起案日：●●●●年●●月●●日

　　　起案者：●●

受注システム（TANOMU）導入稟議書

|  |  |
| --- | --- |
| 1、導入の目的・理由 | 【検討の背景】　電話・FAX・個人へのLINEの受注が増加と様々な受注方法が混在している中で課題があり、精度向上と業務効率化を目的として、受注デジタル化ツールの「TANOMU」構築を検討【導入目的】　・受注業務の簡素化とペーパーレス化・受注デジタル管理による精度向上と確認業務時間の削減・得意先様へのデジタル販促による売上向上＜得意先様＞・発注方法の簡素化による満足度向上・デジタル販促による新しい商品の提供・その場で発注できるカンタンな方法へ変更することで発注頻度の増加へ繋げる【導入システム概要】提供企業：株式会社インフォマート　「TANOMU」システム |
| 1. 現状の課題
 | ①営業担当に個別LINEや電話で注文が来ている⇒有給休暇中に仕事をしなければならない。休んだ気にならない。②現在、取引先からの受注はTEL・FAX・個人LINEを利用⇒様々な受注媒体があり、受注業務に時間が掛かる、受注確認漏れ等が発生している。③受注内容を委託倉庫フォーマットへ手入力している⇒注文情報を手入力する作業の時間がかかっている。④営業活動（販促）の案内があまり出来ていない⇒営業の方も受注対応している為、営業活動に注力ができていない。 |
| 3、導入効果 | 【導入メリット】　　　■会社全体の導入メリット　　・TANOMUに注文がまとまる為、有給休暇中の対応や営業担当の個別対応が削減・WEB受注による、お取引先様との言った・言わない等のトラブル低減・委託倉庫フォーマットに合わせた受注データをExcelで落とせる為、転記作業が削減・営業担当が受注業務削減により、営業活動に注力できLINE販促メッセージで売上UPへ・お取引先様は無料で利用可能（LINEアカウント連携可能）■受注担当業務・委託倉庫フォーマットへの入力作業削減・人的ミスの軽減・受注確認漏れの削減■営業担当業務・有給休暇中の対応削減・受注業務削減により営業活動に注力へ・営業担当への個別連絡（注文）の削減。（スマートフォン1つで代理注文の入力も可能）・LINE販促メッセージを活用可能（ついで買い）で売上UP |
|  4、費用 | 導入初期費用：200,000円（税抜）（※契約月の翌月末支払い）月額利用料：50,000円（税抜【備考】TANOMUライト50プラン月間受注可能数1,000回、月間配信可能数1,000回となります。（超過時追加料金として、受注35円/1回・配信10円/1回が発生します。）※プランアップについては、追加導入初期費用は無償（月額使用料のみ更新） |
| ６、導入スケジュール | 契約時期：●月キックオフミーティング：●月得意先へ事前告知：●月操作レクチャー：●月システム稼働：●月●●日期間：保守期間等がないため、使用期間はなし |
| ７、システム会社の選定理由 | 【システム概要】株式会社インフォマートの提供する「TANOMU」システム株式会社インフォマートは、1998年創業の企業でBtoBプラットフォームシリーズは全国で約101万社に利用されており、年間のシステム内流通金額は約30兆円。導入シェアは全国No.1東京証券取引所プライム市場上場。【システムの特徴】1. 圧倒的な取引先の賛同率とマーケットシェアシステムに汎用性があり賛同率が得られやすく、すでに発注ユーザーが100,000店舗以上
2. サーバーの維持費や管理が不要クラウドサービスで利用店舗数あたりの月額課金なので、導入時にハードウェアの購入やメンテナンス費は不要で割安
3. クラウドサービスだから常に最新版を利用可能税率変更やOSバージョンアップ等、法律が変わると共にシステムも最新版を提供追加コストは一切不要
4. 食品業界の受発注サービスでは圧倒的なシェアを誇っており、情報セキュリティマネジメ　　　ントについての国際規格「ISO 27001 (ISMS)」の認証を取得
5. 稼働専用のサポートチームがあり、契約後の稼働フォローも充実
 |