

デジタル化は誰のため？ 業務の見える化事例

令和5年度みやぎ県民大学
宮城学院女子大学生涯学習センター

株式会社グリーディー
浜出 理加
2023年6月3日

- ① 自己紹介 & 会社紹介
- ② 背景にある会社の変化
- ③ 今さらですがDXとは？
- ④ 業務の見える化の事例
- ⑤ 会社の未来に向けて私なりの結論

- ① **自己紹介&会社紹介**
- ② 背景にある会社の変化
- ③ 今さらですがDXとは？
- ④ 業務の見える化の事例
- ⑤ 会社の未来に向けて私なりの結論



浜出 理加

(株)グリーディー 代表取締役
(一社)ワンエムイノベーション代表理事

- ☑ **函館生まれ、仙台市在住**
- ☑ **1998年 (株)ピーチ・ジョン入社**
テレオペレーターで入社後、社内でも種多様な部署、役割を経験
- ☑ **2017年5月 (株)グリーディーを設立**
東北発のアロマブランドやアロマデザイン
- ☑ **2020年9月(一社)ワンエムイノベーション設立**
地方女性のエンパワーメント

<私のタグ>

- # アロマデザイン
- # サービスデザイン
- # サービスブランディング

About greedy 会社概要

Company Profile



【会社名】株式会社グリーディー

【設立】2017年5月23日

【本社・コンセプトショップ】仙台市青葉区二日町17-22

【石巻スタジオ】宮城県石巻市開北3丁目1-8

【代表者】代表取締役 浜出理加

【スタッフ数】直接雇用6名、業務委託3名

- **アロマ・ハーブOEM商品の企画・製造販売**
- **香り(天然精油)を活用した空間デザイン、イベントディレクション**
- **自社オリジナルブランド(+Naturally/プラスナチュラル)の販売**
- **出張蒸留・各種講座**
- **各種マーケティング支援・コンサルティング**

OEM事例と空間デザイン、お取り扱い先

ホテルの香りの商品化



ホテルメトロポリタン仙台
イースト「東北六感」
香り商品プロデュース



JR東日本ホテルメッツグループ
アメニティステーション導入



金蛇水神社Sando Terrace
・お浄め塩スプレー
・香る浄め塩プロデュース



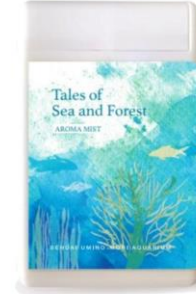
蔦屋書店(多賀城図書館
館)



アクアイグニス仙台
展示と商品取扱

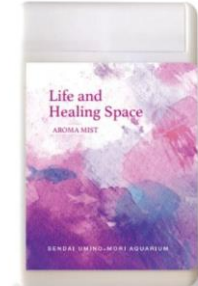
Tales of
Sea and Forest

Reset_AromaMist



Life and
Healing Space

Relax_AromaMist



うみの杜水族館
アロマデザインと
オリジナルミスト

お取扱店

- ・ハンズ 仙台店
- ・ロフト仙台店
- ・仙台うみの杜水族館
- ・蔦屋書店 多賀城市立図書館
- ・アクアイグニス仙台
- ・JAL生活協同組合
- ・眞野屋
- ・秋保ワイナリー ・アキウ舎
- ・茶屋勘右衛門 (松島離宮内)
- ・三陸石鹼工房KURIYA
- ・松島 一の坊 ・鳴子ホテル
- ・南三陸ホテル観洋
- ・奥州秋保蘭亭



古今東北 雑誌りらく掲載



ホテルメトロポリタン仙台
オリジナルアロマスプレー
プロデュース

事業を通して女性の多様な働き方を実現

一人ひとりが「居場所と役割」を生み出す環境と仕組み



地方でも、子供がいても、
自分らしく輝ける場

環境が人を成長させる
実践の場

チャレンジしやすい
失敗できる場



ピーチ・ジョン時代女性のHAPPYを作り出してきました

カタログ

PEACH JOHN

カテゴリ・ログ



出所：(株)ピーチ・ジョン



女性のマーケットに長くいた経験と、
社員の9割が女性の会社で、
延べ200名以上のマネジメント経験が強み！

仙台企画課
チーフ

コスメ・サプリ
企画課
マネージャー

通販企画課
マネージャー

社長室
特命チーム
リーダー

カスタマー
センター
センター長

カタログ通販課課
長

社長室
CS推進チーム
副部長

マーケティング
本部
副部長

コミュニケーショ
ンデザイン部
副部長

そのうち
立上げ部署が
5部門！

<What' + Naturally>

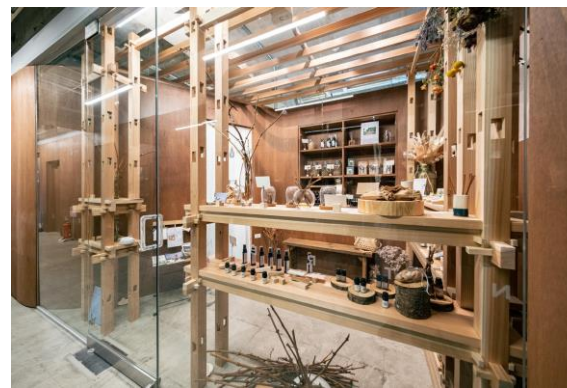


+Naturally (プラスナチュラリー) | Aroma&Cosmetic

- ・ **香りをフックに自分らしいライフスタイルを提案できるエモーショナルデザインブランド**
- ・ 地域に根差し、地域資源と地域の人々の想い、商品が生まれる背景を繋ぐブランド
- ・ 日常に癒しと余白を産み出す商品を届ける

< Brand Purpose | ブランドパーパス> ブランドとしての存在意義、大切にすること

- ・ パートナー（生産者・企業）とのコラボレーションにより、当たり前とされていたモノ、コトを再定義し、新しい価値に変換し、循環させる。これにより想いの循環に繋げる。
- ・ 地域コミュニティ、ファンとともに、更なるブランドの価値を共創し、新しい東北モデルを目指す。



私たちが目指したい社会

誰かのために、自分ができることで無理なくシェアできる社会

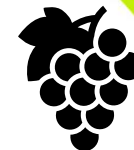
《雄勝ローズファクトリーガーデン》

- ✓震災後、一面茶色の世界に**故郷の土地が泣いている**気がした
- ✓年寄りしかいないが、外からの**善意**でできている。だから**善意で返す**んだ
- ✓私の**使命**はこのガーデンをキレイに保つこと



《秋保ワイナリー》

- ✓震災後、被災地南三陸のカキ漁師さんと語った**ワクワクする復興の未来**
- ✓「**被災地だから**」ではなく、自力で発展する
- ✓宮城の豊かな地域資源を**ワインを通して**応援したい



《チームgreedy》

土地の人のもつ「**見えない**」**「見えない**」**「形のないもの**」を「**香り**」**「私たちの自由な感性**」で表現



《イシノマキファーム》

- ✓農業を通して人を**リカバリー**する
- ✓太陽の下での作業は**自然と一体**になれる
- ✓農作業をしていると**人が元気**



《アップルジャンプ》

- ✓本人たちは「**楽しい**」でやっている
- ✓彼らだから**こそその才能**がある
- ✓生きる**ことの本質**を考えさせられる



- ① 自己紹介 & 会社紹介
- ② **背景にある会社の変化**
- ③ 今さらですがDXとは？
- ④ 業務の見える化の事例
- ⑤ 会社の未来に向けて私なりの結論

設立当初
2017-2018年

形成期
2019-2020年

第一次デジタル化
2021-2022

事業

・ライフデザインがテーマ・
aromaデザイン事業
〈なかなか形にならない〉

・石巻スタジオ開設
・オリジナル商品
・除菌スプレー主力に
〈方向性が明確に〉

・質にこだわる！
(仕事も商品も)
〈更なるステージのために
仕組みを作る時期〉

スタッフ

ほぼ自分でやっていた
友人が手伝う程度

製造チーム 2名
営業企画 1名
(全員ママさん)

製造チーム 2名
営業企画 1名
デジタルマーケ 1名
SNS担当 1名
※外部委託

更なる
改善へ
ブラッシ
ュアッ
プ!

システム ツール

・USB
・Googleドライブ
・Facebookメッセージ
・LINE

・Googleドライブ
・slack
・Facebookメッセージ
—
・LINE
・紙帳票

・Googleドライブ
・slack
・Facebookメッセージ
・弥生販売
・キントーン

除菌ニーズで、マスクスプレー、
除菌スプレーが売れ行き好調！

資材管理把握できていない

無計画な仕入で在庫過多

無計画な製造ライン

スタッフが増えて嬉しい悲鳴！

業務フローなんて作ってない！

取引先や担当者によって
フォーマットのばらつき

業務・やり取りが属人化！
マニュアルも整備されずミス多発！

多様な働き方の反面…

製造チームメンバーのPCスキル

溢れる情報に右往左往…

兼務が多く業務量の偏りが

目先の業務
に追われ、
みんなが
疲弊…

- ① 自己紹介 & 会社紹介
- ② 背景にある会社の変化
- ③ **今さらですがDXとは？**
- ④ 業務の見える化の事例
- ⑤ 会社の未来に向けて私なりの結論

最近よくきくDX化！

これで本当に解決できるの？

今さらですが…DXってなんですか？


2004年にスウェーデンのウメオ大学のエリック・ストルターマン教授によって提唱

ICTの浸透が人々の生活をあらゆる面で より良い方向に変化させること

企業が外部エコシステム（顧客、市場）の劇的な変化に対応しつつ、
内部エコシステム（**組織、文化、従業員**）の**変革**を牽引しながら、
第3のプラットフォーム（**クラウド、モビリティ、ビッグデータ/アナリティクス、ソーシャル技術**）を利用して、新しい製品やサービス、新しいビジネスモデルを通して、
ネットとリアルの両面での顧客エクスペリエンスの変革を図ることで価値を創出し、
競争上の優位性を確立すること

要するにどういうこと？

いかに楽に社内の情報共有ができて、
あれこれ知恵を絞り
何とかして、事業を加速していくこと！



顧客・市場の変化に敏感に、
組織・従業員共に変化に対応していく体制をつくる。
そのために上手にデジタルの力を使う！

一緒に働く仲間を
どうやったら楽にしてあげられるか



思いやりと想像力

- ① 自己紹介 & 会社紹介
- ② 背景にある会社の変化
- ③ 今さらですがDXとは？
- ④ **業務の見える化の事例**
- ⑤ 会社の未来に向けて私なりの結論

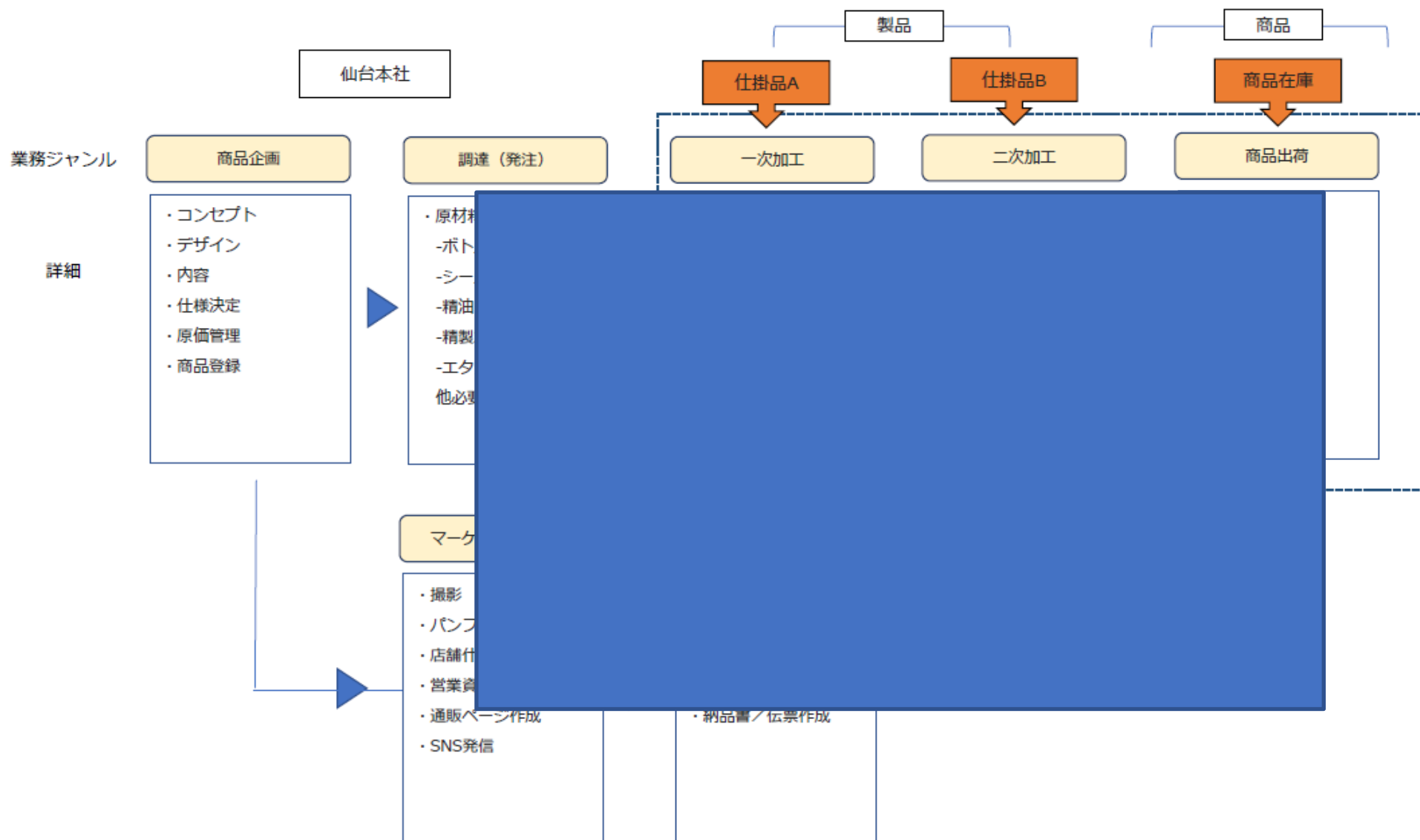
- ・ 情報共有 & 取得のスピードを上げる
- ・ 情報のやり取りのチャンネルが煩雑になっているため
会社として1本化する
- ・ 情報の精度・最新化・フォーマットの標準化



<やることでどうなる？>

- ・ 業務フロー確立 & マニュアル化が進む（新人加入にも対応可能な体制）
 - ・ クライアント精査（⇔柔軟な対応が厳しい）

業務フローの整備



どんなステップを踏んだのか

社内方針としては、主なツールは以下をメインに活用することに決定

① 弥生販売 … 売上と在庫管理

② キントーン… 石巻スタッフが関わる部分と、
コミュニケーションツールとして

↑
PC使えなくてもOK!
スマホ入力可♡

リモートワーク、
離れた拠点メ
ンバーの動き
の見える化♡

③ 社内共有ドライブ…Googleドライブ（有料プラン）

タスクの整理

大項目	中項目	小項目	内容	チャンネル	担当	現状	優先度・緊急度	難易度	デッド
		はハロ様	弥生と情報揃える	弥生					
04_製造	製造管理	マニュアル	商品 NO 製造 日付 指示 ム) ・部 カツ ・精 ・石 ・ス テイ ・精 ・作 完成				中		
06_販売・管理	情報共有		Slac 入力 精査 スペ toB アカ				高		~11/18
							高		
							高	低	~11月中最速で
							高		
	BtoB販売	取引先管理	弥生 キン				高		
							高		

2022年11月から3ヵ月集中で第一フェーズまでやりきることを目標にした！

● kintone導入の目的

①社内のコミュニケーションツールとして

②製造側で直接スマホから入力してもらって、現場のモノの数を把握するため

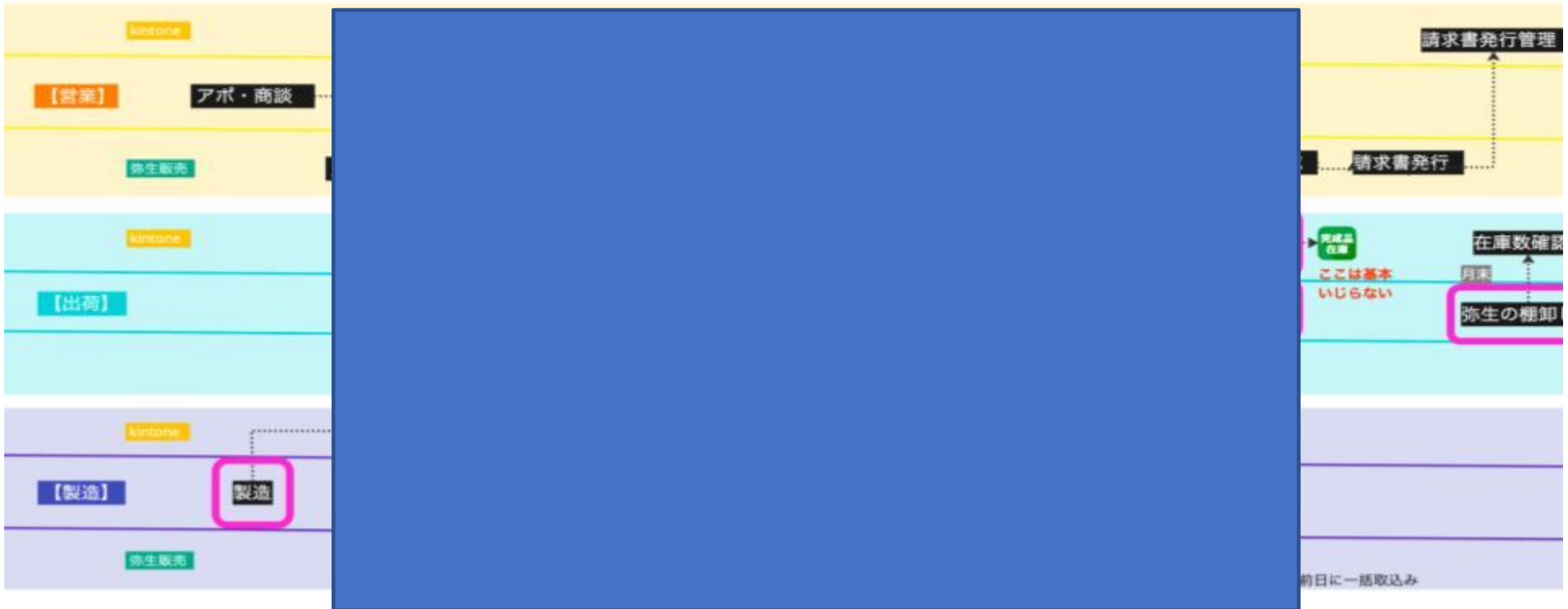


将来的には、注文金額の把握や請求書、納品書、請求書など
モノだけでなく金額の管理にも使う可能性あり

今はとにかく慣れながら、使いながら改善していく段階なので間違いOK！
一緒に使いやすいものを作って行きましょう

業務フローのブラッシュアップ

●取引先納品の流れ



まずはやってみる！

トライ&エラー！

mi

- ・ 部門を超えて、知りえなかった業務の全体像が見える化された。
- ・ 遠隔で業務するメンバーのコミュニケーションが活性化して、相互理解が進んだ。
- ・ 中心メンバーのDX化の専門性が高まった。
- ・ PCスキルがなかったメンバーの巻き込みを諦めていたが、そこを乗り越えることができた。
- ・ 小さい会社だからこそ、スタッフ全員を巻き込めて、みんなが自分ごととして話していることがとても嬉しいし、未来への可能性を感じた。

2022年12月～2023年1月の2か月間で、業務フローの整備、現場へのインタビューを経て、キントーンのアプリ構築を実施してきた。

それぞれのツールの役割を明確にし、集中して整備してきたため、まずは第一段階としてテスト運用&検証をしている状況。

第二フェーズは、複数ある管理ツールを1本化していくことを目指し、さらに新たなタスクにチャレンジしていく予定。

中心メンバーはその後出産育休中。リモートでも働き続けられる仕組みをさらに模索していく。

- ① 自己紹介 & 会社紹介
- ② 背景にある会社の変化
- ③ 今さらですがDXとは？
- ④ 業務の見える化の事例
- ⑤ 会社の未来に向けて私なりの結論**

グリーディーなこれから

- ・今年あらためて事業計画を見直し、
全国展開をする際、こたえられる質、仕組みをつくって飛躍する
- ・ビジョンの言語化
- ・中期計画の具体化
- ・新たな商品企画やコラボ企画




香り
×
余暇

“日常と非日常をつなぐ”

最後にもう一度、DXとはなんですか？

いかに楽に社内の情報共有ができて、
あれこれ知恵を絞り
何とかして、事業を加速していくこと！



顧客・市場の変化に敏感に、
組織・従業員共に変化に対応していく体制をつくる。
そのために上手にデジタルの力を使う！

<身の回りのことにも応用できる>

- ・自分の周辺のコミュニティ
- ・今やっている活動や仕事

・DXとはあくまでも概念。

デジタルはツール、手段でしかない

- ・ **何を目指すのか、何を目的にしたいのか、
そのために何が課題になっているか！**

必ず立ち戻るために言語化しておく

ご清聴ありがとうございました。

質問などありましたらお気軽に連絡ください。

Mail r-hamade@greedyweb.com

Facebook 浜出理加

<https://www.facebook.com/rika.hamade/>