

事例⑦ デコラティブシステム株式会社 手計算で作成していた見積書を、AIで自動化



BEFORE

顧客の「こうしたい」に対して、案件1件ずつ人の手で見積もりをしており、時間を要した。

AFTER

AIを活用することで、顧客自身が欲しい時にすぐに簡単に見積もりができる状態へ。

【取材担当者からのコメント】

「単純作業ではなく案件ごとに対応する業務は、デジタル化するのが難しそう」
「AIと聞くとどうしても難しそうで、情報を集めることにも躊躇してしまう」
そんな課題感をお持ちの企業様に参考に頂ける事例です。

デコラティブシステム株式会社 「手計算で作成していた見積書を、AIで自動化。」

業務効率化

営業事務

- | | | |
|------------|--------------------------------------|----------------------------|
| ■ 業種／業界： | 専門広告代理店 | ■ 創業：1980年（大阪府・東京都本社） |
| ■ 社員数： | 150名 | ■ 代表：鶴見 芳令 氏 |
| ■ 商品・サービス： | 1 交通グラフィクス
2 内外装・サイン
3 環境・安全対策 | ■ メッセージ：
つくる、貼る、ワクワクさせる |



● デジタル化に取り組む背景

- 3Mのフィルム代理店として創業。フィルム製品販売を核にして、「交通グラフィック事業」、「内外装・サイン事業」、「環境・安全対策事業」の3事業を展開。
- 堅調に売上拡大していたが、コロナ禍で60%の月売上が減少する時期があり「もっと世の中やデジタルのことを勉強せねば」と危機感が湧き、社長自ら情報収集し、新しい取組を始めた。

支援前の状況・課題

- 2021年に入って需要が高まってきた運送車へのマーキング事業に着目。車両マーキングの小額案件にかかわる業務を効率化し、大型案件への対応や利益率アップのために、デジタルを活用検討。
- 手計算で行っていた見積業務は、案件の大小に関係なく一定時間がかかっていた。それらの業務プロセスをできるだけ自動化することで簡素化し、あわせてクレーム発生を未然に防ぎたかった。

支援後の成果と振り返り

- 大きく4つのステップで支援を行った。①AI知識習得支援 ②AI導入・活用までの手順紹介と、実現に向けた計画作成 ③調査・ヒアリング結果の分析 ④データ収集・構築ベンダー選定。
- 支援後の現在は、構築ベンダーからの提案を検討している段階。これにより、将来的には顧客が自分自身でやりたいことに加えて、どれだけの費用がかかるかどうかを簡単に算出できるような状態を目指している。

デジタル化を推進し続けるための工夫・ポイント

● 社長自らが興味を持ち、情報収集

本支援のはじまりは、社長がAIに興味を持ったところから。興味をもったことは自らネットで情報収集したり、支援機関からの紹介によるSONYのAI講習に参加するなど、経営者自らが「自分は不勉強だったから学ばなければならない」という姿勢を持ち続けることで、今回の支援機会も獲得できた。

● 推進に向けた体制作り

デジタル化の推進のため、IT企画課において、業務プロセスに沿って導入すべきツールを整理し、全体最適のためのデジタル化ジャーニーマップを作成した。過去のシステム・ツールを導入の際の経験を生かし、基幹システムとの互換性などの課題を考慮して、最適なツールやシステムを検討できるよう意識している。

● 今後デジタル化で目指したいこと

- 大方針としてはコスト削減を前提とした業務効率化に軸足を置きつつ、高品質化により顧客満足度を向上させるということ。その結果としての売上維持・拡大も図っていこうと考えている。直近は、5年ほど前に導入した基幹システムの仕様変更を早急に行うことも並行して取り組んでいく。また、本支援を通して開発を始めた新しい見積もりの仕組みを活用し、顧客に価値を感じて頂ける状態を目指す。