



受注 FAX 業務フローのペーパーレスで生産性向上！ たくさんの“良かった”を実感しました。

お客様：株式会社 折玉 営業企画 玉村 交市 様（写真中央） 担当者：福井キヤノン事務機株式会社 久世 奈津美（写真右）
福井キヤノン事務機株式会社 多田 裕亮（写真左）

せいとんファクス&IWDТ 連携ソリューション

■ お客様プロフィール

お客様名 : 株式会社 折玉
所在地 : 〒910-0818
福井県福井市堂島町 14-27
社員数 : 10 名
事業内容 : 弁当用折箱製造
各種食品パッケージ資材の販売

「商品の提案力は情報収集力と社内の情報共有力」

折玉は 1927 年（昭和 2 年）に駅弁用容器の折箱製造業として創業しました。現在は折箱製造に加えて、飲食店さん、食品メーカーさん、仕出し料理店さんなど飲食関連のお店に包装資材を販売しています。何千社とある資材メーカーがどんどん新商品を開発しています。国内外問わず情報収集し、お客様の大切な商品を「包む」ための資材を選択して提案します。

ソリューション導入前の課題

ファクスで送受信した紙を時間をかけて探す手間がストレスでした。

株式会社 折玉 様では、受注ファクスを紙で出力し、捺印をして返信するなど、紙ベースでの運用をされていました。保管も紙をファイリングしているため、必要なときに探す時間も手間も大きな負担となっていました。

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: 受注ファクスの紙での運用フローをペーパーレスにしたいと思っていました。大量に届く迷惑ファクスもストレスでした。費用面というより、迷惑ファクスの処理そのものの方がストレスで、使い捨て容器を扱っているからこそ、「もったいない」という気持ちが強いのだと思います。無駄に紙を印刷し、廃棄することが気持ち的に負担でした。

Q: 福井キヤノンとのお取り引きは、1 年半くらい前に初めて御社を訪問させていただいたことがきっかけだったのですが、当時のことは覚えていらっしゃいますか？

A: 何月頃だったかまでは覚えていないのですが、当時使用していた複合機が老朽化し、サポートも受けられなくなるといったことだったので、ちょうど複合機の入替えを検討している時期でした。

Q: 導入前に他社のソリューションと比較されましたか？

A: 私と他の担当手で手分けして 3 社ほどだったと思いますが、複合機の見積もり依頼をしていました。正直なところ、“キヤノン製は高そう”というイメージがあったので、私は見積もり依頼はしていませんでした。でも、別の担当者と手分けして探していたので、そちらから見積もり依頼を出したのかな？と思っていました。後から聞いたら、飛び込みの訪問だったことを知って、あまりのタイミングの良さにとても驚きました。

グッドタイミングで目の前に現れた“ラッキーガール”！

Q: 今まで、福井キヤノンとお取引はありませんでした。今回導入して下さった決め手は、どのようなことでしたか？

A: 久世さんは、複合機を探していた私たちにとって“ラッキーガール”なんですよ！ちょうど複合機の入替えを検討している時期に、見積もりも依頼していないのに、タイミング良く飛び込みで現れた人が、たまたま複合機の営業だったんですから。「こんなことってあるんだなあ。」と思いました。

それともう一つは、今まで複合機は価格や機能だけで比較検討していました。他社からも業務課題を聞かれたことはありませんし、もちろん提案もありませんでした。“価格が安い”、“起動スピードが速い”そういう話だけでしたね。私たちも「そういうものだ。」と思っていましたが、久世さんは、こちらの要望を聞いて下さって、他社の見積もり価格以上の提案をして下さった。他社で安いからと言って決めていたら、今は私たちがやりたかったことを実現できてはいなかったもので、そういう意味でも“ラッキーガール”だと思っています。



株式会社 折玉 様の商品一例

ソリューション導入後の変化

複合機以外の相談、役立つ情報提供、何でもお願いできる安心感。

福井キヤノンから導入させていただいたソリューション。導入後、株式会社折玉 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: 導入して良かった点は、やはりファクスの受注フローをペーパーレスにできたことでしょうか？

A: そうですね。ペーパーレスが実現できたことはとても助かっています。あとは新しい複合機だからかもしれませんが、以前と比較して壊れにくくなりました。それも良かったです。それと、保守ですね。これはすごく良いと思います。壊れてから呼んで来てもらうのではなく、アフターフォローとして何度も来て、情報提供して下さいたり、アンケートで要望を書いたら、すぐに対応して下さいたり。

今、セネガルで新規事業を始めているのですが、あまりにも壊れないし良い複合機なので、セネガルでも使ったら良いんじゃないか？と思って、薦めたんです。そうしたら、セネガルでも同じキヤノン製の複合機をもう使っていたんです。(笑)

Q: 導入時に想定していなかったこと、導入後に“良かった”と感じた点は？

A: 複合機の営業の方と複合機以外に「こんなことをやりたいんだけど」という話をするのは想定していませんでした。今までは複合機の価格や機能のことしか話をしませんでしたし。それから改めて考えると、対応が速いですよね。他社のように「明日でも良いですか？」は、一度もないので、驚いています。



営業企画 玉村 交市 様

株式会社折玉 様の目指されているビジョン

「もったいないを届けたい」

折玉では、飲食店での食べ残しを持ち帰るドギーバッグなど、使い捨てない容器の販売も進めていきます。プラスチックの利用が普及したのは1950年頃からです。便利で使いやすい反面、リサイクルが進まず、年々プラスチックゴミ問題が顕在化しています。プラスチックゴミの一番の対策はプラスチックゴミを出さないこと。つまりできるだけ使わないようにすることです。企業も個人も必要以上に使わず、できることから始めていくべきだと思います。「もったいない」と思えることで問題は小さくなり、新しい解決案も出てくると考えています。

福井キヤ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

私が入社して初めて複合機を販売させていただいたお客様で、大変思い出深いお客様です。お客様から営業についても社会についても日々勉強させていただいております。これからも頼りにしていただき、折玉さまの「やっぱり・まずは・さすが」であることができるよう、全力で努めて参ります。



S&S チーム A 久世 奈津美

取材日：2019年5月16日