

株式会社 総北海

共同研究型インターンシップ
企業PR



SOHOKKAI co.,Ltd.

株式会社 総北海

◆ 企業の概要・特色

- 旭川に本社、札幌に支社、東京に支店をもつ創業77年目の老舗印刷会社
- 約60名の従業員がいて、ポスターやパンフレット、冊子などを企画から印刷製本まで一貫して対応している
- 顧客は大学や高校等の教育機関、出版社や広告代理店、民間企業から官公庁や研究機関まで幅広い
- 会社URL <https://www.sohokkai.co.jp/>

◆ 当社の印刷製品の一例



◆ 当社のその他の製品の一例

- 総北海YouTubeチャンネル

[総北海チャンネル - YouTube](#)

- 制作事例全体

<https://www.sohokkai.co.jp/case/>

- 総北海Instagram

<https://www.instagram.com/sohokkai/>

◆ 当社を取り巻く状況

- 紙の印刷需要は年々減少している
- 印刷データ作成のノウハウを活かしてWebや動画制作などにも対応している
- 印刷のみではなく情報発信産業として事業展開を行い、2024年には採用支援事業も開始した

◆ 社内の問題点

- 印刷物は受注生産であるため、価格の見積りが都度発生する。また見積りのための打ち合わせも顧客の要望を吸い上げながら解決策を提案するため、算出される見積り額も個人の営業スキルへの依存度が高く、標準化が難しい。
- 印刷物の他にデジタル系の新たな商材が次々と増えているため、新しく入社した営業社員は複雑な印刷物のお見積りの他にも覚える事が多すぎて早期退職の一員となっている。
- そのためベテランの営業社員への負担が高く、蓄積されたノウハウを伝授できないまま従業員の高齢化が進んでいる。

◆本取組で実現したいこと

- 生成AIやチャットボットを利用したWeb上での営業対応を実現して、若手社員の育成やベテラン社員の負荷の軽減、印刷営業のノウハウを一元化して全社共有できるようにしたい

◆課題として感じていること

- 社内に生成AIやチャットボットのノウハウが少ない
- 個々の営業の知識を集約していくために、どのようなデータをどのような形で集積していけば効率的なのか
- Web上でどのような仕掛けにすればより多くのユーザーに利用してもらえるか

◆参加学生の皆様へ

- 生成AIやチャットボットをどのように使えばよいか提案して欲しい。
- Web上での印刷物営業対応がどのようなスタイルであれば受け入れられるのか、学生さんの目線で提案して欲しい。
- 本社は旭川で旭山動物園のすぐ近くです。担当者は旭川勤務ですが札幌支社（北21条東1丁目 **ラウンドワン** 北21条店正面）で打合せも可能です。