

BtoCの売上拡大に伴い 業務管理システムを自社開発 業務負荷を劇的に軽減！

株式会社コーダ / 毛糸・手芸用品販売 / 北本市

代表取締役社長 / 香田 昌邦 氏

ネット注文が200倍にアップ！ 手作業による発送業務が限界に

株式会社コーダは、設立36年目の毛糸と手芸用品専門店。2代目である香田昌邦氏は今から12年前、編み物教室や手芸店といった既存取引先に加えて、一般ユーザー向けの自社ホームページによるネット販売を開始、いち早くICTを導入した。ホームページ開設当初はまったく反応が無かったが、リスティング広告などが功を奏し、注文が殺到。さらに楽天市場などのショッピングサイトへの出店で、BtoCの売上は一気に200倍に膨れ上がった。

しかし、受注から検品、梱包、発送など一連の発送業務はすべて手作業だったため、大きな負荷がかかるように。最盛期には、15名ほどの人員で、1日に約70件もの対応が必要となり、残業や休日出勤が常態化。早急にシステムで業務を自動化して負担を軽減する必要があったが、ICTに苦手意識を持つスタッフも多く、現状業務に合わせたシステムにできるかが問われていた。



種類が多く毎年商品が入り替わるため手作業での商品管理は大変。

会社概要

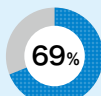
北本市本町5-91-7
http://www.ko-da.co.jp/
【設立】1980年 【従業員数】17人
【事業内容】毛糸・手芸用品販売

「どこよりも種類が多い」をモットーに2,000種類以上もの毛糸を扱う。楽天市場内の手芸ジャンル内での評価も高く、手芸愛好家の中では有名店となっている。



- ✓ 手作業のため発送まで時間がかかる
- ✓ 残業、休日出勤によるコストアップ
- ✓ ICTに対するスタッフの苦手意識

「社員がICTを使えない・苦手」と回答した企業は69%



※中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、株式会社データバンク)より※上記データは「ITを導入できる人材がいない」および「社員がITを使えない」の回答割合の合計値で再編加工しています

なるほど！よくわかる
専門用語



【リスティング広告】
任意の検索キーワードでヤフーやグーグルなどの検索エンジンや有名サイトに広告を出すサービス。



【ICTリテラシー】
コンピュータなどの情報機器を使いこなす能力、またそこから得られる情報を適切に活用できる能力。

なるほど！よくわかる
専門家からの
アドバイス



ベンダーまかせのシステム開発は失敗しがち

システムを自社開発するのではなく、外部に依頼する際は、自社の業務に精通したベンダーを選び、丸投げしないこと。また何でも自動化ではなく、手作業部分との切り分けを行うことがコストを下げる秘訣です。

導入した ICT システム

◎業務管理システム



作業の自動化

メールでの受注、発注から出荷や入金処理など、9つの手作業を自動化。

ポイント！ 外部システムとも連携が可能



楽天とも連携、スムーズな対応で高い評価を得ている。

業務に即したシステムを自社開発 さまざまな作業の自動化に成功！

まずはシステムの開発にあたり、業務全体で自動化すべき部分と手作業のまま残すべき部分を整理した。受注、発送等のメール送信や伝票の発行、入金確認処理など9つの作業を自動化し、楽天市場などの外部システムと連携できる仕組みも構築、外部サイトでの受注においてもスムーズな処理ができるようにした。このシステム導入により、受注1件にかかる時間が約36分かかっていたところ、導入後は1分20秒程度まで短縮された。

当初、ICTに苦手意識を持っていたスタッフも時間短縮、効率化が図れるICTのメリットを感じ、システムの改良や自動化できそうな業務を自発的に提案するなど、ICTリテラシーが大幅にアップ。仕事に対するモチベーションも高まり、さらなる売上拡大につながっている。



豊富な品揃えが自慢。手芸用品や関連書籍も取り扱う。

オーナー VOICE

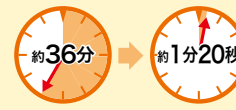


今の時代はシステム開発がしやすい環境が整っています。経営者側がなぜICT化が必要かを説明できれば開発費は抑えられますよ。



- 自動化と手作業の切り分けで業務効率化
- 作業時間の短縮により残業・休日出勤はゼロに
- スタッフのICTリテラシーが向上

1件あたりの業務にかかる時間



作業時間が軽減