医療用機械器具卸売業（DX）

R6追加事例

事業提案

事業者名：有限会社都城医科機器（所在地：都城市）
資本金　　：¥3,000,000　　業種：医療用機械器具卸売業　　従業員数：12名

事業名：守りと攻めのDX推進事業　～生産性向上＆顧客接点の抜本的改革～

クラウド　AI　IoT

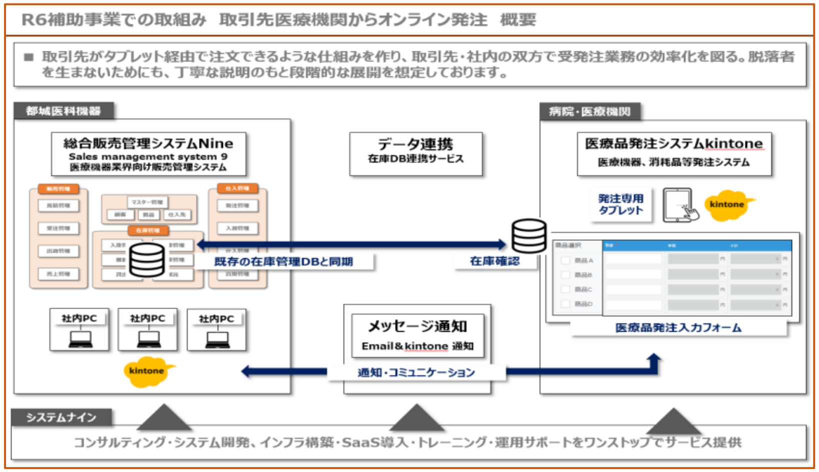
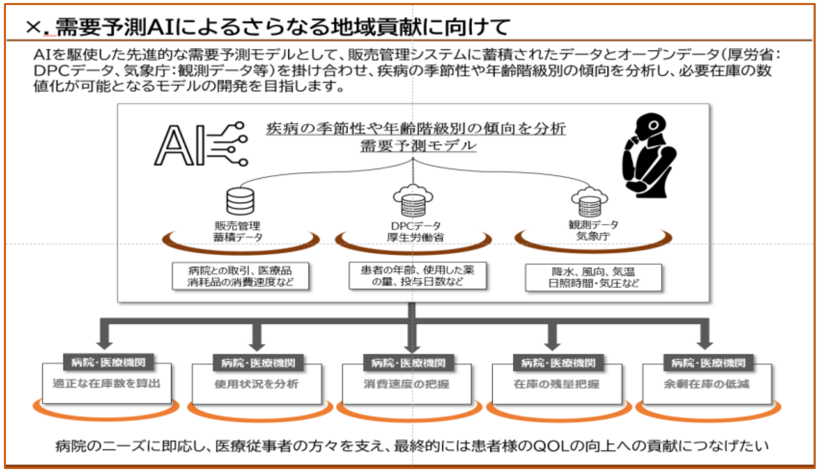
POINT!

守りと攻めのＤＸにより労働生産性の向上＆顧客接点の抜本的改革を実現

【概　要】
「守りのＤＸ＝生産向上」「攻めのＤＸ＝顧客接点の抜本的改革」の２つをテーマにデジタル化を推進し、昨年より継続中の より働きやすい職場環境 を実現させるとともに競合の排除・ビジネスモデルの変革を実現することが本事業の目的となります。

【取組を行う背景】
守りの課題　・得意先や商品単位で正確な売上・利益の管理ができていない。
　　　　　　・非効率化な作業により膨大な時間が掛かりミスも多発している。
　　　　　　　集計数値が正確でないため見通しが立てにくく投資判断ができない。
攻めの課題　・大手競合の参入＝ビジネス環境の変化への対処が必要な状況で
　　　　　　・顧客接点の抜本的改革により競合を排除しなければ、近い将来 当社の存続に関わる喫緊の課題。迅速なビジネスモデルの転換が必要な状況

▼ 解決策
守りのＤＸ『販売module』の導入により作業工数が大幅に削減され、正確な集計数値を活用することで人材の採用など事業拡大に向けた適切な投資判断が可能となる。また、攻めのＤＸにより競合を排除するだけでなく、顧客体験（CX）を高め、顧客満足度の向上、営業工数の低減を実現する。

【事業の目標】
（定性目標）・ビジネスモデルの変革を実現し、競合優位性を確保する。
（定量目標）・守りのDXでは、売上集計業務の労働生産性を９４%削減。

【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）】
１年目：ｸﾗｳﾄﾞ在庫管理（院内）システムの機能拡張　（¥3,000,000程度）
２年目：CX向上への取組み、フロント業務のデジタル化　（¥8,000,000程度）
３年目：需要予測AIの開発・構築・PoC２件実施　　（¥20,000,000程度）