

プロセスDX支援サービス (業務可視化CoE支援)

お客様事例

シークス株式会社 様

シークス株式会社 様

- 設立 : 1992年7月1日
- 本社所在地 : 大阪市中央区備後町一丁目4番9号 シークスビル
- 従業員数 : 単体 228名、連結 9,538名 (2024年12月末現在)
- 事業内容 : EMS (電子機器製造受託サービス)
TRADING (部材調達代行・物流サービス)
プラスチック成型
JDM (共同設計製造)
- URL : <https://www.siix.co.jp/>



シークス株式会社
代表取締役社長
平岡 和也 様

シークス株式会社
代表取締役社長 平岡 和也 様
執行役員 東京営業部長 兼 大阪営業部 担当 兼 名古屋営業部 担当 紀川 浩二 様
東京営業部 マネージャー 高橋 佳奈 様
名古屋営業部 アシスタントマネージャー 中田 早紀 様

リコーの伴走支援で実現！業務可視化の手法を習得し、 継続的な改善活動へ

電子部品の貿易業務を源流とし、現在はEMS（電子機器製造受託サービス）、TRADING（部材調達代行・物流サービス）、プラスチック成型、JDM（共同設計製造）などを手掛けるシークス株式会社。国内3営業拠点に加え、世界15ヶ国、約50拠点にグローバル展開しています。業務を効率化するため自社で業務可視化（棚卸）に取り組んだものの、予想以上に難航。そこで「プロセスDX支援サービス」を活用し、リコーの伴走支援により継続的な業務可視化、自社内での改善サイクル運用を実現しました。

背景

- 1 社内で業務可視化に取り組んだがうまく改善に繋がらなかった
- 2 年間の改善活動の結果や効果を確認したい
- 3 業務改善サイクルをより効果的に回せるようになりたい

効果

- 1 リコーの業務可視化サービスにより現状を把握し、改善活動に活用できた
- 2 前回の業務可視化のアセットを活用し、効率的に結果・効果を確認できた
- 3 業務可視化の手法を習得し、業務改善を自律的に進めるための基礎ができた

業務可視化CoE支援サービスを通じて自社内で業務を可視化、改善サイクルの自走ノウハウを獲得！

自社内での業務可視化を実現し、業務改善サイクルを回したい

シークス株式会社様は営業業務の効率化が課題となっていました。その前提となる業務の可視化には苦労していたといいます。同社名古屋営業部アシスタントマネージャーの中田 早紀様に伺いました。

「自社で独自の業務棚卸リストを作成して営業部全体の業務量を調査したのですが、集計作業にかなり時間と労力を費やしました。また、1週間ほどかけてヒアリングを実施したのですが、こちらにもかなりの労力を費やしました。ただその後、どのように改善すべきかノウハウが足りず、うまく改善活動に繋げることが出来ませんでした」（中田様）

そこで、リコーの業務可視化サービスを導入し、まずは業務の棚卸を実施しました。当時の取り組みについて、同社東京営業部マネージャーの高橋 佳奈様に伺いました。

「業務可視化を開始した時には、自分たちが取り組んだ業務棚卸やヒアリングの方向性は間違いなかったんだな、と少し自信を持ったことを憶えています。ただ、そうした情報をどう活かしたら良いのかはあまり分かっていませんでした。リコーさんの分析結果はビジュアル化されていて、実際の数値が示されていたので、これまで何となく予測していた内容が確信に変わり、『やはりそうだったのか』と腑に落ちた記憶があります」（高橋様）

業務可視化により現状把握ができ、改善活動を加速する目途が立ちました。そこで、次のステップとして、自社内でも同じ手法で業務可視化を実現すること、業務改善サイクルを回すことを目指し、「業務可視化CoE支援サービス」の導入を決定したわけです。

「業務可視化CoE支援サービス」で業務可視化の手法をマスター

「業務可視化CoE支援サービス」では、業務可視化に必要なツールの導入サポートに加え、業務可視化の手法をマスターするた

め、業務可視化による分析結果の上手な活用方法や社内展開を実現するコツを身につけるための支援を受けました。

分析結果の活用方法については、自分たちの手で業務可視化に取り組んだことによるメリットが大きかったといいます。

「自分たちで可視化に取り組んだことで、成果を“見せる形”で整理・発表できたのが大きなメリットでした。2年目の業務可視化の結果を1年前のものと比較することで、営業活動にかけることのできた工数が1年前の27%から30%と3%増加したことが分かりました。これは当社では約5人分の業務量に相当します。また、反対にバックオフィス業務は49%から42%と、7%の削減を達成しました。こちらは約11人分の業務量に相当します。このように改善活動の効果を継続して確認できるようになった点も自走するメリットだと思っています」（高橋様）

また、社内展開に向けての取り組みも開始しています。

「2年目の結果を受けて、業務の可視化が業務改善の出発点であることを実感しました。今後は自社で業務可視化を自走できる体制を整え、営業活動が営業部の業務の大半を占めるようになるまで比率を引き上げることが目標です。また、組織の再編成も視野に、営業部と調達部など、他部署と連携した横断的な業務改革にも取り組みたいと考えています。将来的には日本国内に留まらず、海外拠点も含めた業務改善にも繋げていきたいですね」（中田様）

自社で改善サイクルを回せるようになった効果は大きいようです。

今後は営業活動比率の向上に向け、組織横断的な業務改善に取り組む

最後に同社執行役員東京営業部長 兼 大阪営業部担当 兼 名古屋営業部担当の紀川 浩二様にサービスを利用した感想をお聞きました。

「リコー様のプロセスDX支援サービスを通じて、国内営業部全体の工数を可視化することができ、営業活動に充てられている時間が



シークス株式会社
執行役員 東京営業部長
兼 大阪営業部 担当
兼 名古屋営業部 担当
紀川 浩二 様



シークス株式会社
東京営業部 マネージャー
高橋 佳奈 様

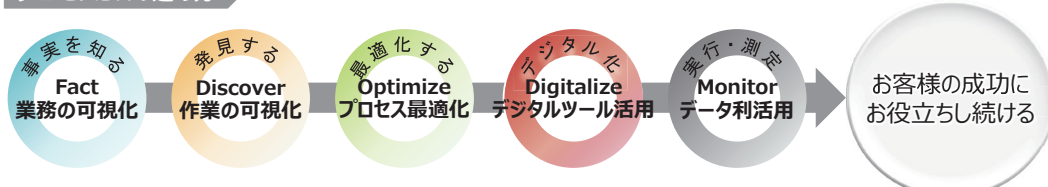


シークス株式会社
名古屋営業部
アシスタントマネージャー
中田 早紀 様

初年度では全体のわずか27%であることが判明しました。これを機に業務の優先順位を見直し、効率化に取り組む大きなきっかけとなりました。今後は、営業活動比率の向上に向けた組織や役割の見直しに加え、他部門や海外拠点との横断的な業務改善にも積極的に取り組んでいきたいと思います」（紀川様）

業務改善を自律的に進めるための基礎ができたため、今後はより大きな効果をねらって展開していきたいというシークス株式会社様。日々の業務をこなしながら、社内での業務可視化の分析結果をベースとした、より効果的な業務改善サイクルを回せるようになる日もそう遠くはなさそうです。

プロセスDXの進め方



※詳しい商品・サービス等の内容については、販売担当者にご確認ください。※本事例カタログに記載の会社名および製品名・ロゴマーク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/it_consul

●お問い合わせ・ご用命は・・・