

DXE 導入事例集

代行起票の活用術

排出事業者の同意取得に
成功した事例を一挙ご紹介！



はじめに

「電子化率をあげたいのに、排出事業者が電子化に踏み切ってくれない…」
「紙マニフェストの業務がひっ迫している…」

といった産廃処理業界固有の課題を抱える収運業者様が DXE を導入し、
電子化率の上昇に成功した事例をまとめました。

排出事業者へのアプローチ方法や、社内独自で取り組んだことなど、
各社の代行起票の活用・運用方法を紹介しています。
ぜひお役立てください。

Index

代行起票とは

株式会社 鴛商

郵送案内だけで半数以上の取引先から申込書を獲得。
マニフェスト換算 400 枚 / 月の電子化を実現。



石尾産業株式会社

運用開始 3 ヶ月で紙マニフェストを約 45% 削減。
マニ業務効率化により、事務員が別業務を行えるように。



株式会社メディカルウェイトシステム

ドライバーの作業時間が 1 日あたり 1 時間削減に。
半年で 300 件 / 月の代行起票と数百件の電子契約を実現。



秋田協同清掃株式会社

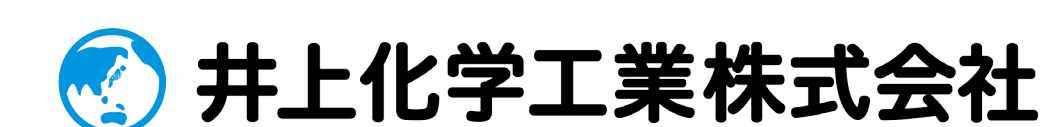
定期収集先 300 社のうち 240 社の切り替えに成功。
ドライバーの作業負担を 1 カ月あたり 20 時間軽減。



DXE 導入企業さま全国に拡大中！

DXE Station 導入企業の一部をご紹介します。
事業規模問わず、全国の様々な事業者さまにご利用いただいています。

※順不同・敬称略



電子マニフェスト “代行起票” とは？

排出事業者に代わって、**収運業者がマニフェストを起票できる機能**です。
排出事業者は、JWNET に加入いただくだけで、操作をする必要は基本的にありません。
代行起票の機能は JWNET 上にも存在し、法的な問題もございません。



※1 代行起票ができるのは収集運搬区間 1 を担当する業者様からのみとなります。区間 2 以降の収運業者や処分業者からは代行起票はできません。

“代行起票” を活用するメリット

01 紙マニ関連業務に係るコストや業務時間を削減！

ペーパーレス化により、保管義務のある紙マニフェスト代や郵送代などの運用コストをはじめ、保管や返送などの手間や受注管理など、事務作業時間も大幅に削減します。

02 排出事業者との関係性強化！

排出事業者との関係性や満足が向上することで他社との差別化を図ることでき、競合他社の参入を防ぐことが可能です。

03 営業拡大ツールとして活用！

「代行起票」の活用で排出事業者の電子化を促進できるのは、収集運搬業さまの強みになります。DXE Station は新規顧客の開拓および、既存取引の拡大ツールとしても活用できます。



JWNET と “代行起票” の違い

JWNET の業務フローと課題



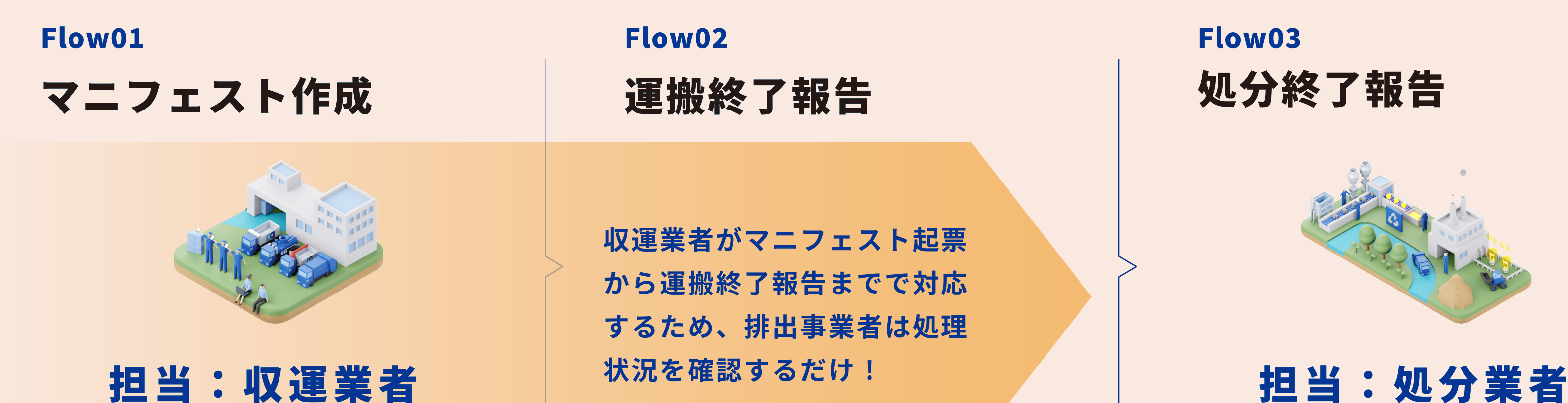
収運業者の課題

排出事業者の入力を待たなくてはいけないことや、入力ミスがある場合など、負担が大きい。

排出事業者の課題

廃棄物のルールが難しくてわからないことや、複雑な JWNET の操作が手間になる。

“代行起票” の業務フローとメリット



収運業者のメリット

排出事業者の入力を待たず、自分たちでマニフェストを起票できるため、効率化を図れる。

排出事業者のメリット

JWNET で処理状況の確認をすればいいだけ。楽な上、入力忘れやミスの心配がないので安心。

運用開始から僅か 3 ヶ月で月間 400 枚の 紙マニフェストを削減できたワケ



<https://www.tokisyo.co.jp/>

業態 従業員数
収集運搬・中間処理 178 名

取引排出先
大手メーカー、飲食チェーン、スーパー・小売、
中小企業製造業、金属加工会社等



導入前の課題・不安

- 電子化率が 50% を超えたあたりから高止まりになっていた
- 企業規模の小さい取引先もあったため、DXE の仕組みを使っても電子化が進むか不安が残っていた



>>

導入後の効果

- 長らく紙だった大手企業から中小企業まで、案内をした排出先の半数以上が電子化に同意
- 電子化率向上により現場からも DXE 導入について評価が得られた



01 紙マニフェストが多い取引先から優先的にご案内

- 取引先にご案内する優先順位はどのように決めましたか？

まずは管理サイトで紙マニフェストの発行数順にリストを作成しました。それをもとに営業担当と案内するかどうかも含め、優先順位を決めていきました。

02 紙マニフェスト返送時に案内資料と申込書を同封 郵送で完結する仕組みを構築

- ご案内方法は具体的にどのように行っていますか？

対面と郵送を使い分けてご案内しています。大手の取引先には担当者が直接説明に行っていますが、それ以外はすべて郵送でご案内しています。

郵送の場合は、紙マニフェストの返送時に、DXE の案内資料と申込書を同封しています。そうするとマニフェスト担当者が目を通してくれるので効率的でした。このような流れで基本的に郵送ですべて完結するので、営業が後追いで説明に行くことはありません。

03 管理サイド主体で、迅速かつ効率的に電子化移行を図る 定期的に社内へ電子化率の進捗を共有

- 代行起票の同意取得および電子化推進において、工夫した点はありますか？

管理サイドが主体となって効率的に進められたことが成功要因のひとつだと思います。さらに、導入時に電子化率目標を社内展開し、導入後は定期的に進捗を社内メールで公表するなど、社内全体の意識を高めながら取り組みました。

04 郵送案内だけで半数以上の取引先から申込書を獲得！ マニフェスト換算 400 枚 / 月の電子化を実現！

- DXE 導入後の効果を教えてください。

DXE 導入から 3 ヶ月で 100 社を超える排出先、マニ数で換算すると 400 枚 / 月を電子化できました。

今後も事務担当と相談しながら順次ご案内を増やしていこうと考えています。

顧客の電子化への負担を軽減し 紙マニフェストを月間 130 枚削減



石尾産業株式会社

<https://ishiosangyou.co.jp/>

業態
収集運搬

従業員数
23 名

取引排出先

大手百貨店、商業施設、大手小売業、
総合ディベロッパー、渋谷区



導入前の課題・不安

- 紙マニフェストの対応で事務員の業務がひっ迫
- 営業メンバーがマニフェスト業務を手伝うケースがあった



導入後の効果

- ルートで発行していた紙マニフェストを月間約 130 枚削減
- 業務の効率化により事務員の手が空いて、他の業務を行えるようになった



01 営業 3 名で分担し、ルート回収先から優先的にご案内

- 取引先にご案内する優先順位はどのように決め、誰が担当していますか？

ルート回収先から優先的にご案内しました。

お客さまへの案内は、顧客と接触しやすい営業が担当し、営業スタッフ 3 名で担当企業を振り分け、進捗管理を行いながら取り組んでいます。

02 新規顧客にはメールでご案内

既存顧客には対面で直接ご説明を実施

- ご案内方法は具体的にどのように行っていますか？

新規顧客にはメールで案内しており、見積もり当初から電子マニフェストのみで提案し、契約時に DXE の EDI 申込書を送付する流れで進めています。

既存顧客には、DXE の説明資料を使って対面で説明しています。代行起票は紙マニフェストと同様に収運業者でマニフェストの登録ができ、お客様にとって運用方法が何も変わらないため同意を得やすく、断られるケースはほとんどありませんでした。

03 紙マニフェスト代より安い金額を設定

電子化移行のメリットを創出

- 同意取得において工夫した点はありますか？

電子マニフェストの登録料金を紙マニフェスト代より安く設定することで、電子移行におけるメリットを創出しました。電子化はお客さまにとってもメリットだらけなので、案内しやすかったです。

- どのように電子化推進を社内浸透させましたか？

代行起票の取り組みを始める前に、社内で同意取得数の目標値を設定しました。これまで事務スタッフの業務がひっ迫した際、営業メンバーが紙マニフェスト業務を手伝っていたこともあり、電子化が進めば自分たちも楽になるため、みんな積極的に取り組んでくれました。

04 運用開始 3 ヶ月で紙マニフェストを約 45% 削減！

マニ業務効率化により、事務員が別業務を行えるように！

- DXE 導入後の効果を教えてください。

代行起票の運用開始から 3 ヶ月で月間の紙マニフェストを約 45% 削減できました。当初目標にしていた数値は既に達成できていますが、引き続きアプローチは続けていこうと思っています。

紙マニフェストの業務時間を削減できたため、事務員が短縮した時間を使って別業務を行えるようになったことも大きな効果です。

他社システムからの乗り換えで 作業時間の短縮や心理的ストレスの軽減に成功



<https://www.3r-mws.co.jp/>

業態
収集運搬

従業員数
33 名

取引排出先

歯科医院、クリニック、福祉施設、小売店



導入前の課題

- DXE 乗り換え前のシステムの動作が遅く、使い勝手の面で改善が必要
- 回収現場での承認作業に時間が掛かっていた



導入後の効果

DXE 導入により、**処理スピードを改善でき、社内の不満を解消**

回収現場での承認作業が簡略化され、**ドライバーの業務負担を軽減できた**

>>



01 既存の他社システムで運用していた顧客からご案内

- DXE 導入経緯と取引先にご案内する優先順位を教えてください。

DXE は、従来の他社の電子マニフェストサービスから切り替えるために導入しました。代行起票の EDI 申込みに関しては、上述の既存システムで運用していた顧客から優先的に案内しています。

02 排出事業者にお渡しする EDI 申込書は社内で作成 他の手続きも一括で済む構成に

- ご案内方法は具体的にどのように行っていますか？

EDI の申込書は DXE から提供されたひな形を元に社内で独自のものを作成し、代行起票の説明や申込み手続きの流れを記載。その申込書には、契約締結に関することや、支払いに関する事項も掲載しました。1 枚の申込書で必要な情報をすべて取得できるような構成にし、お客様の手間を減らし、効率化できるよう意識しました。

- お客様から代行起票に関して質問や問い合わせ等ありましたか？

問い合わせ等は特になく、スムーズに同意をいただけています。代行起票の仕組みや運用方法を説明し、お客様に負担がかからない旨をお伝えしているので、皆さん快く同意してくれました。

03 処理委託契約の締結には DXE 電子契約を使用 契約業務の DX 化も一緒に推進

- 社内の電子化を推進するにあたり、工夫した点がありますか？

DXE Station を導入する際に、併せて電子契約のオプションも申し込みました。代行起票でマニフェスト業務の電子化を進めながら、契約業務の DX 化も一緒に推進しています。契約に係る業務は非常に多岐にわたるので、紙の契約書の作業時間と比較すると、約 80% 削減できています。

04 ドライバーの作業時間が 1 日あたり 1 時間削減に！ 半年で 300 件 / 月の代行起票と数百件の電子契約を実現！

- 電子化の進捗と、DXE 導入後の効果を教えてください。

導入から半年で、月間 300 件ので電子マニフェスト代行起票と、数百件の電子契約を実現できました。

回収現場での作業時間を短縮できたことが効果として大きいです。代行起票でフローを簡略化できたことで、ドライバー 1 人あたり 1 時間 / 日の削減に成功しました。

また、他社システムで運用していた際に一番の課題だった「システムの使い勝手の悪さ」も、DXE を導入したことにより解消され、従業員の心理的なストレスの軽減もできました。

定期収集先の80%を電子化！ 営業社員が共通で持っていた認識とは

 秋田協同清掃株式会社

<https://www.a-ecolife.co.jp/>

業態 従業員数
収集運搬・中間処理リサイクル 100名

取引排出先
官公庁、銀行、文化施設、製造業、病院、スーパー、
ホームセンター、家電量販店、自動車販売店、他



導入前の課題・不安

- 電子マニフェストの案内は以前から行っていたが、思うように導入が進んでいなかった
- 電子化への関心が薄い個人事業主の収集先も多く、理解を得られるか不安



導入後の効果

- 利用頻度の高い定期収集先 300 社のうち 240 社（80%）を電子マニフェストに切り替えられた
- ドライバーの作業時間を、1 カ月あたり 20 時間削減成功



01 利用頻度の高い定期収集先のお客様へ優先してご案内

- 取引先にご案内する優先順位はどのように決めましたか？

まずは利用頻度の高い、定期収集先のお客様へ優先してご案内を行いました。そのほか、都度発生するお客様に対してもご案内を行いました。



02 お客様側のメリットを、営業から丁寧に説明

- ご案内方法は具体的にどのように行っていますか？

初めは社内で作成した DM でご案内をしました。その後、営業から個別にアプローチを行いました。中には「紙じゃないと困る」というお客様もありますが、電子マニフェストに切り替えれば手間が非常に省けることや、年に一度の行政報告が自動的に行われる、などのお客様側のメリットを丁寧に説明し、切り替えをお願いしました。

03 win-win のシステムであるという認識

- 同意取得において工夫した点や、ポイントはありますか？

お客様側にも会社側にも導入のメリットがある、win-win のシステムであるということを営業社員が認識した上で、きちんとお客様に説明を行ったことです。「紙のままでも何も変わらないだろう」という感覚のお客様が多いことは確かだと思いますが、説明さえちゃんと聞いていただければ電子化いただける。そういった意味で、当社の場合は、営業が強く関わって進めたことが実績に大きく繋がったと思います。

- 社内の電子化への反応や、システムに使い慣れていただくまではどんな様子でしたか？

あまりにも紙の事務が多すぎるため、電子化をしていきたいという意識は社内ではずっとありました。DXE の導入にあたっては、実際に浸透していくのか、年配のスタッフがうまく運用できるかなどの懸念がありましたが、思いのほかハードルがなく進んでいきました。最初に説明会を開いていただいて以降、問題なく運用できています。

04 定期収集先 300 社のうち 240 社の切り替えに成功！ ドライバーの作業負担を 1 カ月あたり 20 時間軽減！

- DXE 導入後の効果を教えてください。

代行起票への切替え社数は、もともと定期収集先の 70% ほどが目標でしたが、現時点で 300 社中 240 社は切り替えいただけているので、もう 80% になっています。収集担当者は現場作業の時間もそうですし、会社に戻ってきた後や、それに付随した紙の返却のような業務がなくなりましたので、トータルの時間の軽減はすごく大きいです。定期収集先は一段落してきたので、これからはご案内先を増やしていき、今後でもできるだけ紙の事務をなくしていきたいと思っています。



まずは無料で！ DXE を体験してみませんか？

サービスの本申し込み前に、デモ環境で DXE をすぐにお試しいただけます。



詳しい料金はこちら

<https://dx-e.net/plan/>

無料

デモの申し込みはこちら

<https://dx-e.net/demo/>