

サービス分野

県内取組事例

宮崎県内の取組事例を紹介します。

地域に光をあてる事業継承プラットフォーム

プラットフォーム



これまでの常識を変えるオープンな事業継承文化で地域課題を解決

事業者：株式会社 ライトライト

HPアドレス：<https://light-right.jp/>

立ち位置：スタートアップ

取組概要：

オープンネーム事業継承「relay」（リレイ）を提供

〈主な取組〉

売り手の情報をオープンにして後継者を募集し、後継者を探している事業者と後継者になりたい方をマッチングさせるプラットフォーム。



「みやざきDXさがけプロジェクトDXセミナー」登壇資料

取組を始めた背景：

「売り手情報の非開示」は事業継承業界の大鉄則だが、その掟は時に事業者を犠牲にしてきた。後継者問題は地域事業者の廃業を誘発し地域衰退を招く大きな社会問題である。

効果（成果）と今後の課題：

小規模事業承継は地方創生の起爆剤となっている。事業継承をきっかけにした事業のリノベーションを通じ日本全国でユニークな事業者であふれる未来の構築を目指す



「みやざきDXさがけプロジェクトDXセミナー」登壇資料



県内取組事例

事業者：（有）高千穂地区農協葬祭センター（プリエール高千穂）（所在地：高千穂町）
資本金：500万円 業種：サービス業 従業員数：12名

事業名：デジタルサイネージ・タブレット活用によるDX推進事業

IoT



葬祭場での人時生産性向上

【概要】

- 葬儀場の属人化した業務や、中山間地ならではの時間を要する業務を対象にDX化を図りました。

【主な取組】

- 葬儀施行時に社員が行っていた、館内案内等をデジタルサイネージ用ディスプレイを一元管理で活用し、人員削減と業務の効率化。
- タブレットを活用し葬儀打合時に概算見積の提示や写真等編集提案を喪家宅で行い、確認の為の再訪問を省略化。

【取組を行う背景】

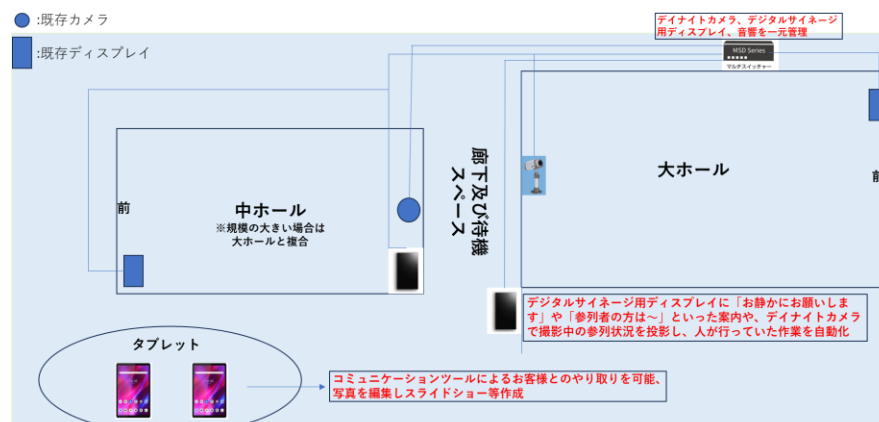
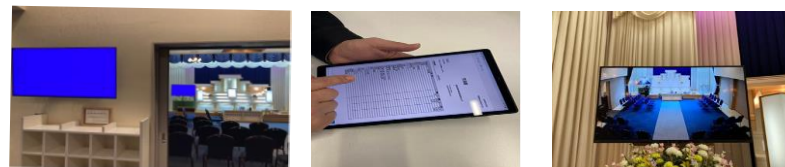
全国的には『家族葬』等の小規模葬儀が主流となっていますが、当地区では依然として『一般葬』が主流であり不特定多数の会葬者対応が必要となっています。当社は、労働力不足に加え、不規則（＝計画的な就業が困難）な労働環境となっているので、その改善が課題となっています。また、利用者（喪家）は非日常的な状況となっていますので、精神的負担軽減が必要であり、加えて高度化する喪家・会葬者ニーズに対応したサービスも求められています。

【事業の目標】

労務時間の短縮と業務量の削減を図ることが最終的な目標ですが、対面案内の削減による精神的負担の軽減、交通事故等のリスク削減も期待出来ます。

【本事業終了後の展開・展望】

本事業により業務時間と業務負担の削減が期待出来ますので、その削減分を葬儀社としてのサービス向上や社員の休暇取得に充て、当社が働きやすい職場として捉えて頂ける環境整備を行いたいと考えています。



県内取組事例

事業者：宮交ホールディングス株式会社（宮崎市）
資本金：10,000千円 従業員数：58名

スマホアプリ

事業名：宮交グループアプリを活用したD×推進事業



グループ6社の情報を一つに集約したグループアプリを構築

【概要】

・宮交グループ6社（宮交ホールディングス、宮崎交通、宮交タクシー、宮崎観光ホテル、青島リゾート、宮交ビルマネジメント）の情報が一つになったグループアプリを構築し、令和6年2月14日にリリースした。これによりスマートフォン保有率の高い20～40代の潜在顧客に向けて、宮交グループをアピールできる広告媒体が新たに加わった。

【主な取組】

- ・各社情報を利用シーン別にタブ分けをし一つのアプリにまとめた
- ・タイムリーな情報発信を行えるようになった（プッシュ通知）
- ・紙媒体であった「宮交グループ共通割引クーポン券」をデジタル化

【事業の目標】

（定性目標）

- ・お客様が求める情報を数タップで取得可能とする
- ・共通の宣伝ツールを使用し画一的な宣伝仕組が持続的に実施される

（定量目標）

- ・情報セキュリティ対策 SECURITY ACTION 一つ星宣言（令和6年1月22日）
- ・デジタル化等ペーパーレスによるコスト削減/業務負担軽減及びグループ間連携強化による営業利益増加をもとに年1%の労働生産性の向上を図る

【取組を行う背景】

- ・クーポン券をご利用いただく顧客の利便性向上（情報の見やすさ）
- ・スマホを活用している若い層へのアプローチを試み、ニーズを取り込んだ商品造成を行う。

【効果（成果）】

- ・効果① 情報にアクセスしやすくなったことで顧客の利便性が向上した
- ・効果② 各事業単位についている顧客に対して、他の事業が実施しているサービスを周知することが出来る
- ・効果③ 印刷や配布作業削減により、経費、人材をより付加価値のある作業へ充て生産性向上を図れる
- ・効果④ クーポンのデジタル化により、広い範囲に配布することができ売上向上が期待できる

【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担 等）】

- ・2年目以降 スタンプラリー機能によるグループ周遊企画やスタンプカード機能による来店頻度アップ企画



左から新着情報、クーポン、実績レポート画面

県内取組事例

事業者：株式会社 F・C（所在地）宮崎県宮崎市
資本金：1,000万円 業種：測量業 従業員数：45名

事業名：ハンディプロファイラ事業

IoT



工期の短縮化および省力化を実現

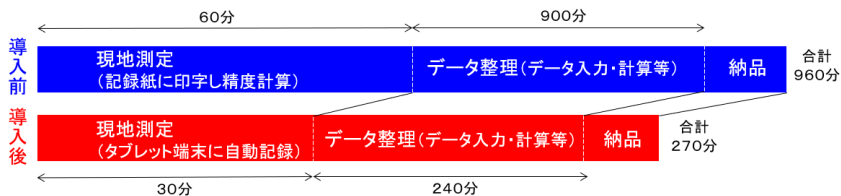
【概要】

・着工前測量において、わだち掘れ・平坦性の計測は、従来通りの方法では多くの時間と人力・工数を費やし非効率なため、ハンディプロファイラ事業の推進により、工期の短縮化および省力化を図る。

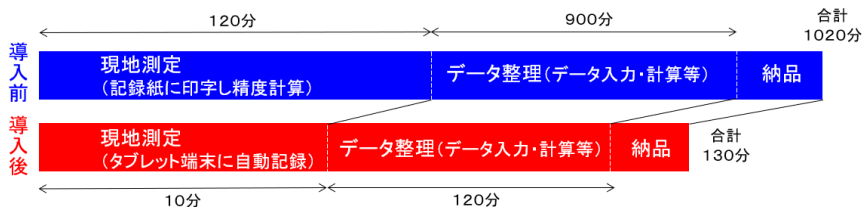
【主な取組】

・低コスト、作業時間短縮により短納期対応を実現

条件例：平坦性測定50mを作業員2名で行った場合



条件例：わだち掘れ測定50mを作業員2名で行った場合



・作業工程を分けることが可能になり、作業効率がアップ

【取組を行う背景】

わだち掘れ、平坦性の計測は大掛かりな器具や記録紙を用いていたため、技術者の技量により作業時間や納期にバラつきが生じる課題があった。

【効果（成果）】

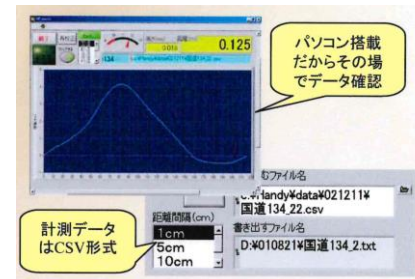
- ・大幅な作業時間短縮により早期納品が可能となった
- ・繁忙期になると労働時間増加していたが、工程の分散化と作業効率アップにより労働時間を低く抑えることができた

【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- ・低コスト・短納期対応を行うことで、年間受注工事件数アップ
- ・技量不問の求人にすることで、応募可能な範囲拡大で応募率アップ



現場での測定



現場で即時データ確認が可能

県内取組事例

事業者：九州北清株式会社（所在地：小林市）
資本金：5,000万円 業種：産業廃棄物処分業 従業員数：80名

事業名：データ収集基盤構築事業

Excel VBA・マクロ



データドリブンな経営と戦略的な事業展開への基盤構築

【概要】

普段の業務を行っているだけで自然とデータが収集される効率的な仕組みを作り、分析を行うことが可能な環境を構築し、データドリブンな経営を行うために不可欠なデータの整理や課題の把握を行うデータ収集基盤を構築する。

【主な取組】

・データ整理および把握

現状業務と取り扱われているデータについての情報整理を行い、データ体系図を作成する。

・データ収集を行う基盤構築

各プロセスから見えた課題に対して、実装と効果が見込める業務の見直しを行う。

・導入ツールの定着を図る

ツール（VBA）での改善を行ううえで、扱う職員向けに操作マニュアルを作成し、ITリテラシー向上とツール利用の定着を図る。

・分析内容の検討

将来的にデータを活用した取り組みが実現できるよう、検討案を作成する。

【取組を行う背景】

産業廃棄物業界の動向として、資源の効率的、循環的活用による廃棄物ゼロを目指す「サーキュラーエコノミー」へと変化が進んでおり、当社としても変化を求められております。しかしながら、当社の課題として、適切な人員数と作業分配で稼働ができていないのか判断ができない状態であるため、組織の変革に踏み出せないのが現状であります。

そこで、まずは社内のデータを整理、収集し、ヒト、モノ、カネを「見える化」させ、ムリ・ムダをなくし、更にそれらのデータを活用しデータドリブンな経営にシフトさせていきたいと考えおります。

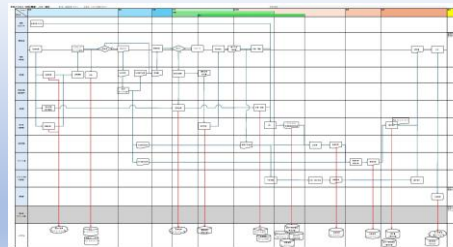
【効果（成果）】

- ・効果①手で行っていた集計作業、情報加工等がなくなった。
- ・効果②作成したVBAを用いることで、属人化していた報告書作成業務が標準的なものになった。
- ・効果③データの整理や課題の把握を行うために、データ収集基盤が構築でき、データドリブンな経営を行う為の礎ができた。

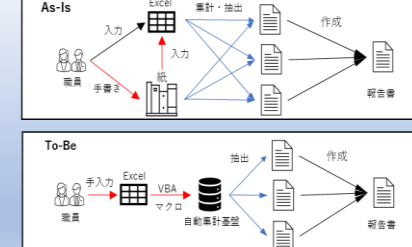
【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- ①構築したデータ収集基盤に集まったデータを基に、BIツールを構築見える化を行う。
- ②見える化された内容を基に経営を行い、事業見直しやBIツールの評価、再構築を行う。
- ③再構築したBIツールを基にデータドリブンな経営を実現する。

【データ体系図】



【報告書作成業務】



県外取組事例

宮崎県外の取組事例を紹介します。

（12）日本初のアルムナイ（退職者）特化型サービスにより「退職で終わらない企業と個人の新しい関係を構築」

クラウド



アルムナイネットワークの活性化により企業の人材不足解消を実現

事業者：株式会社ハッカズーク（東京都新宿区）

HPアドレス：<https://www.hackazouk.com/>

立ち位置：ITスタートアップ

取組概要：

企業や学校法人向けにアルムナイ（退職者）・卒業生とのつながりを継続できるプラットフォームや活性化に向けたコンサルティングサービスを提供。

〈主な取組〉

アルムナイネットワークの構築に向けて、システムからコンサルティング、運用代行・支援まで提供

退職による損失を無くすため、アルムナイと関係を構築することにより、退職で終わらない企業と個人の新しい関係を実現すべく、企業とアルムナイをつなぐクラウド型システム「Official-Alumni.com（オフィシャル・アルムナイ・ドットコム）」を提供。その他、コンサルティングによりアルムナイの再雇用やビジネス協業といった価値最大化に取り組む。

「オフィシャル・アルムナイ・ドットコム」で出来ること

管理者は運用効率を改善し、ユーザーはコミュニティに参加してユーザー間の関係を強化することが出来ます。

【管理側ユーザー】アルムナイコミュニティ管理・タレントマネジメント
【アルムナイ/社員ユーザー】登録ユーザー同士でつながれるメリットのあるクラウドSNS



出所：株式会社ハッカズーク、「みやざきDXさがけプロジェクト DXセミナー登壇資料」, (参照 2023-10)

取組を始めた背景：

雇用の流動化により、生涯一つの企業だけでキャリアを終える人が半数以下になり、転職者が増加傾向にあるという時代背景を捉え、「企業と個人の新しい関係」をミッションに、アルムナイネットワークの活性化に取り組んでいる。

効果（成果）と今後の課題：

メディアでも取り上げられる機会が増えており、日本を代表する大手企業から地域に根付く地方銀行・中堅企業など、規模に関わらず導入が進んでいる。新たなつながりやビジネスでの協業に向けたアイデア・機会を創出するなど、国内全体でのアルムナイ・ネットワークを広げることに取り組む。

企業がアルムナイに取り組む目的

アルムナイ担当

アルムナイコミュニティ活性化 / 投資対効果改善 / 運用効率改善

従業員体験向上・退職率改善担当

従業員体験向上 / 退職理由把握・分析
退職率改善 / 退職体験改善

中途・新卒採用担当

再雇用 / 副業兼業採用
採用ブランディング / クチコミ改善

人材開発・キャリアデザイン担当

キャリアオプションの可視化 / 社外視点の取得 / メンター確保

ビジネス側

業務委託・提携 / 外部情報取得 / 顧客化
オープンイノベーション / アイデアソン

社友会担当

アナログ運用のデジタル化 / コスト削減
運用効率改善 / オンライン名簿



出所：株式会社ハッカズーク、「みやざきDXさがけプロジェクト DXセミナー登壇資料」, (参照 2023-10)

県内取組事例

宮崎県内の取組事例を紹介します。

(4) RPA/AI-OCR活用による業務自動化事業

RPA

OCR



RPA/AI-OCRを活用し、本社および店舗業務の統一と効率化を実現

事業者：宮崎トヨタ自動車株式会社（宮崎県宮崎市）
立ち位置：ユーザー

取組概要： ① 本社業務および店舗業務プロセスの可視化
② 選定業務の自動化

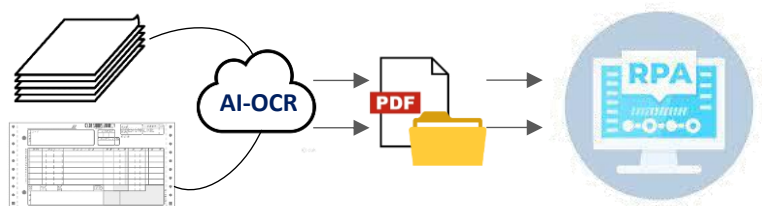
〈主な取組〉

① 業務プロセスの可視化

本社および店舗の業務を洗い出し、業務プロセスの可視化を行う事で業務効率化を図るとともに、自動化する業務を選定。

② 選定した業務の自動化構築（RPA/AI-OCR）

- ・ 自賠責処理業務の自動登録業務構築
- ・ 下取予定明細自動入力業務構築
- ・ JAF申込内容確認書自動入力業務構築
- ・ 部品在庫自動処理業務構築



取組を始めた背景：

宮崎トヨタグループの業務統一化を進めるうえで、業務可視化を行い、不要な業務の排除と、ルーティーンワークに対して作業自動化を導入することで業務効率化を図りたい。

効果（成果）と今後の課題：

【効果（成果）】

- ・ 4業務8本構築を行い、年間522時間の削減を実現。

【今後の展望と課題】

宮崎トヨタグループの業務統一化（2023年5月）の実施に伴い、今回対象業務の処理件数は大幅増加（4倍増）が見込まれます。総店舗数も45店舗となり、今回の補助事業対象業務も多店舗展開を計画しており、今後も更なる事業削減が見込まれます。

課題としては、利用店舗が大きく増えるにあたり、AI-OCRの読み取り数が増加する為、対象業務の選定に関しては、費用対効果の明確化を行った上で業務選定を行う必要がある。

県外取組事例

県外の取組事例を紹介します。

（5）経験や勘に基づかないデータに基づく経営の変革の実現

AI

IoT



商いをアップデート（老舗飲食店がデジタルツールを実装した新しい店舗運営を行い、7年で売上5倍利益50倍に）

事業者：株式会社EBILAB（三重県伊勢市）
立ち位置：ベンダー（ユーザ発起）

取組概要：

経験や勘に頼ってきた経営を脱却するため、AIカメラによる人流や属性の把握に加え、POSデータやビッグデータなどを活用した分析・予測を行うことで、経験や勘に基づかないデータに基づく経営の変革を実現。

<主な取組>

①AIカメラを活用した人流把握・属性把握

AIカメラにより、店外や周辺の人流や店内の属性データにより把握。

②POSデータやビッグデータの活用

POSデータや気象データなどを有効に活用するため、APIによる連携を実施。

③BIツールなどを活用したデータ分析・需要予測

BIツール「Touch point BI」によるデータ分析、AIによる需要予測等を行うことで、経験や勘に基づかない経営の変革を実現し、データに基づく人員の配置、在庫管理、棚卸しのタイミングなどを実現。



※AIカメラによる人流・属性把握



※BIツールによるデータ分析、需要予測

取組を始めた背景：

約150年間、伊勢という観光地の飲食店として時代とともに変化しながら商売を展開。しかし2012年までは、そろばんと手切りの食券。紙の台帳や感覚での経営、デジタルとは無縁の運用を行う必要があったことから、様々なIoTツールを活用し、運営／経営の意思決定に必要なデータの可視化からスタート。

効果（成果）と今後の課題：

売上高、客単価などが上昇するとともに、食品ロス削減による環境への配慮、者印の福利厚生の実施など、幅広い効果が出ている。
今後も、更なる精度向上のため、アルゴリズムの更新等を行っていくとともに、成功体験の横展開も継続予定。



※「EBILABパンフレット」参照

県外取組事例

宮崎県外の取組事例を紹介します。

(6) 外部人材のマッチングによる行政支援

クラウド



外部人材を活用した行政支援の実行

事業者：株式会社Another works（東京都港区）

立ち位置：人材マッチング

取組概要：

自社クラウドである「複業クラウド」を通じてマッチングした複業人材と行政職員による行政活動に対する経済効果の算出

〈主な取組〉

①複業人材の力で「イカキング」の経済効果を算出

複業クラウド上で公募し、採用された「イカキング経済効果算出アドバイザー」の活躍により、石川県能登町に設置された「イカキング」の経済効果算出を行った。



取組を始めた背景：

イカキング設置が決まった当初は建設費等をめぐって、行政予算の無駄遣いを指摘する声も大きく、当モニュメントがどの程度の経済効果を町にもたらすのか試算する必要があった。

効果（成果）：

1. 複業人材を活用し、算出された経済効果は6億円。建設費の22倍。当モニュメント設置による経済効果を定量化することができた。
2. 調査発表は多くのメディアに取り上げられ、SNS上でも大きな反響を生むことに成功した。

▽メディア掲載一部抜粋

読売新聞
「イカキング」の経済効果6億円、建設費の22倍。コロナ交付金「無駄遣い」の批判も
<https://www.yomiuri.co.jp/national/20220829-OYT1150168/>

中日新聞
【石川】イカキング効果巨大？ 能登町独自算出
<https://www.chunichi.co.jp/article/535498>

日本経済新聞
「イカキング」経済効果6億円 能登町、建設費巡り賛否
<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOC253D70V20C22A8000000/>

北国新聞
「イカキング」宣伝効果18億円、経済効果6億円 批判の声がプラスに能登町「予想以上」
<https://www.hokkoku.co.jp/articles/-/838547>

ITmedia ビジネスオンライン
批判にめげず「イカキング」を大化けさせた製作者の意地とプライド
https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2210/08/news021_4.html

県外取組事例

宮崎県外の取組事例を紹介します。

（7）クラウドを活用した業務改善

クラウド



クラウドを活用した一元的なデータ管理の実現

事業者：株式会社キャップドュージャパン（熊本県熊本市）

立ち位置：ベンダー

取組概要：

トマト生産農家の販売工程における一元的なデータ管理を実現するために kintone の導入を行った。

〈主な取組〉

① kintone の導入による販売管理システムの構築

既に導入されているシステム等のデータ連携を kintone で一元的に管理できるようにすることで、綿密な生産計画・出荷計画の実現に取り組んだ。導入した kintone では、商品マスタ、取引先マスタ、注文管理、注文管理と連動した売上管理を行っている。

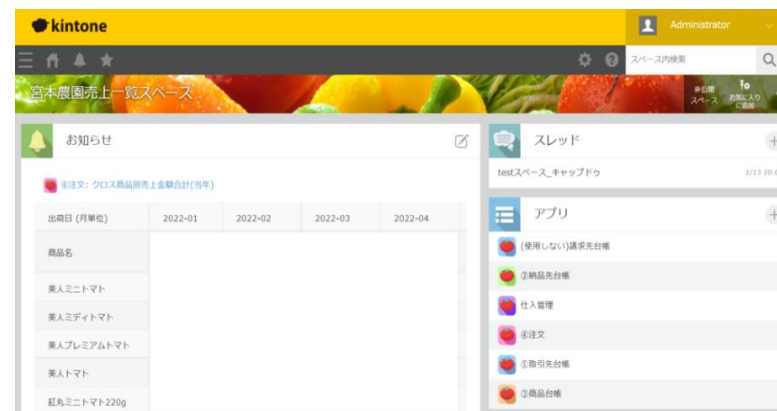


取組を始めた背景：

これまでのシステムでは、実際、使用していない注文管理画面で納品明細を作成しないと売上管理に反映されなかったり、会計ソフトとの連携がなかったり、手間がかかるという課題を抱えていた。

効果（成果）と今後の課題：

kintone という基盤システムの構築に成功したため、さらなる現場作業のシステム化など新しいビジネスモデル構築への可能性がある



※第5回DXセミナーキャップドュージャパン講演資料『顧客毎に最適化されたクラウドサービスの導入』、キャップドュージャパンHP参照

県外取組事例

宮崎県外の取組事例を紹介します。

(8) データドリブン経営による組織変革の実現

[アプリ](#)


データ活用と人材育成による「データドリブン経営×現場主義」の実現

事業者：嘉穂無線ホールディングス株式会社（株式会社グッデイ）

立ち位置：ユーザー

取組概要：

非常に内向きで、現場の「経験と勘」による判断が定着していた組織を、データに基づく業務判断・意思決定を行うデータドリブンな組織へと変革させた。専用の分析用データベースを自前で構築し、高度な分析とデータの可視化を実現。同時に社内研修による従業員のITリテラシーを向上させる事で、現場のメンバーがIT技術を駆使し業務効率化を図ったり、データに基づく意思決定が行ったりできる様、意識・業務面での変革（DX化）を実現。

〈主な取り組み〉

①Google Workspaceを導入し、全社ペーパーレスを実現

- ・会議資料や業績資料を全てクラウド管理し、PCやタブレットに配信
- ・チャットでのコミュニケーションが浸透し、情報共有もスムーズに
- ・災害時もありリアルタイムな情報共有を実現

②Tableau(BIツール)を活用したデータドリブン経営

- ・Excel作業からの脱却
- ・DWHを構築し、BIツールを活用する事でデータ収集・集計・分析を効率化
- ・データの可視化をする事で課題発見及び解決を促進

③データリテラシーの高い人材育成

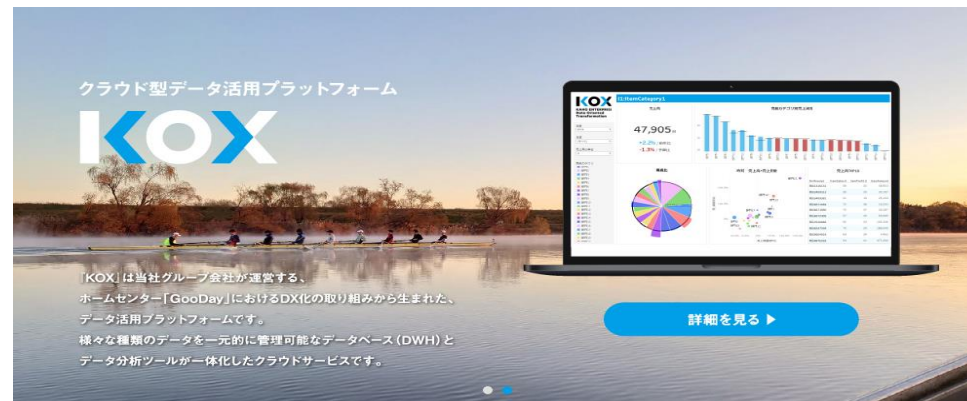
- ・社内研修「GooDay Data Academy」の開催
- ・実務に基づいた教育カリキュラムを独自で用意
- ・Tableauだけでなく、基礎統計や簡単なプログラミング知識を習得

取組を始めた背景：

2008年当時グッデイの業績は低迷していたものの、中期的な経営方針が不明瞭で、経験と勘に頼った業務遂行や作業の属人化等多くの課題を抱えていた。その様な課題を解決する為、ITツールの積極導入を推進。Google Workspaceによる業務効率化、社内に蓄積されたデータの可視化・活用による改革により、効率的な経営を実現した。

効果（成果）と今後の課題：

ホームセンターグッデイで培ったデータ活用のノウハウを基にデータ活用事業カホエンタープライスを立ち上げる。企業の経営課題の発見・解決や経営判断のスピードアップをお手伝いしている。様々な企業様や教育機関にも導入中、今後も企業のデータ活用支援を展開。



県外取組事例

県外の取組事例を紹介します。

（1）遠隔接客サービスを活用したサービス業のDX

IoT



遠隔接客サービス「RURA」を開発し、リモート接客を可能にした

事業者：タイムリープ株式会社（東京都千代田区）
立ち位置：ベンダー

取組概要：

インターネットを通じて店舗の接客を遠隔地から行うことができる、遠隔接客サービス「RURA」（ルーラ）の開発・提供。対応スタッフが画面に表示される対面接客やアバターを通しての接客などを選択できるほか、少人数で多拠点の接客ができる点が大きな特長。

<主な取組>

①食品小売業界（弁当販売店舗）

セルフ型レジと合わせて導入することで、無人販売を実現。RURAで声掛けをすることにより無人販売やセルフ型レジへの戸惑いを軽減するほか、常連客とのコミュニケーションや商品の説明などにも活用。

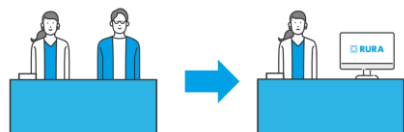
②冠婚葬祭業界（葬儀場）

家族葬向けの小規模式場にRURAを導入。ご葬儀がなくスタッフが不在の時でも、急な見学希望者に対応することを可能に。ランニングコストの削減と、機会損失の回避の両立を実現。

③観光業界（旅行会社窓口）

バス会社が提供する、観光バスツアーの案内・販売店舗の窓口にRURAを導入。

ツアーの説明ができるスタッフが複数拠点から同時に接客できる仕組みを実現。



取組を始めた背景：

少子化による労働人口の減少は社会課題として長らく指摘されているが、ここ数年、とりわけサービス業における人手不足は深刻であるという事実が複数の調査※で指摘されている。

そこで、接客の効率化と、人がやるからこそできる温かいコミュニケーションの両軸を実現するために、「遠隔から、少人数で複数の拠点の接客ができる」システム開発の取組みが開始された。

※ パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2030」

<https://rc.persol-group.co.jp/roudou2030/>

厚生労働省「労働経済動向調査」

<https://www.mhlw.go.jp/toukei/itiran/roudou/koyou/keizai/2002/dl/kekkagaiyo.pdf>

効果（成果）と今後の課題：

導入企業のとあるチェーン店では、各店舗の設備を整え、また本社に遠隔接客専門のセクションをつくることで3人で27店舗の受付対応を行うという業務の大幅な効率化を実現している。このように、本質的に店舗のDXを推進して効率的な経営を実現するには、「システムを導入したら完了」ではなく、体制やオペレーションを見直していくことが必要である。より多くの店舗の支援を実現できるように、システムの提供だけでなく、体制づくりから伴走していくことを重要視している。

店頭のモニター越しに、パソコンからリモートで接客



※「タイムリープ株式会社 提供資料」参照

県内取組事例

宮崎県内の取組事例を紹介します。

(2) 農産物直売所のバックヤードオートメーション（店舗事務作業の省力化・効率化・リモート化）

クラウド

ICT



スマートワークが実現できるシステムを構築

事業者：株式会社クリエート（宮崎県東臼杵郡門川町）

立ち位置：ベンダー

取組概要：

農産物直売所の運営において、農産物の出品受付から販売登録～売上集計～預り金分配～入金データ作成など一連のバックヤード作業を定型で処理し、少人数でも店舗の運営ができる仕組みを構築。

さらに、外部システムと連携できるようなI/F(API)を構築し、他のPOSシステムや会計システムとのデータ連携を図ることにより、更なる利便性を追求する。

<主な取組>

- ①農産物直売所に携わる方すべてが利便性を享受できる仕組みづくり。
- ②自社システムだけでなく他社システムとも連携することで、より豊かなネットワークの構築。



取組を始めた背景：

多くの農産物直売所において、売上データと出品データが連携しておらず、出品者（生産者）へ売上金（預り金）を分配する業務は手動で行っている。生産者と売上高が増えるほど事務コストが増大し、生産農家への日次売上などの報告も追いつかずという状態に陥っていた。

効果（成果）と今後の課題：

システムを導入した店舗からは、事務作業時間の大幅な短縮（30%～50%）や各生産者の毎日の品出し作業の効率化が認められるとの報告を受けている。生産者数が増えるほど波及する効果も大きくなるため、費用対効果の曲線は指数関数的に増加する傾向がある。

また、他社システム連携に関しては「入荷業務」「販売業務」「精算業務」について実績があるが、今後は「会計業務」や「ECモール販売」との連携も実現して、農産物直売所の店舗運営を総合的に支援できるように取り組んでいく予定となっている。

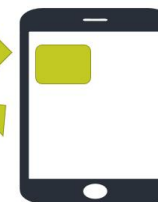
ワンダーマルシェ



EC直売所システム



ワンダーレジ


スマホアプリへ
パーソナルチェックアウト

2021年度のワンダーマルシェコンソーシアムにおける、AI画像認識レジ（スキャナ）と弊社EC直売所システムとの販売データ連携実績
（北海道：ナンモダ百貨新冠本店において稼働中）

県外取組事例

県外の取組事例を紹介します。

(3) 障がい者の遠隔就労を可能に Gデザイン大賞の分身ロボットカフェ

ロボット



障害者就労支援の社会実装プロジェクトを発意し実現

事業者：株式会社オリィ研究所（東京都中央区）

立ち位置：ベンダー

取組概要：

「分身ロボットカフェDAWN ver.β」は、筋萎縮性側索硬化症（ALS）や脊髄損傷などの重度障害や海外在住など、自分の身体を現場に運び働くことが困難な人が、分身となるロボットを遠隔操作し、接客を行う世界初のカフェで、2021年6月に日本橋に常設店をオープンした。

〈主な取組〉

ロボットを介した遠隔操作で障がい者らが飲食のサーブを行う

手のひらに乗る小型ロボット「OriHime」、物を運ぶことができる身長約120cmのロボット「OriHime-D」などのテクノロジーを駆使したプロダクト・UX・サービスデザインと、車椅子だけでなくストレッチャーも通行可能なバリアフリーな空間デザイン、遠隔就労人材紹介サービスなど社会と関わり続けるための仕組みのデザインを、カフェ空間に統合した新しい社会参加のためのプロトタイプデザインとなった。



取組を始めた背景：

「人は生きている限り、いつか外出困難になる。それは病気かもしれないし、社会情勢かもしれない。そのときに、自分らしく生きられるロールモデルが無い」という問題を提起したことから始まった。

効果（成果）と今後の課題：

障がい者など外出が困難な人達に対して、「働く」という選択肢を提供。

