

卸売、小売分野

県外取組事例

宮崎県外の実践事例を紹介します。

クラウドやローコードで顧客満足度向上

ローコード

クラウド



自社DXをきっかけに自社が抱える問題をデジタルの力で解決！

事業者：株式会社 鈴花

HPアドレス：<https://www.suzuhana.co.jp/>

立ち位置：中小

取組概要：

クラウドツールやローコードツールによるコミュニケーションコストの低減やコスト低減

〈主な取組〉

①BIツールの導入

印刷料金の見える化で印刷コストの適正化

②ローコードツールで写真共有アプリ作成

各地で撮影した写真をリアルタイム共有。BIツールで詳細を可視化

③「和服らいふ」の開発リリース

デジタルクローゼット機能ときもの保管サービスも連動して提供

④LINE公式アカウントを開設とLiny活用

顧客とのコミュニケーション向上

⑤顧客電子カルテの開発とデータ分析

タブレットの電子カルテを活用し店舗で接客

取組を始めた背景：

時代の変化とともに着物需要が低下したことで呉服小売りの市場規模の縮小。クラウドツールとの出会いでリアルタイムコミュニケーションが実現し、熊本地震の時にクラウドツールの恩恵を受けたことがDXの基礎となる。

効果（成果）と今後の課題：

顧客と着物の接点不足、顧客と会社の接点不足、顧客情報の属人化を改善し、顧客満足度向上。

今後は、デジタルを活用して顧客エリアの拡大と着物ファン活性化を行う。



県内取組事例

事業者：株式会社ドリームブロッサム（所在地）宮崎市大字芳士607番地
資本金：1,000千万円 業種：卸売業・小売業 従業員数：51人

事業名：働き方改革を実現するための社内システムDX化事業

RPA

クラウド



業務拡大、業務の属人化による働き方改革の停滞が課題となっており、必要なシステムを導入しワークライフバランスを推進する。

【概要】

ベストなデジタル技術を同時に実装することで、バックオフィス業務の大胆な刷新による働き方「DXナンバーワン企業」を実現する。

【主な取組】

- ①Microsoft Dynamics365 Business Central（ERPシステム）
- ②BizRobo!Lite（RPAシステム）
- ③勤怠システム「クロッシオン」（勤怠管理システム）

【事業の目標】

（定性目標）

- ・現行の社内受発注システムと会計ソフトJDL機能の一元化。
- ・ERPシステムを導入するため業務の棚卸、ルール化の推進。
- ・RPAシステムは時間を問わず作業が可能のため、通常業務の効率化を推進。
- ・社員自ら勤怠法令を意識する土壌作成。

（定量目標）

- ・（情報セキュリティ対策（SECURITY ACTION宣言）について）
一つ星を令和5年6月に取得済み。
- ・（労働生産性について）
毎年1%以上の労働生産性の向上。

【取組を行う背景】

- ①現システムでは毎日の売上金額、在庫等をリアルタイムで閲覧できない。
- ②注文作成に膨大な時間が発生し、発送業務にも支障が出ている。そのため残業増加の要因となっている。
- ③勤怠管理をExcelで行っており集計作業に時間を要していることと、作業できる社員が固定され属人化している。

【効果（成果）】

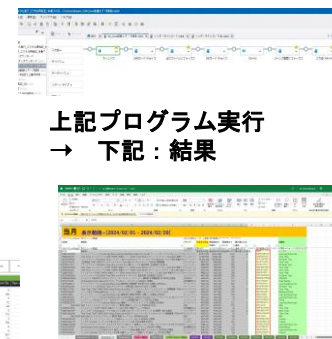
- ・効果① Microsoft Dynamics365 Business Central（ERPシステム）
現行の社内受発注システム内の情報（顧客、商品情報等）入力をルール化でき、自分のエラーが関連部署のエラーに繋がるという意識が共有できた。
- ・効果② BizRobo!Lite（RPAシステム）
夜間にデータ作成することで出社後すぐに業務に取組める環境ができた。
- ・効果③ 勤怠システム「クロッシオン」（勤怠管理システム）
勤怠法令を説明することで各自が勤怠状況に責任を持つ意識が生まれた。
- ・効果④ 全体的な効果として単月比較で半減以下の残業削減となった。
2023年1月残業実績：306 時間→2024年1月残業実績：120時間

【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）】

- ・今後も社内の業務棚卸を続け、常に社内最適化を目指していく。
- ・弊社規模の企業でも宮崎県の支援により、取組み方次第で売上増ももちろんだが、属人化を無くしワークライフバランスに取組める土壌ができることを実証していく。

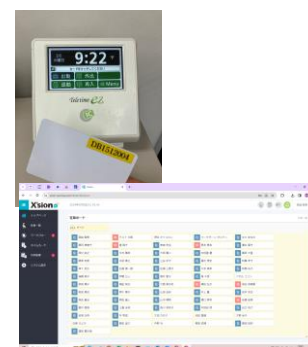
・ERPシステム

・RPAシステム



上記プログラム実行
→ 下記：結果

・勤怠システム



県内取組事例

事業者：株式会社吉野酒店（所在地：宮崎県宮崎市）
資本金：１０００万 業種：酒販売卸売業 従業員数：７０名

事業名：受発注業務E D I 化によるD X 推進事業

クラウド

スマホアプリ



E D I 化による発注・入荷検品、仕入・支払の一元管理を実現

【概 要】

- ・ベンダー発注E D I 化による仕入業務の効率化
- ・ベンダーから請求データを受け取り、システムでチェック出来る機能を強化
- ・iPhoneを活用した現場検品処理による入荷処理。商品在庫の正確性とリアル化の実現
- ・見積データ取り込みからの新商品登録機能

【主な取組】

- ・仕入業者への商品発注を紙の注文から、発注データの送信に変更（デジタル化）
- ・仕入業者から納品されてくる商品の納入場所での入荷検品作業
- ・納品書を確認しながらの仕入入力作業から、発注番号を利用した入荷検品データと売上データの突合チェックと仕入のデータ自動作成
- ・新商品の見積データの取り込みにより商品マスタへの登録処理

【取組を行う背景】

- ・仕入業者から送られてくる納品書を正として仕入入力を行い、支払計算を行っていたが、チェック作業に多大な労力を費やしており、数量や単価の間違いを見逃してしまうことがあった。
- ・ペーパーレス化の実現と、E D I 化に変革していくことで、人的な労力を省力化し、仕入データの正確性と仕入業者との支払管理を構築する必要があった。

【効果（成果）】

- ・効果① 仕入業者からの発注内容の問い合わせ回数の減少
- ・効果② iPhoneによる入荷検品により、納品書を確認しながらの仕入入力作業が不要 ※正確で、より迅速な在庫管理に繋がった
- ・効果③ 納品書及び請求書のチェック作業の自社データと受取データとの突合チェックにより、正確な仕入データの管理が可能になった
- ・効果④ 仕入業者からの見積データの取込機能により新商品登録の簡素化

【本事業終了後の展開・展望】

- ・データ連携を行える仕入業者を拡張し、紙ベースでのやりとりを削減
- ・在庫現場でのiPhoneを活用した発注業務
- ・iPhoneを活用した外出先での各種問合せ業務

【入荷検品処理】



入荷検品処理画面				
入荷予定日	2024/01/12	入荷場所	吉野酒店	
発注番号	発注先	納品予定日	発注数量	入荷検品数
26	A酒造（株）	2024/01/14 PM	1	0
28	A酒造（株）	2024/01/15 PM	2	0
29	A酒造（株）	2024/01/19 PM	2	0
31	A酒造（株）	2024/01/31 AM	5	0

入荷予定日、入荷場所単位に発注情報を呼び出して入荷検品を実施

【今後の展開】



作業場所に捉われない情報参照及び各処理の実現

県内取組事例

事業者：もりしげ塗料株式会社（所在地）
資本金：1000万 業種：卸売 従業員数：5名

クラウド

RPA

事業名：発注システムと経理処理の自動化推進事業



効率的な業務管理を実現するためのデジタル化施策

【概要】

- ・発注管理・在庫表示システムの導入
- ・社員間の情報共有システムの導入
- ・デジタルFAXの導入

【主な取組】

- ・外出先からの発注管理システムの導入
- ・社内サイネージの導入
- ・デジタルFAXの導入

【事業の目標】

（定性目標）

- ・社内間の情報共有・情報認知ミスの削減

（定量目標）

- ・OS・ソフトウェアの最新版への自動更新
- ・発注時間の短縮・外出先からの発注入力による作業効率向上

導入前 1日50分×2回（午前・午後）

導入後 1日20分×2回（午前・午後） 1日約60分の時間短縮目標

【取組を行う背景】

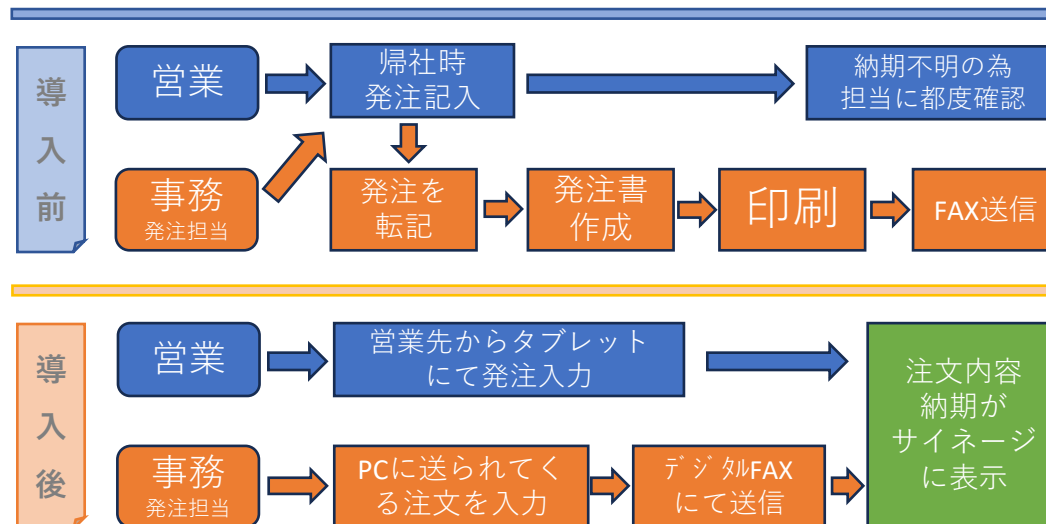
- ・発注をホワイトボードへ手書き・発注担当が確認していたため発注ミスが目立っていた
- ・発注担当のみが納期把握していたため、情報共有ができておらず納品の遅れや手配ミスが起っていた

【効果（成果）】

- ・効果①転記ミス発注漏れが減り、効率よく業務が行える
- ・効果②サイネージの設置により発注や予定が把握可能になった
- ・効果③FAXのデジタル化により送信ミスが減った

【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）】

- ・顧客からの注文～お届けまでをスムーズに行い、顧客満足度の向上
- ・社員間同士のコミュニケーション向上により円滑に営業活動を行えるようにする



県内取組事例

事業者：有限会社 前田包装容器（所在地）宮崎市神宮東2丁目3-10
資本金：300万円 業種：包装資材卸売業 従業員数：20名

事業名：①RPA、②イラストAI、ChatGPT導入、③SNS活用・自動化推進事業

RPA

AI



RPA導入によるレポート業務の自動化と属人化回避、AI活用による時短と品質アップ、SNSの活用

【概要】



①スキャンと
ロボットによる
伝票チェック

②Midjourney、ChatGPT Plusを活用したデザイン作成時間の短縮とクオリティアップ。
ChatGPT Plus を活用することによるデザインのたたき台作成とイメージ作成。
Midjourney活用によるクオリティの高い画像の生成、デザインのブラッシュアップ。



③SNS活用

①RPA（ROBOTANGO）を稼働させ、伝票のスキャンを行い電子化した数値データをもとに、基幹システム内の数字とのチェック、集計をRPAにより行う。
現在の事務員の行っている目視、電卓によるチェック時間を大幅に短縮する機能を実装。



②デザインの
AI化

③求人サイト「じよる宮崎」の情報発信、情報収集にSNSを活用。
公式ラインを作成し、Lステップを導入、カスタマイズを行う。アンケート機能等を利用し現在のニーズ把握を行っていく。
Instagramを導入
若者求職者の掘り起こしを行い地域一番の発信求人サイトを目指す。LINEへの導線、HPへの導線を作ることにより閲覧数アップや企業と求職者のマッチング率をアップすることによる早い収益化を目指す。

【主な取組】

- ・RPA（ROBOTANGO）の導入・運用
- ・Midjourney、ChatGPT導入によるデザイン業務のブラッシュアップ
- ・LSTEP・Instagram導入・運用

【事業の目標】

（定性目標）

- ① 現在の販売管理基幹システムの売り上げデータと各営業の伝票との集計・チェック業務を行うRPAシステムの構築をする。
RPAシステムを構築するにあたりリモートでレクチャーを行い早急に活用できる体制をつくる。 属人的作業の洗い出しと、次なる自動化の種探し。
- ② Midjourney、ChatGPT Plus導入によるデザイン作業の短縮化と高度化。プロンプト作成のスキルアップ。
- ③ LINEとInstagramを導入してSNSを活用する
Instagram広告のノウハウの蓄積をしていく。
LINEを活用した求職者ニーズの分析、求職者への情報発信を行う。

（定量目標）

- ・情報セキュリティ対策（SECURITY ACTION宣言）☆☆取得済み
- ・（労働生産性について）作業効率が上がリ、実働4時間→1時間75%の時間が削減された。

【取組を行う背景】

属人化している業務の可視化をして、担当者に何かあっても業務がストップすることのない体制を構築していきかった。

【効果（成果）】

- ・効果① 属人化し他社行をRPA活用により業務をストップしない体制を構築
- ・効果② アイデア出しやデザインのたたき台制作にととても有効
- ・効果③ 確実に視聴者が増えてみてもらえる回数が増えている。運用知識も増化。

【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）】

- ・今回取組んだ内容を県内の企業にお伝えしていく事により、宮崎全体のDX化を支援していけるようにしたい。
- ・さらなる効率化や自動化の機会を見つけ出し、事業発展に繋げることを目指していく。

県内取組事例

事業者：有限会社都城医科機器（所在地：都城市）
業種：卸売業 従業員数：12名

事業名：統合販売管理システム“Nine”導入によるDX推進事業

スキャナ

IoT

クラウド



【仕入れから売上・請求までの流れを一気通貫に】 当社、生産性向上・働き方改革への取組み

本事業で実施する事業の目的・概要

▼ 目的：「①生産性向上」「②ヒューマンエラーの削減」「③属人化している業務の標準化」に向けデジタル化を推進し、働きやすい職場環境を実現するとともに、事業継続にもつなげていくことが本事業の目的。

▼デジタル化推進の大前提

急激な、ドラスティックな変化は、現場の負荷を大きく高め、変化についていけない社員（脱落者）を生むため3つのフェーズに分け段階的にデジタル化を推進する

▼現状・課題

- ✓受発注管理における紙での転記作業やそれに起因する誤発注
- ✓商品・在庫管理における正確な管理ができていない
- ✓売上げ管理における得意先・商品別での売上げ・利益管理ができていない

課題を整理し
priorityを決め
対策を検討

商品・在庫管理

当社が扱う商品の特性もあり、現状は入荷後・目視確認・管理台帳への記入等により在庫管理している。また、取引先である医療機関などの程度の在庫があるのか、厳密に把握できていない。商品マスタに同じ商品が重複して登録されている状況で、商品や在庫の正確なカウントができていない。

Priority ①

受発注管理

仕入れから納品までの流れを部分的にデジタル化しているが、現状では別システムへの情報の受け渡しの際、紙に印刷後の入力や転記作業が発生しており、一気通貫での管理ができていない。毎年一定の割合で誤発注が発生しており、廃棄費用も含めると膨大なコストが発生している。

Priority ②

売上管理

得意先別、商品別の売上、利益が正確に把握できておらず、月末の締め処理後に手作業で修正しており、売上の見通しがたてにくい。

Priority ③

▼対策

- ✓仕入れから売上・請求までの流れを一気通貫で管理できる統合型販売管理システム『Nine』を導入し既存業務フローをデジタル化、生産性の向上を実現する。
- ✓また、将来的には自社だけでなくIoTの活用により病院の在庫を管理し、AI在庫予測サービスの導入+受発注業務の自動化も検討していく想定
- ✓来年以降「攻めのDX」として、顧客接点の抜本的改革や既存サービスの価値向上へつなげていくフェーズへと移行していきたい

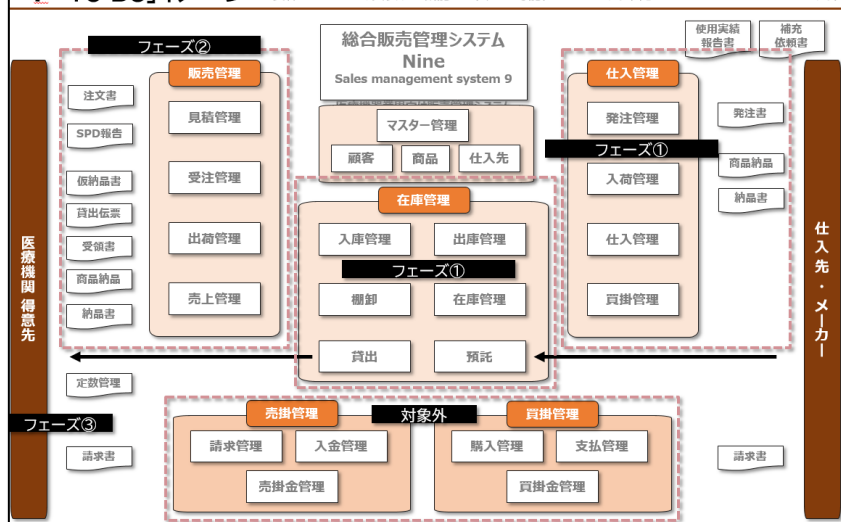
【効果（成果）】

- ✓労働生産性33.3%の向上とともに下記を実現
- ✓①生産性向上、②ヒューマンエラーの削減、③属人化している業務の標準化

【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 1年目：売上管理・買掛管理システムの構築
- ② 2年目：クラウド在庫管理（院内）システムの構築
- ③ 3年目：AIによる適正在庫管理システム構築

×.「To Be」イメージ ※要件によるため、実装する機能とは異なる可能性があります。下記はあくまでイメージとなります。）



県内取組事例

事業者：有限会社ボールパークドットコム（所在地：宮崎市）
資本金：3300万円 業種：スポーツ用品製造販売 従業員数：31名

HPリニューアル

事業名：宮崎県産和牛グラブをECサイトで世界市場に展開



海外D2Cで商圏の拡大

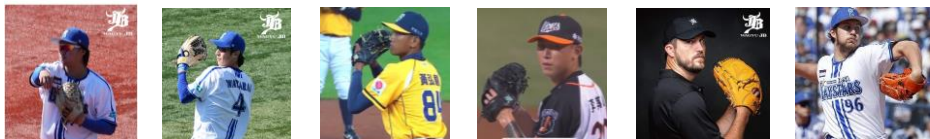
【概要】

◎宮崎県産和牛の革を使ったグラブをECサイトで世界市場に展開

海外のグラブメーカーや、日本国内他社が使用しているECを比較研究し、宮崎県産和牛の革で製作したグラブの販売において、魅力的で最適な、英語版カラーオーダーシステムの受注システムを再構築する。日本一のブランドである宮崎県産和牛の革を使用したグラブであること、そして地元宮崎に自社工場を持ちオーダーグラブを製作できるという強みを生かしたD2C販売を国内はもとより海外市場でも確立させたい。

【主な取組】

野球用品の販売チャンネルは、店舗、インターネットでの直販の他、現在全国131店舗のスポーツ店に「JBブランド」野球用品を卸販売している。特に2018年から正式販売開始した、宮崎県産和牛の革を使った産地特定の「和牛JBグラブ」は、一流のプロ野球選手も愛用しており現在売り出し中の商品である。



【事業の目標】

日本国内の少子高齢化による野球人口の減少を想定し、国内はもとよりアメリカ、台湾を中心とした海外市場に積極的なアプローチを実施し海外D2Cを確立させる。

【取組を行う背景】

新規顧客の拡大戦略においては、日本国内の野球人口の減少を想定し、国内のみならず海外市場も視野に入れている。海外でのブランド力強化のため、2019年には、台湾プロ野球球団を介しプロ選手と和牛JBグラブ使用の契約を締結した。さらに、2023年にはアメリカ、2024年には、国内プロ野球選手とも契約を締結している。

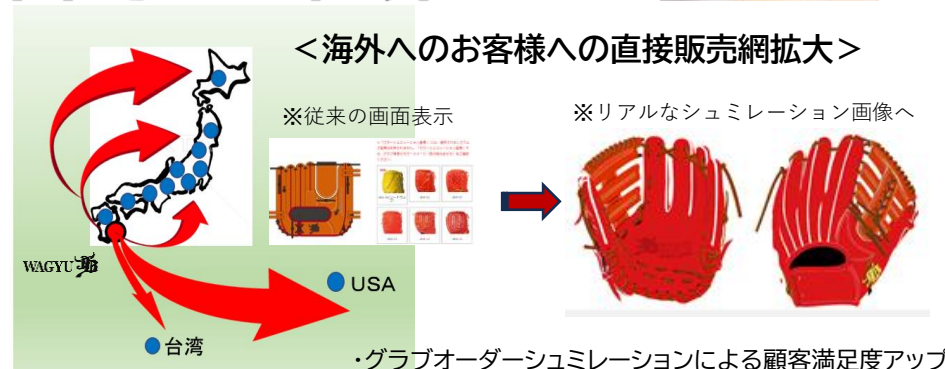
【効果（成果）】

- ・ユーザーが製作したカラーオーダーシュミレーション画像の保存と、その保存したシュミレーション画像を後で呼び出せるという機能が追加。
- ・以前のシュミレーションシステムでは選択しても画像表示できていないパーツが多くあったが、その不安が解消される。
- ・オーダーシステムのリニューアルでは、まずもって顧客満足度の向上を図り、そしてスタッフの生産性の向上を妨げていた問い合わせ（電話・メール）が減少しスタッフの作業効率の向上も見込まれる。

【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）】

- ・現在約3000個販売個数が、3年後には2.5倍の7500個に増大。
- ・現在のネット販売の占める割合15%が3年後には35%に増大。
- ・現在の労働生産性3075615が、3年後には3%増3168809に増大。

宮崎から世界へ！ D2C



県内取組事例

事業者：米良電機産業株式会社（宮崎市別府町4番33号）

資本金：授權資本3億円、払込資本1億円 業種：電機設備資材販売 従業員数：106名

クラウド

データ化

事業名：ワークフローのデジタル化事業



承認プロセスの効率化・時間削減を実現し、有効に活用できる情報のデータベース化を推進

【概 要】

- ・紙媒体で実施している各申請業務をデジタル化し、データ活用経営にむけたデータベースの構築を行う。(DX推進第1フェーズ)

【主な取組】

- ・ 定型帳票（28帳票）及び不定型帳票のデジタル化
- ・ 独自業務フローにあわせたワークフローシステムの構築による生産性向上

【事業の目標】

(定性目標)

- ・各報告／申請業務を効率化し、従業員の生産性向上を実現（DX風土醸成）

(定量目標)

- ・(情報セキュリティ対策(SEcurity ACTION宣言)について)

→SECURITY ACTION宣言を2024年1月に取得

- ・ (労働生産性について)

→労働生産性年1%以上の向上

【取組を行う背景】

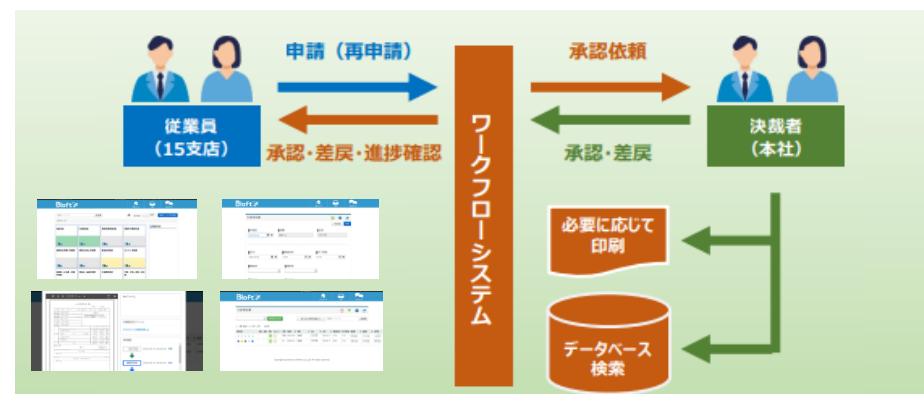
- ・日次／週次／月次／随時の頻度で作成する各帳票が、全支店合計で年間6万6千枚以上発生しており、用紙代・印刷代・FAX 通信費・保管廃棄代の削減が求められている。加えて、紙媒体での運用となっており、状況に応じて必要となる統計資料の作成や過去の資料を探す場合に時間が掛かっており、業務負荷が高い状態となっている。

【効果（成果）】

- ・ 申請～承認～承認完了迄に係るリードタイムが 25%以上削減
- ・ 28帳票に関連するアナログ作業時間が 50%以上削減
- ・ 現状の各帳票印刷枚数と比較して 60%以上削減のペーパーレス化

【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）】

- ・用紙／FAX 送信等のコスト削減、および顧客接点時間の増加による顧客満足度向上を実現し、営業利益増加を推進（1年目）
- ・用紙／FAX 送信等の更なるコスト削減、およびデータ活用による営業展開によって顧客単価向上＋新規顧客獲得を実現し、営業利益増加を推進（2年目）
- ・物流や配送などのロジスティクスを最適化や、販売データ分析を行い適切な需要予測を行うことで効率的な在庫管理を推進（3年目）



県外取組事例

宮崎県外の取組事例を紹介します。

(14) 受発注書や見積書などのデータ入力を自動化

AI

RPA

クラウド



異なる体裁の書面をAIで自動フォーマット

事業者：株式会社batton（東京都港区）

HPアドレス：<https://batton.co.jp/>

立ち位置：ITスタートアップ

取組概要：

発注者もそのまのやり方で、既存システムもそのまま使いながらDXを推進。使いやすさ、続けやすさを追求し、ユーザーから高い評価を得ている。

〈主な取組〉

①人工知能搭載型RPA「batton」

1台のPCが学んだ作業を、AIを搭載したクラウドを通して他のPCにも共有し、社内全体の業務効率化に貢献。また、スマホのように誰でも使えるUIに加え、専門のコンサルティングチームが業務の洗い出しや優先順位づけをサポートすることで、専門知識なくRPAを導入することが可能。

②AIでFAXを自動フォーマット化「FAXバスターズ」

書面（FAXやPDFや写真など）フォーマットがバラバラであっても、AIが自動でフォーマットを統一し、データ入力を自動化するの業務効率化システム。書面の送信側も受信側も、フローやシステムを変更する必要がない。



出所：株式会社batton. 「株式会社batton HP」. <https://batton.co.jp/>, (参照 2024-1)

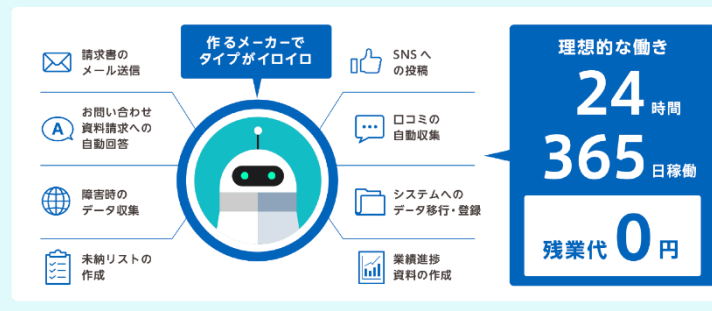
取組を始めた背景：

つまらない仕事を楽しくする楽つま理論をもとにRPAを活用した新しい働き方改革に取り組む。企業をFAXハラスメントから解放せよ！をテーマにFAXバスターズを開発。

効果（成果）と今後の課題：

成果としてユーザーから「ウィークリー業務は1時間、デイリー業務は3時間半の効率化が実現。battonを導入することで、コア業務に集中できるようになる。毎日発生していた作業のRPA化で、年間780時間削減。以前と比較してロボットにかかわる時間とメンテナンスなど保守・運用面にかかわる人員を削減でき、作業効率が上がった。」という声が届いている。

RPAはあなたがパソコンでしている作業を かわりにしてくれるロボットです



出所：株式会社batton. 「株式会社batton HP」. <https://batton.co.jp/>, (参照 2024-1)

県外取組事例

宮崎県外の取組事例を紹介します。

（15）IoTセンサーとAIカメラで最適な店舗オペレーションを構築

AI

IoT

クラウド



新たな空間価値の創出を目指す次世代客流データ解析システム

事業者：HMS株式会社（福岡県福岡市）
HPアドレス：<https://www.hms-global.com/>
立ち位置：ITスタートアップ

取組概要：

IoTセンサーのAIスマートカメラ及びAI解析機能付きのセキュリティーカメラとクラウド画像解析で、入店客数カウント、性別・年代解析、入店率解析を行い購買分析等を可能にするクラウドサービス「ストアセンス」を提供し、カスタマーエクスペリエンスの向上と来店客数の増加に取り組む。

〈主な取組〉

① 「ストアセンス」客流解析サービス

AIカメラでリアル店舗の購買行動を可視化するサービス。



出所：HMS株式会社、「みやざきDXさきがけプロジェクト DXセミナー登壇資料」,(参照 2024-1)

② 「ストアセンス」店舗映像巡視サービス

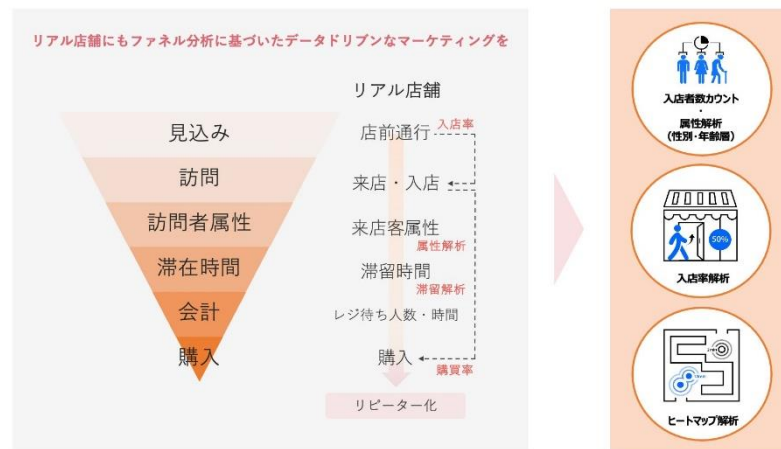
カメラ映像とAIにより、店舗の巡視点検・管理自動化。

取組を始めた背景：

「AIの民主化」を掲げ、世界最先端のAI技術とエッジコンピューティング技術を駆使し、画像入力と処理を一体化した世界最速・最小最軽量 のAIスマートカメラを提供。AI技術を誰でも簡単に低価格で利用できる社会を目指す。

効果（成果）と今後の課題：

システム構築がほぼ不要なためPoCが簡単にできる、客流データからテナント価値の算出や最適配置に役立てることができる、正確なリアルタイム人流データを活用し顧客体験の改善を行うことができる等新たな空間価値創出に寄与している。



出所：HMS株式会社、「HMS株式会社 HP」,https://www.hms-global.com/news/storesence_beta, (参照 2024-1)

県内取組事例

宮崎県内の取組事例を紹介します。

(2) 油種販売単価設定のクラウドシステム構築事業

OCR

RPA

クラウド



油種販売単価設定のクラウドシステムを構築した。

事業者：福井石油株式会社（宮崎県宮崎市）

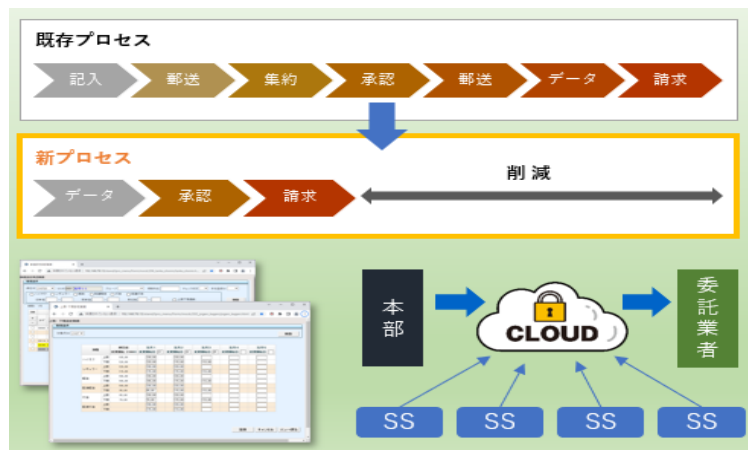
立ち位置：ベンダー

取組概要：

原油や社会情勢に影響を受けやすい油種の販売価格の単価設定に関してクラウドシステムを利用し、業務スピードアップ、単価設定の品質面の向上を行い生産性向上する。

〈主な取組〉

- ① 販売単価設定のスピードアップ
- ② 単価設定の品質面の向上
- ③ ペーパーレスの実施



取組を始めた背景：

コロナ禍の外出自粛、車社会の宮崎では油種の消費量が減少し、感染症対策など新たな業務、シフト変更や人手不足により、SSスタッフ様の業務負担が増加している。そのため、アフターコロナも見越して、SSスタッフがお客様対応に集中できるように、SSスタッフで行っている事務作業を本社に引き上げ、SSの事務作業を削減するとともに、更に本社に集約した事務作業を効率化することで、全体的な投入時間を削減し、生産性の向上を実現する。

効果（成果）

- ・ 業務プロセスの改善 7工程→3工程へプロセスを改善した。
- ・ 業務時間が既存時間より50%～60%の時間削減が図られた。
- ・ 管理画面上で各油種の単価確認が出来るようになった為、単価の変更漏れが無くなり、請求書訂正が減少した。

今後の課題

- ① 更なるシステムの安定稼働
- ② 構築したインフラ基盤に委託業者との別業務も移管するなど、更なる効率化
- ③ 更なるペーパーレス化の推進

さらに、これまで顧客データの管理については、その莫大なデータ数から適切な管理ができていなかったが、上記システムを構築したことにより、データの整理が可能となったため、使われていない顧客データなどの整理を進める。また、顧客の購買データも蓄積されることからデータに基づく営業などにも力を入れる。

県内取組事例

宮崎県内の取組事例を紹介します。

(1) 外部システムと自社基幹システムを組み合わせる自動化推進事業

OCR

RPA

クラウド



現在使用している基幹システムに外部のシステムを組み合わせる事で費用を抑えながら自動化を進める。
RPAを導入する事により人の介する時間の短縮と空いた時間で仕事の幅を広げていける。

事業者：有限会社 前田包装容器（宮崎県宮崎市）

立ち位置：ユーザー

取組概要：

①スマートフォンやタブレットを使用した非対面受注システムの導入

②上記システムと連動できる受注管理システム導入

③経理業務の自動化を行う R P A 導入

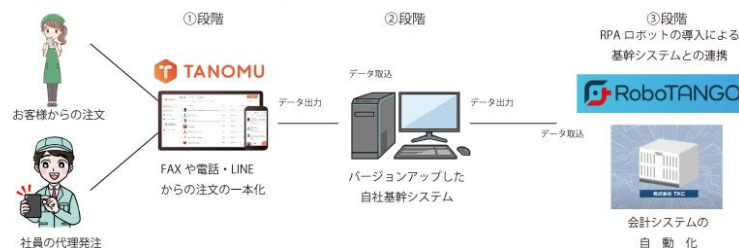
〈主な取組〉

①外部システムの導入による非対面受注システムの構築を行った。お客様側からライン、FAXなどを利用して注文が出来るように顧客情報の登録、商品の登録、写真登録など。

②上記の注文内容を自社基幹システムに連動させるシステム構築を行った。

外部のシステムと連携がとりやすいように、CSVファイルの活用が出来るように、切り出し機能や取り込み機能を持たせた。

③経理業務の自動化推進のために R P A を導入した。R P A を導入するにあたり、ロボットの理解しやすい環境づくり。



取組を始めた背景：

単純作業を機械化できないかというところが発端となる。今は周りを見渡すといろいろと便利なシステムやツールがある。ただ、試すには費用と時間がかかるので今回の補助金をきっかけとして取り組んでみた。

効果（成果）と今後の課題：

①お客様に注文の際に商品の画像を確認しながら間違いのないように注文をしていただける環境ができた。

自社の社員も外出先から商品を見ることができ、お客様との話の際に商品の事が分からなくても写真を確認しながら話が出来ようになった。

②システムの改良により伝票発行の自動化、注文漏れの減少、人的作業時間の短縮し、高付加価値の営業時間の確保が出来る環境ができた。

③R P A を導入したことにより、人的労力、経費の削減。自社で使用している会計システムへの売掛金、買掛金等の登録が人の手を介さずに一度の作業で出来るようになった。

今後の課題：

時間短縮や経費削減の検証。

お客様のシステム利用率 50% 目標に向けての取り組み。

棚卸や給与計算などが自動化出来るよう R P A の更なる活用。

自社の業務改善を進めるとともに、実際に導入したシステムを、弊社のお客様へ提案を行いお客様の問題解決を手助けし、WINWINの関係を作っていきたい。