

# MIKAWA RICOPY NEWS

~ Think and grow together with customers ~



2025 **4**



## Message

### 新代表挨拶

#### 100年愛される企業を目指して

日頃より弊社をご愛顧いただき、誠にありがとうございます。

この度、2025年4月1日より代表取締役社長を就任することとなりました、らいもとあやか 來本彩香と申します。

まだまだ未熟では御座いますが、誠心誠意努めて参りますので今後ともどうぞよろしくお願い致します。

当社は1943年の創業以来、「三河地方から企業を元気に」の想いで、地域の皆様に支えられながら、お客様のビジネスをサポートし、さまざまなお役立ちに邁進してまいりました。時代のニーズに合わせて事業を広げ、多くのお客様にご愛顧いただいていることを心より感謝申し上げます。

変化の激しい現代において、企業が成長し続けるために必要不可欠であるICTやDXの活用を「働きやすさ」「働きがい」といった“働く人”を想った観点から、私たちの実践事例もお伝えしながらお客様と共に考え、課題解決のお手伝いに全力を注いでまいります。

私たちが目指すことは単なる利益の追求ではなく、お客様や地域企業の成長です。お客様や地域の皆様の成長こそが、当社の成長にも繋がり、地域社会の発展に貢献できると考えております。また、創業当時からの“人を大切にする”という精神を今一度思い起こし、お客様・地域の皆様・取引先企業の皆様・社員とご家族への敬意と感謝の気持ちを、ミカワリコピー販売の成長を通してお伝えし続けます。

私たちミカワリコピー販売は「100年企業」を目指して、常に進化への努力を続け、お客様と共に成長してまいります。



代表取締役社長 來本彩香

健康経営優良法人2025に認定されました。



2025

# 健康経営優良法人

KENKO Investment for Health

中小規模法人部門

当社は、経済産業省が認定する「健康経営優良法人認定制度」より、「中小規模法人部門」における「健康経営優良法人2025」に、昨年引き続き認定されました。

健康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取組や日本健康会議が進める健康増進の取組をもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。

健康経営に取組む優良な法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として社会的に評価を受けることができる環境を整備することを目標としています。



## <ミカワリコピー販売の健康づくりの主な取り組み>

より健康経営を推進していくため、各部門から選抜されたメンバーでプロジェクトチームを組み、社内に健康経営を広める活動をしています。

- ✓ 定期健康診断受診率100%
- ✓ 40歳以上の社員に対し、健康診断時の人間ドックの実施
- ✓ 健康診断結果管理システム『ユアメディフォン』の導入
- ✓ 『あるくと』を使ったウォーキングイベントなど、運動する機会の提供
- ✓ 社屋内、社用車内の全面禁煙実施
- ✓ 定期的なストレスチェックの実施
- ✓ 健康経営PGの設置、健康に関する情報の配信

ミカワリコピー販売株式会社は、社会的責任を果たす企業として、サステナビリティ活動に積極的に取り組み  
当社は引き続き、従業員の健康維持・増進活動に対する組織的な健康作りを行ってまいります。

実践しました！



# ミカワリコピー販売 社内DX事例



今までは…



## 勤怠締日

- 毎月、担当者が手動でリマインドメール送信していた。
- 担当者が休みの場合、遅延することもあった。

## 部署内の週替わり当番

- 情報は毎回共有フォルダを確認していた。
- 確認忘れによる当番回避が発生していた。

## 経費精算

- 月次の締日以降に経費精算の依頼が来てしまう。
- 月次処理をする事自体が浸透できていなかった。

そこで…

やめました！

- ✓ 手動でのリマインドメール送信
- ✓ 自分でファイルを見に行くこと



## 【変えた内容】

自動化ツール(クラウドのRPAツール)を利用し、  
定型業務を自動化、定期的にお知らせしたい情報を  
チャットツールに流すように設定

利用ツール：Power Automate



## 【変えた効果】

- 送信作業の削減** → 担当者のリマインドメール作成・送信作業
- 情報伝達の確実性** → 自分で調べなくても締日や当番の通知が流れるため、情報を見逃しにくくなった

これらをきっかけに定期通知の項目を追加、

情報を自分で調べる手間を削減！



Workflows 経由の notification

## 【今週の当番】

- 留守電の確認(毎朝)：1グループ
- 作業室の清掃(週1回)：1グループ
- 倉庫の部品(朝)：2グループ
- 入庫部品搬入(朝)：2グループ



頼れる存在であり続けるために、あなたの“困った”にすぐに応えます！  
まずは、お気軽にご相談ください！

# 公共工事において令和6年度から適用された『遠隔臨場』による工事検査とは？

えんかくりんじょう

「遠隔臨場」とは、従来、建設現場などで受注者と監督者側である発注者が、直接会っておこなっていた「段階確認」、「材料確認」、「立会」を、発注者が現地に移動することなく、動画カメラやウェアラブルカメラなどから得られた映像や音声を利用して、離れた場所から行う手段のことを指します。

## 遠隔臨場による工事検査の対象

公共工事における工事検査が対象です。完成検査、中間技術検査、既済部分検査、完済部分検査の各検査で、工事実施状況、出来形、品質、出来ばえについて遠隔で検査を行います。

遠隔工事検査は、『遠隔書類検査』と『遠隔実地検査』が対象

### 遠隔書類検査

情報共有システム等で電子化した書類を画面表示し、Web会議システム等で画面共有して検査します。

### 遠隔実地検査

カメラによって取得した映像及び音声を利用し、遠隔地からWeb会議システム等を介して検査します。



### さまざまな実地検査のシーン



トータルステーションで出来形確認する場合

配筋検査の場合

スケールで出来形確認する場合



国土交通省は、「遠隔臨場による工事検査に関する実施要領」(案)を、直轄土木工事の原則全ての検査に2024年度から適用できるようにしました。移動時間の削減や人手不足への対応に効果が期待される遠隔臨場は、各都道府県及び市区町村においても試行要領が策定され、公共工事全体において利活用が進められています。

遠隔臨場に特化した録画・配信システム



スマートフォンやウェアラブルカメラを使って簡単操作で現場の様子を配信。実績が豊富なスタッフが初めての遠隔臨場でも事前のチェックから本番運用までしっかりサポートします。



訪問による実機デモをいたします!現場事務所などへも訪問いたしますので、お気軽にご相談ください!



プリンターの  
「知ってて良かった！」  
 そんな便利な機能をご紹介します

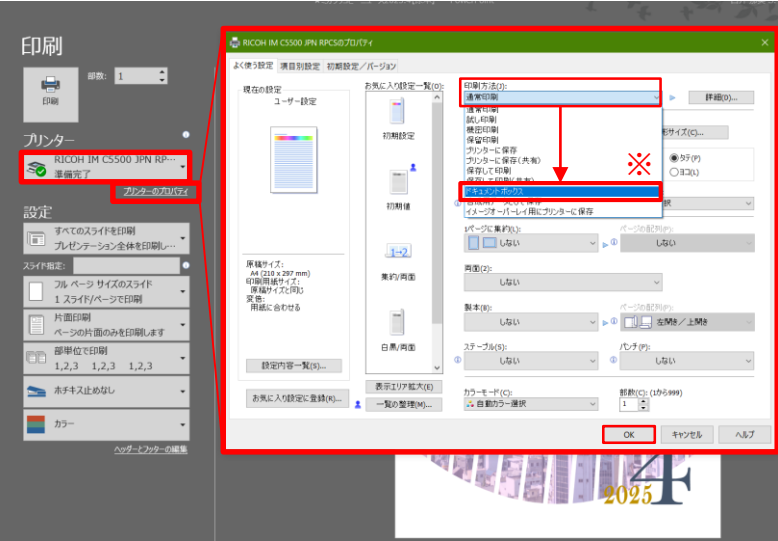


➤ パソコンなしで複合機から直接印刷 『ドキュメントボックス』



パソコンの電源を消してしまった…パソコンがないと印刷できないよ…

そんな時は！！ よく使う文書をドキュメントボックスに保存しておく、いざという時に便利です！



- ①印刷したいデータを開いて、左上の【ファイル】をクリックします。
- ②【印刷】をクリックします。
- ③印刷したいプリンターを選択します。
- ④【プリンターのプロパティ】をクリックします。
- ⑤印刷方法の【変更】ボタンをクリックします。  
 ※またはプルダウンからドキュメントボックスを選択します。
- ⑥【印刷方法の変更】画面が開きますので、【印刷方法】の【ドキュメントボックス】を選択します。
- ⑦【OK】ボタンをクリックします。

よく使う資料はドキュメントボックスに保存、パソコンレスですぐに印刷できます。

「文書を印刷する」ボタンを選択します



印刷したいファイルを選択し  
 スタートボタンを押します



お客様の「困った」を解決！  
 ご利用の複合機のお困り事をお聞かせください！





～ ブレイクタイム ～

# breaktime



## 謎解き問題

小学校で学ぶ、地図記号の問題です。



## オフィスで役立つコラム集 紹介

参照：NetRICOH ビジネス支援サービス  
< オフィスオアシス >

### ◆ 新人の営業を成功に導く、上司としてのマナー

新社会人の研修にはいろいろなものがあります。なかでも、営業同行はとても重要。新人が実践の場で幅広いスキルを学ぶことができ、成長できるかどうかを握るキモとなります。ここでは研修をさせる側の上司として、営業同行を成功に導くための基本をまとめました。

#### ➤ 新人が当事者意識を持てるようにサポートする

「入社したての営業部員が初めから一人で顧客との商談に行くことはありません。上司や先輩に同行し、実践の場で立居振る舞い、言葉遣いや営業スキルを磨いていきます。新人にとっては大きな研修の壁にもなる、それが「営業同行」です。



営業同行における上司の所作やマナーが、その新人の今後の営業活動の基礎になるわけですから、万事滞りなく進める必要があります。というも、取引先との信頼関係にも響く可能性があるわけで、上司の責任は重大と言えます。

営業同行で最も重要なことは、事前準備。新人には自社の商品・サービス、メリットを魅力的に紹介できるよう、前もってしっかり教示します。新人の理解度を量るためにはどんどん質問させること。

わかったふりをされるのが一番問題なので、一方的に教えるのではなく、新人が当事者意識を持てるようにサポートしましょう。むろん、それ以前の準備として、商談先までの移動ルート、持ち物、名刺の渡し方、面談場所での入退室の仕方など、最低限のマナーは必須。上司として最初に押さえるべき基本事項となります。

#### ➤ 「ただついてきた」「見ているだけ」の営業同行は避けて

もし、商談中に新人がマナーを欠いた言動をしたり、商品・サービスについて間違えてしまったりしたとき、あなたはどのようにフォローしますか？「彼女(彼)は新人でして……」という言い訳は通用しません。「こちらの指導ミスでして」と、あなた自身の不手際をお詫びしましょう。



新人にとって営業同行は初めてのことはかりで、緊張するシーンの連続でもあり、リラックスして臨めと言うほうが無理です。一度にたくさんを身につけるのは難しいので、「全部覚えてこい」などとプレッシャーをかけるのではなく、「今日の商談では議事録をしっかりとること」「パワーポイントを使って一人で商品説明を行う」など、小さな目標を細かく設定しましょう。

段階を踏んで、小さな成功を経験させ、新人が達成感を得られるように導くのです。そうすると、モチベーションを下げることなく、新人が少しずつ自信をつけて現場を学ぶことができます。一番まずいのは、新人が「ただついて来ているだけ」「ただ見ているだけ」と、取引先の人に思われること。「自分も商談の一員」という自覚を持たせるように、見守る姿勢が大切です。

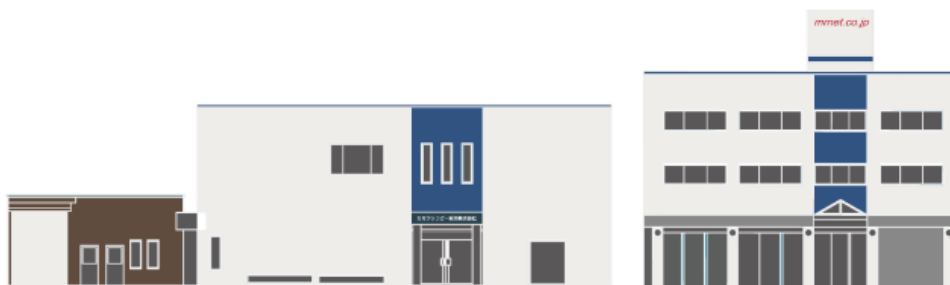
営業同行は上司と新人の共同作業。普段から新人と話すようにして、新人が気軽に質問できるような関係を構築しましょう。新人研修は新人だけではなく、上司・先輩であるあなたの成長も促します。その意識を持って謙虚に新人と接しましょう。



<https://www.mrnet.co.jp/>

企業のオフィス周りをワンストップでサポートいたします。

## ミカワリコピー販売株式会社



# MR

### 東三河エリア(本社)

〒441-3147 豊橋市大岩町沢渡92-2  
TEL.0532-43-6696 FAX.0532-43-6262

### 西三河エリア(岡崎支店)

〒444-0912 岡崎市井田西町2-2  
TEL.0564-22-1621 FAX.0564-22-1828

担当者印