

# お客様それぞれの サクセスを目指して

RICOH スクラムパッケージ

お客様活用事例 VOL.8

Case. **流通業**

**静岡水工 株式会社** 様



静岡水工 株式会社  
代表取締役  
鈴木 聡 様

## テレワーク環境やペーパーレス化の導入により営業活動や業務の円滑化を推進！

静岡水工株式会社様は、静岡県とその周辺地域で半世紀以上にわたり水処理装置の販売・設置・保守を行っています。水処理装置は、食品・飲料製造や医薬品製造、半導体製造などで必要不可欠な純水を精製する装置です。同社では営業活動や事務処理の効率化のために、RICOH スクラムパッケージを導入して業務改善を推進しています。

### 静岡水工 株式会社 様

- 所在地：静岡県静岡市駿河区敷地1-26-8
- 設立：1971年9月
- 従業員数：13名（2023年3月現在）
- 事業内容：水処理装置、水処理薬品の販売・工事・保守
- ご利用ソリューション：  
RICOH テレワークまるごとバック  
RICOH 社内外でデータ共有バック（流通業編）  
RICOH 販売管理業務効率化ソリューションバック  
RICOH 証憑電子保存サービス



## 課題

- 1 営業先でカタログや書類の**手持ちがない**場合にお客様をお待たせしていた。
- 2 図面を確認したい場面で**すぐに対応できなかつた**。
- 3 業務に関わる**書類が多く、経理担当者の負担**が重かった。

## 解決

- 1 **手元にない**カタログや書類が**確認**でき、**再訪問の手間がなくなった**。
- 2 必要な**図面を****その場で確認**できるようになった。
- 3 **ペーパーレス化が進み、事務業務の負担が軽減**した。

# テレワークとペーパーレスで業務の効率化を図るために RICOH スクラムパッケージを導入

静岡水工 株式会社 様

静岡水工 株式会社  
代表取締役  
鈴木 聡 様

## 背景と課題

### ペーパーレス化で業務の効率化を推進

静岡水工株式会社様は、各種工場や医療機関向けに、純水を精製する水処理装置や排水処理装置などの販売・設置工事・メンテナンスと水処理薬品の販売を行っています。

同社代表取締役の鈴木聡様は、「さまざまな商品のオンライン販売が広がりましたが、弊社で扱う製品は、人の手が加わらないと売れない商品が多いです。私どもがお客様の元へ出向いて設置や調整をしないと動かない装置もあります」と話します。一方で、営業先でのカタログ説明や現場で図面が必要になった時などに手元に書類がない場合もあり、書類に関わる業務の効率化が課題でした。

RICOH スクラムパッケージを導入した理由について、「いずれはデジタルに移行する必要性を感じていたところ、リコー日本の担当者から提案がありました。内容を理解して積極的に関わってくれる社員もいて導入ができました」と、中小企業では導入の助けになる社員の必要性も指摘します。

## 営業現場や工事現場の業務効率化

### 現場でクラウド上の書類を確認できる

RICOH スクラムパッケージ導入後の業務の変化について、鈴木様は「以前は工事現場に必要な図面が手元にない場面もありました。今はタブレット端末を持って行けば、図面を取りに戻る手間もなく、その場ですぐに必要な図面を見ることができます」と、クラウド経由で書類を確認できるメリットを感じています。「商談では、電話であらかじめお客様のご要望を伺って必要なカタログを持って訪問しますが、詳しくお客様からお話を伺うと、想定とは異なり、別の商品を希望される場合もあります。該当する商品カタログがないと再訪問が必要でしたが、導入後はタブレット端末で別の

商品も紹介できるようになりました。その場でやりとりが完結できるので、2日かかった営業が1日で済むようになるなど、無駄な時間を取らずによくなりました」

## 事務業務の効率化

### ペーパーレス化で業務の流れを改善

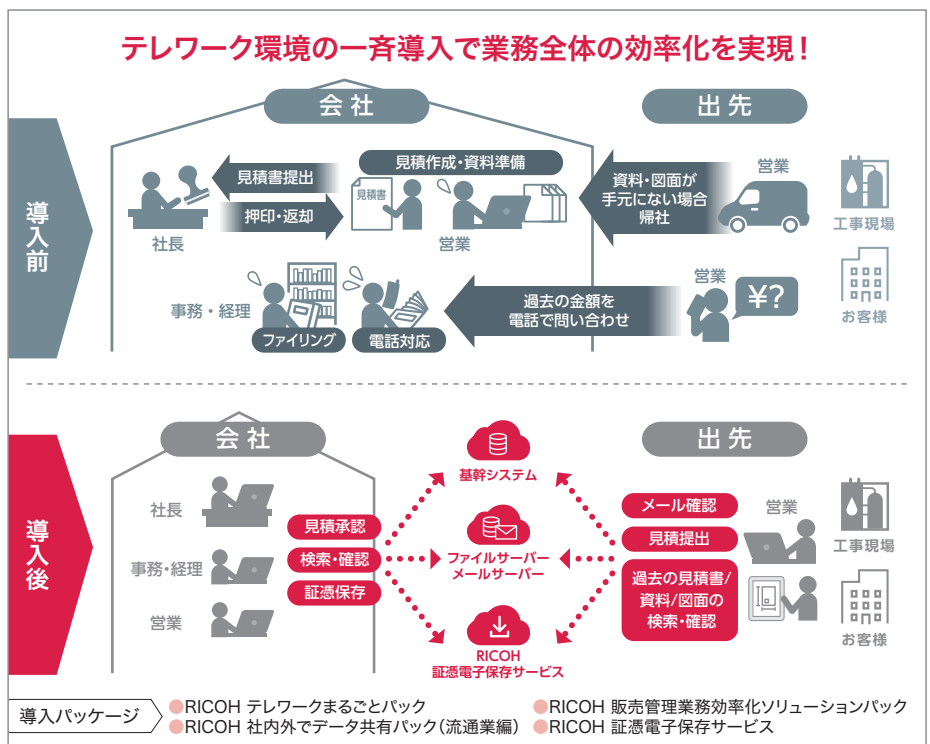
事務系の業務の効率化について、鈴木様は「一番にペーパーレス化を考えていました。たとえば見積もりでは、以前は紙の見積書を作成してみんなで判子を押してまた戻す、という手間がありました。今はクラウド上でやりとりができます。とても楽になりましたし、無駄な紙も使わなくなりました」と、狙い通りの効果を実感しています。今では営業先での見積書の作成も可能です。「そのほかの業務では、仕入れや売上げを

自分で確認できるようになりました。以前は、経理担当者に取引内容を確認してもらったたびに仕事を中断させてしまいました。導入後は、各自で仕事が完結できています」

## 導入後の感想と展望

### アナログ世代のデジタル化

リコー日本のサポートについて、「全部お任せして楽になっています。連絡すればすぐにサポートに来てくれるので、とても助かります。わからないことがあっても、聞けば対応してくれます」と鈴木様。「仕事がスピーディーになりました。導入して半年位なので、得意な人と苦手な人の差もありますが、今後よりよくできると思います。最終的にみんなが楽に仕事をすることが目標です。全員に浸透して、全員が利用できるようにするのが今後の課題です」



※ 詳しい商品・サービス等の内容については、販売担当者にご確認ください。※ 本事例カタログに記載の会社名および製品名・ロゴマークはそれぞれ各社の商号、商標または登録商標です。

**RICOH**  
imagine. change.

リコージャパン株式会社  
東京都港区芝3-8-2 芝公園ファーストビル  
〒105-8503

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

●お問い合わせ・ご用命は・・・