

◎ 事例 1

電子薬歴管理システムの導入に伴う業務の見直し・効率化

【所在地】宮崎県 【従業員数】5～9人 【事業の種類】調剤薬局

患者に処方するにあたって過去の薬剤服用歴を確認するのですが、患者情報を紙媒体で管理していたので確認に時間がかかる、管理スペースの確保が必要といった課題がありました。そこで、**助成金を活用して電子薬歴管理システムを導入しました。**



- 患者の待ち時間の短縮、その時間でより細やかな患者への服薬指導が可能になり患者満足度が上昇
- 確認時間の短縮によって生産性が向上し、4人の従業員の時間給（最低賃金）を50円引き上げた。さらに、収益性の向上によって全従業員の昇給を段階的に実施している。

助成金
活用の
ポイント

顧客管理業務をシステム化することで、時間のかかる手作業を減らした。

事例 2

ウェブ会議システムの導入による高付加価値業務へのシフト

【所在地】鳥取県 【従業員数】20～29人 【事業の種類】物品賃貸業

毎週本社にて営業会議を開いていましたが、営業所から本社までは往復3時間の距離があり、営業機会の損失を招いていました。そこで、**助成金を活用してパソコンやタブレット上から会議に参加できるウェブ会議システムを導入しました。**



- これまでの移動時間を営業業務に割り当てることで、よりスピーディーかつ細やかな顧客対応が可能となった
- 移動時間の短縮によって生産性が向上し、4人の従業員の時間給（最低賃金）を40円引き上げた。

助成金
活用の
ポイント

ウェブ会議システムを導入することで、従業員の限られた時間をより価値のある業務に振り分けることが可能となった。

事例 3

自動車整備ネットワークシステムの導入による顧客サービスの向上

【所在地】福岡県 【従業員数】5～9人 【事業の種類】自動車整備業

自動車修理に際し、資料請求や発注等に係る部品業者とのやり取りに時間を要し、それによって顧客への対応が滞る場合があります。そこで、**助成金を活用して部品業者とシステム上でやり取りができる自動車整備ネットワークシステムを導入しました。**

顧客への対応に要する時間の短縮のために自動車整備ネットワークシステムを導入



取締役

<導入前>



事務処理にかかる時間が40%短縮

<導入後>



従業員との議論に基づき顧客サービス向上のアイデアを実践

- 顧客への見積書提示までの時間が短縮できたことに加え、自動車整備に注力できたことで業務の質が向上して顧客満足度が上昇
- 事務作業時間の短縮によって生産性が向上し、2人の従業員の時間給(最低賃金)を40円引き上げた。さらに、収益性が向上し、全従業員の昇給を実施した。

助成金
活用の
ポイント

自動車整備ネットワークシステムを導入したことで部品業者との取引が円滑になり、顧客サービスの向上につながった。

📌 事例 4

オーダーエントリーシステムの導入に伴う業務の見直し・効率化

【所在地】石川県 【従業員数】10～19人 【事業の種類】飲食業

紙伝票で注文管理をしていましたが、ホールから厨房へのオーダーの伝達に時間がかかったり、オーダーと調理品の食い違いが発生することがありました。また、会計時の入力作業も手間となっていました。そこで、作業をより迅速かつ正確に行うために、**助成金**を活用してオーダーエントリーシステム(ブックレット型ハンディターミナルなど一式)を導入しました。

ホールと厨房とのやり取りを迅速化、入力ミスの防止を目的に導入を決定

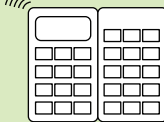


<導入前>



注文、レジ関連業務の作業時間が40%短縮

<導入後>



現場のニーズに応じて軽量の調理器具等のより使いやすい作業環境を整備

- 機械化によって厨房への注文内容の早期反映や、人的ミスの削減を実現でき、顧客からの評価が上昇
- 作業時間及び人的ミスの削減によって生産性が向上し、2人の従業員の時間給(最低賃金)を平均60円引き上げた。さらに、収益性が向上し、全従業員の昇給を実施した。

助成金
活用の
ポイント

注文内容の把握や管理をより早く正確に行い、顧客満足度向上と従業員の負担軽減を実現した。

事例 5

小荷物専用昇降機の導入による移動負担と商品ロス削減

【所在地】福岡県 【従業員数】10～19人 【事業の種類】飲食業

ビルの1階から3階を使用して飲食業を営んでいますが、厨房と客席のフロアが別なので、料理を運ぶ際に階段を使用しており、移動の負担や商品ロスのリスクがありました。そこで、助成金を活用して料理を運ぶ小荷物専用昇降機を導入しました。



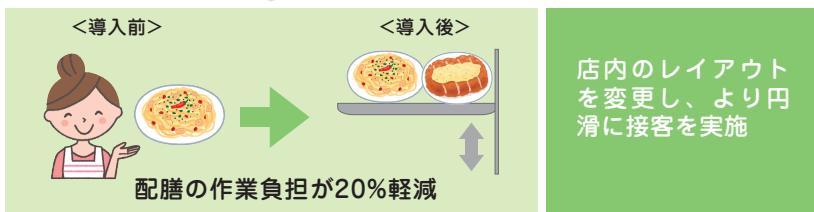
配膳の度に階段の上り下りをするのは時間がかかり商品ロスも発生する

従業員



配膳作業の効率化、事故防止を目的に昇降機を導入

社長



- 時間や労力の削減のみならず、移動時の飲食物のこぼれなどのトラブルも解消できて顧客満足度が上昇
- 作業時間及び人的ミスの削減によって生産性が向上し、2人の従業員の時間給(最低賃金)を50円引き上げた。

助成金
活用の
ポイント

移動の負担を軽減することで、トラブル防止や従業員の他業務への振り分けが可能となった。

◎ 事例 6

専門家の業務フロー見直しによる顧客回転率の向上

【所在地】滋賀県 【従業員数】5～9人 【事業の種類】飲食業

接客の業務フロー（オペレーションマニュアル）がないために接客の質の均一化ができておらず、質の高い接客が維持できていませんでした。また、店長が新人教育に充てる時間が長期化していました。そこで、助成金を活用して専門家に業務フローの見直しを依頼して実施しました。



従業員によって接客の仕方がばらばらで、教育するのも負担

店長



接客の均一化、新人教育の負担減を目的に専門家への相談を決定

社長

<導入前>



マニュアルによって接客の質が向上、
注文から提供までの時間が10%短縮

<導入後>



評価に応じて段階的に昇給していく賃金制度を導入して従業員のモチベーションを向上

- マニュアル化によって質及び業務効率が上がり顧客回転率が増加、店長の負担軽減によってマネジメントに注力できる体制を構築
- 業務効率の改善によって生産性が向上し、2人の従業員の時間給（最低賃金）を40円引き上げた。さらに、収益性が向上し、正社員の昇給を実施した。

助成金
活用の
ポイント

専門家のコンサルティング受けることで、すべての従業員が一定水準以上の接客を行うことが可能となった。

事例 7

モバイル端末の導入によるカタログ費用や移動時間の縮減

【所在地】徳島県 【従業員数】10～19人 【事業の種類】ゴルフ用品販売業

営業ツールとして大量の商品カタログを持参していましたが、持ち運びの手間があり負担となっていました。また、成約後の請求書発行、集金訪問も業務効率化の阻害要因となっていました。そこで、助成金を活用して商品紹介や営業先での決済ができるモバイル端末を導入しました。



カタログの持ち運び
や決済手続きが負担
になっている

従業員



1台でそれらの課題
を解決できるモバイル
端末(タブレット)を導入

社長



- モバイル端末での商品案内が可能となり、従業員の持ち運びの負担とカタログ在庫減少による経費削減を実現
- モバイル端末での決済によって集金訪問が不要となり、営業活動に費やせる時間が増加
- 営業活動時間の増加によって生産性が向上し、3人の従業員の時間給(最低賃金)を平均80円引き上げた。

助成金
活用の
ポイント

モバイル端末(タブレット)を導入することで営業担当者の負担を軽減し、営業活動に費やせる時間が増加した。

📌 事例 8

顧客・在庫・帳票管理システムの導入による業務効率化

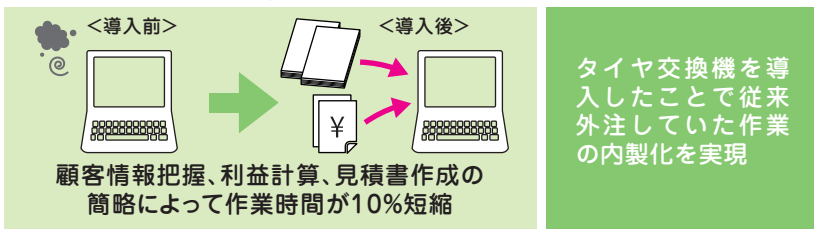
【所在地】山形県 【従業員数】1～4人 【事業の種類】中古車販売・整備業
顧客管理や在庫管理をエクセルで行っていましたが、複雑な販売・経営管理に対応できず、入力ミスや漏れも発生していました。そこで、**助成金を活用して顧客管理・在庫管理・帳票作成などを一元的に行うことができるシステムを導入しました。**

エクセルでの管理では限界がある



社長

原価や仕入先情報などの把握、利益計算を容易に行うことができるシステムを導入



- 事務処理の時間が短縮できたことで、販売や顧客フォローに注力することが可能となり顧客満足度が上昇
- 作業時間の削減によって生産性が向上し、1人の従業員の時間給（最低賃金）を60円引き上げた。

助成金
活用の
ポイント

システムを導入することでデータの把握や管理をより早く正確に行い、収益確保のための販売活動に注力できる体制を構築した。