

事例紹介

シナジーコミュニケーションズ株式会社



| サービス

販促課題を解決させる「3つのソリューション」

-01

SYNASSIST

シン・アシスト

「本命業務」へ、
一直線。



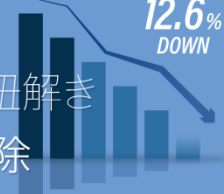
-02

SYNCOST

シン・コスト

プロセスを紐解き
「ムダ」を排除

12.6%
DOWN



-03

SYNEFFECT

シン・エフェクト

「販促の勝率」を、
高めるために。



伴走型コンサルティング

PHASE-3

SYNEFFECT

シン・エフェクト

エビデンスにもとづいた実効性の高い販促手法を提案。
デジタル・アナログの相乗効果で、販促活動をパワーアップ。

PHASE-2

SYNASSIST

シン・アシスト

コア業務に専念できるよう、
管理業務を徹底合理化。
常駐エキスパートが
業務プロセスの改革を支援。

SYNCOST

シン・コスト

1,500を超える調達先と
ワンストップで交渉可能。
販促マネジメントを最適化、
余分な在庫撃退もラクラク。

PHASE-1

無料分析

属人化した業務プロセスを抽出。改善案まで「完全無料」。
無用なコストを洗い出す、「完全無料」の現状分析。

段階的に支援範囲を拡大することで相乗効果が得られます

販促や購買周りの業務分析(無料)をファーストステップとして、
お客様のプロモーション業務をご支援いたします。

| 実績例

業 種	課題 / 導入サービス / 常駐人数	導入効果	サービス
宝飾メーカー	属人的な発注から脱却し、適正な購買をしたい / 購買管理システムのカスタマイズ・運用 / 1名常駐	1.2億円から 25.0% の年間印刷コスト削減 2名 × 40 時間/月の残業減 64時間/月から 1 時間に業務効率化	SYNASSIST シン・アシスト SYNCOST シン・コスト SYNEFFECT シン・エフェクト
卸し・小売り	販促物発注業務の効率化/ 受発注業務代行、販促提案 / 1名常駐	2名 × 80 時間/月の業務軽減 600% 注文数UP	SYNASSIST シン・アシスト SYNCOST シン・コスト SYNEFFECT シン・エフェクト
医療系専門商社	販促の手配、展示会の手配から解放されたい/ 受発注業務代行、WEB・WEB広告運用 / 2名常駐	5名 × 20 時間/月の購買業務削減 5名 × 20 時間/月の問合対応業務削減 Instagram登録者数 2 倍 自社セミナー応募者数 2.5 倍	SYNASSIST シン・アシスト SYNCOST シン・コスト SYNEFFECT シン・エフェクト
メーカー	業務を軽減し、売上増加の施策に取り組みたい / 受発注業務、SNS代行、FAQ動画作成 / 2名常駐	3名 × 80 時間/月をコア業務へ LINE登録者数 9 倍 イベント来場者数 2.5 倍 コール数 60% 減	SYNASSIST シン・アシスト SYNCOST シン・コスト SYNEFFECT シン・エフェクト
レンタル	属人的な発注から脱却し、費用対効果を上げたい / 専用の印刷サイトを構築・運用 プロモーション施策の運用 / 非常駐	1名 × 60 時間/月から 2.5 時間/月に業務軽減 紙カタログの廃棄数 90% 減 3.8億円から 13.2% の年間印刷コスト削減	SYNASSIST シン・アシスト SYNCOST シン・コスト SYNEFFECT シン・エフェクト

実績例

業 種	課題 / 導入サービス / 常駐人数	導入効果	サービス
医療・福祉	折込やポスティングやWEB広告の費用対効果を向上したい / 販促コスト低減、WEB運用の効果向上 / 1名非常駐	折込、ポスティング費用を 11.0% 削減 2名×10 時間/月をコア業務へ WEB広告のCPA 300% 改善	SYNASSIST シン・アシスト SYNCOST シン・コスト SYNEFFECT シン・エフェクト
外資系保険会社①	印刷費4億円を10%削減したい / 受発注業務、コスト管理業務 / 2名常駐	4億円から 11.0% の年間印刷コスト削減 3名×100 時間/月をコア業務へ 在庫数 36% (354万部)削減	SYNASSIST シン・アシスト SYNCOST シン・コスト SYNEFFECT シン・エフェクト
外資系保険会社②	印刷費の高騰を受け、コストの抑制をしたい / 印刷会社の入札代行、製造・積算ルール策定、コスト管理業務 / 3名常駐	2名×160 時間/月×7か月をコア業務へ 4,700 万円の値上げを相殺 1名×120 時間/月×24か月をコア業務へ	SYNASSIST シン・アシスト SYNCOST シン・コスト SYNEFFECT シン・エフェクト
投資運用会社	50名の営業を営業活動に専念させたい / 発注システムの開発・運用 / 2名常駐	50名×30 時間/月の業務軽減 3.8億円から 13.2% の年間印刷コスト削減 発注ミス 5～10 件/年から 0 件/年	SYNASSIST シン・アシスト SYNCOST シン・コスト SYNEFFECT シン・エフェクト
出版社	段階的に支援範囲を広げ、売上増に専念できる環境を構築 / 受発注業務代行 / 専属チーム10名常駐	新刊発刊件数 3 倍 4億円から 14.0% の年間印刷コスト削減 新規WEB案件受注をサポートし約 70 サイトを担当	SYNASSIST シン・アシスト SYNCOST シン・コスト SYNEFFECT シン・エフェクト
通信会社	印刷知識がなくコスト削減のやり方が分からない / 受発注業務代行、コスト管理業務 / 1名常駐	2億円から 10.0% の年間印刷コスト パネル関連製造・配送コスト削減	SYNASSIST シン・アシスト SYNCOST シン・コスト SYNEFFECT シン・エフェクト

属人的な発注から脱却し、適正な購買をしたい /
購買管理システムのカスタマイズ・運用 / 2名常駐

印刷コストを1.2億円から0.9億円に

クライアントの課題

弊社施策

効果

▶ 弊社スタッフが2名常駐し、コア業務2名×40時間分の時間を創出

販促部署の業務過多

└ 長時間残業が常態化 

販促ディレクター1名、
オペレーター1名が常駐

└ 制作・印刷～納品の一貫した
BPOによる業務合理化

ES向上に寄与

└ 2名×40時間/月の残業減

▶ 販促物をいつもと同じ業者に発注。アイテムごとに見直しを行い、販促コストが25%改善

販促コストのブラックボックス化

└ コスト削減が喫緊の課題 

印刷コストの分析

└ アイテムごとに
適正なサプライヤーに発注

印刷コストを1.2億円

から0.9億円に

└ 25%の削減

▶ システム導入により会計用の集計作業が64時間→1時間に短縮(63時間/月改善)

全国100店舗から本社への
販促ツールの属人的な注文

└ 会計用データの
作成に64時間/月 

弊社開発の購買管理システムを
カスタマイズ

└ システムの導入・運用

ノンコア業務を削減

└ 64時間/月から

1時間/月に業務効率化

販促物発注業務の効率化/
受発注業務代行、販促提案 / 1名常駐

2名×80時間/月の業務軽減

クライアントの課題

弊社施策

効果

▶ 販促物発注業務の手間の改善

組織変更に伴い、販促の担当が不在に。前任が新業務と共に発注業務も兼任。新担当を採用するも負荷大

└ コア業務に専念したい



アカウントマネージャー1名が常駐

└ 制作・印刷～納品の一貫した
BPOによる業務合理化

2名分の業務をすべて代行

└ 2名×80時間/月の
業務軽減

▶ 効果的な販促施策を実施したい

チラシのポスティング施策について店舗周辺への配布にとどまり成果が出ていない

└ どうやって効果アップするか



配布エリア及び・ターゲット選定

└ 顧客データをもとに配布エリアを
選定

施策効果アップ

└ 600%注文数UP

販促の手配、展示会の手配から解放されたい/
受発注業務代行、WEB運用 / 2名常駐

5名×20時間/月の業務軽減

クライアントの課題

弊社施策

効果

▶ 営業担当者5名が雑務を請け負っていたが、残業時間を計100時間/月 改善

営業マンが販促物の作成、
印刷手配、展示会手配を、
片手間で行う事が常態化

└ コア業務に専念したい/
営業活動に専念させたい 

販促ディレクター1名、
制作オペレーター1名が常駐

└ 制作・印刷～納品の一貫した
BPOによる業務合理化

残業時間を削減

└ 5名×20時間/月の
残業時間削減

▶ 今までにない販促ツール＝WEBカタログを構築により、残業時間を計100時間/月 改善

WEBカタログを作りたい

└ リソース不足でできない 

WEBカタログの作成・管理

└ 印刷物の改訂と併せ、商品情報を
一元管理。顧客が商品情報を
検索しやすくなった

電話・FAXの問合せが激減

└ 5名×20時間/月を
コア業務へ

▶ InstagramやSNSなどの知見が少ない中、紙媒体との連動で集客が2倍以上に向上

SNSなどのデジタル販促で新規ユー
ザーの獲得や、自社セミナーの告知
をしたい

└ コア業務に専念したい/
社内にノウハウがない 

紙媒体と連動させて効果的に発信

└ Instagram、Facebookへの投
稿や、広告配信の管理・運用を代
行

認知度向上、新規ユーザーの獲得

└ Instagram登録者数2倍
自社セミナー応募者数2.5倍

業務を軽減し、売上増加の施策に取り組みたい / 受発注業務、SNS代行 / 2名常駐

LINE登録者数 **9倍**
イベント来場者数 **2.5倍**

クライアントの課題

弊社施策

効果

▶ 正社員が本業に専念出来ていなかったがデータ制作案件を弊社が請負い、残業時間を45時間/月 改善

PR・拡販業務に専念したい

└ 制作会社とのやり取りに忙殺されてコア業務ができない

制作案件の業務代行

└ 印刷と併せて制作領域も対応

ノンコア業務を削減

└ **1名×45時間/月**をコア業務へ

▶ SNSの更新が休眠していたが、紙販促との連動した広告運用により集客が最大9倍に向上

販促部署の業務過多

└ Facebookに手が回らず休眠状態

印刷物と連動した適時発信

└ Facebookの運用、Facebook広告を代行

集客向上

Face bookからLINEへ誘引
└ **→LINE登録者数9倍**
イベント来場者数 **2.5倍**

▶ 商品の問い合わせ対応に対し、根本的な課題をFAQ動画で解決し、コール数が60%減に改善

フリーダイヤルにクレーム、問い合わせが多数

└ 業務負担を軽減したい

販促・商品説明動画の活用

└ 販促以外のFAQ動画の作成を提案・実施

コール数減少

└ **△60%**

属人的な発注から脱却し、費用対効果を上げたい /
専用の印刷サイトを構築・運用 プロモーション施策の運用 / 非常駐

印刷手配が3時間/日から10分/日に

クライアントの課題

弊社施策

効果

▶ 営業所から本部への注文に際し、購買システムを導入し本部の業務が95%業務時間が短縮

全国にある営業所ごとの
印刷手配が面倒

└ 本社1名が専属対応 

お客様専用の
印刷通販サイトを構築・運用

└ 営業所から直接注文、本部は承認のみ

本部1名が印刷手配から解放

└ 3時間/日から10分/日に

▶ 費用対効果を弊社販促担当がウォッチし、紙とデジタルの併用で紙カタログの廃棄率を90%改善

カタログ制作の費用対効果を
上げたい

└ 紙カタログだけからの脱却 

デジタルカタログの制作・紙カタログ
のボリュームコントロール

└ 紙とデジタルの共存

紙カタログの廃棄軽減

└ 90%の削減

▶ イベントに対しての人工と効果を検証。商品説明用の専用アプリを開発しイベントスタッフの人工を半減。

ショールームの費用対効果を
上げたい

└ 人手をかけたくない 

商品説明用の専用アプリを開発

└ アプリで販促

最低スタッフ数でのショールーム運営

└ 0.5人/1ショールームの人員削減

折込やポスティングやWEB広告の費用対効果を向上したい / 販促コスト低減、WEB運用の効果向上 / 1名非常駐

折込/ポスティング 従来費用 **11%**改善
WEB広告 CPA **300%**改善

クライアントの課題

弊社施策

効果

▶ 折込やポスティングの費用を既存会社より11%コスト削減を実現

コストにシビアな会社であり
既存運用コストを少しでも
安価にしたいと相談

└ 販促費用の最適化を図りたい 

工程別のコストを分解し、
それぞれのコストを低減

└ 工程別単価の見直し

既存各社従来費用よりも安価に購買

└ **11%**のコスト低減

▶ 印刷会社・折込会社・ポスティング会社とそれぞれやり取りしていた業務を弊社が業務代行

工程別にバラバラの会社に発注

└ 業務負荷が多い 

弊社が各工程の手配を一括請負

└ 手配業務やスケジュール管理業務
を弊社が代行

コア業務へのシフトの実現

└ **2名×10時間/月**をコア業務へ
※プロが業務代行することで
製造納期も1日圧縮

▶ WEB広告のCPAを300%改善し、CPAの最適化を実現

GoogleのCPAが2万円以上を推移
1万円以下に改善を要望

└ WEB販促の効果を高めたい 

A・Bテストの実施やアルゴリズムの
動向確認や是正を実施

└ 弊社運用 = プロ運用に切替

CPAが7,000円以下まで改善

└ GoogleのCPAを **300%**改善
※その他WEB広告媒体の
戦略提案と運用も請け負い

| 外資系保険会社①



印刷費4億円を10%削減したい /
受発注業務、コスト管理業務 / 2名常駐

4.0億円から11%の年間印刷コスト削減

クライアントの課題	弊社施策	効果
▶ 外資系会社で本国よりコスト削減の指令があり、弊社が精査し、年間4,000万円印刷コストを削減		
海外本社からの印刷コスト10% (4,000万円)の削減指示 ↳ リソース不足で実現は困難 	年間印刷コストの10%削減を保証 ↳ 印刷会社にコスト交渉を実施、 根拠のあるコスト削減を実現	印刷コストを 4億円/年から 3.6億円以下 に ↳ 11% の削減
▶ コスト削減の実現後に業務改善の改善要請があり、弊社スタッフが2名常駐し、正社員の業務を300時間/月 改善		
ノンコア業務の効率化 ↳ 担当者が印刷発注業務に忙殺 	約1,600件/年の運用管理による 業務負荷の軽減 ↳ 専任社員が 2名常駐し、業務を一括代行	ノンコア業務を削減 ↳ 3名×100時間/月 をコア業務へ
▶ 印刷物の過去の出荷履歴を分析し、発注部数管理とデッドストックの廃棄により在庫数を36%改善		
膨大な在庫印刷物 ↳ 属人的な発注により 倉庫在庫が圧迫 	発注/在庫数の適正化 ↳ 実績・欠品リスクを基にした 適正数に、発注/在庫数を削減	在庫他数を 1000万部から 640万部 に ↳ 36% の削減

| 外資系保険会社②

SYNASSIST
シン・アシスト

SYNCOST
シン・コスト

印刷費の高騰を受け、コストの抑制をしたい /
印刷会社の入札代行、コスト管理業務 / 3名常駐

4,700万円分の値上げを相殺

クライアントの課題

弊社施策

効果

▶ 14億円規模の印刷購買の入札支援で、弊社スタッフが常駐し、残業時間を320時間/月 改善

14億円にものぼる印刷入札の実施

└ 煩雑業務のためBPO 

RFPの作成

└ 15部署との折衝、160種の
資料作成、RFPの作成

一連の入札業務請負

└ 2名×160時間/月×7か月を
コア業務へ

▶ 資材の値上り分を、製造ルールなどを変更し、資材値上げ分4,700万円分を相殺

印刷コストの抑制

└ 用紙等の高騰による
コスト上昇が懸念 

抜本的な製造ルールの策定

└ 値上げ分を相殺できる
諸条件を印刷会社と合意

14億円の印刷コストを維持

└ 4,700万円分の値上げを相殺

▶ 上記変更後のルールを弊社スタッフが精査し、残業時間を120時間/月 改善

印刷会社からの見積りが
適正か判断できない

└ リソース、知見が不足 

印刷製品と精算見積りの検証

└ 製造ルールに則った積算がされ
ているかを精査

300件/月を確認

└ 1名×120時間/月×24か月を
コア業務へ

50名の営業を営業活動に専念させたい /
発注システムの開発・運用 / 2名常駐

50名×30時間/月の業務軽減

クライアントの課題

弊社施策

効果

▶ 年間19,000件の資料印刷業務を弊社スタッフが2名常駐し業務代行、残業時間を1,500時間/月 改善

50名(営業)が資料を社内印刷

└ 残業や休日出勤が常態化 

約19,000件/年の業務代行による
ノンコア業務からの解放

└ 専任社員が2名常駐し、
業務プロセスを改善

2名の専任社員が常駐

└ 社内印刷からの脱却
50名×30時間/月の業務軽減

▶ 知見がないため、バラバラであった発注ルールやコストなどを見直し、印刷費用を5,000万円/年 コスト削減

発注ルールの形骸化

└ 適正発注ができずコスト増加 

発注フロー構築・コスト削減

└ 発注ルールの統一、コストの
見直し、価格の見える化を実現

印刷コストを

3.8億円/年から**3.3億円**に
└ **13.2%の削減**

▶ 印刷発注業務の課題を探索し、専用の発注システムを導入したことで、発注ミスが0件、発注時間も1/6に短縮

発注ミスが多発

└ 煩雑なアナログ発注が原因 

専用発注システムの開発・導入

└ 「誰でも簡単に正しい発注」
を具現化

発注の正確性・簡略化を実現

└ 発注ミス:**5~10件/年 → 0件/年**
発注時間:**30分/件 から 5分/件**

段階的に支援範囲を広げ、売上増に専念できる環境を構築 /
受発注業務代行 / 専属チーム10名常駐

新刊発刊件数3倍
4.0億円から14%の年間印刷コスト削減

クライアントの課題

弊社施策

効果

▶ サプライヤーの選定が属人的であったが、案件ごとに適したサプライヤーに切替え、14%のコスト改善を実現

サプライヤーの選定が属人的

└ 案件に適した
サプライヤーに発注したい

受発注業務を代行

└ 既存・新規のサプライヤーとの
見積り手配、スケジュール管理等
の手配業務を代行

印刷コストを4億円/年
から3.4億円に
└ 14%の削減

▶ 担当者20名の発注業務を弊社が業務を請け負い、正社員の残業時間を100時間/月削減

担当者20名が制作・印刷会社に発注

└ コア業務に専念したい

常駐し発注スキームを構築、
業務を代行

└ ディレクション3名、制作・DTP
オペレーター2名、校閲2名
計7名が常駐

コア業務に専念
新刊発刊件数3倍 /
└ 10名×10時間/月の
残業時間削減

▶ WEB系に知見がなかったため、有識者をアサインし、WEBの新規コンペ受注におけるサポート体制を確立

顧客がWEBサイト案件の
コンペに参加していた

└ 出版事業とは勝手が違い、
なかなか受注にいたらず

WEB制作案件、動画作成について
も弊社ディレクターが窓口

└ WEB案件受注のサポートのため
専門ディレクター1名、
オペレーター2名が追加で常駐

新規案件受注をサポート
└ 約70サイトを担当

印刷知識がなくコスト削減のやり方が分からない/
受発注業務代行、コスト管理業務 / 1名常駐

2億円から10%の年間印刷コスト削減

クライアントの課題	弊社施策	効果
印刷コストを下げたい └ 知見がなく方法が分からなかった 	専任者が1名常駐 └ 代理店からの見積りを精査	印刷コストを1億万円/年から9千万円に └ 10%の削減
印刷発注者に専門的な知識がない └ 店舗装飾のパネルのスペックの妥当性が不明 	専任者が店舗、倉庫をまわり調査 └ 製造、配送方法の見直しを提案	パネル関連の製造・配送コストを1億円/年から9千万円に └ 10%の削減



ホームページは[こちら](#)



お問い合わせは[こちら](#)



アポイントは[こちら](#)

TEL:03-5229-8508

E-mail: sales@scomms.jp

シナジーコミュニケーションズ株式会社
東京都新宿区下宮比町2-29 飯田橋NKビル