



株式会社 オフィスソリューションズ北九州

DX経営ビジョン

2024年12月策定

代表取締役社長 久保田祐史

トップメッセージ



株式会社オフィスソリューションズ北九州は1976年から福岡県北九州市で創業しました。
OA機器・物流およびオフィス家具・水道機器の三本柱でスタートいたしました。

後に複写機のメンテナンス部門、システム部門、ネットワーク工事、電話、電気工事等の工事部門を新たに開設し、オフィスの改善提案を軸にして、お役立ちさせていただく活動に励んでおります。

これもひとえに、日頃よりお世話になっておりますお客様をはじめ、お取引させていただいております関係各社様の多大なるご尽力のおかげだと、深く感謝しております。

私たちの一番の目標は、お客様が笑顔になることです。
そのためには、弊社の理念「楽しみながら仕事をする」をモットーに、お客様それぞれに合うIT、ICT提案でお役立ちさせていただくと共に、北九州、京築地区を盛り上げていきたいと思っております。

システム部の一部をDX推進グループにして実践事例を基にお客様のDX化促進に励んでおります。
その中でも特にバックオフィスのDX化が急務ととらえご提案をさせて頂いております。

激動する社会、また情報がいつでも手に入るこの時代に、常に社員のスキルアップを図り今後も精進していきたいと考えております。

感謝の気持ちを持って、お客様と時代と共に歩んでいきたいと思っております。

今後とも何卒倍旧のご支援賜りますようお願い申し上げます。

株式会社オフィスソリューションズ北九州
代表取締役社長 久保田祐史

1-1.DX経営宣言



「近年、福岡県内の中小企業は、深刻な人手不足に悩まされています。少子高齢化が進み、若い人材の確保が難しくなっています。また、働き方改革が進み、これまでの長時間労働が当たり前という時代ではなくなりました。

さらに、新型コロナウイルスの影響もあり、企業を取り巻く環境は大きく変化しています。お客様のニーズも多様化し、それに応えるためには、従来のやり方では限界があることに気づかざるを得ません。

このような状況の中、生き残っていくためには、デジタル技術の活用が不可欠です。例えば、AIやIoTといった技術を活用することで、業務の効率化や新しいサービスの開発が可能になります。しかし、中小企業にとっては、これらの技術を導入するためのコストや、人材不足といった課題があり、なかなかデジタル化が進まないのが現状です。

そこで、当社は、福岡県の中小企業が抱えるこれらの課題を解決するため、お手伝いをしたいと考えています。単にITツールを導入するだけでなく、お客様のビジネスに合わせた最適なソリューションを提供し、共に成長していきたいと考えています。

具体的には、以下の取り組みを進めていきます。

- ・お客様のビジネスを深く理解し、課題解決のためのコンサルティングを実施します。
- ・AIやIoTなどの最新技術を活用したシステムの導入を支援します。
- ・従業員にITソリューション提案ができるように、研修を実施します。



株式会社オフィスソリューションズ北九州
代表取締役社長 久保田祐史

当社は、お客様のビジネスパートナーとして、デジタル化を成功に導くためのサポートをさせていただきます。

1-2.DX経営ビジョン

◆DX宣言 : 「地域と共に成長する、革新的な未来を創出する」

◆DXビジョン

「デジタル技術を活用してお客様の経営課題に寄り添い、
お客様と共に成長し、地域社会に貢献できるソリューション企業に進化する」

DXビジョンは、以下の3つの要素から構成します。

- 1.お客様との共創 : お客様の課題を深く理解し、共に解決策を模索することで、より良い関係を築きます。
- 2.地域社会への貢献 : 地域の中小企業の成長を支援することで、地域社会の発展に貢献します。
- 3.ソリューション企業への進化 : 単なる製品の販売だけでなく、お客様のビジネス課題を解決するためのソリューションを提供する企業へと進みます。

DXが社会や自社にあたる影響

DX対象	なにが変わる？
社員	新しい技術で得意分野を伸ばし、活躍の場が広がる
	仕事にやりがいが出て、プライベートも充実する
	自分自身の成長と会社の成長の好循環で豊かになる
お客様	最適なシステムの導入で業務の効率が上がる
	時代のニーズに合った柔軟な働き方が可能になる
	最先端のICTで新しいチャレンジができる
地域・社会	人や街が活性化し、雇用が創出される
	全ての人々の幸せな暮らしに貢献できる

2.DX戦略の策定 (DX経営の具体的な戦略)

自社デジタル技術活用による社内変革

■課題

- 既存の営業スタイルは、担当者個人の経験や知識に依存する属人的なものであり、組織全体としての連携や情報共有が不足している。
- 顧客情報が適切に管理・活用できておらず、顧客ニーズの把握や的確な提案が難しい。
- 営業活動の進捗状況や成果の可視化が不十分で、改善策の実施や戦略の見直しが遅れる可能性がある。
- 売上傳票の2手間をなくす。営業が手書きで売上傳票を書き、その伝票を基に業務がシステムに入力し請求書、納品書を出力する。
- 稟議書や交通費精算などが紙で承認を取るため、上長が出張などに出かけている際、時間と手間がかかる。
- 社員名簿がエクセルの為 BCP対策の観点から社外にいたときの緊急連絡先が分からない。

■解決策

1.顧客管理システム構築 (kintone)

1. 顧客に関するあらゆる情報（納入機器、見積書、顧客の関心事、修理依頼、設定情報、日報、案件管理、消耗品の配送など）を集約し、一元的に管理する。
2. 顧客情報を分析・活用することで、顧客ニーズに合致した提案やサポートを提供し、顧客満足度向上と販売効率向上を目指す。
3. 営業担当者の負担を軽減し、より顧客対応に集中できる環境を整備する。

2.バックオフィス業務のシステム化 売上処理の2度手間を削減(kintone×PCA)

1. kintoneとPCAをAPI連携する事で営業がkintoneで見積を作り受注した案件をボタン一つでPCAのソフトに入力されている。業務削減時間を80%削減
2. 社員名簿をクラウドシステム (kintone)で作り、緊急時の社員連絡を7°-デイに行います。

3.ワークフローをkintoneで作成

ワークフローをデジタル化することで脱ハンコを100%実現をし・決済のスピードを上げ生産性を上げる

■効果

1. 顧客情報の一元管理による顧客対応の質向上。
2. 営業担当者の連携商科によるチームワーク向上
3. データに基づいた戦略立案
4. 業務の仕事量を減らし営業サポートを手伝いができ人材不足の解消

2.DX戦略の策定（経営ビジョン達成に向けた方向性）



ソリューション営業の強化（全社）

- ① **お客様へのヒアリング強化** : 定期的なヒアリングを通じて、お客様のニーズを常に把握し、変化に迅速に対応します。
- ② **自社での最新技術の導入** : 最新のシステムを積極的に導入し、自社実践をしバックオフィスの時間短縮をします。
- ③ **人材育成の強化** : 社内外の研修および勉強会を通じて、社員のデジタルスキルを向上させ、変化に対応できる人材を育成します。

伴走型支援の強化（DX推進グループ）

- ① **顧客成功事例の創出** : 成功事例を積極的に発信し、他の企業の参考となるようなモデルケースを創出します。
- ② **セミナー実施** : お客様同士がつながるセミナー（コミュニティ）を形成し、情報交換や共同プロジェクトを促進します。
- ③ **長期的な関係構築** : 一度の取引で終わるのではなく、長期的なパートナーシップを構築し、お客様の成長を支援します。

3-1.DX戦略の推進 組織づくり



- ①**社内体制の整備** : 2015年から続けている属人化をなくす考えて
全社員のDXに関与できるような組織体制を構築する。
- ②**文化** : 全社員がDXを意識した行動をとる点の企業文化の醸成
- ③**専任部署の設置** : システム部の一部をDX推進グループとし、責任をもって伴走サービスに取り組みます。
- ④**広報活動** : セミナーや展示会、HPの活用でDXの取り組みを積極的に発信し、地域への貢献度を高める

3-1.DX戦略の推進 組織づくり



ソリューション営業の強化 (全社)

①お客様へのヒアリング強化 → お客様の潜在課題を顕在化する

- ・業界のニーズを確認し現状の課題を確認（メーカー様の認定試験 年2回実施）
- ・常にお客様視点で属人化していることがないかを確認。（社内でのロープレや会議で共有）
- ・自社実践をお客様にご提案 お客様の潜在課題を聞き出す。

②自社での最新技術の導入 → 2015年からの続けているDX中長期計画（バックオフィス含む）

- ・属人化している仕事がないかを常に確認し社内で共有できる仕組みづくりを常に考える。
- ・クラウドであること 直行直帰体制をしているため、自宅や外出先でも入力確認ができる事 またBCP対策にもなる。
- ・社内改善アプリにより小さいことから言える体制づくり。 常に考える癖をつける。

③人材育成の強化 → モノ売りではなくコト売りが出来る人材

- ・毎週水曜日のWEBセミナーの受講
- ・各メーカー様の勉強会を実施（月1回以上）

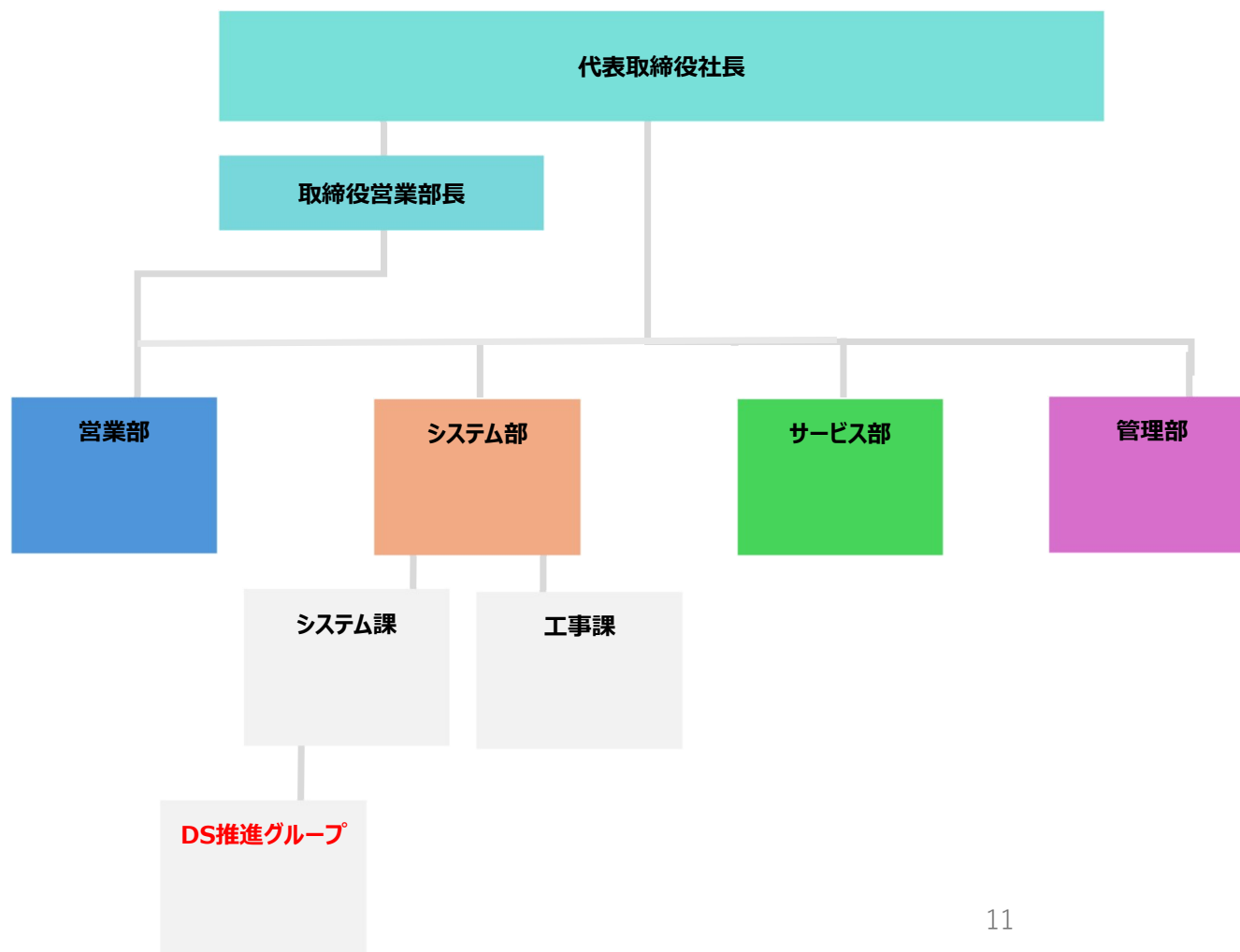
3-2 デジタル人材の育成 確保

伴走型支援の強化 (DX推進グループ)

IT補助金をお客様に推奨していく

- | | | |
|----------------------|---|--------------------------|
| ①顧客成功事例の創出 | → | 自社開発アプリの紹介 |
| ・ kintoneで作ったアプリのご紹介 | | ・ 同業種での成功事例のご紹介 |
| ②セミナー実施 | → | セミナー、展示会でのDX認知活動 |
| ・ ハンズオンセミナーの実施 | | ・ コストをかけなくてもDX化が出来る事の説明 |
| ・ IT補助金などの活用事例の紹介 | | |
| ③長期的な関係構築 | → | システム保守、アプリ保守 |
| ・ PCやネットワークの保守契約を実施 | | ・ 開発アプリの保守契約を実施 |
| ④人材育成の強化 | → | モノ売りではなくコト売り出来る人材 |
| ・ 毎週水曜日のWEBセミナーの受講 | | ・ 各メーカー様の勉強会を実施 (月1回以上) |

3-1.DX戦略の推進 組織づくり



代表取締役社長をDX戦略における統括責任者とし、社内のDX改革にリーダーシップをとって推進するとともに、お客様のニーズを正しく把握し、DXによる課題解決や業務改善の提案を行っていきます。

また、システム部にDX推進グループを作りお客様の課題解決をしていきます。

- 2023年9月よりDX推進グループを新設
- ・積極的にIT補助金を活用し、資金と専門家の知識を活用して、ITシステムの導入を推進します。
 - ・導入したITシステムを最大限に活用するため、必要なIT知識・技能を習得するための研修予算を確保します。
 - ・ITシステム・デジタル技術導入や、IT人材育成のための予算を毎年確保し、DXを着実に推進します。
 - ・PCAクラウド/kintone導入することにより全社員在宅作業可能な環境構築

3-3 ITシステム・サイバーセキュリティ

ITシステム（導入済み）

- ・エンドポイントセキュリティ
- ・UTM
- ・サイバー保険

ITシステム（検討中）

- ・デバイス管理
- ・ログ管理
- ・2段階認証ワンタイムパスワード送信
- ・セキュリティ管理

サイバーセキュリティ対策

- ・セキュリティ意識啓発 : 社員向けのセキュリティ教育の実施 標的型攻撃メール訓練の実施
- ・アクセス管理 : 権限に基づいたアクセス制御の実施
- ・パッチ管理 : OSやソフトウェアので脆弱性を解消するためのパッチ適用
- ・BitLockerの実施 : PCの盗難があってもデータが見れないようにしている（情報漏洩防止）
- ・クラウドセキュリティ : クラウドサービス利用時のセキュリティ対策

4-1 成果指標の設定・DX戦略の見直し

成果指標の設定

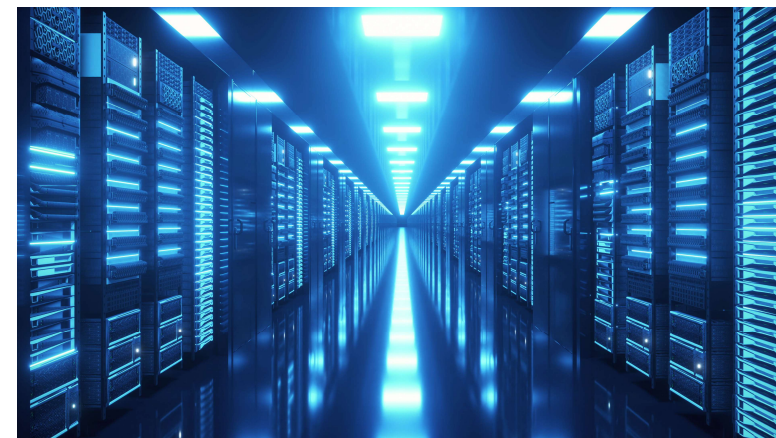
◆デジタルサービス提案件数 110%

営業1人当たりの生産性 2023年度比105%

◆バックオフィス業務のデジタル化

ワークフローをデジタル化することで脱ハンコを100%実現

- ・紙の出力を削減
- ・決済のスピードを上げ生産性を上げる



DX戦略の見直し

◆モノ売りからコト売りへの変革

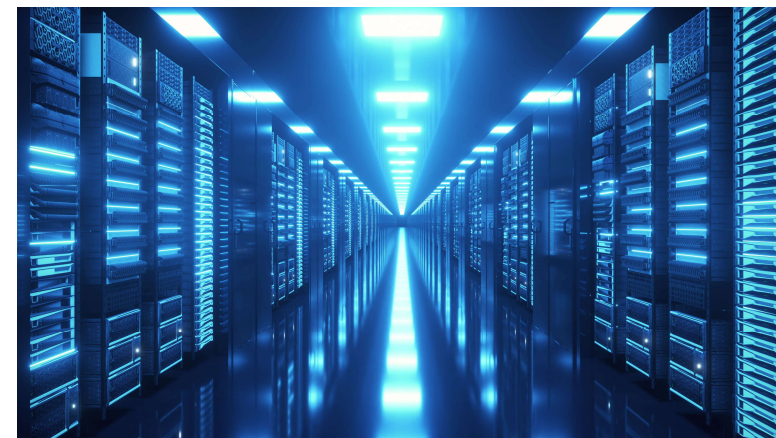
お客様の経営課題を聞きDX商材の販売をしていく。

◆社内DXの基準

社内での課題やが見つかった時はパッケージソフトを購入するのではなく、
まずkintoneで作れるかを考え試験的に考え運用します。

(コスト削減と自社実践をしお客様へのDX提案に活用できるため)

Kitntoenでできない場合は、費用対効果を考え導入をしてきます。



自社DXへの取り組み 【2015年～2024年】



導入年月 (アプリ開発)	導入ソフト	課題	解決
2015年5月	サイテック kintone 顧客管理アプリ開発 納入機器アプリ開発	顧客管理が個人任せで属人化しているので担当者が休暇、退職のリスクがある。	会社で一元管理をする事で納入させて頂いた機械、サービスが会社全体で確認でき、お客様先でも確認できる。 また、ポップアップ機能を使うことで提案漏れを防ぐことができる
2015年5月	サイテック kintone 訪問議事録アプリ開発	訪問議事録は個人のノートに書いてある為、時系列の管理や他部門が確認できない	個人での訪問時系列が一瞬で確認でき、他部門との連携が図れるためお客様に素早い対応ができるようになった。
2016年4月	サイテック kintone 社員名簿アプリ開発	社員名簿がエクセルで管理の為 管理部以外しかわからなかった。	社員名簿で緊急連絡先など個人情報を入れているため。アクセス権をつけ本人と関係部署しか確認が出来ないようにしている。(BCP対策にもなっている)
2015年9月	サイテック kintone 設定情報アプリ開発	お客様の設定情報はエクセルでサーバー管理していたが、お客様先で確認する事が出来なかった。	設定した内容を入れておくことでクラウド商品の為、お客様先で確認ができ、みんなで共有する事が可能になった
2016年2月	サイテック kintone 修理受付アプリ開発	複合機の修理受付が業務が電話を受け、修理担当者に電話で連絡をしていた。	アプリ管理する事で、サービスだけではなく担当営業にも同じタイミングでお知らせすることができ、時系列で確認できるため修理予測ができるようになった
2016年5月	サイテック kintone リース管理アプリ開発	自社のリース商品(機械や車など) 管理部の一部しかわからない。	関係各所にアクセス権を付け分かるようになった。ポップアップ機能でリース更新の漏れがなくなった。
2016年5月	サイテック kintone 配送管理アプリ開発	お客様先に配送したものが、配送の部署に聞かないとわからない。	配送アプリで確認すると誰でも確認ができ時間短縮になった。
2019年5月	サイテック kintone 見積管理アプリ開発	見積が各自エクセルで作っている為、作った当人でしか内容が分からない	見積もりアプリの作成により、会社で管理している為、作った営業以外でも確認しお客様に説明ができる
2019年9月	Phone Appli 名刺管理ソフト	名刺管理は個人が紙で保管	名刺管理をクラウドで一元管理。担当者以外も見れ、名刺交換日などの確認も可能
2020年6月	PCAクラウド×サイテック API連携	売上傳票が手書きで手間がかかり、営業の見積もり～業務でのPC打ち込みで2度手間と人的ミスが発生していた	見積もり～PCAの売上がボタン一つで可能。時間とミスが軽減された。 導入事例に掲載「 https://pca.jp/area_product/casestudies/office-sk.html 」
2020年10月	サイテック kintone 社用車管理アプリ開発	現状エクセル管理 リース切れなどの確認 走行距離、オイル交換日等の管理が大変	リース切れ、オイル交換、車検等 ポップアップでお知らせしてくれる。また個人が走行距離などを入れるアプリと連動しているので管理が楽になった。

自社DXへの取り組み 【2015年～2024年】



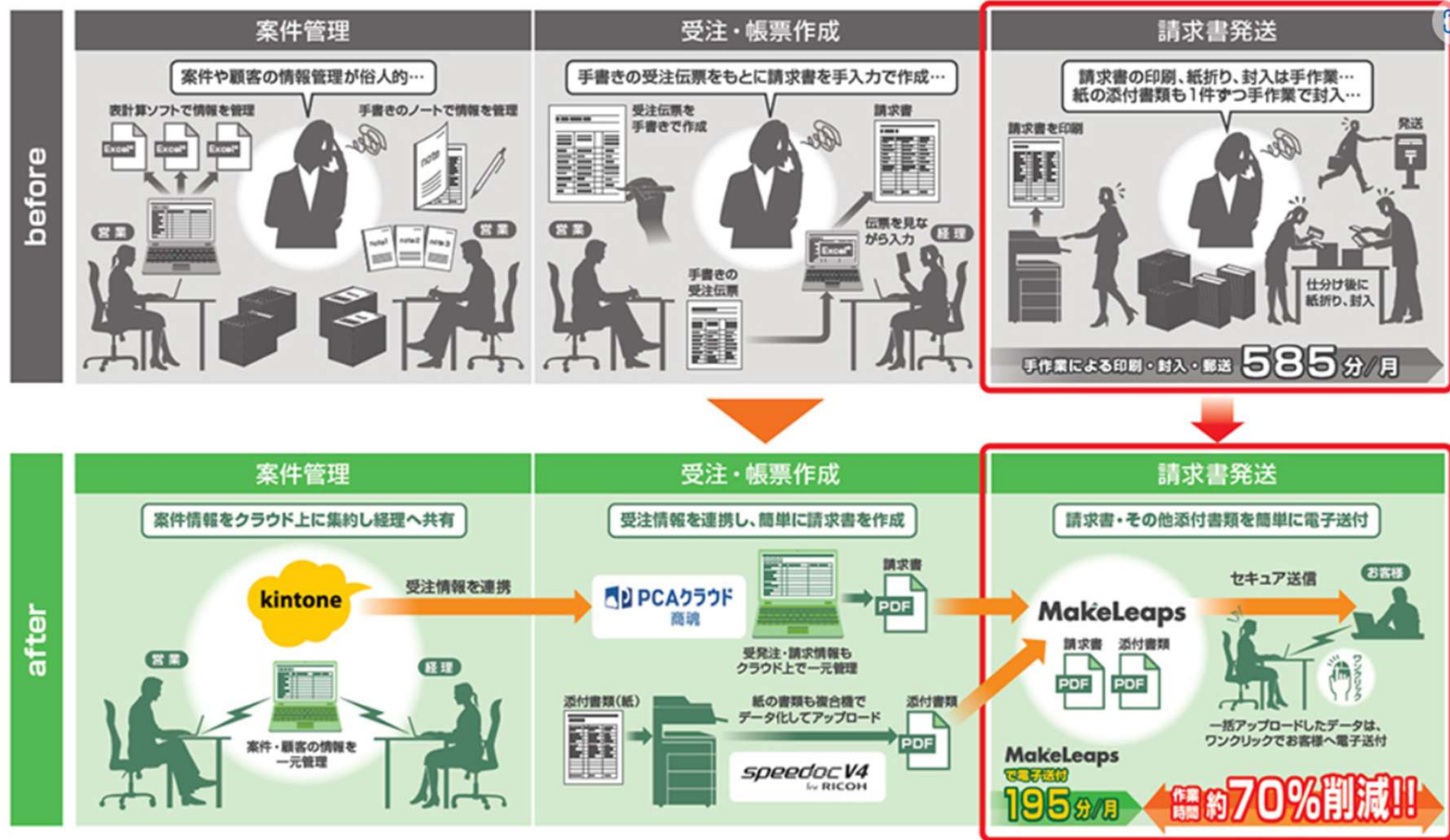
導入年月 (アプリ開発)	導入ソフト	課題	解決
2020年2月	サiveウズ kintone 社用車管理アプリ開発	勤怠管理は紙で運用していた。(直行直帰が多いいため手間がかかっていた)	携帯で入れられるようになり、勤怠管理を入れる側も集計する側も楽になった。
2021年3月	サiveウズ kintone 案件管理アプリ開発	1ヶ月の業績が瞬時に分からないため。予算の見直しなどをする時に営業に都度確認していた。	案件を各個人が入力する事で当月の数字はもちろん長期の数字の確認もでき、予実管理が楽になった。
2021年4月	サiveウズ kintone 契約書管理アプリ開発	官公庁様等の契約期間や契約書の各種書類は担当の個人と管理部に保管をしていた契約更新時に忘れ慌てる事があった	契約期間の半年前に関係区にポップアップでお知らせをして漏れがなくなった。
2021年4月	MakeLeaps 請求書の電子化	請求書、納品書を郵送していたのでコストがかかる。また封入作業にも時間がかかっていた。	請求書の郵送費削減。商務次官を約70%削減。 リコー様導入事例に掲載「 https://www.ricoh.co.jp/case/2201-office-sk/ 」
2021年4月	サiveウズ kintone 連絡掲示板アプリ開発	社内連絡はメールで行っていた	社内掲示板を作ることで関係区にポップアップでお知らせしてくるし、掲示板を見直す事が出来るので検索がはかどる。
2022年12月	サiveウズ kintone インサービスマアアプリ開発	複合機、プリンタの納品日の連絡やオプションの確認、PCのプリンタドライバ、スキャ設定台数確認は営業がサービスにExcelで作成	見積書からボタン一つでインサービスマアアプリに飛びExcelでの出力が可能になり時間短縮になった。
2023年11月	サiveウズ kintone アルコールチェッカーアプリ開発	2023年12月より義務化のアルコールチェッカーのアプリ	以前作った勤怠管理をVerUPしアルコールチェッカーをし運転管理者への申請も可能になった。
2024年7月	サiveウズ kintone 社内改善アプリ開発	社内改善を考えた人は口頭で話を聞いていた	アプリを使用する事で気軽に社内改善を社員が入力してくれて、社内改善が必要な方には報奨金制度を作り、社員の愛社精神が身につくようになった
2024年8月	サiveウズ kintone 成果評価アプリ開発	成果評価シートをエクセルで出力。前回などを見直す時が大変	アプリ化する事で個人が前期どうだったかの確認が簡単になるし、ワークフローを取り入れているので進捗確認ができる

※上記以外でもkintone開発をし社内で活用しています。

システム概況図



自社DXへの取り組み (案件管理×見積×受注売上×請求書発行をデジタル化)



社内DX実践をリコー様に取り上げて頂きました。

導入事例掲載ページ

<https://www.ricoh.co.jp/case/2201-office-sk/>



請求管理クラウドサービス
MakeLeaps
お客様導入事例



販売管理システムとの連携で、手作業による請求書・納品書発送から脱却。

発送の電子化による効果で、業務時間を約70%削減。

書類到着までのタイムラグがなくなり、お客様満足度の向上にも成功。

株式会社オフィスソリューションズ北九州 様

●ご導入製品：請求管理クラウドサービス MakeLeaps

Company Profile

●本社所在地：福岡県北九州市小倉北区日新2丁目1番地20号

●事業内容：各種オフィス機器、情報機器、IT機器等の販売から、セキュリティシステムの構築や導入後のメンテナンスサービスまでワンストップで提供。各地に設置したお客様企業それぞれに最適なソリューションをご提案。

●URL：<https://office-sk.co.jp/>



導入前の課題

- 販売業務はデジタル化されていたが、請求業務はアナログのまま、毎月1日しかけて書類発送を行っていた。
- 請求書の郵送後、お客様に届くまで数日のタイムラグがあり、急ぎの場合はお客様からの問合せが発生していた。
- お客様へデジタル化を提案する上で、自社内の管理部門におけるデジタル化が遅れていた。

導入後の効果

- 1 MakeLeapsとPCA商通DXクラウドの連携で、書類の発送を電子化し、作業時間を約70%削減することができた。
- 2 電子送付へ切り替えたことで、書類到着までのタイムラグがなくなり、お客様の満足度が向上した。
- 3 自社の請求業務デジタル化により、お客様へ社内実践をベースとした具体的な提案活動ができるようになった。



「MakeLeaps」を導入した経緯を教えてください。

久保田様「販売関連業務については、以前は手書きで伝票を作成していたところから、段階的にクラウドサービスを使ったデジタル化を進めてきました。まずは業務の効率化や情報の一元管理のためkintoneとPCA商通DXクラウドを導入し、さらにこの2つを連携させることで、見積データの共有から請求書・納品書の作成まで、クラウド上でできる仕組みを整えました。これにより販売データの社内共有など、販売業務のデジタル化は進んだのですが、それ以降のプロセスである請求業務がアナログのままであることが課題でした。」

脇山様「請求書を印刷し、紙折りで封筒に入れ、切手を貼り、誤りがないかチェックする工程は相変わらず手作業でした。管理部全員で丸1日かけて作業をしていたので、月初はこれを手一杯でした。請求書以外の納品書や明細書もやはり手作業で発送していたので、まとめて解決できる方法を探していました。」

クラウドサービスの中でも「MakeLeaps」を選ばれた理由を教えてください。

脇山様「1番の決め手は、他社製品と比べてスムーズスタートがしやすかった点です。導入費用が抑えられることに加え、取引社数に応じた細かい権限定があるのが魅力でした。最初は10社程度から始めて、お客様の反応や効果を見ながら、20社、50社と徐々に広げていきたいという考えに沿ったサービスでした。もう1つ大きなポイントとなったのが、基幹システムとの連携です。PCA商通DXクラウドとの連携はマストだったため、MakeLeapsは開発不要でそのまま連携できる点がとてもわかりました。」

久保田様「データ連携に慣れていない点は、今後このMakeLeapsを当社のお客様にも提案していく上で大きなメリットになります。当社は、お客様企業それぞれに最適なソリューションを提案していくことを大切にしています。PCA商通DXクラウドを使用されている企業は多くです。これなら多くのお客様の環境やご要望に寄り添う提案ができるのではないかと思います。まずは社内で実践してみたいと思いました。」

「MakeLeaps」をどのように使用されているか教えてください。

久保田様「kintoneで見積書を作成し、受注確定後にPCA商通DXクラウドにデータを連携。そこから請求書や納品書をPDFで出力しMakeLeapsにアップロードして電子送付をすれば請求業務は完了です。また一部、紙の明細書を請求書に添付して送付する必要があるのですが、その明細書をPDF化するためにリコーの機能に搭載されているSpeedocというアプリを活用しています。Speedocで紙をスキャンする際、複合機



株式会社オフィスソリューションズ北九州様のソリューション事例を、さらに詳しく、Webで。
<https://www.ricoh.co.jp/case/2201-office-sk/>

のタッチパネル上でファイル名や保存先を指定できるので、PCでのリネームやフォルダへの振り分け作業が不要です。紙の帳票をPDFでMakeLeapsにアップロードする際も効率的に作業ができています。」

「MakeLeaps」により社内の業務はどのように改善されましたか？

脇山様「毎月、請求書の印刷・封入・チェック作業に600分程度かかっていたところ、導入後はその30%程度の時間で作業が完了できるようになりました。以前は管理部全員で手分けして丸1日かかり、他の作業は一切できないほどだったのですが、今は「もう終わった！」と思うくらいスピードアップしています。また、今後は一連の請求業務をテレワークで完結できるようにもなっているのでは？と期待しています。MakeLeapsなら発送作業もリモートでできるので、急な在宅ワークにも無理なく対応できそうです。」

お客様の反応はいかがですか？

脇山様「正直なところ、電子による請求書の受け取りに賛同いただけるのは30~50社くらいではないかと想像していました。しかし、電子送付のご案内をお送りしただけで約250社ものお客様企業からお申し込みが来て驚きました。電子で受け取られたお客様が混乱されることもありませんでした。これだけスムーズに導入されたのは、請求書のフォーマット自体が従来の紙と同じであることが大きかったと思います。脇山様「また、以前から請求書を早く欲しいという要望があったので、電子送付でいち早くお届けできるようにもなったこともポイントだと思います。請求先部署の変更等、再発行が必要な場合も、郵送では最短でも翌日となりますが、電子送付ならお客様をお待たせすることもありません。」

MakeLeapsのサポートはいかがですか？

脇山様「使い方がだけでなく、こちらの状況に合わせた提案もいただけて非常に満足しています。また、取引先へ電子送付への切り替えなどのようにご案内すれば良いか相談した時には、案内書のサンプル文書もいただけて大変助かりました。」

今後の展開について教えてください。

久保田様「社内業務の効率化をさらに進めていく予定で、社内実践を踏まえたお客様への提案も積極的に展開していく予定です。MakeLeaps自体での活用はもちろんです。他のシステムやソフトと組み合わせることで各段に業務効率を高められることは社内で実証済みです。MakeLeapsによる請求業務の効率化を切り口として、トータル提案につなげていきたいと考えています。」

- ①スムーズスタートがしやすく、徐々にデジタル化を進めたいという要望に合致した。
- ②従来の請求書フォーマットを覚えることなく、電子送付へ移行することができた。
- ③初期費用やランニングコストの面で、他社製品よりコストメリットが大きかった。

kintoneは、サイバース株式会社の子会社株式会社システムズが提供するサービスです。
PCAは、シーシーエー株式会社の子会社です。
Adobe PDFは、Adobe Systems Incorporated（アドビシステムズ）の登録商標であり、ここに記載されたものは複製権です。
※本サイト記載の会社名および製品名は、それぞれ各社の商標、登録商標または特許権です。



<https://www.ricoh.co.jp/service/makeleaps/>

お問い合わせ・ご用ひは

社内DX実践をPCA様に取り上げて頂きました

導入事例掲載ページ

https://pca.jp/area_product/casestudies/office-sk.html



株式会社オフィスソリューションズ北九州 様



企業の財産でもある顧客管理を、コストを抑えたエコシステムで実現。『PCAクラウド Web-API』によって作業時間を約80%削減

顧客管理は営業の頭の中……。そんな企業はまだ多いだろう。オフィス機器の商社である株式会社オフィスソリューションズ北九州もその課題を抱えていた。社内の顧客情報を共有し、受注後の業務まで費用を抑えつつシステム化できる方法として、同社は『PCA商魂DX クラウド』『PCA商管DX クラウド』×『kintone』を選んだ。このWeb-API連携によって顧客管理の見える化と販売管理における業務の負担軽減に成功しただけでなく、『PCAクラウド』ならではの様々なメリットがあったという。

導入の狙いと効果

導入の狙い

- ✓ 各営業社員の手帳、Excel®、頭の中に分散されている顧客情報を一元管理したい。
- ✓ 業務部社員の負担を減らせるように、見積から受注・納品書発行までの業務をシステム化したい。
- ✓ 費用を抑えられるシステムを導入・運用したい。
- ✓ 将来に備えてテレワークが可能な環境にしておきたい。

導入の効果

- ✓ 業務改善プラットフォーム『kintone』（サイボウズ株式会社）で顧客情報や進行中の案件の詳細を管理し、社内で共有できる環境に。
- ✓ 『PCA商魂DX クラウド』『PCA商管DX クラウド』×『kintone』によって、見積から受注・納品書発行までの業務をほぼワンクリックで実現。
- ✓ プログラミングを一切加えることなく【ノンプログラミング（伝票登録プラグイン）】、費用を大きく抑えられるエコシステムで運用。『PCAクラウド』はサーバー費用もかからない。
- ✓ 『PCAクラウド』なら自宅からテレワークによる業務の継続が可能。

導入前の運用と課題

離れてしまった3割の顧客を取り戻したい！「顧客管理」をイチから見直す

株式会社オフィスソリューションズ北九州はオフィス機器の販売や各種業務ソフトの提案、ネットワーク保守やLAN工事などをワンストップで提供している商社だ。自社で一貫して対応しているため社内には営業部門だけでなく修理サービスや工事部門なども内包している。さらにオフィス家具や複写機、パソコン類やトナーなどの消耗品まで取り扱うため 商品数や案件数は膨大な数にのぼる。この顧客管理が最大の難関だったと取締役 室長 久保田祐史氏は振り返る。

「以前は営業社員ごとに顧客管理の仕方も様々でした。Excel®でまとめている人もいれば、手帳に書き留めている人。そして頭の中に入っているから大丈夫だよという人も。当社はコピー機の交換もしているのですが、何の機種をいつ納品したかの情報も1枚1枚紙の伝票を照らしながら方法がなく、一番困ったのが前任者からの引継ぎです」（久保田氏）

当時、同社へ転職してきて間もない久保田氏は新規顧客の開拓として、以前別の社員が打診したものの成約にいたらなかった企業をリストアップし訪問を開始した。そこでよくいわれたのが「途中で営業さんが来なくなったから、他の会社と契約しましたよ」という声だった。久保田氏の感覚としてはリストアップした訪問先のうち約3割が他社に入れ替えており、改めて営業部全体の顧客管理のシステム化の必要性を痛感したという。

「顧客管理ができていなかったため、共有される情報の質も低かったんです。例えば『A社に訪問するならばBさん』というレベルでした。本来なら『A社のBさんはオプションに興味を示していた』など収益につながる具体的な情報を共有したいです」（久保田氏）

顧客を知ることができ、受注後の業務の流れも大きく変えられるシステム選定が始まった。

で販売管理を使用していたPCA製品の担当者に相談した。

「以前は販売管理についてはスクラッチ開発 ※3したシステムを使っていましたが、保守料金なども含めるとなかなかの費用でした。そこでまずは『PCA商魂DX クラウド』『PCA商管DX クラウド』を導入しました。『PCAクラウド』を選択した理由の1つはコストです。サーバー購入費用もかからず、5年プランなら割引 もありリーズナブルで導入できます。そして2つめの理由が将来的にはWeb-API連携によりもっと便利に使えるのではないかという期待でした」（システム営業部 松本利津子氏）

懸念事項だった顧客管理システムの相談をする中で、『PCAクラウド Web-API』がその課題を解決できる最善の方法であることがわかった。

『『PCA商魂DX クラウド』『PCA商管DX クラウド』と『kintone』（サイボウズ株式会社）を連携させることで、そんなことまでできるんだと打ち合わせのたびに驚いてましたね」（久保田氏）



株式会社オフィスソリューションズ北九州 取締役 室長 久保田 祐史 氏



株式会社オフィスソリューションズ北九州 システム営業部 サブリーダー 松本 利津子 氏



株式会社オフィスソリューションズ北九州 営業部 横口 和枝 氏



株式会社オフィスソリューションズ北九州 営業部 マネージャー 福山 高志 氏



株式会社 オフィスソリューションズ北九州

END