

新たな『ナンポー』になる為のプロジェクト

1. はじめに

自社の紹介

社名	株式会社ナンポー
所在地	〒900-0002 沖縄県那覇市曙3丁目21番2号
代表者	代表取締役 安里睦子
事業概要	菓子製造（洋菓子・和菓子）・アイスクリーム製造・食品卸売・通販事業・店舗運営事業・自動販売機事業
設立	昭和59年9月
売上高	直近の決算金額を基に記載をお願いします
関連	株式会社ちとせ印刷／沖縄北谷自然海塩株式会社／伊江島農産物加工株式会社／NP Dessert Lab - Delicious Sweets-（NPデザートラボ）／Snow Lagoon IceCream（スノーラグーンアイスクリーム）／Sweet Devil（スイートデビル）／朱里旬集（しゅりしゅんじゅう）



DXのきっかけ(背景、取組前の課題等)

当社は沖縄観光お土産菓子を代表する「べにいもたると」を扱っており、県外・海外からのお客様に購入をいただいておりますが**世界の情勢により変動する旅行者の動向に左右されることが多い状況**です。近年では、新型コロナウイルス感染症の影響により当社の「売上」「利益」は大幅に減少し、財務面、人的リソースにも大きな影響が出ました。この状況を踏まえ、当社ではECサイトへの取り組み、ライブ配信等新たな販売方法にも着手を行い、回復を目指しております。現在、**観光客向け販売を中心とした現在のビジネスモデルを見直し、新たな売り上げを創出するビジネスモデルへの転換**のために、県外・海外マーケットへの挑戦を進めております。

新たな『ナンポー』になる為のプロジェクト

2. 本補助事業で実施した取組

取組内容

当社はデジタル化を推進し、業務効率と競争力を強化するために、以下の施策を計画しています。販売管理システムの刷新、生産管理システムの導入、オンライン受注システムの導入、BIシステムの導入による迅速かつ正確な販売管理や生産効率の向上、受注業務の改善、迅速な意思決定を支援します。また、県外市場拡大に対応する受注体制も整備します。これにより、業務効率、競争力、顧客満足度を向上させます。

	システム名	概要	事業対象
各種業務のデジタル化推進	販売管理システムの強化	販売管理システム入れ替えによる営業事務効率化	本事業対象
	分析システムによる検証	各システムデータの集約・分析	本事業一部対象
	生産管理システム導入	生産管理による業務標準化および効率化	本事業対象外
	簡易受発注システム	食品卸売業者向け受発注	本事業対象外
	業務の自動化	システム自動化による業務効率化	本事業対象外

※本事業対象外は現在、取り組み中

デジタルを活用した業務課題の解決

業務が紙ベースでミスが多い



業務改善及び分かりやすいI/Fによりミスが軽減される

システムへの入力ミスが多い



業務改善及び分かりやすいシステムでミスが軽減

マスタが古く必要時に使えない



業務改善及びシステムによる履歴管理により効率化される

納品時に商品と伝票の相違が起こる



受注から発注まで情報が共有されミスが軽減



棚卸で在庫数が合わない

システム利用により棚卸の差異が軽減する

集荷作業に時間がかかる



システムにより効率的な集荷ができる

請求業務がアナログで時間がかかる



システムによりデジタル化される

新たな『ナンポー』になる為のプロジェクト

3. 事業成果(見込まれる効果、分かった事、出てきた課題等)

見込まれる効果

- **販売管理システム改修の効果**
 - 販売効率を最大限に活用できるよう業務プロセスが最適化された。
 - 業務プロセスの最適化により営業工数にかかる時間と資源の最小化が可能となった。
 - 時間と資源の最小化により新規ビジネス構築の機会が創出された。
 - 納品業務ミスの軽減により商品供給が改善された。
 - 受注業務ミスの軽減により過剰生産が軽減された。
 - 過剰生産の軽減により各種支出コストが改善された。
- **分析システムによる検証の効果**
 - 販売管理情報の分析を通して顧客別プロモーション強化計画が可能となった。
 - 販売管理情報の分析を通して商品別プロモーション強化計画が可能となった。
 - 販売管理情報の分析を通して傾向分析が可能となりイベント毎の需要予測を行い、生産作業の効率化が可能となった。



販売管理システム機能概要図

The screenshot shows a data analysis interface with multiple tables and filters.

- **イベント名 (Event Name):** Includes 'クリスマス' (Christmas), 'バレンタインデー' (Valentine's Day), and 'ホワイトデー' (White Day).

- **売上日付 (年) (Sales Date (Year)):** A grid for selecting years from 2023 to 2025.

- **売上日付 (月) (Sales Date (Month)):** A grid for selecting months from 1 to 12.

- **売上日付 (日) (Sales Date (Day)):** A grid for selecting days from 1 to 31.

- **期間指定 (Period Selection):** Includes '得意先' (Customer), '中村' (Nakamura), and '別' (Other).

- **項目 (Item):** Includes '半額ストア' (Half-price Store), 'お菓子' (Snacks), 'お肉' (Meat), 'お米' (Rice), 'お酒' (Alcohol), 'お菓子' (Snacks), 'お肉' (Meat), 'お米' (Rice), 'お酒' (Alcohol).

- **区分 (Division):** Includes '得意先' (Customer), '中村' (Nakamura), and '別' (Other).

- **イベント (Event):** Includes '夜更日' (Overtime Day) and '節分' (Setsubun).

The main table displays sales data with columns for year, month, and day, and rows for various items and divisions. Summary statistics are provided at the bottom of each table.

分析システム画面

DXに取り組んで分かった事

- **こんなにも多くの時間が無駄に使われていた事**
 - 伝票発行の度たびにおこっていたミスを訂正する時間や仕入れ伝票の入力の時間が軽減されて作業効率が良くなった。
 - これまでは最低でも何枚が発生していたミス伝票が軽減された。
 - システムが変わった事によって紙ベースのファックスや電話にての注文が徐々にではあるが減りつつある。
 - 棚卸は今は現状のやり方で取り組んだがハンディーを使って同時進行で試してみたが明らかに時間の短縮が望める。
 - 売上データが蓄積されていけば今までに無い細かな分析が出来る様になり販売戦略が立てやすくなる。

その他(出てきた課題や苦勞した点等)

- **苦勞した点**
 - 社内の要望や取り纏め及び費用捻出に苦勞した。
- **出てきた課題**
 - 使い始めてまだ時間はたっていませんが、現状社員のスキルアップが急務という事。年齢が高い社員も数名いる為、新しい機械になれるまでに予想以上に時間が係りそうである。
 - 販売店様への協力説明及び依頼が予想以上に難しい。
 - 同時進行で現状のコンピューターとの併用を3月に行う予定だがそこに対する問題も出て来る可能性もある。
 - 県外得意先への説明と変更が思った以上に時間と根気が係り説明に時間が係る。「

新たな『ナンポー』になる為のプロジェクト

4. 今後の展開

今後の取り組み

ターゲットと市場動向：

健康維持・促進に関心がある中高年層をターゲットに、オメガ3脂肪酸を含む健康機能性食品の市場拡大を目指します。健康志向の消費者層の増加に伴い、新ビジネスモデルの製品需要が期待されます

エシカル商品の認知度向上：

沖縄県内でエシカル商品の認知度向上を図り、中高年層向けにプロモーションを強化します。地域全体でのエシカル消費の普及を目指します

新規事業の展開：

健康機能性食品とエシカル商品の分野で新規事業を展開し、商品ラインアップを拡充します。高い機能性とコストパフォーマンスで競合商品に対し優位性を確保します

デジタル化の推進：

EC販売の拡充やSNS、ライブ配信を活用してマーケティング活動を推進し、デジタルチャネルでの販売を強化します。これらの施策により、当社は持続可能な成長を遂げ、地域社会と共に発展していくことを目指します

利益

【10年後の姿】

世界で戦えるお菓子メーカーになる



現状のビジネスモデルを維持しながら日本全国で戦えるお菓子メーカー、**世界で戦えるお菓子メーカー**に成長していきたい。

【5年後の姿】

日本で戦えるお菓子メーカーになる



沖縄観光の土産品からお菓子の全国流通で戦える企業・ブランドになり、**一般菓子として流通される菓子**になる

【現在の姿】

沖縄観光の土産品



お客様からは沖縄の観光土産として「バランスがよい」「パッケージが良い」「お菓子のクオリティが高い」というイメージを持たれている

売上

事業領域の拡大に伴い、売上/利益の向上を目指す