第10回製品安全優良企業表彰 受賞企業講演会 小売販売事業者 中小企業部門 商務流通保安審議官賞

2017年2月16日 TKP御茶ノ水カンファレンスセンター



安全はお客様と会社を守る

株式会社 大一電化社 代表取締役 上田 隆











エスプレッソマシンのワンストップ・カンパニー

株式会社 大一電化社

本社:奈良県天理市

エスプレッソマシンとその関連品の輸入販売

輸入先:主にイタリア・一部ドイツ・スペイン

スタッフ数:社員5名・パート11名(2016年10月現在)

店舗:1店舗(天理市)

WEBサイト:公式WEB・ショップサイト

顧客層:家庭用、飲食店開業予定の店舗

顧客:全国

本社1か所に集約し「直輸入→全品自社点検→100%直販売→100%自社修理」を行う。











社是:「お客様の期待を超える」

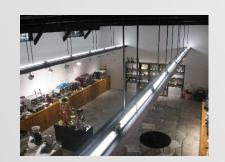
企業ポリシー:「安全はお客様と会社を守る」

企業使命:「日本に本物のエスプレッソ文化を広める」

1. 一人でも多くの方に本物のエスプレッソ、カプチーノの美味しさを広める。

2. 日本中のバリスタ、カフェ、レストラン、新規開業店から必要とされる会社となる。

3. 日本のどこででも日常的に本物のエスプレッソ、カプチーノが飲める文化を創る。











応募のきっかけ

- *製品安全これで正しい?
- *認められて社員の励みに

エントリーすることで

- *ビジネスモデルを総合的に見直す
- * 改善ポイントがわかった

受賞することで

- * 士気と責任感の向上
- *製品とサービスに自信
- *弊社を知っていただける





そして・・

- *コストからエンジンに
- *企業ポリシーが販売の強みに





では、弊社の取り組みを製品安全の4つのポイントに沿ってご説明します



弊社の特徴

安全にお使いいただく為に、製品の入り口から出口まですべて自社で、1か所拠点で行う

1:主力商品を、全て直輸入

2:全て直接販売

3: Daiichi品質で全品検査

4:強力な二つのWEBサイト

5: 最終ユーザーをすべて把握

6: すべて自社修理

7:入口から出口まで1社1か所で行っている

8: 必要性を全社員が共有

安全な製品を仕入れ・販売するための取り組み

製品を安全に使用してもらうための取組み



製品安全文化構築への取組み







安全な製品を仕入れ・販売するための取り組み

1:販売しているエスプレッソマシン・グラインダーのほぼすべてをメーカーから直接輸入する

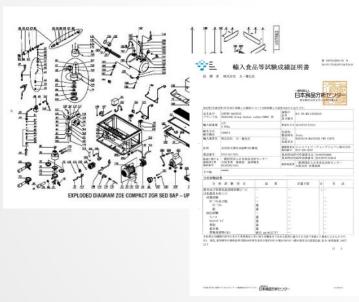
新規メーカー採用のプロセス |





- *他社が扱っていない
- *CEマーク
- *国際的評判調査

新商品輸入決定プロセス



- *スペック確認と展開図
- * サンプル取り寄せ
- *食品検査



定番商品輸入プロセス



- * 入荷すぐに無作為のサンプルチェック
- * 交渉記録全て保管



安全な製品を仕入れ・販売するための取り組み

2:卸売りをせずにすべて自社が顧客に対し、直接販売する

弊社の販売方法







100%弊社社員による直接販売なので、

お客様の使用目的やスキルに合ったお勧め商品の選定と使い方やメンテナンス方法を正しく確実にお伝えできる。



3:高い安全基準で全品点検を実施した製品を出荷する



Daiichi品質という自主基準を設け、公式Web上で公開



安心安全、快適、耐久性を重視する為に弊社独自の基準「Dalichi品質」を設けています。

弊社が直輸入するエスブレッソマシン・エスブレッソグラインダーは全でEUの安全基準を合格した製品ですが、EU基準以上の安全性と耐久性 を実現する為、メーカーに対し設計変更や耐久性の高い部品の使用をお願いしています。特別仕様の為、仕入れ価格は上がってしまいます が、安全安心、快適、耐久性をより重視しています。

専門機関で材質の食品検査

食品に触れる機械は国の厳密な検査が法律で厳いく義務づけされており、衛生的・材質的に有害な部分は無いかを専門機関で材質の成分解析・食品検査を実施を行い、試験に合格した商品のみを輸入・販売しています。

• 「Daiichi品質」という弊社独自の厳格な基準を設け、1台ずつ整備・調整を行っております。

現地メーカーによる検査だけでなく、弊社独自で「PSE検査」はもとより「電気系統」「水道系統」「外観」「抽出時のバランス」「異音チェック」「スチームパワー」「味けなど計器による計測。目測にとどまらず、実際に抽出しての感応テストやエージングテスト(慣らし運転)など 厳格に♥チェックし、合格したエスブレッツマシンやエスブレッツ専用グラインダーを販売しております。

また、ストレステストにより長期間使用すると故障率が高くなると思われる部品や弊社の基準に沿わない強度の部品などは、事前に部品交換・補強を行っております。

ト観・規格チェック	電気系統チェック	圧力系統チェック
ノズル、スイッチ外 観規格🚩	• 各スイッチ 動作テスト ❤	• 抽出圧設定❤️
安全スイッチ規格🗹	各配線絶縁状態テスト	ボイラー圧力設定
ヒーター規格🚩	本体絶縁テスト	• 抽出温度設定❤
付属品の内容、規格確認❤	• PSE検査❤	ホットウオーター湯量設定
大きな傷の有無 ∀ 水漏れ・スチーム漏れチェック	抽出、スチーミング実演確認	• メモリースイッチ設定*1 ❤️
水(湯)漏れ	• 実際に抽出をしての 最終確認 🗹	- :
 蒸気漏れ❤ 	クレマの厚み★	
・ 異常音の 有無❤	クレマの 精度	
抽出フィルター目詰まり	ミルクフォームの仕上がり	
抽出テスト、クレマ質繁		
• 抽出温度❤		
スチームパワーテスト		

弊社オリジナル日本語マニュアル



並行輸入製品には東語、イタリア語、ドイツ語などの取扱説明書は現地メーカーが作っていることは多いのですが、日本語の取扱説明書が 無い製品が多く、海外から直接購入したけれど使い方がわからない。 とお困りの声を聞くことが多ってさいます。

弊社では直輸入のエスブレッシマシン・グラインダーには**独自の日本語マニュアル**を作成の上、マシンとご一緒にお届けしております。 また、ただ訳しただけではなく、分かりにくい説明は実際に操作し本当にマニュアル通りに動くのかを確認しつつ、分かりやすく伝わりやす しき葉も考えて作成しています。



✓Daiichi品質

3:高い安全基準で全品点検を実施した製品を出荷する

メーカー検査だけに頼らず自社で全品検査をして出荷





お客様用と社内保管の検査票





オリジナル編集の取扱説明書と トラブルシューティング





開封してすぐに確認してほしい安全上の注意事項は マシンのその個所に直接貼る







4:強い発信力を持つ(WEB)

公式サイト+ショッピングサイト 1日 3000アクセス 8000ページビュー 月間 約9万アクセス・24万ページビュー(2017年1月)





4:強い発信力を持つ(WEB)

電気に関する注意事項



メンテナンスについての説明



お客様の目的に応じた機種選定の例を紹介。



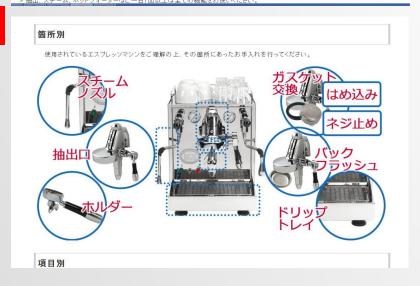
¥こう算: 60万以内

¥ご予算: 40万以内



4:強い発信力を持つ(WEB)

箇所別



マシン・メンテナンス情報の充実は他社に比べ圧倒的に充実



項目別

期間別



4:強い発信力を持つ(WEB)



メーカー別、型番別に整理されたパーツ在庫





色々なメンテナンスの動画

エスプレッソマシンのお手入れについて

お手入れ方法は各部位によって異なり、簡単なものから、ちょっとコツがいるものまで様々。マシンのお手入れ方法を知ると、マシンの寿命は格段に上がります。

掃除、お手入れを行う箇所によっては必ず電源を切り、マシンが冷えた状態で行ってください。

スチームノズル

ミルクを作るスチームノズル はどうしてもミルクがノズル 内部に付着してしまうことで詰まり、スチームが弱くなってしまう ことがあります。

そういった場合はミルクラインクリーナーでスチームノズルを洗浄してください。格段にスチームの出来具合が変わります。

スチームノズル内部のミルクカスを洗浄。



バックフラッシュ

バックフラッシュは抽出後グループ内部に入り込んだコーヒーを洗い流し、常に風味豊かななエスプレッソが味わえるように行う洗浄方法です。

機種によっては洗剤を使用したバックフラッシュはオススメしておりません。その場合は洗剤を入れずにお湯で行ってく

機種はこちらにてご確認ください。

ガスケット/シャワーフィルター交換方法

ガスケットが劣化すると抽出口からの水漏れが起こり、エスプレッソが薄くなるなどの原因に。

また、シャワーフィルターはステンレス製ですが、頻度によってメッシュが詰まり、エスプレッソ本来の味が損なわれて原 因に、

頻度にもよりますが、約半年ほどでガスケット・シャワーフィルターの交換をオススメいたします。

(はめ込み式)

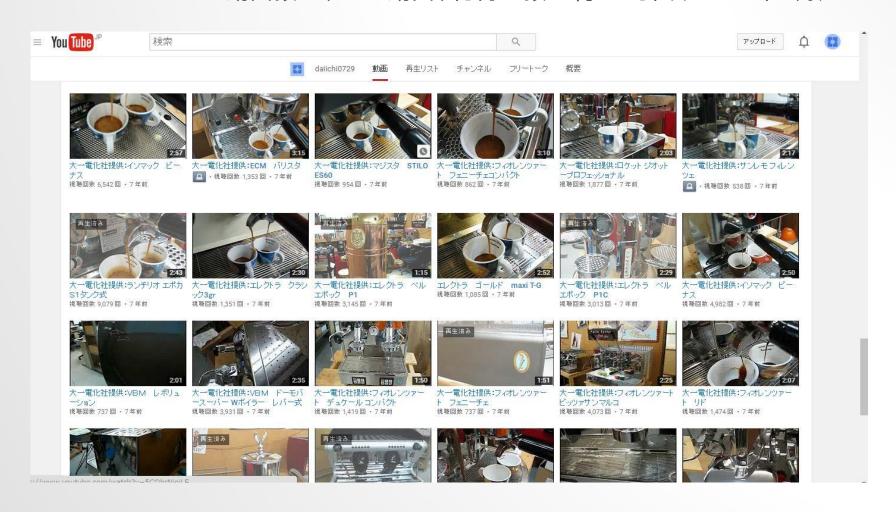






4:強い発信力を持つ(WEB)

動画数は、130動画、総再生数は約35万回(2017年1月)





4:強い発信力を持つ(WEB)

Google検索で「エスプレッソマシン」「業務用エスプレッソマシン」「エスプレッソ」「フレーバーシロップ」「ラテ用抹茶」を検索



出荷後に安全上の問題が判明した際の取り組み

5: 最終販売先がすべて弊社で把握できている





お客様の個人情報となりますので、画像処理をしています



出荷後に安全上の問題が判明した際の取り組み

6: 自社が輸入販売した商品はすべて自社で修理する





- ・お客様からの修理コールにはエンジニアが直接対応
- ・直接会話をすることで、故障に至った誤った使い方の実態把握
- ・直輸入商品は国内唯一販売なので修理がすべて集まる
- ・集まった情報を元に技術的改善とWEB情報の更新



製品安全文化構築への取組み

7:「輸入業務→WEB制作→コンサルティング営業→販売→発送→修理」のすべてを1社、1か所で行う。

8: 上記全ての項目の必要性を全社員が共有し、常により高いスキルを追及している

社内勉強会、昼礼なども活用





中小企業の仲間へのメッセージ



安全に大企業も中小企業もない

経営者の視点で自社のビジネスモデルと見直せる

製品安全と販売は同時にすすめなくてはならない

製品安全情報をWEB発信することで、販売の強力なエンジンへと変貌する

製品安全はコストではない。

「安全はお客様と会社を守る」は、製品安全と販売力の上昇スパイラルな関係の表現



御静聴ありがとうございました。

安全はお客様と会社を守る

株式会社 大一電化社

代表取締役 上田 隆









