

現役漁師が地域活性化と儲かる漁業を目指し設立した水産加工会社

株式会社 マサエイ水産加工

〒811-3512 福岡県宗像市鐘崎230-4
TEL 0940-72-6162 HP <https://www.akamoku.fukuoka.jp>

業種 食料品製造業
従業員数 3名
資本金 750万円

事業内容

健康・美容食材として注目の海藻のアカモクを販売

漁師でもある代表が海藻のアカモクを主とした水産加工会社を2018年に設立。宗像のアカモク「あかもっくん」として販売。HPではオリジナルの料理レシピも公開中。アカモクは食物繊維・ミネラル・ポリフェノールなどが豊富で健康・美容食材として注目されていることもあり、直売所およびオンライン・通販で売上拡大中。

イメージキャラクター「あかもっくん」



改善成果のポイント

訪問支援回数 | 12回 (支援期間: 11カ月)

- アナログ的事務処理のデジタル化
- データの見える化と分析により客先別の効果的な販売促進戦略を立案



Q どんな困りごと(課題)がありましたか？

デジタル技術に疎いこともあり、在庫管理・仕入管理・売上管理・注文管理などすべてを「手書きのアナログ的管理」で事業を立ち上げました。会社設立当初は売上げも年間1,000万円にも満たない状況だったこともあり、毎月、売上実績などの手書きデータを税理士に送り、売上額などを集計してもらい、年度末に税務処理する経理で何の問題もなく経過してきました。

しかし、設立当初小規模だった県内の直売所数も、39店舗と増加するとともに、最近流行りのネット通販での売上げが劇的に増加して年間売上げも6,000万円超となると、それまでのアナログ的管理では限界となってきました。

会社の更なる事業拡大と経営力向上の為に、ITシステムの導入の必要性を感じていましたが、自分たちだけではスキルがないため、どのように対応していけばよいのかと困っていたところでした。

課題 ① ② ③ ④



管理対象となる商品の例

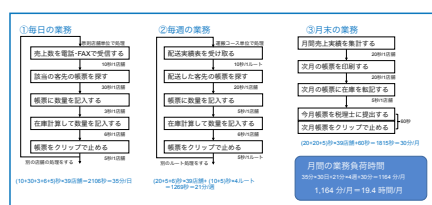


従来の紙ベースでの業務

Q 改善の取組み内容を教えてください

ズバリ、過去の売上データを含めたデータベース化と管理のIT化を推進するための支援をしていただきました。表計算ソフトをデータベースとして採用し、マサエイ水産加工専用プログラミングしてもらいました。

データベース設計の初段階としてワークシート構成が重要でしたが、直売所や通販の店舗の基本情報を記録している「店舗別・製品別マトリクス」や店舗の売上実績を毎日記録する「直売所実績」、実績データを次の改善に活用できるようにするための「月別売上げ実績」などで構成することにしました。また、素人が使うことを前提に、データベースの操作は、メニュー画面にすべての処理機能を「ボタン」にして集約し、方法は「ボタン」で表示されるメニュー画面にすべての処理機能を集約して、店舗別に簡単に売上げ数の入力などができるようにしてもらいました。



業務フローの整理と工数の集計

Sheet名	Sheetの役割	内容の記録
店舗別マトリクス	① 直売所・卸し・通販の売先データ ② 客先別の商品名をいくかで販売しているかデータ	① 客先別(A/B/C/D/E/F)別、卸し・通販がAM/B/D別にデータ(売先)を連携している ② 客先別に購入している商品の単価を入力する
月別売上げ実績	① 客先別に商品別に売上げた数の1ヶ月分をまとめた実績 ② 直売所・卸し・通販・イベントSheet	① メニューFormの「月別データ転記」にて指定された月別のデータがこのSheetにまとめられる ② 月別売上げ実績データとなる
管理グラフ	① 1日~18日に任意の個別売上の12ヶ月分の売上実績データを集約 ② 19日~32日に12ヶ月分の商品別売上データを集約	① メニューFormの「店舗のグラフ作成」にて指定された客先別のデータを集約して販売する ② メニューFormの「商品別グラフの作成」にて指定された月別のデータを集約して販売する
管理グラフ	① 管理グラフデータ、を元に、店舗別売上の棒グラフや製品別の円グラフなどを表示	① 上記の集約により指定された月別グラフが自動で表示される

検討したワークシート構成の例

Q 取組んで良かった点を教えてください

メインの効果 (改善点)

売上管理・注文管理のデジタル化で、紙に書いて記録する従来のやり方から、即データベースに記録できるようになり、事務処理工数が13時間/月の低減となりました。

店舗別・日別・製品別などの売上げ実績がボタン一つで見えるようになったことで、直売所の廃棄ロスの低減や売上げに見合った配送頻度への見直しができるようになり、12,000円/月の経費削減につなげることができました。

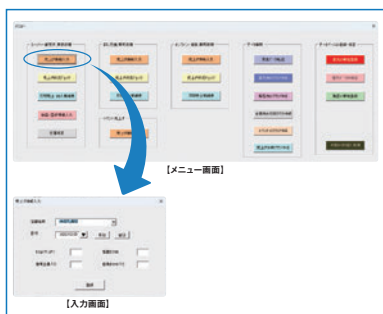
また、売上げがよい店舗の情報を分析して、対策の立案や店舗担当者とのヒヤリングなどに活用できるようになってきています。

副次効果

事務処理工数削減により捻出できた時間を活用して、客先別のグラフを使い、効果的な販売促進戦略を立案したり、販売促進のため実施したイベント後の売上推移をフォローし効果を確認していきます。

今後の目標

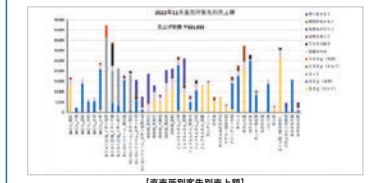
前年の販売実績数などを使って、販売数を予測して生産量を決めて適正な人員配置にしたり、計画のスパンを広げて、生産負荷を平準化するなどの効率のよい生産計画作成に反映させることで、生産現場への改善効果波及ができればと考えています。



メニュー画面と展開される入力画面の例



【商品別売上げ】



【直売所別客先別売上げ】

企業様の声

今回の支援を通じて管理業務の効率化、明瞭化ができ、これを元に販売戦略が見えてきました。また、データベースの活用により、スタッフ一人一人が、現状を正確に把握し、自ら考え行動するようになりました。今後も継続し更なる発展に努めていきたいです。



株式会社マサエイ水産加工
代表取締役
正好 輝旭 様

生産性アドバイザーから一言

今回の支援活動では、Excelを使ったデータベースプログラム作成に苦労しましたが、担当者の方に協力をいただき完成することができました。担当者の方は、でき上がったデータベースを存分に活用して、実績データから新たな改善のネタを探し、改善案を考え、改善を実践するという「改善のサイクル」が定着しつつあります。今後の御社の発展を祈念しております。

生産性アドバイザー
山下 博

