

複数の販売形態に柔軟に対応する 通信販売業向けシステムが 業務の効率化とサービス向上を実現



導入の狙い

- ・パッケージシステムをベースにした業務基盤の構築
- ・卸売業、店頭販売と通信販売、複数の販売形態に柔軟に対応したい

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 販売』
『SMILE V Smart通販』
『SMILE V 会計』

導入効果

- ・販売形態に応じた売上業務の効率化
- ・在庫の見える化と適正化を図れるようになった
- ・取引先により異なる伝票発行が容易になった

USER PROFILE

株式会社田中直染料店

【業種】染料販売業

【事業内容】染色材料(草木染/藍染/柿渋染/化学染料、染色助剤、器具、生地、縫製品など)の専門店

【従業員数】34名(2021年12月現在)



2021年12月取材



江戸時代創業の老舗染料店・株式会社田中直染料店。京都本店5階では染物体験教室を実施している

288年の歴史を有する京都の老舗、株式会社田中直染料店は、店頭販売と通販事業を通じて染物文化の発展に寄与している。今回、長年運用してきたオフコンシステムを刷新し、新たに導入した『SMILE V 販売』、『SMILE V Smart通販』と『SMILE V 会計』の機能を効果的に活用して、必要な情報を即時に参照し、リアルタイムで在庫確認ができる環境を実現。さらに、販売形態に応じた売上や取引先ごとに異なる伝票出力に対応するなど、業務改善を進展させている。

1733年創業の老舗染料店 染物の楽しさを国内外に発信

株式会社田中直染料店の創業は、江戸時代の1733(享保18)年にさかのぼる。288年の歴史を有する老舗の染色材料専門店だ。取扱品目は、柿渋染め、藍染、草木染、化学染料、染色助剤、染色用の器具、生地、縫製品など多岐にわたり、ほぼ全ての染料を取り揃えている。

京都本店での店頭販売のほか、通販事業も展開し、全国の顧客に配布したカタログからの電話・FAX・郵送・メール注文に対応している。さらに、ホームページ上のオンラインストアから直接購入できる体制を整えている。

「お客様は、染物を趣味で楽しむ個人の方から、プロの染物作家さんまでさまざまですが、特に教育関係が大きなウエイトを占めています。美術系の大学の授業をはじめ、京都ならではの特性として、高校や中学、小学校、さらに幼稚園や保育園に染物体験授業があるのですが、そちらでも使用いただいています」と取締役本部長の田中 崇輔氏は語る。

染色材料を取り扱っている同業他社は少なくない。しかし、他社が50キロ缶などで仕入れた染料をそのまま染色工場に納品しているのに対して、同社では10グラム単位に小分けした販売に重点を置いている。そういった同業者は少ないが、国内の染物人口を増やす取り組みに注力することで、染料全体の需要が拡充すると考えているのだ。

その一環として、京都本店5階に染物体験ルームを開設している。コロナ禍により現在は中断しているが、染物作家による20名規模のワークショップは、気軽に参加できるため好評だったという。InstagramやYouTubeを通じて、染物の楽しさを国内外に発信する取り組みも行っている。

「最近の流行は、SDGsを考慮した染料



田中直染料店の取り扱い商品は、柿渋染め、藍染、草木染、化学染料、染色助剤など多岐にわたる

です。これまで廃棄していた各地の特産食品から色を抽出し、染物に活用することで食品ロスの削減につなげることを狙っています。大手のアパレルメーカーが積極的に推し進めており、業界内の大きなトレンドになりつつあります」(田中氏)

オフコンシステムを刷新し PCベースの新システムへ移行

同社では、オフコンベースの基幹業務システムを導入し、長年運用していた。大幅なカスタマイズを積み重ねながら、受注、仕入、配送、会計など全ての自社業務を扱う、システム環境を整えてきた。

ところが、そのシステムはマウスに対応していないほど旧形式であり、操作面でかなり不便を強いられていたという。また、請求書などの帳票類をドットプリンターの専用紙に出力するため、業務量の増加に伴い、紙の経費は増え続ける一方だった。

そうした中、オフコンの保守サポートが終了することになり、次期システムはPCベースに切り替えることを検討した。フルスクラッチでシステム構築する案も浮上したが、パッケージシステムをベースに、自社の業務に合わせたカスタマイズを加えて導入する方針とした。

そこで、以前から取引していたNCS&A

株式会社田中直染料店

社に相談し、最終的に選定したのが、通信販売業向け販売管理システム『SMILE V Smart通販』と『SMILE V 会計』だ。

「卸売、店頭販売、通販といった当社の販売形態を全てカバーできる。さらに、必要に応じて最小限のカスタマイズを施すことで、多様に变化する店頭販売や通販業務に柔軟に対応できることが大きな魅力でした」(田中氏)

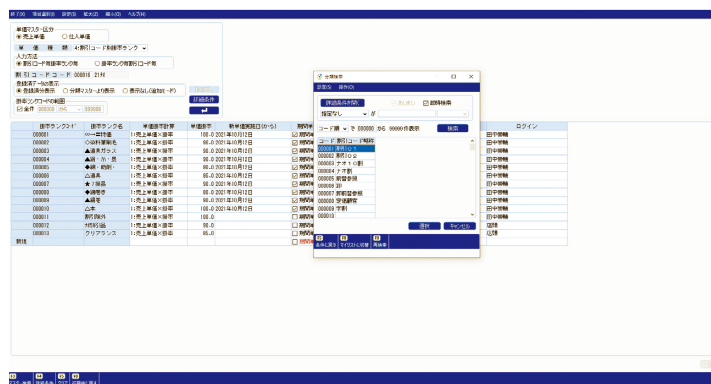
最小限のカスタマイズで 自社の業務形態に柔軟に対応

新システムへ移行する際には、従来のオフコンシステムで利用していたメニューや仕組みをそのまま踏襲するのではなく、パッケージシステムが持つ標準機能を効果的に活用しながら随所に工夫を施している。

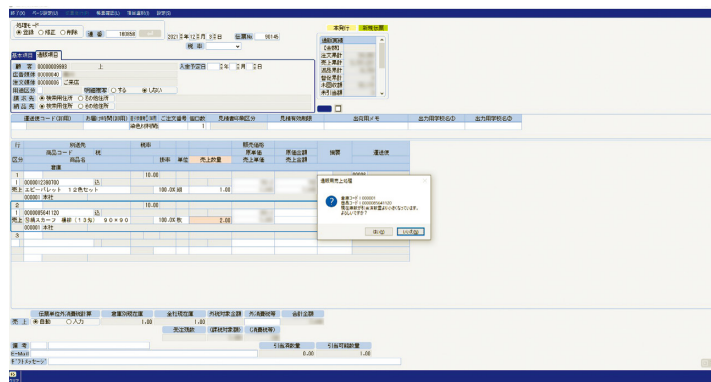
例えば、オフコン時代の商品マスターは30,000件にも上るが、中には生産中止になったものも含まれている。今回、オフコンのマスターデータをExcelにいったん出力して精査し、必要なものだけを新システムへ取り込んだ。その結果、商品マスターは約8,000件に集約され、データのスリム化を実現した。

「新システムの導入で最も苦慮したのは、月締めの通販と、当日払いの店頭販売という二つの販売形態への対応でした。通常は通販で購入しているお客様が、店舗に来店した際に現金でお支払いいただくようなケースです。SEさんに相談しながら対応策を検討し、受注時に月締めの売り掛けと当日の現金払いを選択できるようなカスタマイズを行いました。そのおかげで、売上管理や入金処理がとてもスムーズになっています」(田中氏)

顧客によって異なる必要帳票への対応も重要なポイントといえる。通販の個人顧客には、商品の配送時に納品書と請求書を送付しているが、大学などの教育機関からは、あわせて見積書の送付も求められていた。そこで、顧客を複数のブロックに分



『SMILE V Smart通販』の商品単価マスター表示画面。30,000件に及んだオフコン時代の商品マスターは約8,000件に集約された



通販事業における、在庫引当処理の画面

けて、出力帳票の組み合わせができる設定を加えている。例えば、「学校」を選択すると、見積書・納品書・請求書の3点セットが自動的に出力できる。

また、オフコンシステムでは、顧客の過去の販売実績や販売期間に応じて商品値引き率を細かく設定していた。そのため、運用管理が煩雑になっていたが、新システムの導入を機に、従来の単価設定を見直し、よりシンプルに改善した。「春と夏のセール時期は、単価マスターの期間設定を利用すれば、自動的に商品単価が15%引きで売上データに反映されます。一連の業務が簡単になりました」(田中氏)

自由帳表設計で作成した帳票は教育機関向けの見積書をはじめ、同社独自の店舗の売上明細

表や商品発送時のピッキング指示書など多岐にわたる。これらは業務の流れの中で簡単に出力でき、効率向上に寄与している。

『SMILE V Smart通販』と『SMILE V 会計』のデータ連携によって会計処理も円滑になった。以前はJCBやVISAなど

取締役本部長
田中 崇輔氏

「新システムを導入してまだ日は浅いですが、ほとんどの社員が基本機能を使いこなせるようになりました。今後は、分析機能も有効活用しながら、企業競争力をより一層高めていきます」



のクレジットカードの入金データは個別に処理していたが、新システムでは、クレジットカードの一括処理を実現している。

店舗で新システムをレジ代わりに活用していることも大きな工夫の一つだ。会員登録していない一般顧客は、共通で「上様」として処理している。店舗にPOSレジを設置する必要がないため、コスト削減と省スペース化が図れている。

必要なデータを瞬時に参照

新システムの本稼働は、2021年8月。全社員にアカウントを付与し、各自のPCで日常業務が円滑に行える環境を整えている。

「導入効果をもっとも実感しているのは、必要な情報がすぐ参照できる点です。お客様から『前回と同じ商品がほしい』と注文されても、過去の販売履歴を確認して即座に対応できます」(田中氏)

在庫の見える化も実現した。以前は、染料や生地在庫確認のために、商品棚にいき、出荷予定の商品に印をつけることで判別していたが、システム上で在庫数が瞬時にわかるようになった。顧客からの在庫や納期の問い合わせにも即答できるようになり、顧客サービスの向上に結びついている。

「月別の商品別売上推移表を利用して売れ筋の仕入れを増やして販売機会の損



レジ代わりに店舗に設置された新システム。POSレジ不要となり、コスト削減と省スペース化にもつながる

失を防ぎ、逆に人気のない商品は仕入れを減らすことで不要な在庫を削減できました。売れ筋商品が数字で明確に分かるので、在庫の適正化を図る目安にしています」(田中氏)

また、請求書などの帳票類の印刷は普通紙になり、紙の経費削減も実現している。

「今後は、新システムの分析機能を積極的に活用していきたいです。社員それぞれが必要に応じてデータ分析できるようになれば、定例会議でも現場目線の率直な意見が飛び交うようになるでしょう。結果的に会社全体の業績アップにつながると期待しています」(田中氏)

新システムの導入を機に、老舗企業のIT活用が一気に加速している。



株式会社田中直染料店のホームページ
<https://www.tanaka-nao.co.jp/>

お問い合わせ