

# 第1次産業の【みんなで進める】安価・簡易なIT活用事業 ノーコード・ローコードで簡素化、相手の理解にあわせた普及サポートを徹底

採択事業者名 株式会社Furahi  
コンソーシアム構成員 株式会社地域法人無茶々園、株式会社ゆうぼく

## 事業概要

### 目的

- 6次化法人の、主に事務部門における手作業のIT化・紙や口頭連絡のデータ化。また、取引先を巻き込んだデジタル化移行による固定費削減とサポートの体制強化による顧客満足度向上
- コンソ構成員とその取引先関係者に対する「IT活用に前向きな取組姿勢」の醸成、利用するITツール(安価かつ簡易で、納得性ある運用コスト)の開発、ツール利用促進サポート、という一連の流れを実現

### 課題

農業サプライチェーンの事務部門において、DX化はもとより、手作業のIT化・紙や口頭連絡のデータ化、等が立ち遅れている。低生産性、トラブルによる顧客満足度の低下、非生産的な業務に起因する従業員満足度の低下、DXに進めないことによる競争力低下、等の経営課題に直結。先進的な取り組み意欲ある事業者は課題認識しているが、受発注先が多岐にわたりITリテラシーやIT活用意識の格差が大きい等の理由で、自社のみでは思うようなデータ・IT活用が進められない。



### 解決策

**運用コストに納得性あるソリューション**  
無料or安価な技術/ツールの選定、過度な作り込みを抑制。巻き込むべき相手のITリテラシーに即した簡素化、簡易化

**現場主義・中立・徹底したサポート**  
コンソ社の現場はもとより、その取引先にもIT化・データ化の協力を取り付けるため、現場状況/相手キャラクター/リテラシーなどを把握。中立な立場から合理的な選択肢を候補にするとともに、対面で、相手の理解にあわせたサポートを徹底



### 取り組み内容

**無茶々園:LINE公式アカウント**

- コミュニケーション現状分析、候補ツール比較検討→決定
- 多数の組合生産者との会話をチームで共有が可能に
- コアチームで活用開始～普及、定例会で生産者に一斉周知
- スマホ活用度の低いユーザーには個別説明・導入サポート

**ゆうぼく:Kintone連携Webフォーム**

- FAXや緊急TELの多い地元飲食店からの受注業務のフロー・課題とデジタル化要件の精緻化
- 同社がTopユーザー表彰されるほど活用しているKintone連携で簡素化低コスト化。当初はGoogleフォームでノーコード試作するも要件実現できず断念。某ツールを使いローコードで開発決定
- 初見で移行可能なUIを徹底、後続業務フローは現状環境に合わせRPAで印刷自動化等、簡便性と簡素化を両立
- パイロット顧客先に自ら赴いて関係構築しヒアリング

**両社:RPA\*によりアナログ転記業務等をデジタル化**

- 定型業務の洗い出し、紙システム、システム同士、などの転記作業をRPAにより自動化。社内人材にRPA実装スキルを移転



### 検証項目

**デジタルコミュニケーションへの移行**  
紙、電話、FAXなどアナログなコミュニケーション手段に頼る取引先(組合生産者・販売先飲食店)とのやり取りのデジタル化

**デジタル化への障壁の可視化と対応策**  
現場・日常においてデジタル化を阻む要素の洗い出し、対応策の検討と試行

**RPAによる単純定型作業の自動化・時間削減**  
RPAを活用することにより作業時間の軽減。売上増加や顧客満足度向上のための「攻め」の業務のための余裕の創出

### 取得データ

- コミュニケーションされている業務、送受信内容、例外ケース、トラブル事例、所要時間(単位業務あたり平均、年間件数)
- デジタル化移行者数、コミュニケーション件数・所要時間
- RPA化業務時間(Before/After)

### データ活用による考察・示唆

コンソ両社推進チームは安価・簡易・簡素なデータ活用のあり方を習得。導入相手への有効な普及方法にも一定の知見が得られた。抵抗が大きい層には、(A)現状アナログの良さへの代案を簡易実装すれば解決するケース、(B)手間への誤解や印象論での毛嫌いがあため個別対応が必要なケース等あり、(A)優先が肝要。

\*RPA:ロボティックプロセスオートメーションの略。ここでは人がパソコン上で行う作業を自動化するソフトウェアを指す

## 成果と今後

### 成果(含む想定)

「コミュニケーションのデジタル化」は自走・持続可能性含め達成。「RPAによる業務効率化」は適用業務拡大により費用対効果を出せる見通し確保。横展開および地域での自走化・持続化に向け、協業開拓が鍵。

		実装前	実装後(～今年度)	今後3年
定量面	金額	▶ アナログコミュニケーションや単純定型作業に起因する業務時間ロス	▶ 業務効率化効果(人件費換算): 12万円	▶ 業務効率化効果(人件費換算): 2,122万円
	重要指標	▶ IT利活用・デジタル化は、社内では推進するも、取引先を巻き込む形は難易度高く後回し ▶ コミュニケーションや業務自動化に使えるツールや技術の劇的な進化は認識するもキャッチアップが追いつかず、またリテラシー格差拡大により最適解の検討が困難	▶ 初年度2事業者で実装 ▶ 無茶々園:① RPA化済みの1業務で2万円/月、②コミュニケーションデジタル化で0.5万円(双方、実装後の効果算出は3ヶ月) ▶ ゆうぼく:同、1万円/月、0.5万円/時給1,500円換算	▶ 実装コンソ2事業者については①②の適用業務拡大を四半期毎に推進→3年累積で、 無茶々園:441.5万円 ゆうぼく:257.0万円 ▶ 県内横展開としてJA6件、ゆうぼく型事業者4件に各分野半年毎に拡大→3年累積で、1,423.5万円

### 定性面

**【“みんなで”IT利活用を進めていく際の課題と、成果を上げた対策】**

課題①:普及先の実態が把握しづらい。相手も推進者を信頼しきれない

- ・自ら生身で普及先に向き合う(生産者定例会や地域のお祭りにまで参加)
- ・要望/試用感を現場で収集(生産者宅庭先で立ち話、客として訪店・聴取etc)
- ・普及先をよく知る社内推進者と関係構築・綿密に相談。自説での無理は厳禁

課題②:使用感の悪さやメリットの不明瞭さが壁になって普及が進まない

- ・普及先がデジタル化メリットを実感できる業務から開始。期待してもらう
- ・同時に、既存ツールやアナログ手法が持つ良さを最大限に残すor代案を実装
- ・「運用保守の簡易化」と普及先使用感を良くする技術活用”のバランス追求

課題③:良い普及アプローチが分からない・障壁が高いためつい後回し

- ・RPAや公式LINEの理解および普及策を、顧客側推進者と共に考え共に模索
- ・昨今の簡易/安価なITツールを、推進主体と上位普及先にまず理解してもらう
- ・IT実装と普及活動は顧客側推進者と共に。可能なら社内人材・地域人材をOJT
- ・外部IT専門家を起用する初期Prjのうちに“自分達で拡げていく”体制まで構築

▶ デジタルコミュニケーション(LINE公式アカウント、Kintone連携Webフォーム)については、実装コンソ2社での普及先拡大・応用業務の拡大は自走の目処。また勉強会にて地域事業者からの関心表明も受領済み

▶ RPA適用業務の拡大は、月額ライセンス料に含まれるサポート範囲のみで自走しうるケースができた(ただしもう一段の人材育成は必要)

▶ コンソ社から既に独立起業した地域DX人材が本件実装成果を受け止め、コンソ社での他業務活用を自立的に展開中。地域内普及が期待される

### 次年度以降の実装計画/見立て

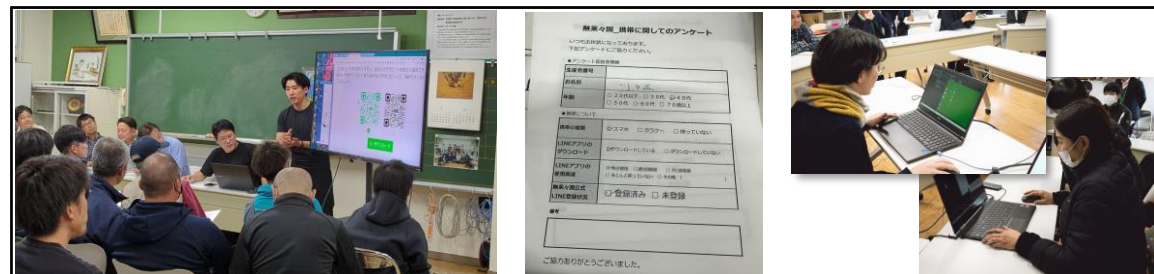
**実装の自走や継続の観点**  
コンソ2者においては、今年度トライアル実装したソリューションについてその他の業務適用を進めていくことで費用対効果が出ることが体感および定量的推計できている。ただし技術的(人的リソース)面での自走には若干の不安が残るため伴走支援の継続は必要。

**実装の拡大や新しい協業の観点**  
当初想定していたJAやその他の6次化法人への拡大・協業の動きを今年度取り切れていない。協業候補である伊予銀行からは取り組み開始時点で好感度を得ているため、今年度実装成果の共有を行い協業可能性を探る。

# 第1次産業の【みんなで進める】安価・簡易なIT活用事業 ノーコード・ローコードで簡素化、相手の理解にあわせた普及サポートを徹底

採択事業者名 株式会社Furahi  
コンソーシアム構成員 株式会社地域法人無茶々園、株式会社ゆうぼく

勉強会の実施概要	
勉強会の目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コンソ各社におけるIT活用ソリューションの実装トライアルPDCAの協議、共有</li> <li>・ コンソ各社以外のパートナー候補に向けたナレッジ共有、横展開に向けた可能性の発掘</li> </ul>
勉強会の当初のゴール想定と結果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 内部向け:活用ツールの具体化と対象業務の特定、取引先への展開、コンソ両社での相互事例共有→取引先への展開が一部未達、それ以外は達成</li> <li>・ 外部向け:実装フィールド近隣へのナレッジ共有、横展開先の発掘→未達</li> </ul>
参加者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 内部向け:コンソ各社の取引先</li> <li>・ 外部向け:金融機関、自治体、県内外デジタル関連事業者、近隣IT人材候補者</li> </ul>
協議アジェンダ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 内部向け:実装ツールの設定や開発、取引先への説明と実装展開</li> <li>・ 外部向け:取組および実装成果の紹介、新アプローチ(RPAのスポーツ化)実演</li> </ul>
データに基づく協議ポイントの整理	紙、電話、FAXなどアナログなコミュニケーション手段に頼る取引先(組合生産者・販売先飲食店)とのやり取りを具体的に把握して可視化、安価・簡易なデジタル化策を見出す。デジタル化への障壁もPDCAの中で可視化し、対応策を試行する。またRPAを活用することにより作業時間を軽減し、売上増加や顧客満足度向上のための「攻め」の業務のための余裕の創出を図る
主なデータ項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コミュニケーションされている業務、送受信内容、例外ケース、トラブル事例、所要時間(単位業務あたり平均、年間件数)</li> <li>・ デジタル化移行者数、コミュニケーション件数・時間、RPA化業務時間(実装前/後)</li> </ul>
協議におけるガイドライン(含む具体例)	デジタル化のソリューションを検討するにあたっては、ノーコード、ローコードを優先し、経済的にも技術的にも運用負荷が低い解決策を探ることとした。ただしデジタル化を共同で進める相手が社内ではなく取引先であることから、トップダウンの強制力が効かないものとして、ソリューション仕様や働きかけアプローチの工夫を凝らした。また社内人材or地域人材による運用が可能な技術水準と体制構築を常に意識した
「実装成果」実現に向けた示唆/考察	実装検証したツール/ソリューションはいずれも、実装コンソ両社にとって想定以上に安価・簡易だと理解に至った。社外導入相手への普及策にも一定の知見。抵抗が大きい層には、(A)現状=アナログの良さへの代案を簡易実装すれば解決するケース、(B)手間への誤解や印象論での毛嫌いがあため個別対応が必要なケース等あり、(A)を優先して進めることでデジタル化カバー率は高められると考えられる



## データ活用・協議の具体例

重要指標例	データ活用・協議の具体例	
	実装前	実装後
①組合生産者とのコミュニケーション	<b>発生</b> ・ 本部内の既存システム、Excelファイル、等 ・ 事前に共有されている生産計画等も参照	・ 発信側=事務局は業務メンバーでLINE公式アカウントを共同運営。全体システム統合までできていないが、当該業務の必要情報のリンクやファイル共有が適宜可能に ・ データ発生段階(生産者への発信準備段階)から共有化
	<b>(連絡・実行)</b> ・ 本部から生産者への伝達手段はFAX、Email添付ファイル、個人LINE等 ・ 応答の段階で、電話、FAXへの手書きメモなどが発生 ・ 生産者⇄本部で同じ認識に至ったかが曖昧	・ 各生産者とのチャンネルに全てのやり取り集約。電話が発生しても内容をLINEに残して一貫した履歴の保存・共有 ・ 現場で必要な「紙だし」にも対応すべくファイル添付は温存。ただし事務局業務メンバー共有のもので送受信
	<b>共有</b> ・ 確定後、転記作業を経て共有Excelや既存システムへ ・ ただし、共有されていないローカルPCや紙の上のみ存在する情報が常にある(担当者のみ把握しており、他者からは見えない)	・ 準備→実行(連絡)→応答や例外対応→完了まで全てをリアルタイムにメンバー間で共有。 ・ また参照すべきガイドラインや周知すべき事例なども、ファイル共有機能を使うことでメンバー内共有・活用へ

②単純データ処理作業	データ活用・協議の具体例	
	実装前	実装後
	<b>発生</b> ・ デジタルデータ:本部内の既存システム各種、業務用に作り込まれたExcel、個人個人が改良した各種Excel等 ・ アナログデータ:FAX、郵送、電話(その手書きメモ等)。また、デジタル化されていたデータの印刷+追記	・ データ発生段階にはRPA実装による変化は無し ・ ただし後続業務でRPAを意識したデータ作成の標準化が促進されると期待できる
<b>デジタル化</b> ・ デジタルデータ:デジタルからデジタルへの転記(一部に判断や加工を含む) ・ アナログデータ:手入力でのインプット作業	・ ECサイトから入った受注を基幹システムに転記登録する業務をRPAで自動化。曖昧だった業務の標準化を多少行って自動化に成功、かかっていた作業時間の削減を実現 ・ 定量効果は14時間/月、時給1,500円換算で2万円/月の削減	
<b>データ活用</b> ・ 受発注や出荷請求等、個々のトランザクションはデジタルに業務活用されているが、つなぐための労力・時間が必要 ・ 定期的な状況把握や分析・意思決定に、データの集約・加工作業が必要(独自Excelや経験豊富な担当者作業)	・ 業務データと別の業務データをつなげる人力作業が自動化(省力化)された ・ データ活用に向けて、独自Excel等を使った集約・加工作業の部分的RPA化の可能性が見出された	

### データ活用・協議による成果

- |   |   |
|---|---|
| <p>①組合生産者とのコミュニケーション(デジタル化・共有化)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 普段から個人個人では利用している「LINE」をベースとしたツール選定が奏功し、本部側で速やかに活用が開始できた</li> <li>・ 大半の取引先生産者にも無理なく普及が進んでいる(実装期間中に70%カバー達成)</li> <li>・ LINEの利用を頑なに拒む方も少数おられる。理由は、誤解による毛嫌い感など。個別対応が必要</li> </ul> | <p>②本部内での単純データ処理作業(自動化)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ RPA化が進めやすい業務を一例、実装・振り返りまで行ったことで、RPA化の進め方・意義・効果が実感できた</li> <li>・ 既存の社内人材を担当者として育成することで、RPA化(対象業務の拡大)は内製化できる手応えもつめた</li> <li>・ RPA化候補の業務を洗い出した結果、当初設定した目標「RPAを活用することで月間10万円の削減」の実現見込みがたった</li> </ul> |
|---|---|

勉強会実績