

勤怠管理・給与計算システムのデータ連携

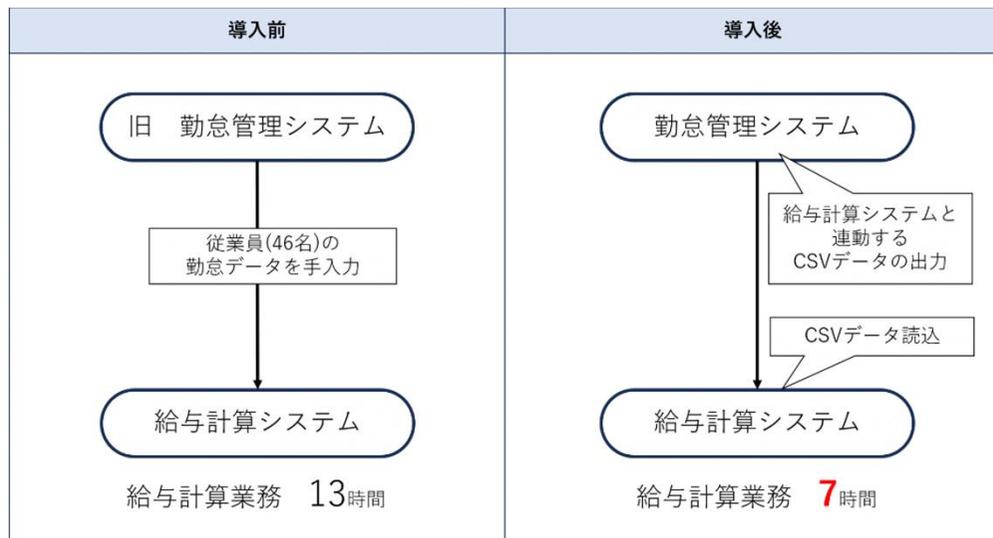
事業者名：株式会社南九州みかど（宮崎市）
業種：建設業



目標 勤怠管理・給与計算システムとのデータ連携取り組みの実現へ

取組の概要

- 部門：経理部門
- 業務：給与計算業務
- 目的：給与計算業務改善のため
- 技術・手法：勤怠管理システム《mitoco》導入
- 期間：2023.11.1～2024.2.16
- 費用：1,103,520円



取組の背景

- 抱えていた問題点
勤怠管理システムは導入しているものの、給与計算システムとデータ連携しておらず、勤怠情報を給与計算システムへ手入力での作業となっている。給与計算のための時間を要しているため、改善が必要であると考える。
- 解決に向けた課題設定等
給与計算システムと連携可能なデータを出力できる勤怠管理システムを新規に導入し、業務効率化を図りたい。

導入後の検証及び今後の展望

- 導入後の検証について
給与計算業務(給与計算システムへの勤怠時間入力作業を含む)にかかる時間が13時間から7時間に短縮し大幅に効率化された。
(作業時間56%短縮)
- 今後、どのようにDXに向けて取り組んでいくか等を記載
勤怠管理のみに限らず、交通費精算等も出社せずにシステム上で処理できるよう、更なる業務効率化・改善を図っていきたい。

マーケティング活動の自動化・効率化実現への取組

事業者名：有限会社小弁野工務店（日向市）
業 種：建設業



目標 マーケティング活動の自動化・効率化の実現へ

取組の概要

- 部門：営業部門
- 業務：顧客管理業務
- 目的：顧客・見込み客への広報業務改善のため
- 技術・手法：LINEアカウント取得、MAツール導入
- 期間：2023. 11. 24～2024. 2. 15
- 費用：841, 500円

小弁野工務店
Webサイト



LINEで
お友達登録



LINEと連携したMA（マーケ
ティングオートメーション）
ツール

・顧客管理を行うと共に、セ
グメントで抽出し、効果的に
案内を随時配信する

チラシ等に記載
したQRコード



取組の背景

- 抱えていた問題点
顧客及び見込み客とのやりとりなどは、現状は電話・FAX等で管理しており、顧客及び見込み客への効果的な広報案内や社内での情報共有が行えていないため、改善が必要であると考える。
- 解決に向けた課題設定等
電話・FAX等での管理ではなく、効果的な広報案内等が可能となるよう、LINE等のアプリケーションを活用した広報案内の実現や顧客管理を図り、業務改善を図りたい。

導入後の検証及び今後の展望

- 導入後の検証について
LINEアカウントの取得及びMAツール導入により、一定条件で顧客を選択し、特定顧客に対するLINEでの広報案内が可能となった。今後は、各機能を有効利活用して、営業活動に活用していきたい。
- 今後、どのようにDXに向けて取り組んでいくか等を記載
将来的には、顧客管理DBシステムを構築・連動し、顧客の行動分析の実施、顧客サポート等を行いながら知名度を高めていきたい。

営業積算業務のDX化実現への取組

事業者名：清本鉄工株式会社（延岡市）
業種：製造業

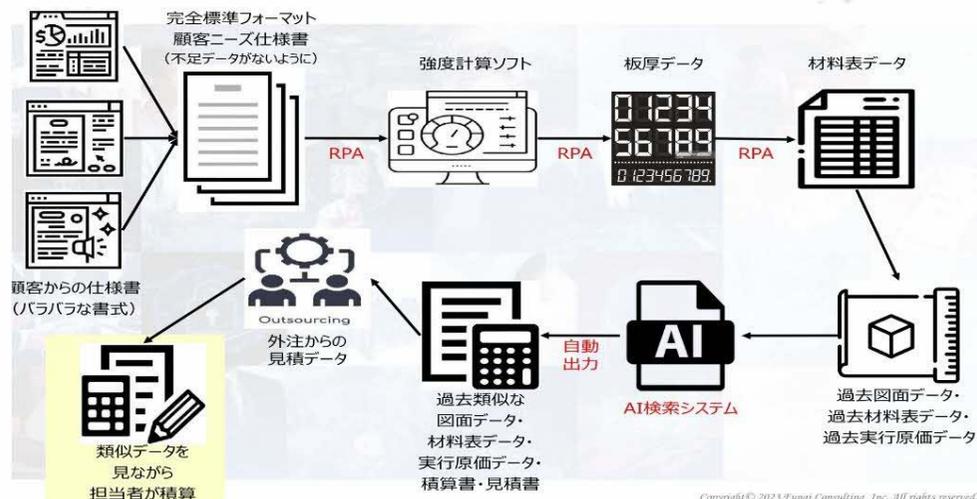


目標 営業積算業務のDX化の実現へ

取組の概要

- 部門：営業部門
- 業務：営業積算業務
- 目的：見積精度統一化に向けた営業積算業務改善のため
- 技術・手法：DX化構想計画策定支援（コンサルティング支援）
- 期間：2023.12.14～2024.2.16
- 費用：1,969,000円

見積DX構想



取組の背景

- 抱えていた問題点
見積積算業務を手入力で行っているが、繁忙期には営業担当者が遅くまで残業することもあり、個人に負担がかかっている状況にある。また、経験値により見積書作成時間や入力ミス・不備等があるため、改善が必要であると考える。
- 解決に向けた課題設定等
現状分析を行い、課題の抽出や解決方法を確立し、次年度以降に計画している積算業務DX導入の推進を図りたい。

導入後の検証及び今後の展望

- 導入後の検証について
外部コンサルによる見積業務に関する業務改善・自動化検討を実施し、現状の課題と解決策が明確化され、見積業務DX化構想の素案を策定できた。
- 今後、どのようにDXに向けて取り組んでいくか等を記載
積算ソフトベンダーを選定し、営業積算業務のDX化導入を目指した活動を継続して展開していきたい。

販売管理業務の業務改善実現への取組

事業者名：有限会社ギフトハウスマエダ（日南市）
業種：小売業



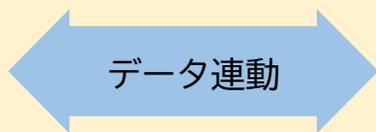
目標 販売管理業務の業務改善・効率化の実現へ

取組の概要

- 部門：販売部門
- 業務：販売管理業務
- 目的：販売管理業務改善のため
- 技術・手法：弥生販売システム、POSレジシステム導入
- 期間：2024. 1. 5～2024. 2. 16
- 費用：873, 400円

・販売管理システム内蔵POSレジ

・会計システム



- ・商品売上計上時のレジ入力作業と販売管理システム入力作業、会計システムへのデータ入力作業を一気通貫で完結。

取組の背景

- 抱えていた問題点
レジのデータを会計ソフトに手打ちしているため生産性が低く、手打ちによるミスも発生している状況である。販売管理ソフトもないため戦略的な数値分析もできておらず、改善が必要であると考えた。
- 解決に向けた課題設定等
販売管理ソフト連動のPOSレジを導入を検討し、会計ソフトと連動させることで手作業の削減を図りたい。

導入後の検証及び今後の展望

- 導入後の検証について
データ入力時間/日：30分→3分（27分削減）
データ転記時のミス：手入力作業無しのため0件
- 今後、どのようにDXに向けて取り組んでいくか等を記載
今回のシステム導入により、データ蓄積も可能になったため、在庫管理や商品展開、キャンペーンなどに活用し、顧客獲得や売上拡大を目指していきたい。

ペーパーレス化業務実現への取組

事業者名：有限会社メディカル・カグラ（高千穂町）
業 種：販売業

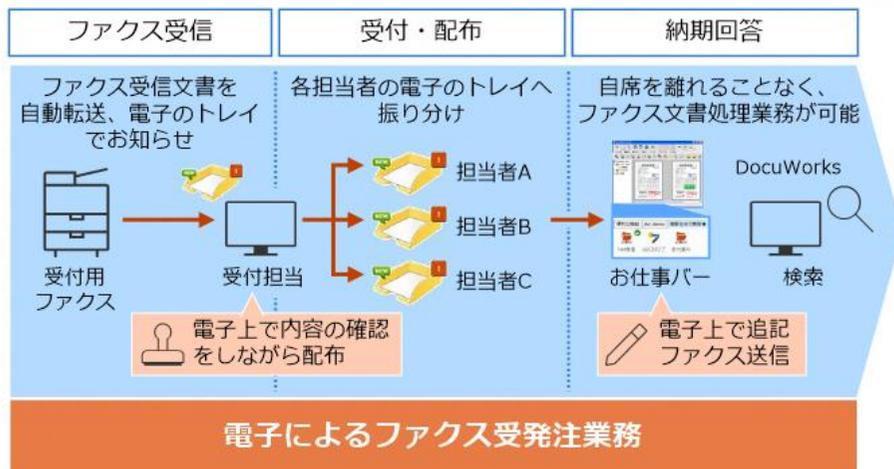


目標 ペーパーレス化による業務改善・効率化の実現へ

取組の概要

- 部門：受発注部門
- 業務：受発注業務
- 目的：受発注業務改善のため
- 技術・手法：複合機（電子文書管理ソフトウェア）導入
- 期間：2023.12.26～2024.2.15
- 費用：825,000円

導入後



取組の背景

- 抱えていた問題点
FAXにて受発注業務を行っており、紙で送受信している。課題としては、FAXにおいて紙で受発注業務のやり取りを行うため、担当者不在時のFAX文書見落としや、受信文書の紛失、業務の属人化があげられるため、改善が必要であると考える。
- 解決に向けた課題設定等
FAXを紙でなく、PC上から「電子文書」送受信で行うシステムを導入することで業務改善を図りたい。

導入後の検証及び今後の展望

- 導入後の検証について
FAX受信文書格納作業時間/日：60分→10分へ短縮
担当者が離籍・欠勤していた際の、FAX文書見落としの可能性も軽減、また、FAX送受信管理の作業効率も向上した。
- 今後、どのようにDXに向けて取り組んでいくか等を記載
今後は、FAX文書の数量を見える化し、無駄をよりなくすよう改善していきたい。

会計・注文業務の効率化実現への取組

事業者名：Nice Day（延岡市）
業種：飲食業



目標 会計・注文業務効率化の実現へ

取組の概要

- 部門：会計部門
- 業務：会計・注文業務
- 目的：会計・注文業務改善のため
- 技術・手法：プリンター一体型POSターミナルシステム導入
- 期間：2023.12.21～2024.2.16
- 費用：825,000円

ハンディターミナル
HTL-300

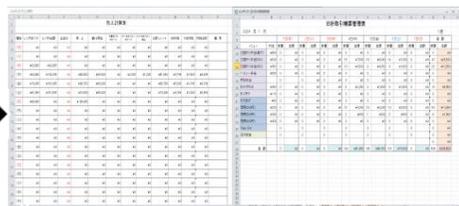


キッチンプリンタ
KCP-300



QT-200

台帳管理画面



取組の背景

- 抱えていた問題点
紙伝票や旧来のレジスターで会計・注文業務を行っており、売上分析や在庫管理を手入力で行っているため、改善が必要であると考える。
- 解決に向けた課題設定等
会計・注文業務のシステム化を図り、店舗での会計・注文業務のほか、分析や管理業務の推進を図りたい。

導入後の検証及び今後の展望

- 導入後の検証について
注文時間/件：52秒→34秒へ短縮（月、約4時間27分削減）
会計時間/件：40秒→25秒へ短縮（月、約3時間42分削減）
転記作業/日：3.5分→1.5分（月、約54分削減）
- 今後、どのようにDXに向けて取り組んでいくか等を記載
今後は、会計ソフトとの連携による申告作業負担軽減策も検討していきたい。