

バームクーヘンの受注拡大に向けて、受注業務の効率化を企図。デジタルツールの試行を通じて、デジタル化の有効性を実感。

| grenze | | | | | |
|--------|--------------|------|-------|------|--------------|
| 本社所在地 | 松江市上乃木5-2-14 | 資本金 | - | 事業概要 | バームクーヘン製造・販売 |
| 代表者名 | 福間正太郎 | 従業員数 | 5名 | | |
| 設立年 | 2023年 | 業種 | 食品販売業 | | |

背景

- バームクーヘンの製造販売を行っているが、電話注文を受けた際に、受注内容を紙に記載して情報伝達をしているが、伝達ミスが生じることがある。
- 受注リストをデータ化することで、伝達ミスをなくしていきたい。
- 他にも、デジタルツールの活用によって、賞味期限や消費期限管理、在庫管理等も効率的に行っていきたい。
- 売上データを分析し、新商品開発等の施策検討に活かしていきたい。

計画の骨子

試行内容の検討

- ▶ 卸売販売を強化していく方針であり、新規開拓の時間を捻出するためにも、受注業務の効率化に優先的に取り組むことにした。
- ▶ デジタルツールによって、受注情報が一覧化されたり、納品予定日や請求日が近づくとメール通知されたりすることを目指した。

デジタルツールの試行

- ▶ ITリテラシーが低い職員でも、簡単に機能変更や機能追加できることなどから、試行するツールとしてノーコードツール『kintone（サイボウズ社）』を選定した。
- ▶ 外出先からスマホで確認できるほか、発注ミスを減らせたり、メール通知によって納期に気づけたりするなど、デジタル化の有効性を実感できた。