事例 徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点

業務効率化 副業・兼業

土木・建築資材、機械工具販売からイベント設営業務まで「総合プロモーター」企業！その「販売管理の業務フロー改善」を支援



■あおき製作株式会社



所在地	徳島県徳島市
設　立	1950年
従業員数	85人
事業内容	土木・建築資材、機械工具等の販売、イベント設営ほか

■活用の背景■

長年支払業務などの管理業務を手作業で行っており、取引先の増加に伴い業務負担が増大。今後の事業拡大を見据え、販売管理業務の見直しや属人化の解消、デジタル化による効率化が必要となり、副業プロ人材の活用を検討しました。

■プロ人材の役割■

販売管理業務の現状分析を行い、課題の整理と業務フローの可視化を実施。
そのうえでシステム導入も含めた業務改善の方向性を検討し、効率化に向けた具体的な提案と助言をいただきました。

■副業者について■

【採用人数】
販売管理の業務フロー改善
１名

【契約期間】初回 ３ヶ月

【報酬額】月額７万円

【想定労働時間】
20時間／月

【年代とキャリア】
30代。商社での販売管理や外資コンサルティング会社での業務設計・運用定着等の変革支援を経験。

【業務遂行手段】
リモート・対面

■取組の成果■

現地調査とオンライン会議を通じて現状業務と理想的な業務フローのギャップを整理することができました。
また、業務プロセスの見直しとデジタル化に向けた具体的な改善方針を社内で共有し、必要性についての社内理解が深まりました。

■活用の効果■

外部の専門的な視点を取り入れることで、これまで当たり前として行っていた業務を見直す良い機会となりました。

【企業の声】
現場で社員へのヒアリングを実施。変化に抵抗感を持つ社員に対しては丁寧で論理的な説明を行い、不安を取り除くなど、社内の「納得感」の醸成に尽力いただきました。