

特集

## スーパーカクテル 28年目の進化

導入事例

フュージョン株式会社 様

「相場もの」にも対応できる柔軟性、  
需給の予測ができるフォーカシング機能が導入の決め手

株式会社シルバーライフ 様

多品種ランダム生産への  
対応で効率化を実現

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。

## PCサーバ PRIMERGY TX1320 M6

- C P U: インテル® Xeon® Eプロセッサ、インテル® Pentium® Gold G7400プロセッサ
- O S: Windows Server 2022 Standard
- メモリ: 最大128GB (16GB 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)

第5世代インテル® Xeon® スケーラブル・プロセッサを搭載可能な2WAYラック型サーバ  
インテルのテクノロジー採用によって進化するコンピューティング



**PRIMERGY  
RX2530 M7**



**PRIMERGY  
RX2540 M7**

- Microsoft、Windows、Windows Serverは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です。
- 記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。

エフサステクノロジーズ株式会社

〒212-0014 神奈川県川崎市幸区大宮町1-5 JR川崎タワー

<https://www.fsastech.com/products/pcserver/>

ITの力を食品業の力に

# 食品IT マガジン

Vol.22

## 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。

Vol.22は、「スーパーカクテル28年目の進化」として株式会社内田洋行 ICTリサーチ&開発部門 ディビジョン ビジネスソリューション開発部 部長の 西川 直人 氏より解説いただきます。



## Contents

特集

P.4~7

### スーパーカクテル28年目の進化

株式会社内田洋行  
ICTリサーチ&開発部門 ディビジョン  
ビジネスソリューション開発部 部長  
西川 直人 氏

導入事例

P.8~11

「相場もの」にも対応できる柔軟性、  
需給の予測ができるフォーカシング機能が導入の決め手  
フュージョン株式会社 様

多品種ランダム生産への対応で効率化を実現  
株式会社シルバーライフ 様

連載コラム

P.12~13

中小食品メーカーのマーケティング戦略  
第18回 AI(人工知能)でブランドを生み出すことはできるか  
静岡県立大学 経営情報学部 教授  
岩崎 邦彦 氏

イベントガイド

P.14

食品ITフェア2025  
食品業界にデジタル変革を

開催日

2025 3/11 [Tue] ~ 3/23 [Sun]

# スーパーカクテル 28年目の進化

1997年にリリースしてから中堅・中小企業のお客さまを中心に、多くの導入実績と高いご支持をいただく「スーパーカクテルシリーズ」。これからもお客さまの企業競争力向上をご支援する基幹業務システムとしてさらに進化していく「スーパーカクテルシリーズ」の最新機能と今後の発展について紹介します。本稿は、2024年10月に開催されたイベントの講演を元に構成しています。

執筆者

株式会社内田洋行  
ICTリサーチ&デベロップメント ディビジョン  
ビジネスソリューション開発部 部長

西川 直人 氏



< Index >

01 スーパーカクテルシリーズの強みと新機能    02 スーパーカクテルCoreの特徴

スーパーカクテル製品  
はこちらから



## 01 スーパーカクテルシリーズの強みと新機能

### 1 スーパーカクテルとは

スーパーカクテルCoreは、お客さまの企業競争力を支援する基幹業務システムです。1997年にリリースして以来、お客さまの業務改善、経営品質の向上を目指して進化してきました。現在450細業種、6,500本以上の導入実績があり、特に食品業界の企業様に多く採用いただいています。

導入実績について

1997年にリリースされた「スーパーカクテルシリーズ」。中堅・中小企業のお客さまを中心に450細業種/6,500本以上の導入実績をほこり、機能強化やシステム連携を継続的に進めています。



昨今、DXが企業様の課題となっていますが、スーパーカクテルCoreはビジネスプロセスのデジタル化によって新たな価値を生み出そうとする企業様を支援します。

### 2 スーパーカクテルのラインナップ

スーパーカクテルCoreは、現在次の4製品を展開しています。

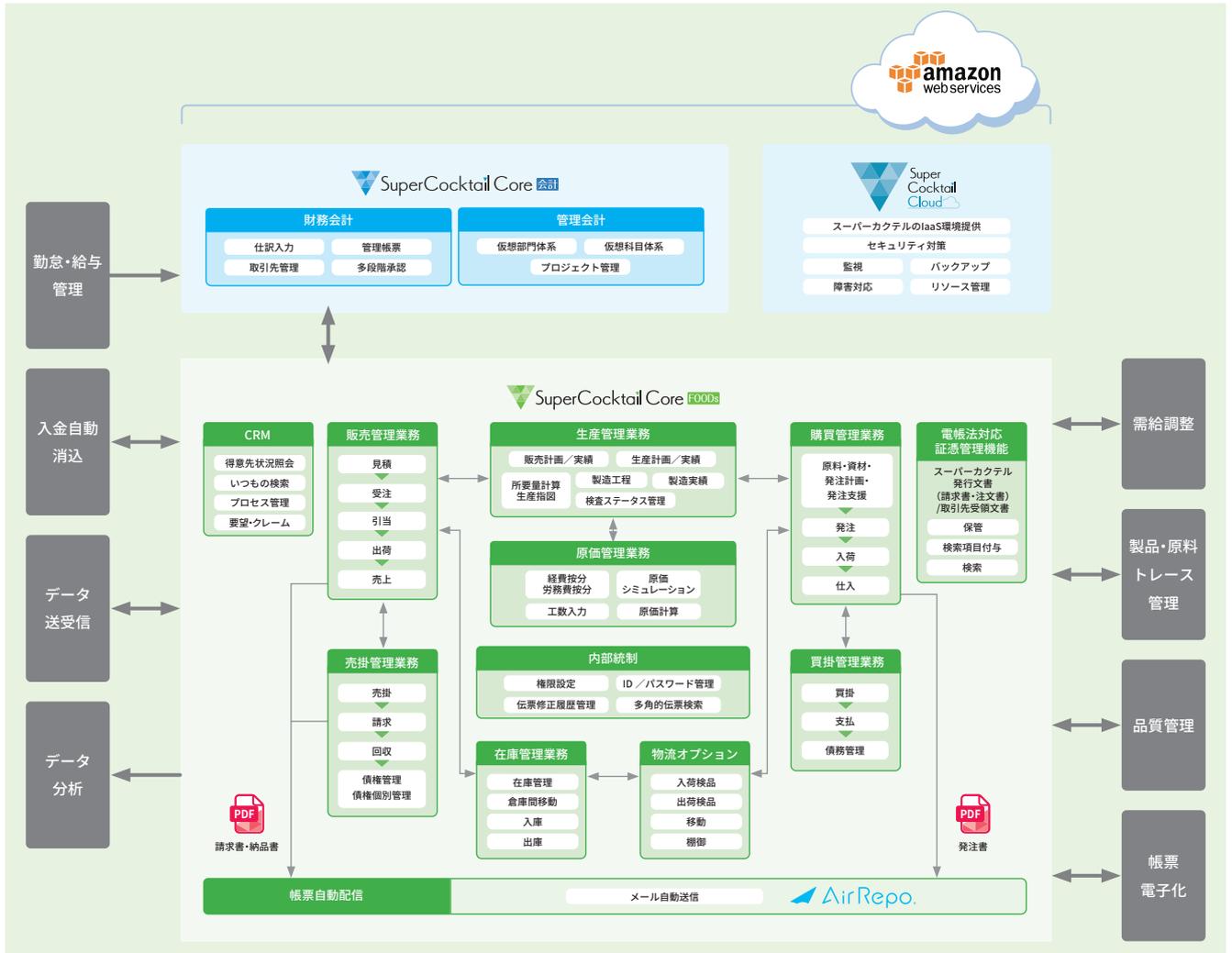
- スーパーカクテルCore販売  
販売・購買・統計に加えて、物流機能のオプションも追加が可能です。
- スーパーカクテルCore会計  
財務会計だけでなく管理会計もでき、スピード経営に貢献できるシステムです。
- スーパーカクテルCore FOODs  
ワンパッケージで調達から生産、販売まで一元管理を実現できる製品です。食品業に特化した機能を提供する「スーパーカクテルCoreFOODs販売」、「スーパーカクテルCoreFOODs生産」、「スーパーカクテルCoreFOODs原価」があります。
- 物流オプション  
特に在庫の受け払いに特化して、庫内の在庫業務を支援できるシステムで、「スーパーカクテルCore販売」「スーパーカクテルCore FOODs」と連携して使用することが可能です。

### 3 スーパーカクテルCoreがカバーする業務範囲

スーパーカクテルCoreは、図①に示すように、生産管理業務、原価管理業務、販売管理業務、売掛管理業務、在庫管理業務、購買管理業務、買掛管理業務、CRM、会計業務、物流オプションと

広範にわたります。

さらに、スーパーカクテルCloudを導入していただくと、サーバーの環境構築と運用保守サービスの24時間365日、フルマネージドサービスをご利用いただけます。



図①

## 02 スーパーカクテルCoreの特徴

### 1 スーパーカクテルCore販売の主な機能

「スーパーカクテルCore販売」の主な特徴は、以下の4点です。

- 1) お客さまニーズ・業界商習慣に対し柔軟に対応
- 2) 経営品質の向上を支援
- 3) 未来在庫から発注計画の立案支援
- 4) 柔軟なデータ活用

特に注目していただきたい3)4)に絞ってご説明します。

#### ● 未来在庫から発注計画の立案支援

発注、受注、生産など各種の予定データを用いて日別の未来在庫を算出する機能です。発注点やリードタイムを加味して必要発注数を算出しながら、過去実績や販売計画を参照し、適正在庫を実現するための発注や製造指示につなげる機能を強化しました。

たとえば、どのタイミングで原材料や製品、在庫が不足するか、あるいは余るのかといったことが把握でき、在庫の適正化に貢献できます。今回さらに、入荷実績、在庫数、マスタ情報といった各種データを、需給コントロールソリューションへ連携させることで、スピーディに精度の高い販売予測を算出できます。

※需給コントロールソリューション連携

(例：φ-Pilot series/開発元：(株)フェアウェイソリューションズ)



**購買支援** 未来在庫から発注計画の立案支援

現在庫及び各種予定情報（発注数、受注数、原料であれば使用予定数）を用いて日別の未来在庫を把握。発注点やリードタイムを加味して、発注候補を立案します。

予定在庫情報出力

製品 A / 製品 B / 製品 C / 製品 D ...	10/25	10/26	10/27	10/28	10/29	10/30	10/31	11/1	11/2
在庫数	300	280	280	200	170	150	250	220	220
発注候補			150						

発注リードタイム →

Excelツール上で複数製品の発注を調整し、データ取込することで一括して複数製品・複数日付の発注データを作り出す。発注伝票を手入力する手間を省くことができます。

**生産管理** 製造業務全体を最適化

製販一体型のシステムにより、分断されていた販売計画～製造～物流までの一連の業務プロセスをシームレスに繋げ、業務改善に関わる情報を一元化します。

過去の売上実績、現状の受注データから、販売計画を策定。製販会議で検討した年間・月間・週間生産計画をExcelで取り込み、製造指示を行うことができます。製造業務全体のPDCAサイクル確立を支援します。

PDCAサイクル: P(計画) → D(実行) → C(予実対比) → A(改善)

●柔軟なデータ活用

スーパーカクテルCoreは、様々なデータを抽出して活用することができます。たとえば、帳票データの中から必要項目を任意の並び順で抽出し、ExcelやCSV形式、XML形式、PDFで出力可能です。

また、自由帳票という機能もあり、スーパーカクテルのマスターデータやトランザクション、サマリーデータなど様々なデータを自由に選択し、必要な形式で出力することが可能です。

●運用に合せた原価計算

過去の実績データや計画データを参照し、試算用マスタを設定することで、損益分岐点分析を簡単に行えます。原価や粗利をシミュレートする「シミュレーション機能」があります。

たとえば、労務費、経費、原材料費の変動が原価にどのような影響を与えるのか、販売情報とも連動し、販売価格をシミュレーションできます。この機能の活用によって、新製品開発時の売上単価や原価、販売数量目標シミュレーションや、原材料価格変動時の単価見直しシミュレーション、製造ライン変更時のコストシミュレーションが迅速になります。また、シミュレーションで使用するマスタは、実運用のマスタと分離されており様々な変動要素を実運用に影響することなく設定・分析に使用できます。最新機能では、複数条件のシミュレーション結果を比較する機能を追加、より多角的な分析をご支援します。

**2 スーパーカクテルCore生産・原価の主な機能**

「スーパーカクテルCore生産・原価」の主な特徴は以下の4点です。

- 1) 製造業務全体を最適化
- 2) トレーサビリティ情報を一元管理
- 3) 運用に合せた原価計算
- 4) ビジネスの環境変化にスピーディに対応するための原価シミュレーション機能

特に注目していただきたい1)3)について説明します。

●製造業務全体を最適化

製販一体型のシステムにより、分断されていた販売計画～製造～物流までの一連の業務プロセスをシームレスに繋げ、業務改善に関わる情報を一元化します。

過去の売上実績、現状の受注データから、販売計画を策定し実行、予実対比し分析、改善するというPDCAサイクルを回せるような仕組みになっています。

最新バージョンでは、受注見込みデータから生産計画を作成する機能が追加され、より精度の高い生産計画の立案が可能になります。

**3 スーパーカクテルCoreの新しい機能**

スーパーカクテルCoreの新機能はたくさんありますが、今回はそのうち2点について紹介します。

- 1) 物流オプションの強化
- 2) デジタル化による業務の効率化

●物流オプションの強化

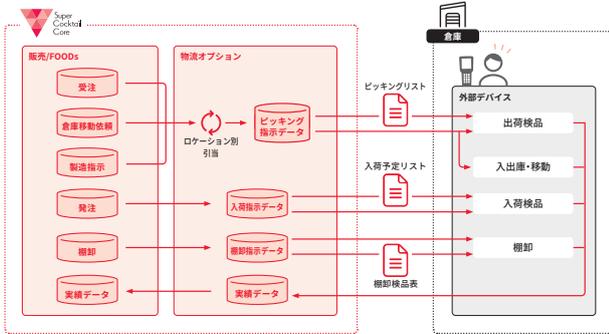
「出荷」「入荷」「入出庫」「払出」といった庫内作業における在庫業務を支援することで、業務の効率化、在庫精度の向上を目指しています。

大きな特徴は、以下の3点です。

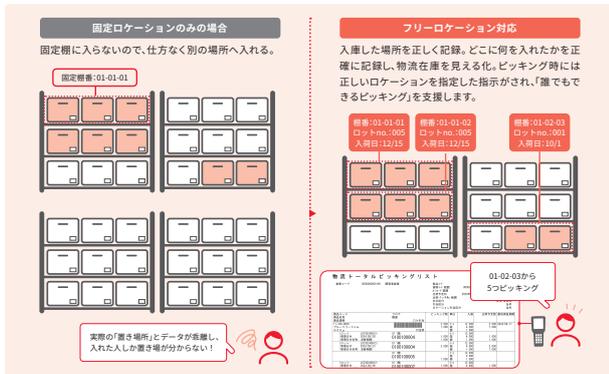
- 1) フリーロケーションの管理
- 2) ロケーションの引き当て機能の追加
- 3) 生産業務(原材料)の拡張

ハンディターミナル等外部デバイスとの標準I/F整備

入出荷検品、入出庫、庫内移動、梱卸を外部デバイスで実行するための連携I/Fを標準装備。お客様環境に合ったデバイスで作業が可能です。



フリーロケーション対応



「スーパーカクテルCore販売」の在庫管理は、基本的には固定棚番での在庫管理です。複数の保管場所がある場合、フリーロケーションという形で管理ができる機能を追加しました(保管効率の最適化)。

さらに「ロケーション別引当機能」によって、保管場所や棚番を明示することができるため、品物を探す必要がなく、誰でもピッキング作業ができるようになりました。

もう1つの強化ポイントが、生産業務の拡張です。

製造指示に基づいて現場で使う原材料の払出しを行う際にも、「この倉庫のこの棚にある原材料をこの製造ラインに持ってきてください」という指示を出すことができ、誰でも作業ができるようになりました(作業の標準化)。

スーパーカクテルCore販売およびFOODsに、物流オプションを加えることで、たとえば在庫物品にロケーション情報(フロア・棚番)を付与し、ピッキング作業を効率化する、倉庫での受払実績がスーパーカクテルCoreに直接連携しているため入力の手間が省けるなど、業務改善に貢献できます。

また、食品業の企業様に向けた充実したトレーサビリティ機能があります。

原材料や製品のロット管理、消費期限管理のほか、ロット単位でのトレースバック、ト्रेसフォワードにより、急な問合せがあっ

ても迅速で的確な対応が可能となります。問題が発生した場合には、該当する原材料を使用した製品がどこに出荷されたのか、いつ、どこから仕入れた原材料なのか等、生産情報と販購買情報が自動的に一元管理されます。

さらに、二次元コードやRFID、自動認識機器を使って、原材料の入荷～製品の出荷まで、工場内でのモノの動きを管理するトレーサビリティシステムと連携すれば、さらに詳細のトレーサビリティ情報と連動され品質管理の強化を実現することができます。

※トレーサビリティシステム連携(例:Trace eye FOOD-Pro/開発元:(株)サトー)

デジタル化による業務の効率化

●メール配信の自動化

スーパーカクテルの帳票プログラムは、ほぼ全て電子文書(PDF形式)として保管可能です。帳票配信サービス「AirRepo(エアレポ)」のメール配信機能を標準搭載しました。これを活用して、PDF出力した帳票を事前に設定されたメールアドレス宛に自動配信することが可能。発注書・納品書・請求書の帳票配信は、スーパーカクテルの画面上からでき、配信した帳票は電子帳簿保存法にも対応し、内田洋行の「証憑保管オプション」に自動保管、大幅な業務効率化を実現します。

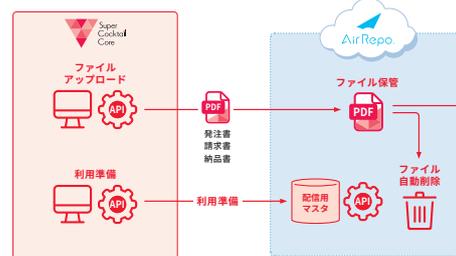
メールの配信は、取引先宛だけでなく、社内連絡にも利用可能です。例えば、売上日報を社内へ配信したり、営業倉庫へ出荷依頼(ピッキングリスト)をしたりする場合など、わざわざメールをしなくても送れるようになります。

●伝票添付文書の保管と検索機能

伝票入力画面から、対応する帳票の紐づけとアップロードができます。電子帳簿保存法の検索要件に対応する情報を付与して保管・検索も可能です。また、クラウドサービスに情報をアップロードすることで、スーパーカクテル管理外の帳票もあわせて一元管理できます。

■帳票メール配信

帳票配信サービス「エアレポ」のメール配信が標準機能として提供されます。発注書・納品書・請求書の帳票配信をスーパーカクテル画面上から実施できます。



※標準機能に含まれるエアレポはメール配信のみに限定されます。FAX配信、Web(メールボックス)をご希望の場合は、別途エアレポの契約が必要です。

今回ご紹介した機能以外にも様々な機能強化を行っております。スーパーカクテルCoreは、今後もご採用いただいているお客さまの声を製品の改善・開発に活かしていきたいと考えています。

## 「相場もの」にも対応できる柔軟性、 需給の予測ができるフォーカシング機能が 導入の決め手



### 導入のメリット

- システム化が困難な「相場もの」の  
販売管理を自動化
- フォーカシング機能で需給バランスを  
平準化

### 導入システム

スーパーカクテルデュオ FOODs 販売

### お客様概要

会社名	フュージョン株式会社
所在地	宮崎県都城市高城町穂満坊1001-1
設立	2008年
資本金	9,600万円
代表者	代表取締役社長 赤木 八寿夫 様
事業内容	ヒナから採卵、パック詰めまでの 一貫生産を行う卵の総合商社
従業員数	約250名
関連会社	アミューズ株式会社、有限会社ひむかPF、 有限会社九州ファーム、新富エッグシステム株式会社、 農事組合法人東郷養鶏組合、アミューズ熊本株式会社
URL	<a href="https://amusegroup.jp/f_index.html">https://amusegroup.jp/f_index.html</a>

フュージョン株式会社様は、ヒナから採卵、パック詰めまでの一貫生産を行う卵の総合商社です。自動化による省力化や、採卵工場の衛生管理の徹底などが特徴で、国内大手の食品メーカーや量販店との取引はもちろん、海外にも輸出されています。2011年に販売管理を効率化する目的で、鶏卵業でも実績のある「スーパーカクテル」を導入し、現在も活用されています。導入の背景や導入効果について代表取締役社長の赤木八寿夫様に伺いました。



代表取締役社長 赤木 八寿夫 様

### 最先端の技術を用いて 国内屈指の鶏卵業を営む

— 御社の沿革について教えてください。

1932年に私の祖父が宮崎県日向市で養鶏所を始め、孵卵、鶏の品種改良にも着手。米国の種鶏を導入し良質なヒヨコの販売を始めました。1970年に赤木種鶏場を設立。2005年にアミューズ株式

会社に改称。2006年に父が第2代会長となり、私は第3代代表取締役に就任しました。創業当時から米国の最新技術を取り入れ、早くから生産の自動化や衛生管理の徹底を行ってきました。

2008年に取引先のひとつであった養鶏所が倒産し、救済買取してフュージョン株式会社を設立。それが鶏卵業を始めたきっかけです。

その他にもコロナや鳥インフルエンザの影響で廃業した養鶏所を十数社買取しています。

— 事業内容を教えてください。

フュージョン株式会社の主な事業は鶏卵生産です。他に液卵、卵焼き、味付け玉子、温泉卵などの加工品を製造販売しています。取引は大手スーパーや量販店など、BtoBがほとんどです。従業員は約250名。うち200名弱は農場、40人ほどが工場、10名が加工場のスタッフです。

### 手書きが当たり前だった 「相場もの」の取引をシステム化

— スーパーカクテルを導入されたきっかけは？

2008年に養鶏所を買収してフュージョン株式会社を設立したときは、工場は古く、システムも入っていませんでした。このままでは将来生き残れないと思

い、工場の衛生管理・生産の自動化を図りました。設立時点では手組みのシステムを使っていましたが、2011年にスーパーカクテルを導入しました。

スーパーカクテル採用の決め手は「相場もの」という鶏卵業界の特殊な商習慣に対応できたこと、フォーカシング機能(予測機能)があったことが大きいですね。

— 具体的にはどのようなことなのでしょうか。

まず、相場ものへの対応についてですが、卵は相場ものであり相場には変動があるため、出荷時点では価格が決まっておらず納品時点で価格が決まります。そのため、出荷伝票は価格欄を空欄にして出し、納品伝票の段階で初めて価格が記入されるのです。このような複雑なしくみに対応できるソフトはなく、手書きのやりとりが当たり前の業界でした。

しかし、スーパーカクテルを導入してからは、「相場+いくら」とお客様ごとに値段を設定しておけば、相場がわかった時点で相場を入力すると価格が自動計算されます。これでかなりの省力化と人的ミスの防止になりました。

### フォーカシング機能で 生産の適正化

次にフォーカシング機能についてですが、卵は生鮮食品なので出荷したその瞬

## システム概要



間から価値が下がっていきます。ですからこちらとしては早く売りたいのですが、どんどん注文をとって在庫が足りなくなってお客様に迷惑がかかります。卵が割れるなどのロスも考慮しなければならない。当社では1日およそ100万個の卵を生産していますが、0.5日分のバッファを持ちながら、フォーカシング機能を使ってなるべく需要と供給のバランスが取れるように生産調整をしています。

卵は相場ものなので、お客様にとってはどこから買っても値段は同じです。しかし当社では、「計画を立てて早めに、定期的に注文をしてくださるお客様には安く売りますが、急な注文の場合は高くなりますよ」とし、なるべくお客様から定期購入をしてもらうようにしています。お客様も安く買えて嬉しいし、こちらも計画生産ができて助かる。

もちろん、すべてが定期注文ではなく単発の注文もありますが、当社の事務員たちはとても優秀で、毎日の電話のやりとりでお客様からの注文を聞き100万個の卵をさばいています。これはAIにはできないこ

とでしょうね。

### どんぶり勘定が当たり前の業界でシステム化を実現できた

——導入のメリットはどのようなことでしょうか。

相場ものは手書き伝票のやりとりがあたりまえの業界ですが、それをシステムで自動化できたことは大きいですね。

また、フォーカシング機能を用いることで、日々変動する需要と供給の差を最小限に抑えることができています。

鶏卵販売は単純な商いなので、シンプルな機能だけで十分で、カスタマイズも必要ありません。今後もビジネスの形態が大きく変わることはないので、保守サービスが切れるまでは今のままで使っていけると思います。

——今後の展開は？

まだ使っていない機能も多いのですが、卵のパックやシールなど、資材関係の在庫管理もできそうなのでやってみたい

です。そうすれば月末の棚卸もかなり楽になると思います。



### 安く売っても利益が出る仕組みを考えることが重要

——今後システム導入を検討している会社様へのアドバイスがあれば。

鶏卵業界は、どんぶり勘定のところが多いですが、何が課題なのかシステムで何をどうしたいのかある程度構想ができていないとシステムの発注は難しいと思います。

卵は私たちの食生活に絶対に必要なものなので、品質が高いものを安く売れば絶対に売れます。ですから、安く売っても利益ができる仕組みを作っておくことが大事です。たとえば当社では、システム化や自動化による省力化のほか、10トントラックで大量の卵を1度に運ぶことによって輸送コストを抑えています。

——会社として今度はどのような展開を考えておられますか？

当社は世界最新の設備を導入し、高品質の卵を生産しています。国内最大級の鶏飼育数を誇り、国内だけでなく北米やアジアを中心に、海外にも販路を広げています。

昨今の世界的な潮流であるアニマルウェルフェアに対応したケージフリー型の採卵鶏舎も導入。鶏に優しく衛生面にも配慮しています。

今後も、最新の情報や技術を取り入れながら、安心・安全で高品質な卵をお届けしていきます。



種鶏、孵化、育成、採卵、パックの一貫生産においてクオリティコントロールを行っている。マスコットキャラクター「ひよごえもん」と「おひよちゃん」

# 多品種ランダム生産への 対応で効率化を実現



栃木工場外観

## 導入のメリット

- 効率アップで残業時間を削減
- 生産計画をシステム化
- 課題に気づく環境づくり

## 導入システム

スーパーカクテルデュオ FOODs

## お客様概要

会社名	株式会社シルバーライフ
事業内容	高齢者向け配食サービスFC本部の運営
代表者	清水 貴久 様
資本金	731百万円 ※2024年7月末現在
所在地	東京都新宿区西新宿4-32-4 ハイネスロフティ2階
URL	<a href="https://www.silver-life.co.jp/">https://www.silver-life.co.jp/</a>

株式会社シルバーライフは、高齢者向けの配食サービスを生業として2007年に創業しました。

清水貴久代表取締役社長は、警視庁や経営コンサルティング会社での経験を持ち、常に「世のため、人のために役立ちたい」という使命感を持ち続け、その信念を今の業務に注力しています。

現在は、売上の7割を占める高齢者向けの配食サービスに加えて、高齢者施設向け調理済み食材パックの配達と冷凍弁当のネット通販とOEM受託業務が主力の3本柱となっています。特にコロナ禍での冷凍弁当の伸び率は高く、毎日提供するメニューは献立が被らないように、多品種ランダム生産をしています。季節変動はありますが、アイテムは平均して1000を超すといえます。

## 導入の背景

### スクラッチシステムから パッケージシステムへ

自社でスクラッチ開発したシステムを使用していましたが、時間とともに老朽化し、拡張性に欠け、カスタマイズするにも費用がかかるなどの問題がありました。

そこで、パッケージシステムとして内田洋行の「スーパーカクテル(スパカク)」に白羽の矢が立ちました。

## 導入のポイント

### 多品種小ロットへの対応

最終でシステムは3社に絞っていましたが、多品種小ロットで1000品目以上のレシピを扱うのに適していること、システムベンダーの内田洋行ITソリューションズの担当者がシステムに対する高い知識とカスタマイズへの

意欲を持っていたことが選定の決め手となりました。

「導入後に分かったことだが、保守サポート対応もきめ細かい」と評価いただいています。

## 導入の成果

### 効率アップで残業時間を削減

新システムの導入は思いのほかスムーズに進み、1人当たりの従業員の残業時間が30時間から20時間程度に減少しました。生産量は導入当初から2、3倍に増えていますが、スタッフ数は1.5倍程度しか増えておらず、実質的に生産効率がアップしたと話します。

### 生産計画をシステム化

旧システムでは、年に数回トラブルがあって業務が停止し、復旧作業に時間がかかっていました。

以前は1日40品目ぐらいの総菜を作る際に原材料200~300種類を量、調理法を含めシステムを基に手書き資料を作成していました。今はカスタマイズで原材料のインプットはシステムからラベルが自動発行され、アウトプットもバーコードチェックで間違いなく鍋に投入できるように変わっています。現場作業がシステム化されたことで、大幅な効率化につながっています。

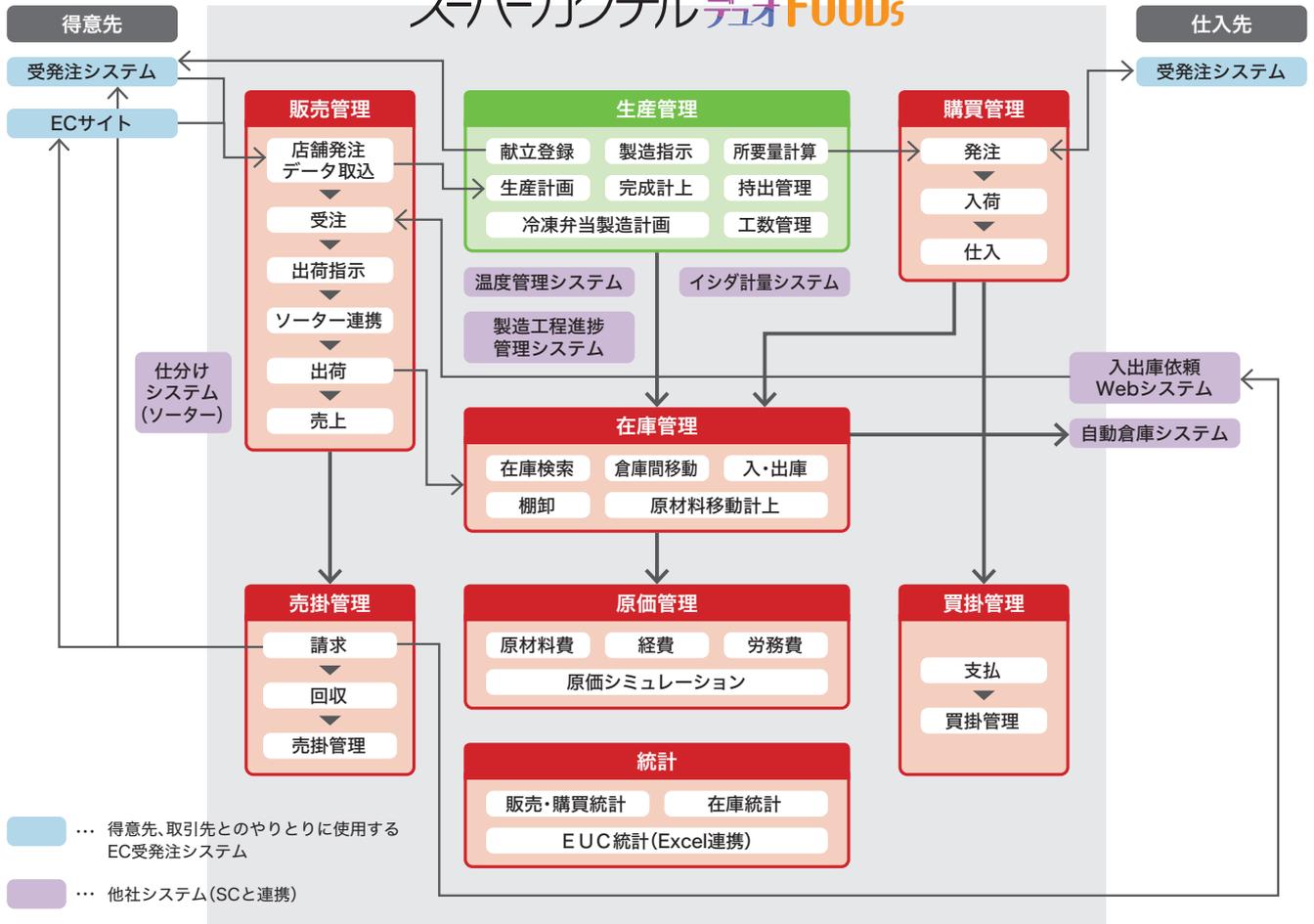
温度管理についても効率化ができ



まごころケア食

## システム構成

# スーパーカクテル **テオ** FOODs



ており、以前は中心温度が75度以上かを作業者が2重、3重でチェックしていましたが、今は自動でログが取れるため、手間がなくなり転記ミスも減りました。

特に生産計画の策定にかかる時間が短縮されており、生産管理の優先順位が高まっています。

### 課題に気づく環境づくり

オーナー経営者のため、システム変更もトップダウンで「右向け右」といえば、右は向かせられるが「なぜ右を向くことが必要なのかをきちんと説明する必要がある」と考えているといいます。



ライフミール

その意味で、社長自ら白衣を着て現場を見て回り、担当者に「何のための作業なのかを確認することで、現場がPDCAを回せるように促し、何が課題なのか気づく環境作りを心掛けている」といいます。

現場は放っておけば無駄な作業を生み出しがち、特に部門間を跨ぎ現場担当者では把握しきれないデータを活用することで解決する案件は、トップが積極的にサポートします。

逆に、システム化はしてみたが実は上手いかないこともあるので、その場合は、やり方を変えてシステムから離れるといった提案もしています。「やらなくていいことはしない」と決断できるのはトップしかいないとその役割を把握しています。

### 今後の展望

#### 冷凍弁当市場過渡期に向けて

冷凍弁当市場は過渡期を迎えており、市場規模は500~600億円で1000億円までまだまだ手が届かず、



代表取締役 清水 貴久 様

大手が設備投資して参入するレベルではないと清水社長は話します。

ライバル企業も少なく、規模が大きくなればスケールメリットが出しやすいため、このまま拡大路線を走って、他社が追従できないステージへ駆け抜けたいと抱負を語りました。

## 第18回 AI(人工知能)でブランドを生み出すことはできるか



## 執筆者

静岡県立大学  
経営情報学部  
教授

岩崎 邦彦氏

静岡県立大学 経営情報学部 教授・学長補佐・地域経営研究センター長 博士(農業経済学)。  
専攻は、マーケティング。とくに、地域や中小企業に関するマーケティングを主な研究テーマとしている。

これらの業績により、日本観光研究会賞、日本地域学会賞、世界緑茶協会 学術研究大賞、財団法人商工総合研究所 中小企業研究奨励賞などを受賞。

著書に、「地域引力を生み出す 観光ブランドの教科書(日本観光研究会観光著作賞)」「農業のマーケティング教科書:食と農のおいしいつなぎかた」「小さな会社を強くするブランドづくりの教科書」「引き算する勇氣:会社を強くする逆転発想(いずれも日本経済新聞出版社)などがある。公職は、静岡県地域づくりアドバイザー、中小企業診断士国家試験委員、世界緑茶協会世界緑茶コンテスト審査委員、静岡市商業振興審議会会長など多数。

ここで質問。あなたは、下記のAとBのどちらの野菜に魅力を感じるだろうか。

A:「人工知能(AI)を利用して育てた野菜」

B:「こだわりの農家が育てた野菜」

全国の消費者に聞いてみた。

結果は、表1に示すとおりである。「人工知能(AI)を利用して育てた野菜」よりも、「こだわりの農家が育てた野菜」に魅力を感じる消費者が顕著に多い。

「人工知能(AI)を利用して育てた野菜」が、多くの人々からの共感を得ることは難しいことを示唆する結果だ。

興味深いのは、男性に比べて、女性の方が、「こだわりの農家が育てた野菜」に魅力を感じていることだ。女性の87%が、「こだわりの農家が育てた野菜」の方に魅力を感じると回答している。

表1: AIを利用した野菜か、こだわりの農家が育てた野菜か

	A 人工知能(AI)を利用して育てた野菜			B こだわりの農家が育てた野菜		
	とてもA	A	ややA	ややB	B	とてもB
男性	2.4%	6.8%	16.8%	38.0%	20.6%	15.4%
女性	0.6%	3.8%	9.0%	27.8%	32.6%	26.2%

出所「世界で勝つブランドをつくる:なぜアメリマトはスペインで最も高く売れるのか」

AIを利用して育てた野菜のイメージを消費者に聞いてみた。典型的な意見は下記のとおりである。

「無機質な感じがして、平均的な味になりそう」

「大量生産のイメージがある」

「画一的な感じがある」

「なんとなく全てが同じ形、同じ味、同じ品質のようなイメージをもってしまい、あまり美味しそうだと思えない」

一方、こだわりの農家が育てた野菜のイメージは次のとおりだ。

「温かみを感じる」

「手間暇をかけて育てた感じがする」

「野菜がつけられた背景を想像することができる」

「作った人の愛情を感じられる」

「こだわり農家の野菜にはストーリーがありそう」

人間には、人と感情的に結び付きたいという本能がある。ハイテク化が進めば進むほど、その反作用として、ハイタッチ(人間同士の心の触れ合い)のニーズも高まるはずだ。

おそらく、「AITマト」という名称のブランドをつくったとしても、強いブランドにはならないだろう。

### AIが得意なこと、ブランドづくりで大切なこと

AIが得意なのは、正解があることや、パターン化できることである。たとえば、トマトの画像をみせて、「これがトマトか否か判断せよ」といったことは得意である。なぜなら、たくさんのデータがあり、正解があるからだ。

一方で、「トマトのおいしさは?」「トマトの魅力は?」「トマトの美しさは?」といった、好き嫌いや感性に関する質問には、AIはなかなか答えられない。正解がないからだ。

AIが力を発揮するのは、下記のような分野である。

- ・前例がある
- ・大量のデータがある
- ・パターン化できる
- ・正解がある
- ・理性に訴える
- ・「良い悪い」の勝負
- ・過去をベースに現在を考える

一方、ブランドづくりで大切なことは、下記である。

- ・前例がない
- ・データが少ない
- ・独自性が必要
- ・正解がない
- ・感性に訴える



引用文献:  
 岩崎邦彦  
 「世界で勝つブランドをつくる」  
 :なぜ、アメリマトはスペインで最も高く売れるのか」  
 (日本経済新聞出版社)

- ・「好き嫌い」の勝負
- ・未来を描く

つまり、強いブランドをつくるためには、AIが得意なことに力を入れることがポイントになるということである。

### ある日のアレクサとの会話

アレクサ (Alexa) はアマゾンが開発したAIだ。私も、自宅でアレクサを愛用している。

アレクサに話しかけると、いろいろなことを教えてくれる。お店探し、音楽の選曲、天気予報や気温の確認、料理タイマー、買い物の注文などにも対応してくれて、とても便利だ。

だが、アレクサと会話をすると、今のAIの弱みも感じることもある。ここで、実際のアレクサと私の会話を紹介しよう。

私 「アップルのブランド力は？」  
 アレクサ 「すみません。私には、わかりません。」

私 「アマゾンというブランドは好き？」  
 アレクサ 「すみません、よくわかりませんでした。」

私 「アマゾンと楽天のどちらが好き？」  
 アレクサ 「ちょっと、よくわからなかったです。ごめんなさい。」

私 「日本の食の魅力は？」  
 アレクサ 「ごめんなさい、ちょっとわかりませんでした。」

私 「紅茶の香りは好き？」  
 アレクサ 「わかりません。ごめんなさい」

私 「トマト系のパスタとクリーム系のパスタ、どちらが好き？」  
 アレクサ 「すみません。よくわかりませんでした。」

私 「美しい花を見ると心が動く？」  
 アレクサ 「ごめんなさい。ちょっとわかりませんでした。」

私 「ちょっと使えないな」  
 アレクサ 「アレクサアプリからいつでもフィードバックをお送りください。」

上記とまったく同じ質問を、学生たちに聞いてみた。すべての質問に学生は、いとも簡単に答えることができた。

私 「今の気温は？」

この質問には、学生は正確に答えることができなかったが、アレクサは迷わず答えてくれた。

アレクサ 「現在の気温は摂氏21度です。今日の予想最高気温は27度、予想最低気温は13度です。Have a nice day!」

今の気温を聞いたのに、今日の最高気温、最低気温まで親切に教えてくれる。最後に「Have a nice day!」の一言も付け加えてくれた。完璧だ。

この会話の事例からわかることは、今のAIは、情報の探索や、正解があるものを見つけることは得意であるが、人の感性を理解することや、自らの好き嫌いを判断することは苦手だということである。

AIは技術であり、コンピュータである。人の心を動かすのは、AIではなく、人間だ。人の心は、コンピュータでは計算はできない。いや、計算できないから心なのである。

どのようなブランドをつくるのかを決めるのは、AIではなく、人間だ。

そもそも「ICTやAIを導入したからブランド力が強くなった」といった話を聞いたことがあるだろうか。おそらくは「モノづくり」であって、「ブランドづくり」ではない。

AI(人工知能)は文字通り、人の頭(知能)の代わりにはなるが、人の心の代わりにはならない。人の心に訴えるブランドづくりへの取り組みを期待したい。

食品ITフェア2025 オンライン

# FOODs IT fair 2025 Online

ITの力を食品業の力に

食品業界にデジタル変革を

食品業の課題解決セミナーを**20**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

2025 3/11<Tue>~3/23<Sun>

セミナーテーマ

業界動向・DX・ロボティクス・政府施策・セキュリティ・サプライチェーン・  
外国人雇用・食品表示・食の安全安心・マーケティング/ブランド戦略・最新事例

主催

株式会社内田洋行

参加方法

参加無料・事前申込制(2025年1月中旬より申込開始予定)

※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

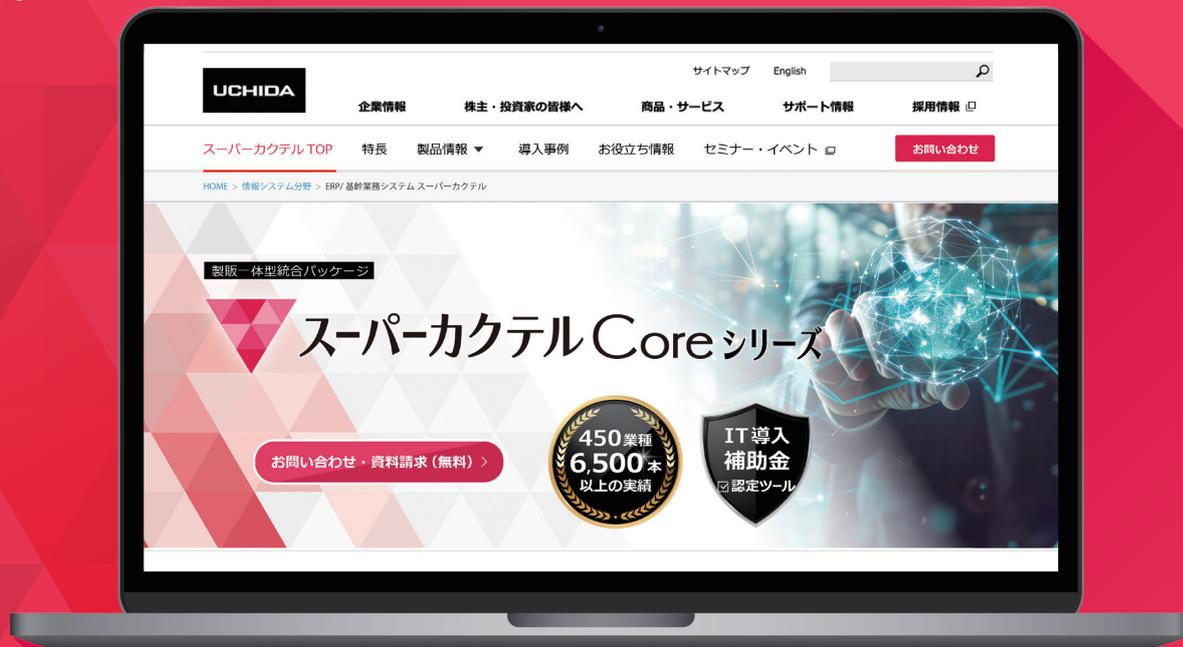
<https://www.uchida.co.jp/system/f-itfair/magazine/>



# スーパーカクテル V10

## リリース!

スーパーカクテル  
シリーズについて  
はこちら



## 次号予告

# 特集 需給調整デジタル化への道のりと効果

## 食品ITマガジン Vol.22

2025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 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

〒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:03-6773-7788  
<https://food.uchida-it.co.jp>

### 編集後記

今年の流行語大賞「ふてほど」。私は全くこの言葉を知らず、最初に聞いた時は頭の中が「???」でした。同様に「聞いたことない」人は多くいたようで、その後は大賞に選ばれたことで新たに流行しているようです。どう考えても大谷選手関連のワードが流行したように思うのですが、今年の漢字もそうですが、それ自体の意義も薄くなっているのかもしれませんが。(D.K)

今号の事例のひとつ、フュージョン様を取材してまいりました。世界の養鶏情報を取り入れ、最先端の機械を用いた鶏卵の生産と販売で高品質、効率化を追求されております。取材を通じて、同社が掲げる「衛生管理の徹底」と「迅速なシステム対応」に強く感銘を受けました。また、会社を支えるITシステムは、日々の業務を効率化するだけでなく、現場のスタッフ一人ひとりの働きやすさも実現しています。誌面にはありませんがインタビューで「生産現場が健全に回れば、顧客にも安心を届けられる」と語る赤木社長様の言葉には、IT導入を通じて社員と顧客の双方に貢献する同社の姿勢が表れているように感じました。(T.K)

UCHIDA