

新鮮な卵の販売を効率化・最大化するために！

「売れる在庫」をリアルタイムに見える化

これで解決！



Point.1 受注管理・販売実績をデジタル化、リアルタイムに在庫管理

Point.2 近々の販売可能数が見える化、売れ残り・機会損失を低減

Point.3 データ蓄積・分析により、予測に基づく戦略的な運営を実現

課題
はココ！

1 1日に提供可能な鶏卵の数量はある程度予想できるのに対し、受注管理や自社の直売所での販売実績が手書きであるため、リアルタイムに在庫が見える化されていない。

2 大口の卸業者から自社の直売所、ECサイトでの販売まで様々な販路を有するが、手書きの記録を電卓で合計。安全を見て販売を行うため、売れ残りが発生。そのため、全ての在庫を新鮮という付加価値の高い状態で販売できていない。

3 データの蓄積がなく、年間での販売の推移や傾向が肌感覚でしか把握できていないため、効率のよい販売計画を立てることができていない。



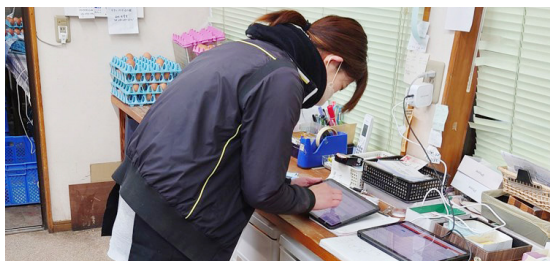
▲ 独自の餌で育成する採卵鶏。卵黄が濃厚な鶏卵「もみじたまご」は人気の主力商品

解決の
ポイント
はココ！

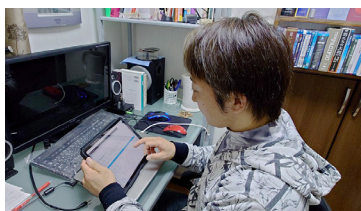
1 クラウド上に受注や販売実績を入力・管理できる業務アプリを制作し、リアルタイムで「売れる在庫」の見える化を実現。

2 養鶏場、直売所、外出先など様々な場所でモバイル端末を活用し、リアルタイムに受注や販売実績を入力。自動集計を行い、予約・販売可能な在庫が見える化し、新鮮な状態での鶏卵の販売数を最大化。

3 販売実績に関するデータを蓄積し、集計・分析を行うことで、予測に基づく販売計画を立てることができるようになり、戦略的な運営ができるようになった。



▲ 自社の直売所での販売後、すぐに実績をタブレットで入力し、業務アプリで管理する在庫に反映



▲ 専門家の指導の下、自社で受注・販売・在庫などをリアルタイムに管理できるアプリを制作

IoT活用の成果

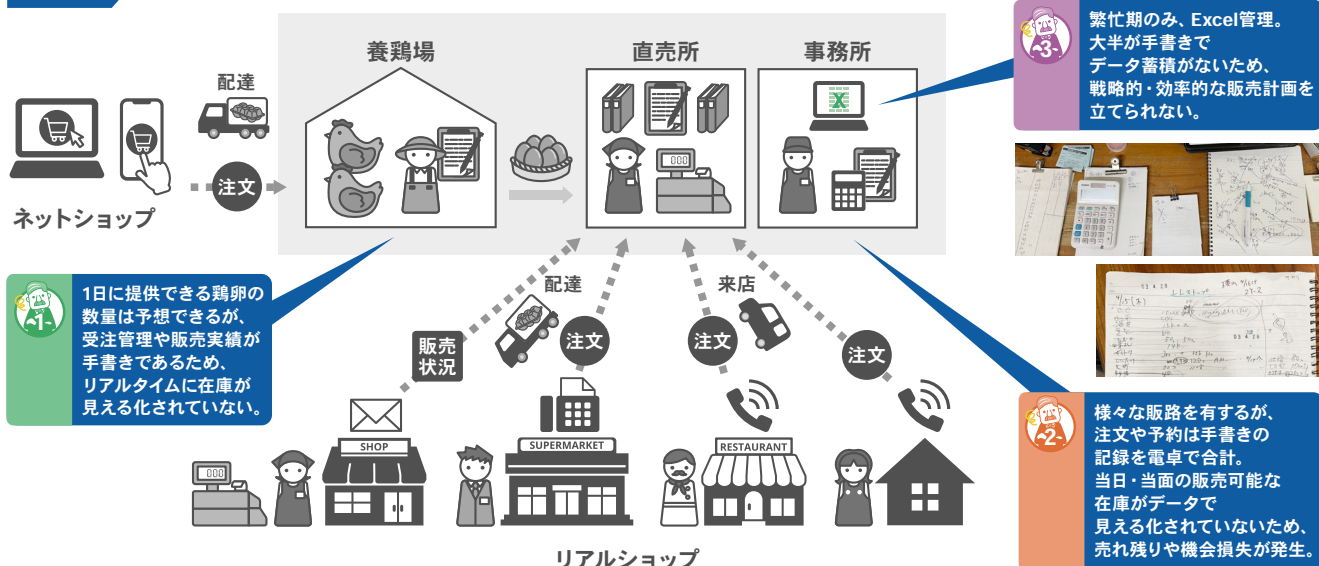
販売（予約）可能な在庫数の見える化は、販売促進にもつながり、売れ残りによる余剰卵の格安卸しや機会損失などのリスクを低減しながら、利益を最大化することが可能になった。

当面の販売・予約状況、販売可能数が見える化されることで、事前準備など業務の効率化につながるとともに、データの蓄積・分析により、予測に基づく戦略的な運営も可能になった。

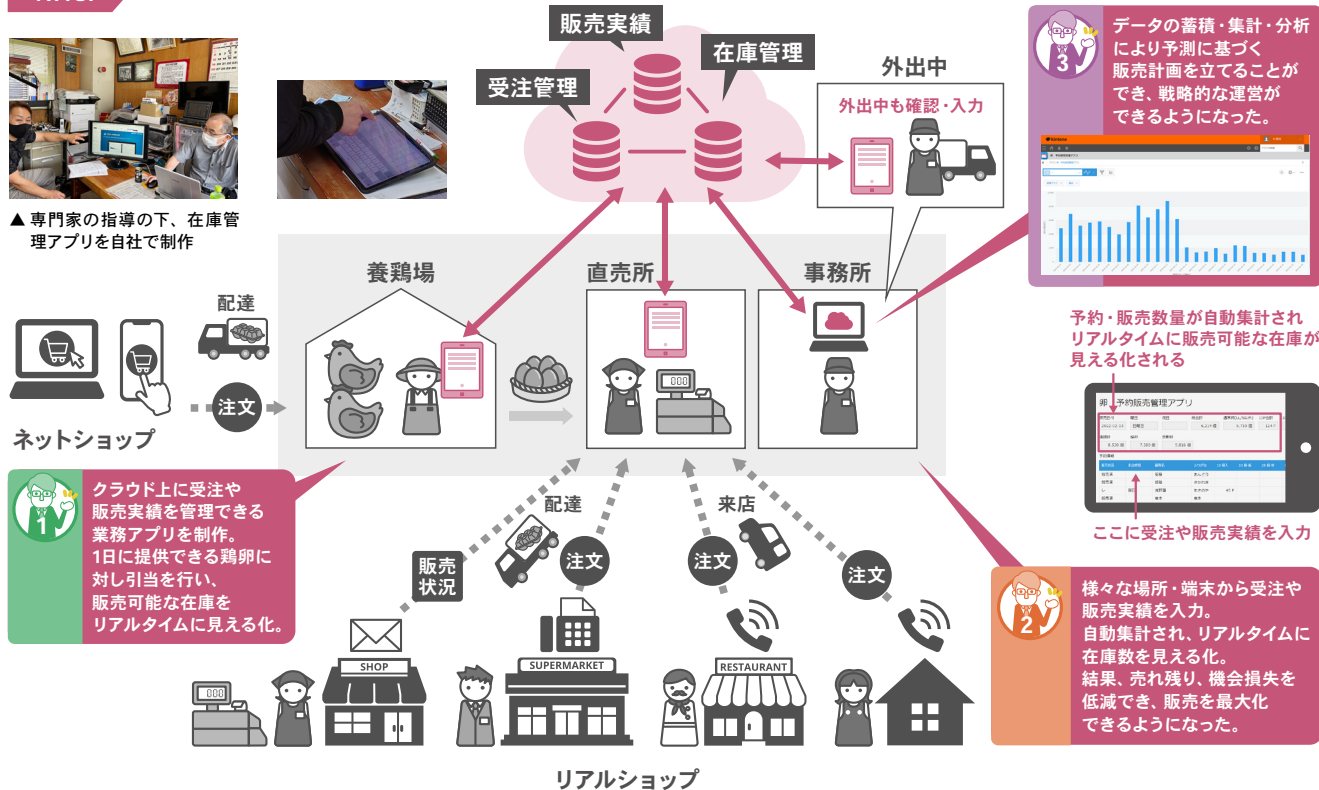
こんな成果が！



Before



After



今後の展開

自社直売場での販売において、レジとタブレットに二重で入力している内容もあるが、レジのデータと在庫管理アプリを連携する方法等も検討中。また、電話やFAXによる注文から、Web受注・予約できるシステムを導入するなどさらなる効率化に取り組む。

株式会社 山田養鶏

【本社】〒501-2115 岐阜県山県市梅原 1630 番地
TEL. 0581-22-5372 FAX. 0581-22-5372 創業/1961年 資本金/500万円 従業員数/10名

採卵鶏の育成ならびに鶏卵等の販売を行う。
主力商品である「もみじたまご」は独自の餌で育てた鶏が産む濃厚な卵黄が特長の鶏卵で、近隣の事業者から遠方の消費者まで幅広い支持を集めている。

当事例で活用されたITツール

kintone (キントーン)

(提供企業) サイボウズ株式会社
開発の知識がなくても自社の業務に合わせたシステムを作成できるクラウドサービス。

※当事例は、ソフトピアジャパン「スマートワーク IoT 実践導入支援事業補助金」(令和3年度)を活用されました。