

## 桐と共に歩み 産地の伝統を届ける

佐賀県では、県内企業に対するDXの取り組みの一環として、DXアクセラレータとして伴走することで、経営課題の整理やその解決への取組の企画立案を支援しており、最終的には、企業自らが自走してDXを進めることができるようになることを目指しています。今回は、DXアクセラレータが株式会社マーゼルンと行ってきた取り組みについて、代表取締役社長である向井敏宏様にインタビューしました。

2023年2月8日

提供/株式会社マーゼルン

DXアクセラレータ事業（製造業部門）受託会社/NTTビジネスソリューションズ株式会社

### 目次

1. DXを進める理由について
2. DX伴走支援の内容について
3. 会社の将来構想について



## 1. DXを進める理由について

御社の概要について教えてください。



DXアクセラレータ



向井社長

オリジナルの機械設備を使って多種多様の桐製品を生産、販売している会社です。



ホーム 商品一覧 会社紹介 ご利用ガイド お問い合わせ 桐について アクセス  
配送料金表



通販サイト（自社ホームページ内）

オリジナルの機械設備ということは、早くから機械化やデジタル化は進められていたのですか？



DX アクセラレータ



向井社長

そうですね。効率化や生産性への意識は高いため、工場の自動化は早くから取り組んでいました。ただし、インターネットを活用した販売促進は取組みに遅れてしまいました。業務のデジタル化はこれからです。



近代的な機械設備から品質と技術にこだわり生産しています。

機械化された生産工場の様子（ホームページより）

なるほど。非製造の面ではこれからということですね。では、業務のデジタル化が進まない理由は何かありますか？

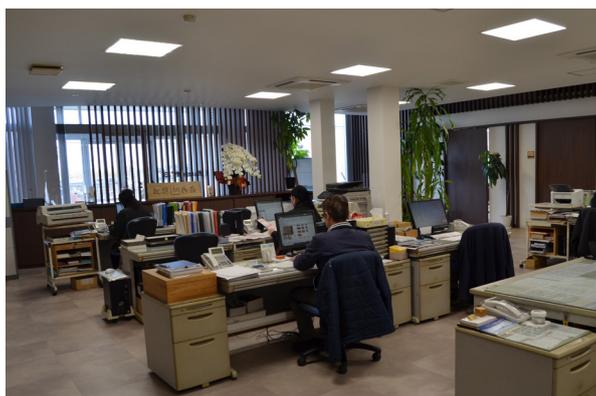


DX アクセラレータ



向井社長

少数精鋭で仕事をしているため、それぞれが担当する業務以外に余力がありません。ホームページや通販の注文受付対応は社長の私自身で行っています。



少数精鋭のバックオフィス業務の様子

向井社長ご自身がそういったバックオフィス業務もされているのですね。では次に、向井社長が考える経営に関する現状認識と課題を教えてください。



DX アクセラレータ



向井社長

社内に蓄積されたデータと社外から獲得したデータを組み合わせ、お客様のニーズに合わせた製造販売プロセスの切り替えや施策検討が出来ていないことです。また、自社ブランドの向上のためのオウンドメディアの構築など、DXを担う人材の採用も課題です。

取り組みが必要なことは多岐にわたっているのですね。今回のDX伴走支援に申し込まれた理由を教えてください。



DX アクセラレータ



向井社長

DX アクセラレータという伴走支援事業があることを知りました。インターネットを活用した通信販売への取組みで遅れてしまった反省もあり、DXの取組みやIT人材採用につなげるため、申し込みをしました。

## 2. DX 伴走支援の内容について

今回のDX伴走支援を通して、どのようなことに取り組まれていますか？



DX アクセラレータ



向井社長

既に独自で構築した販売管理システムがあることや製造現場は機械化できているため、DXアクセラレータの方々と打ち合わせを行い、バックオフィス業務の自動化に取り組むことにしました。具体的には次の3つのテーマです。

1. 受領した発注書のデータ化によるペーパーレスの実現
2. 発注入力作業のような単純作業の自動化
3. 販売管理システムからのデータの適正な分析・集計によるデータの活用

現状の問題点	目指す姿	対応施策(案)
① 紙や目視での品質検査に稼働がかかる	情報共有や品質検査を効率化	タブレットを使った遠隔での情報共有やカメラを通したAIが補助する品質検査
② 出荷作業において人的ミスが発生	目視での作業を削減	商品にバーコードを添付して、ハンディターミナルで集荷リストと商品を照合
③ 注文書の情報を手入力でシステムに転記している	手入力での情報の転記作業の削減	OCRを導入し、注文書のフォーマットごとに設定を作成、自動で情報を読み取る
④ 販売管理システムへの情報投入で単純作業が発生	人の判断が不要な作業を自動化	RPAでweb上の一連の作業を自動化する
⑤ デジタルマーケティングを実行できる環境が整備できていない	データを使った分析環境を使いこなせる環境づくり	販売データやサイトのアクセスログを基に顧客ニーズを可視化するダッシュボードの作成

現状の業務の目指す姿と実現のための施策案

データ化によって発注業務を効率化した上で、さらにそれらのデータを活用するということがですね。3つのテーマがあるということですが、取組みの順番はありますか？



DX アクセラレータ



向井社長

はい。まずは3つのテーマに合うソリューション（A I - O C R / R P A / B I ツール）のデモをしていただきました。この中から優先順位をつけた結果、まずはR P A 導入による単純作業の自動化に取り組むことにしました。

R P A 導入に向けて、どのような流れになりますか？



DX アクセラレータ



向井社長

まずは佐賀県のスマート化センターと連携されたサポーターカンパニー向け説明会を実施しました。その後、個別面談を通じてR P A を導入して頂く企業を決めていきたいと考えています。

※佐賀県産業スマート化センター様資料参照

	SISC ★1	NTT-BS	相談者	サポカン ★2	アクション内容
約30日程度	相談受付	○		○	スマート化センターHP内の「直接相談」または「相談フォーム」より相談を行う
	DXリサーチ	○	○		相談者の課題を明確化
	HP公開	○			スマート化センターHPにて課題を公開し、サポカン向けの説明会の案内を掲示
	説明会	○	○	○	参加希望者(サポカン)へ説明会の企画・開催をSISCが行い、相談者が希望者へ説明
	個別面談	○	○	○	説明会に参加したサポカンに再度、個別面談の案内を実施し、予め設定された日時にて面談を実施

★1:佐賀県産業スマート化センター  
★2:サポーターカンパニー  
ソリューション導入を支援する企業

RPA の導入に向けた進め方について

DX 伴走支援の取組みを振り返ってみてどうでしょうか？



DX アクセラレータ



向井社長

DX 伴走支援の話社員にしたとき、自分の仕事のやり方が変わるのではないか、あるいは担当している仕事なくなるのではないか、という不安も大きかったようです。いまはRPA 導入による自動化に対して前向きに捉えています。

DX化や効率化の結果として生じる変化に対して社員の方々が抱く不安を解消できたのですね。そういった不安を取り除くために工夫したことはありますか？



DX アクセラレータ



向井社長

そうですね。実際のシステム画面を一緒に見ながら説明を受け、社員とのコミュニケーションを増やしました。少数精鋭でやっているのだから、社員は仕事をもっと効率化できないか、という意識の高さは持っていました。このDX伴走支援が具体的な行動へ移すきっかけになりました。業務の自動化によって、これまで取り組みたくても取り組めなかったことに時間を作れるメリットが伝わるように工夫しました。



デモ画面を見せながら説明する担当者

なるほど。社長のお考えを社員の皆様に共有し、そういった取り組みを推進するきっかけを作ることができたということですね。DXの取り組みにおいて、社長ご自身あるいは社員の方々の気づきは何かありましたか？



DX アクセラレータ



向井社長

日頃から社員のことを気にかけていますが、今回の取り組みによって社員の仕事への姿勢や頑張りに新しい発見がありました。これはとても素晴らしい気づきでした。

### 3. 会社の将来構想について

最後にDXの取り組みを踏まえて、どのような企業経営を考えているか、教えてください。

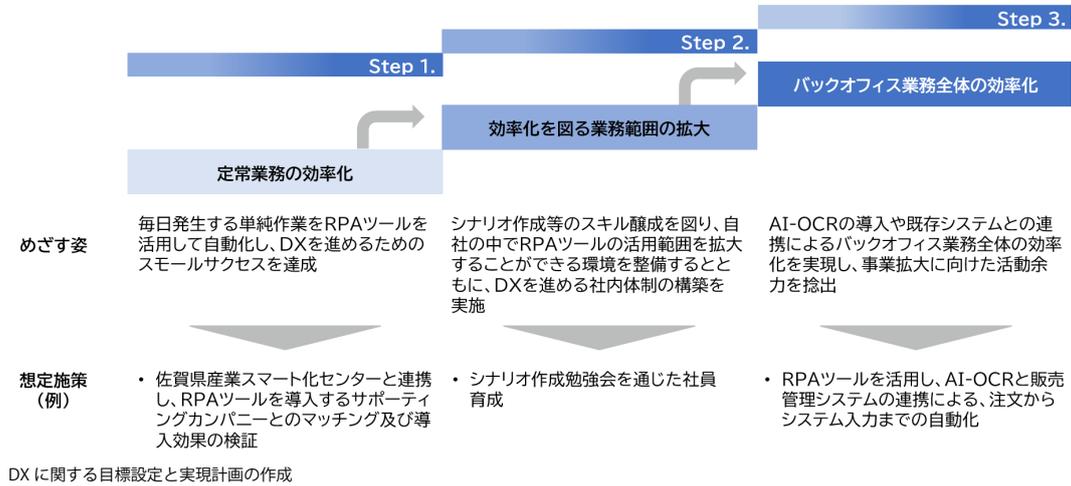


DX アクセラレータ



向井社長

今回の取組みでバックオフィス業務のデジタル化で業務効率化の向上を図ります。そして、社内に蓄積されたデータと社外から獲得したデータを組み合わせ、お客様のニーズに合わせた製造販売プロセスへ切り替えます。そして、社員も私自身も会社の目指す姿に向けて活動余力を作り出し、新しい販路の開拓や新規のビジネスモデル構築を行い、お客様よりも一歩先を進む経営を目指します。



社長の方向性に DX アクセラレータのメンバーはとても共感しています。今後とも一緒にプロジェクトを進めてまいりましょう。本日はありがとうございました。



DX アクセラレータ