



お客様のプロフィール



事業者名

株式会社サードウェイブ

事業概要

ゴルフ等スポーツ用品のオンライン販売

従業員数

11名

基幹業務システムを構築し、スピーディなECモール運営を実現

導入前の問題・課題

従来、ECと経理システム以外の業務のほとんどをエクセル管理していたため、システムの連携ができず、在庫の確認やピッキングに時間と手間を要していました。



選んだ理由

システム構築にあたり、利用を予定していたFileMakerというデータベースを扱えるベンダーが国内に少ないとため、自社で開発することにした。



導入の効果

リードタイムが短くなり、お客様を待たせることなく商品を発送できるようになった。また、作業時間の短縮により社員のノー残業100%も達成。

当社は創業時よりEコマースを中心に事業を展開しています。複数のECモールを利用しており、当初より各店の受注データを一括管理するシステムを利用していました。しかし、受注から先の在庫確認、発注・入荷管理、売上処理等はExcelで作業していたため、システム間の連携を取ることができず、処理が煩雑で、作業量は現在の何倍もありました。そこで、これらの業務を自動化するため、全ての業務を相互に連携した基幹業務システムを構築することにしたのです。

外部ベンダーへの発注も考えましたが、当社が受注・顧客対応用にもともと使っていたデータベース(FileMaker)向けのシステムを組める会社が少ない上に、当社がシステムで実現したい業務を理解してもらう事も困難を極めました。そこで、社内にSE経験者がいることもあり、自社で開発を進めることになりました。

システム化により、売上・在庫・入出荷のデータがシステム上にリアルタイムに反映されるためリードタイムが飛躍的に短くなり、お客様にスピーディーに商品をお届けすることが可能になりました。また、手作業の削減

につながり時間に余裕が生まれたことで、確度の高い商品登録や商品開発など生産性の高い仕事に時間を割けるようになりました。こうして作業の効率化を進めた結果、昨年はついにノー残業100%を達成しました。

さらに昨年、ゴルフのスイングデータのデジタル測定器と、データに基づいてクラブを製作する工具を市の補助金を活用して導入しました。飛距離やヘッドスピードといったお客様のスイングデータを正確に測定し、オーダーメイドのクラブを製作するためのデジタル機器です。これまで職人の勘に頼り製作していたため、お客様の要望内容とのミスマッチが生じることがあったのですが、測定器のおかげで精度の高いクラブを提供できるようになりました。お客様からも高い評価をいただいているます。

今後も、他社に先駆けて新しいツールを活用し、魅力的なショップ運営を行っていきたいと考えています。



代表取締役社長
曾川 祐児 氏

検討中の方へ
メッセージ

業務を自動化すると、店舗の付加価値を高めるための仕事に注力できます。モール運営にもデジタルを利用した情報発信が欠かせません。