

FAXで送られてくる注文書をいつでも、どこからでも確認 ペーパーレス化で業務効率を改善する新文書管理システムを構築



必要な書類をどこからでも検索・確認 テレワーク環境でも業務がスムーズに

「建設資材の総合商社」として北海道を中心に圧倒的な知名度を誇るクワザワは、新社屋への移転を機に、顧客や取引先からFAXで送られてくる帳票のペーパーレス化を実現すべく、新たな文書管理システムの導入を進めてきた。その基盤としてウイングアークのSPAを導入することで、担当者が必要な書類をいつでも、どこからでも検索・確認できる業務体制を確立。会計監査対応で大幅な工数削減を実現するほか、新型コロナウイルスの感染拡大を受けたテレワーク環境下でも事業継続に大きな貢献を果たした。

クワザワホールディングス株式会社
管理本部
副本部長 遠藤 裕揮 氏 (左)
株式会社クワザワ
管理本部 業務管理部
部長 石本 和也 氏 (右)

Summary

概要



背景・課題

- ・ 営業職の社員が、取引先等から届くFAX帳票を外出先からも必要なタイミングで検索、確認したい
- ・ 基幹システムから発行した大量の帳票を管理、検索できるようにしたい
- ・ 工事名、現場名、担当部署、担当者名といったファイルサーバーでは対応が難しい検索条件に対応したい
- ・ 将来的に電子帳簿保存法にも対応したい



導入のポイント

- ・ FAX帳票をパッケージソフトでTIFF形式の画像データに変換し、さらに連携に必要な属性データを入力した上でCSVデータとして出力
- ・ TIFF形式に変換されたFAX帳票および基幹システムから発行されたPDF帳票を、SPAに取り込んで一元管理



効果

- ・ 2018年4月より本稼働を開始し、いつでも、どこからでも必要な帳票を検索できる環境を構築
- ・ 会計監査時の対応工数を従来の半分以下に削減
- ・ 社員が出社できないコロナ禍において業務継続を実現

導入背景

建築・建設業界の企業間取引では、現在も注文書や契約書などをFAXや郵送でやりとりすることが多く、加えて会計上のエビデンスとなるそれらの帳票は法令で10年間の保存が義務付けられており膨大な量となる。その管理負荷を軽減し、必要なタイミングで検索や確認ができるようにするためにもペーパーレス化が急務とされた。

新社屋への移転を機にペーパーレス化を推進

北海道を拠点に事業を展開するクワザワは、国内外あわせて1,000社を超えるメーカーの基礎資材・建築資材・土木資材・オール電化商材などを取り扱う「建設資材の総合商社」として圧倒的なネームバリューをもつ。今後に向けても世界的なスポーツ大会開催を目指した競技施設、ホテル・商業施設の建設、北海道新幹線の札幌延伸に伴うトンネル工事など、セメント・生コン・鉄鋼分野での営業展開が見込まれている。

創業85年を迎えた2018年2月には、札幌市白石区に本社の新社屋が完成。東証一部上場に合わせ、グループ会社も含めた業務集約による生産性の向上を目指している。その一環として推進することになったのが社内文書のペーパーレス化だ。建築・建設業界の企業間取引では、現在も注文書をFAXでやりとりすることが多い。しかし、そうした会計上のエビデンスとなる帳簿書類は法令で10年間の保存が義務付けられており膨大な量となる。



クワザワホールディングス株式会社 管理本部 副本部長 遠藤 裕揮 氏

同社 管理本部 副本部長の遠藤 裕揮氏は、「保存している紙の帳票は段ボール箱で数千箱に達していました。保管場所の問題もさることながら、いざ必要となった際に確認しようにも検索は容易ではありません。そこで各社員は、自分が担当した案件の書類のコピーをそれぞれ個別に管理しているケースも散見されました。新社屋への移転を機にこうした非効率な紙の管理から脱却し、ペーパーレス化することで業務効率を高めるとともに、電子帳簿保存法に対応したコンプライアンスを実現したいと考えました」と話す。

新文書管理システムの基盤としてSPAを採用

上記のような経緯からクワザワは2017年の秋より、基幹システムから発行される帳票とあわせ、顧客や取引先からFAXで送られてくる紙の帳票を電子化し、一元管理できる新文書管理システムの検討を進めてきた。そうした中で目にとまり、新文書管理システムの基盤として採用したのがウイングアークの文書データ活用ソリューション「SPA」である。

同社 管理本部 業務管理部 部長の石本 和也氏は、「さまざまなWebメディアや雑誌の記事を通じてSPAのことを知り、私たちの要件に最もマッチした機能を備えていると考えました。また、SPAは官公庁の文書管理でも多くの導入実績があり、加えてコストが手頃だったことも選定上の大きなポイントです」と話す。

さらに遠藤氏も、「当初は電子化した帳票をファイルサーバーに保管することも考えたのですが、工事名、現場名、担当部署、担当者名といった複雑な検索条件に対応できる仕組みを

独自に構築することはやはり困難で、パッケージとして一連の機能を提供しているSPAを導入するのが最善と判断しました」と補足する。

こうして2018年4月に完成し、本稼働を開始したのが次のようなシステムである。まず取引先など外部からFAXで送られてくる紙の帳票は、「FAX受注名人」というパッケージソフトウェアでTIFF形式の画像データに変換される。そしてこの画像データの内容をバックオフィス部門の社員が確認し、検索に必要な属性データも加えた上でCSV形式のデータとして出力する。一方、基幹システムから発行されたPDF帳票からも検索に必要な属性データが抽出され、CSV形式に変換されたデータとセットで出力される。

そしてこれらのデータを取り込んで一元管理するのがSPAだ。ウイングアークがアドオン開発した連携プログラムにより、各ファイルのカスタムプロパティにCSV化された属性データを付与することで、さまざまな検索で利用できるようにする。

テレワーク環境での業務もスピーディーに

新文書管理システムの稼働に伴いクワザワの営業担当者や事務担当者は、社外からでも受発注の状況がわかるようになり、必要な書類をいつでも、どこからでも検索し、確認できるようになった。また、証憑の連携がなされるため営業活動もスムーズになり、業務効率の向上につながっている。

「FAXで届いた帳票についてもSPAから確認できるため、注文書の処理や見積り依頼の対応といった日常業務も以前よりもスピーディーに回せるようになりました」と、石本氏はその効果



株式会社クワザワ 管理本部 業務管理部 部長 石本 和也 氏

を語る。

この業務改善のメリットは社内で高く評価されることとなり、新文書管理システムの利用者は2020年7月現在、営業担当者約150名、事務担当者約50名に拡大している。

この新システムが、大きな効果をもたらしたのが、今般のコロナ禍における事業継続である。新型コロナウイルスの感染拡大に伴い同社でも多くの社員がテレワークに移行し、会社から支給されたスマートフォンやノートPC、モニターを使って在宅で日常業務をこなすことになった。

「SPAを導入していたおかげでFAX帳票を在宅でも確認することができ、その後の処理も問題なく進めることができます。この新システムがなければ出社して対応せざるを得ず、お客様や取引先に大変なご迷惑をかけていたかもしれません」と石本氏は語る。

また、会計監査への対応が短期間でできるのもメリットの1つだ。これまでは各部門の担当者から必要書類を集めるだけでも1週間くらいの時間を費やしていたが、現在はほとんどの書類をSPAから検索できるため、確認作業を含めて2、3日で完了する。「結果として監査対応の工数は従来の半分以下に削減されました」と遠藤氏は語る。

SPA

PDF等の電子ファイルや、紙をスキャンして電子化したファイルをシームレスに保管し活用できる文書データ活用ソリューション。



CASE STUDY

対象帳票を拡大や、支店や営業所での利用も計画

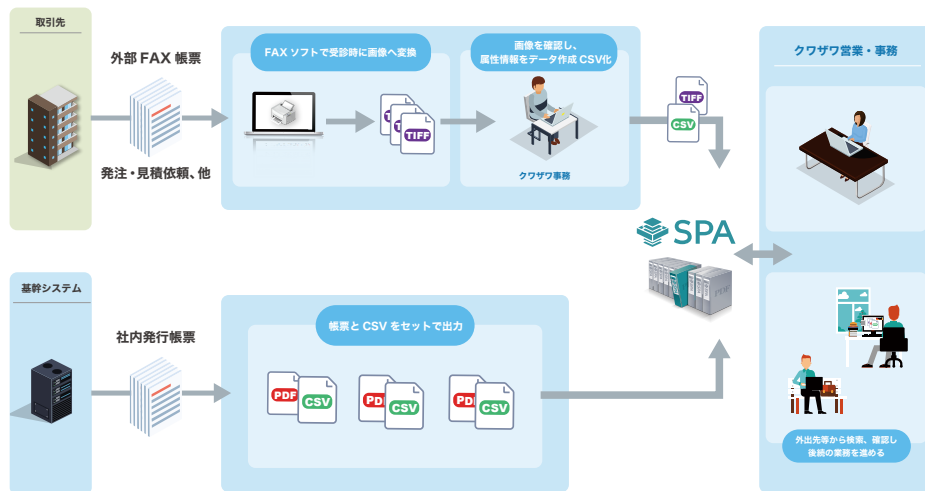
クワザワでは、こうした数々の成果を踏まえつつ、今後に向けてSPAの適用範囲をさらに拡大していく計画だ。「帳票のペーパーレス化を実現し、システム上での運用体制を確立できたのは現段階では取引に関する帳簿類のみであり、まだ入口に立っただけにすぎません。したがって対象帳票を契約書や工事の仕様書などにも広げるとともに、全国の支店や営業所にシステムの利用環境を拡大していくことが必要です」と遠藤氏は語る。

同時に検討を進めているのがシステムそのものの機能強化である。「多様な帳票を扱うとなれば、必然的に非定型のフォーマットにも対応しなければなりません。そこでSPAの充実したAI-OCRの機能を活用することで、電子データへの変換および入力作業の負荷軽減を図れないかと検討を進めています」と石本氏は語る。



クワザワは引き続きウイングアークと緊密な連携をとりながら、各種帳票のペーパーレス化の取り組みをさらに推進していく考えだ。

外出先や自宅からでも書類が参照でき、ビジネスの効率がアップ



株式会社クワザワ

設立 : 1951年2月1日
 本社所在地 : 北海道札幌市
 URL : <https://www.kuwazawa.co.jp/>

1951年に株式会社桑澤商店として設立され、1971年に現在の商号となる。
 1973年に札幌証券取引所、2019年には東京証券取引所市場第一部に指定。建設資材の総合商社として堅実な経営に努め、現在のネットワークは全国21事業所に広がる。企画段階から建設・建築をトータルにコーディネートできる提案型の営業を目指し、グループの総力を活かしたフレキシブルな企業体制作りを進めている。

サイト内でより詳しくご紹介しております。

<https://www.wingarc.com/product/usecase/216.html>

