

柔軟性に富んだ企業経営を実現する IT ツール

2020 年 12 月 15 日 | 東北コピー販売株式会社



東北コピー販売株式会社は、画像機器などの販売を行う企業です。時代の流れと共にそれまで販売を行っていた画像機器の他、IT システムに関する事業を始めました。IT システムの事業開始に伴い、自社内でも IT 導入を進めています。



代表取締役：高橋剛さん

弊社は 1980 年を創業とし、現在 41 期目を迎えた画像機器販売の会社です。地場に根付いた企業として、県内の約 3,000 社の企業に対して画像機器の販売等を行っています。画像機器をはじめとする様々な課題に対して、柔軟に対応しております。これまでも大量の紙文書をデータ化したいというお客様のために、大きなスキャナーをお客様のオフィスに持ち込んで、実演を行いながらご提案を行うなどしてきました。このようなこともあり、お客様からは「真剣さが伝わる」と好評をいただいております。

【課題】企業存続のためには IT 活用が必要だと感じていた

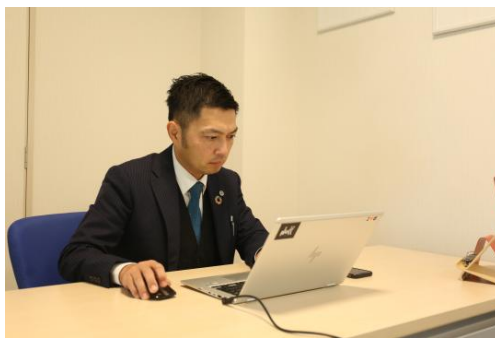
2015 年に私が社長に就任した際に、会社のデータをクラウド化する方針を打ち出しました。2011 年の東日本大震災で大きな被害を受けたことがあり、物理的な手法に頼らないデータ管理をはじめとする BCP の徹底を図る必要があると強く感じていたからです。また、社員の働く様子を見たときに、契約書や発注書の作成・管理など、作業としての業務が多く、特に営業職は本来の仕事ができていないという印象を受けていました。営業職は本来、お客様のために時間を使うべきです。社員が本来の仕事に注力するためには、業務改善を行う必要があったということも、クラウド化を決定した一因でした。

加えて、様々なデータは紙媒体から電子媒体へと移行し、ペーパーレス化が進んでいくのは避けられません。コピー機等の販売を中核の事業としている弊社が、今後も事業を継続していくためには、ITを活用した新たな事業の創出が必須です。IT活用事業の創出のためには、まず自社内でITを活用して知見を得る必要があると考えました。

＊BCP…事業継続計画。企業が自然災害等の緊急事態に遭遇した際に、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続、或いは早期復旧を行うために、平常時から行うべき活動や緊急時の事業継続のための方法、手段に関して事前に決めておく計画のこと。

【導入】時代の流れに対応できるアプリを導入

社内の業務改善を図った際に何度も失敗してしまっていた経験から、導入前には大きな不安がありました。しかし、これまでの失敗は画像機器販売の会社としての執着から、ハードの機械を中心に据えた改善を行おうとしていたことが、その理由の1つであるとも感じていました。そのため、時代の流れに対応しながら柔軟に事業発展を目指したいという思いから、サイボウズ株式会社様の「kintone」及び「Garoon」というカスタマイズしながら活用できるアプリケーションを導入しました。導入後は、弊社にとって双方のアプリが最適化されることを目指し、試行錯誤を重ねました。カスタマイズごとに社員に対して変更した点を通達する必要はありましたが、現在ではすっかり定着を果たし、順調に活用することができています。やり遂げてくれた社員には深く感謝しています。



【効果】IT活用が営業の仕事に付加価値を生み出す

もともと、紙文化が強く根付いていた弊社にとって、IT導入がもたらした恩恵は計り知れないものでした。「kintone」及び「Garoon」を導入した現在、例えば1つのメーカーに機械を特価申請する際に、紙の資料作成からそれをメーカーに送付するまで1件当たり30分程度の時間を要していたものが、今では1分程度まで短縮できています。各営業が毎月10～20件このような業務を行っていたことを考えると、IT導入の効果の大きさがお分かりいただけるかと思います。また導入前には業務ごとに対応するアプリケーションを1つずつ独立した状態で使用していたため、作業が煩雑になってしまっていたことが多々ありました。

しかし現在ではそれらのアプリを一括して操作できるようにカスタマイズを行ったことで、申請書の管理やバックオフィス業務をはじめとするデータ管理の効率が向上したうえに、様々な視点からデータを検索することができるようになりました。具体的には弊社が提供している機械が、それぞれどのようなお客様方に導入されているかを検索することが可能になっています。新たな視点からお客様のことを考えられることで、これまでにはなかった付加価値のあるご提案をできるようになりました。

また自社で IT を活用するようになってから、取引先の企業様に対しても、このような IT アプリの紹介・活用をはじめとした業務改善のご提案をさせていただいています。このことからこれまで付き合いのあった企業様から「東北コピーさんって、コピー機屋さんじゃなかったんだ」「いろんな相談ができるんだ」といった評価もいただいています。

【展望】社員が楽しく働ける企業を目指して

IT アプリを導入して以来、業務効率が向上したことで、仕事を楽しくするための工夫ができないかを考える時間が生まれました。今後もさらに業務効率化を進めていき、社員が楽しく働ける環境を構築するとともに、このような効果を取引先の企業様へもご提案していきたいと考えています。取引先の企業様に満足していただければ、社員のモチベーションも上がり、売上につながっていくのではないのでしょうか。このような好循環を継続することが、弊社の理想だと考えています。

もしこれから IT を導入しようと考えている、或いは既に導入しているがより活用していきたいと考えている企業の方がいらっしゃいましたら、是非ともスモールスタートで始めていただきたいと思います。現代は変化が速い時代です。大きな目標を掲げて長い時間を費やして IT 導入をしても、目標を達成した頃にはせっかく導入したツールが十分な効果を発揮できない時代に変化している危険性があります。小さな目標を掲げてスピーディーに達成していく、これを積み重ねていくような IT 活用を進めていただきたいと思います。

社名：東北コピー販売株式会社

HP：<https://t-copy.co.jp/>

代表：代表取締役 高橋剛

主な事業：リコー製品の画像機器全般の販売とサポート

ICT 関連の販売・構築・サポート

お客様のオフィス環境改善のご提案

業務改善コンサルティング

所在地：福島市御山一本松 13-5

創業：1980 年 3 月



ここからアプリの事例ページはこちら