

タイトル 通販事業における自動化省力化への取組

その他

申請事業者：株式会社種子田フルーツ（小林市）
業種：農作物の生産、販売、観光農園

コンサル事業者：アイコムティ株式会社（宮崎市）
業種：情報通信サービス業



ポイント 通販事業のネット対応化と販売管理システム連携により、コロナ禍に影響されない事業の確立と省力化による感染リスクの抑制を実施！

取組の概要

導入業務：ネット通販事業および決済、発送業務の効率化
目的：ネット通販事業の立ち上げ、発送業務の省力化
手法：ネット通販によるキャッシュレス決済、配送伝票発行の自動化
導入費用：900千円（ソフト・委託740千円 コンサル160千円）

導入前



観光農園来園者の送付依頼、電話FAXによる従来型通販の受付、輸送伝票発行、出荷作業、銀行での入金確認など多くの人が接触することで感染リスクが高く、事業継続に大きく影響する状態 手書きも多く、ミスも発生

導入後



システム導入により業務の流れをシンプルにし、事務所作業所の勤務人数を減らし、発送関係をすべて「産直くん」により自動伝票発行をおこない、輸送業者との接触も最小限にする
従来通販はネット通販に集約し効率化をはかり、自宅からの確認ができるようにし、キャッシュレス決済により銀行での入金確認を減らし感染リスクを減らす

取組の背景

新型コロナ感染症拡大により、外出自粛等もあり、観光農園の売上が減少した。一方でおうちで過ごすという新しいライフスタイルの中で、ギフトを含めた通販需要が大きくなりつつある
来園者の依頼によるギフト配送、電話やファクスでの取り寄せ・ギフト通販は手書きのメモで処理しており、発送ミスが発生したり、入金の確認で銀行に向いたり、従業員間で引き継ぎをしたりなどの接触が多くあり感染リスクをはらんでいる

- ・ネット通販事業を立ち上げ、従来の通販をネットにシフトして業務の効率化をはかる
- ・産直くんにより販売管理と配送伝票の自動発行により省力化し業務人員を減らす
- ・銀行での入金確認や配送業者との接触機会を減らし感染リスクを抑える
- ・ネット販売の業務等、自宅からでも対応できるようにし出勤時間の軽減をはかる

取組の成果

ネット販売事業を開始
コロナ禍に影響されない事業を確立する ネット販売事業売上を30%→40%へ
シーズンオフには地域の商品を開発して販売し、売上規模を拡大する

キャッシュレス決済の導入
入金確認などが不要なカード決済の導入により、距離のある銀行での確認作業、往復1時間×20日をほぼゼロに

販売管理システムとネット販売の連携
ヤマトシステム開発の産直くんとネット販売の連携により輸送伝票自動発行などにより省力化を実現、業務人員を減らし、配送業者との接触機会を減らすことで感染リスクを抑制（出社人員を2名減、在宅での対応可能に）