

企業間の受発注業務を支援する「COREC」 発注データの FAX 送信で利用者ニーズに応える 株式会社ラクーン

企業間取引を支援する多様なサービスを展開する株式会社ラクーンでは、企業間の受発注業務を Web 上で一元管理できるクラウド型受発注ツール「COREC (コレック)」を提供している。注目されるのは、サプライヤー（受注側企業）が COREC を使用してなくても、FAX で発注書が届けられる点だ。そして、その実現のために採用されたのがトランザクトのクラウド型 FAX サービス「TransFax」だ。

誰もが簡単に利用できる クラウド型受発注ツール「COREC」

企業間取引に関する Web サービスの提供を通じて、右肩上がりの成長を遂げてきた株式会社ラクーン（以下、ラクーン）。ファッション・雑貨の卸／仕入れのマーケットプレース「スーパーデリバリー」をはじめ、掛売り決済代行サービス「Paid」、売掛金の保証サービス「T&G 売掛保証」といったサービスを拡充してきた。

そんな同社が 2014 年 3 月から開始した新サービスが、企業間の受発注業務を Web 上で一元管理できるクラウド型受発注ツール「COREC」(<https://corec.jp>) だ。サービスの狙いについて、ラクーンの取締役 COREC 事業推進部長を務める阿部智樹氏は次のように説明する。

「企業の受発注の約 7 割は、いまだに FAX や電話で行われていると言われてます。しかし、それらの方法ではシステムへのデータ入力別途発生するなど、業務が煩雑になりがちです。こうした“非効率性”を解決するために、15 年以上のマーケットプレースの運営ノウハウを基に、インターネット上での受発注の“場”をサービスとして提供することで、受発注業務の効率化をビジネスとして支援しようと考えました」（阿部氏）

受発注の電子化で見込まれるメリットは多岐にわたる。サプライヤーは、自社システムへの手作業によるデータ入力が必要になり、業務を省力化でき、迅速な対応も可能になる。また、入力ミスに起因するトラブルも掃も可能だ。さらに、スマートフォンやタブレット端末に対応することで、場所や時間を問わずに発注業務が行えるため、多忙なバイヤー（発注企業）の業務負担も軽減できる。

これらのメリットをより多くの企業に享受してもらうべく、ラクーンは 2013 年 5 月、プロジェクトチーム

を社内に組織。システム整備に向けた要件定義を開始した。

FAXで発注書が届くことが、 問題解決の“切り札”

COREC が目指したのは、誰でも簡単に使え、バイヤー、サプライヤーの双方にとってメリットのある受発注ツールを提供することだ。しかし、それを実現するには大きな課題も残されていた。

中でも一番の問題は、サプライヤーが COREC を利用していない場合に発注データをどうやって届けるかということだった。先の阿部氏の言葉にあったように、受注業務に FAX を使っている企業は多く、FAX から別の受注手段となる COREC への切り替えは容易ではないことが見込まれた。そのため、FAX の問題を解決することが、サービスの利用拡大につながるかと判断した。

この“壁”を打開すべくラクーンが着目したのが、インターネット FAX だ。阿部氏は、「サプライヤーがたとえ COREC を利用してなくても、バイヤーが COREC で発注したデータから注文書を生成して FAX 送信することができれば、従来と同じように受注業務が行えます。その実現のために、インターネット FAX サービスとの連携も要件に盛り込んだのです」

このことを踏まえラクーンでは、ベンダーへのヒアリングなどを通じ 6 つの FAX サービスを比較検討。その結果、同社が 2013 年 10 月に最終的に白羽の矢を立てたのが、トランザクトのクラウド型 FAX サービス「TransFax」だった。

ラクーン COREC 事業推進部の栗田優氏は、「1 時間あたり 1 万枚の FAX 送信が可能で、高い安定性を備えていることに加え、コスト面でも TransFax が我々の要求に最も合致するサービスで

TransFax 導入 5 つのポイント

1. 2004 年から SOAP インターフェースを提供、実績多数
2. 1 時間あたり 1 万枚の処理能力
3. セキュリティに万全をきたすため、HTTP over SSL を採用
4. 鮮明な FAX 出力イメージ
5. 将来的には TransFax 受信サービスを使って受信した FAX の電子化を可能に

企業プロフィール

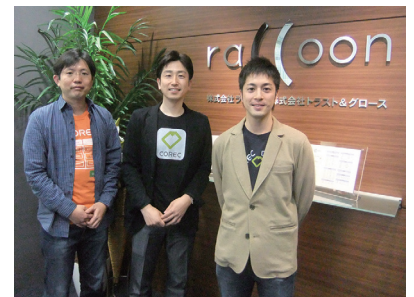
ra((oon

株式会社ラクーン

東京都中央区日本橋蛸殻町 1-14-14

1993 年 9 月創業。2006 年 4 月、東京証券取引所マザーズに株式上場。ファッション・雑貨の新商品や定番品を取り扱う企業間取引 (BtoB) サイト「スーパーデリバリー」をはじめ、企業間取引にまつわる Web サービスを展開。2014 年 3 月にサービスを開始したクラウド型の受発注ツール「COREC」は、すでに 500 社以上に利用されている。

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



取締役
COREC 事業推進部長
阿部 智樹 氏 (写真中央)

技術戦略部 開発第 1 チーム
リーダー
渡邊 政則 氏 (写真左)

COREC 事業推進部
栗田 優 氏 (写真右)

した。発注データの FAX フォームへの変換機能が高いことも高く評価しました」と選定理由を説明する。加えて、FAX 送信するためのインターフェースである SOAP 通信における、トランザクトの導入実績が突出していたことも評価された。

TransFax の利用が決定したことで COREC の開発作業は本格化した。もっとも、TransFax との連携に関しては、苦労はほとんどなかったという。ラクーン技術戦略部 開発第 1 チームでリーダーを務める渡邊政則氏は、「作業は極めて順調に進みました。接続用のライブラリを参考に手順書通りに設定を行うことで、特段の手間もなく接続できたほどです」と頷を緩ませる。一方で、COREC では企業情報や受発注のデータがやりとりされるため、最適なネットワーク構成や SSL の採用などを通じてセキュリティにも万全を期したという。

利便性を向上させ、より多くのユーザー様の役に立つ

こうして 2014 年 3 月に、COREC のサービスを開

始した。受発注に必要な基本機能は無料（無料プラン）ということもあり、サービス開始以来ユーザー企業数は右肩上がり推移し、5 月末時点でバイヤーとサプライヤーを合わせて 500 社を突破している。阿部氏は「ユーザー企業の業種や規模は様々で、アパレル・雑貨メーカーから小規模な飲食店や鍼灸院まで多岐にわたります。バイヤー側では、発注業務の電子化に前向きな企業でいち早く利用が進むとともに、サプライヤー側でも一部のバイヤーから注文を受け始めるなど、本格運用に向けて準備を進めている企業も少なくありません」と手ごたえを語る。

今後のテーマは、有料プランへの移行を促すための機能強化だ。そこでの鍵として阿部氏が挙げるのが TransFax の豊富な機能だ。

「COREC を利用することでバイヤー側はペーパーレスが実現しますが、サプライヤー側は FAX を使っている限り依然として紙が残ります。そこで、TransFax の FAX 受信サービスを利用して、受信した FAX を電子化することなども検討しています。いかに活用すれば最も効果的かを早急に見極めたいと考えています」（阿部氏）

阿部氏は今回のシステム整備を振り返りつつ、COREC の今後の展望について次のように述べる。「これほど短期でシステムを整備できたのは、トランザクトが公平な立場で我々が必要としていた FAX 送信に関する情報やノウハウを情報提供してくれたことや、問い合わせに対して迅速で正確な回答してくれるなど、手厚いフォローがあったからです。また、サービス開始後、TransFax に起因するトラブルは一切なく、サービス品質にも大いに満足しています。今後は COREC の機能強化を行うフェーズに入りますが、トランザクトにはぜひとも開発パートナーとして引き続き協力を仰ぎたいと考えています。COREC 単体での開発だけでなく、他社のアプリケーションやサービスと連携することで利便性を向上させ、多くのユーザー様のお役に立てるようにしたいと考えています」

● 構成イメージ

バイヤーが発注するとき/バイヤーの発注をまとめたニーズを実現



サプライヤーが受注するとき/サプライヤーの受注をまとめたニーズを実現

