

変革への挑戦

ITツールを導入する先行企業のケース・スタディ

経営課題を解決する方法の1つにシステムのIT(情報技術)化があります。しかし、導入による効果はあるのか、どのように取り組んでいるのかなど疑問もあるはず。そこで、実際にIT化に取り組んだ会員企業の実例をご紹介します。

うらわ餃子

令和2年に移動販売車にて手包み餃子の販売を開始したうらわ餃子。

従業員は全員、子育て中のお母さん達。代表の真下氏は、子どもには安全で体によいものを食べさせたいという想いから「安心・安全・美味しい」にこだわった冷凍の手包み餃子を販売しています。

》販売場所の周知・待ち時間の解消が課題

さいたま市内3か所と越谷市の提携場所にて販売しています。いつ、どの場所で販売するかは月ごとに店主が決めており、不定期なため、販売場所の情報を知れるのは、口コミがほとんどでした。お客様からは、「どこにいけば買えるのか」と問い合わせが多く寄せられ、販売場所の周知方法に苦慮していました。また、販売場所は屋外のため、屋根はなく待っていただく工夫も必要でした。

》導入システムの選択に苦慮

売上管理や会計業務等は、どのシステムを使用したらよいか。使い方がシンプルで費用が抑えられるものはどれか。ノウハウがなくても使いこなすことはできるのかと選択から導入までの課題が山積みでした。

》効果的なPRと実店舗・ECサイトの開設

販売場所がわからないといった課題に対しては、InstagramやTwitterで販売場所や販売中の様子をタイムリーに発信していきましました。また、混雑状況や新メニューの情

顧客の声の形にする ITシステムの導入で

Introduced IT tools

- ◆ POS (Airレジ)
- ◆ SNS (LINE・Twitter・Instagram)
- ◆ オンラインストア (STORES)
- ◆ HP
- ◆ キャッシュレス決済各種

DATA

住所 ▶さいたま市南区大谷口720-8
TEL ▶070-4449-5859
H P ▶<https://urawa-gyoza.jimdosite.com/>
事業内容 ▶お持ち帰り手包み餃子専門店



報も随時更新する等、更新頻度を高めることでより多くの方の目に触れる機会となり、SNSを通じてお店を知った新規のお客様が増加。さらに、SNSを利用していない方にも購入場所がわかりやすいよう、令和3年には実店舗もオープン。ここに行けば購入できると、より身近に感じてもらうことができました。

「販売する際に待ち時間なく届けたい」それから、オンラインストアでの販売を開始しました。メールや電話、公式LINEでの予約受付も開始し、確実に店舗での受け取り、配送ができるようになりました。

》POSレジの導入で効率化

売上管理や会計業務は一括してPOSレジを導入。スマートフォンやタブレットなどがあればどこでも会計業務や売上確認を行います。直感的に使えるシンプルな操作であるため、IT初心者でも簡単に使用できます。

また、PayPayやd払い等様々なキャッシュレス決済も対応しているためお客様の利便性も考慮しながら、決済方法ごとに売上金額の確認ができ、管理しやすく従業員の負担も減らしてくれています。

ITシステムはお客様の声を具現化している手段の一つであり、これからも常にお客様の声に耳を傾け成長していきたいと考えています。

今後は、従業員の働きやすさを考慮した、勤怠管理システムの導入を検討していく予定です。



お客様の利便性を考慮し多くのキャッシュレス決済に対応



代表の真下加奈氏(左)と心強い従業員