

## 大臣シリーズは使いやすくて、安価に導入でき、業務の効率化やミス減らすのに役立っています。



### 株式会社萬坊

所在地 佐賀県唐津市呼子町殿ノ浦1944-1  
 代表者 太田善久  
 資本金 2,000万円  
 設立 昭和52(1977)年  
 従業員数 165名  
 事業内容 食品製造・販売、飲食業、養魚業、とらふく仲卸販売業  
 URL <http://www.manbou.co.jp/>

玄界灘に面した魚介類豊富な地で、養殖、飲食店、加工食品製造・販売の各種事業を手掛ける株式会社萬坊。「呼子萬坊のいかしゅうまい」など、新鮮な魚介類を生かした数々の商品で順調に業績を伸ばしています。同社では、『大蔵大臣』『給与大臣』『販売大臣』の3製品を導入し、業務効率化やミス削減、経営スピードアップに役立てています。

## 魚介類を柱とした3つの事業で安定成長を続ける

佐賀県唐津市呼子町は玄界灘に面し、豊富な魚介類に恵まれています。その地で養殖業からスタートし、日本初の「海中レストラン」をはじめとする飲食店経営、さらに加工食品製造・販売へと事業展開を広げてきたのが、株式会社萬坊です。九州の皆様は、TV番組やユニークなコマーシャルでもおなじみですね。

萬坊は、このように複数の事業を次々と発展させ、相乗効果で成長してきました。中でも、「呼子萬坊のいかしゅうまい」に代表される加工食品事業は、全国の百貨店や通信販売で売り上げを伸ばしており、現在の同社にとって最大の収益源となっています。石油の高騰が問題となった2008年夏には、特に大量の燃料を使うイカ漁ができなくなると報道されたこともあって、呼子に数多く存在するイカ料理店への客足が遠き、多くの店が苦境に陥りましたが、そんな中でも萬坊は好調な加工食品事業に支えられ、無事に乗り切ることができました。

なお、今では他社でも「いかしゅうまい」を作るところが出てきていますが、元祖である萬坊は、常に「味で勝負」というスタンスを貫き、他の類似品との差別化を図っています。

例えば、いかしゅうまいはプリプリと弾むイカの上身だけをたっぷり使用し、産地限定の玉ねぎや鶏の生みたての卵、地元の自然海塩を加えて丁寧に作っています。

「高度な品質管理が要求される百貨店や大手流通業者との取引を通じて、高い技術を培ってきました」と、専務取締役の下尾重徳氏は胸を張ります。

そして、新商品の開発にも熱心に取り組んでいます。萬坊では近年、海洋環境汚染を避けるため陸上に養殖施設を設け、そこでとらふくやアワビを養殖していますが、このとらふくを鮮魚として各地に販売したり、レストランでの食材に使うだけでなく、これを材料とした加工食品を続々と発売しているのです。

「去年は、とらふくの皮に大量に含まれるコラーゲンを使ったスイーツ『ふくら美人』を売り出しました。コラーゲンは美容や健康にも良いものですから、顧客層の拡大も期待できると考えています」(下尾氏)



専務取締役  
下尾重徳氏

### ✖ 導入前の問題点

- 手作業での会計・給与業務に支障をきたしていた
- 会計・給与業務の方法が担当でバラバラだった
- 本部で会計、給与業務の管理などが困難だった



### ○ 導入後の改善点

- 入力作業の効率が向上した
- 各施設の会計、給与担当者の作業方法の統一
- 本部での管理、集計作業が軽減された

## 大臣シリーズ3種類を活用して業務の効率化と標準化を推進

萬坊では現在、『大蔵大臣』『給与大臣』『販売大臣』の3つを活用しています。

まず、1998年度に『大蔵大臣』と『給与大臣』を導入、通信販売の販売管理に使っている4台のPCのうち1台にインストールしていたそうです。

取締役 総務経理部長の池田政明氏は2003年に入社し、非効率な業務の改善に取り組んできました。

「『大臣シリーズ』は使いやすく、2～3日のトレーニングを受ければ一通り使いこなすことができます。しかもオフコンよりずっと安く、メンテナンスも随時行ってくれます」と高く評価し、大臣シリーズをより活用することで業務改善を図ることにしたのです。

まず、新たに2台のPCを用意し、大臣シリーズを他の業務から分けました。『大蔵大臣』はピア・ツー・ピアで2台から同時に処理できるようにし、経理処理を迅速に行うようにしています。『給与大臣』は2台のうち1台ですが、手計算をなくして迅速に処理できるようにしました。

さらに、百貨店などへの卸売り販売を管理するため、『販売大臣』を2004年に導入しています。もっと以前から他社製の販売管理システムを使っていますが、それは通信販売に特化したソフトで、在庫管理や掛け売りに対応できません。そのため、卸売りに関しては紙の帳簿を使わざるを得ませんでした。この部分を『販

売大臣』で効率化しようと考えたのです。加えて池田氏は、これら『大臣シリーズ』の活用を社員に徹底させるようにしています。業務を効率化してスピードアップするだけでなく、標準化を進めてミスをなくすためでもあります。

「例えば卸売りの販売管理では、『いつ売上を立てるのか』といった基準も、人によって異なっていた可能性があるのです。また、帳簿に間違いがあったとしても、紙の帳簿では、それに気付くことさえ困難です。おそらく、間違いは多かったと思いますね。システムにやらせれば、こうした課題は解決できるのです」(池田氏)

『販売大臣』はクライアント/サーバ構成となっており、現在はクライアントが5台。うち1台が工場内に設置され、その場で納品伝票を出力しています。これもまた、現場での業務効率を高めミスを減らすのに役立っているのです。



取締役 総務経理部長  
池田政明氏

## 経営のスピードアップや業務の効率化を実現

大臣シリーズを活用した業務の改善は、大きな成果を上げています。

「月次決算には、以前は2カ月を要していましたが、今は翌月15～18日には出せるようになりました。数字が早く出ることで先が見通しやすくなり、早い段階で修正ができるようになりました」と池田氏は言います。経営をスピードアップできたのです。

「また『大蔵大臣』では、例えば買掛金、未払金の請求があるときなども、同じ仕入先の過去の伝票を画面で検索し、それを手本に伝票を起票することができ、新入社員にも簡単に指導できるようになっております」(池田氏)

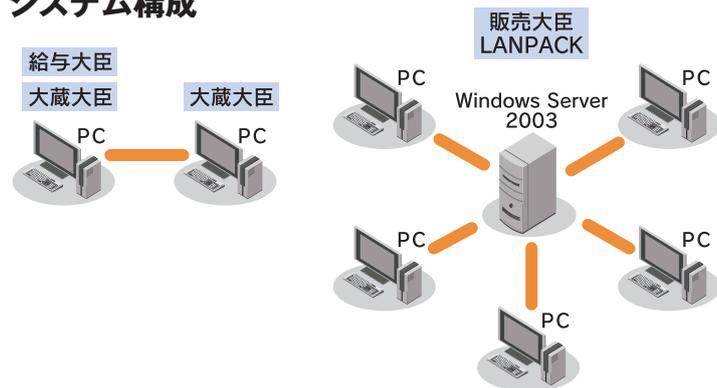
現在、萬坊は百数十の得意先を抱えており、その数は今でも増え続けています。

「しかし、『販売大臣』のおかげで、得意先が増えても手間は増えません。むしろ毎年のように処理時間は短縮していますよ」と池田氏は言います。このような経営スピードアップや業務効率化の背景には、大臣シリーズの使い勝手の良さもあるのでしょう。

池田氏は、さらに大臣シリーズを使いこなし、より一層の業務効率化を進めたいと考えています。

「月次決算は、今よりさらに早めて10日くらいで出せるようにしたいですね。システム間の連動など、使っていない機能があると思うので、講習会にも行きたいと考えています」(池田氏)

### システム構成



大蔵大臣 ピア・ツー・ピア  
販売大臣 LANPACK 5クライアント  
給与大臣 スタンドアロン

