

株式会社イムラ



株式会社イムラ

URL : <https://www.imura.co.jp>

所在地：大阪府大阪市

業種：製造業

従業員数：639名（2026年1月末現在）

課題：既存のグループウェアの老朽化により、管理・運用の難しさ、使い勝手の悪さなどの課題を抱えていた

DXを阻むレガシーシステムを mitocoでリブレース SkyVisualEditorで「紙の帳票」を再現し、 現場に負担のないクラウドワークフローへ



1918年に創業し、社会と人生に潤いを創造する「潤創」をパーパスに掲げ、パッケージソリューション事業とメーリング&デジタルソリューション事業、情報システム事業を軸に幅広いビジネスを展開する株式会社イムラ。社内DX推進のためIDX推進部を設立して基幹システムの刷新を本格化し、営業部門向けの業務プラットフォームとしてSalesforceを採用。続けてグループウェアのリブレースに着手し、Salesforce上で稼働するテラスカイのグループウェア「mitoco」と、Salesforceの画面開発ツール「SkyVisualEditor（以下、SVE）」の導入を決定した。プロジェクトに参画したIDX推進部の寺田 大輔氏と石橋 優氏、総務部の田村 悠樹氏、メーリング&デジタルソリューション西日本営業部 社内開発課の大槻 克也氏に、その目的と経緯、導入により得られた効果を伺った。

Salesforceとの連携も視野に入れながら 老朽化したグループウェアの刷新に着手

—— イムラ様が展開されている事業の概要と、社内DXの取り組みに関する最新動向についてお聞かせください。

導入製品

mitoco
SkyVisualEditor

寺田：当社では、封筒・包装材など紙を使ったパッケージソリューション事業と、封入サービスや紙とデジタルを組み合わせたサービスを提供するメーリング&デジタルソリューション事業、情報システム開発やIT機器の販売導入保守など幅広くお客様をサポートする情報システム事業の3つを柱に多角的



株式会社イムラ 執行役員
IDX推進部 部長

寺田 大輔 氏

な事業を展開しています。近年では、創業の地である奈良県葛城市に新工場を設立、さらにベトナムの企業を子会社化して海外進出を果たしています。また、数年前から基幹システムの刷新にも着手し、2024年には営業支援ツールとしてSalesforceの導入を行い、同時に生成AIの取り組みも進めています。

—— 今回のグループウェアのリプレースにあたり、御社におけるグループウェアの役割と、リプレース前に感じておられた課題についてお話しただけませんか。

大槻：これまでクライアント・サーバ型システムのグループウェアを長きにわたり活用してきました。おもにワークフローおよび社内掲示板システムとして活用していたのですが、古いシステムのため開発者が減少し、開発・運用面で難しさを感じていました。また検索のスピードや精度、モバイルからの利用にも課題を抱えており、クラウド化を視野に入れてリプレースを検討したという経緯です。

寺田：既存のグループウェアは開発ツールやデータベースとしての役割も担っていて、メールや掲示板、ワークフローといった機能に加え、自社開発で120から130ものシステムを構築・運用している状況でした。

—— Salesforceとの連携という意味でも、以前のグループウェアに課題はあったのでしょうか。

石橋：そうですね。今回のプロジェクトに先行してSalesforceを営業現場向けに導入していたのですが、Salesforce標準の考え方、たとえばロールの概念を既存のワークフローや掲示板システムに適用させるのは難しく、リプレースにあたってはそのあたりも意識して選定を進めました。

大槻：今回のプロジェクトには、営業中心の仕組みとなっているSalesforceを全社的に活用したいという狙いもありました。ワークフローや掲示板システムをSalesforceと連携させることで、利用頻度向上や利用者増大のきっかけにしたいと考えていました。

13のワークフロー・掲示板システムを比較検討し Salesforceの基盤上で動作する「mitoco」を採用

—— グループウェアのリプレースに至った経緯と、選定にあたって重視したポイントについてお聞かせください。

石橋：寺田が話したように、IDX推進部が担うミッションには基幹システムの導入・刷新が含まれており、老朽化したシステムのリフレッシュもDX推進におけるテーマの1つでした。情報収集を進めていくなかで、Salesforceの基盤上で動く基幹システムの存在にも注目し、多角的な視点で選定を進めていきました。実際、Salesforce自体の導入も、全社的な基幹システムのプラットフォームとなる拡張性を備えていたことが採用の決め手となっています。

寺田：選定にあたっては13のワークフロー・掲示板システムを比較検討し、最終的に2つの製品に絞り込みました。そのうちの1つが、Salesforceの基盤上で動作するテラスカイのグループウェア「mitoco(ミトコ)」です。もう1つは日本の製造業における稟議・決裁の仕組みを汲み取ったシステムで、我々の稟議・決裁における考え方をワークフローに落とし込むことを考えると優位性があったのですが、そちらを選んできると基幹システムの基盤が複数存在することになります。システム間の連携やデータ利活用など、さまざまな側面を検討を重ねた結果、mitocoの採用を決定しました。



株式会社イムラ
IDX推進部 次長

石橋 優 氏

石橋：基盤が統一されていないと管理も大変ですし、各システムに蓄積されている情報がつながりません。Salesforceは検索性も抜群なので、そこにデータを蓄積してワークフローや掲示板と連携できれば、圧倒的なパフォーマンスを得られるのではないかと考えました。

—— mitocoを採用した決め手について教えてください。

寺田：当社にとって稟議書や決裁書のワークフローは非常に重要で、グループウェアの刷新にあたっても重視したポイントです。一般的な申請書などとは異なり、稟議書のワークフローは経営層も関わるため妥協は許されません。その意味ではSalesforceの画面構成ではできないことも多く、システムを選定する際にも迷ったのですが、その際に画面開発ツールであるSVEのことを知り、mitocoとSVEを組み合わせることで対応できると考えました。

大槻：当社が求めている機能が備わっているうえで、SVEで自由度の高い画面構成を実現できたことが大きかったと思います。もちろん、Salesforceの基盤で稼働することもmitocoを採用した理由の1つです。

石橋：SVEの存在は非常に大きいものでした。SVEのWebサイトで源泉徴収票の帳票そのものを再現したサンプル画面を見て、Salesforce標準の画面構成とは違って紙に書き込むような感覚で入力できることがわかり、現場に負担をかけないワークフローが構築できるという手応えを感じました。

田村：6割以上の社員が製造部門に在籍しているためSalesforceの標準画面を見慣れておらず、従来のワークフローから大幅に変えてしまうと使われなくなってしまうリスクがありました。また当社では稟議決裁をより早く、より正確に判断してもらうため、以前のワークフローでも紙に印刷する工程を残していました。今回もその部分は残すことになっていたため、印刷することを見据えた画面を作れるSVEの存在は大きかったと思います。

経営層や現場の理解を得ることを重視し 稟議・部内決裁の大幅な効率化を実現

—— mitocoとSVEの採用決定から稼働開始までの流れと、開発にあたって苦労した点、工夫したポイントについてお聞かせください。

寺田：2024年8月に採用を決定し、同年10月から2025年1月にかけてシステム開発を行いました。開発を外注したのではノーコード・



株式会社イムラ
総務部 部長

田村 悠樹 氏

ローコード開発が可能なmitoco+SVEを採用した強みが活かせないと考え、内製化を見据えて社内開発チームを構築するように進めました。最初の開発で4つのワークフローを作成し、2025年2月から7月にかけてワークフローの作成を進めるとともに、全社的な説明会などを実施し、8月に正式リリースを迎えています。

田村：開発にあたっては、工場に赴いて現場と直接対話しながら進めていきました。経営層だけではなく、現場サイドの意見を取り入れることで、ユーザーが使いやすいシステムの構築を目指しています。

石橋：IDX推進部としては、全体最適化を意識した仕組み作りと、それをユーザーに理解してもらうことが大切と考えました。たとえば通達1つとっても、ロール単位で送るようにするなど、Salesforceに合わせた仕組みにしていくことを、しっかりと現場に伝えながら進めたことが工夫したポイントといえます。

—— mitoco+SVEを導入したことで得られた効果を教えてください。

田村：稟議や部内決裁については検索速度が劇的に向上しています。また稟議決裁に関しては紙の出力を残していますが、その1つ手前の役員による回議については紙からデジタルへと移行しました。これまでは東京本社や工場駐在の役員にも社内便で紙の書類を送付していたので、物理的な手間と時間はかなり軽減され、決裁にかかる日数を短縮できました。

石橋：今では当たり前かもしれませんが、mitocoの掲示板にはコメント機能など、チャット的な機能が標準で搭載されています。たとえばシステムのアップデートがうまくいかない社員が掲示板で問い合わせて、それに対してコメントで回答すれば、他の社員も参照できるように



株式会社イムラ

メーリング&デジタルソリューション西日本営業部

社内開発課 課長

大槻 克也 氏

になりました。個別対応の件数が減るので、システム管理者もメリットを得られると考えています。

寺田：以前のグループウェアでは、外出先から人事異動や組織変更といった通達を見ることが難しかったのですが、mitocoの掲示板で通達するようにしたことで、スマホなどモバイルから簡単に見られるようになりました。社外でもタイムリーに情報を確認できることで、働き方

改革にもつながるのではないかと期待しています。

mitoco+SVEで構築した環境への移行を進め Salesforce基盤へのシステム統合を加速させる

—— 今回の取り組みを踏まえた、今後のmitoco+SVEの活用についての展望をお聞かせください。

大槻：冒頭で寺田が話したとおり、以前のグループウェアでは100を超えるシステム・データベースを構築しており、そのなかでmitocoに移行するもの、しないものを選別したうえで、段階的に移行を進めていきたいと考えています。現状では60程度をmitocoに移行させる予定で、そのなかで内製化も加速させていきたいと思っています。

寺田：今回、Salesforceの基盤上にワークフローや掲示板システムを統合できたことで、大幅な業務効率化が図れたと考えています。今後はダッシュボードやレポートといった機能を活用してデータ活用を促進していくとともに、AIプラットフォーム「mitoco Buddy」のようなAI基盤の活用についても検討を進めていきます。将来的には、優先度や適用領域を見極めながら、Salesforceプラットフォームへの情報集約を最適な形で進めていきたいと考えています。

画面サンプル

詳細 帳票

議事録・部内決裁書
稟議書申請

No: 稟20250129 I D X 000279

案件名	ワークフローソフト (mitoco, SkyVisualEditor) の継続利用について	金額	¥123,456	決裁要望日	2025/01/29
決 裁					
決裁日	2025/01/29	決裁者	決裁 ユーザ	決裁者役職	取締役管理本部長
決裁内容	承認	付事条件			
実施報告の要否	要 1回目 2025/01/29	ヶ月			
特記事項					
回 議 先					
回議先1	回議先 ユーザ 1	回議先1コメント			
回議先2	回議先 ユーザ 2	回議先2コメント			
回議先3		回議先3コメント			
回議先4		回議先4コメント			
回議先5		回議先5コメント			
回議先6		回議先6コメント			
総務担当者コメント					
追加事項	報告事項なし				
☐ フローにセットされている方以外、閲覧できません。					
作成者	ユーザ 1				
記案者	ユーザ 1	副記案者	副記案責任者	記案責任者	
	ユーザ 1	ユーザ 2	ユーザ 3	安田 大輔	
記案者所属部署					

詳細 帳票

1 / 3

報告先	報告日	記名・押印	追加事項	報告事項なし
年 月 日				
B情報				
起案者	副起案者	副起案責任者	起案責任者	総務部受付
ユーザ 1 2025/01/29	ユーザ 2 2025/01/29	ユーザ 3 2025/01/29	ユーザ 4 2025/01/29	2025/01/29
連絡				
稟議書 No: 稟20250129 I D X 000279				
案件名	ワークフローソフト (mitoco, SkyVisualEditor) の継続利用について	期首準備	¥0	決裁要望日
		金額	¥123,456	2025/01/29
総務部受付				
※ 決裁	取締役管理本部長	※ 回議		
決裁日	年 月 日	順序	氏名	
決裁者署名・押印		1	回議先 ユーザ 1	
決裁内容	1. 承認 3. 否決 2. 条件付き承認 4. 再議決	2	回議先 ユーザ 2	
		3		
		4		
付帯条件		5		
実施報告の要否	1. 要 2. 否	6		