

株式会社大田花き

帳票送付コストの削減へ向け @Tovas導入で基盤整備

- POINT**
- 1日2000枚の帳票送付コストの削減が課題に
 - @Tovas導入で「郵送」から「メール送信」へ
 - UT/400-iPDCにより、さまざまなコスト削減効果も

COMPANY PROFILE

創立：1989年
本社：東京都大田区
資本金：5億5150万円
売上高：267億3800万円（2009年3月）
従業員数：175名
<http://www.jetlc.co.jp/>

花き販売明細書を 毎日2000枚送付

切り花や鉢植えなどを扱う日本の花き卸売市場は、全国に約140市場。年間の取引額は約4000億円（2008年）だが、その約7%を占め、東京都中央卸売市場の卸売業務を東京都から委託されて運営しているのが、株式会社大田花きである。花きの卸売事業者として国内第1位、世界を見ても第2位のポジションにある（第1位はオランダのアールスメア市場）。年間の取扱アイテム数は、切り花が12000種、鉢物8000種。全国5000の生産農家と1000の花専門店と取引を交わっている。

花き卸売ビジネスは、情報との戦いである。前日の午後3時までに翌日の市場に出品される花き情報が、主にFAXと電子メールを使って寄せられる。大田花きではこの情報を即座にデータベース化し翌日の取引に備えるが、花き卸売は「同じ銘柄が平均3ケースしかない多品種少量ビジネス」（平野俊雄 執行役 情報システム本部長）である。1日に扱うのが5万ケースならば、約1万7000行の新規データが発生する。そして、データベース化された膨大な数の商品は、ただちに「OLIVE and HANAKO」という同社開発のインターネット受発注システムへ流され、受注を受け付ける。「2000年にスタートさせたインターネット取引は一時期、全取引の20%を超えるところまで伸びましたが、このところ落ちてきています。インターネット上の価格を“リストプライス”的に見て、電話による売買交渉が増えているためです」と平野氏は説明する。

このインターネット取引を含め市場で売買が成立すると、その日のうちに都道府県の花き連合会や生産農家に対し「仕切書」と呼ぶ報告書（帳票）を発送（発信）する。送付する仕切書は1日約2000枚にも上る。また、現在、市場は「せり」と「相対」（直接売買）の2

つの取引で構成されている。せりが市場での取引の25%、相対が75%の割合である。せりは卸価格が公開されるが、相対は非公開である。これに対して大田花きでは、顧客満足向上の一環として「サンシャインルール」という独自ルールを設け、その生産者すべての取引明細をインターネットで公開している。

送付コストの削減に @Tovasを選択

花き市場は、2008年のリーマンショック以降、世界規模で低迷が続いている。日本市場も例外ではなく、大田花きは2009年3月期に初めて10%近く業績が落ち込んだ。

そこで同社では、業務全般にわたり利益体質を高める取り組みを開始したが、システム面で取り組んだのが、仕切書の送付にかかるコスト削減である。

同社ではこれまで、取引先の種別や要望に応じて郵送・FAX・EDIの3通りの方法で仕切書を送付してきた。内訳は、郵送が全体の30%、FAXが70%である。EDIは他の送付と併せての送信となっていることが多い。FAXは、IBM i上のスプールデータをそのまま送信できるネクスウェイの「FNX



平野 俊雄氏
執行役
情報システム本部長

e-帳票FAXサービス」(以下、FNX)を利用してきたが、最初にコスト削減の対象として目を付けたのが、最も経費のかさむ郵送だった。

「以前から、仕切書の送付にかかる手間とコストを何とかできないかと考えてきました。そうした折に、ふと目にした記事からコクヨS&Tの@Tovasに関心を持ち、このサービスなら懸案の課題を解決できるのではないかと思います、検討を開始しました」(平野氏)

@Tovasは、サーバー上のデータを、インターネットを介してFAXまたはメール送信するサービスである。データを安全に低コストで送信できるのが特徴で、セキュリティやトレーサビリティの付加サービスもある。IBM iの場合は、スプールデータをアイエステクノポートのUT/400-iPDCを介して引き継ぎ、インターネット経由でFAXやメール送信する。

平野氏が目を付けたのは、郵送していた仕切書の電子メールへの切り換えである。しかもこれが実現すれば、郵送にかかる直接コストだけでなく、IBM i上で作成した仕切書を自

動的にFAXまたは電子メールへ振り分けられるので、作業を大幅に効率化できる。

もちろん、電子メールへの切り換えには取引先の了解が不可欠である。そこで、一部の取引先に打診したところ「上々の反応が得られた」(平野氏)ので、@Tovasの導入に踏み切った。また、この決定の前に、コクヨS&Tとネクスウェイが提携し(エンタープライズ向けクラウドサービス「企業間帳票流通基盤サービス」を共同提供)、@Tovas経由でFNXを利用できるようになったことも「意思決定のフオーになった」という。

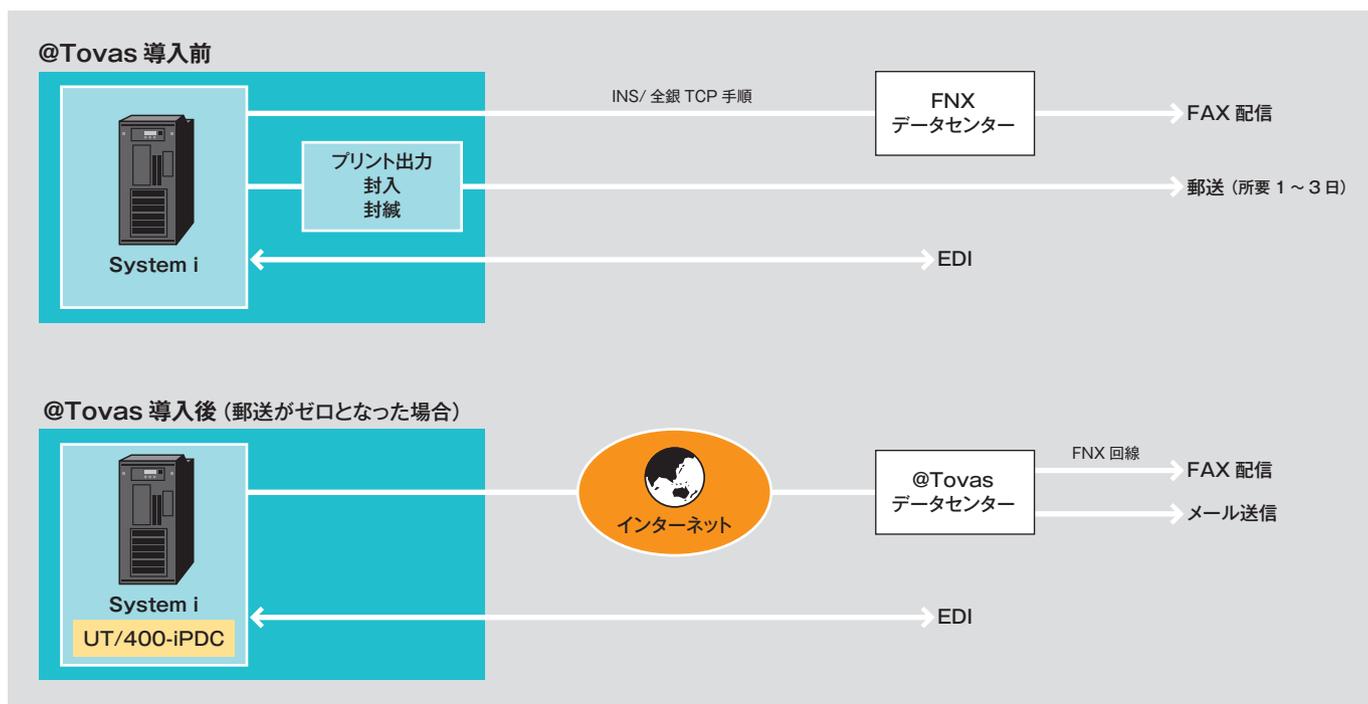
UT/400-iPDC導入で帳票を自社開発

2010年2月に、連合会、農協向けの仕切書を従来のFNXから@Tovas経由に切り換えた。また、郵送分の約20%を電子メールへ切り換えて送信を開始した。「FAXに限れば、送信手順はこれまでと変わりませんが、センターへの送信方法が全銀TCP手順から

FTPに変わったので一瞬で作業が終了します。また、電子メールは開封確認ができるので、未達・不達の管理が容易になりました。メールで仕切書を受け取るようになったお客様は、その日のうちに販売額を確認でき、電子データとしても保存できるので重宝に感じてもらえるようです」と平野氏は語る。

さらに、@Tovasを利用して以降の仕切書は、すべてUT/400-iPDCで作成された。帳票の設計や改修は従来、外部に依頼していたが、UT/400-iPDCの導入により自社で行うようになった。「UT/400-iPDCは、高機能でありながら扱いが簡単なので、自社で帳票作成ができるようになりました。仕切書以外の社内帳票も、順次作り変えていく予定です。この面でも、コストダウンが可能だと考えています」(平野氏)

仕切書送付にかかるランニングコストは、「次年度までに半減」を目指す。「郵送やFAXしているお客様にいかにも説明し、メール受信のメリットを感じていただくかが今後の課題」と平野氏は言う。 i



図表 大田花きの「仕切書」送付システム