

## まるでオーダーメイドかのように独自性の高い業務に対応 xoBlosは会社の欲しい数字を出すために必要不可欠なもの

### お客様紹介

会社名: 鎌倉ビール醸造株式会社  
#クラフトビール #地域の発展 #こだわりのものづくり



鎌倉ビール醸造株式会社  
醸造部 後藤 那穂子様

鎌倉ビール醸造株式会社  
業務部 吉原 恵美子様

鎌倉ビール醸造は、歴史あるまち鎌倉を訪れる方に食と共に味わう至福のひと時を愉しんでいただくために鎌倉産の「クラフトビール」をお届けします。

- ・従業員数：10名 ※2019年4月現在
- ・業種業務：クラフトビール製造販売、清涼飲料水、食品販売  
コンビニエンス事業、ビールコンサルティング事業
- ・お客様：業務部 吉原 恵美子様  
醸造部 後藤 那穂子様

### ペンとノートからxoBlosへ

— xoBlos導入前の課題についてお聞かせいただけますでしょうか。

吉原様・後藤様：よろしくお願ひいたします。

吉原様：私達は主に「鎌倉ビール」「江の島ビール」というブランドでクラフトビールを作っています。原材料を仕入れ、工場ですばり・発酵等の工程を経て、それを瓶詰めやラベリングをしてから、販売先への出荷をおこなっています。この一連の流れに係る数字の把握や各報告書類の作成がなかなか大変でした。

— 在庫と帳簿上の在庫を照らし合わせる、いわゆる在庫管理のご負担が大きかったということでしょうか。

後藤様：そうですね。xoBlosを含め、システム化される前はエクセルで作成していた時期が長くありました。その前はペンとノートで記録をしていました。週次や月次での確認作業の際は小数点での誤差などに「あれ？」と思うこともあり、その対応に追われていました。そのような状況に危機感を感じ、「改善のために何らかのシステムを導入しよう」と話を進めました。

吉原様：それに加え、お酒を作るために必要な国税局への様々な報告書類を作成する必要があります。決められた書類を決められた通りに記載した上で書類を提出をする。言葉にしてしまえば簡単ですが、間違えてはいけないというプレッシャーは大きいものです。また、日々増えていく作業と並行して行っていると些細なミスが積み重なってしまい、エクセルの場合では入力した数字が違うのか、そもそもの数式や数式内のデータ参照先が正しくないのか、確認するために時間が取られていました。

### ちょうど良いシステム探しに苦戦

— システムを導入しようと決めてから、何か苦労されたことがあればお聞かせいただけますか。

吉原様：当社の業務にぴったりとはまるシステムを探るのは、それはもう本当に大変でした。色々な製品ご紹介頂いたり、自分たちでも探していたりしましたが、初見で適合が難しそうだなと思ってしまうものが大多数でした。その中でもxoBlosは非常に自由度が高く、会社として比較的早い段階でトライしてみようという判断が下されました。

— そこからどのように進められたのでしょうか。

後藤様：xoBlosの代理店の方に、当社の業務の独自性や現運用、実現したい形をお伝えしました。私たちもシステムの導入には不慣れなこともあり、こちらの要件を説明しきる自信がありませんでした。そこで、最初は大枠を抑えたプロトタイプを作成いただき、使い込みながら最適な形にしていくという方法をとりました。

吉原様：また、先に楽一という販売管理システムを使っていたので、その製品とどのように組み合わせるかを検討をしました。出力データの受け渡し方法やマスタの連携を含めコンサルをしてもらい、システム全体の最適化を目指しました。（裏面に続く）



醸造設備の洗浄作業

可能であれば、仕入れから各種取引先や出荷先に合わせた伝票を作るといった出荷に必要な作業まで一貫して整備し、さらに、業務効率性とデータの有用性も高めたいという意識が高まったように思います。

— プロトタイプの率直な感想はいかがでしたでしょうか？

後藤様：率直に「おお！一瞬でデータが出てきた」と感動しました。一方「本当に合っているのかな？」という気持ちもありましたので、最初の頃は今まで使用していた管理簿(エクセル)と並行して運用していました。もちろん不安感からだけでなく、答え合わせの意味合いもありましたが、それを何ヶ月か繰り返し、実運用に沿っていたとわかり、一層安心して任せることができました。

吉原様：一旦はそれで良かったのですが、そこからブラッシュアップを重ね今の形になるまで3-4年を要しました。私達としても、日々の運用の各工程や作業の管理方法をどうシステムに落とし込んでいけば良いか、実践を通して勉強してきた感じですね。

## 作業時間を1/3に削減

— 導入効果についてお聞かいただけますでしょうか。

後藤様：完璧に使いこなしている自信はありませんが、事務処理に関する時間だけで考えても以前の1/3以下に削減できたという実績があります。醸造を担当する部門は、月末月初の4日間は管理業務の負荷が大きく、その間は事務処理に丸一日かかってしまうことも多々ありました。それが今では1日あたり2~3時間に削減され、余裕の生まれた時間を必要に応じて、新しい企画やブランディングにリソースを割くことができるようになりました。

吉原様：販売管理の担当は3人いて、交替で作業をすることがよくあります。そうすると「誰がやっても同じように」というのは重要度が非常に高く、これが達成できた安心感は何にも代えがたいです。販売管理を担当する部門では、毎日平均して1日30分ほどxoBlosを利用しています。醸造部門と同じように以前の作業時間の1/3以下になりました。

## 常に変化する環境に合わせて

— 今後もxoBlosはお役に立てそうでしょうか？

後藤様：是非ともよろしくお願ひいたします。酒税法が変更になった際には、当社のような会社は常に追いかけてくれているような状態です。提出書類の追加や様式変更などは継続して発生するため、それらに合わせて柔軟に対応し続けることが求められるため、今後ともxoBlosには変化しながら活躍してもらいたいです。また、鎌倉ビールの認知度向上に向けて様々なコンテストにも継続して応募していきたいので、その管理なども出来ればなお良いですね。

吉原様：これは課題というか願望なのですが、xoBlosと

当社の利用している販売管理システムがよりシームレスに連携できると良いですね。また、同時に複数人が作業できる環境があると完璧です。近年、販路が一層拡大しており、様々な取引先に合わせた対応が求められています。それに伴い取扱製品の拡充や複数本の詰め合わせセットといった複雑な販売形態が求められることが予想されています。作業効率性をさらに上げるためにも、どうかよろしくお願ひします。

— それでは最後に鎌倉ビールさんにとってxoBlosとはどのような存在か、導入を検討している会社様へお聞かせいただけますでしょうか。

吉原様：私達にとってxoBlosは「会社の欲しい数字を出すために必要不可欠なもの」です。安定した経営や新たな付加価値を創り出し発信していくためにも、この基盤は欠かせないのです。代理店さんやDIT(デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社の略)さんの力をお借りしながらベストパートナーに日々近づいて来てくれているように感じます。

後藤様：私も同じです。クラフトビールの人気は年々増しているものの、未だ市場としては発展途上で厳しい競争が続いている状態です。10人のメンバーが、それぞれ違う立場で作業を行いながらも、数字や記録が正確に残っていくこと、その作業の負担を最小限にすることは決して疎かには出来ません。これからもよろしくお願ひします。

xoBlosの導入を検討されている会社さんは当社のようにプロトタイプから始めて、徐々に育てていくというやり方があるので、代理店さんやDITさんと相談しながら、まずはやってみては如何でしょうか。

## インタビュー後記

本日は非常に貴重なお話をお聞かせいただきありがとうございます。鎌倉という土地への深い愛情やビールづくりへの真摯な気持ちに触れ、ものづくりの真髄を垣間見たような気がするとともに、お二人の鎌倉ビールに対する愛に感動しました。当社の製品がその一端を担うことができたという事実を大変誇らしく思います。どうぞこれからもxoBlosをよろしくお願ひ申し上げます。美味しいビールをこれからも造り続けてください。



JAPAN BREWERS CUP 2019「特別醸造ピルスナー」がピルスナー部門にて1位を受賞(写真中央:醸造部 澤田直人)  
写真提供: jbj.jp