

経営支援基幹システム 楽一

木村ミルクプラント株式会社 様

お客様DATA

- 住所: 福島県いわき市
- 業種: 卸売業 ■ 従業員: 50名
- システム導入時期: 2014年2月



～金賞受賞！の木村ミルクプラント～

大正元年、福島県いわき平の〈木村牛乳店〉として創業。種類豊富な乳製品の中でも85℃、15分殺菌処理したパスチャライズという牛乳を主力商品に、カフェオレ、フルーツ、ヨーグルトなど、いわき市内の宅配・卸事業・ベンダー事業・通販事業を行っています。



<http://www.kimura-milk.co.jp/>

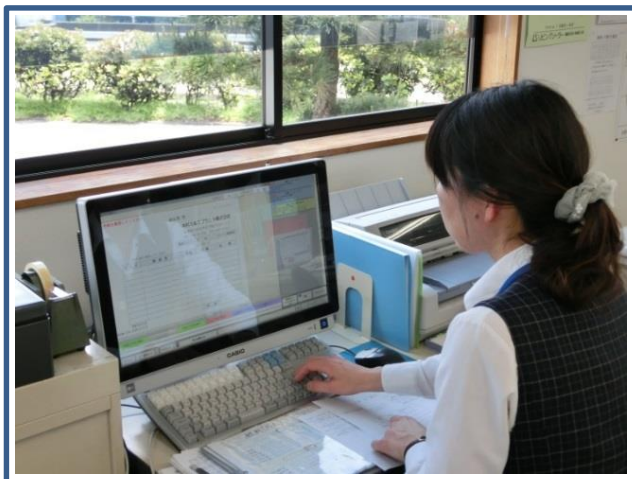
受注から売上まで、タテ串をシステム化！

業務を同一システムで統一

楽一導入前のシステムは某データベースシステムを利用、自由度が高い反面、会社としての事務処理の形が決まらず結果として上手く活用できませんでした。

伝票発行も手書きした後、システムに再度入力、集計表はバラバラでエクセルにて切り貼りし手間ばかりかかってました。

そこへ取引先からEOS導入の依頼が入ったこともあり、新しいシステム検討に動くことに、楽一ならばEOSも販売管理も滞りなく出来ることを紹介され、採用させてもらいました会社の状況も変化しており、宅配がメインなのは変わりませんが、最近では、卸の比率が増えています。



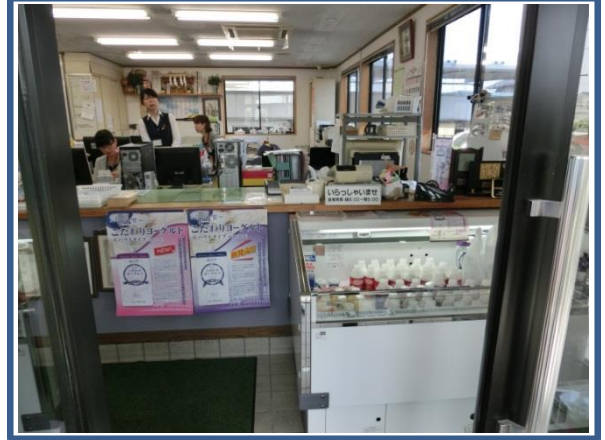
EOSが出来るようになることで、取引店舗の拡大、手書き伝票処理を機械化することで、業務時間の短縮を期待しました。今は期待以上の効果が出ていて満足です。

経営支援基幹システム 楽一

ココがポイント！

EOS取込みで、新規取引先拡大！

- ・EOSで取引先拡大&注文増
(1店舗⇒3店舗へ)
- ・EOSで納品のリードタイム短縮で注文増
(3~4日⇒1~2日へ)
- ・手書き伝票の活字化で労働時間短縮
(夕方の残業時間が少なくなった。事務作業のみだったのが他の仕事に目が向くようになった)
- ・今まで形式も種類もバラバラだった集計表を必要最低限に統一出来て、会議がスムーズに出来るようになりました。



更なる取引先拡大への一手を！事務処理から経営戦略に！

私たちはEOSでの取引先拡大を望んでいます。近日中に大手スーパーさんとの交渉も予定しています。卸業は年10%~20%程増加で推移してはいますが、製品の浮き沈みが激しいです。スーパー、コンビニ等は特に厳しいので、私たちは品質に拘っています。受注生産で新鮮な製品を出来るだけ早く、他社に無いパッケージを開発して、売上拡大を実現することが出来ました。今では楽一のデータを基に月2回の製造会議で様々な話題を取り上げています。

ところで、導入時に熨斗印刷をお願いしたんです。最初はお中元、お歳暮での使用でしたが、月一回のゴルフコンペの賞品でも使うようになりました。すると、過去参加者から他のコンペの際に、当社の品を賞品として使って頂いたり、賞品の問合せから新しい取引先に繋がったりと思いがけずに販路が拡大しています。どこから商売に繋がるか分からないものですね(笑)

EOS取引先拡大構想！

- ・株式会社ヨークベニマル
- ・イオン株式会社
- ・株式会社いちい 他



CASIO

カシオ情報機器株式会社

〒102-0073

東京都千代田区九段北4-1-7 九段センタービル4F

Tel.03-6316-4730 <http://www.casio-info-sys.jp/>