

ICT 活用で個人事業主でも広域ビジネスに挑戦できる時代

2020 年 01 月 10 日 | ウィズハーブ



日本におけるハーブビジネスの草分け的存在である京都のウィズハーブ。ハーブ教室の運営を通じて知識伝承を広く行うほか、ハーブ商品の企画、コンサルティング等多岐にわたる事業を展開している。事業が拡大し、業務が増大する中で「効率化」「省力化」が大きな課題となっていた。そこで売上回収や支払いに役立つクラウドサービスを積極的に導入し、業務効率化を図っている。加えて管理会計業務でも威力を発揮しており、次の一手に向け展望が開けているという。



約 25 年前に個人的にハーブに関心を持ったのが、事業を起こしたきっかけです。最初は図書館に通い独学で勉強していました。その後、20 年ほど前からハーブ教室の講師を始めました。併行して料理研究、カフェ運営等も手がけてきました。

この仕事を始めた頃、日本ではブームがそれほど高まっておらず、京都を中心に西洋ハーブの魅力を伝える努力を重ねてきました。おかげさまで、現在ではハーブ教室の開催、ハーブ商品の販売、企業から依頼を受け商品の開発をサポートする等、幅広く業務を展開しております。

特に「ハーブレッスン」においては、初級から上級までの「Relax コース」を設け、ハーブのブレNDERやインストラクターを志望する方に向けた「プロフェッショナル養成」等、様々なプログラムを用意しております。加えて、「Web 通信講座」を開設して遠隔地の方も気軽に学べる環境づくりに努めています。こうした取り組みを通じて、ハーブの魅力を広く伝え、食生活への提案を含めた健康な暮らしへの貢献を目指しています。

【課題】業務多忙による「寝る間がない」状況を改善したい

業務における ICT（情報通信技術）の活用は、創業当時から前向きに取り組んできました。前職で秘書業務に就いていたことから、パソコン操作が得意だったことが幸いしました。当初、事業用のホームページを編集ソフトウェアで自ら制作していた時期があります。



こうした経験を踏まえて、ホームページを通じてハーブに関する情報を積極的に発信する一方、SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）を通じて、セミナー等に関するタイムリーな情報を発信するなど、静的・動的情報発信の使い分けに努めています。

業務内容が拡大するにつれ、課題となっているのが、売上の決済業務の効率化です。当社の場合、運営しているカフェにおけるキャッシュレス決済をはじめ、セミナー受講料や商品代金など多様な決済業務が生じており、効率化と会計システムとの連携が不可欠となっています。また税務申告や管理会計の面から、入金と出金の状況を時系列で把握することも重要となっていました。そして何より業務処理に振り回され、まさに「寝る間がない」状況で仕事に翻弄されていた状況を改善したかったのです。

【導入】売上回収と給与支払いに関する業務の効率化を実現



業務が多忙を極める中、課題の解決に向けてキャッシュレス決済を導入しました。具体的には、クレジットカード決済の Square（スクエア）を利用しています。従来の口座振込に比べて利便性が格段に向上したほか、Web ビジネスにおける売上回収の不安を解消できる利点があります。

Square と併行して活用しているのが、給与計算システム PayBook（ペイブック）です。セミナー講師やカフェのアルバイトの方々への給与支払いで威力を発揮しています。当社のように在宅ワークスタッフへの支払い業務は計算などがたいへん煩雑でしたが、PayBook の利用で正確かつスピーディな対応が可能となりました。社会保険料の計算に頭を悩ますことが無くなり、軽減税率の対応や地域毎の最低賃金情報の更新が自動で行われるなど、きめ細かい機能が揃っており大変重宝しています。

【効果】女性の活躍推進の面で ICT の利用が強力な武器に



PayBook、Square の利用を通じ、売上回収や人件費の支払いが大幅に効率化、省力化できたのに加え、資産管理ツール「Money Forward（マネーフォワード）」との連携で収益や費用の発生状況をリアルタイムに的確に把握できるようになった点も見逃せません。また、インターネットで情報のやりとりを完結できることから、出張の回数を減らすことができ、時間と費用の削減につながっています。

こうした取り組みによって、税理士の先生とのやりとりが便利になった上、損益管理を通じた資金繰りが一目でわかるようになりました。管理会計上、正確なデータが残ることから税務申告や金融機関との折衝の際に信用が高まったことも、経営者として自信を深めています。

近年、社会における女性の活躍が加速していますが、その裏付けとして収益確保が大変重要です。その意味でも上記のような ICT の活用が欠かせません。これまでは商品やサービスの提供に際して現金回収や口座振込に頼らざるを得ず、事業の範囲が限定されがちでしたが、これからは個人事業主であっても日本全国、さらには世界という市場に向けてビジネスの可能性を拓くことが可能な時代となっています。

【展望】人と人との結びつきを大切に事業を広げていく

前述の通り、事業が拡大するにつれて業務も増大し「寝る間がない」深刻な状況に陥っていました。しかし、さまざまな ICT の活用が業務効率を大幅に改善しているのに加えて、先を見据えた経営に取り組むことができるようになりました。



現在注力しているのは、増加するお客様の問い合わせ状況を適切に管理することです。これにはフォーム作成のクラウドサービス「formzu（フォームズ）」を活用しています。これはインターネット上での問い合わせや申込フォームを簡単に作成できるサービスです。ハーブに関するお問い合わせが急増している中、迅速な回答を行う上で有力なツールといえます。

また、カルチャーセンターで活躍している講師やスタッフとの連絡では SNS が欠かせません。さらに当社では東京都の顧客企業様とのインターネット会議や、東京のイベント会場に京都からリモート出演する等といった活用も行っています。

こうした ICT の活用による業務効率化の一方で、人と人とのコミュニケーションも大切にしています。ICT がどんなに進歩しても人と人との結びつきは欠かせないものです。仕事と一緒に取り組んでいる方々とのコミュニケーションをこれまで以上に密にして、経営に邁進していきたいと考えています。



社名：ウィズハーブ

HP： <https://with-herb.com/>

主な事業：ハーブに関するスクールおよびハーブショップ レンタルルーム カルチャーセンターの運営 ハーブに関する商品開発コンサルタントなど

所在地：京都市北区長乗東町 204-5 京都町家スタジオ

従業員数：8 名

創業：2000 年 11 月

代表 葉子 氏



ここからアプリの事例ページはこちら