

# Case Study

成功事例

有限会社渋谷種苗店

笑顔の先に、価値がみえる



## リアルタイムで売上実績を把握する 『SMILE V 販売』が 戦略的な意思決定をサポートする



請求書の発行にとどまっていたシステムの活用範囲が『SMILE V 販売』導入によって大幅に拡大している

青森県青森市の有限会社渋谷種苗店は、津軽地方から南部地方まで、青森県全域にわたり種苗を提供する唯一の種苗店だ。約30年にわたって利用してきたスクラッチ開発の販売管理システムを刷新し、2021年にOSKの『SMILE V 販売』を導入。商売柄、大量の商品マスターと売上伝票を取り扱うが、必要なデータをすぐに画面に呼び出せる検索機能や、リアルタイムで把握できる売上実績などの情報を活用して、生産性の向上と業務負荷の軽減を実践している。

### 導入の狙い

- ・老朽化した販売管理システムの刷新
- ・システムに蓄積されているデータを活用したい

### 導入システム

- ・基幹業務システム  
『SMILE V 販売』

### 導入効果

- ・検索機能で必要なデータを抽出可能に
- ・リアルタイムで実績データを把握、販促計画に生かす
- ・請求書の出力時間が大幅に短縮

### USER PROFILE

有限会社渋谷種苗店

【業種】種苗業

【事業内容】種苗、資材、肥料、農薬などの卸売り・小売り、野菜などの直売

【従業員数】19名（アルバイト含む、2025年6月現在）



2025年6月取材

## 有限会社渋谷種苗店

### 青森の地域特性も考慮して 種苗を丁寧に提供する

青森県青森市の有限会社渋谷種苗店（以下、渋谷種苗店）の創業は1926年までさかのぼる。野菜や花の種、苗などの卸売りと小売りを手がける創業100年の老舗種苗業者だ。農家や家庭菜園を楽しむ一般消費者向けに、種苗メーカーから仕入れた種苗、栽培用の資材や肥料、農薬などを提供している。7～8年ほど前からは、取引先農家が生産した地場作物や小物の小売りを行う直売所も運営する。

創業当時は厳しい食糧難の時代であり、穀類や野菜、果樹の増産を支援するためには種や苗を提供していた。その後、人々の暮らしが豊かになるにつれ、それまでの「量」から「質」へ、「質」から「こだわり」へと、重視されるポイントもだんだんと移り変わってきた。現在は、「より安全安心な農作物」という付加価値が求められているという。

「市場の潮流に合わせて、農家の方々が生産する作物も変わってきます。私たちはその変化を捉えながら、求められる農作物の種苗を提供してきました」と語るのは、総務部 人事マネージャーの濫谷 蘭氏である。

渋谷種苗店の仕入れ先である大手種苗メーカーの所在地は関東や関西地区が多い。そのため、青森までの長距離配送の間に苗が痛んだり、北国の寒さに触れて弱ってしまう場合もある。

同社では、青森市内や近隣地域の農家の方々に育苗を依頼し、ある程度まで育ててもらい販売する対策も取っている。それは、種から育てるリスクを避けたい、という雪が多い地域ならではの特性に配慮した工夫でもあるのだ。

また、種のパッケージに記載されている作型（種まきや



およそ100年の長い歴史を持つ渋谷種苗店にはさまざまな苗が並ぶ

植え付けの時期、収穫期などを示したもの）は、北国である青森の気候には適していない場合が多いため、オリジナルの作型を記載した配布物を作成し、種を販売する際に添えている。こうした細かい配慮が多くのファンを生み、同社の100年近い歴史を支えてきたのだろう。

「青森県は、下北半島から八戸市に至る南部地方と、津軽半島から青森市、弘前市に至る津軽地方に大きく分かれます。この二つの地方にまたがって種苗を提供しているのは、取り扱い商品が幅広く、かつ、それを青森県全域に供給できる輸送体制を整えている弊社だけです」と濫谷氏は加える。商品の品ぞろえのみならず、地域における役割も見極めた対応ができるとも渋谷種苗店の強さといえよう。

### 既存システムを見直して 現場の課題解決へ

渋谷種苗店では、約30年もの間、青森県内の事務機会社に依頼してスクラッチ開発した販売管理システムが稼働していた。その内容は、売上入力と請求書発行だけの非常にシンプルなものであった。

「入力した売上データはどんどん蓄積されているのに、営業担当者から『去年の同月の販売実績を教えてほしい』『〇〇の売り上げの推移を知りたい』と頼まれても、必要なデータを出力したり、加工する機能がなく、活用できていませんでした。時間と手間をかけてExcelで希望の資料を作っていたのです」と語るのは、総務部 部長の三上 和恵氏である。

総務部 人事マネージャー  
濫谷 蘭氏

「売掛金の残高をすぐに調べられるようになって、大変便利になりました。『SMILE V 販売』には豊富な機能がそろっているので、さらに活用範囲を広げていきます」



総務部 部長  
三上 和恵氏

「『SMILE V 販売』を導入以来、あらゆる作業が『速い!』と感じています。私以外の従業員も使えるようになれば、全社で業務スピードが上げられる期待しています」



## 有限会社渋谷種苗店

売れ筋の品種や実績の把握、得意先との過去の販売状況といった情報は、営業活動の成果を上げるために不可欠だ。にもかかわらず、その作成に悪戦苦闘している様子を見て、2020年にシステム入れ替えを本格的に検討し始めた。また、販売管理システムがWindows XP以降のOSに対応しておらず、すでにサポート期限を迎えていたこと、わざわざ中古品のWindows XPパソコンを購入して対処していたことも後押しとなった。

当初は、新システムも従来の販売管理システムを開発したベンダーに依頼する予定であった。しかし、再びスクラッチ開発のシステムを提案されたことで、OSの更新を含めた今後のサポートへの不安や予算のこともあり断念した。

そんな折に、新たに取り引きを始めた税理士から「データの抽出・加工がしやすいシステム」として紹介されたのが、OSKの販売管理システム『SMILE V 販売』だった。

早速、OSK製品を取り扱うキタヤマコンピュータシステム株式会社（以下、キタヤマコンピュータシステム）に相談して『SMILE V 販売』の説明を受けた。デモを見た瀧谷氏は、「売上入力や請求書の出力について従来どおりの使い方ができることはもちろん、検索機能を使えば簡単に必要なデータの呼び出しや出力ができることがわかりました。期待していた運用を実現できるだけでなく、ほかにも多くの機能が使えるとの判断から、採用を決定しました」と振り返る。導入にあたって、当時IT導入補助金の利用ができたことも大きな決め手となった。

### 『SMILE V 販売』導入による効率化とペーパーレス

2021年11月に、長年使用してきた販売管理システムから『SMILE V 販売』へと切り替えた。

多数の種苗を扱い、取引先として多く



本社敷地内に設置された直売所「しぶたにマルシェ」。地元の生産者が育てた新鮮な季節の野菜や果物などを販売している

の一般消費者を抱える渋谷種苗店は、旧システムに登録されているマスター件数も多かった。苗はその品種だけではなく、たとえば、接ぎ木の有無や接ぎ木の種類といった細かい分類で商品登録を行っていたため、その数は商品マスター20,500件にも達していた。得意先マスターも5,000件ほどあったが、キタヤマコンピュータシステムのサポートで、運用開始前に『SMILE V 販売』にすべて取り込むことができた。

店頭販売を行う同社では、基本は現金販売だが、定期的に購入する個人に対しては掛け売りでも対応している。その請求は年に3回という変則的なサイクルのため、対象となる請求書は6,000枚にも上り、発行だけで1日がかりという大仕事であったが、現在は2時間未満で処理が終了するようになり、大幅に短縮された。請求書は複数パターンのレイアウトのものを使い分けているのだが、得意先マスターで設定しておくと自動選択されるので、人の判断で選択する必要がない。これも時間短縮を実現した一因だ。

また、旧システムは動作が不安定だったことから、バックアップ代わりに毎日売上リストを印刷して3年間保管していた。今はその必要もなくなり、大きくペーパーレス化も進んでいる。

### より効果的、戦略的に利用するために

『SMILE V 販売』の稼働からすでに3年余りが経過しているが、その効果は期待以上に大きかった。

「検索機能で必要なデータをすぐに呼び出せるようになりました。Excelでわざわざ作る手間がなくなり、大変助かっています」と語るのは三上氏である。営業担当者からのリクエストに応じて、指定した期間の売上実績、あるいは品種や得意先を指定した実績を表示することも容易になった。LAN化したこと、専用パソコンを誰かが使用しているときは伝票入力さえもできなかった状況も解消し、急ぎのデータ出力依頼に対しても、今やっている作業を止めることなく対応することができる。あらゆる面で作業効率の向上を感じている。

「過去の実績を分析することで、より効果的な販促計画が立てられるようになりました。単なる納品書、請求書発行のためのシステムから、より戦略的に使えるようになったことに満足しています」と瀧谷氏は語る。

また、以前は農家からの売掛残高の問い合わせに対応するために、あらかじめ売掛残高一覧表を出力して準備していた。

# Case Study

成功事例

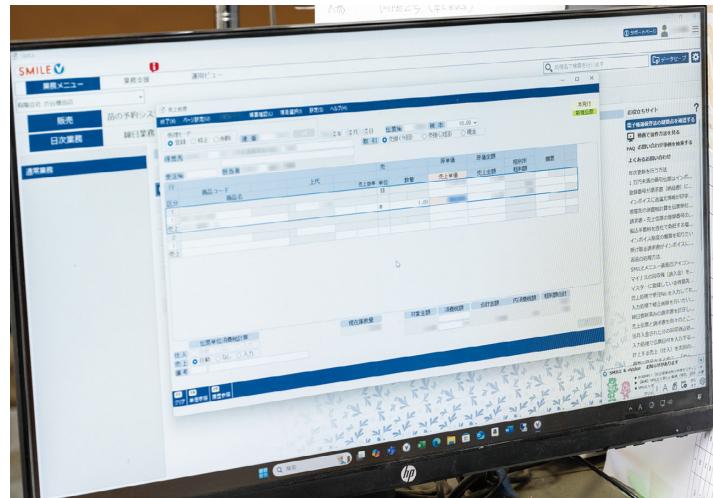
## 有限会社渋谷種苗店

今は店頭での問い合わせに対しても、画面を確認しながら即答ができる。そういう対応によって、顧客からの信頼が高まっていることを感じている。

今後の目標の一つが受注入力の利用だ。同社では商品によって管理する部署が異なるため、同じ顧客からの注文であっても、部署をまたいでいる複数の注文だとその事実を把握できずに配送が二度手間になってしまことがある。売上入力からではなく、受注入力から始めてることで、そのような状況が解消できるのではと考えているのだ。これは、営業担当者が注文伝票を手元で保存してしまい、三上氏に提出するのが遅くなることへの予防、という意図もある。

最終的な目標は、営業担当者や配送担当者など、すべての従業員が『SMILE V 販売』を使えるようになり、アナログ作業から脱却することだ。

「総務部に依頼しなくても、自分たちで在庫や実績の確認ができるようになれば、お客様からのお問い合わせへの対応も早くなり、顧客満足度が上がることでしょう。これからもっと『SMILE V 販売』を活用していく」と瀧谷氏は最後に語った。



『SMILE V 販売』の導入により、入力したデータは即時、検索・出力対象となる



有限会社渋谷種苗店のホームページ  
<https://www.shibu-tane.com/>

## 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2025年12月現在のものです。

Copyright©2025 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/>