

懐刀導入事例



高級焼き抜き蒲鉾販売業

株式会社 杉本利兵衛本店 様

〒747-0814

山口県防府市三田尻1丁目13番16号

TEL：0835-22-0391

コーポレートサイト：<https://www.hakugin.co.jp>

Webショップ：<https://www.hakuginshop.jp>

「売上や在庫など様々な
正確かつリアルタイム
なデータが、経営戦略
立案に寄与しています」

クラウド

在庫管理

経営戦略

オフコンシステムから懐刀クラウド版にリプレイスされた、

株式会社杉本利兵衛本店様。その導入の背景と現在の業務の様子などを代表取締役社長 杉本洋右様
にお話しいただきました。



Q. まずは御社のご紹介をお願いします。



白銀本舗
株式会社 杉本利兵衛本店

会社の歴史は、創業が1919年。和暦でいうと大正8年です。社名でもあります杉本利兵衛が個人創業いたしました。私は、2020年に代表取締役社長に就任いたしました。家族経営ですので、代々杉本家で繋いでまいりまして私で4代目。杉本利兵衛は私の曾祖父にあたります。

代表商品は屋号でもある「白銀」という蒲鉾でございます。こちらは「焼き抜き」という製法で作られた板に乗った蒲鉾で、ぷりぷりとした食感が特徴です。この商品一筋102年です。蒲鉾4種類、竹輪2種類がレギュラーアイテムで、単品でもご購入いただけますし、セット販売もいたしております。

基幹システムをクラウド運用へ変更することに不安はありました。
でもその不安は、懐刀の機能と三友さんの対応力で解消されましたね。

Q. 基幹システムを入替の背景は？

以前は他のベンダーさんよりオフコンを導入しており、弊社用にオリジナルのソフトを1から開発していただき運用していました。もちろん弊社仕様だからその良さもありましたが、やはり時代・環境変化への対応に運用費用が高むことが一つ。もう一つはオフコンであることの問題です。入替を考えたタイミングとしてはサーバー後継機が無くなると知ったときですね。そこから三友さんへ予算面やシステム機能についてオーダーしました。弊社もパッケージに合わせられる部分は合わせてやっていこうということで、弊社が求めるものと三友さんをご提供いただけるものがある程度歩み寄れた感じたところで契約させて頂きました。



Q. 懐刀導入と共に始まったクラウド運用。 不安はありませんでしたか？

正直ありました(笑)。弊社が一番恐れているのは個人情報の漏洩ですが、サーバーが社内にあつたら絶対安心なのかと考えたらそうでもないと思ひまして。社内では通信販売用システムも運用しているんですが、そのシステムは運用的に自社でサーバーを入れるしかないシステムでして。当然対策は取っておりますが、インターネットにも繋がっていますし、プロのハッカーが入ってきたらどうにもならないだろうと。セキュリティについても色々な話を三友さんと積み重ねてきましたが、営業さんや責任者さんがしっかりフォローしますと云ってくれたし、実際運用から5年以上経過していますが、全く問題なく安心して利用出来ております。逆に通販システムの開発会社さんへも、クラウドにできないのってお願いしているくらいです。

Q. 懐刀を導入して効果があったところは？

圧倒的に分析がしやすくなったことですね。売上や在庫など様々なデータを駆使し分析を行っております。経営的な分析は私が全て担当しておりますので、営業会議資料作成もスムーズになりました。その他、請求業務なども効率化されています。以前のオフコンは毎日業務終了後に日時更新をかけることで一日の業務が終わっていたんです。ですが、更新をかけてしまうと過去データの変更ができなくて。あつてはいけないのですが、請求に間違いがあつた場合は翌月の請求で調整させていただけるかかってお願いせざるを得なかったんですが、その辺りも全て解消致しました。

Q. 今後、懐刀に期待することや要望はありますか？

業界のノウハウを沢山持っていらっしゃるのでも安心してあります。何かあればすぐに改善策を見つけ対応をいただけていますので、非常に満足しています。僕は「前がこうだったからこれからもこう」というのは好きではないんです。例えば、企業によっては、会社独自のフォームで作られている納品書や請求書を使い続けていらっしゃる場所もあります。そういうのを見ると、この会社いいなとも思いますし、小さいことの積み重ねがブランドとか企業イメージになっていくこともあると思います。しかし考え方を変えれば、そこにコストを使うより少しでも商品の単価を下げることで、サービスを充実させることの方がお客様のためになるかなと思っています。システムは表舞台に出ることがなかなか無いですが、仕事はシステム無くしてはやっていけません。「製品」「人」「システム」の3本柱っていうくらい大事だと思っています。ここが不安だったり機能が不十分だったりすると、仕事の量も増えてしまいますので、そういう意味で三友さんには凄くいいサービス、商品を提供していただいています。

| 当社へのお問い合わせは、お電話またはお問い合わせフォームにてお寄せください |

お電話でのお問い合わせは
株式会社三友 情報システム事業部
0835-22-5452
【受付時間】 09:00~18:00土日祝日除く



オンラインデモの
お申込みフォーム
※お申込み後担当営業が日程調整の
ご連絡致します。



カタログ・詳細資料の
請求フォーム

懐刀導入事例

お菓子（和・洋）の企画・販売

株式会社 シュクレイ 様

〒107-0061

東京都港区北青山1-2-7 コウヅキキャピタルイースト7F

TEL：03-6455-4105

コーポレートサイト：<https://www.sucrey.co.jp/>

『製造から店舗の発注まで
あらゆる業務を一元管理。
機能もサポートも安心して
運用できています。』

クラウド

製販一体

店舗発注



経営管理部 経理財務課 マネージャー 川井様（左）
経営管理部 セールス管理課 佐竹様（右）
ロジスティック部 統括リーダー 崔様（Webでのご参加）

システム入替を機に、製販一体の懐刀クラウド版をご導入された、株式会社シュクレイ様。

その導入の背景と現在の業務の様子などをお話しいただきました。

Q. まずは御社のご紹介をお願いします。

佐竹 様

「株式会社シュクレイは、1912年創業の『御菓子司ちとせ』をルーツとする『お菓子の総合プロデューサー』として、お菓子の企画や製造、販売を手掛けております。

『フランセ』『東京ミルクチーズ工場』『ザ・メープルマニア』『バターバトラー』などを代表とする22の自社ブランド※があり、駅・百貨店等の直営店舗での小売や卸売などを展開しております。

私たちは『今日一人、熱狂的なファンを創る』という合言葉の下に、全ての社員が日々楽しく仕事に取り組めるようにしております。」 ※インタビュー当時（2022年5月現在）

Q. 基幹システム入替の背景について教えてください。

川井 様

「旧システムには機能面、コスト面や老朽化など課題が多くありました。導入時期は、もともと別会社であったフランセと合併する前です。シュクレイは業務拡大に伴い、基幹システムの強化を目的として導入させて頂きました。フランセは組織変更によって、要求されるデータの粒度や計算方法が変わったことで仕様変更が必要となったため、入替にいたしました。」

崔 様

「懐刀は、シュクレイとフランセが合併する前に、フランセが先に稼働を開始しました。懐刀の導入前は、販売と製造をそれぞれのシステムで運用していました。旧システムのバージョンアップや保守延長も選択肢としてありましたが、コスト面でのメリットや、製販一体のシステムであることが非常に魅力的でした。それが懐刀導入のきっかけになったと思います。

その他の機能としては、懐刀を使う前は店舗からの物流部門の発注を手入力でしたので、今はタブレットと連携して処理できるようになっています。包材も直接仕入先に発注書が届く仕組みになっており、タブレットだけで店舗業務が完結しています。現場の1つ1つの業務にかかる時間が短縮されているように感じます。」

店舗発注業務が大幅に効率化。

誰にでも使いやすい仕組みがマッチし、不可欠な存在に。

Q. 導入してよかったところ、効果があったところなどはございますか

川井 様

「予定組みから生産、出荷までを全て数値管理できるようになり、確認したい実績や数値がすぐに抽出可能となったことが業務の効率化に繋がりました。また、正確な実績データが確認できるため、管理部門からの依頼で資料を作成する際も作業ミスが大幅に減ったと感じています。

もともと懐刀は販売機能がメインのシステムのようなのですが、生産サイドの要望をシステムに盛り込めるように三友さんがその内容に沿って聞き取りからテスト、導入まですごく尽力していただいた印象です。

三友さんはこちらからの要望に対して『できる』『できない』ではなくて、いくつか提案して下さるんです。『本気を出せばこんなことができます』や『これくらいの機能ならコストを抑えられます』といった風に、複数の選択肢を与えて下さるので、本当に信頼していますし、助かっています。

導入以降、『前のシステムの方が良かったな』というネガティブな意見は一度も挙がっていません。分からないことは聞いたらすぐに教えてくださるので、機能を持って余さずに運用できているということも大きいと思います。」

Q. 店舗発注も懐刀で実施いただいています、導入前後での業務負担の変化や使用感について教えてください

佐竹 様

「店舗のタブレットで発注入力すればそのまま出荷伝票となりますので、発注書の書き間違いや出荷数の間違いなどがなく、誤発注が大幅に減りました。現時点でどれくらい店舗から発注が入っていて、発注総数やどの商品がどの程度発注されているのかを即時に出すことができるので、管理部門でも大幅な業務効率化に繋がったと感じています。

最近では「FAX送信自動化」といって、店舗タブレットで原料等を発注した場合は、そのまま取引先にFAX送信されるという自動化が実現できました。それまでは店舗のスタッフがFAXを取引先にも送っていたので、その手間が減りましたし、発注済みの内容を自分たちがタブレットでデータ確認できるようにもなったので、『業務の手間が省けた』『便利になった』という声が多く上がっています。

店舗は基本、店長か否かにかかわらず、その日いる人たちがタブレットを使って発注ができるような仕組みになっています。本当に誰でもわかりやすい仕組みで簡単に発注できたり、確認ができたりするので、事務作業の効率化が図れ、販売業務に専念することができるようになりました。」

Q. 機能面は勿論、サポート面も重要視されていた点かと思いますが、三友についてどのようなイメージをお持ちでしょうか。

川井 様

「今回インタビューして下さるということで、様々な部署、工場や店舗、経理などのバックオフィスの部門に色々と意見を求めた中で、みんなが言っていたのが三友さんに対して『感謝している』でした。不満などは一つもなく、本当にみんな感謝しているということを、このインタビューで伝えようと思いました。

先ほどもお伝えしたのですが、こちらからの要望や課題に対して、改善案を複数くださることがありがたいですし、本当に信頼しています。

あとは、平日だけではなくて、店舗は土日も動いているので、土日に緊急で連絡したりだとか、月末月初の締めの際にどうしても急いで対応してほしい時などもあつたりするんですけど、その時に土日や夜間に連絡してもすぐ対応してくださったり、どうにか改善しようとしてくださることが本当に私達もサポート業務として感謝しています。」

不安こそあれ、導入以降不満はなし。
新しいことに挑戦する社風が追い風になりました。

Q. 『懐刀』導入の決め手となったのはどのようなところでしょうか

崔様

「システム変更に伴い、サーバー設置型からクラウド型に変更となることに対して、最初は不安もありましたが、サポートが充実しているので大丈夫でした。三友さんは会社によく顔を出してくださいますが、電話やメールの対応も素早く動いてくれるのでそこも非常に助かっています。営業さんや技術者の方の人柄も決め手の1つでした。

佐竹様

「サポート面なんですけど、三友さんは電話もすごく丁寧に対応して下さるのですが、先日店舗でどうしても分からないということがあって、私達も店舗に行けないから分からなくて困っていたんですけど、そのことを三友さんに相談させていただいたら、直接新宿のお店にわざわざ足を運んでくださったんです。それが本当にありがたくて助けられました。

店舗発注アプリを導入する際も技術者の方が、直接店長会議にいらして店長の前で全部説明して下さいました。それで一気に不安も解消されましたし、本当に感謝しかないです。

導入に関するソフト面での苦労に関しても、私たちは店舗に近い部署で店舗から売上などを吸い上げているんですけど、導入後に『使いやすくなった』などの声はありましたが、『前の方が良かった』というような声は本当に一回も無かったです。サポート面が充実しているおかげもあって、わかりやすく説明を受けて、それを店舗に直接落とし込むことができました。本当に不満などは一つも無かったんです。

シュクレイの社風が『新しいことにどんどんチャレンジしよう』というものなので、挑戦しようという気持ちが店舗の皆さんにもあり、システムが変わることに対して心配だなどということは正直あったかと思うんですが、不満は一切ありませんでした。」



Q. 『懐刀』に改善してほしいところはございますか

佐竹様

「ちょっと細かいことになるんですけど、先ほどから話題にでていたタブレット発注アプリ『通称ガッチリ』について、そのアプリ内で店舗の実績とか過去実績対比表とかが見られる欄があるのですが、それが参考情報というのが現状なんです。パソコンから出した懐刀の数字が一番正しい数字なので、そのデータがタブレットにも完全に反映できるようになれば、今後店舗でパソコンを使用せずにタブレット一台で完結可能となりますので、今後ご検討いただければなと思っております。

工場からなんですけど、現在、懐刀の原料使用料の入力単位が『g』になっているのを『kg』にしてほしいという声が上がっております。レシピを作るときには最小荷姿単位の『g』、現場での入力も『kg』にしたいのですが、懐刀の原料入力が最小単位のみとなっているので、『kg』になればもっと使いやすくなるのという声が上がっています。

最後にもう一つ、懐刀に機能が追加されるとメニューごとにアップデートが発生するのですが、そんなに不満に思っているわけではないんですけど、アップデートの頻度を少なくしていただけたらもうちょっと時間短縮にもなるかなと思っております。」

崔様

「シュクレイとしては毎月1日に月次の締めがあるのですが、今日まで大きなトラブルもないんですけど、1日が土日当たることもあります。そういった時に万が一トラブルがあった場合も今後も迅速に対応していただけたらと助かるかなと思います。」

機能もサポートも安心して運用できている。

「懐刀」の今後にも期待しています。

Q. 今後の貴社の展望や懐刀に期待すること、ご要望などをお聞かせください

佐竹 様

「声として上がっているのが、オプションでスマホでも確認ができるBIツール機能があるとうれしいという声が上がっておりまして、営業担当だったり店舗を統括している者が外出していることが多いので、出先でもパソコンではなくスマホで店舗のデータや対比だったりをすぐ確認できるようになったらすごく便利だなという声は上がっております。

工場からなんですけど、生産側の利便性を上げるグレードアップをしたいですという声が上がっております。具体的なものはないんですけど、そういった声が上がっていました。

その他、セールス部門、管理部門からは年間の予定を組み立てるマスタープランの金額組み換えの時に、簡単にシステムに反映できるものがあつたらうれしいなと思っています。現在は、マスタープランのデータを配信する時は懐刀で過去の実績を出して、統括しているマネージャーなどから予定をもらってそれをエクセルで関数を入れて作成しているので時間がかかっています。それを懐刀で瞬時に反映や確認が出来るようになればすごく便利だなと思っています。」

Q. 最後に、皆さんが一番好きな貴社のお菓子を教えてください。

川井 様

「私は『ザ・マスター』ですね。」

佐竹 様

「私は、東京ミルクチーズ工場の『蜂蜜&ゴルゴンゾーラクッキー』です。

一番人気は『ソルト&カマンベールクッキー』なんですけど、個人的にはちょっと甘めの『蜂蜜&ゴルゴンゾーラクッキー』が好きです。」

崔 様

「私は、バターバトラーは毎日食べられます。『バターフィナンシェ』が好きです。」



皆様からそれぞれおすすめいただいた3種類のアイテム

左から「ラムレーズンバターサンド（ザ・マスター）」、

「蜂蜜&ゴルゴンゾーラクッキー（東京ミルクチーズ工場）」、「バターフィナンシェ（バターバトラー）」

一部商品はオンラインストアからでもお買い求めいただけます。

「シュクレイオンラインストア」<https://sucreyshopping.jp/>

| 当社へのお問い合わせは、お電話またはお問い合わせフォームにてお寄せください |

お電話でのお問い合わせは

株式会社三友 情報システム事業部

0835-22-5452

【受付時間】 09:00~18:00土日祝日除く



オンラインデモ
お申込みフォーム

※お申込み後担当営業が日程調整の
ご連絡致します。



カタログ・詳細資料の
請求フォーム