

TransAct FAX送信サービス

User Profile



株式会社モレーンコーポレーション 様

本社所在地：〒164-0003
東京都中野区東中野5-1-1
ユニゾンモール3F

設立：1993年5月

業種：医療製品の輸入販売

事業内容：●医療関連感染に関わる医療材料・機器の製造・輸入及び販売
●医療関連感染に関わるコンサルティング・リサーチ及びセミナー企画運営
●医療関連感染に関わる病院・病棟のデザイン、設計
●個人防護具を中心としたオンラインショップの運営
●在宅看護向け感染防止用医療材料・機器の輸入及び販売

正社員数：約40名

導入時期：2012年7月

代表者：代表取締役社長 草場 恒樹

URL：http://www.moraine.co.jp

平成3年に設立され、院内感染対策に特化した医療機器の販売、情報提供を行ってきた。感染管理先進国の欧米の先端医療施設で実施、導入されているシステムを研究し、国内の医療施設に院内感染対策のための製品やシステム販売を行っている。



株式会社モレーンコーポレーション
業務担当執行役員
樋掛 明洋氏



株式会社モレーンコーポレーション
ロジスティクス部
塚田 翔子氏

SIパートナー



株式会社アイネット
データセンター本部
クラウドサービス事業部
営業部 係長
森 大輔氏

世界No.1 クラウドERPスイート「NetSuite」と トランザクトのクラウド型FAX送信サービス連携で 納品書送付業務の省力化、顧客ニーズへの対応と 業務効率改善の両立に成功したモレーンコーポレーション

Before

- リストを見ながら手作業で納品書を作成、FAX送信
- 希望取引先への納品書送付に毎日1時間程度が必要
- 非効率な業務のため今後のニーズ拡大への対応が困難
- クラウドERPとオンプレミス型FAXサーバーとの連携が不適合

After

- NetSuite上で納品書のFAX送信業務を完結
- 対象取引先を選択して送信ボタンを押すだけでFAX送信完了
- 業務負担を増やさず今後のニーズにも対応可能な体制を構築
- クラウドERPとインターネットFAXでFAX連携を実現

在庫管理のシステム化が広まり 納品書の自動FAX送信要望が高まる

モレーンコーポレーションは、院内感染対策に特化した商品や情報の提供を事業としている。全国の医療機関のうち、モレーンコーポレーションの商品やサービスを利用しているのは約3千施設にものぼる。一部医療機関とは直接取引も行っているが、多くは各地に存在する医療機器ディーラーや卸問屋を介して取引されている。

「医療機器ディーラーや卸問屋は各地域に拠点を広げており、直接取引させていただいている相手先だけでも全国250拠点ほどに広がっています。院内感染対策のマスクやグローブは消耗品なので受注、納品は日々行われており、毎日100ヵ所前後からの受注に対応しております」

事業概要についてそう紹介してくれたのは、株式会社モレーンコーポレーション 業務担当執行役員の樋掛 明洋氏だ。FAXで届く発注書进行处理し、納品書を添えて商品を発送するというのが基本的な事務の流れだが、ここ数年はイレギュラーな対応を求められることが増え始めたという。

「医療機器ディーラーや卸問屋の在庫管理のシステム化が進み、在庫を効率的に管理するために発注に対する入荷予定を早く把握したいという要望が増えてきたのです。そうした要望に応えるため、納品書を個別に印刷してFAXで送信するという対応を取り始めました」

株式会社モレーンコーポレーション ロジスティクス部の塚田 翔子氏は、納品書にまつわる個別対応についてそう説明する。当初は納品書とFAX送付書を個別に印刷し、それをFAXで送信していたが、紙の無駄をなくすためにPCから直接FAX送信ができるソフトウェアを導入。しかし、納品書と送付書を個別に作成しなければいけないことになりはなかった。当時を振り返り、塚田氏は次のように語る。

「当日の受注状況をリスト化し、その中から納品書をFAX送信すべき取引先だけを抜き出したうえで、それぞれの納品書と送付書を作成してFAX送信していました。すべて手作業だったので、これだけで毎日1時間近くもかかっていました」

TransAct FAX送信サービス

株式会社モレーンコーポレーション 様

品質、技術サポートが決め手となり トランザクトのクラウド型 FAX送信サービスを選択

転機となったのは、2011年のNetSuite導入だった。NetSuiteはSaaS型で提供されるERPスイートで、世界で16,000を超える組織、110を超える国々で利用されている実績を持つ。その選定理由について樋掛氏はこう語る。

「SaaS型で、且つ短期間で導入できるなどの理由から選んだNetSuiteでしたが、実は、インターネットFAXと連携して納品書のFAX送信を自動化できることも、はじめから要件に含まれていました。手作業による無駄をなくし、業務の効率化を進めるためです」

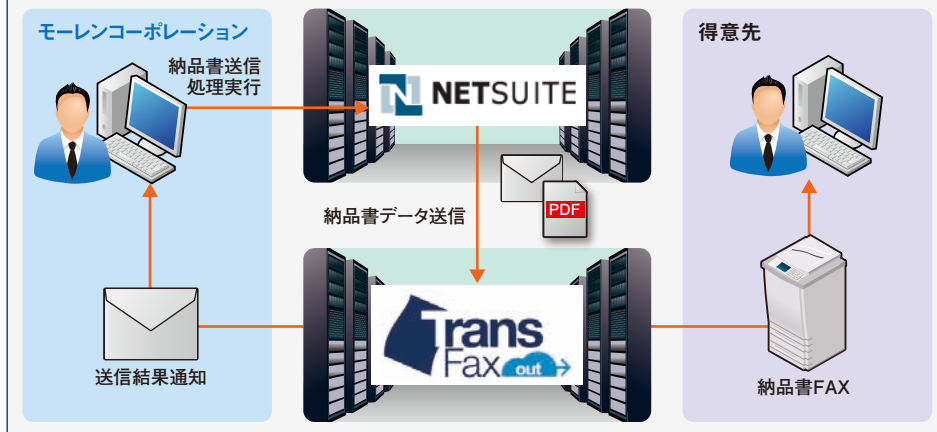
しかし、2011年1月にNetSuiteの本格稼働がスタートした当時は、インターネットFAXとの連携は行われなかった。業務への影響を抑えるためにまずNetSuiteを導入し、のちに納品書FAXの送信自動化を実装するという2段階のステップで進められたためだ。

「NetSuiteを使っの業務が落ち着いてきた頃、FAX送信の自動化へとステップを進めましたが、その道のりは思ったほど簡単ではありませんでした。当初から連携先候補として挙げられていたインターネットFAXサービスの品質に課題があることがわかり、サービス選定から見直さざるを得なかったのです」

樋掛氏は当時を振り返り、そう語った。NetSuiteのインテグレーションを担当した株式会社アイネットでは、当初から数社のサービスを連携先候補として挙げていた。しかしいずれも、1割から2割程度のエラーや未達を許容することが前提になっていたという。取引先への納品書送付に、1割もの未達があってはビジネスには使えない。結局アイネットは12社ものサービスを比較検討したうえで、トランザクトのクラウド型FAX送信サービスにたどり着いた。アイネットからの説明だけでなく、モレーンコーポレーションに来社したトランザクトからも説明を受け、樋掛氏も納得したうえでのサービス選定だった。

「品質や技術力が高いことはもちろんですが、トランザクトが来社して説明してくださり、FAXに

構成イメージ



関しては自分たちが責任を持って対応すると言ってくれたのが好印象でした」

顧客対応と業務効率化の両立が 企業、社員の成長をも支える

2012年3月頃から始まったFAX送信自動化機能の作り込みは、トランザクトとアイネットの協力体制によりスムーズに進み、同年9月頃には稼働を開始した。その効果について塚田氏は次のように語る。

「以前は1時間近くもかかっていた作業ですが、今は納品書を送付すべき取引先を選択して送信ボタンをクリックするだけ。ほんの数秒で終わるようになりました。あとは、FAX送信件数やエラー状況などを結果通知メールで確認するだけ。相手先の状況によってどうしても送付できずエラー終了した場合は個別に手作業で対応しなければなりませんが、それも1ヵ月に1回あるかないかといった頻度でしかありません」

ビジネスのスピードは医療業界でも高まっており、在庫管理のシステム化やリアルタイム化は今後も進んでいくだろう。納品書をすぐに送付してほしいという要望は今後も増えていく可能性が高く、業務負荷を増やすことなく対応できる体制を取れた意義は大きいと樋掛氏は言う。

「顧客のニーズに応えることも重要ですが、ルーチン作業に多くの時間をかけられるほど人員に余

裕がある訳でもありません。システムで対応できることはシステムに任せ、社員の時間をより生産的なことに使い、サービスの品質向上や社員自身の成長につなげていくことが大切です。顧客の要望に応えつつ業務効率化を果たした今回のFAX送信自動化がもたらしたメリットは、単なる作業時間の削減ではありません。社員という大切な資産をより活かしていくための、そして社員自身がより前向きなキャリア形成をしていくための基盤を得たのです」

NetSuiteとトランザクトのクラウド型FAX送信サービスの連携により、顧客のニーズに応える仕組みと、社員の働き方を改善する基盤の双方を得たと語る樋掛氏の言葉には、成長を続けるモレーンの信念さえ感じられた。

株式会社 トランザクト

<http://www.transact.ne.jp/>

〒150-0012

東京都渋谷区広尾一丁目9番16号 広尾宮田ビル7階
TEL.03-3442-7778 FAX.03-3442-7774

※ 掲載されている会社名および製品名、ロゴは各社の登録商標または商標です。