

京セラミタ 内部統制ソリューションで提携

バルク社と相互補完

ハードビジネスからの脱却

京セラミタジャパンは6月28日、ソリューション戦略の一環として、内部統制システムにおけるバルク社との協業ビジネスの説明会を開催した。井上俊二社長は、バルク社の日本版SOX法に対応した文書管理システムと京セラミタのファイリングシステムの融合により、ソリューション提案型ビジネスへの転換を示唆するとともに、ソリューションを切り口としたMFPの販売促進活動の強化も視野にいたったビジネスモデルの構築を強調した。



井上俊二社長

バルク社の「VSOX」は、日本版SOX法に対応した文書化・文書管理システムであり、業務フロー・業務記述書・リスクコントロールマトリックス(RCM)の3文書作成ソフトと文書テンプレートにより、効率的な文書化作業を可能にするソリューションである。通称のソリューションよりも手間がかからず、このシステムの販売は

低コストで運用できることが最大の特長である。また、京セラミタ製の高性能検索エンジンを搭載したWEBベース管理ファイリングシステムである「e-ORC」との融合により、必要とされる文書全般を効果的に管理・共有することができ、構築後の継続・維持を簡単にできるシステムとなっている。

2月からスタートしており、コンサルティンクを含めバルク社が担当、価格はコンサルティンク料金を含めたものとなるため、それぞれの企業形態によって違うが、約1,200万円から当面1000万円を目標としており、現在15社の導入実績がある。井上社長は京セラグループ、京セラミタジャパン、京セラミタの日本の市場規模を説明した上で、バルク社との連携の経緯や協業による事業展開の概略を次のように説明した。

文書化の支援を切り口にVSOXのシステムを初期に導入して、その後、EIT統制(全体最適)の段階でMFPとの連携を重要視しながら1システムあたり、3〜7台のMFPが売れるようなビジネスモデルを作りたい。

また、7月9日は東京、7月11日は大阪で合同セミナーを開催し、ソリューションを強化します。

この3年間でいろいろな試みを行い、ソリューションビジネスのノウハウを蓄積してきました。現在全体の売上げに占めるソリューションビジネスの割合は15%程度ですが、今後3年で倍にしていきたいと考えています。

バルク社との協業については「ISO、ISMSなど管理システムに対するコンサルティンク業務を行い700社以上のコンサルティンクの実績のある企業です。私どものハードの提案力とバルク社のコンサルティンク力を補完しあうことで、ソリューションビジネスを強化できると考えており、素晴らしい結果が残せると期待しています」と説明した。

京セラミタジャパン・ソリューション推進本部3つがあります。

取締役は、バルク社と京セラミタジャパンの連携について説明した。

昨年11月から内部統制のコンサルティンクをはじめ、今年2月以降実際には導入実績があります。当社は、構築支援を出发点と考え、継続維持向上に力をおいたコンサルティンクを目標としています。

このビジネスは、内部統制システムの構築に重点をおいたビジネスであり、当社の基本はあくまでコンサルティンクです。VSOX単体ではなく、京セラミタ様の「e-ORC」との連携によりお客様が内部統制の整備構築する上で必要不可欠なツールであると確信しています。

MFPの販売を加速

100システムで500台

7台のMFPが売れるようなビジネスモデルを作りたい。

どの企業も3文書を作成した上で、ファイリングシステムを使い管理し

バルク社の浅川浩貴務