

＼ビジネス現場で今使われているソリューションをご紹介！／

“もしも”に強い会社へ！安否確認システム導入のススメ

地震や豪雨など“予想外の災害”はいつ起こるか分かりません。あなたの会社は、もしもの備えができていますか？



企業の「安否確認」とは？

地震や台風が起きたとき、会社がまず確認するのは「社員の安否」。外で営業中の人も、オフィスで働く人も、今どこにいるのか、ケガはないか、業務を続けられそうかを素早く把握する必要があります。企業によっては、従業員のご家族の状況まで確認するケースもあります。近年は災害が相次ぎ、「きちんと備えておかなければ」という意識が多く企業で高まっています。安否確認の仕組みづくりは、従業員を守り、事業を止めないための重要な対策のひとつです。

＜企業における安否確認＞



＜災害時の確認ポイント＞

- ① 全従業員は、どこにいるのか？
- ② 怪我はしていないか？
- ③ 業務の継続は可能か？
- ④ 従業員の家族の安否は？

企業にとっての“安否確認の目的”

安否確認の目的は2つ！



従業員の安全確保

事業継続

安否確認の目的は、まず「従業員が無事かどうか」を知ること。しかし、それだけではありません。災害時に、会社が事業を続けるかどうかを判断するための重要な材料にもなります。病院やインフラ企業のように、社会のために止まることのできない仕事もあれば、会社の存続のために、動き続ける必要があるケースもあります。結局、企業を動かしているのは“人”。だれが働ける状態なのかが分からなければ、次の一手を決めることもできません。だからこそ、混乱の中でも「すぐに安否を確かめる」ことが、企業の“もしも”に備えるうえで欠かせないのであります。

安否確認の方法

安否確認システム	自動で一斉連絡＆集計できる便利ツール
緊急連絡網	電話で回す昔ながらの方法/災害時はつながりにくいのが難点
対策チームの編成	対策チームを作り、連絡が取れない人には現地確認など行う
災害用伝言ダイヤル171	番号「171」に電話して伝言を残すサービス
Web171	メール登録で使える伝言板のWeb版
SNS	LINEやXで連絡する方法/最新情報のチェックが可能

安否確認の方法をひとつに限定せず、状況に応じて複数の手段を使えるようにしておくことが重要です

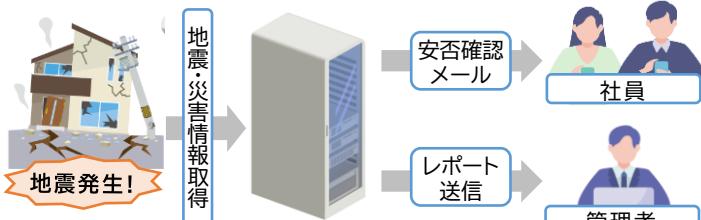
安否確認のポイント

安否確認は、バラバラな場所にいる全社員の状況をすばやく集め、業務を続けられるか判断するためのもの。



安否確認システムって、どんなもの？

安否確認システムは、災害が起きたときに「社員が無事かどうか」を自動で確認できる仕組みです。一斉連絡から回答の集計までをまとめて行えるため、スピードと正確さの両方に優れています。



安否確認システムのここがすごい！

災害発生と同時に自動で一斉連絡
災害発生をきっかけに、システムが安否確認メールを全社員へ自動送信。担当者の操作なしですぐに安否確認を開始できます。

つながるまで何度も自動送信
通信が不安定な場合でも、一定間隔で再送信し、届くまで安否確認を続けます。

企業にとって安否確認は、社員の無事を把握し、事業を続けられるかを判断するための大切な仕組みです。近年は、スピーディーに対応できる安否確認システムを導入する企業も増えています。もしもの時に慌てないためにも、今の安否確認の方法を一度見直してみてはいかがでしょうか。





【導入事例 PICK UP】成功事例から学ぶDX

想いをつなぎ、 現場を支える仕組みづくり

#子どもたちの笑顔を守る店づくり #ワクワクを未来へ #見える化で変わる現場 #次世代につなぐ経営

SPECIAL INTERVIEW

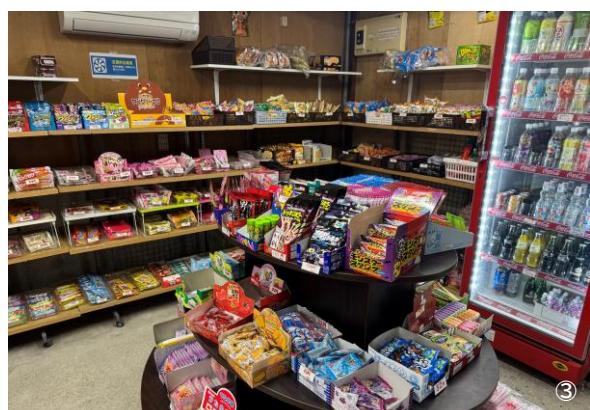
子どもたちが笑顔になれる場所をつくりたい。有限会社コデラプランニングは、その想いを原点に事業を広げてきました。イベント、卸売、そして駄菓子屋「くじ王」へ——。ワクワクを絶やさず、未来へつなぐための取り組みをご紹介します。



①



②



③

子どもたちが笑顔になれる場所を作りたい
ワクワクを未来につなげるのが私たちの使命です

有限会社コデラプランニング 代表取締役社長 小寺 浩氏

| 子どもたちの笑顔のために

有限会社コデラプランニングは、2015年10月に子ども向けのイベントを目的として事業を立ち上げました。その後、おもちゃの卸売を開始。飲食店や観光地への卸を経て、「駄菓子の催事をやってほしい」という依頼を受け、お菓子の卸売も展開しました。スーパーや百貨店に売り場を作り、土日に販売を行った経験は、後の「駄菓子屋さん」の店舗づくりの基礎となりました。その活動の中で、城山西区で偶然見つけた物件にテナントとして入居したのが、現在の「くじ王」の始まりです。開店すると子どもたちから大変好評を博し、毎週のイベント開催などで人気を集め、後に戸島にも店舗を展開しました。

| みんなの夢空間「くじ王」

店舗スタート以来、おもちゃと駄菓子の専門店「くじ王」は、訪れる子どもたちからの人気を集め続けています。現在は戸島店も加え、駄菓子屋の楽しさをそのままに、新商品へのこだわりを追求しています。特に駄菓子は商品の入れ替わりが激しく、「新しいものが欲しい」という子どものワクワク感を絶やさないことを重視。常に店頭を新鮮なラインナップで満たし、店舗内では毎週イベントを実施することで、子どもたちの憩いの場なっています。

| 笑顔を運ぶ卸売事業

創業当初のおもちゃの卸売からスタートし、飲食店や観光地への卸を経て、現在は駄菓子やお菓子の卸売も展開しています。この卸売事業は、熊本県内の広域に活動範囲が及ぶため、現場の集金や在庫管理が大きな課題となっていました。しかし、現在LINEを活用した在庫把握や販売管理システムの導入で業務を効率化し、広範囲にわたる現場の管理を可能にしています。今後は熊本県内の物流を自社便で担い、よりきめ細やかなサービス提供を目指しています。

Customer Profile 有限会社コデラプランニング

2015年10月設立。熊本県内に2店舗を構える、おもちゃ(カプセルトイを含む)とお菓子の専門店「くじ王」を運営。「いつ行ってもワクワクするようなお店にしたい」——そんな思いを大切に、地域に根ざした営業を行っている。2023年に販売管理システムとPOSレジを導入し、デジタル化による業務効率化を進めている。

ホームページ



➡ デジタル化の情報は次のページで紹介！

①穏やかな笑顔が印象的な社長。お店づくりへの想いがじみ出ています
②通りすがりに目を奪われる、つい覗きみたくなる店構え
③駄菓子がずらり。大人も童心にかえる夢のような空間

システム導入でどう変わった？

＼販売管理システム × POSレジ ／

業種：おもちゃ・駄菓子小売業

従業員数：1～30名規模

“感覚”ではなく、“見える”経営へ —現場を支える業務改革—

有限会社コデラプランニングは、品数が多く、在庫や売上の管理に手が回らない——そんな課題を抱えていました。POSレジと販売管理システムを導入することで、商品の動きをリアルタイムで把握可能に。今ではスマホからでも確認でき、業務は大きく効率化。次の世代へスムーズにつなぐ経営基盤が整いつつあります。

導入前の課題

多くの駄菓子を扱う同社では、売上や在庫を紙やExcelで管理し、レジは昔ながらの手打ち方式を使用。10円の商品を6個購入された場合、10円を6回入力する必要があり、商品点数が増えるほど会計に時間がかかるといった。

その結果、

- ・在庫や売上状況を把握できない
- ・レジ対応の遅れで待ち時間が発生
- ・手作業による管理に限界を感じていた



デジタルで解決！

販売管理システムとPOSレジを導入し、JANコードをスキャンして数量を入力するだけで会計が完了する仕組みを構築した。レジ作業は大幅に効率化され、業務負担が軽減された。

あわせて、

- ・売上をリアルタイムで把握
- ・スマートフォンからも状況確認が可能
- ・レジ対応を高速化し、待ち時間を削減



お客様の声



数字を把握できない、という課題

当社が小売を再スタートさせたのが、熊本地震(2016年)あたりで、そこからもう5年ぐらい経ちますかね。特にコロナの時期は、学校が休みになったりして、もう子どもたちがわーっと来て、本当にすごい売上になりました。需要があるのはわかっていたんですが、どうにかないと、「最終的に管理ができない」というところが一番の課題になったんです。とにかく「売上・利益率」を知りたい、モノの動きと数字をちゃんと把握したい、ということで販売管理システムとPOSレジを導入しました。

代表取締役社長
小寺 浩氏

「ないと困る」存在になったPOSレジ

もともとシステムは苦手で、導入前は「手打ちのほうが速い」と思っていたんです。でも、扱う品数が多く、消費税も変わっていく中で、「このままでは管理が追いつかない」と感じてPOSレジを導入しました。導入してみると、もう「ないと困る」存在ですね。おかげで以前より回転率が上がり、会計もスムーズになりました。また、販売管理システムとの連携により、どこでも売上のデータが見られるようになって本当に便利で助かっています。なんとなく、毎日スマホでチェックしてしまいます。



データを見える化し、次世代につなぐ

販売管理システムを入れてからは、商品の動きや売上がきちんと数字で分かるようになったのが一番助かっています。以前は感覚に頼る部分も多かったのですが、今はデータを見ながら判断できるので安心感がありますね。外出先でも売上の状況を確認できるのは本当に便利です。管理の仕組みが整ったことで、将来、次の世代が店を引き継ぐときも、無理なくスムーズに進められると思っています。

目指すのは、すべてが見える会社

システム化してから、判断がすぐできるようになって、仕事全体がどんどんスピーディーになっています。今後は、在庫がきちんと管理できるようになければ、倉庫も整理されるし、売り逃しもなくなるんですよ。これからも「すべて見える化」を徹底して、数字や原価も含めて、社員みんなが会社の中身をしっかり見られるようにしていきたいです。見える化が進めば、計算や集計にかけていた時間を別の作業に回せるので、業務もスピードアップします。もちろん、新しい商品の管理などまだ課題はありますが、最終的には在庫も含め、整理整頓された全体をみんなで確認できる環境を目指しています。

Meet our team

コンサルティング営業部
収納代行営業グループ 代理

木部 裕文 KIBE HIROFUMI

Q1. お仕事内容を教えてください。

収納代行サービスの営業を担当しています。お客さまへの提案やフォローが主な仕事です。

Q2. 仕事でやりがいを感じる瞬間は？

やっぱり「木部さんで良かった」と言っていただけた時ですね。難しいご相談を引き継いで、お客さまが安心された瞬間も“やっていて良かったな”と感じます。

Q3. 仕事をする上で大切なことは？

とにかく誠心誠意。お客さまのために一生懸命に取り組む姿勢は、きっとお客さまにも伝わると思っています。

Q4. 仕事における今後の目標を教えてください。

収納代行サービスをもっと多くのお客さまに知っていただき、役立ててもらうことです。そして、自分自身の引き出しも増やして、より幅広いご相談に応えられる営業を目指したいと思っています。

私のリフレッシュ方法／
キャンプで焚き火を見ながらぼーっとしたり、
柔道で思いっきり汗をかいたりすることです



柔道でも
大活躍！

肥後銀行の柔道部で最年長ながらチームを支える木部さん。これまで多くの大会で好成績を収めてきました。先日の鹿児島大会では準優勝！続く11月の世界ベテランズ大会では惜敗しましたが、国際舞台でも戦う実力者です。

KYUSYU DIJITAL SOLUTIONS NEWS

九州デジタルソリューションズからのお知らせ

無料相談受付中！

DX・デジタル化のお悩み、 いつでもご相談ください！

「業務のムダを減らしたい」
「紙の作業をデジタル化したい」
「何から手をつければいいかわからない…」

そんなお悩みがありましたら、
ぜひ当社へお気軽にご相談ください。

システム導入だけでなく、業務フローの見直しや
効率化のご相談など、お客さまの課題に合わせて
一緒に最適な方法を考えます。

ご相談は
こちら
(コンサルティング営業部)
お問い合わせフォームから



このたび、当社のオリジナルキャラクター「デジくま君とデジまぐちゃん」がLINEスタンプになりました！本スタンプは、日常のやりとりはもちろん、ビジネスシーンでもご活用いただける内容となっております。
ぜひ多くの皆さんにご利用いただけますと幸いです。

九州デジタルソリューションズ
Kyushu FG

