



## News Release

2014年1月28日  
株式会社エイトレッド

シモジマが Web フォーム・ワークフローによる受発注業務の効率化を実現  
～「X-point」の導入を契機に受注型から提案型への営業スタイルの変革に成功～

包装用品とこれに関連する事業を中軸とした経営を展開する株式会社シモジマ(本社:東京都台東区 代表取締役社長:下島 和光)は、株式会社エイトレッド(本社:東京都渋谷区 代表取締役社長:林 宗治)が提供する「X-point」を導入し、主力製品である「紙袋・手提げ袋類」の「加工指示書・手配書」(発注書、仕様書、加工指示書などから構成される社内受発注業務)の受け渡しをシステム化し、受け身の受注型から攻めの提案型への営業スタイル変革を実現する事に成功した。

### 【課題】

X-point 導入以前は、再注文が入った際、お客様より「以前に作ったモノと同じモノを」という発注を受けることが少なくありません。しかし、各部署への受け渡しを複数ページのカーボン紙を利用していたため、まず「前回の注文」に関する帳票を手作業で探すことから始めなければなりません。そして、再度同じ内容の「発注書」を起票しなければいけません。結果として、再注文でも新規注文と同じ様な手間と時間がかかるといった課題を抱えていました。

こうした課題に対し、システム化することで、以前の注文内容を素早く検索し、内容をコピーして必要な変更箇所のみを修正するなどして効率的に処理する事ができれば、最終的な加工指示までの時間を大幅に短縮できると同時に、伝票を処理する手間が削減され、ミスの防止や各担当者が本来すべき業務をより集中できる環境を提供できると考えました。また、結果的にお客様への納期も短縮できると考え「X-point」を導入しました。

### ◆選定ポイント

当社では以前から経費精算や勤怠管理にワークフローを利用していましたので、「使い勝手の良さ」、「関連書類の対応」、「柔軟な承認ルート設定」、「文書の検索性」という4つの要件を満たしているワークフローであれば、手間をかけず、当社の求める仕組みを実現できるのではないかと考えました。その4つの条件を全て満たしているワークフローは「X-point」だけでした。

### ◆導入効果

- ・受注業務の質の均一化と管理負担コストの削減
- ・納期の短縮をはじめとした、迅速な対応とサービスレベルの向上
- ・内部統制の強化



◆記事全文

<http://www.atled.jp/example/shimojima/>

◆株式会社エイトレッドについて

URL:<http://www.atled.jp>

設立:2007年4月

資本金:1億円

代表者名:代表取締役社長 林 宗治

所在地:東京都渋谷区渋谷 2-15-1 渋谷クロスタワー 4階

事業内容:プロダクト製品開発・サポートサービス

◆本件に関するお問い合わせ先

株式会社エイトレッド

マーケティング担当 稲瀬

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 2-15-1 渋谷クロスタワー 4階

TEL:03-3486-2812 / FAX:03-3486-6203 / mail:[sales@atled.jp](mailto:sales@atled.jp)

※記載されている会社名、商品名は、各社の商標あるいは登録商標です。