

受注経路の分散による負荷を分析し、公式LINEでの集約と在庫管理のデジタル化を検討。確かな目利きという強みを活かしつつ、事務効率化と県外販路拡大により、持続可能な事業成長基盤を構築する計画を策定。

| 有限会社魚清 |              |      |         | <a href="https://uokiyo.com/">https://uokiyo.com/</a> |           |
|--------|--------------|------|---------|---|-----------|
| 本社所在地  | 松江市伊勢宮町535番地 | 資本金  | 1,200万円 | 事業概要  | 魚介類の卸売・小売 |
| 代表者名   | 三浦 淳         | 従業員数 | 3名      |   |           |
| 設立年    | 1970年        | 業種   | 魚介類販売   |   |           |

## 背景

- 電話、FAX、ECなど受注経路が分散しており、手動での集計や二重登録による事務負荷が、本来注力すべき接客や戦略立案の時間を圧迫している。
- 請求業務が完全に紙ベースであり、鮮魚特有の重量・単価計算が複雑であるため、デジタル化と事務効率向上が大きな課題となっている。
- 県内市場の縮小を見据え、客単価の高い県外顧客の開拓が必要だが、現状のアナログな管理体制では事業拡大に対応しきれない懸念がある。

## 計画の骨子

### 受注フローのデジタル統合管理

- ▶ 公式LINE等への受注集約と在庫管理ツール「Zaico」を連携させ、受注から発送までの情報伝達を迅速化することとした。
- ▶ 入力ミスをゼロにし、バックオフィス業務の工数を大幅に削減することで、顧客サービスへ再投資する環境を整備する計画を策定した。

### 電子請求移行と県外販促の強化

- ▶ 「Misoca」による電子請求への完全移行と、SNS (Instagram) を活用した戦略的な情報発信を並行して実施することとした。
- ▶ 事務負担を最小化しながら県外顧客の獲得・育成を加速させ、持続可能な事業成長基盤を確立する方針を策定した。