



「東北コピー販売株式会社」の社内実践を通じてより具体的な業務改善をご提案「kintone／ATTAZoo+」

デジタルとアナログを融合したニューワークスタイルを確立

地域密着 41 年の信頼と実績で企業ごとの IT 化をお手伝い



会社概要



社名	東北コピー販売株式会社
代表者	代表取締役社長 高橋 剛 様
所在地	福島県福島市御山
設立	1980年3月
事業内容	オフィス機器の販売、各種ソフトウェアの販売・構築・サポート、オフィス環境改善の提案、業務改善コンサルティング
URL	https://t-copy.co.jp

日々進化する情報化社会の中で、業務内容も職場環境も大きく変化しています。中でもデジタル化の波は、生産から物流、医療、小売まで全業種にわたり、近年では紙やハンコの廃止といった“脱アナログ化”に向かって動きが加速しています。福島県内全域をサポートエリアとする「東北コピー販売株式会社」も、複合機を中心としたソフトやハードだけでなく、クラウドを活用したお客様の業務改善を推進。高橋社長が2代目を引き継いでからは、OA事業とITソリューションを両軸に事業を展開。アナログとデジタルの融合を目指し、自社の業務改善をモデルケースにして、福島のIT化底上げに大きく貢献しています。

—ATTAZoo+の特長—



- kintoneを使うすべての人が対象
- kintoneに“あつたら便利”をプラス
- kintone機能拡張を簡単設定
- 11個のプラグインが全部使って¥3,000/月

—ATTAZoo+の導入ポイント—



- BCP対策としてのクラウド化の有効性
- kintoneを最大限に生かすプラグイン
- 「集計サポート+」で書類作成の時間短縮
- 営業戦略としてATTAZoo+販売も視野に

会社紹介

『OA・IT分野でお客様にさらなる付加価値を提供』

複合機を中心に、ソフトやハード、さらにクラウドを活用した業務改善をサポートする「東北コピー販売株式会社」。福島市と郡山市に拠点を持ち、日本で3番目に広い福島県全域をサポートエリアとしています。1980年の創業以来、リコー製品の複合機・画像機器を中心とした事業を展開。そこからITの進化に伴い、パソコンやサーバーといったハード、ルーターなど周辺機器の取り扱い商品も増え、現在では企業全体のシステム・ネットワークの構築まで行っています。お客様のほとんどが福島県内で、ほぼすべての業種を網羅。OA・IT分野でさらなる付加価値を提供中です。すべてのお客様のより良いオフィス環境はもちろん、少しでも「働きやすい」や「カッコいい」と言われる職場づくり。会社の中で新たなアイデアが生まれるオフィス環境の構築を目指し、お客様へのお役立ち精神で、業務にそしてオフィスに、新たな価値を創出しています。

導入の背景／震災の経験を生かし BCP 対策

福島県全体のIT化の動きは？

2015年に会社を引き継ぎ、社長になって6期目を迎えます。社名の通りコピー機を売っている会社ですが、インターネットの普及とともに取り扱う商品も変化。今は、お客様の職場や業務が快適になるようお手伝いをする中で、企業全体のシステム・ネットワーク構築まで幅広く手掛けています。現在、社員数は15名。ほぼすべての業種とお取り引きさせていただいています。ずっと地元密着でお手伝いさせていただいて、ペーパーレス化の波も福島まで届いています。特に2020年はコロナ禍もあり、会社に出社する日数と人数の調整もあって、自動的に紙のボリュームが減りました。これは顕著に数字で表れましたね。

積極的な導入につながっていますか？

テレワークの推進もあり、当社の営業マンがヘルプにお伺いすることもあります。それでもペーパーレスやIT化というと、福島全体では遅れていると思います。お客様の中にはITに苦手意識があり避けていたり、また業種によってはIT化で逆に業務効率が下がってしまう場合もあります。だからこそ“コピー屋”としては、アナログとデジタルのバランスをご提案。より具体的な、お客様に寄り添った提案にするために、まずは自社のクラウド化を進め、実体験を事例としてご提供しています。事前に当社でテスト（失敗も含めて）を重ねているので、お客様には最短でクラウド化のメリットを実感してもらえると思います。



■ 御社のクラウド化のスタートは？

社長就任と同時にトップ判断で進めました。その前に震災を経験していたので、緊急事態時のBCP対策としてクラウドにしたのが大きな理由の一つです。現在当社では、2018年夏に「サイボウズOffice10」から「Garoon」に移行しました。「kintone」との連携も移行を決めた要因で、メールやスケジュール管理、ワークフロー、文書管理はもちろん、お客様管理や機器管理、社員情報など社内業務の90%以上で活用しています。また基幹システムもオンプレからクラウド（PCA商魂）へ変更。こちらもお客様管理を充実させるために、kintoneとPCAを連携させて運用しています。3年ほどかけてシステムをほぼクラウド化し、サイボウズとGaroonとkintone、選りすぐりの3つアプリケーションでIT化・DXを推進しています。

導入の決め手／欲しい情報がボタン一つ！電卓不要

■ ATTAZoo+ の導入については？

kintoneの活用度が大幅に伸びた要因の一つに、プラグインセット「ATTAZoo+」の存在が大きかったと思います。kintoneとPCAを連動させ、顧客マスターとも紐付いているから、営業マンは前日までの全売上情報をkintoneで確認できるようになっています。さらにATTAZoo+の「集計サポート+（関連レコード集計）」を入れることで、お客様それぞの情報を一覧にして見ることができます。それこそコピー用紙1枚から、いつ納品して累計がどれだけかを把握可能です。例えばATTAZoo+を入れる前まで、いちいち電卓を叩いて計算していたのが、ボタン一つで欲しい情報がポンッと出せるようになりました。お客様へのご提案準備の大半な時間削減になっているほか、メーカーへの特価申請書類もスピードアップしています。今まで1件につき30分以上かかっていたのが、今では早い人で約1分。営業マン全員がATTAZoo+に感謝です。

■ ATTAZoo+ を導入して良かったことは？

提案書や申請書類など、実際の業務での活躍度は想定以上のことがありました。あと「デジタルとアナログの融合」というお客様へのご提案コンセプトの中で、当社では日報だけ今でも紙管理を行っています。営業マンが1日に訪問する企業数は10～20件余り。この日報をポチポチとパソコンに向かって打っていると、完全に一人で孤立して、何の会話もしない状況というのが生まれてしまいます。営業マン11名と少人数ですし、しかも同じフロアのすぐ隣にいるわけですから、ダイレクトに報告を聞く方が早い場合もあります。そこはアナログを残して、日報を前にkintoneの顧客データと照らし合わせて、お客様の動向を先読みし、ベストなタイミングでトナーを届けるなど訪問機会を探っています。昔は到底そんなことはできませんでした。データ管理担当に集計を出してもらうだけで時間がかかりましたから。

登録情報	TDV情報	統計情報	保守履歴	Option・保守契約一覧	メールアドレス
お客様名		郵便番号			
電話番号	拠点名	部署番号	部署別名・備考		
会社名	社番	担当者番号（リコーアクセス時必須）	トナー自動配送	墨色コード	
平均モノ	平均フル	平均フル	平均TDV	平均請求金額	
3,075 枚	1,512 枚	333 枚	3,559 枚		
モノ/台計	フルP合計	フルP合計	TDV	請求金額合計	請求回数
129,151 枚	6,368 枚	13,995 枚	149,511 枚		
TDV履歴（今週）				今週TDV売上合計	
日付	顧客名	モノ	フル	TDV	
2020-11-01		3,136	164	579	3,079
2020-10-01		3,527	193	678	4,398
2020-09-01		3,147	101	287	3,535
2020-08-01		2,740	182	1,505	4,427
2020-07-01		2,777	277	223	3,277
2020-06-01		3,973	221	629	4,823
2020-05-01		3,155	195	568	3,918
2020-04-01		3,437	173	524	4,134
2020-03-01		2,651	118	372	3,141

ATTAZoo+「集計サポート+（関連レコード集計）」使用画面
(関連レコードで表示された数値の集計値を別フィールドに表示することが可能)

■ 今後の展開／営業戦略としてATTAZoo+を提案

■ ATTAZoo+の今後の展開は？

今、kintoneの導入事例として当社の取り組みを、営業トークの中でお客様にご案内しています。皆さんすごく興味を持たれているし、地元に密着した当社での身近な取り組みをご紹介することで、導入へのハードルも低くなってくれると嬉しいです。現状では、kintoneをお客様に販売したら、当社の方でお客様のアプリケーションを1つか2つ、事前に作ってお渡しています。その中でプラグインを使うこともあるのですが、もちろんATTAZoo+も紹介の中に入っています。「集計サポート+（関連レコード集計）」とか「簡易検索+」とか評判いいですよ。ただ別途料金がかかる旨を伝えると、とりあえず先にkintoneだけ...と言われることが多いですが（笑）。当社の方でも、まずはkintoneの導入を第一に、プラグインは次のステップとして提案するなど、2段、3段構えで戦略を練って、お客様の業務効率化に向けたお手伝いができればと考えています。

■ kintoneとATTAZoo+、導入へのアドバイス

導入当初、営業マンの目に触れるアプリケーションは毎日、刻々と変わっていました。朝、営業に出て夕方帰ってきたら、全く違うものに変わっていたなんてことも多々ありました（笑）。営業サイドと経営サイド、可視化したい内容や集約データはそれぞれ違っていて、時には私の視点で切り替えてしまったこともあります。もちろん極力、営業マンの意見を取り入れながらやってきたつもりですが...。そんな中でも、kintoneは扱えば扱うほど、自分のノウハウとしてスキルが上がっていくので、動作面においては自動的に解決していく印象です。kintoneとATTAZoo+のクラウドを社内で使いつつ、外回りに出ればお客様に提案する立場でもありますから、ひとり通りの業務知識と経験が、営業マン一人ひとりの武器になります。

■ 逆に導入のご苦労はありましたか？

実は、今となっては笑い話ですけど、kintoneを本格的に導入する前に一度、誰にも言わずに30日の無料体験というのをやってみたのですが、見事に挫折しました（笑）。敗因の原因是、説明書を読まなかったこと。家電にしても何にしても、説明書を読むのがすごく苦手で...。今ではお客様に「簡単ですよ！誰にもでもできます！」と言っていますが、当時の私は申し込んでいたものの、意味が分からなくてすぐにやめてしまいました。後日、kintoneに詳しい関係者からの紹介もあって、今度は説明を聞きながら導入してみたら、ビックリするほど簡単。この時に実感しました。「知っている人がそばにいてくれると、なんと心強いことか」と。

■ 今後の展望／OXでお客様のDXを推進！

■ 今後の展望を教えてください。

今、新しい生活様式という言葉が当たり前になり、働き方も変わってきています。福島にも困っている企業はたくさんあります。コロナ禍で加速傾向にありますが、ただいつかはどの企業でも直面する課題です。当社では、自社で培ったクラウドと業務改善のノウハウを加え、お客様にニューワークスタイルとしてご提案しています。キャッチフレーズは「OXでお客様のDXを推進」。自分たちの会社の経験をお客様の業務改善に生かすという意味で、勝手にOX（our company experience）という言葉を作って、福島県内を駆け巡っています。自分たちの業務を改善すれば必然的に自分たちの経験になり、それがそのままお客様の力になっていく。この流れを止めることなく、いろんなことにチャレンジできればと考えています。