

業務自動化プラットフォームの構築およびデジタル人材の育成

1. 自社紹介(DXに取り組む背景含めて)

自社の紹介



企業名	株式会社琉球新報開発
従業員数	正規従業員数：68名、非正規従業員数：13名
設立年数	41年5カ月
事業概要	<ul style="list-style-type: none">・ 各種広告企画、制作、販売及び広告代理店業・ 各種興行の企画・販売、カルチャーセンター運営・ 損害保険代理店業・ 生命保険の募集に関する業務
主力商品・サービス内容	<ul style="list-style-type: none">・ 新聞広告、折込チラシ、テレビラジオCM・YouTube動画制作・ 求人広告、不動産広告、ホームページ制作、インターネット広告・ タウン誌（広告）、求人・人材派遣就職に係る公共事業の受託・ 各種イベント運営（コンクール、アマチュアゴルフ、マラソンなど）・ おくやみ広告、保険事業

DXのきっかけ(背景、取組前の課題等)

事業を取り巻く環境の変化

広告業界では、インターネットの普及により、年々WEBサイトやSNSなどのデジタル媒体へのシフトが顕著に表れており、新聞や雑誌などの紙媒体での広告は、それと反比例するように急速に減少しており、業界にとっては、存続に係わる事態となっている。

事業課題

- ・ 主力事業（新聞広告、折込広告）の売上減
- ・ 社内業務が煩雑（FAX受信、手入力作業の重複など）
- ・ 顧客情報が一元管理できていない
- ・ デジタル人材の不足



デジタル時代に則した業務効率化と新たな事業展開が急務

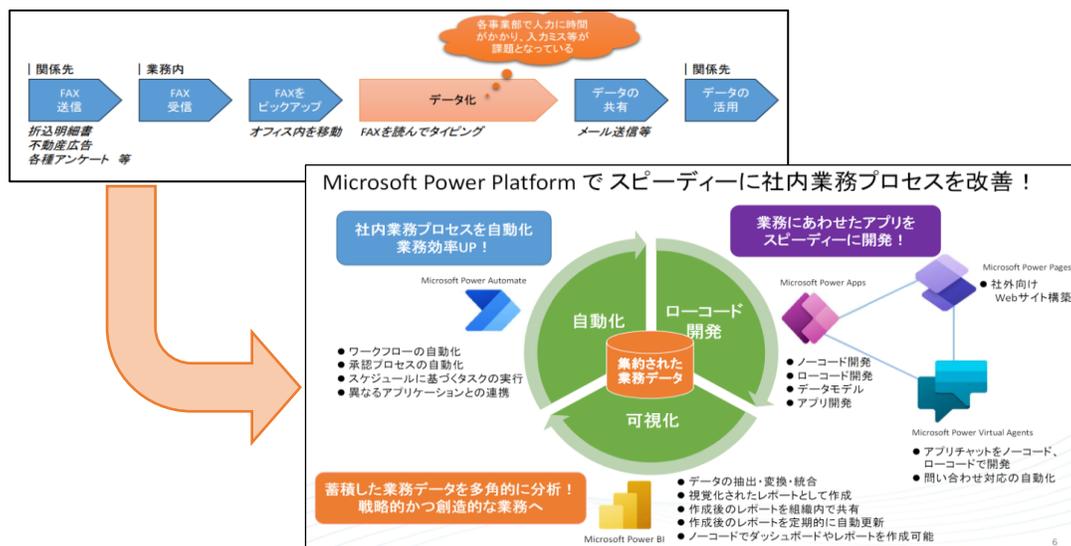
業務自動化プラットフォームの構築およびデジタル人材の育成

2. 本補助事業で実施した取組

取組内容

◆ITツールを活用した業務の自動化・効率化

AI-OCRとMicrosoft Power Platformを活用し受注業務の自動化を実現



◆社員のITスキル向上とデジタル人材の育成

・業務自動化ツールの操作・構築技術を習得するための保守実践講座を開催

- 集合教育とWEB教育のハイブリッド開催
- 実践講座を主体に計77時間の講座を実施
- 受講者が自席で実際にツールを操作しながら受講

◆顧客情報基盤の構築

・各部門に散在していた顧客情報を一元管理する顧客情報基盤を構築



◆WEBマーケティングツールを活用した新規顧客の獲得

・各部門に散在していた顧客情報を一元管理する顧客情報基盤を構築



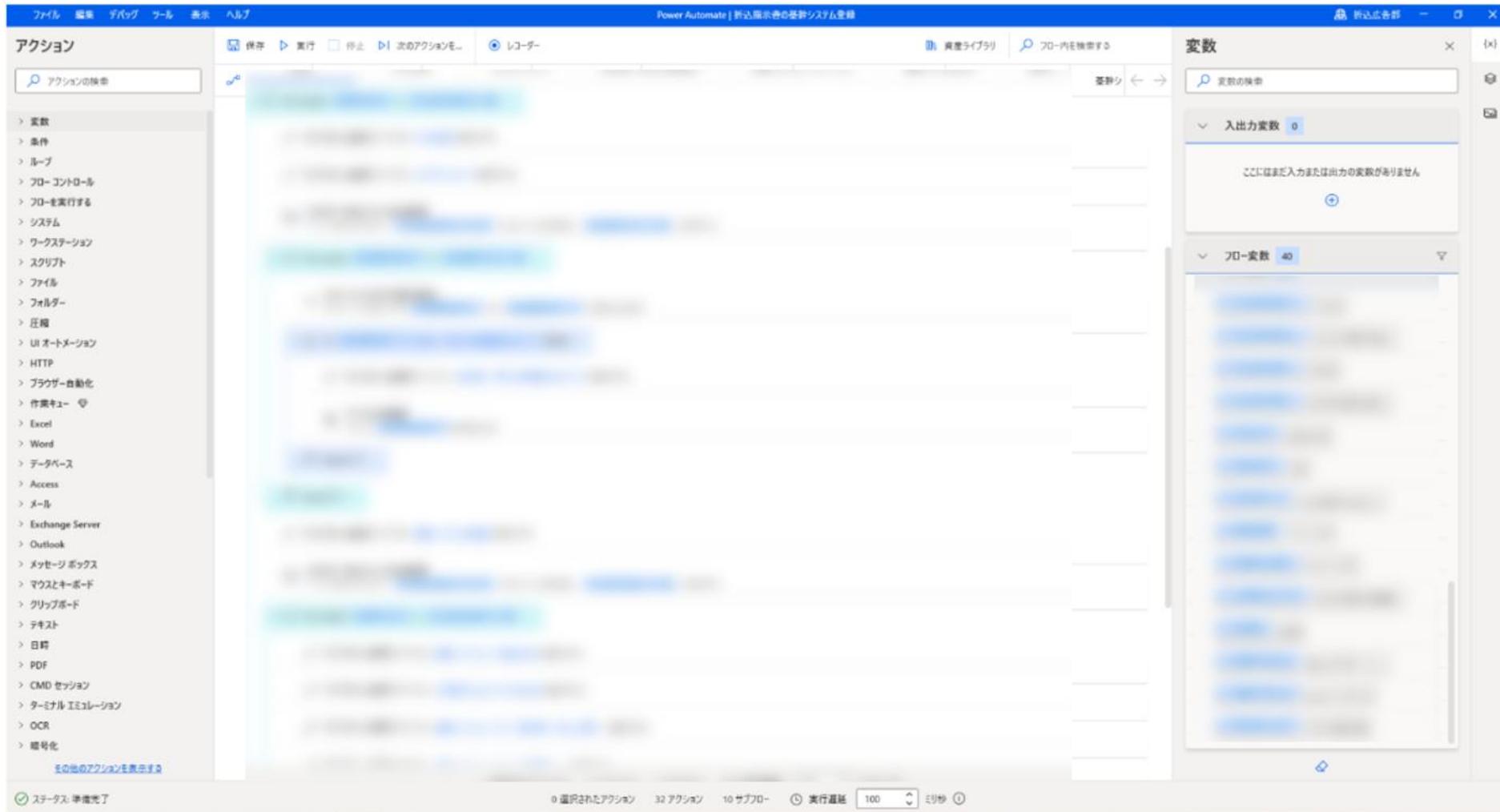
メールマガジンの開封状況やWEBサイトのアクセス解析などから顧客の潜在ニーズを分析しPush型の営業活動を可能とした。
利用ツール：Kairos3 Marketing

業務自動化プラットフォームの構築およびデジタル人材の育成

2. 本補助事業で実施した取組

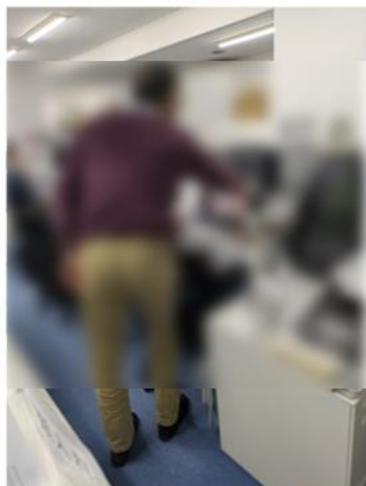
取組内容

◆ITツールを活用した業務の自動化・効率化

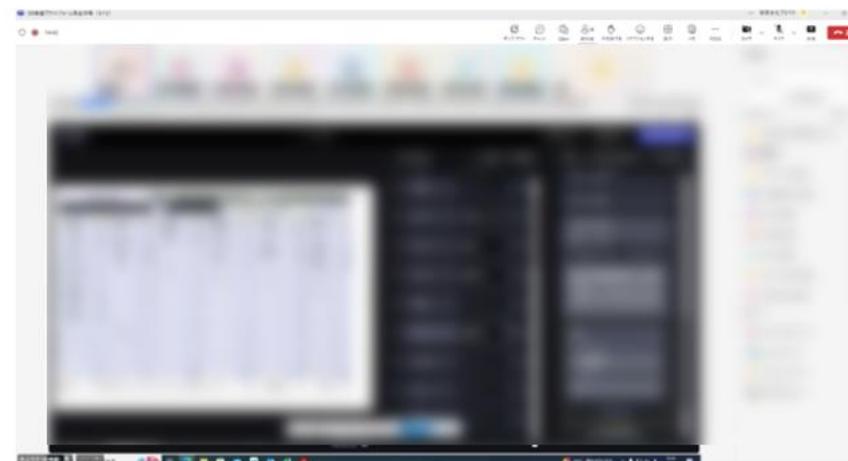
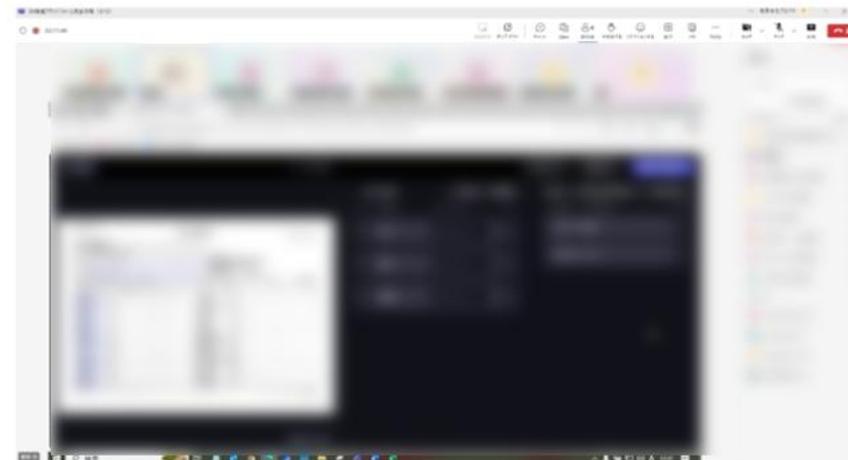


2. 本補助事業で実施した取組

取組内容



◆社員のITスキル向上とデジタル人材の育成



業務自動化プラットフォームの構築およびデジタル人材の育成

2. 本補助事業で実施した取組

取組内容

◆WEBマーケティングツールを活用した新規顧客の獲得



☞ キャンペーンレポートトップへ戻る

(☉) アウトバウンドキャンペーン - 一覧表示

下記のキャンペーン一覧から、レポートを表示したいキャンペーンを選択して下さい。

アーカイブを除いて表示 キャンペーンタイプによる絞り込みなし キャンペーン検索 10件 キャンペーンレポート一覧のダウンロード

キャンペーン名	メール概要	配信	開封	回響	解約	ACT	HOT	配信状況	配信日時	登録日時	
			38.3%	5.5%	0%	49	0	配信済み	2025 01/22 (水) 17:00	2025 01/22 (水) 14:18	🗑️🔍📄
			38.3%	7.2%	1.4%	31	0	配信済み	2025 01/08 (水) 09:30	2025 01/07 (火) 18:44	🗑️🔍📄
			34.5%	6.2%	1.1%	57	0	配信済み	2024 12/13 (金) 09:30	2024 12/12 (木) 21:39	🗑️🔍📄

業務自動化プラットフォームの構築およびデジタル人材の育成

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

1. 定量的効果

➤ 業務の自動化による作業時間の削減

・AI-OCRと自動処理ロボット（RPA）で自動処理のシステムを構築。複数の事業部へ導入し、紙媒体データからのシステム入力作業などの自動化を進める。

→本稼働後は事務作業時間を70%程度削減！

2. 定性的効果

➤ システムの横展開と内製化 → 生産性向上とIT投資費用の削減

➤ 業務の自動化 → 人材の再配置による営業力向上

➤ 顧客情報の一元管理 → 社内の情報資産の有効活用

➤ WEBマーケティングツール導入 → 営業活動の最適化

➤ デジタル人材の育成 → デジタルを活用した新規事業の展開

DXに取り組んで分かった事

- DXへの取組を通じてITリテラシーが向上し、個々の成長に繋がった→社員が作成したAi-OCRの読み取りパターンが**本番環境での利用可能な出来上がり**に！
- データ利活用の重要性の認識→BIツールでダッシュボードを作成。**担当者の記憶に頼る営業から脱却**！

その他(出てきた課題や苦労した点等)

- システム運用フローの検討
⇒ **ベンダーとの要件調整に時間が必要**
- 業務棚卸時の難しさ
⇒ **課題のヒアリングには時間がかかる**
- 取引先の環境に依存している面もあった
⇒ **CSVなどのデータで提供してもらえたら。。。**
- 通常業務との兼務による業務負荷
⇒ **思いついた事を全部やりたい。けど。。。**

業務自動化プラットフォームの構築およびデジタル人材の育成

4. 今後の展開

デジタルと伝統の融合で全ての人を主役にするメディア企業の確立

紙とデジタルを併用した新たな事業分野を開拓
情報資産を有効活用したデータドリブな意思決定を行う体制へシフトしていく

今後の取り組み

◆業務効率化の推進

⇒ 業務自動化ツールの他部門への横展開と構築・保守の内製化

◆情報資産の有効活用

⇒ BIツールを活用した顧客データや受注データの可視化と分析
経営戦略の立案・計画への活用

◆デジタル広告事業の強化と新規事業開拓

⇒ 新たなデジタル広告コンテンツの開発・販売
WEBマーケティングのコンサルティングサービスの提供

◆デジタル人材の育成

⇒ デジタル人材育成計画の立案と実行

◆DX推進体制の確立

⇒ 時代の変化へ即応できる組織
データドリブな意思決定をする組織への変革

DX推進計画

