うどん県IT活用推進コンソーシアム 支援事例 1

代表取締役 社長
大北裕士氏

ホームページ

会社概要

株式会社ハナブサ

香川県高松市成合町1577-1
他に四国・岡山に事業所あり
- 設立：1984年
- 従業員数：30名
- 事業内容：美容材料・器具の卸販売／美容室支援
- URL：http://www.e-hanabusa.com/

美容材料卸売
ハナブサ

拠点間の販売・在庫を見える化 勝負はデータが整う2年目に

「うどんで有名な香川県ですが、美容室はうどん店の3倍以上あります。競争が激しく人材不足が課題です」

美容材料卸のハナブサ・大北裕士社長は業界の現状をこう指摘する。

同社は、商品の卸売にとどまらず、美容室の経営支援をミッションとし、経営数字の見方についてのアドバイスや人材教育なども手がける。

シャンプーやカラーリング材といった消耗品は、使用するごとに注文が入り商品が動く。本社および3つの営業所にそれぞれ在庫を持っているため状況を正確に把握できず、在庫削減をしたくても難しかった。

パソコンの入れ替え時期も重なった2018年春、高松信用金庫の案内で、大北社長はIT導入補助金のセミナーに参加。8月の補助金第二次申請に向け、信金経由で中庭・水本両ITCのサポートを受けることとなった。

水本氏はその時の様子を次のように説明する。

「業務の状況をお伺いして整理した結果、拠点間の利用があるためクラウド型を、データ移行が容易な点でこれまで使っていた商魂シリーズがよいと考え、ITベンダーさんに提案していただきました」

訪問時以外にも電話やメールでサポートを行った。同社を担当する高松信用金庫・一宮支店の喜田慎一郎係長は、「決算などの数値は拝見していたもののITまでは踏み込めていませんでしたが、専門家との支援体制ができてよかった」と感想を話す。

クラウドで在庫状況を把握 次は商品構成の最適化へ

拠点間通信については、以前他のベンダーから提案もあったが、大変高額で、「導入費用をペイできるものではなかった」(大北社長)という。今回は富士ゼロックス四国をIT導入支援事業者として、クラウドの販売・在庫管理システムを月額4万円弱のランニングコストで導入(初期費用は別)。各営業所から、販売・在庫データへのアクセスが可能となった。

導入から約半年を経て、大北社長は変化を次のように語る。

「1年経てば推移がわかり、商品ごとの売れゆきや割合などからアイテムの構成が検討できるようになります。すでに現段階でも営業所の在庫が本社から見えるので、業務の効率化や在庫削減につながっています」

そして、「次は私たちのバージョンアップです。システムを入れた分、できることを増やそうとスタッフと相談中です」と気を引きしめる。

すでに次のシステム構想もあり、ITCと相談中とのことである。

新システム導入後の様子。入力作業は事務部門で一括して行っている

ハナブサのIT活用

課題
- 納品書・請求書発行の効率化
- 支店も含めた在庫管理のリアルタイム化

販売管理＆在庫管理 クラウドサービス［商魂シリーズ］
分析
支店 本店 支店
最新の情報をどこでも

成果
- リアルタイムの情報把握
- データ蓄積で販売戦略を磨く

代表取締役社長
京兼慎太郎氏

会社概要

京兼醸造有限会社

香川県仲多度郡琴平町榎井162-3
- 設立：1953年
- 従業員数：13名
- 事業内容：うどんつゆの製造・販売
- URL：https://kyokane.asia/

うどんつゆ製造・販売
京兼醸造

「いつもの商品」を簡単に頼めるスマホアプリ 生産性を高め同じ人数で売上2倍以上を

「香川のうどんが全国に広がり『近くで食べるもの』に変わると、県内需要はブーム時の3分の1ほどに減りました。ならば当社も全国、そして海外へと方向転換をしました」

金刀比羅宮で有名な琴平町に本社を構える京兼醸造は、醤油醸造から始まり、現在は全国・海外のうどん店用に出汁・つゆを製造販売している。三代目社長の京兼慎太郎氏は、事業方針を次のように語る。

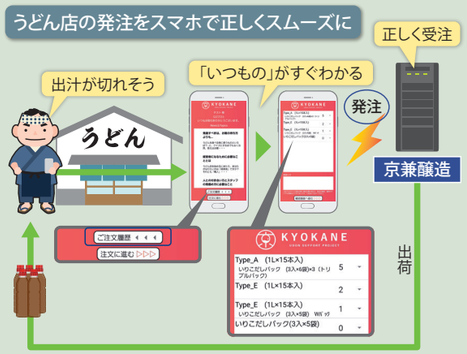
「実際にうどん店で働いてみたところ、人手不足が課題でした。そこで簡単に作れて味のブレが少ないつゆと出汁を販売し、お店の事業計画や店舗設計もサポートしています」

Webから問い合わせを受け、提供したいうどんのイメージを聞いてつゆと出汁の組み合わせから最適なものを勧める。かけつゆだけでも33種類あり組み合せは多数。要望に応じて新たに開発することもある。

県内で商売をしていたころに比べて顧客は10倍以上に。すると、発送ミスが起きたり、「いつもの」という注文を理解できないなどのトラブルも発生した。

「年間の人的ミスは20件ほど。少ないと感じるかもしれませんが、お客様の営業に支障が出たら大問題です。これをなくす仕組みが必要でした」

京兼社長はこのように振り返る。百十四銀行にアプリ開発企業の紹介を受け、2018年のIT導入補助金を活用した。



ミスでお店を困らせない まずは発注アプリから

導入したのは、うどん店側のスマートフォンに専用アプリを提供し、いつでも発注できるシステムだ。顧客ごとに購買実績のある商品を表示し、アイテムを探しやすくしている。

京兼醸造側はデータが自動的に入るので聞き間違いや勘違いがなくなる。現在はAndroid版を提供中だがiPhone利用者も多いため、対応を進めている。

しかしこれはまだ序の口に過ぎない。現在はITC中庭氏のアドバイスも受けつつ、ピッキングミスをなくすシステムの構築に取りかかっている。また、同社の成長は、京兼社長の深い見識に負うところも大きいため、ノウハウをデータ化し共有していくことも考えているという。

「かつて父に『体を動かさずパソコンの前に座っている人にお金は稼げない』と言われましたが、今は人材育成も動画を活用したり、ITが必要です。労働生産性を高めて同じ人数で売上を2倍以上にし、給料を上げ、お客様にも還元していきたい」

京兼社長が目指すのは、人口減・本格IT時代の新しい経営の姿である。