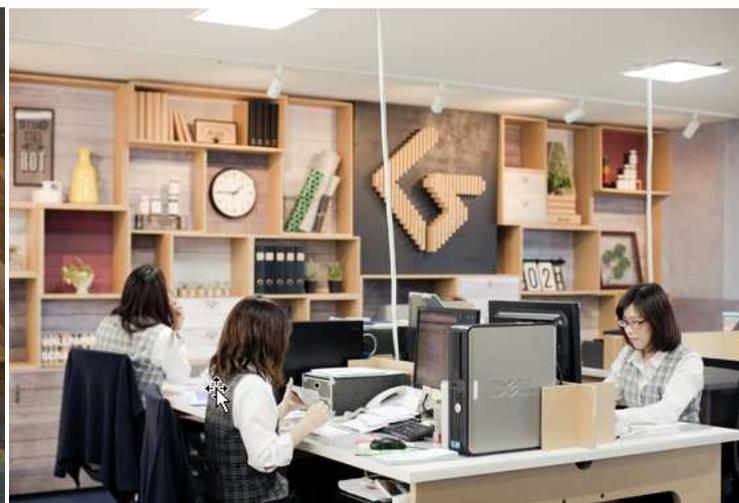


新たな価値の創造で、世の中を楽しく、豊かにする

new  
value  
creation



グランド印刷株式会社



# 会社概要

**会社名** グランド印刷株式会社  
**創業** 1969年4月1日（創業56年）  
**事業所** 本社:北九州市門司区  
 支店:福岡/東京  
**資本金** 1,200万円  
**社員数** 44名(パート含む)  
**事業内容** シルクスクリーン印刷、  
 デジタルプリントを主体とする印刷  
 全般。屋内外サイン・装飾・POP、  
 段ボールディスプレイ等



宣伝係長  
 芋洗坂係長

## <シルクスクリーン印刷事業の事例>

(売上構成比 6%)

【プラスチック印刷類】	【布印刷類】	【ビニール印刷類】	【金属印刷類】
			

## <デジタルプリント事業の事例>

(売上構成比: 60%)

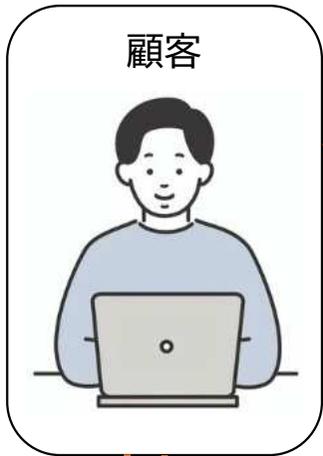
【看板類】	【幕類】	【シート類】	【壁紙類】
			

## <ダンボールディスプレイ事業の事例>

(売上構成比: 8%)

【飛沫パーティション類】	【什器類】	【POP類】	【展示会ブース類】
			

# 社内ITシステム全体像



顧客



## API Mail

メール自動連携

- ・スケジュール通知メール
- ・サンクスメール
- ・ステップメール

受注管理、生産管理、請求書発行、入金処理、マーケティング分析、顧客管理、見込み客管理、見積管理、各種データ分析、在庫管理、資材管理、出荷管理、日報管理、案件管理、会計など

各事業のwebサイト



双方向の連携

基幹システム(クラウド)

双方向の連携



ヤマト運輸

自動通知

40%

- ・注文
- ・問合せ
- ・見積依頼
- ・サンプル請求

新事業・新商品

連携

営業担当者



60%

双方向の連携



カレンダー、見積り資料など共有

通知



コミュニケーション、タスクツール

## 具体的な取組み

### ①共有化

- ・googleグループウェア導入  
カレンダー、スプレッドシート等
- ・Dropbox導入  
見積書などの資料共有
- ・チャットワーク導入  
情報の共有

### ②見える化

- ・社内システムの構築  
社内のあらゆる数字をリアルタイムに把握  
(売上、粗利、工場生産状況、顧客情報等)

### ③仕組み化

- ・営業プロセスの仕組み化  
パート社員でも商品を売りやすくシンプルに
- ・業務の仕組み化  
システム連携や自動通知など、皆が楽になる仕組み
- ・業務フローの見直し

### ④ルール化

- ・経営方針書の作成  
理念・方針・価値観や社内ルールの共有  
会議や経営方針発表会の活用
- ・デジタルツールやシステム活用ルール  
社内で問題が発生⇒新たなルール決め  
⇒社内システムの改修  
できるだけ分かりやすく、シンプルに

# 営業プロセスをデジタル技術で仕組み化事例

## 見積り自動計算システム

顧客

30秒で  
簡単無料  
お見積り



- 3ステップで簡単注文
- ①見積自動計算
  - ②注文内容の入力
  - ③データアップロード

注文



お見積り自動計算フォーム  
~わずか30秒! 無料でお見積もりが試せます~  
※ご注文の場合はこちらのフォームから購入いただけます。

素材  
選択

加工方法  
選択

サイズ  
横 mm × 縦 mm

数量 デザインの種類  
1 1 種類

加工オプション\*任意

防炎シール (100円/枚)  
※罫1枚あたり1枚

取り付け用ローブ同梱  
数量 本 (1m)

[加工オプションを追加する](#)

見積り自動計算

この条件で自動計算する >

注文情報



グランド印刷



受注対応

見積り業務が自動化され特別な経験やノウハウが必要なくなる

# デジタル技術による業務の見える化・共有化事例

## 社内システムの顧客情報画面

The screenshot displays a comprehensive customer information system interface. It includes a header with the date (2022/08/31) and the company name (GOGO不動産). The main area is divided into several sections:

- Customer Profile:** Fields for company code (31633), company name, address, phone number, and representative name.
- Financial Summary:** A table comparing '前年度実績' (Previous Year Actuals) and '今年度実績' (Current Year Actuals) across metrics like sales total, rental total, rental rate, and number of units.
- Transaction Log:** A table listing individual transactions with columns for invoice number, item name, content, due date, sales amount, and status.
- Communication Log:** A vertical timeline of customer interactions, including '受注伝票' (Order Invoice), 'DM発送' (DM Mailing), 'メール送信' (Email Mailing), and 'お見積' (Estimate).
- Product Catalog:** A table listing various real estate services and products with their respective completion dates and status.

過去の売上実績がわかる  
過去の売上傳票がすぐに探し出せる

受注、見積、メール、DM送付など  
顧客とのやり取りが時系列でわかる

担当者が急に休んでも  
誰かが対応できるように

Aさん



子供 社会人、高校生

パート入社(1人で新事業担当)



事業が軌道に乗る



↓ 下の子が中学生に上がるタイミング

正社員



主任

売上2億円の事業責任者  
(部下7名)\*女性6名

Bさん



子供 10歳

正社員入社(営業事務)



出産のタイミングで退職



この頃は男性中心の会社で、  
産休・育休取得する社員がいなかった



パートで職場復帰(営業事務)



正社員(営業事務)



主任(営業事務)



課長



経営管理部立ち上げ

部長(部下3名)\*全員女性

Cさん



子供 7歳、3歳

【保有資格】  
SEO検定1級  
Google認定資格  
(検索/ディスプレイ)

正社員入社(1人で新事業担当)



1度目の産休・育休取得



育休中に検定合格



職場復帰

マーケティング部立ち上げ

主任



2度目の産休・育休



育休中に検定合格



職場復帰

マーケティング部拡大

課長(部下4名)\*女性3名