

令和
7年度

Use Case Collection

利用企業事例集

～スタートアップを活用したリスキングによる中小企業デジタル化支援～



Case
01

「清掃」から「空間価値」の提供へ。 伝わる資料が商談を動かす。 受講で実感したスキルアップ効果



代表取締役 | 西山 貴代 様

株式会社 Clean next

業種 サービス業

企業紹介 2021年設立。ホテル清掃に特化したコンサル事業を基盤に、請負、業務改善、人材育成、DX導入まで一貫して支援を行う。

企業HP <https://www.cleannextjp.com/>

受講講座 デジタルマーケティング実践コース



Before	After
<p>❗ メディア露出の機会があったが、自社の強みや提供価値を言語化しきれていなかった</p>	<p>✔ HPへのアクセス数が約2割増加し、メルマガやSNS経由の反応も向上</p>
<p>❗ 分析ツールは導入していたが、データの分析・活用ができていなかった</p>	<p>✔ 顧客の課題と自社の強みが明確になり、商談の質が向上。 成約率は10%台 → 30%台へ改善</p>
<p>❗ HPからの問い合わせ後、成約に至るまでの提案や修正に多くの時間を要していた</p>	<p>✔ 「空間価値」というブランド定義を再発信、清掃業務以外の組織支援などの依頼が増加</p>

✔ ホテル清掃という作業を「空間価値」を作る仕事へ。広報と分析の課題

当社は、ホテルに特化した清掃の請負や業務改善、人材育成など、組織づくりに広く関わる現場のコンサルティング会社です。私たちは清掃を単なるメンテナンス作業ではなく、「空間価値」を作る仕事として位置づけています。その原点は、かつて私が夕方のホテル客室にタオルを届けた際の体験にあります。扉を開けた瞬間、照明に照らされ整えられた空間の美しさに感動し、「私たちの仕事は単にきれいにするだけでなく、お客様の心をどう動かすかだ」と気づかされたのです。創業以来、メディアに取り上げていただく機会は増えてきましたが、そのチャンスを十分に活かしてきれていないという課題がありました。自社の強みや提供価値を言語化し、デジタル施策を用いてどう見せていくかという点にハードルを感じていたのです。また、Googleサーチコンソールやアナリティクスなどの分析ツールは創業当初から設定していましたが、データを見て数字の動きを確認する程度。その数字が良いのか悪いのかも判断できず、分析して実務に落とし込んでいませんでした。



✔ 実践型のマーケティング講座と、事務局の手厚いフォロー

昨年も本事業へ参加しノーコードツールの基礎を学びましたが、今回はより実務に反映させるため、デジタルマーケティングの実践講座を受講しました。2日間みっちり行われるワークショップ形式で、特に「カスタマージャーニー（顧客の購買に至るプロセス整理）」の作成を通じて、顧客との接点を深く考えることができたのは非常に有益でした。これまで顧客との接点はHPやメディア出演だけだと思っていましたが、そこから派生したSNSや動画など、多様なルートがあることに気づかされたのです。また、競合他社と比較するツールの存在は知っていても使いこなせていませんでしたが、講座の中で「自社ならどう使うか」を一緒に考えてもらうことで、分析手法が腹落ちし、納得がいくきました。本事業の魅力は、事務局との事前面談で「学びたいことが本当にこの講座で得られるのか」を精査してもらえる点にあります。自社の課題に対して、客観的な意見をもとに最適な講座を提案していただけるため、迷いなく受講できました。また、事務局の手厚いフォローも魅力です。受講進捗が滞った際のリマインドだけでなく、「予算枠が残っているので、もう一つ別の講座も受けられますよ」といった、会社にとってのメリットを最大化するための提案をいただいた点も非常にありがたかったです。

✔ ターゲット明確化とAI活用で成約率が10%台から30%台へ向上

受講後、HPへのアクセス数は約2割増加しました。止まっていたメルマガ配信やInstagramの更新も再開し、ターゲットに沿った内容で情報発信できるようになったことで、問い合わせも増えています。以前はHPからの問い合わせに対し、提案書の修正を重ねながら3~5回の商談を行っても、成約に至るのは10社中1~2社程度で成約率は10%台でした。内容によっては、さらに多くの商談回数が必要となるケースもありました。しかし、受講後は生成AIやデジタルツールを活用し、ヒアリング内容を客観的にまとめられるようになったことから、「空間価値」という言葉で自社の強みを明確に伝えられるようになったのだと思います。その結果、顧客の納得度が高まり、現在では10社中3~4社が成約につながり、成約率は30%台となる水準まで改善しています。また、ターゲットに合致した問い合わせが増えたことも、成約率向上の大きな要因となっています。商談回数自体は大きく変わりませんが、提案内容の精度が向上したことで、資料作成や調整にかかる時間は大幅に削減されました。その分を新規事業の検討や既存顧客への支援に充てることができ、社内にも前向きな変化が生まれています。以前は「清掃は現場で行うもの」という意識が主流でしたが、現在はデジタル活用による業務効率化や人材育成の可能性に目を向ける姿勢が広がり、組織全体で前向きな空気が広がっています。



▲ Googleアナリティクスでホームページ訪問状況をこまめにチェック。受講前より訪問数は2割増加した。

✔ デジタル化はあくまで手段。目的を見失わずに活用を

今後は、ウェアラブルカメラを活用した遠隔支援など、現場に行かずともリアルタイムで指導できる体制を整え、清掃業界におけるデジタル活用の可能性を広げていきたいと考えています。デジタル化に取り組む中小企業の皆様にお伝えしたいのは、「デジタル化自体を目的にしない」ということです。デジタルはあくまでツールであり、手段にすぎません。会社としてどうなりたいたいのか、その目的を実現するために何が 필요한のか。そうした前提からしっかりと考え、学べるのが、この事業の魅力だと思います。



▲ Instagramの動画更新を再開。強みが伝わる動画づくりを実践。

創業70年超の出版社が挑む「脱・属人化」。 生成AI活用により、 全社で月間約300時間の工数削減を目指す



編集部 | 齋藤 綾乃 様

DX戦略部 | 木下 正基 様

株式会社メチカルフレンド社

業種 情報通信業

企業紹介 1947年創業の看護・保健医療・福祉分野に特化した出版社。看護に関わる方のトータルサポートを目指した事業を展開。

企業HP <https://www.medical-friend.jp>

受講講座 超・実践型生成AI×DX入門講座



Before	After
<p>❗ 非効率な紙とハンコによる事務処理と、「口伝」が残る属人化した業務体制</p>	<p>✔ 生成AI活用により、手作業の売上日報作成を自動化 → 月50時間の削減</p>
<p>❗ 情報の正確性が求められる出版社ゆえの、全社的なAIへの懸念や苦手意識</p>	<p>✔ 生成AIへの苦手意識が払拭され、各種ツールカスタマイズを内製化</p>
<p>❗ 日々の業務に追われ、新商品開発への挑戦時間が取れない</p>	<p>✔ 単なる業務の効率化だけでなく、浮いた時間で「より良いコンテンツ作り」に向かう意識変革</p>

✔ 創業70年超の歴史と、根強く残る「紙文化」と「属人化」の課題

木下様:
弊社は1947年設立の、看護学生向けの教材や専門書などを扱う医療系出版社です。歴史ある企業ゆえか、私が入社した3年前はタイムカードが紙で、入社時にハンコを押すアナログな文化が残っていました。最大の課題は「業務の属人化」と「非効率」です。例を挙げると、人事に関する申請書類が1種類しかなく、有給休暇も遅刻も全てその1枚で対応していました。汎用性は高いものの書き方のルールがなく、「この場合はこう書く」という知識はベテラン社員の頭の中にしかありません。その都度口頭で教わるしかない状態でした。少子化が進む中、デジタルを活用した新コンテンツ開発が急務ですが、現状の業務で手一杯。挑戦する時間も全く取れませんでした。そこで、慢性的な人手不足や属人化をリスキングで解決し、挑戦する余裕を作りたいと考え、本事業に応募しました。

✔ 若手のホープを選抜。専門講師の伴走型オンライン講義で苦手意識を払拭

木下様:
昨年も同事業を活用しましたが、各部署が受けたい講座をそれぞれ受講したため、知識の浸透に時間がかかりました。そこで今年は反省を活かし、「生成AI活用」をテーマに、主要な4部門から「若手のホープ」5名を選抜しています。就業時間内に会議室へ集まり、リアルタイムオンライン講義と一緒に受講することで、部署間の連携強化も図りました。

齋藤様:
当初は、「情報の正確性が命なので、確認作業が増え、二度手間になるのでは」「プロンプト作成が難しそう」とAIに苦手意識を抱いていました。しかし、プロの講師が初歩から丁寧に教えてくださり、基礎から学べたことで、抵抗感なくスムーズに入り込むことができました。講師の方は事前のヒアリングで弊社の課題を深く理解されており、質問もしやすい雰囲気でした。

木下様:
事務局のフォローも手厚かったですね。事前の面談で、私たちの課題に合わせて、「まずは基礎から」「今年は生成AIの実践を」と、コース選定のアドバイスをいただいたおかげで、適切な講座を受講できました。昨年は受講進捗のリマインドなどに助けられましたが、今年は全員が順調に進み、スムーズに完走できています。



▲ 若手のホープ5名を選抜。集合研修で別の部署との連携も強化された。

✔ 月300時間の削減を試算。現場で起こる前向きな変革

木下様:
受講メンバーを中心に生成AI活用による業務改善を試算したところ、全社における月間工数の約3%にあたる約300時間分の削減効果が見込めることが分かりました。例えば販売管理部門では、手作業だった売上日報作成などを、AIによるプログラミングコード作成で自動化し、部内で月50時間の削減を目指しています。業務管理アプリのカスタマイズについても、現在は生成AIを活用して内製化している状況です。

齋藤様:
編集現場でも、著者の方への気遣いが必要なメール作成において、以前は1通10~15分かかっていたものが、AIの活用で5分程度に短縮されました。誤字脱字チェックなどの校正作業にも、今ではAIを活用しています。

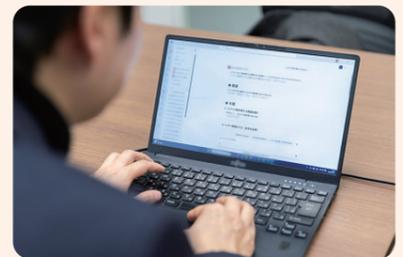
木下様:
何より大きいのは意識の変化です。「業務を楽にしたい」だけでなく、「浮いた時間で、より良い本を作りたい」という前向きなモチベーションが生まれました。更に今まで手作業では不可能だった、膨大な看護業界ニュースをAIが収集し、同じ部署の社員全員に共有する仕組みの開発など、新しい価値創造への挑戦も始まっています。

✔ 社員の10%が変われば組織は変わる。中小企業こそリスキングを

木下様:
本事業は、弊社のような中小企業にこそ効果的だと感じています。正社員40名の弊社で5名が受講すれば、それだけで社員の10%以上が共通スキルを持つこととなります。大企業では浸透に時間がかかりますが、中小企業ならば、これだけでも組織全体の風土を変えられるのではないのでしょうか。「あの人がいないと分からない」という属人化は、退職などの際に大きなリスクとなりかねません。リスキングを通じた業務のシステム化・可視化は、企業の健全な存続に不可欠です。

齋藤様:
受講前は不安もありましたが、学んでみると業務に役立つ発見ばかりでした。どんな部署の方でも必ず活用できる部分があるので、迷われているなら受講して損はありません。

木下様:
「時間が短縮された分新しいことに取り組んでしまうので、結局残業時間は減らない(笑)」という嬉しい悲鳴もありますが、生産性は確実に向上しました。今後は、受講メンバーの課題解決プロジェクトを形にし、成功体験を積み重ねることで、会社全体をさらに良くしていきたいと考えています。



▲ バラバラだった手順書をチャットボットに落とし込み。誰でも確認が容易に。

Case
03

売上データの入力時間が60分から3分に。 RPAと協働ロボットで 労働力不足と属人化の解消を目指す



経営戦略室 | 木田 翔大 様

営業部業務課 | 大崎 楓香 様

木田工業株式会社

業種 製造業

企業紹介 1967年設立。エンジニアリングプラスチック等の精密樹脂加工を強みとし、試作から量産までマシニング・旋盤・溶接・曲げ・組立・検査まで全工程を自社で完結する一貫生産体制を基盤に、多様な製品を生産。

企業HP <https://www.kida-k.com/>

受講講座 木田様：協働ロボット導入実戦トレーニング、大崎様：AI・DX人材育成講座



Before	After
<p>❗ 労働力不足と、ベテラン社員への業務依存への危機感</p>	<p>✔ 1時間以上かかっていた売上転記作業が2~3分に短縮され、入力ミスもゼロに</p>
<p>❗ 定型業務の手作業による入力ミスと工数負担</p>	<p>✔ 発注入力作業等の定型業務に横展開。劇的な効率化により余裕が生まれた</p>
<p>❗ 夜間や隙間時間の有効活用による生産性向上に課題</p>	<p>✔ RPA※や協働ロボットを「自分たちで操作できる」という自信が生まれた</p>

※RPA (Robotic Process Automation) …パソコン上で行う定型的な業務手順をソフトウェアロボットに記憶させ、自動化する技術のこと

✔ 労働人口減少を見据えた「省人化」と「事務効率化」への挑戦

木田様：
弊社は、マシニングや旋盤などの工作機械で、アミューズメント機器などのプラスチック部品を切削加工する製造業です。経営戦略室で方針立案や統括を行う私は、入社当初から人材不足と生産性向上を強く課題に感じていました。少子高齢化で採用が難化する中、ベテラン社員の退職も進み、現職従業員の負担増が懸念される状況にあります。従業員の豊かな暮らしを実現するには、限られた人数での利益と付加価値の創出が必要です。そのため、RPA活用による事務の効率化や、協働ロボットによる夜間での無人操業などの生産性向上が不可欠で、デジタル化による省人化は必須課題だと考えていました。

大崎様：
私は業務課で、営業からの注文内容の受注入力や現場への工程表作成などを担当しています。これらは日々繰り返しの作業が多く、手作業による入力ミスの発生に精神的な負担を感じていました。「ミスが減らして資料の完成度を上げたい」「もっと業務を効率化したい」と日々考えていたことが、DXへの関心につながっています。



▲豊富な加工設備を保有。全工程を自社で管理し、品質・コスト・納期の最適化を実現。

✔ 支援制度の活用と初心者でも安心の伴走支援

木田様：
以前からRPAを独学で触ってはいましたが、一人での作成や保守には限界を感じていました。社内文化として定着させるには、仲間が必要です。そんなとき、東京都中小企業振興公社から派遣されたアドバイザーから本事業の案内をいただきました。公的制度を活用することで費用負担を抑えられること、関心があった協働ロボットの講座もラインナップされていたことが受講の決め手となりました。

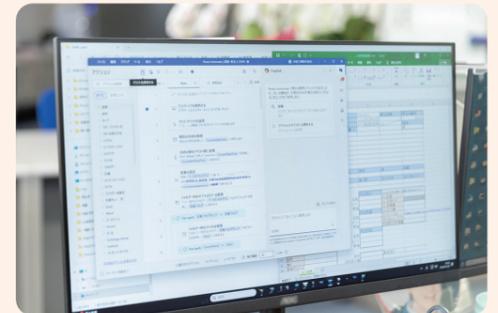
大崎様：
私は上司の勧めでRPAの講座を受講しましたが、最初は専門用語への不安がありました。しかし事務局との事前面談で「基礎から学べるので大丈夫」と背中を押され、受講を決意したのです。受講は主にe-learning形式でしたが、エラー画面をスクリーンショットしてチャットで送ると、講師からの確かな助言が返ってくるため、作業を止めずスムーズに進められました。また、リアルタイムオンラインの講義もあり、作成したフローを講師に確認していただきその場でアドバイスを受けることもできました。業務時間内に学習時間を確保できるよう社内で調整してもらえたことも、完走できた大きな要因です。

木田様：
私は協働ロボットの講座を受講しました。少人数制で実機を触りながら親身に指導してもらえ、大変満足しています。「自分たちでロボットを操作できる」という実感が持てたことが最大の収穫でした。

✔ 売上データの転記作業が1時間から3分に。劇的な効率化と社内意識の変革

大崎様：
本事業の効果は、数値面で顕著に現れています。演習で作ったRPAフローにより、手作業で1時間以上かかっていた「売上転記作業」がわずか2~3分で完了し、入力ミスもなくなりました。材料の発注入力も平均30分から5~10分に短縮され、自動化フローが動いている間に昼休憩や別の作業が可能になっています。実際にRPAが動く様子を他の部内メンバーに見てもらったところ、その便利さが広まり、「この作業も自動化できるのでは」といったアイデアが現場から出るようになりました。

木田様：
RPAによる自動化で削減できた時間を別業務に充ててもらうなど、一人当たりの付加価値向上にもつながっています。また、社内チャットにRPAのキャラクター（ロボット風アイコン）を登場させるなど工夫したことで、社員がデジタル化に親近感を持ち、抵抗なく受け入れてくれるようになったことも大きな変化です。また、多品種少量生産の部品製造は自動化のハードルが高いのですが、講習を通じて協働ロボット導入への道筋が見えました。



▲自動化により作業時間が大幅に短縮。便利さが部内で広まり、次の自動化アイデアが出るように。

✔ 「まずは挑戦してみる」ことがデジタル化の好機。「豊かな暮らし」の実現へ

大崎様：
今後は、更にRPAを活用し、営業担当が作成する見積書の統一化にも取り組む予定です。商品情報や単価をフォーマットに組み込み、担当が必要な情報を選択するだけで完成する形式を考えています。初心者でもフローが完成すれば業務効率上がり、自身の成長と向上心につながります。受講を迷われている方には、まずは挑戦してみることをおすすめしたいです。

木田様：
会社としては、残業を減らしつつ給与水準を維持し、従業員の生活満足度を高める好循環を生み出したいと考えています。製造現場でも、物品探索時間の削減など、さらなるDX推進が必要です。DXやリスクリングには労力が必要ですが、弊社が失敗を恐れず挑戦できたのは、経営が安定している時期だからこそでした。今、安定している企業様こそ、将来を見据えて「とりあえずやってみる」ことが、大きな成果へつながると思います。

Case
04

AI学習で磨いた「的確な指示力」が、組織連携における課題と業務効率を改善。 デジタルツールの特徴を理解し自動化へ踏み出す



生産開発統括本部 | 青木 様

製造部 | 二宮 様

泉工医科工業株式会社

業種 医療、福祉

企業紹介 1940年創業。人工心肺装置や補助循環装置、手術室機器など多岐にわたる医療機器を研究開発・製造し、安全で質の高い医療提供を支える総合医療機器メーカー。医療系テレビドラマにも美術協力を行っている。

企業HP <https://www.mera.co.jp/>

受講講座 デジタル業務変革コース ～Excel・RPA・生成AI活用～



Before	After
<p>❗ 部下への指示や他部署への依頼で「言った・言わない」の齟齬や手戻りが発生、残業に繋がっていた</p>	<p>✅ AI学習で学んだスキルを対人コミュニケーションに応用。指示の曖昧さの解消と業務効率10～20%向上に繋がった</p>
<p>❗ デジタルツールに関する知識が乏しく、具体的な効率化の手段を持っていなかった</p>	<p>✅ AIやローコードツールを活用し、自らシステムを構築・改善する意識が定着した</p>

✅ アナログな現場管理からの脱却を目指し、体系的なDXスキルの習得へ

青木様:
当社は1940年の創業以来、人工心肺装置をはじめとする高度な医療機器の開発・製造・販売を行っています。長年モノづくりに取り組んできましたが、社内の管理体制にはアナログな部分が多く残っていました。特に購買管理や在庫管理はExcelに依存しており、特定の担当者が表を見て発注判断を行う「属人化」した状態でした。そのため、担当者の不在時や多忙時には発注漏れが発生し、部品不足で生産を中断せざるを得ないケースもあったのです。こうしたケアレスミスを防ぎ、業務を効率化することが長年の経営課題でした。昨年度はAI・DXの基礎知識習得を目的に参加し、今年度は製造部門のDX化を目的とし、参加しました。



▲ 最新の設備を誇る自社工場を所有。営業所は全国に構え、あらゆる要望に対応。

二宮様:
私のいる製造現場でも、非効率な業務が常態化していました。例えば、毎日更新されるデータを印刷して他部署へ歩いて持参し、また戻ってくるといった具合です。ただ、日常の業務に追われており、なかなか業務改善のために力を注げない状況でした。そんな中、上司から「業務効率化のために受講してみてもどうか」と勧められ、本事業への参加を決めました。私はExcel以外のデジタルツールの知識がほとんどなく、何から手をつければ良いかわからない状態でしたが、基礎から体系的にDXの知識やテクニックを学べる講座があって助かりました。

✅ 隙間時間を活用しe-learning受講、多忙な業務と学習を両立

二宮様:
製造現場は常に稼働しているため、まとまった学習時間を確保するのは困難でした。しかし、本講座は動画視聴型のe-learning形式だったため、業務の合間の「隙間時間」を縫って学習を進められたのは良かったです。1分、2分といったわずかな時間でも少しずつ視聴し、自分のペースで取り組める点は、多忙な中でも非常に助かりました。



▲ コロナ禍で多く耳にしたECMO（体外式膜型人工肺）も製造している。

青木様:
私も受講しましたが、自分の理解度に合わせて学習スタイルを調整できる点が良かったです。Power Automateの操作手順など、じっくり確認したい部分は一時停止して実際に手を動かしてみる、といった使い方ができ、集合研修のように置いていかれる心配もなく、ストレスなく学習できました。また、事務局との事前面談では事業内容や受講講座について丁寧に説明いただきました。初めて受講管理を行うメンバーもいましたが、受講フォローもメールだけでなく電話もいただけたため、初めての受講管理の対応でも、円滑に進捗管理が出来たと聞いています。

✅ AIから成果を正確に引き出す手法を学び、残業時間削減。対人コミュニケーションも変革

二宮様:
今回の受講で得られた最大の収穫は、デジタルツールの操作スキル以上に、「プロンプトエンジニアリング(※)」の考え方を学べたことです。AIに対して曖昧な指示を出すと曖昧な回答しか返ってこないのと同様に、人間同士のコミュニケーションでも、目的や前提条件を明確に伝えなければ、期待する成果は得られません。この考え方を部下への指示や他部署への依頼にも応用したところ、「言った・言わない」の齟齬や手戻りが減り、1回での的確なやり取りが完結するようになりました。こうした意識改革と業務改善の積み重ねにより、体感的に10%～20%の業務効率化が進み、結果として私の残業時間も受講前より減少しました。デジタル化の学びが、日々の仕事の進め方やコミュニケーションの質そのものを向上させたことは、非常に大きな成果だと思います。

※プロンプトエンジニアリング…生成AIから最適な回答を引き出すため、指示文を設計・最適化する技術。

✅ 人手不足時代を見据え、デジタル活用で持続可能な組織づくりを

青木様:
受講を経て、生成AIによるローコード開発への挑戦、Power Automateを使った自動化の検討など、自発的な業務改善の動きが生まれました。社内全体でもAIへの抵抗感が薄れ、開発業務における効率化を目的としたAI導入を進めようとしています。自身でも今後は個人の業務改善にとどまらず、全社的なシステム連携や自動化を推進していきたいです。

二宮様:
中小企業にとって、人手不足は将来的に避けて通れない課題です。今は何とか回っていても、人が減った時に業務が立ち行かなくなるリスクがあります。本事業を通じて、デジタル技術を活用して「人が介在しなくても回る仕組み」を作り、工数を削減する方法を学ぶことは、企業の存続に関わる重要な取り組みになると感じました。直近の課題解決はもちろん、将来への備えとしても、ぜひ多くの企業様に受講をおすすめしたいです。

多岐に渡る事務手続きの煩雑な手作業から脱却！ ノーコードツール再構築で業務負担が半減、 情報管理もスムーズに



代表取締役 | 阿部 友子 様

和装事業部 | 服部 千里 様

株式会社ティア

- 業種** 生活関連サービス業、娯楽業
- 企業紹介** 1990年設立。婚礼美容や婚礼プロデュース、ヘアメイクスクール、エステサロンなどを展開。衣装レンタルやブライダルエステまで行い、首都圏で幅広いサービスを提供。
- 企業HP** <https://www.tia-beauty.com/>
- 受講講座** 実践を通じて学ぶDX人材養成講座



Before	After
<p>❗ 婚礼美容の手配や在庫管理を手作業やExcelで行っており、入力ミスや集計が煩雑だった</p>	<p>✔️ ミスが減り、業務のスリム化が実現 スタッフへの負担が減り、美容技術の向上に注力</p>
<p>❗ イベント前日に、約400名のスタッフへ電話で出勤予定を確認していた</p>	<p>✔️ スタッフの稼働確認を自動化し、確認作業にかかる時間が100時間 → 50時間へ半減</p>
<p>❗ 外出先でパソコンが使えないスタッフは、入力作業のために事務所へ戻る必要があった</p>	<p>✔️ ノーコードツールを再構築、外出先でも手軽に交通費やシフト入力が可能になった</p>

現場の負担となっていた手作業での手配やアナログな情報管理

阿部様：

弊社は結婚式場の中にある婚礼美容室を営み、新郎新婦様やご列席者様の美容、事前のエステなどを手がけています。首都圏の結婚式場やホテルに複数の拠点があり、従業員は約50名で全員が女性です。着付け師などの外注スタッフも含めると、100名ほどが現場で稼働しています。年間約2,500組のお客様を担当する中で、これまでは人の手配から在庫管理、交通費の集計に至るまで、すべて手作業やExcelで行っていました。手配漏れが許されないプレッシャーの中、手作業ゆえの入力ミスや集計の煩雑さが大きな課題でした。

服部様：

実は3年ほど前からノーコードツールの「kintone」(以下、ノーコードツール)を導入していたのですが、一部の業務でしか使えなかったこともあり、日々の業務に追われてうまく定着せず、手書き管理と混在していた経緯があります。また、現場スタッフは、業務報告を入力するためにわざわざ外出先から事務所に戻らねばならず、身体的にも時間的にも大きな負担となっていました。「なんとかしたい」と思いつつも、どう改善していいかわからない状態が続いていました。

丁寧な事前面談と手厚いチャットサポートでスムーズな受講が実現

阿部様：

社内のデジタル化を進める中で、東京都の中小企業向け支援制度については常に情報をキャッチアップしており、今回もその流れで受講を決めました。過去に別の制度を利用したスタッフがスキルアップした実績があったため、今回のノーコードツールの講座受講にも高い期待を持っていました。受講前に事務局との面談で面談担当者の方が弊社のシステム状況や技術的なことを深く理解してくださり、「まず理解度の低い在宅スタッフが基礎講座を受講し、その後集合研修の中級講座と一緒に受ける」と受講計画のアドバイスをいただきました。おかげで、無理のない学習計画を立てることができました。

服部様：

受講期間中、初めて使うノーコードツールの機能について分からない点があれば、講師へチャットでその都度質問できました。返信も素早く、疑問をすぐに解消できる手厚いサポートがとてもありがたかったです。また、事務局から残りの予算で追加受講ができるタイミング良く連絡をいただき、予算をフル活用して、受講期限ぎりぎりまで受講することができました。

自動集計機能を活用し、確認作業の工数が100時間⇒50時間に半減

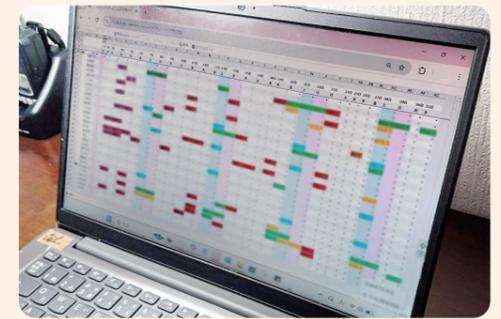
服部様：

受講後の大きな成果は、ノーコードツールで在庫データやシフトデータ等様々な情報を集約、管理できるように構築し直したことです。これによりパソコンがなくても、各自のスマートフォンから交通費やシフトを簡単に入力できるようになりました。外出先から事務所に戻る必要がなくなったことから移動の負担が減り、現場からも「すごく楽になった」と喜びの声が上がっています。

また、成人式の業務では、これまでは前日に約400名のスタッフへ電話で稼働確認を行っており、夜遅くまで電話をかけ続けるのが大きな負担になっていました。しかし、今回の講座で学んだ事前アンケートの自動集計を活用した結果、電話連絡は不要となり、この確認作業に必要な人員が15名から1名へと激減したのです。関連する帳票のデータが自動更新されるので、書類のチェックにかかっていた時間も、約100時間から50時間へと半減しています。

阿部様：

システムから自動転記できるようになったことで、経理業務での入力ミスも減りました。「当日スタッフが来なかったらどうしよう」「給与の振り込み先が間違っていたらどうしよう」といった、担当者の精神的なプレッシャーも軽減できたのは、会社としても非常に大きなメリットだと感じています。



▲ 外注スタッフの1か月分のシフトを1画面で管理。いつ誰がどこで仕事をしているかが一目で確認できるようになった。

現場スタッフが技術向上に集中できる環境づくりを目指して

服部様：

現在、外注スタッフにもアプリをインストールしていただき、スマートフォンから勤怠報告をするだけで、自動で請求書が作成される仕組みづくりを進めているところです。これが完全に定着すれば、これまで請求書の処理にかかっていた時間が4分の1程度まで削減できると見込んでいます。

阿部様：

デジタルの活用で作業負担が軽減されたことで、現場のスタッフは美容技術を磨いたり、お客様へのサービス向上に努めたりすることに力を注げるようになりました。社内に新しいシステムを導入するのは、最初こそ抵抗や負担に感じるかもしれませんが、一歩踏み出して挑戦してみると、思いもよらない業務改善の広がり生まれます。東京都の支援制度を活用し、まずはチームの中で「できる人から小さく始めてみる」ことを、同じように悩んでいる企業の方々におすすめしたいです。



▲ 一生に一度の晴れ舞台を最高の形で彩るために、全スタッフが力を合わせ総力サポート。

RESKILLING