

令和2年度宮崎県  
中小企業 I C T 技術導入支援事業事例集

一般社団法人  
宮崎県情報産業協会



## はじめに

(一社)宮崎県情報産業協会(以下、「MISA」)では、新型コロナウイルス感染症の影響下、県内企業が継続して経済活動を実施する体制を構築するという課題に対して、県の支援を受け、県内中小企業のICT導入の取組を支援するとともに、その導入手法や効果などの周知に取り組んでいるところです。

本事例集は、ICTを活用した感染症対策の促進を目的に、MISAが県内中小企業に支援を行った事例を紹介しております。

ICT活用の促進により、感染症対策はもとより、生産性の向上や教務の効率化、ICT活用への機運醸成などにつながるよう御活用いただけますと幸いです。

一般社団法人 宮崎県情報産業協会  
会長 川崎 友裕



# 目次



企業名	事業名称	項
有限会社大清	リモートアクセスシステム導入における在宅業務の取組	P 5
株式会社はざま牧場	社内稟議書類等の業務改善への取組	P 6
ヤマエ食品販売株式会社	リモートワークによる日常業務効率化の取組	P 7
矢野産業株式会社	ホームページにリニューアルに伴う取組	P 8
株式会社SHINGAKI	スマホ・iPhoneアプリから受注・受注管理CMS	P 9
株式会社合格不動産	紙媒体のデータ化におけるテレワークへの取組	P10
三浦商事株式会社	仕入業務における伝票入力省力化の取組	P11
株式会社志多組	重複作業改善・リモート会議の取組	P12
株式会社FOR	小規模事業者のECサイト導入を推進	P13
株式会社日高本店	非対面型ビジネスへの転換に向けたECサイト構築事業	P14
有限会社音楽工房トニカ	リモート営業支援システム構築でテレワーク実現の取組	P15
宮崎トヨタ自動車株式会社	請求書受領における電子化の取組	P16
トヨタカローラ宮崎株式会社	請求書受領における電子化の取組	P17
ネットトヨタ宮崎株式会社	請求書受領における電子化の取組	P18
ネットトヨタヒムカ株式会社	請求書受領における電子化の取組	P19
有限会社サングロウ	VR SNSにおける児童・生徒の交流支援取組	P20
宮田歯科クリニック	リモートワークによる日常業務効率化の取組	P21
株式会社宮崎中央新聞社	販売管理システム（顧客管理含む）のクラウド化	P22
株式会社宮崎デンソー	サービス事業部における書類作成効率アップの取組	P23
株式会社西村楽器	コロナ禍におけるオンライン化の取組	P24

# 目次



企業名	事業名称	項
株式会社種子田フルーツ	通販事業における自動化省力化への取組	P25
株式会社ANGE	コロナ禍における通販サイト運用の取組	P26
共立冷熱株式会社	サービス保守事業部におけるリモートワークへの取組	P27
株式会社ふれあいケアセンター	経理部門における給与計算自動化の取組	P28
株式会社屋台骨	首都圏における販路開拓の取組	P29
株式会社Milk Lab.	非対面型ビジネスへの転換に向けたECサイト構築事業	P30
株式会社ハピネス	事務作業部門におけるリモートワークへの取組	P31
株式会社みしん市場	管理部門における事務効率化・リモートワークの取組	P32
株式会社VI-HAPPY	飲食店におけるネット販売・集客システムへの取組	P33
ミツワハガネ株式会社	工場内におけるwifi環境構築の取組	P34
有限会社エフピーエム	新たなビジネスモデル構築のための取組	P35
株式会社MFE HIMUKA	空調機器自動管理におけるコロナ感染症対策の取組	P36
株式会社ビーフ倉庫	首都圏における販路開拓の取組	P37
みやさん食品株式会社	テレワークにおける勤務管理の自動化及び紙媒体電子化の取組	P38
あみ歯科医院	歯科システムにおける業務効率化・リモートワークの取組	P39
佐野歯科	歯科診療における業務分散化の取組	P40
アイコムティ株式会社	営業活動における顧客情報活用とLINEの活用の取組	P41
株式会社エビス商事	営農指導部門における業務改善への取組	P42
エビスブローラーセンター株式会社	受注生産計画における生産指示自動化への取組	P43
K・Pクリエイションズ株式会社	オンラインにおけるプロモーションシステム導入の取組	P44

# タイトル リモートアクセスシステム導入における在宅業務の取組

リモート  
アクセス

申請事業者：有限会社大清（日南市）  
業 種：旅行業

コンサル事業者：スパークジャパン株式会社（宮崎市）  
業 種：情報サービス業

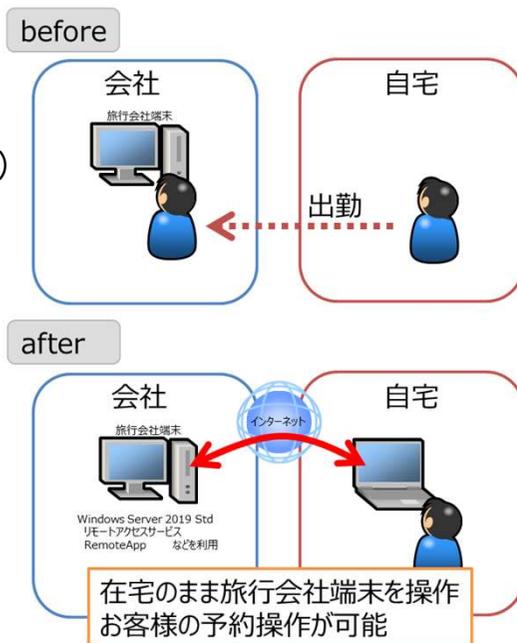


## ポイント リモートアクセスシステムの導入による在宅勤務の実現！

### 取組の概要

現在、業務を遂行するにあたり、提携旅行会社の端末を操作することが必要であり、在宅勤務を行うにあたりこの端末操作がネックとなり出勤が必要です。そこで、リモートからこの端末にアクセスできる環境を整備し、在宅での業務遂行環境の構築を行う。

- 【目的】  
出勤率の抑制
- 【ツール】  
リモートデスクトップ(Windows)
- 【手法】  
リモートアクセス環境構築
- 【規模】  
旅行事業部 職員3名  
月商 約350万円
- 【導入費用】  
807千円(税抜)  
・コンサル：80千円  
・機器構築：727千円



### 取組の背景

- ・抱えていた問題点  
コロナ過の状況において、不要な出勤は避けたいところだが、当社のシステムにおいては、外部接続が不可となっており、会社に出勤して作業を行う必要がある。
- ・解決に向けた課題設定等  
自宅からのリモートアクセスが可能となることで、不要な出勤を避けることが可能となり、従業員が安心して働ける環境構築が可能となる。  
また、在宅での勤務が可能となれば、LINEやZoom等を利用したお客様とも非接触での旅行商品の販売へ繋げることも期待する。

### 取組の成果

取組の効果について定量及び定性で記載

- ・社外から提携旅行会社の端末を操作することができる
- ・全スタッフが在宅にて業務を遂行する環境を構築（在宅勤務可能率100%）今後、不要不急の外出自粛命令が発令された場合、全員在宅での勤務が可能。
- ・副産物として1つの端末に対し複数人でのアクセスが可能となり、待ち時間の短縮のつながった。
- ・非接触型の販売が可能となった

# タイトル 社内稟議書類等の業務改善への取組

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社はざま牧場（都城市）  
業 種：養豚事業／食肉・野菜・肥料販売

コンサル事業者：株式会社デンサン（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



## ポイント 稟議申請書類のクラウドシステム化によるテレワーク体制を構築！

### 取組の概要

導入部門：全社（114名体制）  
導入業務：社内起案書類に関する業務  
目的：ペーパーレス化、テレワーク体制構築、文書電子化によるコロナ対策  
ツール：Bloft「稟議ワークフロー」  
手法：稟議を主とした社内起案文書関連の一元化・ペーパーレス化  
規模：200件/年  
導入費用：800千円(ソフトウェア購入・開発費 720千円：コンサル 80千円)

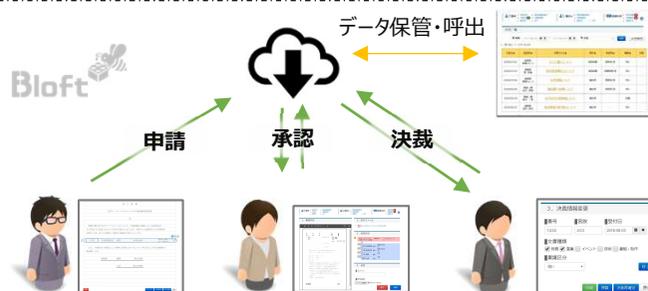
#### 【導入前】

全て紙で回す運用であるため、会社への出勤が必須であり、コロナ感染対策が難しい状況である



#### 【導入後】

文書作成の簡素化、進行状況のリアルな確認がPCやスマホ等で容易に行え、自宅からの作業が可能となるためコロナ感染対策が可能となる



### 取組の背景

- ・農場含む各課から稟議書などの申請書類が紙媒体で申請する運用となっており、人の往来や移動などに対し対策が出来ていない。
- ・起案文書の作成や承認・決裁等の状況把握に要する時間が多分にある。

- ・社内起案書類のデジタル化推進
- ・クラウド環境での構築による、リモート対応
- ・文書作成における時短、リアルタイムな進捗状況の確認

### 取組の成果

- ・19農場(84人)全ての申請に関する移動が不要となり、自宅からでも、起案や承認が可能となった。(コロナ感染症対策が可能)
- ・クラウドシステム化により検印や承認に関する作業をWEBで行える事となり、移動制限下でも業務に滞りない環境が構築できた。
- ・起案から承認、決裁までが人を介さずとも可能な環境となったため、接触機会の削減にも繋げる事が出来た。
- ・副産物として、紙脱却によるペーパーレス化、承認依頼回覧時のアラートによる促進としても利用。

# タイトル リモートワークによる日常業務効率化の取組

リモート  
アクセス

申請事業者：ヤマエ食品販売株式会社（都城市）  
業 種：小売業

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 クラウド型販売管理システムで日常業務の効率化！ リモートワーク・テレワーク導入による働き方改革の実現！

### 取組の概要

導入部門：全社  
導入業務：売上管理・仕入管理・出荷管理・在庫管理  
目的：リモートワークの導入により業務効率化とテレワークの実現  
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：事務職 8時間程度利用/日・・・①  
現場職 4時間程度利用/日・・・②  
営業職 3時間程度利用/日・・・③  
導入費用：2,000千円（ソフトウェア 1,800千円：コンサル 200千円）

#### 導入前

- ・売上データ、在庫データなど → それぞれのシステムにて管理：①②
- ・在庫数の確認 → 電話等で事務職に確認：②③
- ・営業職の売上データ → 帰社後にシステムに登録：③
- ・事務作業は事務所でのみ → リモートワーク実現なし。

#### 導入後

- ・売上、仕入、在庫データ → クラウド上で一元管理により連動（2時間/日分が削減）
- ・在庫数の確認など → 各営業がクラウド上で確認可能（1時間/日分が削減）
- ・売上データの入力 → 各営業が注文時に現地にて登録（2時間/日分が削減）
- ・システムのクラウド化 → リモートワークの実現。

### 取組の背景

- ・新型コロナウイルスの影響もありテレワークの普及を行いたい
- ・日々の受注入力などの事務作業は事務所に戻ってからの作業になる
- ・データは各システムで管理しているので一元管理したい



- ・クラウド型システムの導入によりテレワークを行い感染リスクの低減
- ・クラウド型システムのためリアルタイムな情報の共有が可能となる
- ・全データを一元化することにより業務効率が良い

### 取組の成果

- ・クラウドのため営業が現地にて在庫確認等行えるため迅速な対応が可能となった。（事務職・現場職10名程度の1時間/日の削減）
- ・各営業が帰社後に行ってきた事務作業が現地にて対応可能となりテレワークの導入に繋がった。  
（帰社後の事務作業の2時間/日 削減成功）  
（営業職の15名程度の出社率60%以下へ抑制）
- ・クラウドでの一元管理のため事務処理の簡素化に繋がった。  
→今後、新担当などへの引継ぎ等が容易になると思われる。  
（事務職6名 2時間/日程度の削減）
- ・今後、全社へのICT導入の検討ができるようになった。
- ・社内の人数を減らすことでコロナウイルス感染リスクの軽減

# タイトル ホームページにリニューアルに伴う取組

その他

申請事業者：矢野産業株式会社（国富町）  
業 種：砕石業

コンサル事業者：リコージャパン株式会社（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



## ポイント オンラインコミュニケーションツール活用による非対面による面談を実現！

### 取組の概要

導入部門：総務課・業務課  
導入業務：ホームページ管理業務他  
目的：オンライン面談ツールの活用  
ホームページリニューアル（セキュリティー含む）  
ツール：おりこうオンライン・おりこうブログAI  
導入費用：1,500千円（コンサル 400千円・ソフトウェア 1,100千円）



### 取組の背景

- ・新型コロナウイルスの対策として対面による面談を抑制したい（社内・社外）
  - ・現在のホームページは現在の規格にあっておらずスマートフォンでの閲覧は小さく見にくい
  - ・ホームページのセキュリティーを強化したい
  - ・ホームページの修正に時間がかかる（ソフトが難しい）
- ↓
- ・オンライン面談ツールを利用した非対面による打ち合わせによるコロナ感染症対策
  - ・ホームページリニューアルに加えスマートフォンでも見やすくする
  - ・WebサーバーをSSL（暗号化通信）対応にすることによるセキュリティーの強化を図る
  - ・ホームページの修正を手軽に行いたい

### 取組の成果

- ・コロナ禍において予想される訪問制限等に対して、本取組みを実施することにより、リモート対応構築が図れた。結果として、約20回／月 程度の訪問等を減少することが可能となった。（取引先との面談・雇用面談対応・社内会議等）
- ・コロナ禍以前は、約5回／月 程度の頻度で当社営業所（日向、田野、日南）から本社への訪問面談を行っていたが、リモート導入により、オンライン形式で会議等を実施できる体制が整った。（今後は、非対面会議、ミーティングに利用していく）
- ・「おりこうブログAI」導入により当社へのホームページアクセス内容を分析できるようになったため、今後の当社紹介の方向性等へ活用していくことで考えている。
- ・WEBサーバをSSL化（暗証化通信）対応にしたことで、セキュリティー強化が図れた。（個人情報等を暗号化<例>住所、年齢、メールアドレス等）

# タイトル スマホ・iPhoneアプリから受注・受注管理CMS

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社SHINGAKI（宮崎市）  
業 種：精肉の小売・卸売・製造

コンサル事業者：株式会社デンサン（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業

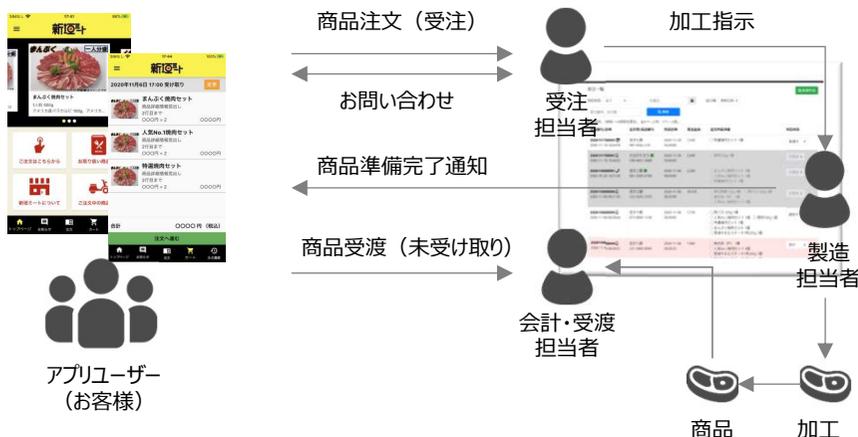


**ポイント アプリ経由でオンライン受注、お客様の商品受渡時間の短縮を実現！**

## 取組の概要

導入部門：販売部販売課  
導入業務：店舗運営管理、受注製造部門  
目的：お客様の待ち時間の短縮、受注情報の一元管理  
ツール：アプリ／管理ツール「C-apps」  
手法：アプリによる商品注文（受注）  
アプリ／タブレットで動作するCMSによる受注データの管理  
規模：主に宮崎市にお住まいの方／店舗近隣住民へのアプリ展開  
導入費用：2,000千円（開発・他 1,700千円 コンサル 300千円）

【概要イメージ】



## 取組の背景

- アプリユーザー)
- ・お客様が店舗に来店し注文後、お肉の加工、引き渡しとなる為、注文待ち、商品受け取り待ちが発生していた。
- 店舗責任者)
- ・電話や店頭で受け付けた事前の予約を紙や表計算ソフトで管理していたが、製造指示やお客様やり取りを一元的に管理できていなかった。
- ▼
- ・アプリによるオンライン受注
  - ・アプリの簡易チャット機能によるオンラインお問い合わせ対応
  - ・受注データと問い合わせと生産指示と進捗管理など一元的な管理

## 取組の成果

アプリ公開：2021年1月20日 ※DL数500～1,000件を想定  
提供時間（待ち時間）：導入前10分→アプリ導入後3分。  
注文数：アプリ経由：12件(20%)、電話・店頭48件（80%）  
副次効果：アプリで簡単に注文、商品受け取り通知による満足度向上、正確な受注、電話対応の工数削減、お客様との連絡のオンライン化／エビデンス強化、一元管理による管理業務／製造指示の効率化  
備考：年間通じて8月や12月が惣菜・お肉・焼き台の予約が多い時期。12月惣菜で300品以上、8月焼き台で40台以上。  
アプリDL数に応じて、効果が高まっていくと想定している。

# タイトル 紙媒体のデータ化におけるテレワークへの取組

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社合格不動産（宮崎市）  
業 種：不動産業

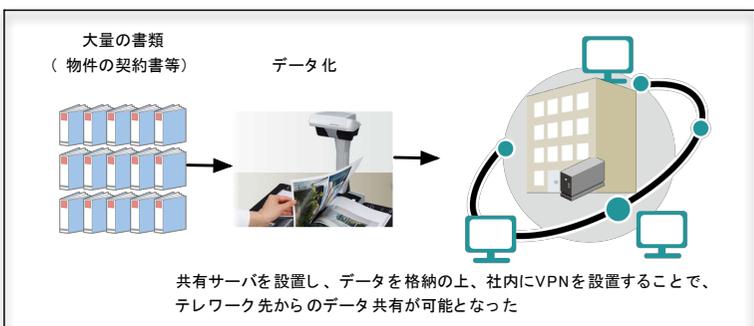
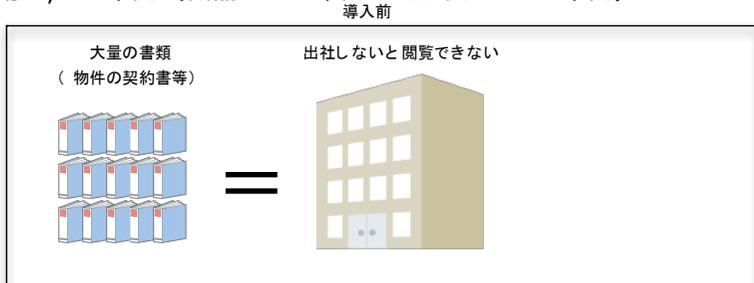
コンサル事業者：株式会社ポップミックス（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



**ポイント データ化導入により、情報伝達・顧客情報保護問題を解決！**

## 取組の概要

導入先：営業サポート部門（2名体制）  
導入業務：契約等に関わる業務（2名体制）  
目的：コロナ下での感染リスクの軽減及びテレワーク体制でのデータ共有  
ツール：文書管理ツール「DocDesk」、VPN  
手法：紙媒体をデジタル化・データ共有による外付けサーバーの設置・テレワーク体制による遠隔操作の導入。  
導入費用 1,208千円（機器：807千円 コンサル：401千円）



## 取組の背景

- ・感染リスクを軽減しながら業務を邁進したい。
- ・紙ベースでの仕事をテレワーク先からでも行えるように改善したい。
- ・テレワークによるセキュリティ対策・顧客情報保護問題。
- ・データ共有方法・データの保護（バックアップ等）の仕方。
- ・進捗の共有方法、遠隔でのコミュニケーション方法。

- 
- ・遠隔操作によるテレワークの導入
  - ・テレワークを行う際に必要な書類のデジタル化を行う。（ペーパーレス化）
  - ・セキュリティ対策を行ったうえで、外部から共有サーバーへアクセスできるようにする。
  - ・デジタル化したデータを二次利用しやすい形式で共有のサーバーに保存する。
  - ・会社間のみで共有できるコミュニケーションツールを導入。

## 取組の成果

- ・大量にあった紙媒体物のデータ化を行い、合わせて外部からのデータアクセスに対するセキュリティ対応も行ったことで、出社必須であった営業サポート部門の2名中2名・契約等に関わる業務の2名中1名が、ICT導入によりテレワークが可能な環境を構築した。
- それにより、再びコロナが拡大した時でも、3人が出社せずに自宅等から業務を継続できる体制を構築できた。

# タイトル 仕入業務における伝票入力省力化の取組

AI

申請事業者：三浦商事株式会社（日南市）  
業種：食料品卸売業、飼料小売業

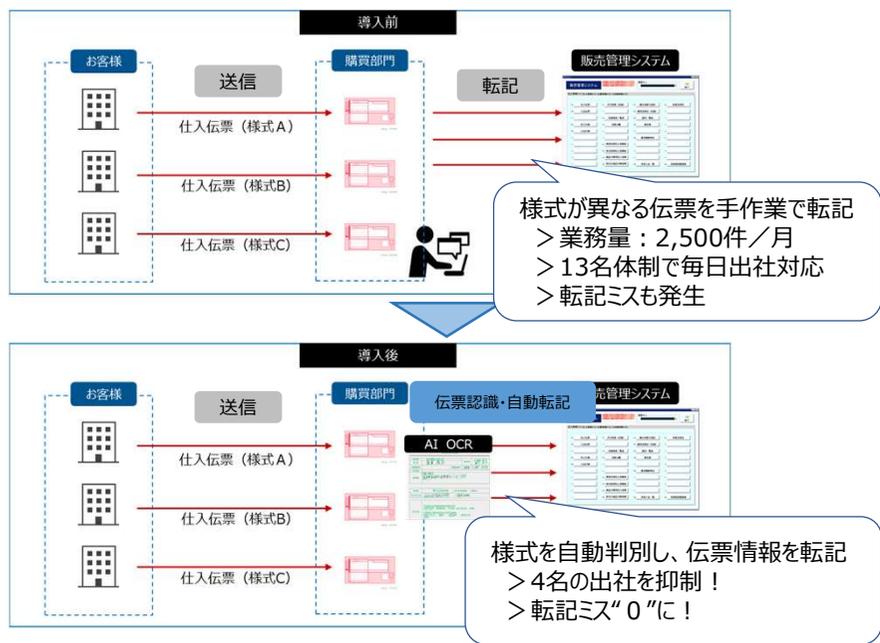
コンサル事業者：株式会社MJC（宮崎市）  
業種：情報サービス・情報通信業



**ポイント AI-OCRによる仕入伝票の自動認識・転記で仕入部門の出勤率抑制を実現！**

## 取組の概要

導入部門：総務部門・営業部門（24名体制）  
導入業務：仕入業務（13名体制 日南本社、都城支店、宮崎支店）  
目的：手作業業務削減及び出勤率の抑制  
ツール：AI-OCR「CLOVA OCR」  
手法：仕入伝票の自動認識・転記  
規模：2,500件/月、13名体制の業務  
導入費用：3,030千円  
（内訳 AI-OCR：530千円、機器：740千円 コンサル：1,760千円）



## 取組の背景

- ・仕入部門では手作業での仕入業務が日々発生。事務所への出勤必須。
  - ・新型コロナウイルスの影響下、出勤率を抑制したい。
  - ・なんとなくICT活用が必要と思うが、やり方が分からない。
- ▼
- ・事務所への出勤が必須である業務量を削減する。
  - ・AI-OCRで仕入伝票入力の手作業を削減する。
  - ・仕入部門の出勤率を抑制する。
  - ・今後の全社的なICT活用事例のモデルケースを構築する。

## 取組の成果

- ・手作業を要した仕入伝票入力業務のを省力化を実現。
  - ・13名体制で250時間/月を要した業務を“125時間”に削減。  
導入前) 1伝票6分×2,500件 = 250時間/月  
導入後) 1伝票3分×2,500件 = 125時間/月
  - ・4名が出勤を回避できる体制を実現。
  - ・副産物として、転記ミス“0”
- ▼
- ・今後、請求書の電子化にも取り組み、新型コロナウイルス感染防止に努める。

# タイトル 重複作業改善・リモート会議の取組

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社志多組（宮崎市）  
業 種：建設業

コンサル事業者：株式会社宮崎県ソフトウェアセンター（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



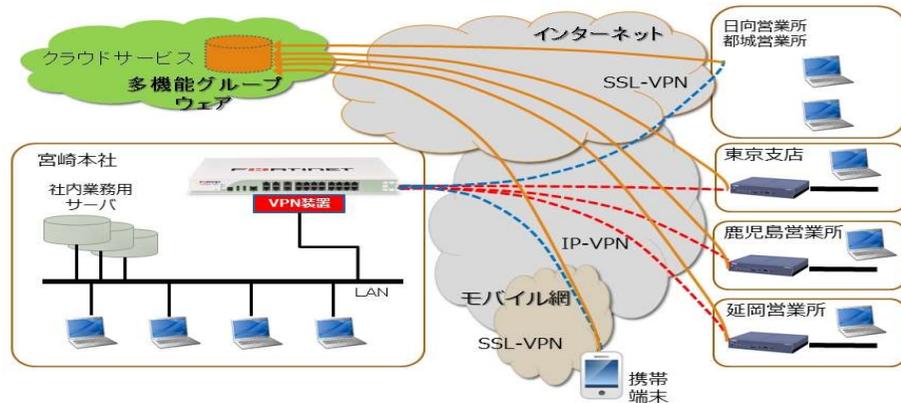
**ポイント クラウド型グループウェア活用・定例会議のリモート化で、  
テレワークにも対応可能な環境整備！**

## 取組の概要

- ・導入部門：主に管理部門
- ・導入業務：資料作成（全社で約10名）。定例会議（5拠点が集合）
- ・目 的：アプリケーションに依らないクラウド上のインターフェースからの入力により書式が統一され業務効率を図るとともに、テレワークにも対応可能な環境整備構築。  
リモート会議移行による新型コロナ感染リスクの低減。
- ・ツール：サイボウズ社「Kintone」／リモート会議「ZOOM」
- ・手 法：資料のクラウド型入力、定例会議のリモート化。
- ・規 模：資料作成 100件／月、10名 定例会議 10回／月
- ・導入費用：1,336千円（ツール等 1,056千円、コンサル 280千円）

## リモートアクセスを活用した取組

▶ テレワークを志向した多機能グループウェアの導入



## 取組の背景

- ・資料作成は自分のデスクで作成しており類似資料が点在していた。
- ・コロナ禍における出社抑制策としてテレワークが可能な環境を整えたい。
- ・新型コロナウイルスの影響下、都市間の移動を抑制したい。



- ・入力インターフェース統一によりテレワークの環境整備と業務効率化を図る。
- ・コロナ禍での出社抑制が余儀なく実施された場合の効率低下を防ぐ。
- ・定例会議のリモート化により都市間移動を抑制し、新型コロナウイルス感染リスクを下げる事で業務に安心して取り組めるようにする。

## 取組の成果

- ・クラウド型インターフェースによりテレワークが実現可能となり、約10名の出社を要していたのが半数の5名出社に抑制でき、且つ、業務の質を維持できた。
- ・副産物として資料作成の様式統一とクラウド型入力により、処理時間に余裕が生まれ、他の業務へ余力を回せるようになった。
- ・定例会議をリモートに移行した結果、移動に費やす時間が削減され業務効率UPに繋がった。（月10回のうち半数の5回の移動を削減） それにより、会議のために移動する交通費も半減できた。

# タイトル 小規模事業者のECサイト導入を推進

その他

申請事業者：株式会社 F O R（宮崎市）  
業 種：デザイン業（Webデザイン）

コンサル事業者：株式会社ポップミックス（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



## ポイント 接触削減に向けた小規模事業者のECサイト導入を推進するための拡張プログラムの開発！

### 取組の概要

目的：Wordpress用ECサイト運用プラグイン「welcart」の機能拡張

ツール：welcart（ウェルカート）

機能：商品重量に応じた送料自動設定

導入費用：2,050千円（システム開発費 1,450千円／コンサル費 600千円）

新型コロナウイルスの影響下、ECサイト出店の需要が拡大している中、ECサイトを構築する企業も増えているが、中小企業が多数を占める宮崎県では、ECサイトの構築時に大手の決済システムに支払う費用がネックとなり、ECサイト構築そのものを断念することもしばしば見受けられる。資本を潤沢に持っている関東でたくさんのECサイトが立ち上がると、宮崎の消費者は容易に関東の消費者となる＝関東にお金を落とすこととなる。これは結果的には宮崎の事業所の衰退を招く要因ともなり得ると考える。今回、宮崎の中小企業が安心して利用できる決済拡張プログラムを提供することにより、小規模事業者がECサイトを導入できる環境づくりを推進する。

●ECサイト導入及び運用にかかるコスト比較（参考） ■ …今回導入部

	弊社	M社 (EC ASP)	S社 (EC ASP)	R社 (ECメール)
初期契約費用	0円	10,000円	15,000円	60,000円
拡張プログラム導入費【売価】 (今回開発するプログラム)	28,000円	なし	なし	なし
販売システム利用料／月	0円	10,000円～	11,400円～	19,500円～
販売手数料	なし	なし	あり(変動)	あり(変動)
決済システム利用料／月	なし	なし	なし	あり(変動)
契約期間	なし	1ヶ月更新	最低6ヶ月 (以降1ヶ月更新)	12ヶ月更新
年間最低必要経費 (初年度)	28,000円	130,000円～	151,800円～	294,000円～
年間最低必要経費 (次年度以降)	0円	120,000円～	136,800円～	234,000円～

### 取組の背景

- 新型コロナウイルスの影響下、ECサイト出店の需要が拡大している。
- ECサイトの運用には購入用カートシステムとの連動が必須である。
- ECサイトのカートシステムには年間に多くのコストがかかる。
- ECサイトのカートシステムの1つに無料で利用できるwelcartがある。
- welcartは無料で利用できるが、コスト高のカートシステムと比べると機能面で劣る。

●今回のプラグイン開発により、welcartの機能を拡張し（運用面の向上を図り）、小規模事業者がコストを抑えた形でECサイトの導入を図れるようにする。

●ECサイト導入にかかる経費内訳（参考）



### 取組の成果

- welcartの拡張による運用性の向上。
- 宮崎県内小規模事業者のECサイト導入件数（年間30社増）。

# タイトル 非対面型ビジネスへの転換に向けたECサイト構築事業

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社日高本店（宮崎市）  
業 種：販売業

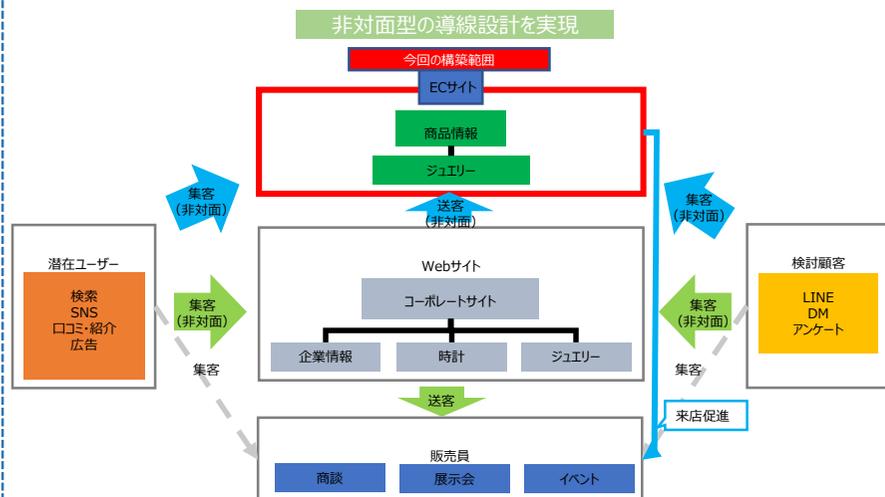
コンサル事業者：スパークジャパン株式会社（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



**ポイント** コロナ禍による来店困難な状況を改善する為、オンラインストアの開設を実現し、疑似来店して頂ける環境を実現すると共に、新しいお客様との繋がりを創出！

## 取組の概要

導入部門：宝飾部門  
導入業務：受注業務  
目 的：非対面型ビジネスへの転換  
ツール：ECサイト「aishopR」  
手 法：販売形態の拡大  
規 模：全国/運用2人  
導入費用：2,657,600円（システム 2,537,600円 コンサル 120,000円）  
目 標：ECサイト構築によるオンラインによるアプローチ  
商談・受注及び決済のオンライン化  
出社業務の削減



## 取組の背景

- ◆ 重要な集客手段であった各種イベント等も中止され、早急にビジネスモデルの展開が必要な状況にある
- ◆ 新型コロナウイルスの影響下、対面での販売業務を限定し、出社人数も抑制したい

- ECサイト構築により商談、受注、決済業務のオンライン化を図る
- 事務所への出社が必須である業務を削減する
- 今後の全体的なICT導入の検討に向けたモデルケースを構築する

## 取組の成果

- 新型コロナウイルスの影響により、宝飾目的のお客様来店数が前年比で約40%程度となった。今回の取組において、ECサイトを構築することによりコロナ禍でもお客様にお買い物を楽しんで頂ける環境を構築し、コロナの影響を受ける以前と比較して20%増のお客様来店数増加を目指す。
- 運用する2名については出社を回避できる体制を構築
- 商談のオンライン化が可能になる為、今後、社内全体へのICT導入の検討及び出社抑制が出来る様になった。

# タイトル リモート営業支援システム構築でテレワーク実現の取組

リモート  
アクセス

申請事業者：有限会社音楽工房トニカ（宮崎市）  
業 種：楽器小売業

コンサル事業者：ITソリューションサポート株式会社（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



## ポイント Filemakerサーバの導入により、情報共有遅延を解決！

### 取組の概要

導入部門：全社  
導入業務：楽器小売、在庫管理、経理  
目的：情報共有の遅延解消  
ツール：Filemaker Server、デスクネッツ、弥生会計  
手法：データベース・グループウェアの導入による効率化、VPN導入、ドメイン取得、ホームページ構築  
規模：職員5名  
導入費用：1,811千円（機器 1,611千円：コンサル 200千円）



### 取組の背景

- 各業務がリモートワーク非対応のため、出社しないと仕事にならない（コロナ過の中でも出社しないといけなくコロナ感染症対策ができていない）
- 販売管理などの業務をデータベースにしていたが、スタンドアロンでの運用のため、同時に1台しか作業が出来ない
- 会計業務をエクセルで行っていたため、非効率であった
- 各種連絡が携帯電話やメモであったため、情報共有が的確に行えていない



- VPN導入により、社外からのアクセス環境を構築する（テレワーク対応）
- サーバ/クライアント化により同時作業が可能とする
- 業務専用ソフトにより、業務効率化を目指す
- グループウェアにより、情報共有がより詳細に行えるように構築する

### 取組の成果

- VPNにより、営業が出先から、業務データベースへ直接アクセス可能となり、最新情報での顧客サービスが可能となった（出社率20%抑制）
- コロナ感染対策として事務作業の30%をテレワークで実施可能へ（事務職の出社率30%抑制）
- 業務の並行処理が可能になり、業務効率化が図れた
- 業務ソフトの活用で、会社の経理が明確になった
- グループウェアの活用により、スケジュールや連絡先の情報共有が図れた
- ドメイン取得により、メールやホームページの告知が行いやすくなった
- ICTのさらなる利活用が検討出来るようになった

# タイトル 請求書受領における電子化の取組

リモート  
アクセス

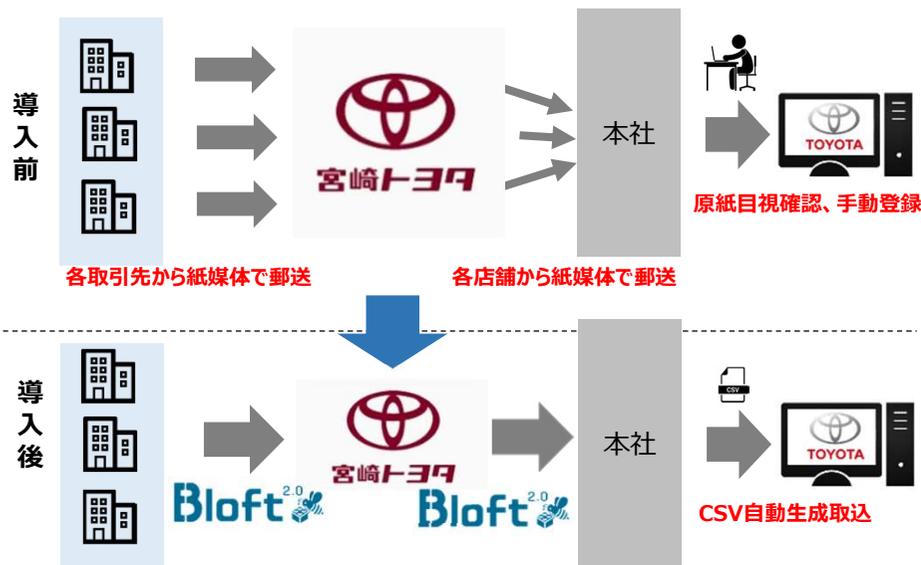
申請事業者：宮崎トヨタ自動車株式会社（宮崎市）【10店舗】 業種：自動車小売業  
コンサル事業者：株式会社デンサン（宮崎市） 業種：情報サービス・情報通信業



**ポイント クラウドシステムの導入により、総務、経理部門の出勤率抑制を実現！**

## 取組の概要

導入部門：各店舗【全10店舗】経理(2名体制)、本社経理(2名体制)  
導入業務：請求書受領、専用システム入力業務(2名体制)  
目的：手作業業務削減及び出勤率の抑制  
ツール：Bloftカスタマイズ『請求書電子受取』  
手法：各取引先からの請求書の電子受領、専用システムへの自動取込  
規模：800件/月、2名体制の業務  
導入費用：1,410千円  
(ソフトウェア：1,210千円、コンサル：200千円)



## 取組の背景

- ・新型コロナウイルスの影響下、出勤率を抑制したい。
- ・経理部門では手作業での請求書入力業務が発生。事務所への出勤必須。
- ・紙媒体から目視確認を行い、手作業入力の為、ミスの発生の可能性あり。

- ・請求書を電子受取とし、クラウド運用する事で出勤率の抑制。
- ・専用システムへの取込みもCSV自動生成を行い、人的ミスの排除。
- ・今後の全社的な業務をクラウド運用へ移行し、全社的なシステム化を図る。

## 取組の成果

- ・手作業を要した受注業務の自動化。
- ・属人化し、月末の業務集中を抑制。
- ・2名体制で120時間/月を要した業務を"0"に削減。  
→業務従事者出勤率100%→80%（他業務へ移管）
- ・ワークフローも電子化することで決裁スピードも向上。
- ・請求書業務以外の業務もBloftへ移行し、情報共有の促進。
- ・ホールディングス全体のICT導入の検討に向けたモデルケースを構築。

# タイトル 請求書受領における電子化の取組

リモート  
アクセス

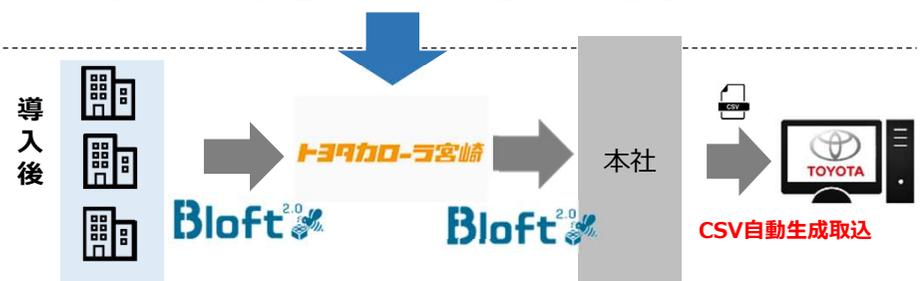
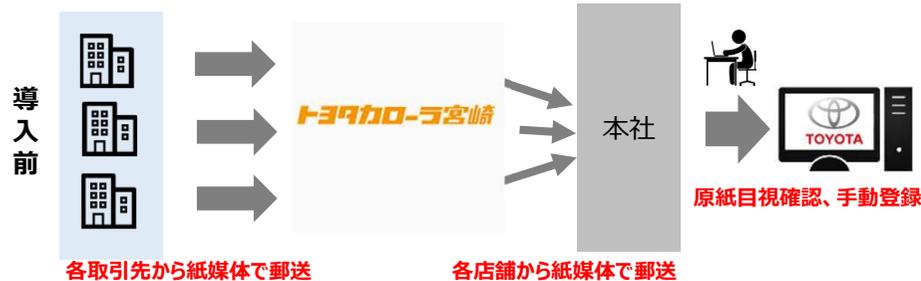
申請事業者：トヨタカーラ宮崎株式会社（宮崎市）【14店舗】 業 種：自動車小売業  
コンサル事業者：株式会社デンサン（宮崎市） 業 種：情報サービス・情報通信業



**ポイント クラウドシステムの導入により、総務、経理部門の出勤率抑制を実現！**

## 取組の概要

導入部門：各店舗【全14店舗】経理(2名体制)、本社経理(2名体制)  
導入業務：請求書受領、専用システム入力業務(2名体制)  
目的：手作業業務削減及び出勤率の抑制  
ツール：Bloftカスタマイズ『請求書電子受取』  
手法：各取引先からの請求書の電子受領、専用システムへの自動取込  
規模：1,200件/月、2名体制の業務  
導入費用：1,410千円  
(ソフトウェア：1,210千円、コンサル：200千円)



## 取組の背景

- ・新型コロナウイルスの影響下、出勤率を抑制したい。
- ・経理部門では手作業での請求書入力業務が発生。事務所への出勤必須。
- ・紙媒体から目視確認を行い、手作業入力の為、ミスの発生の可能性あり。

- ・請求書を電子受取とし、クラウド運用する事で出勤率の抑制。
- ・専用システムへの取込みもCSV自動生成を行い、人的ミスの排除。
- ・今後の全社的な業務をクラウド運用へ移行し、全社的なシステム化を図る。

## 取組の成果

- ・手作業を要した受注業務の自動化。
- ・属人化し、月末の業務集中を抑制。
- ・2名体制で120時間/月を要した業務を"0"に削減。  
→業務従事者出勤率100%→80%（他業務へ移管）
- ・ワークフローも電子化することで決裁スピードも向上。
- ・請求書業務以外の業務もBloftへ移行し、情報共有の促進。
- ・ホールディングス全体のICT導入の検討に向けたモデルケースを構築。

# タイトル 請求書受領における電子化の取組

リモート  
アクセス

申請事業者：ネットヨタ宮崎株式会社（宮崎市）【14店舗】  
業 種：自動車小売業

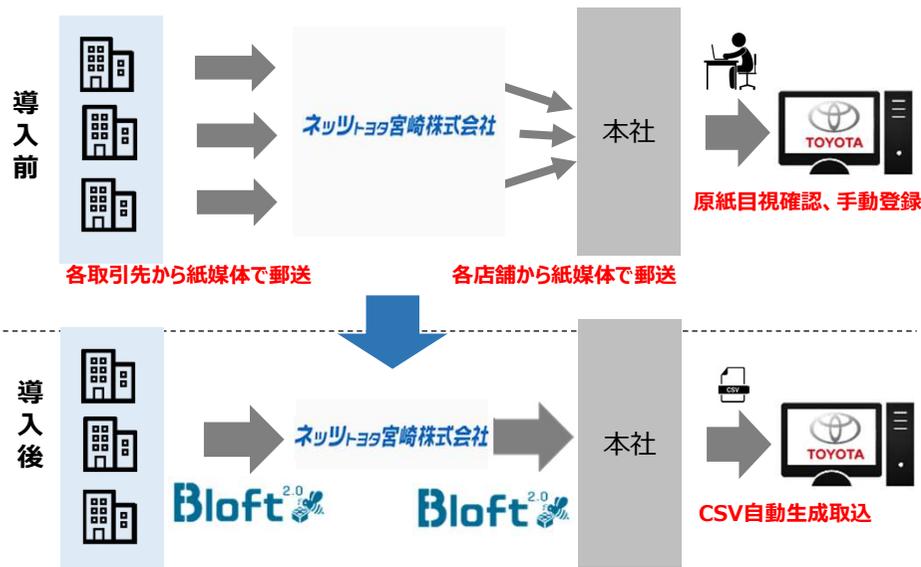
コンサル事業者：株式会社デンサン（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



**ポイント クラウドシステムの導入により、総務、経理部門の出勤率抑制を実現！**

## 取組の概要

導入部門：各店舗【全14店舗】 経理(2名体制)、本社経理(2名体制)  
導入業務：請求書受領、専用システム入力業務(2名体制)  
目的：手作業業務削減及び出勤率の抑制  
ツール：Bloftカスタマイズ『請求書電子受取』  
手法：各取引先からの請求書の電子受領、専用システムへの自動取込  
規模：1,000件/月、2名体制の業務  
導入費用：1,410千円  
(ソフトウェア：1,210千円、コンサル：200千円)



## 取組の背景

- ・新型コロナウイルスの影響下、出勤率を抑制したい。
- ・経理部門では手作業での請求書入力業務が発生。事務所への出勤必須。
- ・紙媒体から目視確認を行い、手作業入力の為、ミスの発生の可能性あり。

- ・請求書を電子受取とし、クラウド運用する事で出勤率の抑制。
- ・専用システムへの取込みもCSV自動生成を行い、人的ミスの排除。
- ・今後の全社的な業務をクラウド運用へ移行し、全社的なシステム化を図る。

## 取組の成果

- ・手作業を要した受注業務の自動化。
- ・属人化し、月末の業務集中を抑制。
- ・2名体制で120時間/月を要した業務を"0"に削減。  
→業務従事者出勤率100%→80%（他業務へ移管）
- ・ワークフローも電子化することで決裁スピードも向上。
- ・請求書業務以外の業務もBloftへ移行し、情報共有の促進。
- ・ホールディングス全体のICT導入の検討に向けたモデルケースを構築。

# タイトル 請求書受領における電子化の取組

リモート  
アクセス

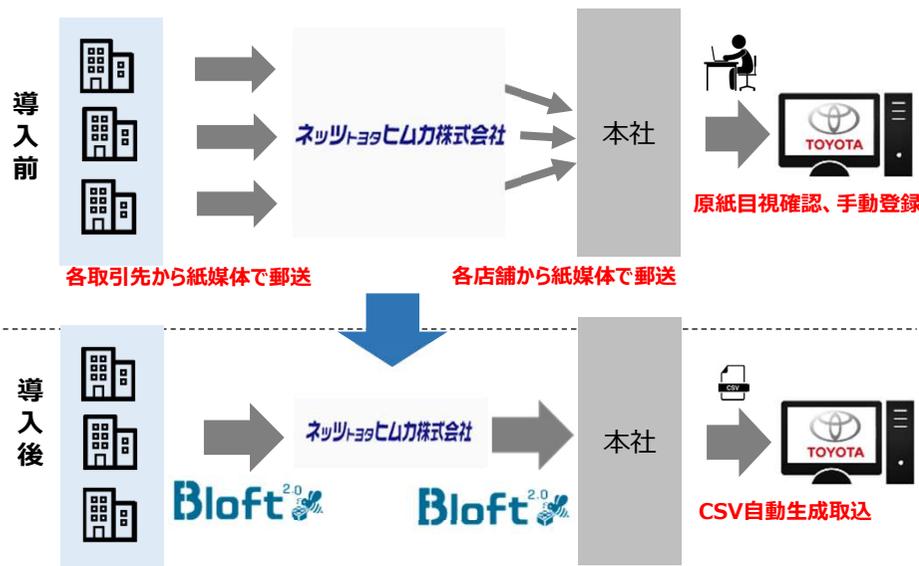
申請事業者：ネットヨタヒムカ株式会社（宮崎市）【8店舗】 業 種：自動車小売業  
コンサル事業者：株式会社デンサン（宮崎市） 業 種：情報サービス・情報通信業



**ポイント クラウドシステムの導入により、総務、経理部門の出勤率抑制を実現！**

## 取組の概要

導入部門：各店舗【全8店舗】 経理(2名体制)、本社経理(2名体制)  
導入業務：請求書受領、専用システム入力業務(2名体制)  
目的：手作業業務削減及び出勤率の抑制  
ツール：Bloftカスタマイズ『請求書電子受取』  
手法：各取引先からの請求書の電子受領、専用システムへの自動取込  
規模：700件/月、2名体制の業務  
導入費用：1,410千円  
(ソフトウェア：1,210千円、コンサル：200千円)



## 取組の背景

- ・新型コロナウイルスの影響下、出勤率を抑制したい。
- ・経理部門では手作業での請求書入力業務が発生。事務所への出勤必須。
- ・紙媒体から目視確認を行い、手作業入力の為、ミスの発生の可能性あり。

- ・請求書を電子受取とし、クラウド運用する事で出勤率の抑制。
- ・専用システムへの取込みもCSV自動生成を行い、人的ミスの排除。
- ・今後の全社的な業務をクラウド運用へ移行し、全社的なシステム化を図る。

## 取組の成果

- ・手作業を要した受注業務の自動化。
- ・属人化し、月末の業務集中を抑制。
- ・2名体制で120時間/月を要した業務を"0"に削減。  
→業務従事者出勤率100%→80%（他業務へ移管）
- ・ワークフローも電子化することで決裁スピードも向上。
- ・請求書業務以外の業務もBloftへ移行し、情報共有の促進。
- ・ホールディングス全体のICT導入の検討に向けたモデルケースを構築。

# タイトル VR SNSにおける児童・生徒の交流支援取組

その他

申請事業者：有限会社サングロウ（宮崎市）  
業種：コンサルタント業、障害福祉事業

コンサル事業者：ライフプランニング（宮崎市）  
業種：ITコンサルタント業



## ポイント VR SNSの導入により、発達障がい児等の多様な学びの場の提供！

### 取組の概要

不登校やひきこもり等の支援を必要とする児童をバーチャル上で支援する。  
コロナ過等遠距離でもコミュニケーション豊かな環境を構築する。  
不登校、引きこもり、また発達障がいのある児童・生徒が、VR SNS等で活動し、  
学習や社会復帰や就職訓練のできる環境の技術的検証を行う

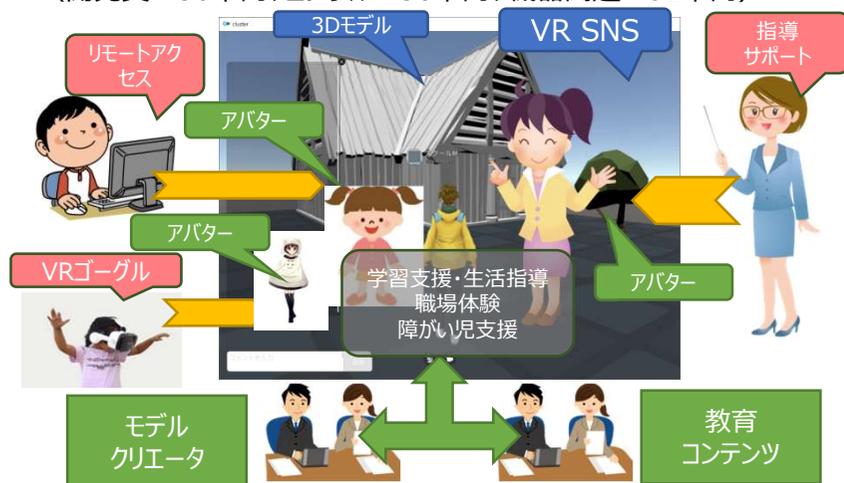
導入検証部門：児童クラブ 生徒5名、指導者1名

システム構築：3名

ツール：VR SNS（Cluster）、VR環境開発ツール（Unity）  
3Dモデル作成（Blender）、アバターモデル（UniVRM）  
ポータルHP（Wordpress）、物づくり体験（3DPrinter）

導入費用 1,681千円

（開発費 750千円、コンサル 450千円、機器関連 481千円）



### 取組の背景

コロナ過で、発達障がいを持つ児童・生徒の支援に支障が発生している

- ・施設に来れず療育の指導を仰ぐ事ができなくなった。
- ・一度自宅待機になれると、外に出てコミュニケーションがとりにくい
- ・学校再開後に学校に通うことができなくなっている。
- ・リアルな職場体験や物づくり体験をする事ができない。
- ・就職支援用の集合教育の開催機会の減少

・VRを活用することで、これまで再現が難しかった「よりリアルな場合を想定した同一クオリティのプログラム」を提供する。

- ・事業所に出社しなくても出来る業務を切り分けする。
- ・今後の全社的なICT導入に向けたモデルケースを構築する。

### 取組の成果

取組の効果について定量及び定性で記載

- ・学校を越えた友だちの輪が広がる。
- ・地域の大人との交流ができるようになり、地域の行事に参加する機会が増える。
- ・進学や就労につながる。
- ・不登校から定期的に学校に通うことができるようになる。  
⇒5名の不登校生のうち2名が復帰
- ・24時間での学習機会の提供
- ・1名が在宅勤務ができる体制構築。
- ・新たな収益源の獲得
- ・療育支援におけるICT導入に向けたモデルケースを構築。
- ・今後、療育支援においてICT導入の検討ができるようになった。

# タイトル リモートワークによる日常業務効率化の取組

リモート  
アクセス

申請事業者：宮田歯科クリニック（宮崎市）  
業 種：医療業

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 リモートアクセスの導入により、業務分散化の実現！

### 取組の概要

導入部門：医院全体  
導入業務：受付・診療業務  
受付専任は2名だが他の従業員も対応  
目的：業務の分散化による効率化  
テレワークによるレセプトチェック作業の効率化  
予約の分散による感染リスクの軽減  
ツール：リモートサポートライセンス「Remote-SP」  
手法：リモートにて予約の確認を行い分散化  
リモートにてレセプトチェックを行うことで業務効率化  
規模：予約 50件/日 2名体制の業務  
レセプト 550件/月 2名体制  
導入費用：1,700千円  
(ソフトウェア 1,600千円：コンサル 100千円)

#### 導入前の院内



プラス患者様

業務  
分散化

#### 導入後の院内



予約分散された  
患者様

### 取組の背景

- ・新型コロナウイルスの影響もあり安心して診療を行いたい
- ・リモート機能がないため医院にてレセプトチェック等行わないといけない
- ・みんながパソコンを使用するためIT化を進めたい

- ・予約システムの導入により分散化を図り安心して院内環境の構築
- ・業務分散化を行うことにより全体的な残業時間短縮につながる
- ・医院にてレセプトチェックを行わなくていいことによる業務の分散化
- ・IT化を進めることによるメリットの明確化により今後の促進に繋げる

### 取組の成果

- ・リモートにて予約状況の確認ができることにより子供や高齢者の方たちの分散化が図られ、コロナや感染症などへの感染リスクの軽減が図れた
- ・リモートにて業務の分散化を図ることにより必ず10名いた院内のスタッフを8名に減らすことができた。（2名の削減）
- ・1名が行ってきたレセプトチェックやカルテチェックをリモートにて出来る環境になり出社抑制できるようになった。
- ・IT投資を行い業務分散化が図られ残業時間短縮の構築ができた
- ・今後は、働き方改革などへのICT導入の検討ができるようになった。

# 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いとする。

### 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。

# タイトル サービス事業部における書類作成効率アップの取組

その他

申請事業者：株式会社宮崎デンソー（宮崎市）  
業種：自動車電装品整備卸売業

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 「車検証データ取込システム」の導入により効率アップと接客時間の短縮！

### 取組の概要

導入部門：本社サービス事業部(25名)及び大塚営業所(6名)  
導入業務：車検証データ取込  
目的：手作業業務の削減およびそれにとまなう人為的ミスの削減  
お客様の待ち時間削減による感染予防  
ツール：車検証リーダー(販売管理連携システム)  
規模：200～300件/月 本社2名 大塚営業所1名体制の業務  
導入費用：2,000千円  
(ソフトウェア：1,320千円、コンサル：680千円)

#### 導入前



待ち時間の発生  
・人為的ミスの発生の可能性

#### 導入後



・効率/正確性のアップ  
・接客時間の短縮

### 取組の背景

サービス工場における修理・取付作業においては、お客様のお車の車検証をお預りして、コピーを取り、それを元に作業指示書→売上傳票を手入力で作成を行っていた。

問題点：①人為的な入力ミスが起こり易い  
②作業時間がかかるため、接客時間が長くなり、お客様が社内にいる時間も長くなる。コロナ禍の状況においては少しでもこの時間の短縮を図りたい

「車検証データ取込システム」の導入により上記の問題を解決し、効率をアップ。

### 取組の成果

○車検証お預りから手入力して返却するまでの一連の行程の効率化  
※手入力：10～15分 → 車検証リーダー：2～3分  
○接客時間の短縮により、お客様が社内にお待ちいただく時間が短くなり、(1台の車両につき10分以上の短縮)コロナウィルス感染の予防につながった。  
○これまで熟練した事務作業による入力のスピードアップを図ってきたが、事務作業以外でも車検証のデータを取り込むことができるようになり、業務時間の短縮につながった(担当者の残業が1人あたり5～10h/月減少、有給取得率も10～15%上がった)  
○手入力により発生があった入力ミスを前年比30%に減らすことができた。

# タイトル コロナ禍におけるオンライン化の取組

その他

申請事業者：株式会社西村楽器（宮崎市）  
業 種：サービス業

コンサル事業者：株式会社宮崎県ソフトウェアセンター（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



## ポイント オンラインの取組で、自宅でレッスン・live視聴・情報取得を実現！

### 取組の概要

導入費用：830千円(内訳を以下に記載)

#### ➤ オンラインレッスン・オンライン講座の新たな取組

ヤマハオンラインソフトカルチャニューロを活用

PC × 3台、WEBカメラ3台(費用：276千円)

対象会場：4会場（大淀店、micc本店、延岡店、都城店）

各2～5名



#### ➤ コンサート・発表会のLIVE配信

ビデオエフェクター × 1台、カメラ × 2台、マイク × 1本(費用：204千円)

facebookで配信予定



#### ➤ コロナ禍における連絡網の整備

配配メールシステム(メールマーケティングサービス)(費用：150千円)

教室休講、レッスン振替の案内等の一斉メール配信



#### ➤ ICT技術導入のためのコンサルティング支援

現状分析や今後のICT導入のためのコンサルティング支援を受け、今後のコロナの影響後の新たな事業展開について検討(費用：200千円)

### 取組の背景

#### ➤ オンライン化環境の整備

今後、コロナ感染状況が悪化した場合でも、教室事業が円滑に運営できるように、オンラインレッスン、オンライン講座を充実させたい。また、コロナ禍において、発表会、コンサート、イベント等が開催できていないため、無観客でのLIVE配信発表会等を行う事で、生徒のモチベーションアップ、保護者の満足などの顧客満足度向上へ繋げたい。

#### ➤ メール配信環境の整備

現在、特にコロナ禍の状況下では、感染状況の変化によりレッスン休講や振替、再開の案内を頻繁に連絡する機会が増えている。現状は人海戦術により手紙や電話、個人メールによる連絡が多く、タイムラグや効率も非常に悪い。メール配信システムを整備・活用する事により、緊急連絡の一斉配信や様々な情報発信により顧客サービスを充実させたい。

### 取組の成果

#### ➤ オンラインレッスン、オンライン講座の新たな取組

講師、生徒にオンラインレッスンの案内中

コロナ休会者向け（主要教室6会場・週4コマを計画）

コロナ過の状況においても、県外（東京）の講師とオンライン講座が開講できた（受講生3名増）

#### ➤ コンサート、発表会のLIVE配信予定

12月6日 JOCコンサート開催（大淀店ホールにて先行して開催）

45組参加（結果、観客約180名の移動を抑制することに成功）

FacebookにLIVE配信アーカイブを作成

#### ➤ コロナ禍における連絡網の整備（12月31日現在：856名登録済み）

システム整備前と比較し、講師や生徒たちへの連絡・調整時間が、1日あたり、1.0時間削減を実現

# タイトル 通販事業における自動化省力化への取組

その他

申請事業者：株式会社種子田フルーツ（小林市）  
業 種：農作物の生産、販売、観光農園

コンサル事業者：アイコムティ株式会社（宮崎市）  
業 種：情報通信サービス業



**ポイント 通販事業のネット対応化と販売管理システム連携により、コロナ禍に影響されない事業の確立と省力化による感染リスクの抑制を実施！**

## 取組の概要

導入業務：ネット通販事業および決済、発送業務の効率化  
目的：ネット通販事業の立ち上げ、発送業務の省力化  
手法：ネット通販によるキャッシュレス決済、配送伝票発行の自動化  
導入費用：900千円（ソフト・委託740千円 コンサル160千円）

### 導入前



観光農園来園者の送付依頼、電話FAXによる従来型通販の受付、輸送伝票発行、出荷作業、銀行での入金確認など多くの人が接触することで感染リスクが高く、事業継続に大きく影響する状態 手書きも多く、ミスも発生

### 導入後



システム導入により業務の流れをシンプルにし、事務所作業所の勤務人数を減らし、発送関係をすべて「産直くん」により自動伝票発行をおこない、輸送業者との接触も最小限にする  
従来通販はネット通販に集約し効率化をはかり、自宅からの確認ができるようにし、キャッシュレス決済により銀行での入金確認を減らし感染リスクを減らす

## 取組の背景

新型コロナ感染症拡大により、外出自粛等もあり、観光農園の売上が減少した。一方でおうちで過ごすという新しいライフスタイルの中で、ギフトを含めた通販需要が大きくなりつつある  
来園者の依頼によるギフト配送、電話やファクスでの取り寄せ・ギフト通販は手書きのメモで処理しており、発送ミスが発生したり、入金の確認で銀行に向いたり、従業員間で引き継ぎをしたりなどの接触が多くあり感染リスクをはらんでいる

- ・ネット通販事業を立ち上げ、従来の通販をネットにシフトして業務の効率化をはかる
- ・産直くんにより販売管理と配送伝票の自動発行により省力化し業務人員を減らす
- ・銀行での入金確認や配送業者との接触機会を減らし感染リスクを抑える
- ・ネット販売の業務等、自宅からでも対応できるようにし出社時間の軽減をはかる

## 取組の成果

ネット販売事業を開始  
コロナ禍に影響されない事業を確立する ネット販売事業売上を30%→40%へ  
シーズンオフには地域の商品を開発して販売し、売上規模を拡大する

キャッシュレス決済の導入  
入金確認などが不要なカード決済の導入により、距離のある銀行での確認作業、往復1時間×20日をほぼゼロに

販売管理システムとネット販売の連携  
ヤマトシステム開発の産直くんとネット販売の連携により輸送伝票自動発行などにより省力化を実現、業務人員を減らし、配送業者との接触機会を減らすことで感染リスクを抑制（出社人員を2名減、在宅での対応可能に）

# タイトル コロナ禍における通販サイト運用の取組

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社ANGE（宮崎市）  
業 種：飲食・サービス業

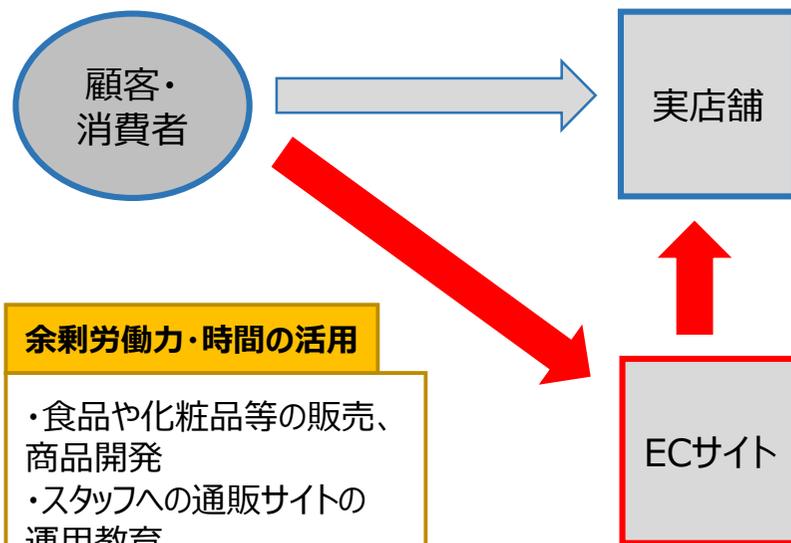
コンサル事業者：K・Pクリエイションズ株式会社（宮崎市）  
業 種：印刷業



## ポイント コロナ禍での経済活動継続のため、非対面型の通信販売サービスの導入！

### 取組の概要

導入部門：店舗サービス部門  
導入業務：美容品・健康食品の通信販売サービスの確立  
目的：コロナの影響で減少した収益を非対面型の販売サービスを導入によって回復に繋げ、今後の経済活動の継続を目指すため。  
ツール：BASE通信販売システム  
導入費用：ECサイト制作600千円、コンサル費用200千円



#### 余剰労働力・時間の活用

- ・食品や化粧品等の販売、商品開発
- ・スタッフへの通販サイトの運用教育
- ・新規販売ツールを展開し、新規顧客と収益の獲得

### 取組の背景

・コロナ過での経済活動持続を目的とした+αの売上・収益の確保  
新型コロナウイルスの影響により、今後の店舗販売・店内飲食サービスに対する売上に確固たる安定感を感じられない。  
このため、コロナ対策の一環として、新たに通信販売サービスの導入を行うことにより、+αの売上確保を作りこみたい。導入後も継続的な収益確保と運用のため、余剰労働力、余剰時間を活用し、商品開発やサイト運用の教育も行なっていく。  
また先々は、非対面型サービスの収益獲得により、新たな活路、成長戦略となる布石を予め敷いておきたい。

・プロモーション、認知度上昇の視点  
新たな通信販売サービスを展開することで、リアル店舗におけるファン獲得に連動し、店外でのファンづくり、弊社を知って頂くための機会ともしたい。

### 取組の成果

・コロナ過における対面接客率の低減の実現  
通信販売サービスを導入することにより、導入前は対面接客が100%であったが、導入後は、90%まで低減することができ、コロナ対策への有益な取り組みが行えた。  
また、通信販売サービスの導入により、新規の売上確保として、20,000円/月の売上に繋げることを想定している。  
・空白の労働力の活用、生産性の上昇  
コロナの影響により、集客力が低下した時間の余剰人員の活用として、2時間程度/日の無益時間を、通信販売業務への労力（資産増加）にスライドすることができた。  
・リアル店への認知度の上昇  
魅力的な美容品や小売り対象品の商品画像が店外WEBから閲覧できることで、美容サービスにダイレクトに訪問されるお客様以外にも、情報を届けられる環境を構築することができた。  
・商品化視点、非対面販売へのノウハウ応用  
店内飲食サービスで提供する料理を、レシピ化・製品化し、通信販売とも連動して売れる環境が構築できる視点が見えた。

# タイトル サービス保守事業部におけるリモートワークへの取組

リモート  
アクセス

申請事業者：共立冷熱株式会社（宮崎市）  
業 種：設備工事業

コンサル事業者：株式会社デンサン（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



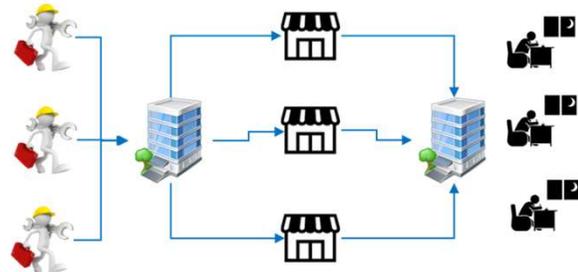
## ポイント クラウド型システムの導入でテレワーク体制を構築！

### 取組の概要

導入部門：サービス保守事業部（13名体制）  
導入業務：修理サービス対応業務（13名体制）  
目的：アナログ作業からの脱却とテレワーク環境の構築  
ツール：修理サービス対応管理システム  
手法：修理サービス業務のシステムによる一元化・ペーパーレス化  
規模：180件/月（受付2名・作業11名体制）  
導入費用：1,932千円  
（ソフトウェア購入・開発費 1,592千円：コンサル 340千円）

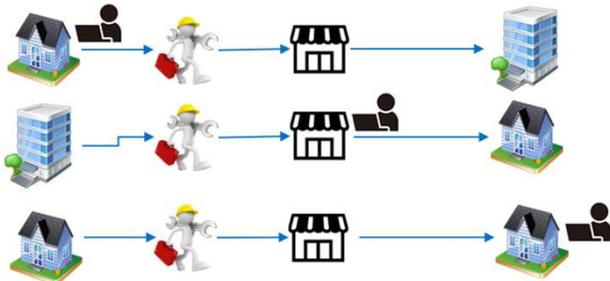
#### 【導入前】

入荷進捗確認や  
報告業務など、  
必ず会社へ入社、  
帰社しないと  
業務完結しない  
状態である



#### 【導入後】

会社/自宅/修理  
先など、どこから  
でも入荷進捗確認  
や報告業務が  
可能な状態となる



### 取組の背景

・サービス保守事業の業務(受付～訪問結果～報告書～進捗管理等)において、紙媒体での運用が主となっており、出社必須の状況である。新型コロナウイルスの影響下において、リモート環境にて業務遂行できるようにしたい。

- ・各種業務のシステム化の推進
- ・クラウド環境での構築による、リモート対応
- ・更に、時短への取り組み強化にも繋げたい

### 取組の成果

- ・サービス保守事業部 13名の修理サービス業務において、「受付業務～修理訪問～その後の報告」を出社せずとも完結できる環境をクラウドサービスにて構築した。それにより、コロナ拡大時でも、13名が移動制限下において滞りなく業務が継続できる体制が構築できた。
- ・副産物として、訪問後の報告をペーパーに記入した後に管理シート(Excel)などに自分または事務員にて登録をしていたが、現場からのデータ入力が行える事で、2度入力や転記ミスなどの単純ミスの軽減を図ることが出来た。

# タイトル 経理部門における給与計算自動化の取組

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社ふれあいケアセンター（宮崎市）  
業 種：介護福祉業

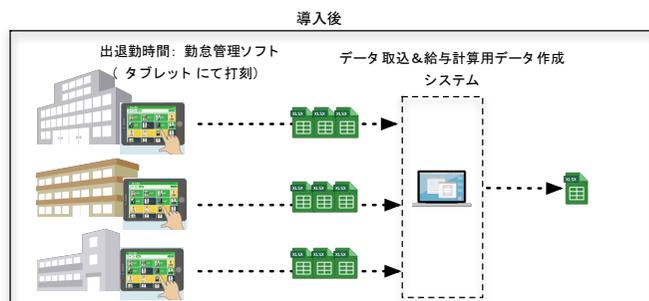
コンサル事業者：株式会社ポップミックス（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



**ポイント 勤怠管理ソフトと給与計算自動化取りこみシステムの導入により、テレワークを実現！**

## 取組の概要

導入部門：経理部門（3名体制）  
導入業務：勤怠管理・給与計算部門（3名体制）  
目的：手作業業務削減及び出勤率の抑制  
ツール：「勤怠管理ソフト「ぱぱっと勤怠」及び「給与連絡表作成支援システム」  
手法：勤怠管理・給与情報転記の自動化  
規模：33件/月、3名体制の業務  
導入費用：982千円（ソフトウェア 660千円 機器 122千円：コンサル 200千円）



## 取組の背景

- ・新型コロナウイルスの影響下、テレワーク率を上げたい。
- ・経理部門では毎月の給与計算時に、事務所への出社が必須である。
- ・出退勤情報は手書きのため、データ化に時間がかかる上に、間違いが起きるリスクも抱えている。

- ・通常はタブレットによる勤怠打刻であるが、スマホからも打刻ができるので、テレワーク時の出退勤管理も容易に可能となる。
- ・データを取り込んで、一つにまとめたデータになることで、事業所へ出社しなくても、オンライン上で仕事が可能となる。
- ・データ転記時の間違いがなくなる。

## 取組の成果

- ・これまで、事務経理業務には3名が関わっていた。今回のシステム導入で、必要な全ての電子データを取り込むこととしていたが、取り込みデータの一部が外部より紙でのみ提供されており、電子データでの提供はできないとの返答があった。そのため、その受け取りとチェックに1名は出社しなければならないが、残り2名はリモートにて業務が行えるようになった。また、転記作業や転記時のミスは、毎回チェックに5日かかっていたものが、3.5日に短縮された。
- ・有給残について職員から問合せや確認が多かったが、各々で確認ができるようになったことから、問合せゼロになりその時間を有効に使えた。

# タイトル 首都圏における販路開拓の取組

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社屋台骨（宮崎市）  
業種：製造業

コンサル事業者：K・Pクリエイションズ株式会社（宮崎市）  
業種：印刷業



## ポイント オンライン電子広報の導入によるリモート型商談の確立！

### 取組の概要

導入部門：営業部門（2名体制）  
導入業務：新規取引先開拓（1名体制）  
目的：首都圏への販路開拓における現地出張の抑制  
ツール：一斉メール配信  
手法：バイヤー向け電子広報誌の配信による商談  
規模：1000社/月 2名体制の業務  
導入費用：680千円（リモートアクセス 480千円：コンサル 200千円）



### 取組の背景

- ・新型コロナウイルスの影響下、首都圏への対面商談の機会を抑制したい
- ・新規販路開拓の為、バイヤーへの対面商談が求められ首都圏への出張が必須
- ・出張せずに商談したいがやり方が判らない



- ・電子広報誌の配信による首都圏出張の抑制を図る
- ・首都圏出張が必須である業務を削減する
- ・今後の販路拡大商談において、ICTを活用したモデルケースを構築する

### 取組の成果

- ・対面商談のリモート化  
⇒従来、月1回1名の出張で約10社と対面商談をしていたが、全て非対面で行えるようになりコロナ対策を行いながら、業務継続が可能となった
- ・1名での首都圏への出張を回避できる手法の構築
- ・1名体制の首都圏出張1回/月を出張「0」に削減
- ・電子広報誌の活用により、バイヤー接点が増加
- ・新型コロナウイルス影響下においても、バイヤー商談が可能となり新規販路拡大にも繋がった

# タイトル 非対面型ビジネスへの転換に向けたECサイト構築事業

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社Milk Lab.(宮崎市)  
業種：製造・販売業

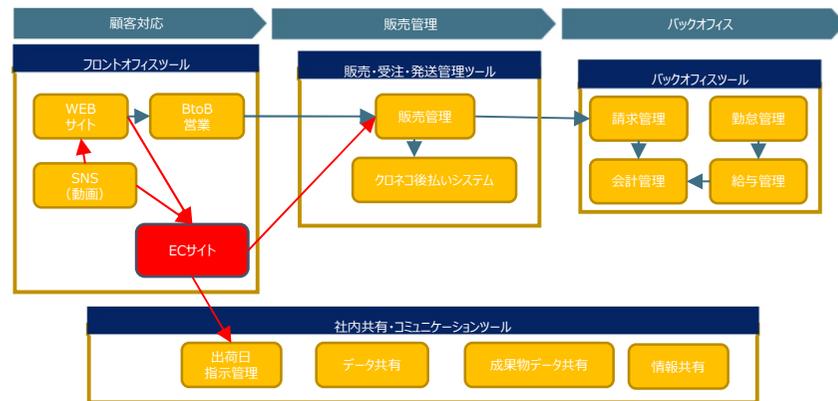
コンサル事業者：スパークジャパン株式会社(宮崎市)  
業種：情報サービス・情報通信業



**ポイント** コロナ禍による移動自粛、イベント自粛を受け、対面型の営業、販売体制からオンラインストアの開設によって非対面型販売形態への転換を実現！

## 取組の概要

導入業務：受注業務  
目的：非対面型ビジネスへの転換  
ツール：ECサイト「aishopR」  
手法：販売形態の拡大  
規模：全国/運用2人  
導入費用：1,666千円（システム 1,586千円：コンサル 80千円）



### ◎今回の補助金によって加えられるスキーム

- ・アプローチ方法をBtoBだけでなく非対面型のBtoCにも対応していくことで、感染リスクの軽減
- ・WEBサイトやSNS等の活用から、今回制作するECサイトへ繋げていき、その後の社内業務の効率化を図ることが可能に

### ◎効果

- ・商圏拡大
- ・受注から決済業務まで非対面型で完結することによる感染リスクの軽減
- ・ECサイト構築により事務所への出社が必須な状況からオンラインでの業務が可能になることで出社抑制が可能に

## 取組の背景

- 現在、重要な集客手段であったイベント等もコロナの影響で中止され、早急にビジネスモデルの展開が必要な状況にある
- そのため、BtoC向け非対面型ビジネスモデルへの転換の実施などの機運が高まっている
- 全員の事務所への出社が必須となっている



- ECサイト構築により、BtoB向け販路拡大からBtoC向け非対面型ビジネスモデルへ転換
- 事務所への出社が必須である業務を削減

## 取組の成果

- コロナの影響により、取引先の割合は県外が8割で移動自粛、イベントに関しては全て中止となっていた状態だったが、ECサイト構築にて定期購入顧客100人を見込んでいる
- 商談・受注及び決済業務のオンライン化により、非対面で完結することが可能になることで、2名が在宅業務可能に
- 受注業務のIT化により、その他の業務との連携が検討出来る様になった

# タイトル 事務作業部門におけるリモートワークへの取組

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社ハピネス（都城市）  
業種：食品小売業（業務用スーパー）

コンサル事業者：株式会社デンサン（宮崎市）  
業種：情報サービス・情報通信業



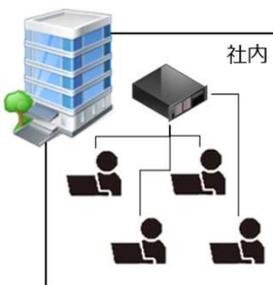
## ポイント 社外からでも利用可能なテレワーク体制の構築！

### 取組の概要

導入部門：総務・人事課部門（4名体制）  
導入業務：社内にて事務処理を行っている業務（外勤対応時含む）  
目的：社外からでも利用可能な環境でのテレワーク体制の構築  
ツール：統合脅威管理機器（Fortigate）と外部アクセスツール（FortiToken）  
手法：UTMをネットワーク機器として導入し、外部アクセスツールを利用して社内環境へアクセスさせる。  
規模：日常業務（事務員4名体制）  
導入費用：1,003千円（ICT機器購入費・他 823千円：コンサル 180千円）

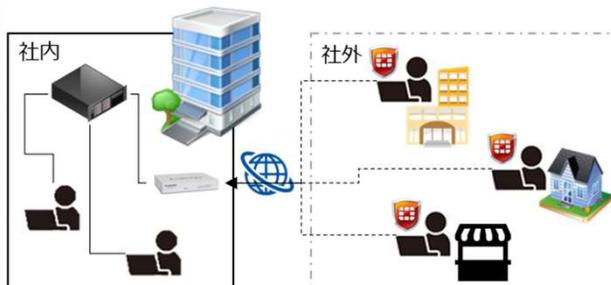
#### 【導入前】

全ての業務において必ず会社へ入社、帰社しないと業務完結しない状態



#### 【導入後】

社内、社外（自宅やホテル等）など、どこからでも業務可能な状態となる。更に高いセキュリティ性も保つことが出来る。



### 取組の背景

社内業務のネットワーク環境がオンプレミス型となっており、多くの事務作業において会社へ入社しないと実施できない状態となっている。人の往来や移動などの対策も出来ておらず、コロナ対策としてリモートワーク等を実施できる環境下がない。



- ・社外からでも平常業務が維持できる環境にする
- ・自宅での業務であっても、生産性を保てるようにする
- ・モバイルワークを可能とすることで、入社抑制に繋げる

### 取組の成果

- ・外出先からでも利用可能な環境を構築
- ・社員が出社抑制できる体制の構築  
⇒週5、6日の勤務体制から出社3~4日、自宅1~2日の勤務体制へ変更し、全体的に20~30%の出社抑制に繋がった
- ・外出先からの直帰慣行  
⇒モバイルワークにも対応する事で、日報などの報告業務やメールチェックなど、帰社時間の抑制にも繋がった。

# タイトル 管理部門における事務効率化・リモートワークの取組

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社みしん市場（宮崎市）  
業 種：小売業

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 クラウド型販売管理システムで顧客・売上・日報情報を一元管理！  
事務効率化及びリモートワークの実現！**

## 取組の概要

導入部門：管理部門(2名体制)  
導入業務：顧客管理・売上管理・日報管理(2名体制)  
目的：紙管理から脱却し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：3時間程度/日、2名体制の業務  
導入費用：2,040千円  
(ソフトウェア 1,776千円：コンサル 264千円)

### 導入前

- 顧客データ、売上データ、日報データ → 紙・エクセル管理。連動なし。
- 顧客情報(過去情報)の伝達 → 手渡し、電話等。接触機会多い。
- 事務作業は事務所でのみ → リモートワーク実現なし。

### 導入後

- 顧客データ、売上データ、日報 → クラウド上 IT資産へ。連動する。
- 顧客情報(過去取引情報)の伝達 → クラウド上 確認。
- システムのクラウド化 → 作業場所選ばず。リモートワークの実現。

## 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。
- 事務員2名は事務作業の外出しが不可能のため、100%出社が必要となる。→人員減での対応は厳しい。
- 紙管理の資産を、クラウド上で管理できるようにしたい。
- 顧客、売上、日報等を一元管理できるシステムを導入したい。

- 紙媒体をIT資産とすることで、リモートワークを実現し接触機会を減らす。
- クラウド型システムの導入で、今後各拠点間での情報の伝達に役立てる。
- 販売管理システムをカスタマイズすることにより、運用形態を変えずシステム導入を進める。

## 取組の成果

- 社内事務をクラウド化することでリモートワークへ移行が可能となった。(事務員2名の1.5日/週程度リモートワークが可能に。)
- 来客時毎回発生していた1日数十回のやり取りの削減に繋がった。(紙媒体やり取りの数十回/日の削減。)
- (社員同士の接触機会を削減し感染症対策に繋がった。)
- カスタマイズにより顧客・売上・日報データが1つのシステムで管理可能に。
- 副産物として、一部属人的に処理していた事務作業の見える化に成功。→今後、新担当への引継ぎ等が容易に。
- 電話やFAXによる拠点からの問合せへの対応時間の削減。
- クラウド上での管理により、今後各拠点からの利用を検討できる。
- 日報データがIT資産となることで給与計算への連動につながる。→歩合計算の自動化に成功。

# タイトル 飲食店におけるネット販売・集客システムへの取組

その他

申請事業者：株式会社VI-HAPPY（宮崎市）  
業 種：飲食業

コンサル事業者：アイコムティ株式会社（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



## ポイント ネット販売・デリバリーにより非接触・非対面型販売への取組で 感染症対策をした新しい事業モデルの確立！

### 取組の概要

導入業務：ネット販売およびデリバリーによる非接触非対面型販売業務と密を避ける空席情報提供業務

目的：コロナ禍でのスタッフ、顧客の感染症リスク対策

手法：ネット販売サイトの立ち上げ、LINEによるデリバリー対応と空席情報提供等

導入費用：830千円（ソフト・委託630千円 コンサル200千円）

#### 取組前



コロナ感染拡大により来店客が激減  
自粛要請や休業要請で売上が見込めない  
営業時間内のデリバリー注文対応の効率が悪い

#### 取組後



LINEにより、来店の密を避けるための空席情報の提供

ネット販売サイトにより加工商品を全国展開  
従業員を一部ネット販売（在宅ワーク）への転換

デリバリー販売により来店しない非対面型の業態により感染症対策をとる

### 取組の背景

- ・コロナ感染症拡大により店舗の売上が激減  
感染症が終息しない限り、売上が戻ることは考えられない状況である。
- ・中食市場は拡大している  
当社もお取り寄せなどネット販売事業やデリバリーに取り組む必要がある。
- ・スタッフへの感染症対策が重要に  
スタッフの生命を守ると同時に風評被害のリスクを避ける必要がある。

- ・LINE導入により空席情報を提供し密を避け感染対策とする
- ・ネット販売・デリバリーにより非接触型・非対面型の営業スタイルを確立する
- ・店舗以外でのネット販売対応等によりスタッフの在宅ワークを試行
- ・今後の食品加工事業の足掛かりとした

### 取組の成果

ネット販売・デリバリー

- ・コロナ禍前1日50人程度の来客が9割減となり、人気商品である地鶏炭火焼やチキン南蛮をデリバリーやネット販売で買うニーズが増大。（30件/月⇒60件/月へ増加）
- ・ネット販売によるお取り寄せ、デリバリーにより非対面型の販売が可能になった。
- ・ネット販売は、3名中1名の在宅ワークが可能となり、コロナ感染リスクの低減化を実現。
- ・デリバリーについてもカード事前決済をおこない、配達時の接触を40%低減することができ、コロナ感染リスクの低減化を促進。

LINE公式アカウントの活用

- ・時短等により営業時間やデリバリーの対応時間の変更を顧客に通知し、不要な外出を抑制。
- ・空席情報の提供をおこない、密を避けることにより感染症対策とする。

# タイトル 工場内におけるw i f i 環境構築の取組

AI

申請事業者：ミツハガネ株式会社（延岡市）  
業 種：製造業

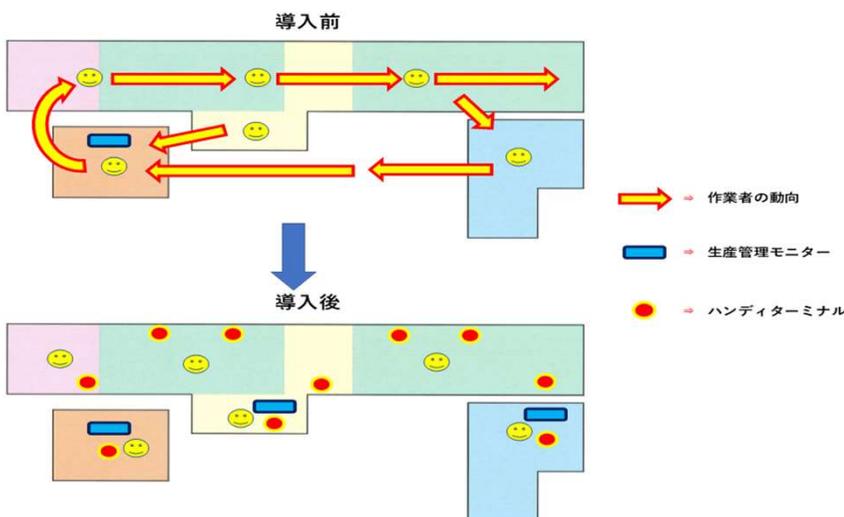
コンサル事業者：株式会社ミロク情報サービス（大分市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



**ポイント w i f i ルーター、大型スキャナ機の導入により、作業間の移動を抑え  
飛散防止、感染防止に対する作業環境の改善面を解決！**

## 取組の概要

導入部門：本屋事務所・精密部品製造工場・航空機部品製造工場  
導入業務：生産管理・進捗管理業務（事務所9名体制）（工場35名体制）  
目的：作業者の動き移動による飛散防止・感染防止・作業効率化  
ツール：ルーター「WAPM-1266R」・スキャナ機「HP Designjet t 830 MFP」  
手法：w i f i 環境構築  
規模：約150～200工事／月の生産管理  
導入費用：1,054千円（コンサル・機器・ソフト 804千円 工事費 250千円）



## 取組の背景

- ・製品の進捗管理のため、頻りに工場間を行き来する時間大きい
- ・人が行き来する中、コロナ過による飛散防止、感染防止による対策が難しい
- ・製造図面の管理、配布による作業の手間が多く効率が悪い



- ・Wi-Fi環境が整ることにより、最小限の移動でハンディターミナルにて進捗入力出来、管理者はオンラインで表示されたモニターにて確認できる。
- ・作業者の事務所、工場間の移動が最小限で済むことにより新型コロナウイルスに対する予防線が張れ、社員が安心して働ける環境ができる。
- ・図面の電子化により、作業者の移動による感染防止、作業の効率化につながる。

## 取組の成果

・製品の製造過程を現場まで見に行き、次の工程を事務所にて確認を行うなどの進捗管理に生産管理・進捗管理業務を行う要員9名が午前、午後各1回事務所から工場内を回り確認を行っていた。  
多い時は一日に5回×9名、計45回の移動を行っていた。今回の取り組みによって、仕事はじめ、中間、終わりの一日3回×3名の移動で済むようになり、計9回の移動、また移動範囲も縮小された。

・工場内には35名が勤務しており、工場内の換気などで対策を練っていたが、作業者の移動を最小限にすることで、新型コロナウイルスによる飛散防止・感染防止策として、作業環境の改善ができた。

# タイトル 新たなビジネスモデル構築のための取組

その他

申請事業者：有限会社エフピーエム（都城市）  
業 種：保険代理店

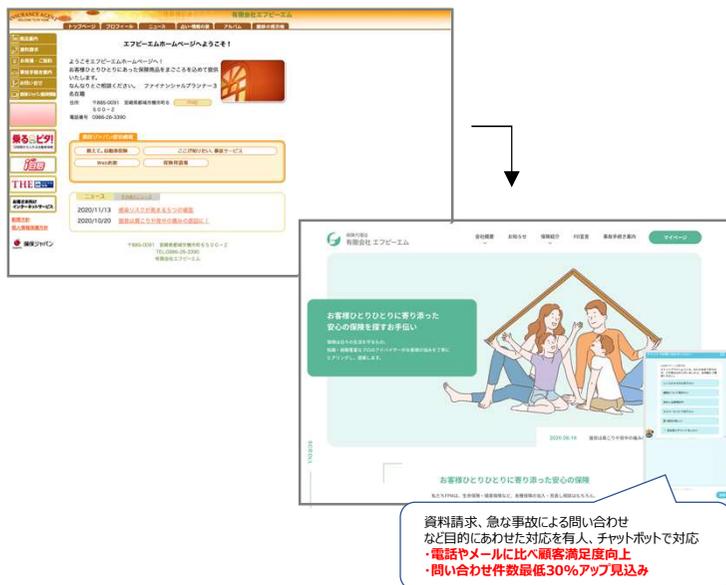
コンサル事業者：TNAソリューションデザイン株式会社（宮崎市）  
：株式会社宮崎県ソフトウェアセンター（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



## ポイント Webサイト作成、チャットボット導入により顧客との接点頻度の向上！

### 取組の概要

導入業務：営業8名体制、接客および事務3名体制  
目的：お客様のフォローアップ強化と出勤時間の削減や社内出社率の削減の実現  
ツール：ウェブサイト、チャットボット「チャットプラス」テレワーク Zoom  
手法：ウェブサイト作成とチャットボット導入 損保クラウド導入で情報共有専用PC導入で商談のオンライン化  
導入費用：1,385千円（コンサル 200千円 機器 287千円）  
WEBサイト制作 488千円 WEBブランディング 410千円）



### 取組の背景

- ・お客様との接点の希薄化、商談数減少を抑制したい
  - ・感染症予防対策として出勤率の削減や時短勤務を進めたい
  - ・コロナ禍に対応した新たなビジネスモデルを構築したい
- ↓
- ・Webサイトを構築し、訪問に頼らない新たな集客の流れの確立と既存顧客との繋がり強化を目指す。
  - ・お客様のフォローアップをある程度自動化し、出勤率の削減や時短勤務ができる体制をつくる
  - ・並行してブランディングを行いオンラインによるビジネスモデルをより強固なものとする

### 取組の成果

- ・Webサイト作成、チャットボット（人工知能による自動会話プログラム）の導入により、簡易な問い合わせを自動化し、接客および事務業務を3名出社体制から2名出社体制へ。（接客事務業務の出社率33%抑制）
- ・顧客からの問い合わせに対し、時間場所を問わず対応可能になり、営業部2名が出社を回避できる体制となった。（営業の出社率25%抑制）
- ・全ての業務において時短勤務に繋がった。（終業時間18時→17時へ）
- ・Webサイト作成したことにより、以前より地域に周知され問い合わせ・質問件数が増えた
- ・強みやイメージが伝わりやすくなり、顧客から選ばれる、信頼される関係性構築に繋がった

# タイトル 空調機器自動管理におけるコロナ感染症対策の取組

AI

申請事業者：株式会社MFE HIMUKA（日向市）  
業種：生産用機械器具製造業

コンサル事業者：吉玉精鍍株式会社（延岡市）  
業種：製造業



## ポイント 空調自動ON/OFFシステムによる、換気効果の維持と電力料金の抑制！

### 取組の概要

現在、コロナ禍で感染防止対策を行いながら事業を遂行していく中で、業務効率やコストの悪化等の問題点が出ている状況にある。そのため、リモートワークシステムや自動化システム等の構築で、業務効率の改善やコストの低減等をおこない、ポストコロナ時代の課題解決実証事業する取組を実施。

- ①空調自動ON/OFFシステムの構築(AIによるデマンド電力予測)
- ②VPNシステムの構築

#### 【導入部門】

総務部門（2名体制）

#### 【導入業務】

空調管理（2名体制）  
社外/社内システムのアクセス

#### 【目的】

- ・空調のON/OFF自動化による電力料金の抑制
- ・VPNによるグループウェアの活用

#### 【ツール】

AI技術

#### 【導入費用】

- 1,325千円(税抜)
- ・コンサル：210千円
- ・リモート：180千円
- ・AI：60千円
- ・機器構築：875千円



### 取組の背景

- ・感染対策として、一日のうち数回、事務所等の密閉された部屋の換気を行い、定期的な空気の入替で感染予防に繋げている。しかし、この対策に伴い、室内の空気が外気と混じり室温が上がったり下がったりすることでエアコンが反応し運転を強化してしまい多くの電力がかかってしまう。このため、担当者が社内のエアコンのスイッチをON/OFFすることで、デマンド電力の上昇を防止する作業3回/日をおこなっている。
- ・社外から社内の情報処理システムへのアクセス環境構築がなく、業務の効率の改善やリモートワークの実施に必要な環境へと改善する。

### 取組の成果

#### 取組の効果

- ①電力デマンド値の増加を抑制し、電力料金40万円/年の抑制を達成する。
- ②窓開けの回数は5回/日以上をキープ、空調OFFの為のひと移動が無くなった。
- ②外部からの社内情報処理システムへのアクセスにより、業務効率を改善し、人件費：60万円/年の低減を達成する。

#### 本事業終了後の展開

- ①空調の自動ON/OFFシステムによる効果の検証をおこない、省エネ対策の推進とICT技術の向上と改善を行う。
- ②社外機器からのグループウェアへのアクセスをおこない、その後、他の情報処理システムへのアクセスを展開する。

# タイトル 首都圏における販路開拓の取組

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社ビーフ倉菌（小林市）  
業 種：製造業

コンサル事業者：K・Pクリエイションズ株式会社（宮崎市）  
業 種：印刷業



## ポイント オンライン電子広報の導入によるリモート型商談の確立！

### 取組の概要

導入部門：営業部門（2名体制）  
導入業務：新規取引先開拓（1名体制）  
目的：首都圏への販路開拓における現地出張の抑制  
ツール：一斉メール配信  
手法：バイヤー向け電子広報誌の配信による商談  
規模：1000社/月 2名体制の業務  
導入費用：680千円（リモートアクセス 480千円：コンサル 200千円）



### 取組の背景

- ・新型コロナウイルスの影響下、首都圏への対面商談の機会を抑制したい
- ・新規販路開拓の為、バイヤーへの対面商談が求められ首都圏への出張が必須
- ・出張せずに商談したいがやり方が判らない

- ・電子広報誌の配信による首都圏出張の抑制を図る
- ・首都圏出張が必須である業務を削減する
- ・今後の販路拡大商談において、ICTを活用したモデルケースを構築する

### 取組の成果

- ・対面商談のリモート化  
⇒従来、月1回1名の出張で約10社と対面商談をしていたが、全て非対面で行えるようになりコロナ対策を行いながら、業務継続が可能となった
- ・1名での首都圏への出張を回避できる手法の構築
- ・1名体制の首都圏出張1回/月を出張「0」に削減
- ・電子広報誌の活用により、バイヤー接点が増加
- ・新型コロナウイルス影響下においても、バイヤー商談が可能となり新規販路拡大にも繋がった

# タイトル テレワークにおける勤務管理の自動化及び紙媒体電子化の取組

RPA  
その他

申請事業者：みやさん食品株式会社（宮崎市）  
業種：食品加工製造販売業

コンサル事業者：T I S 西日本株式会社（宮崎市）  
業種：情報サービス・情報通信業

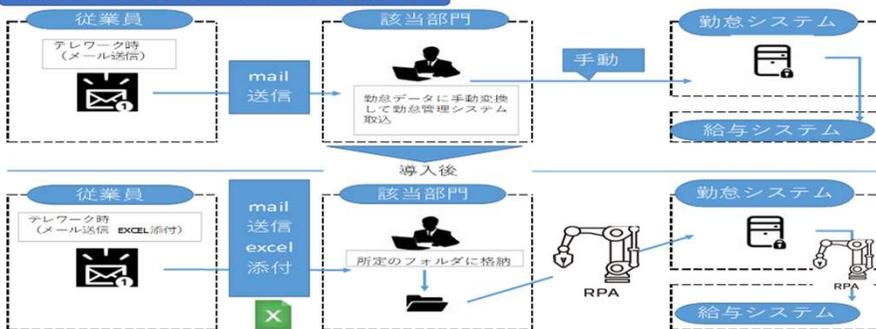


## ポイント テレワークでの勤怠データ処理の自動化及び紙媒体の直接配布削減によるテレワーク率UPを実現！

### 取組の概要

導入部門：総務部門（5名体制）  
導入業務：勤怠・給与管理業務（4名体制）  
目的：テレワーク時の勤怠処理及び紙媒体の見直し  
ツール：SMILEV給与管理システム  
給与明細電子化ツール「Web給金帳 Cloud」  
社会保険申請電子化ツール「SMILE V テンプレート e-Gov連携2 for 人事給与」  
年末調整書類電子化「SMILE V給与」※バージョンアップ  
手法：テレワーク時の勤怠データ（EXCEL）をメール送信後、勤怠管理システム及び給与管理システムへのデータ取込の自動化。  
パッケージを利用した給与明細等の電子データによる配布。  
規模：150件／月、4名体制の業務  
導入費用：5,613千円  
（機器・ソフト 4,913千円：コンサル 700千円）

勤務データの給与システムへの取込自動化



### 取組の背景

- 新型コロナウイルスの影響下で、テレワーク率を上げたい。  
※現状(2名)
- 勤怠は、タイムレコーダーで管理しており、事務所への出勤必須
- 給与明細や社会保険申請の書類などは紙媒体での運用を実施しているため直接配布が必要。
- 勤怠データの電子化、給与明細、社会保険申請書類等の電子化により、テレワーク率向上を図る。
- 事務所への出勤が必須である業務を削減する。
- 勤怠データの電子化に伴い、システムへの取込の自動化にも取り組む。

### 取組の成果

- 手作業を要していた、以下の業務を自動化
  - 勤怠データの給与システムへの取込業務
  - 給与明細書の配布業務
  - 社会保険申請書類の手続き業務
  - 年末調整申請書類の手続き業務
- ※テレワーク率アップ（10名）実現
- 電子化する事で、社会保険申請書類や年末調整の転記ミス“0”を実現
- 今後、パッケージの自動化機能を活用し、「個人作業の効率化」及び「特定人員の作業負荷軽減」等、更なる業務改善の検討ができるようになった。

# タイトル 歯科システムにおける業務効率化・リモートワークの取組

リモート  
アクセス

申請事業者：あみ歯科医院（宮崎市）  
業 種：製造業・その他

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 リモートワークにより業務の分散化と効率化を実現！

### 取組の概要

導入部門：歯科診療（5名体制）  
導入業務：受付業務（2名体制）レセプト業務（2名体制）  
目的：業務の分散化とリモートワークの実現  
ツール：歯科カルテシステム（PrecioSmart）  
手法：複数台での運用とリモートワーク  
規模：予約 35件/日 2名体制の業務  
レセプト 300件/月 2名体制の業務  
導入費用：1,800千円（ソフトウェア 1,700千円：コンサル 100千円）

#### 導入前

- ・受付業務、カルテ入力 → システム1台で複数人対応
- ・レセプト業務 → システム1台で診療業務の合間に作業を行う



#### 導入後

- ・受付業務、カルテ入力 → システムを複数台で対応
- ・レセプト業務 → 作業場所選ばず。リモートワークの実現。

### 取組の背景

- ・新型コロナの影響下、会計待ちの患者で待合室が密にならないようにしたい。
- ・診療室内でのみシステム利用が可能のため業務が非効率と考える。
- ・作業場所を選ばずに自宅からでも業務を行いたい。
- ・複数のスタッフで業務の分散化を図りたい。



- ・システムの複数台導入により業務の効率化を期待。
- ・複数台の運用により、診療後に患者を待たせることなく業務ができる。
- ・リモートワークの実現により場所を選ばず業務ができる。

### 取組の成果

- ・会計業務のスピードアップにつながり待合室の密を防ぐことができた。  
（会計待ち、平均14分/人を要した時間を3分/人まで短縮）
- ・システムのバージョンアップによりリモートワークが可能に。
- ・システムの複数台導入により業務の効率化が可能に。  
（レセプト業務、30時間/月の業務が6時間/月まで短縮）
- ・副産物として、訪問診療での入力業務につながる。
- ・自宅での作業が可能になり日中は診療業務に集中できる。

# タイトル 歯科診療における業務分散化の取組

リモート  
アクセス

申請事業者：佐野歯科（宮崎市）  
業 種：製造業・その他

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 システムの複数台運用とリモート化で業務効率化を実現！

### 取組の概要

導入部門：歯科診療（5名体制）  
導入業務：受付業務（1名体制）レセプト業務（2名体制）  
目的：業務の効率化とリモート化の実現  
ツール：歯科カルテシステム（PrecioSmart）  
手法：システムのリモート化と複数台での運用  
規模：予約 40件/日 1名体制の業務  
レセプト枚数 400件/月 2名体制の業務（先生とスタッフ1名）  
導入費用：1,400千円（ソフトウェア 1,300千円：コンサル 100千円）

#### 導入前

- ・受付業務 → 受付1台で対応
- ・カルテ入力 → 受付1台でスタッフ複数対応
- ・レセプト業務 → 受付1台で複数人対応

#### 導入後

- ・受付業務 → 複数台で効率よく対応
- ・カルテ入力 → 複数台でスタッフそれぞれが効率よく対応
- ・レセプト業務 → 場所を選ばずリモートによる作業

### 取組の背景

- ・コロナ禍で待合室が密にならないようにしたい。
- ・受付に1台しかシステムがないため業務が非効率と考える。
- ・診療時間以外でも自宅で作業を行いたい。
- ・複数のスタッフで業務の分散化を行いたい。

- ・システムを複数台導入することで業務のスピードアップを期待。
- ・待合室での患者の滞在時間を減らすことができる。
- ・システムのリモート化の実現により場所と時間を選ばず業務ができる。

### 取組の成果

- ・システムの複数台導入により密を避け業務の効率化が可能に。
- ・システムのバージョンアップにより、リモートでの作業が可能に。  
（診療後のレセプト業務、2時間/日をリモートにより“0”に削減）
- ・今後、訪問診療で外出した際の入力業務につながる。
- ・受付での患者様対応の時間が短くなり、コロナ禍の中、待合室の密を防ぐことができる。  
（待合室の滞在時間平均15分/人を要していたが平均4分/人まで短縮）  
（車内で待機させていた患者、平均8人/日を“0”に削減）

# タイトル 営業活動における顧客情報活用とLINEの活用の取組

リモート  
アクセス

申請事業者：アイコムティ株式会社（宮崎市）  
業種：情報サービス・情報通信業

コンサル事業者：株式会社宮崎県ソフトウェアセンター（宮崎市）  
業種：情報サービス・情報通信業



## ポイント 顧客管理システムとLINEのWEB連携の導入により、 非対面型の顧客対応体制の構築！

### 取組の概要

導入部門：全社（6名）  
導入業務：顧客対応（営業2名 管理2名 技術2名）  
目的：顧客管理システムの一新 顧客コミュニケーションの向上  
ツール：クラウド型顧客管理システム LINE公式アカウント+WEB連携  
手法：顧客コンタクト履歴記録 アンケートシステム LINE配信  
導入費用 1,220千円  
内訳 コンサル費用 480千円 ソフトウェア購入等費用 740千円

訪問営業による顧客対応・スタンドアロンの顧客管理システム



コロナ禍による訪問が困難  
既存の集客ツール（メルマガ等）が不振  
スタンドアロンシステムにより顧客情報共有が困難  
スタッフのテレワーク阻害要因

非対面型の顧客対応・クラウド型顧客管理システム・LINE配信

- スタンドアロンの契約管理センターの顧客管理からコンタクト履歴を残せるカルテ式顧客管理システムをクラウド型で構築（クレームや人脈情報も含む）
- アンケートシステムで細かなニーズを把握（非接触の欠点を補う）
- 属性検索により絞り込んだ的を得た提案を実施
- LINE公式アカウントによる一斉配信や自動応答の活用
- 社外や自宅で情報を閲覧したり検索したりできテレワークを容易にする

### 取組の背景

コロナ禍による顧客の経費節減でサーバー等の解約が進んだ。  
感染症拡大により従来の訪問での営業活動が困難に。

- 顧客へのコンタクトの履歴・頻度について情報共有できていない
- 顧客へのアプローチ策（メルマガ等）が長続きしない／読まれない
- 顧客管理システムがスタンドアロンとなりテレワーク体制をとれない
- 積極的な提案ができないまま、他社へリプレイスされるケースが多い

顧客管理システムの内容、あり方を見直し、新しい顧客管理システムを構築  
メルマガ等に代わる配信システムを導入（LINE）  
感染症対策としてテレワーク体制をスムーズに実現

### 取組の成果

- 顧客へのコンタクトを従来の訪問から、アンケートやLINE配信に切り替え、90%以上が非対面型へ転向（前年比30件/月→3件/月）
- クラウドシステムにより顧客情報、取引履歴をスタッフで共有可能に
- 社外からもアクセス可能となりテレワーク対応に（出社率50%抑制 営業1名、管理1名、技術1名の3名）
- LINEインターフェース導入によりメッセージの開封率が向上（70%以上）
- 顧客へのアンケートやニーズ調査をおこない、最適な提案を実施
- 顧客側も気軽に相談やクレームが可能になり、顧客満足度が向上
- 解約防止となり、また新規顧客の紹介につながった

# タイトル 営農指導部門における業務改善への取組

リモート  
アクセス

申請事業者：株式会社エビス商事（都城市）  
業種：プロイラー食肉加工販売、鶏豚畜産物飼料販売

コンサル事業者：株式会社デンサン（宮崎市）  
業種：情報サービス・情報通信業



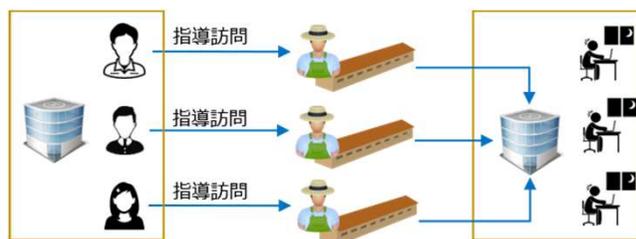
## ポイント 営農指導業務の簡素化とテレワーク体制の構築！

### 取組の概要

導入部門：営農指導部（10名体制）  
導入業務：養鶏農家への営農指導を行う  
目的：指導時に発生する業務のシステム化とテレワーク体制構築  
ツール：指導員向け業務システム  
手法：営農指導業務(報告系/発注系)の簡素化と基幹システムとの連携  
規模：30件/日  
導入費用：2,220千円(ソフトウェア購入・開発費 1,800千円：コンサル 420千円)

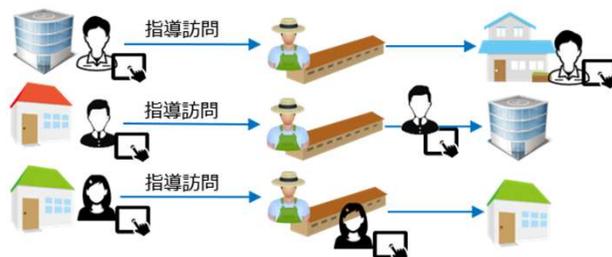
#### 【導入前】

営農指導に関わる業務(発注/精算/伝票印刷/会計)までを紙媒体で行っている為、必ず社内デスクワークで行う必要がある



#### 【導入後】

営農指導業務をシステム化し、会社/自宅/農家先/移動中でも業務可能な環境構築として実装する



### 取組の背景

- ・営農指導業務(飼料や資材の発注～請求費用の精算～伝票関係の印刷～日々の指導報告)において紙媒体での運用が主となっており、社内デスクワークを強いられている状況である。
- ・また、基幹システムとの連携も視野に入れて、更なる業務改善を進めたい。

- ・業務自体の見直しとシステム化の推進
- ・クラウド環境での構築により、テレワーク体制として構築する
- ・基幹業務(販売管理/会計)システムとの連動で時短への取り組み強化

### 取組の成果

- ・営農指導部(10名)の営農指導業務において、現場で受けた発注や請求に関する精算書の発行、その他伝票、指導報告の業務をクラウド環境で構築した。
- それにより、コロナ拡大時でも出社をせずとも業務が遂行できる体制を構築する事が出来、接触機会の削減、出社抑制に繋がった。
- ・副産物として、アナログ業務脱却によるペーパーレス化、発注や伝票関連のシステム化により、訪問現場でのデータ入力や伝票発行が可能となったため、報告業務時の2重作業や転記ミスの削減にも繋げる事が出来た。

# タイトル 受注生産計画における生産指示自動化への取組

リモート  
アクセス

申請事業者：エビスプロイラーセンター株式会社（小林市）  
業 種：プロイラー食肉加工販売

コンサル事業者：株式会社デンサン（宮崎市）  
業 種：情報サービス・情報通信業



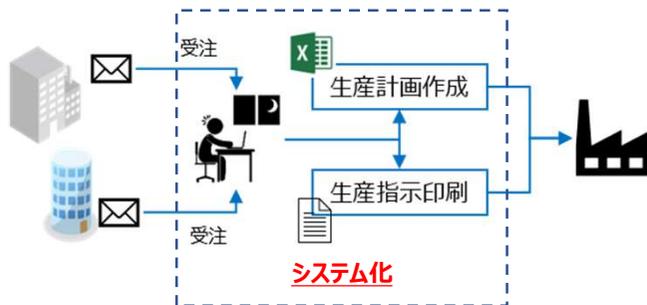
## ポイント 受注データ取込～生産計画・指示書発行の自動化及び社員間の共有アプリをクラウド環境で構築！

### 取組の概要

導入部門：業務部(3名体制)及び全社  
導入業務：顧客受注データから生産計画・指示を発行する業務と全社員  
目的：受注から生産までの一貫性した仕組み作りと社内共有環境の整備  
ツール：受注生産計画指示対応システム、社員間共有アプリ(Bloft)  
手法：受注データ取込み後から生産計画・指示までの自動化、行動履歴・体温管理などの共有情報としての活用  
規模：30件/日  
導入費用：860千円(ソフトウェア購入・開発費 700千円：コンサル 160千円)

#### 【受注生産業務】

受注データ取込後から生産計画へ反映させ、生産指示書までの一連業務をシステム化する事で業務軽減を図る



#### 【社員間共有アプリ】

社員間の連絡事項、会社として残しておくべき事項、テレワークとしての活用も目的として構築



Bloft

- ・行動履歴管理
- ・体温管理
- ・来訪者管理
- ・社員満足度調査
- ・緊急災害用
- ・従業員研修報告
- ・社員改善要望
- ・アンケート
- ・車両管理
- ・来訪者管理

### 取組の背景

- ・業務部門において、受注データから生産計画の策定と毎日に生産指示書を印刷しているが、Excel及び紙での運用となっており、社内でない環境にある。
- ・社員間の共有アプリなどを導入していない。

- ・業務の見直しとシステム化の推進(脱エクセル)
- ・クラウド環境での構築により、脱デスクワークの推進
- ・社員の近況把握や連絡体制、コミュニケーションの強化としての取り組み

### 取組の成果

- ・業務部(3名)の受注生産指示発行業務において、クラウド環境を構築し、業務部3名分のリモートワーク環境構築を実現。自宅からでも安全な通信環境の元、データが作成できる状況となり、コロナ拡大時でも業務が遂行できる体制を構築する事が出来た。
- ・クラウドサービス「Bloft」を利用し社員間共有のアプリケーションを構築。それにより、社員の体温管理や行動管理、来訪者管理などコロナ感染対策のツールとして利用すると共に、万が一の感染時の報告ツールとしても活用できる。

# タイトル オンラインにおけるプロモーションシステム導入の取組

その他

申請事業者：K・Pクリエイションズ株式会社（宮崎市）  
業 種：印刷業

コンサル事業者：澤井 友恵（宮崎市）  
業 種：ITコンサルタント業

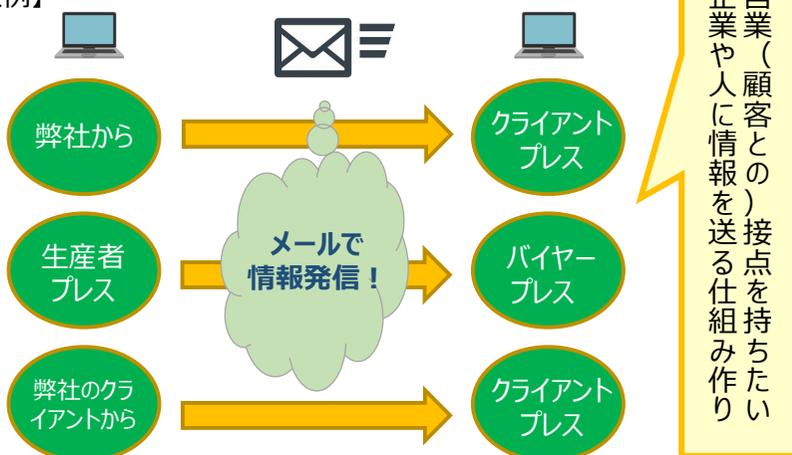


## ポイント コロナ禍で営業困難になった現在、オンラインプロモーションシステムの導入によるプロモーション活動継続の実現！

### 取組の概要

導入部門：企画営業（6名体制）  
導入業務：営業業務  
導入目的：プロモーション活動の継続  
ツール ①：顧客管理システムの構築  
ツール ②：メール配信システムの構築  
手 法：①弊社のクライアントに営業案件をメールで配信  
②弊社のクライアントにてツールとして利用頂く  
規 模：月平均イベント回数：1回／月、来場者数：100人／回  
導入費用：1,645千円  
（機器：300千円、コンサル：250千円、システム構築：1,095千円）

【導入例】



### 取組の背景

これまでイベント事業を通じてプロモーションを実施していたが、コロナの影響によりイベント自体が中止・延期を余儀なくされているため、売上のマイナス影響を受ける形となった。今回の取組によりオンラインを活用した非対面でプロモーションを実施できる体制を構築する。

- ①顧客管理システムの構築  
⇒Excelや紙の名刺を保有するのではなく、顧客区分ができるデータベース構築
- ②電子情報化システムの構築  
⇒facebookやブログを更新するように簡単に情報を作成
- ③メール配信システムの構築

### 取組の成果

- ・従来は、会社に出社し作業を行っていたが、オンラインへ対応できる環境構築を実施したため、企画営業部門の6名は、会社へ出社することなく、自宅からでも作業が出来るようになった。（＝結果として、コロナ感染対策を行いながら、業務が継続できる体制構築が行えた。）
- ・また、今回の取り組みより、人との直接的な接触を削減しながら、クライアントやバイヤー等に情報発信できる仕組みを構築することができた。（上述同様、コロナ感染対策を行いながら、業務が継続できる体制構築が行えた。）
- ・コロナ禍の時期は、直接接触が厳しい状況であったが、ICT活用により非対面での情報発信・接触が通常期の15%程度できるようになった。
- ・本取組により、売上がコロナ禍時期と比較し約15%増加した。（コロナ禍の時期は、月平均売上が約8,000,000円／月であった。）