

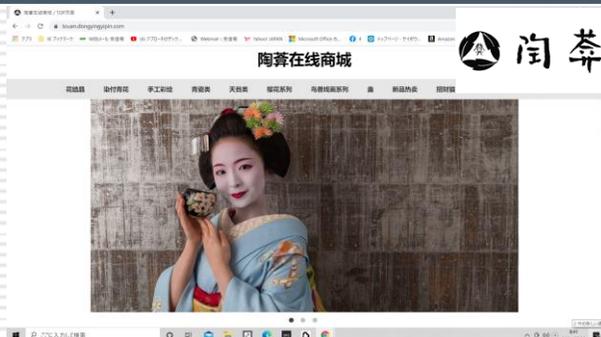
令和2年度 中小企業等IT利活用支援事業 支援事例

中国への越境EC事例（株式会社 陶葦[あん]）

【背景】陶あんは京焼・清水焼の窯元で大正11年創業。東山泉涌寺本店と直営店錦小路店、八坂店、高槻店での販売と卸売を営んでいる。近年はインバウンドの影響もあり、直営・卸とも好調だったが、コロナの影響で状況が一変し、インバウンドの売上は激減し、店舗での売上げも厳しい状況が続いている。

【改革】従来からネットビジネスには力を入れていたがHP・ECサイトでの売上は全体の10%くらいであったが、今後は30%に引き上げたいと考えている。従来は、日本語・英語版中心のホームページであったが、今後は越境EC構築により、中国への進出を代理店ビジネスに加えてネットビジネスで図りたい。

【ICT】ネットショップは既に楽天、Yahoo、auPAY店は幅広い顧客層にBASE店は固定ファンにCreema店は初期の顧客にと立ち上げている。小淵個人作の高額商品（天目茶碗他）をShopifyで最近公開済み。中国人スタッフもいるので、中国系SIベンダーのECパッケージを新たに利用し、EC画面は中国語、管理画面は日本語で管理。さらにWeChat指導も受けて、ECサイトとの連携を図る。



<https://touan.dongyingyipin.com/>

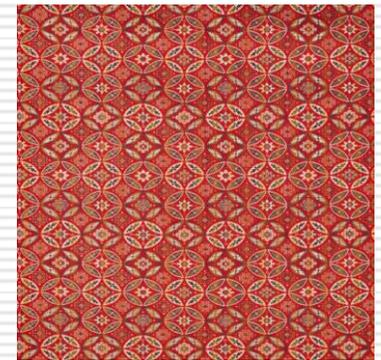
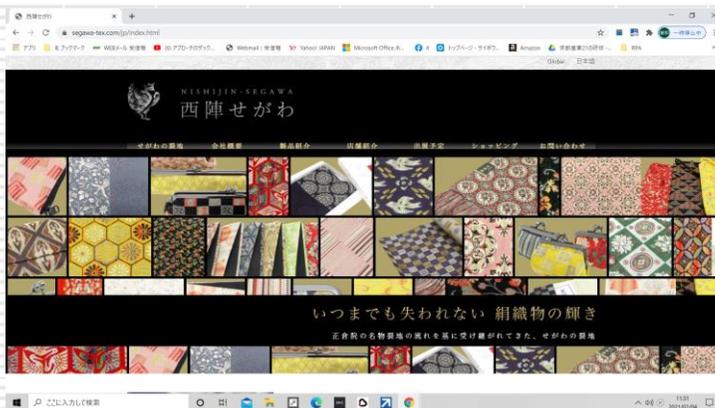


<https://www.touan.co.jp/>



紙カタログのオンライン見本帳化（瀬川織物株式会社）

- 【背景】西陣織伝統的工芸品指定を受けた西陣経錦織裂地と生地として主にBtoBで加工業者に販売しているがコロナ禍の中で、催事の縮小や顧客との接触が厳しくなる中、現在の冊子による生地の色見本帳である紙カタログのデジタル化が急務となっていた。
- 【改革】百貨店での催事や展示会で購買実績のある顧客を、新型コロナ影響下における現在の最重要顧客と位置付ける。Web サイトを中心とした、メール・電話・FAX などリモートを活用した顧客への説明を裂地オンライン見本帳により、「新販路開拓」および「販売業務の効率化」を目指す。
- 【ICT】主たる生地在庫を300種類撮影し、デジタル写真にして商品に番号をふり、色と柄での検索（色25×柄25）、在庫確認のできる裂地オンライン見本帳としてWEBサイトに掲載。顧客名簿を元にDMを発送して反応を見て、見込み客様には更なるアプローチをする。Web分析やSNS連携のノウハウも習得し、デジタル見本帳の認知度アップを図る。



<https://www.segawa-tex.com/jp/index.html>

生産管理システムの改善（サンエー電機株式会社）

【背景】サンエー電機は1969年創業、各種トランスや電源装置の製造および設計も取り扱うメーカーである。近年短納期でのLED照明用電源の受注が大幅に増えてきたことで生産管理システムの資材製番引当機能が現状に合わなくなってきた。引当資材を確定していても新たに短納期受注で納期に割り込みがあれば引当を再度やり直す必要があるからである。変更は製番ごと処理しなければならず手順も数多くあり日々多大な時間を費やしている。

【改革】製番の「優先度設定」を登録できるようにし、夜中にバッチ自動処理でそれまでの資材引当をクリアしたうえで標準機能の「引当最適化」を実行し改めて引き当てを行う。これによって、日々生産計画の資材引当状態が最適に維持されるようにする。

【ICT】「優先度設定」の登録画面の新規開発、および資材の「引当最適化」を自動処理となるようシステムに組み込みを行う。



サンエー電機株式会社

<http://www.sun-eh.co.jp/>

紙ベースからのシステム化（鳴海餅本店）

【背景】 鳴海餅本店は明治8年創業、地元京都で四季折々のお祝い事にお餅、お赤飯、和菓子などを贈り続けてきた老舗である。コロナの影響で売上も厳しい中、ホームページ改善はもとより、現状5つの店舗すべてが紙伝票からの手集計を行っていることから新たに販売管理システムを導入することを検討していた。

【改革】 ①注文内容をPCに入力、材料（米）の発注計算、配達計画、需要予測などネットで共有し、日々の配達とともに商品企画やプロモーションにつなげる。
② PC、タブレット購入によって事務を効率化する。
③サイトは自前で更新できるようにする。
結果としてお客様様の拡大や労働生産性の向上につなげる。

【ICT】 ①Filemakerによる販売管理システムの導入。
②PC,IPADの購入により連絡事項やデータの共有、事務を効率化。
③動画撮影機材の購入により四季折々にサイト更新。



鳴海餅本店



<https://www.narumi-mochi.jp/>