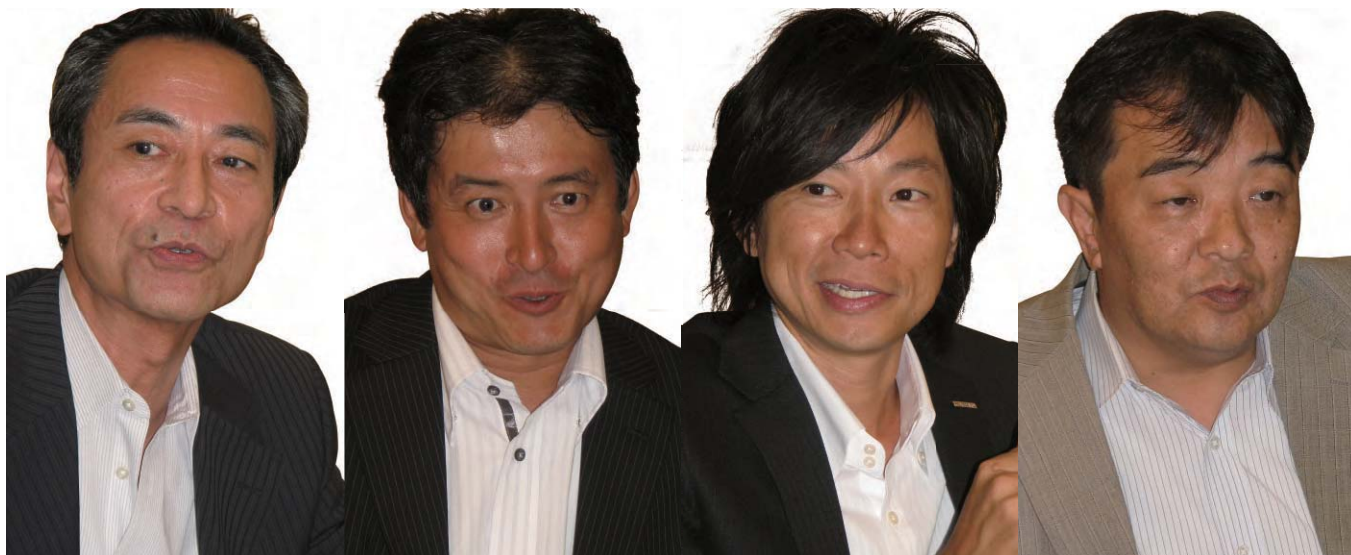


拡大する UT/400 ワールド 多様化する IBM i 帳票アウトプットニーズに 連携ソリューションできめ細かく対応



株式会社
アイエステクノポート
代表取締役

JFEシステムズ株式会社
プロダクト事業部 営業部
e-ドキュメント営業
グループ長

コクヨS&T株式会社
事業戦略部
@Tovas事業開発部
部長

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
ビジネスパートナー営業部
パートナー戦略
アライアンスマネジャー

金澤
廣志
氏

大久保
秀樹
氏

山崎
篤
氏

泉
直樹
氏

アイエステクノポートが提供する「UT/400-iPDC」をPDFエンジンに、
JFEシステムズの電子帳票システム「FileVolante」、
コクヨS&Tの自動Fax送信／ファイル送信サービス「@Tovas」、
そして富士ゼロックスのレーザープリンタ／オフィス複合機による
4社の連携ソリューションが新たな展開を見せている。
より密接に、より柔軟に。IBM i市場のアウトプットニーズを背景に、
4社のキーマンたちがその協業シナリオを語る。

IBM iプリンティング市場を 取り巻く昨今の変化

金澤 この中では当社がIBM i市場での実績が最も長いと思います。この10年、IBM iユーザーのプリンティング／アウトプットに関する要件が大きく変化したという印象はあまりないのですが、1つ挙げるなら、スプールファイルの2次加工に対するニーズの高まりでしょうか。つまり「UT/400-iPDC」のようなツールを使って、スプールファイルをPDFに変換し、ファイルの送付やWebでの参照に利用するという使い方ですね。これは最近、確実に増えていると実感します。

大久保 当社のFileVolanteはPDF帳票対応の製品ですが、IBM iのスプールファイルを取り込む手法として、UT/400-iPDCとの連携が可能になってから、ご提案の幅がIBM i市場へと大きく広がりました。メインフレームやIBM iを含む基幹帳票の世界では、業務効率やコスト削減などプリンティングに求める要件はあまり変化しておらず、依然として根強いものがあると感じます。ただ、ご導入いただきましたお客様の声では、導入前は電子帳票の

期待効果として紙出力の削減によるコストメリットを第一目的とされる場合が多いのですが、導入してみると、むしろ検索やデリバリーの迅速化が予想以上に効果があったと実感されるケースが増えています。

山崎 私は、拠点や支店などの分散印刷が本社やセンターなどでの集中印刷へと姿を変え、プリンティングインフラの統合化が顕著であると感じます。そのため統合拠点での出力量が増大しており、効率的かつ生産的にプリンティングする仕組みが求められています。当社の「@Tovas」を使って、自動Fax送信／ファイル送信、さらには「UT/400-SDP」と連携し2次加工用の明細データ（CSVファイル）を送付するといった出力業務の一部を、クラウドサービスへ移行しようとお考えになるお客様が増えているのも、それが背景にあると思います。

大久保 昨今のシステム部門はスリム化でシステム人員が減少していますから、そのため相対的に運用管理業務が増大しています。配送業務の効率化や帳票の管理といった日常的な運用管理の負荷軽減という狙いで、電子帳票を導入するお客様も増えていますね。

事業継続の観点から 帳票業務を見直す

泉 直近の変化を挙げるなら、やはり東日本大震災が大きいですね。サーバーやプリンタ統合による節電効果は、今後も重要なテーマであり続けるでしょう。当社では最近、あるIBM iのお客様で、出力環境最適化配置のコンサルティングを実施し、IBM iの専用プリンタとオフィスプリンタのシームレス統合を実現しました。それにより約80台のプリンタを15台へ削減することに成功し、大きな節電効果とTCO削減効果を得ました。こうしたご提案をこれから積極的に展開したいと考えてい

大久保 秀樹氏

ます。

大久保 確かに震災による物流網の途絶で帳票を配送できず業務に支障が生じたため、電子帳票のような帳票デリバリーの重要性に注目が集まっていますね。当社のお客様でも電子帳票化していたため、帳票業務に全く支障をきたさなかったケースをいくつもお聞きしました。3.11は、事業継続の観点から帳票業務やプリンティングを見直すきっかけになりそうです。

山崎 その通りですね。東日本大震災で交通網が混乱する中、出社しないと実施できない業務の上位に、帳票の作成があると指摘されています。@Tovasのサービスの1つに請求業務のアウトソーシングサービスがあるのですが、今回の震災でこうしたサービスの重要性が注目されるようになりました。ですから事業継続の観点からも、今後はこうしたメニューを拡大していきたいと考えています。

金澤 コスト削減はリーマンショック以来、システム部門の恒常的なテーマになっています。これにTCOの削減や消費電力の削減などが加わって、プリンティングニーズに変化をもたらしていると言えそうですね。

金澤 廣志氏



山崎 篤氏

IBM iで新しい価値を提案する 4社それぞれの展開

泉 当社はオープン系プリンタが主軸で、IBM iの基幹印刷市場へ参入したのは2年ほど前です。そこで感じるのは、オープン系では当たり前になっている印刷データの2次加工やデリバリーの迅速化などは、IBM iでは提案できるベンダーがまだまだ少なく、そのためユーザーにもその価値が十分に伝えられていないことです。

金澤 確かにそうですね。使い方や導入メリットを具体性をもって示せるパートナーは少ないかもしれません。

泉 富士ゼロックスの販売網には全国都道府県の販売会社と数多くの特約店様がありますが、それらの特約店の中にはIBM iの有力ベンダーが何社かおられます。IBM i市場へ参入するに際して、私はそのベンダーのそれぞれのトップの方にお話を伺いました。そこで共通に指摘されたのが、「IBM iの売り方は変化している。以前のように、低価格化やハードスペックの向上だけでは売るのが難しくなってきた。これからはIBM iによる新しい価値を提案することが必要である」ということでし

た。UT/400-iPDCとの連携ソリューションは、この新しい価値を提案できるという点で当社の大きな強みです。その意味でIBM iは当社のビジネスにとって、とても有望な市場であると見ています。

山崎 新しい価値の提案という意味では、「所有から利用へ」を標榜するクラウドサービスもそうとも言えますよ。ただしクラウドの場合、流行のキーワードだからといって始められた導入検討は、早々と頓挫しますね。むしろFaxサーバーや回線コストの削減、さらにスペース代や運用管理などへ視点を広げ、節電の観点から社内のサーバー数を減らすという目的で比較表を作るようなお客様は、ごく自然にクラウドサービスを選ばれるようです。

大久保 そうですね。当社でも、最近では電子帳票のクラウドサービスに対するご要望が少しずつ増え始めています。以前は基幹データの電子ファイルを、社外のベンダーに託して保管・管理することに抵抗を覚えるユーザーの方々も多かったのですが、最近が変わってきました。ですから、FileVolanteのクラウドサービス対応も考えていきたいと思っています。

泉 UT/400-iPDCと富士ゼロックスのプリンタ製品との連携ソリューションについては、着々と販売体制を強化しています。現在は11の販社で展開していますが、2012年からは25の販社に拡大し、約1500名以上の陣容で提案力を強化していきます。また連携製品の拡張としては、富士ゼロックスのFaxデバイスとUT/400-iPDCを連携させ、小規模なFax出力量のあるお客様向けに提案していきます。このほか基幹帳票の文書管理システム連携にも対応していく予定です。

大久保 当社も機能拡張を着々と進めています。まずスプールファイルだけでなく、CSVデータの活用ですね。当社の電子帳票ソリューション「FiBridge

II」には、帳票管理に加えCSVデータの活用を狙いにした「DataDelivery オプション」があり、アイエステクノポートさんにご支援いただき、IBM iユーザー様に対して帳票管理だけでなくデータ活用まで提案範囲をもっと拡大していきたいと考えています。さらに基幹帳票だけでなく、WordやExcelなどオフィス製品のファイルもFileVolanteの検索機能やセキュリティを使って一元的に管理したいというご要望が多く、こちらにもオプションで対応しています。

山崎 当社が@Tovasでここ数年取り組んできた機能拡張といえば、可用性の向上によるサービス時間の最大化、セキュリティの強化、そして管理系画面の改善ですね。とくにサービスレベルの向上という点で、計画停止時間の減少などに努力してきました。

金澤 皆さん、それぞれ機能強化に取り組まれているようですね。UT/400-iPDCは現在バージョン7ですが、オープン系で使用するPDF要件と同じレベルの機能を求めるユーザーニーズに対応するため、不断に機能拡張の努力を続けています。例えば、フォントの拡大や印影の取り込み、縦書きバーコードや文字の回転などですね。UT/400-iPDCのPDFエンジンは自社開発なの



泉 直樹氏

で、こうしたニーズには柔軟に対応できるのが強みです。

4社の協業レベルが拡大 新しい価値の提案が鍵に

金澤 UT/400-iPDCは多機能が特徴ですが、今後はオーバーレイなどの機能を除いた低価格なライト版をご提供していく必要があると考えています。ここにいるアライアンスパートナーの皆さんとの連携ソリューションでも、ライト版を組み込むことでトータルなソリューションコストを下げられるとすれば、提案時の価格競争力を強化できるはずですね。今後の方向性として検討していきたいですね。

泉 確かにPDFの活用は単純なペーパーレス化から取引先へのサービス向上、顧客対応のレスポンス向上など、お客様によってハイエンドからローエンドまでさまざまです。ローエンドなニーズをもつお客様に対しては、必要最小限の機能と低価格なライセンス体系があるのは大きな魅力です。

山崎 この4社の協業レベルは以前よりかなり密接に、かつ密度が高くなっていますよ。例えば以前はUT/400-iPDCと@Tovas、UT/400-iPDCとFile Volanteというように1対1の連携でしたが、最近は1つの案件で2社以上が協業するケースも増えていますからね。

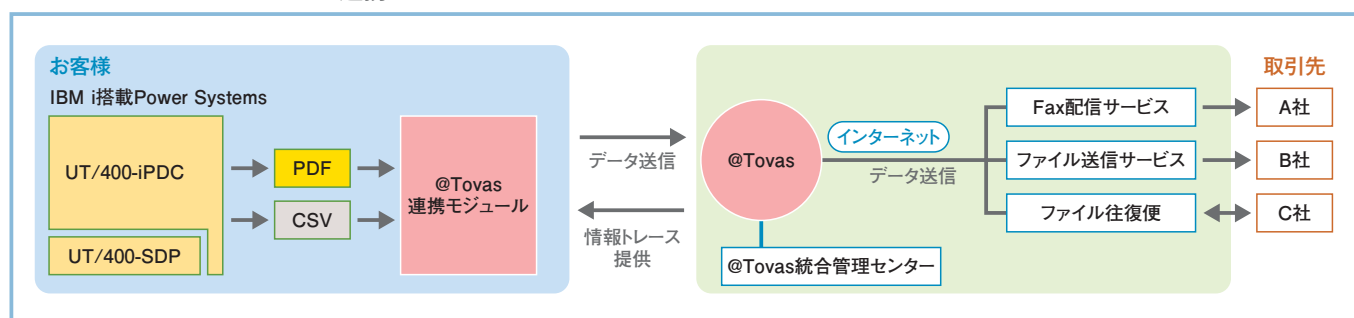
大久保 確かにそうですね。UT/400-iPDCを核にして、請求書の送付に

@Tovas、請求書の保管・管理にFileVolanteを導入したケースもありましたね。4社全ての製品を導入して、課題を解決されたお客様もおられます。

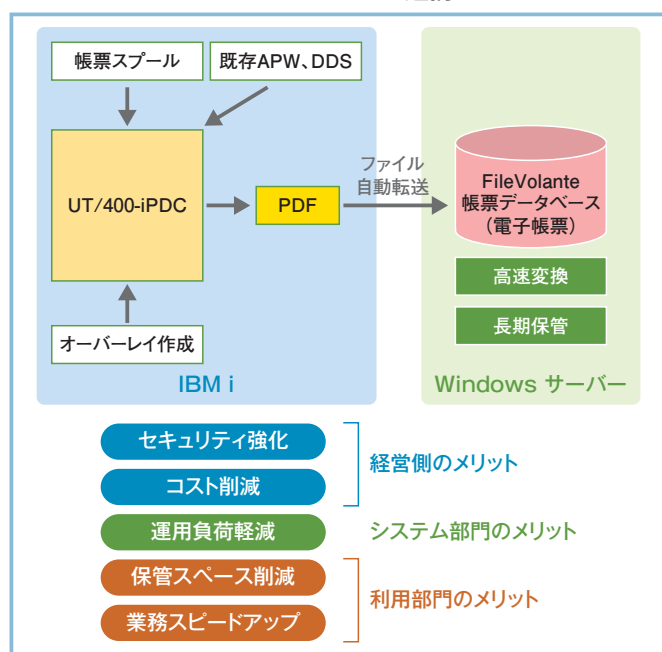
泉 この4社の連携でIBM iにおけるプリンティング／アウトプットニーズには全て対応できるのが最大の強みでしょう。それぞれが強みとする機能性や信頼性、サポート力を組み合わせれば、ほかのどの製品にも負けないという自負があります。

金澤 まさに相互価値ですね。4社の協業で、いろいろなソリューションの組み合わせによる多彩な提案が可能になります。IBM iのプリンティング／アウトプットニーズは、私たち4社にお任せください、と強くお伝えしたいですね。🌀

UT/400-iPDCと@Tovasの連携



UT/400-iPDCとFileVolanteとの連携



UT/400-iPDCと富士ゼロックス製品との連携

