

お客様ご活用事例

情報処理サービス業

株式会社 サンコー

## 「紙媒体をデジタルデータに。 PODをきっかけに、さまざまな サービスをワンストップで」

株式会社 サンコー 代表取締役社長 寺西 保氏



### Before 課題

- 下降傾向の複写ビジネス
- 現存するPOD機では、スピード・価格・品質で競合と勝負できない
- 情報処理サービスへのPODの役割を模索

### After 成果

- 複写ビジネスの減少分をPODがカバー
- 新機種導入により、本格的なPODビジネスを展開
- 紙媒体をデジタルデータで扱うPODをビジネスチャンスに



■商号  
株式会社 サンコー

■本社・工場  
〒060-0002  
札幌市中央区北2条西2丁目32番地

■資本金  
4,800万円

■創業  
1950年6月(昭和25年)

■従業員数  
100名

■工場設備  
RICOH Pro C901S、imaggio Neo 1050Pro  
DocuColor 5151Pなど

■主な得意先(順不同、敬称略)  
法務省、国土交通省、北海道庁、札幌市、大学、研究機関ほか官公庁、図書館、博物館、自治体、ネクスコ、JR、NTT、JAほか大手民間企業など

■主な印刷物/業務  
冊子、パンフレット、名刺、各種資料、DMなど  
システム開発、ファイリング、GIS/CAD、POD、グラフィックデザイン、複写サービス、データエントリー、人材派遣・指導、測量調査、インフラ整備支援など

## 複写ビジネスの減少分をカバーして余りあるPODビジネスへ。 新戦力は、RICOH Proです。



サンコーが必要としていたのは、ビジネスパートナー



代表取締役社長 寺西 保氏

### “社会の幸せ、会社の幸せ、社員の幸せ” 経営理念は、三つの幸せ

株式会社サンコーは、1950年複写業務の総合商社として創業。その後、マイクロ撮影、イメージファイリング、GIS、システム開発、ネットワークインフラ構築、データエントリー、人材派遣など、情報処理の総合商社として業務内容を拡大してきた。またISMS（情報セキュリティマネジメント認証、現在はISO27001へ移行）、プライバシーマークを取得し、社内のセキュリティ保護に対する意識を徹底して浸透させ、得意先から大きな信頼を得ている。

印刷業務は、1986年からワークステーションを利用しスタート。現在はビジネスソリューションサービス事業部において、POD (Print On Demand) ビジネスを展開している。

### 下降する複写ビジネスへの対策 改革は社員への投げかけからはじまった

サンコーは顧客管理・施設管理・地図情報管理を数多く手がけており、そのデータをデジタルデータベース、マイクロフィルム、Webなどに仕上げる技術とサービスを持ち合わせている。そのひとつがPODサービスだ。すでにカラーPOD機を保有し、BSS（ビジネスソリューションサービス）事業においてPODビジネスを展開している。しかし

同事業内の複写事業が時代の流れを受け年々下降を辿っていく中、部内の社員にも危機感が芽生えてきた。

「情報処理サービス業として成り立っているサンコーにおいて、創業以来の業務である複写ビジネスが落ち込み続けている現状を見過ごすわけにはいきません。私はこの状況を、BSS事業部の社員たちに投げかけました。そして上がってきた提案が本格的なPOD事業の立ち上げでした」

「サンコーの強みは、デジタルデータを多様な形に加工して、有効利用することです。業務では、マイクロアーカイブ、Webやスマートフォンビジネス、また、紙の冊子への加工などがあげられますが、紙媒体をデジタルデータとして扱うPODは、同じ紙を使う『複写の営業スタイル』も活かせる。これはサンコーにとって複写業で培った経験をデータサービスにつなげていく、大きなビジネスチャンスになるのではと感じたのです」代表取締役、寺西保社長は当時を振り返る。

#### ■ 事業計画

複写ビジネスの減少をPODでカバー

C901  
導入前

複写

POD

C901  
導入後

複写

POD+デジタルデータの  
有効活用

## ビジネスパートナーとして ともに成長していける

当時は、サンコーに対し各メーカーからの新しいPOD機の売り込みが激しくなっている状況だったという。

「我々のビジネスでも得意先のインフラ整備を担うことがあります。機械のメーカーにはこだわってはいません。もちろん、現状を超える性能や得意先のニーズに応えられる品質を持ち合わせていることが基本。機械導入の際に重視していることはメンテナンスやサポートなんです」BSS事業部を束ねる佐藤幸治部長の思いは、リコーのビジネス方針と合致した。

「RICOH Pro導入の魅力は、リコーの企業としての考え方です。リコーさんの『一緒に成長していきましょう。いろいろ教えてください』というビジネスのベクトルがサンコーと非常に近いものを感じました。さらに、機械を売りっぱなしにしないスタイルにも共感。リコーさんは企業をあげてサポートしますと約束してくれました」  
「ビジネスパートナーとしてのリコーさんに期待しています」と、佐藤部長は語った。



BSS事業部  
部長 佐藤 幸治氏



## RICOH Pro&パリアブルツールによって 新規案件の獲得へ

RICOH Proと、同時に導入したパリアブルツール(MVP:モリサワ製)の組み合わせによって、新規案件を獲得した例がある。

建設関係の協会から、資格登録書(A4サイズ)と認定カードを受注。資格登録書には本籍地、取得年月日、住所、氏名、生年月日、発行年月日をパリアブル印刷。カードには抜粋した情報と顔写真も印刷する。石黒主任は、新規の中で特にこの案件を高く評価している。

「RICOH Proを導入していなければ、営業していなかった案件だと思えます。この案件のいいところは、仕事が継続して入ってくるということです。現在1,000名ほどの登録者は3年に1度必ず更新の必要があり、資格登録書と認定カードもセットで作成しなければなりません。営業が細かく動かなくても、仕事が動く。これは自社開発し試験運用しているWebでの発注システム(Web to print)により、PODへつながっています」

## POD推進委員会が求めたのは 戦力となるPOD機

佐藤部長は、寺西社長の投げかけに応える形で2010年『POD推進委員会』を発案する。部員の石黒敬祐主任をリーダーとし社内の有志10数名によって構成され、月数回のミーティングの議事録は経営陣へ毎回報告されている。

「BSS事業部にとって複写ビジネスの下降は大きな痛手です。現場では、その対応策として新しい仕組みが必要だと感じていました。POD推進委員会の役割は複写ビジネスの落ち込みをPODビジネスでカバーし、事業部全体の売上を向上させるという目標を達成させることです」カラーPOD機は、すでに導入されている。当初、寺西社長ほか経営陣は戸惑いを見せたという。石黒主任は事業計画書を手にしながら、さらにつづけた。

「これまで使ってきたPOD機ではスピード・価格・品質で、残念ながら競合とは勝負できない状況にあり、得意先の要望に応えるためには、より速くより低価格でより高品質に印刷できるPOD機が不可欠でした。それに複写業を担当していた営業マンにとっては、同じ紙を扱うこれまでの訪問先を活かすことができ、PODの新規獲得営業に必ず役立つと信じていました」POD推進委員会の情熱とやる気の詰まった事業計画書が経営陣の心を動かし、寺西社長はRICOH Pro導入を決定した。



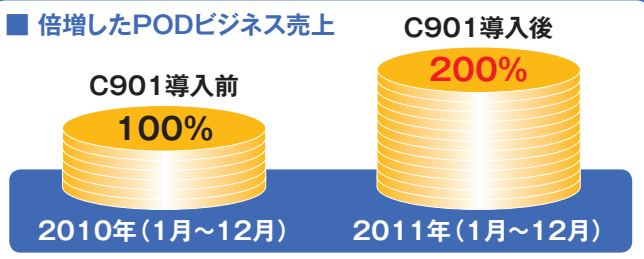
営業推進プロジェクト  
主任 石黒 敬祐氏

## 2011年1月～12月 PODビジネス売上は200%へ

RICOH Pro導入から1年。新規案件は着実に増え、その効果は数字となって現れた。導入後の1月から12月で見ると、PODビジネスの売上は前年対比約200%。コスト、クオリティに加え、短納期に対応できたことで獲得できた案件もあるとのこと。BSS部員のビジネスに対する意識が変わり、営業件数が増えることで相談を受ける件数もアップ。そのまま売上につながっているようだ。

サンコーでは以前からの得意先である官公庁には価格でも貢献している。以前にも増し、さらにいい関係が構築できているとのことだ。

### ■ 倍増したPODビジネス売上



# 現場から見たRICOH Pro

## 広告代理店とのアライアンス強化で、 ビジネスの横展開も。

BSS事業部 情報処理グループ長 やべ しゅうじ 矢部 秀二氏

それまでクライアントのひとつであった広告代理店とも、RICOH Pro導入によってそのつきあい方に変化が出てきた。石黒氏とともにPOD推進委員会をまとめている、矢部氏に聞いた。



「その広告代理店とは、RICOH Proが入る前までは時折

大型出力の依頼を受ける程度の関係でした。導入後イベントと一緒に企画する中で、RICOH Proを活用したノベルティ（メモ帳）を提案し、見事受注。きっとRICOH Proを気にしてくれたのでしょう。その後、いろいろな得意先にサンコーのことをPRしてくれるようになったのです。すでいくつかは具体的な案件になっています。おかげでこれまで取引のなかった道内の大手企業さんとも、新たな関係が生まれました。ただ仕事を受けるという形ではなく、互いに補完し合うアライアンスという関係を強化させたのは、いうまでもなくRICOH Proの存在のおかげです」

RICOH Proは、プロジェクトチームの予想を超えるビジネスの横展開も引き出しています。

## 仕事をこなすスピードは、約2倍に。

情報処理グループ やまくち ともあき 山口 智章氏

「PODビジネスの売上を見れば、RICOH Proが導入されてから平均して2倍ほどの仕事量があったはずなのですが、オペレーターとしての感覚はそれほどではありません。確かに印刷時間は半分くらいの感じですから、そのせいかもしれません。同じ時間で倍くらいの仕事をしていることになりませぬ」POD機を専任で扱っている山口氏は、RICOH Proのスピードを高く評価してくれた。



**RICOH**  
imagine. change.

株式会社 リコー  
〒143-8555 東京都大田区中馬込 1-3-6

<http://www.ricoh.co.jp/pp/pod/>

リコー製品に関するお問い合わせは下記のダイヤルで承っております。

リコーテクニカルコールセンター イチイチイチ **0120-892-111**

●受付時間：平日（月～金）9時～17時（祝祭日、弊社休業日を除く）  
※お問い合わせの内容は対応状況の確認と対応品質の向上のため、録音・記録をさせていただいております。  
※受付時間を含め、記載のサービス内容は予告無く変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。  
<http://www.ricoh.co.jp/contact/>  
■リコーにご提供いただいたお客様の個人情報の取り扱い方針については、当社ホームページでご確認いただけます。

●お問い合わせ・ご用命は・・・