

地方経済

化粧品や健康食品、雑貨などを収集・分析し、売れ貨など「美と健康」に関する商品を扱うインターネット通販の運営会社。えたり、サイトの目立つ位置に河井七美社長が2013年に配置したりして、販売増を図る。

例えば今夏は、暑さにも関わらず「使い切りカイロ」が売れるとみて在庫を多めに確保。冷房が苦手な消費者が多く買い求めた昨夏のデータからはじいた判断で、売り上げ増に結びついていたという。

河井社長は「岡山の魅力商品数約2万点。世界的な商品を発掘し、世界へインベーターが他社サイトより売れ込んでいく」と意気込んでいる。(橋本直樹)

通販サイト効率運営

Orb(オーブ) (倉敷市阿知)



少人数で通販サイトを運営するOrbのオフィス

優秀賞

介助情報把握へ端末

平和タクシー (岡山市北区表町)



顧客の自宅地図や介助内容を確認できるタブレット端末

岡山市内に車いすで乗降しているにも対応しやすくし降できる車両16台を配備している。

介助関連資格を持つ運転手はこれまで、個別運転手が通院などを手助けの介助情報を記した分厚い冊子を持ち運び、配車依頼運転手に今春、利用者の名前があるたびにページをめくって探し出していた。端末に確認できるタブレット導入でこうした手間が省け、より詳しい顧客情報を端末のアプリには約2千人の顧客情報を登録。素早く確認でき、スムーズな配車センターから送迎の指示を受けた運転手が顧客番号を入力すると、介助のやりとりも大幅に減った。意思事項、自宅周辺の地図、やりとりも大幅に減った。更新される。登録内容は毎日「とす」。

(久岡広和)

優れたIT経営で、売り上げアップや顧客サービス向上に結びつけている企業・団体を選ぶ本年度の「おかやまIT経営力大賞」(岡山県経済団体連絡協議会などで行われる。入賞した7社のうち、大賞1社と優秀賞2社の取り組みを紹介する。

大賞 ダイヤ工業(岡山市南区古新田)

医療用コルセットや客一人一人への営業にサポーターを製造し、役立てている。全国約3万カ所の整形外科などに販売する。2013年、顧客との取引データを分析し、営業や生産管理に生かす「第4次基幹システム」を自社開発した。

システムは、営業員らが注文を受けたサポーターなどの種類・個数を端末に入力。これを集計し、地域や顧客別の売り上げの変動をグラフなどで表示する。他社の攻勢で販売が落ちたエリアや、得意先の注文が急減するといった状況をつかみやすく、エリアを絞った販売でこ入れ、顧



がある顧客から電話があった場合、番号から自動的に顧客を特定し、購入履歴や担当営業員が勧める商品を表示する。

扱うサポーターとコルセットは計約5千種類。需要が多いサイズやカラーをきめ細かく把握でき、生産計画も立てやすいという。松尾正男社長は「営業、基幹システムのデータを活用して電話対応するオペレーター製造部門とも効率化が図れるシステム。顧客に寄り添ったサービスを表現するため、さらに改良を重ねたい」と話す。(伊東圭一)

顧客データ管理に力

おかやまIT経営力大賞

そろばんで基礎学力アップ
そろばん暗算学習
公益社団法人全国珠算教育連盟
☎(086) 222-5420
岡山市北区東古松