



代表取締役社長
株式会社アイエステクノポート

金澤 廣志氏

永松 一紀氏

富士ゼロックス株式会社
ソリューション・サービス営業本部
基盤ソリューション営業部/部長

特別対談

プリンタとソリューションの強力タッグで 実現する IBM i 帳票印刷の新しい世界

オフィスプリンタ/オフィス複合機のトップメーカーである富士ゼロックスと、IBM iのプリンティングソリューションで高い実績を誇るアイエステクノポート。両社のアライアンスで誕生した「UT/400 ダイレクト印刷オプション for Fuji Xerox Devices」は、IBM i帳票印刷の世界を大きく変える。プリンタ性能を最大限に引き出すソリューションとの連携は、IBM iユーザーに何をもたらすのであろうか。

プリンタとソリューション 一体化戦略がもたらすユーザーメリット

—まず最初に、富士ゼロックスとアイエステクノポートが協業するに至った経緯を教えてください。

永松：オフィスプリンタやオフィス複合機の導入は一巡し、今以上にお客様の多様化・高度化したニーズに対応する局面に入っています。そこで当社では以前から、基幹業務の帳票印刷にフォーカスしたご提案の機会を増やすように努力してきましたが、プリンタというデバイス単独でお客様の課題に対応するには限界があります。そこでIBM i市場で実績の高いアイエステクノポートのプリンティングソリューション「UT/400-iPDC」との連携に、活路を見出そうとしたわけです。

金澤：ソリューション単独のご提案には限界がある、という点では当社も同じでした。UT/400-iPDCはIBM iのプールファイルから表現力の高いPDFデータを作成するツールです。多彩なオーバレイ機能や画像・バーコード・外字などに対応し、PDF化した帳票の配信やファックス/メールでの自動送信などもサポートします。しかしアウトプットの中で唯一、「印刷」だけは例外で、そこはお客様の所有するプリンタ側に委ねざるを得ません。印刷の品質や機能性に関しては、ソリューション側では対処できないわけです。

永松：確かにそうですね。

金澤：しかし実際のところ、最も活用頻度の高いアウトプットは「印刷」です。だから現在のオフィスプリンタが備える高い機能性を基幹の帳票印刷にも活用すべく、ソ

ソリューション面でなんとか工夫できないかと、かねてから考えてきました。

永松：たしか2008年秋頃に、ドットプリンタで行っていたIBM iの帳票印刷を当社のオフィスプリンタで印刷したいというお客様にどう対応するかを検討したことが、両社の協業の最初の糸口になりました。当社もIAサーバー上で稼働するプリンティングソリューションをご提供していますが、IBM iのお客様は、プリンティング用にPCサーバーを別途導入することなく、すべてIBM i上で完結したいとお考えになるケースが少なくありません。当社のソリューションではそのニーズには対応できず、アイエステクノポートにご相談することになったわけです。

金澤：そうでしたね。そこでデバイスとソリューションが連携し、富士ゼロックスのオフィスプリンタあるいはオフィス複合機が備える高度な機能を、ソリューション側で最大限に引き出すべく開発したのが、「UT/400ダイレクト印刷オプション for Fuji Xerox Devices」でした。

永松：この製品を利用する最大のメリットは、IBM iとプリンタをセッションレスで、かつプリンティングサーバー不要でダイレクトに接続し、PDF化した基幹システムの帳票を当社のプリンタ製品で印刷できることですね。

金澤：それに「UT/400ダイレクト印刷オプション for Fuji Xerox Devices」があれば、両面印刷やトレイ指定、ステープル・パンチ印刷、ICカードの個人認証によるセキュリティ印刷といったプリンタが備える高度な機能を、IBM iの帳票印刷に活用できるメリットが生まれます。

■ カット紙への移行を足がかりに ■ 帳票を軸にした業務改革へ広げる

永松：2009年秋の連携製品発表から約1年半が経過し、導入実績も相当増えています。富士ゼロックスとしては、新しい市場領域を開拓しつつあるという強い手応えを感じていますし、こういう新しい印刷環境が実現できることで、IBM iのお客様からも非常に喜ばれています。

金澤：当社としてもUT/400-iPDCというソリューションの付加価値を高める意味で、今回の協業は大変に意味があると考えています。またデバイスとソリューションが一体化することで、ワンストップのサービスをご提供できるメリットも大きいですね。実際のところ、お客様からはIBM iのスパールデータをPDF化した上、こういう印刷が可能になるなら、富士ゼロックスのプリンタを採用したいという声をよくお聞きしますよ。

一帳票環境の改善は、一種の業務改善の側面を伴いますね。

金澤：確かに複写伝票が必要な業務を見直し、カット紙へ移行するというのは帳票を軸にした小さな業務改革と言っても差し支えないですね。

永松：その通りです。当社としては帳票によるこの小さな業務改善を足がかりに、企業内の多様な課題解決に結びつけるプロセスを重視し、その提案力の強化に力を入れています。例えばUT400-iPDCでは、スパールデータから作成したPDFファイルにバーコードを表示できます。このバーコードをオフィス複合機でスキャンし、文書管理システムへアーカイブすれば、バーコード属性を備えたドキュメント管理が可能になり、お客様への問い合わせ対応など多様な業務で活用できるでしょう。

金澤：CO₂削減を目指すエコ対策や内部統制、セキュリティ対応などプリンティングを取り巻くニーズは年々高度化していますから、デバイスとソリューションの一体化による提案力が、ここに来てますます必要とされているように思います。

永松：ドキュメントフローやワークフローの改善に向けた提案というのは、実は富士ゼロックスが最も得意な領域であり、そういう提案が可能な人員を全国規模で擁しています。さらに提案モデルを標準化し、さまざまな帳票要件を抱えるお客様の課題を解決すべく、より一層販売力を強化していきたいと考えています。

金澤：IBM i市場にはお客様のニーズに精通し、長期にわたってお客様のさまざまな課題解決に取り組む強力なビジネスパートナーの方々が数多くいらっしゃいます。その方たちとアライアンスを組むのも、有効なアプローチではないですか。

永松：その通りです。今年度は、今までのように富士ゼロックスが自社で取り組む独自販売モデルに加えて、ビジネスパートナーの方々と協業する「特約店連携モデル」を強力に推進していく計画です。

金澤：お客様との親密な関係を長く続けるビジネスパートナーの方々が、プリンティングに関する課題を発見した際、基幹帳票とデバイス連携の提案シナリオをご提供しようというわけですね。

永松：お客様の課題解決に向けて、ご一緒に提案していただけるビジネスパートナーの方々を募集し、アライアンスを強化しようと考えています。今年は基幹印刷の領域に向けて、全社一丸となって取り組んでいく計画で、その意味で、UT/400というソリューションを得たことは、戦力強化という点で非常に力強く感じています。🌀