

広がる産直販売

パソコンで顧客販売管理

農業分野でのパソコン利用と一括した言い方がよくされるが、今ではひと口ではどうも語りきれないほどに、その利用に広がりが出てきている。簿記などを中心とした経営管理、作業日誌などによる作業・栽培管理、また農産物の販売管理や酪農での個体管理などの管理分野はもとより、経営の分析などの分野や制御の分野など、農業のさまざまな分野でパソコンの利用が進んでいる。

こうした、農業でのパソコン利用をいっような断面で切り取って、利用の状況、活用方法、そのためのソフトの話などを紹介しよう。今回は、最近かなり広く行われるようになった産地直売でのパソコン利用を取り上げてみた。

産地直売をスムーズに行うための課題の第一は、販売や顧客管理などの事務作業をいかに合理化していくにある。手作業ではなかなかやり切れないこうした作業を、パソコンで代わりにやってくれるソフトも登場している。

産直用ソフトの内容

すでにパソコン用ソフトとしては、販売管理ソフトはポピュラーなソフトとして多くのソフトメーカーから発売されている。しかし、それらの多くは一般産業用の販売管理ソフトのため、そのままでは

ソフト名	会社名	価格	適応機種
76 フレッシュ	(株)ソリマチ情報センター 新潟県長岡市表町1-4-24 0258 (33) 4435	75,000円	PC98シリーズ、FMR、TOWNS東芝、IBMの各パソコン
77 お茶やさん(システム)	(株)寺田製作所 静岡県榛原郡金谷町牛尾869-1 0547 (45) 5111	980,000円	PC98シリーズ
78 花だより販売管理	(株)日立製作所公共情報事業部 東京都江東区新砂1-6-27 03 (5632) 1111	95,000円	FLORA3100シリーズ他

※ソフト各欄の白ヌキ数字は資料請求番号です。専用ハガキにて資料請求できます

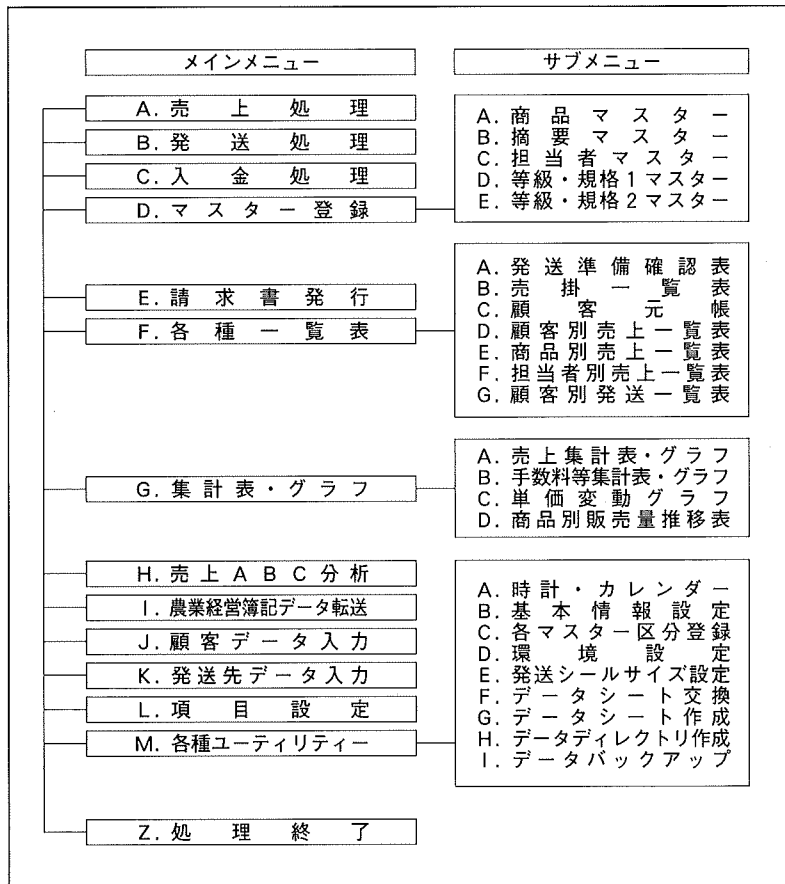
は農業の現場で使用するには無理があり、また産直用に使用するには、顧客の管理の方法が違ってくる。こうした理由から、現在では表のように農産物の産直管理用の専用ソフトが発売されている。さて産直用ソフトでどのような管理が行えるのか、手元に(株)ソリマチ情報セン

ターの「フレッシュ」があるのでこれを利用して内容を見ることにする。

図1は「フレッシュ」のメニュー画面である。メインメニューは、売上処理から処理終了まで一四のメニューで構成されている。

使用するにあたっては、まずマスター

図1 システム構成



農業情報コンサルタント

滝岸 誠一

昭和24年生まれ。いわば、団塊の世代です。すでに今年で45歳、四捨五入すれば50歳。いや遠くまで来たものです。こんなおじさんでもパソコンは使えるのです。10年ほど前から農業でのパソコン活用をテーマに色々なことをやってきました。今は、現場の農家の皆さんとパソコン活用を一緒に勉強することが多くなっています。10年前とは隔世の感たえません。皆さんも、農業経営を変えていく一つの方法としてパソコンに取り組んでみませんか。ご質問などどうぞ。

登録により、商品や等級・規格などを登録しておく。これをもとに売上が入力できるようになる。ついで登録しておく内容に、顧客データと発送先データがある。普通、販売管理という顧客データは登録できるようなっているが、発送先データの登録は

できない。

産直では、Aさんというお客さんがいて、このお客さんが知り合いや仕事上のつきあいなどからaさん、bさん、cさんに送って下さいと言う形で注文を受けることになる。Aさんはお金を払ってくれるお客様、そしてaさん、bさん、cさんはAさんの送り先ということになる。宅配便の伝票を印刷した場合も、Aさんは「送り元」、aさん、bさん、cさんは「送り先」になる。これを区分するための入力メニューが、顧客データと発送データになる。

もう一つ設定として大事なのが、宅配伝票の設定。メインメニューの各種ユーティリティの中に宅配伝票の設定サブメニューが用意されている。ここでは、三種類までの宅配伝票について、発送元の住所はどこに、発送先の氏名はどこに印刷するかが設定できるようになっている。まずは、この三つの設定を終えておけば、毎日の仕事に使用できるようになる。注文が入ったら、売上メニューで、誰から(顧客)の注文でどこに送るか(発送先)、どの商品(商品名)を送るかを入力していく。

この入力を元に、発送処理メニューでは、宅配便の伝票を印刷してくれる。請求書発行メニューでは請求書の作成も行うてくれる。また、入金があつた場合は、入金処理メニューで誰からいくら入金があつたかを記録しておく。

ここまでで、毎日の売上と発送に関する作業は大幅に合理化がされることになる。次いで、入力されたデータは、記録保存されていることから、これをもとにし

てさまざまな帳票、例えば売ったけれどもまだお金が入金されない顧客の一覧や、顧客別の売上一覧などが作成できる。

もう一つ、コンピュータは入力されたデータをもとに帳票を作成するだけでなく、売上の分析などの帳票やグラフなども作成してくれ、翌年のよりよい販売を行っていくための資料も提供してくれる。どうだろうか、早足でソフトの内容を見たが、産直のためのさまざまな機能が用意されていることがご理解いただけただろうか。

ハードなどについて

購入した産直用ソフトをうまく動かすためには、パソコン本体やプリンターなどはどのようなタイプを用意すればよいのだろうか。

パソコン本体は、今の最新のパソコンでなくても、いわゆる16ビットパソコンで産直用のソフトの稼働が可能だ。PC9801シリーズでは、ひと昔前に買ったRXやDX、VXといった機種でも動くので、産直だけに使いたいということであれば、新しいパソコンを購入した方のお古や販売されている中古品でも十分。ただ、それでもいくつか注意点もあるのでそれを書いておこう。

産直用ソフトでは、入力されるデータがかなりの量になる。顧客が七〇〇人として、その顧客ごとに平均三人の発送先を持つていると、発送先だけで二一〇〇人になる。また、これに加えて毎日の売上のデータが入力される。合計するとデータの量がかなりになるのが産直ソフトの特徴といえは特徴になる。

こうすると、フロッピーだけでデータ

を持つているのが、容量的に無理になってくる。このため、ぜひハードディスクを備えてほしい。

もう一つ、ハードで考慮しなければいけない点はプリンターの選択だ。プリンターには、印刷の仕方である方式があるが、産直ソフトを使用する場合は、細かいピンがたたいて印刷する方式、ドットインパクト方式と呼ばれるプリンターを選ばなければいけない。宅配便伝票は、複写式になっていないため、このタイプのプリンターでないと、複写ができないからだ。

また、ドットインパクトタイプのプリンターといってもこれもいろいろなタイプが出ている。宅配伝票は、宅配業者に話せばプリンターで連続的に印刷できる連続の宅配伝票が箱入りで手にはいるが、5枚、7枚と厚いことと箱の中で折り目がついてしまっていることから、プリンターによっては、途中で引つかかってしまうことがたびたびおきて、その直に時間がかかってしまい、何のための産直ソフト導入だったのか考え込んでしまうことも少なくない。

こうした無駄をなくすためには、ちょっと価格が高くなるが、水平に宅配便の宛名シートをプリンター内に吸い込み印刷する、水平ドットインパクトプリンターを使用することをお勧めしたい。現在では、実売価格で二〇万円前後だろうか。二〇万円はやはり高い。普通のドットインパクトタイプのプリンターで何とか印刷できないかと考えている方には、エプソン製のドットタイプのプリンターを使用することをお勧めする。筆者の少ない体験からだが、それでもエプソン製の場

合は、連続の宅配伝票がつかまることがないようだ。

実際の使用例

筆者は、神奈川県横須賀に住んでいるが、隣の市である三浦市ではメロンの宅配が盛んに行われている。最近では、メロンだけでなくカボチャやスイカも宅配便で東京や横浜などの消費者に届けられている。

メロンの宅配では、七月中旬から一〇日間程度の間、何百ケースと送り出すのが、事務作業が大変なことから、何軒かの農家ではパソコンと産直管理用ソフトを導入し使用をしている。

導入したことにより、以前は何人ものアルバイトを頼んで、宅配便の伝票書きを行っていたのが、導入と同時に家の作業だけでまかなえるようになってしまった。また、入金管理などは、どうしても分からなくなってしまう部分が出てきていたが、こうしたことがなくなったという。

使い方もいろいろ工夫している。顧客ごとの売上一覧では、誰に何を送ったかが印刷できることから、これを印刷し、お客さんに先に送っておき、「今年はどうしますか」といった注文の取り方も行っている。また、忙しくなってきたらいち売上入力をして、それから宅配便の伝票を刷っている時は時間がかかることから、先に注文があつた方については、先に伝票を刷っておき、収穫と同時にパッケージした箱に貼って発送するというところで、かなりの省力を図っている。今では、こうしたソフトなしでの管理は考えられないと話すほどだ。