

# 「全国中小企業クラウド実践大賞」

テーマ 「クラウドシステム」を活用して、  
“いつもの箸を、いつもの量で”を見える化・共有する

会社名 株式会社はし藤本店

## 【1】会社紹介



会社名	株式会社 はし藤本店
代表者名	上中 康成
創立	1910年
事業内容	割箸・楊枝・和紙マットなど料理演出用品の卸
事業（商圏）エリア	関東地方を中心とした日本全国・一部海外和食店
同業他社に比べた強み	国産割箸の樹種・形状・寸法など種類が圧倒的

## 【2】プレゼン担当紹介



氏名	上中 康成
役職	代表取締役
本日の意気込み	明るく、楽しく、元気に。

### 【3】テーマ

「クラウドシステム」を活用して、  
“いつもの箸を、いつもの量で”  
見える化・共有する

### 【4】上記テーマを取組む“3つのきっかけ”



約2000社

お取引先が増える事で、受注の件数が増える。



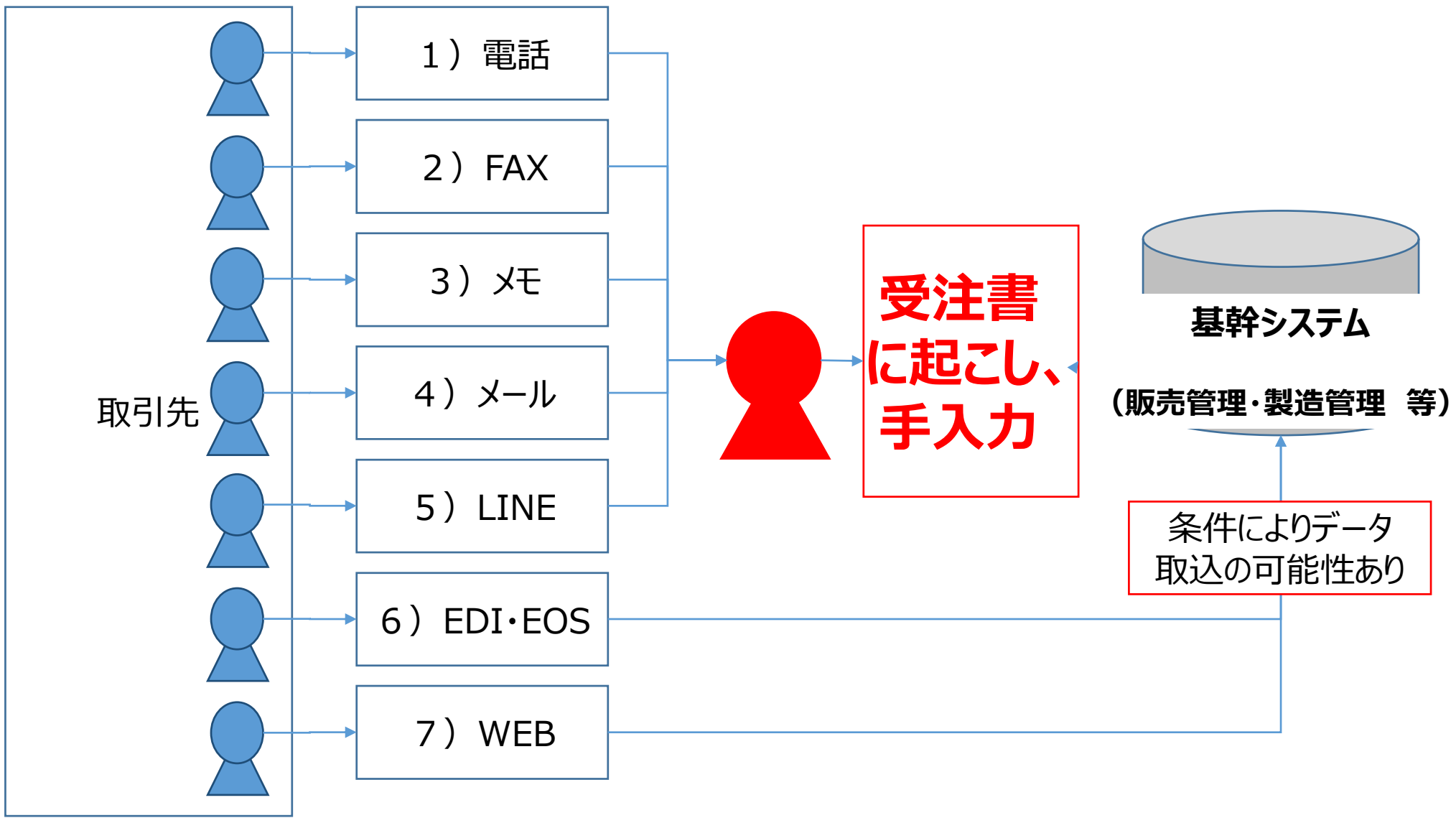
8パターン

世の中のインフラに合わせてた対応を求められる。



人手不足の中、3名で対応する。

# クラウドシステム導入前の受注業務の現状図



## 【5】取組む効果（メリット）

40件／日の発注がデータ化されると  
**受注入力が減る。**  
また、顧客と販売・納品情報を共有できる。  
よって、時間がつくれ、結果的にミス・トラブル  
が無くなる。  
担当者の急な変更にも対応でき、業務の  
属人化を避ける効果もあり、働き方の改善  
にもつながる。  
外出先でも受注状況・出荷状況がわかる。

## 【7】現在の状況

**10件**／日の受注がデータ化する。  
全体の**25%**  
納期をめぐるトラブルが半減した。

日曜日に出勤することがなくなり、  
社員の拘束時間が減った。

## 【6】クラウドシステムの採用理由

### 採用クラウドシステム

### BtoBプラットフォーム 受発注システム

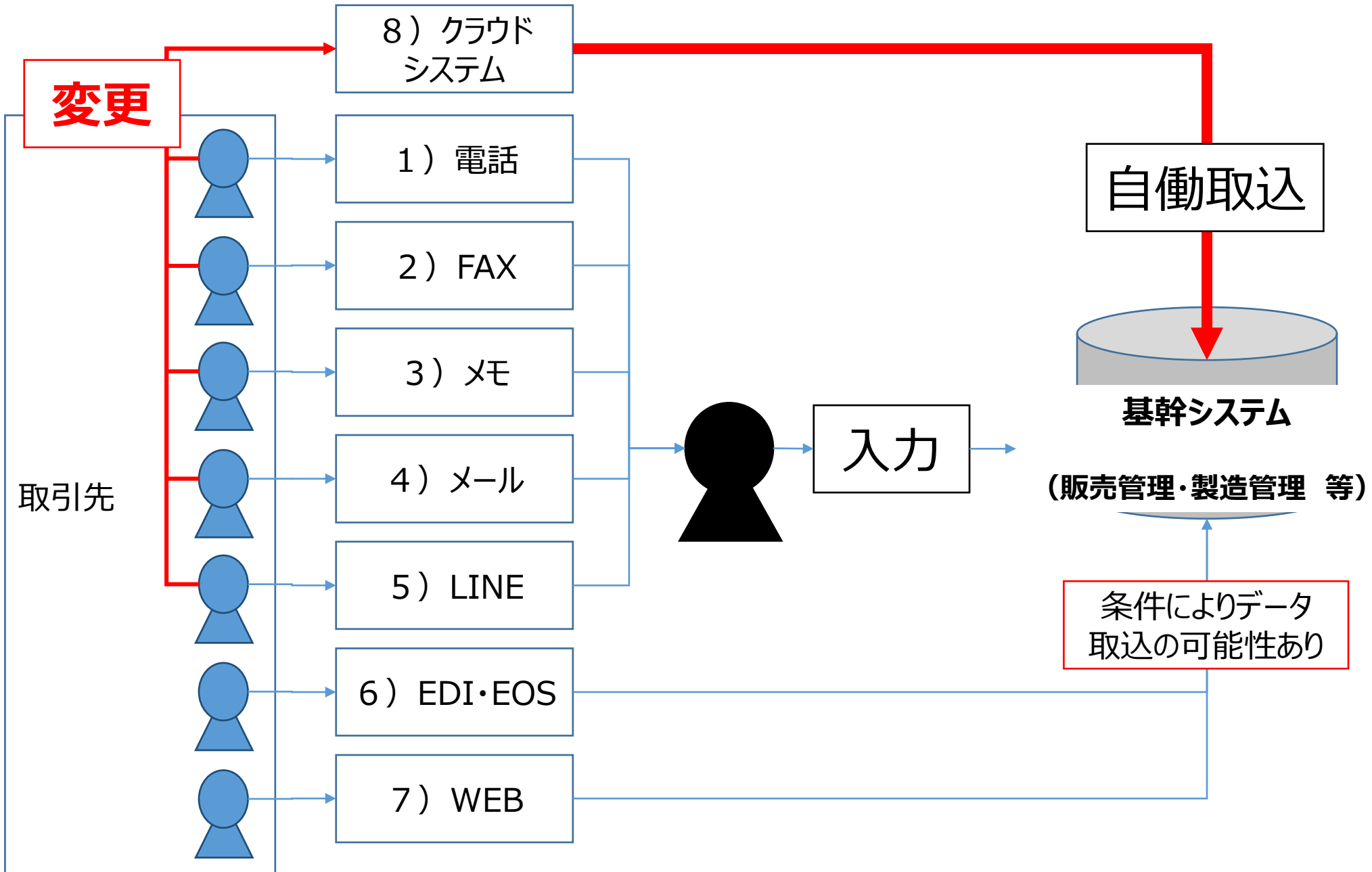
発注企業が、ひとつのパスワード・操作方法  
で、複数の仕入先に発注できる！

## 【8】2年後、3年後の目標

2年後受注の  
**50%**まで電子データ化

3年後受注の  
**80%**まで電子データ化

# クラウドシステム導入後の受注業務図



## 【9】現状の課題

「クラウドシステム」に振り向ける“キッカケ”づくりが大変。

発注担当者の“慣れ”意識の変更が大変。

## 【10】受注データ化の重要性（働き方改革）

どの企業にも、発注・受注業務はあります。

日常的な発注・受注業務での人為的なミス・トラブルは売り手側・買い手側共に回避したい共通の課題です。

また、業務の属人化を避けることで、急な人員変更などにも対応できます。

自動化につながればさらに“効率的な時間の使い方”も可能ですし、リモートワークや職場復帰を望む女性の方の“業務継続”など、“人材の流出を防ぐ武器”にもなります。

ご清聴ありがとうございました。