



本社の倉庫内にて

通販で受注が150%増！業務改善が急務に

東北の降雪地域では、10〜12月ごろ冬タイヤへの履き替えシーズンがピークを迎え、冬タイヤの装着率はほぼ100%に達するといえます。この繁忙期に冬タイヤの販売需要があると見込んだホリ・コーポレーションでは、2000年、他社に先駆けてタイヤのネット販売を開始。順調に売り上げを伸ばし、その後関東圏などへも販売エリアが拡大。2004年のECモール出店を機に売上は飛躍的な伸長を遂げました。新倉庫へ

まず着手したのが、タイヤの発送業務の負担軽減。従来はタイヤのサイズや銘柄に相違がないか目視確認し、送り状作成を手作業で行っていました。この作業が繁忙期において一番のボトルネックとなっていたのです。この一連の作業を簡易化するためタイヤに記載されているバー

バーコードと受注情報を紐付け生産効率が向上

コード（JANコード）に着目。バーコードを読み取ること

で、受注情報と製品情報の整合、送り状の印刷までを自動で行うシステムを自社で開発したので

す。結果として、出力された送り状を貼るだけで発送が可能となり、大人数で行っていた業務を1人の担当者だけで完結できるように。

翌2017年の繁忙期には、社員の残業時間が激減。さらに誤発送などミスの発生率もほぼ0%となり、生産効率も大幅に向上しました。

年単位で業務改善を実施社内意識にも変化が

以前から毎年業務の見直しや改善を行っていたという同社。しかし、この劇的な業務改善を経験したことが、社内全体の意識改革にもつながりました。残業が発生する業務の仕組みを見直すだけでなく、IT活用などで効率化を図り負担を減らそうとする動きが各所で生ま

規模拡大の負担をDXで解消

現在も冬の繁忙期後、店舗、倉庫、通販部門といったすべての部署で振り返りのミーティングを実施。作業工程でロスが生じている部分や、現場の声を拾い、経営層は必要に応じてプロジェクトを組んだり、システムを開発したりといった改善活動につなげていきます。

課題をそのままにせず、年単位で改善し次の繁忙期へ反映させるPDCAサイクルの実践が事業を成功に導いているのです。

受賞のポイント

- POINT 1** ネット販売に着手し、売上・販売エリア共に拡大
- POINT 2** 受注・配送業務のRPA化で、業務負担が激減
- POINT 3** 全社員で改革を行っていく、DXマインドが浸透



売上増加に伴う作業負担改善のためDXを実行
業務効率が大幅に向上し、残業や誤発送も激減

**ネット販売で売上拡大
生産性が飛躍的に向上**

受賞理由

- タイヤのネット販売を進め、ECサイトでの販売～配送システムを確立
- 販売増加に伴い、受注・配送業務のRPA化を実現

HORI CORPORATION 株式会社ホリ・コーポレーションとは

1975年に設立。山形県酒田市を拠点に、国内外のタイヤ、ホイール等の自動車部品販売を行う。実店舗を構えるほか、タイヤ・ホイールのネット販売を展開。幅広い品揃えと豊富な商品知識で顧客の信頼を得ている。



本社外観



TOHOKU DX
業務プロセス部門

最優秀賞

(東北経産局長賞)

受賞件名

受賞者

株式会社ホリ・コーポレーション

タイヤのインターネット販売による
売上拡大とRPA活用による生産性アップ

担当者 堀直之氏



梱包作業も1名で対応可能に



検品作業の様子



DX化に導いてきた堀直之氏

会社概要

商号：株式会社ホリ・コーポレーション
 設立：1975年6月
 従業員数：28名
 事業内容：国内外のタイヤ、ホイール等の自動車部品を販売。実店舗を構えるほか、ネット販売も展開。

お問い合わせ先

ホリ・コーポレーション

〒998-0101
 山形県酒田市京田4-5-2
 TEL：0234-28-8352
 FAX：0234-28-8357
 E-mail：naoyuki.hori@horicorporation.co.jp
 URL：https://horicorporation.co.jp/

けてきたことです。社員の中には「仕事はきつくて当たり前」という考えもあったといいます。しかし、そうしたひずみを抱えていたままでは従業員満足度は上がりません。そこで堀社長は折に触れ、「業務をもっと楽にして、プライベートと両立させよう」というワークライフバランスについても言及。「業務改善は大事なんだ」という意識を着実に浸透させていったのです。本質を捉えた業務改善によって、業務を効率化し負担軽減を体感。その経験を原動力に、さらなる改革が生まれるのだと堀社長はいます。

社内に浸透したDXマインド

本質を捉えた業務改善によって、実際の業務を効率化し、負担軽減を体感。その経験を原動力に、さらなる改革が生まれるといえます。便利な機械を導入するだけではなく、課題発見から実際の運用まで、社員たちが考え動かしていく。これこそが堀社長の言う「DXマインド」。DXマインドは社内にたしかに息づいています。

中長期的なERP変更とシステム連携で効率アップ

ホリ・コーポレーションでは、今後ERPなど基幹系情報システムの大胆な変更を検討しています。現在は既存のパッケージを導入したのち、社内で改良やプログラムの追加などで対応してきました。しかし、事業が拡大したことで規模にマッチしな

い部分が出てきたといいます。このシステムが将来的なポトルネットになると想定。中長期的に、より自社に合ったシステムへ刷新予定です。業務のDX化により新たに増えたシステムや、立ち上げ計画のある自社ECサイトとの横連携を図りながら、販売網を広げていく。社員と共に企業のさらなる発展を目指します。



受賞者

株式会社ホリ・コーポレーション

受賞件名

タイヤのインターネット販売による売上拡大とRPA活用による生産性アップ

一つの改善テーマを全社で解決

梱包機械化、RPA導入等次々に改善を実現

改善に取り組むテーマは年ごとに変化。効率化の進化も遂げています。

2018年には、タイヤとホイールのセット商品の梱包を機械化。社員2人で1日かけていた複雑なホイール梱包作業はこ



バーコードが貼られたタイヤ棚

の機械の導入により、アルバイトや派遣社員でも対応可能になりました。社員は顧客対応等、本来の業務に注力できるようになったといえます。

2019年には、増築で在庫量が増えた倉庫内でRPAを活用。受注が入った製品をピッキングする際、フォークリフトが倉庫内を効率よく巡回して製品を探せる順路のロジックを組み込みました。

自動化したことで業務が標準化。正確でスムーズな出荷を実現しました。

社員の意識も「DXマインド」に変化

もともと社内でDXの推進や必要性が強く叫ばれてきたわけではないといえます。DXはあ

くまでも生産性の悪い業務を改善するための手段としての選択に過ぎず、DXは目的ではありません。

その中で、さまざまな業務改善に成功した要因は3つあるといえます。

1つ目は、実際の業務を最も理解している現場に、答えではなく課題が何かを問うこと。課題の抽出に集中させることで、意見を出しやすくしているのだといえます。

2つ目は、課題に対して集中して取り組むということ。1年に1テーマと決めることで、全社員一丸となって改革に取り組めるのだといえます。

3つ目は、堀社長自らが、「業務改善をして仕事が楽になるのは悪いことではない」と言い続



ピッキングを自動化するシステムで正確さも向上（提供：山形新聞）