



富士ゼロックスオフィスサプライ株式会社 「Asteria」で複数の間接材調達ソフトウェアと 社内システムを接続

富士ゼロックスオフィスサプライ株式会社は、富士ゼロックス・グループのサプライヤとして、幅広くサプライ品を提供している。最近では大手顧客企業にコピー用紙やトナーカートリッジを販売する際の取引の効率化が課題となっており、インフォテリアのXMLベースのBtoBサーバ「Asteria」を導入することで、業務の大幅な効率化を目指す。BtoBシステム構築の経緯、BtoBサーバ導入メリットなどを販売推進部長 金井優氏と同部プロフィットパートナーシップ推進チーム チーム長 岩井清隆氏に話を伺った。



富士ゼロックス
オフィスサプライ株式会社
販売推進部長
金井 優 氏



富士ゼロックス
オフィスサプライ株式会社
販売推進部 プロフィット
パートナーシップ推進チーム チーム長
岩井 清隆 氏

会社概要

富士ゼロックスオフィスサプライ株式会社
「ザ・ドキュメント・カンパニー」を掲げる富士ゼロックス・グループのサプライヤとして、幅広くサプライ品を提供しています。特にコピー用紙に関しては、品質、技術力、供給力など、あらゆる面で業界をリードしています。
所在地: 東京都千代田区神田駿河台2-5-12
お問い合わせ: 03(3295)6381(代表)
<http://www.fxos.co.jp/>

関連サイト

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社
<http://www.naisis.co.jp>

受発注の電子化・自動化をめざしてBtoBサーバ導入を決定

企業内消費財のサプライヤ大手、富士ゼロックスオフィスサプライ株式会社(以下FXOS)では、大手顧客企業にコピー用紙やトナーカートリッジなどを販売する際の取引の電子化・自動化を業務効率化の課題として検討していた。FXOSと顧客企業間の受発注に関するさまざまなデータのやり取りは日々膨大な量にのぼり、これを電子化・自動化することで効率を大幅に向上させ、サプライヤとしてさらに戦略的なビジネス展開に注力できると考えたからだ。FXOSでは、標準のデータフォーマットであるXMLをベースとして、企業間のデータを自動的に交換できるBtoBサーバの採用が最適であると判断した。

電子調達ソフトウェアを導入する大手企業の増加

昨今では、文具やチケット、オフィス家具などの企業消費財購入を支援する電子調達ソフトウェアの導入により、コスト削減を進める大手企業が増えている。アリバ社の「Ariba Buyer」やSAP社の「SAP Enterprise Buyer」などが代表的なソフトウェアとして出荷実績を伸ばしている。「Ariba Buyer」では、導入企業(バイヤー)は企業間取引ネットワーク「Ariba Commerce Service Network(以下、ACSNetと略記)」を経由して、サプライヤが提供する電子カタログから納品時期や価格などの最適な商品を選んで購入することにより、コスト削減が可能となる。

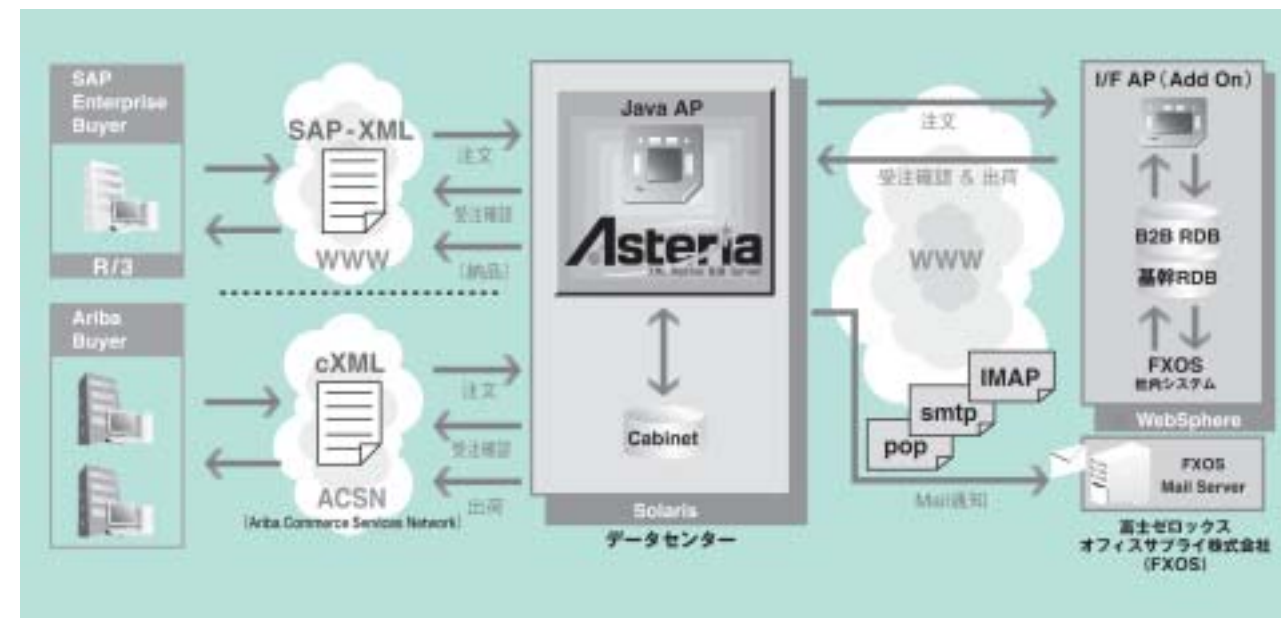
「SAP Enterprise Buyer」も同様な電子調達の機能を持つほか、企業の基幹業務を効率化するERP(Enterprise Resource Planning)パッケージ「R/3」との連携も実現可能にしている。

「Asteria」で「Ariba Buyer」および「SAP Enterprise Buyer」と社内システムを連携

FXOSでは、まずこの「Ariba Buyer」と「SAP Enterprise Buyer」の両バイヤー(買い手)向けソフトを導入している大手顧客企業との取引を自動化するため、社内システムとの連携を可能にするBtoBシステム構築に踏み出した。

「個別のお客様のご要望にあわせるためにシステム武装を開始しました。お客様の購買業務の最適化をお手伝いすることで、商品以外の部分でも付加価値をつけられると判断したからです。」とFXOS販売推進部長 金井氏は述べている。

「早速、BtoBサーバとして市場に出ているサプライヤ向けのソフトウェア製品を調査した結果、FXOSが必要とする機能をパッケージとして提供可能であること、『Ariba Buyer』や『SAP Enterprise Buyer』をはじめとする複数のバイヤーソフトとの接続が実現できること、といった条件を満たし、さらにコスト的にも妥当であったのはインフォテリアの『Asteria(アステリア)』だけだとわかりました」と、同部プロフィットパートナーシップ推進チーム チーム長の岩井氏はAsteria採用の理由を語った。他社製品の場合には、パッケージでの提供はなく作り込みが必要となるため、開発工数やコスト面で倍以上かかってしまう可能性があったという。



「インフォテリアは日本におけるXMLの第一人者としてさまざまなノウハウを持っていましたし、SAP製品に詳しいテクニカルコンサルタントがいたことも幸いでした。」

FXOSでは、まず「Asteria」を利用することで、インターネットを介してバイヤー企業側の「SAP Enterprise Buyer」と接続、SAP社の規定するBtoB用のXML言語である「SAP-XML」で購買発注、注文請書、出荷通知などの電文をやり取りする。また、これら取引情報は、FXOSのバックエンドシステムであるIBM AS400/DB2に蓄積され、受注から出荷までの流れを自動化する。これにより、FXOSはビジネスのスピード向上、コスト削減とともにユーザー・サービスレベルの向上に伴う売上増大を計画している。

さらに「Asteria」は、「Ariba Buyer」との取引ネットワーク「Ariba Commerce Services Network」が採用するcXMLとの連携をプラグインで対応する。「SAP Enterprise Buyer」および「Ariba Buyer」の両バイヤー・ソフトと連携したサプライヤ・システム構築は国内で初めての事例といえる。

「XMLそのものはまったく意識する必要はありませんでした。Asteriaがすべて吸収してくれたからです。いちばん苦労したのは、お客様から取り込んだデータを社内システムにマッピングする作業でした。」と岩井氏は語る。「ビジネスプロトコルで規格化されているとはいえ、お客様ごとに電文仕様はばらばらです。これをXMLで取り込んでビジネスプロトコル毎にマッピングし、本システム仕様に沿ったデータ定義のマッピングを行い、さらに社内システムに連携させるためのマッピング、と3段階の作業が必要でした。」

しかし、FXOSではこの作業を完了すれば、あとの社内的な手間はゼロになるとみている。従来は電話、FAX、で注文を受け、これを入力していた作業が原則的にすべて自動化される。「今後1~2年のうちには、大手顧客のうち半分は注文入力後の処理もゼロ化したい」と金井氏は目標を語る。

短期間でのBtoBシステム構築に成功

FXOSでは、8月末に「Asteria」の採用を決めたのち、10月後半に仕様を確定し、2002年2月にはカットオーバーという、きわめて短期間でのBtoBシステム構築が実現された。FXOSが「Asteria」を採用決定した時点では、インフォテリアは「SAP Enterprise Buyer」対応版の「Asteria」パッケージをまだ出荷していなかった。しかし、FXOSの要望を受け、さらに今後の「SAP Enterprise Buyer」の普及を見込んで、FXOSと一っしょに開発することに決めた。ここでノウハウを蓄積し開発された「Asteria for SAPR」は、2002年2月1日よりパッケージとして製品化され、提供を開始している。

FXOSのBtoBシステム構築には、「Asteria」を利用したサプライヤ・ソリューション提供に実績のある松下電工インフォメーションシステムズ株式会社(NAIS-IS)が選ばれ、トータルなサプライヤ・ソリューションを構築する。NAIS-ISでは、より堅牢なシステム構築のため、Sun Solaris対応の「Asteria」を利用したサプライヤ・システムの運用サービスをNAIS-ISのデータセンターで行う。

顧客企業の全社的な最適化をサポート

今後FXOSでは、「Asteria」をベースにその他ビジネスプロトコルを採用したバイヤー企業との接続も展開し、ユーザーの要望に合った戦略的な商品提供を展開していく予定だ。「お客様の購買業務だけでなく、その背景にある会計業務などの連携も考慮し、全社的な最適化をサポートしていきたいと考えています。そのためのツールがAsteriaです。」と金井氏は語った。