



KONICA MINOLTA

## News Release

# 法人向けECサイト「bizconcie（ビズコンシエ）」 利用対象を既存の取引先法人会員から全ての法人へ拡大 ～サイト開設10周年、新規入会キャンペーンを実施～

2024年11月27日

コニカミノルタジャパン株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：一條 啓介、以下 コニカミノルタジャパン）は、オフィス用品からITサービスまで幅広く提供する法人向けECサイト「bizconcie（ビズコンシエ）」において、これまで取り引きのある法人会員限定としていた利用対象を全法人\*向けに拡大します。サービス拡大に合わせ、これまでの物品やITサービス単体での提案にとどまらず、業務フロー全体を捉えた複合的な解決策の提案を行っていきます。またサイト開設10周年にあたり、新規で会員登録をした企業を対象にキャンペーンを実施します。

コニカミノルタジャパンでは、働く人の「時間」に焦点をあて、企業の生産性や創造性を高める働き方を支援する『いいじかん設計』のコンセプトのもと、働き方改革の自社実践に取り組み、それによって培ったノウハウをもとに企業の働き方を支援してきました。

昨今では生産年齢人口の減少により、働く一人ひとりの生産性を高めていくことが重要視されており、あらゆる業界において業務効率化や省人化を図るべくDXが推進されています。しかし、独立行政法人情報処理推進機構が公表する「DX動向2024」によると、大企業と中小企業の間には依然として、DXの取組状況に大きな差が存在しています。その理由として、DXに取り組むための知識および推進・実行する人材の不足といった課題や、何から手を付けるべきかわからない、取り組むメリットがわからないといった動機部分での課題が挙げられています。

\*契約形態は「ライト会員」となり、利用商材が既存の取引先法人会員とは異なります。

### 【「bizconcie」の特長】

#### （1）業務課題を捉えた複合的な解決策の提案

DXおよび業務効率化に課題を抱える中小企業への支援を強化するため、部分的な業務改善ではなく業務のフロー全体を捉え、自社および協業パートナーのソフトウェアやクラウドサービスなどを組み合わせ、業務ごとの固有の課題に応じた最適なソリューションを提案します。

#### （2）一つのサイトで幅広い商材サービスをまとめて購入が可能

「bizconcie」では、PC・事務用品などの物品からSaaS（クラウド型ソフトウェア）サービスまで、オフィスに必要なものは全て手に入るため複数のサイトにまたがる必要がなく、あらゆる購買業務を一つにまとめることが可能なため、業務負担の軽減に貢献します。

#### （3）SaaSサービスの契約管理・請求管理も統一可能

SaaSサービスにおいては、DXを進めるにあたって複数サービスを組み合わせて導入する必要が生じますが、その手続きの煩雑さや管理が導入の障壁となるケースも存在しています。

「bizconcie」では契約管理や請求管理を統一できるため、手続きにかかる手間や時間を最小限に抑えることが可能です。

#### 【新規入会キャンペーンについて】

「bizconcie」は、2014年のサイト開設以来、10年間にわたり法人会員企業の働き方を支援し続けてきました。10周年にあたり、特典として新規会員登録を行った企業を対象に「bizconcie」内で使用できる1,000円分のポイントを付与します。

#### <キャンペーン詳細>

- ・名称：「bizconcie」新規入会キャンペーン
- ・内容：新規入会手続き完了後に各1,000ポイント付与
- ・期間：2024年11月27日（水）～
- ・対象：bizconcieへ新規登録した国内法人

#### 【「bizconcie」について】

「bizconcie」はコニカミノルタジャパンが運営する法人向けECサイトで、コピー用紙などの事務用品からPC・生活用品・SaaSサービスまで30万点を超える商品を取り扱っています。名前の由来である『お客様のビジネスコンシェルジュでありたい』というコンセプトのもと、2014年以来企業の「働く」を支援し続け、2024年で10周年を迎えました。これまで取引のなかった企業も利用できるようになったことで、今後はより多くの企業に購入をより簡単に、より便利にできる環境を提供し、働く環境の整備、DXなど業務効率化による課題解決に貢献していきます。

人材不足対策に関するストーリー型提案特設ページを公開

[https://bizconcie.konicaminolta.jp/shop/pages/KMBJ/biz\\_saiyo.aspx](https://bizconcie.konicaminolta.jp/shop/pages/KMBJ/biz_saiyo.aspx)

The screenshot shows the bizconcie website interface. At the top, there's a navigation bar with the bizconcie logo and various utility links like 'ホーム', 'よくあるご質問', 'マイページ', and 'カート'. Below the navigation is a search bar and a category selection dropdown. The main content area features a large banner with the headline '一歩先の採用戦略で解決！' and '人手不足に強いサポートツールで未来を変える'. The banner includes three circular icons representing recruitment challenges: '募集活動がうまくいかない', '募集者の管理が大変', and '面談の調整がうまくいかない'. Below the banner is a call-to-action button that says 'bizconcieにご相談ください！ / 今すぐ無料会員登録'. A secondary call-to-action asks '貴社の採用力、伸び悩んでいませんか？ / コニカミノルタジャパンからご提案させていただきます！'. Below this, a paragraph explains the challenge of aging workers and the need for recruitment. At the bottom, a four-step process flow is shown: STEP 1: 採用サイトで魅力をPR!, STEP 2: オンライン面談で採用率UP!, STEP 3: 応募・面談をスムーズに!, and STEP 4: 入社後の管理も万全に!.

【お客様のお問い合わせ先】

コニカミノルタジャパン株式会社

bizconcie 運営スタッフ

お問い合わせフォーム：<https://bizconcie.konicaminolta.jp/shop/contact/contact.aspx>

----- 報道関係お問い合わせ先 -----  
コニカミノルタジャパン株式会社 コーポレート本部 広報部  
TEL : 03-6311-9460