



お茶の高い品質を維持していくためには、適切な販売計画・仕入管理が不可欠。緑茶の栽培・販売を行う企業が実現した茶葉の数的管理、年間の正確な仕入計画。

有限会社 井ヶ田製茶北郷茶園

お茶(生葉)の収穫量が全国4位の宮崎県。日南市に本社・茶畑・工場を持つ井ヶ田製茶北郷茶園は、日本茶アワードでの受賞経験を持ち、九州産の茶葉を使った高品質のお茶を全国へ届けている。同社のクオリティの高いお茶が知られるにつれて、田村秀悟代表取締役が全国を飛び回る機会も増加。業務の手間をいかに減らして、スマートな販売管理ができるかが課題になっていた。その中で選ばれたPCAの販売管理システムが、デリケートなお茶の生産・販売にどこまで貢献できているのかを伺った。

導入システム

- PCA クラウド プリペイドプラン (Type2 2CAL)
- ・PCA 商魂 X クラウド ・PCA 商管 X クラウド

導入の狙い

- ・OS変更やパソコンの入れ替えによる、新ソフト購入の負担を軽減したい。
- ・出張先からでも最新の仕入・在庫データを確認したい。
- ・通販、量販店、店舗と3つの販売ルートによる売上を1つにまとめて販売管理したいので、カスタマイズにも柔軟に対応できるようにしたい。

導入効果

- ・『PCAクラウド』なら、パソコンの入れ替えでも、パソコン台数の追加でも、最新バージョンを利用でき、同時接続台数課金なので追加料金がかからない。
- ・『PCAクラウド』ならインターネット回線さえあれば出張先のホテルからでも、最新の仕入・在庫データを確認、情報を共有できる。
- ・『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』の連携用プログラムによって、柔軟なカスタマイズに対応。3つの売上を1つのデータに統合し、一連の作業の手間とミスを軽減。

プロフィール

有限会社 井ヶ田製茶北郷茶園

- 所在地(本社・小売店舗): 〒889-2402 宮崎県日南市北郷町郷之原乙2341-1
- 資本金: 1,600万円
- 設立年月日: 昭和42年3月1日
- 従業員数: 15名
- 主業種: 製造業
- 業務内容: 茶の栽培、製造、販売
- URL: igeta-tea.net

宮崎県北郷町。有機栽培でのチャレンジが始まった。

日本有数の美座林「鉄肥(おび)杉」が林立する自然豊かな緑と清流...

このような豊かな自然の中、体中でお茶のこを感じながら、井ヶ田製茶北郷茶園は、お客様へ最高の一杯をお届けするために、お茶の仕入れ、仕上げ加工以外にも非常に難しいとされるお茶の有機栽培に取り組んでいます。

『お茶はもともと薬として飲まれてきた貴重な飲料。農薬は使いたくない』というこだわりから、宮崎県の茶業界で初めて有機 JAS認証を取得し、安全で安心なお茶の生産・販売を行っています。

導入前の運用と課題

○業務の手間を減らし、長く使い続けられるソフト・システムにしたい

宮崎県日南市北郷町は、この地域にしか自生していない飢肥杉(おびすぎ)が林立する豊かな自然と清流が広がる地域。この恵まれた自然の中で井ヶ田製茶北郷茶園は、安心でおいしいお茶の栽培・製造・販売を行っている。日本茶アワードで2年連続表彰され、首都圏のデパートや通信販売などでも同社のまろやかで甘い味わいが大きな人気を呼んでおり、全国から注文が届いている。

同社ではこれまでいくつものパッケージソフトを利用して、販売管理を行ってきた。しかし満足できる使い方はできなかつたと、田村秀悟代表取締役はこれまでを振り返る。

「以前のソフトはカスタマイズできる範囲が限定的で狭く、その前に使っていたソフトは分析ツールはよかったです。当社の従業員が増え、それにつれてこういう集計がしたい、こんな使い方をしたい、などの様々なニーズが出てきて、それに対応することが難しいソフトでした。さらに、前回使用していたソフトは販売代理店の担当者が退職してしまい、十分なアフターサービスを受けることができなくなり、当社と販売代理店の物理的な距離の問題もありました。そこでメンテナンスに時間をとられることなく、この先長く使用できるパッケージソフトを選ぶことにしました」

選定のポイント

○カスタマイズへの柔軟性と、どこからでも最新の数字を確認できる環境

新しい販売管理ソフトを選ぶポイントとして、①OSの変更やパソコンの入れ替えによる負担を軽減できること。②カスタマイズへの

柔軟性があること。そして、③企業が大きくなる中で、柔軟にその成長に対応できるシステムであること。これらは絶対に外すことができない条件だったという。

「OSの変更や古いパソコンを新しいものに交換する際に、その都度ソフトを買い替えることはできません。また当社は3つの販売窓口を持っており、通信販売、デパートや量販店、そして本社にもお店があり直接ここで購入されるお客様もおられます。この3つの販売を一つにまとめて管理できるシステムも必要でした。これについては一部カスタマイズが必要になり、それに対応できるのが『PCAクラウド』でした」(田村氏)

これらのポイントに加えて、もう一つ新しく加わった条件もあったという。それは同社の高いクオリティのお茶が広く知られることになり、田村代表取締役の出張も増えたことで、「どこからでも最新の数字を確認できる環境」も欲しかったという。

「4つめのポイントとしては、東京の出張先のホテルからでも最新の数字を見られることでした。当初は『PCAクラウド』のサーバーレスによるメンテナンスの負担軽減や、OS変更やパソコンの入れ替えなどを気にせず、最新のバージョンでソフトを活用できる点に魅力を感じていましたが、ネット環境さえあればどこからでも最新の情報を確認できるクラウドの特徴に、今では大いにメリットを感じています」(田村氏)

導入後の効果

○OS変更やパソコンの入れ替えのたびにソフトを購入する必要はない

まず『PCAクラウド』によるメンテナンスとコストの軽減については確実に実現できたと田村氏は評価している。『PCAクラウド』は同時接続台数による使用料という料金システムだ。例えば会社のパソコン、自宅のパソコン、出先で使うノートパソコンすべてに『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』をインストール



有限会社 井ヶ田製茶北郷茶園
代表取締役
田村 秀悟 氏



本社・小売店舗 外観



小売店舗内

しても、同時接続台数分の使用料しか発生しない。パソコンを入れ替えた場合は新しいパソコンにダウンロードしたプログラムをインストールすればよく、新たな使用料は発生しない。

「つまりパソコンの入れ替えやOS切り替えのたびに、ソフトも新しく買って入れ替える必要がありません。ソフトは結構お金がかかるものです。今はこれだけネット環境が整っているわけですから、これを利用しない手はありません。私が外で使うパソコンは薄くて軽い小さなサイズですが、売上や仕入などの重要な情報を出張先からでもしっかり確認できます。本社だと電話対応などに追われますが、自宅なら入力に集中できるため、自宅からでも『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』で業務を少しでも前へ進めていけます」(田村氏)

○お茶の販売に大きな意味を持つ仕入。『PCAクラウド』で正確な仕入データをどこからでも確認

実際に出張先などからよく確認するデータとしては、『PCA商管Xクラウド』の仕入データが多いという。それはお茶の販売においては

「仕入」という仕事が大きな鍵を握るからだ。

「お茶は新茶の時期に、年間分の仕入れ量を決めます。ですから仕入という仕事がとても大事になります。去年のこの時期にいくらの単価や量で仕入れたのか。年間ではどれぐらい仕入れていたのか。その仕入データと在庫を照らし合わせて、過不足はないかななどを常に考えています。もちろん、仕入の計画には適宜修正も加えますから、出張先からでも随時正確な仕入データを確認したいです。そういう点では、『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』は売上・仕入・在庫データを蓄積していくことができ、どこからでも正確な数字を出してくれますからね。経営判断が迅速になるという表現はいささかオーバーですが、正確な数的管理ができるようになったこと。これは確かだと思えます」(田村氏)

一方で次のようなご意見もいただいた。『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』には豊富な販売戦略資料を作成できる機能がある。商品ごとに仕入先別・仕入先区分別などの比較ができる比較仕入表や、仕入先別に商品別・担当者別・商品区分別の仕入順位表、他にも月次仕入表や仕入行列表など、細かく分析できるツールが用意されている。



井ヶ田製茶北郷茶園の製品は、首都圏(栃木・群馬・埼玉・茨城・千葉・東京・神奈川・山梨)及び長野県、新潟県の生協店舗と関東一部のデパート・スーパーマーケットでお買い求めいただけます。

※取り扱いのない店舗もございます。また店舗によって取り扱い商品が異なります。

システム概況図

【Point①】

本社・出張先・自宅など、いつでもどこでも『PCAクラウド』へ繋ぐ事ができ、最新の数字を確認できる。

結果 → 経営判断が迅速になり、仕入計画を適宜に修正。商品のクオリティを一定に維持できる。



豊富な販売戦略資料

商魂X
商管X

- ・比較仕入表
- ・仕入順位表
- ・月次仕入表
- ・仕入行列表

【Point②】

3つの販売ルートによる売上を『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』へ取り込み、ひとつの売上データとして販売管理ができる。

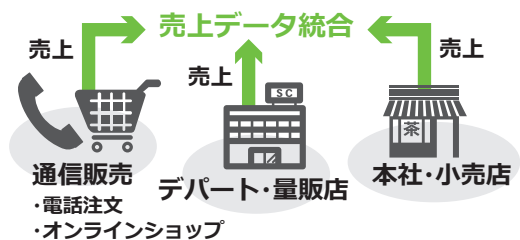
<通信販売:電話注文>

- ①電話番号から「得意先元帳」の顧客データを確認。
- ②「売上傳票入力」画面・編集の実績参照で、顧客の購入した商品履歴を確認。
- ③商品を選択したら、「納品書」発行まで一連の作業をミスなく実行。

売上傳票入力

納品書

3つの販売ルート





井ヶ田製茶北郷茶園の直営店オリジナル製品は、オンラインショップからもご購入いただけます。

【オンラインショップ】
URL: <http://igeta.cart.fc2.com/>



有限会社 井ヶ田製茶北郷茶園 HP
URL: igeta-tea.net

「おそらくこれらの分析ツールを巧みに利用している経営者も多いと思いますが、私の場合はもっと大雑把でいいので(笑)、もう少し設定項目を減らして簡単に前期比較が一目でできる集計表や比較表があると便利だなと思います」(田村氏)

○『PCA商魂Xクラウド』の標準機能、そして連携用プログラムを活用し、全国からの注文に対応

PCA製品を選ぶきっかけにもなった連携用プログラムについては、現在次のような運用に活かしている。通信販売、デパートや量販店、本社店舗での小売りと同社は3つの販売ルートを持つため、この3つの売上データが、そのまま『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』へ取り込めて、1つの売上データとして販売管理できるようにしている。

現在はまだ店舗でPOSレジは使用しておらず、デパートや量販店の売上データの確認にはどうしても時間がかかってしまう。そのため個別で集計し、それを合算する手間が必要になるが、連携用プログラムにより売上データを1つに集約。そしてそのデータは『PCAクラウド』によってどこからでも最新の情報として確認することができる。

通信販売では電話での注文も受け付けており、顧客が電話をかけてきたときには『PCA商魂Xクラウド』の得意先元帳データと電話番号を紐付けて、電話番号から顧客の注文履歴を確認できるようにしている。以前のソフトではこれができなかったが、ここもPCA導入によって正確性と効率性を加えられた部分になると評価している。

また売上傳票入力画面の実績参照もよく使われている機能の一つだ。得意先コードからその顧客が購入した商品をすぐに確認でき、

以前販売した商品を再度受注する場合には、そこからすぐに納品書の作成へとほぼクリック一つでできる。何よりも実績から商品を選択するため、入力ミスが減ったことが大きいと語る。

今後の課題と展望

田村氏はお茶の販売は商品数が膨大にあるわけではなく、シーズンごとに商品は増えるものの、商品登録に頭を悩ますことはほとんどないと語る。ただしクオリティを維持し、自社の在庫が少ない場合には他の茶農家や販売店から取り寄せることもあるが、そこでクオリティを均質に保つことが実に難しいそうだ。

「要するに年間の計画が非常に重要になるということです。お茶屋さんの中で当社のようにここまで仕入管理や販売管理に力を入れているところは少ないかもしれません。当社が確実な販売管理を行う理由は、年間の計画をしっかりと立てることで当社のお茶の品質を維持し、これからもお客様のご期待に応えたいからです。当社はお茶をただ販売するだけでなく、畑を持ち茶葉を育て、自社の工場でパッケージにし全国へ届けています。お茶についてのノウハウを熟知したうえで販売しています。今後はPOSレジとの連携も視野に入れつつ業務をさらに効率化し、その分、品質の高い有機栽培の美味しいお茶をもっと多くの人に楽しんでいただけるようにしたいです」(田村氏)