

TOWAレーザーフロント株式会社様 様



Customer Profile

TOWAレーザーフロント株式会社

所在地：神奈川県相模原市中央区下九沢1120番地
設立：2004年4月1日
事業内容：レーザー及びレーザー加工装置の開発、設計、製造、販売、保守
URL：<https://www.laserfront.jp/>



TOWA
レーザーフロント株式会社
執行役員 兼
経営管理部 部長
新谷 直博 氏



TOWA
レーザーフロント株式会社
経営管理部 主査
富田 耕一 氏



TOWA
レーザーフロント株式会社
経営管理部
松浦 正人 氏

20年以上利用してきたEDIサービスを 「JSOL Web-EDIサービス」へ刷新 ～ Web-EDIを利用する仕入先が約3倍に増加～

課題

- 長年利用してきたWeb-EDIサービスの終了が決定。終了の通知から1年以内に新たなWeb-EDIサービスへの移行が必要に
- 旧Web-EDIサービスは、仕入先にも利用料の負担がかかるため、サービスの利用が増えにくく、仕入先が利用しやすいサービスモデルへ改善する必要があった
- 旧Web-EDIサービスでは同社からのアクセス方法がないため、仕入先からの問い合わせ時に同じ画面を見ることが不可能。円滑なコミュニケーションを求めている

解決

- 対応に時間を要する基幹システムの改修を最小限に留める手段をJSOLから提示期限までにWeb-EDIサービス刷新を実現
- 仕入先に利用料の負担がなく、従来の機能はそのまま踏襲
- 双方向で利用できる画面をはじめ、業務効率化を実現する機能が標準装備

効果

- FAXからWeb-EDIに移行する仕入先が増加。刷新後3カ月でWeb-EDIサービスの利用者が約3倍に
- 購買担当者と仕入先が同じ画面を見ながら、問い合わせ対応が可能に。コミュニケーションが効率化・円滑化した
- EIAJ（電子機器・電子部品業界で広く使われている標準化されたEDIフォーマットおよび業務フロー）準拠の従来機能はそのまま踏襲した上で、帳票レイアウトなどのカスタマイズに対応。操作マニュアルの提供や事前説明会の実施による導入サポートで、システム変更に伴う業務影響がないかたちで、スムーズな移行を実現

国内外に向けて優れたレーザー技術を提供しているTOWAレーザーフロント。同社は2024年、これまで利用していたWeb-EDIサービスが終了するという課題に直面し、終了の通知から1年以内に新たなWeb-EDIサービスへ乗り換えの必要に迫られた。その後、複数社のサービスを比較検討し、移行期限の厳守、業界標準規格の準拠や従来の使い方の継承、基幹システムとのスムーズな連携といった条件が全てかなう「JSOL Web-EDIサービス」を採用。仕入先の費用負担軽減によりWeb-EDIサービスの利用は約3倍増加。業務効率も大幅に改善した。

革新的なレーザー技術で 世界中のものづくりを支え

1972年、世界で初めて固体レーザーの製品化を行って以降、レーザートリマ、ウェハマーカなどの微細加工装置、レーザーの溶接機、各種レーザー発振器などの製品を国内外に提供してきたTOWAレーザーフロント。カスタマー仕様のレーザーシステム装置によって、日本はもちろん、全世界のものづくり産業を支えてきた。近年はロボットと画像処理のシステムを組み合わせ、検査機能を備えたレーザー加工システムも扱っている。

経営管理部 執行役員（兼）経営管理部 部長の

新谷直博氏は、同社の強みとして「レーザーの光源であり、心臓部とも言える発振器を自社で設計して製作していること」を挙げた上で、「お客さまのさまざまなニーズに応えるカスタマイズ力とシステム設計力を保有し、新たなソリューションやシステムを提案できること」と説明する。

そのTOWAレーザーフロントではこれまで、仕入先との購買業務にEDIとFAXを併用してきた。新谷氏は「EDIは、購買や調達を効率化、正確性を高めるために必要なインフラであり、ビジネスを展開する上で不可欠なものです」とその重要性を語る

刷新の期限が1年以内に迫る中、 JSOL Web-EDIサービスの採用を決定

TOWAレーザーフロントでは主に、Web-EDIを発注や検収情報、仕入先からの納期回答や出荷報告などに利用してきた。しかし2024年10月、長年利用してきたそのWeb-EDIサービスが2025年9月に終了するという連絡が届いた。当時の状況について経営管理部 主査の富田氏は「乗り換えを全く想定していなかったのに、1年以内にWeb-EDIを乗り換える必要に迫られました」と振り返る。

そこで2024年11月、急遽Web-EDIサービスの乗り換え先を探し始めた。いくつかの候補をリストアップし、期限までに移行できるかを確認したところ、JSOLが「必要な機能を充足した上で、期限までに間に合わせる」と達成可能かつ他サービス案よりも総合的に会社の業務運用にマッチしたプランの提案をしてきた。

そして2025年1月にJSOLが提案した「JSOL Web-EDIサービス」の導入が決定した。

従来の使い方を継承した最低限の改修と、 プロジェクト推進力に評価

Web-EDIサービス刷新の際に重視したポイントとして、経営管理部の松浦正氏は「サービス終了までの期限内に完了すること」を第一に挙げた。その上で「旧Web-EDIサービスの使い方を継承すること」「基幹システムとの連携機能には、可能な限り変更を加えないこと」と続ける。

画面や操作感が大きく変わると仕入先の担当者の負担が高まるため、画面レイアウトは現行の表示に合わせるなどの工夫によって違和感のないように配慮した。

「JSOLには納品書などをカスタマイズしてもらったのですが、帳票レイアウトの変更からインボイスに対応したものまで、豊富なパターンを用意してくれました」（松浦氏）

基幹システムとの連携機能について「基幹システムの改修が必要となれば、その工数は運用の見直しも含めて大規模になるはず。それを避けるため、JSOLには可能な限り基幹システムには変更を加えたくないと相談しました」と富田氏は説明する。

その要望に応えるために、JSOLは基幹システムとのインターフェースはそのままとし、必要な変更は全てJSOL Web-EDIサービスで対応した。プロジェクト期間中は、基幹システム側に課題も発生したが、JSOLが同社に寄り添う姿勢でさまざまな打開案を提示。期限を遵守すること、同社や基幹システムベンダーに負担が少ない最善策を見出し、プロジェクトを主体的に推進した。また旧Web-EDIサービスではEIAJ標準の規格を利用していたが、JSOL Web-EDIサービスがEIAJ標準に準拠していたことも、スムーズな乗り換えにつながった要因だ。

またJSOL Web-EDIサービスの運用もJSOLが自社で行っているため、「サーバーをJSOLが常時監視しているので、問題があればすぐに連絡が入ります。BCP対応を備えていることも、安定稼働を重視している当社にとっては大きな安心材料でした」と松浦氏は語る。

2025年7月には2カ月後の本番稼働に向けて、仕入先に対して新EDIサービスの説明会を開いた。説明会には、旧Web-EDIサービス利用者のほか、これまでFAXを利用していた仕入先も参加した。

旧Web-EDIサービス利用者には、業務影響がないことによる安心感を、FAXを利用している仕入先にとっても、JSOL Web-EDIサービスは利用しやすく効率的であり、現行発生しているFAX通信料がかからず紙削減にもつながるというメリットを感じてもらえる機会となった。

仕入先に負担のかからないWeb-EDIを実現。 コミュニケーションの質も大きく向上

2025年9月、JSOL Web-EDIサービスは本番稼働を始めた。仕入先に負担がかからず、業務の効率化が図れることもあり、その時点で利用者は旧Web-EDIサービスの2倍以上に増えた。12月には約3倍に達し、富田氏は「増加傾向は今後も続くだろう」と期待を述べる。

刷新前との違いについて富田氏はコミュニケーションのしやすさを挙げる。

約20年前に構築された旧Web-EDIサービスは仕様が古く、仕入先だけがWeb-EDIサービスの画面にアクセスでき、TOWAレーザーフロントからアクセスする方法は用意されていなかった。そのため基幹システム経由で購買情報

を確認していたのである。JSOL Web-EDIサービスでは、双方向でWeb-EDI画面にアクセスできる機能を標準で用意している。

「以前は仕入先から問い合わせがきたとき、異なる画面を見ながら確認していたため話が食い違うこともありました。しかし現在では同じ画面を見ながらやり取りができるので、仕入先とのコミュニケーションが効率的になりました」（富田氏）

JSOL Web-EDIサービスでログを確認することもコミュニケーションの向上につながっている。例えば、仕入先に納期回答を依頼する際も「登録済みの購買発注情報を仕入先が確認またはダウンロードしている」といったことが分かる。「購買発注情報は届いていますか」という確認から相談に入っていた以前に比べ、すぐに本題に入れるようになった。

さらにWeb-EDIサービスの利用管理も容易になった。従来は仕入先とそのユーザーに関するマスター管理は全てシステム運用会社。システム運用会社の対応日程にTOWAレーザーフロント側のシステム切替を合わせる調整が必要だった。新EDIサービスでは、TOWAレーザーフロント側で仕入先とユーザーのマスター登録が可能となったことから社内で全てが完結可能となる。緊急の場合には、申請当日からでもJSOL Web-EDIサービスを利用できる。

本番稼働後の安心感につながっているサービスが、JSOLのヘルプデスクだ。そのメンバーには構築時のスタッフも参加している。「開発経緯を知っているメンバーが残っているので、疑問点やトラブルが発生したとしても理解が早いので助かります」（富田氏）

これからの展望として新谷氏は「当社はSDGsにも注力しており、紙の帳票の削減などにも取り組んでいます。EDIの活用を増やすことで紙などのコストを抑えるだけでなく、仕入先の手間やコストも抑えられるのではないかと期待しています」と述べた。その上で「今後、新EDIサービスをできるだけ多くの仕入先に利用していただき、そのメリットを最大限に享受できるようにしたい」と語った。

松浦氏はWeb-EDIサービス刷新プロジェクトについて「会社全体の業務に及ぶ大きなシステム変更は、当社としては久しぶりのことでした。慣れていないこともあり、JSOLが親身になって寄り添ってくれたことに感謝しています」と口にする。そして「Web-EDI以外にもシステムを見直すべきことがあり、今回のプロジェクトはそれらに取り組むきっかけになるかもしれません。JSOLはWeb-EDI以外にも多くのソリューションを手掛けているので、いろいろな提案を期待しています」と続けた。

(2026年2月現在)

株式会社JSOL

〒102-0074 東京都千代田区九段南1-6-5 九段会館テラス

E-mail: rfi@jsol.co.jp <https://www.jsol.co.jp/>

●記載されている製品、サービスの名称等は、それぞれ所有者の商標または登録商標です。

© 2026 JSOL CORPORATION