

河村 最後に和田さんにお聞きします。

和田 兵庫県下において中小企業では思った以上に在宅ワークは進んでいないように思います。コミュニケーションの取り方はそれほど変わっていないです。先ほど加藤社長も言われていたように、私もしっかり訪問営業するのとWEB・メールを使ったハイブリット営業を目指していきます。渡邊社長のおっしゃったオンライン同行も徐々に増えています。

河村 ありがとうございます。もう少し時間がありますので、私から質問です。長年の関係から今回のコミュニケーションの変化の中、今後お互いにどんなことに期待するのをお聞きしたいのですが？

根津 う～ん、難しい問題ですね。お互いウィンウィン、協業という観点からみるとまだまだ出ていないこともたくさんあると思います。お客様の困りごとを解決するために皆様方とどうやってタッグを組むのか。コミュニケーションを密に取りながらお互い高め合っていけたらな、と思っております。

古屋 今までPODを生産財で使っていただく、特約店として機械を販売してもらう等、わかりやすいパートナーシップだったんですけど、BPOとしてサービスを提供する観点から期待することは何かありませんか？

和田 「競争」の時代から今は「共創」の時代だと思っています。お互いの得意分野を活かしてもっとできることがあるんじゃないかなと思っていますので、もっともっとコミュニケーションをとることですかね。

根津 和田社長!もっともっとコミュニケーション取りましょう♡

渡邊 社内どころがっている我々自身も把握していないノウハウを整理し、皆さんにお見せし、ビジネスのヒントにして頂ければ…。そうゆうスキームを作りたいなと。また東京の豊洲に新しいオフィスが出来ます。皆さん見に来てください。

石川 自分たちが思っている感覚と大手のゼロックスさんの感覚は違ってて、そこの違いを指摘していただければと思います。

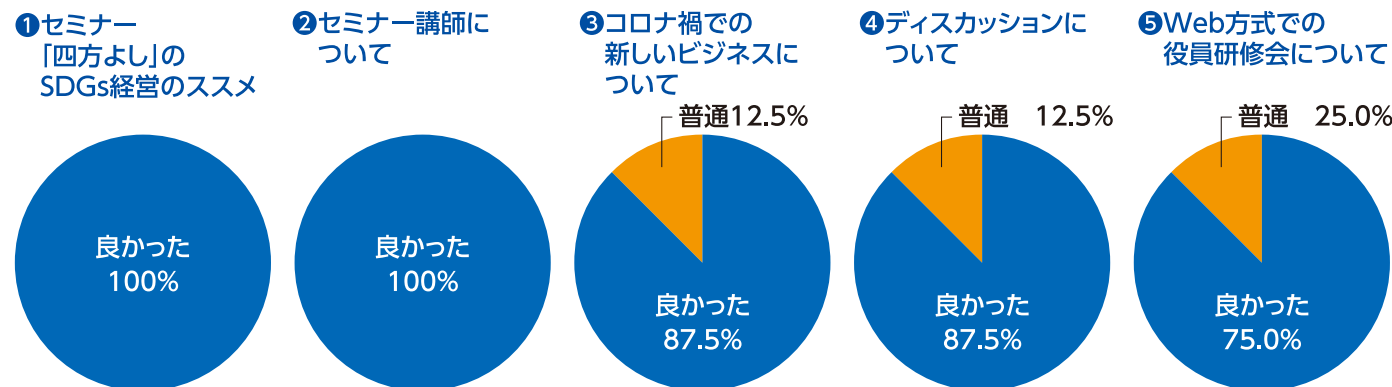
加藤 京都で文化財・古文書の再生復元のスキームで10月にグッドデザイン賞を受賞しました。情報として…。

福味 地域密着でやっていますので、少し見えにくい全国のこれからの空気感を教えていただきたい。これから先のビジョンを提供いただけたら嬉しいです。

渡邊 本日は大変お疲れさまでした。さてこの2020年下期はゼロックスブランドを使える最後の期となっております。私も非常に切ない気持ちでありますし、皆様の中にも胸が熱くなる方がたくさんいらっしゃると思います。厳しいコロナ禍の中ではありますが、有終の美を飾るべく一緒にお客様に向き合っていきたいと思います。ぜひともよろしくお願い申し上げます。

河村 慣れない中、今回の企画に参加いただき、ありがとうございます。こうゆう形でも役員研修会が出来た、ということが何より良かったと思います。長時間、お疲れ様でした。

今回のWeb役員研修会について、率直なご感想



- 思っていた以上に充実した内容だったと思います。特に古屋さんの事例紹介、ディスカッションでの生の声、河村副理事長の進行等すばらしく、大変勉強になりました。今後はWEB方式はアリですね。できれば数分だけでも参加者同士のコミュニケーションの時間がとれればと思います。
- 時間配分も含めて非常に良かったと思います。
- Webでの開催は、地方の人間にとってはありがたい。半面リアルのように参加者同士のコミュニケーションが取れないのが残念です。今回少しかネット環境不良が起き、話が盛り上がったところで途切れ、非常に残念でした。

- これでも良いといえばそれまでなのですが、リアルな場がないと深い話はできません。
- ディスカッションのメンバーが良かった。忌憚ない意見が出て、今までにない意見交換ができたと思います。リアルにお会いしてお話できるのは更によいのですが、今回の方法も遠方からの参加や多忙でも少しの時間だけでも参加できるのもよかったのではないのでしょうか。

お待ちしました! フォトコンテスト作品大募集!

コロナ禍の影響で春夏と自粛しておりました恒例のフォトコンテストを再開いたします。詳しくは同封のチラシをご覧ください。たくさんのご応募、お待ちしております!

近畿ドキュメントサービス協同組合ニュース



KDS **11** November
http://www.kinkid-s.jp

No.294

2020年11月13日発行

- 発行 近畿ドキュメントサービス協同組合
- 住所 〒541-0043 大阪市中央区高麗橋1-5-6
- TEL 06-6201-4766
- FAX 06-6201-4768
- E-mail info@kinkid-s.jp

Report

富士ゼロックス(株)様 共催 2020年役員研修会をリモートで開催!

毎年スペースα神戸で開催される富士ゼロックス(株)様と共催の役員合同研修会がこのコロナ禍の影響によりリモートで開催される運びとなりました。

- 日 時 2020年10月16日(金) 15:00~17:00
- 形 式 オンラインでのセミナー形式(Zoom)
- 環 境 富士ゼロックスGCS営業部様 提供

近畿ドキュメントサービス協同組合
理事長 楠本 雅一



平素は富士ゼロックス(株)様には長きにわたり大変なご厚誼を賜り誠にありがとうございます。

例年であればこの役員合同研修会はスペースα神戸で開催される恒例行事なのですが、今回は残念ながらコロナ時ということでリモートでの開催となりました。

地元の協同組合とメーカー様とのこのようなイベントはある意味関西という精神的な土壌が生んだ全国でもめずらしい例でもありますので、来年はぜひリアルでお会いできればと思っています。

さて本来協同組合は人が集まることによって、その場の価値を高めてまいりました。コロナによりそれが出来なくなり困っていたところ、若い理事から「集まる場」から「つながる場」へと価値を変えてきましょう、「つながるイベント」を大いに企画していきましょう、逆にリモートだとその回数も増やせますよね、との言葉をいただきました。今は改めて人がつながる場という価値へ挑戦しているところでございます。その結果、「コロナの危機」を「変革の好機」と捉え、これを乗り越えていきたいと考えております。

本日ご臨席の富士ゼロックス(株)様にもぜひお力を頂戴いただけるようお願い申し上げます。ご挨拶とさせていただきます。

富士ゼロックス株式会社 真茅専務



平素は大変お世話になり、改めて御礼申し上げます。今回のコロナにより、皆様大変な状況におかれているかと存じます。弊社も5月、6月とオフィスのコピーポリシーが激減しましたが、ここ最近それも戻り始め、中国ではその動きが顕著でございます。

さて、来年4月1日から富士ゼロックス(株)は富士フイルムビジネスソリューション(株)へと社名が変更致します。販売会社も統合され富士フイルムビジネスソリューションジャパンとしてスタートさせます。もちろん地域に根差した営業・サービスは変わらぬ努力をしまいる所存でございますので、今後ともお引き立てのほどお願い申し上げます。

本日はコロナの大変な中、お集まりいただいた皆様へはこの研修会でノウハウの共有・工夫等何かお役に立つことが出来ればと思っておりますので、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

富士ゼロックス株式会社 木田本部長



平素は大変お世話になりありがとうございます。コロナで皆様のお顔を拝見するのは久しぶりでございます。コロナという状況の中、こういう研修会も含め、リモートをうまく活用し、次の世代へ何が残せるか、を皆様と一緒に考えていきたいと思っております。

近畿は2025年の大阪万博も控え、イベント等に大きな期待をしております。今は辛抱ですが、「何が出来るか」を踏まえ、お力になっていただければと考えております。

10月8日には長らくお待たせしておりました新機種等も発表致しました。これらイノベーションも含め皆様と一致団結し、この業界を維持・拡大していきたいと思っております。

改めて今回ディスカッションさせていただき、プロダクト、フィードバック、皆様へのソリューションに活かしてまいりますので、本日は宜しくお願い致します。

セミナー

SDGsと新型コロナ「四方よし」のSDGs経営のススメ

● 講師 富士ゼロックス株式会社 杉田博幸様



- ① 現状認識：気候変動と人口推移による将来予測
- ② SDGsの概要とコロナ禍における状況変化
基本理念：誰も置き去りにしない
日本での達成状況：世界 17 位 (2020 年 7 月発表)
- ③ SDGsに取り組む背景
 - ビジネスチャンスが増える
 - 地域の社会課題の解決に関与できる
 - 融資やモノづくり補助金などが受けやすくなる
 - 就職先として選ばれやすくなる

- ④ SDGs実践企業のご紹介
- ⑤ SDGsに関連する価値ある商材のご紹介

企業活動に欠かせない「収益拡大」、「社会課題解決」、「資金調達」、「優秀な人材獲得」はいずれもSDGsと結びついています。
「売り手よし、買い手よし、世間よし、未来よし」
四方よしのSDGs経営についてしっかり理解できました。

Report オンライン パネルディスカッション 近畿DS VS 富士ゼロックス

ディスカッションの前に富士ゼロックス(株) 古屋様より「コロナ禍における世の中の変化」、「コロナ禍で大きくサービスの提供・価値を変えた同業社事例」、「富士ゼロックスの支援プログラムについて」の3点についてご講演いただきました。

自社の強みを活かし、コロナをチャンスに!という意識を共有しディスカッションに入ります。

パネルディスカッション

【テーマ】

- ①コロナ禍におけるのメリット/デメリット、ワーク/ライフスタイルの変化について
- ②お客様とのコミュニケーションの変化について

【ファシリテーター】

近畿DS：河村副理事長、富士ゼロックス：古屋講師



河村副理事長



古屋講師

【パネラー】

富士ゼロックス大阪(株)	渡邊社長
富士ゼロックス兵庫(株)	根津社長
富士ゼロックス京都(株)	加藤社長
石川特殊特急製本(株)	代表取締役社長 石川理事
(株)六甲商会	代表取締役社長 和田理事
(株)田村コピー	取締役 福味理事

【参加者】

近畿DS	11名	
富士ゼロックス	11名	計22名



渡邊社長



石川理事



根津社長



和田理事



加藤社長



福味理事

河村 このような忙しい中、横浜・大阪・京都・兵庫・四国からご参加いただいたのは非常にいいことだな、と自画自賛しております。

さて今回のテーマですが、コロナ禍におけるニューノーマル等我々のワーク/ライフスタイルも大きく変化してきている中、富士ゼロックス様もテレワークを採用されたり、それ自体も販売されています。皆様におけるメリット・デメリットをお聞かせください。

石川 利益に関するデメリットは大きかったのかなあ、とは思いますが、社員の危機意識が高まったという点はメリットだったと思います。残業時間についても「こういう時だからがんばって」という言葉で短縮できました。

営業ではお客様に会えない分、会った時にどれだけ話を詰めていけるか、という意識が芽生えたように思います。

会議等コミュニケーションではオンラインの敷居も低くなったように思います。

福味 早く店を締めるようにしたところ、なかなかできなかった時短ができました。作業を工夫する意識が高まったことがメリットかなと思います。デメリットは、うちは「来るのを好む」お客様が多いので非接触型営業は実質出来なかったのかと思います。

ただ社内ではしなければならない、という意識からリ

モート共有化は進みました。こうゆうものに慣れない人間が多いので慣れていくのが次のステップかな。人に会うことがうちの会社の「メリット」「強み」だと思っています。

和田 デメリットはお客様の投資意欲が下がっていること。接触方法をいろいろ考えなければならなくなったことくらいです。

逆に今回のコロナはメリットの方が多かったと感じています。早くアナログからデジタルへ社内を変えていきたいと思っていたので、コロナで前倒しできました。本当に必要な作業か、を社員が考えてくれるようになった。あとは経済市況の回復待ちでしょうか…。

古屋 皆さん「変化をチャンスに」、という観点で素晴らしいなと思いました。
富士ゼロックス側はいかがですか？

根津 ビジネス上のメリットはWEB等を使って対面より多くのお客様とコミュニケーションがとれるようになったこと。反面数多く情報を届けられるものの、きちとした情報を丁寧に届けられない、という点から成約率の低下というデメリットも反比例してあったこと。更にお客様の細かいニュアンスがつかみきれず商談の長期化や厳しい経営状況の中、予算の延期・凍結等も…。

逆にまたテレワークによるコンビニ等の出力ニーズ増、セキュリティ等の問い合わせ増はメリットかなと。

加藤 メリットのシンボリックな案件として京都府の休業要請に対する支援給付金電子申請システムWEB構築を短期で受注。開発部隊を東京、フロントが京都、打ち合わせはすべてWEB。開発メンバーはすべて在宅でうまくやれた事例があります。(このあと加藤社長の熱弁によりZoomがフリーズ。これもリモートあるある?)

渡邊 お客様の困り事が非常に多くなり顕在化してきているのが我々のメリット。紙を使った業務を熟知している点、どう変えていくのがいいかのノウハウを持っているという点も大きい。20年前に我々が提唱した「オープンオフィスフロンティア」がまさにこれでノウハウを持っている。皆様のお手伝いができるのが大きなメリット。

河村 渡邊社長、個人のライフスタイルの変化についてはいかがですか？

渡邊 私自身も在宅勤務を週2日していましたが、自分の時間が増えましたね。

古屋 次にお客様とのコミュニケーションの変化についてはいかがですか？

石川 印刷営業はZoom等を活用しているようです。会議等をリモートでやっていますが温度感がわかりにくく「ちょっと遠慮がなくなっちゃったかな」、というのが反省点です。

家庭では家にいる時間が増えて奥さんがちょっと冷たくなったかな(笑)。

加藤 WEBセミナーがメインになって、今までリーチできなかった人にもリーチが来ている。それをどう活かすかはこれからの課題ですけど。

古屋 オンライン営業のメリットとしてマネージャー・先輩・他のセクションの人との同行の機会が設けやすくなった。自然とOJTができるようになったなど聞きますがその辺はいかがですか？

根津 本当に出来てんのか?(笑)、という疑問しいかな。理論上はそうなんですが現状はまだまだかな、と僕の目には映ります。

ただお客様との接点の持ち方には工夫していて、短い時間でどれだけの情報や興味喚起を引きだせるかは考えて営業できるようになってきたと思います。

河村 Teamsを使った営業管理・コミュニケーション、パフォーマンスはいかがですか？

根津 最初は良かったのですが、だんだん社内では飽きがきちゃって…。
営業活動ではフォーカスという仕組みを使い成果はできています。

河村 逆にアナログ的な営業が我々業界では多いと思うのですが、福味さんいかがですか？

福味 よかった!アナログで指名していただいて(笑)。思った以上に会わなければいけない、というお客様が多い。この時期なのに会ってくれる、という絆?みたいなものが芽生えてる、と営業から聞いたことも。超アナログ営業のメリットかな。
営業はまだ若干アナログ、社内環境はデジタルにしていかなければいけないとは思いますが。

河村 想定通りの回答、ありがとうございます。(笑)

古屋 1回あたりの面談の価値が上がりますよね。素晴らしいと思います。
渡邊社長はソリューション営業の権化と言われている方ですがいかがでしょうか？

渡邊 大きな勘違いだと思いますけど(笑)。実は今、接触型と非接触型のコミュニケーションをどう使い分けるか、どう組み合わせるか、ということに取り組んでいます。一番重要なのは接触型、頻度を上げるのは非接触型、そしてその中間もチャレンジしてます。たとえば営業はお客様のところに行くけどSEは事務所でオンラインで参加。生産性を上げるチャンスがあると思います。

古屋 要はSEのオンライン同行という形ですね。

渡邊 そうです。営業はリアルです。お客様にも営業にもSEにもメリットがあるということです。