

1日3時間の事務作業をゼロへ。ミルシート管理の手作業をなくすDX

実際にMill-Boxを利用した会社のリアルなコメント

活 用 事 例

クラウド型ミルシート
電子管理システム「ミルボックス」

 **Mill-Box**



INTRODUCTION

Q. なぜ今、ミルシートの電子化が必要なのか？

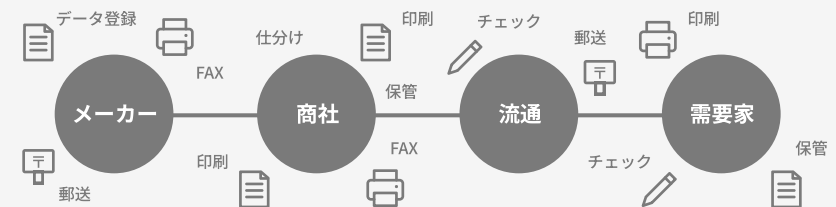
鉄鋼業界が直面する「紙管理」の限界

ミルシート管理では、紙やPDFによる運用が依然として多く、仕分け・検索・転記・問い合わせ対応など、多くの業務が人手に依存しています。また、PDFで電子化していても、情報がデータとして管理されていなければ、受け取る側で再入力や修正が必要となり、業務負荷は十分に解消されません。

これから求められるのは、単なるペーパーレス化ではなく、ミルシートをデータとして一元管理・活用できる仕組みです。

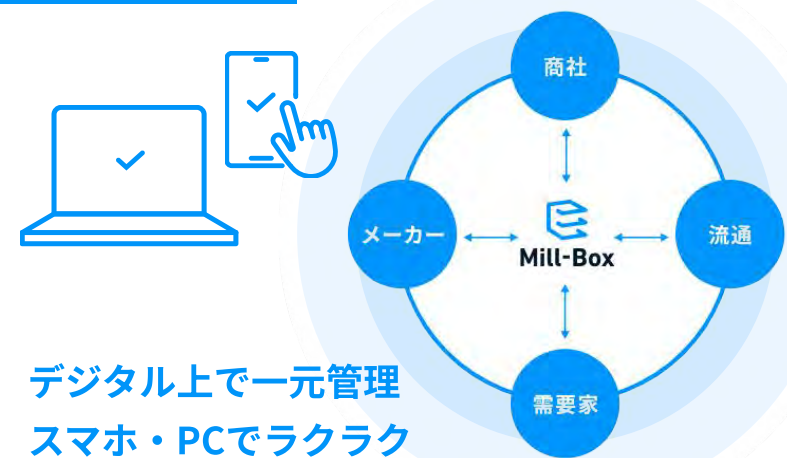
本資料では、クラウド型ミルシート電子管理システム「Mill-Box（ミルボックス）」を活用し、業務効率化にとどまらず、顧客対応力の向上や組織変革までを実現した企業の現場のリアルな声をご紹介します。

従来の紙管理



手作業のため、負担大・人的エラーのリスク

Mill-Boxの電子管理



デジタル上で一元管理
スマホ・PCでラクラク

導入事例：1

1日3時間かかっていた紙ミルシートの登録作業がほぼゼロに。Mill-Boxで手作業とExcel管理の限界から解放。



株式会社清水

鋼材の加工・販売を手掛ける株式会社清水様。快適な暮らしや住まい作りのため、人と環境にやさしい付加価値の高い商品開発・販売を推進しています。

導入前の課題

- 紙のミルシート登録に毎日2～3時間を要していた
- スキャン・ファイル名付与・Excel入力をすべて手作業で実施
- Excelによる管理が煩雑で、必要な書類をすぐに探せない
- 取引先ごとに異なる書式・管理ルールへの対応負荷が大きい
- 処理しきれないミルシートが蓄積し、業務が慢性的に滞留

導入後の変化

✓ 作業時間

1日2～3時間の作業がほぼゼロに。
月間で約40～50時間の工数削減に相当。

✓ 管理方法

PDFをMill-Boxに取り込むだけで完了。

✓ 書類の検索

必要な書類をすぐにデータで検索可能に。

導入前の課題

「限界を超えていた」手作業とExcelでの管理

Mill-Box導入以前、同社では紙で届くミルシートを1枚ずつスキャンし、内容を確認しながらファイル名を付け、Excelの管理台帳に手入力していました。この一連の作業に、毎日2～3時間を費やしていました。

「登録作業だけで、それくらいの時間がかかっていました。以前はExcelで全部管理していたので、得意先とかメーカーごとにリンクを貼って、自分たちで管理表を作っていたんです。紙の書類も溜まっていくし、『どこに何があるか分からない』という不安もあり、正直限界を超えていました。」（株式会社清水 営業部 係長 依本様）



また、同社では、取引先（仕入先・販売先）も多様で、取引先ごとのルールに合わせた管理も手作業で対応していたため、その複雑さも業務を圧迫していました。

「メーカーをはじめ、取引先から様々な書式でミルシートが届きます。それらを全部まとめて管理するのが大変でした。やらなければいけないことはどんどん増えていくのに、作業が追いつかない。処理できない書類が箱にいっぱい溜まっている状態でした。」（株式会社清水 吉田様）

Mill-Boxを選んだ理由

ミルシート特化の機能と、事前の丁寧なヒアリング

当初は別のシステムで電子化を進めていたものの、ミルシートの管理を行うには必要な機能も不足していて満足のいくものが見つからなかったそうです。

いくつかのシステムを検討した結果、同社はMill-Boxの導入を決定しました。



「汎用のOCRだと、自分たちで帳票のフォーマットを依頼しないといけませんが、**Mill-Boxは最初から多様なフォーマットが登録されているのが良かった**です。仕入れ先がMill-Boxを利用していれば、登録作業も必要ありません。それに、**導入前に何度もヒアリングをしてもらって、弊社の業務フローを理解した上で具体的なアドバイスをもらえたので、社内への説明もしやすかった**ですね。」（株式会社清水 依本様）

新しいシステムを導入する際の現場の抵抗感も、この事前のすり合わせによってスムーズに解消できたと言います。

導入後の変化

作業時間が大幅に短縮され、心理的な負担も軽減

導入後、最も大きな変化は作業時間でした。これまで1日2～3時間かかっていた登録作業は、現在ほとんど発生していません。



「PDFを取り込むだけで管理してもらえるので、本当に楽になりました。空いた時間で、滞っていた他の書類の処理を進めたり、別の業務に対応できるようになったのが大きいです。費用対効果でも、2人体制で月40～50時間かかっていた作業が10時間以下になっている計算なので、十分ですね。」（株式会社清水 営業部 主任 遠藤様）

最後に、今後のMill-Boxに期待することについてお話を伺いました。

「将来的には、出荷証明書とミルシートが自動で紐づけできるようになると、さらに便利になるなど期待しています。」（株式会社清水 依本様）

導入事例：2

自社の業務効率化だけでは実現できない、業界全体のDXに期待。お客様目線でMill-Boxが選ばれた理由とは。



岡谷鋼機株式会社

1669年創業、350年以上の歴史を持つ独立系商社・岡谷鋼機株式会社。鉄鋼、情報・電機、産業資材、生活産業の4つのセグメントを展開し、特に鉄鋼分野は連結売上高の約4割を占める基幹事業です。

導入前の課題

- 紙とPDFのミルシートを並行管理していた
- 紙のミルシートをスキャン・送付・保管する手作業が発生
- メーカーごとに異なるサイトから個別にミルシートを確認していた
- 過去のミルシートを探すのに時間がかかっていた
- 紙の劣化・破損や保管スペースの確保が負担だった

導入後の変化

✓ 送付作業

ミルシートの自動開示で、仕分け・送付作業を自動化。取引先への共有もスピーディーに。

✓ ペーパーレス化

データ化後は原本を破棄する運用へ移行。保管スペースの削減と紙の劣化・破損リスクを解消。

✓ 検索性

メーカー名や品種などで検索可能に。過去のミルシートもすぐに見つけられるように。

✓ 業務効率

郵送のタイムラグがなくなり、社内・取引先双方の工数を削減。

導入前の課題

紙とPDFのミルシートが混在し、手作業が多く残っていた

導入前は、取引先の事情に合わせてミルシートを紙とPDFの両方で管理していました。紙で届いたミルシートをスキャンしてPDF化し、送付・保管する作業が発生していたほか、各メーカーのサイトを個別に確認する必要もありました。取引先から過去のミルシートをのの確認を求められるたびに、どこにあるかを探す作業が発生し、時間をとられることが多かったそうです。

また、紙のミルシートにおいては、紙の材質や記載方式も日常的な取り扱いに手間がかかっていました。



「紙の場合、非常に薄い材質の紙で出力されたミルシートが破れてしまったり、カーボン紙など文字が裏移りして読みにくいものもあります。段ボール箱に詰まった書類の山から必要なミルシートを探すのは相当大変な作業でした。」（岡谷鋼機株式会社 名古屋本店 鉄鋼第二部 建材・原料室 波多野様）

「Mill-Boxで一元管理できるので、自分のデスクで検索すればすぐにお客様に出せるというスピード感は、商社としての信用にも繋がっていくのかなと思います。」（岡谷鋼機株式会社 名古屋本店 鉄鋼第二部 建材・原料室 田中様）

Mill-Boxを選んだ理由

取引先の利便性向上、業界全体でのDXへの期待

導入の決め手は、ミルシートの取り扱い量が今後確実に増えていくだろうという見通しと、業界全体の効率化への貢献という視点でした。

また、風通しが良く新しいツールも積極的に取り入れながら業務改善に取り組む社内の雰囲気も、スムーズな導入を後押ししました。

「はじめて見た瞬間に『これは絶対やっていかなきゃいけないことだ』と感じました。また、鉄鋼業界全体のことを考えても、商社としては他社に先駆けて真っ先に入れなきゃいけないツールになっていくだろうなと思いました。」（岡谷鋼機株式会社 田中様）



取引先へのご案内も、お客様の視点で「手間が減る」ことを丁寧に説明してスムーズに導入いただくことができました。

「もし分からないことがあればいつでも聞いてくださいとお伝えしましたが、お客様から問い合わせやクレームがくることはなく、スムーズに使っていただけてます。」（岡谷鋼機株式会社 波多野様）

導入後の変化

送付作業の自動化と、ペーパーレス化の実現

Mill-Boxの導入により、郵送で届いたミルシートを仕分けして送付する作業が自動化され、受け取り側へのタイムラグも解消されました。また、データ化されたミルシートは原本を破棄する運用へ移行し、少しずつ保管スペースの削減も進んでいます。

さらに、メーカー名や品種など多様な項目で検索できるようになったことで、過去のミルシートを探す時間も大幅に短縮されました。

「今まで郵送で来たものを仕分けして送っていた作業が、自動開示機能によって全て必要なくなりました。取り込まれたらすぐに開示されるので、私たちの手間もなくなりましたし、受け取り側のお客様からしてもタイムラグがなくすぐに受け取れるので、工数が削減されています。」（岡谷鋼機株式会社 波多野様）

また、Mill-Boxの導入が自社の営業活動にも好影響をもたらしているというお声もいただきました。

「お客様がDXに取り組みたいと思っていても、弊社からなかなか提案できていない状況がありました。Mill-Boxというツールをいただいたことで、提案の幅が広がっていくなと思います。我々の営業ツールとしても使える、アピールポイントになっていると感じています。」（岡谷鋼機株式会社 田中様）

今後は、メーカーや商社・特約店・ゼネコンまで、鉄鋼流通のサプライチェーンを統合してMill-Boxで管理できるようになると、業界全体でも効率化に向けて大きく前進するとの期待を寄せます。

導入事例：3

ミルシート業務の効率化にとどまらない組織変革。Mill-Boxが後押しした、クリエイティブな人材育成の取り組み。



中部鋼鉄株式会社

1950年の設立以来、愛知県名古屋市を拠点に国内唯一の厚板鉄鋼電炉メーカーとして歩を進めてきた中部鋼鉄株式会社。「人を基本とする経営を実践します。トータル・テクノロジーを基盤とし、市場を見つめた経営を実践します。」という経営理念には、技術的な裏付けだけでなく、ものづくりを通じて社会と人に向き合う同社の姿勢が込められています。

導入前の課題

- ミルシートの清書・郵送に毎日約3時間かかっていた
- 紙保管のため、過去データを探すのに時間を要していた
- 営業担当者が出荷照会対応に毎日約1時間を費やしていた
- 拠点ごとにデリバリー業務を個別対応していた
- 営業活動に十分な時間を確保できなかった

導入後の変化

✓ ミルシート管理

郵送・転記作業が実質ゼロに。
紙・郵送費・保管スペースも削減。

✓ 営業活動

デリバリー対応をDSCへ集約。
営業担当者は提案活動や顧客訪問に専念できるように。

✓ 顧客対応

出荷照会などの問い合わせに迅速対応。
レスポンス向上により顧客満足度も改善。

✓ 組織改革

デリバリー業務を集約し、営業組織を再編。
企画・戦略に注力できる体制を構築。

導入前の課題

各拠点での事務作業と、営業担当者のデリバリー対応

同社ではミルシートの清書や郵送といった手作業に多くの時間が割かれていました。また、紙での保管が前提となっていたため、過去データの検索にも手間がかかっていました。さらに、営業担当者が日々の出荷照会などの対応に追われていることも課題でした。



「各地区の事務担当者が、ミルシートの清書や郵送などの業務に1日約3時間かかっていました。紙で保管しなければならないため、過去のものをつ引っ張り出すのも大変でした。そして何より、営業担当者がデリバリーの進捗管理などに毎日1時間ほど使っている状況でした。」
(中部鋼鉄株式会社 営業部 営業統括課長 不動野様)

Mill-Boxを選んだ理由

受け取り側の負担を考慮したシステム選定

システム導入にあたり、同社が重視したのは自社の効率化だけではありませんでした。ミルシートを受け取る顧客側の利便性も考慮して検討が進められました。

「お客様にとってはPDFだけが届いても、チャージ番号や明細情報がないと、お客様側で全部転記してもらうことになります。『電子化するならデータも一緒に出してもらわないと困る』というお客様の声を真摯に受け止めました。それを受け取る側の目線で実現できるのがMill-Boxでした。」

(中部鋼鉄株式会社 営業部 営業統括課 物流統括チーム チームリーダー 鈴木様)



導入後の変化

デリバリーサポートセンター（DSC）の設立と業務の集約

Mill-Boxの導入により、ミルシートの郵送や転記などの事務作業は実質ゼロに。さらに同社では、Mill-Box導入による業務効率化にとどまらず、併せて営業組織の再編に踏み切りました。

導入後の組織変革

デリバリー業務を集約し、組織の競争力強化に大きく前進

Mill-Boxの導入をきっかけに、同社は「デリバリーサポートセンター（DSC）」を新設しました。

これまで各拠点の営業担当者にとって負担になっていた出荷照会などの定型業務を、DSCに一元化する取り組みです。



「『〇〇向けの荷物はいつ出荷できる?』といった、デリバリーの問い合わせに答えることもお客様とのコミュニケーションの一つです。しかし、それに営業が毎日時間を使い続けるのは非効率です。だからこそ、営業担当者からデリバリー対応の仕事をセンターに移管しました。営業担当者は外出中で電話に出られないこともありますが、センターならいつでも即座に答えられます。結果として、お客様からの評判も良くなりました。」

(中部鋼鉄株式会社 取締役 営業部長 村松様)

長年慣れ親しんだ業務を手放すことに対し、当初は社内から戸惑いの声もありました。しかし、この取り組みの背景には、人材育成と組織の競争力強化という明確な目的がありました。

「今まで通りの仕事を今まで通りにやっているだけでは、これからの時代に合わなくなってしまう。定型業務を手放し、営業担当者が『考える仕事』に集中できる環境を整えることで、人材をさらに成長させたいという狙いがありました。クリエイティブな仕事にどれだけ人の時間を割けるかが、最終的に企業の競争力に直結すると考えています。」
(中部鋼鉄株式会社 村松様)

同社では、Mill-Boxの導入を、組織を変えるための具体的なきっかけとして活用しました。

「危機感を煽ったり、無理やり人を変えようとしても何も変わりません。Mill-Boxの導入という『背中を押すきっかけ』を、スタートの起点としてうまく使い、社内での納得感を醸成しながら組織を変えていく。これがマネジメントだと思っています。」
(中部鋼鉄株式会社 村松様)

この取り組みにより、営業組織は従来のルート販売中心の体制から、戦略策定を担う「企画営業統括」の専任部隊を新設するまでに変化しました。
デリバリー業務から解放された営業担当者は、担当エリアを拡大し、より付加価値の高い提案活動に注力できるようになりました。

今後の展望

業界全体のネットワーク化と環境への貢献

今後の展望として、同社はミルシートにとどまらない業界全体のデジタル化、そして環境課題への対応を見据えています。

「ミルシートは、鉄鋼流通の過程でメーカーから商社、流通、現場に至るまで必要とされる書類。これまでバラバラに各社が対応していたものを、Mill-Boxによって、ようやく業界のネットワークが構築できたと実感しています。これを他の帳票などにも広げていきたいと考えています。鉄鋼業界におけるネットワークのパイプを太くし、業界全体での効率化に繋がっていただきたいと思います。」
(中部鋼鉄株式会社 村松様)

また、同社では電気炉を活用した環境配慮型の鉄鋼生産に加え、太陽光発電（PPA）を活用したグリーン鋼材「すみれず」の提供も開始しており、カーボンニュートラルに向けた取り組みも進めています。



導入事例：4

OCR管理からメタデータ管理へ。ミルシートのデータベース化を見据えた電子管理の必要性。



三重鋼材株式会社

1946年の創業以来、名古屋を拠点に鉄鋼製品専門の商社として業界を支え続ける三重鋼材株式会社。同社は、長年利用してきたOCRベースのミルシート管理システムの保守終了を契機に、クラウド型ミルシート電子管理システム「Mill-Box（ミルボックス）」の導入を決定しました。

導入前の課題

- OCRの読み取り精度に限界があった
- OCRの修正作業を手入力で行っていた
- フォーマット変更のたびに対応コストが発生していた
- 紙・PDFの管理に手間がかかっていた
- 既存システムの保守終了が決まっていた

導入後の変化

- ✓ **業務効率**
郵送やOCR修正作業を削減し、管理業務を効率化。
- ✓ **データ管理**
メタデータを活用し、検索・管理の利便性が向上。
- ✓ **品質向上**
送付時のヒューマンエラーを低減し、確実なデータ連携を実現。
- ✓ **将来性**
データベース化により、さらなる業務改善やデータ活用に期待。

導入前の課題

OCRの限界と、恒常的な手作業の負担

これまでのミルシート管理では、受領した紙やPDFのデータをOCRで読み込み、システムでの管理を行っていました。しかし、メーカーごとに異なるフォーマットや読み取り精度の限界から、完全な自動化には至っていませんでした。



「OCRでの読み取りにはやはり限界があり、その都度発生する手入力での修正作業が負担になっていました。さらに、メーカー側のフォーマット変更のたびにシステムの対応費用が発生するなど、運用面でも課題を抱えていました。そんな中、既存システムの保守終了が決まり、単なるリプレイスではなく、新しい管理手法への移行が急務となったのです。」（三重鋼材株式会社 常務執行役員 熊谷様）

Mill-Boxを選んだ理由

単なる電子化ツールにとどまらない「データベース」としての将来性

新たなシステムを検討するなかで、同社が求めたのは「現状維持」ではなく「根本的な業務改善」につながるソリューションでした。そこで導入の決め手となったのが、メタデータを活用できる「Mill-Box」です。

「Mill-Boxの最大のメリットは、ミルシートが単なる画像データではなく、メタデータとしてしっかりと集約・活用できるようになる点です。メーカーからのデータ提供の網羅性が高まれば、ミルシートのデータベースとして大いに活用できる。その将来性に大きな可能性を感じました。」（三重鋼材株式会社 熊谷様）

導入後の変化と期待

郵送業務の削減と、確実なデータ連携へ

現在はトライアルも兼ねた運用設計の段階ですが、すでに具体的な業務効率化のビジョンが描かれています。紙出力前提の運用から脱却し、保管や配布の負担を解消することを目指しています。

「まずはミルシートの管理・送付をMill-Boxに寄せ、郵送業務やOCRの読み込み作業を削減していきたいと考えています。まだ発展途上の部分もありますが、利用が増えるとともにシステムも成長していくはずです。今後、さらに使いやすいものへと進化していく過程を、一緒に歩んでいければと思っています。」（三重鋼材株式会社 熊谷様）

今後の展望

業界全体の標準化と、次世代のサプライチェーン構築に向けて

三重鋼材様が見据えるのは、自社内の業務効率化だけではなく、鉄鋼業界全体におけるデータ連携の標準化という、より大きな目標です。

「業界全体で独自のシステムが普及しているなか、新しい仕組みへの移行には正直なところハードルもあります。しかし、私たちが率先してMill-Boxを活用し、事例を作っていくことで、『三重鋼材も使っているなら』とメーカーや問屋を巻き込んだデータ連携の輪を広げていきたい。それが、ひいては国内材の競争力強化にもつながると信じています。」（三重鋼材株式会社 熊谷様）



導入事例：5

全社でバラバラだったミルシート管理を統一し、ペーパーレス化と検索の効率化を実現！



株式会社カノックス

創業128年を迎える鉄鋼専門商社として、日本の製造業を支える株式会社カノックス。クラウド型ミルシート電子管理システム「Mill-Box（ミルボックス）」を導入し、どのように業務が変わったのか。システム部門、建材部門の皆様からお話を伺いました。

導入前の課題

- ・ 部門ごとに異なる方法でミルシートを管理していた
- ・ 紙の郵送・保管に手間と時間がかかっていた
- ・ OCRの読み取り精度が低く、手入力が多かった
- ・ 過去のミルシートを紙で探す必要があった

導入後の変化

✓ ペーパーレス化

紙の印刷・郵送が不要となり、Mill-Box上で管理・共有が完結。

✓ 検索性

倉庫で紙を探す作業がなくなり、PCからすぐに検索可能に。

✓ 登録・発行

印刷や再スキャンが不要となり、登録・発行業務を効率化。

✓ 管理体制

全社で統一したミルシート管理基盤の構築を推進。

導入前の課題

部門ごとに異なる管理方法と、アナログな検索作業

以前は建材部門のみ別のシステムを利用していましたが、その他の部門では紙を中心として対応を行っていたなど、全社で運用がバラバラな状態だったと言います。



「元々建材以外の部門はすごくアナログで、紙をスキャンしてファイル名で検索できるようにするようなもの、または別のOCR製品とRPAを絡めて独自に仕組みを入れていたりしました。ミルシートに関しては、**弊社の中でもやり方がバラバラになっていたんです。**」

(株式会社カノークス 経営企画部 情報インフラ課長 兼 システム戦略課長 吉田様)

また、紙ベースの運用による手間や、以前のシステムの読み取り精度にも課題がありました。

「メーカーさんから届いたミルシートを社内便で郵送していたので、**手元に届くまでに時間がかかったり、届かないといった問題**もありました。また、以前使っていたOCRは**読み取り精度があまり良くなく、手動での入力**がほとんどで**負担**がかかっていました。」(株式会社カノークス 名古屋本店 鋼管建材部 鋼管建材二課 課長 川口様)



Mill-Boxを選んだ理由

OCRの読み取り精度の高さも決め手のひとつ、 全社統一の基盤づくりとして導入

以前使用していたシステムのサポート終了をきっかけに、システム部門と営業部門で協力しながら、バラバラだったミルシート管理を全社で統一するための基盤としてMill-Boxの導入を決定しました。

これまでのシステムでは誤認識が多かったミルシートの読み取りについても、Mill-BoxはOCRの読み取り精度が高く、導入にあたって評価のポイントとなったそうです。

「ちょうどMill-Boxのお話をいただいたときに、システムを全社で統一したいというテーマが挙がっていました。また、**以前のシステムではとにかく読み取りエラーが多かったのですが、Mill-Boxは読み取り精度が高く、はじめから手入力するよりも部分的に直すだけで登録できるようになったのも大きかったです。**」(株式会社カノークス 吉田様)

導入後の変化

倉庫での紙探しがゼロに！登録・発行作業も大幅に短縮

Mill-Box導入後、営業部門とシステム部門で作業を分担するフローが確立し、業務効率が大幅に向上しました。



「これまでは『**去年の8月のファイルを確認してほしい**』と言われたら、誰かが倉庫に探しに行つて**1枚ずつペラペラめくって探**していました。それが今はPCで検索できるようになって、**非常に大きな変化**だと感じています。その場に行くことも、そこから探すという作業もゼロになりました。」

(株式会社カノークス 川口様)

「主に検索や照会で使用していますが、**検索項目や検索結果の表示を自分が出したい項目だけ選べるなど、自分の使い方に合わせてカスタマイズして使いやすい**などと思い、この点もすごくいいなと思います。」(株式会社カノークス 経営企画部 システム戦略課 水谷様)

現在、カノークスでは建材部門を中心にMill-Boxの運用を進めていますが、他の部門ではまだ紙での管理が残っている部署もあります。

今後はCS向上のためにも全社でのシステム統一を目指していく方針です。

また、自社内にとどまらず、鉄鋼業界全体でのミルシートDXにも大きな期待を寄せています。

「弊社としても、建材部門だけでなく全社に広げていけるとより効率化が進むと思います。Mill-Boxが業界で一番広く使われる管理ソフトになってくれると、我々も非常に使いやすくなっていくので、もっと普及してほしいなと思います。そうなれば、**ミルシートの管理工数が業界全体で大幅に圧縮されるはず**です。」(株式会社カノークス 川口様)

導入事例：6

業界全体への波及効果に期待。
OCRではなくMill-Boxを選んだ、ビルトH形鋼
トップシェア企業の決断。



株式会社桂スチール

兵庫県姫路市に本社を置き、切板製品や溶接形鋼（BH・BT）の製造・加工・販売を手がける株式会社桂スチール。1985年の創業以来、ビルトH形鋼の全国トップシェア企業として成長を続け、大手鉄鋼商社を主要取引先に持ち、従業員約160名で事業を展開しています。

導入前の課題

- ・ 年間1万枚のミルシートを手作業で登録していた
- ・ 情報を手入力で修正する作業に時間がかかっていた
- ・ 検索・出力のたびに印刷やスキャンが必要だった
- ・ 紙や郵送にかかる工数・コストが負担だった

導入後の変化

✓ ミルシート管理

商社・メーカーからデータを自動受取。
登録作業を大幅に効率化。

✓ 作業効率

作業工数と紙の使用量を約50%削減。

✓ 業務フロー

電子押印により、印刷・スキャン・再印刷が不要に。

✓ ペーパーレス化

画面上で押印から提出まで完結し、紙中心の運用を改善。

導入前の課題

1枚5分、年間1万枚のミルシートを人手で管理

導入前、桂スチールではミルシートの登録・管理をすべて人の手で行っており、常時1名以上の体制で対応していました。登録作業における作業負荷は、情報の手打ちにありました。システム登録の際、メーカー名・材質・製品番号を一件ずつ手打ちで直す必要があり、年間1万枚という処理量に対して、1枚あたり5分ほどの時間を要していました。

検索・出力においても、一度に3件ずつしか確認・出力できないシステムのため、お客様へのミルシート提出時には二度手間になっていました。



「3件ずつしか検索・出力ができない。その3件に蛍光ペンを引いて、丸印を押し、スキャン取って、また印刷して、それに社印等を押していた。つまり、2回ミルシートを印刷していました。」
(株式会社桂スチール 営業部 三木 貴大様)

この一連のフローは、紙や郵送費だけでなく、担当者の時間や業務ストレスといった見えないコストとなっていました。

Mill-Boxを選んだ理由

OCRの限界と、業界全体への広がり期待

ミルシート管理の効率化を検討する中で、前社長がある新聞記事でMill-Box（ミルボックス）を知り、「すぐに入れろ」と号令を出したことが検討のきっかけでした。しかし、その後社内検討を重ねるなかで、OCR（光学文字認識）を活用した別のシステムが有力候補として浮上し、実際に契約直前まで話が進んでいました。

最終的にMill-Boxへの方向転換を決断した理由は、OCRの「不確実性」への懸念でした。

「年間1万枚あるうちの98%の精度の場合、残りの2%でも結構な量になる。さらに、どれが読み取れていないかを確認する作業も必要になる。すべて確認するとすると、これまでの手作業と変わらないくらい時間がかかります。」（株式会社桂スチール 品質管理部 三木 大地 様）

もう一つの決め手は、Mill-Boxが「自社内だけで完結しない」、取引先も同じものを使える「プラットフォーム」であるという点でした。

「Mill-Boxは業界全体を巻き込んで開発を進め、サービス提供をしている。先のことを考えると、Mill-Boxがいいんじゃないかという見方がありました。実際に導入社数も増えてくれているので、よかったです。」

（株式会社桂スチール 品質管理部 三木 大地 様）



導入後の変化

作業工数は50%減、紙の量も半分に

Mill-Box（ミルボックス）導入後、商社やメーカーからメタデータ付きのミルシートが自動送付される運用が定着しました。以前は、時には担当者が催促して郵送で送ってもらい、手作業で登録していた流れが、今では「何も言わずに自動でミルシートのデータが入ってくる」状態になっています。



「最初はメタデータとか、電子PDFと言っても、誰も分からなかった。今ではもう商社さんやメーカーさんも認知してくれて、Mill-Boxにそのままデータを入れてくれるようになった。少しずつ業界のリテラシーが上がっていることを感じます。」

（株式会社桂スチール 執行役員 森岡 文彦 様）

リストをMill-Box（ミルボックス）に登録し、画面上で押印して印刷・提出するだけ。ミルシートの管理はシンプルになりました。以前は2回印刷していたものが1回になり、電子押印できるようになりました。

今後の展望

よりDXを推進、Mill-Boxの業界全体への波及に期待

鉄鋼業界においてはなかなかDXが進まない企業もあるなか、Mill-Boxの導入に至った背景には、「まずは挑戦してみる」という企業文化がありました。

「社長はとりあえずやってみたらって言ってくれる人なんです。まずはやってみることが大事ですね。それでみんなが楽になればいいなと思います。」

（株式会社桂スチール 株式会社桂スチール 執行役員 森岡 文彦 様）

桂スチールは、ミルシート業務の電子化にとどまらず自社の在庫管理システムの電子化にも意欲的な姿勢を示しています。

「鉄鋼業界は、まだまだ非常に古いやり方の多い業界ですし、どこも人手不足です。だからこそ積極的にデジタル化を推進して、働きやすい環境を整えていきたいと考えています。」

（株式会社桂スチール 代表取締役 三木 伸一 様）



MERITS

成功企業に共通する Mill-Box 活用のメリット

Mill-Boxを導入した企業には、共通して以下のような変化が見られました。

MERIT 01



事務作業の 実質ゼロ化

1日約3時間かかっていた
ミルシートの
郵送・転記作業がなくなり
紙代や保管
スペースも大幅に
削減されます。

MERIT 02



営業の 生産性向上

進捗管理や
問い合わせ対応の
時間が減り
顧客訪問や提案活動など
本来の営業活動に
時間を再配分できます。

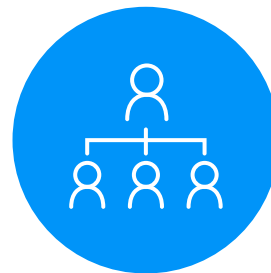
MERIT 03



顧客満足度の 向上

データで連携されるため
「受け取る側」も
紙ミルシートの
確認・郵送・紙保管の
対応が不要となります。

MERIT 04



組織の 最適化

電子化、DXの推進により
戦略的な組織再編の
きっかけとなります。

クラウド型ミルシート 電子管理システム「ミルボックス」



Mill-Boxは、鉄鋼製品に付属するラベルをスマートフォン等で読み込むだけで、ミルシートをデジタル上で一元管理できるサービスです。メーカーから需要家まで、サプライチェーン全体をつなぎ、業界全体の効率化を推進します。



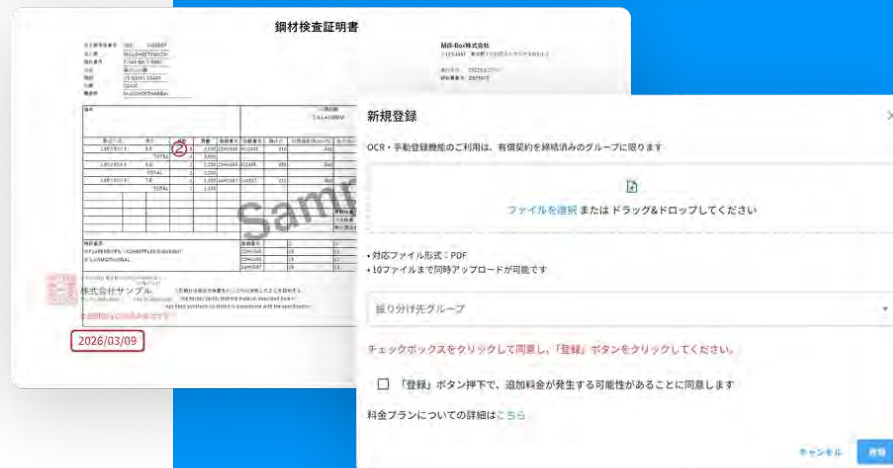
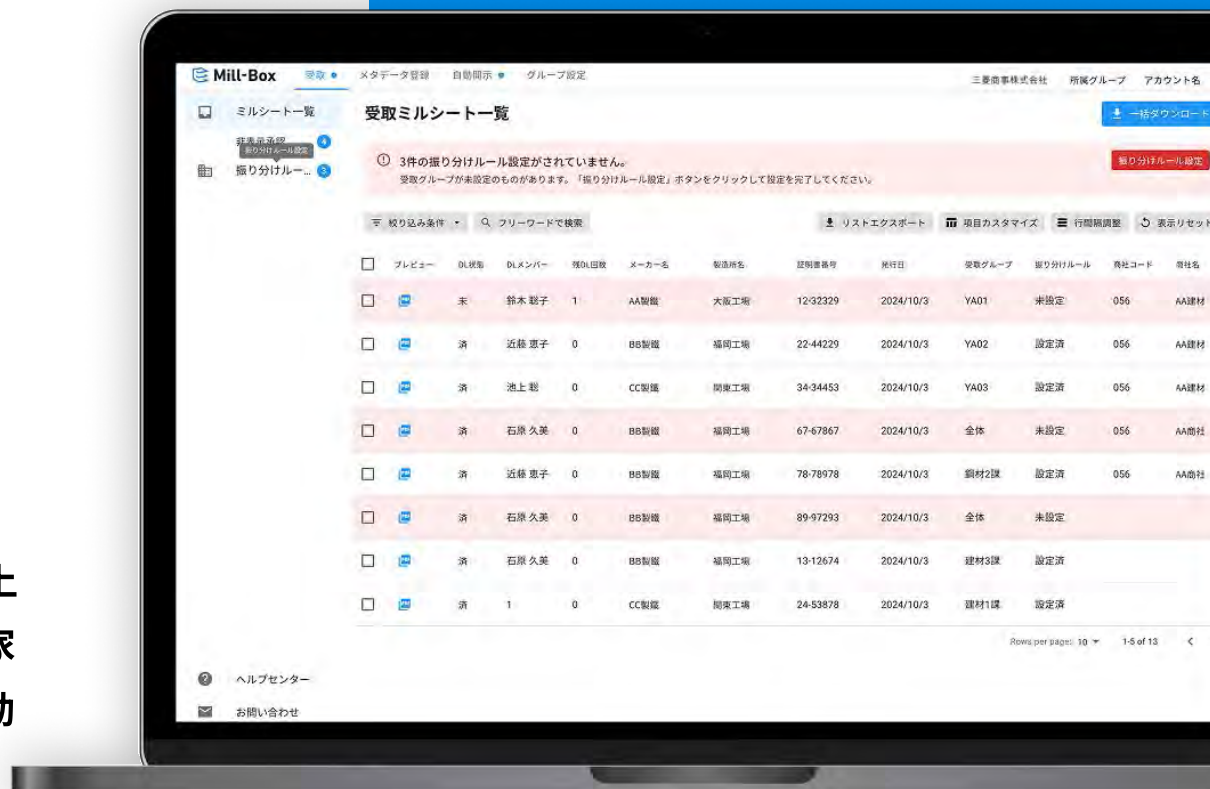
スマートフォンでの簡単な読み取り



クラウド上での即時検索と共有



取引先へのシームレスなデータ連携



CONTACT US

まずは、自社の課題をご相談ください！

導入に向けた具体的なご相談を承っております。

お問い合わせはこちら

三菱商事株式会社 Mill-Box担当（植谷）

📞 080-5077-2221（担当直通）

✉️ yuki.uetani@mitsubishicorp.com

🌐 公式WEBサイト
millbox.mc-imdx.com/



自社の業務フローに
どう組み込める？

取引先への案内は
どうすればいい？

