

iwasaki 食品製造・販売業向けトータルシステム Microsoft

“受注”“店舗”“製造”“販売”管理業務を支援するシステム

①最大の特徴 システム開発は、Access&SQLデータベース

- A、Accessは、パッケージシステムに比べ、修正に制限が少なく、開発時間が短く済みます。
- B、食品製造業は、商品開発・物流環境における、システム変更が多く求められます。パッケージシステムでは、システム制約が多く、業務を合わせたシステム改善が難しいです。
- C、Accessは、SQLデータベースと相性も良く、情報量が多くても、安心して運用できます。

②ハード障害対応

24時間365日のハード障害は、NECフィールドイングにて、サポートいたします。

③予約管理システム

店舗・通販・電話注文をシステム集約、確実な問合せ対応・製造計画業務を支援

④店舗管理支援システム

店舗販売業務には、POSシステムによる売上集計・店舗在庫管理等の業務報告を支援

⑤製造(計画・原材料発注)管理システム

工場には、製造依頼(受注データ)を元に製造計画立案・原材料調達・出荷業務を支援

⑥販売管理システム

Web通販・予約販売・売掛管理・支払管理を支援



Access



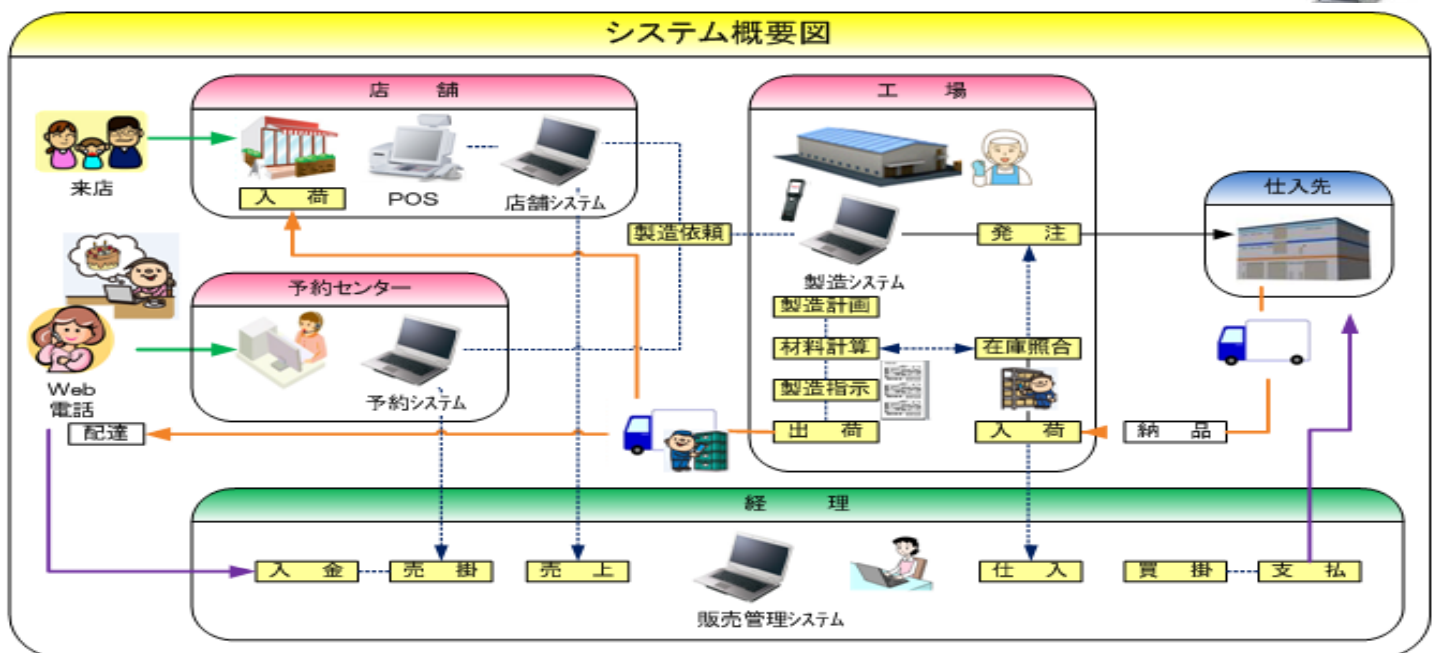
Microsoft SQL Server 2008 R2

NEC

NECフィールドイング



システム概要図



iwasaki

製造原材料算出支援システム

生産計画時、原材料を算出を支援するシステム

課題

生産計画を立てた際に、様々な製品を製造しているが、共通の原材料もあり、どれだけ原材料が必要か？ということ算出し、発注をかける手間が大きかった。

効果

製品構成マスタ(レシピマスタ)に製品を製造する為に必要な原材料・原材料数を登録しておくことで、製品の生産計画入力を行う際、全ての生産数を参照して、必要な原材料・原材料数を算出し、発注に必要な数量を算出いたします

●基本ソフト Access&SQLデータベース

Q、どうしてAccessなのか？

A、通常のシステムに比べて、Accessは、修正時間が短く・修正コストが安いからです。

■食品製造業の商品開発・物流環境において、常に変化を求められます。通常のプログラムでは、システム改善＝再構築するには、時間と費用がかかります。

■改善を我慢し、システム運用を継続することは、良い結果を生みません。

■Accessは、大容量データであっても、SQLデータベースと相性も良く、安心して運用できます。

●顧客管理支援

顧客情報管理

- 顧客マスタは、1つの顧客に＝複数電話番号の登録可能
- 定期的情報提供として、DM発送の区分
- 購買履歴(予約時に、過去、購入した情報を参照)
- eメールアドレスの管理
- 区分(社員・クレーマー)
- ポイントカード情報と連携

●個人情報セキュリティ Soliton

- 「SmartOn」(スマートオン)は、ICカードやUSBキーなどの認証デバイスを利用して、PC利用時の本人(ユーザー)認証を強化、データへのアクセス、ログ管理をトータルに実現する、スタンドアロン認証型※PCセキュリティシステムです。

●受注業務管理支援

業務標準化<事故防止>

- 社内のメモ、仮伝、EXCEL資料が多い？
 - メモ(のし作成・カード作成)を統一フォームで指示書を発行。
 - 特注伝票は、コンピュータが判断、特注製造指示書で事故を防ぎます。
 - 注文画面だけで、各指示書作成、業務を標準化、完結する。

市外の発送処理<全国発送対応>

- 送り状の地名入力により、配送料金・時間を表示
- 日本全国の地名をスムーズに検索する機能

イベント業務(クリスマス・バレンタインディなど)が複雑

- 商品情報にイベント期間を設定、通常システムとして運用

●販売管理支援

売掛管理システム

- 回収区分を設定
 - クレジット・郵便振込・コンビニ回収対応(リコーリース)
- 入金情報を入力、月別債権管理表を作成

支払管理

- 原材料等の納品書入力
- 仕入先別支払い予定表

●製造管理支援

製造計画立案作業

- 各店舗オーダー表(EXCEL)の再利用、製造部へ月次計画に取込
- 製造計画立案作業のデータ整合性の向上と入力作業の解消

使用材料から発注データ算出

- 前日出荷(製造)とロスを入力し、レシピ情報から使用する材料・部品を算出。
使用材料 = 製造実績数 * 製品レシピ
- 上記の算出した使用材料と在庫量と基準在庫を比較し、発注数を算出。
発注数 = 在庫 - 使用材料 - 基準在庫(日祝日・平日)

製造指示管理

- 製造計画から、チーム別製造指示表を発行します。
- さらに、製品用段ボール・番重等貼るラベル(バーコード)を発行します。
- ラベル記載事項(JANコード、日付、店名、品名、数量他)

包材・材料在庫管理

- 棚卸は、材料保管棚に貼り付けたラベルをバーコードリーダーで読み込み在庫数を入力し、棚卸表を作成します。

出荷管理

- ハンディターミナルで段ボール・番重のラベルを読み込み、出荷作業を簡易化します。
- データは、工場在庫マイナスデータ/受け入れ先店舗プラスデータとします。

ロス管理

- ロスは、原材料(破損破棄)・製造・出荷に分けて入力します。
- 機械上の在庫数を算出。
- 製造中と出荷中の破損破棄の場合は、使用材料とします

●そのた支援業務

Web注文

- 取込処理を一括、短時間で注文システムに取り込む。
- 予約システムまでの取込・確認作業時間の短縮。
- 予約取込漏れを防ぐ。
- 今後、増大が予想されるWeb予約取り込み作業を少数人員で処理できる

カード債権管理

- 回収金額がわからない? 資金繰りは大丈夫?
- カード決裁情報
 - 予約注文・ネットカード決済情報を取込
 - 店頭カード決済は、CAT控えからカード会社・回数・金額を入力
- カード会社の取引条件を登録
- カード会社別の売掛債権管理
 - カード会社別取引台帳、カード会社別回収予定表の作成

●製品に関する詳しいご質問・ご相談は、電話又FAXで、お願いいたします。

(株)岩崎 本社

ソリューション課 佐々木 本間

TEL(011) 252-2000 FAX(011) 252-2009

e- GOAL



株式会社 きのとや

業 種 洋菓子製造販売

サポート ITベンダ 株式会社 岩崎
<http://www.iwasakinet.co.jp/>

IT経営導入のきっかけ

●主要業務であるケーキ宅配顧客の増加および店舗増に伴い売上高、生産量が拡大。合わせて従業員数も拡大を続けており、従来の業務システム、業務プロセスでは非効率であることから、自社に最適な業務システムの構築を決断した。

●平成10年頃に現在の礎となるシステムを構築したが、その後プラットフォーム(基本ソフト、ハード等)の更新も経験しながら、システムを拡張し現在の形に成長している。

IT経営導入の工夫

●経営者(常務取締役)自身が率先してIT経営に関与。IT化の企画・立案から、要件のとりまとめ、ベンダへの発注、納品後の検収、運用～評価に至るIT化の全てのプロセスを責任者/担当者として推進。

●当社はもちろん、菓子製造業においても特別な業務ノウハウやパッケージソフト等を持たないITベンダであったが、共に勉強しながら、長い年月をかけて業務システムをブラッシュアップしてきた。

●多店舗展開、配達顧客の拡大に伴う、売上増、従業員数増から、ITによる支援無くしては業務が立ちゆかない背景があった。故に業務プロセスの改善とIT化を同時に推進し、実現することができた。

企業概要

設立年月 1985年12月
 代表者名 代表取締役 長沼 昭夫
 本社所在地 札幌市東区東苗穂5条3丁目7-36
 従業員数 250人
 資本金 3,000万円
 電話番号 011-786-6161
 U R L <http://www.kinotoya.com/>

事業・商品・サービス内容

●洋菓子製造販売:
 直営店が札幌市内に3店舗、百貨店に3店舗を展開。他に宅配通販部門がある。デコレーションケーキを年間15万個販売するなど洋菓子の持っている商品特性に注目し「幸せシーン」を販売している。

IT経営の主要な成果

●業務プロセスの改善(リードタイム短縮)

全ての情報が基幹システムに集約できる仕組みとなっており、一貫した伝票レスの業務プロセスが実現できた。例えば受注締めから翌日の製造指示まで30分で完了する。(従来は数時間)

●人件費の削減

オフコン導入時に比して金額換算でおおよそ1/3にまで削減できた。(人員削減、残業時間の短縮等)

●経営の見える化

各店舗毎の受注・売上状況や工場の生産状況がほぼリアルに見える仕組みとなっており、状況の変化に応じた施策を打つ一助となっている。

導入したシステムの概要

●基幹システム(自社専用業務システムの開発・活用)

・販売予測(月次・週次)の入力により製造部門と情報を共有。計画的な資材調達と人員シフト計画が可能となった。また、原材料・資材は余剰な在庫を持たない運用である。Just In Time的に必要な時に必要なだけ調達すべく、計画的且つ状況変化に応じた柔軟な発注手配が可能な仕組みを実現している。

・複数店舗(直営店3店、百貨店3店)の受注情報を一元管理。タイムリーな受注情報の把握と、生産指示、配送計画の立案が容易となった(全受注オーダを配達地域毎に分類。配送便決定後に便毎に製造計画を立案する仕組みを実現)

・受注オーダはそのまま顧客管理と連動しており、過去の受注履歴の参照が可能。DM発送等に利用。

