

ASIS2010

[B1-4] 5月20日 15:35~16:25

伝票@TOVAS

クラウド活用による 「コスト削減」と「競争優位性」を実現する ビジネスモデルのご紹介

コクヨS&T株式会社
事業戦略本部
@Tovas事業開発部 部長

山崎 篤

KOKUYO
ひらめき・はがどり・こころまさ

ウイングアークテクノロジーズ株式会社
SaaS推進室 室長

岩本 幸男

Form&Data
ウイングアーク
テクノロジーズ



Form&Data
ウイングアーク
テクノロジーズ

KOKUYO

ひらめき・はかどり・こちよさ

会社案内



Form&Data
ウイングアーク
テクノロジーズ

KOKUYO

ひらめき・はかどり・こちよさ





- ・商号 :ウイングアーク
テクノロジーズ株式会社
(WingArc Technologies, Inc.)
- ・所在地 :東京都渋谷区円山町28-5
1st渋谷ビル
- ・設立 :2009年11月
(持株会社体制に移行)
- ・資本金 :1億円
- ・事業内容 :帳票システム・集計レポート
分野に特化したツール・ミドルウェア
製品およびサービスの提供
- ・従業員数 :175名
- ・売上高 :77億円(2010年2月期)

KOKUYO

ひらめき・はかどり・こちよさ

- ・商号 :コクヨS&T株式会社
(KOKUYO S&T Co.,Ltd.)
- ・所在地 :東京都港区港南1-8-35
(品川オフィス)
- ・設立 :2004年4月
- ・資本金 :30億円
- ・事業内容 :紙製品(ノート、伝票、ファイル等)、
文房具(金属文具、筆記具等)、
PC関連用品(インクジェットプリンタ
用紙、マウス等)の製造・仕入れ
及び販売
- ・従業員数 :551名
(グループ全体 5,037名)
- ・売上高 :855億円(2008年12月期)



Dr.SumEA



売上高



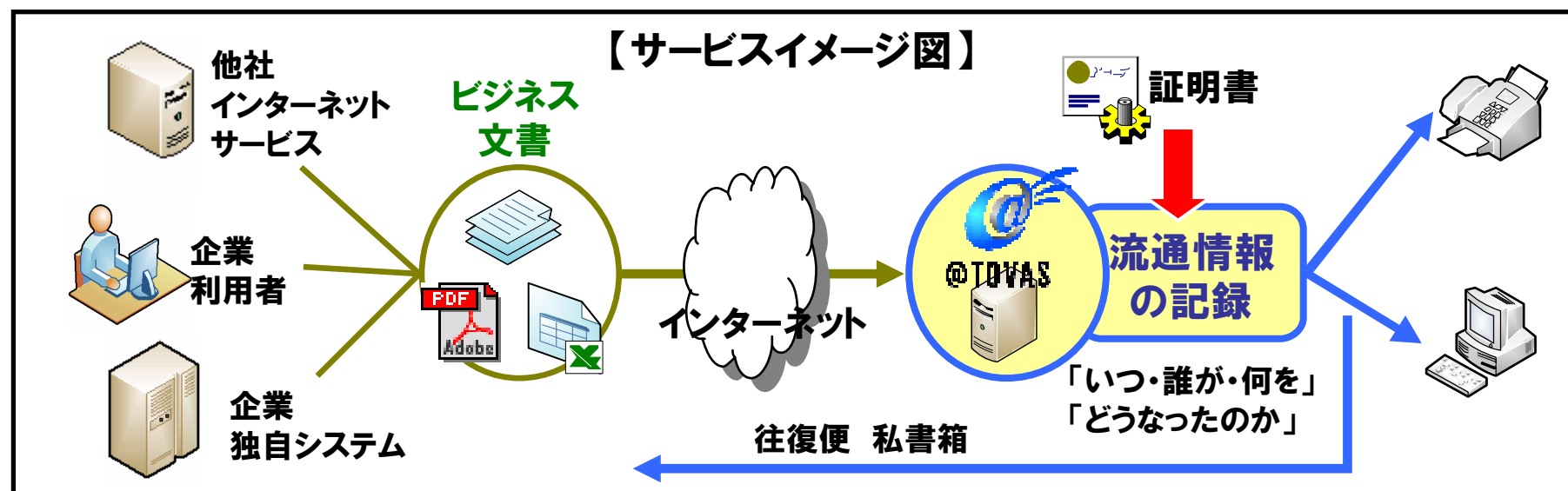


セキュアドキュメント配信プラットフォーム 「@Tovas(あっととばす)」のご紹介



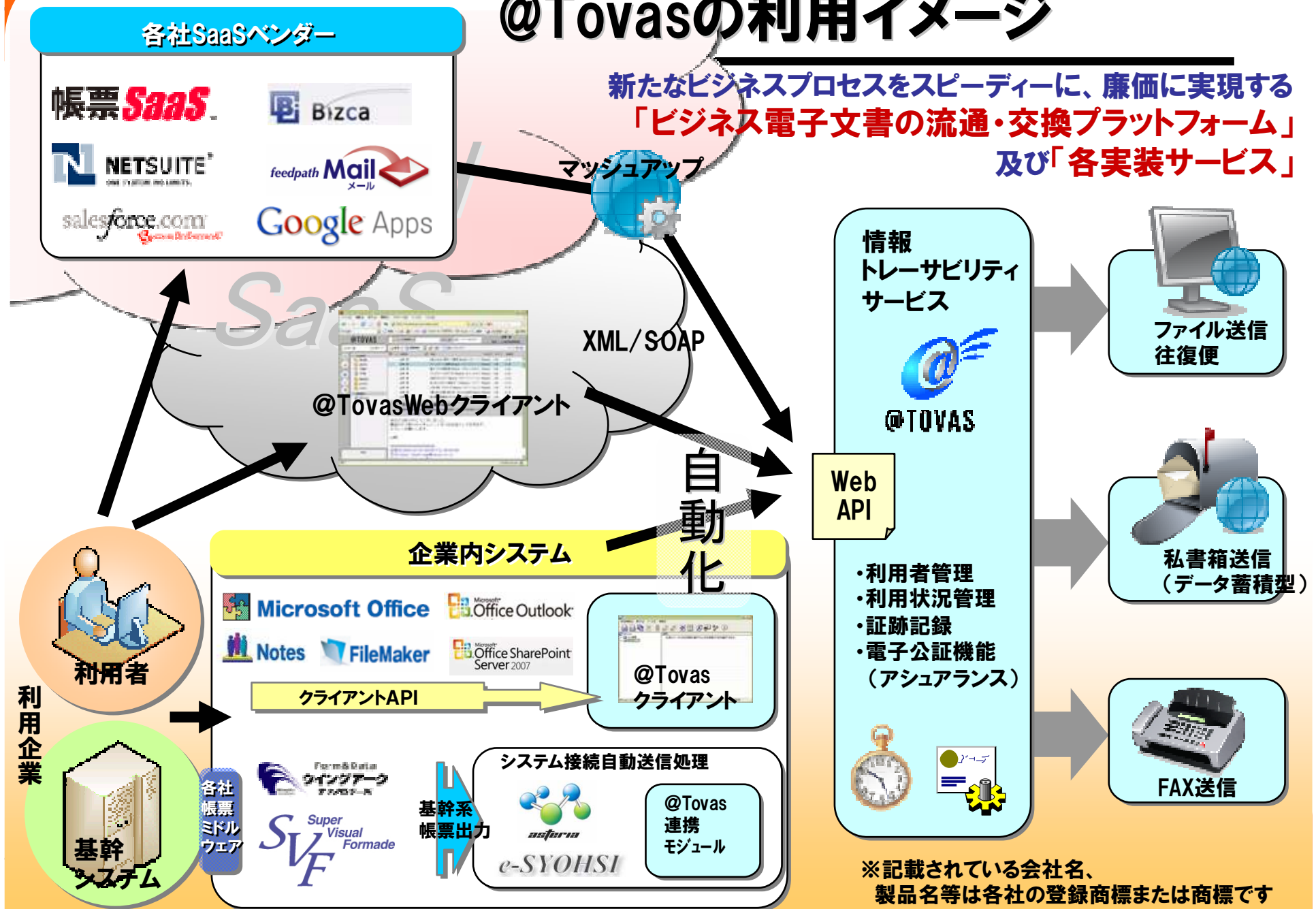
@Tovasとは、文書を「つくる・おくる・ためる」の「おくる（届ける）」 ことに **こだわった** SaaS型インターネットサービスです

1. 電子化された伝票/帳票類をやり取りする際に必須となる
「**情報トレーサビリティ(証跡記録)**」の提供
2. そのために求められる「**相互にトレーサブルな情報流通空間**」を
SaaS/ASP形式のプラットフォームサービスとして提供 ※SaaSとPaaSの**中間的
位置付け**
3. 幅広くご利用いただくために**システムインターフェイス(Web API)**を公開し、
他社サービスや企業独自システムとの連携が可能
4. 特定認証機関との連携により**信頼すべき第三者として**情報伝達サービスを提供



@Tovasの利用イメージ

新たなビジネスプロセスをスピーディーに、廉価に実現する
「ビジネス電子文書の流通・交換プラットフォーム」
及び「各実装サービス」



※記載されている会社名、製品名等は各社の登録商標または商標です



Form&Data
ウイングアーク
テクノロジーズ

KOKUYO
ひらめき・はかどり・こころよさ

お客様 導入事例



0012-0807

帳票 *SaaS*®



0016-0807



@TOVAS

『 伝票 @TOVAS 』

覚え方:「でんぴょうを あっというまにとばす」

旭化成アイミー様のご紹介

社名 旭化成アイミー株式会社

代表者 代表取締役社長 溝口 隆久

所在地 〒235-0005 横浜市磯子区東町15-32 モンビル6階

代表番号: 045-752-5932

創業 1959年(昭和34年)5月12日

資本金 4億8,000万円

業許可番号 第1種医療機器製造販売業許可 14B1X00008

事業の概要

- 酸素透過性ハードコンタクトレンズ
- ソフトコンタクトレンズ
- 乱視矯正用トーリックレンズ
- 遠近両用コンタクトレンズ
- コンタクトレンズ用ケア用品
- 科用医療機器、眼内レンズ、医薬品等

事業所 東京営業所・東北営業所・大阪営業所・福岡営業所・延岡製造部



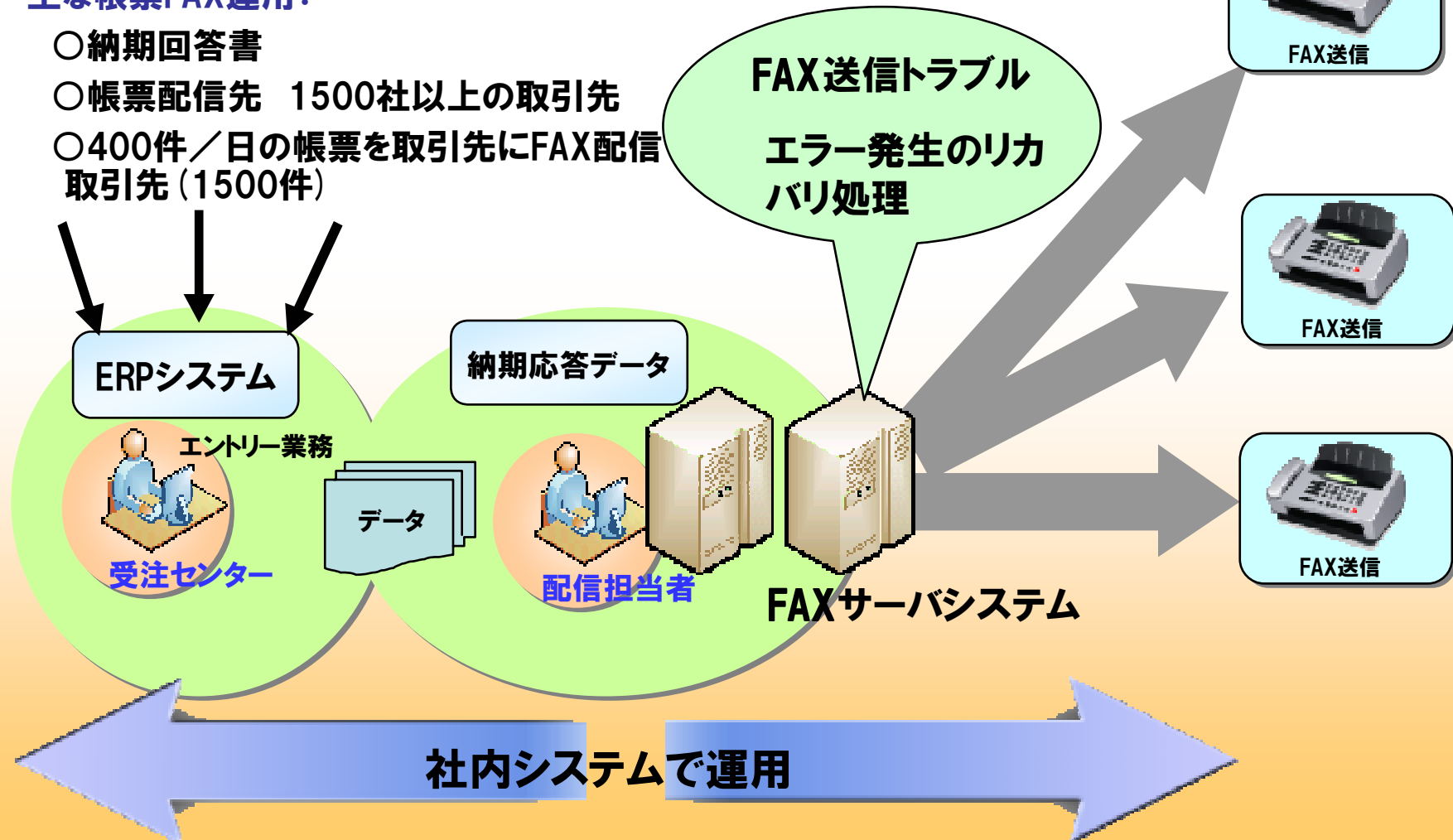
伝票@Tovas導入前の状況

旭化成アイミー株式会社様

- FAXサーバの保守サポート停止
- FAXサーバ移設をきっかけに外部サービス利用を検討

主な帳票FAX運用:

- 納期回答書
- 帳票配信先 1500社以上の取引先
- 400件/日の帳票を取引先にFAX配信
取引先 (1500件)



導入後

伝票@Tovas: SaaS型納期回答サービス事例

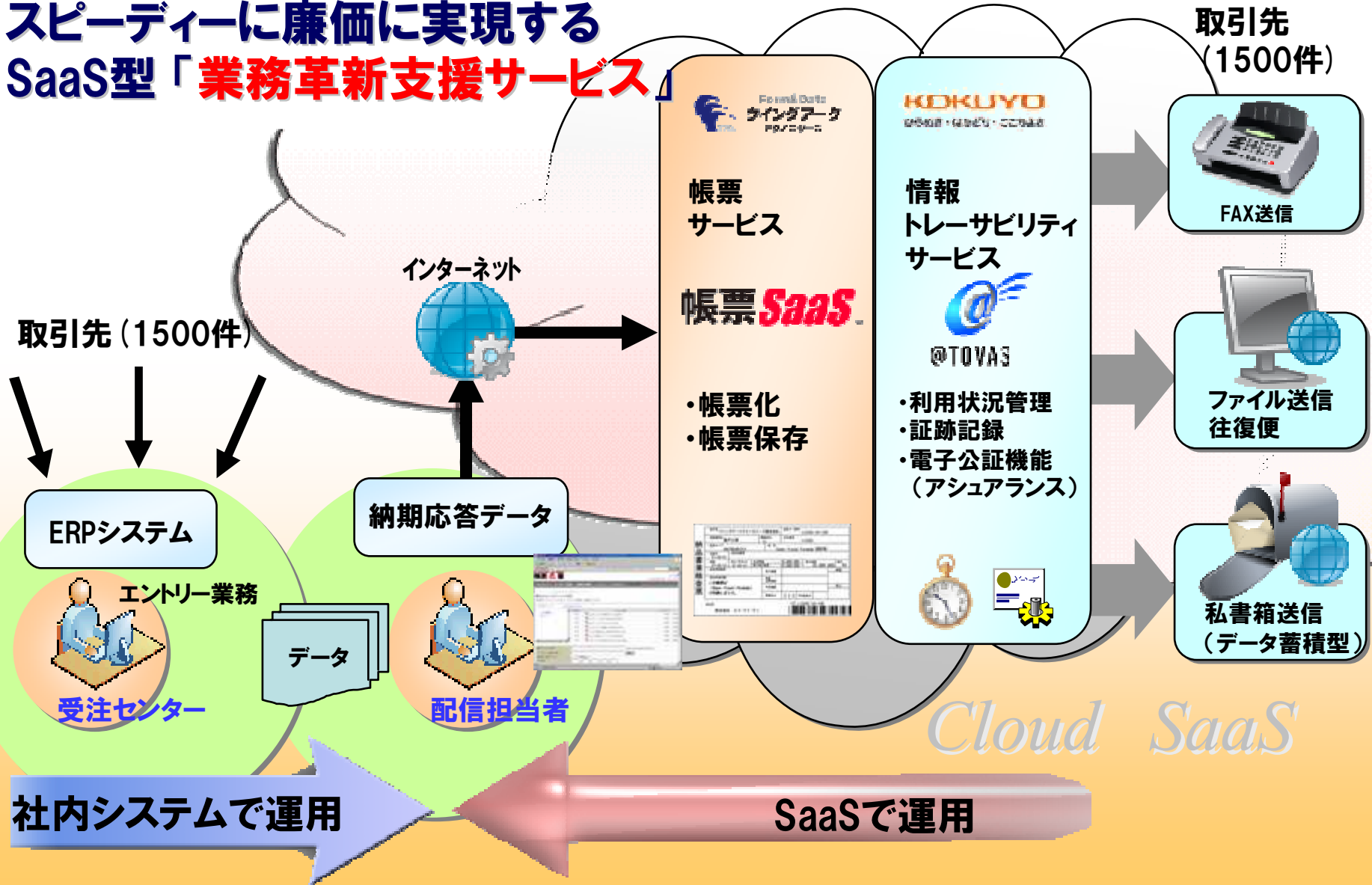


Form&Data
ウイングアーク
テクノロジーズ

KOKUJOYO
ひらめき・はかどり・こころよさ

新たなビジネスプロセスを スピーディーに廉価に実現する SaaS型「業務革新支援サービス」

旭化成アイミー株式会社様



伝票@TOVAS

帳票生成サービス

帳票 *SaaS*[®]



・データの
帳票化

・保存・検索



保存



情報配信・トレーサビリティ

@ @TOVAS



・データ配信
(ファイル・FAX)



・証跡記録

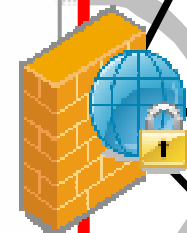
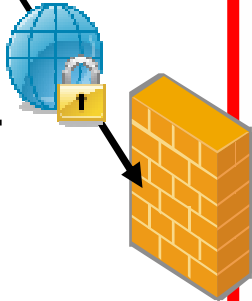


・電子公証



お客様企業

SSL



SSL



取引先A社



取引先B社



取引先C社



お客様システム



クラウド・SaaS (マッシュアップ)



配信先

導入前

配信担当者

ERP
システム

納期応答
データ



受注センター

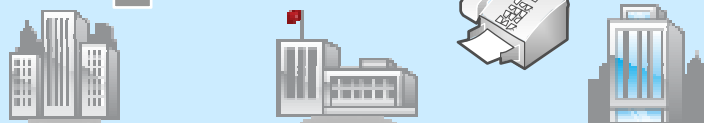


FAXサーバシステム

発注



納期回答



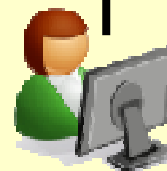
取引先企業(1500件)

導入後

配信担当者

ERP
システム

納期応答
データ



受注センター



伝票@TOVAS

- ・サーバ管理コスト不要
- ・安定稼動・スピードアップ
- ・通信費の削減

発注

納期回答



取引先企業(1500件)



Form&Data
ウイングアーク
テクノロジーズ

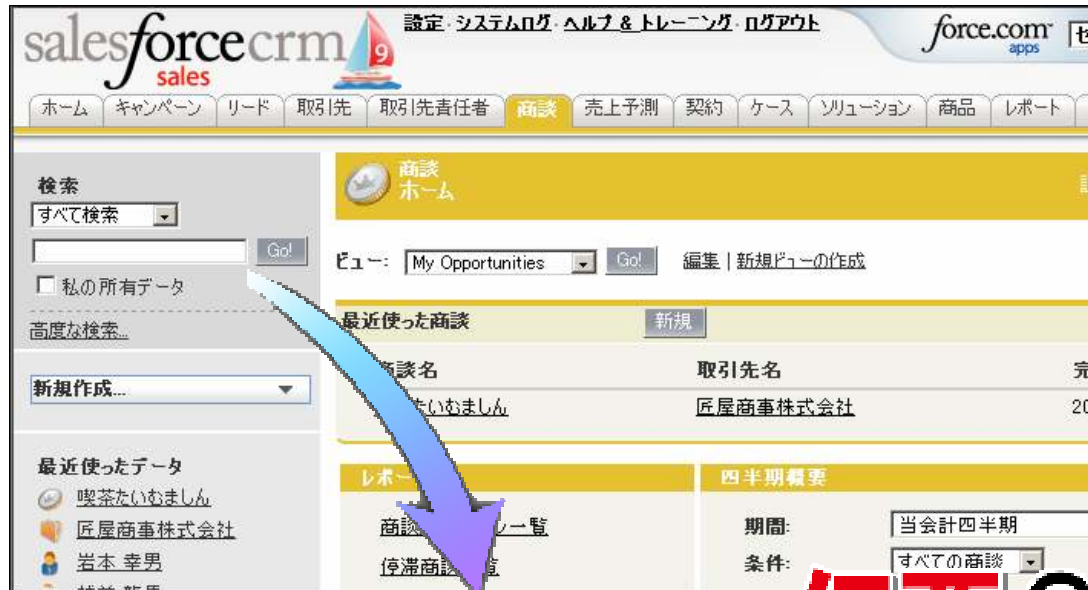
KOKUYO
ひらめき・はかどり・こころよさ

force.com™  伝票 @ TOVAS

DEMONSTRATION



伝票 @TOVAS とSalesforceのサービス連携



御見積書

見積りNO: 0067000
作成日: 平成20年

匠屋商事株式会社 御中

ご照会の方に付き下記の通り御見積もり申し上げます。

ウイングアーク テクノ
東京都港区港南
1-8-15 Wビル14F
営業担当: 岩本 幸
TEL: 03-1234
FAX: 03-2345

件名: 喫茶たいむましん

税込総額: ¥40,120-

納期: 平成20年10月26日

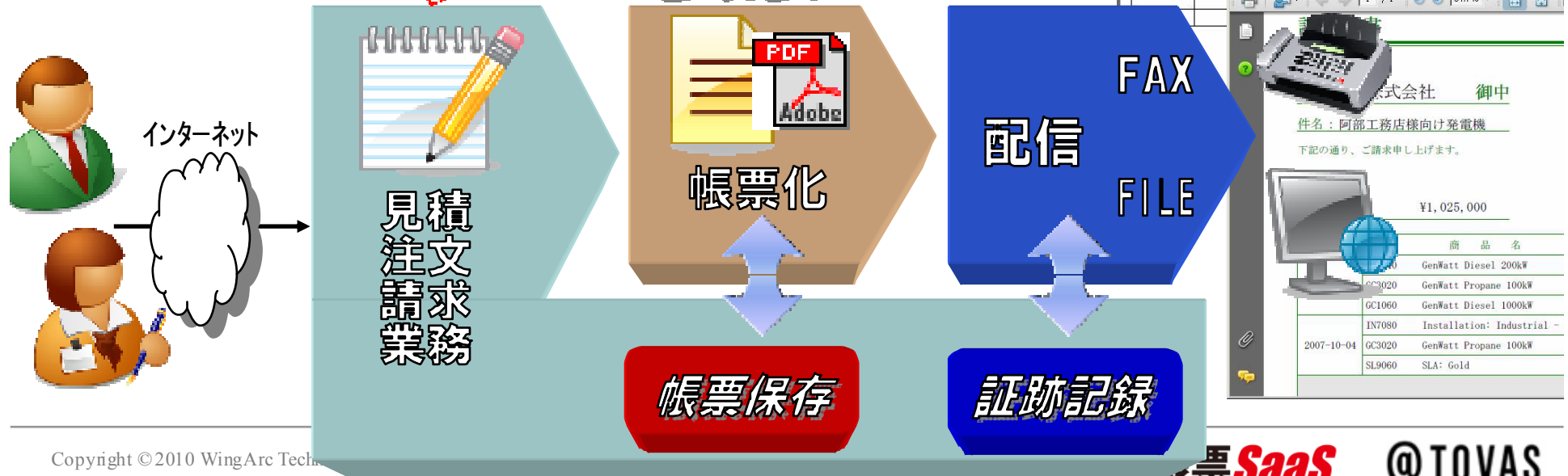
支払条件: 別途ご相談

有効期限: 平成20年11月16日

商品コード	商 品 名	数 量	単 価	金 額
SLAD009040	特製和風醤油	10	320	3,200
INAD007080	紅茶バー	4	120	480
SLAD009060	生乳ヨーグルト	2	280	560
GCAD003020	清涼スカッシュ	2	190	380
CAD001060	ピュアシュガー	3	2,500	7,500
AD001040	チョコクリームアイス	10	2,800	28,000

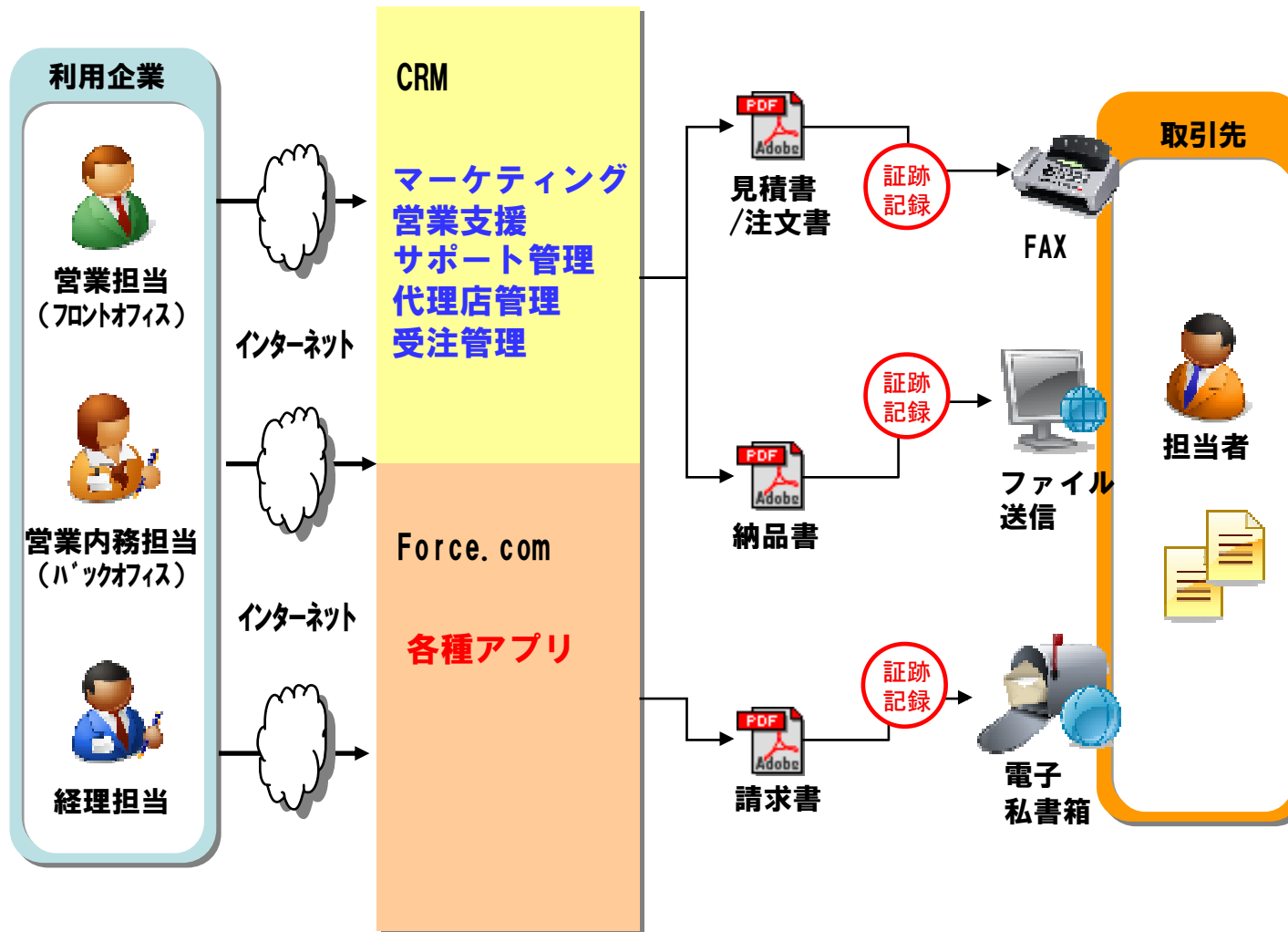
salesforce.com Success On Demand

伝票 @TOVAS



利用イメージ: 業務を繋げる

salesforce.com ~~CRM~~ + 伝票@TOVAS



これまで大規模企業においてのみ利用可能であった**ITの利点**を
中小規模企業でも利用可能な価格で提供

顧客管理、販売管理、財務管理
といった業務全般のIT化

見積・注文・請求など一連の業務
における伝票処理の
電子化と自動化

証跡記録証明

FAX連携

一連の業務をSaaS型のサービスで提供のため様々な効果が期待できる

完全アウトソース
が実現

システム管理者が
不要

機器の購入や運
用が不要

安全・機密・可用
性を維持

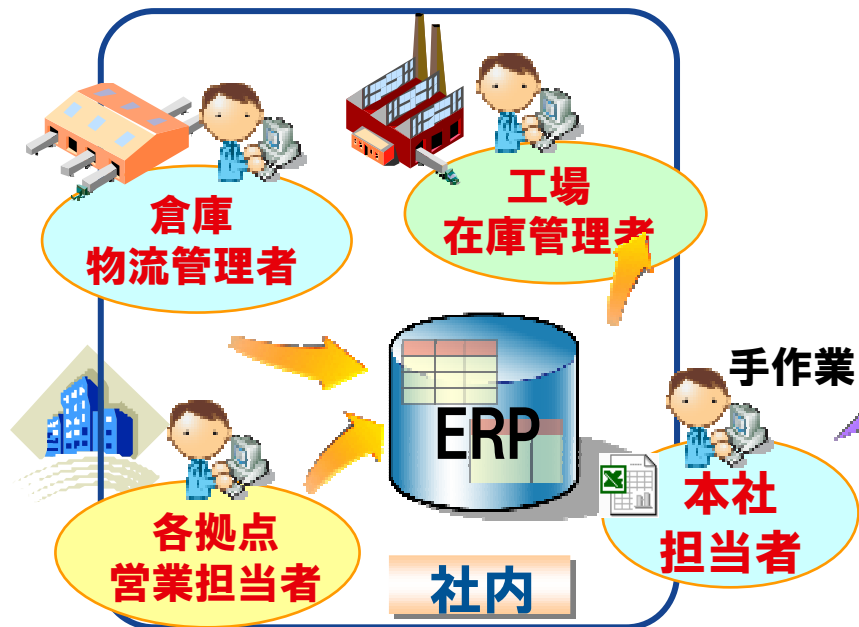
集計SaaS:販売管理・在庫管理の見える化



Form&Data
ウイングアーク
テクノロジーズ

KOKUYO
ひらめき・はかどり・こころよさ

社内のデータは、ERPではほぼ把握できている



精度の低い社外
在庫・販売データ

社外(委託先工場など)



社外(販社、特約店など)



社外(委託先倉庫、物流など)



社外の在庫・販売データの
取り扱いは難しい

社外基幹システムとの連携は
コスト面・セキュリティ面で難しい

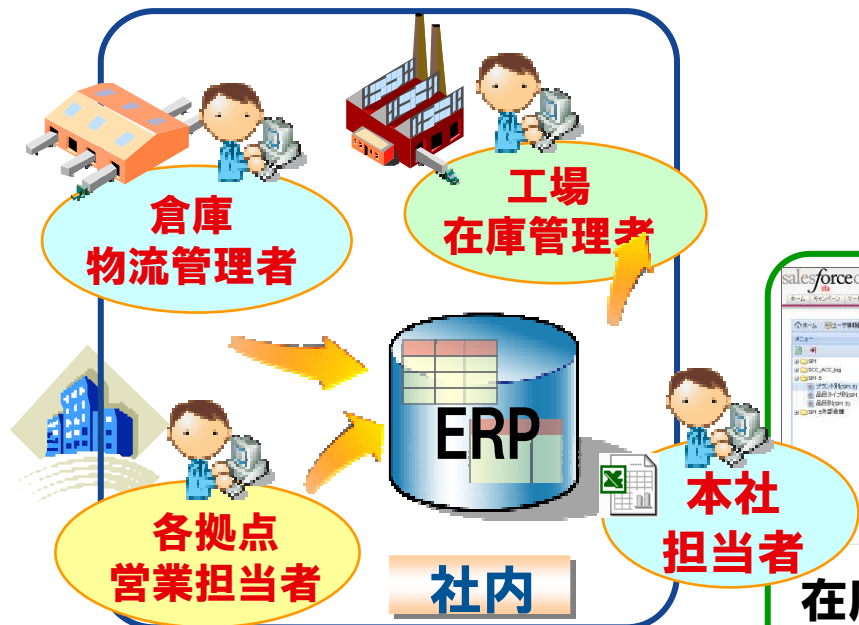
集計SaaS:販売管理・在庫管理の見える化



Form&Data
ウイングアーク
テクノロジーズ

KOKUYO
ひらめき・はかどり・ここちよさ

社内のデータは、ERPではほぼ把握できている



精度の高い社外
在庫・販売データ



在庫・販売管理機能を
SaaSとして提供
クラウド上に構築

社外(委託先工場など)



社外(販社、特約店など)



社外(委託先倉庫、物流など)



Webのみで
利用可能

紙・FAX・メールで収集していた
データを高い精度で「見える化」

コストを抑えて業務の効率化が可能
PaaS、帳票SaaS、集計SaaS



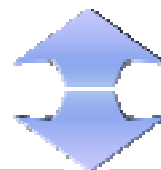
そもそも何のために、 クラウドを利用するのか？

- ビジネスパフォーマンスの向上。
- 欲しいのは一部の機能ではなく、ビジネス部品。
- 人が介在するオペレーションも代行して欲しい。(BPO)



機能の単一利用は
効率を落す。
インターフェースの増加

ビジネスはひとつの会社のひとつのアプリケーションで
完結するわけではない。
複数の会社のアプリケーションがビジネスチェーンを織り成し、
帳票やレポートをビジネス・インタフェースとして実現されている。



ビジネスの連携

SaaS・ASPサービスの連携

業務の流れ



コクヨS&T株式会社
事業戦略本部
@Tovas事業開発部 部長

山崎 篤

twitter

@yamazakia



ウイングアークテクノロジーズ株式会社
SaaS推進室 室長

岩本 幸男

twitter

@iwamotoy

DeSign Your Next!

次の感動をデ・ザインします。

お問い合わせ、ご相談は

e-mail: info@attovas.com
専用フリーダイヤル: 0120-594-550

@TOVAS
“あつととぼす”

コクヨS&T株式会社
事業戦略本部
@Tovas事業開発部
〒108-8710 東京都港区港南1丁目8番35号
<http://www.attovas.com/>