

あの企業は  
こう使っている！

# 事例に学ぶ — IT・LOT導入 —

## かにわしタルト

〒760-0080 香川県高松市木太町1559-15  
TEL:087-897-6676  
HP:<https://kaniwashi.jp/>

### 洋菓子の製造販売

地元の青果市場や農家から直接仕入れた鮮度抜群のフルーツを使ったタルトを中心に製造、販売をしています。



## 店舗中心の売り上げから 通販事業で売り上げ1億円を目指す

新鮮なフルーツを使った商品  
だからこそ悩み

県内外にライバルが多い洋菓子店では、有名な店舗に人気が集中する傾向があります。そのため、お客様の認知を上げ、初回購入やリピートにつながるような戦略を考えることが経営のポイント。かにわしタルト店では、八百屋で働いていた社長が吟味したこだわりのフルーツが楽しめるタルトに特化して、他店との差別化を図っています。「当社の売り上げの大半がフルーツタルトによるものです。しかし、店舗販売は見せ(魅せ)て売るものなので、在庫はどうしても多めに必要になってしまいます。天候などの関係で客足が左右されると、生の果物を使ったタルトは賞味期限が短く口直につながることも。他店に比べ、原価率が高いため、このままでは経営に響いてしまうことを懸念しました。そこで、ロスを最小限に抑えられることや全国の人に当社の商品を手にとつてもらえる機会が増えることに魅力

### 通販事業強化で 初回購入＆リピーター獲得

強化対策として、安定した商品生産を実現させるための設備投資や販売経路を確立させるためにホームページとECサイトを統合し、一新しました。新しいサイトでは店舗や商品情報、通販機能が一気に集約され、お客様はここで商品の購入ができる仕組みに。「新サイトでは、レジアウトの自由度が高く、完成度の高いビジュアルの更新が可能になりました。また、簡便性が高く、スタッフに更新作業を任せられ従業員の成長にもつながります。これから、さらに通販事業を強化するため、現在、店舗のみで販売しているフルーツタルトを通販でも取り扱えるよう商品開発を進めています」。通販事業の強化は、全国にファンを増やすとともに、売り上げアップにもつながっています。

を感じ、通販事業強化に本格的に取り組むことを決めました」と川西氏。

# 図解！IT導入ビフォー&アフター

After



## 効果1 サイトの統合で販売機会の損失を防止

サイトリニューアル以前まで分散していた閲覧者の認知が1つに。HPだけを見ていた人にもネット販売の存在を知らうことができ、売上アップにつながっている。

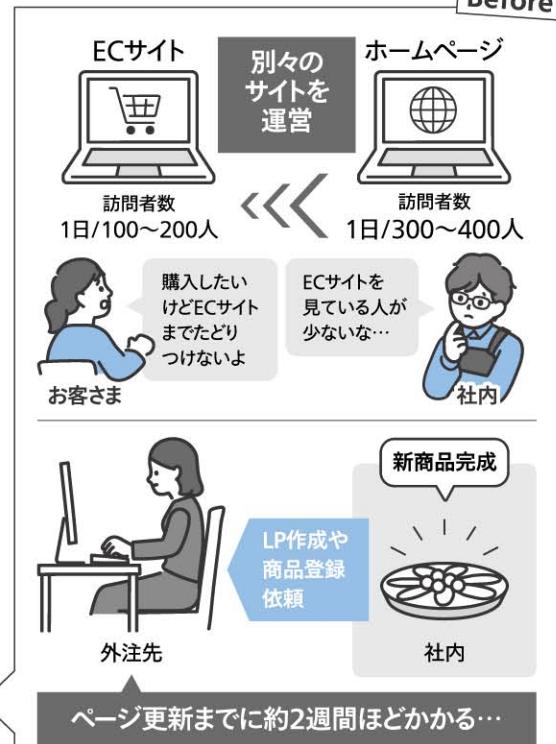
## 効果2 ページ更新コスト減 更新頻度のアップも

専門知識がなくても感覚的にLPや商品登録の更新が可能に。社内で更新することができ、外注の必要がなくなった。タイムロスや広告宣伝費を大幅に抑えることができている。

## 効果3 発送連絡の手間が軽減

送り状番号をワンクリックでメールに打ち込むことが可能になり時間短縮に。空いた時間を使って、メルマガやLPの内容を考えることができている。

Before



## 課題1 ECサイトの閲覧者が少ない

お店のHPとECサイトが別々にあることで閲覧者の認知が分散。検索から購買までの行動ステップが多く、ECサイトにたどり着けない人も。購入機会の損失を招いており、効果的に運用することができていない。

## 課題2 ページ更新コストが高い

LP作成や商品登録は専門知識が必要。外注でプロに依頼しており、ページ更新のたびに時間や費用がかかっている。

## 課題3 お客様への発送連絡に時間がかかる

お客様に商品発送メールを送る際に、送り状番号も記載する必要がある。数字を1文字1文字間違えないよう手打ちしており手間がかかっている。

担当Tの  
編集後記

取材企業の  
あれやこれや話



バター香るサクサクのタルト生地と新鮮な季節のフルーツがたっぷり使われたタルトがセールスポイントのかにわしタルト店。TBSの情報番組や雑誌で有名人に紹介されたこともあり、ファンの方から商品問い合わせの連絡が来ることも。そんな同社では、県外旅行客による店頭受け取り予約が多いようです。コロナ禍が落ち着き、世の中が動き始め、県外からの予約がさらに増えてきそうですね！