

# FAX/ファイル送信ASPサービス

@TOVAS  
×  
FNX

導入  
事例

## USER COMPANY

### OTA 株式会社大田花き

ファイル送信とFAXを連携したトータルソリューションで  
取引先への伝票郵送にかかるコストを大幅に削減。  
業界スタンダードシステムへの期待も高まる@Tovas

全国に約142の卸売市場が存在し、活気に満ちた取引が、毎日展開されている花きマーケット。その中で、市場規模、取扱高ともに国内第1位の座を堅持しているのが、株式会社大田花きだ。年間取り扱いアイテム数は、切り花12,000種、鉢物8,000種にもおよび、規模・システム・機能のあらゆる面で世界屈指の存在だ。同社ではこれまで、仕切り書や納品書などの膨大な伝票の配信業務に、郵送とFAX、メールを併用していた。しかし、経費削減の観点からコストのかかる郵送分を別の方法に置き換えることを検討。データを簡単にPDF帳票化でき、従来から利用していたNEXWAYのFAXサービスと連携可能なココヨS&T株式会社の@Tovasの導入に踏み切った。2010年3月本稼働を目標に、現在、テスト運用が進められている。本稼働後には、年間経費が半減できる見とおし。また取引先にとっても、データ再利用の可能性が高まるなど、大きなメリットが生まれている。

#### BACKGROUND

#### 経費削減の観点から

#### 導入の背景

#### 見直しをかけた伝票郵送業務

大田花きには、都道府県の花き連合会や花き農家などの出荷者に対し、市場での販売額を「仕切り書」という帳票で報告する業務がある。そのチャンネルは、郵送、FAX、電子メールと取引先に合わせて多岐にわたり、その数は毎日2,000枚にも上るといふ。そうした中、2008年9月に米国を起点に世界同時不況が発生。この波は日本の花きマーケットも直撃、大田花きも大きな影響を受けた。全社的に経費削減が一つのテーマとなり、伝票配信業務の見直しを図ることに。焦点を当てたチャンネルは郵送分だった。負担の大きい郵送費を削減したいというのが、社内の情報システム全体を統括する平野俊雄氏の掲げたプランだった。

#### PASSAGE

#### 帳票を簡単にPDF化し送信できる点を評価

#### 導入の経緯

#### 既存のFAXサービスとの連携力も導入を後押し

情報収集をはじめた平野氏の目に留まったのが、FAX/ファイル送信ASPサービス @Tovasだった。記事を読み、興味を惹かれたところへ、偶然にもココヨS&Tから直接セールスの電話があり、「運命的な出会いを感じた」平野氏は、詳細を聞けば聞くほど@Tovasをさらに「お

## USER PROFILE



### 株式会社大田花き

設立:1989年1月

資本金:5億5,150万円

従業員数:175人(嘱託1名含む)

それまでの常識を覆した、コンピュータ制御による「自動セリ・システム」の実現を皮切りに、伸長が続く期待のマーケット、花き市場の公正な価格形成や流通改善にもたらした影響力は計り知れない。取扱高(売上高)は、年間267億円を超え、国内第1位。全国で8万を超える生産者と、24,000店にのぼる花専門店を結ぶ架け橋となっている。

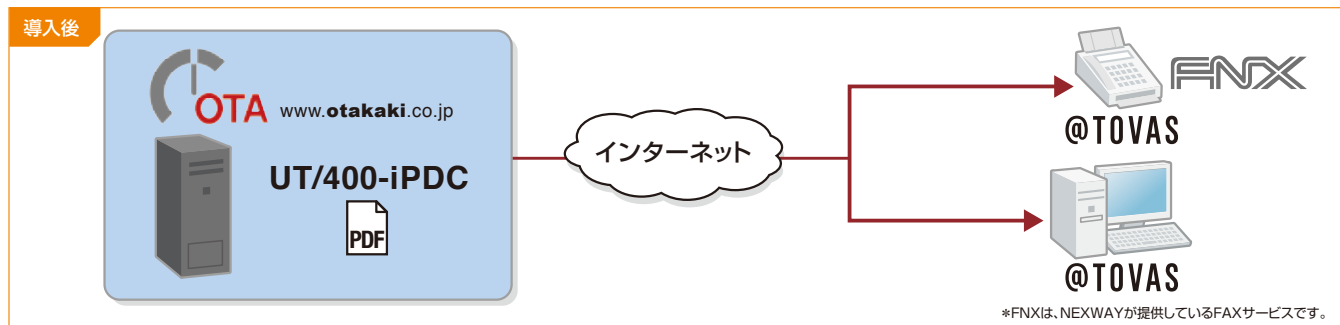
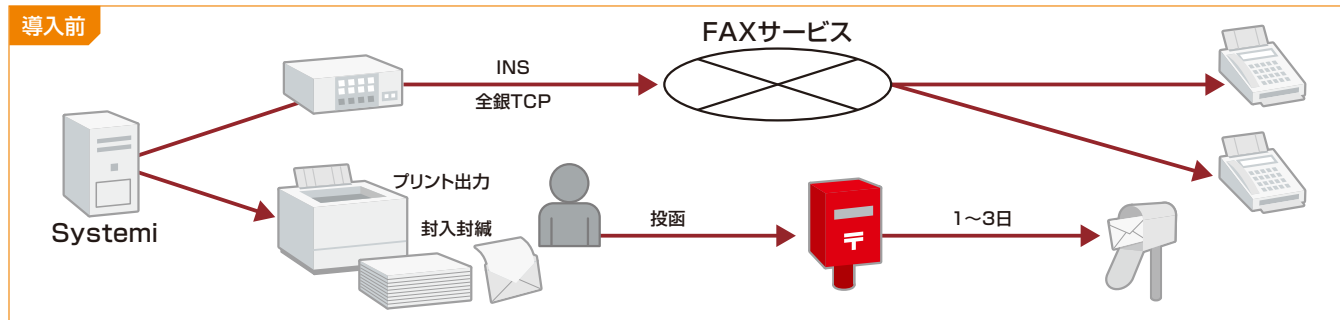
URL:<http://www.otakaki.co.jp>



株式会社大田花き  
執行役  
情報システム本部長  
平野 俊雄氏

もしろい」と思ったという。その理由は、1つのツールでありながら、相手先に対して、帳票をメールで送ることもできれば、FAX送信もできる。しかも、ホスト内でデータをPDF化するソフトウェア UT/400-iPDCもセット化されており、@Tovasを連携させることで、これまでの帳票設計のような高度な専門知識がなくても、自由にレイアウト加工が可能。外部のシステムインテグレータに依頼する必要もないという。スピードの点でも、コストの点でも抜群の優位性を感じた。ただ一つ、心にひっかかっていたのがFAXの問題だった。すでに大田花きでは、10年ほど前からNEXWAYのFAXサービスを伝票送付業務で利用しており、ピーク時には2,000枚にも上る同時送信がきわめて安定的に運用されてきたという確たる実績があるのだ。「できれば、この部分は変更せずに使いたいと思っていました。長年お付き合いのあるNEXWAYさんにも、他社への切り替えの話は、切り出しづらかったですし…」と平野氏は、苦渋の選択に悩んでいた当時を満面の笑顔で振り返る。そこに飛び込んできたのが、ココヨS&TとNEXWAYの協業というニュースだった。両社がエンタープライズ向けクラウドサービスとして「企業間帳票流通基盤サービス」を立ち上げ、@TovasとFAXサービスを連携させるという。2つのサービスを併用したいと考えていた平野氏にとって、またとない朗報だった。

■システム構成図



RESULT

**伝票郵送費は半減の見込み**  
**導入の効果** データ再利用の可能性も高まる

新しい帳票送付サービスは、2010年3月の本稼働に向け試験運用が始まっている。複数ある帳票の送付先のうち、都道府県の花き連合会向けがまず実装され、これまで郵送で送られていた分の20%が電子メールへと切り替わっている。システム変更について相手先に詳細説明を行って了解を得てからの切り替えとしているため、時間はかかるが変更後の反応は非常に良好だという。それは、郵送に比べてその日の販売額が迅速に把握できる上に、それらの数字を電子データとして保管可能だからだ。従来から、大田花きのホームページを使ったデータのダウンロードサービスを提供してはいたが、電子メールでのPDF帳票送信でひと手間減るといわけだ。大田花きにとっても、電子メールで送信した伝票については開封が確認できるため、未達・不達の把握が容易になった。

伝票の送付先は、個人の花き農家まで含めると約4,000件ある。今後は



「安定した本稼働をめざして、これからも全力でバックアップしていきたい」

コクヨS&T株式会社  
 ドキュメントソリューション事業部  
 @Tovas事業開発部 SaaS推進チーム  
 チームリーダー  
 三浦洋介



「このシステムが業界のスタンダードに発展できるよう頑張っていきます」

株式会社ネクスウェイ  
 ビジネスソリューション推進部  
 営業グループ  
 統括営業チーム  
 市川真由美氏

そうした送付先へサービス導入を推進し、データの迅速な送付とともにこの業務に関わる経費の半減をめざす。平野氏によると、すでに達成の見込みは十分に立っているという。また、要望が多ければ、電子メールにExcelファイルな

どのデータファイルを添付し送信することも考えている。これは「企業間帳票流通基盤サービス」がオプションとして用意しているところから構想したのだそうだが、大田花きが実現しているデータのダウンロードサービス、今回のPDF帳票送信の発展形として、そういうサービスもありうるということだ。

さらに、帳票のPDF化が容易に行えることから、帳票設計が困難であるため電子化をあきらめたり、手動送信している他の帳票も、将来的にはこのサービス上に載せていきたいという要望もある。これにより開発工数やコストをかけることなく電子化でき、誤送信などヒューマンエラーによるセキュリティ低下の心配もなくなると平野氏は期待を抱いている。

SUCCESS FACTORS

導入の成功要因

**両社によるトータルソリューションにより理想的なレベルでサービスを実現**

「郵送費をできるだけ減らしたいというのが、そもそもの始まりだった。それを電子メールやFAXでの送信に簡単に置き換えられるというのが@Tovasの魅力だったが、FAX送信については10年前から利用していたNEXWAYのサービスに満足していた。サポートが必要ないほど安定的に動いていたし、価格にも競争力があり、送信枚数にも制限がなかったから。「いいとこどり」できればいいのに、と思っていたところへ協業のニュース。今回の導入はコクヨS&T、NEXWAYが手を組み、両者でトータルソリューションを提供してくれたことが何より大きい。」平野氏は今回の導入を振り返ってこのように語る。またASPサービスであることから、自社で回線を持ったり、アプリケーションを新たに開発する必要もない。帳票も簡単に増やせる。これらが大きな選定要因だった。同氏は、経費削減もさることながらデータの再利用など、この仕組みを活用することで得られる利便性にも着目しており、うまく軌道に乗せることで、「ゆくゆくは業界の帳票送信スタンダードへと成長させていきたい」と語る平野氏の、花きマーケットの将来を見据えた展望はつきない。

コクヨS&T株式会社

東京品川オフィス  
 〒108-8710 東京都港区港南1丁目8番35号  
 ホームページ URL  
<http://www.attovas.com>

お問い合わせ、ご相談はフリーダイヤル(全国共通)

専用フリーダイヤル ☎0120-594-550

@Tovas ヘルプデスク info@attovas.com

