

基幹システム刷新で グループ全体の共通基盤を構築 受発注・出荷・在庫管理などの 業務時間を年間約14%、 9万2000時間削減



株式会社岩田産業グループホールディングス 様

株式会社岩田産業グループホールディングス様(以下、同社)は、外食産業向け食品卸事業を手がける7つのグループ会社を中心に事業を展開しています。同社ではグループ各社で異なっていた基幹システムの統合を目指し、「FUJITSU Enterprise Application GLOVIA iZ 販売」を導入。クラウド上にグループ全体の共通基盤を構築し、各社間でのデータ連携や受発注業務の効率化などを実現しました。同社の取り組みを紹介します。

商品名 FUJITSU Enterprise Application GLOVIA iZ 販売

課 題	効 果
<ul style="list-style-type: none"> ■ 各社で基幹システムが異なっていたため、グループ全体の売上実績などの把握に時間がかかった ■ オフコンベースの基幹システムでは、Web受注の増加など取引形態の変化に対応することが困難だった ■ 受注や出荷業務での二重入力や外部システムとの連携ができていなかったため、データ入力作業に時間を要していた 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ ■ グループ全体の共通基盤を構築し売上実績などを一元管理、受発注・出荷・在庫管理などの業務を可視化し経営判断をさらに迅速化 ➔ ■ 業務プロセスや取引形態の変化に柔軟に対応できる仕組みを構築し、受注から出荷までの業務をシームレスに実現 ➔ ■ 共通基盤上で各システムを連携させ業務を効率化、受発注・出荷・在庫管理などの業務時間を年間約14%、9万2000時間削減

導入の背景

各社のシステムをクラウド上で統合し グループ全体を把握できる仕組みが必要

同社は外食産業向け食品商社の岩田産業を中核に、酒類や青果などの食品卸やピザ宅配事業を展開しています。取扱品数は食品卸関連グループ7社で約5万点。「フーズコミュニケーション」をスローガンに、

九州・山口地区を中心に地域密着型で事業を拡大してきました。取締役社長執行役員COOの岩田 章正氏は、食品卸業界について「食品原料価格の高騰や人材不足など課題が多く、解決のためにM&Aや業務提携が進んできました」と説明します。同社もM&Aなどにより事業を拡大してきましたが、グループ経営のさらなる基盤強化に向け、いくつかの課題に直面していました。

まずは、各社の基幹システムがそれぞれ異なっていたため、グループ全体の売上実績などの把握に時間がかかっていたことです。「グルー



株式会社岩田産業
グループホールディングス
取締役社長執行役員COO
岩田 章正 様



株式会社岩田産業
グループホールディングス
取締役常務執行役員
岩田 健一郎 様



株式会社岩田産業
グループホールディングス
情報システム本部 課長
森山 憲治 様

お客様プロフィール

株式会社岩田産業グループホールディングス
<https://www.iwatasangyo.co.jp/>

所在地 福岡県福岡市博多区諸岡3-26-39
代表者 代表取締役会長兼CEO 岩田 陽男
 取締役社長執行役員COO 岩田 章正

設立 1975年4月
資本金 5000万円
従業員数 1648名(グループ全体)
事業内容 外食産業向け専門食品、酒類、青果卸、ピザ宅配、精米事業

プ全体を把握するには、各社の情報を取り出して合算しなくてはなりません。全体を俯瞰的に見渡すことができないと、経営上のリスクを見落としかねないと感じていました」(岩田 章正氏)。

また、取締役常務執行役員の岩田 健一郎氏は、取引形態の変化への柔軟な対応を指摘します。「多くの取引先がWeb経由で当社グループに発注するようになりました。各社の発注スタイルに応じたWeb受注機能を取り込みたいと考えましたが、オフコンベースの旧システムではそれらの機能を追加するのが困難でした」(岩田 健一郎氏)。

一方、情報システム本部 課長の森山 憲治氏は、受発注や在庫管理などシステム間の連携に課題があったと話します。「旧システムでは受注データをいったん出力して、さらに、他のシステムに入力するなど二度手間の作業が多く不便を感じていました」(森山 憲治氏)。

導入の経緯

直感的に操作できる使いやすさと 現場の業務フローにマッチした提案が決め手

旧システムにさまざまな課題を感じていた同社は基幹システムを刷新し、グループ全体の共通基盤の構築に踏み切りました。森山 憲治氏は基幹システムの刷新にあたり、食品卸業界で実績の多い富士通Japanをはじめ複数のICTベンダーに新基幹システムの提案を依頼。比較検討し、富士通Japanの「FUJITSU Enterprise Application GLOVIA iZ販売」を選定しました。選定のポイントについて森山 憲治氏は、「提案時に各社の担当者も交えて実際の操作画面を確認した際、操作画面が直感的でわかりやすく、各社共通で使えるといった声がありました」と説明します。

また、旧基幹システムは各社がサーバを設置して管理するオンプレミスで導入されていましたが、新基幹システムではクラウドでの構築を検討していました。他社が海外ベンダーのクラウド基盤提案する中、富士通Japanは自社で管理するクラウド基盤上にシステムを構築する提案でした。「クラウド基盤にトラブルがあって基幹システムが止まってしまうと全グループの業務が停止します。クラウド基盤のトラブルにも対応してもらえることでBCPIにおいても大きな安心感がありました」(岩田 健一郎氏)と評価しています。

さらに、富士通JapanのSEや営業担当者の対応も評価しています。「基幹システムの刷新にあたって、富士通Japanから『現場を見せて欲しい』と要望がありました。約4カ月間もSEが各現場に入って、業務フローの確認と新基幹システムでカスタマイズが必要なところを洗い出すフィット&ギャップを実施してくれました。当社の業務をしっかりと把握したうえで新たな基幹システムを提案してくれたのが印象的でした」(森山 憲治氏)。

導入の効果

受発注・出荷・在庫管理などの業務時間を 年間約14%、9万2000時間削減

同社では基幹システムの刷新で、さまざまな効果を実感しています。岩田 章正氏は「要件定義の段階で部署ごとに業務効率化の施策をシス

テムに反映しました。その結果、受発注や出荷、在庫確認・管理などの業務が効率化され、全体の業務時間が年間約14%、9万2000時間もの削減につながりました。現場からも生産性が上がり労働時間が短くなったという声があがっています」と効果を強調します。

森山 憲治氏は、とくに受注業務で効果があったと説明します。旧システムでは、受注専用端末で大量の受注を処理しなくてはならず、業務のボトルネックになることもありました。「新基幹システムはクラウドベースなので、パソコンからアクセスすれば、大勢で集中的に処理できます」(森山 憲治氏)。さらにシステムが連携したことで、受注データを再度、他のシステムに入力するといった手間がなくなり、「受注から在庫確認、発注、出荷まで一連の業務がシームレスにつながりました。担当者1人が1日約4時間かけていた再入力作業がなくなり、より生産性の高い業務に集中できます。その効果はとて大きいです」(森山 憲治氏)。

発注業務も効率化されました。以前は、発注担当者が発注情報を入力し、その都度、送信する必要がありましたが、「新基幹システムでは時間を設定しておけば自動的に発注が実行されるようにカスタマイズしました。最終的に120要件のカスタマイズをしてもらったことで、多くの業務をシームレスに結合でき、発注忘れなどの人的ミスも減り、大幅な業務効率化を実現できました」(森山 憲治氏)。

今後の展望

他システムとの連携をさらに進めて 経営全体に見える化する

同社では今後、新基幹システムを活用し、取引先などお客様の事業拡大につながる支援をしていきたいと考えています。「お客様が食材を当社から手配する業務を効率化できれば、余力が生まれ、例えば飲食チェーンのお客様であればメニュー開発などより付加価値の高い業務に注力できるでしょう。お客様がそうした業務に集中できるように、我々がお客様のバックヤードの役割を果たす。お客様の発注スタイルにも柔軟に対応できるようにシステムを活用していきたいです」(岩田 章正氏)。

あわせて、岩田 章正氏は、「配送業務や倉庫業務の見える化、会計システムや勤怠システムとの連携など、新基幹システムをベースに経営全体に見える化を促進するシステムとして活用していきたい」と今後の方向性を示します。

一方、岩田 健一郎氏は将来の展望として、「まだ営業の業績分析が活用しきれていないので、コロナ禍で大変な時期ですが、システムを活用し、戦略を立てて、しっかりと売上を戻していきたい」と語ります。森山 憲治氏も「データが以前のシステムより蓄積できるようになったので、データの活用も考えていきたいです。また、AI(人工知能)のような先進技術を基幹システムに取り入れて、今以上の効率化に繋がるように進めていきたい。富士通Japanには、そうした先端技術の部分でもアドバイスをいただきたい」と話します。新基幹システムでグループ経営の基盤はより強化になりました。今後はどう活用していくか。同社と富士通Japanは、また一歩前に歩みを進めます。

お問い合わせ先

富士通Japan株式会社

東京都港区東新橋 1-5-2 汐留シティセンター 〒105-7123

<https://www.fujitsu.com/jp/fjj/>

お客様総合センター 0120-835-554

ご利用時間：9時～17時30分（土曜日・日曜日・祝日・当社指定の休業日を除く）

(注) 記載されているお役職などの情報につきましては、2022年1月21日現在のものです。
(注) 製品の仕様、サービスの内容などは予告なく変更する場合がありますので、ご了承ください。
(注) 記載されている製品・サービス名、会社名及びロゴは、各社の商標または登録商標です。