

基幹システムの刷新により 従来の業務フローを踏襲しながら 業務効率の最大化を図る



旧システムの運用を踏襲しつつ、『SMILE V 販売／会計』の標準機能を駆使して作業効率を向上させている

京都府に本社を構えるキョーワズ珈琲株式会社は、海外の農園との直接契約により高品質なコーヒーを安定供給している。同社は、長年運用していたオフコンベースの基幹システムを『SMILE V 販売／会計』『生産革新 Blendjin SMILE V』に移行して、顕著な業務改善を実現した。フィット&ギャップ分析により従来の業務の流れを踏襲しながら、これまで多くの手間と時間がかかっていた帳票作成や集計作業に対して最小限のカスタマイズで最大の効果を生み出している。

導入の狙い

- ・従来の業務のやり方は極力変えずに業務効率を高める
- ・帳票作成や集計作業の時間短縮を図る

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 販売／会計』
- ・生産管理システム
『生産革新 Blendjin SMILE V』

導入効果

- ・使用原材料の集計が瞬時に行える
- ・仕訳伝票を販売管理から自動作成
- ・分析に活かせるデータをリアルタイムで確認

USER PROFILE

キョーワズ珈琲株式会社

【業種】食品製造業

【事業内容】コーヒー・紅茶の製造および販売、輸入食料品(菓子・瓶缶詰・飲料など)・国産食料品の販売

【従業員数】約120名(2022年11月現在)



2022年11月取材

海外の農園と直接契約して 高品質なコーヒーを安定供給

1950年に創業のキョーワズ珈琲株式会社は、京都の珈琲店から始まった。「コーヒーという素晴らしい恵みを与えてくれた地球の豊かな自然に感謝し、全ての企業活動を通して、ロイヤリティ(誠実さ)を追求すること」をモットーに、家庭用コーヒーの計量販売に特化して事業を展開する老舗企業として発展を遂げている。現在は京都に本社と工場、福岡に支店を有し、関西・九州地区で26の直営店舗を運営。量販店向けの卸売り販売のほか、近年はオンラインショップも開設して販売チャネルを拡充している。

専務取締役の岡田 誠氏は、「当社は、ブラジルなどの海外農園と直接契約することで、コーヒー豆を安定した品質で提供できる、そこが強みです。今でこそ生産者や農園の名前を表示した商品が並ぶようになりましたが、創業以来その先駆けとして、よりいい豆を入手することに取り組んできました。原料であるコーヒー豆の品質には徹底してこだわっています」と語る。

定番商品として、上質限定ストレートコーヒー、ストレートコーヒーとブレンドコーヒー約40種類を取り揃えている。コーヒーの焙煎は、酸味や苦みといった本来の味わいがバランスよく出る少し浅めのミディアムローストだ。焙煎温度やブレンドの配合比率を日々の天候や気温に合わせて細かく調整しながら、美味しいコーヒーづくりに尽力している。

旧システムの仕様は極力変えずに 新システムに刷新

キョーワズ珈琲では、早くから導入した基幹システムにより業務効率を高めていた。長年オフコンの販売管理と生産管理のシステムを運用してきたが、事業規模の拡大に従い、多くの課題が表面化してきた。



コーヒー豆の焙煎は、生豆の性質や状態、気候状況による変化を熟知した専任スタッフによる管理のもとで行われる

例えば、データ分析のために注文データをCSVに変換してExcelに落とし込む処理には多くの時間と手間がかかり、対応できる従業員も限られる。そのため社内のデータ活用もなかなか進まなかったという。また、販売管理と会計は別システムなので、それぞれ入力作業が発生し、業務が煩雑になっていた。

経営企画室長の岡田 貴博氏は、「サーバーは京都本社と福岡支店の2カ所に設置していました。そのため定期的なデータの同期が必要なことから、サーバーを集約

して業務効率を高めることも課題の一つと考えていました」と語る。

そこで、同社は旧システムの保守契約が切れるタイミングで、PCベースの新システムへの刷新を検討し始めた。コーヒー豆の焙煎やブレンドの配合管理を効率的に行えること、自社の業務内容に合わせてカスタマイズを行った旧システムと同等の機能を持つこと、この2点を新システム導入の前提条件とした。さらに、卸売りを中心とした従来のシステムのままではなく、新システムではメーカーとしての強みを生かせること、と

専務取締役
岡田 誠氏

「[SMILE V]の導入でデータ管理がしやすくなりました。さまざまな帳票の作成や、今後の経営活動に役立つ業務基盤を整備できた効果は非常に大きいです」

経営企画室長
岡田 貴博氏

「販売管理と会計処理がシームレスに連動したことで、これまで手作業で行っていた業務を自動で処理できるようになりました。ボタン一つで仕訳伝票が即作成できるということに、大変満足しています」



いう目的も加えた。

京都工場 工場長の原田 弥明氏は、「以前のシステムでも、時代の変化に合わせて機能追加を都度行ってきました。その運用に社員も慣れていたので、仕様は極力変えないことを目指しました」と語る。

そのような状況のなかで紹介されたのが、OSKの基幹業務システム『SMILE V 販売／会計』と、製造業向けの配合型生産管理システム『生産革新 Blendjin SMILE V (Blendjin)』だった。

旧システムを担当していたNCS&A社が、これまでカスタマイズで対応していた機能の大半を、『SMILE V 販売』『Blendjin』の標準機能でカバーできると判断。比較検討した他社製品と比べても、カスタマイズ費用を抑えられることも後押しとなり、採用に至った。

フィット&ギャップ分析で カスタマイズは必要最小限に

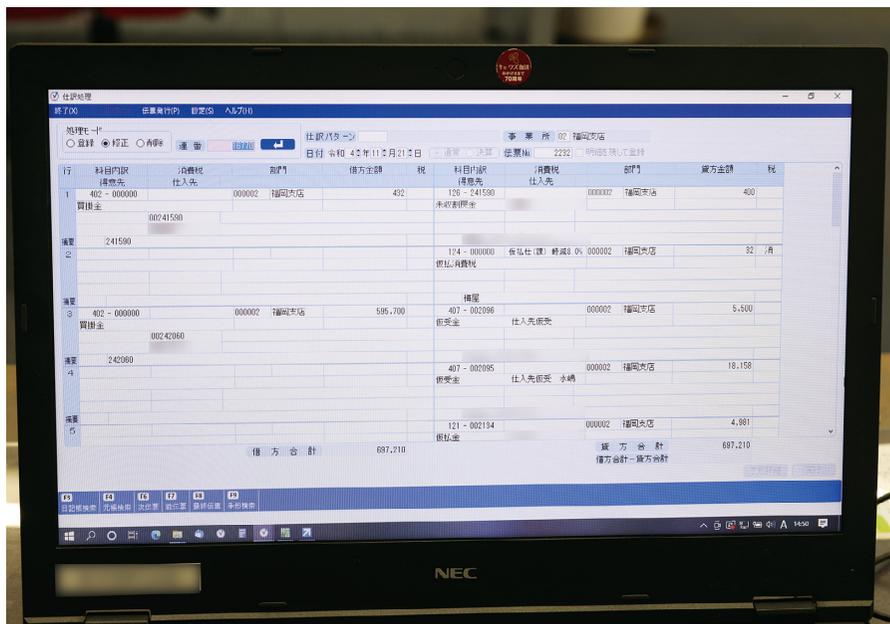
新システムの構築にあたり、最初にNCS&A社でフィット&ギャップ分析による要件定義を実施した。そのうえで、『SMILE V 販売』『Blendjin』の標準機能で補えないと判断された機能については、カスタマイズで対処している。

「例えば生産指示書です。『Blendjin』では記載項目が20項目ほどありますが、当社の原材料は基本的にコーヒー豆だけなのでそこまで必要ありません。その代わりに、焙煎温度や配合比率を記載できる欄を新たに加え、製品のレシピが一目で分かるようにしました」(原田氏)

岡田専務の要望を受け、追加作成した独自の加工収益表は、見るだけで各製品の生産工程における収支が詳細に管理できるようになっている。

一方、新システムの標準機能に合わせて、従来の業務フローから改善した処理もある。

「新システムでは伝票の入力の仕方が



これまで手入力していた仕訳伝票が自動的に作成できるようになり、経理担当者の作業時間は大幅に削減された

わずかですが変更されました。店舗への出荷は売り上げから移動という扱いになったため、慣れるまでは戸惑いもありましたが、結果的に集計がしやすくなり、今ではよかったと感じています」(岡田室長)

これまで専用紙を購入していた伝票は、A4用紙に出力するようになった。物品管理が楽になると同時に、事務費の削減にも大きく寄与している。

「サーバー運用は、一元管理に切り替えました。1台になったことでシステム管理が容易になり、ハードウェアの保守費用も安く抑えることができました」(岡田室長)

得意先との取引に利用するEOS(電子発注システム)は、旧システムで構築した仕組みを活用して、EOSの発注データを『SMILE V 販売』に直接取り込んでいる。取引先の発注データを手入力するという手間が省けるようになり、非常に便利だという。

正確なデータを瞬時に表示し 帳票作成や集計の時短を実現

2020年から本稼働した新システムは、京都本社と福岡支店で利用している。各店舗の売り上げデータは毎月FAXで本社に送られ、一度Excelに入力したうえで『SMILE V 販売』にまとめて入力される。その流れはECサイトも同様で、運営を担当する北山店が対応している。

「『Blendjin』の導入で、これまで手作業で行っていた使用原材料の集計作業が

京都工場 工場長
原田 弥明氏



「OSKのシステムは標準機能が充実していて、カスタマイズも柔軟に行えるので、従来の業務のやり方を変えずに、業務効率をより高めることができました」

キョーワズ珈琲株式会社

非常に簡単になりました。今では、使用原材料の集計はボタンを押すだけで正確なデータが瞬時に取り出せるので、手間と時間がかなり削減されています」(原田氏)

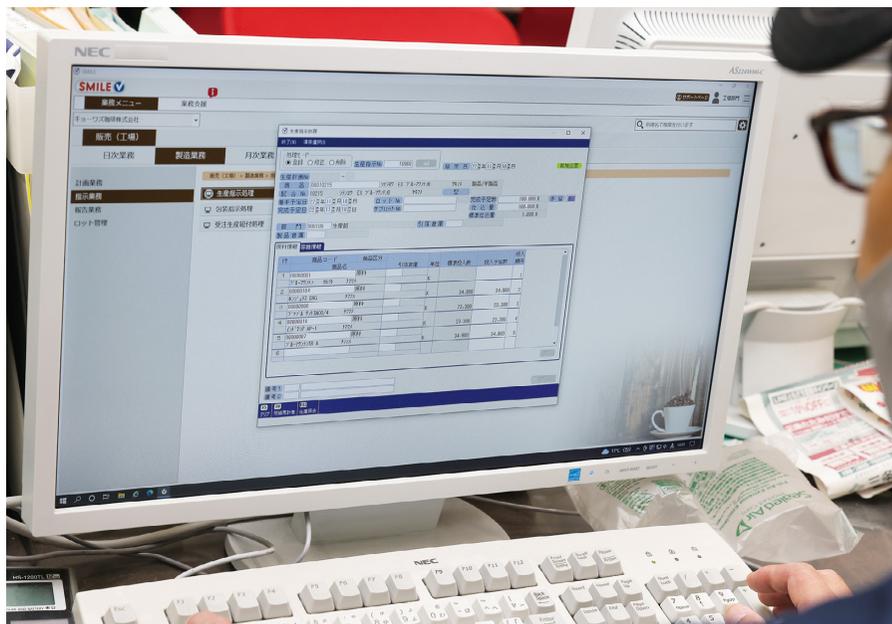
「『SMILE V』の検索や分析の機能は、データ出力が簡単なことに加えて、そのままExcelに取り込み、加工することができます。これまでは紙ベースの結果を手入力していたことを思うと、集計結果を表やグラフにして即確認できる機能は大変ありがたいです」(岡田専務)

ただし、便利になったが故に困っている点もある。在庫状況がリアルタイムで見えるようになったため、出荷のタイミングによっては現物在庫との誤差が発生してしまう場合があるのだ。将来的にはこの部分の管理もシステムで対応できることを期待しているという。

また、販売管理と会計システムのデータがシームレスに連動することで、手作業で行っていた作業が自動化された効果も大きい。

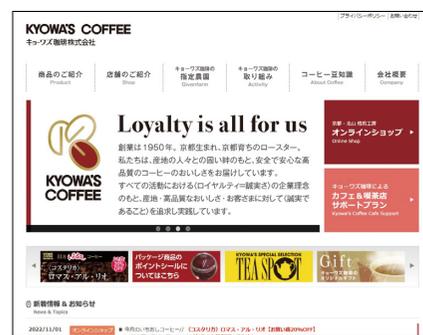
「毎回手入力で行っていた仕訳伝票の作成が不要になったことは最大の導入効果ともいえます。さらに、以前はExcelで別途作成していた財務諸表が、システムから出力されたものを金融機関へ提出するだけとなり、経理担当者の負担が一気に軽くなりました」(岡田室長)

今後は標準機能以外の機能も活用しな



生産指示書に焙煎温度や配合比率を記載できる項目を増やすことで、製品のレシピが一目で分かるように工夫を施している

から、さらなる業務改善を図る予定だ。まずは電子帳簿保存法やインボイス制度の対応を早期に実現することが当面の目標だという。また、熟練のコーヒー焙煎ノウハウはデジタル化しづらい要素が多いため、その知識を共有する方法についても今後の課題と見据えている。



キョーワズ珈琲株式会社のホームページ

<https://kyowas.co.jp/>

お問い合わせ

・会社名、製品名などは、各社または各団体の商標もしくは登録商標です。
 ・事例中に記載の肩書きや数値、固有名詞等は取材当時のものであり、配付される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
 ・この記載内容は2023年3月現在のものです。
 Copyright©2023 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.

株式会社OSK
 マーケティング本部
 〒130-0013 東京都墨田区錦糸1-2-1
 TEL:03-5610-1651 FAX:03-5610-1692
<https://www.kk-osk.co.jp/>