EDIの利用先が増加した場合でも、問い合わせ対応の品質やスピードを維持できる、将来を見据えた安定した運用基盤が整っています。

— 今後の取り組みや展望を教えてください —

『Oens WEB-EDI』の利用拡大を進めるとともに、検品業務のデジタル化や他システムとの連携により、業務全体の最適化に継続して取り組んでいきます。



お知らせ

# セキュリティ対策評価制度、26年度末ごろ開始へ



近年、サイバー攻撃の被害が取引先や委託先にも波及するケースが増えており、サプライチェーン全体でセキュリティ対策を見直す必要性が高まっています。こうした課題を踏まえ、経済産業省では、企業のセキュリティ対策状況を共通の基準で評価・可視化する「セキュリティ対策評価制度」の整備を進めています。本制度を通じて、サプライチェーン全体のセキュリティ水準の底上げを図る考えです。

本制度では、セキュリティ対策の水準を★3～★5の3段階で整理しています。

- ★3：基礎的なセキュリティ対策を実施（自己評価）
- ★4：対策範囲を広げ、外部機関による評価を実施
- ★5：より高度な攻撃を想定した対策（検討中）

制度開始後は、本制度の対策状況が、企業間取引における判断材料の一つとなることが想定されます。そのためまずは自社のセキュリティ対策状況を評価し、基準を満たしていない項目を把握することが重要です。

「何から手を付けたらよいか分からない」とお悩みの企業様は、当社までお気軽にご相談ください。

イベント出展のご案内

# 「e-messe kanazawa 2026」開催間近!

次のお悩みをお持ちの方は、ぜひ当社ブースにお立ち寄りください!



業務でチャット型の生成AIを使う場面が増えてきた。生成AIをもっと業務に活用したいけれど、具体策が見つからない。

会社全体の課題



システム導入で紙・Excelの二度手間を解消したい!でも、うちの職人が入力するのはムリかも…。結局、紙に逆戻りするのでは?

現場業務の課題



人手不足で現場管理者が工場を隅々まで監督できない…。安全面でもリスクがある。

現場業務の課題



FAX・電話・紙カタログ中心の受注業務から抜け出したい…。短納期・低コストで伴走支援してくれる先を探している。

受注業務の課題



生成AI×カメラが現場の「気づく目」「記録の手」に。

- 作業実績の把握
- 危険行為の検知
- 作業漏れの検知



生成AI×BIが切り拓く、新しい経営データ分析のカタチ

- 経営分析
- データ傾向の提示



貴社業務に合わせたECサイト構築で受注業務のデジタル化

- あんしん長期伴走支援
- 短期間・低コストで実現
- 取引先別に価格設定可
- カタログ運用そのままOK!

## HCSのよこが

営業本部  
金沢ソリューション営業部

くさじま かほ  
**草島 華穂 さん**

の未来をより良い方向へ導ける存在を目指しています。

### Q. 業務内容を教えてください。

お客さまのお悩みや業務課題をお聞きし、解決策をご提案しています。

昨年11月に入社。以前は実業団でバレーボール選手として活動していましたが、社会人として新たな一歩を踏み出したいと考え、引退を決断しました。

現在は知識不足から課題深掘りに悩

む場面もありますが、上司や先輩に相談しながら理解を深めています。お客さまとの対話を通して、信頼関係を築けるようになり、「貢献したい」と感じる場面も増えました。訪問を重ねる中で営業職の楽しさを実感しています。

今後は潜在的な課題を捉え、将来を見据えた解決策をご提案し、お客さま

### Q. 趣味や最近のMyニュースを教えてください。

今までバレーボール中心の生活を送ってきました



が、これからは仕事以外の時間も大切に、様々なことを楽しみたいと思います。石川県にはあまり訪れる機会がなかったため、休日には観光地や飲食店を巡り、地域の魅力をじっくり堪能したいと思っています。

## 編集後記

若葉がぐっと色づき、爽やかな風に思わず外に出たくなる日が増えてきました。日中は汗ばむ陽気でも、朝夕は意外と涼しく、一日の中で季節が行ったり来たりしているように感じます。服装選びに、毎朝ひと考えしてしまいます。

さて本号では、受発注から納品、請求業務までを一元管理できる小売チェーンに特化したサービス『Oens WEB-EDI』をご紹介します。紙やFAX、電話によるやり取りを見直すことで、入力や確認の手間を減らし、日々の業務をスムーズに進めることができます。さらに、取引先さまとの情報共有もしやすくなり、安心・充実のサポート&アウトソーシングを活用しながら、無理のない形で業務改善を進められる点も特長です。ぜひ一度ご相談ください!(うえずぎ)

### 皆さまのご意見をお聞かせください

より役立つ情報掲載のため、皆さまの「気になる」「知りたい」コト、掲載記事のご感想などをぜひお聞かせください。  
『HCS NewsLetter ご意見箱』への投稿はこちら→



全カパートナー



北陸コンピュータ・サービス株式会社

NewsLetter 編集室

TEL : (076)495-9824 HP : <https://www.hcs.co.jp/>