



事務局長 金 光華 様

受け、納品も午前中1回で済ませるのが一般的ですが、弊社は昔から午後1時半まで注文をお受けしています。小ロットでも追加発注ができ、その日のディナーに合うといったところでも、選んでいただけているのではないのでしょうか。

Q **そういった細やかな注文への対応は、大変では？**

FAXと電話だけで全てを受注していた頃は大変でした。日々200、300と注文を受けますし、発注する得意先がFAXを誤送信することもありました。先方は送ったつもりでいてこちらに届いていないのが一番困ります。しかし、2003年に『BtoBプラットフォームフォーム受発注』で注文を受けるようになってからは、FAXの量も減り、電子での受注に関しては確実な

取引ができるようになりました。現在は売上の約30%が『BtoBプラットフォーム受発注』での取引です。

Q **『BtoBプラットフォーム受発注』導入のきっかけは何だったのでしょうか。**

実は、お得意先様の要望で、言われるがまま導入しました。正直、最初は面倒に思うこともありましたが、得意先によつては専用の注文伝票や独自の注文システムがあつてはらばらだったのが、その手間がひとつ増えたようでした。それが次第に『BtoBプラットフォーム』を使って発注するお得意先が増えてくるにつれ、弊社の販売管理システムへの入力の手間が減り、どんどん便利になってきたんです。今ではみんな『BtoBプラットフォーム』で発注してくれたりいいのと思うほどになりました。

Q **他に便利だと思われることはありますか？**

注文データにコメントを入力できるのも便利です。ホテルレストランではお客様に安心して牛肉をお召し上がりいただくために、国

産牛一頭ずつにある固体識別番号をメニューに載せることがあります。この番号をコメントとして商品ごとに記入できて、得意先様も弊社も助かっています。これまでは、例えば「なくしてしまつたので、1か月前の取引の個体識別番号をもう一度教えてほしい」と依頼があると、1か月分紙の伝票をひっくり返して調べる必要があつたんです。今は『BtoBプラットフォーム』の履歴からすぐ検索できるので、先方はこちらへ問い合わせる手間もかかりません。

『BtoBプラットフォーム卸受発注』導入で仕入れも電子化

Q **2017年には卸からメーカーへの発注を電子化する『BtoBプラットフォーム卸受発注』も導入していただきました。**

売り手としては電子で受注する便利さを感じていましたが、仕入先への発注はFAXや電話のままでした。実は、業務用の食品卸とメーカー間の取引は、まだまだ電子化されていません。ここも電子化できればと考えたんです。

Q **導入前はどのような課題がありましたか？**

日々20〜30社と行う取引は、仕入先ごとに商品名などが入つた弊社書式の注文書をFAXするか、電話での発注でした。FAXは先方にちゃんと届いているかわかりませんし、電話だと双方の手元に確実な注文履歴も残らないなど不安がありました。

また、納品書は商品名が略称だったり、注文とは別の名称で書かれていることがあります。例えば「ヒレ肉」と「テ

BtoBプラットフォーム「受発注」と「卸受発注」の関係

