

食品ITマガジン

ITの力を食品業の力に

Vol.27



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

導入事例

ニコニコのり株式会社 様

スーパーカクテルを導入し、
業界の商慣習にしっかり対応
受注～出荷の業務負荷を1/10に

株式会社シンドウ 様

スパカクの
標準機能活用+業務効率化ツール連携で、
業務の見える化・改革が実現

食品業向け 製販一体型統合パッケージ

スーパーカクテルCore FOODs

スーパーカクテルCoreシリーズが 選ばれる理由

1

450業種/

6,500本以上の
豊富な導入実績



2

お客様の業務プロセスに
フィットする
充実した機能



3

経営情報の"コア"として、
様々なサービスとの連携



標準プラットフォーム

PRIMERGY

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

 **Fsas Technologies**

エフサステクノロジーズ株式会社

ITの力を食品業の力に

食品IT マガジン

Vol.27

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.27は、「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」として、石井食品株式会社 石井智康氏、和智右桂氏より解説いただきます。



Contents

特集

P.4~7

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

石井食品株式会社
代表取締役
石井 智康 氏

石井食品株式会社
外部CTO
和智 右桂 氏

導入事例

P.8~11

スーパーカクテルを導入し、業界の商慣習にしっかり対応
受注～出荷の業務負荷を1/10に

ニコニコのり株式会社 様

スパカクの標準機能活用+業務効率化ツール連携で、
業務の見える化・改革が実現

株式会社シンドウ 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3回 「使いこなし」から「共創」へ

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]

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」

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。

特集

30年以上使い続けてきたAS400からの脱却——。

本稿では、石井食品が実際に取り組んだレガシー刷新のプロセスを題材に、「なぜ変える必要があったのか」「なぜ難しいのか」を紐解きながら、段階的な移行設計、見積もりやコストの現実、そして現場を巻き込む工夫など、実践的なノウハウを紹介します。AS400からの脱却という大きな断絶を乗り越え、確実に「次」に進むための現場の知恵をお届けします。

SPEAKER



イシイの 石井食品



講演者

石井食品株式会社
代表取締役

石井 智康氏

元エンジニア、石井食品代表。「地域と旬」をテーマに農家と連携した食品づくりを推進。



講演者

石井食品株式会社
外部CTO

和智 右桂氏

コンサル会社代表、石井食品外部CTO。大規模開発の知見を活かし、事業会社のDXを支援。

1 長い時間をかけて ブラックボックス化した「AS400」

■ **和智右桂 (司会・石井食品 外部CTO) 様:** 石井食品が挑んだ旧来システム「AS400」からの脱却について、代表取締役の石井智康と、外部CTO (最高技術責任者) の私、和智右桂からご紹介します。

■ **石井智康 (石井食品 代表取締役) 様:** 私は2018年から代表取締役を務めていますが、もともとはITエンジニアでした。今回、強い意欲と関心をもってAS400というレガシーシステムの刷新を社内で提案し、積極的に取り組みました。しかし、想像以上に大変でした。そのあたりの苦労も含めて、皆さんに役立つ話をしたいと思います。

■ **和智様:** 皆さんは「レガシー刷新」と聞いて何を思い浮かべるのでしょうか。おそらく、レガシーシステムのリプレイス、具体的にはAS400の脱却について何らかの興味や関心、あるいは不安があるのだと思います。たぶん、次のようなことを漠然と考えているのではないのでしょうか。

「止まらないけど、変えられない」
「壊れていないけど、動きが重い」

そんな仕組みが、今日も現場を支えています。

IBMが開発したAS400は、堅牢なシステムで故障がほとんどなく、長期間にわたり多くの企業で現場を支えてきました。しかし、その堅牢さゆえに「止まらないから変えない」という構造が生まれます。使い勝手が悪くなくても、致命的な障害が起きないため、利用が継続されてしまうのです。長く動き続けるシステムには次々と機能が継ぎ足され、業務ロジックが内部へ深く埋め込まれていきます。

イシイの
本気は、
裏に出る。

結果として、「そろそろ別のシステムに移行したい」と考えたときには、膨大な機能を掘り起こして再設計する必要があり、莫大なコストが発生します。

このようにして、強固で信頼できるシステムほどレガシー化しやすく、抜け出しにくい状況を生み出してしまいます。

なぜ「レガシー刷新」は、いま語るべきテーマなのか？ イシイの本質は、裏に出る。

- 30年以上動き続けるAS400
 - AS400の誕生
 - IBMが1988年に発表した 中小企業向けの汎用業務サーバー
 - 特徴は「オールインワン」：OS、DB、ミドルウェア、セキュリティが一体
 - 当時としては安定性・保守性に優れ、社内システムの定番機に
 - AS400の進化
 - ハードウェアはPower Systemsに統合されたが、OSとアーキテクチャは基本的に継続
 - 日本の中堅～大企業では、1990年代～2000年代前半に構築された基幹システムの多くがAS400上に載っている
 - 「止まらない」「壊れない」がゆえに更新が後回しにされやすい

では、なぜ「レガシー刷新」が必要なのでしょう。その理由は大きく三つあると思います。

レガシー刷新が必要な理由

- 運用保守が属人化・ブラックボックス化**
 - 長い時間をかけて、個別最適が積み上がっている
- 若手が扱えず、継承が困難**
 - 研修でJava、最近ならPythonは習うが、RPGは教わらない
- 外部環境の変化に追従できない**
 - 現代的な業務連携(SaaS・他システムとの連携)にはWeb APIが前提
 - AS400の業務ロジックは内部完結/バッチ前提が多く、リアルタイム連携が困難
 - データを外に出すにも中継層・変換処理が必要で、コストと複雑性が跳ね上がる

AS400 は本当に素晴らしいシステムです。しかし、優れているがゆえに、企業の成長にブレーキをかけてしまうことがあります。壊れない・止まらないシステムは、いつしか「変えられないシステム」へと変化していくからです。単純に言えば、「思い切ってシステムを置き換えれば良い」という話なのですが、これは容易ではありません。第一に、長い時間をかけてAS400がブラックボックス化してしまっているからです。いざ置き換えようとする、「何を、どう置き換えれば良いのか」と立ちすくむことになります。

また、ばく大な費用をかけてレガシーシステムを刷新する以上、「新システムの機能は今までのシステムと同じです」とは言えません。だから、業務改革なども同時にやりたくなくなります。しかし、そこまでやろうとすると、コストがさらに重くなっていきます。決断がますます難しくなっていきます。

イシイの本質は、裏に出る。

機能は前と変わりません
なんなら最初は今までより使いにくいですが
お金は数億かかります

これを通さないといけないのが
レガシー刷新

2 リプレースと業務改革は同時にやらない

和智様：弊社の以前のシステムはAS400が主軸でした。構造を簡単に説明すると、AS400の販売管理システムを中心に、その周囲にベンダーが開発した複数のシステムがあり、互いにつながっている形でした。ただ、その連携は完璧ではなく、一部には手作業が残っていました。

このレガシーシステムから脱却するにはどうすればいいのか。私たちはまず作戦を立てました。

最初に立てた方針 結論から言うと、これらは成功の本質は、裏に出る。

- 作戦1：「リプレース」と「業務改革」を同時にやらない**
 - 現在どうなっているかわからないのに、わからない未来は目指せない
 - まずは「リプレース」を行い、成長のための基盤を手に入れる
- 作戦2：自社のコアを明確にする**
 - 「成長の基盤」とはいえ、すべてをスクラッチするのは現実的ではない
 - かといって全てをERPパッケージにしようとかカスタマイズも膨大に
 - パッケージとスクラッチを組み合わせたアーキテクチャ構想
 - 組織の成長の基盤になるところはスクラッチ
 - そうでないところは業務をパッケージに合わせる
- 作戦3：外部の複雑性を受け入れる**
 - 外部の複雑性の吸収をパッケージの中に取り込んでしまうと、外部の変化への追従がパッケージ頼りになってしまう。
 - 複雑性を吸収するレイヤを明示的に準備する

石井様：特に重要なのは作戦①の「『リプレース』と『業務改革』を同時にやらない」です。ここが成否の分岐点だと思っています。私はかつてITコンサルタントの会社にいたので、「リプレースにあわせて業務改革も一緒にやりたい」という経営的な欲求をよく理解しています。投資に対するメリットが示しやすくなるからです。

でも、今こうして事業会社に入って思うのは、現場のメンバーは日々のオペレーションで精一杯だということです。そうした状況でシステムをリプレースし、さらに業務オペレーションも変えるとなると、現場にとっては三重苦です。耐えきれないでしょう。高いコストを払って多くのコンサルタントに入ってもらい、業務改革を一気に進めるという方法も理論上はあるかもしれませんが、私たちは「まずはリプレースに集中し、業務改革はその後に段階的に行う」という方針を採用しました。

3 「レガシー刷新」を機に人を育てる仕組みを作る

石井様：経営の観点から言うと、レガシーシステムがもつ最大の問題の一つは、現場からカイゼンマインドが失われていくことです。長年、同じシステムを使い続けると、次第に「システムは変えられないものだ」という空気が強まります。少しの改善をしたくても、複雑化した仕組みに手を加える必要があり、ベンダーの見積もりには数百万円と書かれている。そうすると、現場のメンバーは提案することすらあきらめてしまうようになります。

和智様：そこで私たちが立てたもう一つの重要な作戦が「レガシー刷新を、人と組織を育てる機会にする」という方針でした。

最初に立てた方針 イシイの本質は、裏に出る。

- 作戦4：人と組織を育てる**
 - AS400に慣れている現場でもそもそもシステムを活用する意識が薄い
 - ITパスポート取得の奨励（少なくとも言葉がわかる人を増やす）
 - カイゼンマインドの醸成（システム以外で小さな改善を奨励・評価）

弊社の場合では、ExcelからGoogle Spreadsheetへの活用が一つの後押しになった

- 加えて、全社員に対して、なぜリプレースが必要なのかを説き続ける（ファミコンからプレステ2へ）

レガシーシステムの大きな問題の一つは、そのシステムを扱える人がどんどん減っていくことです。誰も中身がわからない、触れない、変更できない。そうなると、業務を変革しようとしても「できる人がいない」という理由でブレーキがかかります。ですから、AS400から脱却するのであれば、単に「システムを刷新する」のではなく、「システムと人が一緒に育つ仕組みを作る」ことが欠かせません。人が育つから新システムが生きる。新システムが生きるから、組織が未来に向かって安定的に進んでいける。この循環を作ることが重要です。

■ **石井様**: 結局のところ、システムはただの道具にすぎません。大事なのは、その道具を使いこなせる「組織」をどう作るか、ということです。本来これはシステム導入や更新とセットで考えるべきテーマなのですが、計画の表には出てきません。でも私は、この部分こそが成功の鍵だと思っていました。

弊社ではまず「ITパスポート」の受検を奨励することから始めました。すると、全国に三つある工場で受検し始めるメンバーが現れてくれました。そういう意欲的なメンバーたちに協力してもらいながら、全社的に「カイゼンマインドをもってITを使いこなしていく」という意識を高めていったのです。

どんなに良いシステムでも最初は使いづらいと感じるものです。旧来のAS400は何十年も使ってきたものなので、とても使い慣れています。このプロジェクトの最初のフェーズで私がよく社員に言ったのは「このリプレイスはファミコンからプレステにするようなもの」ということです。最初はボタンの数が増えて戸惑っても、気づけば使いこなして今までにない世界観を味わっている。そんな話などをしながら「AS400から脱却するぞ」という空気を全社で醸成していきました。

4 なるべく早く現場を「レガシー刷新」の仲間にする

■ **和智様**: このプロジェクトの滑り出しは順調でした。特に最初のフェーズで力を入れたのは「現場の巻き込み」です。

開発の進行 イシイの本質は、裏に出る。

◆ **現場の巻き込み**

- ・ 普段使っている仕組みの入れ替えは、現場にとって多大なストレス
 - ・ 開発～導入までは、現場のオペレーションにプラスの仕事が追加される
 - ・ しかも、**最初**はどちらかといえば元より不便になる（ベテランはASの入力めっちゃ早い）
- ・ **現場が触れるプロセス作り**
 - ・ 内田洋行ITソリューションズさんをお願いして、現場のメンバーが早く実機に触れる環境を構築（カスタマイズ無しのアダプターを使用）
 - ・ 実際の作業を実機を触りながら、要件や要望を出していく、とともに新しい画面に慣れもらう（特にキーマンに）
- ・ **変化を受け入れてくれるリーダーの大切さ**
 - ・ 現場に影響があり、かつ、変化に賛同してくれるリーダーの任命とコミット
 - ・ ここはITチームではなく、経営の仕事（弊社の場合は工場長の1人が仕様の最終決定者）

昨日までキーボードで操作していたものが、今日はマウスで操作できるようになる。それだけでも、現場の方々には少なからずストレスがかかります。そこで、今回一緒に取り組んでもらった内田洋行ITS様をお願いして、現場のメンバーが新しいシステム「スーパーカクテル」に、できるだけ早い段階で触れられる環境を整えてもらいました。実際に触って試してもらう時間を増やしたところ、自ら積極的に新しいシステムを学ぼうとするメンバーが現れ始めたのです。

■ **石井様**: 基幹システムを入れ替えるとき、現場と情報システム部が対立しやすくなるものです。私も前職の仕事でそのような経験をしたことがあります。この対立を生じさせないために、早い段階で現場のメンバーを「レガシー刷新」の仲間として巻き込む工夫を

したわけです。

現場では毎週、ある程度の時間を設けて、「次はこの状況を想定して操作してみよう」とシステムに触ってもらい、その中で「ここが使いにくい」という指摘や「こうしてほしい」という要望をシステム部門に対して出してもらったのです。そうすることで、現場とシステム部門との間でコミュニケーションが自然と増えていきました。この工夫は、今振り返っても良かったと思っています。

5 「レガシー刷新」の開発の終わりが見えなくなっていく

■ **和智様**: 最初は順調に進んでいたプロジェクトでしたが、そのままずんなりとはゴールにたどり着くことはありませんでした。やがて「レガシー刷新」ならではの難しさに直面したのです。

まず大きな壁として現れたのは、EDI（電子データ交換）の開発でした。加工食品業の性質上、いろいろな販売先のお客様がいらっしゃいます。それぞれ個別のEDIを作る必要があり、この工数が肥大化していきました。「いくらやっても終わらない」という状況に陥ってしまい、スケジュールが遅れ始めました。

また、今回のリプレイスを機にシステムの機能の整理もしたのですが、「この機能は不要だろう」と外したものが後になって「どうしても必要だ」と復活することがたびたびありました。そのたびに追加の予算が必要となりました。苦い振り返りになってしまうのですが、正直、見積もりがとても難しかったです。

終わらないEDI開発 イシイの本質は、裏に出る。

◆ **見積もりの難しさ**

- ・ 機能一覧を作って見積もりはしていた
- ・ とはいえ、ブラックボックスを解きほぐしながら開発するしかない
- ・ その結果、やってもやっても終わらない時期ができてしまった
 - ・ 「更新比較テスト」が終わらない

今にして思えば・・・
現行システムに費やしてきた累積コストと同じ分ぐらいはかかる

細かい要望対応が数十年分積み上がっている

■ **石井様**: 長く運用してきたシステムになると、それを設計した人や開発をした人がもはや社内にはいないケースがよくあります。そのため、レガシーシステムにある多くの機能が「どれほど重要なのか」がよくわからないままプロジェクトが始まります。そして、いざ現場で新システムの検証をすると、「あの機能はやっぱり必要だった」という事実が次々と明らかになってくるのです。これは何度も起こりました。

また、開発費用が増えてしまったことについては、システムにあまり詳しくない取締役へ納得してもらうのは本当に大変でした。特に社外取締役への説明には非常に苦労したことを覚えています。「レガシー刷新」において、非技術系役員への説明や合意形成は、システム担当者が必ず直面する大きな壁です。

6 3ステップで高コストの「レガシー刷新」をとらえる

■ **和智様**: いろいろなことがありましたが、最終的にはシステムのリプレイスを完了することができました。ただ、スケジュールは1年ほど遅れて、予算は億単位でオーバーしてしまいました。このオーバーした予算の大半は、「スーパーカクテル」とは別に、パッケージの

リプレイスの完了 イシイの本気は、裏に出る。

- ◆ 1年の遅延と億単位の予算オーバー
 - ・ 半分は「どう転んでもかかってしまったお金」=見積もりミス
 - ・ もう半分はもしかしたらもっと効率的にできたかもしれない
- ◆ 内製の成功と課題
 - ・ 現場に寄り添った機能改善は実施できた
 - ・ 戦略的な業務改革に合わせたシステムの成長のためには、「業務改革を戦略的に実施するプロセス」が必要

外側で内製したソフトウェアにかかったものです。

オーバーした予算の半分は、もしかしたら避けることができたかもしれません。ただ、今振り返っても、それはやはり難しかったかもしれないという印象もあります。

今回、すべてをパッケージに頼るのではなく、業務上の改善ポイントについては内製で機能を追加できたことは非常に良かった点です。その結果、現場のメンバーが日々の業務の中で「この方が良くなる」と気づいた部分を自ら改善できるようになりました。

ただし、システムが柔軟になったからといって、業務改革が自然に前へ進むわけではありません。業務改革には、戦略的に実行するためのプロセス設計が必要です。

■ **石井様**: 今回の取り組みでは、業務改革の優先度はあえて下げました。しかし、経営としては今後、業務の効率化を進めていきたい。そして、AS400 では難しかったことにも挑戦して、新たな付加価値を生み出したいと考えています。

重要なのは「ステップ感」です。

その後起きたこと イシイの本気は、裏に出る。

◆ システムの使いこなしフェーズへ

ステップ1	ステップ2	ステップ3
基盤整備フェーズ	使いこなしフェーズ	付加価値増加フェーズ
これまで行っていなかったシステム構築を実施。さらに学習コストも増加するためそれに対する投資を実施する。	ステップ1で整えた基盤をベースに効率化・工数削減・プロセス見直しを行い、コスト削減による投資回収を目指す。	分析の高度化や対応のリアルタイム化などこれまでは実現できなかった施策にトライ/既存の売上の増加および新規領域における売上の獲得、経費の構造改革を目指す。

「レガシー刷新」では、ステップ1(基盤整備フェーズ)では苦勞が多く、ばく大なコストがかかります。しかし、ステップ2(使いこなしフェーズ)やステップ3(付加価値増加フェーズ)と進むことで大きな変化を生み出すことができます。

私たちは今、ステップ2に入ったところです。なるべく早く新システムに慣れながら、現場のアイデアで工数を削減したり、業務改善を進めたりしています。付加価値創出の取り組みも少しずつ始まっています。

AS400から脱却して本当に良かったと思うのは、社員の間に「改善しよう」「今までできなかったことをやろう」というモチベーションが高まってきたことです。この背景には、各部署でデータをすぐに取り出せるようになったことがあります。

■ **和智様**: ここに示したステップ感は、おそらく多くの企業で汎用的に使えらと思います。計画づくりや予算獲得の際にも、「ステップ1~3のロードマップ」を示すことで、上長や取締役の理解を得やすくなるでしょう。

7 「レガシー刷新」で新たな企業文化を醸成する

■ **和智様**: 今回の「レガシー刷新」で私たちが得た学びは大きく二つあります。

結論 イシイの本気は、裏に出る。

開発費 = 年間保守費 × 年数

システムと共に、システムを扱う人と文化を育てよ

■ **石井様**: 「開発費 = 年間保守費 × 年数」という公式は、今回の経験から生まれたものです。例えば、システム改善やメンテナンスに年間1000万円かけていたとすると、25年間で2億5000万円を投じてきたこととなります。つまり、レガシーシステムにはそれだけの価値が積み上がっているということです。レガシーシステムのリプレイスには、最大でそれぐらいの金額がかかる。そういう前提で取り組まないと、経営的にきつくなっていきます。

改めて振り返っても、予算の見積もりは本当に難しかったです。追加開発の費用は必ず発生します。だからこそ、初期見積もりだけで全予算を固定しないことが重要だと痛感しました。

■ **和智様**: もう一つ思うのは、レガシー刷新の本質的な意味はシステムを扱う人と文化を育てることにあるのではないかと思います。「システムを変えられないから業務も変えられない」という意識を脱し、「自分たちの成長に合わせてシステムも変えていく」というマインドを育む——これこそが、レガシー刷新の最も大きな価値だと思います。

■ **石井様**: 経営者の皆さんには、単なるコストや技術の問題としてではなく、「人を育て、企業文化を作る機会」としてレガシー刷新を捉えていただきたいと思います。またシステム部門の皆さんには、こうした観点を経営層にしっかり提示し、巻き込んでいくことをおすすめします。

経営者として率直に申し上げると——レガシーシステムを切り替えるのは本当に大変でした。しかし、このハードルを越えたことで、これまでとはまったく違う景色が見えています。それを今、とても強く実感しています。

リプレイス後の感想 イシイの本気は、裏に出る。

AS400を乗り越えるのは大変。しかし、乗り越えると見える景色が変わる

- ・ 社内の業務プロセスが可視化でき、ハンドリングできる
- ・ データを引き出すことが簡易になり、業務改善とデータを結びつけられる(使いこなし)
- ・ 他システムとの連携や、今後のシステムリプレイスの可能性は広がる
- ・ システムに関する不安(突然止まったらどうしよう)が減る

今回の取り組みで得た知見は、多くの企業にとって役立つものだと思います。特にAS400のリプレイスでお困りの方に対して、少しでもサポートできればと思っています。これからも積極的に情報発信を続けていきます。

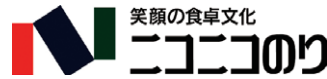
石井食品さまの事例ページはこちら



スーパーカクテルCoreFOODsの製品サイトはこちら



スーパーカクテルを導入し、 業界の商慣習にしっかり対応 受注～出荷の業務負荷を1/10に



本社外観

導入のメリット

- 受注～出荷業務の対応時間が1/10以下に削減
- 業務の属人化が解消し、誰でも業務が可能に
- プロジェクトを通じて各部署の業務理解が深まり、全体最適の意識が向上

お客様概要

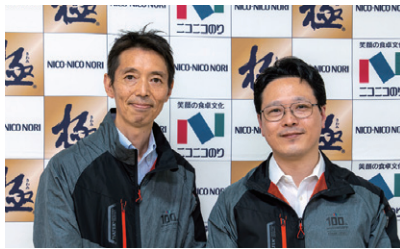
会社名	ニコニコのり株式会社
本社	大阪市浪速区敷津東3-3-23
設立	1950年6月
事業内容	海苔並びに一般食品の製造販売輸出入
従業員数	397名(2025年9月30日現在) パートタイマー等含む
URL	https://www.niconico-nori.co.jp/

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 FOODs原価
- ・スーパーカクテルCore 会計
- ・AirRepo (エアレポ)
- ・Dr.Sum
- ・EDI-Master

ニコニコのり株式会社様は、新基幹システムに「スーパーカクテルCore FOODs」を採用し、2024年5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、導入効果について、取締役 管理本部長 コーポレート部 部長 宮畑様、コーポレート部 次長 清見様にお話をお聞きしました。



(左) 取締役 管理本部長
コーポレート部 部長 宮畑 尚志 様
(右) コーポレート部 次長 清見 充宏 様

導入の経緯

清見様: 旧基幹システムは導入後20年ほど経過しており、現在の業務に合わない部分が目立っていました。例えばEDIの受注業務は、朝一番の注文データの受信から在庫引当・出荷手配まで手動で行う部分が多く、大きな業務負荷になっていました。また納品先別賞味期限別ロット管理機能がないため、出荷する商品の引当が全て担当者任せになっており、属人化の解消が急務となっている状況でした。

宮畑様: 納品先毎に受取ルールのバラつきもあり、「ルールを把握している担当者

が休むと出荷ができない」というような状況もありました。また、前回納品分より賞味期限が古い製品を発送してしまい、出荷した商品が戻ってくることもありました。売上、商品在庫などの情報をリアルタイムに取得したい、正確な原価も把握したい、といった課題もありました。

導入の決め手

スーパーカクテル選定の決め手は、
食品企業向け基本機能の充実

清見様: いくつかのシステムを検討しましたが、最終的にはスーパーカクテルと他1社のシステムから選定となりました。スーパーカクテル選定の決め手は、弊社の業務、ひいては食品メーカーの業務全体に対応した基本機能が充実している点でした。

宮畑様: 新システム導入に際しては、基本的に弊社の業務にシステムを合わせる方針で進めたため、カスタマイズ内容も多岐に渡りました。比較検討したもう1社のシステムでは「新規開発カスタマイズ」していく提案でしたが、スーパーカクテルは基本機能を軸に「修正カスタマイズ」するという対応方法でした。結果的に構築コストの比較時に大きな差異が生じました。多くの食品メーカーで実績があり、基本機能の修正で対応可能な内田洋行のスーパーカクテルが最適だな、と決断できました。

導入から稼働まで

海苔業界特有の商慣習に対応できるシステムを目指して

宮畑様: 海苔業界特有の商慣習への対応もあり、カスタマイズ項目は400を超えました。例えば原料となる乾海苔は、様々な産地(漁連)ごとに様々な浜(組合)があり、組合ごとに品質に応じた等級で格付けされています。また、収穫時期(入札日)によっても品質が異なります。更に、同じ入札日、同じ組合、同じ等級の乾海苔でも仕入れるタイミングが異なれば単価が変わるため、管理上は別ロットの商品となります。このような細かいロットごとの原材料管理から、製品化後の賞味期限管理、出荷時の納品先への引当・出荷手配まで、スムーズな業務を新システムで実現するために、かなり苦勞をしました。

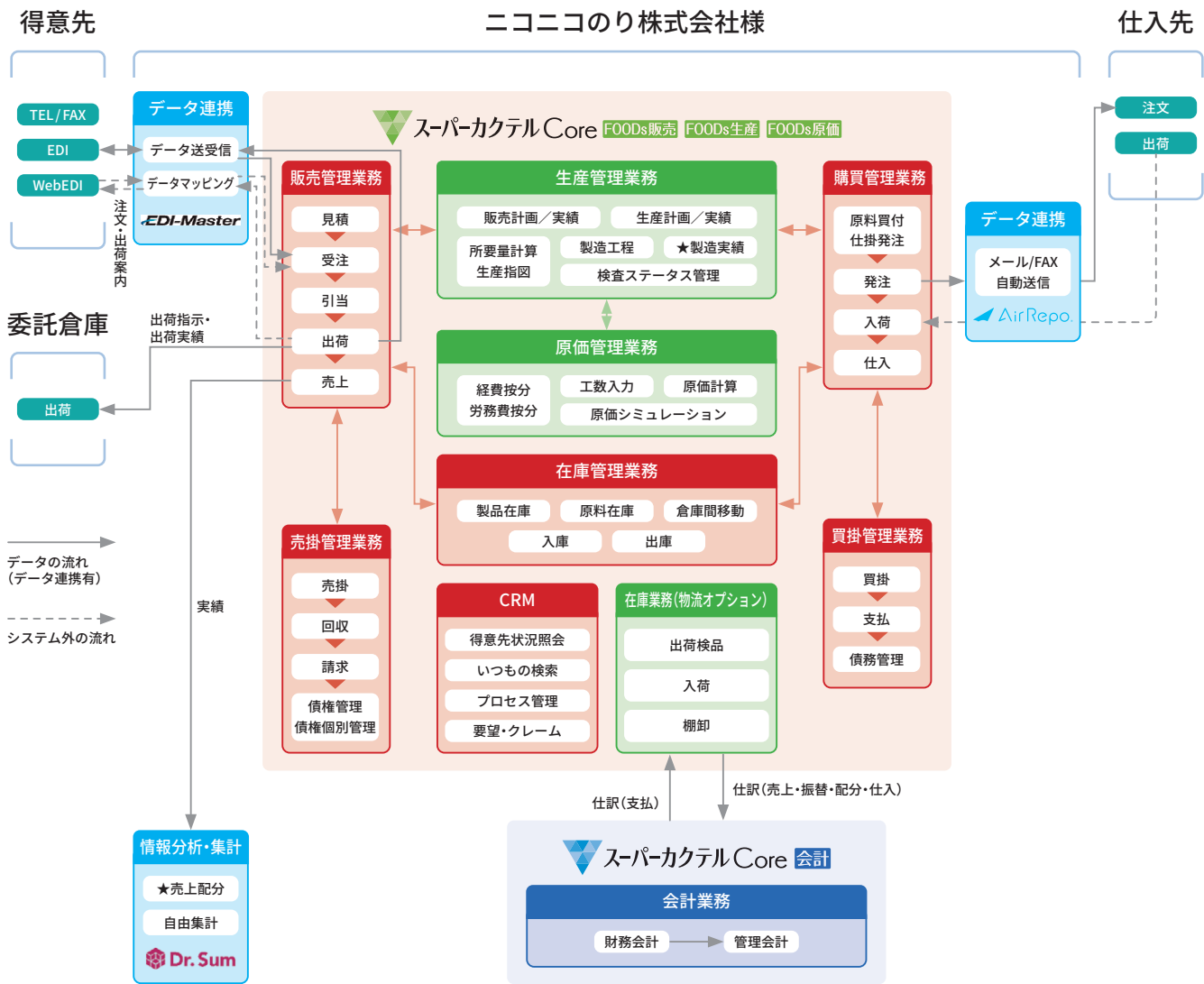
清見様: なんとか並行稼働まで至ったものの、在庫引当・出荷処理や、経理システムへの連携等、うまくいかない事態も発生しました。要件・機能、スケジュールの再調整をはじめ、本稼働まで内田洋行さんには粘り強くサポートいただきました。

導入の効果

受注～出荷業務の対応時間は、
1/10以下に削減

清見様: 旧システムでのEDI受注業務は、毎日午前中になんとか処理していた状態

システム概要



で、少なくとも3時間、あるいはそれ以上の時間を要していました。新システムでは、自動受信、在庫引当等の最適化が実現し、イレギュラー対応も含めて15分で完了できるようになりました。受注業務が早く終わりますので、後続の出荷業務のスタートもスムーズです。商品ロット別の賞味期限管理に基づき、出荷手配まで自動化できましたので、15時くらいには出荷業務完了の目処が立つようです。こちらも2時間/日ほどの業務削減となります。

宮畑様: 受注や出荷業務に加えて、包装資材の管理など、多くの情報が基幹システム上でデータ化、マスタ化されました。担当者への属人化も解消され、ある程度作業ができる社員であれば、誰でも業務が回せるようになりました。各業務の対応スピード・品質も全社的に向上しており、また同時に、有給休暇が取得しやすくなった、定時退社が常態化し残業が減ったなど、働き方の改善にも繋がっています。現場社員の意識の変化も感じています。

今回、システム刷新にあたり、各部署の部門長や実務担当者など約30人からなるプロジェクトチームを結成しました。新システム導入を進める中で、自部署の業務の意味合いを改めて考え直せただけではなく、他部署の業務への理解も深まったと思います。自分の業務が会社の中でどういう流れの中にあるのか、前後の業務とどう繋がるのか、全体最適の目線や当事者意識が芽生えたと感じています。新システムでいろいろな情報がデータ化できたことにも助けられ、自発的に協力し、最適な業務アクションが取れる組織作りに繋がればと思います。

今後について

清見様: 月次、日次業務は一通りスムーズにシステム運用できている状態です。入荷業務で利用しているハンディターミナルを出荷業務でも活用できないか、など検討したいと考えています。基幹回りのブラッシュアップにとどまらず、引き続きのご提案、サポートを期待しています。

「まごころをむすぶ ひとをむすぶ」ニコンのり株式会社様 商品ラインナップ



▲ 製品例

スパカクの 標準機能活用+業務効率化ツール連携で、 業務の見える化・改革が実現



導入のメリット

- スパカクの機能を活用し、課題だった棚卸や在庫管理が円滑に
- 複数のツールとスパカクを連携させ、多様な業務が効率化
- 社内業務の見える化が進み、業務改革が前進

導入システム

スーパーカクテルCore FOODs

お客様概要

会社名	株式会社シンドウ
事業内容	砂糖・小麦粉・植物油など、 食品加工原材料の卸売業
代表者	新藤 祐之 様
資本金	10,000万円
所在地	青森県青森市新田3丁目5番20号
URL	https://www.kkshindo.com/

青森県青森市に本社を構える株式会社シンドウ様は、1950年創業の老舗。地域の食を支える食品加工原材料の卸売企業として、砂糖や小麦粉を中心に5,000を超える幅広いアイテムを取り扱っています。その他、不動産・賃貸事業や倉庫業など多様な事業を展開。北東北のほか、北海道にも商圏を広げています。

同社では2022年、既存の販売・仕入管理システムから移行する形で、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。複数の業務効率化ツールとも連携させ、社内業務の改革に活用しています。

導入の背景

軽減税率への対応をきっかけに新システムを検討。スパカクの機能と価格、多彩な導入実績が決め手に

株式会社シンドウ様が本格的に業務システムの見直しに着手したのは、2020年。以前から利用していた販売・仕入管理システムを更新する必要性に迫られたことがきっかけでした。同社の代表取締役社長・新藤祐之氏、業務部課長・半田幸吉氏に当時を振り返っていただきました。

「当時、消費増税に伴って導入された軽減税率に対応しなければならなかったんです。ただ、既存システムを新しい税率に対応させるには、プログラムの修正やバージョンアップなどで多額の費用がかかることがわかりました。また従来のシステムには、当社の業務フローに合わせて多くのカスタマイズを加えていました。しかし、昔からのやり方に合わせているということは、システムの機能をうまく活用できていないことも

あります。とくに棚卸業務は、システム上の在庫と実在庫がなかなか合わせられず、課題になっていました。

こうした背景から他のベンダーさんのシステムへの移行を検討し、有力な候補として挙がったのがITSでした」(半田様)

同社では2019年以前から、将来的なシステム移行を見据え、さまざまなベンダーの製品について調査。そんな中、ある仕入先企業から届いた請求書を見たのがきっかけで、ITSに興味を持ったといいます。

「『この帳票は、うちと似通っていて良いな』と感じたんです。その企業が導入していたのが、ITSのシステム。もし新システムに移行した場合、当社からお客さまへ送る請求書などの見目がガラッと変わってしまうと、支払いのミス等につながりかねません。従来のシステムで出力する帳票との差が少ない点が好印象でしたね。そして、ITSの担当者に提案されたのがスーパーカクテルでした。見積もりをしていただいたら、既存システムの更新・保守にかかる費用よりもかなりリーズナブル。しかも、機能面でも大きな差はなく、課題となっていた棚卸機能も充実していたんです」(半田様)

必要十分な機能とリーズナブルな価格を両立させたスーパーカクテルに大きな魅力を感じたと語るお二人。担当者が持つ豊富な業界知識にも驚いたそうです。

「以前のベンダーさんは業界の事情に詳しいわけではなく、当社でどんなふうに業務を行っているのか、そこまで見えていなかったと思います。しかし、ITSの担当者は業界のことをよく理解していて、こちらからの質問にもスラスラ答えられて『すごいな』と思いました。それに、スーパーカクテルは多様な企業への導入実績があります。私た

ちと同じ食品卸売業にも多くの導入企業があるのは心強く、導入の決め手になりました」(半田様)

導入の成果

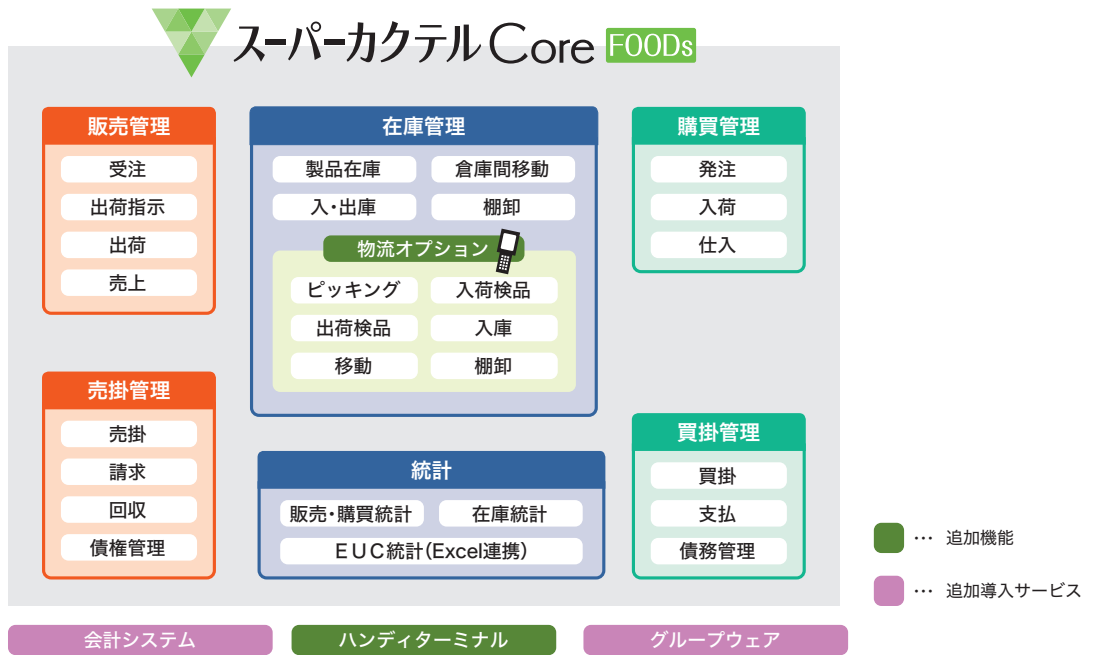
棚卸業務がスパカクで改善。受注時の即引当で在庫管理も円滑に。取引履歴から受注商品を選択可能になり、業務効率アップも

導入にあたりITSは、同社との綿密なすり合わせを実施。実際の業務を可能な限りスーパーカクテルの標準機能に置き換えることで、ほとんどカスタマイズを行わずに導入費用を抑制しました。2022年の稼働開始後は、懸念だった棚卸業務の改善が進んだそうです。

「スーパーカクテルでは、棚卸記入表に在庫数を入れると差異表が出てきて、どんな違いが出ているかチェックして調整できるようになりました。古いやり方を変えたことで、社員の間にも『棚卸って本来こういうものなんだ』という理解が進んで、数字も合うようになってきた。それは本当にスーパーカクテルのおかげなんです。また、従来は受注・売上管理と在庫管理が連動しておらず、発注を受けて売上入力をして、在庫不足で取り消し処理をするケースもありました。その点、スーパーカクテルは受注入力時に在庫の即時引当が可能。出荷の準備がスムーズになり、在庫の見通しも立つようになりましたね」(半田様)

また、取引履歴をもとに受注商品を選択できる機能も、業務効率アップに寄与しているといいます。

「以前のシステムでは、各商品に割り振



られたコードを入力していました。みんなコードを覚えて入力していましたが、経験が少ないうちはどうしてもコードを調べる手間が発生してしまいます。例えば電話注文で『いつもの上白糖ちょうだい』と言われても、種類がたくさんあるから、新人は『どの砂糖だろう?』となりますよね。スーパーカクテルになって、つい最近入った社員でもすんなり受注業務ができるようになった。これは大きな効果だと思っています」(半田様)

多様な業務効率化ツールをスパカクと連携。見積額の適正化や営業の属人化解消など、業務改革の原動力に

スーパーカクテルを活用することで、業務の見える化を進めていきたいという同社。ITSの提案をもとに、さまざまな業務効率化ツールとスーパーカクテルを連携させています。

「一つは、見積書作成システム。当社は営業担当者の裁量が比較的大きく、お客さまごとの見積額も担当者個人が管理していました。その方法だと、例えば新しい見積書をつくって価格を改定した際、経理担当者への情報共有ミスがあり、改定前の単価でお客さまに請求を続けてしまったケースがあったんです。今回、見積書作成ツールを導入し、スーパーカクテルと連携させることで、見積書の作成から単価登録まで一元管理できるようになりました。これにより、営業と経理、双方の担当者の負担が軽減され、ミスも減少。すべてのお取引先の見積額が見える化されたため、お取引規模や利益率などを考慮した統一基準をつくり、適正なお見積

額に近づける流れができてきました」(新藤様)

さらに同社は、ガバナンス強化のため、社内の申請・承認のフローを整える取り組みをスタート。ワークフローシステムのほか、電子帳簿保存法にも対応したグループウェアを導入し、スーパーカクテルと連携させました。

「ワークフロー導入に伴って経費の動きも可視化されて、かなり節減できました。このように、スーパーカクテルを基幹にさまざまな業務効率化ツールを社内に浸透させることで、全社的な業務改革が進むと考えています。直近では、営業支援システムの導入を進めているところです。前述のように、当社の営業マンには一人ひとりに一定の裁量がありますが、営業スタイルやノウハウをうまく社内でも共有できていない状況がありました。業務が属人化しているため、退職者が出れば引き継ぎにも難儀してしまいます。『どんな商談をしているのか』『どのご担当者さまがキーマンなのか』などの情報を、手帳や頭の中に残すのではなく、営業支援システムを使ってみんなで共有していく。そうした仕組みをつくっていききたいですね」(新藤様)



今後の展望

スパカク導入が業績にも好影響。今後はマニュアル改定や勉強会開催で活用促進へ

同社の企業哲学は、「自社だけが儲かるのは許されない」というもの。良い商品を提供することで、もたらされた恩恵をみんなが享受できるようにする。そんな堅実な商いを続ける同社では、スーパーカクテル導入による業務効率化が業績に好影響を与え、以前よりも多くの賞与を従業員に支給できるようになったといいます。

「従来のシステムは、昔からの当社の業務スタイルに合わせるためにカスタマイズを重ねて運用していましたが、プログラムの改修や保守などの費用がかかりました。業務改革も進みませんでした。スーパーカクテルを導入して2年経った今になって言えるのは、業種にもよりますが、やはり『業務はシステムに合わせるべき』ということです。当社も最初は機能を絞って導入しましたが、スーパーカクテルのすべての機能を使いこなせているわけではありません。いまだに紙に出力したものをベースに業務を進めている現場もあります。スーパーカクテルの活用法を各支店・部署へ横展開していくために、今後はマニュアルの改定や勉強会の開催を計画しています」(新藤様)



(写真左)代表取締役社長 新藤祐之 様
(写真右)業務部 課長 半田幸吉 様



「使いこなし」から 「共創」へ

こんにちは、澤です。

今回は、前回に引き続き生成AIについて書いてみましょう。

前回の内容は、「生成AIとどう付き合っていけばいいのか」「まずどんな使い方をすればいいのか」という観点で書いてみました。

今回はその一歩先について考えてみました。

重要なのは発想の転換

この記事の読者の皆さんは、なんらかの形で生成AIを使っているよ～という方が大半ではないかなと思います。

その際の位置付けは、「生成AI=便利なツール」といった位置付けではないでしょうか。

調べ物をしてくれる、資料のチェックをしてくれる、何かしらのコンテンツを作ってくれる・・・

これらは生成AIの使い方としては王道ですし、「慣れる」というフェーズにおいては、非常に有効なアプローチだと言えます。

その一方で、生成AIのポテンシャルをもっと引き出していくためには、発想の転換が必要になってきます。

「道具として使う」というフェーズから一歩進んで、「共に想像していく」というフェーズを目指すのです。

生成AIというのは「大量のデータから正解を探す」「短時間でコンテンツを作る」という能力が高いのは多くの人の共通認識でしょう。

この時点で生成AIがやっていることは、「人間の想定内の作業を行なっている」とも言えます。

「大量のデータから正解を探す」という作業は「正解がある前提」なので、「考えを捻り出す」という領域までは達していません。

「短時間でコンテンツを作る」という作業も、人間側にある程度の「最終イメージ」が存在していることが前提となります。

「問い」をぶつける頼れる相棒

本当の意味で生成AIと「共創」するために必要なのは、「相棒として対話していく」という考え方です。

これはすなわち「問いを育てる」というプロセスのことを指すのです。

現代社会において、ちょうどいいサイズの課題は概ね解決していて、課題はもはや作り出さなくてはならない希少なものになっています。

(このことは、山口周さんが著書「ニュータイプの時代」や「世界で最もイノベーティブな組織の作り方」で書かれておられます。これは超オススメの本です)

なので、今までの経験則の延長線上とは違う、新しい視点が必要になってきます。

その時に、生成AIは非常に頼れる相棒となってくれます。

AIのいいところは、「どれだけしつこく質問しても気にしないし疲れない」という鉄メンタルの側面です。(そもそもメンタルって概念がないだけれど)

自分が思ったちょっとした疑問をぶつけて、それに対する問いをさらに磨いていくというプロセスを、生成AI相手に磨いていくわけです。

理解を深めるキャッチボール

例えば、ChatGPT 5 Thinkingに「今の日本の教育に関する問題について一緒に考えてください」と問いかけてみました。

このぼんやりとした問いに対し、1分38秒という時間をかけて、以下のようにまとめてくれました。

今の日本の教育に関する問題について一緒に考えてください

思考時間: 1m 38s

もちろん、まず全体像をざっくりそろえてから、具体策まで一緒に詰めましょう。

論点マップ (いま目立つ課題)

- 教員の多忙化・採用難：授業以外の事務や部活動対応が肥大。
- 学びの個別化の停滞：1人1台端末はあるが、活用の差が大きい。
- 不登校・いじめ・心のケア：支援窓口や介入の「早さ・質」にばらつき。
- 家庭・地域による学習機会格差：放課後や探究の機会が地域差に左右されがち。
- 評価と入試のギャップ：探究・PBLと知識偏重評価のミスマッチ。
- キャリア教育と職業教育の弱さ：産業界と学びの接合が薄い。
- GIGA後の運用・セキュリティ：LMS/アプリが分散。情報モラル教育も追いつかない。
- 包括教育（特別支援・日本語指導など）の支援不足：専門人材の面配置が難しい。
- 部活動の地域移行：実務負担減と地域資源活用の両立設計が未整備。
- AI時代の基盤力：データ・AIリテラシー、著作権・出典の扱いが曖昧。

深掘りの叩き台 (仮説 → 現実的な打ち手)

1) 教員多忙化

- 仮説：定型事務と“校務の分散システム”が時間を奪う。
- 打ち手：校務支援の一本化、押印/紙ゼロ、保護者連絡のアプリ統一、AIで文書ドラフト化/成績見出しの叩き台、部活動・施設管理・徴収事務の外部化、事務センター共同化。

ヒントとなる情報がたくさん出てきました。

ここで、「教員が多忙であることを改善することが大事だと思っているのですが、何が改善の足枷になっているのでしょうか？」という問いを投げてみました。

次は3分1秒かけて、答えを返してくれました。

教員が多忙であることを改善することが大事だと思っているのですが、何が改善の足掛になっているのでしょうか？

思考時間: 3m 1s

いい視点です。いま「教員の多忙化」を止めるうえで、実際にブレーキになっている主な足掛はこのあたりです。

足枷（なぜ外れにくい？→どう外す？）

1. 制度のひずみ（旧来の給付法文化）
 - **なぜ**：超過勤務を時間で支払わない「定額（教職調整額）文化」が長年の慣行に。結果として「長く働いても仕組み上は見えにくい」状態が温存されがち。
 - **現状**：2025年に法改正で教職調整額10%へ引上げ、教育委員会に働き方計画の策定・公表が義務化。ただ、計画運用と現場の業務設計が噛み合わない、実効果が出にくい。 文部科学省
2. そもそも業務量（授業以外の「学校仕事」の肥大化）
 - **なぜ**：調査回答、行事準備、徴収事務、保護者対応、校内会議など「授業以外」が多い。
 - **根拠**：直近の国調でも平日の在校等時間は小学校教諭で10時間45分、中学校で11時間01分と依然長い。 文部科学省
- **どう外す**：「教師が担う/担わない/誰でも可」の業務3分類の見直し（最新の見直し議論が進行中）。 文部科学省 教育関係
3. 部活動の負荷（特に土日）
 - **なぜ**：地域移行の過渡期で、受け皿や指導者確保、財源が追いつかない自治体が残る。

出てくる情報には、ソースとなる資料などのリンクも貼られているので、そこからさらに理解を深めることもできます。

また、ChatGPT以外の生成AI…例えば、Geminiにも同じ問いを投げるのもいいでしょう。

今の日本の教育に関わる問題について一緒に考えてください

✦ 思考プロセスを表示 ▼

承知いたしました。現在の日本の教育が抱える問題は、個別の事象に見えて、実は根底で複雑に絡み合っています。一緒に考えていきましょう。

ここでは、特に重要だと思われる5つの大きな問題について、それぞれの現状と課題を挙げてみます。

1. 教員の過酷な労働環境と深刻な人材不足

まず、教育の担い手である教員の働き方の問題があります。日本の教員の労働時間は国際的に見ても非常に長く、授業準備だけでなく、部活動の指導、事務作業、保護者対応など、業務が多岐にわたっています。

- 現状と課題:

また、ちょっと変わったやり方として「自分とは真反対の意見をあえて言葉にしまおう」というのも効果的です。

「今度は、「今の教育には全く問題がない」と思っている人の考え方を、データも用いて言葉にしてみてください。」という問いをぶつけてみました。

今度は、「今の教育には全く問題がない」と思っている人の考え方を、データも用いて言葉にしてみてください。

思考時間: 2m 46s

了解です。ここでは「今の教育には全く問題がない」という立場をスチールマン（最強化）して、データを根拠に主張を組み立てます。あくまでその立場の人が言いそうな言い回しとしてご覧ください。

立場の骨子（データで押し切る版）

1. 学力は世界トップ級で安定。
 - 日本の15歳はPISA 2022で数学536/読解516/科学547と、いずれもOECD平均（472/476/485）を大きく上回る。基礎到達（レベル2以上）割合も**数学88%・読解86%・科学92%**と厚く、上位層（レベル5-6）の比率も高い。つまり「基礎が厚く尖りもある」状態が維持されている。 OECD
2. 幼少期からの就学・学びの連続性が盤石。
 - 15歳時点でも100%が10年生（日本の高校1年相当）に在籍、1年以上の就学前教育を経験した生徒が100%。コロナ期の長期休校（3か月超）経験率も**16%で、OECD平均51%**よりはるかに低く、学びの中断が相対的に小さかった。 OECD
3. 社会移行も良好（若年層の失業・NEETが低位）。
 - 若年失業率はOECD最低水準の「4%未満」で推移（2024年末時点）。NEET比率もOECDデータで国際的最低値に位置づく。学び→就業の接続は機能している。 OECD www.oecd.org
4. 大人になっても「学力が残る」。
 - 成人技能調査（PIAAC）でも日本の16-65歳は読解289・数的291・適応型問題解決276と、いずれ

反対意見って、人から言われるとカチンときたりしますが、生成AIなら「まあしゃーない」って思えたりしませんか？

また、本当にカチンときたら「その言い方は今後やめてほしい」って伝えると、素直に謝ってくれるのもありがたい(笑)



執筆者

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員、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。

「選択」・「意味付け」・「共感」

このようにして、自分の理解を深めるキャッチボールを行い、必要に応じて別の人にもこの結果を共有し、生成AIと一緒にチームになって行動していく…

これからの生成AI全盛時代において、生成AIは思考のパートナーとなっていきます。

ここで勘違いは禁物なのは「答えを代わりに出してくれるようになる」という存在ではないという点です。

生成AIの回答は、必ずしも正解ではない…というか、自分を幸せに導いてくれるものではないかも知れません。

全てを鵜呑みにするのではなく、あくまでも「大量のデータを短時間でまとめて人間にわかる状態にすることが得意」であるパートナーとして扱うことが重要です。

そして、人間の手元に残るものは「選択」・「意味付け」・「共感」です。

生成AIがいろいろ出してくれたものの中から選び、意味を考え、人々の共感を得られるように発信していく。

あるいは順序を逆にして、ある人に共感を覚え、その意味を考え、自分の行動を選択するために生成AIとともに考える。

生成AIは、あなたの思考を更なる高みへと押し上げるパートナーになってくれることでしょう。

あ、もちろんこの記事の内容も、生成AIとキャッチボールしながら考えました。

前回の記事を読み込ませ、「この記事の続編としてAIの話を書きたいと思います。どんな内容にすればよいですか？」と問いかけ、いくつかのアイデアを出してもらったものを磨いたのちに書きました。

ほんと、相棒としては最高です！

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

ただいまイベント開催中！

※申込締め切りは4月30日12:00(正午)までです。

開催日

2026 4/14 <Tue> — 4/30 <Thu>

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

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

※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2026のご案内

補助額は最大450万円 補助率は1/2～4/5

デジタル化・AI導入補助金は、中小企業・小規模事業者等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化やDX等に向けたITツール（ソフトウェア、サービス等）の導入を支援する補助金です。

内田洋行は、今年度も引き続き「IT導入支援事業者」としてデジタル化・AI導入補助金の申請をサポートいたします。

ITツールの選定から、分かりにくい申請・手続きまで安心してお任せください。

通常枠

- ・在庫管理システム
- ・決裁ソフトなど

インボイス枠 (インボイス対応類型)

- ・会計ソフト
- ・受発注ソフト
- ・PC/ハードウェアなど

インボイス枠 (電子取引類型)

- ・受発注システム
など

セキュリティ対策 推進枠

- ・ネットワーク監視
システムなど

複数者連携デジタル化・ AI導入枠

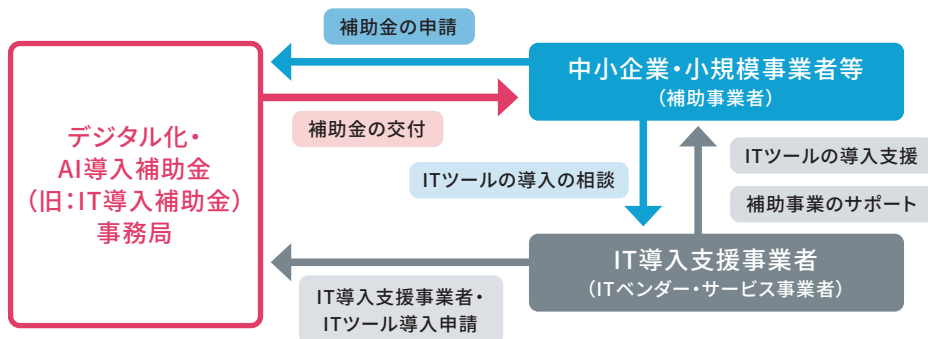
- ・データ分析システム
など

調達から生産、販売まで一元管理の
製販一体型統合パッケージ

スーパーカクテルCore FOODs
も補助金申請ができます！

詳しくはお問い合わせください

内田洋行 AI導入補助金



出典: デジタル化・AI導入補助金2026事務局ポータルサイト (<https://it-shien.smrj.go.jp/>)

次号予告 特集

製造業の生成AI活用最前線

～生成AIやAIエージェント活用の最新動向と食品製造業適用の可能性～

食品ITマガジン Vol.27 2026年4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>

禁転写転載

編集後記

止まらないから変えられない——多くの食品企業が抱えるレガシーシステムの現実に、真正面から向き合った特集となりました。

今回ご紹介した石井食品様の取り組みは、単なるIT刷新ではなく、人と組織、そして企業文化を育てる挑戦でもあります。システムは目的ではなく手段。現場を巻き込み、段階的に未来へ進む姿勢は、規模を問わず多くの企業に示唆を与えてくれるはずです。

本特集が、次の一步を考えるきっかけになれば幸いです。T.K.



UCHIDA