

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

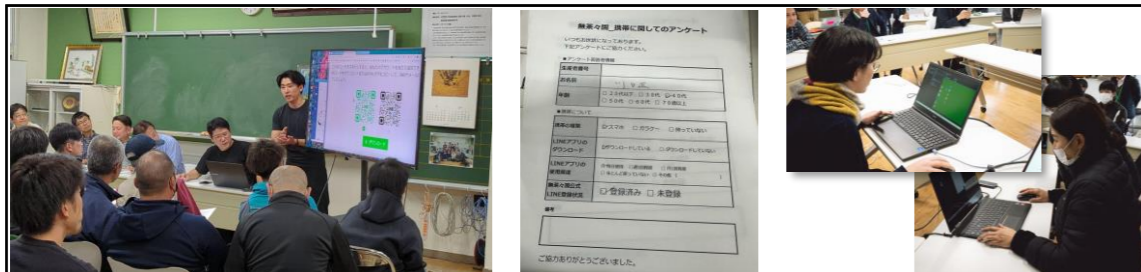
株式会社Furahi

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"> ・ 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 ・ 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
勉強会の当初のゴール想定と結果	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ 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
参加者	<ul style="list-style-type: none"> ・ 内部向け:コンソ各社の取引先 ・ 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
協議アジェンダ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ 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
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"> ・ 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・時間、RPA化業務時間(実装前/後)
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	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)	②本部内での単純データ処理作業(自動化)
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 品目/グレード/数量/日付など注文・出荷 ・ うち、紙/電話/FAX等アナログ手段の割合(人数/件数/頻度) ・ 内容、例外やトラブルの内容・頻度、所要時間(平均、年間件数) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 紙⇄システム間やシステム間の転記等、単純処理作業の数 ・ 電話対応や内部相談など例外発生頻度、繁忙/閑散の波 ・ RPA化による削減時間
	①組合生産者とのコミュニケーション	②本部内での単純データ処理作業(自動化)
発生	<p>実装前</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<p>実装後</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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
(連絡) 実行	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
共有	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	発生	<p>実装前</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<p>実装後</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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
	デジタル化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
	データ活用	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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

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)

- ・ 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
- ・ 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)
- ・ 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

②本部内での単純データ処理作業(自動化)

- ・ 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
- ・ 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
- ・ 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