

事例No.3 クラウドを利用した養豚の生産管理とブランディング

事業所名 企業名	有限会社大西畜産 公式ホームページ：http://www.gankooyazi.com/				
所在地	津市	従業員数	12名	産業分類	農業・飲食料品小売業

【事例の詳細】

機能	生産管理・販売促進	使用 機器等	クラウド・PC
取組 内容	<p>クラウドサービスを利用して、生産管理、財務管理、天候予測、市場相場把握をしています。また、ホームページ、Facebook（フェイスブック）、LINE（ライン）などを活用して、自社生産の豚肉「頑固おやじのぶた」のブランド強化や販売先の拡大に努めています。</p>  		 <p>HPで「頑固おやじのぶた」の詳細を紹介してブランド強化</p>
導入 プロセス	<p>小売販売を始めた当初は移動販売や配達などを行っていましたが、販売の軸を店舗にしようと思いました。どうすればもっとより多くの人にブランド豚肉「頑固おやじのぶた」知ってもらえるかを考えた結果、様々な情報を発信でき、リアルタイムな情報が入手できるホームページやSNSを活用することが必要不可欠だと思い、活用を始めました。</p>		
成果 効果	<p>養豚においては、様々な情報を容易に入手・蓄積できるようになり、生産効率、業務効率の向上につながったことは間違いありません。ホームページ自体は10年程前から制作していたのですが、インパクトがあるものを作ろうと制作会社の方と相談し、トップページには動画なども取り入れました。販売において、チラシ広告では時間経過とともに効果が薄れてきますが、Facebook（フェイスブック）やLINE（ライン）はいつでも最新の情報をアップできますので宣伝広告効果の持続に期待ができます。当社の豚肉をお歳暮でいただいた方が、商品に同封してあるパンフレットを見てホームページなどを通じてご注文をいただくケースも増えてきました。</p> <p>販売促進においてブランディングによる差別化を図り、お客様に知ってもらい、認めてもらう為のツールのひとつとして、ICTの活用はなくてはならないものです。ホームページなどは会社の顔、第一印象と考えているので、独自性のあるもの、信頼してもらえるものを念頭においています。</p>		

【取組みの狙い】

企業ブランドの強化	品質向上	従業員の成長サポート
独自性・独創性の創造・強化	付加価値の創造・強化	労働環境の改善
商圏・販売チャネル・新規顧客の拡大・開拓	生産・業務効率の向上	勤怠管理の効率化
顧客満足度の向上	生産・業務プロセスの改善	その他
価値・品質の見える化	情報管理の効率化	