

情報処理産業として川上にシフトした業態を目指す



亀田社長

印刷、複写、企画、情報処理サービスまで多岐にわたる業務を展開しているチョダクレス株式会社（東京都千代田区神田須田町1-32 NSビル4F）はこのほど、書類の電子化におけるコスト削減を提唱したクラウドサービスを利用した文書管理ソリューションを始めた。「お客様の膨大な書類を電子化し、必要な書類を探すのに掛かるコストを削減することを目的にスタートした」という亀田真司社長。今後は情報処理産業として、川上で顧客と強固な関係を築こうとしている。新事業を中心に経営方針をお聞きした。

◆文書管理ソリューションをスタート

同社は、顧客のニーズに合わせ、オンデマンド印刷、オフセット印刷、データ入出力、DTP等の業務を行っているが、印刷や複写など紙媒体の受注がますます厳しい市場になっている中で、デジタル時代に合ったサービスが不可欠だとし、クラウドサービスを活用した文書管理ソリューションをスタートした。

「市場では書類の電子化が進められてきましたが、ただ電子化するだけでなく、膨大な書類の中から必要な書類を探す検索機能を設けて、お客様の業務のさらなる効率化のお手伝いができればという理由から開始しました」とのこと。このサービスはファイル検索機能でPCはもちろん、タブレットやスマートフォンから検索でき、少量の書類はExcelで、大量の書類はクラウドと、安心して安全なサービスで管理していくというもの。

書類を探すのに費やす時間を計算し、探し物をするのにいくらコストが掛かっているのか具

体的な数値で示して、コスト削減を提唱しているのが画期的なところ。それが顧客に提案する際に説得力が生まれるというわけである。

◆社員教育に注力しノウハウを高めていく

また、川上に注力していく必要があるという亀田社長は、社員教育を重視している。「社内では営業と制作の定期的な勉強会を、社外ではメーカー主催のセミナー・勉強会などに、営業・制作の社員を積極的に参加させています。セミナーに参加しますと、これまで知らなかった知識や方法を知る機会になります。新しい技術や知識を蓄積していくことで、制作に活かせることができれば、顧客に付加価値のある商品を提供することができるからです。また、営業でも提案していけるという考えで、これからも継続的に社員教育を行いノウハウを高めていくつもりです」と話す。

また、デジタル化が進む中で、今後は3Dプリンターやデジタルサイネージにもビジネスとして視野に入れていく必要があるとし、それらの情報収集・勉強を始めた。「お客様からの注文を待っているのではなく、当社の方からお客様に対して、デジタルコンテンツの新しいサービスもできるということをアピールしていかないと、お客様に気が付いてもらえず、仕事が来ません」と、もはや従来の御用聞き営業だけでは成り立たないと示唆する。

このように同社では、文書の電子化サービス、クラウドを活用したデータ検索が可能な文書管理ソリューションなどを柱にして、情報処理産業としての新たな業態を目指している。