

IoTステップアップ事業実績報告書

ノーコードツールを使った業務の効率化

西越後みそ西

代表取締役 長澤智信

1 会社概要

西 越後みそ西

代表取締役 長澤智信

創業 : 天保二年(1831年) 設立 : 平成11年11月15日
資本金 : 1,000万円 社員数 : 11名
本社 : 新潟県柏崎市新道882 直営店 : 柏崎西本町店、弥彦笹屋店
事業 : 味噌、醤油、漬物の製造および販売
 食料品の加工および販売



8代目西巻時太郎
柏崎町長



10代目西巻達一郎
フードタカラ・ルミアン



にしまき廃業
越後みそ西設立

9代目西巻進四郎
新潟県議・柏崎町長

11代目西巻憲一郎

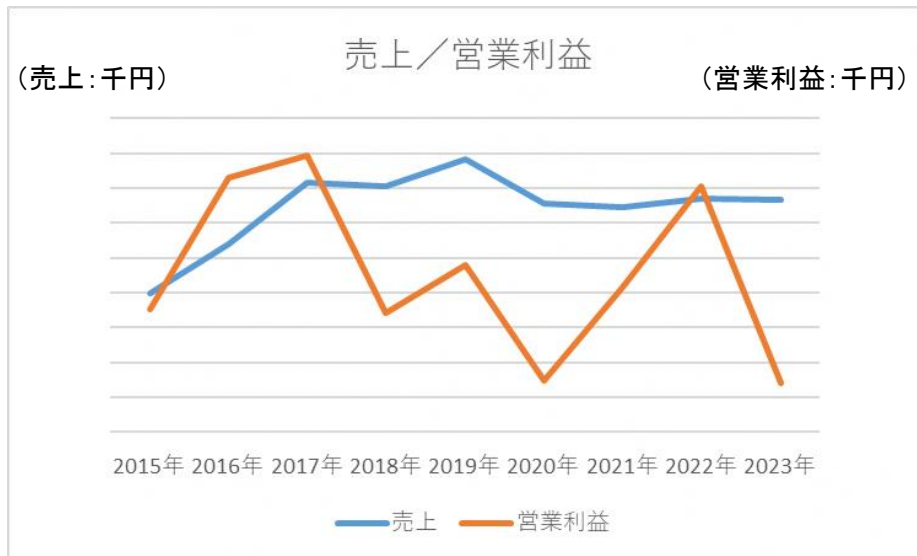
2 事業の目的・背景

【目的】

越後みそ西の味を柏崎の未来に残す

【課題】

営業黒字が出ない



ノーコードツール活用



2 事業の目的・背景

【目的】

越後みそ西の味を柏崎の未来に残す

【課題】

営業黒字が出ない

【原因】

- ・売上が少ない
- ・売価が安い
- ・原価が高い



ノーコードツール活用

2 事業の目的・背景

【目的】

越後みそ西の味を柏崎の未来に残す

【課題】

営業黒字が出ない

【原因】

- ・売上が少ない
- ・売価が安い
- ・原価が高い

スーパーマーケット
トレードショー
見本市出展支援事業

価格改定交渉

原材料コスト削減
製造コスト削減
管理コスト削減

ノーコードツール活用



2 事業の目的・背景

【目的】

越後みそ西の味を柏崎の未来に残す

【課題】

営業黒字が出ない

【原因】

- ・売上が少ない
- ・売価が安い
- ・原価が高い

スーパーマーケット
トレードショー
見本市出展支援事業

価格改定交渉

原材料コスト削減
製造コスト削減
管理コスト削減

不可

令和4年
ものづくりチャレン
ジ補助金

ノーコードツール活用



3 事業の概要・詳細

ノーコードツールを活用し、管理工数削減

あなたの「**その仕事**」に

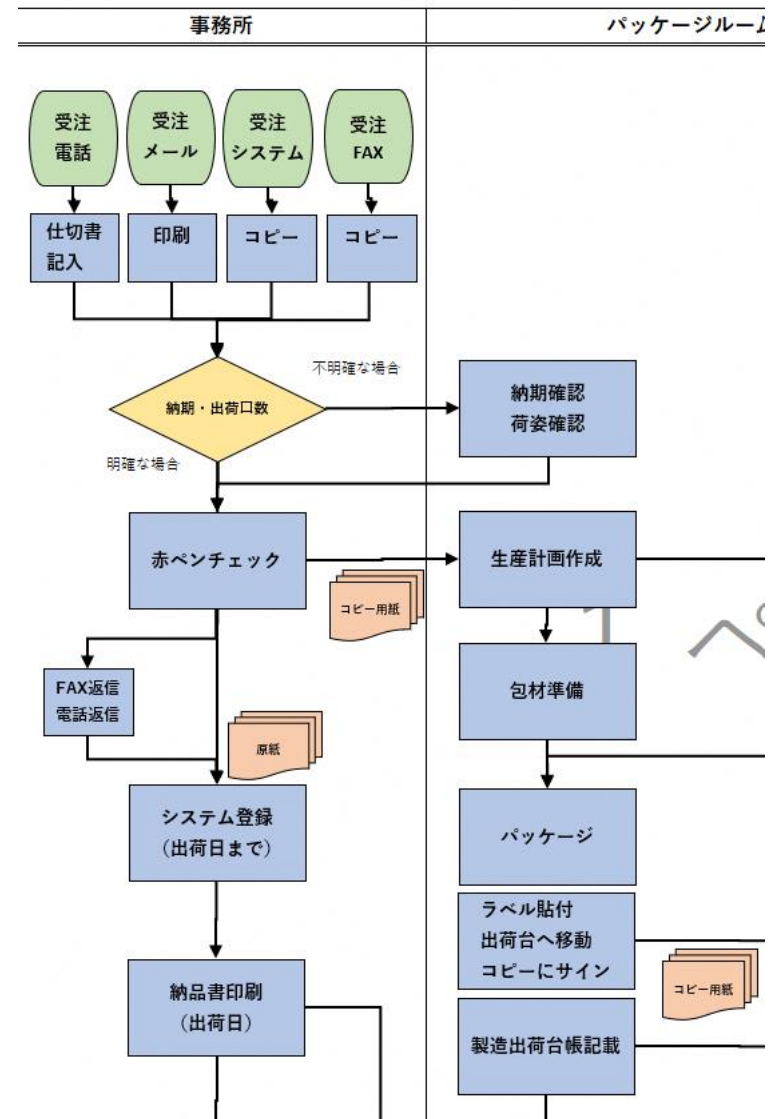


【従来】

- PCのシステムに受注登録はするが、売上請求のためだけに使用
- 受注から出荷まですべて紙ベースで管理
- 生産スケジュールは受注用紙のコピーを一枚ずつ見ながら現場管理者が決定
- 過去の製造履歴は、製造出荷台帳や紙ベースの書類を探す

【目指すところ】

- ペーパーレス化による経費削減
- 受注の全体像を把握して効率的な生産スケジュール作成
- 過去履歴を一発で検索



4 事業進捗と課題

【手順】

1. 現状の正確な把握 業務フロー図作成
2. ノーコードツールで作る内容検討
3. ノーコードツールの比較検証・導入
4. 既存システムとのデータ連動構築
5. ノーコードソフトの構築・データ入力
6. トライ

ノーコードツールについての事前情報により、ぼんやりと改善になるのではないかと、というレベルであったが、本事業により背中を押され、実施を決断。

手順	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
1.現状の正確な把握 業務フロー図作成	→								
2.ノーコードツールで作る内容検討			→						
3.ノーコードツールの比較検証・導入				→					
4.既存システムとのデータ連動構築					→				
5.ノーコードソフトの構築・データ入力					→				
6.トライ							→		

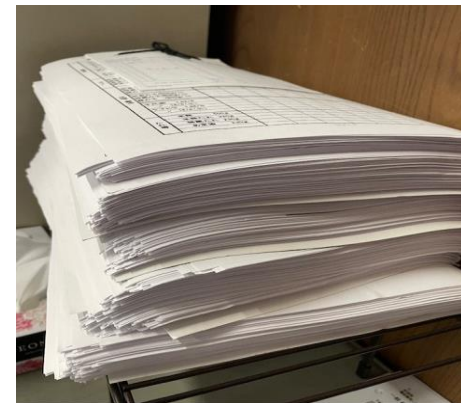
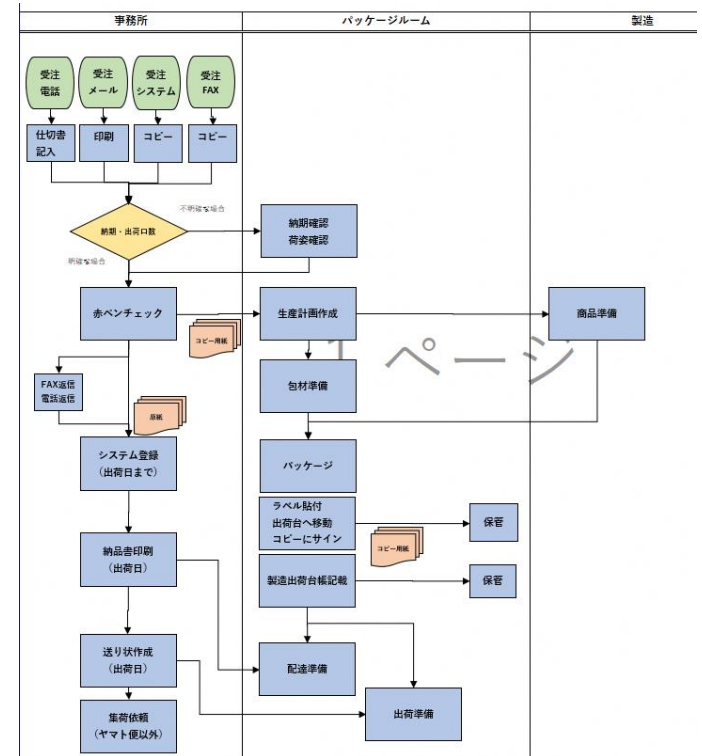
4 事業進捗と課題

【手順】

1. 現状の正確な把握 業務フロー図作成
2. ノーコードツールで作る内容検討
3. ノーコードツールの比較検証・導入
4. 既存システムとのデータ連動構築
5. ノーコードソフトの構築・データ入力
6. トライ

1. 現状の正確な把握 業務フロー図作成

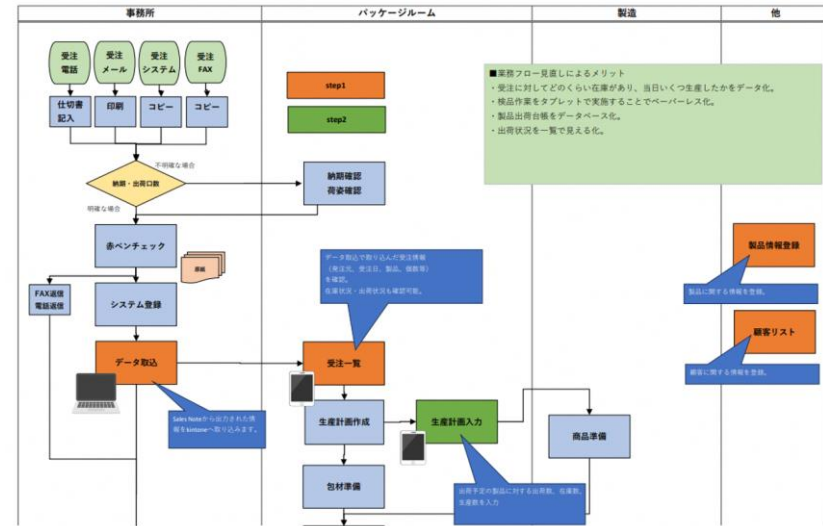
- 全社員にヒアリング実施
- 様々な例外や特殊事情も聞き出し
- 実際のモノの流れと書類を確認



4 事業進捗と課題

【手順】

1. 現状の正確な把握 業務フロー図作成
2. ノーコードツールで作る内容検討
3. ノーコードツールの比較検証・導入
4. 既存システムとのデータ連動構築
5. ノーコードソフトの構築・データ入力
6. トライ



2. ノーコードツールで作る内容検討

- ペーパーレス化が可能な作業のあぶり出し
- ペーパーレス化した際の業務フローの想定
- ペーパーレス化で必要な機器の検討(デジタル表示や入力端末等)
- ソフト作成時に必要な情報の検討(顧客リスト、製品台帳等)

4 事業進捗と課題

【手順】

1. 現状の正確な把握 業務フロー図作成
2. ノーコードツールで作る内容検討
3. ノーコードツールの比較検証・導入
4. 既存システムとのデータ連動構築
5. ノーコードソフトの構築・データ入力
6. トライ

3. ノーコードツールの比較検証

- コスト、導入難易度、機能などを調査し比較
- kintoneを採用

理由: 導入コストの安さ、自由度の高さ、サポート体制

※テック長沢ではForguncyを活用しBOXIL SaaS AWARD2023導入事例セクションで1位を獲得しているが、コストが高く断念。



AppSheet



4 事業進捗と課題

【手順】

1. 現状の正確な把握 業務フロー図作成
2. ノーコードツールで作る内容検討
3. ノーコードツールの比較検証・導入
4. 既存システムとのデータ連動構築
5. ノーコードソフトの構築・データ入力
6. トライ



RPAツール「Power Automate Desktop」

ホーム 自分のフロー 自分と共有 例

名前

Salesnoteデータ取込

4. 既存システムとのデータ連動

RPAツール「Power Automate Desktop」が自動で以下の作業を行う。

- SalesNoteから「商品情報」、「顧客情報」、「受注情報」をCSVファイルで出力。
- kintoneへ取り込むためにCSVファイルを加工。
- kintoneのアプリ「受注一覧」、「受注明細」、「本社受注対象顧客リスト」、「登録商品リスト」へCSV取り込みを行う。

4 事業進捗と課題

【手順】

1. 現状の正確な把握 業務フロー図作成
2. ノーコードツールで作る内容検討
3. ノーコードツールの比較検証・導入
4. 既存システムとのデータ連動構築
5. ノーコードソフトの構築・データ入力
6. トライ



株式会社ユニテック

1681	自社商品	みそ漬	黄金みそコガネミ	omSI05	1850	1295	70		1	1日
1680	仕入商品	食品	特上つまりうどん	TU-04	270	189	70袋		1	1日
1679	仕入商品	食品	特上つまりそうめん	TS-01	270	189	70袋		1	1日
1678	仕入商品	食品	鮭の酒びたし	SB-03	640	448	70袋		1	1日
1677	仕入商品	食品	帆立のオリーブオイ	HO-01	700	490	70個		1	1日
1676	自社商品	みそ漬	越後みそエチゴミ	OK-03	390	273	70袋		1	1日
1675	自社商品	みそ漬	越後みそエチゴミ	OK-02	420	294	70		1	1日
1674	自社商品	みそ漬	みょうがほみょうが	omcPA02	400	280	70		1	1日
1673	自社商品	みそ漬	ふき味噌フキミン	omcFM02	400	280	70		1	1日
1672	自社商品	みそ漬	しその実シソノミ	omcSI04	400	280	70		1	1日
1671	自社商品	みそ漬	あられ大アアレダ	omcDA07	400	280	70		1	1日
1670	自社商品	みそ漬	山菜わらサンサイ	omWA02	580	406	70		1	1日
1669	自社商品	みそ漬	山菜うどサンサイ	omUD02	580	406	70		1	1日
1668	自社商品	みそ漬	山菜ふきサンサイ	omFU02	580	406	70		1	1日
1667	自社商品	みそ漬	黄金みそコガネミ	omMX09	780	546	70		1	1日
1666	自社商品	みそ漬	黄金みそコガネミ	omSH07	760	532	70		1	1日
1665	自社商品	みそ漬	黄金みそコガネミ	omSH06	540	378	70		1	1日

5. ノーコードソフトの構築・データ入力

- 株式会社ユニテック様のご支援
- ベースとなる情報(顧客リスト、製品リスト等)の流し込み
- RPAの動作の連携確認

4 事業進捗と課題

【手順】

1. 現状の正確な把握 業務フロー図作成
2. ノーコードツールで作る内容検討
3. ノーコードツールの比較検証・導入
4. 既存システムとのデータ連動構築
5. ノーコードソフトの構築・データ入力
6. トライ

6. トライ

- セールスノートからのPRAによる情報取込を実際に実施
- 受注明細をタブレットから確認
- 梱包が終わったものは、梱包済みチェックを入れる

正常な動作と、現場での作業が可能であることを確認

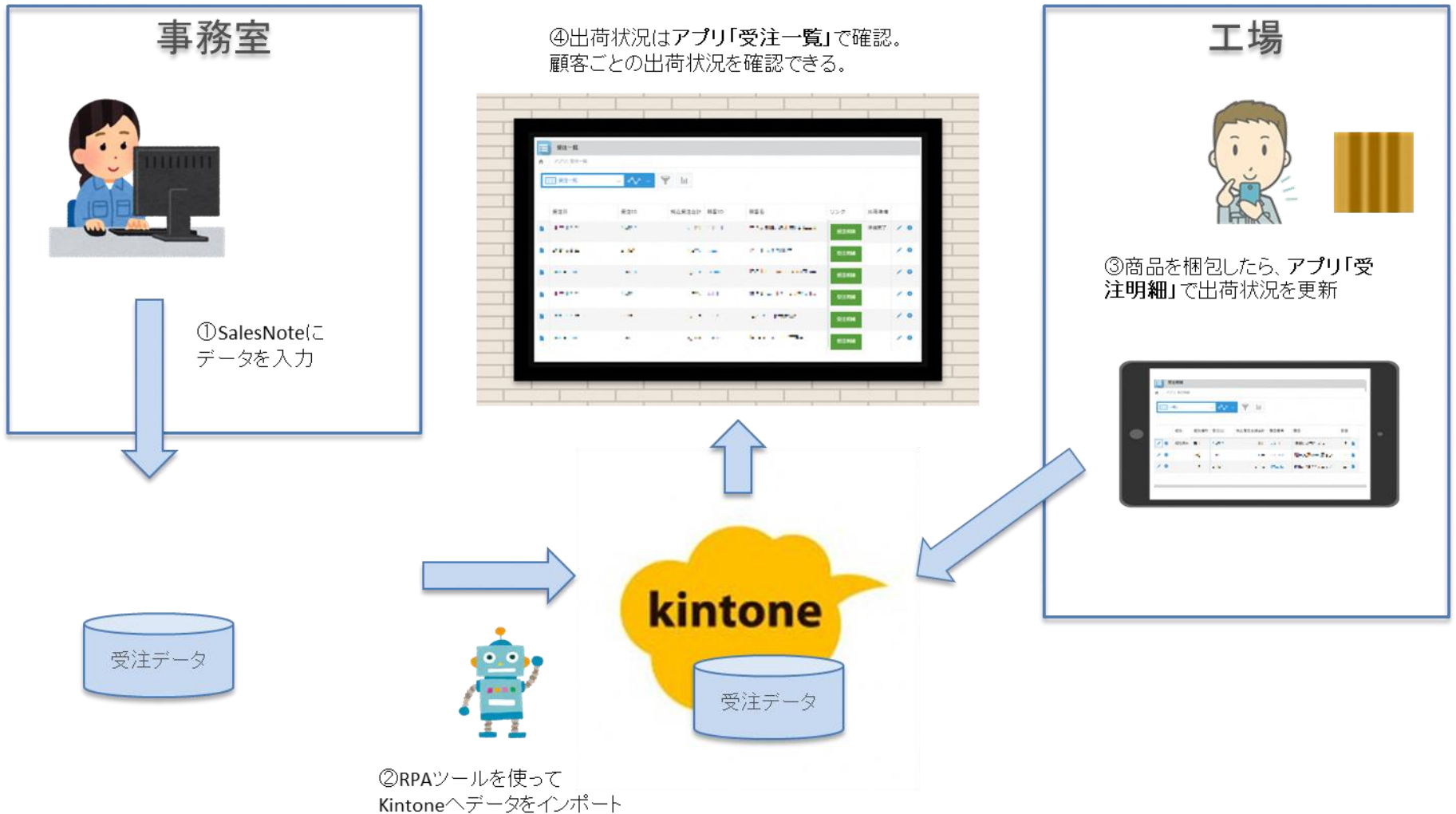
ただし、使い勝手や、社員の出勤時間や、製品の出荷時間との兼ね合いなど、新たな課題が出た

受注日	受注ID	税込受注合計	顧客ID	顧客名	リンク	出荷準備
					受注明細	準備完了
					受注明細	

レコード番号	区分	顧客性	顧客名	顧客フルネーム	顧客姓カナ	顧客名カナ	顧客フルネームカナ
2218		法人					

4 事業進捗と課題

業務イメージ



5 事業の効果

時間	事務所の動き	現場の動き
8時	<p>注文書コピー 現場へ配布</p> <ul style="list-style-type: none"> • 注文書受領 • 納期確認後、コピーして現場へ配布 	<p>パッケージ 開始</p> <ul style="list-style-type: none"> • 早くに出た注文書からパッケージ開始 • 注文都度の作業。もしくは、経験則で管理者が製造ロット決定
9時	<p>システム登録</p> <ul style="list-style-type: none"> • 注文書原本を元にシステムに受注登録 • 受注情報の出荷日に合わせて納品書と発送伝票作成し現場へ 	<p>チェック</p> <ul style="list-style-type: none"> • 注文書のコピー用紙に、手書きで製造済みチェック • 製造記録ノートに別途記入 • 注文書コピーは製品に添付
10時	<p>伝票発行</p> <ul style="list-style-type: none"> • 受注情報の出荷日に合わせて、納品書と、発送伝票作成し現場へ • 後日、請求書発行 	<p>出荷梱包</p> <ul style="list-style-type: none"> • 注文書コピーと納品書発送伝票を付け合わせて出荷梱包 • コピーは別途保管
11時		

5 事業の効果

課題がすべて克服できず、トライ継続中のため、効果測定未実施

時間	事務所の動き	現場の動き
8時	<p>注文書受領システム登録</p> <ul style="list-style-type: none"> • 注文書受領 • システムへ受注登録 • 受注登録後、データをキントーンへ流し込み 	<p>計画生産別作業</p> <ul style="list-style-type: none"> • 計画生産品を製造 • 受注情報が来るまで別作業
9時	<p>伝票発行</p> <ul style="list-style-type: none"> • 受注情報の出荷日に合わせて納品書と発送伝票作成し、受注連番カードとともに現場へ 	<p>パッケージ開始</p> <ul style="list-style-type: none"> • タブレットで受注一覧確認して作業計画立案、作業開始 • キントーンに製造済みチェック • 製造記録ノートに別途記入
10時	<p>伝票発行別作業</p> <ul style="list-style-type: none"> • 後日、請求書発行 	<p>出荷梱包</p> <ul style="list-style-type: none"> • 受注連番カードを付け合わせて、確認して出荷梱包
11時		

6 今後の見通し

1. 課題の克服

- ①キントーンは、タブレットではブラウザ入力になり、画面の文字が小さく見にくい
- ②キントーンの仕様上、出荷完了ボタンを押すために3回のボタン操作が必要になり、作業効率が悪い
- ③パッケージ後の出荷梱包時でも、注文書ベースで梱包するため、製造ミスや梱包ミスの二重チェックができ、ミスが発生しにくい仕組みができていたが、タブレットでは再構築が必要
- ④セールスノート側の頻繁なプログラム修正により、RPAデータを頻繁に修正しなければならない可能性が高い

2. キントーンの利用範囲の拡大

- ①顧客管理
 - ・営業で活用できるように、顧客ごとの注文情報をリアルタイムで見やすくする、等
 - ・受注が減った顧客や、賞味期限がすでに切れるはずなのに追加注文がない顧客等のアラーム出しによるフォロー、等
- ②在庫管理
 - ・在庫棚で実数管理していたものが、PC上で管理をする、等
- ③受注予測
 - ・過去の受注数量などから、今後の受注予測を立てる
- ④計画生産の実施
 - ・在庫数量と受注予測から、適正な製造ロットや在庫数量の割り出し

IoTステップアップ事業実績報告書

ノーコードツールを使った業務の効率化

ご清聴ありがとうございました

西 越後みそ西

代表取締役 長澤 智信