

テーマ

軽減税率の 実務対応をおさらい

導入事例 菓子製造業編

株式会社鶴屋吉信 様

工場移転に際しシステム一本化
百貨店の売上管理が決め手

トーラク株式会社 様

基幹システムをいち早くクラウド化
6,000万円のコストを削減

株式会社文明堂東京 様

ブランド統合・再構築に向け
システムを一本化
迅速な経営判断と顧客対応を実現

株式会社スイートガーデン 様

販売・会計システムをクラウドに移行
ネットワークの同一化で
受発注データ連携をスピード化



ITの力を食品業の力に

食品IT マガジン

2019.10
Vol.01
創刊号

食品ITマガジンとは？

食品ITマガジンは内田洋行が発行する食品業界のIT導入事例や、食に関連するお役立ち情報、最新の業界動向などを紹介する情報誌です。

今後も各分野で活躍する皆様にご協力いただきながら、様々な情報を発信して参ります。

創刊号特集は「軽減税率の実務対応」についてアクタス税理士法人代表社員の加藤幸人氏より解説いただきます。



Contents

特集

P.4~5

軽減税率の 実務対応をおさらい

アクタス税理士法人 代表社員 税理士 加藤 幸人 氏

コラム

P.6~7

食品物流に、異変 ~ブラック&ホワイト、もうそんなに早く運べない~
月刊マテリアルフロー 編集長 菊田 一郎 氏

有給取得率を把握していますか

食品安全教育研究所 代表 河岸 宏和 氏

導入事例 菓子製造業編

P.8~11

工場移転に際しシステム一本化 百貨店の売上管理が決め手
株式会社鶴屋吉信 様

基幹システムをいち早くクラウド化 6,000万円のコストを削減
トーラク株式会社 様

ブランド統合・再構築に向けシステムを一本化
迅速な経営判断と顧客対応を実現

株式会社文明堂東京 様

販売・会計システムをクラウドに移行

ネットワークの同一化で受発注データ連携をスピード化

株式会社スイートガーデン 様

コラム

P.12~13

食品製造業に求められる原価管理の取り組み

アットストリームパートナーズ合同会社 パートナー 川上 徹 氏

セミナーレポート

P.14

【内田洋行食品ITフェア2019in東京】

キーワードは“サプライチェーンの可視化”

物流ネットワークを横断する簡易情報プラットフォーム

株式会社内田洋行 情報ソリューション事業部 ソリューション営業部

【食品ITフォーラム】

食品業界の動向と今後の展望 ~オムニチャネルと消費者の動向~

株式会社矢野経済研究所 フードサイエンスユニット

フードグループ上級研究員

大籠 麻奈 氏

軽減税率の実務対応をおさらい



【執筆者】
 アクタス税理士法人
 代表社員 税理士
加藤 幸人氏

【経歴】

東京と大阪を中心に5拠点、総勢約150名で構成する会計事務所グループ「アクタス」の代表を務める。税理士は、「接客・サービス・コンサル業」であるという考えにもとづき、いつもお客様の立場になって徹底的に考え、経営視点でのコンサルティングを提供している。セミナー講師も数多く行っており、受講者目線で、わかりやすく丁寧な解説には定評がある。

はじめに

今年10月からの消費税税率の引き上げでは、税率が10%に上がるだけでなく、軽減税率制度が導入され、消費税は標準税率10%と軽減税率8%の複数税率制度となります。複数税率になることで、買手側の経理は、仕訳入力時に、課税かどうかの判断だけでなく、税率の判断とその税区分の入力が必要となります。売手側では、発行する請求書に税率ごとの区分記載が必要となり、さらに4年後の2023年10月からはインボイス(適格請求書)の発行が必要となります。

■軽減税率の対象となる飲食料品とは何か
 軽減税率制度の対象となる品目は「飲食料品(酒類・外食を除く)」及び「新聞」です。「飲食料品」とは、食品表示法に規定する食品をいい、人の飲用又は食用に供するもの、すなわち基本はすべての飲食物です。具体的には以下のものが軽減税率の対象となります。

- (ア) 米穀や野菜、果実など農産物、食肉や生乳、食用鳥卵など畜産物、魚類、海藻類などの水産物
- (イ) めん類・パン類、菓子類、調味料、飲料等、その他製造又は加工された食品
- (ウ) 添加物(食品衛生法に規定するもの)
- (エ) 一体資産のうち一定の要件を満たすもの(税抜価額1万円以下、かつ、食品の価額2/3以上)
- (オ) テイクアウト
- (カ) 出前、宅配
- (キ) 有料老人ホーム等の一定の基準を満たす飲食料品の提供である食事(給食)

一方、軽減税率の対象とはならず、標準税率10%となるのは次のものです。

- (ア) 酒税法に規定する酒類(アルコール分1度以上の飲料)の譲渡
- (イ) 「医薬品」、「医薬部外品」、「再生医療等製品」の譲渡
- (ウ) 外食
- (エ) ケータリング、出張料理等

■飲食料品の譲渡におけるポイント

(1) 軽減税率を判定する時期

軽減税率が適用される取引か否かの判定時期は、飲食料品を提供する時点(取引を行う時点)で判断されます。例えば販売する側が食用氷として譲渡したものを、購入者側では目的外の保冷水として使う場合、飲食料品を提供した時点で判断しますので、この例では、食用氷の譲渡として軽減税率が適用されることとなります。

(2) 飲食料品の販売に際し使用される包装材料や容器等について

包装材料や容器等が飲食料品の販売に付帯して通常必要なものとして使用されるものであるときは、包装材料等も含め軽減税率の適用対象となる「飲食料品の譲渡」に該当します。一方、贈答用の包装などで、「箱代別途100円」など包装材料等につき別に対価を定めてお金をもらっている場合のその対価は標準税率となります。

(3) 飲食料品のネット販売について

飲食料品の譲渡については、外食を除き販売方法による要件は特にありません。従って、インターネット等による通信販売、自動販売機による販売も、飲食料品の譲渡に該当する限り軽減税率の対象となります。

■一体資産の譲渡とは

一体資産とは、①食品と食品以外の資産あらかじめ一の資産を形成し又は構成しているもので、②一の資産に係る価格のみが提示されているものをいい、おもちゃ付きのお菓子や、ティーカップ付き紅茶などがこれに該当します。

一体資産のうち、次のいずれの要件を満たす場合には、軽減税率8%となります。

- ① 一体資産の譲渡の対価の額(税抜価額)が1万円以下であること
- ② 一体資産の価額のうちに一体資産に含



※国税庁「令和元年10月1日から消費税の軽減税率制度が実施されます」令和元年6月

まれる食品に係る部分の価額の占める割合として合理的な方法により計算した割合が3分の2以上であること

また、ティーカップ付き紅茶であっても、内訳として個々の商品の価格が表示されている場合は、一体資産に該当しません。ハンバーガーとドリンクとおもちゃのセット販売も、選択することができる場合には、一体資産ではなく、一括譲渡です。一体資産と一括譲渡については、令和元年7月改訂の国税庁のQ&A「消費税の軽減税率制度に関するQ&A(個別事例編)平成28年4月(令和元年7月改訂)」の間88から間90で追加されていますので必ずご確認ください。「非売品であるおもちゃ等」ということがポイントになっております。

■ 外食とテイクアウト

飲食店業等を営む者が行う食事の提供であるいわゆる「外食」は、標準税率10%となります。標準税率となる外食は、「場所要件」「サービス要件」を満たすものをいい、① 飲食店業等を営む者がテーブル、椅子、カウンターその他の飲食に用いられる設備(以下「飲食設備」という。)のある場所において、② 飲食料品を飲食させる役務の提供をいいます。

飲食店業等を営む者が行うものであっても、飲食料品を持ち帰りのための容器に入れ、又は包装を施して行った飲食料品の譲渡、すなわちテイクアウトや持ち帰り販売は、軽減税率8%が適用されます。

テイクアウトが、「持ち帰り販売(軽減税率8%)」か「店内飲食(標準税率10%)」かの判断は、飲食料品の提供等を行う時(取引を行う時点)で顧客に意思確認を行うなどの方法によって判定します。



○ イートインスペースのあるコンビニエンスストア



※国税庁「消費税軽減税率制度の手引き」令和元年8月版

■ 請求書の記載内容が変わる! さらに4年後にインボイスへの対応が必要

消費税が複数税率制度になることに伴って請求書の記載内容を変更する必要があります。

(1) 区分記載請求書等

2019年10月からは、売上側は、「区分記載請求書等」の発行が必要になります。区分記載請求書等には、現行の請求書等保存方式で記載されている項目に加えて、以下の表の⑥「軽減対象資産の譲渡等である旨」と⑦「税率ごとに合計した対価の額」の2点の追加が必要になります。区分記載請求書等は、軽減税率対象資産の譲渡がない場合には、今まで通りの請求書等でよいことになっております。

受け取った仕入側は、仕入税額控除を受けるために、区分経理された帳簿と区分記載請求書等の保存が必要となります。仕入側で受け取った請求書等に「軽減対象資産の譲渡等である旨」と「税率ごとに合計した対価の額」の記載がなかった場合、受け取った仕入側で追記することが可能になっています。

(2) 適格請求書等

4年後の2023年10月からはインボイス方式が導入され、売上側は「適格請求書等」を発行することが義務づけられます。適格請求

書等には、区分記載請求書等の内容に加えて、⑧「適格請求書発行事業者の登録番号」と⑨「税率ごとの消費税額及び適用税率」の追加が必要になります。この適格請求書等は、すべての課税事業者に交付義務があります。今回の税率引き上げ時より、システム変更を行う企業が増えることが想定されますので、システムの改修は早めの対応をお勧めします。

受け取った仕入側においては、区分経理された帳簿と適格請求書等の保存が必要となります。

■ 終わりに

軽減税率やインボイス方式の疑問に対応するため、国税庁ではQ&Aを公開しております。最新では、令和元年7月に以下のQ&A改訂が行われております。細かい具体例も示してありますので、一度確認することをお勧めします。

軽減税率への対応が終わり一段落ついた状況ですが、2023年10月にはインボイス方式がやってきます。

すべての課税事業者に適格請求書等の交付義務があるということを認識いただき、まだ先と考えずに、ぜひ早めに準備いただきたいです。

帳簿への記載事項 2019.10.1~	区分記載請求書等への記載事項 2019.10.1~2023.9.30	適格請求書等への記載事項 2023.10.1以降
<ol style="list-style-type: none"> 課税仕入れの相手方の氏名又は名称 取引年月日 取引の内容 対価の額 軽減税率対象品目である旨 	<ol style="list-style-type: none"> 請求書発行者の氏名又は名称 取引年月日 取引の内容 対価の額 請求書受領者の氏名又は名称 軽減対象資産の譲渡等である旨 税率ごとに合計した対価の額(税込み) 	区分記載請求書等の記載事項に加え ⑧適格請求書発行事業者の登録番号 ⑨税率ごとの消費税額及び適用税率 ※「⑦税率ごとに合計した対価の額」は 税抜き又は税込みで記載

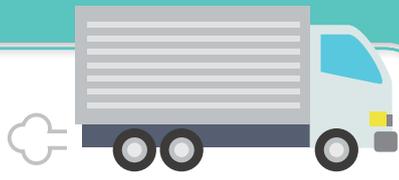
※国税庁「消費税軽減税率制度の手引き」令和元年8月版より図を参照

【参考ウェブサイト】

消費税の軽減税率制度に関するQ&A
 (個別事例編)(平成28年4月)(令和元年7月改訂)
https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/qa_03.htm

消費税の仕入税額控除制度における適格請求書等保存方式に関するQ&A
 (平成30年6月)(令和元年7月改訂)
https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/qa_01.htm

食品物流に、異変 ~ブラック&ホワイト、もうそんなに早く運べない~



パレットが足りない!

今年の春のゴールデンウィーク前、食品業界の物流には激震が走りました。1つの象徴的な出来事は、レンタルパレットが足りなくなったこと。加工食品業界で使われるレンタルパレットの多くを供給する日本レンタルパレット社(JPR)が緊急記者会見を開き、パレット供給が間に合わなくなっている現状を発表。新規供給はストップ、従来顧客に対しても3割の供給枚数削減を要請しているというのです。

なぜか。今年のゴールデンウィークは過去最長の10連休となったため、連休前に必要な商品を調達しておこうと考えた小売・卸のメーカーへの発注が激増したことが背景にあります。テレビニュースでも、食品卸の物流センターに通路まで積み増した商品在庫が満ち溢れている様子が放映されていました。

在庫はパレットに積まれているのですが、よく見ると、ワンアイテムがひと山(商品ケースが5~8段積みくらいになる)になってパレット1枚に積まれているのではなく、2~3段くらいと少量の薄い層になって、それに1枚ずつパレットが使われている。多品種少量化の結果です。従来のワンパレット分のひと山がパレット3枚とかに区切られ、パレット貨物が薄く何層にも重なっている様子は、かつて「ミルフィーユ出荷」と呼ばれていました。

だから、同じ量でもパレット使用枚数は3倍くらいになる。しかも、連休まで在庫されるので、通常ならレンタル会社

に返送されるパレットが帰ってこない。その結果、需要量を供給できなくなってしまったというわけです。

翌日配送はもうムリ、ブラック⇒ホワイト

同じく10連休を前に、ある大手食品メーカーが顧客の流通業界に対し、「従来の翌日配送を、翌々日配送にさせてほしい」と要請しました。食品業界ではメーカーが小売・卸の発注に対し、翌日配送で応えるのが長年の商慣行。ところが連休前・連休中の需要集中に対して、もはやドライバーや作業者が足りず、そんなに早く運べない、と顧客の理解を求めたのです。

以前にヤマト運輸が踏み切った総量規制と同じ背景で、物流クライシスはますます顕在化しているわけです。今回、こうした要請を実行したのは一部大手メーカーだけでしたが、ある識者は「来年は多くのメーカーに拡大しなくては、食品物流が回せなくなる」と断言しています。

トラック+ドライバーが足りなくなる背景には、もう一つの要因が重なっています。「ホワイト物流国民運動」をご存知でしょうか。この春、国土交通省、経済産業省、農林水産省が3省連名で主要企業トップに対し、「物流業務がブラックのままでは日本の物流が止まってしまう、ホワイト化に荷主企業も協力を」と呼びかけたのです。

それ以前にブラックだと批判を浴びたヤマト運輸はいち早く「働き方改革」推

進で残業・長時間労働の軽減を進めてきましたが、物流業界の自身の努力だけでは足りない。物流側に負担を押し付ける荷主企業こそが自覚し、ホワイト化を進めなければ、本当に物流がストップしてしまう。この危機感を国民全体で共有し、改善しよう、というのがこの運動の趣旨なのです。

いや、他人事と思っははいけません。一消費者の立場で私もあなたも、利便な通販ショッピングなら翌日・当日配送も当たり前、という高度な物流サービスに慣れ切ってはいないか。

「1週間後でもいいよ」と物流サービスレベルの低下を受け入れる諦念、寛容、民度の成熟。それが実は、過剰品質の日本の物流を適正化し、無駄なコストの低減、生産性向上を実現する、要だったりするかもしれません。



執筆者
株式会社流通研究社 代表取締役社長
月刊マテリアルフロー編集長
菊田 一郎氏

82年名古屋大学経済学部卒業。83年株式会社流通研究社入社、90年より月刊「マテリアルフロー」(当時「無人化技術」)編集長、17年より現職。物流・ロジスティクス、サプライチェーン、RFID/IT関連分野まで、内外の取材・執筆を継続するかたわら、2012年より「アジア・シームレス物流フォーラム」の企画・実行統括を担当。06年より東京都中央・城北職業能力開発センター赤羽校「物流の基礎」講師。著書に「ロジスティクスで会社が変わる」(白桃書房、共著)、「物流センターシステム事例集I~VI」(流通研究社)、ビジネス・キャリア検定試験標準テキスト「ロジスティクス・オペレーション3級」(社会保健研究所、11年改訂版、共著)など。





有給取得率を把握していますか

数値で説明出来ること

2019年4月より、労働基準法が改正され、全ての企業において、年10日以上の子年次有給休暇が付与される労働者(管理監督者を含む)に対して、年次有給休暇の日数のうち年5日については、使用者が時季を指定して取得させることが義務付けられました。

従業員から見ていい工場と言われるためには、有給休暇は、100%消化が本来の姿だと思います。有給休暇は一年間繰り越せません。怪我、病気などのために、発生してから一年間は、有休休暇を使わずに繰り越してから使用する方が多いと思います。消化率を計算するとき、従業員が使用せずに、流れてしまう有給数をゼロにする管理がお勧めです。

2019年4月以降、あなたの工場の従業員の方の流れてしまった有給数を把握していますか。

工場の責任者は、毎日の売上、原材料の使用金額、人時生産性、クレーム、トラブル、等の責任者が興味ある数値を把握していると思います。

食品工場は、製品を楽しみに待っている方に継続して送り続ける必要があります。毎日毎日、自分の健康のために、大切な方が健康に食べていただくためには、工場が存続し続ける事が必要です。工場が存続するためには、利益を上げ続ける事が必要です。

利益を上げ続けるためには、毎日、数字を把握することが必要です。

今日現在の状況を数字で説明出来ることが責任者には求められます。

体重で考えて見ると

標準体重より重たい方が、健康のために体重を減らそうと決意したとします。

目標体重を決め、期限を決め行動に移します。まず、毎日の体重を測定します。

体重をyとすると、体重をコントロールする式は次のようになります。

$$y = ax + bx + cx + A$$

aは食事のカロリー、bは毎日の歩く歩数、cは睡眠時間、Aは大きな設備投資など、体重の場合は、ジムに通うと言ったことになります。

体重を減らすためには、体重計に乗るだけではなく、事前に検討した目標の食事のカロリー、歩数、睡眠時間と言った数字を毎日手帳に記録し、反省することが大切です。

自分だけでは、コントロール出来ない場合は、ジムに通い、指導してもらうことが必要になるかもしれません。ここで一番大切なことは、自分自身で、期日までに目標体重になりたいと強い決意を持つことが大切なのです。

担当を明確にする

数値を把握するためには、数値を毎日計算する担当者を明確にする事です。

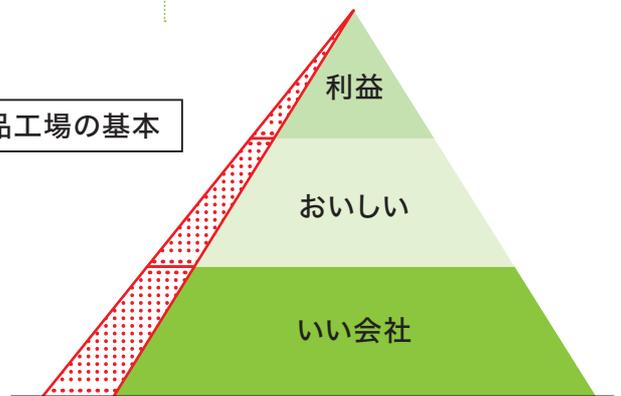
売上は誰、人時生産性は誰と決めて、事務所などの関係者が全員見えるところに書き出します。

体重をコントロールする時も毎朝測定し、手帳につけるだけで、効果が出てくる場合があります。

図の、点線の部分は、従業員から見た、工場のいいところを示すとすると、あなたの工場の従業員の方は、工場のいいところを、どんな項目で、どんな数値で自慢しますか。

売上、人時生産性、クレーム数と同じように、毎日、有給取得者数、流れた有給数、有給を5日以上取得した人数などの、従業員からみたい工場の数値の把握が必要な時代になって来ていることに気がついていませんか。

食品工場の基本



執筆者

食品安全教育研究所 代表
河岸 宏和氏

1958年1月北海道生まれ。帯広畜産大学を卒業後、農場から食卓までの品質管理を実践中。これまでに経験した品質管理業務は、養鶏場、食肉処理場、ハムソーセージ工場、餃子・シュウマイ工場、コンビニエンスストア向け総菜工場、玉子加工品工場、配送流通センター、スーパーマーケット厨房衛生管理など多数。毎年100箇所以上の食品工場点検、教育を行っている。

最新刊の案内「最新版 ビジュアル図解 食品工場のしくみ」

食品をめぐる問題が様々な形で話題になっている昨今、興味の高まる食品工場の品質管理や安全管理から、衛生管理、原材料管理、流通、商品開発などまで、わかりやすく解説する。

ホームページ 「食品工場の工場長の仕事とは」主催 <http://ja8mrx.o.o7.jp/koujyou1.htm>

メールマガジン 「食品工場の工場長の仕事」を発行中 <http://www.mag2.com/m/0000100977.html>



工場移転に際しシステム一本化 百貨店の売上管理が決め手

株式会社鶴屋吉信 様

お客様概要

事業内容 和菓子製造販売
 代表者 代表取締役社長 稲田慎一郎
 資本金 4,000万円
 従業員数 500名(2019年現在)
 所在地 京都府京都市上京区今出川通堀川西入る
 URL <https://www.tsuruyayoshinobu.jp/>



導入システム

食品製造小売業向けシステム

「スーパーカクテルデュオFOODs 店舗販売」

導入のメリット

- 拠点ごとのマスタを一本化し、売上状況の把握が大幅に短縮された
- 百貨店(店舗)の売上管理もシステムの標準機能でカバー
- 上代管理をする商習慣にあわせ、ギフト注文のシステム化へも対応
- 製造・原価管理もシステム化、ロスの数値化による現場業務を改善

京菓匠鶴屋吉信は創業200年を超える京都最大手の老舗和菓子メーカーで「京観世」「柚餅」など伝統的な銘菓に加え、和菓子文化の裾野を広げるため、時代にマッチした現代風の和菓子の製造・販売も手がける。

京都・東京の直営店に加え、全国の有名百貨店70数店にテナントを構える。商品アイテムは2,000を超え、販売管理は従来、オフコンで内製化した独自システムで受発注、物流、伝票発行、売り掛けなどに対応してきた。拠点ごとにマスタがあり、全社の売上把握に2日以上かかった。

2018年に製造拠点を亀岡新工場に移転することが決まり、システムは1年前倒し刷新し、工場移転に伴って一本化することになった。

オープン化に際して、内田洋行ITソリューションズが提案する「スーパーカクテル」は、百貨店の売上管理が標準装備されている点が導入の決め手となった。



大正9年(西暦1920年)創案のロングセラー銘菓「京観世」(写真左)と明治初年(西暦1868年)創案、代々受け継ぐ鶴屋吉信の代表銘菓「柚餅(ゆうもち)」(写真右)

店舗管理システム導入の背景

「スーパーカクテルデュオFOODs店舗販売」

導入当時の御社の状況を教えてください。

商品点数の増加により、管理が煩雑に。オフコンではデータの再入力など無駄な作業が多かった。

生菓子や干菓子、ようかんなど組み合わせたギフトセットにすると品数は2,000以上に増え、管理が煩雑になる。

BtoBは、社寺や一般法人、各種団体が取引先となり物量も多く、季節ごとに焼き印や餡の具材を変えるなど伝統をベースに工夫が求められ合理化し効率化しないと対応しづらい。

一方、中元・歳暮市場は年々減少するが、若者向けやお一人様需要など新たな需要は、今後拡大する分野として対応が必要だ。

オフコン時代には、元帳の打ち出しにも数時間かかり、受注時の数字を売上計上で再入力が必要とされるなど無駄な作業が多かった。

「他社のオープンシステム化で苦労話を聞いていたため、稼働するまでは本当に不安だった」(中尾滋樹管理部情報システム担当課長)と当時を振り返るが、実際には思いの外スムーズな導入となった。

店舗管理システム導入ポイント

「スーパーカクテルデュオFOODs店舗販売」を導入された決め手を教えてください。

百貨店(店舗)の売上管理が標準装備されていた。

導入に際し3社、導入の検討をしたが、スーパーカクテルだけが標準で百貨店の売上管理を持っていた。

「他社はカスタマイズで対応できるという触れ込みだったが、カスタマイズの範囲を減らしたいとの考えからスーパーカクテルを選んだ。

結果的に導入後、一部カスタマイズしたが、通常、百貨店の歩率はバラバラでテナント側は独自の売上や入金管理を強いられるが、それが標準でできるのが魅力的だった」という。

店舗管理システム導入による業務への影響

「スーパーカクテルデュオFOODs店舗販売」の導入において、苦労された点はございますか。

ギフト注文の対応はシステム化が難しく、商習慣にあわせ一部作り込みで対応。

小売、法人向けのギフト注文で、のし紙や連名表記など細かな注文への対応はシステム化が難しかった。オフコン時代は、のし紙の手書きイメージをスキャンし1枚1枚伝票印字していた。新システムではデータ量とハードの問題もあり、イメージ処理を廃止し紙ベースの「仕上依頼書」に置き換えた。スーパーカクテルは下代管理が基本で、上代管理をする同社の商習慣にあわせ一部の作り込みをしている。

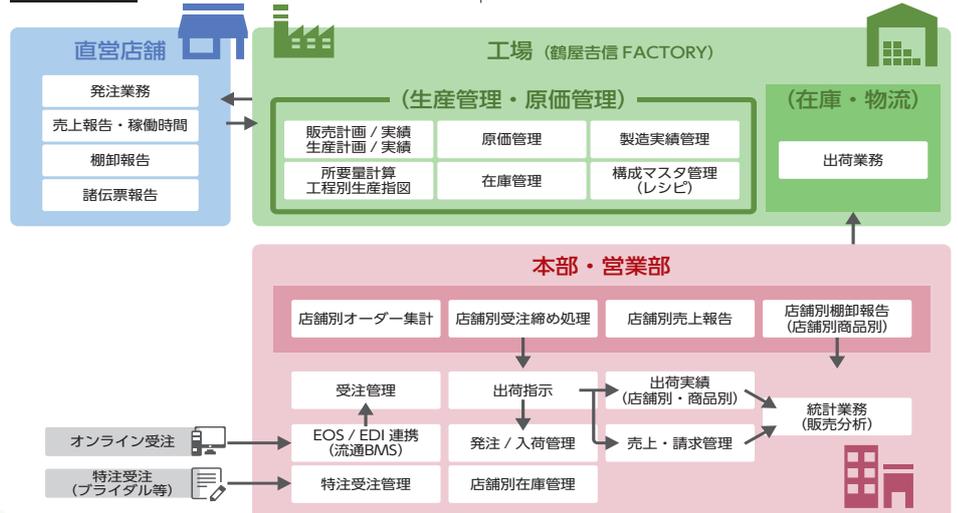
「スーパーカクテルデュオFOODs店舗販売」を導入されて今後の展望をお聞かせください。

ロスの数値化と改善ができるよう、現場にも理解求め業務改善を進める。

店舗販売を導入後、スーパーカクテルで製造・原価管理のシステム化も進める。当時はデータ管理は御法度で手書き帳簿を使っていた。レシピや原価のデータ漏洩リスクの方が怖かった。

時代も変わり老舗でも原価把握は必須。製造の現場では「システム化はなかなか理解されづらいが、ロスが数値化され、数値が改善できると楽しくなるはずだと現場にも理解を求めて運用にこぎつけている」と語る。

システム概略図



基幹システムをいち早くクラウド化 6,000万円のコストを削減

トーラク株式会社 様

お客様概要

事業内容 チルドデザート事業、土産事業、クリーム事業、ギフト事業、OEM事業
 代表者 代表取締役社長 角谷武彦
 資本金 9,000万円
 従業員数 322名(2019年4月1日現在)
 所在地 兵庫県神戸市東灘区向洋町西5-5
 URL <http://www.toraku.co.jp/>



国際食品品評会「モンドセレクション」で2013年～2019年の7年連続で最高金賞を受賞するなど高評価を得る、主力商品の「神戸プリン」

導入システム

食品業向けERPパッケージ
「スーパーカクテルデュオFOODs」

導入のメリット

- 物流品質の大幅な向上につながり運用が定着
- ISOの認証取得にも役立つ
- 会計システムとの連携もスムーズになり、内部統制上でも好結果

洋菓子の街“神戸”にふさわしいオシャレな土産にしたいという作り手の熱い思いで、1993年に「神戸プリン」の製造販売を開始した不二製油グループのトーラク様。国内市場が縮小する中で、グループでも数少ないBtoCを生業とする同社は、将来的な海外展開も見据え、2012年に基幹系システムのクラウド化にいち早く取り組み、システムの安全性と事業継続性を確保しました。さらに今後は、基幹業務システム「スーパーカクテルシリーズ」を更新して機能強化を模索し、グループ内での情報共有、リプレイス時のERPの標準化、迅速導入といったスケールメリットを狙っていききたいとのこと。



「神戸プリン」「神戸シェフクラブ」「カップマルシェ」「らくらくホイップ」の4つのブランドを展開しているトーラク様。



導入の目的と背景

まずは「スーパーカクテルデュオFOODs」を導入された経緯と目的についてお聞かせください。最小限のカスタマイズで業務プロセスを標準化できました。

弊社では、神戸プリン以外にも量販・CVS向け商品やOEM製品など商品マスターが1000を超え、オフコンでは対応しきれなくなったことから、2005年に内田洋行の食品業向けERPパッケージ「スーパーカクテルデュオFOODs」をオンプレミスで構築しました。月次決算短縮、物流品質や在庫管理の精度向上を目指しオープン化、グループ本社とも正確・迅速な決算情報の共有を図り、業務フローの改善では社員が互いに意見を出し合うといったプロセスの改善を経て、最小限のカスタマイズで業務を標準化できました。現場教育では新しいフローに慣れてもらうように、何度も同じことを言い続けました。

導入の効果

導入の効果はいかがでしたでしょうか？

基幹システムとBIツールによるデータ分析で迅速な経営判断が可能に。

当時、誤出荷や欠品などに対する取引先の条件が引き締められましたが、新システムの導入が物流品質の大幅な向上につながり、運用が定着したと同時に、このシステム化で新たな「物差し」ができたため、その後のISOの認証取得にも役立ちました。会計システムとの連携もスムーズで、内部統制上も良い効果が出ています。またBIツール導入でシステム部門の手を煩わせることなく基幹システムから必要な情報の連携・分析が可能となり、迅速な経営判断や営業対応に寄与しています。導入当初こそシステム利用部門は受け身でしたが、システムの理解に努め、自分たちのツールとしてさらなる効率化や解決策をスーパーカクテルで探すように進化してきました。

その後、システムをクラウド化されましたが、メリットはありましたか？

クラウド化によって、約6000万円のコスト削減効果がありました。

従来システムでは、限られた人員による日常の運用監視やトラブル対応、ハードウェア更新など、大きな負担でしたが、スーパーカクテルはこれまで10年間最適化を重ね、ノウハウが蓄積されたものですので、今後も継続利用できるようなインフラが必要でした。

IT投資の観点でも、サーバーの老朽化やOSの更新など、オンプレミスで再構築すると、コスト増につながります。そこで2012年にシステムをクラウド化したところ、ハードの老朽化や保守、BCPの観点で災害時のシステムダウンのリスクからも解放されました。外部のプロに任せれば何かあっても早期復旧できると考えたのです。あの当時、クラウド化は業界標準ではありませんでしたが、あの時点でスーパーカクテルを継続利用できるようにクラウド化したので、約6000万円のコスト削減効果があり、システムのバージョンアップにもつながられました。

今後の展望

最後に今後の展望をお聞かせください。

最新の情報技術導入を模索していきます。

今回のサーバーリプレイスに伴い、現場から200超項目の改善提案が挙がったことから、スーパーカクテルをバージョンアップして活用範囲を拡大します。今後はグループ内のフジフレッシュフーズでもスーパーカクテルが本稼働し、新たにグループの情報統制や将来的なシステムリプレイス時の標準化など横展開も視野に入れ、最新の情報技術導入を模索していきます。

トーラク様の実践事例は講演レポートでも掲載しております！

内田洋行食品ITフェア2018in東京
 基幹システムのインフラをクラウド化！事業継続基盤を構築し、運用最適化と資産継続利用を実現。
<https://www.uchida.co.jp/system/report/20180005.html>

ブランド統合・再構築に向けシステムを一本化 迅速な経営判断と顧客対応を実現

株式会社文明堂東京 様

お客様概要

事業内容 和菓子・洋菓子製造・販売業
 代表者 代表取締役社長 大野進司
 資本金 4,456万円
 従業員数 約1,000名(パート社員含む)
 所在地 東京都新宿区新宿 1丁目17番11号
 URL <https://www.bunmeido.co.jp/>



導入システム

食品業向けERPパッケージ 「スーパーカクテルデュオFOODs」

課題

- 経営統合を機に、旧会社で運用してきた2系統の基幹システムを廃止し、新システムによる業務統合を図りたい。
- システム担当が高齢化した上、担当者でなければシステムの内容がわからず、今後の運用に不安があった。

導入効果

- 食品業の商慣習に対応したパッケージシステムに経営統合後の業務を合わせることで、円滑に業務統合を実現することができた。
- 社内のシステム担当体制を縮小し、誰でも運用可能な仕組みを整えることができた。

システム選定のポイント

食品業界のノウハウとパートナーとしての相性

日本橋店・新宿店の経営統合を機に、統一した新基幹システムの構築を目指した文明堂東京様。システム選定に際しては、従来から付き合いのあった企業数社に提案を募り、パートナーとして付き合い合う企業と導入するシステムを決定することとなりました。兄弟会社である銀座文明堂様では、既に「スーパーカクテル」をカスタマイズした上でご採用頂いておりました。大野社長がそのことを知り、同じブランド企業で導入されていた「スーパーカクテル」も候補の一つとしてご検討頂くこととなりました。その中で他社パッケージではなく、「スーパーカクテル」を採用された理由を伺いました。

大野社長：「食品分野での実績も多く、銀座文明堂が同じシステムを利用していることも決め手の一つだが、内田洋行 IT ソリューションズ(以下、ITS)の担当者も真面目で、要望に対しても真摯にスピーディに対応してもらい当社との相性が合致した。」



黄金三笠山
 文明堂東京様の主要3品のうちの1つ。品の良い甘さでしっとりとした生地。みずみずしい十勝大粒小豆餡の豊かな風味。この生地と餡の調和は秀逸です。

導入プロジェクト

パッケージシステムに合わせることで 食品業ノウハウ享受を目指す

創業から100年を超える文明堂東京様。菓子の老舗として固いイメージがありますが、システム導入に関しては、経理畑のシステム担当役員が旗を振り「スーパーカクテルは業界の経験・ノウハウが詰まった食品専門のシステムだから、業務をシステムにあわせよう」という方針を当初から社内に浸透させており、導入後の現場からの不平不満はほとんどありませんでした。

大野社長は前職が大手家電メーカーの営業職で、社内システム入替の際、システム導入の社内取り纏め役を務めた経験がありました。大野社長は当時を次のように振り返っています。

大野社長：「前職の時は、スーパーカクテルとは規

模が違うが、システム導入後に在庫把握がうまくいかず、顧客に迷惑をかけた経験がある。通常、システムは導入した後に現場の不平不満や、お客様へ迷惑をかけるトラブルが発生すると思っていたが、導入金額を見て当初の見積から大きく変わらず、トラブルも皆無で、今でも ITS への信頼は変わらない。」



1960年代初頭、NHK「私の秘密」に出演したオーストラリアのマリオネット・ショウのノーマン&ナンシーのパーク夫妻制作による動物のカンカン・ラインダンスを文明堂CMとして起用したのがはじまりです。「カステラー一番、電話は二番、三時のおやつは文明堂〜」というお馴染みのフレーズにより、人気を博しました。

導入効果

部分最適から全社最適へ

スーパーカクテルに社内の業務を合せることで得た効果を伺いました。

【導入前の課題】

- 社員の視野拡大
- 柔軟な発想
- 内田洋行グループの食品業ノウハウ享受
- 業務標準化によるコスト低減

今回導入したシステムの業務範囲は販売管理。従来は、専任のシステム担当者がいなければ出力できなかった営業情報や統計資料も、各自が必要ときに素早く取り出して加工し使えるようになり、顧客への問合せに迅速に対応できるようになりました。

システム統合により東西の営業情報を一元的に管理することができるようになったため、経営判断も迅速に行えるようになっています。

また、業務をパッケージシステムに合せることで、業務標準化による効率化だけでなく、システム管理体制を縮小し、システム運用コストの低減にも繋がっています。

今後の展望

社員一人一人の気付きを大切に、 着実な進化を歩む

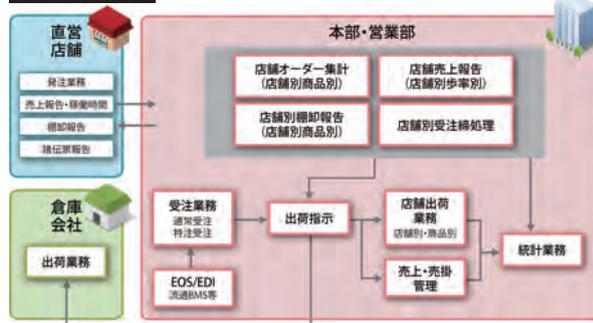
文明堂東京様では、今後はブランドの再構築によるシステムの一元化だけでなく、生産管理、原価管理など他の業務領域についてもスーパーカクテルによる業務効率化を視野に入れ、社員一人一人のレベルアップを目指しています。

大野社長：「我々は菓子作り・接客のプロで、システムに関しては素人だ。体系立てて物事を考えられれば、システムは活用できる。そのために使う側の社員のスキルアップを、一歩ずつ着実に進める必要がある。ブランド統合についてもシステム導入についてもまだ道半ばだが、社員の一人一人の気付きを大切にしながら常に前を向いていたい。」



文明堂東京様が目指すおもてなしを表現した新店を2013年2月に日本橋室町の地にリニューアルオープンいたしました。カステラをはじめ、ご自宅使いから大切な方への贈り物、本店限定商品など、充実した品揃えを誇っています。また、喫茶・お食事をお楽しみ頂ける「BUNMEIDO CAFE」と美術品を展示する「ギャラリースペース」を設けました。店舗設計は空間・内装デザインで数多くの受賞歴を持つインテリアデザイナーの飯島直樹氏に依頼し、『人と人との繋がりの中にある、ほのぼのとした温もりのある幸せ』をサービスコンセプトとし、お客様にゆっくりとした時間を過ごして頂ける空間をご提供しています。

システム概略図



大野 進司 代表取締役社長

販売・会計システムをクラウドに移行 ネットワークの同一化で受発注データ連携をスピード化

株式会社スイートガーデン 様

お客様概要

事業内容 和洋菓子、冷菓、パン等の製造・販売および卸売り販売
 代表者 代表取締役社長 富川俊昭
 資本金 5,000万円
 従業員数 81名(2019年3月1日現在)
 所在地 兵庫県神戸市西区高塚台5-4-1
 URL <http://www.sweetgarden.co.jp/sgweb/sweetgarden/>



導入システム

食品業向けERPパッケージ「スーパーカクテルデュオFOODs」
 財務会計パッケージ「スーパーカクテルデュオ会計」

導入のメリット

- データの集計やデータ連携の大幅な時間短縮
- システムバージョンアップの手間やコストの抑制
- 帳票類の半減

神戸市に本社を置くスイートガーデン様は、和洋菓子・和生菓子などの製造・販売、OEM事業を手がける老舗メーカーです。2009年にスーパーカクテルデュオFOODs販売・会計(以下スーパーカクテル)をオンプレミスで導入し、購買から生産・物流・店舗POSなどのマスターデータを一元化したことで、帳票類の半減とコスト低減に成功しました。

その後、2014年に不二家グループの傘下に入ったことから、不二家様と同じ基盤のクラウドにスーパーカクテルを移行し、同一ネットワーク内でコントロールすることで情報のやり取りのスピード化を図りました。



ヒット商品の「神戸ふわとろチーズタルト」をはじめ、月間約250アイテムを製造する。

導入の目的と背景

まずは、基幹システムクラウド移行の経緯についてお聞かせください。

受発注システム連携とデータ共有のスピード化

2014年4月に不二家グループの傘下に入ったのをきっかけに、店舗への商品の相互供給と共同配送による物流コスト削減の機会が生まれました。コスト削減を最大化するためには、店舗POSや配送などの業務の煩雑さを避け、スムーズに不二家の受発注システムと連携する必要があります。そこで、不二家と同じ基盤のクラウドにスーパーカクテルを移行し、同一ネットワーク内でコントロールすれば、情報のやり取りのスピード化を図れると考えました。

新システムの構築は、考えられなかったのでしょうか？

新たなシステムを構築するには時間と費用の投資が必要ですが、スーパーカクテルのバージョンアップにより、時間も費用も最小限にできました。

スーパーカクテルと不二家のシステムを連携させるためには、まずはコード体系の違いを吸収し、それらに係る不二家のマスターをスーパーカクテルに連携させ、最終的には不二家に移行した店舗POSデータを不二家のシステムへ連携する必要がありますが、柔軟に対応できました。直営店やFC店など形態も異なる中で、移行日の2014年5月、最初の移行店舗の受発注およびPOSレジ売上げデータを混乱なく不二家に計上させることが最大のポイントでしたが、内田洋行がこれを短期間で問題なく対応したことで、不二家からの信頼にもつながりました。

移行までの過程はスムーズでしたか？

混乱もなく半年で移行

当初、準備に1年はかかると見積もっていましたが、実際には半年で移行できました。

短期間で移行できたのは、不二家が関係者全員参加の定期会議を開こうと提案したことと、内田洋行に会議でリードしてもらい、共通認識と進捗状況の確認ができたおかげです。会議は、不二家と弊社の関連部署、基幹・会計システムを担当する内田洋行、POSシステムベンダー、ネットワークおよびクラウドサービスを提供するベンダーが参加し、毎月1回行いました。その甲斐もあって、切り替え当日は店舗が昼の追加注文を止めるだけで混乱なく移行できました。

クラウドとオンプレミスには、どのような違いがあるとお考えですか？

クラウドであれば、バージョンアップの手間やコストが抑えられる

クラウド移行のきっかけは、ハードウェアの保守期間が切れることでした。クラウドサービスであればハードウェア保守に期限はなく、バージョンアップの手間やコストが抑えられます。

さらに、システムを移行する際、オンプレミスの場合は事前に最大使用容量を試算しメーカーに注文しなければならないのに対し、クラウドサービスは必要最小限の容量で試験導入した後、必要な容量に合わせて都度追加契約できます。こうしたコスト面での効率化は大きいですね。今後は、スーパーカクテルとクラウド化によって、いま進めている物流の効率化など、将来的にはグループ内でのさらなる効率化につながると考えています。

導入の効果

その他のメリットはいかがでしょうか？

データ集計など時間の効率化が顕著に

時間の効率化が顕著にみられます。一例として月次のデータ集計は従来の10分の1へ、BIツールへのデータ連携は約20分から5分へと大幅に短縮でき、夜間のバッチ処理時間も短くなりました。

今後の展望

最後に今後の展望をお聞かせください。

システムは最終的に経営に生かされなければならない

私たちは、システムやクラウドを有効に活用するのは「人材」だと考えています。ですので、システムは最終的に経営に生かされなければならない。そのための人材教育や知識・技術の継承にも取り組んでいきたいですね。



店内にオープンを設置した、工房一体型のスイーツショップ「オープンラボ」。

食品製造業に求められる 原価管理の取り組み

本コラムでは、食品製造業に求められる原価管理のあり方を考えてみます。

食品製造業では消費者ニーズの多様化に応じて、年々多品種化が進んでいます。この傾向は今後も変わることがないと考えられますが、原価管理・経営管理のあり方はこれに対応できているでしょうか。例えば、経営判断に必要な情報として、どの商品が儲かっている、どの商品がそうではないのか、明確に捉えられているでしょうか。

1. 食品製造業の特徴

(原価管理のあり方を考える前提)

今日の食品製造の業界では、まるで競いあうかのように新商品が開発・投入されています。結果、業界全体として、好む好まざるに関わらず、多品種少量化に向かっていと考えられます。

以下「食品産業戦略 食品産業の2020年代ビジョン」(平成30年4月6日農林水産省)からの抜粋です。

『菓子、飲料、パン、麺類などで顕著であるが、季節ごとに新商品が多数発売されるのも日本の食品産業の特長である。例えば、プレスリリースされた新商品は菓子だけでも年間1千点前後に上り、分量の変更も含め新規に流通に登録された商品点数では1万点を超えると言われている。スーパー、コンビニエンスストア、ドラッグストアの棚の4分の1程度は新商品で埋められていると言われる。全く新しい商品だけでなく、形は維持したまま新しいフレーバーでバリエーションを増やす例も多い。近年は、菓子を中心に全国的な定番商品の地域限定商品、いわゆる「ご当地もの」を、お土産需要を見込んで発売する例も少なくない。』

また、産業中分類ごとの労働生産性(経済産業省「平成26年工業統計調査(産業編)」より)を見ると、食料品製造業の従業員一人当たりの付加価値額は、残念ながら、製造業全体に比して低いのが現状のようです。

▼産業中分類別従業者1人当たり付加価値額

項 目 産 業	平成25年	平成26年	
	金額 (万円)	金額 (万円)	前年比 (%)
製 造 業 計	1,267	1,294	2.1
09 食料品製造業	806	811	0.6
10 飲料・たばこ・飼料製造業	2,914	2,922	0.3
11 繊維工業	559	568	1.6
12 木材・木製品製造業(家具を除く)	884	885	0.1
13 家具・装備品製造業	756	808	6.9
14 パルプ・紙・紙加工品製造業	1,199	1,182	▲ 1.4
15 印刷・同関連業	929	937	0.9
16 化学工業	3,011	2,875	▲ 4.5
17 石油製品・石炭製品製造業	5,215	2,769	▲ 46.9
18 プラスチック製品製造業(別掲を除く)	1,032	1,036	0.4
19 ゴム製品製造業	1,161	1,232	6.1
20 なめし革・同製品・毛皮製造業	582	583	0.2
21 窯業・土石製品製造業	1,235	1,268	2.7
22 鉄鋼業	1,484	1,665	12.2
23 非鉄金属製造業	1,393	1,416	1.7
24 金属製品製造業	951	981	3.2
25 はん用機械器具製造業	1,267	1,251	▲ 1.3
26 生産用機械器具製造業	1,084	1,159	6.9
27 業務用機械器具製造業	1,320	1,357	2.8
28 電子部品・デバイス・電子回路製造業	1,151	1,287	11.8
29 電気機械器具製造業	1,126	1,232	9.4
30 情報通信機械器具製造業	1,326	1,445	9.0
31 輸送用機械器具製造業	1,706	1,732	1.5
32 その他の製造業	1,045	1,108	6.0

注：従業者10～29人の事業所については粗付加価値額である。

出典：経済産業省 平成26年工業統計表「産業編」データ

このような労働生産性の現状は、人の作業が主である生産形態が多いことに加えて、業種がら、洗浄・乾燥など、切り替え時にある程度時間を要する作業が必要になるために、他業種に比べ、多品種少量化が生産効率にマイナス影響を与える度合いが大きいことも原因の一つではないか、と推察されます。

2. 多品種少量生産を支える原価管理の 情報が必要

多品種化に対応しながら生産効率を維持するために、すでに製造の現場では、ロスを極小化する生産計画の策定、段取り・洗浄時間の短縮、作業能率の改善などの努力が行われているものと考えます。現場では、生産効率などの指標を用いて改善活動のPDCAが運用されているのではないのでしょうか。

Seminar report

過去に開催されたセミナーのレポートをご紹介します

【内田洋行食品ITフェア2019in東京】

キーワードは“サプライチェーンの可視化” 物流ネットワークを横断する簡易情報プラットフォーム

【目次】

- 自社在庫の情報だけでも統合してリアルタイムに適切な判断をしたい
- 在庫の引当や調整に多くのコストがかかる三つの要因
- 「仮受注」や「キープ」などの未確定情報も見える化していく
- 簡易な情報プラットフォームを作り仕入先や得意先と連携

■概要説明

過剰も欠品もなく、在庫の最適化を実現するには、過去・現在・未来を含めたサプライチェーン上の在庫の可視化がキーポイントです。供給元・自社・倉庫をつなぐ情報基盤を作り出し、サプライチェーン上の在庫を簡易的に可視化し、最適化を支援するソリューションをご紹介します。

■自社在庫の情報だけでも統合してリアルタイムに適切な判断をしたい

今、アウトソーシングやBCP(事業継続計画)対策などで、倉庫が分散して在庫も分散するようになりました。物流に関するプレイヤーも増え、情報の分断も生じやすくなっています。講演のタイトルに掲げた「サプライチェーンの可視化」は、具体的には「サプライチェーン上の在庫の見える化」のことで、これを実施することが在庫の最適化につながります。今日は、在庫の見える化を中心にお話します。

→続きはWEBで! 全文公開中です。

株式会社内田洋行
情報ソリューション事業部 ソリューション営業部



WEBで
全文公開中!



【食品ITフォーラム】

食品業界の動向と今後の展望 ～オムニチャネルと消費者の動向～

【目次】

- 食品業界を取り巻く環境
- 食品業界の概況
- 加工食品の製品別概況
- 食品小売業の変化
- 食品通販の拡大
- オムニチャネル対策
- 越境EC
- インバウンドへの対応
- ハラル対策

■概要説明

食品業界は、他の産業と比べて比較的安定したマーケットであると言われていますが、少子高齢化に伴う人口の減少、女性の就業率上昇、世帯人数の減少など、取り巻く環境は絶えず変化をしています。

時代ニーズは「大量生産」「大量消費」ではなく、多様化する個人ニーズやトレンド変化へのスピーディな対応へとシフトされてきました。

また、コンビニエンスストアや通販の勢力拡大、オムニチャネル化など、食品の販売チャネルも多様化しています。

更に、最近ではインバウンド対応、ハラル対応、機能性表示食品なども注目を集めています。

本講演では、マーケット変化と今食品メーカーに求められている内容について、事例を交えながらご説明いただきました。

→続きはWEBで! 全文公開中です。

株式会社矢野経済研究所
フードサイエンスユニット
フードグループ上級研究員 大籠 麻奈氏



【講師プロフィール】

矢野経済研究所は創業59年目を迎える独立系民間市場調査会社であり、日本の産業界から高い信頼を頂いております。

講師は、「食品産業白書」「菓子産業年鑑(和・洋菓子、デザート編)」「菓子産業年鑑(流通菓子編)」「食品の通信販売市場」「健康・機能性食品素材市場の実態と展望」「健康食品の市場実態と展望」などの自社企画調査のほか、食品関連企業や地方自治体、中央官庁などからの個別受託調査に携わっております。

WEBで
全文公開中!



スーパーカクテルシリーズ

成長し続けるビジネスプラットフォーム



食品業様向けERP市場で内田洋行
「スーパーカクテル」が4年連続シェアNo.1※!!
1997年の発売以来、
累計450業種・5,500本導入!

※出典:ITR「ITR MARKET VIEW:ERP市場2018-2019」ERP市場一食品:
ベンダー別売上金額シェア(2015-2018年度予測)

※ スーパーカクテルCore、スーパーカクテルイノーヴァが対象

次号予告

特集 HACCP義務化に向けて

食品ITマガジン 2019年10月号

【企画・編集】

株式会社内田洋行 第1企画部

株式会社内田洋行ITソリューションズ 企画部

【制作・デザイン】

株式会社デジタル・アド・サービス

株式会社内田洋行

〒135-0016 東京都江東区東陽2-3-25 住生興和東陽町ビル

TEL:03-6659-7083

<https://www.uchida.co.jp/cocktail/>

株式会社内田洋行ITソリューションズ

〒105-0004

東京都港区新橋6丁目1番11号 Daiwa御成門ビル

TEL:03-5777-5315

<https://www.food.uchida-it.co.jp/>

禁転写転載

編集後記

ついに創刊しました食品ITマガジン、これからもどうぞよろしく
お願いします。

初回の特集記事では軽減税率をテーマにしました。

過去コンビニエンスストアでアルバイトをしていた身としては、
イトインのある店舗は慣れるまで大変そう…と徐々に学生時代の
事を思い出しました。

次回以降の号では、人手不足の救世主となるか?!

食品業のRPAや、HACCP義務化などにも着目しつつ、食品業の
お客様事例を紹介していきたいと思います。

(RS)

「食品ITマガジン」を手にとってくださりありがとうございます。
今回特集した軽減税率。

混乱を心配するニュースも多く見かけますが、一消費者としては、
増税に打ち勝つ各社の戦略が楽しみな部分もあったりします。
食品表示法、HACCP義務化への対応と「食」に関する出来事が
続く食品業界…

今後も皆様が「今」気になるニュースを毎月、特集としてご紹介
していく予定ですのでよろしくをお願いします。

(FI)

UCHIDA