

クラウド実践テーマ：顧客満足度の向上、従業員満足度の向上、業務効率の改善

業種：卸売業・小売業（メディカル給食）

企業名：株式会社増田禎司商店（東京都八王子市）	【従業員数：130名】
-------------------------	-------------

業界全体で足並みを揃えてクラウド実践を推進し、商習慣の見直し・効率化を実現

1 経営課題

- ・発注・受注業務の電話やファックス・請求業務の紙・照合作業を無くし、企業間取引のデータ化・ペーパーレス化を実現する。紙でなくてはいけない固定観念から脱却する。

- ・最終消費者がもつ発注データを各企業が生かすことがクラウド化の秘訣、ポイントであることの意味を業界全体の常識となるよう世間に啓蒙する。

2 クラウド実践による課題解決

- ・問屋とメーカーと帳合企業の3社間での取引に対応できるクラウドサービスを、自前で莫大な投資をしてシステムを構築することなく導入した。

- ・業界ではまだまだ電話やファックスという旧来のやり方が大部分を占めているが、メーカーにシステム化のメリットを説明して導入を促している。

- ・2019年は、データ発注は月の仕入金額の約20%で、残りの80%が電話・FAXで受注。

3 導入したクラウドサービス（導入期間：2年）

- ・株式会社インフォマート BtoB プラットフォーム卸受発注

4 課題解決に向けた組織運営

- ・的確な役割分担と推進運営

5 実践事例の成果

- ・メーカー、得意先からの受注発注では、紙の発注書を見て基幹システムに入力していたため手入力の手間やミスが生じていたが、クラウドを導入したことにより、はじめから受注情報がデータ化され基幹システムに取り込まれることから入力作業がゼロであるため、大幅に負担は軽減された。

- ・また、弊社とメーカー、得意先との間で請求金額の数字の訂正や、お互いの請求書の内容確認で、途方もない無駄な時間が発生していたが、クラウドを導入したことで、請求金額の照合作業が効率化された。

- ・顧客に対する電子発注化の支援(商品マスタの整理、栄養ソフトの更新、クラウドシステムのレッスンなど)を積極的に行い、顧客のクラウド化を増やしている。