

# ～取組概要～ 【クラウドサービス導入による業務効率化】

～中小企業デジタル導入加速化補助金利用例～

企業名：合資会社 第式商会

事業内容：建築材料卸売業

所在地：島根県松江市東朝日町198-1

設立：1923年／資本金：1,000万円／従業員：6名

## ■取組の経緯（課題）

- ①既存の営業業務が個人管理で日報が無く、情報の社内共有・データ管理もされていなかったため、会社全体でのデータ蓄積がされておらず、貴重な営業情報を十分に活用できていなかった。
- ②コロナ禍で在宅ワークの必要性が生じ、在宅の業務を管理するツールが必要になった。
- ③現場より、旅費申請等の社内精算業務をスピーディにとの要望があった。(回覧系業務の効率化)

## ■実施内容

“Kintone\*”ベースにアプリを組み、ノーコードツールによる業務効率化、ペーパーレス化を行った。

\*Kintone = クラウド型業務アプリ開発プラットフォーム  
(様々な業務アプリをノンプログラミングで作成可能)

## ～システム導入の流れ～

- 第一段階：業務効率化可能な業務の洗い出し
- 第二段階：Kintoneを試験導入し、データベースの移行、必要な業務アプリを作成する
- 第三段階：従業員への試験導入を行い、実操作の中で業務アプリ内容の改善を図る
- 第四段階：Kintoneの本格導入とデータのバックアップ体制とセキュリティ強化の設備導入を行い、全ての導入が完了。

(下図：導入システム画面の一例)



## ■導入に際して...

まず会社の現状の危機感や改革の必要性を発信し、会社の問題を組織として共有した。その後、現場の核を担う若手メンバーを改革チームの中心にし、旅費の申請など効率化が分かり易い業務から1つずつ業務改善を行った。

## ■導入効果

- システム化で、社内の情報伝達が正確かつ素早くできることでの効率化や、会社の方針・業務目標の共有が容易になったことが社員の意識改革に繋がった。
- 営業担当者の営業データの可視化と共有化により各案件の進捗状況が随時把握でき、商談の成否の要因分析などにより社内営業力が向上した。
- 各種申請手続きのシステム化によって、社外でも内容の確認・決裁処理が可能となり、決裁処理業務の所要時間が大幅に減少した。

## ■今後の展望

取引先毎の商談や取引のデータ分析により、戦略的に営業計画を立てたり、また新たな営業戦略を策定するために、どの情報を更に蓄積するか検討を進めたい。