

メーカー様の声

**MITEOSで手書き伝票から解放され、
当日出荷も楽になりました。**



代表取締役社長
柳澤 光宏さん



営業部
山浦 正行さん

SINANO 株式会社シナノ

スキーポール、トレッキングポール、歩行杖、ウォーキングポールなど、スポーツやレジャー、生活シーンで身体を支えるさまざまなポール製品の製造販売を手掛ける株式会社シナノ。長野県佐久市に本社を構える、創業95年の老舗専門メーカーだ。本社の敷地内には、一般財団法人製品安全協会が定めるSGマーク※認定の自社工場を有し、企画開発から製造、販売までを一貫して行っている。握りやすさや強度を考え抜いたポール技術には定評があり、主力商品であるスキーポールの国内シェアは約45%と圧倒的な強さを誇る。

同社が新規分野として歩行杖の製造販売を開始したのは1999年。当時、海外製の杖が主流だった歩行杖市場に、スポーツ用ポールで培った技術を駆使して開発した国産ウォーキングステッキ「Kainos(カイノス)」を投入した。優れた機能性やデザイン性がシニア層の支持を受け、今日では同社売上の2割近くを占める事業へと成長している。

「人は歩くことで世界が広がり、生活が豊かになります。“いつまでも楽しく歩きたい”と願うアクティブな高齢者の方々の思いに、使いやすく安全でおしゃれな歩行杖をご提供することでお応えしていきたい」と柳澤光宏代表取締役社長は語る。

スキーポール等は大手スポーツ用品店との直接取引が多いが、歩行杖はほとんどが医療系卸売業を通じて百貨店やGMSに納品される。これらについては基本的にファックスで注文を受けて自社システムに打ち込み、伝票を書き起こして郵送するという手順で処理していた。そうした中、森川産業からの紹介で2013年3月よりMITEOSを導入した。

「MITEOSは操作が簡単で、初めてでもとくに問題はありませんでした。森川産業様はセンターや営業所が多いため、これまでは大量の伝票を手書きしており、実務担当の女性が腱鞘炎になるほど苦勞していたのですが、MITEOSを使うようになってとても楽になったと喜んでいます。おかげで効率もアップしました」と話す営業部の山浦正行さん。また、もう一つ大きなメリットを感じているのが、出荷作業だという。

「当社の工場では、当日出荷を原則としています。歩行杖はお客様によって細かい仕様の指定もあるので、私が朝一で注文内容をすべてチェックして仕分けし、それを社内システムに打ち込んでから、出荷情報として工場に連絡していました。それがMITEOSによって、いただいた注文データをそのままPDFにして出荷セクションに渡せるため、朝一からスムーズに出荷作業をスタートできるようになりました」(山浦さん)。

ただし現在、運賃が発生した場合には、その分のデータを削除して手書きで伝票を送っている。「処理がイレギュラーになるためヒューマンエラーが生じる可能性もあり、そのあたりはMITEOSが対応してくれるとうれしいですね」と山浦さん。また、柳澤社長は次のように期待を述べた。

「今はまだ、MITEOSを接続しているのは森川産業様に限られています。社会の高齢化とともに歩行杖の市場は今後さらに伸びていくと予想されており、より多くの卸売業様やカタログ通販事業者様などともMITEOSが繋がれば、いっそうメリットを感じられるのではないかと思います」。



2013
製品安全対策優良企業

同社は2013年に経済産業省から優良表彰を受けている。

※SGはSafe Goods (安全な製品)の略で、同協会が定めたSG基準への適合認証を示す「安全な製品」の目安。