

変革への挑戦

IT導入・デジタル化に取り組む

「デジタルトランスフォーメーション」が取り上げられています。どのように取り組まれているか、会員企業の先進事例をご紹介します。

『親子でつなげる事業のデジタル化』

社長の経験と息子のデジタル知識の融合

(有)長谷川広商店

慣習にこだわらない

社内の生産性向上への取り組み

昭和22年に創業後、昭和36年に法人を設立。社内で導入していた販売管理ソフトの老朽化とあわせて、業態として慣習となっている紙ベースによる書類の多さが課題となっていた中、長谷川芳雄社長の息子である



デジタル化を中心的に進める息子の長谷川恵一氏。

『親子でつなげる事業のデジタル化』

社長の経験と息子のデジタル知識の融合

恵一氏が、勤めていたシステム会社を退職し、令和元年に新たに入社したことが、IT導入・デジタル化に取り組むきっかけとなりました。

補助金を活用した

自社業務の効率化

社長が自身のネットワークや経験を活かし、顧客との折衝や販路拡大を積極的に進める中、社内の業務において、老朽化した販売システムを活用し、種類に応じて通常のプリンタやドットプリンタを使い分けた帳票印刷、プリンタ毎の専用紙の設定を行うなど手間がかかっていました。

また当時、各帳票書類の消費税10%への対応も必要に迫られており、業務の効率化・生産性向上を踏まえた新たなシステム導入を検討することとなりました。



ITリテラシーの向上を図りながらデジタル化に取り組んでいます。

そのような中、IT関連の知識を有する恵一氏が、国の施策である「消費税軽減税率対策補助金」の制度を

目にし、社長のアドバイスのにより商工会議所へ相談。各種の補助金申請型の中から自社の課題解決に向けて適したシステムを選定し、補助金申請を行うことで採択を受けることができました。

またこれを機会と捉え、自社の保管書類が多いことを踏まえ、まずは自社でできることとして、保存書類のPDF化に取り組むこととしました。

新システム導入による
業務効率化以外の様々な効果

恵一氏が中心となって新たなシステム「DBS販売管理」を導入したことにより、印刷に使用していた複数のプリンタの一本化や見積書など

TOOL

■DBS 販売管理

DATA

■住所
さいたま市岩槻区本町 4-7-17

■TEL
048-756-0472

■事業内容
飲食料品(製菓・製パン、飲食原料等)卸売業

■従業員数
5名

■HP
<https://www.daichi.jp/>



メッセージ

自社の問題をデジタル化にて解決しようとお考えの方へ

最も難しい点は、何が活用できるか、どのようなツールがあるかなどの情報を収集すること。親子で業務の役割が分担されていますが、一人一人のITリテラシー向上を図りながら、それぞれの良さを最大限活かすことが重要だと感じています。

帳票書類作成の簡素化だけでなく、新たなコンテンツである「売上順位表」により顧客ごとの売上高ならびに利益率を把握し、売れ筋商品等の分析に活用するなど、業務効率化とあわせて生産性の向上を図ることができました。また、紙面書類のPDF化により書類検索速度の向上とペーパーレス化を進めることができました。