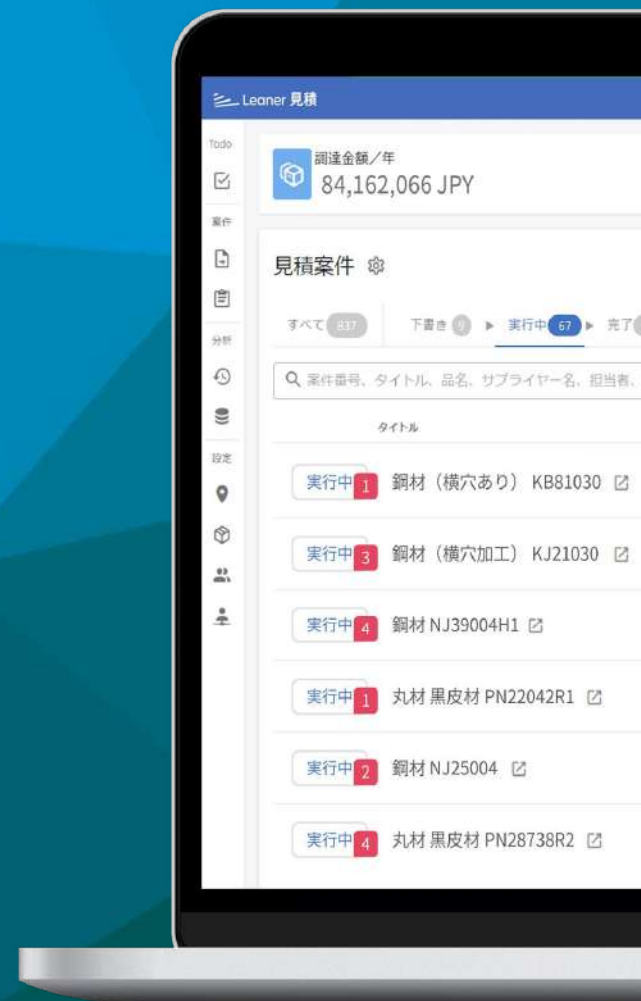




3分でわかる Leaner



 Leaner

株式会社 Leaner Technologies

〒141-0031 東京都品川区西五反田7丁目23-1 第3TOCビル 9F

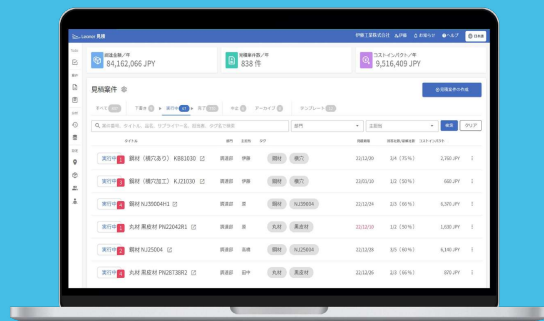
<https://leaner.jp/>



調達^の悩み あなたはどっち？

間接材

見積^{DX}

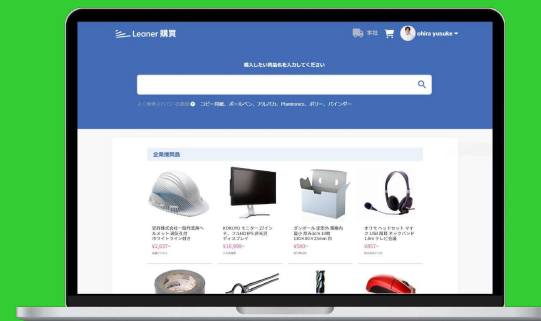


ページ3-5



or

購買^{DX}



ページ6-8



見積業務に、こんな悩みはありませんか？

1 バイヤーが付加価値の高い活動に時間が使えていない

見積案件の進捗管理や、エクセルでの比較表作成などアナログな業務が多い
安定調達のためのサプライヤー開拓や、原価低減活動に時間が使えていない

進捗管理

単純作業



3 バイヤーの育成・定着が難しい

最適なQCDで調達するためのノウハウを学ぶのは大変
「ベテランの背中を見て学ぶ」ことしかできず、育成に何年も時間がかかる

適切な評価

フィードバック

サプライヤーへの同行訪問



2 業務が属人化し情報がブラックボックス化

見積明細や図面情報、サプライヤーの特徴、過去の交渉経緯の情報管理が個人任せ
情報がメールボックスやフォルダに散在し、「バイヤーの頭の中」だけの管理に

図面/部品表/見積明細

サプライヤーの特徴

選定・交渉の経緯



4 メンバーの案件の進捗状況が分からない

どのメンバーが何件見積案件を担当していて、進捗状況がどうなっているかが分からない
見積回答納期の遅れにつながり、生産/開発リードタイム全体の遅れにつながるリスクがある

進捗確認

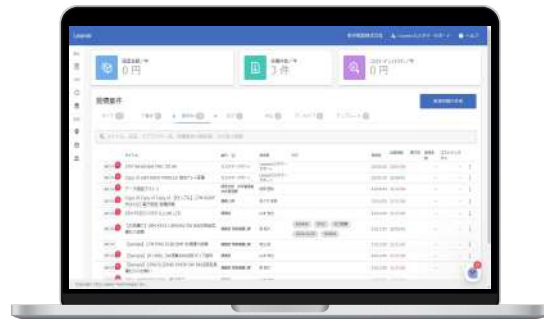
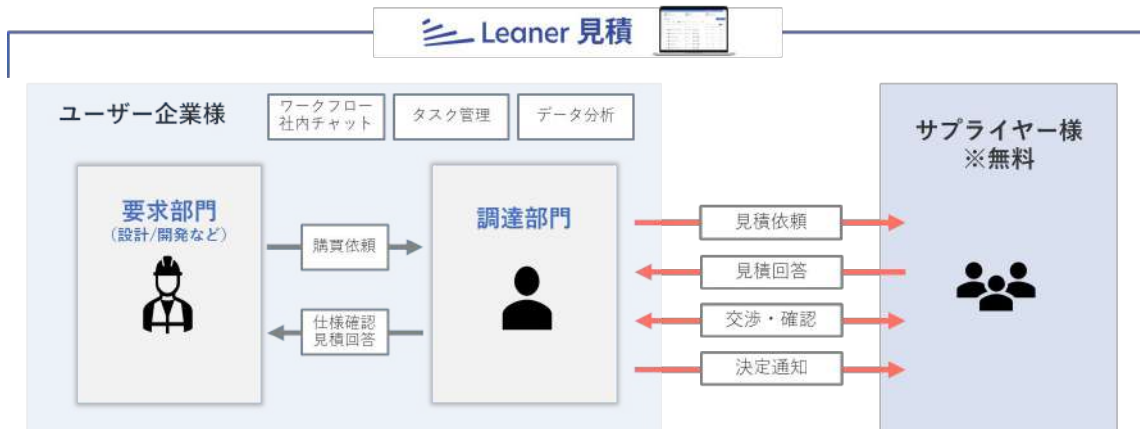
納期管理



見積業務の悩みを ≡ Leaner 見積 がすべて解決！

リーナー見積の仕組み

サプライヤーや社内の他部門（生産、設計、営業など）とのやり取りを一元管理
日々の見積業務を「見える化」し、カイゼン活動を推進



見積案件の一元化機能

過去の見積明細と図面/部品表を紐づけて一元管理でき、情報がかんたんに見つかります
案件の進捗状況が見える化し、ムダな「進捗管理」業務がゼロに

部門全体の見積案件の進捗が見える化

過去データの検索が1か所で完結

見積回答納期は自動でリマインド

自由なタグ設定で情報を管理



交渉履歴の自動蓄積機能

サプライヤーからの見積回答は共通のフォーマットで自動蓄積
「交渉履歴」も残るので、ナレッジの引継ぎや共有が簡単に行えます

サプライヤーとチャットが可能

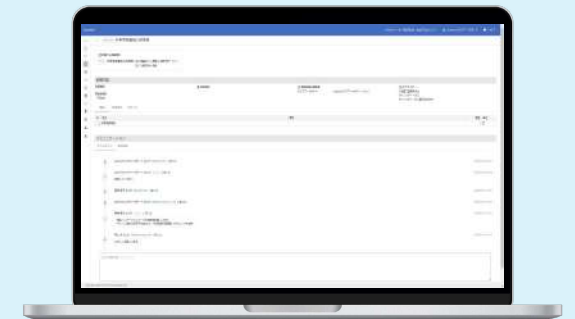
交渉履歴がすべて自動蓄積

見積回答を同じ評価軸で比較可能

ワークフロー機能

ワークフロー機能を搭載し、社内の他部門との仕様や進捗確認のやり取りが完結
上司からのフィードバックも簡単にできるので、人材育成スピードが向上します

社内コミュニケーションも可能

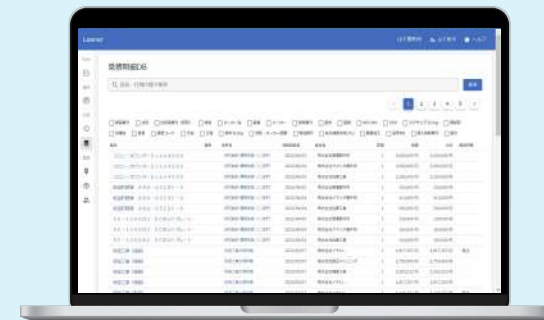


見積データベース機能

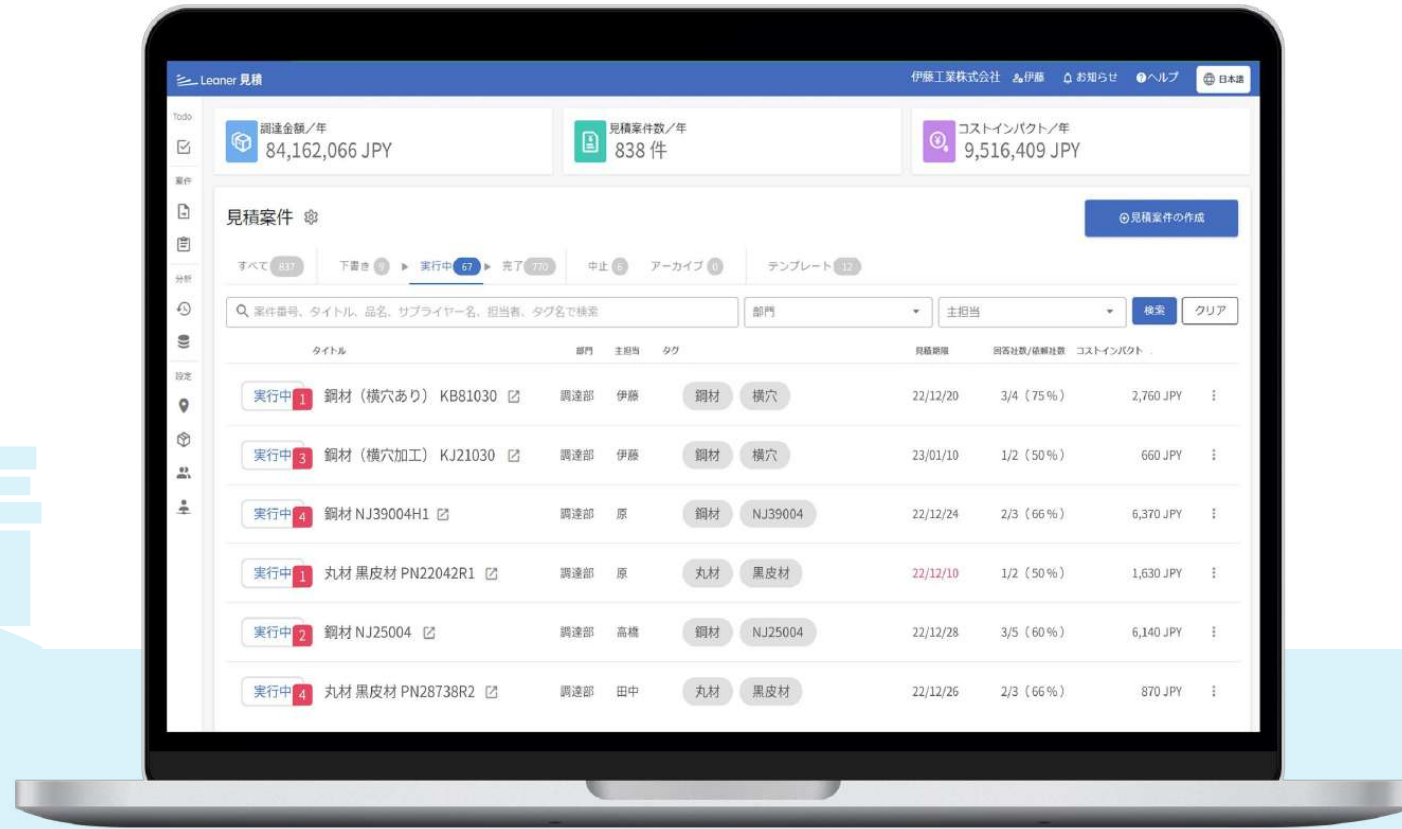
リーナー見積で取得した見積データは、自動でデータベース化
見積書の電子帳簿保存法の対応も完結

見積データは自動でデータベース化

電子帳簿保存法の保存要件に対応可能



見積



The screenshot shows the Leaner software interface. At the top, there are three summary cards: '調達金額/年' (84,162,066 JPY), '見積案件数/年' (838 件), and 'コストインパクト/年' (9,516,409 JPY). Below these is a navigation bar with tabs for 'すべて' (537), '下書き' (67), '実行中' (770), '中止' (1), 'アーカイブ' (1), and 'テンプレート' (12). The main area displays a table of estimates with columns for 'タイトル', '部門', '主担当', 'タグ', '見積期限', '顧客社数/依頼社数', and 'コストインパクト'.

タイトル	部門	主担当	タグ	見積期限	顧客社数/依頼社数	コストインパクト
実行中 1 鋼材（横穴あり）KB81030	調達部	伊藤	鋼材 横穴	22/12/20	3/4 (75%)	2,760 JPY
実行中 3 鋼材（横穴加工）KJ21030	調達部	伊藤	鋼材 横穴	23/01/10	1/2 (50%)	660 JPY
実行中 4 鋼材 NJ39004H1	調達部	原	鋼材 NJ39004	22/12/24	2/3 (66%)	6,370 JPY
実行中 1 丸材 黒皮材 PN22042R1	調達部	原	丸材 黒皮材	22/12/10	1/2 (50%)	1,630 JPY
実行中 2 鋼材 NJ25004	調達部	高橋	鋼材 NJ25004	22/12/28	3/5 (60%)	6,140 JPY
実行中 4 丸材 黒皮材 PN28738R2	調達部	田中	丸材 黒皮材	22/12/26	2/3 (66%)	870 JPY

調達力を強化して、
収益性向上を実現する。

リーナー見積を導入する4つのメリット



生産性の向上

メール・エクセル中心の業務改善
バイヤーは付加価値の高い業務に集中



自動データ蓄積

過去の見積明細や交渉・選定の経緯が自動
でデータベース化



育成・定着スピード向上

業務が見える化し上司からの
フィードバックが簡単に



見積案件状況の可視化

チーム/個人単位で優先的にやるべきタスクが見える化
見積回答納期の遅れを防止

導入企業の声

ニデックモビリティ株式会社

リーナー見積の導入により
「もっと成果を出そう」という
意識変革につながっている



導入前の課題

課題としては大きく2つ感じていました。1つは社内のコストで大きなウエイトを占める材外費（材料費と外注加工費）を適正な水準で管理すること、もう1つはオムロングループから自立し、自社で購買管理の仕組みをしっかりと作ることです。

1つ目の課題に関しては、単純なボリュームディスカウントの要求だけではなく、技術的な観点から「コストを作りこむ」という活動を行っていく必要があると感じています。

2つ目の課題に関しては、過去のグループ規模を活かした集中購買から、自社でその体制を作っていくために、限られたリソースの中でいかに業務の生産性を高めるかが課題でした。

リーナーの導入背景

コストを作りこむためには、毎回サプライヤーからの引き合いを取り、価格査定や交渉を徹底する必要があります。そのためには、日々のアナログな業務を仕組み化していくようなシステムが必要で、このようなシステムは、現場でしっかり業務に活用できるかが非常に重要になります。その点についてしっかり確認しながら進めることができたので、正式採用に至りました。

また、サプライヤーとのコミュニケーションだけでなく、社内の開発部門等とのやり取りも非常に多く行われるため、「要求部門からの見積依頼」から、「サプライヤーからの見積取得・交渉」までがシステム上で一気通貫している点も評価ポイントでした。クラウドなので、今後の使い勝手の向上にも非常に期待しています。

導入前の課題

人員編成時の引き継ぎがきっかけでした。

直近数年で調達業務を担当していた半分の方が引退されたのですが、引き継ぐための情報が溜まっていなかったんですね。

若手社員や派遣社員、パート従業員で業務を回していけないといけなかった状況になったのですが、担当が変わるとすべてがリセットされてしまうのは、会社として大きな損失でした。特に調達業務は製品知識だけでカバーしきれない、難しいものだと感じています。

そこで、業務の属人化を防ぐための方法を模索していた中で、「調達DX」という言葉と出会い、システムを含めて幅広く情報収集していました。



初のシステム導入の成功要因はシステム活用に重点を置いた
徹底的な準備



リーナーの導入背景

リーナー見積は、打ち合わせの度に新機能が出てくるんです。色々なサービスのお話を伺ってきましたが、このスピード感でアップデートされているのはリーナーさんだけじゃないかなと思います。

当初は想定していなかった、相見積の割合や担当者ごとの見積件数、交渉内容の可視化など、データを分析して統計データから戦略を立てたいと思うようになったのも、リーナーさんから機能を紹介されたことがきっかけでした。このワクワク感とサービスの将来性から、純粋にリーナー見積を使いたいと思いました。あとは担当の方の熱意や対応などにも惹かれていました。早い段階から現場や各担当者に、困りごとや業務のやり方についてヒアリングいただいたことが、トラブルなく活用が進んでいることに繋がっていると思います。

購買業務に、こんな悩みはありませんか？

1 企業が定める標準品へ購買が集約されない

各サイトで検索し複数のサイトで比較検討する必要あり（比較検討されているかも曖昧）
標準品へ全社的に購買徹底することも困難

属人的な商品選定

購買集約が難しい



3 間接材（未払品）は購買データも収集できていない

購買データは複数のサイトで取得・確認必須（実質、購買のデータ利用は不可能）
契約購買・カタログ購買におけるグループシナジーは最大化が困難

購買データは未蓄積

購買実績の分析は困難



2 紙書類とエクセル作業が横行アナログな業務プロセスで非効率

社内の発注依頼書や承認書類、電子帳簿保存法の対応でもある注文書・発注書や、納品書、請求書のペーパーレスも実現できていない

社内の紙書類

サプライヤーとの紙書類

アナログな業務フロー



4 アカウント・グループ管理が煩雑システム運用負荷が大きい

複数のサイトのIDPASS管理やアカウント管理が必須（全社的に新規作成や引継ぎ・変更など非常に煩雑）
複数のシステムを駆使して業務を行う必要があり煩雑

煩雑なアカウント管理

承認フローの都度設定

システムの運用負荷

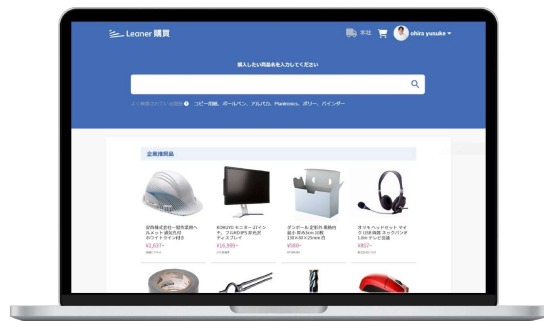
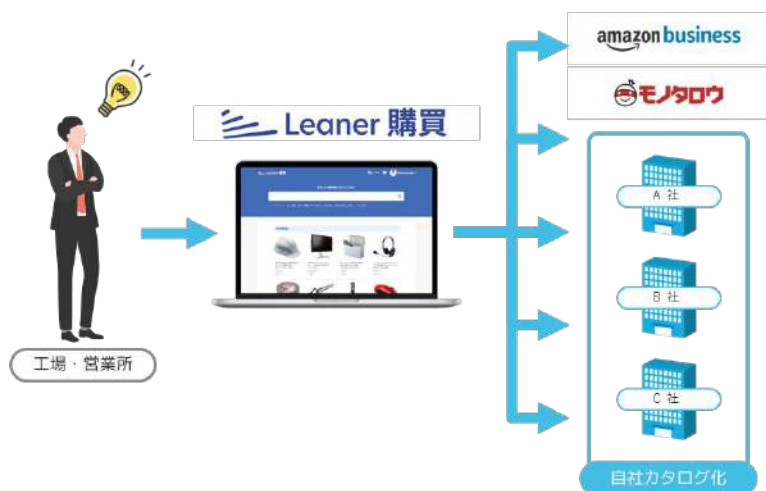


間接材

購買業務の悩みを ≡ Leaner 購買 がすべて解決！

リーナー購買の仕組み

自社カタログ（商社や卸・問屋の商品）・外部カタログ（法人Webカタログ）に自動ログイン、商品を選択・承認・発注まで実施可能です



商品選定・発注機能

商社や卸、法人Webカタログなどの商品を横断で検索可能
企業の標準品も設定可能なため、最適な商品選定を推進します

自社カタログ化

法人Webカタログ連携

横断での統合検索機能

標準品・企業推奨品の管理機能

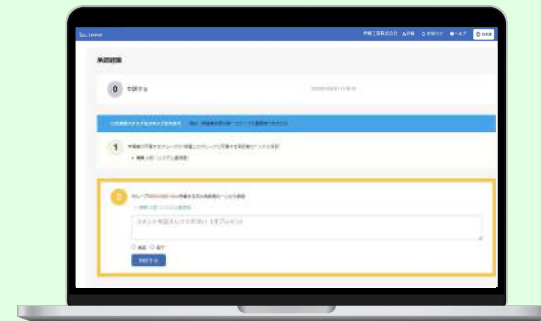
申請・承認機能

購買申請から発注承認・発注処理・納品・検収・経理システムへのデータ連携までリーナー購買に一本化
全社の購買業務の可視化が可能です

購買申請

承認ワークフロー

検収・承認



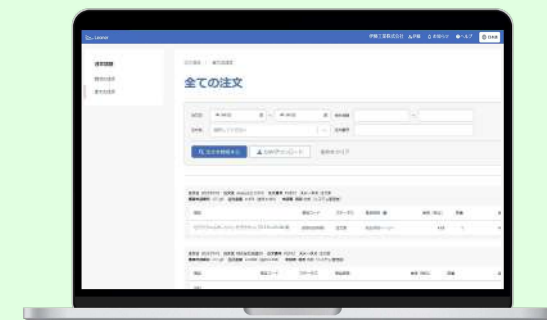
購買データ活用機能

購買情報・アカウント情報・プロセス情報が自動的に蓄積
データに基づいた戦略的な購買活動を推進いただけます

購買データ・注文履歴

監査ログ

経理システムへのデータ出力連携



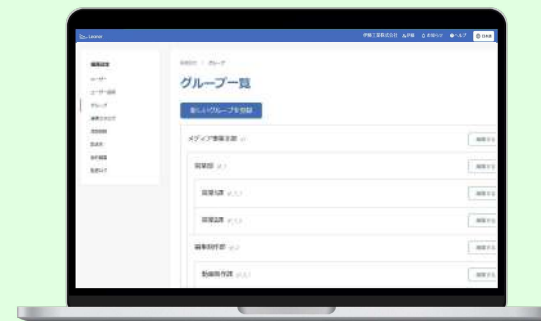
アカウント情報管理機能

直観的な操作性で、非常に面倒なアカウント管理や、グループ管理を最小限の業務負担で推進可能
電子帳簿保存法の対応も可能です

ユーザーアカウント管理

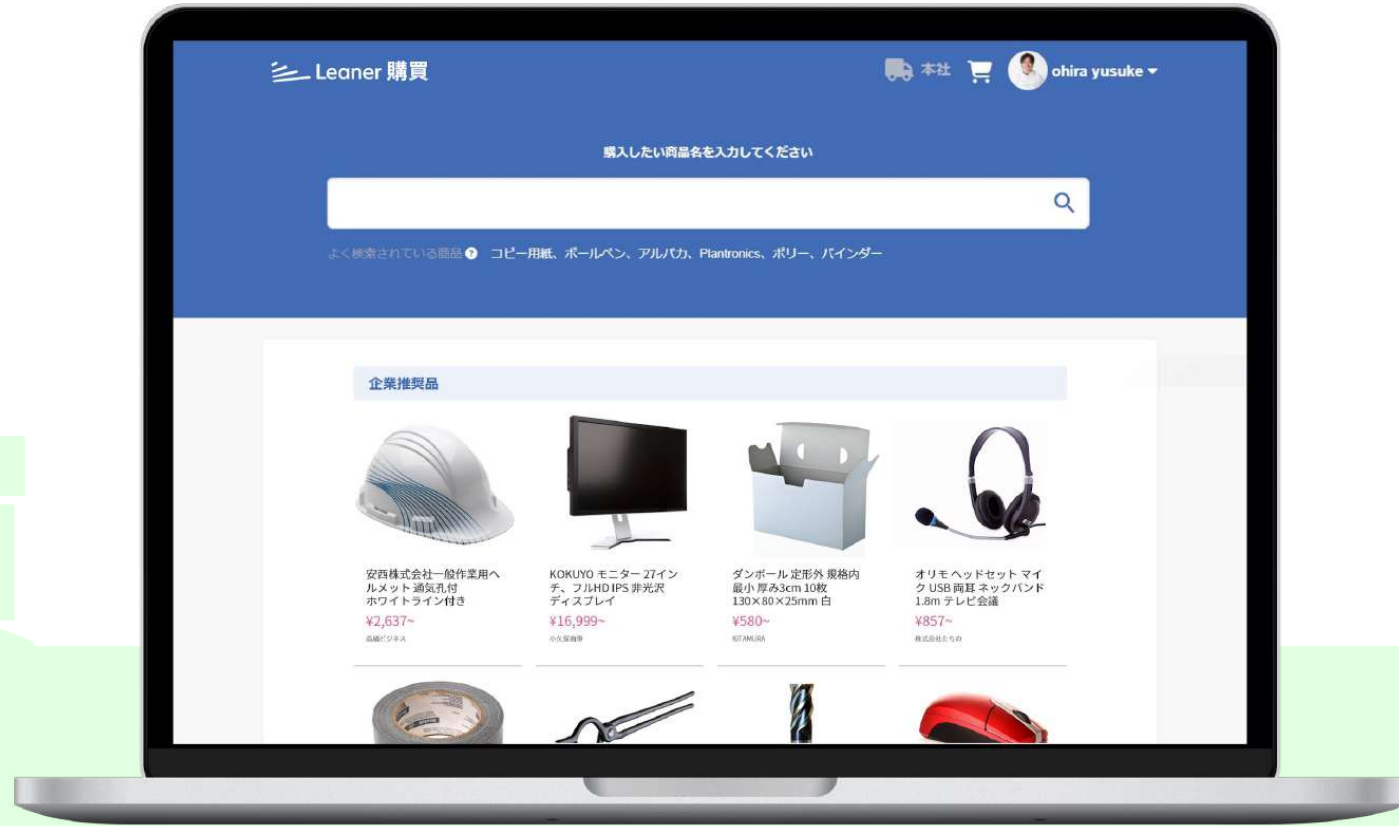
グループ管理

電子帳簿保存法対応



購買

購買業務は
これひとつに。



リーナー購買を導入する4つのメリット



購買プロセスの一元化

商社や卸、法人カタログの購買プロセスを一元化し、最適な購買活動を支援



購買業務の自動化・効率化

業務のデジタル化にともない、発注業務の自動化・効率化を実現



標準品への購買集約

全社的に企業の標準品を一元管理
標準品への購買集約によりコスト削減



購買業務のペーパーレス実現

購買業務で発生する発注依頼書・承認・注文書などの電子化を推進

導入企業の声

検討の背景

2022年度中に、事業活動をデジタル化という切り口で支援する「DX推進委員会」が発足しました。本社が行っている業務（勤怠・請求書・テレワーク等）のDXを進んでいたものの、工場や各拠点でのデジタル化は進んでおらず、現場に寄り添ったDXを推進しなければならないというのが実状でした。

特に、工場のデジタル化は進んでおらず、優先的に取り組む必要があるということで、検討が始まりました。

導入の目的

工場のデジタル化を進めるにあたって、工場でのペーパーレスを推進することで業務を効率化できないか、という検討が開始されました。工場にある紙書類のうち、特に購買業務に関連する紙書類が多く、業務効率化効果が大きそうなこと。また、購買業務をデジタル化することで、戦略的な経費削減を実現できる環境づくりをしたい。そういう思いで、購買業務のデジタル化に挑戦し始めました。

購買業務をデジタル化するうえで、リーナー購買を選んだ理由は、2つあります。1つは、導入を検討している時期から進め方や考え方の提案してもらっており、寄り添う姿勢に信頼をおけたこと。もう1つは、現場担当者への負担をできる限り小さくしたかったため、すぐに、だれでも、かんたんに使えるシステムが好評だったためです。

食品製造業A社	
事業内容	食品製造業
年商	500億円
従業員数	2,000名
推進部署	DX推進部, 全工場
導入目的①： 間接材購買のデジタル化	
導入目的②： ペーパーレスの推進	
導入目的③： 購買活動の見える化	

検討の背景

コストの見直しプロジェクトが立ち上がったことがきっかけです。利益を確保し再投資できるようにすること。社員の待遇をより良くすること。そのために、コスト改善が必要でした。

ただ、コスト削減には手間がかかります。属人的に人力で推進するコスト削減には限界を感じていました。どのようにデジタルな技術やシステムを活用し、業務効率化やコスト削減を実現するか。これが最大の難関でした。

導入の目的

システムを導入せずに、調達コストをさげてきた経緯はありましたが、工場ごとにデータが散在している状況の中で、マンパワーでデータを分析し、調達コストを低減することに限界を感じていました。

加えて、購買申請があがってきた際、気になる申請内容を精査してみるともっと安く買えるという状況が散見されていたため、しっかりチェックすればコスト削減できることもわかっていました。しかし、人的なりソースの観点で全件チェックは難しい。この問題を解決できるのがリーナー購買を導入した経緯です。

他にも様々な購買システムを検討しましたが、どれも高額で、費用対効果の観点から、自社にはオーバースペックのものばかりでした。リーナー購買は低価格で、すぐに始められる点も非常に良かったです。

製造業B社	
事業内容	製造業
年商	1,100億円
従業員数	4,000名
推進部署	購買部門, 生産管理部門
導入目的①： 間接費コスト削減	
導入目的②： 購買業務の効率化	
導入目的③： 購買データの可視化	

現場担当者の負担を最小限に
戦略的な経費削減を実現できる環境づくりをしたい。



導入効果と期待

導入した効果としては大きく2つ実感しています。

1点目は、「適切なタイミングでの発注や経費削減を行うための購買データの見える化」ができたことです。従来は、発注すべきタイミングや経費削減の勘所は、ベテラン社員に頼りきりで、属人的でした。導入後は、共通の購買データをもとに発注作業や仕入先との交渉が可能となり、戦略的な購買活動を推進できています。

2点目は、購買業務がデジタル化され、全てをデータで管理できるようになったことです。従来は発注履歴の管理が紙だったため、発注状況の問合せがあった際に探るのがとても手間でした。購買プロセスが完全にデジタル化されたことで、業務が効率化されたことも非常に嬉しく思います。

属人的なマンパワーに頼らず
どのように適切な間接材購買を実現するかが論点でした。



導入効果と期待

工場の発注の仕組みは数十年変わっていません。システムを活用することで、より安価に、より簡単に、より安定した購買の仕組みをつくっていく。これをリーナー購買で実現していきたいです。

各工場の購買を可視化することによって適切な購買に繋げ、コスト低減を推進することはもちろんですが、現担当者の購買業務の工数削減が実現していることも非常に嬉しく思います。その結果として、本来取り組むべき、原材料の調達や、戦略的な調達活動に時間を投下できることも副次的に得られたメリットだと感じています。

何より、現場担当者から、システムの使い方について問い合わせがないことも本当に助かっています。使いやすいこと、わかりやすいことは、購買システムにおいて非常に重要な観点だと思っています。

Leaner のご紹介

リーナーシリーズのご利用企業

調達の最先端を走るトヨタグループ様、ニデックモビリティ株式会社様を筆頭に、
製造業・小売を中心とした幅広い業種・規模のお客さまにご利用いただいています

代表的なご利用企業

USUI
臼井国際産業株式会社

日本セイフティー株式会社

GS YUASA
Creating the Future of Energy

TEC
TOYODENSO

おいしい、けんこう、
つぎつぎ、わくわく。
フジッコ

MEIKO

Howa

日本食研

SHIGERU

TOTALO

AGC
Your Dreams, Our Challenge

見積件数

100,000 件突破
(23年7月時点)

取引金額

100 億円突破
(23年7月時点)

ISMS取得

ISO/IEC 27001:2013/JIS Q 27001:2014



システムアップデート

1,000 件以上
(23年7月時点)



クラウドならではのメリット

1 要件定義やサーバー構築は不要
最短1か月で利用可能です



2 毎日「最新版」が利用可能
もちろん追加費用はかかりません



3 サプライヤーの利用も無料
必要なのはPCとネット環境のみ



4 導入後も専任の担当がサポート
調達改革の成功までご支援します