

Case Study

成功事例

トナミシステムソリューションズ株式会社

笑顔の先に、価値がみえる



eValueのワークフローが可能にした複雑な承認ルートのスマート化 その知見をユーザー支援の新たな価値に



eValueを利用して自社の業務を効率化、その運用ノウハウをユーザー支援の価値向上へと還元する

トナミシステムソリューションズ株式会社は、1984年の設立以来、物流業界をはじめとして多様なITニーズに応え続けてきたシステムインテグレーターだ。OSKの販売・サポートパートナーとなったことを機に、自社内でも統合型グループウェアeValueの利用を開始。以来、その運用は10年以上に及ぶ。ワークフローを利用した社内の申請・承認処理の迅速化や内部統制の強化、契約書をドキュメント管理で扱うことで情報共有による成果が出ている。そして、それは顧客のサポートへとつながっていく。

導入の狙い

- ・業務に即したワークフローの導入
- ・紙の文書管理から脱却し効率化を
- ・顧客に対する導入提案のためのノウハウ蓄積

導入システム

- ・統合型グループウェア『eValue V 2nd Edition 総合』

導入効果

- ・細かい制約のある承認ルートもスムーズに設定可能
- ・決裁スピードが向上
- ・契約書の内容共有によるサポート品質の向上

USER PROFILE

トナミシステムソリューションズ
株式会社

【業種】システムインテグレーター

【事業内容】システムインテグレーションサービス、ソフトウェア開発、パッケージソフトウェア開発／カスタマイズなど

【従業員数】145名(2025年4月現在)



2025年9月取材

トナミシステムソリューションズ株式会社

物流ノウハウを強みとする システムインテグレーター

トナミシステムソリューションズ株式会社（以下、トナミシステムソリューションズ）の創業は、1984年にさかのぼる。京阪神地区を拠点に物流事業を営む京神倉庫株式会社の情報システム部門が、けいしんシステムリサーチ株式会社として分離独立したのが始まりだ。2003年に総合物流企业のトナミ運輸株式会社の関連企業となり、2021年には情報システム部門の主要業務を譲り受けて、現在の社名へと変更した。

物流業界向けのパッケージソフトをはじめ、さまざまな業種のスクラッチシステム開発を手がけるシステムインテグレーターである同社。その強みは、物流の実態を理解している技術力の高いSEが、一気通貫で最適なシステム提案ができるにある。長年にわたり蓄積してきた高度なノウハウが詰まった物流業界向けのパッケージソフトは、多くの企業から強い信頼を得ている。その代表例が2025年春に発売されたクラウド型倉庫管理システム（WMS）の「TUFLOS（タフロス）」だ。

東京営業部 東京営業課 係長の石塚治樹氏は、「倉庫内の作業を一元管理し、リアルタイムに在庫を把握することはもちろん、ハンディターミナル連携やロット管理など現場運営に必要な機能を実装しています。近年大きく伸長している3PL（サード・パーティー・ロジスティクス：企業が物流業務を専門企業に委託する仕組み）の運用も可能です。入出庫状況や在庫情報を可視化する、見やすさにこだわったダッシュボードも大変好評いただいており、展示会での反応も上々です」と同製品を紹介する。



「TUFLOS」は、入出庫状況や在庫情報をリアルタイムで可視化し、簡単に操作できると好評だ

輸配送管理システム（TMS）の「Ktrn（ケートラン）21」は、不特定多数の荷主からの荷物を1台のトラックにまとめ、届け先近くの拠点に運ぶ「特別積み合せ貨物」に対応している。トナミ運輸グループの運送ビジネスに即して開発された同製品もまた、ユーザーから高い評価を得ている。

自社で活用するeValueを顧客にも拡販

トナミシステムソリューションズは、2013年にOSKの販売・サポートパートナーとなり、『eValue NS 2nd Edition（以下、eValue NS2）』の取り扱いを始めている。社内でも導入することで、顧客に説明や設定を行うための実践力が養える、と考えたのだ。当時利用していたグループウェア

は、複雑な承認ルートに対応した設定が難しく、また文書管理のシステム化はしていなかったため、これらの懸案を解決する狙いもあったという。

「弊社は、物流業界向けのパッケージソフト開発に加え、さまざまな業種に向けたスクラッチのシステム開発を手がけています。グループウェアは業種を問わず必要とされる製品です。ワークフローやドキュメント管理といった機能を統合して高機能なのに比較的リーズナブルな『eValue NS2』は、新規のお客様に対する“ドアノック”ツールとして最適だと見込みました」。東京営業部 担当部長 新倉 良治氏は、同社の営業戦略に大きく役立つというもぐろみもあり、OSKの販売・サポートパートナーとなつたことを説明する。

東京営業部 担当部長
新倉 良治氏

「物流業界以外にも多様な業種とのお取引がありますが、どのお客様でもグループウェアは必要なので、eValueは非常にお勧めしやすいです」



東京営業部 担当部長
小田部 憲治氏

「日本郵便グループ入りを契機に、より多くのお客様へ向けて、自社開発製品はもちろん、eValueもお勧めしていきたいと考えています」



トナミシステムソリューションズ株式会社

導入したドキュメント管理は、顧客との契約管理において重要な役割を担っている。「弊社は、京都と富山の高岡に本社があり、大阪、東京、名古屋にも事業所を置いています。お客様の保守・サポートを複数拠点で行う場合は、保守契約内容を各拠点がしっかりと把握していることが重要となります。なので、紙の契約書を複合機でデータ化し、ドキュメント管理に登録、共有することで、情報の食い違いを避けています。また、有効期限の設定を行うことで、保守契約の更新漏れを防げるようになりました」と石塚氏は語る。

ワークフロー、ドキュメント管理、スケジューラ、コミュニケーションの全4機能を導入した同社は、2022年に『eValue V 2nd Edition 総合(以下、eValue V2)』へとバージョンアップを行っている。

ルート設定の柔軟性がワークフローの強み

現在、同社では、システム部門の一定の役職者以上のメンバーと、営業部門の全員がワークフローを利用して申請・承認処理を行っている。

ワークフローの利用目的は、システム部門における協力会社への業務依頼の申請、および営業部門における見積書の確認である。たとえば見積書では、新規顧客と既存顧客の違いや契約金額によってルートの分岐が発生する。承認対象者は多いと

東京営業部 東京営業課 係長
石塚 治樹氏

「多数あるグループウェアの中でも、eValueのワークフローとドキュメント管理は、他製品にはない使いやすさと豊富な機能が魅力でした」



フリーアドレス制を導入している東京事業所。業務内容に合わせて席を選べる

8、9名にのぼることもあり、部署内に役職者が複数いる場合は、承認順序を正しく設定する必要がある。そのため、条件に応じてルートをきめ細かく設定できることは重要な要件となってくるのだ。

承認者の選択では、直接指定するだけでなく、部署・グループのトップとする、といったルート設定もできるため、異動によって承認者が変更となった場合も、状況に応じた運用が行える。こういった柔軟な対応が可能な機能も、大きなポイントだという。

以前の同社の申請・承認作業は、Excelで作成した書類を出しし、紙に押印していた。そのため、出張で承認者が不在の場合には決裁が滞ってしまうケースも頻繁にあったという。しかしワークフローを導入したこと、出張先であっても承認処理が可能となり、決裁のスピードは確実に向上した。加えて、内部統制の観点でもプラスに働いている。

というのも、従来は、部署内である程度の合意形成をしてから申請書を回す場合が多く、承認プロセスが形骸化しがちであった。しかし、eValueのワークフローを導入したこと、必要に応じてコメント機能を使った問い合わせが可能となり、結果的に事前の根回しがなくなった。こうし

た変化は、内部統制においても大きな意味を持っている。

また、紙の申請書では紛失事故が起きかねないが、その心配が無用である点も心強い。さらに、滞留している場合は、システムで催促することもできるので便利だという。

使い勝手の良さが業務の効率化を推進する

先に述べたように、トナミシステムソリューションズはOSKの販売・サポートパートナーでもある。東京営業部 担当部長の小田部 憲治氏は、eValueを利用している顧客の実例を次のように紹介した。

「すでにeValueをご利用しているお客様から、もっと活用したいというご要望を受けて、人事システムをOSK製の『SMILE 人事給与』との組み合わせへの変更をお勧めしました。結果、気に入っています。eValueの使いやすさは、たくさんのお客様が認めているところです」

ドキュメント管理については、紙文書を複合機でスキャンして特定フォルダーに保存しておくと、定期的に自動登録してくれる機能や、文書属性の一括登録機能が顧客に高く評価されているという。文書属

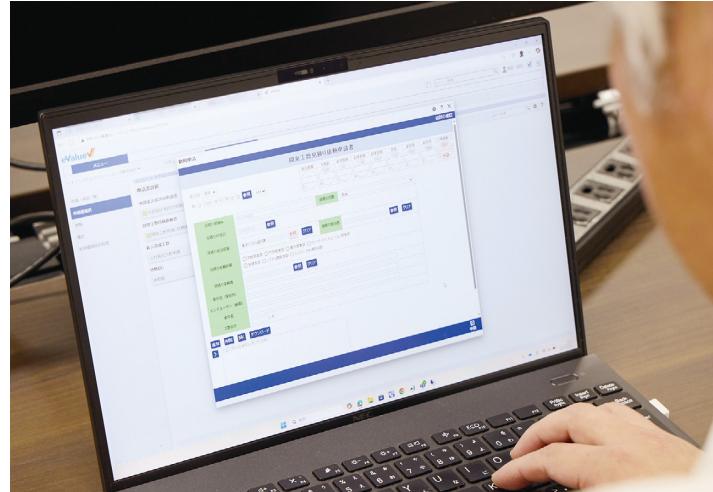
トナミシステムソリューションズ株式会社

性は素早く検索を行うのに有効なため、文書管理の効率化という観点からも好評だ。

そのほかにも、スケジューラで会議の日程調整を行う、コミュニケーションのアンケート機能を利用して社内レクリエーションの感想を収集する、といった活用例があるという。コミュニケーションの掲示板機能についても評価が高い。

2025年4月、グループ持ち株会社であるトナミホールディングス株式会社が日本郵便株式会社の連結子会社となったことで、同社も日本郵便グループの傘下に入った。これを機に、物流業界のみならず多種多様な業種の知見を蓄積してきた経験を生かし、今まで以上に幅広いユーザーに対してソリューションを提供していきたいと考えている。

今後も『eValue V2』は、同社の社内業務の効率化を推進するとともに、顧客先で活用されるのはもちろんのこと、新規顧客を開拓する際の“ドアノック”としての役割も存分に果たしていくだろう。



見積書自体は添付して申請し、承認者が確認すべき重要な情報は画面での入力が必要だ



トナミシステムソリューションズ株式会社のホームページ

<https://www.tonami-syssol.co.jp/>

お問い合わせ

・会社名、製品名などは、各社または各団体の商標もしくは登録商標です。
・事例中に記載の肩書きや数値、固有名詞等は取材当時のものであり、配付される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
・この記載内容は2026年1月現在のものです。
Copyright©2026 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.

株式会社OSK
マーケティング本部

〒130-0013 東京都墨田区錦糸1-2-1
TEL:03-5610-1651 FAX:03-5610-1692
<https://www.kk-osk.co.jp/>