

06 和広薬品株式会社

- | 所在地 三重県津市下弁財町津興3016番地
- | 事業内容 動物用医薬品卸売業
- | 従業員数 20名

HPは
こちら



テーマ スマートデバイス導入による営業効率の向上

DXチャレンジの
きっかけ

DX化は業界全体として避けて通れない課題であると認識していました。しかし、当社のお客様の多くは「まだ必要ない」と考えており、取り組みが遅れている状況でした。私たちはBtoBの卸業として動物薬やペットフードの販売を行っており、業界全体のDX推進に合わせて当社も取り組む必要があると考えていました。また、当社は社員数20名規模の中小企業であり、大手企業のような投資が難しいことも課題でした。費用対効果を考えながら、まず何から始めるべきかを模索している中で、この支援事業の存在を知り、応募しました。

具体的な課題

- 1 DXの必要性は認識しているが、業界全体の遅れがあり、顧客もDXに消極的
- 2 属人的な営業スタイルで業務の標準化が困難
- 3 限られたリソースで費用対効果の高い施策を模索

DX推進に対する社内の理解と意識改革が最も大きな課題でした。特に、40代後半の社員が多く、新しいツールに対する抵抗感がありました。また、ITに対する知識が不足していることもあり、スムーズに導入するのが難しい状況でした。さらに、コストの問題もあり、大規模なシステム導入は現実的ではなかったため、費用対効果を考慮しながら進める必要がありました。

伴走支援取組内容

費用対効果を考慮した段階的なDX推進

コストの問題もあり、大規模なシステム導入は現実的ではなかったため、費用対効果を考慮しながら進める必要がありました。

今後の
展望

スマートデバイスを導入し、
営業業務のデジタル化

注文段階から
システムに直入力

手作業での打ち込みの
二度手間が廃止。

商品コードの
名寄せが可能

検索時間が削減。

取り寄せられなかった
オーダーがデータとして残る
機会損失を把握し、
次の営業戦略が立てやすくなる。

注文時点で
業務課に自動連携
営業担当の負担軽減と
効率的な顧客対応が実現。

得られる効果(未来予測)

- ✓ 今後は、顧客情報や取引履歴を **データ化**し、
属人的な営業スタイルから **脱却**

DX推進度の変化



企業担当者の声

これまでDXは自社には関係ないものと思っていましたが、実際に取り組んでみると、身近な業務の中に多くの改善点があることに気づきました。また、第三者の視点でアドバイスを受けることで、社内だけでは気づけなかった課題が明確になりました。

特に、営業の効率化に関する施策は、自社の成長に直結するものであり、今後の業務の在り方を見直す良いきっかけとなりました。支援を受けたことで、DXへのハードルが下がり、これからも少しずつ改善を進めていきたいと考えています。

今後DXにチャレンジする企業へのメッセージ

DXは一步步進めていくことが大切です。IT導入だけでなく、経営戦略の一環としてDXを捉えることが重要となります。経営者自身が率先して学び、実践することが成功の鍵となるでしょう。