

事業提案

事業者：旭マルキガス株式会社（宮城県東臼杵郡門川町加草3-36）

資本金：35百万円 業種：LPガス小売業 従業員数：41名

事業名：「営業力を強化する」人手不足に負けないシステムDX化事業

クラウド

IoT

- POINT!**
- ①情報の一元化により人事労務業務全体のDX化を実現
 - ②請求書のWEB化とLINE連携により事務業務効率化と営業業務のDX化を実現

事業者：旭マルキガス株式会社（宮城県東臼杵郡門川町加草3-36）

資本金：35百万円 業種：LPガス小売業 従業員数：41名

【概要】

2種類のシステムを導入し、事務領域と営業領域の課題を解決しながらDX化を進め営業時間を確保し、人手不足から手を付けていなかった休眠ユーザーへの営業を行い売上アップを実現する。

【主な取組】

- クラウド型の統合型経営プラットフォームを導入する。1システム、1マスタで人事労務業務全体の処理が完結するため、あらゆる情報が連動・連携されるようになる。これにより営業フォローを行う時間を作る事ができる。具体的には、お客様へのアポ取り、キャンペーン等の案内を行う。
- LINEと連携可能なWEB明細システムを導入する。WEB明細により、これまでの請求書発行の準備作業が短縮されると同時に紙、インク、郵送料のコストダウンも実現する。また、LINEを活用し、顧客へのキャンペーン、イベント等の情報を告知する。特にコンロ等の商品購入後10年以上経過しているような休眠顧客への告知を行い売上アップを実現する。
- 本事業とは別にNCUの取付により自動検針化を進めている。自動検針化した顧客には検針のため訪問する手間が無くなる一方、これまで検針時に営業マンが同時に行っていた請求書投函の機会が無くなるため、WEB明細システムの活用にて効率化を実現する。

【事業の目標】

（定性目標）

- 事務業務（特に労務管理、請求書発行）の効率アップによる営業フォロー業務の時間の確保
- アプローチできていない休眠顧客への営業機会を増やし売上をアップする

（定量目標）

- SECURITY ACTION ★1つを達成
- 労働生産性を毎年度約1%アップ

【取組を行う背景】

①事務員、営業の人手不足

【人手不足】過去できていた業務に手が回らなくなっており、営業力の低下に繋がっている。

【休眠顧客の掘り起こし】需要を持っているはずの顧客にアプローチできていない。

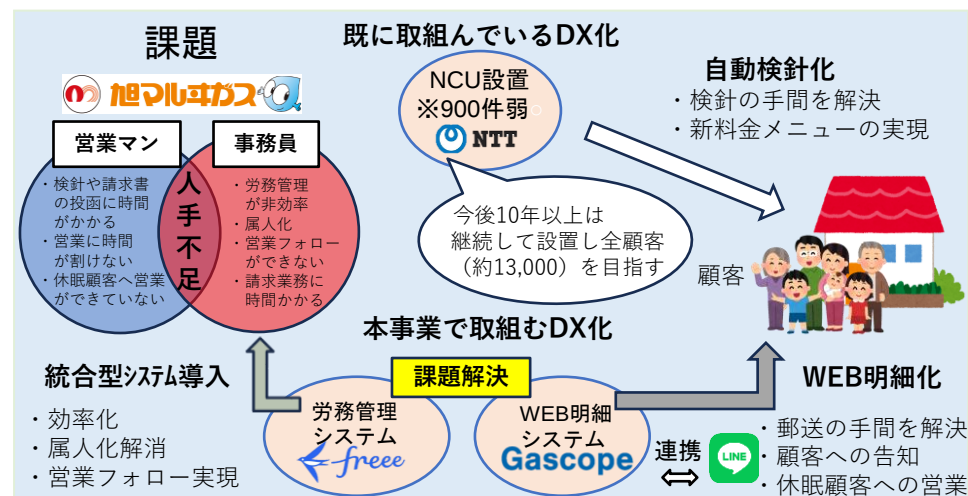
②効率化と属人化の解消

【効率化】業務ごとにツールがバラバラなため都度転記作業が生じ、処理に時間がかかっている。

【属人化】手作業（集計、転記）による処理が多く、業務全体がブラックボックス化しやすい状況のため、担当に強く依存している。

【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- クラウドシステムを会計領域にも採用し、更なる効率化と属人化の解消を進める。
- WEB明細の登録者を増やすようPRしシステム導入の効果を最大化する。
- NCU設置を継続してWEB請求のメリットを増やし、より営業に向ける時間をつくる。
- NCUで用途別のガス使用量検針を行い、新しい料金メニューを作成し新規営業を強化する。



【効果（成果）】

- 効果①約3日かかっていた勤怠情報の収集・給与計算⇒約1日に削減
- 効果②1月約200分かかっていた残業等の申請承認⇒約100分程度に削減
- 効果③約3日かかっていた労務管理（36協定対応）⇒約1日に削減
- 効果④削減された時間を利用した営業フォロー業務
- 効果⑤7営業所で各約1時間（該当顧客分）の請求書発行業務⇒本社一括で約30分に削減

【今後の課題】

- WEB明細・LINE登録者数を増やし、効率化をよりアップさせる
- 属人化していた給与計算業務を解消し、担当者不在であっても実施できる体制を整える