39

仙代テック 株式会社

http://www.sendaitech.co.jp/



RO水を創るラクサット純水器

本当に安心安全な純生水を、日本・ベトナムにおいて低価格で提供する

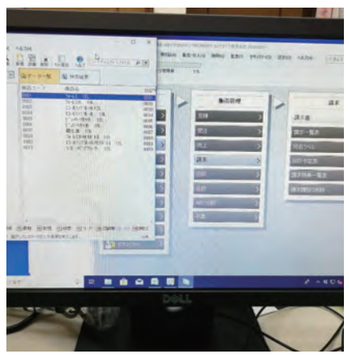
平成27年度 補助事業と具体的成果

■ 事業テーマ

販売管理をクラウド化 データ処理の簡略化、作業効率改善に寄与

■ 事業概要

エクセルやワードなどを使用したデータ処理・管理は、手入力による入力ミスや入力漏れが生じやすく、データ精度の低下、リードタイムの増加を招いていた。また宅配水事業では、手書き、手入力による伝票発行・処理を行っていたため、業務効率が低下する傾向にあった。「クラウドを利用した販売管理システムと、タブレット伝票自動作成システム」を導入した結果、販売・仕入・在庫・顧客情報等のデータ処理の簡略化、一元管理を実現。労務環境の整備、生産性向上に寄与した。



クラウドを利用した販管システム

課題	取組	成果
●人手不足等に起因する仕事量の増大、業務量過多による従業員の離職、新規採用の困難化。 ●物流コスト、人件費の高騰、作業効率の悪化により、収益性の低下が課題。	●「クラウドを利用した販売管理システムと、タブレット伝票自動作成システム」の導入。 ●販売、顧客情報等のデータ処理を簡略化し、一元管理化。作業効率を改善し労務環境の整備を行った。	●エクセルでの管理、入力から、各情報を一元管理しデータ精度の向上に寄与した。 ●データ処理の迅速化でき、必要なデータをリアルタイムで確認することも可能になった。

■ 業務内容

安心安全なＲＯ水の製造、宅配水事業を手がける

主力商品のひとつである「ラクサット純水器」は、ナノレベルの不純物も除去する。NASAで開発された、米国製の逆浸透膜フィルターを使いろ過。ごく微小の重金属・化学物質・微生物などをほぼ完全に取り除いた純水（ＲＯ水）を顧客に提供している。長谷川良果社長は「直接口に入るもの、そして人体にとって欠かせないもの。安心安全な水の提供に日々磨きをかけている」と語る。対面での販売を重視してきた結果、「長きに渡り、お客様と密にコミュニケーションを図ることができ、信頼関係を構築してきた。ニーズを知り、新たなサービス展開に寄与してきたことも」と話す。

ベトナム進出。現地のニーズ取り込み、成長期待

2014年、初の海外進出となるベトナム進出を果たした。日系企業の誘致に積極的な自治体としても知られるダナン市（クアンナム地区）に新工場を建設した同社。ベトナムを中心に、インフラ設備の遅れより直接水道水の水を飲むことができない、近隣の東南アジア諸国へ水に関する様々な製品と技術を提供する取り組みを実施している。ベトナムへ進出した日系企業の工場内を中心に、Ｂ to Ｂ向けで主に展開している。現在は日本国内が売上の約９割を占めているが、近頃では着実に売上が伸びつつあり、アフタケアを重視した取組の成果が出てきている。長谷川社長は「これまで育んできた知見を生かし、水問題の解決に寄与できれば」と話す。



ベトナム日系企業の新規顧客様

■ 強みとビジョン

対面接客で顧客のニーズを取り込み成長果たす

多くの競合他社は、ハイコストの使い捨てボトル水を配送している。それに対し、同社では配送エリアを限定し、製造から配送、販売まで一気通貫。販売コストを抑え、低価格での販売を実現している。また、専門スタッフにより、”ＦａｃｅＴｏＦａｃｅ”で接客を行ってきた結果、顧客との関係を密にし、口コミによる新規顧客の拡がりも見せる。ボトル水の宅配事業以外に、浄水器販売など豊富な商品ラインナップを展開。長谷川社長は、「日本と比べ圧倒的に水質環境が悪く、大きな潜在需要があるベトナム市場により一層力を入れる」と語る。



ボトルウォーター・純水器の写真

国内・ベトナム市場の拡がりで持続的な成長をめざす

日本宅配水＆サーバー協会の調べによると、2017年の日本国内の宅配水市場の市場規模は、推定約1,470億円。2007年の市場規模約280億円から、10年で約５倍成長している。水道水の水質が高く、そのまま飲料できる日本の一般家庭においても高いニーズが存在することを示す。少子高齢化が叫ばれて久しい日本国内では、宅配水、浄水器市場の成長は微増と推定されるが、同事業で高い成長が見込まれるベトナム市場での拡販も見込んでおり、業容拡大をめざしている。



国内工場内の設備

良質なお水で”健康なカラダ”を創る一助を果たす



私たちは「水をしらべ」「水を考え」「水をきれいにし」、「美しく安心な水を提供する」水の専門会社です。お水が大好きで、お水を大切に考え、お水を便利に使い、お水から健康なカラダを創りたいと思っている、そんなみなさまにいつも新しくより良い「きれいな水のある生活」をお届けしたいと願っています。



代表取締役社長
長谷川 良果

- **社　名**　仙代テック 株式会社
- **代表者**　代表取締役社長　長谷川 良果
- **住　所**　（本　　社）〒669-1357 兵庫県三田市東本庄2068－1
  （大阪営業所）〒554-0022 大阪市此花区春日出1－25－4
- **ＴＥＬ**　0120－47－1600
- **ＦＡＸ**　079－560－0411
- **資本金**　30,000千円
- **従業員**　9名

- **主な取引先**　自動車部品メーカー・住宅設備メーカー・小売業など
- **主力製品**　ボトルウォーター＆ウォーターサーバー・逆浸透膜浄水器

短納期　企画力　オンリーワン技術　海外対応　連携力

REPORTER'S EYE

私たちにとって、必要不可欠な存在である”水”。良質な水を世に送り出すことで、「人々の健康的な生活を支えたい」と長谷川社長は話す。顧客への「アフターフォロー」や新たな製品開発に励んできた結果、口コミで顧客獲得の拡がりを見せるなど、信頼と実績を積み重ねてきた。2017年には初の海外進出となるベトナムへの新工場建設を果たした。「Ｂ to Ｃ」から「Ｂ to Ｂ」向けへと、顧客層の拡がりを志向した営業戦略が、着実に実を結びつつある。