

#法規制対応 #大規模案件 #コンサル

STORY  
06

## あらゆるドキュメントと社内システムの連携 & 一元管理化を実現した、統合デジタル基盤の構築。

お客様を成功に導く懸け橋

### BRIDGE FOR INNOVATION



#### 背景

コロナ禍の影響やデジタル化の加速に伴い、物流業界ではEC需要が急拡大。限られた企業資源を最大限活用し、企業全体の対応力を上げることで、これらの需要に応じていく必要があった



#### お客様の課題

組織再編を契機に、「インフラ強化」「業務プロセス改革」、2022年1月施行の電子帳簿保存法改正を鑑み「統合デジタル基盤の構築」が必要不可欠



#### 富士フイルム BI ジャパンの解決策

文書管理システムを軸とした統合デジタル基盤の構築により、電子帳簿保存法の改正に対応しながら、あらゆる領域の取引書類と社内システムの連携 & 一元管理化を実現

物流事業会社のお客様の最重要課題は、組織再編を契機としたインフラを強化し、業務プロセスの再構築を図ること。既存の業務プロセスを包括的に見直し、富士フイルム BI ジャパン独自の文書管理システムを軸に、電子帳簿保存法の改正に対応した全社文書管理システムを構築。2022年1月、3月の段階的リリースにより、あらゆるドキュメントの一元管理化と有効活用が可能となる。

### MEMBER



SYSTEM ENGINEER  
2006年入社



SOLUTION SALES  
1991年入社

### 変革期に託された、大規模システム構築の提案。

多様な経営資源を結集した新しい企業へと生まれ変わるべく、お客様は組織再編の大きな節目を迎えていた。物流事業におけるトータルな価値提供を通じて、顧客の利便性向上のみならず法人顧客の経営を支援するパートナーとなるためには、現場第一線を担う営業担当者が顧客に向き合う時間と接点を創出することが不可欠だった。そのため事務領域の重点施策として、業務プロセス改革を推進しインフラの強化を図ることが最重要課題

であった。目標は、管理・間接業務の標準化、効率化に取り組み、前年同期比で約4割の削減を達成すること。営業は、お客様の会社経営者との面談の場において、この課題を直々に示唆された。2021年3月、本件の担当者との面談時には「2022年1月から、改正・施行される電子帳簿保存法に即した文書管理システムを構築したい」という新たな要望を受けた。「ここ数年、デジタル化が目まぐるしく進化する中で、DX化を最優先とする業務プロセス改革を本格的に推進していきたいとのことで、改正される電子帳簿保存法への対応を含めてご提案することになりました」と営業は振り返る。

### 営業・SEの強固な連携体制のもと、揺るぎない信頼を獲得。

お客様への提案を行うにあたって、まず営業はその経営課題やこれまでの営業活動についてSEに共有した。お客様の会社では膨大な紙文書を効率的に管理するための基盤が整備されていなかった。

本案件の最たる目的は、それらの紙文書を一元的に管理することで、業務データの保管や活用面での業務効率の向上、情報統制の強化、ITインフラの集約効果を生み出すこと。電子帳簿保存法については、改正に伴う適用承認を得ることで各種業務におけるペーパーレス化の促進を狙っていた。お客様との良好な関係性を維持してきた営業がお客様の声の収集・分析を行うかたわら、SEはお客様から提示された要件の技術的なフィジビリティスタディを続けた。「お客様のご要望の背景にある、中期経営計画の意図への理解を深めていきました。その上で、継続的にご支援できる関係性を築くことを最大の目標としながら、30年以上業界をけん引してきた文書管理領域、全社で発生する取引書類の一元化という自社ノウハウを活かせる領域など、富士フイルム BI ジャパンの強みを活かしたシステム構成を検討しました」とSEは話す。短期間でのシステム構築が行えること、継続的かつ柔軟に連携先を追加できること、電子帳簿保存法に適合するための適切なアドバイスを行えること。これら3点が、本案件の重要ポイントであると判断し、提案の内容を詰めていった。今回まず提案したのは、電子帳簿保存法の改正においては先駆けとなる、アドバイザー契約の提供。さらに、その内容をもとに要件定義を行い、富士フイルム BI ジャパン独自の文書管理システム「ArcSuite」を軸とした全社文書管理システムの構築を提案した。加えて、文書を適切に格納するための入出力環境の整備も重要なファクターと位置づけ、独自の Managed Print Services「XOS」による運用も提案した。将来の追加システムを見据えた設計とすることで、利用範囲を拡大できるモデルを構築しながら、電子帳簿保存法アドバイザーを付加し、法要件の充足、お客様の方針の検討支援を継続的に行うというものだ。8社の競合他社が提案を行う中、従来からの価値提供である複合機に加え、文書管理領域の実績、システム連携に関するノウハウ、お客様の中期経営計画に基づき長期的な視点に立ったデータ活用を見据えた点が高く評価され、正式に受託するに至った。

### 最たるこだわりは、「お客様に納得いただけるプロセス」と「共通認識」。

今回の案件が始動したのは、2021年9月。2022年1月と3月に段階的リリースを行うことが決まっており、「今すぐに開発に着手して欲しい」というのがお客様の意向だったが、最初の1ヶ月間は提案内容をベースにした方針策定を実施し、取り組みの方向性や優先順位の合意形成を行った上で本格的な開発に取り組むこととした。これは、お客様の期待に全力で応えるために、SEが重きを置いた点の一つだった。「大規模システムを短納期で構築していく上で、方針や各要件をなぜ選定したかについて、最初の段階でしっかり合意を結んでおくことが重要だと考えました。また、お客様側のシステム会社やベンダーなど、多数の関係者との連携体制を図る中で齟齬を生まないためにも、あらゆる詳細について共通認識を持つことが大切です」。

### さらなる目標は、支援規模の拡大と包括的なサービス提供

2022年1月、初回リリースが計画通りに無事完了した。メンバーが総力を上げて作り上げた壮大な規模のシステムは、改正に伴う電子帳簿保存法の提供サービスとして初の試みと言っても過言ではない。「リリースに際して、お客様からは『ひとえに感無量です』と嬉しいお言葉をいただきました。現在、3月のリリースに向けて、構築を進めているところですが、品質やスケジュール管理についても高い評価をいただいております。今後は、連携する業務システムを増やし、グループ会社への展開を含めて支援の規模をさらに拡大していく予定だ。「蓄積されていくドキュメントや、それに付随する情報の活用についても、アドバイスを頂戴したいとのご要望もいただいています。業務プロセス上、帳票を効率的に格納するための入出力基盤を統一し、ドキュメントの発生から活用に至るまで包括的なサービスを提供するべく、これからも精進してまいります」。