

株式会社アトライズ ヨドガワ

得意先からの納期2日の要請に PDF化～自動配信サーバーの活用で対応

- POINT**
- 納期短縮要請にメールサーバー導入で対応
 - IBM iスプールをPDF化し自動メール配信
 - 顧客満足度と競争力の向上に貢献

COMPANY PROFILE

創業：1951年
本社：大阪府吹田市
資本金：1億5000万円
売上高：236億円(2008年度)
従業員数：430名(2008年3月)
<http://www.atryz.co.jp/>

納期15日を5日へ短縮 QRコード添付の要請も

「あらゆるモノ創りの現場のニーズに
応える」をモットーに、家電・通信機器・
自動車部品・住宅設備機器・オフィス
家具などの工業用部品を幅広く供給し
ているアトライズ ヨドガワは、4～5
年前から厳しさを増し始めた得意先の
納期短縮要請に、各種帳票をIBM iか

ら直接メール配信するシステムを導入
して対応している。

同社では従来から、一部の商品（部
品）について仕入先から得意先（販売
先）へ直接納品するシステムを取って
きた。得意先から注文が入ると仕入先
へ発注し、仕入先は同社からの指示に
基づき得意先へ納品する流れである。

メールサーバーの導入前は、得意先
から注文を受けると電話やFAXで仕
入先へ発注し、さらに納入商品に貼付
するラベルを印字して、仕入先に届け
ていた。また、これと並行して納品伝
票（指定納品書）を印刷し、同社から
得意先へ郵送していた。

こうした中、5年ほど前に、得意先
の1社から「納入時に、これまで別送
してもらっていた納品伝票を商品に添
付し、伝票にバーコードとQRコード
を、納品ラベルにQRコードを付けて
ほしい。また、納期を現在の15日から
5日～10日間短縮してほしい」という
要請がきた。得意先の業務効率化や競
争力強化の一環で出てきた要請だっ
たが、従来の手作業の多い業務フロ
ーではとうてい対応できる内容ではな
かった。

そこで同社が選択したのが、IBM i
対応メールサーバーの導入である。ツ
ールは最終的に、株式会社アイ・ディ

ー・シー（本社・横浜市）の「FREE
MAIL Plus」（当時の名称は「FREE
MAIL/400」）を選択した。

「自社開発も検討しましたが、iSeries
でQRコードを作れないのがネックだ
ったのと短期導入が最大の要件であ
ったので、ツールの採用を決めまし
た」と、システム部副主事の瀧澤修氏
は振り返る。一時は、IBM iから直接、
帳票類をFAX送信する方法も検討し
たが、「仕入先の中には小規模な企業
もあり、ロール紙を使用している場合
もあるので見送りました」（瀧澤氏）

FREE MAIL Plusは、IBM iのスプ
ールデータを、ExcelファイルやPDF、
罫線付きのAPW帳票へ変換し、自動
的にメール送信するツールである。
Excelファイルへの変換では、カラー、
罫線、文字装飾、ロゴの貼り付けなど
Excel機能を使った作り込みが行え、
得意先の指定伝票などにも対応が可能
だ。さらに、自動印刷・自動保存など
の機能もあり、FREE MAIL Plusでは
新たにFAX送信機能がオプションで
追加された。

メールサーバーは、2005年に約3
カ月間で導入を終えた。新しいシステ
ムは、得意先からの注文データ（Web）
をIBM i上の受注管理システムが取り
込み、そのデータを基にFREE MAIL



濱名康司氏

システム部
グループリーダー



瀧澤修氏

システム部
副主事

Plusが発注伝票や納品伝票、納品ラベルなどを作成して、仕入先へ自動メール送信する仕組みである。指定納品伝票にはQRコードとバーコードが、納品ラベルにはQRコードが自動的に付く。仕入先の方ではメールを受けて出荷作業に入り、納品伝票や納品ラベルを印刷して納入商品に添付・貼付する作業を行う。そしてこの方式で、リードタイム5日間の課題をクリアでき、導入から数年、滞りなく業務を進めてくることができた。

納期2日の要請にも 経験を生かし難なく対応

ところが2007年になって、また新しい課題が浮上した。今回は「リードタイムを2日間にしてほしい」という得意先の要請である。しかも、商品は別種で、受注から納品までのフローも異なる。今度は、仕入先から得意先への納品ではなく、仕入先から配送業者の倉庫へいったん移送し、それを配送業者が納品する形態となった。作業工数が増えたにもかかわらず、より短納期という難題である。

「リードタイムが2日ということは、

受注したその日に配送倉庫へ商品を送り、得意先への納入に備える必要があります。要するに、カンバン方式のようなものですが、FREE MAIL Plusを使ったシステムの経験があったので、何とかできるだろうと取り組みました」と、システム部グループリーダーの濱名康司氏は語る。

構築したのは、2005年にサービスインしたシステムと基本的に同じである。要するに、業務フローの変化や作業工数の増加を、FREE MAIL Plusの設定や作り込みによって吸収してしまったということである。

これにより、人員の配置や作業内容・負荷を大きく変えずに課題をクリアすることができた。ただし、受注当日に配送倉庫へ納入するために、受注の締切時間を午前8時半、仕入先から配送倉庫への輸送開始を午後2時、そして配送倉庫への納品を午後6時までで行うというルールを関係各社との間で取り決めた。

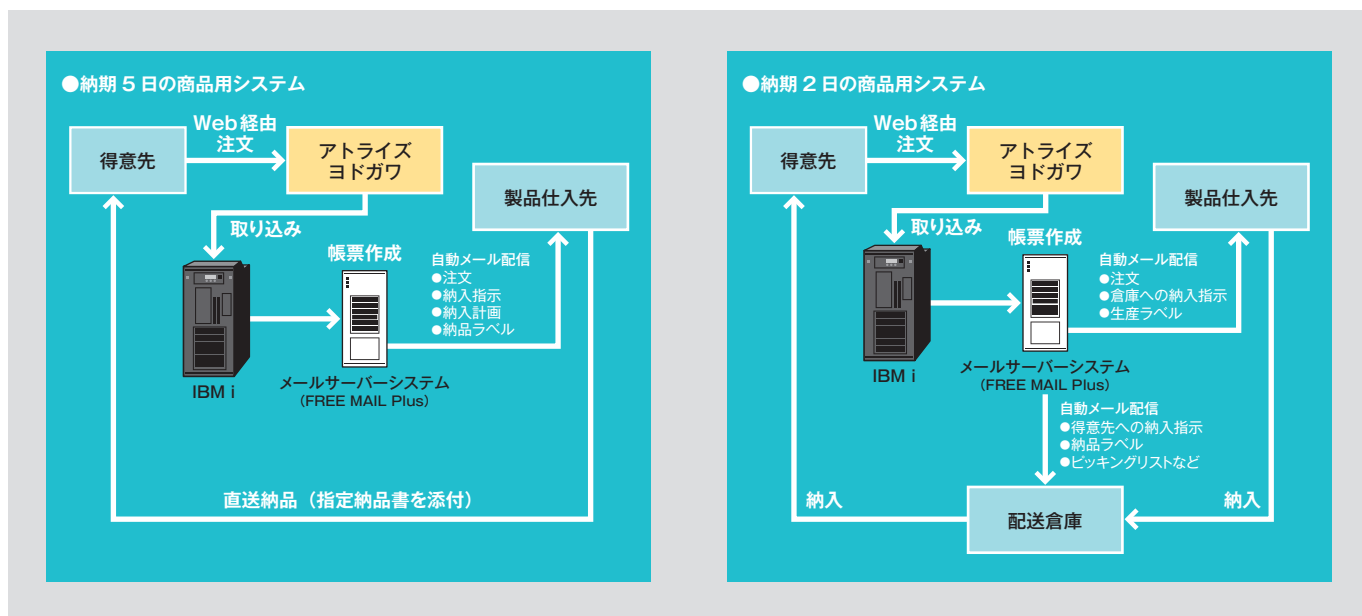
また、得意先からのキャンセルに対しては、午後2時までの連絡ならば当日対応ができるようにした。「こうした作業を手で行うとしたら納期2日は不可能で、FREE MAIL Plusを活用で

きたゆえに実現できたと考えています」と、瀧澤氏は言う。

得意先から表彰 短納期化ノウハウが競争力に

今回のシステムは、100社以上の取引先を持つ得意先から「納期遵守率が最も高い企業」として表彰を受けた。濱名氏は、「弊社では、お客様満足度を高めるための特別な施策を行ってはいませんが、お客様のご要望にきめ細かく対応していくことこそ満足度向上につながると考えています。また、一連のシステム導入と運用により、リードタイムを短縮する技術を蓄積できたことは、多様な商品を扱うサプライヤーとして企業競争力の向上につながると評価しています。今後さらに、今回の仕組みを活用していく計画です」と語る。

同社は現在、仕入先に対し、今回の仕組みを使って生産計画表や生産計画データ、納品計画表などをタイムリーに配信する取り組みを推進している。仕入先との関係の深化が目的である。メールサーバー・システムが業務品質の向上にも寄与しているようだ。①



図表 | アトライズヨドガワのメールサーバーシステム