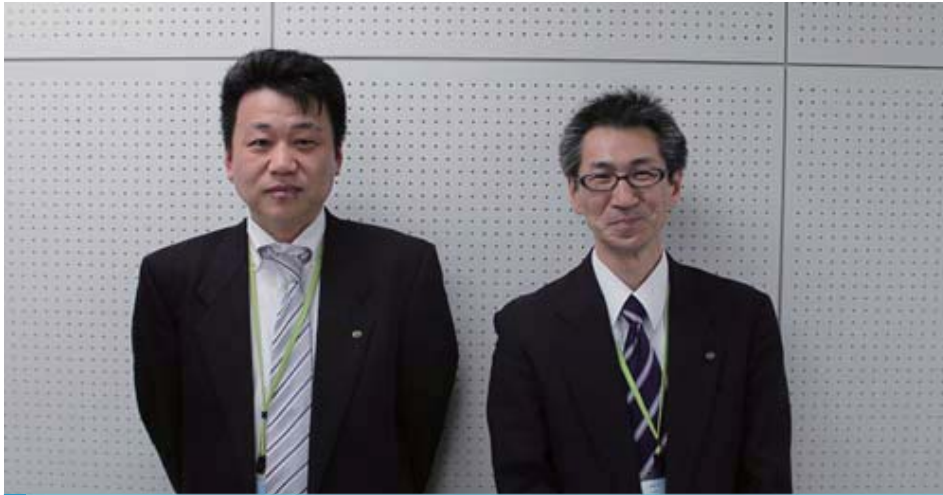


# 導入事例：岩崎電気株式会社



岩崎電気株式会社 (IWASAKI ELECTRIC CO., LTD.)

設立：1944 (昭和19) 年8月

本社所在地：東京都中央区

事業内容：各種光源、照明器具、光応用機器（紫外線・赤外線・電子線応用）等の製造および販売。

<光源>

セラミックメタルハライドランプ、LED ランプ、ハロゲン電球、紫外線殺菌ランプ等

<照明器具>

道路用照明、屋外施設用照明、屋内施設用照明等

<光応用機器>

紫外線殺菌、赤外線加熱、電子線照射、植物育成等

「DEX Business Server を使い始めてから、業務の効率化、および、過去のデータを参照できる点が、販売代理店からの評価を受けています。」

## LED 照明器具 シリーズ

### 「LEDioc」

コンパクトで都会的なデザインのラインナップで、街、公園、商業施設、屋内など、あらゆる生活シーンに寄り添う。



## 殺菌・滅菌システム

光源開発のテクノロジーを基に、紫外線を放射する殺菌ランプを利用した紫外線殺菌システム



岩崎電気株式会社では、FAX サーバ「ライトニング FAX」とインターネット対応 EDI システム「DEX Business Server」を、生産・販売に関するデータの送信に使用しています。利用開始から現在にいたるまで、どのように運用し、どのような効果を得られているのか？について、お話を伺いました。

## 最先端の光技術を提供する 岩崎電気株式会社の事業とは

岩崎電気株式会社（以下、岩崎電気）は、「光」を使って、社会と環境をより快適・より安全に保つ事業を展開する企業です。「EYE」ブランドで知られる高輝度放電ランプ「HID ランプ」や LED ランプなどの光源事業、景観・施設用の照明や LED 照明器具「LEDioc」シリーズなどの照明事業、紫外線による滅菌処理技術、水の浄化システム、太陽光シミュレーションなどの光応用事業など、最先端の技術を提供するグローバル企業です。岩崎電気の強みは、あらゆるシーンに対応する光を使った機器の製造に柔軟に対応できることです。

岩崎電気では、生産関連データを取引先やグループ会社へ送信する仕組みの一部に FAX サーバ「ライトニング FAX」を、代理店に販売関連データを送信する仕組みにインターネット EDI システム「DEX Business Server」を導入しています。これにより、通信コストを低く抑え、処理業務の効率化を実現できているといえます。

- ・ FAX サーバ：紙出力を介さず、システムから文書を直接 FAX 送信・受信する仕組み
- ・ EDI：Electronic Data Exchange 商取引に関する情報を企業間で電子的に送受信する仕組み

## 年間 40,000 件を超える FAX 送信を、 自動化・ペーパーレス化

岩崎電気が照明機器を提供する建物・施設では、それぞれ内観・外観に合わせた色や明るさ・向きの照明が設計され、特注品が必要となることもしばしばです。営業部門と生産部門がスムーズに連携するため、特注品の生

産を支援するシステムを導入しています。このシステムを通じて、設計部門や部品調達先にあらかじめ情報を通知し、見積・納期回答の依頼などを行うことができます。さらに、その注文が無事に確定すると、各宛先へ実際の注文書を発行することも可能です。

こうした情報は、システムと連動した EDI または FAX サーバから自動的に相手先へ送られます。岩崎電気ではこの FAX 部分に、FAX サーバ「ライトニング FAX」を導入しています。2003 年当時の導入目的は、EDI への移行に際して、参加が難しい取引先へも対応するためでした。しかし、事業を拡大し取引先が増えるにつれて、FAX 送信の件数も増加を続けた結果、今では年間 42,000 件を超えるまでになりました。管理本部 経営管理部 情報システム課 課長の加藤氏は、FAX サーバの必要性についてこう語ります。

「FAX 送信についていえば、1 件あたりのページ数は複数になることがほとんどです。EDI・FAX サーバ導入以前はすべて印刷・郵送していました。そのころと比較すると、紙の消費は大きく減らせていますし、相手に届くまでの時間も短縮できています上、料金が割引される深夜帯に FAX 送信をセットしているので、通信コストも抑えられています。これだけの件数を、この時間帯に、手作業で行うことはできませんよね。」

さらに、送信エラーとなったものは個別にプリンタ出力して検知し、ライトニング FAX クライアントの画面上で再送信をかけることで、抜け・漏れのない情報伝達を実現しています。送信結果の管理をブラウザからでも行えるよう、キャノンソフトウェア株式会社（以下、キャノンソフト）によるカスタマイズが行われています。また、引き続き FAX 送信件数が増えてきているため、今後は FAX サーバの拡張についても検討が行われようとしています。

# 導入事例：岩崎電気株式会社



岩崎電気株式会社  
管理本部  
経営管理部 情報システム課

課長  
加藤 順氏

岩崎電気株式会社  
管理本部  
経営管理部 情報システム開発課



課長  
栗原 武仁氏

## 代理店満足度の向上につなげた、 インターネット EDI による 売り上げデータ送信

一方、販売の部門では、販売代理店と納品関連のデータ通信を行うため、2002年から DEX Business Server を利用しています。毎日営業部門で入力される受注データをもとに、メインフレームによって売上データを生成し、夜間に転送する仕組みです。

導入以前は VAN を利用していたため、相手にもコスト負担が必要なこと、データが大きくなるほど通信コストが高くなるなどの課題がありました。そこで、相手に負担をかけず、セキュアにデータ交換ができる仕組みが求められていました。DEX Business Server を選んだのは、以下のポイントからでした。

- ・クライアントモジュールをダウンロードで配布でき、相手にも負担が少ないこと
- ・既存の Windows サーバを利用でき、コストを抑えられたこと
- ・送達確認が行えること
- ・暗号化通信でセキュアであること
- ・相手先でも特定のバッチ処理を行うことによって、データを指定のフォルダに取り出せること
- ・上記のことが実現できて、インターネットに対応しているものがほかになかったこと

導入効果を、管理本部 経営管理部 情報システム開発課 課長の栗原氏は、こう語ります。

「代理店満足度の向上を目的に導入しました。相手先の負担を最小限に抑えることができるため、DEX Business Server を使い始めて、代理店側の業務効率化を実現することができました。」

とくに評価を得ている点は、履歴をサーバで管理でき、過去のデータも取り出すことができるようになった点です。VAN を利用していた時に比べて、通信のコストを約三分の一に圧縮することにも成功したといえます。

ライトニング FAX と DEX Business Server 導入・運用について、提案から構築までをキャノンソフトが担当しました。栗原氏は、このように当時を振り返ります。

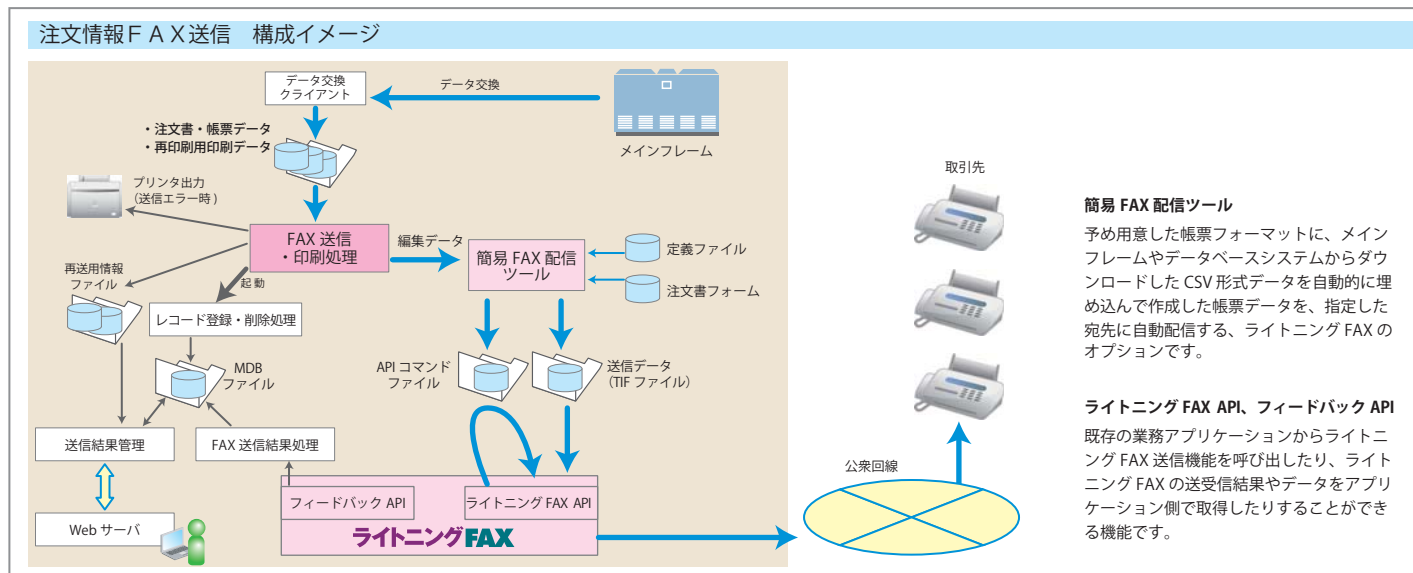
「もともと、端末エミュレータや、メインフレーム/PC 間のファイル転送システムなど、キャノンソフトのパッケージを使用していた経緯もあり、サポート力に信頼を置いていました。岩崎電気の業務にあわせてアプリ連携やカスタマイズに小回りがきいたところが、良いと思っています。」

さらに、加藤氏は今後についてこう語ります。

「最新の LED 分野でも製品のライフサイクルが短くなっていくなど、事業環境は常に変化しています。情報システムも、現状にあわせて変化させ続ける必要があります。キャノンソフトには、これからも当社にとって役立つ提案をしてもらいたいです。」

変化の速いビジネスシーンで、最先端の技術力を提供し続ける岩崎電気。ライトニング FAX、DEX Business Server、そしてキャノンソフトは、その発展をこれからもサポートしていきます。

(2013年3月)



## Canon キヤノン IT ソリューションズ株式会社

[cs.canon-its.co.jp/product/lightning\\_fax/](http://cs.canon-its.co.jp/product/lightning_fax/)

[cs.canon-its.co.jp/product/dex\\_bs/](http://cs.canon-its.co.jp/product/dex_bs/)

キヤノン IT ソリューションズ株式会社

■ 東京：〒140-8526 東京都品川区東品川 2-4-11 野村不動産天王洲ビル  
TEL.03-6701-3575

■ 大阪：〒550-0001 大阪市西区土佐堀 2-2-4 土佐堀ダイビル  
TEL.06-7635-3121

※Windows は、米国 Microsoft Corporation の、米国、日本およびその他の国における登録商標または商標です。

※その他、記載されている会社名、商品名は、一般に各社の登録商標または商標です。

※記載内容は、取材時の情報です。