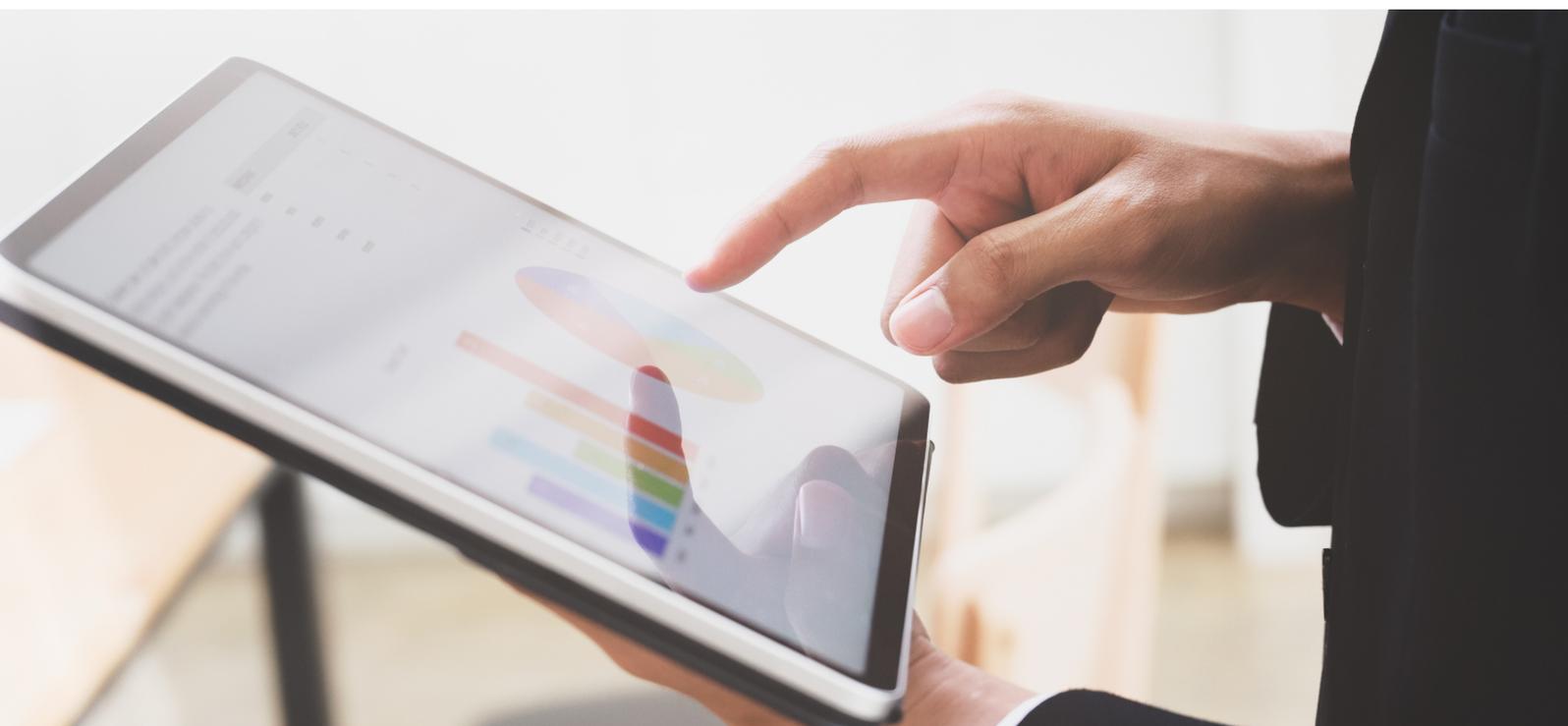


全国中小企業クラウド実践大賞2021 商工会会員事例集



全国商工会連合会

Central Federation of Societies of Commerce and Industry

はじめに

この事例集では、「全国中小企業クラウド実践大賞2021」に出場した商工会会員による、クラウドサービス導入・活用事例を掲載しています。

顧客や社会のニーズが多様化している昨今、デジタルを活用したビジネス環境の構築は欠かせないものであり、事業規模の大小に関わらず取り組む必要があります。

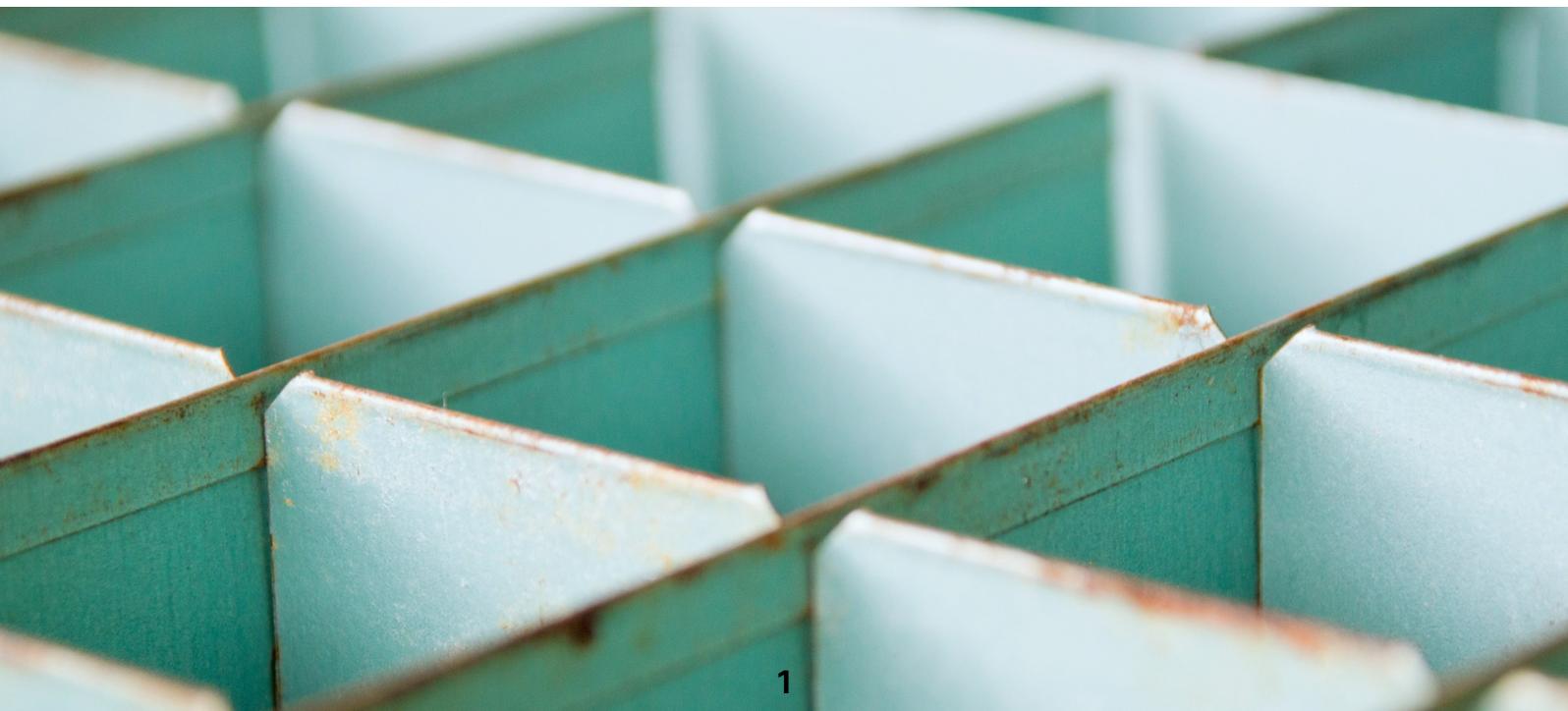
しかしながら、中小・小規模事業者においては、「アナログな価値観の定着」や「明確な目的・目標が定まらない」等の課題があり、デジタル化が進まない状況にあります。

掲載している各事例では、予約、見積りシステムや勤怠等のクラウドサービス活用によって業務効率化に繋がったポイントや、商品やサービスの高付加価値化を実現した例をまとめています。

この事例集が会員事業者の皆様のデジタル化やデジタルトランスフォーメーション（DX）に向けた取り組みへのきっかけとなれば幸いです。

2022年2月

全国商工会連合会



全国中小企業クラウド実践大賞2021について

事業名称	全国中小企業クラウド実践大賞
期間	2021年4月1日－2021年12月31日
目的	<p>地域における人手不足の克服と、地域経済の持続的成長を確保するためには、中小企業等の「稼ぐ力」の増強が必要であり、この増強を実現するためには、クラウドサービスなどの情報通信技術（ICT）を有効活用することが不可欠です。</p> <p>全国中小企業クラウド実践大賞では、地域の中小企業等において、クラウドサービスの業務への活用度・社内での浸透度が高く、業務の自動化等による経営効率化に向けた身近なクラウドサービス実践事例や、クラウドサービスの先進的な活用による製品・サービスの開発強化や新たな価値の創出を通じた収益力向上を実現する「攻め」のクラウドサービス実践事例を共有することで、地域の中小企業等の収益力向上・経営効率化の動機付けとし、将来の成長、競争力強化に寄与することを目的としています。</p>
概要	<p>地域の中小企業等が、クラウドサービス利活用の実践により、収益力向上・経営効率化した取り組みを「CLOUD INITIATIVE」として自己宣言します。自己宣言した者には、自己宣言の証となるロゴマークを贈り、ウェブサイト、パンフレット等に表示することで取り組みのPRに役立て頂きます。</p> <p>自己宣言した者がコンテストへ参加し、書面評価・公開プレゼンテーションを通じて高い評価を得た場合は、「モデル事例」・「優良モデル事例」としてロゴマークの格付を上げるとともに、総務大臣賞、全国商工会連合会会長賞等を贈ります。</p>
会場	地方大会（5回）、全国大会（1回）ともにオンラインで実施
主催	<p>クラウド実践大賞実行委員会 構成メンバー：全国商工会連合会・日本商工会議所・全国中小企業団体中央会 一般社団法人クラウド活用・地域ICT投資促進協議会、一般社団法人クラウドサービス推進機構、一般社団法人日本デジタルトランスフォーメーション推進協会</p>
共催	総務省
後援	<p>中小企業庁、独立行政法人中小企業基盤整備機構、独立行政法人情報処理推進機構、一般財団法人全国地域情報化推進協会、一般社団法人中小企業診断協会、一般社団法人テレコムサービス協会、一般社団法人日本コンピュータシステム販売店協会、特定非営利活動法人ITコーディネータ協会、働き方改革推進コンソーシアム、一般社団法人IT顧問化協会、Re-Innovate Japan</p>

実施内容

5月10日-8月13日	自己宣言・モデル事例受付（一次）
8月24日	モデル事例認定（一次分）
8月17日-9月17日	自己宣言・モデル事例受付（二次）
9月1日	地方大会観覧募集開始
9月22日	モデル事例認定（二次分）
10月13日	九州・沖縄大会
10月14日	近畿・中国・四国大会
10月20日	東海・北陸大会
10月21日	北海道・東北大会
10月27日	関東・甲信越大会
11月2日	優良モデル認定
11月9日	全国大会観覧募集開始
12月10日	全国大会

目次



全国大会事例 受賞順

REPORT1

野菜の受託加工における自動見積システムの導入によるDXの推進 5

株式会社村ネットワーク（大分県・豊後大野市商工会）

REPORT2

コロナ禍でも止まらない支援で、子育て支援のクラウド活用を牽引 7

NPO法人新座子育てネットワーク（埼玉県・新座市商工会）

REPORT3

1日50回の電話から1日50件のwebへチェンジ。ストレス軽減+売上向上！ ... 9

株式会社能登島マリンリゾート（石川県・能登鹿北商工会）



地方大会事例 登壇順

REPORT4

6次産業におけるクラウドの活用11

株式会社ゆうぼく（愛媛県・西予市商工会）

REPORT5

DXを活用したパートナー連携13

ナカガワ・アド株式会社（徳島県・美馬市商工会）

REPORT6

教育DXで「そろばん」を世界に15

株式会社イシド（千葉県・白井市商工会）

REPORT7

中小企業だからこそ取り組むお金をかけない身の丈DX 17

～Google Workspaceフル活用で実現する物流革命～

吉田運送株式会社（茨城県・坂東市商工会）

REPORT8

生産計画表のクラウド化で生産高25%UP19

株式会社谷野製作所 新潟工場（新潟県・加治川商工会）

野菜の受託加工における 自動見積システムの導入によるDXの推進

課題

野菜や果物の加工販売業者で、現在主に飲食事業、業務用カット野菜事業、小売事業、受託加工事業の4事業を運営している。

飲食事業、業務用カット野菜事業が主力事業であり、売上比率は合わせて90%と、その他事業との間に大きな隔りがあること、3~8月の工場の稼働率が低いことが大きな経営課題だった。

売上比率と工場稼働率の平準化を目指し、「受託加工事業の拡大」を目指すこととなったが、新型コロナウイルス感染拡大の影響に加え、野菜加工見積りの電話問い合わせ対応に時間がかかる割に成約率が上がらなかった。コロナ禍での事業拡大の為に必要なのは「非対面で営業」、「自動で問い合わせ対応する仕組み」が必要だと考え、改修に取り組むことになった。

内容

取り組みについて地元商工会に相談し、専門家の派遣を実施。自社の現状や内容について話したところ、以下のシステム導入を進めることに。費用については小規模事業者持続化補助金の採択を受け、自己負担を最小限に抑えることができた。

①ホームページのLP化

「受託加工サービスとは何か」を、具体的に説明する為にホームページを改修。受託加工ページはもともと存在していたが、具体的な説明は記載していなかった為、「受託加工サービス」の説明を行い、スクロールすることで「具体的にどんな加工ができるか」や、「具体的な事例の紹介」等の説明をホームページ上ですることが可能となった。

②自動見積システムの作成・導入

ホームページ上で見積もりをお客様に提示して、見込み客を獲得することが必要と考え、自動見積もりシステムを導入した。(https://muranetwork.com/estimate/)

食材選択⇒加工方法選択⇒重量・状態選択の3ステップで見積り金額、完成量を表示し、価格に納得いただけただけの場合は、フォームに入力すれば、加工の仮申込が可能となる。

自動見積もり、仮申込フォームを導入することで問い合わせ対応の手間を省くだけでなく、より成約率の高い見込み客とのやりとりができるようになった。見積もり・仮申込情報はデータとして蓄積され、google スプレッドシートにて社内で瞬時に共有できる仕組みとなっている。





結果

- ①受託加工サービスの売上比率：7%から17%に向上
- ②工場の稼働率：17%から85%に向上
- ③自動見積システムの利用件数：330件（2021年5月～9月）

売上比率も工場の稼働率も大幅に増加し、330件という見積もり作成の手間を省くことができ、効率的な成約に役立っている。また、DMを作成・配布することで、ホームページに誘導するとともに、アクセス状況を google アナリティクスで追いかけながら分析し、次の戦略につなげている。

クラウドシステムを導入するにあたって最も考慮した点は「自社で運用できるか」ということ。そこで既存のホームページを改良し、手軽に更新できるようすることで、スムーズに運用でき、売上比率・工場稼働率の平準化に結び付いた。

登壇者より

引き続き、IT、デジタルをうまく活用し、時代に合ったスタイルで柔軟に対応していける企業を目指していきたい。今後は社内環境のクラウド化に取り組み、売上等の見える化、従業員間の情報共有ツールを導入していく予定です。

所在地：大分県豊後大野市大野町田中43-12

設立：2014年7月

事業内容：野菜カット・野菜ペースト、カットフルーツなどの製造加工販売

従業員数：14名

公式HP：<https://muranetwork.com/>

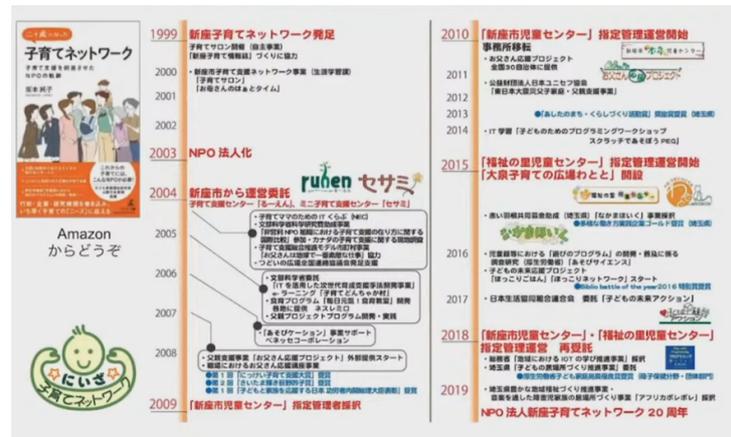
プレゼン動画：https://youtu.be/Lc8bR4C_Bv4?t=2111

コロナ禍でも止まらない支援で、子育て支援のクラウド活用を牽引

課題

NPO法人新座子育てネットワークはお母さんたちのボランティア活動から始まった子育て支援団体。お母さん達の日常は、子育てや家事等、様々な種類のことを同時にこなすため、頭の中では常に効率化のことを考えなければならない。

無償非営利のボランティア活動において、お母さんスタッフの時間資源やマンパワーは限られており、効率化を図ってパフォーマンスを向上させていくために、クラウドサービスに着目した。



内容

限られたマンパワーでの業務効率化の為、2003年のGmail活用から始まり、Google Workspaceを導入。クラウドの進化と共に業務が拡大してきた。

2010年にはGoogleクラウドを基幹システムとして本格運用開始。勤怠管理、業務日誌・報告書、利用者管理、利用統計、スケジュール管理、オンライン会議等、約20の業務をクラウドで作成・共有している。

2018年からChromebookを本格導入し、文書・表計算・スライド・サイト作成も行き、Googleクラウドのアプリを社内デフォルト化した。

現在の年間運用費用は8,160円。ほぼ自社スタッフで内製化しているからこそ安価な金額で運用可能となっている。現在47名いるスタッフのうちITリテラシーはまちまちだがGoogleのヘルプセンターやYouTube動画などを活用して日々クラウドサービスの習熟度向上に努めている。

魁て、
Googleクラウドに着目

これは、
使わない手はない!!!



2003年度 Googleクラウド導入

2010年度 基幹システムとして本格的な活用開始

勤怠管理、業務日誌、報告書
契約書管理、予算管理、経費精算、給与計算
スケジュール調整
オンライン会議（現GoogleMeet）

2019年冬
新型コロナウイルス
感染拡大

2020年春

いち早く、スムーズに
テレワーク体制に移行
オンラインを活用した子育て支援や情報発信で
「止まらない支援」を実現。

8

緊急事態宣言発令

2019年冬
新型コロナウイルス
感染拡大

運営する
児童センター、子育て支援センターは
休館を余儀なくされました。

しかし...、
クラウドサービスの活用実績が強みに。

職員は急遽テレワーク、
業務を止めることなく
スムーズな在宅移行、情報共有、
さらなるオンラインMTG活用で、
事業継続、ポテンシャル強化が実現。



11

結果

順次様々な業務をクラウド化してきたが、新型コロナウイルスの感染拡大による影響で新座市より指定管理を受けている児童センター、子育て支援センターは休館せざるを得ない状態に。しかし今までのクラウド活用の経験から2020年の春にはスムーズなテレワーク移行ができ、事業継続が可能となった。

更にステイホームが続き、子育て家庭の孤立による親の鬱や虐待のリスクが社会問題となっていたが、オンラインサロンの子育て相談や支援情報の発信にも、いち早く取り組んでいる。支援を必要としている人たちに、支援を止めない、止まらない支援を実現することが、クラウドによって可能となった。

登壇者 より

いじめや不登校、子どもの貧困、児童虐待など、子育てが難しい時代です。次世代を育む活動分野に、クラウド化の風を吹かせる存在となることを目指していきたいと考えています。

所在地：埼玉県新座市菅沢 1-4-5-2F

発足：1999年9月

事業内容：子育て・家庭教育支援事業、行政・関係機関への支援事業、子育て情報事業、委託事業、人材育成・教育研修事業、調査・研究・開発事業ほか

従業員数：47名

公式HP：<https://www.ccn.niiza-ksdt.com/>

プレゼン動画：https://youtu.be/Lc8bR4C_Bv4?t=7034

1日50回の電話から1日50件のWEBへチェンジ。 ストレス軽減+売上向上！

課題

石川県にある能登島で窓一面に広がる海を眺めながら、お食事を楽しめるカフェ経営、アクティビティ事業としてイルカウォッチング、ドルフィンスイムの事業を行っている。

3年前にはカフェの前にあった倉庫を改装して一棟貸切露天風呂付き宿泊コテージの運営も始めた。積極的に新たな取り組みにチャレンジしていくことが最大の強みである。

主要顧客は首都圏・関西など、観光の方が多く、顧客層としては、カップル、女性グループ、家族連れの順となっている。

しかし、2020年から新型コロナウイルス感染拡大による影響で客足は激減。徐々に回復することはあっても感染拡大の波によって予約、キャンセルが繰り返され、電話対応に追われることが心理的ストレスになった。



イルカにあるカフェ
海とオルゴール
The Ocean and The Orge since 2005.3.25

ようこそ カフェ イルカウォッチング ものづくり体験 アクセス



内容

2021年春にイルカウォッチング・ドルフィンスイム・コテージの予約システム、売上管理、勤怠管理を刷新。

①予約システムエアリザーブ

お客様はPCだけでなくスマホからの管理画面で24時間受付・キャンセルが可能に。Web予約に切り替えたことで予約の取りこぼしを防止でき、売上の最大化を実現した。

②売上管理エアレジ

導入により、クレジットカードやQRコード決済の利用者取りこぼしがなくなり、売れ筋商品の把握が可能となった。

③勤怠管理エアシフト

全スタッフと共有し、毎日のシフトを管理している。人員が不足した場合もクラウド上で出勤のリクエストが可能となった。



ご予約について

迅速・正確に予約管理を行う上で、当社では2018年4月から予約管理システムを導入し、和倉温泉・和倉港から景観でイルカのポイントへ行く航路計画を立てることを先駆けました。

※高度な技術が必要とするため電話対応については行っていません。予約管理システムを導入し対応しています。

※12名様以上の団体様のお問い合わせにつきましては、トップページからメール・FAXに、体験日・人数・質問などをご記載いただき、担当：坂下さとみまで。

イルカウォッチング
ご予約 (WEB特典あり)

ドルフィンスイム
ご予約 (WEB特典 温泉入浴券付)

コテージのじま温泉
ご予約

結果

①予約システムエアリザーブ

Web予約特典を付け、ホームページからリンクすることで電話での予約、キャンセルなどの問い合わせがなくなり、スタッフの負担も大幅に軽減された。更に顧客情報が事前に分かる為、初回のお客様カリピーターかをすぐに把握でき、よりきめ細かいサービスに繋がられている。

システムを導入したことで夜間や不在着信時の予約取りこぼしを防止でき、ドルフィンスイムについては、1~2年前の売り上げを大幅に伸ばし、5倍以上の売上増を達成した。

②売上管理エアレジ

エアレジ導入により、クレジットカードやQRコード決済利用が可能となったのはもちろん、カフェの売れ筋商品を即日把握することができ、在庫ロスの削減に繋がった。また、手書き伝票がなくなったことでオーダーミスが減少し、スタッフ間トラブルの減少にも繋がった。

③勤怠管理エアシフト

エアシフト導入により労働時間、シフト、人数なども一目で確認することができ、電話なしでシフト変更が可能である為、管理がスムーズになった。今まで手書きや直接会話で伝えていたことが、クラウドを活用することで業務効率化に繋がったのである。

登壇者 より

未来を見据えて、シミュレーションした時に考えたことや実践したことが、今の経営の柱となっています。今後もなくしてはならない必需品であるクラウドは大切な救世主であり、iPad やスマホは強い見方です。新たな時代、直接声に出して伝えることはだんだんと薄れていく中、「お客様は何を求めているか」を模索した時、「文字と非接触型だ」と気が付きました。クラウド上の人の感情や思いは、一文字一文字に込められています。

新たなサービスを得て、進む先でも、人との繋がりを大切に、クラウドを活用して経営力を高めていきたいです。

所在地：石川県七尾市能登島曲町2部乙2-7

設立：2015年10月

事業内容：カフェ、イルカウォッチング、ドルフィンスイム、ハンドメイド体験、コテージ

従業員数：4名

公式HP：<https://www.umi-to-orgel.com/>

プレゼン動画：https://youtu.be/Lc8bR4C_Bv4?t=5710

6次産業におけるクラウドの活用

課題

6次産業を展開する同社は一つ一つの事業が異分野で情報互換性が低く、経営管理が煩雑になるという問題を抱えていた。

クラウド導入前は①情報共有はホワイトボードの掲示板と朝礼②報告書はすべてペーパー③電子データの保管はローカル環境④事業所間のやり取りは電話かFAX⑤記入漏れ、書き忘れの活動も多々⑥意思決定は先代経営者の記憶や直感に依存といった状況だった。

そんな状態から脱却する為、一体感、スピード感、個々が成長できる組織を「目指すべき姿」と定義し、クラウド導入を進めた。



内容

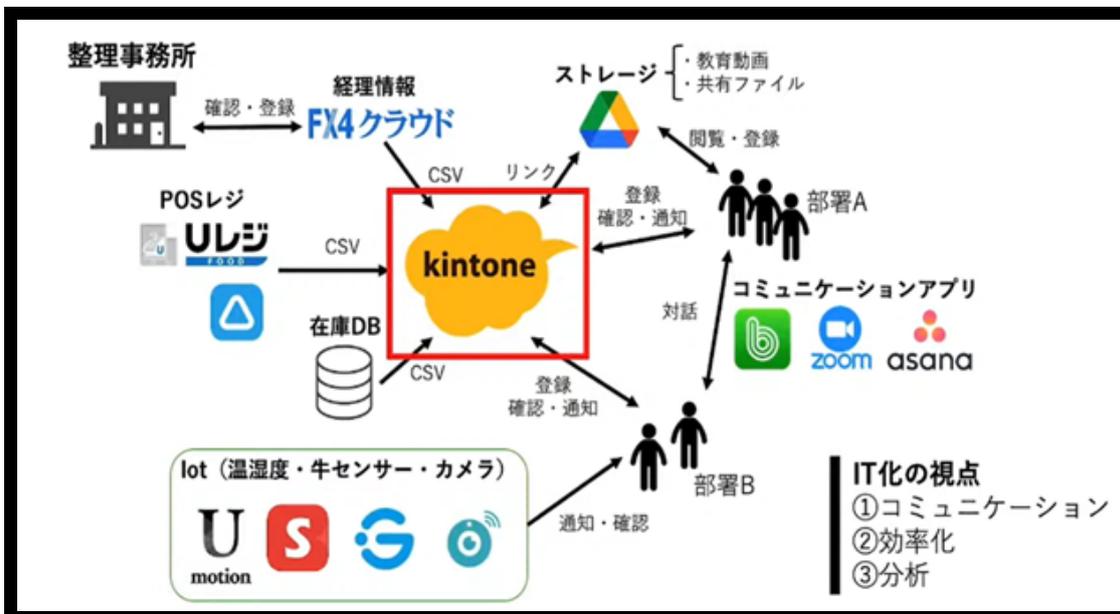
様々なクラウドサービスを利用しており、なかでも最も利用しているサービスはKintoneである。導入理由は、直感的な操作やスマホからのアクセス、他アプリとの連携等、機能面での魅力と共に、月額制の為、初期投資のハードルが低かったから。これまでKintoneで100種類以上のアプリを作成した。

①営業日報アプリ

以前はノートに営業日報を記録していたが、Kintoneに置き換えたことにより、通知機能で全現場の情報が毎日流れてくる。これまでは現場に行かないとわからなかった課題が即座に把握できるようになり、経営者従業員問わず、情報のシェアをして、管理の質が大きく変化した。

②Kintoneでの収益管理

従来は、牧場の収益管理を1カ月のトータル売上に対して行っていた（牛、豚共に約25頭単位）。これを1頭ずつ販売したタイミングで概算収益を把握できるようにすることで経営判断のスピードが著しく向上し、リアルタイムの財務状況把握に繋がった。そして蓄積された多くのデータを元に、歩留り率分析、収益率分析、三等級比率分析、格落ち要因分析、増体率分析、枝肉画像分析、瑕疵比率分析、胸腺スコア分析、死亡要因分析、最適肥育期間分析を行い、気が付けば牧場は研究の場へと変わっていた。



結果

様々なサービスをクラウドで行うことにより、スピード感と一体感のあるチームが構築できた。情報は全従業員にオープンし、蓄積したデータを可視化することで日々業務改善を行うサイクルが完成した。

同社は従業員の年齢層が低く、デジタルネイティブ世代がクラウドサービスを自由に活用することで個人としても、会社としても成長が進み、今後も更に発展すると確信している。

登壇者より

もうクラウドサービス利用前には戻れません。変化の途中には様々な困難がありましたが、1つずつ乗り越えたことで今の姿があります。この事例が皆様の事業の業務改善に少しでもお役に立てば幸いです。

所在地：愛媛県西予市宇和町坂戸673-1

設立：1990年6月

事業内容：牧場運営 / データ管理、はなが牛・はなが豚・他の精肉 / 加工、精肉・加工した食肉の販売 (BtoB / BtoC)、売店・ネットショップ運営、レストラン運営 (ゆうぼく民 / NOMADIC)、システム開発

社員数：41人 (本店・牧場・松山店・西条店)

公式HP：<https://yuboku.jp/>

プレゼン動画：<https://youtu.be/YsnqJPJqTUM?t=2731>

DXを活用したパートナー連携

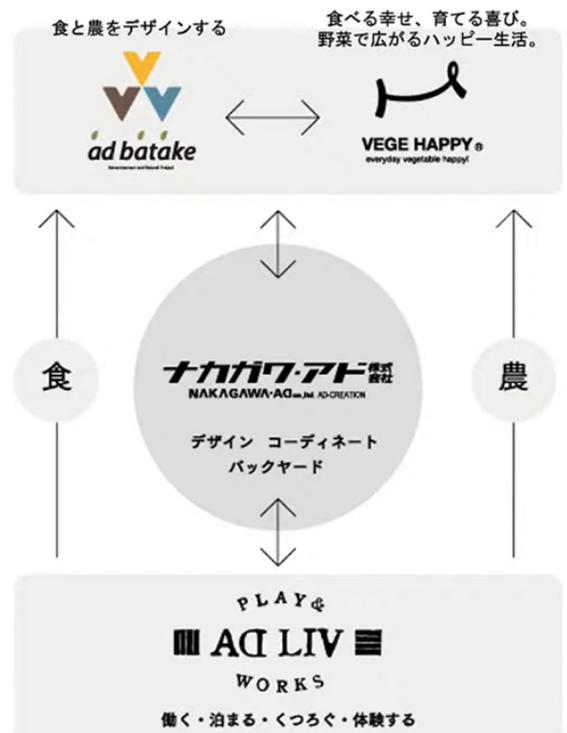
課題

コロナ禍以前より、広告印刷事業はネット印刷業者の波に襲われ、事業継続や新規雇用も厳しい状態にあり、2015年には印刷機を撤去した。

2018年より旧印刷工場を宿泊だけでなく、コワーキングオフィスやカフェの要素も合わせ持つ、「コリビングスペース」として改装。地域の方々の交流拠点として活用されている。

しかしながら新型コロナウイルス感染拡大により、対面サービスが主である同事業は甚大な影響を受けた。

一方で広告代理業で従来から行っていたオンラインセミナーの実施や自治体からのIT勉強会・SNS勉強会の講師依頼が増えつつあり、IT技術の活用による新しい機会が生まれてきた。コロナの影響で宿泊需要は減少しているが、ITを使って何かできないかと考えたことが、取り組みの動機である。



内容

宿泊事業部門では宿泊やコミュニティのサブスクサービスを導入。各プラットフォームに登録することでワーケーションに対応できる体制を整えた。コロナ禍で場所を問わない働き方が実現しており、地域外のお客様を呼び込む重要なツールとなっている。

インフラ面ではPCをデスクトップからノート型に切り替え、移動時間を短縮。ZoomやMicrosoft Teams等のオンラインミーティングツールをフル活用し、クライアントとのスムーズな意思疎通を実現した。

EC活用オンラインセミナー講師業では、自治体からの受託事業で「ECサイトを活用した商品販売の講習会」や「移住やサテライトオフィスの誘致事業」を開催。農家を対象にしたEC活用勉強会等をオンラインで実施している。

徳島

徳島支局
徳島市八百屋町2の11
ニッセイ徳島ビル6階
TEL 088(825)3131 FAX 088(825)3187
tokushima@mainichi.co.jp

【広告問い合わせ】
088(878)5210
【購読問い合わせ】
0120-488012
09-6346-8335
【掲載写真の納入】
平日10～18時

星の占い
6日

★牡羊座(3・21～4・19) 先が見えない...
★牡牛座(4・20～5・20) 人間関係が...
★双子座(5・21～6・21) 生活気な態度...
★巨蟹座(6・22～7・22) 海外移住の...
★獅子座(7・23～8・22) 願望だった...
★処女座(8・23～9・22) たまごころ...
★天秤座(9・23～10・23) 好きなこと...
★天蝎座(10・24～11・22) 仮面が...
★射手座(11・23～12・21) 自信のない...
★山羊座(12・22～1・19) 小さな...
★水瓶座(1・20～2・18) 真面目な行動...
★魚座(2・19～3・20) アイデアが...
★牡羊座(3・21～4・19) 先が見えない...
★牡牛座(4・20～5・20) 人間関係が...
★双子座(5・21～6・21) 生活気な態度...
★巨蟹座(6・22～7・22) 海外移住の...
★獅子座(7・23～8・22) 願望だった...
★処女座(8・23～9・22) たまごころ...
★天秤座(9・23～10・23) 好きなこと...
★天蝎座(10・24～11・22) 仮面が...
★射手座(11・23～12・21) 自信のない...
★山羊座(12・22～1・19) 小さな...
★水瓶座(1・20～2・18) 真面目な行動...
★魚座(2・19～3・20) アイデアが...



結果

コロナ禍で売上は減少したが、今までになかった仕事の受注やデジタルによる業務効率化で少しずつ収益も改善しつつあり、徐々に「広告業だからできるDXの形」が見えてきた。

現在では内部だけでなく、外部ともデジタルで繋がれることが重要である。ITサービスを活用して、出会うことで生まれる価値は無限大だと考えている。

登壇者より

コロナが終息してもクラウドサービスは普段の生活の中に溶け込んでいます。無料で使えるサービスもフル活用し、経営効率化に繋げていく予定です。

働き方改革によるテレワークで、当社の社員も自宅でのテレワークが可能になっています。この流れで、現在使われていないスペースがコワーキングスペースや場所貸しでの付加価値が出てくる可能性があると考えています。

DX活用において、一番重要なのは「考え方」だと思います。その「考え方」をもとにサービス活用を行うことで、生まれる価値は無限大であり、今後も新たな可能性を切り開いていきます。

所在地：徳島県美馬市協町大字猪尻字若宮南131-2
創業：1960年1月
事業内容：広告代理業、広告デザイン・印刷、ブランディング・CI・VI、セールスプロモーション、サイン、WEBデザイン、イベント企画・運営、あど畑事業
従業員数：7人
公式HP：<http://www.adjapan.jp/index.html>
プレゼン動画：https://youtu.be/s5JSlu1_yi8

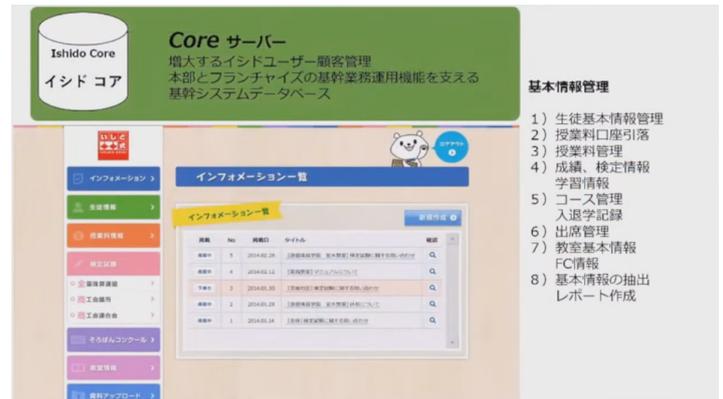
教育DXで「そろばん」を世界に

課題

1973年創業の同社。日本の文化でもある「そろばん」をより多くの人に知っていただくことを使命と考え、海外での普及活動や文化交流の事業にも力を入れている。生徒さんは世界の暗算大会で優勝するなど活躍し、口コミで生徒数も増加。2008年に募集を開始したフランチャイズ教室は5年で約5倍の規模に成長している。

しかし、成長スピードに対して情報管理処理、意思疎通などの情報基盤が追いつかないという経営課題があった。結果として、本部で一元管理ができず、均一なサービスを提供しにくい状況になっていた。

これまで生徒情報の管理はシステムで行っていたが、老朽化していた為、次のシステムは今後の更なる成長を見据えた総合的なものが必要であると考えた。



内容

独自のシステム開発だからこそ、現場経験が豊かな先生たちが開発の中心メンバーとなり、自分たちの理想のシステムを作り上げたいと思い、ベンダと打ち合わせを重ね、2つのシステムを構築した。

第1のシステム「Core（コア）」では、生徒さんの基本情報や月謝の集金、学習状況の把握など、一元管理が可能に。これまで手書きで行っていたルーティン業務をITに置き換えることで、先生の負担を減らし、労働環境を整えることに繋がった。

第2のシステム「More（モア）」では、生徒さんが教室に到着すると、保護者様にメールでお知らせする機能や、先生とのコミュニケーションが気軽にとれるチャット機能などを備えている。お子様の「成長」「安心」「便利」「楽しい」を伝えるマーケティングデータベースである。欠席の連絡や振替の予約、学習状況や検定結果も情報として見ることが可能となった。

いしど式教室数推移

2021年9月280校

加盟企業数：約98社
1社あたり平均教室数：2.8教室



海外のいしど式 6か国



結果

「Core」導入では、これまで紙に書いたり、印刷をしていた出席簿や学習の記録、住所録などがデジタル化されることにスタッフはとても大きな不安を抱えていた。しかし結果として、利便性だけではなく、個人情報流出のリスクも減り、印刷物を減少し、紙の量を削減することにも繋がった。

「More」導入前は、保護者様とのコミュニケーションは対面以外では主に電話で行っており、必要要件以外にお子さんの様子をお伝えしたり、家庭の様子を伺うことで情報共有もでき、信頼関係も深まるが、デジタル化されると、信頼関係が希薄になるのではないかという懸念があったという。しかし、実際は働くお母さんも増える中で、これまで電話が繋がりにくかった方も、必要な情報をいつでもすぐに確認でき、利便性も上がって安心にも繋がったと好評を得ることができた。

登壇者 より

2013年の開発から、現在の状況としてはフランチャイズの加盟法人数は50社から98社へ、教室数は115教室から280教室となりました。海外では6カ国に展開。グアテマラ、ポーランド、ドイツ、UAE、モンゴル、ルーマニアに14教室があります。

私たちの独自性と強みを生かすためにICTを積極活用することで、差別化だけでなく、品質の向上、高付加価値を生むことに繋がっています。

結果として、お客様満足度の高い状態でサービスを展開することが可能となりました。そろばんは計算力だけでなく、人の成長の舞台を作る教育です。私たちはそろばんを世界に広げることで、これからも夢を持ち、未来に羽ばたく、子供たちを応援していきたいと思えます。

所在地：千葉県白井市堀込1丁目1-12

設立：1973年3月

事業内容：石戸珠算学園（直営事業）/いしど式加盟校（FC事業）/珠算教師育成課（資格事業）/インターネットそろばん学校（eラーニング）/海外・文化交流事業・イベント

従業員数：50名

公式HP：<https://www.soroban.co.jp/>

プレゼン動画：<https://youtu.be/qaRTsiorVVU>

中小企業だからこそ取り組むお金をかけない身の丈DX ～Google Workspaceフル活用で実現する物流革命～

課題

コンテナ輸送事業を営む同社。これまでの輸入コンテナ輸送は、港に到着した後に目的地までコンテナを運び終わると、港に戻る時は、中身が空のコンテナを運ぶことが当たり前だった。

輸入用に使った「中身が空になったコンテナ」をデポに集約し、輸出工場で荷物を集荷して港に持ち込むコンテナラウンドユースという体制を取っている。輸出入双方で、積荷をして陸送することで荷物あたりの走行量が削減できるシステムである。

業界ではコンテナラウンドユースの管理業務を電話やFAX等のアナログに頼っていた為、業務効率化を目指し、無料クラウドサービスの活用によるDXに取り組むことになった。



内容

船会社との連絡事項はこれまでのFAXからGoogle スプレッドシートでの情報共有へと業務フローを変更。運送依頼者である荷主や、ラウンドユースで陸送を担当する運送会社との連絡はGoogle フォームを活用した。簡単な入力フォームを提供することで、協力会社にもほぼ100%無理なくご利用いただいている。

更に、積荷場所、目的地、荷物の内容などのデータを蓄積し、Googleマイマップで可視化。それまで、大手の船会社でもできていなかった、コンテナの動きの見える化に成功した。

管理ドライバーの手間を最小化したオペレーションも行う。具体的にはコンテナに貼り付けられた伝票をドライバーがスマホで撮影し、Googleドライブにアップ。オペレーターはその写真データをOCR変換によって読み込み、外国語にはGoogle翻訳も活用しつつ、データベースに瞬時に記載することが可能になった。

こうした業務効率化の影響は、当社だけに留まらず、関係各社にも波及し、港の混雑緩和や残業時間の削減など、働き方改革にダイレクトに繋がっていった。



結果

事務オペレーターと、現場のコンテナをハンドリングするスタッフとの間のクラウド化で、現場と行き来する実伝票の受渡し時間が1日1人当たり0.5時間削減され、事務所全体で表すと1年あたり792時間の削減となった。

更に港湾事業者との連携でクラウド化されたコンテナ搬出入の時間は、1年あたり264時間。1日にコンテナヤードに行く車両数は10台なので、1年あたり2640時間の削減に成功したと言える。

登壇者より

当社としては、今回の発表を1つのきっかけとして、会社の規模は関係なく展開できるノウハウをパッケージ化し、「身の丈DX」として広めていきたいと考えております。

港の混雑緩和や、輸送効率化によるCO2の削減、女性も男性も共に活躍できる職場環境をすることでの働き方改革、海上コンテナを有効活用した防災倉庫などスマートな街づくりへ、SDGsにも掲げられた項目に対しても、大きく貢献していきたいと考えております。

そして何より各地に点在する内陸港である、インランドデポのアップデートに貢献すること。それが、ひいては日本の物流自体をアップデートすることだと当社は信じております。

所在地：茨城県坂東市半谷224-15

設立：1973年8月

事業内容：一般貨物運送事業、コンテナラウンドユース事業、コンテナデポ運営、コンテナ販売

従業員数：70名

公式HP：<https://www.yoshiun.com>

プレゼン動画：<https://youtu.be/NcMZ-hEbxYg>

生産計画表のクラウド化で生産高25%UP

課題

金属加工を営む同社は受注管理のシステム化には至っていたものの、生産計画についてはアナログ管理を行っていた。生産計画は、ものづくりを効率的に行うためにとても重要な工程であるものの、どの機械でどんな順番で製造をするかは、人が考えないといけない状況だった。

右の写真が実際に以前使っていた生産管理表である。手書きで書いた後、エクセルで清書するという状態を15年ほど続けており、システム内の受注内容確認や現場確認計画で半日、更にExcelへの転記に半日かけていた状態であった。

この作業は1週間に1回必要で、予定の変化や変更があると計画表も作り直さなければならない。現実には手書きで修正し、Excelの入力ミスで予定の入れ忘れや間違い、二重の割り当てが頻繁に起こっていた。更に、このやり取りは本社のある埼玉県と新潟工場間でメールやファイル共有で行っており、大変な手間がかかっていた。

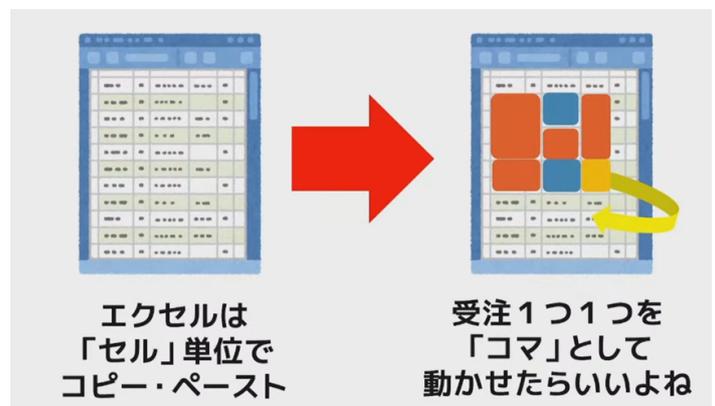
内容

業務効率化の為、生産管理システムを作ろうと考えた時、①受注1つ1つを「コマ」としてブロックごと動かせる②すでにある受注管理システムから「コマ」は自動で作成可能③「コマ」を並べることで計画が立てられる。この3点に重点を置いた。更にそれがクラウドなら、本社、工場、営業先を問わず確認が可能だと考えた。

受注管理システムから取り込んだ予定は、割り当ての「コマ」になり、ドラッグ & ドロップでカレンダー上に配置することで生産計画作成が可能。「コマ」の下をドロップすると日数も変更できる。更に、割り込みや前の予定の延長で終了日が納期日を過ぎてしまう場合、「コマ」の枠が赤くなり、納期に間に合わないことを知らせてくれるシステムを構築した。

詳細日程計画書 L6 2019/6/7 10:59更新

加工機名称	L6-1 (φ 18可)	L6-2 (3.0M材可) (φ 18可)	L6-3 (φ 18可)	L6-5 (3.0M材) (φ 18可)
機械稼働状況	高井			
6/10 月	10:00-11:30 400 6/10	10:00-11:30 400 6/10	10:00-11:30 400 6/10	10:00-11:30 400 6/10
6/11 火				
6/12 水	10:00-11:30 400 6/12	10:00-11:30 400 6/12	10:00-11:30 400 6/12	10:00-11:30 400 6/12
6/13 木				
6/14 金				
6/15 土				
6/16 日				
6/17 月				
6/18 火				
6/19 水				
6/20 木				
6/21 金				
6/22 土				
6/23 日				
6/24 月				
6/25 火				
6/26 水				
6/27 木				
6/28 金				





計画が「見える」「試せる」から
自ら考えてやりがいのある仕事へ

結果

作業計画の作成時間が丸1日から2～3時間に削減され、入力忘れもなくなり、計画ミスも削減。「コマ」を動かすごとに、納期に間に合うかどうか分かるので、計画変更が容易となった。本社・新潟工場・外出先どこからでも閲覧入力できるため、納期についてお客様へ即答することが可能に。

生産計画の入力が簡単になった為、何ヶ月も先の予定が管理可能となり、利便性がアップ。そのおかげで、なるべく同じ素材の製品を続けて作り、段取りや清掃などの切り替え作業の削減に繋がった。人数や作業時間を変えずに、生産高25%アップを達成したのである。

登壇者より

今回のクラウド活用で分かったのは「計画」がいかに大切であるかということです。これまでは、予定に振り回されて人が無理をしていました。今では、予定を考えて働きやすくし、計画が見えることで、自ら考えてやりがいのある仕事へと変化しています。

人がITに使われるのではなく、人が働きやすくなるためのIT活用。これが人の意識とデータの化学反応を起こし、会社全体に働きやすい環境が生まれたと考えています。

所在地：新潟県新発田市下小中山1117-408
 創業：1966年3月
 事業内容：金属切削加工業
 従業員数：62名
 公式HP：<http://www.yano-micron.co.jp/>
 プレゼン動画：https://youtu.be/wbR1UkV_KvQ

**全国中小企業クラウド実践大賞2021
商工会会員事例集**

2022年2月

**発行：全国商工会連合会 企業支援部 経営情報戦略課
東京都千代田区有楽町1丁目7番1号 有楽町電気ビル北館19階
問い合わせ：kj@shokokai.or.jp**

事例内容・画像は全国中小企業クラウド実践大賞2021の発表プレゼンテーション動画より抜粋しました。

全国商工会連合会