

その他

少人数だからこそ、SaaSシステムに合わせた業務スタイルで本業に専念

事例 No.10 社名 (株)リンプレス

「株式会社リンプレス」は、IT開発（スクラッチ開発）を行う株式会社リンクレアを親会社に持つ、従業員8名の会社です。「Salesforce」を業務の基幹システムに据え、見積もりから請求までを処理する「MakeLeaps」、名刺を管理する「PhoneAppli」など他のシステムを連携。クラウドならではの使い勝手を最大限に活用しています。

導入前 従来

創業後しばらくは見積書を表計算ソフトで作成していましたが、仕事が増えるにつれ、それでは回らなくなりました。見積書を毎回一から作成するのは大変であり、ミスも起こりやすかったです。

さらに、リンプレスの講師やコンサルタントは出張も多く、見積書などの承認を紙に押印して運用していると、出張中は承認すらできません。この物理的な問題も解消したい課題です。



導入後

デジタル化による効果・展望

MakeLeapsを導入したことにより、事務作業の負担が軽減され、本業に専念できるようになりました。入金確認や入金消込などの事務作業も簡単にできるようになり、親会社の総務担当が処理してくれることもあります。

何より一番便利なのは、見積書から注文書/注文請書、請求書などの書類が簡単な操作でミスなく作成できることです。

また、ワークフローがあるのも便利で、見積書などは営業だけでなくコンサルタントなどの技術スタッフも承認する必要があるため、紙での運用をやめた効果は大きいです。

action

今回の
対策

「Salesforce、MakeLeaps、PhoneAppli」を導入

- 「Salesforce」については、創業 2 ヶ月で導入を決めました。「MakeLeaps」については「Salesforce」の導入後 1 年ほど経った頃に導入しました。名刺管理のために「PhoneAppli」も導入し、Salesforce と連携が可能です。

導入前

表計算ソフトで、業務がまわらない
リアルタイムに承認がもらえない



導入ツール

Salesforce、MakeLeaps、
PhoneAppli



導入後

出張中も承認 OK
ワークフローを便利に
活用でき負担軽減



その他

事務職化していた介護の現場をIT導入で本来の姿に

事例 No.19 社名 (有) 青空

居宅介護支援事業を行う「有限会社青空」は、IT導入によってヘルパーに重くのしかかっていた事務作業の省力化に成功しました。利用者様と接する時間が増え、サービス向上に繋がっています。

導入前
従来

介護保険制度では、サービスの記録や提供時間の確認がルールとして定められているため、ヘルパーや利用者様の数が増えると、それに比例して管理業務に要する時間も増えていきます。

さらに、それらの記録はすべて紙面に手書きで行っていたので、回収から確認、介護請求に基づき給料を支払うまでのプロセスはすべてアナログでした。現在の利用者様は300人以上おり、規模としても非常に大きいため、介護保険の期日(毎月10日)までに全工程を完結するのはとても大変です。事実、月末から月初めにかけては猫の手も借りたいほどの忙しさとなり、従業員一人ひとりに大きな負担がのしかかっていました。



導入後

デジタル化による効果・展望

「Care-wing」は、訪問介護の記録管理業務に特化したITシステムです。訪問先の入退室時はスマートフォンをICタグにかざすだけで、チェックイン・チェックアウトが入力されます。介護内容にチェックを入れるだけで記録も完了するため、1日のスケジュール内容や、サービスの把握が簡単にできます。

今までは、ヘルパーが事務連絡をする際は電話を使用していたのですが、介護中に連絡ができず、タイミングを調整するのも苦労していました。

しかし「Care-wing」導入後は利用者様の体調が優れない場合には入浴介助を急遽休止するなど、いつでも簡単に情報共有ができるようになりました。サービス提供責任者もヘルパーの稼働状況をリアルタイムで確認できるので、業務効率が格段に良くなったと実感しています。

action

Care-wingの導入

今回の
対策

・ITを導入することにより事務作業の省力化が実現できるというアドバイスをいただき、介護事業者の依頼をもとに開発された訪問介護支援ソフト「Care-wing」の紹介がありました。このシステムは、実績管理や請求関連の業務、紙ベースだった現場業務を一括管理できる優れたものということに加え、スマートフォンひとつで完結するシンプルな操作性が魅力で導入を決断しました。

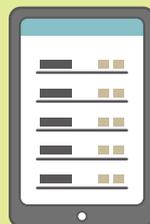
導入前

アナログな管理業務



導入ツール

Care-wing



導入後

業務効率アップ



その他

小規模家族経営不動産業の効率向上計画

事例 No.20 社名 (株)長建

群馬県高崎市にて不動産の管理、仲介を生業とする家族経営の不動産業者「株式会社長建」です。そもそも不動産業・建設業自体が合理化について保守的な側面が強い業界だと思います。そのような事業環境で合理化を果たすには、社内だけではなく関連会社協力会社との協議も重要になっていきます。

導入前 従来

不動産仲介等の業務の中で最終的に書面にしなくてはいけないことが多いという課題があります。

当然、不動産業・建設業専門のビジネスツールは数多く出ていますが、専門性と価格が高く、気軽に導入できるようなものは多くありません。

また、そういった専門性の高いものに限って印刷上の修正の煩雑さや、微調整に手間がかかるなど、いわゆる「痒いところに手が届かない」ところがあります。理想から言えば、今の環境を変えずに取り組めることが重要になります。



導入後

デジタル化による効果・展望

導入による最大の効果は手間の削除です。遠隔地の案件であっても資料の共有先さえ用意しておけば、フォーマットはどこも一緒なので効率よく情報収集ができます。

さらに、一度作成したデータが参考資料で終わらずに、最終まで使えることにもなるので効率が劇的に改善します。何度も現地に足を運ばなくても、必要な情報が取れて書面作成ができるので、節約できる時間が増えました。

導入トレーニングについても、社内については保存フォルダを指定してしまうだけなので、管理者となる自分が多少の勉強をするだけで済みます。自分のスキルアップがそのまま会社のITリテラシーの向上と効率向上につながる形になりました。

action

OneDriveの導入

今回の
対策

・課題解決のために導入したのが Microsoft 社の OneDrive でした。

導入前

紙ベースの書類



導入ツール

ONE DRIVE



導入後

最大の効果は手間の削除



その他

IT導入で余裕を生み、付加価値戦略の土台にする

事例 No.27 社名 カホク運送株式会社

「カホク運送株式会社」は宮城県仙台市にて営業する運送会社です。手作業で多くの情報を処理しており、非効率的かつミスが発生しやすいことに課題を抱えていました。そこでIT導入により事務処理の効率化と情報の可視化を図りました。

導入前

従来

カホク運送株式会社では、もともと1日400件ほどの注文をFAXで受け、それをパソコン上のシステムに手作業で入力していました。ただでさえ時間が掛かっているうえに、2重入力などのミスも1日30件ほどあり、無駄な作業が発生している状況でした。また、トラックの経路を決定する配車業務を、ホワイトボードに手書きする方法で行っていました。翌日の予定を運転手へ伝達し忘れたり、運転手から確認の電話が来たりすると、業務時間外であっても会社に戻って確認をする必要がありました。運転手たちにとっても予定を把握しづらい環境で、モチベーションを下げる要因になっていたと考えられます。そのほか、トラック運行状況の把握が困難だったことも課題でした。「荷物が届かない」という問い合わせが来たら、その都度運転手に連絡をしていましたが、当然、運転中だと電話を受けることができないので、問い合わせへの回答に時間が掛かっていました。

導入後

デジタル化による効果・展望

デジタル化導入による効果は明らかに出ています。例えば、受注処理の2重入力などのミスがなくなりました。請求書の処理も、以前は修正などが頻発していたため、確定までに20日ほど要していましたが、自動集計にしたことで、月末の集計時間が30分くらいで済むようになりました。

大型ディスプレイを設置したことも、大きな効果がありました。画面に表示するようにしたことで、配車情報や予定表など、あらゆる情報を誰でも見ることが可能になりました。その結果、情報共有が格段に楽になり、指示が明確になったと思います。

また、全車両に搭載しているGPSから得られる位置情報も見える化を行ったことで、お客様の問い合わせに対する回答スピードが上がりました。加えて、運転手たちにも、センターに見られているという意識が芽生え、これまで以上に気を引き締めて業務に取り組んでいると感じます。

action

kintoneの導入

今回の
対策

・クラウドサービス「kintone」を導入しました。また、ホワイトボードの代わりに、事務所へ大型モニターを設置し、配車情報や予定表など、共有事項をいつでも誰でも確認できるように変更しました。

導入前

アナログな無駄な作業



導入ツール

kintone



導入後

残業時間削減
作業効率向上





効率的なITシステムによる 情報共有と業務改善

事例 No.28 社名 (株) 電脳交通

徳島県に本社がある創業6年目のベンチャー企業「株式会社電脳交通」は、クラウド型の配車システムを開発し、タクシー予約・配車を低価格に円滑で行えるサービスを提供しています。社員間での情報共有に問題を抱えていましたが、ITシステムを一新することによって、問題解決に取り組みました。

導入前 従来

都会ではタクシーを電話で呼ばなくても、大きな通りに出れば見つけることができます。加えて、海外の配車サービスであるUBER等のアプリが普及したことで、都会では、配車アプリを利用する、通りでタクシーを捕まえる、という感覚が当たり前になっています。

一方、地方ではタクシーは電話で呼ぶのが今でも一般的な利用方法で、お客様からの電話をオペレーターがお受けし、そこから無線などでタクシーに指示を出すというアナログな方法で行われています。株式会社電脳交通の配車業務代行サービスでは、コールセンター等での対応が増えるにつれ、24時間365日シフト制で誰かが働いている状態ですので、スタッフ間の情報伝達や、必要な資料や共有事項の情報などがどこにあるかなど、情報共有における課題がありました。



導入後

デジタル化による効果・展望

デジタル化の効果はまず第一に、業務が専門化・属人化しないことが大きなことです。少人数で業務をまわさないといけないとなると、特定の人に情報やノウハウ等が集中してしまいがちです。

つまり、その人に聞かないと業務ができない状態になってしまいます。

しかし、ツールに情報を集めることで、情報が共有され、業務の属人化を防ぐことができるようになりました。

また、人材募集に関しても効果がありました。ITツールを活用したことで、1ヶ月で200人ほどの候補者を紹介して頂き、今後の事業において重要な人材が3ヶ月で3~4人採用できたことも大きな効果です。

action

今回の
対策

オールランドにITツールを導入

- 社内コミュニケーション・スケジュールツールとしては、「Outlook」、「Teams」、「Office365」、「SharePoint」などを導入しました。また、経費精算、勤怠管理、採用等についてもそれぞれITツールを導入し、日々アクティブに活用しています。

導入前

情報共有化に課題



導入ツール

Outlook、Teams、Office365、SharePoint 等



導入後

業務の脱専門化・属人化



圃場監視システム導入で、安心して夜が眠れるように

事例 No.29 社名 (株)パトリオットエンタープライズ

「株式会社パトリオットエンタープライズ」は、りんご、なし、ぶどう等の果樹を路地で栽培し、一部を施設化することで最近の天候不順等に対応しています。ハウス栽培は換気を怠るとハウスの中の作物が高温により全滅することもあるため、ハウスの自動換気システムを導入のうえ、WEB経由で温度、湿度、日照時間等を計測し、いつでもスマホでハウスの状況が見えるようにしています。またリスク管理として温度計は3系統準備し、万々に備えています。

導入前 従来

ハウス栽培は天候に左右されない反面、全てを人間がしっかりと管理しなければ全滅してしまう、とてもリスクが高く難しい栽培方法でもあります。

一番大事なのが温度と水の管理ですが、とりわけ温度管理は少しのミスも許されない作業です。一日に温度調整の為に何度も何度も開け閉めしなければならないため、相当な労力と神経を使います。

そのため、ハウスの管理に割く労力が大きくなることで規模拡大の妨げになっていました。また労力だけでなく、前述のとおり常に大きなリスクと隣り合わせの為、夜も不安で眠れないといった状況でした。



導入後

デジタル化による効果・展望

圃場監視システムに株式会社セラクのみどりクラウドを導入し、ハウスの自動換気システムも同時に導入しました。ハウスの開け閉めは、毎日6時、10時、13時、17時の計四回必須でしたが、大きな変化がない日は、一回も開け閉めしなくてよくなり、その分の労力が削減されました。

また、みどりクラウドを導入したことにより、温度が危険水準になった時にアラートがくるので、早急に対応できたことで救われたこともあります。

夜は逆に熱さではなく、寒さの対策が必要ですが、雪が降る時なども、家にいながらハウス内の温度を確認できて、カメラで積雪量もおおよそ分かる為、安心して眠る事ができるようになりました。

action

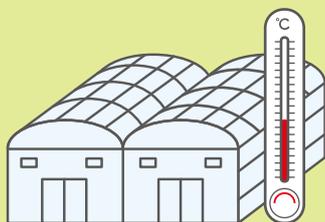
今回の
対策

みどりクラウド（圃場監視システム）の導入

- 圃場監視システムに株式会社セラクのみどりクラウドを導入し、ハウスの自動換気システムも同時に導入しました。現在圃場管理システムは多くの会社から様々なものが出されていますが、スマホで簡単に圃場の状況を見る事ができて、アラート機能があり、導入費用と運用費用が安価なものを探しました。

導入前

ハウスの温度管理が困難



導入ツール

みどりクラウド



導入後

労力の削減
心のゆとりの実現





オンラインストレージを活用し 令和仕様へ

事例 No.30 社名 (株)アイビィエス

「株式会社アイビィエス」は2014年創業ですが、小規模から大規模まで様々なイベントや展示会会場での清掃を行っており、規模問わず『設営企画運営から清掃まで借りる前よりキレイに!』をモットーにワンストップで対応しております。

導入前

従来

株式会社アイビィエスはビルメンテナンス、イベント企画制作の事業を展開しています。担当する社員にビル構造やイベントの資料を作成し、配布する必要があります。

以前は紙媒体の資料を用いて社員に情報共有していました。コピー機の数も限られており、全社員分の紙資料を準備、配布することは大変手間がかかります。資料への追記と修正は、「修正」→「再印刷」→「再配布」の流れで行っていた為、更に手間がかかります。

必然的に資料が莫大な量になることで、社員の認識にもずれが生じてしまうのではないかと考えるようになりました。

導入後

デジタル化による効果・展望

デジタル資料を導入したことで、資料印刷から配布、修正までの過程を効率良く行うことができるようになりました。以前は、資料印刷や不備がないかチェックに15分程度時間を費やしていました。

しかし、今となっては紙面への印刷の必要は全くありません。資料を社員に配布する時間も、15分～30分程度カットすることが出来ており、更には印刷コストも削減できています。資料配布は完成させた資料をグループチャットに送信することのみとなっています。手渡しでは渡し忘れが起こり得ますが、グループチャット機能を使うことで確実に全社員に資料を配布できます。

よりスピード感がある形で情報共有が行われるようになったため、余裕を持ちながら不安なく作業にも集中できるようになっています。業務の効率化によって生まれた時間は、他の業務を進める時間として使っています。

action

今回の
対策

POSレジアプリの「Airレジ (エアレジ)」を導入

- ・簡易的な資料整理と全社員が確実に確認する為に、オンラインストレージを活用し始めました。このツールを用いる理由は複数人が同時に会話出来る機能が搭載されているからです。

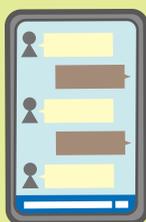
導入前

紙媒体では十分な
情報共有ができない



導入ツール

オンラインストレージ



導入後

業務効率の大幅アップ



手作業に頼っていた測量とデータ処理にITを導入、業務効率を大幅に改善

事例 No.31 社名 (株)北田木材

目印のない山に入っただけの測量作業には、地形図を読みながらの現在地の特定、習熟が求められる測量機の操作など、あらゆる場面で経験が求められます。「株式会社北田木材」はそうした作業に簡易GPS測量機を導入し、現場での作業からデータ処理までを大幅に効率化しました。

導入前

従来

国や県の森林整備に対する補助金の事務では、測量データを含んだ報告書が求められます。山に入っただけの測量は二人一組で行いますが、山で地形図と地形を照らし合わせて自分のいる場所を特定できるようになるにもかなりの経験が必要となりますし、測量作業自体への習熟も不可欠です。

また、デジタルレーザーコンパスで測量したデータは、目で読み取り紙に手書きしていましたが、悪天候時には紙が濡れ作業効率が低下する上、文字が見えにくくなるという難点がありました。

さらにオフィスに戻ってメモしたデータを専用のソフトに打ち込み、報告書を作るというプロセスにもかなりの手間がかかっていました。



導入後

デジタル化による効果・展望

『ARUQ』は“簡易”と言いつつも、GPSの精度はかなり高く、条件が良ければcm単位、山の中でも数mの誤差で現在地の特定が可能です。ディスプレイに、あらかじめPCから転送した地図を表示し、それを見ながら地点をプロットしていただくだけで、ほぼ正確な作業範囲を書き込むことができます。

オフィスに戻ってからの作業も、従来のように数値を打ち込む必要はなく、PCに転送するだけですぐに使える測量図となります。これにより現地での時間当たりの測量作業量が1.5倍になり、オフィスでの測量データの取りまとめにかかる時間も半分に短縮されました。

また、この効率化により生まれた時間で、森林整備品質や伐採木の搬出効率も大きく向上しました。

action

今回の
対策

簡易GPS測量機ARUQを導入

・『Jitsuta』の簡易GPS測量機『ARUQ』を導入しました。とくに重視したのはわかりやすい操作性です。従来の測量作業には習熟が必要で、誰でもすぐに出来るわけではありません。しかしITによる“わかりやすさ”があれば、不慣れな人とでも作業を進めることができ、生産性が高まると考えたからです。

導入前

データ管理の手間が大きな課題



導入ツール

ARUQ



導入後

データ転送&処理業務が大幅に効率化



その他

IT導入で集客力向上、 技術を未来へ継承していく

事例 No.32 社名 ヘアーサロン TAKEMOTO

「ヘアーサロンTAKEMOTO」は岡山県赤磐市に店舗を構える理容室です。IT導入を行うことにより集客効果および業務効率化を図りました。

導入前 従来

私は理容師を始めてからずっと全国理容競技大会での優勝を目標としてきました。その間は技術向上に打ち込むあまり、営業活動にあまり注力できていなかったのが正直なところでした。そして2018年、念願の優勝を果たし、長年の目標を達成できました。

そこで、次は営業活動に力を入れようと考え、従前からの手書きの顧客管理や電話のみの予約方法を見直して、業務を効率化しようと思いました。

また、もともと現金での支払いのみ対応していたのですが、クレジットカードが使えないからという理由で来店を取りやめるお客様が非常に多く、悔しい思いをしてきたため、支払方法の見直しを実施したいと考えていました。



導入後

デジタル化による効果・展望

1番効果が大きかったのは「ホットペッパービューティー」との連携です。クーポン等を利用して予約できるので、お客様の利便性としても高いと考えられますし、ダイレクトに集客につながったと実感しています。導入前に思っていた通り、市内で利用している理容室・美容室が少ないという点も有利になっていると感じます。市内だけでなく、市外から足を運んでくださるお客様も以前より増えました。

「サロンボード」は、手作業で行っていた売上集計などが不要になり、業務効率化につながりました。加えて、「次はこんな料金でこんな内容のクーポンを発行しよう」など、経営戦略を立てやすくなったと感じます。

「Airペイ」については、支払方法を理由とした機会損失がなくなり、今では4分の1ほどのお客様がキャッシュレス決済を利用されています。こうしたシステムの導入により、売り上げは30%アップしました。

action

Airペイ、ホットペッパービューティーの導入

今回の
対策

・「ホットペッパービューティー」と連携するレジ・顧客管理システム「サロンボード」を導入しました。

導入前

手書きの予約管理表、電話予約



導入ツール

ホットペッパービューティー
サロンボード Air ペイ



導入後

業務効率化
経営戦略にも役立つ

