

日之出酸素株式会社 (ガス販売・ガス溶材商社) の取り組み事例：全社のDX推進に向けたロードマップの検討

参加者

企業



社名	日之出酸素株式会社
業種	ガス販売・ガス溶材商社
事業概要	産業ガス・医療ガス充填 ならびに販売 設備工事
所在地 (都道府県)	宮崎県延岡市

参加の 受講生 概要



チーム名	チーム「福助」
チーム人数	5名
スキル・PR	多彩なバックグラウンドを持つ文系 & 理系人間によってバランスよく構成されたチームです。 ビジネス寄り人材・データサイエンティスト・エンジニアが揃っております！
進める中で工夫したこと	メンバー各人の個性と得意分野を活かして、チーム全体の最適解をご提示できるよう配慮いたしました。企業様の求める課題のさらに上の解決方法を目指してご提案いたしました。

実施概要

課題内容

労働生産性向上と、従業員QOL向上を両立させる

販売管理システム リプレイス提案を希望

- 現状のシステムでは販売実績等 蓄積データのExcel出力・加工不可である。
- カスタマイズは高額のため検討外。代替策のシステム提案、もしくは調査結果の提供を求む。

業務内容から抽出られた課題に基づき、どこからデジタル化していくかを検討

- 特に効率が悪そうなところを洗い出し、ロードマップの作成を希望。
- 課題の解決方法・実現方法については未着手 のためチームの知恵を借りたい。



実施した検討内容

長期的視野に基づく課題の抽出と、すぐに実行可能な課題の解決策の提示

将来の基幹システムリプレイスを視野にいた課題の抽出作業に注力した

- 販売管理システム単体のみならず、将来の基幹システムリプレイス検討の際に、最低限必要な作業(業務洗い出し・作業工数測定・要件定義)に役立つ資料を提示する。

特定の業務にフォーカスした作業負荷軽減スキームを提案

- 2カ月で完了できるレベルの、既存業務効率化に貢献するツールやスキームの提案。



検討の成果

最終成果物としてDX推進に向けたロードマップを提示

課題抽出の従業員インタビュー実施／業務フロー作成 & カスタマージャーニーマップ作成 作業負荷軽減 提案について

- ガス充填容器の管理システム更新を視野に入たうえで、ハンディターミナルのクラウド移行と、専用機の代替策提案。
- 請求書・納品書発送業務負荷低減のため、自動封入封函機を提案。実機デモに同席。
- 現状の販売先分析に活用するべく取引先のジオコーディングによるマッピングを提示。
- ロードマップの提示。

日之出酸素株式会社 (ガス販売・ガス溶材商社) の取組み事例：全社のDX推進に向けたロードマップの検討

実施内容の詳細

DX推進施策ロードマップ(3か年計画書)の提示

● 顧客対応の品質向上に向けた課題分析

- ガス納品業務を主体とし営業を兼務している社員と、新規顧客対応に注力している営業マンの2パターンにおいてヒアリングを実施。
- ヒアリング結果より現状課題の洗い出しを行う。
- 企業様提示営業資料とヒアリング内容よりペルソナを設定して、カスタマージャーニーマップ(CJM)を作成。
- 業務フローの作成とCJMの分析結果を提示。

成果

今後3年でDXをどのように導入していけばよいかフローチャートを作成・提示

単純な業務効率化の課題と個別最適解を提示するのみならず、将来の基幹システムリプレイスを見据えて早急に検討すべき課題を整理。

業務効率化と、顧客対応の品質向上に向けた課題解決を網羅した三か年計画のロードマップを作成して提案した。



基幹系選定時の要件定義に直結する作業負担軽減策

● スマホのハンディターミナル化について提案

容器管理システム専用のハンディターミナル使用ではなく、汎用品のスマホにアプリを組み込むことによりコスト削減を図る。

● 請求書発送業務の効率化

請求書 & 容器貸付明細書の発送業務は複写式連続帳票を手封入にて行っている。この作業を機械化し業務負担の軽減を図る。

● 着信電話番号より顧客情報をPC画面に表示する施策提示

顧客との電話対応時における営業支援策として、企業様より機能追加の具体的施策についてのご要望を受けての提案。

● 主要取引先の見える化支援

全取引先(数千社)の住所データを正規化 & クレンジングしたうえで、緯度経度情報を付与(ジオコーディング)して、Google MAP上に表示。

基幹系(販売管理／容器管理システムの更新+封入封緘機)導入により解決を見込める領域

● モバイル環境での利用に適合し、リアルタイムでボンベ管理状況を確認できるシステムの提案

クラウド版容器管理システム導入とする事で回収ボンベの取り違えといった人的エラーの削減が期待できる。ほか、ハンディターミナルをスマホやタブレットで置き換え可能な製品を導入することで、コスト削減が期待できる。

● 請求書／容器貸付明細書のA4化と自動封入封緘機導入提案

将来、自動封入封函機(インサーター)による郵送物発送作業の自動化を考慮し、客先送付物のA4サイズ統一と、複写式用紙の廃止を提言。見積提示およびメーカーによるインサーター実機デモを実施した。

● 電話が鳴るとお客様情報がわかる簡単・安価なCTIソフトの提案

電話回線と電話機の間CTI機器を挿入。初期導入費用のみでランニングコスト不要。自社保有する電回線、電話番号の変更なく、着信のあった電話番号より顧客情報表示可能な機器を紹介。

● ジオコーディングを自社データで実現可能であることを明示。正規化の重要性アピール

正規化された住所データが手元があれば、比較的容易に取引先のマッピングが可能であることを実感していた。取引先住所データの正規化は次期販売管理システム導入時にも必須作業である。