

RICOH
Trade Automation

グループ社内導入事例

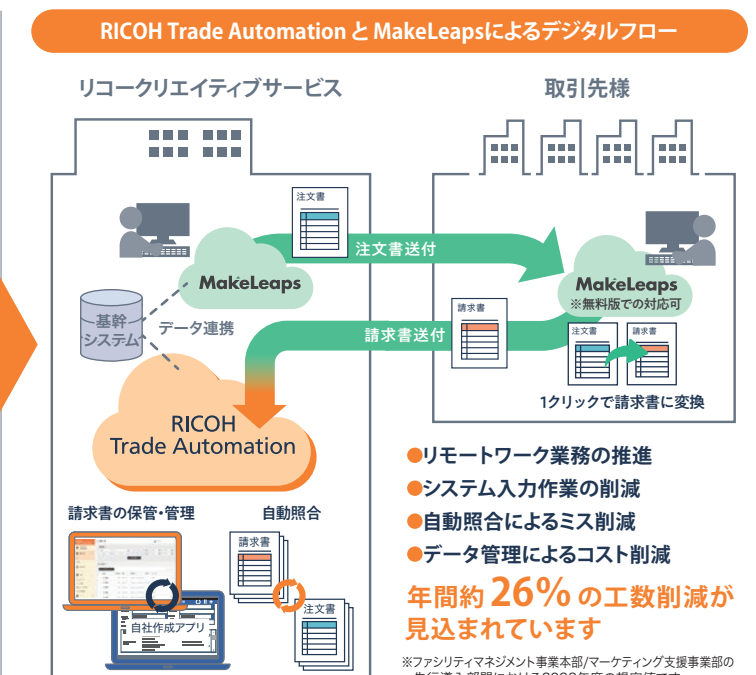
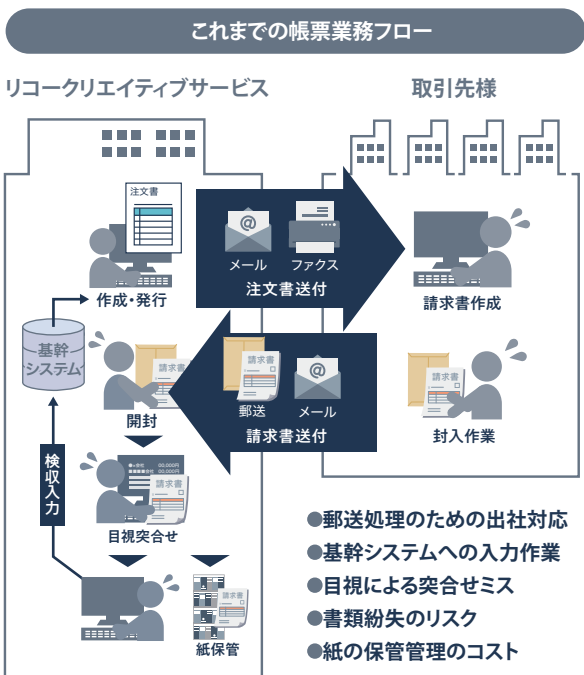
リコークリエイティブサービス株式会社

リコグループのファシリティマネジメント、総務系事務や福利厚生を担う事業所運営、マニュアル制作・印刷・販売会社サポートを提供するマーケティング支援などをサービスの柱とする。リコグループ内外へサービス展開する中、グループ始まって以来のデジタルサービス化に取り組んでいる。

■本社所在地: 東京都大田区中馬込一丁目3番6号 ■従業員数: 731名 (2022年3月)
■設立: 1980年2月6日 ■URL: <http://www.rcs.ricoh.co.jp/>

注文書発行・請求書受領・経理業務の手間と時間を大幅に削減！
発注・受領の処理業務のデジタル化で
バックオフィス業務をトータルに効率化。 ※ご利用にはMakeLeapsとの連携が必要になります。

企業間取引デジタル化ソリューション「RICOH Trade Automation」は、請求管理クラウドソフト「MakeLeaps」と連携して注文書を電子で発行・送付し、請求書を電子で受領。受領した請求書を注文書と自動照合できるソリューションです。請求データを既存の経理システムと連携すれば経理処理も効率よく行え、サプライチェーンやバックオフィス業務の強化と担当部門の負担軽減を実現します。リコークリエイティブサービス株式会社は、社内業務プロセスのデジタル化に向けてRICOH Trade Automationを導入し、取引先様との利用を開始しました。





代表取締役社長
村上 清治

リコークリエイティブサービス株式会社

リコーグループ始まって以来の変革で、社内プロセスを徹底してデジタル化。「プロセスDX」によって業務効率30%向上を目指す。

グループ全体の変革から業務プロセスの改善へ

弊社はリコーグループのコーポレート業務の一部を集約してシェアードサービスとしてサービス提供している会社ですが、近年リコーがデジタルサービスの会社に向かうため、グループ始まって以来の組織体制の変更を行うとともに、弊社でもより良いサービス提供を行うための取り組みが始まりました。以前から進めてきたリアルとデジタルの融合に加え、さらに業務プロセス改革に取り組み、社内プロセスをデジタルの力で大きく変えることで業務効率を30%高め、そこで取り組んだ実践事例を外部のお客様にも提供する方向に大きく舵を切っています。

社内プロセスのDXで、会社をより強くする方向性が見えてきた

弊社はデジタルシェアードサービスの会社として、リコーが「プロセスDX」と呼ぶ徹底的な社内プロセスのデジタル化や、あらゆる現場に働きやすさを提供するサービスの実践、環境負荷低減をグループ内外に提供するというビジョンを掲げています。その中で重要な位置付けになるのが、取引先様との電子商取引を行うRICOH Trade AutomationやMakeLeaps、RICOH Cloud OCRなどのソリューションです。

RICOH Trade Automationの導入前に、社内の業務分析をしたところ、受発注に関連した業務工数が非常に多く、年間数千時間の負荷がある

ことがわかっていたので、導入を推進して業務の効率化を図る狙いがありました。実は、もう一つの理由として、コロナ禍の緊急事態宣言で業務に制限がある中、請求書を紛失するインシデントが発生しました。これはあってはならない話ですが、ここで二度とそういうことが起きないようにと、一気にデジタル化を進めることを決めました。

弊社にとってはデジタルを活用してプロセス改善を行うこと自体がすごく大切で、生命線であると思っています。こうした取り組みの中で、社内で実践したプロセスDXの取り組みが十分に外部のお客様にも提供できるサービスであるという手応えを私達自身も感じ、リコージャパンと連携してお客様への価値提供とお役立ちを進めていきたいと思っています。



ファシリティマネジメント事業本部
業務統括室室長 山田 久江



マーケティング支援事業部
購買マネジメント室購買グループ 清家 綾子



マーケティング支援事業部
プロジェクトリーダー 佐々木 麻里

RICOH Trade Automationの導入でさまざまなリスクの低減へ

弊社のファシリティマネジメント事業では、定期的な取引先様は約250社で、そのうちビル管理業務からRICOH Trade Automationの運用を開始しました。80社を超える取引先様より賛同を頂き、今後も段階的に展開予定です。電子になってからはコロナ禍での出社や紙の紛失リスクの低減・回避にもつながりました。取引先様からは操作上もそれほど難しくないと声をいただいています。

マーケティング支援事業では、マニュアル制作や印刷サービス、イベントのサポート等多様な業務が有り、発注方法もさまざまです。今回の導入を期に発注フローを可視化し、統一化を進めています。

現在は10社の取引先様と一緒に導入・稼働を進めており、今後さらに拡大する予定です。導入時は取引先様から使い方や運用についてのお問い合わせがありますが、リコージャパンのしっかりしたサポートと早いレスポンスで対応できています。注文書データから簡単に請求書の作成と送信ができるようになったと、取引先様に大変喜ばれています。

トップの強い想いが全社に伝わった時、プロセスDXは加速していく

村上社長の号令で帳票業務電子化プロジェクトを立ち上げ、関連部門のキーマンが集まり活動をスタートさせました。初めは社内の動きも鈍く、「本当にできるのだろうか」と心配した時期もありましたが、折りに触れて社長の熱い想いを伝えられ、

「ただ単にデジタル化するのではなく、プロセス自体を見直し、しっかり活用して意識や会社自体を変えていくことが必要」ということが徐々に浸透し、部門を超えて社内全体で共感した時にプロジェクトが一気に進んだと感じました。また、デジタル化のメリットを丁寧にお話しさせていただくことで、一緒にやっていきたいという取引先様も増え続けており、今後の広がりも非常に期待しています。もちろん導入して終わりではなく、現在でも運用フローの見直しや基幹システムの改修、周辺作業の自動化を進めております。また、リコージャパン側でも利用サービスのアップデート対応をすることで互いに真のDXを目指し、将来的には約40%の業務時間削減を目指していきます。



RICOH Trade Automationによる請求書処理のデジタル化で、安心・安全なリモートワークを実現した

※本チラシ記載の会社名および製品名は、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/service/trade-automation>

●お問い合わせ・ご用命は・・・