



DX推進セミナー

実務経験から伝える現場のDX

中小企業の未来を切り開く！

DXで変わる業務効率化と働き方改革

～ 現場で使えるDXツール「kintone」と「Bカート」の導入事例を徹底的に解説します ～

株式会社ソトバコ.

AGENDA

目次

- 01 | DX推進の必要性
- 02 | 事例紹介（トヨイチ）
- 03 | DX実現に必要な視点
- 04 | まとめ

GOAL

本日のゴール

- 01 | DXがなぜ必要なのか理解する
- 02 | 実際の事例をもとに、DXの進め方を学ぶ
- 03 | 自社でDXを進めるためのヒントを得る

会社名	株式会社ソトバコ.
所在地	〒810-0004 福岡市中央区渡辺通5丁目23-8 サンライトビル3F
事業内容	BtoB ECの導入支援 ノーコード・ローコード開発支援
資本金	900万円
設立	2024年12月17日
代表者	丸山 智大



HPはこちら





親会社

カラビナテクノロジー株式会社

カラビナテクノロジー株式会社は、福岡を中心に全国7ヶ所に拠点を置くシステム開発会社です。主にEC向けのWebシステム開発およびWebサイトを制作する事業を展開しています。

オイシックス・ラ・大地株式会社のグループ会社であり、食品分野には広い知見を持っています。

HPはこちら





代表取締役社長

丸山 智大

福岡県八女市 1994年生まれ

- 2017年 長崎大学 経済学部 卒業。
大阪の繊維専門商社に入社し、海外からの家電部
品を日本家電メーカー向けに営業
- 2021年 カラビナテクノロジー株式会社 入社。
プロジェクトリーダーとして水産業界向けDXを
推進し、売上1.5倍増と職場環境の改善に貢献。
- 2024年 株式会社ソトバコ.を設立。

kintoneポータルの“アプリ迷子”を解消し、業務効率を最大化する 新しいポータルカスタマイズサービス

詳細はこちら



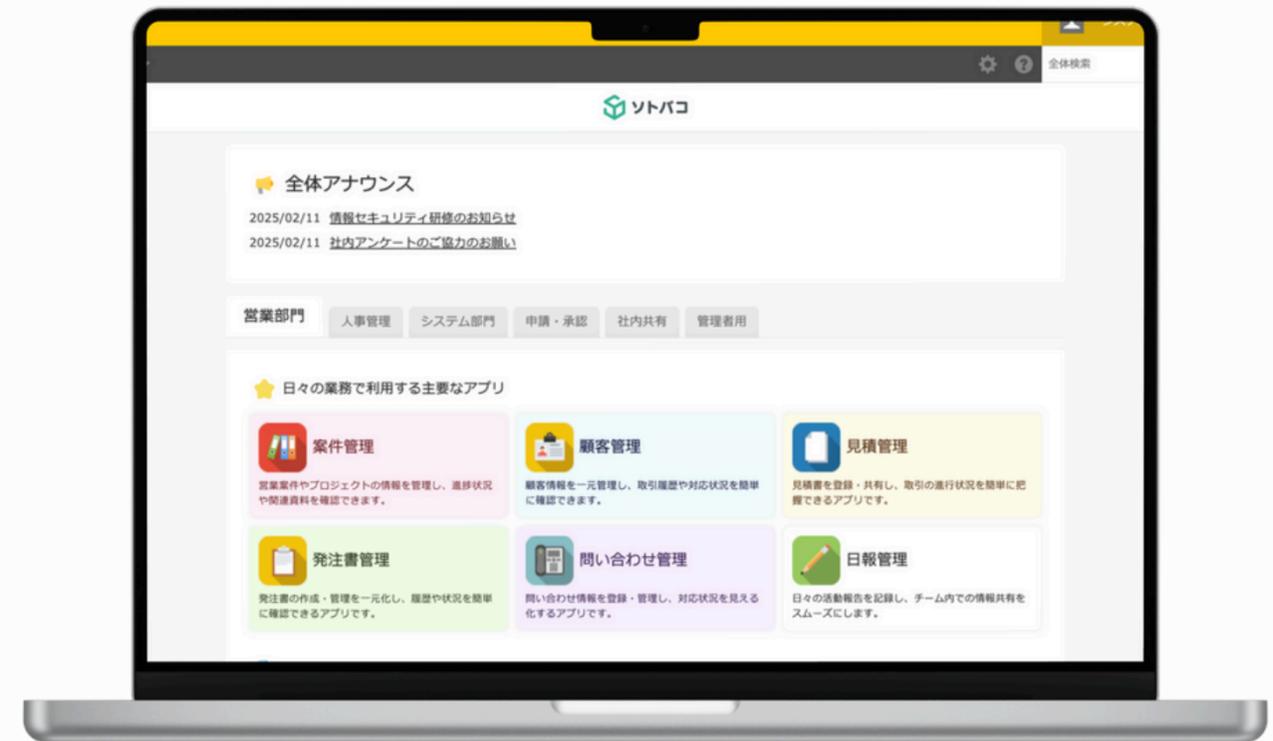
BEFORE

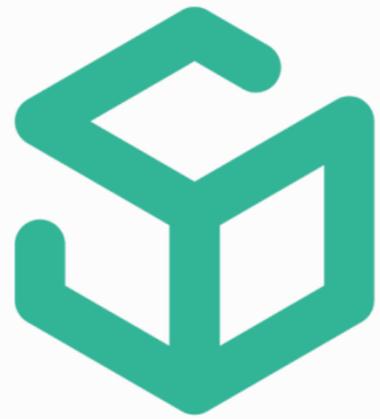
- 自分と関係ないアプリばかりで見づらい…
- 目的のアプリがすぐに見つからない…



AFTER

- 目的のアプリがすぐに見つかる！
- タブ式でアプリが整理整頓されていて使いやすい！





ソトバコ

DX推進の必要性



- DXとはデジタルトランスフォーメーションの略語である。
- デジタル技術を活用し、**ビジネスや業務プロセスを変革すること**
- 多くの人々が「デジタル化すること」をDXと勘違いしがちだが、それだけでは不十分
- DXとは、単に業務をデジタル化するだけでなく、**デジタル技術を活用して新たな価値を創出し、競争力を高める仕組みが整っている状態を指す**
- IT化との違い：「業務効率化」だけでなく、「**ビジネスモデルの変革**」が含まれる

人手不足

- 日本の人口減少により労働力が不足していて、募集をかけても良い人がなかなか集まらない。そのため少人数で業務を回す必要があり、ギリギリな状態で業務を続けている。
- 若い世代のIT活用意識が高まっていてデジタル化が進んでいる企業は魅力的に映る。アナログな企業は「時代遅れ」と見なされ求職者が集まりにくく、離職率も高い傾向がある。

競争力の低下

- デジタル技術を活用する企業は、業務効率が向上やコスト削減や顧客対応の迅速化を実現している
- デジタル化が遅れている企業は、非効率な業務プロセスが残り生産性が低下し、市場競争力が弱まり、取引先や顧客からの信頼を失うリスクがある

非効率な業務

- FAX・電話・紙の書類管理に加え、Excel中心の管理もデータが煩雑になりがち（同じ内容を二度入力する非効率が発生する・最新情報の正確な管理には人手が必要など）
- 顧客満足度向上や新規顧客獲得などの企業の競争力を高める業務に注視できない。

コスト削減のチャンス

- デジタル技術の活用で無駄な作業を削減し、業務を効率化
- 手作業のデータ入力を自動化し、人的リソースを削減
- より付加価値の高い業務へシフトが可能
- 固定費を抑えながら、利益率を向上できる

これまでのやり方では状況がどんどん悪化していく

✓ 業務時間の短縮

データ入力の自動化やクラウド活用により、従来手作業で行っていた事務処理を大幅に削減できる。例えば、受発注業務や在庫管理をデジタル化することで、作業時間を短縮し、従業員の負担を軽減できる。

✓ 業務の正確性向上

デジタルツールの導入により、ヒューマンエラーが減少し、データの一貫性や正確性が向上する。特に、手入力によるミスが多い業務では、自動化による精度向上の効果が顕著。

✓ 新しいビジネス機会の創出

デジタルデータの活用により、顧客ニーズの分析が容易になり、新規事業の開発や市場拡大の可能性が広がる。たとえば、オンライン販売やBtoBマーケットプレイスの活用により、新しい販路を開拓できる。

✓ 柔軟な働き方の実現

クラウドツールを活用することで、オフィス以外でも業務が可能になり、働く場所や時間にとらわれない柔軟な働き方が実現できる。これにより、ワークライフバランスの向上や人材確保の強化につながる。



事例紹介 水産卸売のDX

株式会社 豊洲漁商産直市場 (通称トヨイチ)



所在地	東京都
取扱商材	食品
公式サイト	https://toyoichi-sakana.co.jp/
ECサイト	https://toyoichi-sakana.i13.bcart.jp/
DXの目的	業務効率化・新規顧客獲得・顧客満足度向上
従業員	22名



株式会社豊洲漁商産直市場
代表取締役 長野泰昌さん

トヨイチは、全国の漁港から鮮魚を入荷し、飲食店などに卸している会社です。

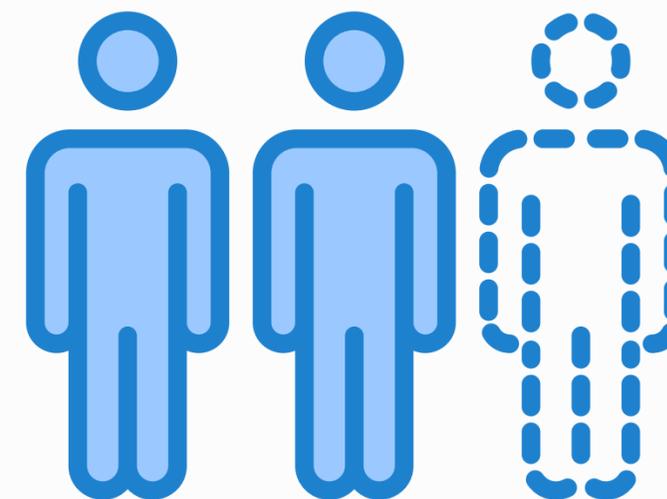
しかし、時代の変化とともに、業務の非効率性が顕在化してきました。

そんな中、トヨイチの代表の長野さんは「このままではダメだ」と危機感を募らせ、DXの必要性を強く感じていました。



システムの老朽化・セキュリティ問題

長年使ってきたシステムは老朽化し、サポートが終了する危険も。データの管理も不十分で、バックアップ体制も万全ではなかった。この時点で「これ以上、このシステムに依存するのは危険だ」と判断した。



受発注業務の混乱と人員不足

長年トヨイチの受発注を支えていた社員が退職予定。業務の属人化が進んでおり、新しい人員を確保しても引き継ぎが難しい状況。特に、魚という専門的な知識を有する人でないと受注業務は難しいため、簡単に人の補充ができない状況であった。



電話・LINEでの注文で二度手間

注文は電話・FAX・LINEメッセージとバラバラ。手入力ミスが頻発し、誤納品や受注漏れが発生していた。ある顧客は「注文したはずの商品が届かない」とクレームを入れたが、どの記録が正しいのかすぐに特定できず、対応に時間を要した。



納品書作成の遅れ

仕入れと事務の連携が取れず、ピッキング時の混乱が発生。手書きのピッキングリストを基に納品書を作成していたため、大幅な時間ロス。手入力のためミスもあり、ある日、納品書の内容に間違いでクレームが入ったこともあった。



「このままでは次世代にバトンを渡せない！」
と考える、私たちにDXの相談をいただきました。

株式会社豊洲漁商産直市場
代表取締役 長野泰昌さん

トヨイチさんの業務をヒアリングした上で、
改善すべき大きなポイントは2つだと判断しました

受発注業務の効率化

ピッキング業務の
デジタル化

15時に販売開始とともに電話が殺到！常に電話番を配置が必要

15:00

19:00

23:00

24:30



電話8回線パンク
他にもLINEや
FAXから連絡



1時間に1本程度だが、常に
人員を配置する必要がある



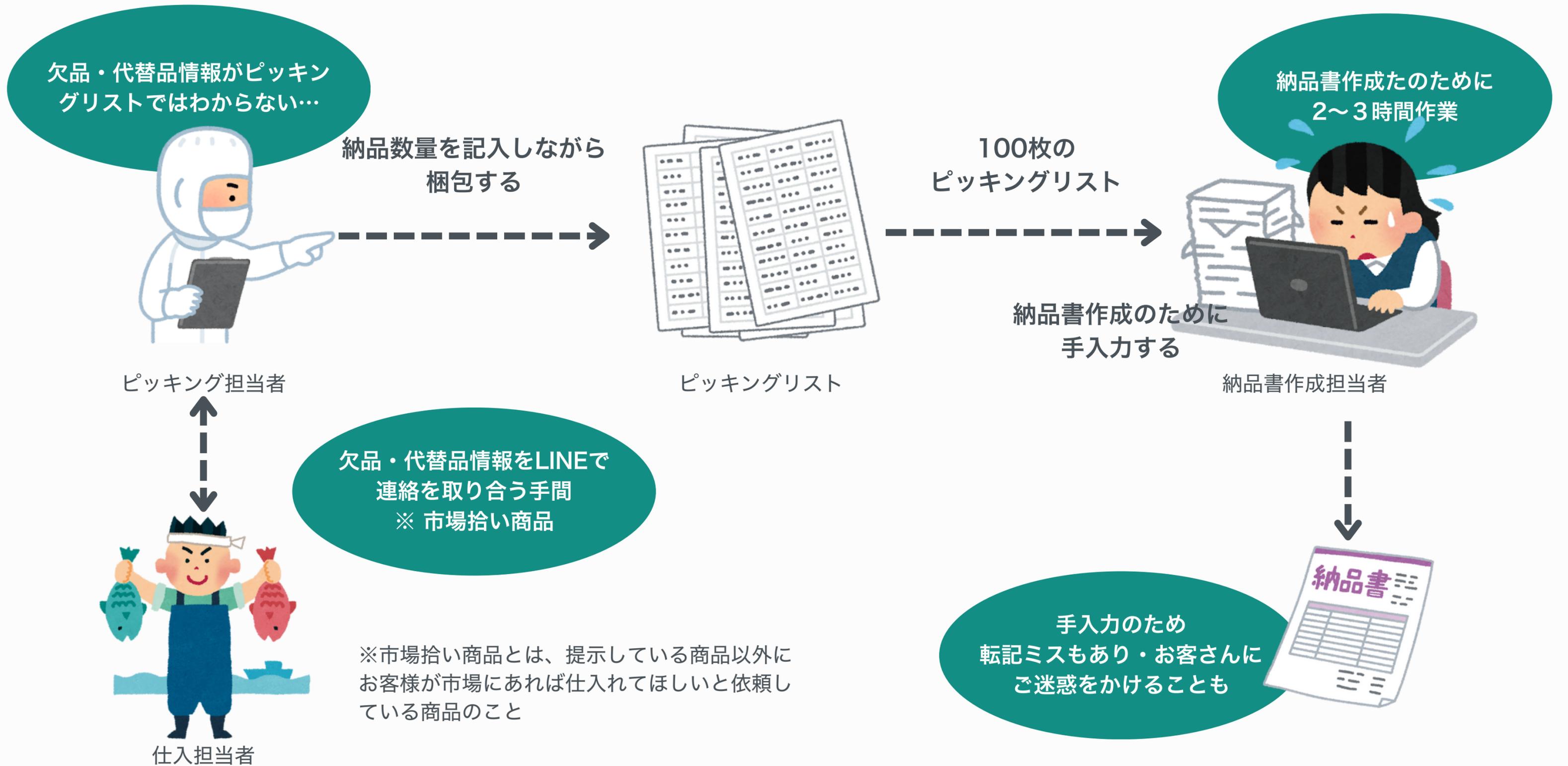
再度、電話ラッシュ！
他にもLINEやFAXか
ら連絡

電話が繋がらないために
別に注文が取られることも…
受注ミス・受注漏れ

電話番のために人員配置
人件費増…

夜間の人員が足りないために
電話が取られないことも…
受注ミス・受注漏れ

トヨイチさんのピッキング～納品書作成までのアナログな業務



限られた予算の中でシステムを刷新できるのか？

- 基幹システムの刷新には通常数千万円以上かかる。
- 限られた予算内でDXを実現する方法を模索。
- 過去に他社へ依頼した際、予算の倍以上の見積もりが提示されていた。

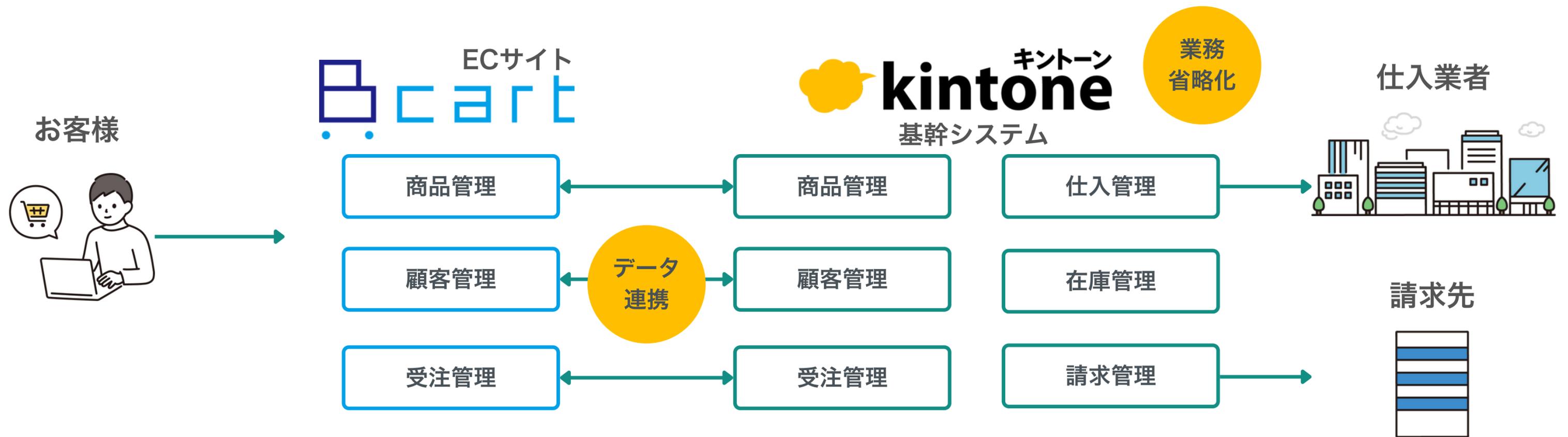
従業員が受け入れられる仕組みを構築できるか？

- 長年の慣習に慣れた現場のスタッフがスムーズに受け入れられるシステムが必要。
- 「現場の作業スピードが落ちるのでは？」という不安があった。
- ITに不慣れなスタッフでも直感的に使えるデザインが求められた。

魚業界特有の商習慣に適したシステムを作れるか？

- 不定貫商品（重さで価格が変わる商品）の対応が必要。
- 欠品や代替品の処理が頻繁に発生するため、それをスムーズに管理する仕組みが求められた。
- 実際に、「代替品を手配したのに情報がうまく共有されずトラブルがあった」という事例が発生していた。

kintone×Bカートを連携したシステムをご提案



Bカートを利用するトヨイチのメリット

- 大幅に開発工数を抑えることができる
- セキュリティ性が高い
- 各商品にレコメンドの設定ができる（この商品と似た商品や他の商品のおすすめを設定できる）
- 会員のお客さまのみ販売可能、非会員は商品一覧は閲覧できるが購入はできない（セミクローズドなEC）
- 新規顧客が勝手に会員登録できない設定なので、知らないお客様の受注があるというトラブル防止ができる。
- お客様が勝手に会員情報の変更ができない。（お客様が勝手に納品先を変えるなどのトラブル防止ができる）
- 特定のお客様のみに特定の商品を販売も可能
- 特集ページが簡単に作成できる
- ECをうまく使えないお客様がいる場合でも、管理者が代理ログインして商品を発注することができる
- サーバーの契約が必要ない

BtoB ECに必要な機能はすでに備わっているため、開発費を抑えることができる

Bカートを利用するお客様のメリット

- 注文期間内なら自分のタイミングで発注できる（電話したが繋がらない等ことがない）
- 注文履歴を確認できる（去年のこの時期何を頼んでいたかすぐに調べられる）
- お気に入り登録ができる（いつも買っている商品がすぐに見つかる）
- いつも買う商品群を発注リストとして保存できる（定期的を買っている商品はすぐに注文できる）
- 商品ラインナップをいつでもどこでも簡単に確認できる
- 慣れ親しんだECの操作性
- 注文の情報を他の従業員でも共有しやすい（店長以外も仕入れ状況を確認できる）

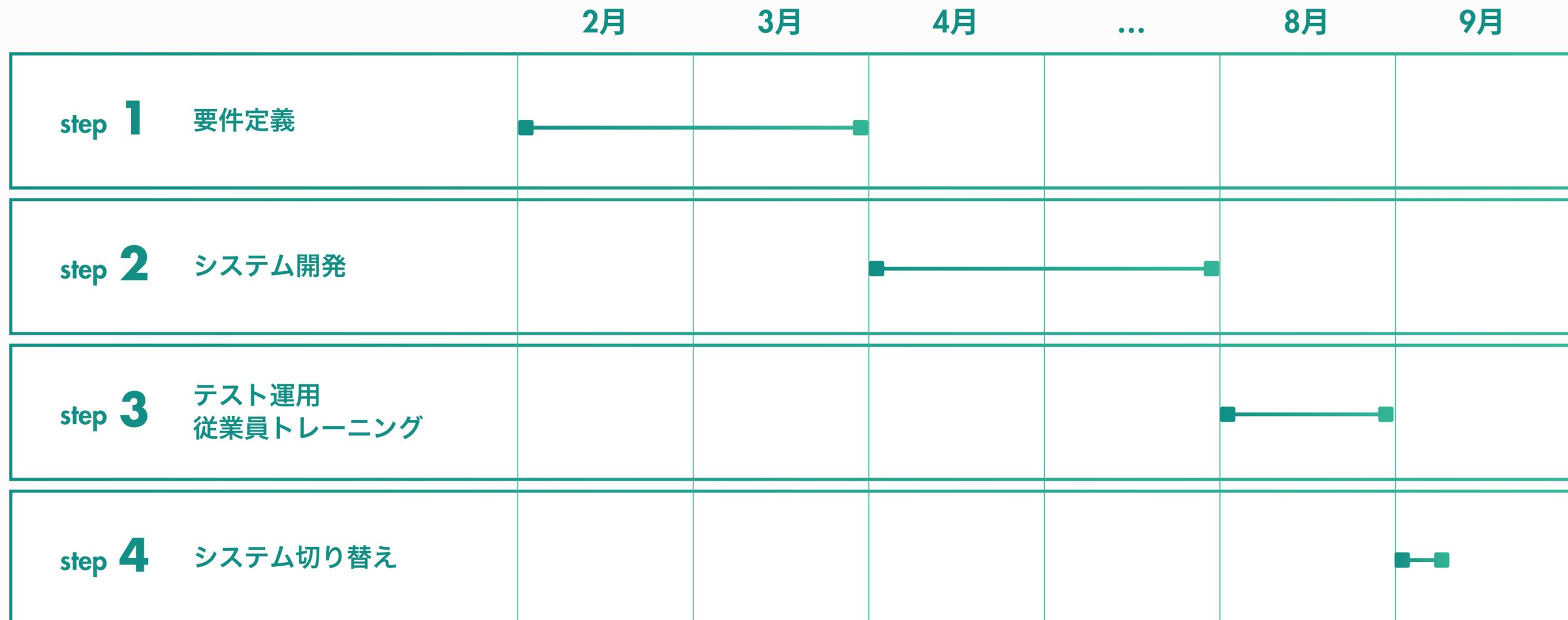
LINEを使って注文されているお客様なら、
ECで注文する方が慣れたら楽と思ってもらえるはず！

kintoneを利用するメリット

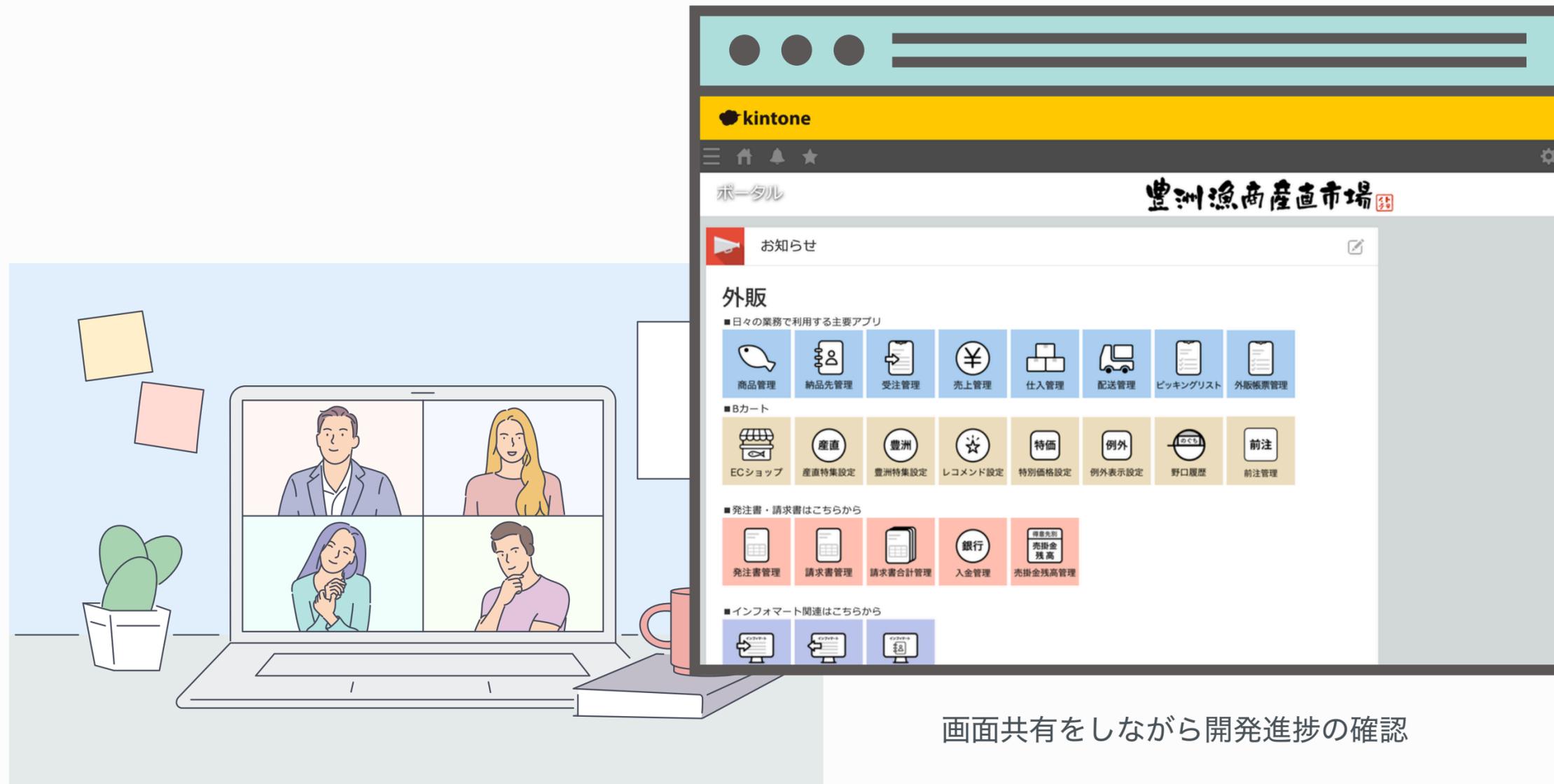
- 大幅に開発工数を抑えることができる
- 操作が簡単である
- セキュリティ性が高い
- 大企業で使われている実績あり
- 変更履歴が追える
- アクセス管理や編集権限管理が簡単
- カスタマイズ性が高い（プラグインや直接JavaScriptを書き込むことでカスタマイズできる）
- 現在とほぼ同じ帳票を簡単に作れる
- サーバーの契約が必要ない

システムの土台はできているため、あとは独自機能をカスタマイズすればよい
開発コストを抑えることができる

要件定義からシステム切り替えまでの期間 8か月



kintoneで開発する大きなメリットは開発進捗を実際にトヨイチさんに使ってもらいながら進められること。早めに認識違いや見えていなかったところを発見でき、修正していきました！



画面共有をしながら開発進捗の確認

ピッキングリストのデジタル化にあたり、デザインツールを活用しながら試作と検証を重ね、現場で直感的に使いやすいUI/UXを追求しました。

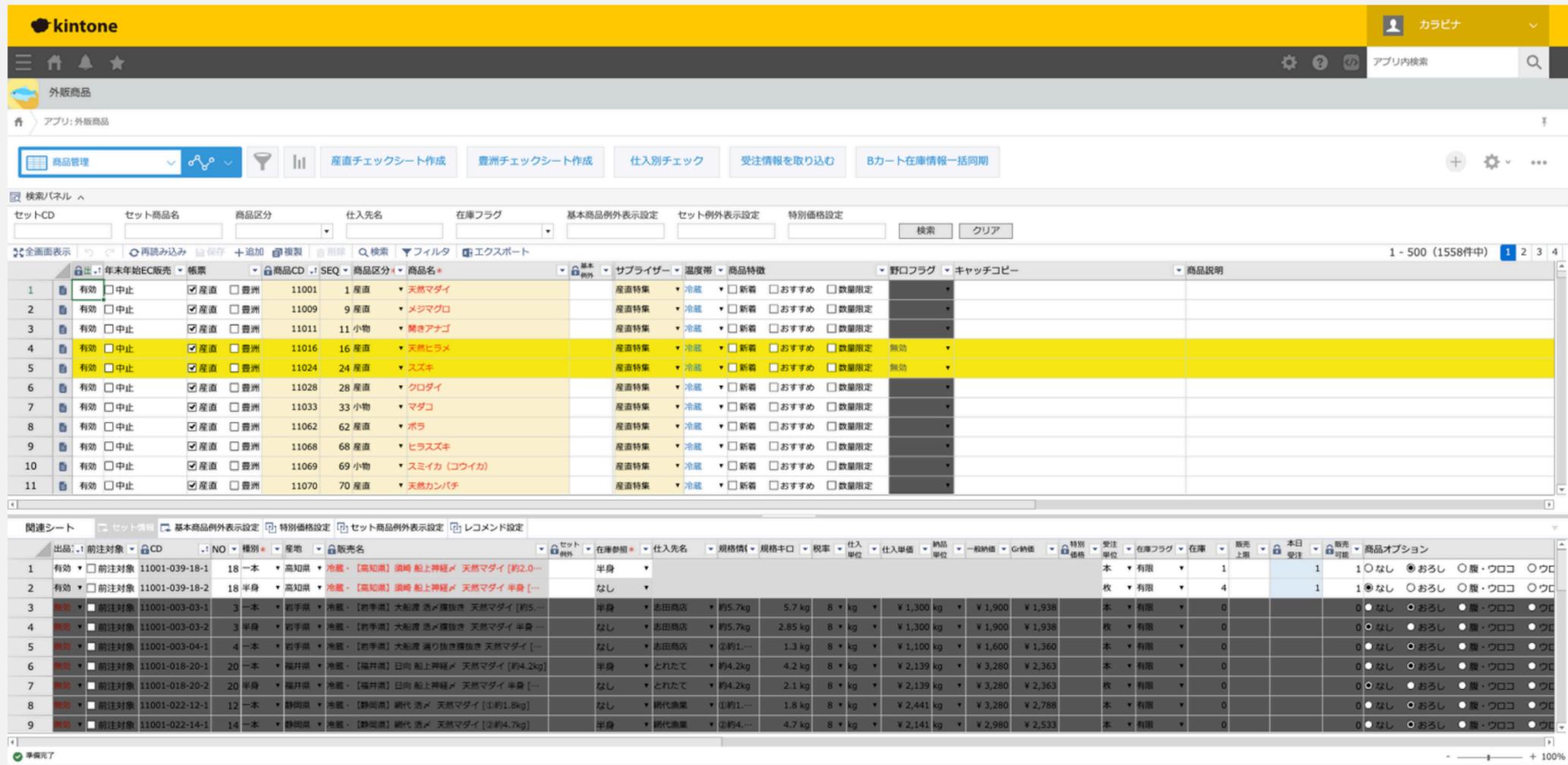
ピッキングリスト										2022/02/10出荷分	
コース:0-0 共配0便											
<p>[通常注文] 1996 串亭 横浜みなとみらい [小計4点] コース:0-0 共配0便</p> <p>〒2200012 神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 ランドマークプラザ ドックヤードガーデンB 2階 TEL:045-319-4824 / FAX: / 担当者:赤石総料理長 / 緊急連絡先:090-2485-4943(赤石様)</p> <p>【営業担当】倉本 潤隆 [ピッキングメモ] 【配送用メモ】 [鍵メモ]</p>											
No.	CD	SEQ	商品名	種別	受注量	納品単価	納品数量	納品キロ	備考		
1	672-11		RT:冷凍本サワラフィール	東市	1 枚	1550/kg					
			1.00kg 1枚=約1.0kg	冷凍 韓国							
2	646-20		串亭:天使のエビ40/50	東市	1 箱	2880/箱					
			1.00kg 1箱=1.0kg 約14cm	冷凍 ニューカレドニア							
3	588-11		串亭:トラフグ白子	新松浦	1.00kg	5500/kg					
			1.00kg 1P=1.0kg	冷凍 長崎県・松浦							
4	1010-10		串亭:最上鴨(ムネ)	SW羽田	1 p	3500/kg					
			2.60kg 1P=2.6kg (8枚入)	冷凍 山形県							
<p>[通常注文] 2234 ★おでん屋たけし 町田店 [小計6点] コース:0-0 共配0便</p> <p>〒194-0013 東京都町田原町4-5-6 TEL:042-785-5578 / FAX: / 担当者: / 緊急連絡先:</p> <p>【営業担当】藤原 聖悟 【ピッキングメモ】 【採用メモ】 [鍵メモ]</p>											
No.	CD	SEQ	商品名	種別	受注量	納品単価	納品数量	納品キロ	備考		
1	152-15		船上活メ 天然 寒ブリ	まるい	0.5 本	1400/kg				大芳捌き フィール	
			7.00kg 約7.0kg	冷凍 千葉県・船形							
2	216-3		活メマホッケ	小西鮮魚	2 本	1480/kg					
			0.80kg 約0.8kg	冷凍 北海道・磯火湾							
3	114-5		船上神経メ寒サワラ②(福井)	美浜漁協	0.5 本	2500/kg				大都市捌き フィール	
			5.70kg 約5.7kg	冷凍 福井県・ひるが							
4	999-4		加工費:捌き(3枚・5枚)	未登録	1 本	100/kg				寒ブリ 大芳捌き フィール	
			# #	その他 #							
5	999-4		加工費:捌き(3枚・5枚)	未登録	1 本	100/kg				寒サワラ②(福井) 大芳捌き フィール	
			# #	その他 #							
6	999		LINE注文値引き①	未登録	1 本	-100/				寒サワラ②(福井)	
			# #	その他 #							

紙のピッキングリスト

ピッキングリストのデザインワイヤー

商品情報の登録・更新

kintone側で商品情報を登録・更新すればBカートに自動同期！
 複雑な魚の商品管理も3時間以内に100商品程度のデータ更新ができています。



The screenshot displays the kintone application interface for product management. The top navigation bar includes the kintone logo, user profile (カラビナ), and search functions. Below the navigation, there are several utility buttons: 商品管理, 産直チェックシート作成, 豊洲チェックシート作成, 仕入別チェック, 受注情報を取り込む, and Bカート在庫情報一括同期. The main content area features a search panel with filters for Set Product Name, Product Division, Supplier Name, and Stock Status. Below the search panel, there are tabs for 全画面表示, 再読み込み, 保存, 追加, 複製, 削除, 検索, フィルタ, and エクスポート. The primary data table lists 11 products with columns for status, product name, division, supplier, stock status, and various attributes. Below this table, there are tabs for 関連シート, セット情報, 基本商品例外表示設定, 特別価格設定, セット商品例外表示設定, and レコメンド設定. The bottom section shows a detailed view of a product with columns for product name, division, supplier, price, and inventory status.

商品ID	商品名	産直	産直先	在庫フラグ	基本商品例外表示設定	セット例外表示設定	特別価格設定
1	天然マダイ	産直	豊洲	1			
2	メジマグロ	産直	豊洲	9			
3	鱈アサゴ	産直	豊洲	11			
4	天然ヒラメ	産直	豊洲	16			
5	スズキ	産直	豊洲	24			
6	クロダイ	産直	豊洲	28			
7	マダコ	産直	豊洲	33			
8	ボラ	産直	豊洲	62			
9	ヒラスズキ	産直	豊洲	68			
10	スマイカ (コウイカ)	産直	豊洲	69			
11	天然カンパチ	産直	豊洲	70			

商品情報を使ってチラシの作成！

公式LINEで発信しているチラシ（本日のおすすめ商品ラインナップ）をkintneからボタンひとつで作成できます！
 これまでチラシ作成に30分ほどかかっていたのが0分で作成できるようになりました！

豊洲漁商産直市場		TEL : 03-5735-1937				
漁港直送！ 全国の漁師や産地と直結し、神経メ・血抜き・活け越しなど、船上からワンランク上の鮮度と品質でお届けします！						
2025年2月17日(月) 着 速報 産直鮮魚です！ご注文はお早めどうぞ！						
商品特徴 商品名	産地	温度帯	売値	単位	規格情報	情報
サロマ湖 選り抜き 生食用 殻付きカキ	北海道	冷蔵	¥275	個	約100~150g	サロマの汽水湖の豊かな水で育つ旨みがしっかりした牡蠣です。止まらない美味しさ！
大船渡 特売！ 生冷 ケンサキイカパック	岩手県	冷凍	¥1,100	PC	約500g/P : 約30~50g	獲れたてを産地で冷凍パック。身が柔らかく歯ざわり最高！どんな調理にもマッチする貴重なイカです。
大船渡 選り抜き 生冷 アオリイカ	岩手県	冷凍	¥2,500	kg	約500g/P : 約130~250g	三陸定置物アオリイカ、最高鮮度の物を選び抜き。身の厚さもあり甘味もしっかり効いたイカです。
大船渡 生冷 ヤリイカパック	岩手県	冷凍	¥3,100	kg	①約500g/P : 約100~150g	冬に旬を迎える三陸のヤリイカ！甘味と旨味が最高の食材です！
大船渡 活メツボ抜き マダコ	岩手県	冷蔵	¥3,300	kg	①約3.3~3.5kg	三陸のホタテや牡蠣などをたらふく食べたマダコ。磯の香が良く嚼めば嚼むほど旨味増します！
大船渡 活メツボ抜き マダコ	岩手県	冷蔵	¥3,300	kg	②約4.1kg	三陸のホタテや牡蠣などをたらふく食べたマダコ。磯の香が良く嚼めば嚼むほど旨味増します！
大船渡 生冷 ヤリイカパック	岩手県	冷凍	¥3,370	kg	④約600g/P : 約250g/杯	冬に旬を迎える三陸のヤリイカ！甘味と旨味が最高の食材です！
大船渡 生冷 ヤリイカパック	岩手県	冷凍	¥3,700	kg	②約500g/P : 約200~300g/杯	冬に旬を迎える三陸のヤリイカ！甘味と旨味が最高の食材です！
大船渡 生冷 ヤリイカパック	岩手県	冷凍	¥3,700	kg	③1杯入 : 約200~300g	冬に旬を迎える三陸のヤリイカ！甘味と旨味が最高の食材です！
大船渡 神経メ 生 開きアナゴ	岩手県	冷蔵	¥5,300	kg	正味 : 約140~180g/枚	神経メ後に捌いたアナゴ、仕上がり最高。旬突入で、脂乗りが本格的に、旨味もしっかり残る三陸のアナゴです！
宇部 特売 活 スタレ貝	山口県	冷蔵	¥1,480	kg	約500g/P : 約40~140g	バラつき有ります！生でも、加熱でも最高のレアな二枚貝！
宇部 特売 活 シロミル貝	山口県	冷蔵	¥2,180	kg	約250~350g	本ミルに負けない味わい!!シャキシャキ甘〜い貝です。
津田 生 天然 アジアカエビ	徳島県	冷蔵	¥700	PC	約200g/P : 3~6尾入	クマエビとも呼ばれる高級エビ！むっちり甘い激うまエビ！

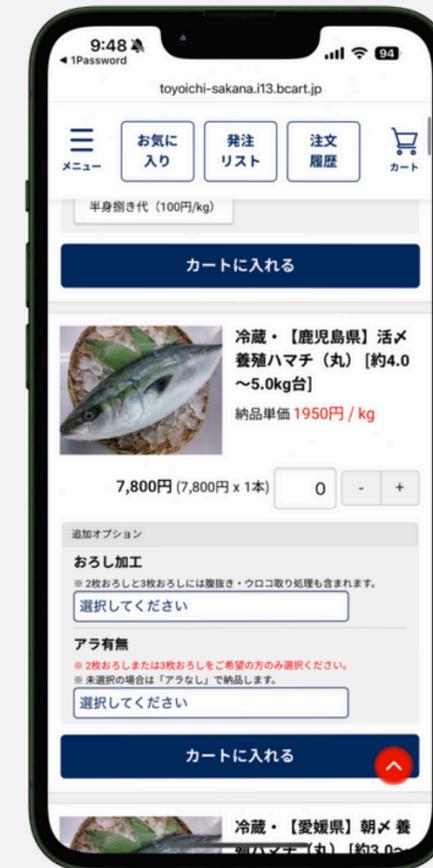
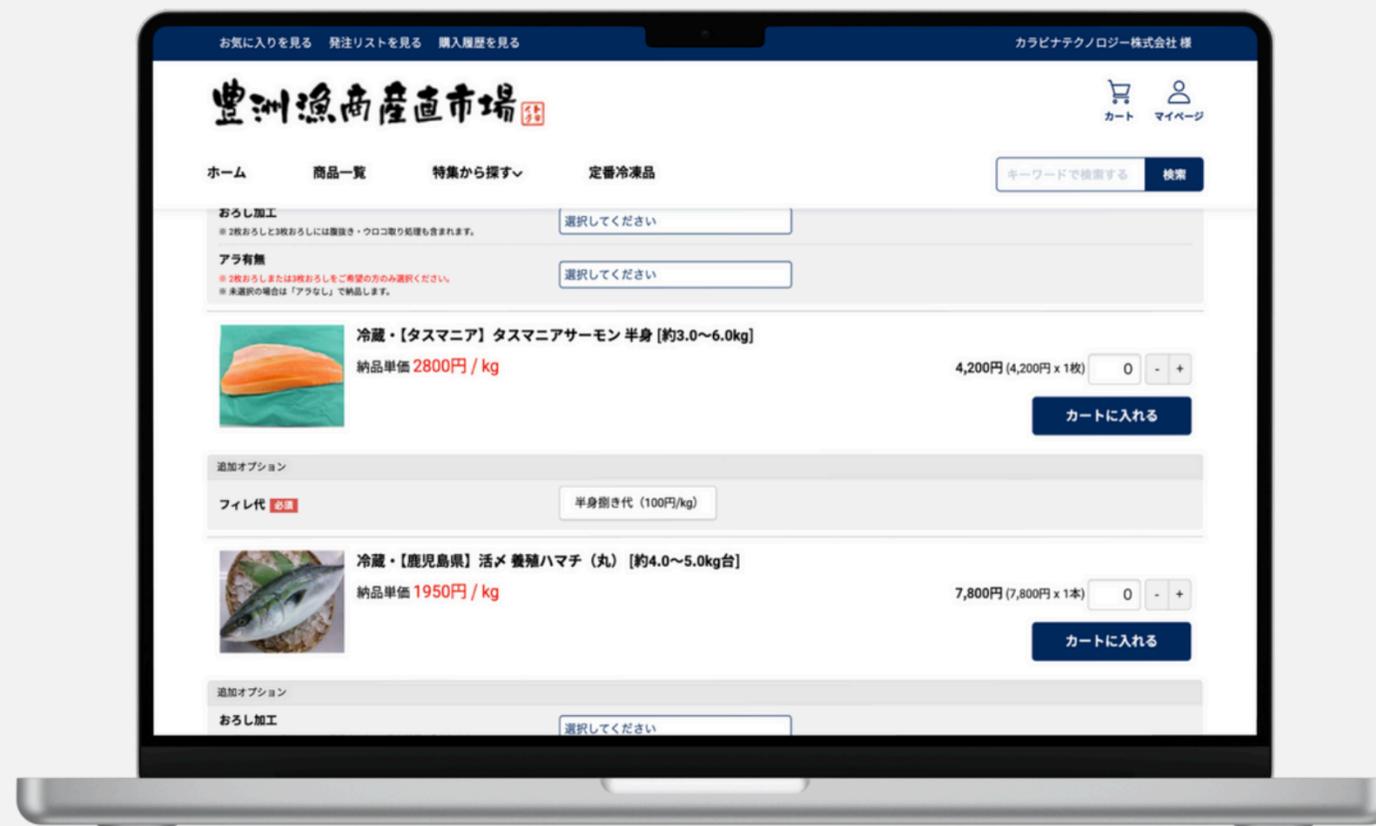
マルチデバイス対応で好きなデバイスから発注可能

お客様はお持ちの端末でいつでもどこでも発注が可能！
1分1秒が大事な飲食店だからこそ、すぐに注文できるのはありがたい！



写真があるため商品のイメージが湧きやすい

今までは文字だけの情報で商品判断することが多かったですが、
ECにすることで写真付きで商品を紹介することができ、お客様にもイメージが付きやすくなりました。



注文もシンプルな操作で簡単！

ECからの注文のやり方も某大手のECと同様のフローなので
ややこしい操作は必要なく簡単に注文することができます！



顧客がECサイトを開き
欲しい商品をカートに入れる



注文完了！
控えメールが顧客に届く！

24h受注可能！
受注ミス減少！
スマホからでも！

電話注文の場合は代理ログインして受注受付！

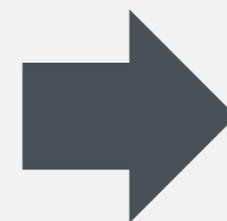
引き続き電話で注文したいお客さまでもお客様のアカウントを代理ログインして
注文を受け付けることができます！



お客様



スタッフ

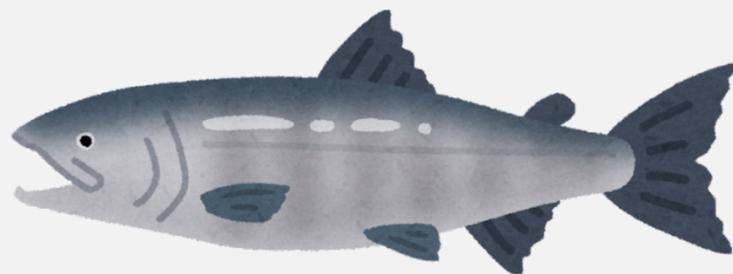


お客様のアカウントに代わりにログインして
代理で注文を受付することができます。
これによりECのみこれまでの受注方法でも対
応できるようになります。

受注数に応じて在庫引当や発注数を自動計算

受注数に応じて在庫引当数や発注数を自動で算出して、発注が必要な場合は仕入れ先別に商品をまとめて発注書を作成します。また、在庫引当リストや商品別明細リストなどの帳票を発行できます！

サケ



在庫数：1

発注が必要な商品を
仕入れ先別に発行

注文数：3

発注数：2



あさり



在庫数：8

在庫引当の商品を
まとめたリスト発行

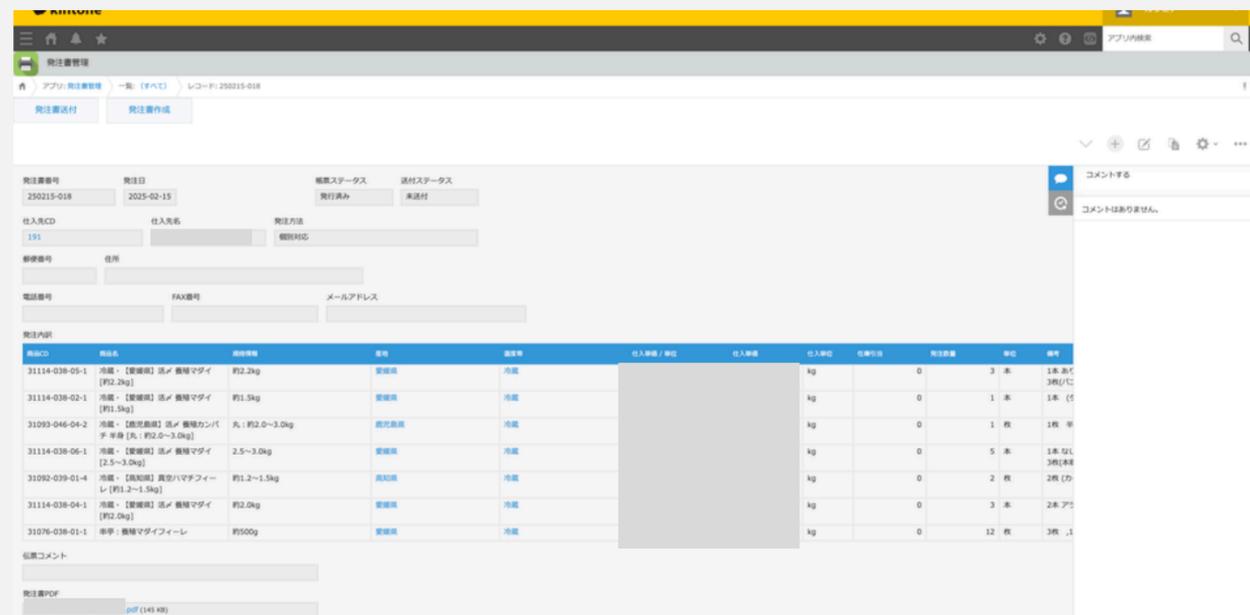
注文数：5

発注数：0



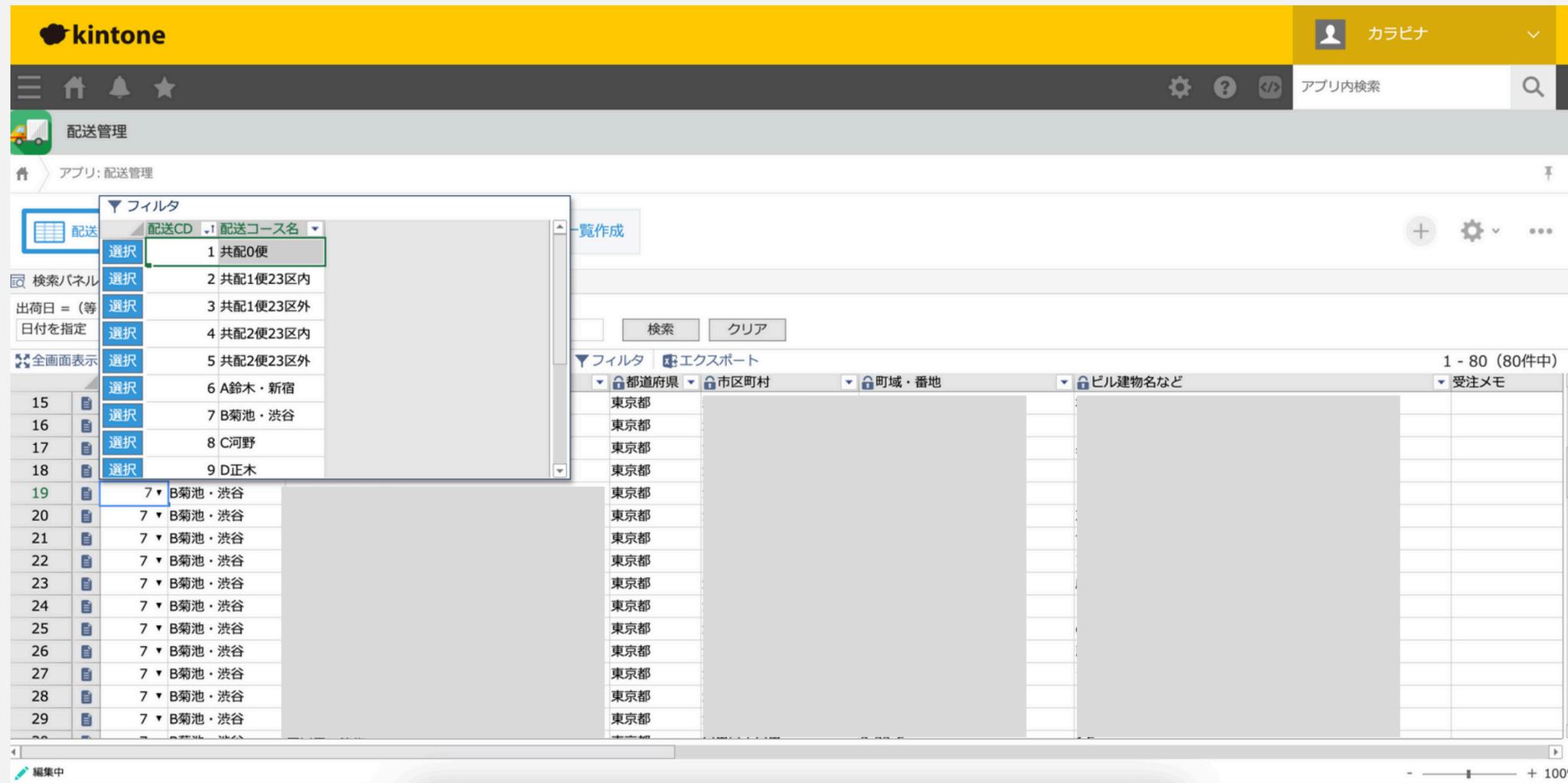
発注書は指定の送付方法で送付！

FAXやメールなど仕入れ先によって送付方法はさまざまのため、
あらかじめ仕入れ先ごとに送付方法を設定しておけば自動でその送付方法で発注書を送付します！
※ 納品書や請求書も同様に指定の方法で送付することができます



日別に配送コースの調整ができる

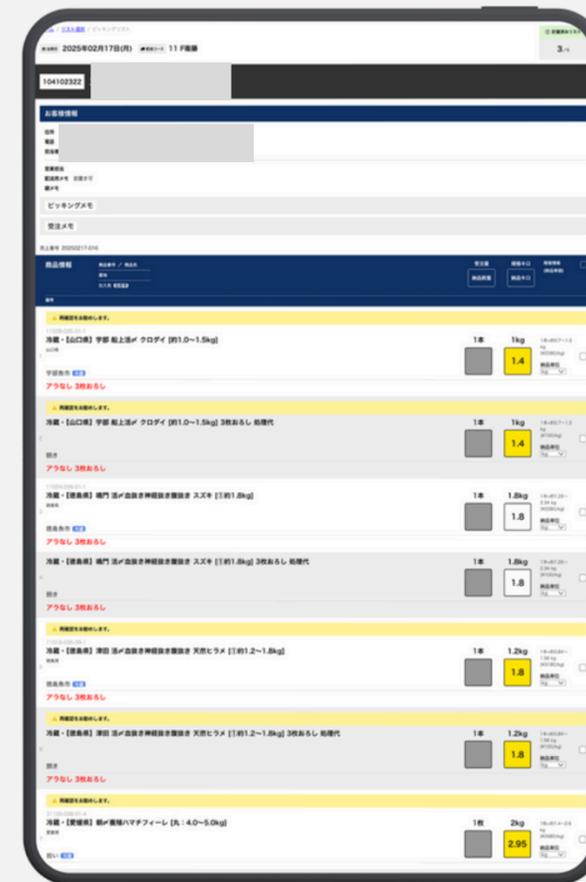
納品先ごとにデフォルトの配送コースを設定できますが、その日の注文状況によって配送コースを自由に設定できます。調整後は配送コース一覧表を出力できます。



The screenshot displays the Kintone '配送管理' (Delivery Management) application. A filter overlay is active, showing a list of delivery courses (配送コース名) with corresponding codes (配送CD). The courses include '共配0便', '共配1便23区内', '共配1便23区外', '共配2便23区内', '共配2便23区外', 'A鈴木・新宿', 'B菊池・渋谷', 'C河野', and 'D正木'. The main table below shows a list of delivery orders with columns for '都道府県' (Prefecture), '市区町村' (City/Town/Village), '町域・番地' (Area/Address), and 'ビル建物名など' (Building Name, etc.). The '都道府県' column is currently set to '東京都' (Tokyo).

ピッキング作業はiPadで内容確認・登録！

ピッキングリストをiPad化することで最新情報を常に確認することができるようになりました！
それにより、今までLINEで連絡を取り合わなくてよくなり作業効率が大幅に上がりました！
また異常値を誤って登録した場合にお知らせする機能もあります！



市場の仕入れ情報はkintoneに直接登録！

今までLINEでやりとりしていた内容を市場からkintoneにログインして直接登録することで
誰でも最新情報を確認できるようになりました！

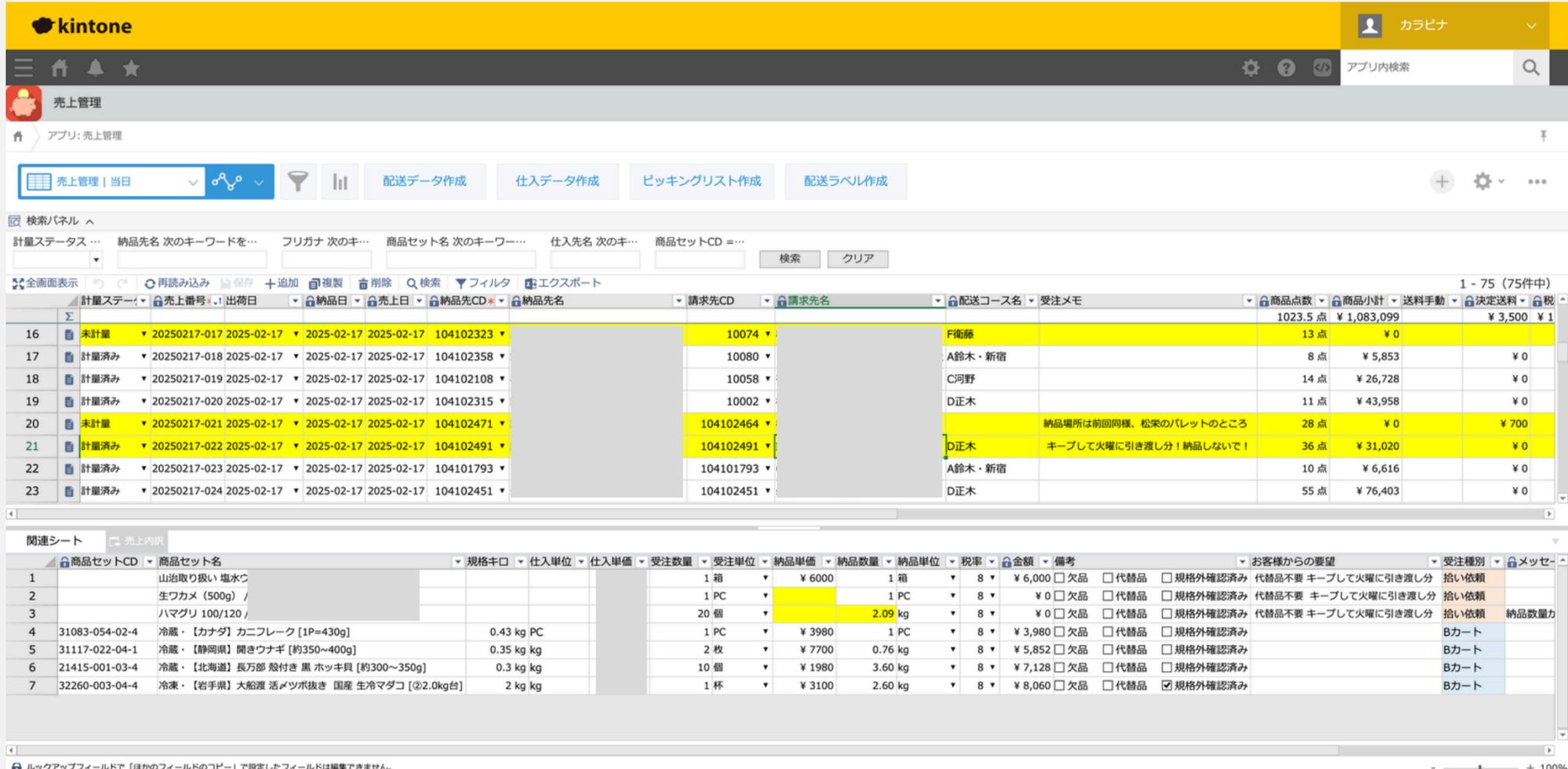


仕入れ情報がリアルタイムで
ピッキングリストに反映



納品書作成作業が1/3に削減！

ピッキングリストをiPad化したことで、地獄の手入力作業から卒業することができました！
異常値があれば、色付きで知らせてくれるため、ピッキング作業で発生したミスも見逃しません。



検索パネル

計量ステータス... 納品先名 次のキーワードを... フリガナ 次のキ... 商品セット名 次のキーワ... 仕入先名 次のキ... 商品セットCD =...

検索 クリア

1 - 75 (75件中)

計量ステータス	売上番号	出荷日	納品日	売上日	納品先CD	納品先名	請求先CD	請求先名	配送コース名	受注メモ	商品点数	商品小計	送料手動	決定送料	税
未計量	20250217-017	2025-02-17	2025-02-17	2025-02-17	104102323		10074		F衛藤		13点	¥0		¥3,500	¥1
計量済み	20250217-018	2025-02-17	2025-02-17	2025-02-17	104102358		10080		A鈴木・新宿		8点	¥5,853		¥0	
計量済み	20250217-019	2025-02-17	2025-02-17	2025-02-17	104102108		10058		C河野		14点	¥26,728		¥0	
計量済み	20250217-020	2025-02-17	2025-02-17	2025-02-17	104102315		10002		D正木		11点	¥43,958		¥0	
未計量	20250217-021	2025-02-17	2025-02-17	2025-02-17	104102471		104102464			納品場所は前回同様、松栄のバレットのところ	28点	¥0		¥700	
計量済み	20250217-022	2025-02-17	2025-02-17	2025-02-17	104102491		104102491		D正木	キープして火曜に引き渡し！納品しないで！	36点	¥31,020		¥0	
計量済み	20250217-023	2025-02-17	2025-02-17	2025-02-17	104101793		104101793		A鈴木・新宿		10点	¥6,616		¥0	
計量済み	20250217-024	2025-02-17	2025-02-17	2025-02-17	104102451		104102451		D正木		55点	¥76,403		¥0	

関連シート

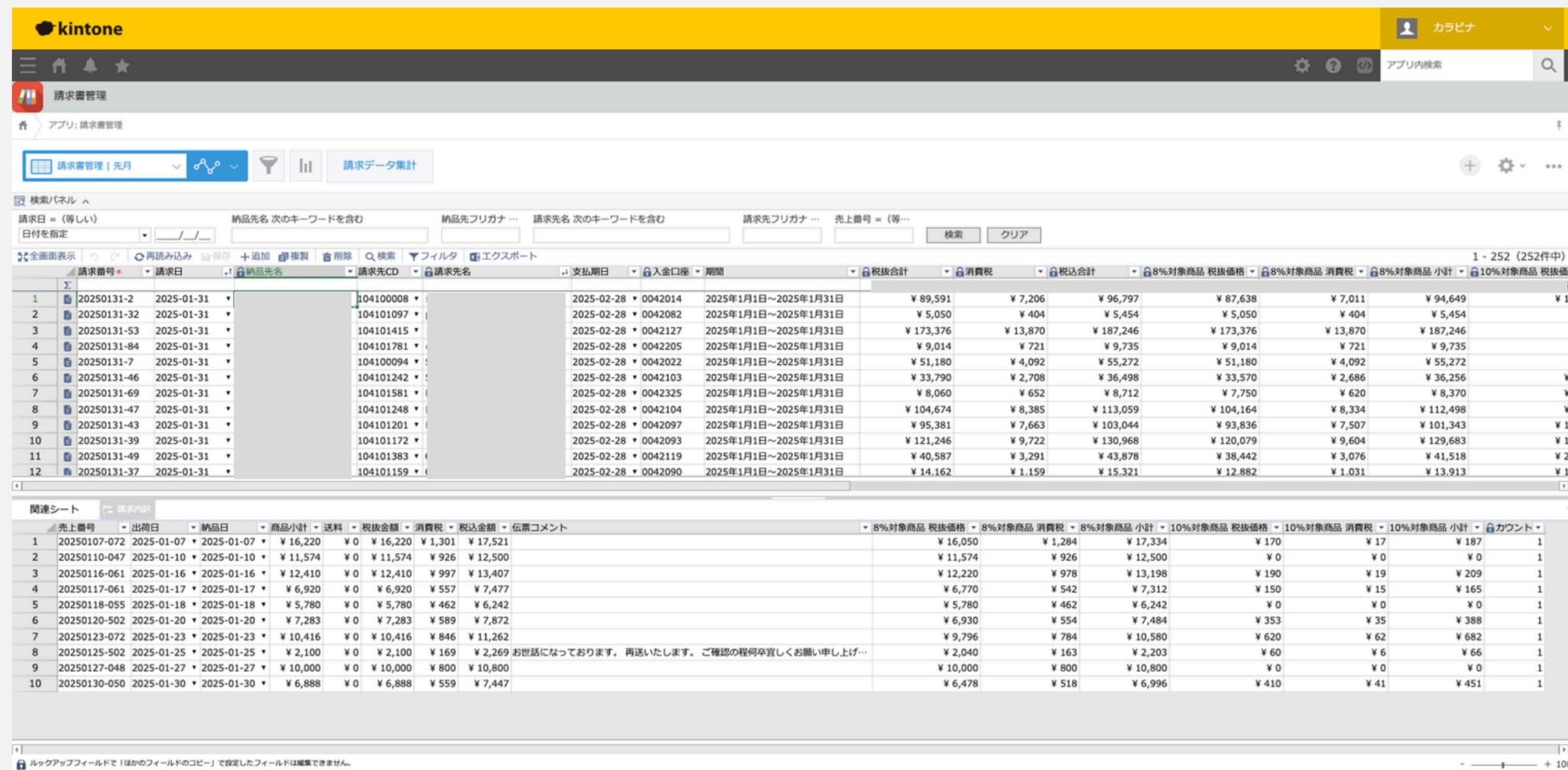
商品セットCD	商品セット名	規格キロ	仕入単位	仕入単価	受注数量	受注単位	納品単価	納品数量	納品単位	税率	金額	備考	お客様からの要望	受注種別	メッセージ
1	山治取り扱い 塩水ウ				1箱		¥6000	1箱		8%	¥6,000	欠品 代替品 規格外確認済み	代替品不要 キープして火曜に引き渡し分	拾い依頼	
2	生ワカメ (500g) /				1PC			1PC		8%	¥0	欠品 代替品 規格外確認済み	代替品不要 キープして火曜に引き渡し分	拾い依頼	
3	ハマグリ 100/120 /				20個			2.09kg		8%	¥0	欠品 代替品 規格外確認済み	代替品不要 キープして火曜に引き渡し分	拾い依頼	納品数量カ
4	冷蔵・【カナダ】カニフレーク [1P=430g]	0.43 kg	PC		1PC		¥3980	1PC		8%	¥3,980	欠品 代替品 規格外確認済み		Bカート	
5	冷蔵・【静岡県】聞きウナギ [約350~400g]	0.35 kg	kg		2枚		¥7700	0.76 kg		8%	¥5,852	欠品 代替品 規格外確認済み		Bカート	
6	冷蔵・【北海道】長万部 殻付き 黒 ホツキ貝 [約300~350g]	0.3 kg	kg		10個		¥1980	3.60 kg		8%	¥7,128	欠品 代替品 規格外確認済み		Bカート	
7	冷凍・【岩手県】大船渡 活メツボ抜き 国産 生冷マダコ [②2.0kg台]	2 kg	kg		1杯		¥3100	2.60 kg		8%	¥8,060	欠品 代替品 規格外確認済み		Bカート	

ロックアップフィールドで「ほかのフィールドのコピー」で設定したフィールドは編集できません。

請求書や合体請求書の作成

納品先ごとに月締めの請求書の作成もボタンひとつで作成できます！

グループ会社などで納品先だけでなく、グループ単位で請求書を作成してほしい要望にも請求書合体で作成できます！



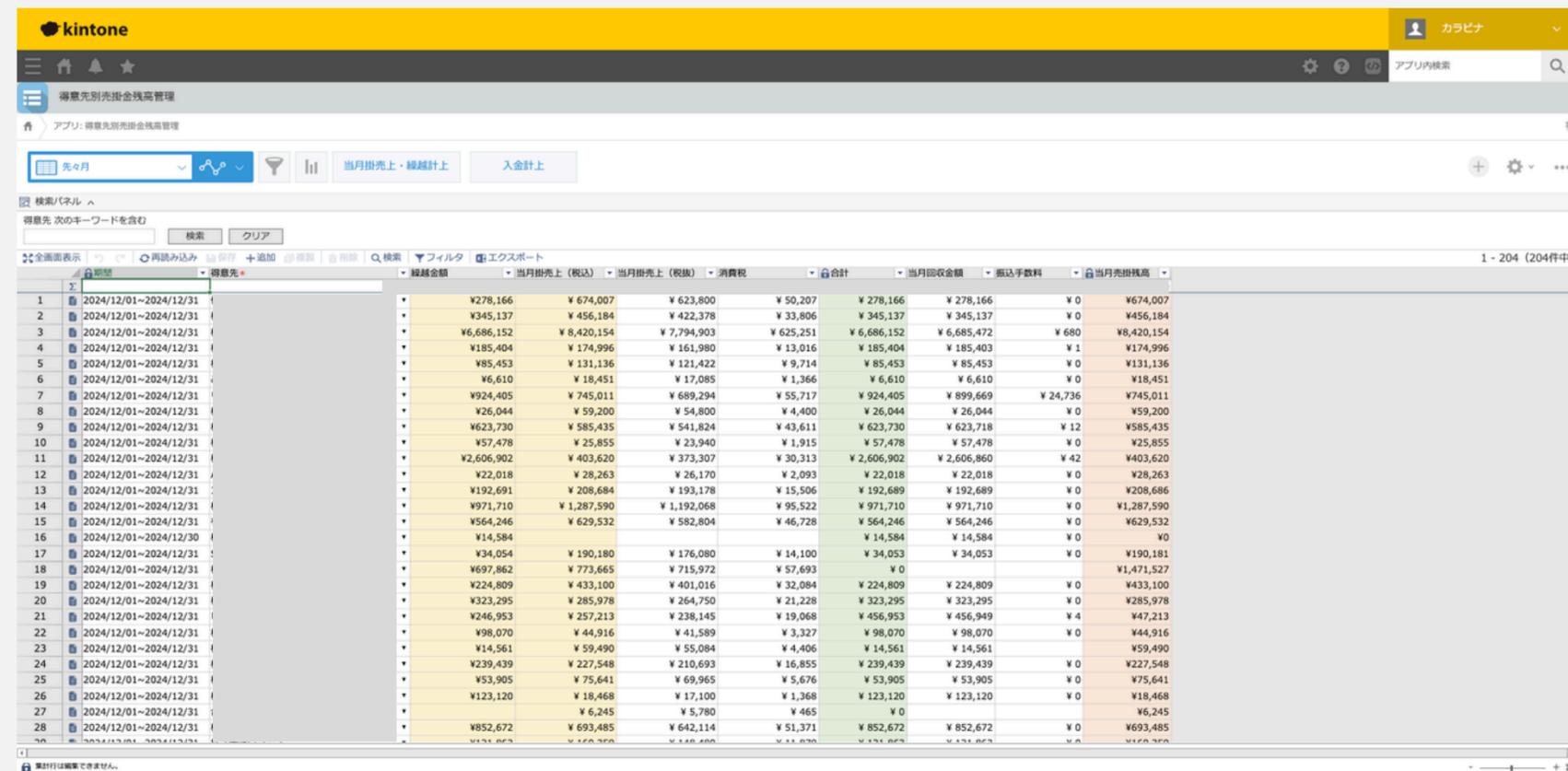
The screenshot displays the Kintone Request Management application. The top section shows a search panel with filters for request date, supplier name, and request number. Below this is a table listing 12 invoices with columns for invoice number, request date, supplier name, request ID, and various financial amounts. The bottom section shows a detailed view of a specific invoice (No. 10) with columns for invoice number, shipping date, delivery date, item details, and tax information.

請求番号	請求日	納品先名	請求先CD	請求先名	支払期日	入金口座	期間	税抜合計	消費税	税込合計	8%対象商品 税抜価格	8%対象商品 消費税	8%対象商品 小計	10%対象商品 税抜価格	10%対象商品 消費税	10%対象商品 小計	カウント
1	20250131-2	2025-01-31	104100008		2025-02-28	0042014	2025年1月1日~2025年1月31日	¥ 89,591	¥ 7,206	¥ 96,797	¥ 87,638	¥ 7,011	¥ 94,649	¥ 1			1
2	20250131-32	2025-01-31	104101097		2025-02-28	0042082	2025年1月1日~2025年1月31日	¥ 5,050	¥ 404	¥ 5,454	¥ 5,050	¥ 404	¥ 5,454				1
3	20250131-53	2025-01-31	104101415		2025-02-28	0042127	2025年1月1日~2025年1月31日	¥ 173,376	¥ 13,870	¥ 187,246	¥ 173,376	¥ 13,870	¥ 187,246				1
4	20250131-84	2025-01-31	104101781		2025-02-28	0042205	2025年1月1日~2025年1月31日	¥ 9,014	¥ 721	¥ 9,735	¥ 9,014	¥ 721	¥ 9,735				1
5	20250131-7	2025-01-31	104100094		2025-02-28	0042022	2025年1月1日~2025年1月31日	¥ 51,180	¥ 4,092	¥ 55,272	¥ 51,180	¥ 4,092	¥ 55,272				1
6	20250131-46	2025-01-31	104101242		2025-02-28	0042103	2025年1月1日~2025年1月31日	¥ 33,790	¥ 2,708	¥ 36,498	¥ 33,790	¥ 2,686	¥ 36,256				1
7	20250131-69	2025-01-31	104101581		2025-02-28	0042325	2025年1月1日~2025年1月31日	¥ 8,060	¥ 652	¥ 8,712	¥ 7,750	¥ 620	¥ 8,370				1
8	20250131-47	2025-01-31	104101248		2025-02-28	0042104	2025年1月1日~2025年1月31日	¥ 104,674	¥ 8,385	¥ 113,059	¥ 104,164	¥ 8,334	¥ 112,498				1
9	20250131-43	2025-01-31	104101201		2025-02-28	0042097	2025年1月1日~2025年1月31日	¥ 95,381	¥ 7,663	¥ 103,044	¥ 93,836	¥ 7,507	¥ 101,343				1
10	20250131-39	2025-01-31	104101172		2025-02-28	0042093	2025年1月1日~2025年1月31日	¥ 121,246	¥ 9,722	¥ 130,968	¥ 120,079	¥ 9,604	¥ 129,683				1
11	20250131-49	2025-01-31	104101383		2025-02-28	0042119	2025年1月1日~2025年1月31日	¥ 40,587	¥ 3,291	¥ 43,878	¥ 38,442	¥ 3,076	¥ 41,518				1
12	20250131-37	2025-01-31	104101159		2025-02-28	0042090	2025年1月1日~2025年1月31日	¥ 14,162	¥ 1,159	¥ 15,321	¥ 12,882	¥ 1,031	¥ 13,913				1

先上番号	出荷日	納品日	商品小計	送料	税抜金額	消費税	税込金額	佐票コメント	8%対象商品 税抜価格	8%対象商品 消費税	8%対象商品 小計	10%対象商品 税抜価格	10%対象商品 消費税	10%対象商品 小計	カウント
1	20250107-072	2025-01-07	¥ 16,220	¥ 0	¥ 16,220	¥ 1,301	¥ 17,521		¥ 16,050	¥ 1,284	¥ 17,334	¥ 170	¥ 17	¥ 187	1
2	20250110-047	2025-01-10	¥ 11,574	¥ 0	¥ 11,574	¥ 926	¥ 12,500		¥ 11,574	¥ 926	¥ 12,500	¥ 0	¥ 0	¥ 0	1
3	20250116-061	2025-01-16	¥ 12,410	¥ 0	¥ 12,410	¥ 997	¥ 13,407		¥ 12,220	¥ 978	¥ 13,198	¥ 190	¥ 19	¥ 209	1
4	20250117-061	2025-01-17	¥ 6,920	¥ 0	¥ 6,920	¥ 557	¥ 7,477		¥ 6,770	¥ 542	¥ 7,312	¥ 150	¥ 15	¥ 165	1
5	20250118-055	2025-01-18	¥ 5,780	¥ 0	¥ 5,780	¥ 462	¥ 6,242		¥ 5,780	¥ 462	¥ 6,242	¥ 0	¥ 0	¥ 0	1
6	20250120-502	2025-01-20	¥ 7,283	¥ 0	¥ 7,283	¥ 589	¥ 7,872		¥ 6,930	¥ 554	¥ 7,484	¥ 353	¥ 35	¥ 388	1
7	20250123-072	2025-01-23	¥ 10,416	¥ 0	¥ 10,416	¥ 846	¥ 11,262		¥ 9,796	¥ 784	¥ 10,580	¥ 620	¥ 62	¥ 682	1
8	20250125-502	2025-01-25	¥ 2,100	¥ 0	¥ 2,100	¥ 169	¥ 2,269	お世話になっております。再送いたします。ご確認の程何卒宜しくお願い申し上げます。	¥ 2,040	¥ 163	¥ 2,203	¥ 60	¥ 6	¥ 66	1
9	20250127-048	2025-01-27	¥ 10,000	¥ 0	¥ 10,000	¥ 800	¥ 10,800		¥ 10,000	¥ 800	¥ 10,800	¥ 0	¥ 0	¥ 0	1
10	20250130-050	2025-01-30	¥ 6,888	¥ 0	¥ 6,888	¥ 559	¥ 7,447		¥ 6,478	¥ 518	¥ 6,996	¥ 410	¥ 41	¥ 451	1

売掛金残高管理

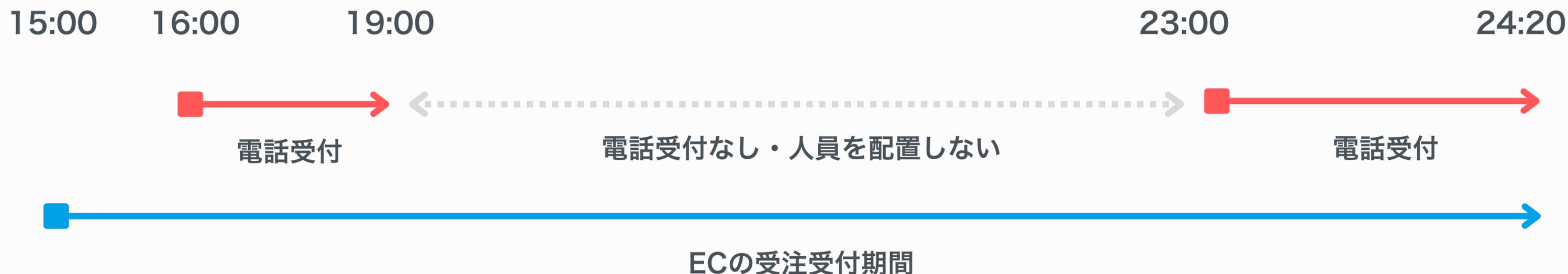
売掛金残高管理を今までExcelで管理していたものをkintoneで管理できるようにしました！
先月までの繰越金や今月の請求金額などを請求先別に作成して、あとは入金金額を入力するだけ！
そのまま出力してそのまま税理士に渡すだけになり、業務効率化に貢献しました



The screenshot shows a Kintone application interface for '得意先別売掛金残高管理' (Accounts Receivable Management by Customer). The table displays financial data for various customers, including dates, balances, and payment amounts. The interface includes search filters, a search bar, and a table with columns for customer name, period, and various financial metrics.

得意先	繰越金額	当月売上(税込)	当月売上(税抜)	消費税	合計	当月回収金額	振込手数料	当月売掛残高
2024/12/01~2024/12/31	¥278,166	¥ 674,007	¥ 623,800	¥ 50,207	¥ 278,166	¥ 278,166	¥ 0	¥674,007
2024/12/01~2024/12/31	¥345,137	¥ 456,184	¥ 422,378	¥ 33,806	¥ 345,137	¥ 345,137	¥ 0	¥456,184
2024/12/01~2024/12/31	¥6,686,152	¥ 8,420,154	¥ 7,794,903	¥ 625,251	¥ 6,686,152	¥ 6,685,472	¥ 680	¥8,420,154
2024/12/01~2024/12/31	¥185,404	¥ 174,996	¥ 161,980	¥ 13,016	¥ 185,404	¥ 185,403	¥ 1	¥174,996
2024/12/01~2024/12/31	¥85,453	¥ 131,136	¥ 121,422	¥ 9,714	¥ 85,453	¥ 85,453	¥ 0	¥131,136
2024/12/01~2024/12/31	¥6,610	¥ 18,451	¥ 17,085	¥ 1,366	¥ 6,610	¥ 6,610	¥ 0	¥18,451
2024/12/01~2024/12/31	¥924,405	¥ 745,011	¥ 689,294	¥ 55,717	¥ 924,405	¥ 899,669	¥ 24,736	¥745,011
2024/12/01~2024/12/31	¥26,044	¥ 59,200	¥ 54,800	¥ 4,400	¥ 26,044	¥ 26,044	¥ 0	¥59,200
2024/12/01~2024/12/31	¥623,730	¥ 585,435	¥ 541,824	¥ 43,611	¥ 623,730	¥ 623,718	¥ 12	¥585,435
2024/12/01~2024/12/31	¥57,478	¥ 25,855	¥ 23,940	¥ 1,915	¥ 57,478	¥ 57,478	¥ 0	¥25,855
2024/12/01~2024/12/31	¥2,606,902	¥ 403,620	¥ 373,307	¥ 30,313	¥ 2,606,902	¥ 2,606,860	¥ 42	¥403,620
2024/12/01~2024/12/31	¥22,018	¥ 28,263	¥ 26,170	¥ 2,093	¥ 22,018	¥ 22,018	¥ 0	¥28,263
2024/12/01~2024/12/31	¥192,691	¥ 208,684	¥ 193,178	¥ 15,506	¥ 192,689	¥ 192,689	¥ 0	¥208,686
2024/12/01~2024/12/31	¥971,710	¥ 1,287,590	¥ 1,192,068	¥ 95,522	¥ 971,710	¥ 971,710	¥ 0	¥1,287,590
2024/12/01~2024/12/31	¥564,246	¥ 629,532	¥ 582,804	¥ 46,728	¥ 564,246	¥ 564,246	¥ 0	¥629,532
2024/12/01~2024/12/30	¥14,584				¥ 14,584	¥ 14,584	¥ 0	¥0
2024/12/01~2024/12/31	¥34,054	¥ 190,180	¥ 176,080	¥ 14,100	¥ 34,053	¥ 34,053	¥ 0	¥190,181
2024/12/01~2024/12/31	¥697,862	¥ 773,665	¥ 715,972	¥ 57,693	¥ 0			¥1,471,527
2024/12/01~2024/12/31	¥224,809	¥ 433,100	¥ 401,016	¥ 32,084	¥ 224,809	¥ 224,809	¥ 0	¥433,100
2024/12/01~2024/12/31	¥323,295	¥ 285,978	¥ 264,750	¥ 21,228	¥ 323,295	¥ 323,295	¥ 0	¥285,978
2024/12/01~2024/12/31	¥246,953	¥ 257,213	¥ 238,145	¥ 19,068	¥ 456,953	¥ 456,949	¥ 4	¥47,213
2024/12/01~2024/12/31	¥98,070	¥ 44,516	¥ 41,589	¥ 3,327	¥ 98,070	¥ 98,070	¥ 0	¥44,516
2024/12/01~2024/12/31	¥14,561	¥ 59,490	¥ 55,084	¥ 4,406	¥ 14,561	¥ 14,561	¥ 0	¥59,490
2024/12/01~2024/12/31	¥239,439	¥ 227,548	¥ 210,693	¥ 16,855	¥ 239,439	¥ 239,439	¥ 0	¥227,548
2024/12/01~2024/12/31	¥53,905	¥ 75,641	¥ 69,965	¥ 5,676	¥ 53,905	¥ 53,905	¥ 0	¥75,641
2024/12/01~2024/12/31	¥123,120	¥ 18,468	¥ 17,100	¥ 1,368	¥ 123,120	¥ 123,120	¥ 0	¥18,468
2024/12/01~2024/12/31		¥ 6,245	¥ 5,780	¥ 465	¥ 0			¥6,245
2024/12/01~2024/12/31	¥852,672	¥ 693,485	¥ 642,114	¥ 51,371	¥ 852,672	¥ 852,672	¥ 0	¥693,485

ECを活用によって効率的な受発注体制に！



- 15時～16時はECのみ受注を可能に変更
- 電話対応は16時～19時、23時～24時20分までに変更
- 19時～23時の間は電話対応をしないに変更。ECからの受注のみ受付。

より魚のことに集中できる環境を手に入れることができた

トヨイチの具体的な成果

受注業務の効率化



紙からタブレット・受注方法のEC追加したことで、ミスや二度手間作業が大幅に削減に成功しました。

客単価アップ



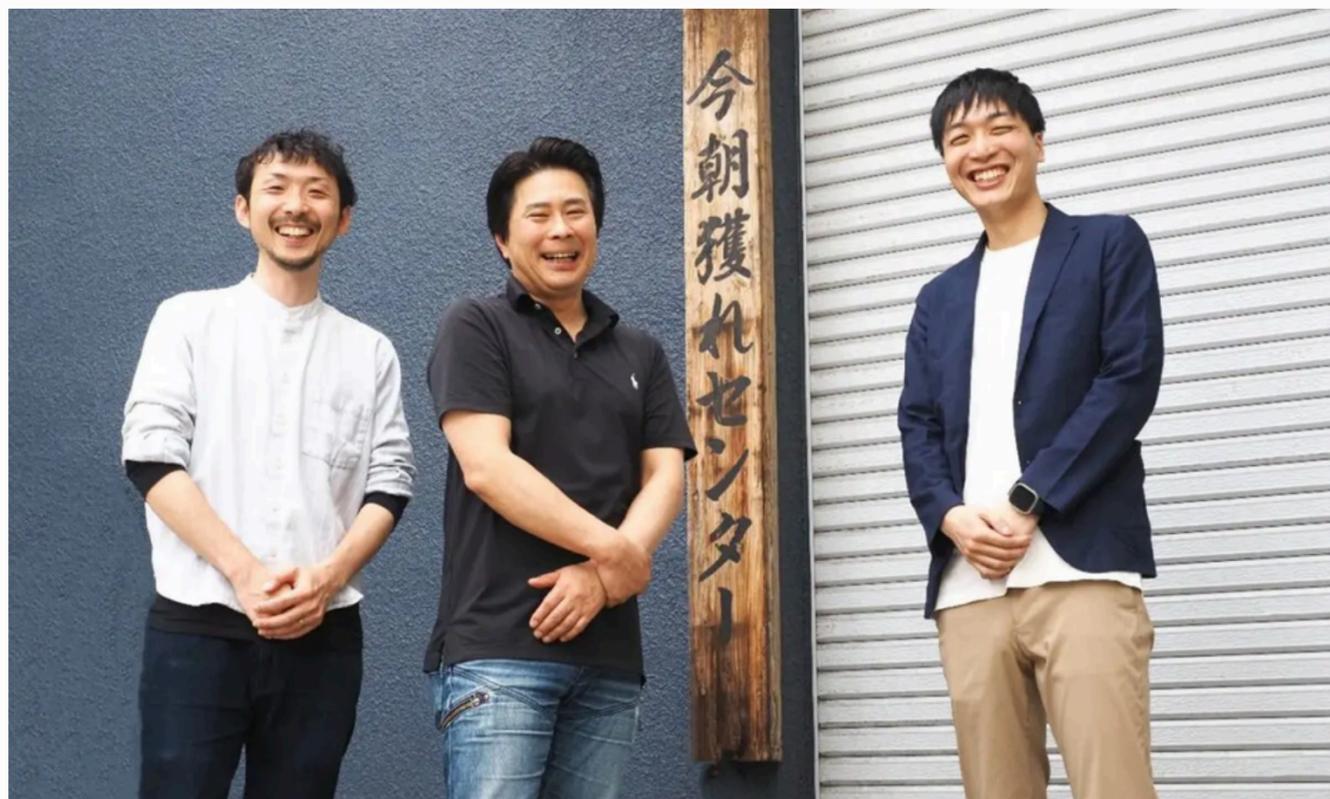
ECを導入したことにより、注文の販売機会ロスが減少。結果、客単価1.3倍・売上1.5倍に向上しました。

働きやすさアップ



デジタル化により、若手を中心に業務効率が向上。育児休暇制度も導入でき、社員満足度も大きく改善しました。

このシステムはさまざまなメディアに取材していただきました



株式会社コマースピック様に取材いただきました。

インタビュー記事

「株式会社豊洲漁商産直市場のデジタル変革！電話・FAX受注からEC立ち上げによる水産業のDX」

URL : <https://www.commercepick.com/archives/52448>

※ URLをクリックしてみてください



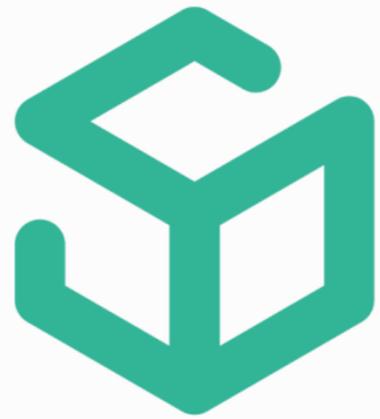
Youtubeチャンネル「ECの未来」で特集されました。

Youtubeタイトル

【教えたくない】誰もやらない！水産物業界の常識を変えた！流通の革新とEC化成功の秘訣【ネットショップ】

前編 : <https://youtu.be/IIZLaOCceQ?si=DK39dVcc3sRQ7UVU>

後編 : <https://youtu.be/7mSEaJmQ5c?si=m0hPM1shJPONxrng>



ソトバコ

DX実現に 必要な視点

コストの問題

課題

企業独自の業務フローに合ったシステムを導入する場合、オーダーメイド開発には莫大なコストがかかる。

解決策

クラウドサービスの連携させることで開発コストを抑えつつ、自社のニーズにカスタマイズすることもできる。

業務の正確性向上

課題

紙ベースの業務に慣れた従業員が、新システムの導入に対して抵抗を示す。

解決策

直感的なUI/UX設計を採用し、従来の紙のフォーマットに近いデザインでタブレット化。また、現場教育を段階的に行い、試験運用を通じて慣れさせる。

業務フローの変更による混乱

課題

受発注業務やピッキング業務など、システム導入によって業務フローが大きく変わることによって混乱が生じる。

解決策

段階的に導入を進め、まずは現行の業務を一部デジタル化を進める。無理にすべてをデジタル化することは正解ではない。

予算配分の工夫

- 大規模なオーダーメイド開発は避け、既存のクラウドサービス（SaaS）を活用する。
- 必要最低限の機能から導入し、徐々に拡張することで無駄なコストを削減。
- 国や自治体のDX推進補助金などを活用する。

現場教育と意識改革

- どれだけトップの方が全体を巻き込んでやる意欲があるかが最も大事
- 研修や実際の業務でのトライアル期間を設け、少しずつ慣れさせる。
- DX導入によるメリットを現場に伝え、業務の効率化や負担軽減を強調する。

ITパートナー選び

- 自社の業務に精通し、業界特有の課題を理解してくれるITベンダーを選ぶ。
- 柔軟なカスタマイズが可能で、長期的にサポートしてくれる企業を選定。
- システム切り替え時にどれだけサポートしてくれるかがDXの成功の鍵を握る



新規事業の創出

- EC化により、既存の取引先だけでなく、新規顧客の開拓が可能。
- データを活用したマーケティングや販売戦略の強化。
- 受注業務の効率化により、企業が新たなサービス開発に時間を割けるようになる。



働き方の変化と人材の定着

- 業務の効率化により、労働時間の短縮が可能。
- 育休制度の導入など、従業員の働きやすい環境を整備し、定着率向上につなげる。
- DX導入により、若手社員が活躍できる機会が増え、組織の活性化につながる。



データ活用による経営改善

- 受発注データを分析し、需要予測や在庫最適化を実施。
- AIや機械学習を活用し、さらなる業務の自動化を推進。
- 業務プロセスの可視化により、継続的な改善を行うことが可能に。

今回のDX導入の成功要因は、単なるシステム導入ではなく、「現場に馴染む形でのデジタル化」を意識した点にあると思っています。既存のクラウドサービスの活用や、業務フローに沿ったシステム設計、そして現場教育を丁寧に行うことで、スムーズな移行を実現しました。今後、中小企業がDXを進める際には、コスト・現場教育・パートナー選びを慎重に行い、自社の強みを活かせるデジタル化を進めることが重要です。

現在、トヨイチのシステムをパッケージ化を開発中です。

✅ 受発注の効率化 ✅ ピッキング業務のデジタル化 ✅ 業務のDXをスムーズに実現！

さらに、日々の業務改善に関するご相談も受け付けています！

「業務をもっと効率化したい！」「システム導入に不安がある…」そんな方は、ぜひご相談ください。

✉ お問い合わせ先: maruyama.tomohiro@sotobaco.co.jp

📣 セミナー後に直接お声がけも大歓迎！

私たちと一緒に、あなたの業務改善を進めていきましょう！



本資料に関するご不明点・ご質問は下記までお問い合わせください。

株式会社ソトバコ [Sotobaco.inc](https://sotobaco.inc)

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通5丁目23-8 サンライトビル3F

maruyama.tomohiro@sotobaco.co.jp 丸山 智大

092-733-6655
