

## ●ロカベンで業務効率を向上させ、攻めの経営に転換

### 企業側情報

- 商号 : TAKUMI Collection
- 住所 : 〒810-0045 福岡県福岡市中央区草香江2-1-4-602
- 業種 : 卸売業
- 従業員数 : 1人
- 代表者名 : 榎本 敬子
- URL : <https://takumi-collection.net/>

### 支援機関情報

- 商号 : 株式会社ワクフリ
- 住所 : 〒812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町8番13号 第一プリンスビル1F
- 業種 : サービス業
- 代表者名 : 高島 卓也
- URL : <https://wakufuri.com/>
- 企業との関係 : コンサルタント

## ロカベン活用前の状態

### ●事業内容

「TAKUMI Collection」というブランド名で日本三大餅の一つ「久留米餅」を用いた小物商品の企画販売を行っている、創業3年目の企業である。ロカベン活用前は代表者1名であり、営業や商品企画を自ら行い、地元の雑貨屋やセレクトショップへ商品を卸している。製造は地元の縫製職人に委託している。



### ●ロカベン活用の狙い

順調に取引先・取扱店舗が増えており、以前は福岡エリアに取扱店舗が限られていたものの、現在では関東エリアにも取扱店舗が存在する。販売数量の増加に伴い、代表が得意とする営業や商品企画の時間が減り、製造や納品処理に関わる時間が増加しているため、IT導入により生産性を向上させたい。



代表者

ワクフリ

### 対話の視点

個人事業主であるため、良くも悪くも代表者自身に全てがかかっていることから、「なぜ事業を始めたのか」、「1週間/1日の中でどのような業務に時間を使っているのか」といった代表者自身の思いや行動に関して対話を深めた。

## 対話結果

### 明らかになったこと

#### 経営の強み

- 当社の商品を置くことでショップの価値があがる先を見つける目利き力がある。
- 気になる商品や技術を提供している企業や職人、見本としたい経営を行っている方に直接会いに行く行動力がある。
- 職人への発注は概ねマニュアル化できている。

#### 経営の課題

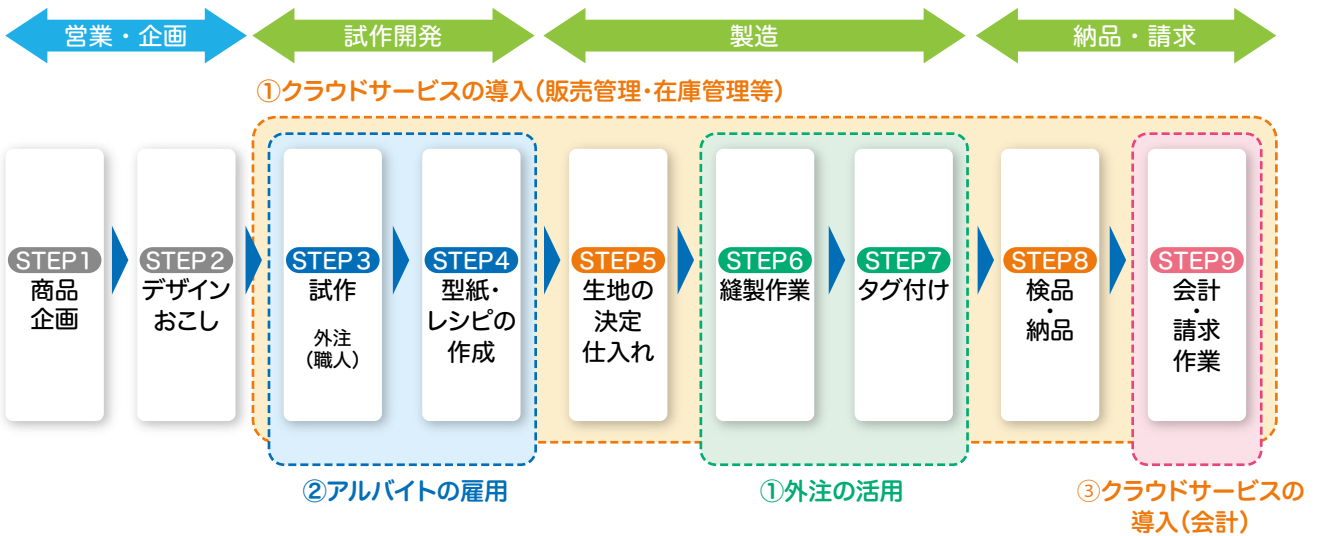
- 取引先企業や受注量が増加してきたことにより、製造に関わる時間が増加し、営業や商品開発に時間を割けなくなっている。
- Facebook等のSNSも登録しているが、情報発信に割ける時間がない。

### 対応策

- ① 業務フローを見える化し、製造に関わる時間を削減する。
- ② 従業員の雇用の検討。
- ③ クラウドサービスの導入により、業務効率を向上させる。

## 対応策の実施

- ①業務フローにおける縫製とタグ付けを委託先である縫製職人側で一括して対応。
- ②縫製経験のあるアルバイトを雇用し、試作とレシピづくりを社内でスピーディかつ柔軟に対応。
- ③クラウドサービスの導入により、販売管理・在庫管理・会計業務を効率化。



### 対応策実施後

## 効果

上記対応策に取り組んだことで、経営者が営業や商品開発にかけられる時間が従来の2倍に増加した。これにより、新しい商品開発が進み、地元の百貨店との商談も進む等、経営者の強みを活かした成果が出ている。

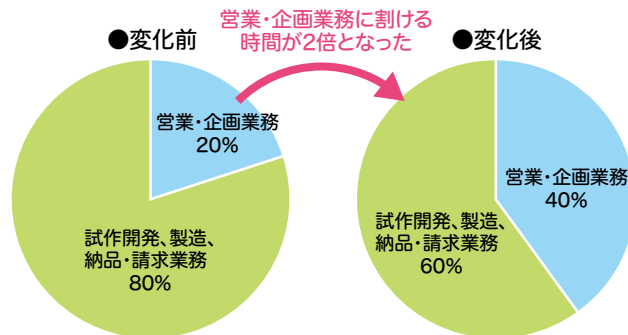
### ●出来るようになった業務

#### 【営業・企画業務】

新規開拓の強化・SNSの活用・イベントへの出店・企画商品の開発

#### 【試作開発、製造、納品・請求業務】

作業マニュアルの準備・会計業務のスピード化・正確な管理業務



## 経営者／支援者の声

### 経営者の声

ローカルベンチマークを活用した対話を通じて、自分自身を見直すいい機会が得られた。特に、「1日／1週間でどのような行動にどれだけ時間を割いていますか？」という質問にはハッとさせられた。毎日のあわただしさからなァなァになっていた自分の行動や業務フローを誰かと対話することにより、変えることができた。特に、製造を依頼している職人に縫製作業の他、タグ付けまでお願いすることは、非常に単純なことだが、業務フローを見える化することで問題点に気付くことができた。

### 支援者の声

元々得意先が増加しており、営業以外の部分に課題があることは感覚では認識されていたが、ローカルベンチマークを活用し、対話を進めたおかげで、現状の課題の具体化ができたと感じた。また、やるべきことが明確にイメージできることで経営者のモチベーションもあがっており、ローカルベンチマーク活用前に比べ、経営改善が大きく進んだと思う。