



「少人数でも、現場はもっと強くなる」  
人気製麺会社が挑んだクラウド改革

## 株式会社 ツムラ

製造・直営店・ECと、多角的に事業を展開する北海道北見市の製麺会社・ツムラ。少人数で事業を運営する中、紙の伝票や手入力による販売管理には限界が見え始めていた。軽減税率への対応や、伝票処理・在庫共有の手間も大きな課題だったという。そこで導入したのが、クラウド型の販売・仕入管理ソフト『PCAクラウド 商魂・商管』。その導入により、業務の効率化と見える化を実現。「限られた人員でもしっかり回る体制づくり」への取り組みを紹介する。

### 導入システム

○PCAクラウド 商魂  
○PCAクラウド 商管

#### 導入の狙い

- ・1名の担当者に負荷のかかる事務作業の解消と、業務分担の効率化を図りたい。
- ・紙伝票による非効率な書類管理を改善したい。
- ・感覚頼りの販売・在庫管理から、客観的で正確な数字の判断へ転換したい。

#### 導入効果

- ・『PCAクラウド』により複数人での同時作業が可能になり、業務が滞らなくなった。
- ・『PCAクラウド 商魂・商管』によるペーパーレス化と、フリーフォーマット機能を活かした柔軟な帳票出力によって、作業負担とコストを削減できた。
- ・売上集計・推移などの可視化が進み、定量的な意思決定や外部報告にも活用できている。

### プロフィール

#### 株式会社 ツムラ

- 住所: 〒099-1587 北海道北見市豊地26番地26
- 創業: 昭和24年4月
- 資本金: 2,000万円
- 従業員数: 25名
- 主業種: 製麺業
- 業務内容: 生ひやむぎ専門店/公式オンラインショップ/工場直営店  
/オリジナル麺開発・卸販売/地域イベント運営
- URL: <https://tsumura-seimen.co.jp/>



#### 手のぬくもりを思い出す

「本物の味をまごころ込めて」  
代々受け継がれている言葉です  
麺いっぽんにぬくもりが宿るように  
創業からずっと手作業にこだわり続けています  
北海道北見市は全国有数の小麦の名産地  
独特のコシと風味を生み出します  
先代から紡がれる生ひやむぎの味  
昭和24年創業 津村製麺所  
今日も北見から  
新鮮な麺をお届けします



北海道唯一の生ひやむぎ専門店「ツムラボ」の店舗外観



株式会社 ツムラ  
専務  
津村 千恵 氏



株式会社 ツムラ  
代表取締役  
津村 健太 氏



店舗前に設置されている  
麺の自動販売機

## 導入前の運用と課題

### ○多角的な事業展開×少人数運営 人気製麺会社の販売管理の見直し

北海道北見市に本社を構える株式会社ツムラは、1949年創業の老舗製麺会社。北海道産小麦を使用した、ひやむぎ、うどん、そば、ラーメンなど他にも多彩な麺を製造している。一方で、直営店舗の「ツムラボ」は北海道唯一の「生ひやむぎ専門店」として、遠方からも多くの人々が訪れている。ECサイトも展開し、看板商品のひやむぎを柱に、製造・販売・接客が密接に絡み合う多角的な事業を、約20名のスタッフで運営している。

同社では以前から『PCA商魂』で販売管理を行っていたが、2022年に『PCAクラウド 商魂・商管』を導入するまでの間、いくつかの課題を抱えていた。とりわけ、業務の属人化と非効率さが深刻だったという。

「以前は1人だった事務員を、3人体制へと人材を確保できたのですが、今度は1台のパソコンを交替で使うことになり、『1人が入力していたら、他の2人は何もできない』という状況でした」(専務・津村千恵氏)

くわえて、食品を扱う企業として避けて通れなかったのが軽減税率への対応だ。

「当社の場合は消費税8%と10%が混在する形になり、制度導入後もしばらくは既存ソフトを使って対応を続けていました。ただ、当時の当社での運用や体制では、設定や処理に手間がかかる場面もあり、次第に限界を感じるようになりました」(代表取締役・津村健太氏)

クラウド非対応による制約も日常的なストレスになっていた。売上などの確認を行いたくても、『PCA商魂』の入っているPCを使っている事務員に「ちょっと貸して」と頼む必要があり、経営層が即時に情報を確認できる状態ではなかった。また、紙の伝票によるアナログな運用も手間のかかる要因だった。納品書は三枚複写を購入し、手書きで作成・保管する必要があった。業務の分断も課題の一つだった。店舗やECサイト、製造の情報の一元化が難しく、それぞれの売上情報を手入力で管理していた。

在庫管理については、もちろん管理の仕組みはあったが、現場の意識が追いつかず、従業員のあいだでは在庫を把握・共有する文化が十分に根づいていなかったとも振り返る。こうした状況のなか、同社は、実際の業務に即した運用へと転換するため、『PCAクラウド 商魂・商管』の導入を決断することになった。

## 選定のポイント

### ○使い慣れた安心と、信頼できる伴走者。 『PCAクラウド』を選んだ理由

販売管理システムの見直しにおいて、株式会社ツムラが重視したのは、長年使い慣れてきたPCA製品との継続性だった。同社では約30年近くにわたり『PCA商魂』を使用しており、自社の業務フローに自然と馴染んでいた。

「最初に使った販売管理ソフトがPCAで、それ以来ずっと使い続けてきました。得意先コードも取引先もどんどん増えていく中で、今さら他社製品に移行して、すべてを引き継ぐのは現実的ではないと感じました」(津村代表)

さらに、もう一つの大きな決め手が、同社のシステム関連をサポートしている株式会社CNSの存在だった。同社の業務内容や人員体制をよく理解し、現場に合った提案を行ってくれるサポート体制が整っていたことが、大きな安心材料となった。

「細かいことまで説明しなくても、こちらの状況をわかってくれている。だからこそ、導入の相談もスムーズでしたし、やりたいことをどう実現するかという視点で動いてくれるのがありがたかったです」と津村代表は当時を語る。今後の製造管理との連携を見越した拡張性についても、『PCAクラウド』なら柔軟な対応が期待できると感じた点も、選定の後押しとなった。

## 導入後のメリット

### ○複数人での同時作業が可能に 業務分担と効率化を実現

『PCAクラウド 商魂・商管』の導入によって、株式会社ツムラでは事務作業の進め方が大きく変化した。これまでは1台のPCを交替で使っていたため、誰かが作業している間、他のスタッフは順番を待つしかなく、作業が滞ることもあった。

「1人が入力していたら、他の2人はそのパソコンを使えない。『誰かが使っているから、まだできない』という状態が続いていたんです」と津村専務は振り返る。

しかし、クラウド環境へ移行した現在は、3人の事務員がそれぞれのPCから同時に作業できるようになり、日々の請求処理や伝票入力などもスムーズになっている。

「1人が伝票を入力している間に、もう1人が請求書进行处理して、さらにもう1人が売上の確認をしているといった具合に、同時並行で業務を進められるようになり、格段に効率が上がりました」と専務は話す。

事務作業が「人待ち」で止まることがなくなり、それぞれの担当業務に集中できる環境が整った。

## ○ペーパーレス化と伝票出力の柔軟性 「手書きの手間」からの脱却

導入以前は、納品書や請求書の作成に三枚複写の紙伝票を使用し、必要事項を手書きで記入していた。書類の記入・保管・整理の手間に加え、複写伝票の用紙代も継続的なコスト負担になっていたという。

「当たり前のように使っていた三枚複写の納品書が、一切不要になったのは本当に大きいです。紙の伝票では、書き損じたときには無駄になるし、後から数字の確認で探すのも面倒だったんです」（津村専務）

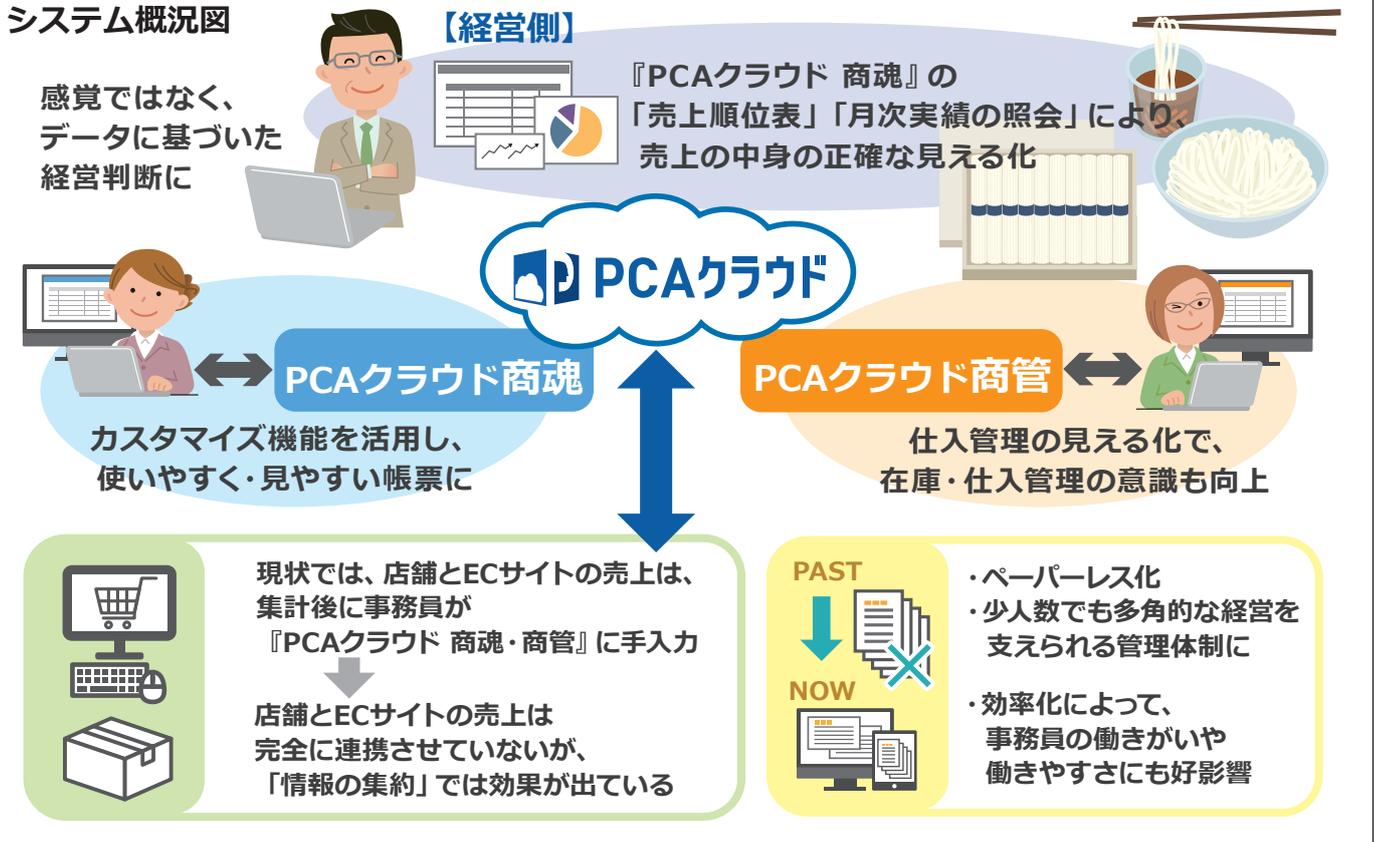
しかし現在では、『PCAクラウド 商魂・商管』のフリーフォーマット機能を活用して、自社の運用に合った帳票レイアウトを作成。出力すべき項目を明確にし、フォーマットも事前に整備したことで、出力・管理の精度が格段に向上した。

「紙の削減効果もありますが、それ以上に“見やすく・使いやすい”帳票が作れたことで、業務の質自体が上がったと感じています」（津村専務）



「ツムラボ」の店内

### システム概況図





株式会社 CNS  
専務取締役  
高橋 美和子 氏



取材風景。(株)ツムラのソフト導入を行っているパートナー企業、(株)CNS様にも、取材にご協力いただきました。



■ TumuLab ツムラボ HP  
<https://tumugu.tsumura-seimen.co.jp/>

■ 株式会社 ツムラ HP  
<https://tsumura-seimen.co.jp/>

## ○“感覚”から“データ”へ。売上・在庫の可視化がもたらした変化

『PCAクラウド 商魂・商管』の導入により、経営層も日々の売上や在庫の動きをリアルタイムで把握できるようになった。現在では、出張先でもノートPCからアクセスし、必要な情報を即座に確認できている。

「前年との売上比較も、すぐにわかるようになりました。今、何がどれくらい売れているのかが、手間をかけずに一目でわかるようになったのは本当に意味があります」(津村代表)

売上順位や前年同月比といった集計機能を日常的に活用することで、定量的な判断が可能になったのだ。『PCAクラウド 商魂』には、商品ごとの売上数量・金額を集計してランキング形式で確認できる「売上順位表」(商品別・得意先別・担当者別など)や、月別・期間別の売上推移を一覧やグラフで可視化できる「月次実績の照会」など、各種の帳票出力・集計機能が標準搭載されている。

「“これは売れているはず”と思っていた商品が、実際にはそうでもなかったり、その逆もあります。そうした感覚とのズレを、数字が教えてくれるんです。“育てる商品”が見えてくるとも言えますね」(津村代表)

こうしたデータは、社内の判断材料としてだけでなく、銀行など外部への報告資料としても活用されており、信頼性の高い情報共有にも役立っている。

また、在庫情報の入力と共有も定着しつつあり、現場の意識にも変化が見られるようになった。

「在庫をちゃんと見るようになってきました。以前はあまり気にされていなかったのですが、最近では“仕入れすぎていませんか?”といった声がスタッフから出るようになってきているんです」(津村専務)

業務の可視化が進むことで、現場が自ら課題に気づき、改善しようとする姿勢が自然と芽生えつつある。

「この1年くらいで、事務員さんたちが楽しそうに仕事をしてくれるようになったんです。自分たちで“こうしたらもっと良くなる”と工夫を凝らしながら、前向きに取り組んでくれているのが、何よりうれしいですね」(津村専務)

## 今後の展望と課題

『PCAクラウド 商魂・商管』の導入を通じて、少人数でも業務を効率的に回せる仕組みが整った株式会社ツムラ。同社は今後も、むやみに規模を広げるのではなく、「今のスタッフで回る体制」をさらに強化していく方針だ。

「大きく展開していくというよりも、今の体制でしっかりとやっていけるようにしていきたい」と津村代表は語る。

その一方で、まだ完全には連携しきれていない製造部門や店舗・ECとの情報共有の強化や在庫・受注データの一元化など、改善の余地も見えてきている。

「『PCAクラウド』にしたことで情報を集約しやすくなったので、今後はその強みを生かして、全体のつながりをもっとスムーズにしていければと思っています」(津村代表)