

生販統合システムの導入で 商品フローの情報を正確・スピーディーに収集 状況の変化にも迅速に対応

富山名物「ますのすし」などの製造・販売を行う「源」では2019年6月、株式会社「ローゼック」の食品製造業向け生産販売統合システム「CellLine」を導入。商品フローの情報が細分化され、正確かつスピーディーに収集できるように、状況の変化に合わせた迅速な対応が可能になったほか、従業員意識の向上などにもつながられた。



源が製造・販売する「ますのすし」と「富山味づくし」。「ます昆布巻」



本社・工場と、併設する「ますのすしミュージアム」



営業副本部長
エリア店舗部長
佐々木 浩晃 氏



生産本部
取締役本部長
田町 郁夫 氏



代表取締役社長
源 和之 氏

会社概要

本社・工場：富山県富山市
所在地：南央町37-6
創業：1908年
従業員数：240人
(2021年1月現在)
主な出荷商品：ますのすし、各種
弁当、惣菜

100年以上にわたって 受け継がれるレシビ

ますのすしは笹で包んだマスの押しずしを木製の曲げ物に詰めた弁当で、富山県を代表する駅弁として全国に広く知られている。1900年に初代・源金一郎氏が料理旅館「富山ホテル」を開業し、その8年後に国鉄富山駅での構内営業・駅弁販売業の許可を得て創業、これが源の出発点となった。

地元では古くはあゆずしが広く名物として知られていたが、それに代わる名物を富山から発信したいと1912年に駅弁として商品化されたのが、ますのすしだった。

「おけのスタイルや原料竹の絶妙なしなり具合による押し加減、笹を敷くことによる保湿、天然ゴムをかけることで持ち帰って食べる際にちょうどよいうま味加減になる工夫など、まさに先人の知恵が詰まった駅弁です。伝統を

長年抱えてきた課題

源社長は、製造部長時代だった10年ほど前から、ある課題を痛感していたという。

「従来の業務管理システムでは、販売管理・生産管理といった管理業務は経験を積んだベテランにしか任せられず、なかなか若手が育たなかったこと、また昔ながらの地元の仕入れ業者さんとは電話やFAXでのやりとりが中心で、管理の一元化や見える化ができていなかったことなどです」(同)

加えて、本社ではそれまで調理のベテランスタッフが管理業務を兼務していたこともあり、勤務時間を調理に集中してもらいたいという思いもあった。

て、導入により何ができるようになるのかが分かりやすかったことがまず大きな魅力でしたが、それ以上に同社の現場課題をくみ取る力、理解する力が圧倒的でした。システム作りに対する信念が伝わってきました」(同)

にミスも発生しやすくなっていった。そして極め付きは19年10月に施行された「軽減税率制度」だった。旧システムでは「この制度に対応できない」とメーカー側から宣告されていたのだ。加えて、パソコンのOSの更新も重なり、コストばかりがかさむ状況で、結果的にリプレースを余儀なくされた。

新システムで 業務の質を後退させない

業務管理システムのリプレースに向けたプロジェクトは18年末に立ち上がり、源社長を含めて7人のチームが組み、およそ週1回のペースでミーティングが繰り返された。その中で最終的にクラウドラインに決まったのが、19年4月だった。

販売担当として、顧客のさまざまな情報や多様化するニーズを確実に拾い上げ、正しく伝える。こうした現場の要求にシステムが対応できるかどうかを選定の鍵になったと佐々木副本部長は強調する。

「新システムで業務の質を後退させることがあってはなりません。クラウドラインにはこれまで食品業界で培われたきめ細かいノウハウが投入されており、私たちが現場をどう回していきたくかを明確にさせれば、それに追従できるシステムだと確信が持てました」



1 ますのすしの盛り付け工程。曲げ物に笹を敷き、その上にすし飯とマスの身をのせてふたを開け、押し機で圧力を加える

そこで、こうした課題を解決できる業務管理システムがないか、源社長自身も10年以上探し続けていたが、「これならいける」と思うものは、なかなか見つからなかったという。

「汎用タイプの業務管理システムに足し算か引き算をしたようなものではなく、食品の現場課題をきちんと捉えた専用のシステムを望んでいました。それが、2018年になってようやく出会えたのです」(同)

そのシステムこそ、ローゼックのクラウドラインだった(システム紹介欄を参照)。

「食品製造業向け専用で作られてい

販売管理部門

肥大化した旧システム

源の販売チャネルはJR駅構内の直営店や北陸新幹線の車内、ロードサイド店舗、観光施設(ますのすしミュージアム)、百貨店、量販店、そして通販などと非常に広い。

「多岐にわたるこうした販売チャネルに対応するため、以前使用していた業務管理システムではカスタマイズによりそれぞれ異なるフォーマットを組んで入力していました。併せて入力内容確認のために手書きの台帳へも記録していました」(営業副本部長 エリア店舗部長 佐々木浩晃氏)

システムはカスタマイズしようとするたびに新たな手間や大きなコストがかかり、肥大化の一途をたどった。また手入力する画面がたくさんあるため

状況の変化に合わせた 迅速な対応が可能に

図はクラウドラインを中心とした統合管理システムのフロー図だ。「第1ステップ」が販売管理システム、「第2ステップ」が生産管理システム。それぞれの業務機能が連携することで、最小限の入力で指示や書類の出力ができるようになっていく。新システムが20年1月に本稼働を始めた後は、商品が消

守るのは大変なのですが、こうしたレシビに勝る方法がまだになく、100年以上にわたり受け継がれているのです」と話すのは、同社・源和之社長。自然の原料にこだわりながらも、その一方で「目には見えない改良」を毎年重ね、現代にも愛される品質を追求し続けている。

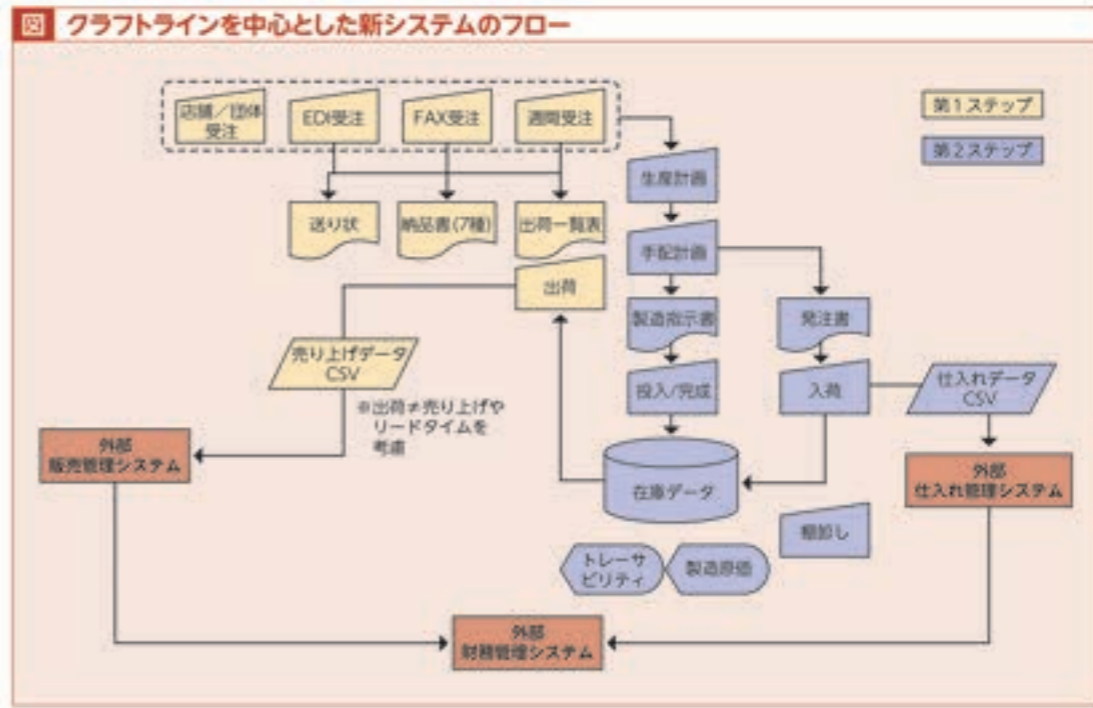
製品品目コード	製品品目名称	倉庫	ロット	納期順	在庫数	発注数	投入数
400033	黒糖甘味糖	東上倉庫	20201204	2020/12/07	80	900	900
400035	かり地産アゼン	東上倉庫	20201207	2020/12/10	160	160	160
400036	スパゲッティ	東上倉庫	20201204	2020/12/07	80	900	900
400037	マカロニ	東上倉庫	20201204	2020/12/07	1,280	623	623
400037	マカロニ	東上倉庫	20201207	2020/12/10		1,000	1,000
400038	中華そば	東上倉庫	20201207	2020/12/10	160	160	160



2 クラフトラインの「生産計画」画面例（見本用・ローゼック提供）。受注や在庫、作業負荷を見ながら生産計画数を調整する。エクセル形式で出力することもできる／3「投入実績登録」画面例（見本用・ローゼック提供）。1日に工場全体で使用した原材料数を入力し、レシピに基づき各製品に集分する。この機能を使用すると日入力時間を大幅に減らせる。また原料ロットごとの価格変動を製品の原価計算に反映できる／4 スマートフォンによる「受注照会画面」の画面例（見本用・ローゼック提供、一部加工）。スマートフォンを使って外出先から受注や在庫を確認できる。ワンタイムパスワード機能を実装するほか、セキュリティ面での配慮がなされている／5 クラフトラインを操作する担当スタッフ。こうした管理業務に別の複数のスタッフでも対応できるようになった

せんでした。クラフトラインは現場の要望が反映され、改善・修正もしやすいシステムなので運用のハードルが低

く、加えて実行↓チェック↓改善↓計画（DCAP）によるスピード感ある構築が魅力でした」（同）



「数字に基づいた改善意欲が明らかに高くなりました。データを落とし込み、自主的に業務改善を進めるスタッフも増え、実際に作業時間を10分の1以下に短縮できたといった報告も受けています。こうした業務改善を続ける中で、よりお客さまに寄り添っていくための時間を捻出していければよいですね」（同）

費者の手に渡るまでの情報が細分化され、正確かつスピーディーに収集できるようになり、状況の変化に合わせて迅速な対応が可能になった。「これまでは商品の出荷から入荷までの状況、販売額などが大きくなりすぎては分かりませんが、こうした

情報がリアルタイムで細かく見えるようになったことが最大のメリットです。従って、例えばコロナ禍で来店が少ない直営店に対して、細かく区切られた時間割で時短営業にしたり、スタッフ配置の最適化を図ったりできるようになりました」（同）

From ソフトメーカー

業務管理システムの導入・運用は「二人三脚」で



株式会社ローゼック 開発本部長 宮本 信行 氏

業務管理システムの導入・運用は、ユーザーと私たちシステム会社で課題を共有し合いながら、二人三脚で進めていくことが不可欠です。システムの構築は私たちだけでできるものではなく、マスターデータの整備や問題点の抽出、意見交換など、ユーザー側でも取り組んでいただくことがたくさんあります。源さまはベクトルを明確にし、私たちと共に組織力でこのプロジェクトを乗り越えていただいたことで、より良いシステム構築を図れたと考えています。

生産管理部門でのシステム構築は20年7月に始まり、同年12月末に完成した。同部門でシステム導入による実際の効果が真に表れるのはこれからだが、田町本部長はある変化を既に感じ取っているという。「まだ完全に受け継がれるまでには至っていませんが、それまで特定の担当スタッフしかできなかった管理業務に、別の複数のスタッフでも対応できつつあり、属人化を解消できる可能性が高まってきたといえます。過剰在庫の問題も、リアルタイムの情報が共有されることで、解決への道筋が示されました」（同）

「感覚や経験に頼っていたベテランスタッフも、数値の裏付けにより正確さを求めるようになり、既に意識の変化が表れ始めています。こうした裏付けは若手に対する正しい教育にも結び付くのではと期待しています。そして、属人化の解消により若手にもいち早く価値ある仕事を任せられるようにし、ゆとりある業務シフトを実現させたいと考えています」

属人化を解消できる可能性が高まる

従業員の意識改革、教育、労働環境の改善にもつなげたい

システム紹介

システム自身で改善・進化を続ける「クラフトライン」

ローゼックのクラフトラインは、生産管理や販売管理、在庫管理、受発注管理、トレーサビリティシステム、原価計算など、食品製造業に必要な各種機能を備えたパッケージシステム。会計、人事給与を除いた全業務を横断的・統合的に管理できるが、事業規模や業態、工場の管理レベルに合わせて段階的に機能を拡張できるよう設計されているため、比較的IT化が遅れている中小規模の食品工場でも広く導入が進んでいる。

食品製造の基本情報となるレシピや金額、オーダーなどをマスターデータ、つまり1本の「構申」の状態にして各業務が行えるため、こうした基本情報を何度も入力する必要がなくなる。また、この構造により、リアルタイム原価計算（直接費）やトレーサビリティも実現する。

さらに、クラフトラインには導入企業が広がるたびに改善・進化する仕組みがある。ユーザー各社の要求に応じて独自に開発された機能が追加され、ソフトがバージョンアップしていく。保守契約を結んでいるユーザーには無償でこうした新機能が提供される。

生産管理部門では従来、特定の担当スタッフによるエクセルを使用していたが、データ入力ミスによる実際の在庫（棚卸し）とのずれや、誤った判断による指示のばらつきなどが課題になっていた。「原料在庫を絶対に切らしてはいけない」との意識が現場では強く、賞味期限にかかわらず慣習的に多めに発注指示

を出す傾向がありました。従って、後で過剰在庫になり大量の廃棄が出てしまうことがあり、こうした状況が改善できないまま引き継がれていくことにも、危機感を持っていました」（生産本部長 田町本部長 田町 郁夫 氏）

生産管理部門でのクラフトライン導入は、販売管理部門で改善成果を見た後の20年4月に決まった。「実は以前、販売管理と連携しないタイプの生産管理システムの導入を試みましたが、入力項目が多すぎ、実際の運用には至りま

生産管理部門

過剰在庫で大量の廃棄