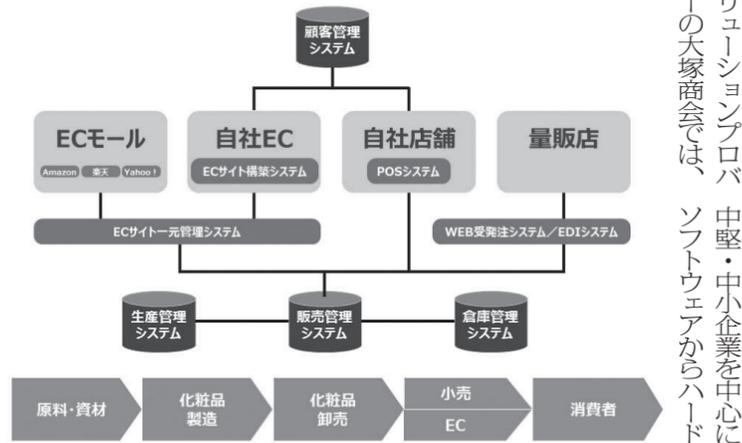


### 化粧品・コスメ業界向けソリューション概要図



## 大塚商会 社外の有力サービスも組み合わせ 製造業のD2Cビジネスをサポート

ソリューションプロバ イターの大会商では、 ソフトウェアからハード

ウェア、インフラ環境に 至るまで、全体最適を見 据えながら製造・小売に 関連する多彩なソリュー ションを一通り提案・業 界での業務効率の改善サ ポートに強みを持つ。

化粧品業界ではこれまで、配合表(レシピ)に 基づいて製品づくりを行 う化粧品・食品・化学製 品などの配合系製造業に 特化した「生産革新BI ending」(ブレんじん)を中心に、原料・ 資材メーカー向けの生産 管理システムなどを提供 してきた。

近年は化粧品をはじめ

め、ファッション・アパ レルなどの業界でD2C が注目を集め、それに伴 い製造業のクライアント 企業から自社ブランド を新たに立ち上げ、消費 者に直接販売するための システム構築やデータ連 携に関する同社への問い 合わせが増加傾向にある という。

大塚商会ではこのほ か、特定のメーカーに特 化した独自のシステム、自 社独自に開発したシステ ムや商材以外にも、社外 の有力サービスを組み合 わせ、顧客に最適なソリ ューションを提案するこ とを強みとする。

大日本印刷(DNP) では、依然として人手に 頼る部分が多い印刷物の 2つのAIを用いて、各 種発行物や契約書・申込 書の記載内容について、 表記・表現のルールや約 款などに記載されている 注意文言(ガード文言) などAIが学習し、問 題のある箇所を判定する 「レギュレーション審査」 等で作成した栄養成分表

「デジタル技術が自ま ーズの変化対応にも強く なり、コストメリットも 生まれる。今後社外サ ービスとの連携を強化 していくほうが、市場二 社)」

## 属人的な業務からの脱却へ AI活用でデジタル化を推進

### 特集 生産性向上支援

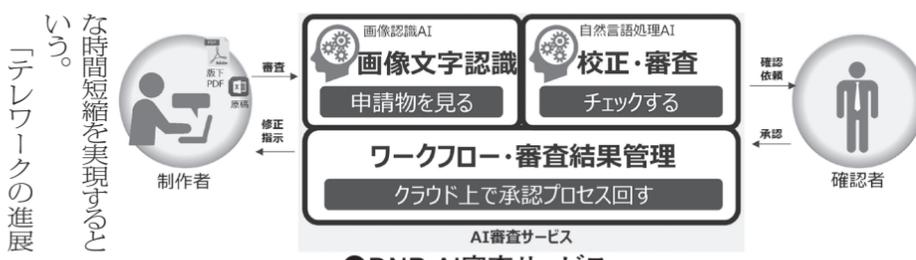
日本は「課題先進国」と称されるように、諸外国に先んじて人口減少・少子高齢化が進み、それに伴い生産年齢人口が減少の一途を辿っている。こうした社会課題の解決に向けて、ICT技術やデジタル技術の導入・活用により、労働者1人当たりの生産性(労働生産性)を向上していくことが各企業に求められている。

デジタル化の推進は、労働生産性の向上という点だけでなく、昨今のコロナ禍を受けて感染症や自然災害に対応できる強

靱性(レジリエンス)を確保し、持続可能な社会を実現するうえでも重要なポイントになっている。今特集で取材した8社 の取り組みをみると、大 日本印刷では依然として 人手に頼る部分が多い印 刷物の校正・校閲作業を 省力化するための取り組 みとして、画像文字認識 と自然言語処理の2つの AIを用いて、各種発行 物や契約書・申込書等の 記載内容について、ルー ルへの適合や誤字・脱字 のチェックを行い、正誤 等の指摘事項を表示する 「DNP AI審査サービ

ス(校正・回覧業務)」 の実用化を今年2月より スタートしている。同社ではこのほか、ス マートグラスやタブレット、PCを用いて現場の 見える化、点検・報告作 業の効率化を実現する 「まるっと点検サービ ス」が、ヘッドオフィスに ながら工場の監査立会も 可能になることから、コ ロナ禍でコミュニケーション ツールとして脚光を 浴びているという。

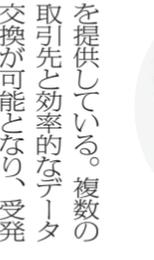
大成建設では、化粧品 の製造現場において、依 然として人手による秤 量・調製作業が行われて いる商取引に必要な情報 を業界として標準化し、 「基幹EDI」サービス を提供している。複数の 取引先と効率的なデータ 交換が可能となり、受発 注業務の効率化に貢献し ている。



「DNP AI審査サービス」により多くの人が複数 の場所から作業を行う ことで事故を未然に防 ぐことができる。食品や飲料メ ーカールーティン化にもつな がる。食品や飲料メー カーから導入がスタート し、サービス開始から 既に100社以上の 様々な業種・企業から 想定を上回る勢いで導 入を検討いただいている (同社)

DNPではこのほ かに、業務効率やデータ 利活用などの観点から 「工場の見える化」を 可能で、コロナ禍でコ ミュニケーションツールと して脚光を浴びている 「テレワークの進展

### 様々な物流課題を解決する ロジステイクスEDIを推進



田上社長

プラネットは、EDI やデータベースで化粧 品・日用品業界の企業間 取引をサポートしている。 同社は、メーカー・卸 売業間でやり取りされて いる商取引に必要な情報 を業界として標準化し、 「基幹EDI」サービス を提供している。複数の 取引先と効率的なデータ 交換が可能となり、受発 注業務の効率化に貢献し ている。

あり、そのうちの1つで ある「請求照合データ」 は、メーカーから卸売業 に請求明細を伝票単位で 通知するもので、月次の 照合作業の負担を大幅に 軽減させる。

「販売データ」は、卸 売業が小売業等に商品を 販売した実績をメーカー に通知するデータで、メ ーカーのエリアマーケティング にも活用されている。

「化粧品・日用品業界 では、春と秋に多くの新 商品が発売される。新商 品発表の後、その商品が 発注されるまでの短時間 に、メーカー営業は新商 品情報を卸売業指定のフ ァイルを作成してメール で送付したり、卸売業の 商品マスタシステムに登 録したりしなければなら ず、提供方法がバラバラ で煩雑なうえに手入力に よるミスが起きやすくな っている。そのような課 題を解決し、さらなる生 産性向上を支援するサー ビスとして開発した(田 上社長)

物流業界では、ドライ 大手企業だけでなく中 小企業も活用できる中 立 的な仕組みづくりの構築 に向けて、本腰を入れて 取り組んでいくという。

「コロナ禍の経験を活 かして、今後またこのよ うなパンデミックが発生 した場合にも業務を継続 できるような仕組みづく りを推進していくことが 不可欠だ。様々な業務に スピード感を持って取り 組み、今後も継続的に業 界に貢献していくことが 当社の使命であると考え ている(田上社長)」