

農業生産法人 有限会社 伊豆沼農産

導入の背景

システム更新のタイミングで 自社の課題を整理。 課題解決に向けて、 他サービスも検討



他社が提供する「顧客管理システム」を利用していましたが、

- システム更新時の費用が想定していたより高額だった。
- 楽天や自社ECサイトからの受注データ取込に対応していなかった。

という点から、他システムへの入替検討を始めました。

そこで現状での問題点の整理から始めたところ、当社の通信販売部門では、以下のような課題がありました。

【システム導入検討時の課題】

- 1 電話やFAXでの受発注業務の負担が大きい。
- 2 過去の注文・対応履歴が一元管理できていない。
- 3 紙やExcelでのアナログな受発注管理のため、人的ミスの不安がつきまとう。
- 4 紙の帳票が多く、業務管理で情報を転記するムダが発生する。
- 5 EXCELデータが乱立し、情報が連動していないため、変更内容の反映が大変。
- 6 情報の一元管理ができていないので、経営状況（売上状況、部門間の仕入・収支管理等）が可視化できない。

採用ポイント

クラウドサービスも含め、 様々なシステムを検討

システム選定をする中で、他社のクラウドサービス、パッケージシステムも検討しましたが、以下理由から導入が困難であると判断しました。

【選定を断念した理由】

- 顧客の受注履歴を蓄積できない。
- 顧客マスタと商品価格を連動することができない。
- 定期購入を管理する機能がない。
- 売掛管理の機能がない。
- 社内在庫を管理する機能がない。
- 購入金額に合わせたポイント付与機能がない。

【1受注複数配送】「のし印刷」機能も採用の決め手に

「通販Best」は上記課題を解決する機能を有しており、さらに、

- 1受注者の複数オーダーについて連続して伝票が打てること
- 熨斗発行までを同じシステムで完結できる

といった理由から、受注から発送準備までの時間を大幅に短縮できると考えました。



導入後の効果

日々の受注や売上げの集計はもちろん、フラグやグループ機能を使用した詳細な顧客や商品管理ができるようになりました。

販売チャネル毎の売上集計を実現!

以前のシステムでは、複数ある販売チャネルの売上管理ができておらず、売上状況は経理部門に確認する必要がありました。今回、通販Bestを導入したことで全ての販売チャネルの売上を一括管理。現場サイドでリアルタイム集計ができることになった為、様々な分析や拡販の為の施策を考えることができるようになりました。

【1受注複数配送】登録で繁忙期での受注入力作業件数が大幅UP

1受注者の複数オーダー（複数配送）が1伝票で入力できることにより、入力作業の手間が激減しました。（お中元で注文頂いたお客様がお歳暮でリピート注文を頂くケースも多いのですが、1回の「伝票コピー」で複数オーダー（複数配送）が一度にコピーされる為、凄く助かっています。）

旧システムからのデータ移行でシステム切替をスムーズに。

旧システムから「顧客マスタ」「商品マスタ」「受注データ」を通販Bestへ移行して貰ったので、トラブルもなくシステム移行できたことも大きなポイントでした。



農業生産法人 有限会社 伊豆沼農産

今後の課題

在庫や受注等の手のかかる作業を、システムでなるべく一括処理ができる様に対応していきたいと考えています。

それと、通販Bestのお客様との対応履歴管理機能について、もっと有効活用を図っていきたくと思っています。

また、2023年10月から始まるインボイス制度への対応は、早め早めに対応していく予定です。

当社は宮城県登米市に所在する農業生産法人です。

平成元年の設立以来、農畜産物を生産する一次産業、加工（二次産業）、サービス（三次産業）を組み合わせ、地域資源の付加価値化をはかる「農業の六次産業化」に取り組んでまいりました。主な事業としては「伊豆沼ハム」、「伊達の純粋赤豚」の加工・販売が柱となりますが、2002年からは食育・都市農村交流の一環として、食や農業に関する様々な体験プログラムをを開催しています。

ラムサール条約登録湿地・伊豆沼のほとりて30数年。多くの仲間を支えられてここまで頑張ってくることができました。これからも農村で生産した「もの」と、農村で暮らす人たちの「こころ」を、農業者の立場から発信してまいります。



会社情報

農業生産法人 有限会社 伊豆沼農産

所在地：宮城県登米市迫町新田字前沼149-7

代表者：代表取締役会長 伊藤秀雄

営業品目：農業（養豚・水稲・果樹）／食肉製品製造業／食肉販売業／食肉処理業／そうざい製造業／飲食店営業／農産物直売所／アイスクリーム製造／パン製造／酒類（どぶろく製造）他

メディア掲載情報

日本経済新聞「データで読む地域再生」に濁酒（どぶろく）と関連事業が掲載、農林水産省「地産地消等優良活動表彰」食品産業部門にて農林水産大臣賞を受賞、じゃらんニュース「自宅で『ご当地体験』ができるお取り寄せランキング」にて「おうちで手づくりウィンナーキット」が1位に選出 他

●コーポレートサイト

<https://www.izunuma.co.jp/>

●オンラインショップ

<https://www.izunuma.com/>

担当者様インタビュー



伊藤専務様

飯塚様

以前のシステムでは、楽天・自社サイト・卸（売掛）・電話/FAX注文等の様々な注文チャネル毎の売上管理ができていなかったのが、通販Bestで一括管理できるようになりました。また、現場サイドでリアルタイム集計することができるようになった為、分析も行いやすくなりました。

どうしても印刷してチェックをしないといけないケースがあるのですが、以前のシステムだと行間が広い為、ページ数が多くなっていましたが、通販Bestだと“ぎゅっ”と内容が詰まっている為、ページ数も少なく見やすいですね。

また、アール・シー・エスのシステム担当の方はどなたも話しやすく説明も分かりやすく大変助かっています。初めてシステムを導入される会社様へも安心してお勧めできます。



代表取締役

伊藤秀雄様

日本における少子高齢化の波は、留まる事がなく加速するでしょう。一方で、世界に目を向けた時、人口増加・温暖化などによる食料不足が、大きな問題となる事は明らかです。しかしながら、日本の皆さんはどれだけ真剣にその事態に向き合っているのでしょうか。

わが社は、1988年「農業を食業に変える」を基本コンセプトに、農産物を作る仕事から、食料を供給する仕事へとシフトしてまいりました。生活する中で、何よりも大切な食糧の供給に責任を持った会社になろうと考えております。

2004年からは経営理念を「人と自然へのやさしさを求めて」と進化させ、農村で何が出来るかを考えるようになりました。地域資源の「宝物」探しをするのではなく、「あるもの」に新しく価値を見つけ、その資源を活用し、地域に最適な産業を創造する会社として事業に取り組んでいます。

今後は、更に農村社会を良くしたいという思いを常に持ち続け、住民が気づいていない価値を探し続けます。つまり、ニーズが存在しない価値の創造です。そして、その価値を提案し実践することによって、必然的に必要な資源が集まるものと確信しております。

そんな事は自分には出来ない、と諦めず、常に考え続けることによって、ある瞬間、アイデアが浮かび、創造的に歴史は塗り替えられます。明るい農村を目指し、皆で頑張りましょう。