

# DXによる物流課題解決

## 1. 自社紹介(DXに取り組む背景含めて)

### 自社の紹介

- ・ 企業名 株式会社崎浜商店
- ・ 従業員数 30名
- ・ 売上 1,950,000,000
- ・ 設立年数 昭和28年7月1日
- ・ 事業概要

本部町で乾物業として創業し、昭和28年に名護市に総合食品卸売業として営業拠点を移しました。主に一般小売店や北部各地の共同売店を対象に営業を行ってきましたが、現在は浦添市やうるま市へエリアを広げています。病院やリゾートホテル、居酒屋、量販店スーパー、地域の卸売業者などを対象に、酒類から食品、一般雑貨まで幅広く扱う総合卸問屋として営業しています。食品流通を通じて、飲食や健康に貢献しています。

### DXのきっかけ(背景、取組前の課題等)

- 受注の多様化が進み、LINE注文やインフォーマットなどのネット注文が増えたことで、事務員の受注処理の負担が増加した。
- 伝票発行遅れからの、配送遅延。
- ルート配送に関しての、売上の漠然とした認識を詳細に分析したい。
- 月初・月末の請求業務の改善が長年できなかった。(月の請求件数約200件)



# DXによる物流課題解決

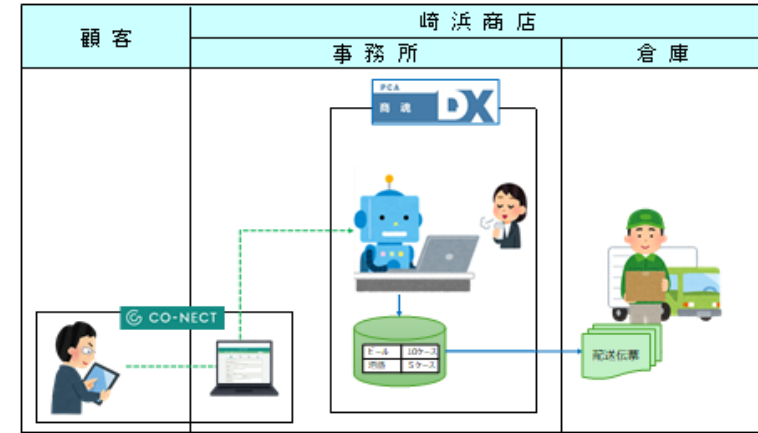
## 2. 本補助事業で実施した取組

### 取組内容

#### ○受注・配送手配のRPA化

受注システム(CONECT)で受けた注文を、

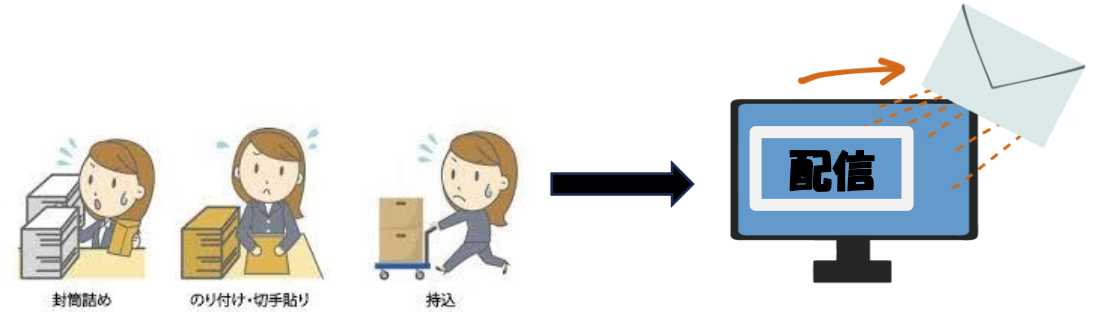
- ・ 定刻起動でRPAをスタートさせる
- ・ 得意先毎でそれぞれ伝票の振り分けルールがあるのでRPAでルールを定義し、基幹システムへ自動入力を行う。



#### ○請求書配信サービス

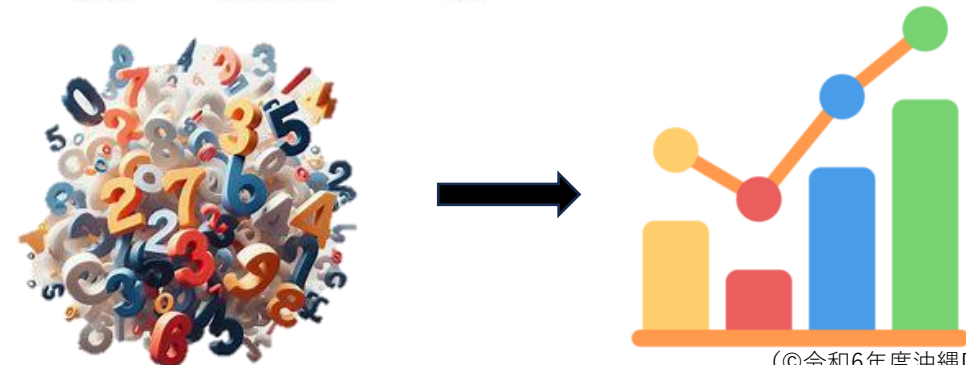
手作業で行っている請求業務を、配信サービスで完結させる。

- ・ 請求書の印刷
- ・ 封入・封緘作業
- ・ 請求書を届ける(手渡し・郵送など)



#### ○BIツールによる経営指標の可視化

今まで数字だけで見ていた、売上を基準とした前年度比較や単純な配送に関わるデータをテンプレート化し、リアルタイムで確認できるようにする。



# DXによる物流課題解決

## 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

#### ○受注・配送手配のRPA化(対象のネット注文)

- ・伝票入力にかかる一人あたり10~20分の時間を0に削減
- ・入力時の数量間違いなどの、人的ミスを0に削減
- ・出勤前の出荷リスト作成で、配送遅延の改善

#### ○請求書配信サービス

- ・印刷代と印刷時間：1枚あたり10円削減、1秒短縮
- ・封入・封緘にかかった時間：1件あたり15秒の短縮
- ・届けるまでにかかった時間と郵送費：1件あたり110円削減

#### ○BIツールによる経営指標の可視化

- ・テンプレート化で、データをリアルタイムで確認できる。
- ・数値をイメージできていない人にも直感的に理解できる。
- ・分析次第で、コースの効率改善・販売戦略に活用できる。

### DXに取り組んで分かった事

これまで、システム導入は主に外部の提案や取り組みを取り入れる形がほとんどでした。しかし、本補助事業を通じて自社主体で進め、ベンダーと伴走しながら開発を進めたことで、これまで社内ではデジタルに触れる機会が少なかったものの、共同でシステムを作り上げる過程を経たことで、成果物の完成にとどまらず、社員自らがデジタルを活用・創造する素地が生まれ、今後のさらなる発展につながる手応えを得ることができました。

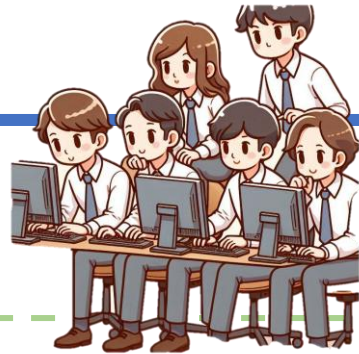
### その他(出てきた課題や苦労した点等)

DX推進する協力体制の構築が、スタート時から課題になるだろうと想定していたが、実際に非協力的とまではいかないまでも、興味をあまり示してくれず、協力要請に気がつかってしまう。また、社外に対してもデジタル対応してもらう為、発注方法の変更や、請求書では、デジタルでの受け入れがこれからの課題です。

## DXによる物流課題解決

## 4. 今後の展開

## 今後の取り組み



## ○受注・配送手配のRPA化

## 25年度の目標

- ・対象のネット注文の比率を50%以上にする。
- ・RPA専任の選定を行い、週一回の勉強会を行う。
- ・バックオフィス全体にRPAを浸透させる。

## 26年度の目標

- ・同業社に対して、自社で行っているRPAの導入支援を行う。
- ・得意先の業務課題に対して、RPA提案を行う。

## ○請求書配信サービス

## 25年度の目標

- ・導入目標一月40社
- ・新規契約は配信サービスを案内し、紙請求0に。
- ・請求書のペーパーレス化をきっかけに他業務にもペーパーレス化を浸透させる。

## 26年度の目標

- ・契約書の電子化を進め、契約→受注→請求まで一連の流れのデジタル化を目指す。
- ・請求後の入金、消込処理の自動化を目指す。

## ○BIツールによる経営指標の可視化

## 25年度の目標

- ・月一回の操作トレーニングの実施
- ・テンプレート化された分析を日常的に活用できる。

## 26年度の目標

- ・25年度で蓄積したデータ分析を活用し、販売戦略強化を行う。
- ・各得意先毎の出荷データ分析を行い、得意先の知りたいデータ分析を提供する。