

## 色材の受注業務で、数百万円のファクス通信費削減を可能にし、基幹システムへの入力作業の効率化を実現。

大阪に本社、東京・名古屋に事業所を置き、最先端の色材の専門商社として活躍する山本通産株式会社様。

業務効率化の一環として、ファクスでの受注業務の効率化を目指し、「Fax Receiver\*」「Fax Transmitter\*」を導入しました。

\*本事例における「Fax Transmitter」および「Fax Receiver」は、リコーグループであるリコー(株)が開発した商品です。なお文末で紹介している「Ridoc FAX Transmitter」は「Fax Transmitter」、「Ridoc FAX Order-Flow」は「Fax Receiver」の後継商品として、それぞれ新たにリコーが開発したものです。



### 「色材」の専門商社として 材料からソリューションまで提供

最先端のファインケミカル製品のコンサルタントとして、「色材」を中心に扱っている山本通産株式会社様。色材のなかで、同社の主力取扱商品であるのが塗料・インキ・プラスチックに使われている「顔料」です。「近年は、先端分野への色材も多く取扱っています」(八木様)。また、色関連の事業としては、色を測る精密機器も扱っています。このように同社は、色材専門のトップ商社として、“エキスパートサービス”



山本通産様が運営するサイト「顔料市場」。世界的なメーカーの顔料関連の情報をはじめ、取扱商品の安全情報のデータベースの提供も行っている。  
※「顔料市場」は、山本通産株式会社様の登録商標です。

ビジネスを展開しています。

### 業務効率化のためファクス受注業務のペーパーレス化をはかる

大阪、東京、名古屋の事業所で、個々に塗料メーカーなどからファクスで注文を受けている同社では、業務の効率化の一環として、大阪に受注センター(OPC:オーダープロセッシングセンター)を2008年に開設。2009年から本格稼働を予定しています。「各地域でまちまちだった注文書の処理をひとつにまとめたかったのです」(八木様)。従来は、オペレーターが注文書の受信紙を取りに行き、自席に戻って基幹システムに受注入力。さらにファイリング作業がありました。また、注文書の項目に不明な点があると、そこで入力作業がストップしていました。「これを解決

するために、ファクス受信をPCのモニター画面で確認し、入力できるものからどんどん処理し、不明なものは担当者に渡して解決してもらう。ペーパーレスと入力業務の効率化の仕組みを考えていました」(千野様)。そこにタイミングよくリコー関西では、ファクスの送受信をペーパーレスで処理できる仕組みをご提案しました。

### ファクス受信モニターの使いやすさが導入の決め手

「ファクス送受信をペーパーレスで行えるシステムは、他社にもありました。しかし、リコーのFax Receiverはモニター機能が群を抜いて優れていた。また、任意のあて先に“注文請け書”を自動返信できる設定機能は、Fax Transmitterにしかなかったのです」(千野様)。



山本通産株式会社  
常務取締役

八木 宏規様

こうして、同社では他社製品と比較検討した結果、自由度が高いリコー製システムの導入を決定。2008年10月から試験的に運用を開始しました。「大きなサーバーでシステムを構築し直したわけではない。PCレベルで運用できる導入コストも魅力的でした」(八木様、千野様)。

### 通信コストを抑えながら ファクスをまとめる仕組みも実現

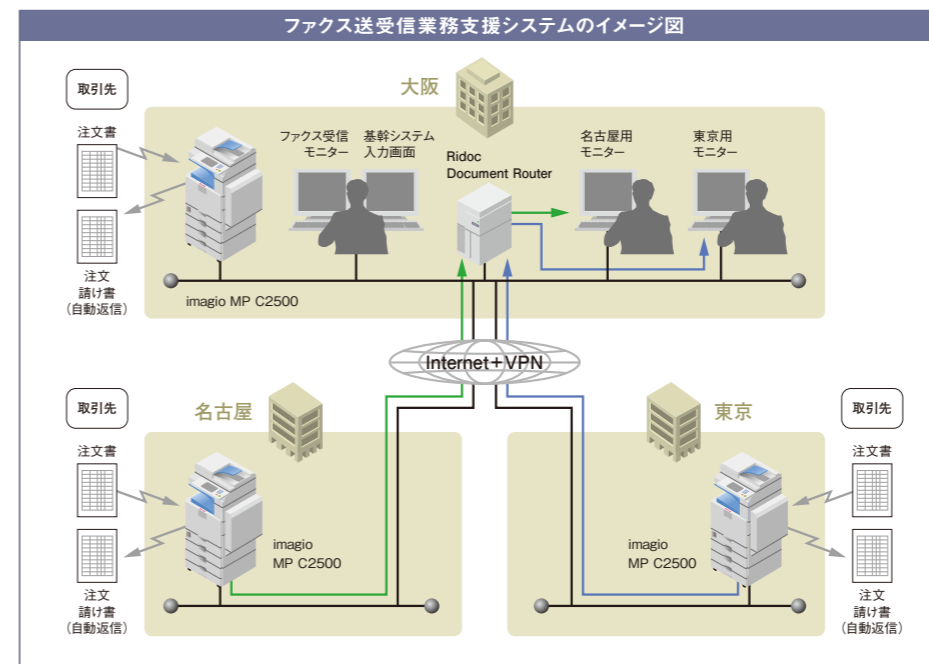
OPCは各拠点の注文書をまとめる役割も担っていますが、その実現には次のような課題が浮かび上がりました。●フリーダイヤルを設けた場合の



山本通産株式会社 情報システム部  
オーダープロセッシングセンター リーダー

千野 岳一様

通信費全額負担 ●各事業所で受けたファクスを大阪に再度送信する場合の通信費のムダ。そこでリコー関西では、ペーパーレスに加え、デジタル複合機 imagio と Ridoc Document Router を提案。「各拠点のファクス受信を社内のLANを利用し大阪で全部見られるという仕組みでした」(千野様)。年間約1,400件のお得意先からファクスで注文書を受け、1日に約200の受信件数がある同社では、フリーダイヤルに比べ、数百万単位での大幅な通信コスト削減を見込んでいます。また、たとえば東京で受けた注文書を大阪に再度ファクスする通信コストを考えると、年間約57万円も削減できるということです。\*前年度の通信実績による試算。



### 過去の受注履歴をすぐに 検索できるというメリット

同社では、当初想定していた以外のメリットとして、注文書の履歴が検索しやすいことをあげています。「以前、紙で注文書を管理していたときは、必要な文書を調べるために倉庫をひっくり返すようなことがありました。今は、“得意先名”と“日時”がTIFFファイル名に残っているので、“過去にすぐ戻りやすい”のです」(千野様)。今後、お客様からの問い合わせなどにも、さらに迅速な対応が可能になるということです。

### 将来的に、さまざまな文書の ファクス送受信で活用していく

同社では、今後さまざまな業務でシステムを活用していく考えです。「たとえば、化学品に関する膨大な紙の品質規格書を、電子文書で一元管理して、画面上で検索しそのままファクス送信できるといういいですね」(八木様)。リコーの対応については、「まだ100%望むまで達していませんが、対応の仕方は非常に満足。これからも色々情報交換して、いいシステムにしていきたいと思います」(八木様)。「私たちが目指す仕組みをつくるためには、細かい部分でまだまだ要望事項があるので、ぜひ検討してください」(千野様)というご要望をいただきました。最先端のケミカル製品分野で、顧客ニーズにきめ細かにトータルソリューションで応えている山本通産様。私たちリコーも、つねにお客様起点で、新たなソリューションを展開していきます。

ファクス送受信業務支援システム  
Ridoc FAX Transmitter  
Ridoc FAX Order-Flow  
<http://www.ricoh.co.jp/products/list/ridoc-fax-transmitter>

