



「アナログ管理」「デジタル管理」への不安を一緒に解決

お客様：代表取締役 吉田 亨様（株式会社エフエムブラザー 様）担当者：間所雅智 / 岸本淳佑（福井キヤノン事務機株式会社）

imageWARE Desktop 活用による業務の電子化

■ お客様プロフィール

お客様名 : 株式会社エフエムブラザー
所在地 : 〒918-8205
福井市北四ツ居 3-304
設立年月日 : 1949年2月
事業内容 : 省力機械設計、アパレル機器販売
教育施設への家庭用ミシン販売

「あなたの思い、カタチにします」

当社は、家庭用ミシンから工業用ミシンまで、アパレル機器販売をしていますが、並行して、今から約20年前から、お客様からのご依頼を受け、完全オーダーの自動機等の製作を始めました。大手ではできない低価格で、お客様の思いを100%カタチにできるように、日々、奮闘しています。

ソリューション導入前の課題

お客様別の取引履歴を手作業で検索。紙ベースの文書管理が負担。

お客様のご要望に沿ったオーダーメイドミシンの製造、販売、修理をされている株式会社エフエムブラザー様では、部品等の受発注業務にFAXを使用されていました。また、受発注業務以外にもお客様との取引に関する資料は、お客様別に分類して管理していましたが、以前と同じ部品を発注するときは、膨大な過去の取引履歴を1枚1枚見返す必要があり、紙ベースでの文書管理の負担がとても大きい状況でした。

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: 例えば、過去に発注した部品と同じものを発注するにしても、保管してある過去の受発注履歴を1枚1枚、手作業で探していたんです。とにかく手間も時間もかかって負担を感じていました。

Q: いつ頃、導入をご検討されましたか？

A: 既に導入していた機器の入れ替えを検討し始めた頃（2015年秋？）だったと思います。入れ替えるなら、ただ新しくするだけでなく、より便利になるなどの付加価値が欲しいと考えていました。

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: 他社で同様の製品を扱っていることは知っていましたが、他社からは、キヤノンさんのように具体的な提案がなかったため、比較はしていません。

私たちの立場で考えて、業務課題にまで踏み込んだ提案が決め手。

Q: なぜ福井キヤノンから導入しましたか？

A: 機械やソフトウェアなどは、他社でも同等製品はありますし、それだけ買うなら、どこから買っても同じだと考えています。しかし、そういった商品だけではなくて、私たちの業務フローを理解した上で、「こんな風に活用すると解決できますよ。」といった現在の課題に対して具体的な提案をして下さったことが、決定のポイントになりました。



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: 福井キヤノンさんは、導入前に商品を数週間、使わせて下さいましたよね。導入後の活用のイメージが、私たちの要望に合うかどうかどうか試してから導入を決めさせて下さったので、安心して提案や話が聞けました。価格勝負で押し売りする営業さんもたまに見かけますが、そういった無理強いしないところが良いですね。

電子化による生産性向上だけではない付加価値が良かったです。

福井キヤノンから導入させていただいた ImageWAREDesktop ソリューション。導入後、株式会社エフエムブラザー様の業務にどのようにお役に立てたのでしょうか？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を教えてください。

A: 紙ベースでの FAX 受発注業務を電子化することで、文書管理や過去の取引履歴の検索が、期待以上にとても楽になりました。

Q: 逆に、導入後にトラブルや気になったことなどはございましたか？

A: 特にありません。FAX の送受信履歴が、紙ベースなら残りますが、電子化したらどうなるのかが気になっていました。でも、導入前の試用期間時に、そうした課題も解決できるオプションを付けて下さったのでトラブルにはなりませんでした。

Q: 導入時には想定していなかったことで、良かった点はございますか？

A: 当初は FAX の電子化を目的として導入しましたが、導入後には他の紙文書もお客様ごとに電子化出来ないか？という課題が出てきました。そこでも、導入したソリューションを活用して、図面等の資料をスキャンし、電子化することが出来ました。プレビュー表示させ、見たいページを簡単に検索できるという面でも効率化を図ることが出来たことが良かった点です。



代表取締役 吉田 亨 様

株式会社エフエムブラザー様の目指されているビジョン

繊維業界の課題と向き合い、お客様への貢献を目指す

今後は高齢化が進み、繊維業界においても熟練者の減少に加え、人手不足が深刻な課題となっております。熟練者を用さない、オペレーションマシンの提供により、お客様が安定した雇用を確保し、お客様の業務の拡大にお役に立っていきたいと思います。

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

業務の電子化が初めてのお客様は、分からないことばかりですし、お客様の満足は、導入後にいかに気持ち良く使っていただけるかが大切ですので、フットワークの軽さを心がけています。今後もスピーディな対応で、お客様の仕事のお役に立てる存在になれるように努めます。



S&S 第一 ICT サポーター 間所 雅智 (左)
S&S 第一 ICT サポーター 岸本 淳佑 (右)

取材日：2016年6月3日