RICOH imagine, change.

請求管理クラウドサービス

MakeLeaps お客様導入事例



業界トップシェアを誇る耐圧ホースと継手の専門メーカー。自動車、食品、電機・精密機器など幅広い業界に向けて多種多様なラインナップを展開している。



MakeLeapsと販売管理システムの連携で、

いち早く確実に納品書をお届けできるようになり、お客様満足度が向上!

請求書・納品書の郵送が9割削減され、印刷~紙折り~封入の作業もゼロに。

株式会社トヨックス 様

■ご導入商品:請求管理クラウドサービス

MakeLeaps

Company Profile

■本社所在地:富山県黒部市前沢4371

■事業概要:耐圧樹脂ホース・専用継手の開発・製造・販売。 省施工配管システムの輸入販売。OA機器、ソフトウェアの

URL : https://www.toyox.co.jp/

MakeLeaps

請求業務のワークフローを クラウドでデジタル化。 工数を大幅に削減できます。





株式会社トヨックス 経営管理本部 取締役経営管理本部長 荒地 正人 様

耐圧ホースと継手の専門メーカーとして、業界トップシェアを誇る株式会社トヨックス様。自動車、食品、電機・精密機器など幅広い業界に向けて多種多様なラインナップを展開されています。さらなる事業成長に向けて全社的なデジタル化・DX(デジタルトランスフォーメーション)を検討されている中、その先駆けとしてMakeLeapsを導入されました。

MakeLeapsと基幹システムを連携させ、これまで郵送していた請求書・納品書の発送業務をデジタル化。印刷〜紙折り〜封入作業はゼロとなり、発送にかかるトータルの作業時間は約75%減。お取引先をお待たせすることなく、出荷の翌営業日には納品書をお届けできるようになりました。スピーディーな対応によるお客様満足向上と、社内業務の大幅な負担軽減を実現されています。





導入前の課題

- エンドユーザー様へ商品出荷後、請求先 である販売代理店様に納品書が届くまで 数日かかっていた。
- 請求書・納品書の郵送作業に毎月1,260 分かかっていた。
- 全社的なデジタル化推進の皮切りとして、 短時間で成果が生まれ効果を実感できる 改革を実践したかった。



導入後の効果

- 商品出荷の翌営業日には販売代理店様へ 納品書をお届けできるようになり、CS向 上につながっている。
- ① 印刷~紙折り~封入作業はゼロになり、 トータルの作業時間は約75%削減された。
- MakeLeapsを成功事例として、他の業務を対象にした全社的なデジタル化、効率化の取り組みが促進されている。

MakeLeapsを導入された背景、導入前の課題を教えてください。

トヨックス様「全社的な方針としてデジタル化を進め、お客様満足度向上と業務の効率化を推進していきたいと考えていたところ、まず思いついたのが請求業務の改善でした。月に請求書は約350通、納品書は約2,500通あるのですが、紙で印刷し手作業で郵送するのは時間もマンパワーも要します。重要な書類ですから、宛先や送料に間違いがないかチェックする作業にも時間がかかっていました。特に主力商品である工業用ホースと継手(ホースをつなぐ金具)のセットは、出荷数や代理店様の数が多いことに加え、業務フローの特性上、代理店様への納品書送付が遅くなってしまうことに一番の課題を感じていました。この状況を帳票送付の電子化で改善できないかと思い、リコーさんの販売店である明文堂さんへ相談しました。」

トヨックス様から相談を受け、 明文堂様はなぜMakeLeapsを提案されたのでしょうか。

明文堂様「トップダウンではなく現場と一緒に取り組み、比較的早く効果を実感できるデジタル化に着手したいと伺い、そのご要望に応えるにはMakeLeapsが最適だと思いました。MakeLeapsは導入しやすく、トヨックス様が求める機能と操作性を備えていました。」

MakeLeapsを採用いただいた決め手を教えてください。

トヨックス様「当社が求めるニーズに合致する機能を備えていたことに加え、初期費用やランニングコストを抑えられるのも魅力でした。特にメリットを感じたのは、月に何回電子送付しても追加料金がかからない点です*。請求書は月1回ですが、納品書は納品の都度、月に何度も同じ代理店様へ送るケースがあります。したがって電子送付に追加料金がかからないのは、利点が大きいと感じました。また、試用・検証の期間において、懇切丁寧にサポートいただけたので、スムーズに導入することができました。」

※電子送付の料金はご選択いただく料金プランによって異なります。 詳しくはお問合せください。

導入により、作業時間や手間はどのように改善されていますか?

トヨックス様「基幹システムから請求書・納品書を印刷するかわりに、MakeLeapsに帳票データをPDFで取り込み、あとは一括送信ボタンをクリックすれば送信完了です。印刷〜紙折り〜封入作業がゼロとなり、6名で対応していた帳票送付作業が1名で対応できるようになりました。印刷〜投函(MakeLeapsではPDF出力〜セキュア送信)にかかるトータルの作業時間は、約1,260分/月から約75%減の約320分となりました。」

お客様からの反響はいかがですか?

トヨックス様「紙の帳票をメインにされている代理店様が多い中で、電子での受領に抵抗感があるのではないかと心配していたのですが、9割ものお客様に賛同いただけました。それだけ早く正確に納品書を受け取りたいというニーズが大きかったのだと思います。MakeLeapsによる当社の業務効率化が、お客様社内での帳票確認や処理のスピードアップにも貢献できているのではないかと思います。」

全体を振り返ったご感想と、今後についてお聞かせください。

トヨックス様「MakeLeapsは、ユーザーの声を反映して新機能が追加されていくので、導入時よりさらに使いやすくなっており、今後のバージョンアップにも期待しています。MakeLeapsでデジタル化の効果を検証することができたので、これを皮切りに他の領域のデジタル化、効率化にも着手していく予定です。」



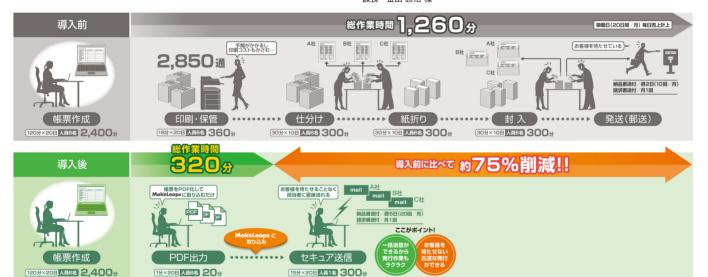




株式会社トヨックス 流体輸送事業マーケティング 営業本部 流通営業部 営業業務・業務改革グルーフ 課長 金山 勝裕 様

株式会社トヨックス 経営管理本部 業務改革推進室 藤沢 忠昭 様

株式会社明文堂 専務取締役 明石 英一 様



3大選定 ! ポイント

- ①請求書、納品書の電子送付を実現するための最適な機能を備えていた。
- ②他社と比較して、コスト面でのメリットが大きかった。
- ③リコージャパンとご販売店のサポート体制が充実している。

株式会社トヨックス様のソリューション事例を、さらに詳しく、Webで。 https://www.ricoh.co.jp/case/2110-toyox/

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/makeleaps/

※Adobe PDFは、Adobe Systems Incorporated(アドビシステムズ社)の米国ならびに他の国における商標または登録商標です。

※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。

お問い合わせ・ご用命は