

特集

表紙画像は生成AIで
作成しております



生成AIで変わる 企業戦略

明日から使える
実践ノウハウ



導入事例

守山乳業株式会社 様

スーパーカクテルと
豊富なサブシステムで手入力を削減
人の働き方は「作業」から「判断」の時代へ

横山食品株式会社 様

生産管理・販売管理システムをスパカクに統一
手作業によるミスやトラブルがなくなり、
営業効率化も進んだ

オフィス空間をスマートに。 国産サーバで ビジネスを加速



Compact

スマートなオフィス環境を実現する優れた設置性

- ・幅98mmのスリムな筐体で省スペース化、静音化(実測値約21dB(A))を実現しています。
- ・使用環境の周囲温度5°C~45°C(オプション適用時)の動作サポートにより、サーバ設置環境の省電力化を促進します。
- ・防塵フィルタオプション追加で、埃等の吸入を低減でき、安定稼働を実現できます。

Remote

場所や時間を問わず、 「いつ・どこから」でもサーバをコントロール

- ・OSの稼働状況に関わらず、サーバの各部品を監視可能。モバイル端末からも操作可能です。サーバ画面を遠隔地のパソコンに転送し、操作が可能。ビデオ録画で操作手順の保存も行えます。(「リモートマネジメントコントローラアップグレード」オプション適用時)



サーバの「品質にこだわる製造現場」をご紹介します

「サーバ製品の生産拠点」サーバ製造工場に
潜入した動画をお届けします。



動画はこちら

※本動画の製品は、2024年4月1日より、エフサステクノロジーズ株式会社に統合されました。順次切替えを実施してまいります。富士通表記が混在していることをご承知ください。

x86サーバ PRIMERGY TX1320 M6

- CPU: インテル® Xeon® 6プロセッサ、インテル® Pentium® Gold G7400プロセッサ
- OS: Windows Server 2025 Standard
- メモリ: 最大128GB (32GB 4800 UDIMM × 4)
- ストレージ: 3.5インチノンホットプラグ: 最大16TB (BC-SATA HDD)
2.5インチホットプラグ: 最大19.2TB (SAS HDD) / 61.44TB (SATA SSD)

インテル® Xeon® 6プロセッサを搭載可能な2WAYラック型サーバ
演算負荷の高いAIやクラウドサービスに
最適なパフォーマンスと高効率を両立



PRIMERGY
RX2530 M8



PRIMERGY
RX2540 M8

※筐体写真は、フロントベゼル(鍵付き)オプション適用時です。

ITの力を食品業の力に

食品IT マガジン

Vol.26

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の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。

Vol.26は、「生成AIで変わる企業戦略 明日から使える実践ノウハウ」として、日本マイクロソフト株式会社 西脇 資哲 氏より解説いただきます。



Contents

特集

P.4~7

生成AIで変わる企業戦略 明日から使える実践ノウハウ

日本マイクロソフト株式会社
西脇 資哲 氏

導入事例

P.8~11

スーパーカクテルと豊富なサブシステムで手入力を削減 人の働き方は「作業」から「判断」の時代へ

守山乳業株式会社 様

生産管理・販売管理システムをスパカクに統一 手作業によるミスやトラブルがなくなり、営業効率化も進んだ

横山食品株式会社 様

連載コラム

P.12~13

働き方の再定義 ~なりたい自分になるためのヒント~

第2回 生成AI、どう使えばいいの問題

株式会社圓窓 代表取締役
澤 円 氏

イベントガイド

P.14

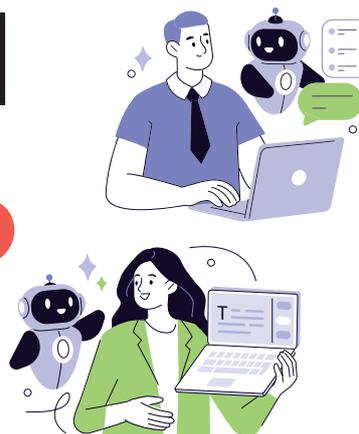
食品ITフェア2026
ITの力を食品業の力に

開催日

2026 4/14 [Tue] ~ 4/30 [Thu]

生成AIで変わる企業戦略

明日から使える 実践ノウハウ



生成AIは、大企業だけでなく中小企業にとっても強力な武器になります。本講演では、限られたリソースでも成果を出すためのAI活用法、業務効率化の具体例、そしてIT担当者が今押さえておくべきポイントをわかりやすく解説します。

また、企業情報システムに蓄積されたデータを生成AIでどう活用し、経営判断や業務改善にどうつなげるか「AIで賢く使う企業情報システム」の未来像を紹介いたします。



講演者
日本マイクロソフト株式会社
西脇 資哲 氏

マイクロソフトの業務執行役員であり、多くの最新テクノロジーを伝え広めるエバンジェリスト。他にコミュニケーションやデモンストレーションといった分野での講演や執筆活動も行い、様々な分野でプレゼンテーション講座を幅広く手がける。

著書に「エバンジェリストの仕事術」、「プレゼンは“目線”で決まる」などがある。

本稿は2025年10月に開催されたイベント講演を元に構成しています。

1 | プロンプトを勉強する必要がなくなった

生成AIのChatGPTが2022年11月に一般公開されてから約3年がたちました。私は、その前の2021年に生成AIを説明する講演をしたことがあるのですが、そのときの会場はガラガラでした。世間のほとんどの人は生成AIに関心をもっていなかったのです。しかし、2022年12月以降、生成AIの講演をするといつも満席です。ChatGPTの影響の大きさを実感しないではいられません。ちなみにMicrosoftは2023年に生成AI「Copilot」の提供を開始しました。

2025年9月、内閣府の人工知能戦略本部で配られた資料(内閣府「人工知能基本計画の骨子(たたき台)の概要について」)には次のように書かれていました。

「『AIを使わない』ことが最大のリスクであり、日本のAI投資・利活用の推進は急務」

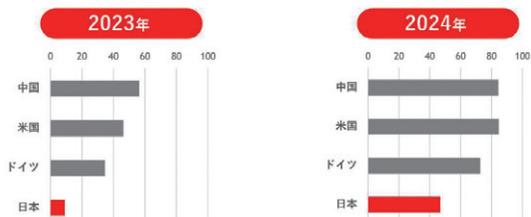
もはや、生成AIを使うのが当たり前の時代になりつつあるということです。

生成AIを使うには、まず生成AIに問いかける必要があります。IT業界の人たちはこの作業を「プロンプトを書く」などと言います。しかし、このやり方は今や過去のものになりつつあります。2025年10月、MicrosoftはWordやExcel、PowerPointなどのアプリにAIエージェントの機能「エージェントモード」を組み込むことを発表しました。このAIエージェントに話しかけると、AIが自らアプリを操作してくれるのです。MicrosoftだけでなくGoogleやOpenAIも同様の新機能を発表しています。

かつては「プロンプトを上手に書けるように勉強しましょう」などと言われていましたが、AIエージェントの登場でそのようなハードルがなくなったのです。事実、生成AIを開発している企業、いわゆるビッグテックは「プロンプト」という言葉の代わりに「メッセージ」という言い方をするようになってきました。

生成AIについても、今ますます使いやすいものになっています。仲間と会話するように、AIにメッセージを伝えれば使いこなすことができます。そして、より簡単にAIがもつ多くの優れた能力を手に入れられるようになったのです。

生成AIの利用率 2024年 -総務省 情報通信白書より-



つまり生成AIの登場によって

- 世界中の多くの公開情報を知っている、世界中の言語を理解している
- ペンシルベニア大学 経営学修士課程(MBA)の最終試験で **合格点**
- 米国の医療機関が行った **米国医師免許試験**では ほぼ**合格点**に到達
- **司法試験**の上位10%で**合格ライン**に達した
- 日本の大学入学共通テストの**得点率91%**で**東京大学文1合格ライン**
- 写真や画像などを素早く作り出すことができる



この能力を誰でも (経営者でも新入社員でもIT技術者じゃなくても) 組織全体で使える

2 | 「AI」という名のゲタを履く

では、生成AIが使いやすくなっている現代において、企業は経営方針として何を考えればいいのでしょうか。ここが今回のセッションで一番伝えたいところです。先に「答え」を示すと、次の絵のようになります。



従業員の全員に「AI」という名のゲタを履かせるのです。生成AIの飛び抜けた能力をもった人間を採用するのはとても大変です。高給を払う必要があり、まず無理です。そもそも、そんな人材がいるかどうか分かりません。それより、今いる従業員にその能力を与えればいいのです。なぜなら、その従業員は会社の歴史を知っていて、事業の目的を理解していて、仕事のノウハウも知っていて、すでにさまざまな経験をしていて、お客さんのことも詳しく知っているからです。そんな従業員たちがAIを使いこなせば、生産性は格段に向上するはずで

逆に、従業員が生成AIを使いこなせないと、ゲタを履くことができません。すると、競争力を失っていくことになるでしょう。経営上、このような状況を生じさせてはなりません。だから、国もAIを使わないことが最大のリスクになると言っているのです。

3 | 生成AIに指示する人間の能力が問われる

今、さまざまな生成AIのモデルが登場しています。よく「どの生成AIから使い始めればいいのですか」と聞かれますが、正直に言えば、どれを選んでもいいと思っています。なぜなら、主な生成AIについてはビッグテックが膨大な投資を重ねて性能競争を展開しているからです。この熾烈(しれつ)な競争から生まれる恩恵を全面的に受けたほうがいいと私は思うのです。

文書生成AI (データ処理や検索を含む)		画像生成AI	
サービス名	開発/提供ベンダー	サービス名	開発/提供ベンダー
Copilot	Microsoft	Copilot	Microsoft
ChatGPT	OpenAI	GPT IMAGE	OpenAI
Gemini	Google	Imagen4	Google
Claude	Anthropic	Gemini 2.5 Flash Image	Google
Grok	X	Adobe Firefly	Adobe
Genspark	MainFunc	Canva	Canva
Llama	Meta	Midjourney	Midjourney
Perplexity	Perplexity AI	Stable Diffusion	Stability AI
		FLUX.1	Black Forest Labs

大事なものは、使い始めることです。

そして、もう一つ明確に言えるのは、生成AIの選び方では生産

性に差がつかないということです。では、何で差がつくのか。それは、生成AIに指示する人間の能力です。生成AIに上手に指示をできる人こそが、その優れた能力を手に入れることができるのです。

Microsoftの生成AI「Copilot」について少し話したいと思います。まず伝えたいことはとてもシンプルで、Copilotはビジネスで一般的に使われるアプリのWordやExcel、PowerPoint、Teamsに組み込まれていて、連携しているという点です。

アプリと生成AIが連携していると、どんなメリットがあるのか。具体的に比較してみましょう。

例えば、オープンAIのChatGPTに「主な夏の野菜を表形式にしてください。野菜の名前、主な生産地、食べくなるようなキャッチコピーを入れてください」と指示します。すると、ChatGPTは瞬く間に欲しい情報をきれいな表で示してくれます。

では、この回答を仕事で使いたいとき、私たちはどうするでしょうか。例えば、Wordにコピーすると、形が崩れてしまってガタガタになります。すると、私たちは整った形にしようと、地味な修正を始めます。とても生産性の低い作業です。

もし、最初からWordに組み込まれたCopilotに指示したら、どうなるでしょうか。同じ指示をダイレクトにすると、Wordのページ上にきれいな表が現れます。情報の内容は、基本的にChatGPTが作ったものと同じです。しかし、形を整えるような作業は必要ありません。どちらが仕事として生産性が高いでしょうか。

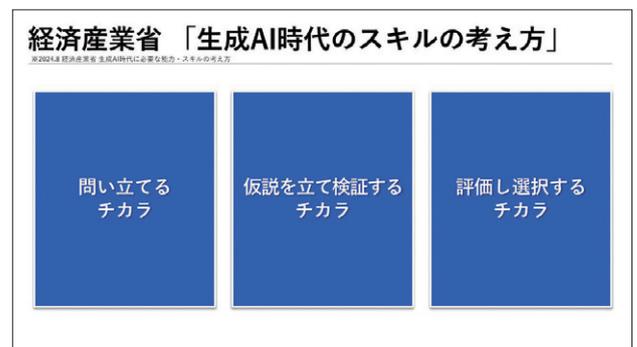
アプリと連携している生成AIなら、話しかけるだけで生産性の高い仕事ができるようになるのです。いかに生成AIを使いこなすか。そういう時代になったということです。

4 | 生成AIと会話しながら一緒に仕事をする

繰り返しますが、重要なのは生成AIに指示する人間の能力です。具体的に言えば、物事を細分化して説明できるような言語能力を高くもつ人が、AIを使いこなすことができます。

実は、これと同じことを経済産業省も示しています。経済産業省は、生成AI時代のスキルの考え方として三つの力を示しました。

生成AIに指示するという能力は、問いを立てて、仮説を立てて



検証し、評価し選択する力です。

ここで皆さんにお伝えしたいノウハウの一つは、生成AIへの指示を1回で済ませようとしてはいけないということです。IT業界では「チェーンプロンプト」と呼ばれるやり方です。

チェーンプロンプト(会話)による目的達成



例えば、主要な国々の金利が一覧できる表を、出典を示して作りたいとしましょう。おそらく、多くの人は1回のプロンプトで作り上げるのが難しいでしょう。しかし、無理に1回で完結させる必要はないのです。むしろ、この表を作り上げるにはどのような工程が必要で、AIにどのように指示を重ねていけば完成できるのかを考える。そうしたほうが、たいてい早く表を作ることができます。

ゴールがどこにあるかを知っていて、そのゴールに向かって必要なことを細分化し、その細分化した流れを言語化できる能力が、生成AIを使いこなす上でとても重要になってきているのです。もっと言うと、このやり方は仕事の進め方の基本です。その基本

そもそもゴールが分からない人には使えない



を生成AIに対しても使えばいいのです。

5 | 短時間で高品質のレポートを作成する方法

今日から、生成AIと会話しながら仕事をしましょう。

今の私はいつも音声入力を使って生成AIと会話しながら仕事をしています。もし、私から音声入力と生成AIを取り上げたら、生産性はガタ落ちするでしょう。例えば、Wordで仕事をするときは、ホームタブに音声入力(ディクテーション)のボタンを押してテキストを入力し、連携するCopilotを使って質の高い書類に仕上げていきます。一つ作成してみましょう。

①Wordの音声入力力でテキスト作成

仲間に話しかけるように、例えば「2025年はほんとに暑かったですね。とにかく、まだ夏が終わってるわけじゃないんですけど、めちゃくちゃ暑いんですね。で、結果ですね、えー、最高気温だけ。国内最高気温か。これはね、記録を更新したんですね。兵庫県の丹波市ですね、丹波市、丹波市というところですね、最高気温が41.2度ですよ。めちゃくちゃ高いですね。で、その41.2度を記録した……」と入力する。

②Wordと連携するCopilotに修正を指示

Wordのホームタブの中にある「Copilot」のボタンを押して、「ていねいで間違いのない正確な文章として作り直してください」と指示。一瞬で、誤字が修正されて、読みやすい文章に修正される。

③文章の質を上げる指示を出す

Copilotに「この全ての文章をさらに新聞記事となるようないい文章に作り替えてください」と指示。すぐに、新聞記事のお手本のような文章が作成される。その文章の中には、元の文章にはなかった言葉も含まれる。また、タイトルや見出しも付けられる。指示者の能力だけでは生み出せない文章が作り出される。

④Copilotに新たな情報を付加させる

Copilotに「世界の最高気温の話も入れて、いくつかのサンプルを表形式にして付け加えてください」と指示。すると、元の文章の文体に合わせて新たな文章が付け加えられ、表も自動的に添えられる。

こうして四つの指示を段階的に出すと、質の高いレポートを短時間で作成することができます。今までなら、自分の手で誤字を直し、余計な言葉を削除して、文章を整えて、タイトルや見出しを付け、インターネットで調べ、データを集めて表を作りましたが、今の私は生成AIに指示をするだけです。ただし、最初の原文や原案は私が作ったものです。だから、これは私のオリジナルコンテンツとなります。

生成AIと一緒に仕事をすれば、自分の頭の中にある知識やノウハウを上回るアウトプットをより速くできるようになります。これが「AIと会話しながら一緒に仕事をする」ということです。生成AIは、自分の隣にいて、自分より頭が良く、話しかければ何でもやってくれる仲間なのです。使いこなせばケタ違いの生産性を手に得ることができます。

6 | スライド資料を生成AIと一緒に作成する方法

PowerPointのCopilotを使えば、プレゼンテーション用のスライドを短時間で作り上げることもできます。

①PowerPointのCopilotに指示を具体的に出す

例えば、「化粧品原材料の種類を紹介するプレゼンテーション資料を作成してください。対象は中高生です」と指示すると、Copilotはまず構成案を提示。

②提案された構成案に対して指示を入れる

例えば、Copilotが構成案として「基礎知識→原材料→細分化」などと示したら、これに対して「細分化のスライドを最初にして、化粧品を使うメリットや楽しさも追加してください」と指示すると、構成案を修正してくれる。

③資料を作成するように指示

修正された構成案に問題なければ、Copilotに「プレゼンテーショ

ン資料を作成してください」と指示。すると、自動でタイトルや図を含めて作り上げられる。

もし、全て自分で作ることにしていたら、まだ構成案を考えているところでしょう。しかも、その構成案は、自分の能力の範囲内でしか作ることができません。AIのCopilotと一緒に作れば、自分だけでは作り出せなかった資料を生み出せます。

7 | 英語の資料を瞬間的に読み解く方法

もう一つ、生成AIを使うノウハウをご紹介します。

例えば、英語で書かれたPowerPointの資料を読む必要があるとします。このような場合、皆さんならどうするでしょうか。生成AIを使って翻訳するかもしれません。PowerPointに組み込まれたCopilotに指示すれば、短時間で英語から日本語にしてくれるでしょう。

しかし、日本語に翻訳されても、そのプレゼンテーション資料を読むのに多くの時間がかかるかもしれません。私であれば、翻訳せずに、次のように生成AIを活用します。

①PowerPointのCopilotに「この資料を簡単に説明して」と指示
英語の資料でも日本語で指示をすれば、日本語で資料の要約を提示してくれる。また、音声入力で話しかければ、音声で応答してくれる。

②さらにCopilotに「2枚目のスライドを詳しく説明して」と指示
最初の回答を得て、さらに知りたいところがあれば、追加で質問。すると、関連部分についての詳しい説明をしてくれる。

③Copilotに「図の中にある『50%』はどんな意味?」と質問
資料の中で気になる場所があれば、生成AIにピンポイントで質問すると、その部分に関する内容だけを説明してくれる。

④Copilotに「最後の8枚目のスライドを説明して」と指示
資料の最後には結論やまとめが書かれていることが多いので、生成AIにここに書かれていることを要約させる。

今、生成AIとは、ここまで自然に会話ができ、一緒に仕事を進められるのです。

8 | AIエージェントには無限のユースケースがある

Microsoftは2025年9月にWordやExcel、PowerPointなどのアプリに「エージェントモード」を搭載しました。このエージェントモードの機能を使うと、これまでの生成AIのように情報を教えたりまとめたりするだけではなく、自らアプリそのものを操作できるようになります。

例えば、Excelのシート上に自社商品の売り上げデータが並んでいるとします。このデータからKPIを設定したいと思ったとき、Excelに搭載されたAIエージェントに「主なKPIを考えて、そのKPI

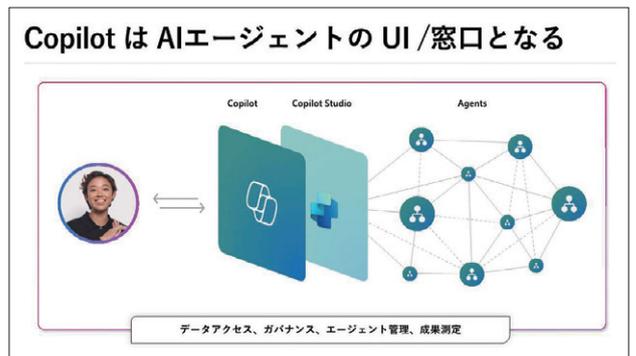
による集計表を提示してください」と指示します。すると、私に対して「このデータであればこのKPIを設定すべきです」などと回答すると同時に、AIエージェントがシート上で列を追加し、新たな表を作ってくれます。まるで仲間と会話をしながら仕事を進めるような感覚です。

また、Microsoftは、さまざまなAIエージェントを選んで入手できるエージェントストアもオープンしました。なぜこのような取り組みをするのか。それは、世界中でこれから13億のAIエージェントが生まれると考えられるからです。

AIエージェントには無限のユースケースがあると考えられています。



皆さんの会社にマッチしたAIエージェントも必ず現れます。例えば、金融関係の会社向けに債権管理に特化したAIエージェントが作り出されるでしょう。あるいは、製造業の会社向けに、製造工程の管理に最適化したAIエージェントが開発されると思います。そして、このAIエージェントに指示をすることも、連携したCopilotが入り口となります。



Microsoftは、ソフトウェアカンパニーであり、同時にAIエージェントカンパニーでもあるのです。

間もなく、社会の中でAIエージェントが広がり始めます。皆さんにはその感覚をもってAIに向き合っていただきたいと思っています。間違いなく、仕事のやり方が自ずと変わっていくでしょう。逆に言うと、そのような変化をしないと、経営的なリスクが高まるということです。ぜひ、会社にいる全員がAIを使えるようにしてください。AIの活用はIT戦略にとどまらず、人材戦略、さらには経営戦略なのです。

スーパーカクテルと 豊富なサブシステムで手入力を削減 人の働き方は「作業」から「判断」の時代へ



本社、神奈川工場外観

導入のメリット

- 手入力からExcel ファイル取り込みへ、時間もミスも削減
- 残業時間短縮で繁忙期でも問題なく業務をこなせた
- 人が「作業」から「判断」にフォーカスできるようになった

導入システム

スーパーカクテルCore FOODs販売
スーパーカクテルCore FOODs生産
スーパーカクテルCore 会計
AirRepo



お客様概要

会社名 守山乳業株式会社
本社 神奈川県平塚市宮の前10-33
工場 神奈川県南足柄市塚原367-2
設立 大正7年1月9日
事業内容 乳製品製造販売、清涼飲料水等製造販売、菓子製造業、密封包装食品製造業、乳処理業
従業員数 264名(男性200名・女性64名)
(2025年3月現在)
URL <https://www.fujimilk.co.jp>

守山乳業様は、創業107年、乳を主原料とする食品メーカーです。常温保存ができ、賞味期限が長い商品を数多く展開されています。製品の開発力・提案力と高い滅菌技術を基盤に、多種製品を展開、業務用ソフトクリームをはじめ、市販飲料まで多種製品を展開しています。確かな品質、新たな価値を創出し続ける乳業メーカーのパイオニアです。

守山乳業様は、新基幹システムにスーパーカクテルCore FOODsを採用し、2023年11月に稼働に至りました。

導入経緯やプロジェクトの進め方や導入効果について、代表取締役社長 大塚社長、取締役 管理部 兼DX推進部 部長 山口様、管理部DX推進部 課長 吉富様にお話をお聞きました。

検討の経緯

大塚社長:食品メーカーの弊社においても原材料高騰、人員不足、業務量増加は大きな課題となっています。老舗企業として継続する弊社の強みを支えるのは、なんといっても意欲的な社員たちです。コロナ禍を経て、社会働き方も変化しました。あるべき働き方について改めて考える必要性も感じていました。新システム導入を契機に、ベテランから若い世代の社員まで効率的で働きやすい環境構築を推進したい、という思いがありました。

山口様:旧基幹システムの利用期間が10

年を超え、そろそろ新システムの検討かな、というタイミングでした。現在の業務、そしてこれからの業務を見据えた新システムを、という狙いもありました。

吉富様:旧基幹システムはWebブラウザであるInternet Explorer上で動作する仕組みであり、そのサポート終了が迫っている状況がありました。またデータ連携機能の乏しさにも課題を感じていました。伝票やマスタの手入力を極力排除したい、手間やミスを減らしたい、という思いがありました。

プロジェクトチーム発足

吉富様:2021年2月、新システム検討のため各部署から代表者1名を選任し、18名からなる「システム更改プロジェクト」を発足しました。全社で取り組むミッションとして社内周知すると共に、各部署の取りまとめや情報伝達など、代表者を通して円滑に進める体制としました。そしてまず実施したのが全社アンケートです。「今のシステムの不満、出来て欲しいこと」、「これから先の業務で実現したいこと」の2点に絞り、新システム像を検討しました。同年の夏にRFP(提案依頼書)を作成し、11月に4社からのプレゼンテーション実施となりました。

採点方式によるベンダー選定

吉富様:ベンダー選定方法は、プロジェク

トメンバーによる採点方式としました。事前に採点項目・選考基準を設定し、弊社の重要課題に対しては大きな加点とする、各課題に該当する部署のメンバーは加点率を上げる、といった採点表の準備をしました。課題解決ができるか、構築体制はどうか、など総合的な判断が出来たと思います。

山口様:導入コストに見合うだけの効果をきちんと提案してくれるか、効果がしっかり見込めるか、も重視しました。また過去の経験から、ベンダー担当者に変更があると、色々な相談がスムーズに進まない、不具合やトラブルが発生する、という場面が多かったため、導入後も安心できる体制か、も重要視しました。RFPの細かい要望に対し、豊富なサブシステムも含めてまとめ上げ、とても丁寧に真摯にご提案いただきました。信頼できる会社さんを選定できたと思います。



(左)管理部DX推進部 課長 吉富 様
(中央)取締役 管理部 兼DX推進部 部長 山口 様
(右)代表取締役社長 大塚社長

生産管理・販売管理システムをスパカクに統一 手作業によるミスやトラブルがなくなり、 営業効率化も進んだ



導入のメリット

- 営業部が販売データを直接分析できるようになり、効率化が進行
- 管理部の手作業がなくなり、残業時間が大幅に減少
- バージョンアップによる機能追加で、単価登録漏れなどのミスを抑制



導入システム

スーパーカクテルCore FOODs

お客様概要

会社名	横山食品株式会社
事業内容	パン粉、かんすいなどの食品・食品添加物の製造販売、業務用食材等の販
代表者	横山 隆久 様
資本金	4,700万円
所在地	札幌市白石区平和通14丁目北4番1号 480-17
URL	https://usagijirusi.jp/

半世紀以上の歴史を持つ横山食品株式会社様。主力はパン粉の製造・販売で、創業以来「うさぎ印」をトレードマークに、家庭用・業務用に多彩なニーズに応える良質な商品を展開してきました。

2016年には、加工しやすいフレック状の新規素材「デニッシュクラム」をリリース。茶葉発酵茶を乾燥させてつくる紅茶ポリフェノール「テアフラビン」パウダーの開発など、産学官連携による取り組みも進めています。

同社では、2010年から生産管理のために内田洋行ITソリューションズ(以下ITS)の統合システム「スーパーカクテル(スパカク)」を導入。サーバ更新などをきっかけに、2013年からは販売管理にも活用しています。

導入の背景

アナログ業務による残業やミス、廃棄ロスが発生 生産管理で導入していた スパカクを、販売管理にも活用

横山食品株式会社様は2011年ごろから、生産管理業務の効率化のためにスーパーカクテルを導入。一方、販売部門においては別の販売管理システムを使用していました。同社の本社管理部 次長 辻 憲仁氏はこう振り返ります。

「前のシステムを使っていたころは、

まだアナログの業務が残っていました。営業部がシステムにアクセスできないので、月次決算の際には私たち管理部が、月末に売上などのデータを出力。紙の資料としてまとめたものを営業部が見て、月初の会議用の資料をつくる流れでした。経理部門では会計システムとの連携ができず、銀行の入出金などは手動で入力処理をする必要がありました。月末は数百件もの入力を行わなければならないので、時間を費やしておりました。

在庫の管理も以前は目視で確認していたため、運送会社さんに間違った商品を渡すミスが発生していました。正しい商品に交換するのに手間がかかりますし、一度戻ってきた商品はもう出荷できないので、廃棄しなければなりません。また、販売管理システムのデータを、生産管理で使っていたスーパーカクテルとうまく連携できない面も課題でした」

そこで同社は2013年、サーバー入れ替えのタイミングで、新しい販売管理システム導入を検討。他社のシステムはメーカーとベンダーが別で、各社のシステムを検討した結果、スーパーカクテルを採用することにしました。

「生産部門から『なかなか使い勝手が良いシステムだ』という声が上がっていて、価格面でも優れていたの、販売管理もスーパーカクテルで統一

することになり、ITSなら販売からメンテナンスまで一気通貫で対応してくれるメリットも感じていました。」(管理部 次長 辻憲仁氏)

「導入時には移行のしやすさを考えて、今までのシステムと変わらない使用感になるようなカスタマイズをITSに要望しました。そのあたりはかなり忠実に開発してもらえたので、資料も前と同じような形で出力できますし、スムーズに運用を始められました」(管理部 課長代理 山本さと子氏)

導入の成果

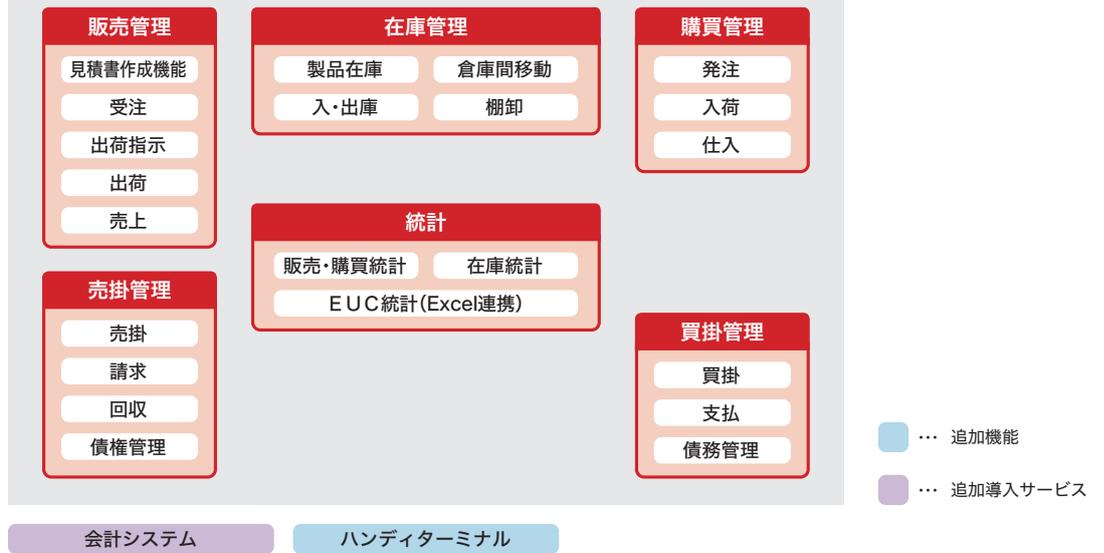
営業部が直接スパカクから販売データを確認可能に 手作業の撤廃で、管理部の 残業や出荷ミスを大きく削減

カスタマイズと生産管理・販売管理間のデータ連携を行ったうえで、本稼働を開始。営業部、管理部、製造部それぞれがスーパーカクテルを活用しています。

「スーパーカクテルになって、営業担当者が自分で販売データに直接アクセスできるようになったのは、成果のひとつです。以前のように管理部が時間をかけてシステムからデータを下ろして資料をつくる必要がなくなったのは大きいですね。

またスーパーカクテルは、経理部門で使用している会計システムとも連

スーパーカクテルCore FOODs



携。自動的にデータが連携されるので、銀行の入出金などの手動入力もなくなりました。これにより、残業時間を大きく削減できました。在庫管理の面でも、スーパーカクテル導入後は手作業による確認が減り、出荷ミスが減少しました」(山本氏)

そして、運用開始から10年が経った頃、ITSの提案でバージョンアップを実施することに。インボイス制度への対応などのため、経済産業省の「IT導入補助金」を一部活用しました。このタイミングで、支店や工場を含む社内各部署からカスタマイズ要望なども集約。それを受けてITSが1年ほどかけて開発を行い、2023年7月に本稼働に至りました。

見積書作成機能や賞味期限切れ管理機能で、ミスやトラブルが減少 販売データをもとにした資料作成もさらにスムーズに

今回のバージョンアップでは、営業部での見積書作成機能についてもカスタマイズが行われました。

「今までは、営業部がExcelで作成した見積書を管理部が受け取り、手動で単価登録をしていました。価格改定の時期にはその作業が集中するので、少なからず入力ミスが発生。登録作業に時間がかかったり、営業担当が見積書を管理部に共有するのを忘れて、単価登録が遅れるケースもありました。

今回、見積書作成機能をつくっても

らったことで、営業部がシステム上で作成した見積書の内容に合わせて、単価も登録される仕組みに。価格改定の期日まで画面上で設定できるようになりました。管理部での入力の手間も、ミスもなくなり、大きな業務改善につながっています。

出荷期限管理の機能も追加しました。当社では、残りの賞味期限が短い商品は出荷しないルールを設けていますが、まれにチェックが漏れて出荷されるケースがあったんです。その点もバージョンアップを機にスーパーカクテルで管理するようにしたので、トラブルが減りました」(塩谷氏)

加えて、販売データの検索性や資料作成のしやすさが向上し、営業部の業務効率化につながったことも、バージョンアップのメリットだったのだとか。

「データの検索・抽出がしやすくなり、前年実績や年間売上順位などもすぐ一覧にできるので、そのまま資料として活用できます。営業担当者の資料作成の効率が上がり、営業活動に充てられる時間も増えたと思います」(山本氏)

今後の展望

きめ細やかな対応のITSに評価 今後はスパカクを原価管理・品質管理にも活用へ

同社は今後、スーパーカクテルを原価管理や品質管理にも活用する意向を持っているといいます。

「当社の商品は、パン粉だけで200種類ほど。パンの種類や粉の形状、粗さ、量目、包装形態の違いなどで枝分かれしているため、アイテム数がとても多く、原価・品質管理に難しさを感じています。原材料の仕入れはもちろん、中間製品やレシピの管理などもシステム上で的確に行えるようにしたいと思っています。これまでもそうでしたが、ITSには他社での課題解決事例などをもとに、さまざまな提案をしてもらえるとありがたいですね」(辻氏)

インタビューの最後に、10年以上のお付き合いとなるITSへの評価を伺いました。

「今回のカスタマイズも、きちんと計画を立ててもらえましたし、SEの対応も良いですね。見積書のレイアウトにしても、『あまり今までのものを変えたくない』という私たちの要望に応え、細かい点までわがまを聞いていただきました。

その後も、トラブルがあればすぐ対応していただいています。売って終わりではなく、メンテナンスもしっかりしてくれているITSには、いつも助けられています」(山本氏)



(写真左) 管理部 課長代理 山本さと子 様
(写真中央) 管理部 次長 辻恵仁 様
(写真右) 本社製造部 副工場長 塩谷博史 様



生成AI、どう使えばいいの問題

こんにちは、澤です。

生成AIの話題が出ない日はありませんね。多くの経営者が生成AIに全振りすることを表明していますし、ビジネスだけではなく教育の現場でも「生成AIありき」で考え直すことが強く求められています。そんな状況であることはわかっているけれど、実は使い方がよくわからないという方も多いのではないのでしょうか。

「とりあえず、ChatGPTのアプリは入れてみたけど、何を聞けばいいのかわからないし、セキュリティも心配だし…」

そんな風に考えている方もいらっしゃるかもしれませんね。

今回は、ボクの体験談も紹介しつつ、「いまさらきけない」生成AIとの付き合い方についてお伝えしてみよう。

ボクは1993年に文系大学卒業後に

プログラマーになるという、当時としては変わったキャリアを選択しました。まだインターネットが世の中に登場する前のことでしたし、パソコンを所有している人もごく少数だった時代です。「よくわからんけど他の人とは違うキャリアを選ぼう」って思ってプログラマーになってはみたものの、とにかく用語もさっぱりわからず、最初の2年は苦労だらけでした。ボクが社会人3年目に入った1995年にWindows95がリリースされ、一気にインターネットの世界が人類に解放されました。

これはボクにとって最高のチャンスでした。なにせ、全世界が初心者になったんですからね。もちろん、インターネットそのものを作り出す側だった「つよつよエンジニア」や、最初からある程度の技術的な背景が分かっているIT界隈の人はいました。

しかし、そんな人たちもあらゆるビジネスがアップデートされた「インターネット時代」は知らないのです。なんなら、IT業界の人間にも「インターネットがビジネスの基盤になることはない、せいぜい趣味の世界でとどまる」なんて言ってる人もいました。あの元気がな～…(遠い目)

さて、ボクは何をしたかという、当時としてはかなりハイスペックなパソコンをローンで購入しました。

(最初に買ったパソコンは当時通販専門で販売していた「Gateway2000」という会社のものでした。懐かしい!)

そして何をしたかという…夜な夜なネットサーフィンです!(笑)とにかくいろんなサイトを見て回りました。

手あたり次第、のべつ幕なし、むやみやたらにいろんなサイト

を見て回りました。日本語のサイトはまだそれほど多くなかったのが、英語のサイトも辞書片手に見て回ったりしましたね。

SNSなんてまだ存在しない時代でしたが、その前身ともいえる「ニフティサーブ」というパソコン通信サービスを毎日眺めて、時々コメントもしてみたりしました。また、ニフティサーブ内の「売ります・買います」のフォーラムで、中古の電子ピアノを購入したこともあります。メルカリのようなサービスもなく、いろいろ手探りで交渉した記憶があります。

さて、こんな感じでやってたことは「いまならだれもが既存サービスでできること」です。パソコンやスマホで、アプリ経由でできることばかり。でも、当時はそのような環境がまだ整っていない中、あれこれ試行錯誤をしながら楽しんでいました。

結果として何をやるのができたかと言えば、ポンコツエンジニアだったボクが「なんとなくネットに詳しい人」というタグが付いて、「教わる側(というより足を引っ張る側)」から、「教える側」に回ったのです。まだ、世の中に情報がそれほど整っていないときこそ、とにかく試してみるのが大事、というのがボクの持論です。

「いや、だから、何すればいいかが分からないんだってば!」という人もいますよね。あるいは「ChatGPTに訊いても、思った答えを返してくれないんだよ!」って怒ってる人もいるかもしれませんね。そんな人にいくつかのアドバイスを。

生成AIは、今までのITツールとは全く別物

と思って付き合いましょう。そして、とにかく「会話によって答えを引き出す相手」と考えてやり取りしてください。つまり、「正しいコマンドを使って正しい答えを引き出す」のではなく、「あれこれやり取りしている中で、自分の考えをまとめていく」というアプローチの方がハードルが低いでしょう。そして、人間にとっては無茶な依頼も、生成AIには朝飯前のものばかりです。(生成AIはごはん食べないけど)

例えば、あなたは化粧品の会社に勤めている社員で、新規事業に関するアイデアを考えなくてはならないとしましょう。生成AIにアイデアを出してもらおうときの質問文(これを「プロンプト」といいます)は、まず下記のようなものを思いつきますよね。

「私は化粧品の会社につとめています。新規事業のアイデアを考えてください」

ここに一工夫加えます。



株式会社圓窓
代表取締役

澤 円氏

さわまどか

元・日本マイクロソフト株式会社業務執行役員。
マイクロソフトテクノロジーセンターのセンター長を2020年8月まで務めた。
DXやビジネスパーソンの生産性向上、サイバーセキュリティや組織マネジメントなど幅広い領域のアドバイザーやコンサルティングなどを行っている。
複数の会社の顧問や大学教授、Voicyパーソナリティなどの肩書を持ち、「複業」のロールモデルとしても情報発信している。また、ファッションや美容、自動車などのインフルエンサーたちとも積極的に共創活動を行っている。

「私は化粧品の商社につとめています。新規事業のアイデアを100個考えてください」

このように、人間なら嫌がられるような「膨大な量の依頼をする相手」としては、生成AIは最高のパートナーです。ちなみに、このプロンプトに対して、ChatGPTは10個ずつカテゴリに分けて1分とかからず提案してくれました。

私は化粧品の商社に勤めています。新規事業のアイデアを100個考えてください。

わかりました。化粧品商社という立場を活かすつ、既存の卸売モデルやブランド力を拡張できるように、新規事業アイデアを100個出します。カテゴリごとに整理しておきますので、後から組み合わせや優先度づけも可能です。

1. 自社ブランド開発

1. オーガニック成分100%のスキンケアブランド
2. 男性向け高級グルーミングライン
3. 敏感肌特化ブランド（香料・着色料完全フリー）
4. 日本の伝統素材（米油・酒粕・椿油）を使った和コスメ
5. 発酵技術を活用した高機能美容液
6. 季節限定テーマコスメ（桜、紅葉、雪など）
7. 使い切りサイズのトライアルパック専門ライン
8. 無水処方（ウォーターレス）コスメ
9. 再利用可能パッケージを採用したサステナブルブランド
10. フランスとスキンケアを融合した香る美容液

2. 卸売・流通の強化

11. 海外インディーズブランドの日本独占代理
12. アジア圏（韓国・台湾）の新興ブランド発掘チーム
13. 化粧品の定期配送サービス（BtoB向け）
14. 小規模セレクトショップ向け卸パッケージプラン
15. 国内ブランドの海外進出サポート事業
16. オンライン展示会プラットフォーム運営

何か依頼するなら100個単位。

これを覚えておくだけでも使い方はだいぶ変わってきます。もちろん100個がすべて高品質な回答であるとは限りません。ただ、人間が100個出したらかかる時間に比べて、だんだん考えるのに疲れてきて30個くらいは同じようなアイデアになってしまいそうです(笑)

100個の中から、経営陣向けにプレゼンするのに適しているものを選んでもらうこともできます。

この中で、特に経営陣にインパクトを与えられそうなものを10個ピックアップしてください

承知しました。
経営陣に強いインパクトを与えるには、成長性（市場規模の拡大が見込める）、差別化（競合が簡単に真似できない）、**話題性（メディア・SNS映え）**の3つを満たすものを中心に選びます。

経営陣に刺さる10案

1. AI肌診断＋定期配送サービス（No.21）

- 顧客のスマホで肌状態をAI解析し、最適な商品を自動で定期配送
- パーソナライズ&サブスクでLTV向上
- データ資産を蓄積でき、将来の新ブランド開発にも活用可能

2. 海外インディーズブランドの日本独占代理（No.11）

- 成長中の海外ブランドを早期に押さえて国内展開
- 既存卸ネットワークを活用でき、参入障壁が高い
- 「日本初上陸」というメディア価値も高い

3. ARメイク試着アプリ開発（No.41）

- スマホや店頭端末でバーチャルメイク体験
- 店舗の販売員負担を減らし、ECでも販売力を向上

さらに

「AI肌診断と定期配送サービスを実装しているブランドは？」
「ARメイク試着アプリをすでに出しているブランドは？」

こんな風に質問を重ねていきます。ポイントになるのは、AIから出てきた文言をそのまま受け取るというよりも、思考のきっかけを得ていると思うことです。生成AIは、相談相手として扱うのが一番。そして、とにかくマメに問いかけることを習慣化する。これに尽きるかなと思います。

プラットフォームごとに、ちょっと特性はあります。ボクは同じ問いをGeminiとClaudeにも投げかけています。ちょっとずつ回答が違うことを体験しておくのも、後々生きるかなと思っています。

ボクがネット黎明期にやっていたネットサーフィンにあたるのが、このようなやり取りだと思っています。

まずはここからスタートで十分です。いろんなサービスが整ってきたときに、「ある程度さわった経験がある」というのが大きな武器になる可能性はかなり高いと思っています。

正しいプロンプトの書き方を調べるより、思ったことをとにかく投げってみる。そして、AIとの対話に慣れておく。

今はこれが一番大事なんじゃないかなと思っています。

そして、できれば課金しましょう！やっぱり、課金して得られる体験はレベルが違います。ボクも、インターネット時代の幕開けと同時にパソコンを買ったことがキャリアの明暗を分けたと思っています。最上レベルでなくてもOKです。自己投資と思える人が、結局はあとで得をします。

まだ、生成AIは黎明期。

あれこれ考えず、まず始めましょう！

UCHIDA



食品 IT フェア

FOODs IT FAIR

2026 ONLINE

IT の力を食品業の力に

食品業の課題解決セミナーを **15** 本以上オンデマンド配信
開催期間中いつでもご視聴いただけます

開催日

2026 4/14 <Tue> — 4/30 <Thu>

主催

株式会社内田洋行

協賛

株式会社内田洋行 IT ソリューションズ

参加方法

参加無料・事前申込制 (2026年2月初旬より申込開始予定)

セミナーテーマ

生成 AI・フードテック・セキュリティ・業界動向・BCP・原価管理・
品質管理・トレーサビリティ・基幹業務・受注業務・在庫適正化・
ペーパーレス・マーケティング / ブランド戦略

※セミナー内容はやむを得ず変更となる場合がございます。
最新情報はウェブサイトをご確認ください。

申込
URL

<https://www.uchida.co.jp/system/f-itfair/>



デジタル化・AI導入補助金

令和7年度補正予算が発表になりました

中小企業生産性革命推進事業 令和7年度補正予算(案) 3,400億円

成果目標

各事業を通じて事業者の成長や生産性向上を促し、事業終了後の生産性、賃金等の向上を目指す。

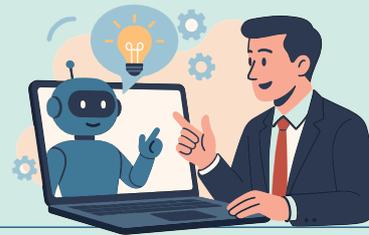
事業目的

中小企業・小規模事業者は、物価高や米国関税による貿易環境の変化、過去最高水準の最低賃金引上げ、人手不足等の課題に直面している。それらに対応するためには、中小企業・小規模事業者の「稼ぐ力」を抜本的に強化し、持続的に賃上げを実現していく必要がある。そのため、中小企業・小規模事業者の設備投資等を通じた生産性向上を促進するとともに、生産性が高く一定規模の事業者をターゲットとした大胆な設備投資・付加価値創出を促すための切れ目のない支援を行う。加えて、事業環境の変化による影響を受ける中小企業・小規模事業者に対する総合的なソフト支援を実施する。

事業スキーム(対象者、対象行為、補助率等)



※詳しくは、中小企業庁サイト「中小企業対策関連予算」をご確認ください。 <https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/yosan/index.html>
※本内容は2025年12月24日現在の情報です



事業概要

成長志向の中小企業による飛躍的成長や中小企業・小規模事業者の生産性向上を実現するため、以下の事業を実施。

- (1) 中小企業成長加速化支援事業(中小企業成長加速化補助金)**
売上高100億円を目指す成長志向型の中小企業の潜在的な投資を最大限引き出すため、大胆な設備投資を支援。
- (2) 中小企業デジタル化・AI導入支援事業(デジタル化・AI導入補助金)**
中小企業等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化やDXの推進、サイバーセキュリティ対策、インボイス制度への対応等に向けたITツールの導入を支援。
- (3) 小規模事業者持続的発展支援事業(小規模事業者持続化補助金)**
小規模事業者等が自ら経営計画を作成して取り組む販路開拓等の取組を支援。
- (4) 事業承継・M&A支援事業(事業承継・M&A補助金)**
事業承継・M&Aに際し、設備投資やM&A前後(PMIを含む)での専門家活用費用等を支援。
- (5) 総合的なソフト支援パッケージ事業**
賃上げや米国関税等の影響を受ける中小企業・小規模事業者に対する重点的なハンズオン支援をはじめとした総合的なソフト支援を実施。

次号予告 特集

レガシー刷新のリアル ～石井食品が歩んだAS400脱却のストーリー～

食品ITマガジン Vol.26 2026年1月発行

【企画・発行】

株式会社内田洋行 事業企画部
株式会社内田洋行ITソリューションズ デジタルマーケティング部

【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

〒135-0034 東京都江東区永代1-14-5 永代ダイヤビルディング
TEL:03-6773-7538
<https://food.uchida-it.co.jp>

編集後記

女性を中心に流行している麻辣湯(マラータン)、皆さんはチャレンジされましたか? 私は流行先取り(?)で3年前くらいから時々通っていたのですが、最近では爆発的にお店が増え、徒歩圏内に2つもお店ができたので、週1ペースで食べに行くほどハマりました。SNSでの自宅レシピ動画も多く流れて来ますし、インスタントの麻辣湯まで見かけるようになり、駆け出し時代からのファンとしては嬉しい限りで見守っています。(F.I)



UCHIDA