

取材事例一覧

No.	事業者(屋号)	区分	県	市
1	アルパカ舎	小売	富山県	富山市
2	花の舞酒造	製造・小売	静岡県	浜松市
3	アクセスコーポレーション	販売サービス	兵庫県	尼崎市
4	三水苑	飲食	宮城県	仙台市
5	京料理 下鴨福助	飲食	京都府	京都市
6	ホテル小柳	宿泊(旅館)	新潟県	田上町
7	ヤングリゾート	旅行	大阪府	大阪市
8	四国総合プランニング	介護(施設型)	香川県	高松市
9	青空	介護(訪問介護他)	神奈川県	横浜市
10	角館観光タクシー	運輸	秋田県	仙北市
11	彦新	運輸	東京都	江戸川区
12	河内建設	建設	広島県	広島市
13	一寸房	建設(設計)	北海道	札幌市
14	運乗建築	建設	宮城県	延岡市
15	はぎわら歯科医院	医療	群馬県	高崎市
16	フジャクリーニング	生活・衛生(クリーニング)	滋賀県	大津市
17	アームスリレーション	生活・衛生(美容)	岡山県	岡山市
18	古川農園	農業	静岡県	袋井市
19	あすか保育園	教育・学習	京都府	京都市
20	石垣焼窯元	製造・小売	沖縄県	石垣市

取材事例

1

No.1

アルパカ舎

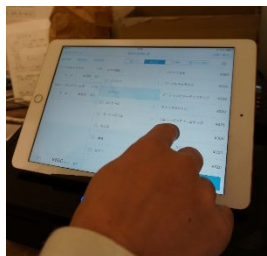
POSレジ、シフト管理の活用で
新店舗を軌道に乗せる基盤ができた！小売
オリジナル珈琲豆の
焙煎・販売、喫茶POSレジ、シフト管理
Airレジ、Airシフト

Profile

富山県富山市婦中町下坂倉1-23

従業員数：5名

- オリジナル珈琲豆の販売及び、喫茶サービス（市内に2店舗）
- 2014年に自宅スペースに店舗開設。近隣はもとより県外からの来店も
- 2018年秋に第二店舗を開店



店舗のレジ

自分がすべき
ことに集中し、
ファンを広げたい

水上敦子代表



課題、困りごとなど

- 夢を実現して起業。オリジナル珈琲豆の販売を行っている。本業に集中するべく、会計はクラウドサービスを使い、極力省力化してきた
- 人気が高まるにつれ、日々の売上管理業務に負担感がでてきた。レジ周りで活用できるITツールはないか
- 第二店舗は広い喫茶スペースがありスタッフを増員。シフト管理に時間を要するようになった



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 富山市南商工会からの案内で、軽減税率対策補助金があることを知る
- タブレットでできる比較的安価なPOSレジサービスを自ら探し、利用中の会計システム「Freee」とデータ連携できるものを選択
- シフト管理についても自らサービスを探す

ITツールの特徴

- 「Airレジ」はタブレットとネット回線（Wi-Fiでブロードバンドにつないでいる）があれば始められるPOSレジサービス
- 会計システム側がリストアップしているデータ連携可能なレジサービスから選んだ（データがつながる省力化のメリットを重視）
- クラウドサービスであるため、店舗にいないときもネット経由で状況を把握できる
- シフト管理ツール「Airシフト」は、スタッフ各自がアプリから休みの希望を出し、画面上で調整可能



現在の効果

- 商品登録をスタッフに任せることができ、日々の単品売上管理も容易に
- 店舗の販売数値が遠隔から把握可能となった
- 勤務シフトの調整にかかっていた時間が大幅削減
- 以前は夜間に事務作業を行っていたが確認作業のみになり、コア業務である珈琲豆焙煎の仕事や経営面に時間を投下できるようになった

取材事例

2

No.2

花の舞酒造 株式会社

多様な勤務形態の時間管理をITで
管理業務時間は80%削減

製造・小売
清酒、焼酎、リキュールの
製造および販売

勤怠管理
奉行 勤怠管理クラウド

Profile

静岡県浜松市浜北区宮口632

設立：1864年

従業員数：60名

- 創業150年を超える日本酒製造メーカー。地元静岡県産の原材料にこだわる。吟醸酒は山田錦を使用
- 日本酒造りは社員が行っている（杜氏のほか蔵人6名）。名誉杜氏が案内する本社の酒造工場見学が人気
- 本店と浜松駅の直営店のほか、県内、東京などの店舗および飲食店への卸売



新商品は、オリンピック
招致の立役者・田畑
政治氏にちなんだ、
静岡県産山田錦
100%の「swim」



業務時間を
減らしつつ、成果を
出してもらえる体制が
できました

代表取締役 高田謙之丞氏（写真右）
取締役 総務部長 福田日出男氏（左）



課題、困りごとなど

- 日本酒製造、直営店の運営、卸売など、多様な業務を分担してこなしている
- 営業は夜遅くなりがち。営業担当者が直行直帰しやすく、管理しやすい体制を整えたい
- 労務管理は1名が専属で行っており、タイムカードの情報を手計算していた。他に受け持してほしい業務があるので時間を作りだしたい。また、一人に任せきりにせず、手助けできるような体制にしたい



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 3年前に、OA・IT販売企業の訪問を受け、提供可能なソリューション一覧を見ながら、業務課題について意見交換をしていた
- 勤怠管理が課題であると浮き彫りになり、会計・給与に奉行シリーズを利用していることから、同じ系列の勤怠管理システムの活用、外勤者向けにスマホによる打刻システムの提案を受けた
- 社内展開にあたっては、仕組みが変わることから、時間をかけて調整してきた
- 国、行政からIT導入補助金の情報提供を受け、適用を確かめ申請

ITツールの特徴

- タイムカード情報をデジタル化し、日々蓄積・管理できるクラウドサービス。各種法令に対応しており、勤怠にまつわる様々な管理を行うことができる
- 出退勤時間の登録は、ICカード、スマートフォン、タブレット等に対応。花の舞酒造では、事務所での出退勤はICカード、外出が多い営業担当者はスマートフォン（GPSで位置を把握）を利用
- 有給休暇の取得は会社の規則に合わせて運用可能（花の舞酒造では、一部有給休暇を時間単位で取得可能としている）
- 勤怠データは給与システムとの連携が可能



現在の効果

- 直行直帰する場合に、スマートフォンからタイムカード打刻が可能になった
- 管理者はシステムにて社員の勤怠状況をいつでも把握することが可能になった
- タイムカード集計作業がなくなった。勤怠データは給与システムに連動するので、後の給与計算までの作業時間は8割以上削減され（明細を封筒に詰める手作業は残っている）、労務管理担当者に新しい仕事も担当してもらえるようになった
- 2019年4月からの有給休暇5日以上取得義務化等、法令改正に対応できる体制が取れた

取材事例

3

No.3

データの一元管理でほしい情報がすぐ取れる 「10年後」への期待も

有限会社 アクセスコーポレーション

販売サービス
O A 機器の販売・リース業

ERPサービス
EMウェブ9

Profile

兵庫県尼崎市東難波町5-21-7

設立：2003年

従業員数：7名

- コピー機の販売・リースを手掛ける。売り込まず、来店を受ける営業方針
- メンテナンスの定期訪問により、顧客のニーズを知って提案する
- IT分野を中心に取り扱いアイテムを拡大中



システムの利用風景。
日報を顧客名で検索し、詳細を見ている



経営に貢献。
省力化以上に
将来への期待を
持てたことが
大きい

代表取締役 久保護氏



課題、困りごとなど

- 利用していた請求書発行用のソフトウェアが使えなくなり、緊急対応が必要となった
- 地域で交流のあったITベンダーより「情報の一元化」のメリットを聞いていたが踏み込めてはいなかった



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 兵庫県中小企業家同友会で、ITベンダーであるEMトーンの社長と交流があった
- 販売管理システムの緊急対応に応じてもらう。利用した「EMウェブ9」は基幹業務のデータを連携できるクラウドサービスであることの説明を受ける（一元管理のメリット）
- 段階的に機能を増やせるとわかり、5年かけて順番に導入を進めた

ITツールの特徴

- EMトーン社は、中小企業がクラウドで利用できるERPをいち早く開発（会計、販売、顧客、在庫、購買、人事、生産等）。顧客ごとのカスタマイズにも対応する
- 「一元管理」こそIT活用のメリットであり経営に必要なデータ活用が得られると説明し続けている
- 「EMウェブ9」は、企業の成熟度に合わせて機能を増やしデータを連携させることができる



現在の効果

- 販売データが会計に反映されるなど、一つの入力でも済む利便性と時短効果
- 顧客の訪問記録や、地域別の粗利益などほしいデータがすぐ出せるようになった
- これまで税理士・社労士に頼んでいた業務をシステム内で行えるようになった
- 売上・利益とも伸びており、今後の会社の基盤になる

No.4

セルフオーダーで人手不足を乗り切り、 営業時間増へ

株式会社 SKレストラン 三水苑

飲食
焼肉店

飲食向けオーダー～会計
ULJiFOOD (TTO)

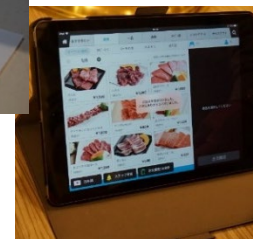
Profile

宮城県仙台市若林区新寺1-3-17
焼肉店 3店舗
従業員数 20名

- 仙台駅近くの焼肉店。家業として40年続くが、この店舗は社長が25年前に開店させた
- 夜は予約で埋まる人気店
- 市内3店舗を経営



セルフオーダー用iPadの画面と
厨房でのオーダー情報例



平日お昼の営業を
再開できるめどが
立ちました

代表取締役 国本仁基氏



課題、困りごとなど

- 人手不足に悩みランチ営業は週末のみに。肉のカットや盛り付けなどは信頼できるスタッフに任せたいため採用数は限られる
- オーダー時は専門的な肉の部位など聞き間違いも発生。追加オーダーの呼び出しも多い
- POSレジの必要性は知っていたが、価格が高かった



IT活用による改革

導入のきっかけ

- タブレットでレジができることを3年ほど前に知る。無料のサービスを使ったがオーダー管理ができず、社長自ら探した
- ネットワークまわりを頼んでいたITベンダーが汎用端末によるレジ&オーダーに対応していることを聞き、相談した。求める要件を満たしており、セッティングまで頼めると知り、決定
- 現在はセルフオーダー型を利用

ITツールの特徴

- 飲食店において、オーダー情報をデータ化し、厨房・会計に活用するクラウドサービス
- ハンディ型とセルフオーダー方式がある。いずれも専用機ではなくタブレットなど汎用機が使える
- データ分析機能を備える
- 利用時に必要なネットワーク周りやレシートプリンターなどのセッティング、利用中のサポートに対応



現在の効果

- 顧客が自ら画面からオーダーし、その情報が厨房に届くので、正確さ・スピードが向上
- スタッフは料理を運ぶことや接客に専念でき、聞き間違いがなくなった。6人必要だった現場が5人で回せるようになった。シフトの自由度が増し、ランチ営業を再開できる見込みが立った
- 同じ営業時間で利益が上昇
- データを見て、男女比率やメニューごとのオーダー数などを確認。メニュー改善の判断に活用している

取材事例

5

No.5

電話の相手を理解しての対応で、 顧客サービスを強化

株式会社福助 京料理下鴨福助

飲食
料亭顧客管理、電話・データ連携
神対応(料亭版) & おもてなし電話

Profile

京都府京都市左京区下鴨西高木町37

設立：1982年(創業1937年)

従業員数：25名

- 仕出し料理および料亭
- 仕出し料理は近隣が対象。料亭は、ランチから法人、披露宴、お食事会まで幅広く対応。200人が入れるスペースあり



お客様のことを、
より深く理解できる
ようになりました

取締役 安念尚志氏(右)、若女将 安念陽子氏(左)



課題、困りごとなど

- 地域に支持されてきた実績を大切に、リピートし続けてもらえるようサービス力あげたい
- 注文受けはほとんどが電話。常連顧客は、電話で詳しいことを言わないケースも。電話番号から名前がわかるようにしたい(通販などで顧客側も経験済)
- 顧客ごとの留意点などは記録しているが、紙の台帳管理では、電話口ですぐ探しにくい。同じことをまた聞いてしまうと失礼にあたることも
- 誰が電話に出てもしっかりとした対応をして満足度を高めたい



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 着信した電話番号から顧客データが引き出せるCTIに興味はあったが、費用的に手が届かないと見送っていた。しかし、IT導入補助金が実施されていると知り、対応ITツールを探した
- 問い合わせたスペリオル社が名古屋からすぐきてくれ、料亭向けの顧客管理システムとCTIの仕組みについて話を聞いた。わかりやすい説明で対応も早く、導入を決意

ITツールの特徴

- 「神対応(料亭版)」は、顧客管理システムを料亭の業務に合わせて制作したITツール。顧客ごとに前回の注文や留意点などを記載し参照できる。料亭版では、利用目的を記録しておく、例えば法事のように数年後にレポートの可能性がある場合はお知らせが出るなどの仕組みもある
- 「おもてなし電話」は、かかってきた電話番号から、登録してある顧客名をパソコン上に表示する中小企業向けのCTIシステム。さらに、「神対応」に登録されている顧客情報をワンクリックで呼び出せる



現在の効果

- 電話の相手が誰かを把握して安心して電話に出られ、過去の記録を参照できるので、「いつもの」というオーダーにもこたえられる
- 顧客が苦手なものや前回の要望などを間違いなく反映できるようになった
- データが蓄積されたら、法事が近づいたら案内をするなど提案も行える

取材事例

No.6

株式会社 ホテル小柳

部屋割りも調理連絡も自動化
時間の有効活用へ宿泊(旅館)
温泉旅館宿泊業務管理システム
支配人くんNEXT+売掛管理オプション

Profile

新潟県南蒲原郡田上町湯田上温泉

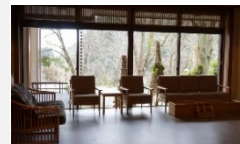
設立：1912年

従業員数：90名(パート含む)

- 田上温泉に4軒ある旅館のうち一番規模が大きい。県内からの顧客が約7割
- 宿泊以外に、レストランと温泉の日帰り利用、宴会利用がある
- 顧客の嗜好変化に耳を傾け、客室でのお呈茶を控えるなど、工夫している



スタッフが持ち歩くスマートフォン端末。音声による連絡はインカムで行う。



ITを使って
いかに効率化して
働きやすくするかを
考えています

代表取締役社長 野澤隆義氏



課題、困りごとなど

- 人手不足の折、従業員の確保が課題。生産性を向上し、働き方改革も行いたい
- 旅館の管理業務には、手作業や重複作業が多いので、効率を上げたい
- 宿泊業務システムのデータを会計システムに連携させ、無駄な作業をなくしたい



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 信頼できる同業の先輩が利用しているのを見て興味をもち、評判を聞いて導入を決意
- 当時使っていた会計ソフトをバージョンアップすることで、売掛金データを連携できることもメリット
- 日頃から情報収集を行っており、公的なメールマガジン等からIT導入補助金を知り、申請を行った

ITツールの特徴

- 顧客管理、予約管理、売上管理を中核に、宿泊業の業務に沿ったデータ活用を進められるITツール。クラウド版を利用
- オーダーエントリーや売掛管理などのオプションが豊富
- 複数の会計システムとデータ連携が可能(会計システムは「FX4」にバージョンアップした)



現在の効果

- ネットからの予約データを自動で取り込み、一部の部屋は部屋割りも自動化。手入力・手作業していたのに比べ大幅に効率アップ。また予約データから調理予定を自動計算。手作業が大きく減った
- 仲居は、スマートフォンから顧客情報の確認やメニューの変更などを手元で素早く行えるように。効率化と同時にミスが減少
- 売掛金のデータが会計システムに自動反映され、入力作業が不要になった

取材事例

7

No.7

株式会社 ヤングリゾート

データ活用はビジネスに必須
低価格でリプレイスに成功

旅行
旅行手配・企画運営

FileMakerおよび未来Switch社の
テンプレートサービス

Profile

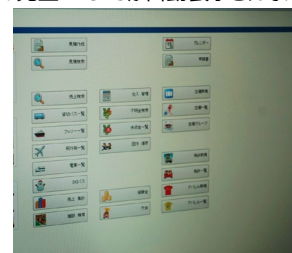
大阪府大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビル23階
学生団体の合宿・研修旅行など、手配旅行の企画取扱い、
スポーツ大会企画運営等

設立：1989年

- 学生向けスポーツ合宿の企画・手配（オーダーメイド）を行い、練習場所の確保や期間中も変動する宿泊者数など、細かい管理をこなす専門会社
- 売上が20億円を超え、次を目指している。



システムの入口画面。この画面の左側に、
営業担当の売上BEST3が自動表示されている



代表取締役 印藤雅史氏



課題、困りごとなど

- 一件のスポーツ合宿手配において、代表者の連絡先、交通手段、宿泊先、スポーツ練習場、参加人数（変動する）など、多数の情報が発生する。これらの情報を管理し、商談の流れを追い、利益を把握するには、ITは必須
- 事業所が増え、利用中のシステムでは拠点間接続のレスポンスが遅いという問題が発生。業務のオリジナル性が高いため、独自システムの構築を検討
- 業務上、50ほどの画面（見たい項目別の入口）が必要であるため、数千万円の見積が出て、断念した



IT活用による改革

導入のきっかけ

- システム構築を費用面から断念した後、データベースソフト「FileMaker」なら作れるのではないかと気づいた
- 印藤社長はITに長けており、自ら作りこむことが可能だが、時間がない。「FileMaker」で構築してくれるITベンダーを探し、2社目にコンタクトしたのが未来Switch社だった
- 問い合わせを入るとすぐに来社があり、印藤社長の希望を把握して提案があった

ITツールの特徴

- ITベンダーの構築ノウハウが詰まった「FileMaker」用テンプレートを活用し、自社構築することに。さらに疑問点があれば答えてもらえる指導の契約を結ぶ（アドバイスを受けながら自社構築）。データベースはクラウド上のサーバーに
- オリジナルシステム構築の最安見積と比べても、20分の1以下の費用
- SNS機能など追加したい新しい機能はITベンダーに構築依頼



現在の効果

- 費用を抑えつつ、約3か月で構築できた
- 旅行手配の詳細はもちろんのこと、営業担当者別の進捗や売上、季節ごとの集計など、経営者、現場それぞれがほしいデータをすぐ見られるようになった（ITがなければ、業務は不可能）
- 支店からアクセスした場合のレスポンスも向上。客先で顧客を待たせる心配がなくなった。また外出先等でもスマートフォンから必要な情報を確認可能となった
- 自社構築なので、必要な情報項目が増えれば、追加できる

No.8

操作不安なく一元管理できるシステムに感動！ 現場サービスに注力

株式会社 四国総合プランニング 複合型介護施設檀紙

介護（施設型）
複合型介護施設

介護業務管理サービス
Daisy

Profile

香川県高松市檀紙町66-1

設立：2012年（介護事業は2003年より）

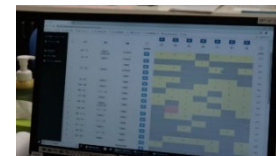
従業員数：43名（大半が介護福祉士、看護師）

- 地域のニーズを踏まえ施設型介護サービスを提供。医療施設とも連携
- サービスに満足した利用者家族の口コミにより、利用者が増加
- 重度者の受け入れを行っている



これまでの紙の書類。
システム化によって多くが
不要になる。

シフト管理画面の例



介護事業者は
ITという躊躇
しますが、活用を
お勧めします

代表取締役 岡田有二氏



課題、困りごとなど

- スタッフのシフト予定は手作業で紙にまとめており、決定に毎月のべ3日要していた
- 介護サービス実績記録は表計算ソフトに入力して管理。どの利用者にどのようなサービスを提供したかの日報、勤務実績表などを作成し、複数の情報を演算式で連動させていた
- 表計算ソフトは、うっかりセルを更新して演算を消してしまうことがあり、誤って更新されて点検・やり直しに時間を要した。表計算ソフトを扱うスタッフ側も不安があった



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 表計算ソフトでの業務管理を変えたいと思いつつも、介護系ITツールのDMを見ると数百万レベルと高額。不要な機能も多く、導入を躊躇していた
- 地域の交流会で出会ったアットリーフ社に偶然その悩みを話したところ、システム構築が可能とのこと。業務内容を詳しく説明して、システム化およびパッケージ化へ
- IT導入補助金の情報を得て、申請することにした

ITツールの特徴

- 勤務シフト作成、サービス実績、勤務実績等の情報を一元管理し、介護保険申請や加算要件の確認など、必要な形で情報を活用できるクラウドサービス
- スタッフのシフト作成は、案をシステムが自動作成する（細部の調整のみですむ）
- 操作方法について、丁寧なサポートが受けられる



現在の効果

- 専用システムであるためデータを入力するだけで良く、表計算ソフトの操作ミスによる時間のロスおよびスタッフの不安がゼロに
- 中重度ケア加算に必要なスタッフ数をクリアしていることを、すぐに確認できるようになった
- 紙で残す指定があるものを除きデータ保管が実現。「書類の山」状態が解消された
- 書類作成の時間を大幅短縮。体感ではスタッフ一人分ほど。その分現場に携わる人員を増やし、より一層利用者から「よかった」と言われるサービスを提供したい

取材事例

9

No.9

有限会社 青空

スマホによる訪問介護記録導入で、
専門職の力を一層活かせる体制に介護（訪問介護他）
訪問介護、居宅介護支援等訪問介護業務支援
Care-wing 介護の翼

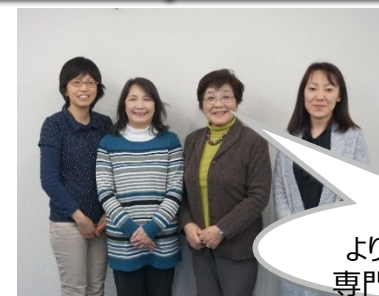
Profile

神奈川県横浜市金沢区泥亀1-15-2

設立：2003年

従業員数：150名（ヘルパー含む）

- 訪問介護、居宅介護を中心に事業展開。
訪問介護サービス利用者は約300人と、比較的規模が大きい
- 訪問介護サービスのサービス提供責任者9名、登録ヘルパー約80名
居宅介護支援のケアマネージャーは11名

スマートフォンによる
出退勤記録のイメージ

代表取締役 山口ひとみ氏
（写真右から二人目）
管理者 サービス提供責任者
黒岩高美子氏（左から二人目）
サービス提供責任者
長鎌裕子氏（左）
総務部長 近江啓子氏（右）

利用者さんには
より充実したサービスを、
専門職は休みを取りやすく



課題、困りごとなど

- 訪問介護の1回あたりサービス時間が限られてきており、ヘルパーはできるだけサービスに時間を投下したい
- 管理側は、月末に報告書を集めてサービス提供実績をチェックし、介護保険請求、そして給与計算を行うため、月初の業務に大きく時間を取られている。お正月でもゴールデンウィークでも、担当者は月初の数日休めない状況
- 事務処理業務を軽減し、介護の専門職が、本来業務や現場での指導に時間を使えるようにしたい



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 組合からIT導入補助金の情報を得ていた
- 組合にてIT活用のセミナーがあり、介護系ITツール数社のサービス紹介があった
- 多機能すぎるソフトは使いにくいので、訪問介護の業務処理に特化しているITツールに着目。現在利用している介護保険業務システム「介舟」とデータ連携できることを確認して選定

ITツールの特徴

スマートフォンで使うITツールの導入にあたり、一人ずつ丁寧に操作指導を実施した。まずはサービス提供責任者、そしてITが苦にならないと思われるヘルパーへと、半年かけて段階的に導入を進めていった。すでに操作できる人がいれば、苦手な人も質問もしやすく安心である。高齢のヘルパーもいるが、前向きにチャレンジしている

- 訪問介護サービスの記録・連絡を支援するスマートフォンを利用したITツール
- 鉄道に乗る際のICカードと同様に、利用者宅に置いたICタグをスマートホンでタッチすることで、出退勤の時刻を自動登録できる（ヘルパーもICカードで識別する）
- サービス内容をスマートフォン画面から入力して送信すれば報告が終わるので、紙の報告書が不要に
- 介護保険業務システムとデータ連携し、計画の取り込みや実績のアップが可能



現在の効果

- 利用者宅では、スマートホンのタッチにより出退勤時間の記録ができ、サービス内容報告もスマートフォンで完了。手書きの報告書作成作業がなくなり、現場ではよりサービスに時間を使えるようになった
- 訪問介護実績を請求システムに入力する作業が不要になり、日々データを確認しておくことで月末作業は大きく削減された。専門職は利用者との接触時間を増やすことできた
- ペーパーレス化により、記録用紙の分類・保管業務がなくなった（一部必要な書類は紙で残している）
- サービス提供責任者を事務作業から解放し、現場業務や指導に当たる時間が確保できる目途が立った。休暇も取りやすくなる

取材事例

10

No.10

角館観光タクシー 株式会社

地元の足であるタクシーを守る！
輸送実績管理業務を効率化

運輸
タクシー事業

タクシー業務管理システム
ハイウェイ for Windows

Profile

秋田県仙北市角館町横町42-1

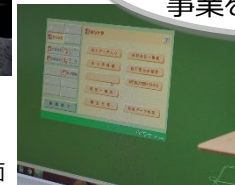
創立：1962年

従業員数：9名

- タクシー事業 タクシー10台保有（ジャンボタクシー2台）
- バスの廃線によるデマンドタクシー業務もあり、地域高齢者の移動の足として一定のニーズがある



システムの入口画面



地域事情を踏まえつつ、
事務作業の効率化で
事業を維持していきます



専務取締役 田口盛翔氏



課題、困りごとなど

- ドライバーの高齢化・人手不足のおり、現状サービスを維持することに注力しているが、事務部門の業務を効率化して時間を有効に使いたい
- 給与は歩合制のため、運輸実績に応じた給与計算が必要だが、手作業で行っていた
- 配車・事務担当スタッフは当初計画したシフト体制よりも勤務時間が増えており、計画値に戻したい。また、事務作業をシフトに応じて二人で分担できるようにしたい
- 顔見知りの乗客が多いゆえ「つけ払い」が発生し、月末処理に時間を要している



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 仙北市商工会から、IT導入補助金があることを聞いた。活用できるITベンダーを探し、これまで経理業務で利用していたユーキソフトのタクシー業務管理システムを候補に
- 他社の見積りに比べて価格も良心的であり、売掛金の管理もできるので導入を決定

ITツールの特徴

- タクシー業者、ハイヤー業者、代行業者向けのパッケージソフト。「輸送実績管理」「給与計算」「売掛管理」の機能が、データが連携する
- タクシー会社ごとに定める複雑な給与体系に対応
- 輸送実績管理では、メーターおよび運転手の日誌から実績を登録するが、このデータは運輸支局への実績報告書として活用できる
- 輸送実績管理における勤怠データは給与計算に連動できる



現在の効果

- 売掛金の管理や、運輸支局に提出する運輸実績がシステムから作成できるようになり、効率化
- 事務業務の時間短縮が実現
- 今後、つけ払いの請求を自動引き落としできるよう働きかけていきたい

取材事例

11

No.11

株式会社 彦新

安全で質の高い運送を
勤怠状況の把握で先手を打つ！運輸
一般貨物自動車運送事業他運送業向け勤怠管理
勤怠ドライバー

Profile

東京都江戸川区一之江8-19-6 彦新ビル2F

設立：1953年

従業員数：35名

- 鉄製品、食品などの運送を担い、保有車両は37台
- 営業所が2か所
- 適正価格で「預かったものを預かった状態で届ける」品質を提供



勤怠ドライバーの画面イメージ

代表取締役社長 彦田敬輔氏（中央）、
取締役 大久保正氏（右）、彦田佳子氏（左）ITとアナログを組み合わせ、
質の高いサービスを提供します

課題、困りごとなど

- 業界の動きとして、小口配達が増えドライバーが不足。現在の規模を活かし、質の高い運送を行い、長く続く経営を目指す
- 運輸業においては、大型免許ドライバーの場合、最大拘束時間が16時間まで、1日の拘束時間が15時間以上である日は1週間に2回以内など規則があり、一般企業より労務管理が複雑である
- 営業所ごとに表計算ソフトで管理していたが、管理の手間がかかる。また、さらに「超過する前に把握する」ようにしたい



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 彦田佳子氏が対応システムを調べ、ロジ勤怠システム社のITツールが候補に。同社の役員がトラック協会の担当者でもあり、詳しく話を聞き、信頼感を持つ
- 運送業の会社を作ったため業界の状況をよく理解したITツールである
- ミラサポ等からの案内でIT導入補助金が実施されていることを知る。同ツールの適用を確認し、導入を決定

ITツールの特徴

- 運送事業者に特化したクラウド勤怠管理システム。労働時間を管理し、上限に近付くとアラートで知らせる
- 監査の際は、勤務実績表をプリントアウトすれば記録として認められる
- 導入時の操作指導やフォローなど、何度も足を運んで対応してくれるなど、サポートに対する評価も高い



現在の効果

- 出退勤時間の入力、およびドライバーレコーダーの記録・日報による運転時間の入力で、本社にて全員の勤務状況が把握可能となった
- 基準時間を超えそうな危険域に近づくとアラートが出るため、事前調整が可能になり、安全を確保し働きやすい環境整備ができた
- 2019年4月からの法令改正にも対応できる体制が整った

No.12

有限会社 河内建設

「秘蔵の宝」顧客情報管理で、
事業承継が見えた

建設
住宅建築

顧客管理システム
CRMIS (クラミス)

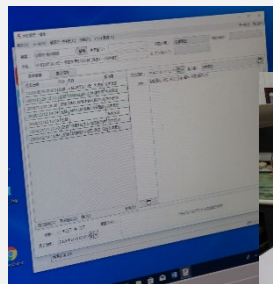
Profile

広島県広島市佐伯区五日市町上小深川432-1

設立：1989年

従業員数：6名

- 木造戸建て中心。国内の木を使い、湿式で呼吸する家を提案
- 施主からの口コミで依頼がくる
- 最近は新築よりリフォームが多い



顧客別に、いつだれがどんな作業をしたか、また、顧客との会話の中からポイントを記録



家づくりは
お客様から様々な
情報を伺うこと
から始まる

先本民生社長



課題、困りごとなど

- 顧客の状況を細かくヒヤリングして家を提案する
- 10年、20年後の相談やリフォーム対応を視野にいれ、コンタクト情報も細かく記録していたが、約20年前に入れたパソコンシステムのサポート切れが迫っていた
- 事業承継を予定しており、蓄積してきたデータを守りたい
- 原価管理をしっかり行い、施工中の利益状況を確認したい



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 五日市商工会の会報で、IT導入補助金があることを知る。2018年3月に商工会を訪問し、話を聞く
- 補助金の内容が明確になり、商工会が以前から連携している専門家（ITコーディネータ）を交えて現状を話し、金額や諸条件を加味してソフトウェア選びを進める
- IT導入補助金を申請し、10月からシステム導入へ

ITツールの特徴

- 大事なデータを守るため、バックアップが容易にできるクラウド型に
- メインのITツールは顧客管理システムとした
- 施工原価管理についてはオーバースペックのものが多かったため、従来のExcelを作りこみ、顧客管理システムからリンクする形に
- 地元のITベンダーであるため、導入時の支援が受けやすく、いざという時も安心である
- これまで貯めてきたデータもすべて移行できた（ITベンダーが特別な移行用のプログラムを作った）



現在の効果

- 問い合わせや作業履歴などデータがすべて一元化され、必要な顧客情報をすぐに確認出来るようになった
- 顧客管理に要する時間は、従来比5分の1に削減
- 訪問時に、以前聞いた話をふまえて会話をすると驚かれ、信頼がさらに増す
- 大事な情報の社内共有が実現し、事業継承への不安がなくなった

No.13

株式会社 一寸房

基幹業務データが連携し、 原価計算が大幅にスピードアップ

建設（設計）
設計事務所

ACELINK NX-CE 会計
どっと原価NEO他

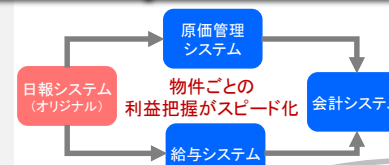
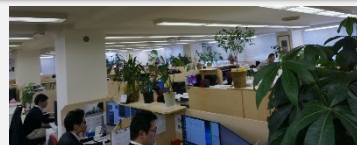
Profile

北海道札幌市中央区北 2 条西 2 丁目 41 番地

設立：2005年

従業員数：140名

- ニーズを見極め設計関連の対応領域を広げてきた。大手ゼネコンや住宅メーカーを顧客とする。意匠設計と構造設計など、複数の技術を持つことでシナジー効果があり、一気通貫のサービスを提供できるのが特徴
- CGやVR、最近では3D測量による図面化などにもチャレンジする
- 経営においてはスピードを重視し、パソコンは2年強で買い替え、作業環境を整えるなど、積極的に設備投資を行っている
- 時間内にこなせる仕事量を増やすことを重視。オリジナルの日報システムを持ち、10分単位で記録をつけている



管理部
当野あゆみ氏



代表取締役 上山哲正氏

IT投資の本質は、
スピードや効率にお金をかける
会社の姿勢を見せること



課題、困りごとなど

- 物件ごとの原価（担当者が投下した時間を含む）を把握し、利益を素早く把握したい
- 日報、売上管理、会計のシステムが分かれており、原価計算を行うために、それぞれのシステムからデータを取り出して加工し表計算ソフトで計算していた。システム間でデータをつなげ、短時間で集計できる方法はないか
- 事業拡大で社員数が大きく増えているが、皆に社風を理解し原価意識を持ってほしいと考えている



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 原価管理のスピード化を進めるにあたり、2018年に管理部門に入社した担当者当野あゆみ氏が、以前利用したことがあるミログ情報サービスに問い合わせを行った
- 日報データを原価計算、会計へつなげたいとの要望に対し、パッケージソフトの組み合わせとカスタマイズで対応できるとの提案があり、導入を決定
- IT導入補助金が適用されるとの情報提供を受け、申請した

ITツールの特徴

- 「ACELINK NX-CE」は、会計・販売・給与・税務など、基幹業務用の中小企業向けパッケージソフト
- 要望である原価管理の部分は、「どっと原価NEO」を用いた。会計、減価償却、給与ソフトも活用し、それぞれデータ連携
- 一寸房が独自に構築した日報システムを、原価管理ソフトと給与ソフトに簡単な操作でデータ連携できるようカスタマイズ
- 不明点を問い合わせた際の営業担当の対応は早く、カスタマーセンターも充実していたとのこと



現在の効果

- 日報のデータを簡単に原価管理システムに連携でき、処理業務がシンプルに。操作時間が大幅に削減され、体感で約30%のコスト削減
- 受注した物件ごとの月次利益集計に要する期間が、1週間以上短縮された社員は以前より早いタイミングで月次結果を見ることができ、「社員数が増えても原価意識を高めていきたい」との考えに応えられる仕組みとなった（時間が経つと過去のものとなるが、すぐにわかれば振り返り次の改善につなげやすい）

No.14

大工仕事を終えた夕暮れから始まる見積作業 積算ツールで大幅に時間を短縮!

株式会社 運乗建築

建設
住宅建築

積算業務支援
せきさん係長

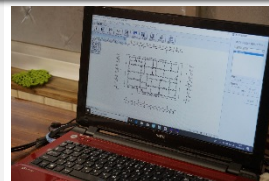
Profile

宮崎県延岡市北浦町古江2106-1

設立：2017年（創業は1992年）

大工：4名

- 木造注文住宅分野で新築住宅や住宅リフォームを手掛ける。設計から材料の加工、施工/建築まですべてを担う
- 顧客が理想とする家を提供すべく、何度も打ち合わせを重ねて建てる（途中の変更にも柔軟に対応）
- 長く安心して暮らせるよう主要構造部になる柱は通常より大きく丈夫な木を使用している
- 営業はしていないが、口コミにより発注がコンスタントにある



図面をおこなした状態。
ここから材料を自動抽出し、価格を表示する

解決方法が見つかった！
これからも地域の方々
満足する仕事をしていきたい



代表取締役 運乗信博氏



課題、困りごとなど

- 注文住宅であるため、個々に積算→見積を行う。高すぎず、しかし赤字にならないよう正確な見積が必要である
- 事務作業は社長一人で行うため、17時に現場の仕事が終えてから取りかかる。毎晩遅くなり忙しいため、何か方法はないかと考えていた
- 見積するには、構造図を描き、土台、基礎など完成図では見えない部分も合わせて、建築に必要な材料（梁、コンセントなど）を抽出し、材料費の見積を取り、積算していく。1週間は要する手のかかる作業である



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 夜間に行っている見積作業が増え困っていたとき、ポストに「せきさん係長」の案内チラシが入っており、IT導入補助金が適用されることもわかった
- 問い合わせをしたところ、宮崎地区の営業担当がすぐに訪問。説明を聞きデモを見た
- 実際に「せきさん係長」で算出してみた積算数値が、予想ラインに近いことが確認でき、導入を決意した

ITツールの特徴

- 建築提案用の間取図やパースから図面を自動で起こし、土台などパースからは見えない部分も含めて建築に必要な材料を自動抽出する
- 材料一つひとつに単価表（全国平均）が付随している。これを確認し、修正があれば加えるだけで積算ができる
- ゼネコンが使用していたソフトを元に、積算に特化してパッケージ化したITツールである
- CADソフトなど、他のソフトと連携が可能
- 使用方法など、問い合わせにはしっかりと対応している



現在の効果

- CADデータから自動的に図面を起こせ、作業時間が短縮
- 積算に必要な材料が自動抽出され標準単価が表示されるので、チェックして修正が必要な箇所を直すだけの作業に。作業工数が大幅減
- すべての機能を使いこなせば、見積に要する時間を1週間から1日に短縮できる見込み

No.15

カルテ情報とつながる予約システム IT化でさらに働きやすく

医療法人孝穂会 はぎわら歯科医院

医療
歯科医院

歯科用予約管理
予約Premium

Profile

群馬県高崎市金古町2143-4

設立：2005年

従業員数：30名

- 痛くなってから歯を抜く治療より、虫歯にならない・歯周病などの進行を抑えてできるだけ維持することこそ大切、との考えで診療にあたっている。原則予約制
- 1人で開業したが、治療方針を理解する患者に支持され地域に浸透。スタッフも増やしてきた
- 院長以外、歯科医師・スタッフは全員女性。生活形態に応じて多様な働き方をしている



再診者に予約システムを紹介する案内紙

受付での
システム活用



国の方針にも
沿いながら、ITに
できるところは任せて
いきます

理事長 院長 萩原直孝氏



課題、困りごとなど

- スタッフ数が増え、多様なシフトで勤務しているため、急な交代があっても業務の流れがわかるようにしたい
- 予約業務やレセプトなどでヒューマンエラーが減るよう、ITが使えるところは活用したいと考えていた
- レセプト用のITツールはすでに導入しており、予約管理のシステムを数年前から探していた。しかし既存システムとの連携への配慮が必要であり、一度入れると変更しにくいという様子を見ていた



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 予約業務を支援するITツールを探していたところ、使用中のレセプトシステムを提供するノーザ社から、既存システムと連携できる予約システムが提供されることとなった
- 内容がマッチしており、IT導入補助金の対象になると知り、申請
- 翌月、電子カルテシステムも導入

ITツールの特徴

- 電子カルテシステム、医療情報システムのオプションとして提供される予約管理システム
- カルテの記載事項と連動し、次回来院は何日後以降が良いか、次の治療は何かなど、内容を加味して予約可能日時を調整できる
- 患者は次回予約および変更をWebから行うことができる（初診者にもネット予約を提供できるが、現在は行っていない）
- CTI（電話がかかると番号から顧客情報を呼び出す）も使える



現在の効果

- 電子化で手書きの予約表が不要に。その都度、カルテを探して日程調整をする手間もなくなり、予約ミスを防ぎ、業務を効率化できた
- 患者がネットから次回予約や予約変更を行えるようになり、電話対応業務が削減された
- 予約状況一覧を見て、空いている時間帯に積極的に予約を入れるようになり、均一化が図れた。結果、終業時間が守れて、以前より早く帰宅できるようになった

No.16

拡大する宅配クリーニング分野を、 新システムで安定運営

株式会社 フジヤクリーニング

生活・衛生
クリーニング業

訪問型クリーニング業支援システム
LANDPIA8 外交

Profile

滋賀県大津市月輪1-13-12

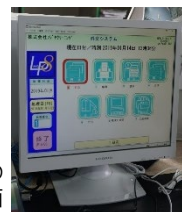
設立：2011年（創業からは約60年）

従業員数：35名（店舗は京都を中心に35店舗）

- 人口が多い京都市と隣接し、ドライクリーニングの工場を稼働しやすい大津市の立地を活かし、京都を中心に店舗を展開
- 地域の高齢化に合わせ、宅配クリーニング（自社で配達）を拡大、レンタルドレスや法衣など独自分野も
- しみ抜きや仕上げなど、技術力で差別化し、リピーターを増やす



ハンディターミナル



パソコン側の
入口画面



止められない
業務システム。
不安材料が
払拭できた

代表取締役 田所勝利氏



課題、困りごとなど

- 個人のクリーニング利用は減少しているが、高齢化とクリーニング店の減少により、宅配クリーニングの需要が高まっている。現在4名の担当がいる
- 個人向け宅配は、都度払いと20日めの請求書発行があり、集計作業が発生する
- 訪問時の預かり書発行は、複写伝票による手書き時代を経て、クリーニング専用のハンディターミナルシステムを利用中。しかし、ITベンダーの事業縮小により、関西支店が閉鎖。端末が故障した際の緊急対応に不安があり、新システムへの入れ替えを模索



IT活用による改革

導入のきっかけ

- クリーニング業界の展示会で、経営者自らデモを見て、「LANDPIA」へのリプレイスを内定。しかし現場は旧端末に慣れているため、時機を待つ
- IT導入補助金の実施もあり、まず、端末1台から置き換えを実行することに

ITツールの特徴

- 訪問型のクリーニング受付に特化したパッケージソフト
- ハンディターミナルでは訪問ルート順位に顧客を呼び出し、顧客ごとに注文頻度の高い品が（例ワイシャツ、ジャケット）優先表示される。預かり品控えはモバイルプリンターから出力
- 帰社後、ハンディターミナルのデータを赤外線ですべてパソコンに登録
- サポートはパソコンへのリモートアクセスによる対応。万が一のハンディターミナルの故障時は大阪から代替機が届く



現在の効果

- 万が一の時に業務が止まってしまう不安を解消
- 請求書発行等の業務が効率化
- 顧客ごとの傾向や売上等のデータを手間なく把握できるようになった
- まず一人が1台目を使いこなし、順次置き換えていきたい

No.17

iPadで予約から顧客カルテ会計まで サービス強化でリピータ増へ

株式会社 アームスリレーション

生活・衛生
美容院

美容院向け統合サービス
「Salon Answer」

Profile

岡山県岡山市北区下中野344-101

設立：2009年

従業員数：7名

- 美容院は1店舗
- 心地よい空間づくりと、髪を傷めないカラーリング技術などで評判
- 評判が口コミで広がり、リピータが多い



お客様はより便利に、
スタッフは業務がしやすくなりました。
使ってみての意見も
反映してもらっています

店長 原友彦氏



課題、困りごとなど

- 口コミで広がるサロンを目指しており、技術面はもちろんのこと、顧客サービスには力を入れている
- 予約は電話で受けて一度紙に記載してからシステム登録。ダブって受けてしまうこともあった
- レジが一つなので、同時に終了すると顧客を待たせてしまうこともあった



IT活用による改革

導入のきっかけ

- IT導入補助金が適用できるということで美容院向けシステムを提供しているITベンダーから提案があった
- 内容を聞くと、スマホ時代に即した顧客対応ができ、導入後の効果がイメージできた
- 予約やレジの課題が解決できると、導入を決意

ITツールの特徴

- 美容院の業務に特化しており、各業務プロセスに1つのサービスに対応可能（予約受付、顧客カルテ、会計等）
- iPadで使えるクラウドサービスであるため、サロン内（顧客の近く）で情報を活用できる
- 顧客は、アプリから予約可能に
- ITベンダーは利用者の意見を反映し改良しており、サポートが充実



現在の効果

- 一つのシステムに情報が統合された。iPadを3台入れたので、どこでも活用でき業務効率がアップ。顧客カルテの参照がしやすくサービス力も向上
- 会計が重なっても手元のiPadで対応可能となり、顧客を待たせることがなくなった
- 予約は紙の予約表を廃止。iPad画面からどこでも最新情報を見て予約を受けられるので、ダブリなどミス回避。効率もアップした
- アプリを通じたネット予約が2倍に

No.18

古川農園

米作りの肝である水管理を、IoTを使ってセンシング&自動化

農業
米作農家IoT自動水門
paditch gate 02

Profile

静岡県袋井市富里138

耕作面積：約25ha

- Uターンで、実家の農業を継承。袋井市近隣では米作り農家は4軒。近隣は果物栽培も多い
- 地域の高齢化で近隣農家からの作業委託が増加し耕作面積が拡大。飛び地も多くなってきた
- 本件のほか、ドローンによる防除も計画中

paditchを設置した
用水路パイプラインが敷かれた
場所に設置している
水田センサーと給水弁*1削減した水管理時間を
ほかの仕事にあてて
いけるめどが立ちました

古川伸一郎氏



課題、困りごとなど

- 耕作面積の増加・飛び地の増加により、農作業の量が年々増している。適正規模を上回るレベルになりつつある
- 身体的負荷も考え、ITを活用した省力化を模索
- 米作の肝である水管理は、栽培暦に従い成育段階に応じた調整が必要。田んぼが散在していると、状況把握や水門の開け閉めに多くの時間がとられる。また、区画が広い場合、風の影響などで、同じ区画内でも場所により水の状態が異なることがある



IT活用による改革

導入のきっかけ

- ITを活用した農業について、情報収集を行っていた
- 2年前、静岡県の農地局から、農林水産省の事業における「水田水管理ICT活用コンソーシアム」プロジェクトへ参加の打診を受けた。IoTを使った水管理システムを見学。取得できるデータの精度を確認し感触を得て、トライアルを決定

ITツールの特徴

- 「paditch」は、「水田水管理ICT活用コンソーシアム」の活動から、富山県の笑農和（えのわ）が開発したIoTを用いた水門開閉システム
- 手元のスマートフォンやパソコンから水位水温を把握し、用水路の水門を開閉操作できる
- 装置は乾電池により稼働する



現在の効果

- パイプラインが通っている田んぼには、水田センサーおよび給水弁を設置。水温や水量をその場にいなくてもタブレット等から把握でき、給水弁の開け閉めも遠隔操作可能となった
- パイプラインがきていない用水路の地域は、水門を開けて水を流す必要がある。こうした場所に現在3か所、「paditch」を設置。遠隔から水門の開け閉めが可能となり、現地を往復する時間が削減された
- 実証実験の目標である「管理の時間1/2削減」を実現できる感触

No.19 保護者との連絡帳をスマホアプリで 利便性に加え成長記録にも

合同会社イネイト保育会 あすか保育園

教育・学習
保育園（小規模）保育園業務支援
「Codmon（コドモン）」

Profile

京都府京都市伏見区京町南八丁目101-1

認可小規模保育事業所（定員12名）

設立：2017年

保育士：8名

- ①子どもは自分の力で「育つ」、②子どもの育ちはぜんぶが「正解」、③子どもと一緒に「大人も育つ」を理念に、「イネイト（潜在能力）」を引き出す保育を実践。給食の食材は可能な限り安全なものを活用
- 駅から近く、利便性の高い立地。現在満員
- 今後、少子化で保育園も淘汰の時期を迎える。「あすかに入れたい」と選んでもらえる保育園を目指している

午睡のチェック記録例。
5分前の状態が自動表示され、入力をアシスト保護者からの
連絡用アプリ代表 小畑良明氏（右）
園長 清水友浩氏（中央）
事務局長 東佐織氏（左）保育事業の
IT活用は創成期
アナログとのバランスを
見ながら使いこなしたい

課題、困りごとなど

- 理念先行で保育事業を立ち上げ開園準備を進めていたが、運営方法・費用面での工夫が必要と考えていた
- 保護者との連絡ノート、登園降園記録、午睡チェックなど、多くの紙の書類が必要な業界の「常識」があるが、ITを活用して効率化し、子どもと接する時間を増やせる保育園にしたい
- 保育士の働きやすさを向上させたい



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 保育園の運営管理の効率化を考えていたところ、知り合いからITツール「コドモン」を紹介された
- 説明を聞き、管理のしやすさや効率化を予測できた。さらにIT導入補助金が活用できるとのことで導入を決意
- 保育士はタブレットやスマートフォンから簡単な操作で利用できるため、事務所を持たない園内でも使いやすい

ITツールの特徴

- 保育サービス（保護者との連絡、日誌作成、健康記録など）、事務処理（登園降園打刻、保育料の計算など）をサポートするシステム
- 園児ごとのマイページを作成し、スマートフォンのアプリから保護者とのコミュニケーションができる（遅刻・欠席連絡、お知らせ、登園降園記録、写真の購入など）
- ITベンダーは、利用しての感想や要望を歓迎し、改良を加えている。あすか保育園では積極的にフィードバックしている

保育業界ではまだIT活用への抵抗感が高いため、あすか保育園では、登園降園打刻から順番に利用機能を増やしていった。冊子型だった連絡帳をアプリ化するにあたっては、先に保護者から歓迎の声があがり、推進しやすくなったとのこと



現在の効果

- 園児の登園・降園時間をタブレットで打刻し、正確なデータを自動記録できるようになった（延長保育の記録にもなる）
- 保護者との連絡・情報共有をアプリ（ネット上）で行え、迅速な連絡、ペーパーレスによる効率化、給食の写真など豊かな情報共有が実現した
- クラウドサービスであるため、出退勤状況やデータの確認・整理は神戸の事務所でも行える
- 蓄積されたデータを整理し卒園時に成長記録を渡すなど、付加価値提供が見込める

No.20

合同会社 石垣焼窯元

本格的な海外展開へ、
販売管理のシステムから足元を固める製造・小売
陶器の製造・販売統合型経営支援システム
結(ゆい) POSレジ(販売管理)

Profile

沖縄県石垣市名蔵1356-71

設立：2007年(創業は1999年)

従業員数：5名

- 石垣焼はガラスと油滴天目が施され、沖縄の海の色であるブルーを表現した焼物。代表社員・金子晴彦氏の父・金子恭雨氏が天目茶碗を奄美列島の観光財産にすべく立ち上げた「よろん焼」をルーツとする
- 英国の大英博物館に抹茶茶わんが常設展示されており、海外からの注目が高まる
- 自社店舗にて販売および体験教室の実施、委託販売先14か所

POSレジおよび
自動釣銭機入庫数に応じて、
簡単にプリントできる
値札バーコードシールの例

増加するお客様に
同じ人数で対応できるよう、
ITにお願いしたいことは
たくさんあります！

担当の工藤晴美氏(写真右)
お二人が身に付けているアクセサリは人気商品

課題、困りごとなど

- 1品モノから定番品まで200種類以上の商品を扱っている。自社店舗と販売委託先があり、正確な販売管理・在庫管理が課題になっていた
- 店舗の販売データは表計算ソフトでマクロを組んで管理していたが、慣れないスタッフによる操作ミスも起きていた
- 自社店舗では、団体旅行などでレジに顧客が集中することもある
- アート作品の海外展開を予定しており、通常業務の効率化が不可欠



IT活用による改革

導入のきっかけ

- OA関連のメンテナンス・サポートを依頼している地元の会社に課題意識を伝えていたところ、IT導入補助金が適用できると案内を受けた
- 一般的なクラウド型POSサービスではカバーできない独自業務もあり、カスタマイズが可能な「結シリーズ」に着目する

ITツールの特徴

- 販売・購買・製造・在庫・原価などをコンポーネント化したパッケージ型統合経営支援システム。データ連携するが、必要な分野から導入できる
- 顧客の要望に応じてカスタマイズに対応。また、すぐ使える形にセッティングして納品する
- 沖縄では台風で通信障害が発生することがある一方、建物は強固なので、通信を前提にしないパッケージ型を提供(データはクラウド上で見ることが可能)
- POSシステムと同時に自動釣銭機を導入。お金を入れると合計金額から自動計算しておつりが出てくる



現在の効果

- POSレジで売上を自動集計でき、販売管理作業が効率化
- 商品に貼るバーコード付値札シールの印字が容易になった
- クーポンの有無による金額の違いなど、レジに求められる独自要件に対応でき、使い勝手が良い
- 自動釣銭機とレジの連動により、現金の計算・集計作業がゼロに
- システムを委託販売先にも展開予定

【参考】ITツールの機能(IT導入補助金事務局 登録データベースより)

ITツール	保有する機能
統合型経営支援システム 結(ゆい) POSレジ(販売管理)	財務会計、税務申告 人事、労務、給与、福利厚生、教育、法令 商談管理(提案、見積、契約) 発注・仕入・買掛・支払管理、採算計画 売上・請求・売掛・回収管理、採算管理(原価計算) 見積、在庫管理、採算管理(原価計算)、設備管理、流通管理、日程管理 在庫管理(製品、部品、材料、消耗品等)、品質管理 発注・仕入・買掛・支払管理、採算計画
タクシー業務管理システム ハイウェー for Windows	車両管理、備車管理 運行・要員管理(シフト管理、勤怠・運行計画、運転日報) 顧客管理(既存/新規、与信限度) 運賃計算、請求・売掛・回収管理、採算管理(原価計算) 顧客管理、分析、マーケティング EDI、受発注・売上・請求・売掛・回収管理
運送業向け勤怠管理 勤怠ドライバー	車両管理、備車管理 運行・要員管理(シフト管理、勤怠・運行計画、運転日報) 人事、労務、給与、福利厚生、教育、法令
訪問型クリーニング業支援システム LANDPIA8 外交	POSレジ会計、売上管理、ポイント管理、決済 顧客管理(基本情報、来店履歴、アンケート管理) 請求・売掛・回収管理・採算管理(原価計算)
美容院向け統合サービス 「Salon Answer」	予約管理(電話・ネット予約)、受付 POSレジ会計、売上管理、ポイント管理、決済 顧客管理(基本情報、来店履歴、アンケート管理)
介護業務管理サービス Daisy	入居者情報管理(介護記録、事故対応、家族対応) スタッフ管理(シフト組み、勤怠)
保育園業務支援 「Codmon(コードモン)」	コミュニケーション; 顧客管理; 人事シフト; 原価管理・業務管理; コア機能以外
宿泊業務管理システム 支配人くんNEXT+売掛管理オプション	発注・仕入・買掛・支払管理(食材・酒類飲料・他) 予算統制、経営計画立案、予算原価策定 財務会計、税務申告 予約; コミュニケーション; 販売・店頭; 顧客管理; 原価管理・業務管理

【参考】ITツールの機能(IT導入補助金事務局 登録データベースより)

ITツール	保有する機能
訪問介護業務支援 Care-wing 介護の翼	ケアプラン作成管理 入居者情報管理(介護記録、事故対応、家族対応) スタッフ管理(シフト組み、勤怠) 行政報告作成、履歴管理 ワークフロー、グループウェア、社内SNS、ビジネスチャットツール
積算業務支援 せきさん係長	提案・見積・入札・契約・商談管理、営業・問合せ管理 設計(CAD、意匠、概観、機能構造)、積算・図面管理
歯科用予約管理 予約Premium	予約管理(電話・ネット予約)、受付 患者情報管理(症状、処置、処方、経過、カルテ記録、提供文書作成、薬歴 分析機能、自動化・効率化ツール
ACELINK NX-CE 会計 どっと原価NEO他	予算統制、経営計画立案、予算原価策定 財務会計、税務申告
	人事、労務、給与、福利厚生、教育、法令
	財務会計、税務申告 人事、労務、給与、福利厚生、教育、法令
	発注・仕入・買掛・支払管理、採算計画 予算統制、経営計画立案、予算原価策定 財務会計、税務申告
勤怠管理 奉行 勤怠管理クラウド	人事、労務、給与、福利厚生、教育、法令 ワークフロー、グループウェア、社内SNS、ビジネスチャットツール
顧客管理、電話・データ連携 神対応(料亭版)&おもてなし電話	予約、顧客管理
	予約管理、受付 マーケティング、コミュニケーション、問合せ管理、営業活動支援 顧客管理(基本情報、来店履歴、嗜好情報、アンケート管理) ワークフロー、グループウェア、社内SNS、ビジネスチャットツール
顧客管理システム CRMiS(クラミス)	顧客管理(既存/新規・与信限度) 売上・請求・売掛・回収管理 分析機能、自動化・効率化ツール

【参考】ITツールの機能(IT導入補助金事務局 登録データベースより)

ITツール	保有する機能
ERPサービス エムウェブ9 (エムトーン社)	流通管理、納品管理 仕入先管理 発注・仕入・買掛・支払管理、採算管理(原価計算) 在庫管理(商品、商材、入庫、出庫、返品、棚卸、ロット別賞味期限管理) 顧客管理(基本情報、購買履歴等) MD支援(売れ筋分析、品揃え)、インスタマーチャンダイジング支援 スタッフ管理(シフト組み、勤怠) 財務会計、税務申告 人事、労務、給与、福利厚生、教育、法令
POSレジ、シフト管理 Airレジ	POSレジ会計、売上管理、ポイント管理、決済 顧客管理(基本情報、購買履歴等) MD支援(売れ筋分析、品揃え)、インスタマーチャンダイジング支援 予算統制、経営計画立案、予算原価策定
飲食向けオーダー～会計 UレジFOOD(TTO)	POSレジ会計、売上管理、ポイント管理 配膳、デリバリー、納品管理 スタッフ管理(シフト組み、勤怠)