

## EAT&Co. イートアンド株式会社様

# 『大臣エンタープライズ 販売管理』の導入により、 事業部別のシステムを短期間で一本化



### イートアンド株式会社（東京都品川区）

「大阪王将」をはじめとした多彩な外食FCの本部と直営店運営、食料品の製造・卸・販売など、総合フードビジネス企業として事業を展開するイートアンド株式会社。これまで事業別に運用せざるを得なかった2つのシステムを『大臣エンタープライズ 販売管理』で一本化。さらに、本稼働までに半年という短期間で導入に成功しました。

そのポイントと経緯を、情報システム部 山内久利ゼネラルマネジャーに伺いました。

### システム刷新のポイントは、 拡張性の高さとし小回りのきく使い勝手

拡張性を高め、かつシンプルに。このコンセプトをもとに、業務システムを刷新した同社。「大臣エンタープライズ」導入の決め手となったのは、高い拡張性をもつパッケージである点と、システム間連携の強化に長けている点です。「販売・購買・在庫管理の各部門で、できるだけカスタマイズが不要で小ぶりのパッケージを採用したいと考えていました。旧システムだと、決まった帳票しか出せない、データ連携の対応範囲が小さいなど融通がきかず、機能拡張に数百万円単位のコストがかかる状態でした」（山内氏）旧システムの拡張性・操作性に限界を感じていた同社の、悩みを解決するための決断でした。

### 事業別のシステムを一本化して、 保守コストと管理の負担を軽減

一日あたりの伝票数は外食・内食事業あわせて15,000件ほど。元々は事業ごとに異なるシステムを運用していました。

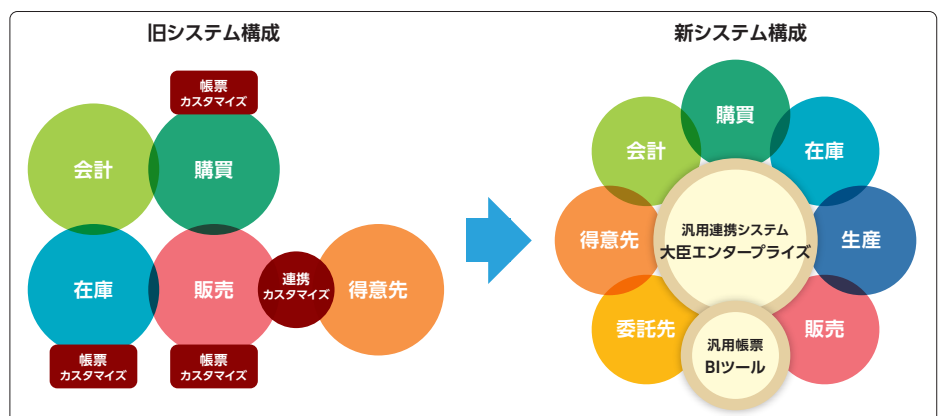
「外食では売上傳票の連携・請求するのみですが、冷凍食品だと受注から倉庫への出荷指示、入庫依頼と、過程が複雑です。旧システムではこの業務フローをまかないきれず、別個のシステムを導入せざるを得ませんでした」（山内氏）『大臣エンタープライズ』導入でシステムを一本化。メンテナンスの手間だけでなく、保守コストやサーバー管理の負担軽減にもつながりました。

### スムーズな導入作業で、 6カ月という短期間で本稼働

売上高200億円超の東証一部上場企業である同社。その基幹システムとしては異例ともいえる、6カ月という短期間で本稼働に成功しました。「シンプルというコンセプト通り、システムには極力手を加えない方針だったので、どのように運用していくかがポイントになりました。11月に導入を決め、必要なカスタマイズやデータ移行を行い、翌年5月に本稼働を始めました」（山内氏）システム会社側でなく、イートアンドの情報システム部で柔軟にトライアンドエラーを行える点も、スムーズな導入に寄与しました。「『最初は得意先分類に入れたが、違う項目に変えたい』といった修正も、全てイートアンド側で解決できました。タイトなスケジュールの中、運用方法をイメージしながら進めやすかったです」（山内氏）

### 属人化していた業務を改善し、 現場のユーザー意識にも好影響

こうした大臣エンタープライズの操作性の高さは、業務の効率化にとどまらず、ユーザーの意識にも好影響を与えています。「データの流し込み作業を、現場のユーザー側で直接行うようにすると、『こういう分析がしたい』『こんなこともできるんじゃないか』という相談が出るようになりました。その結果、情報システム部とのつながりも密になっています。ユーザー側で行えることの幅が広がれば、属人的に固まっていた業務もさらにフレキシブルになります」（山内氏）以前は『こういうものだから』と割り切っていた業務も、システム刷新をきっかけに改善する機会となりました。データ管理や分析に対する現場のユーザー意識を確実に向上させています。



## ✕ 導入前の問題点

- 大規模なシステムで小回りが利かなかった
- 事業別のシステム運用で保守コストが大きかった
- ハードウェアのメンテナンスが負担になっていた



## 🔵 導入後の改善点

- ☑ 拡張性の高いシステムをフレキシブルに活用
- ☑ システムを一本化して保守コストを削減
- ☑ クラウド環境に移行してメンテナンスが不要に

## 現場にフィットした拡張を行うことで、業務を大幅に効率化・省力化

「在庫一覧表では在庫評価が都度計算されて出てきますし、参照画面や集計画面を各部署の用途に合わせて作成できる点も分析処理に重宝しています。現場ではやはり「一目で確認できる」画面が欲しいので、帳票をわざわざプリントアウトしたり、膨大なデータからフィルタリングするなどという手間はかけたくありません。画面上でその集計を手軽に閲覧できる点は魅力的です。驚くほど詳細な条件設計と絞り込みができるので、現場のユーザーにとって、圧倒的に作業効率が上がっていると思います。

また、従来はエクセルに打ち込んだ店舗からの棚卸データをシステムに手入力していましたが、今では店舗のタブレットから一括で『大臣エンタープライズ』に流し込んでいます」(山内氏)  
在庫データの抜き出しから流し込みまで、スムーズな棚卸作業が実現できています。

「会計データとの連携も非常に速く、以前は5時間かかっていたのが20分程度で済んでいます。事業部をまたいで在庫を扱うこともあり、どうしても不整合が生じてしまいます。その確認を行うための画面がすぐに出せるので、単純チェックを一気にかげられるようになりました。」(山内氏)

データ連携時間を大幅に短縮し、伝票チェックに充てられるようになりました。それが結果としてヒューマンエラーの防止、ひいては業務の質の向上につながっています。

## クラウドでの運用に移行し、ハードウェアを意識しない快適な業務

『大臣エンタープライズ』を中心とした新システムは、インターネット上のクラウド環境で運用。旧システムは、自社サーバーやPCにソフトウェアをインストールする、オンプレミス形態でした。「大規模システムを多くの台数にインストールする手間や、OS更新時のトラブルなど、課題がありました。クラウドでは個別インストールが不要で、クライアントがどんな端末でも使えます。また、オンプレミスでは、物理的なハードウェアのスペックアップが簡単に行えませんが、クラウドは、まず最小規模の環境で導入検証を行い、必要な部分は簡単に拡張できる。状況に合わせて柔軟に対応できる点はクラウド化の目的でもあり、それが現在うまく機能しています」(山内氏)

## 『大臣エンタープライズ』を中心に、今後さらにシンプルな運用を目指す

外食と冷凍食品のそれぞれの事業別に運用していたシステムを『大臣エンタープライズ』で一本化し、業務効率化だけでなく、現場のユーザー意識の向上にも成功した同社。拡張性の高さを活用すること、システムのコンパクト化を図るという方針は今後も変わりません。

「機能を新しく使いたいというより、逆に『大臣エンタープライズ』に触らずに済ませられるよう、システム全体をいかにシンプルに運用するかということを目指しています。」(山内氏)

「豊かな生活食文化への貢献」を理念として、新しい業態やブランドの構築を進めていくイトアンド株式会社。同社のさらなる発展の一翼を『大臣エンタープライズ』が担っていきます。



## イトアンド株式会社

所在地	東京都品川区東品川4-12-8 品川シーサイドイーストタワー
代表者	仲田 浩康
設立	昭和52年(1977年8月)
従業員数	1,148名(2018年6月現在)
資本金	20億1,029万円(2018年8月現在)
売上高	281億6,600万円(2018年3月期)
上場取引所	東証1部(証券コード 2882)
事業内容	食材製造・卸・販売/FC本部・飲食店の運営
店舗数	489店(FC加盟店含む/2018年6月現在)
URL	<a href="http://www.eat-and.jp">http://www.eat-and.jp</a>



管理本部 情報システム部  
山内 久利 ゼネラルマネジャー