

製造と販売のタイミングを最適化! データを見て考える習慣が根付けはじめる

福岡県北九州市・惣菜製造販売

橋本食品の場合

店舗情報の活用

ある店舗担当者から、昨日の売上実績と今日の目標値が書き込まれる。他の店舗からは連絡事項、そこに社長が改善につながるコメントを……」これは、北九州市に本社を構える食品加工販売業・橋本食品のチャットシステムの様子である。

代表取締役社長
橋本和宏氏

店舗の情報を共有

2008年、橋本和宏社長が先代から経営を引き継いだ時、「堅実だがあまり儲からない」、さらに本部と店舗の連絡手段も紙やFAXなどのアナログの状況だった。「研究者になるつもりだった」という頭脳派の橋本社長はサービス産業の経営について徹底的に学び、目を見張るスピードで改革を進めた。今では各店舗の数値が、文字ベースの会話ができるチャットシステムと連動し、大事な情報を瞬時に共有できるようになった。

管理課 課長
門村薫氏

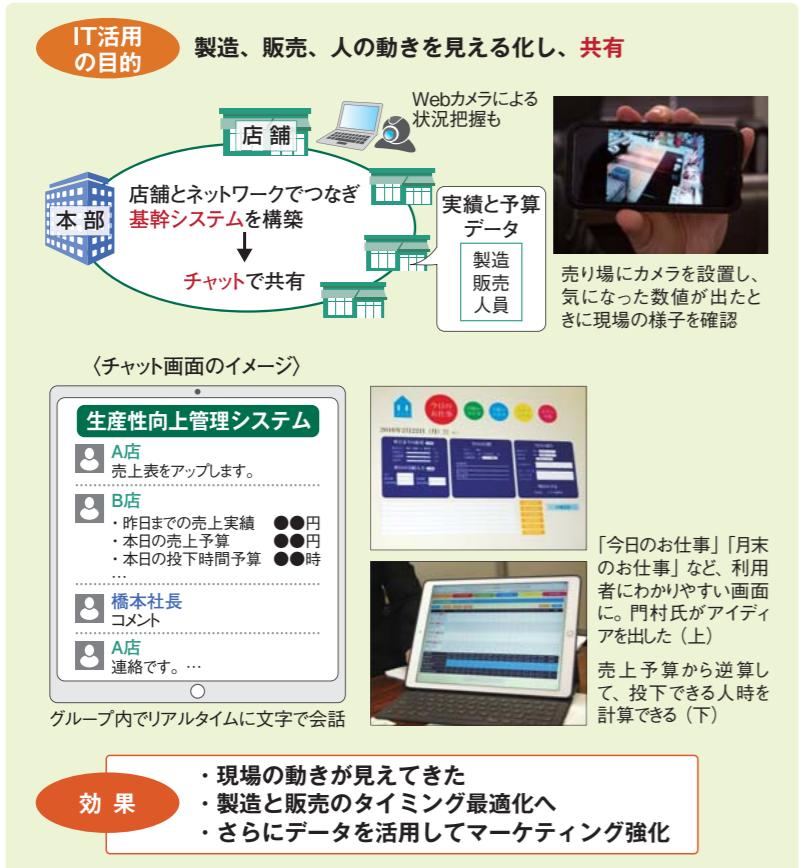
同社は、福岡・山口・広島三県の17店舗にて食肉・惣菜を製造販売する。店舗は駅ビルやスーパー、マーケットに入居しており、その場で手作りする惣菜が評判である。

会社概要
橋本食品 株式会社

福岡県北九州市門司区栄町9-23
●設立：1961年(創業：1903年)
●従業員数：約40名
(パート・アルバイト約150名)
●事業内容：食肉、惣菜・すしの販売
●URL：<http://www.hashimoto-foods.jp/>



橋本食品の取り組みとIT活用



「IT活用の目的」など、利用する場面に応じて記録やシミュレーションができるよう、門村氏自身が画面イメージのアイデアを出したという。

実際の運用では、例えば、昨日の売上を入力すると、目標対比での進捗率が出る。また、売上目標を入力すると、投下できる労働時間が表示され、顧客の動きに沿ったシフト計画をサポートする。

生産性が10%アップ 次はマーケティング視点で

門村氏は「実際にITが動き出してはじめてわかる課題もあり改善しながら運用していますが、現のアイデアを出した」という。

実際の運用では、例えば、昨日の売上を入力すると、目標対比での進捗率が出る。また、売上目標を入力すると、投下できる労働時間が表示され、顧客の動きに沿ったシフト計画をサポートする。

同社はその他にも、販売現場の動きを検証するWebカメラ、動きによるeラーニングなど、矢継ぎ早にIT導入を進めている。

これらの結果、IT導入前と比べて人時生産性は10%アップした。

基幹システム開発の過程では、ITベンダーとの橋渡しをすべく、ITコーディネータの荒添美穂氏に専門家として助言を受けた。チヤットシステムの導入も、荒添氏が支援した企業を見学して決めたという。

橋本社長は今回の体験をきっかけに自らITコーディネータの資格を取得。

スупーマーケットなどの母店では、まだ、単品管理が進んでいない現状がある。「この資格とPOSレジにトライアルした経験を踏まえ、母店への提案も進めていくたい」(橋本社長)とのことだ。

今後は、本部主導でテンポよく進めてきた基幹システムを、各店舗が使いこなし、いかに現場の力に変えていくかの局面となる。

「社内の意識改革は進んでおり、データを見ながら、マーケティングの視点で考える習慣が生まれてきました。サービス産業にIT活用は必須。生活者目線を持てる女性の力を積極的に活用し、100億円企業を目指します」

橋本社長は手ごたえと意気込みをこのように語った。

サポーター紹介

インテリジェントパーク
荒添美穂氏
(ITコーディネータ、
システム監査技術者)

九州一円・山口県を中心に、中小企業の経営コンサルティングを展開。事業戦略・マーケティングの観点からWeb活用やITシステム導入を支援している。

セミナー講師や、中小機構九州はじめとした支援機関での個別相談も担当。2015年は、日本商工会議所が全国の商工会議所と連携して実施した「企業のデータ活用セミナー」の講師を務め、統計分析に関する豊富な知識と中小企業の現状を踏まえ、データ活用のあり方をわかりやすく解説した。

地元・北九州市での支援実績は特に多く、橋本食品の橋本社長も「他の経営者からの評判」で荒添氏を知ったそうだ。

今回は、システム発注後のサポートだったが、「会社の意向をITベンダーに伝える翻訳の役割」(橋本社長)を担い、期限内のシステム完成を支えた。

また、橋本社長の適性を見抜いてITコーディネータの資格を薦め、資格取得の際には研修会のインストラクターを務めた。

ない現状がある。「この資格とPOSレジにトライアルした経験を踏まえ、母店への提案も進めていくたい」(橋本社長)とのことだ。

今後は、本部主導でテンポよく進めてきた基幹システムを、各店舗が使いこなし、いかに現場の力に変えていくかの局面となる。

「社内の意識改革は進んでおり、データを見ながら、マーケティングの視点で考える習慣が生まれてきました。サービス産業にIT活用は必須。生活者目線を持てる女性の力を積極的に活用し、100億円企業を目指します」

橋本社長は手ごたえと意気込みをこのように語った。