

煩雑なドキュメント管理を統一し、業務の標準化へ！

お客様：代表取締役 内藤 伸平 様（ニホン・ドレン株式会社）

担当者：鳥尾 久美（福井キヤノン事務機株式会社）

案件管理システムー Smile Kaizen Solution (File Maker)

お客様プロフィール

お客様名 : ニホン・ドレン株式会社
所在地 : 〒910-2166 福井県福井市小路町 4-12-1
社員数 : 20 名
営業所 : 仙台、岐阜、広島、福岡
事業内容 : 土木工事業
URL : <http://www.n-doren.co.jp>

「安全な環境づくりをサポート」

ニホン・ドレン様では、最新の機械設備、長年の経験と熟練された技術力・開発力により、最高品質の製品とサービスを提供されてきました。現在では、ドレン製品の国内シェア 70% という実績を誇り、常にお客様や現場からの要望に俊敏に対応し、品質向上に取り組まれています。

ソリューション導入前の課題

案件ごとに蓄積される膨大な関連データの管理が悩み。

ニホン・ドレン株式会社様では、案件ごとに蓄積されていく膨大な関連データを施工年度、案件名などで分類し、フォルダ管理をされていました。しかし、フォルダ内に保存されるデータも様々な種類があること、データ量が膨大であることから、フォルダ自体の構造が複雑化してゆきました。ファイルを検索する時間もかかり、必要なときに必要な情報をすぐに取り出すことが困難な状態でした。

Q: いつ頃、導入をご検討されましたか？

A: 2008年10月頃、御社の当時の担当者にドキュメント管理について相談しました。

Q: 導入前に直面していた課題は、どのようなものでしたか？

A: 毎月の案件を年ごと、案件ごとにフォルダ内で管理していましたが、データ量も多く、データの共有もできていませんでした。

Q: 導入前に他社のソリューション商品と比較はされましたか？

A: 他社で同じようなソリューション商品があるか、いろいろ調べましたが、Smile Kaizen Solution と同じような商品は見つかりませんでした。

福井キヤノン事務機は
福井県で唯一のファイ
ルメーカー社の
FileMaker Business
Alliance(FBA)パートナ
ーです。



業務や要望に合わせてカスタマイズしてゆけるシステム

Q: なぜ福井キャノンから導入しましたか？

A: 自分なりに調べてはいましたが、やりたいと思っていたことを実現してくれる商品が他社にはありませんでした。そんなときに福井キャノンさんから、Smile Kaizen Solutionのご提案をいただいたことがきっかけです。

システムに業務を合わせるのではなく、「こうしたい」というこちらの都合にシステムを合わせることができる点も魅力的でした。

Q: 御社にとって弊社の担当者はどのような存在ですか？

A: 相談しやすいですね。困ったときや、こうしたいな、という要望があるときは、いつも相談しています。



ニホン・ドレン株式会社

ソリューション導入後の変化

業務標準化だけでなく、作業効率も大幅に向上！



代表取締役 内藤 伸平 様

福井キャノンが今回ご提案させていただいた「Smile Kaizen Solution」。導入後、ニホン・ドレン様の業務にどのようにお役に立てたでしょうか？お客様の本音を語っていただきました。

Q: 導入後、何かトラブルはありませんか？

A: トラブルではないですが、「もっと使い勝手を良くしたい」など、使ってみてから、出てくる要望にも対応してもらえるので、安心です。

Q: 導入して良かった点を挙げて下さい。

A: データをフォルダで整理して管理していたときに比べて、検索時間が短縮され、作業効率が大幅に向上しました。必要なデータを必要なときにすぐ取り出せるようになりましたし、使い勝手など新たな要望にも福井キャノンが対応してくれることが導入して良かった点です。

Q: 導入後の大きな変化はありましたか？

A: 自業務で必要なデータを検索し、活用することを想定して導入しましたが、担当者が不在のときや、問い合わせ時に、自分の担当外の案件でも、データ参照ができるので、スムーズに対応できるようになりました。

ニホン・ドレン株式会社 様の目指されている業務変革

お客様のどんなご要望にも最高の提案ができる企業へ

今回、Smile Kaizen Solutionにより、案件管理の標準化へと業務改革を図ることができました。案件管理では管理しきれないドキュメント類の管理方法や業務日報の活用など、今後、注力すべき課題にも積極的に取り組み、システムを活用することで、お客様のどんなご要望にもお応えできる企画力・提案力の構築へとつなげ、最高の提案ができる企業を目指します。

福井キャノンお客様担当者紹介

お客様担当者として心がけること

導入して5年半が経過していますが、本当に今も継続して喜んで使用して頂いています。今回のご提案は、システム導入が目的ではなく、お客様の課題をお聴きし、システムを活用していただくことで、業務効率の向上を目指しました。今後も、お困り事に対して相談しやすい担当者であることを心掛けていきたいと思っております。



S&S 第1Aチーム
ICTアドバイザー 鳥尾 久美

取材日：2014年5月7日