

事業概要

**コンソーシアム名：** 非対面ビジネスへの転換支援事業のDX化推進チーム

**事業概要：** 飲食・ヘルスケア・文化観光施設等の非対面ビジネス（テイクアウトなど）への事業転換支援を目的とした販促サービスを、DXによって操作性改善やコストダウンを実現し、中小広告代理店、Web媒体制作、SNSマーケティング代行事業者に展開する。

**【取組地域】**

・東京都

**【対象業種】**

・サービス業・販促分野

**【対象業務】**

・販促代行援業務

コンソーシアム構成員

**幹事者：**

株式会社それだ

**中小ユーザ企業：**

株式会社それだ

**ITベンダー等：**

株式会社ビューティフルワンズ

株式会社それだ

一般社団法人日本障害者

舞台芸術協働機構

現状の業務課題

営業/顧客管理/販促元ネタ入手からコンテンツ制作・配信・請求まで一貫したシステムになっていないため、データの授受や販促方針・制作内容、配信管理等に関する情報共有は、ほとんどアナログ連絡でバラバラのシステムに、その都度それぞれの担当が入力し直すなど非効率になっている点。

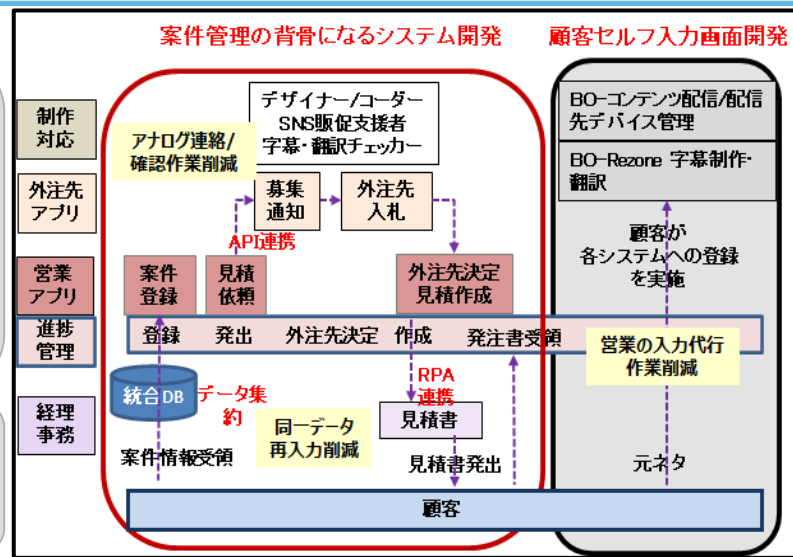
連携させるITツール

- ・コンテンツ制作管理システム：Web/SNS/デジタルサイネージ/タブレットガイドのデジタルコンテンツ制作管理
- ・コンテンツ配信/配信先デバイス管理システム：デジタルサイネージやタブレット配信先のアドレス管理、プログラム管理
- ・字幕制作・翻訳システム：字幕制作・翻訳・システム登録・配信

主な取組内容

- ①改善企画検討で、既存システムにAPIの接続口を追加開発して他のシステムをつなぎ込むよりも進捗管理の幹となるシステムを新規に開発し、そこに他のシステムを連携する方が効率的で拡張性に富むとの判断に至り、その方式で改善企画・要件定義を実施。
- ②中小ユーザ企業の営業稼働削減のみならず、顧客側から要望の高かった、顧客が直前まで修正可能なようにセルフで字幕制作システムへの素材投入とコンテンツ配信システムへの機器登録等の変更をできるようにフロントシステムを別途開発すべきという結論達し、設計・要件定義を実施。
- ③中小ユーザ企業営業社員へ新しいコンテンツ制作管理システムの操作方法について研修定着活動を実施。また、中小ユーザ企業の顧客10社を中心に近隣見込み顧客を招き、顧客セルフ入力方式のメリットや画面の操作方法に関する研修会を各地域で実施。

本事業では、現状、社内で最も負担の大きい営業の稼働削減を中心に検討を進めたが、今後は請求や入金などのデータを管理・経理システムへ再入力する作業などのバックヤード業務も効率化するために本事業で利用可能となった進捗管理システムとA-SaaS（税理士事務所推奨会計システム）との連携を行ってゆきたい。



次年度以降の展望

他の中小ユーザ企業（販促コンテンツ制作事業者）にも、本事業成果を広く活用してもらえるようにクラウド型に改修してシステムサービスを提供し業界の生産性向上に貢献するとともに、コロナ禍で苦しむ顧客の非対面ビジネスへの転換を販促面から支援してゆく。

定量的な成果目標

①労働生産性（事業終了後）

1年後：10%改善、2年後：15%改善、3年後：20%改善

②案件処理時間数の削減率・向上率（事業終了後）

1年後：3時間、2年後：4.5時間、3年後：6時間

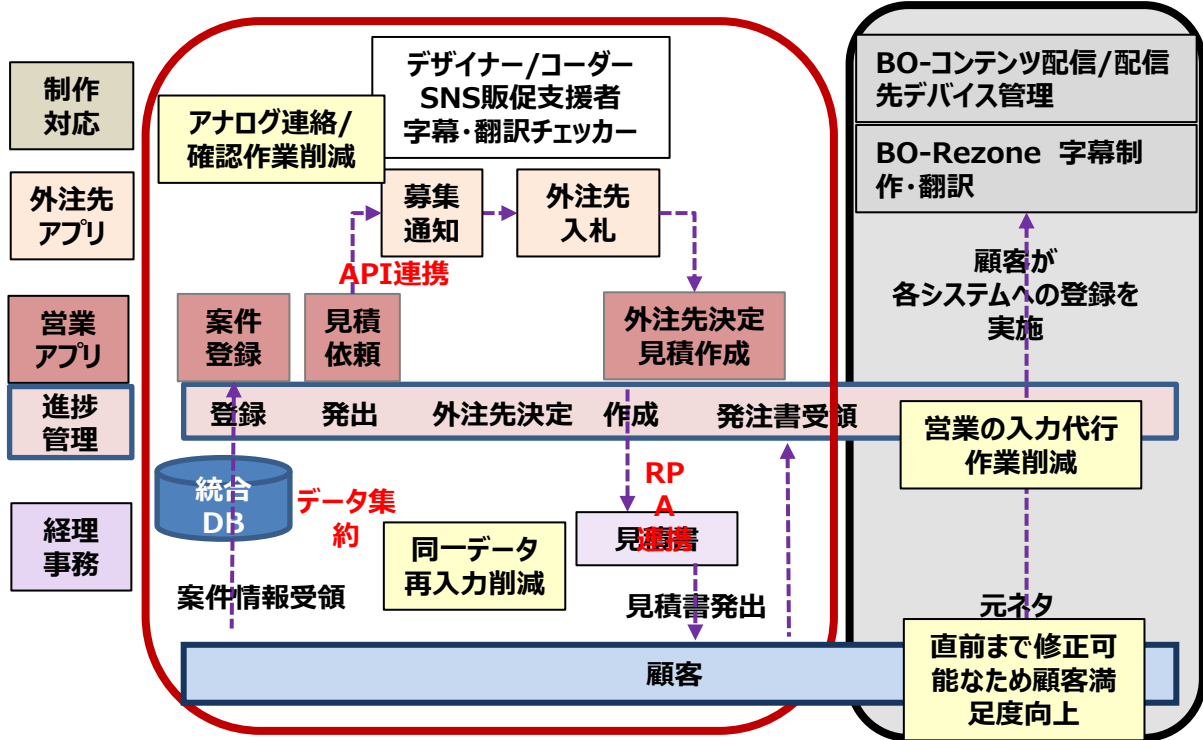
# 【解決策】と【効果】の要約

## ITツールの連携による生産性向上の取組（アフター）

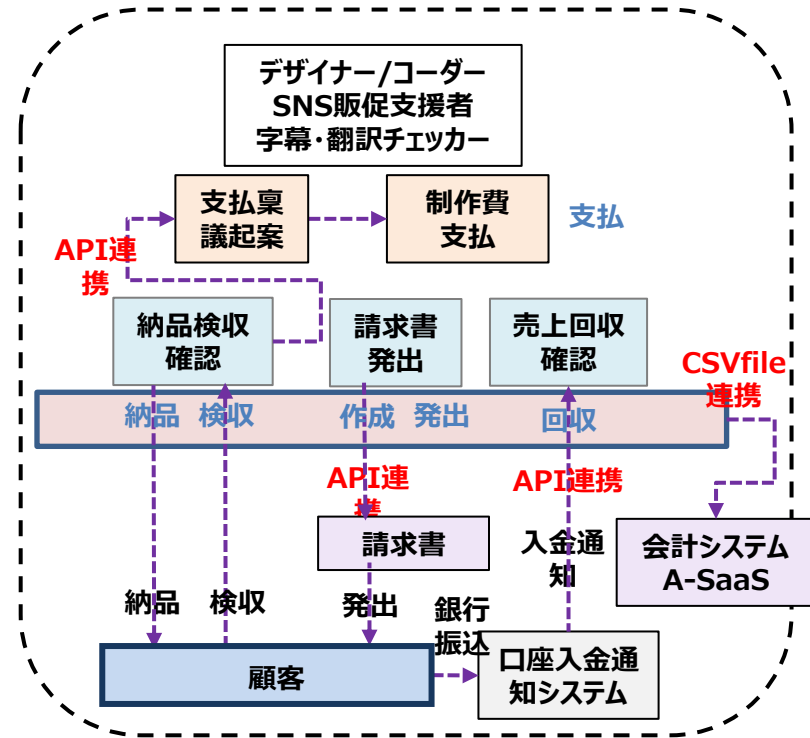
効果

### 案件管理の背骨になるシステム開発

### 顧客セルフ入力画面開発



### 今後検討予定のバックヤード作業



## ITツールの連携による生産性向上の取組（アフター）

営業の過大な業務負荷がシステムサポートによって低減され、営業部の労働生産性が10%向上する見込みである。見積・発注業務等案件処理時間の迅速化により、顧客満足度も向上し、売上向上も見込める。また、製造原価の大半を占める制作者の原価も入札方式により低減できる見込みである。

