

タイトル 販売管理システム（顧客管理含む）のクラウド化

リモート
アクセス

申請事業者：株式会社宮崎中央新聞社（宮崎市）
業種：新聞業

コンサル事業者：株式会社システム開発（宮崎市）
業種：情報サービス・情報通信業



ポイント 事務所にいなくても作業がはかどる業務効率を兼ね備えた 販売管理システム（顧客管理含む）の実現！

取組の概要

導入部門：本社管理・事務・広報部門（8名） 営業所（2名）
導入業務：販売管理・顧客管理（10名体制）
目的：事務効率化及びリモートワークの実現
ツール：販売管理システム「NextNavinity(カスタマイズ)」
手法：クラウド上で必要システムの構築
規模：4時間程度/日、10名体制の業務
導入費用：4,480千円
(ソフトウェア 2,490千円：コンサル 1,990千円)

導入前

- ・システム改善 → 機能強化が難しく、高めの費用が発生。
- ・業務場所 → 事務所でのみ業務可能のため、感染リスクが生まれる。
- ・外部システムとの連携 → 業務効率化を目的とした連携が難しい。



導入後

- ・システム改善 → プログラムを刷新し、カスタマイズ性を重視。
- ・業務場所 → クラウド導入により、自宅・営業所・講演会場等での業務が可能。感染リスクを軽減。
- ・外部システムとの連携 → 請求書送付・HP連携等の将来を見据えたシステム利用が可能。

取組の背景

- ・新型コロナの感染対策として、社員同士の接触機会を抑制したい。
- ・事務所のみでなく、自宅でのテレワークや営業所および講演会場等で売上業務、顧客の確認作業等を行いたい。
- ・将来の効率化のため、カスタマイズ性のあるシステムを導入したい。



- ・クラウドシステムの導入で、事務所以外の場所からログイン可能とする。それにより、出社人数を減らし、感染リスクを減らす。
- ・古いシステムを刷新し、今後のシステム改善をしやすくする。

取組の成果

- ・事務所の人数を削減でき、感染防止を強化。
- ・3名が自宅での勤務体制を構築（本社の出社率約40%抑制）。
- ・営業所等から4名アクセス可能・講演会場にてシステムへのアクセスが可能となり、急な出社や電話での入力依頼による人件費を削減。
結果として、交通費約6万円/月、人件費40時間/月を削減。
- ・クラウド導入により、ハード機器障害切り分け等の不安がなくなった。
- ・システムの刷新により、システム連動・データ出力が容易になった。
- ・システム改修がしやすくなり、更に業務効率化を進めるため、コンサル事業者と今後も話し合っていく。