

ファイル往復便サービス

@TOVAS

導入
事例

USER COMPANY



協力会社との契約業務に

時間と負担がかかっていた郵送作業。

@Tovasファイル往復便採用で、業務負荷を2/3に削減。

企業のメインITパートナーとして、ワンストップ・ソリューションを提供するシステム・インテグレータ 株式会社クレスコ。同社にはシステム開発に際して応援を仰ぐ協力会社が約300社ある。受注案件が発生するたびに、そのつど契約を結ぶのだが、郵送で見積依頼書や見積書、契約書などをやりとりするのは、相互の送受信に時間がかかる上に、紙文書の検索性が低いため正確な進捗把握が困難だった。

そこで採用したのが、双方向のセキュアな帳票送受信が可能で、価格体系がリーズナブルなコクヨS&T株式会社の提供するFAX/ファイル送信ASP・SaaSサービス @Tovasだった。

導入から3年、協力会社との契約締結業務になくならないインフラとして定着した@Tovasは、同社の業務負荷を35～40%削減するとともに、郵送による帳票送受信で状況が正確に把握できないために、大きなストレスを感じていた担当者の救世主となっている。

BACKGROUND

協力会社との契約締結業務に

導入の背景

大きな負担

システム・インテグレータであるクレスコには、システム開発に際して応援を仰ぐ協力会社が多数存在する。受注案件が発生するたびに、いくつかの協力会社に打診し、開発内容や価格、納期などがおさえればそのつど契約を結び、実際の業務を進めていく。この業務を担っているのが、ビジネスソリューション事業本部のパートナー購買担当部門のだが、従来は非常に大きな作業負荷を感じていた。同社と取引のある協力会社は約300社に及び、月間にして約300件の契約が同時並行で動く。郵送で見積依頼書や見積書、契約書などをやりとりするのは、相互の送信に時間がかかる上に、文書が今どこにあるかがつかみにくく正確な進捗管理が困難だった。それも2～3名で担当しているため、月末や、半期・四半期の初めなどは特に多忙を極めた。

PASSAGE

“往復便”サービスの存在と価格で

導入の経緯

@Tovasを選択

なんとかしたいと考えたパートナー購買担当部門は最初、自社開発や外部のEDI(Electronic Data Interchange)基盤の利用を考えた。しかし、数千万円規模の投資が必要で実現は困難だった。そこで、株式

USER PROFILE



株式会社クレスコ

設立:1988年4月1日
資本金:25億1,487万5,803円
従業員数:連結:1,293名

単体:974名(2010年10月1日現在)
業務システム(アプリケーション)開発、ミドルウェア開発・基盤構築、および組込型ソフトウェアの開発。3つの“屋台骨”事業を互いに連携させながら、ワンストップかつスピーディに、高品質のソリューションを提供している株式会社クレスコ。技術力はもちろん、企業の抱える問題やニーズを的確に捉え、迅速に対応する総合力を強みに、務めるは「メインITソリューション・パートナー」だ。

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



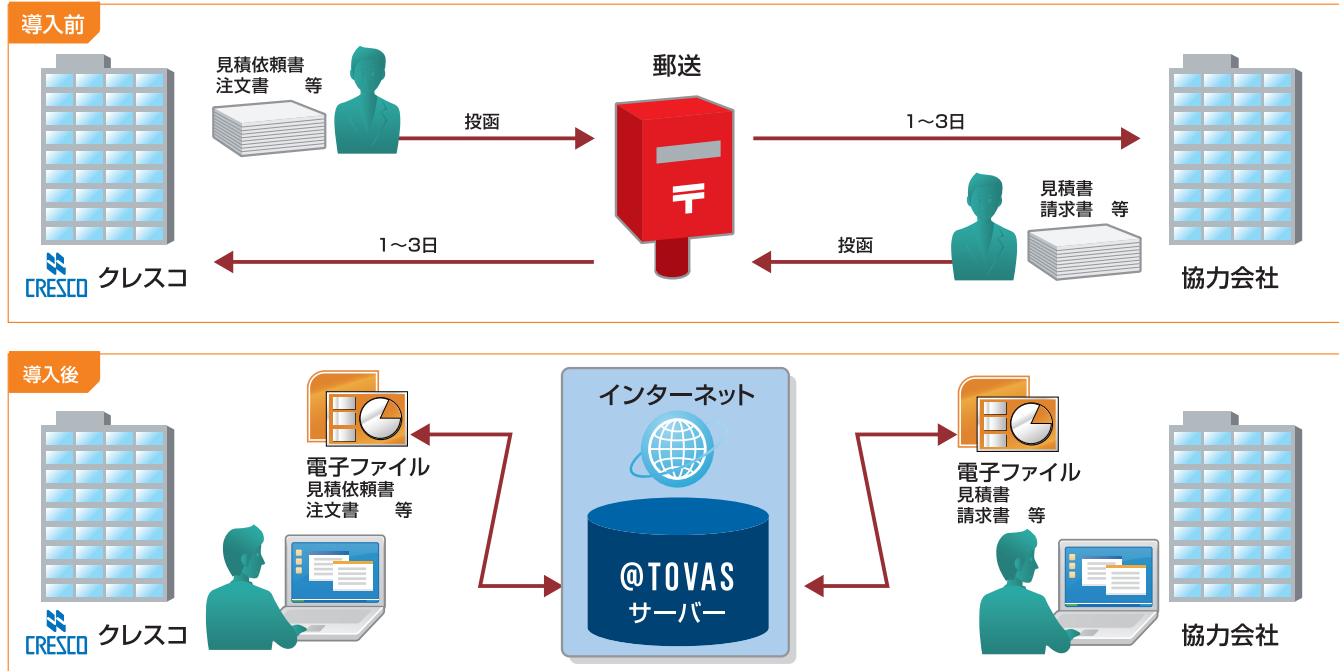
株式会社クレスコ
ビジネスソリューション事業本部
ジェネラルスタッフマネジャー
パートナー購買担当
横塚 忠氏

会社クレスコ ビジネスソリューション事業本部 ジェネラルスタッフマネジャー パートナー購買担当 横塚忠氏は、セキュアに帳票の送受信業務を提供しているサービス事業者を探した。いくつかの候補が上がった中で、最終的に選んだのが、コクヨS&T株式会社の提供するFAX/ファイル送信ASP・SaaSサービス @Tovasだった。横塚氏は選択の理由を次のように語る。

「1つは、ファイル往復便という他にはないオプションサービスが存在したことです。契約業務では双方向の帳票送受信が発生するため、協力会社からの返信もセキュリティを確保したいと考えていました。もう1つは、基本メニューの価格体系が非常にリーズナブルであったことです。

また、証跡がとれ、改ざんのリスクにも対応できるという、電子メールとは違ったメリットもあります。これらの理由で、「@Tovasがいいと思いました」横塚氏は採用にあたり、同社の情報システム部門にこのサービス利用について検証を依頼したそう。その結果、社内システムに影響を与えることなく純粋にサービスとして利用できる点と、「誰が、いつ、何を、誰に、どのように、行ったか」という情報が取得できる上にそれを第三者証明可能で、改ざんも防止可能と、セキュリティ的に安全・安心である点が評価された。それもあってパートナー購買担当部門は、@Tovas採用を正式に決定した。

■システム構成図



RESULT 導入の効果

**業務負荷が35~40%削減、
進捗管理も容易に**

2007年10月、クレスコはサービスを本格的に利用開始した。そこでは、同社と協力会社との主な帳票送受信は以下のようにになっている。まず、同社が協力会社に対して見積依頼を出し、それを受け取った協力会社は見積書を返す。双方で合意したら、クレスコから注文書を発行。このうち、見積依頼書と見積書の送受信にファイル往復便が利用されている。

利用から3年、同社において@Tovasは協力会社との契約業務になくはならないインフラになった。郵送で行っていたときは契約締結までに平均して20日はかかっていたが、遅くとも2週間以内に終了するようになった。作業も@Tovas上に大きく集約できたため、業務負荷は35~40%も減った。しかも、以前の帳票を閲覧・検索する“後追い”業務の簡素化なども含めると、削減効果はさらに高いものになるという。また最近では、利便性を活かし、協力会社に対するアンケートや統計調査を行う際にも@Tovasが利用されている。

導入により、何より容易になったのは契約の進捗管理だ。これを、株式



株式会社クレスコ
ビジネスソリューション事業本部
ジェネラルスタッフリーダー
パートナー購買担当
磯村 誠二氏

パートナー購買担当 磯村誠二氏は次のように語る。

「これまでは、郵送した書類を“受け取っていない”といわれたら、それ以上追いかけることができませんでした。今は、@Tovasのファイル管理センター上で、何をいつ送ったか、先方がダウンロードしたかどうかを簡単に把握できるため、原因を明らかにして次へ進むことができます。これは、業務効率面でも、担当者のストレスを減らすという意味でも、大きい効果です」

くわえて、@Tovasの利用で、協力会社は帳票を郵送で送受信する手間やコストが削減できるようになった。このことで同社は協力会社から“助かる”と感謝を受けており、両社間の信頼関係が向上している。

SUCCESS FACTORS

NotesとのAPI連携、

導入の成功要因

先方に利用負担のないことが貢献大

すっかりクレスコのビジネスに定着した@Tovasだが、導入に成功した要因は何だったのだろうか。

第1は、同社が@Tovasへの移行を前向きに検討したことだ。前述のように収入印紙や印鑑などが存在するため、一般的には重要書類の電子化は困難と思われがちだ。同社は関係法令を当たり、適用可能なところで採用するという判断を下した。

これは、@Tovasを導入することで担当者の業務負担が減らせるという確かな目算があり、実際にかなり削減できたからである。それが第2の理由だ。

今回、実はクレスコ社内からの@Tovas送信は、API連携によりNotesクライアントから行われている。社内での情報流通に活用し、操作的にも慣れ親しんでいるNotesクライアントを担当者がそのまま使えたことも、違和感のない業務改革を実現した。これが第3のポイントだろう。

第4として考えられるのは、協力会社にコストやシステム面で負担がかからないことだ。インターネットに接続できる環境さえあれば、クレスコとの帳票送受信を@Tovas経由でセキュアに行えるというのが、協力会社の間で利用が広がった大きな理由だ。

@Tovasの安定稼働を享受している現在、同社では基幹システムとの連携で、業務を一部自動化することも構想に上がっているという。「よほどのことがないかぎり今後も使い続けていく」と語る横塚氏。協力会社との契約業務プロセスを一変させた、新しいテクノロジーサービスに対する同社の信頼はとて厚い。

※掲載中の写真の無断転用は一切禁じます。

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

