

ヒロカ産業株式会社

おかずカップのパイオニア企業が SMILEによる精度の高い受注予測を武器に、 継続的な業務改善を推進



ヒロカ産業株式会社の自社工場で製造されたおかずカップ。衛生面に配慮された抗菌タイプの商品が人気を集めている

横浜市に本社を構えるヒロカ産業株式会社は、自社ブランドのお弁当用のおかずカップを国内の自社工場で製造・販売している。コロナ禍において銀イオン抗菌タイプの製品をいち早く市場に投入するなど、常に品質重視の製品づくりに努めるとともに、長年運用しているSMILEシリーズを活用した、継続的な業務改善に取り組んでいる。今回、『SMILE V 販売』への移行を機に、別システムで運用していた関連業務を一元化し、受注予測に基づく生産計画業務の円滑な効率化を実現した。

導入の狙い

- ・継続的な業務改善の推進
- ・受注予測の精度を高めたい
- ・基幹業務システムの一元化

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 販売』
- ・開発ツール
『Custom AP Builder(CAB)』

導入効果

- ・複数システムで運用していた関連業務の一元化
- ・受注予測に基づく生産計画が円滑に行えるようになった
- ・売上データを多角的に分析できる業務基盤が整った

USER PROFILE

ヒロカ産業株式会社

【業種】紙加工品の製造業

【事業内容】おかずカップ・おにぎりフィルムなどの製造・販売

【従業員数】51名(2021年11月現在)

ヒロカ産業株式会社



抗菌仕様の同社製品は、全国で流通している

100%国内生産の信頼を強みに 抗菌タイプの新製品の出荷も好調

ヒロカ産業株式会社(以下、ヒロカ産業)は、1979年の創業以来、おかずカップやおにぎりフィルムなどの紙加工品の製造販売を行っている。現在は、神奈川県横浜市の本社と埼玉県川口工場の2拠点で事業を展開し、売上9割以上を家庭のお弁当で使用するおかずカップが占めている。そんな同社の強みは、自社工場・自社ブランドによる100%国内生産を貫き、常に衛生管理面の向上に努めていることだ。

代表取締役社長の廣瀬 裕一氏は、「一般的におかずカップは、品質を少し下げても安く販売する低価格路線と、一定の品質を維持しながら価格の最適化を図る品質路線に二分されます。当社は、創業以来品質路線を貫き、1個200円の価格帯を中心とした製品展開を行っています。食品の衛生管理が重要視されている近年は、当社の長年の取り組みが評価され、日本全国で流通するようになってきました」と語る。

同社の製品は、取引先の商社や問屋を通じて全国のスーパーマーケットやドラッグストア、ホームセンター、生活協同組合などで販売されている。売上は2019年度ま

で順調に右肩上がりでも推移してきたが、コロナ禍により大手の販売店が一時的に休業した2020年度は、前年度比で売上が15%程度低下したという。

しかし、そのタイミングで、感染対策としてSIAA(抗菌製品技術協議会)認証を取得した銀イオン抗菌タイプの製品をいち早く市場に投入する思い切った施策により、ピンチをチャンスに変えている。銀イオンで菌の増殖を抑制する効果をもたせながらも価格は従来と同額で提供し、既に50%の製品が銀イオン抗菌タイプに切り替わっている。

国産自社ブランドならではの迅速な対応によって、売上は順調に回復している。同社の製品をまだ取り扱っていない地域や

販売店もあることから、この先の売上伸長や販路拡大に期待している。

SMILEシリーズを長年運用し 継続的な業務改善に取り組む

同社の取引先は全国の商社や問屋となり、二通りの受注方法で対応している。まず一つがEDIによるデータの授受、こちらで全体の40%を占めている。もう一つはFAXによる紙ベースの授受で、残りの60%を占めている。同社の業務の特徴の一つとして、受注から出荷までのリードタイムの短さがあげられる。夕方までに受注した製品を翌日の午前中に出荷しているため、FAX注文に対しての伝票入力はもちろん、一般的な受注生産を行っていたの

代表取締役社長
廣瀬 裕一氏

「SMILEシリーズのバージョンアップに合わせて、社内の業務改善を継続的に推進しています。今後も、同製品のさらなる機能強化と使いやすさの向上に期待しています」



では納期に間に合わない。そのため、常に受注を予測しながらの見込み生産が必要となり、その運用には高い精度が求められる。

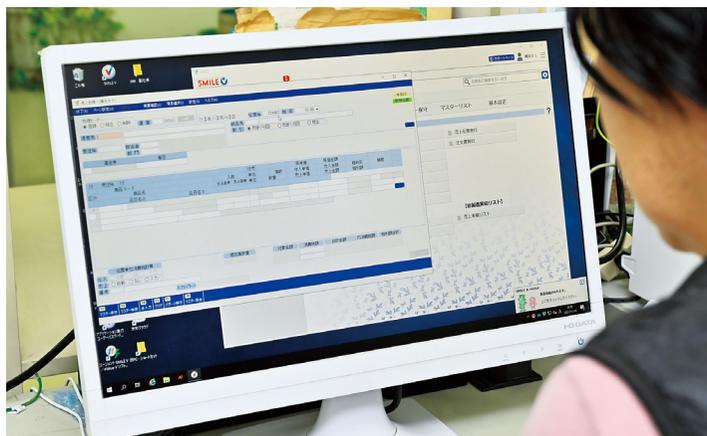
「受注予測精度の低下は、そのまま在庫の過不足に繋がり、毎月の損益に大きく影響します。そのため、過去の販売実績をもとに間違いのない生産計画が出せるようにすること、そのための業務基盤の整備は経営課題の一つでした」(廣瀬氏)

同社のSMILEシリーズ導入は20年ほど前の『SMILEα』にさかのぼる。これまでもバージョンアップを積み重ねながら継続運用してきたが、今回、リコージャパンの提案を受けて、『SMILE V 販売』へと販売管理システムを移行。開発ツールの『Custom AP Builder (CAB)』と『自由帳票設計業務オプション』を併用することで、さらなる業務改善に取り組んでいる。

「SMILEシリーズを導入した当初は、販売実績に基づいた見込み生産数量が円滑に算出できればよいと考えていました。そのため、関連する業務は以前から使い慣れていたAccessやExcelで補ってきました」(廣瀬氏)

しかし、その後の事業規模の拡大に伴い業務量は増加。業務効率を高めるために別システムの運用を見直しながら、一つつつSMILE 販売に取り込む統合化を進めてきた。今回の新システム移行もその一環として実施している。その際、『CAB』と『自由帳票設計業務オプション』の有効活用によって、これまでは他システムを利用していた業務を含めて、SMILE上で完結できるようになったのは大きな効果といえる。

「とはいえ、従来の業務手順を一気に変更してしまうことは、さまざまな面で不都合が生じてくると考えられました。そのため、無理に急ぐのではなく、SMILEシリーズの進化に合わせながら継続的な業務改善を行っています。そういった状況の中で、今



「SMILE V 販売」の利用シーン。送り状作成などの工場作業について一元管理できる仕組みが整った

回の新システム導入は、社内業務を統合し、一元化を加速させる大きな転機となりました」(廣瀬氏)

送り状作成や工場業務を開発ツールの『CAB』で一元化

これまでの運用では、川口工場から製品を出荷する際に使用する運送業者の送り状と荷札をAccessで発行していた。SMILEの販売管理データをAccessに取り込んで処理する仕組みは、廣瀬氏が自らプログラムを組んで実現したという。

川口工場の製造工程の中には、完成した製品を箱詰めして梱包する作業がある。従来はこの作業のために、工場出荷指示書に基づきAccessで別途作成した伝票を、川口工場の担当者や外注先に送り、作業を行っていた。また、これらの作業における実績表もAccessで作成していた。

しかし、いずれの業務も『CAB』を利用することで、SMILE 販売の処理としてのシステム化を実現。同一データベース上で一元管理できることから、以前よりも運用が楽になるとともに本社、川口で異なる一連の業務がスムーズに流れるようになった。

さらに、これまではAccessで別管理していた仕入・支払業務などもSMILE上で管理できる環境を整備することで、本社の業務も効率的に行えるようになった。とはい

え、Accessのシステムが使われなくなった訳ではない。取引先から送られてくるEDIの受注処理については、現在もAccessを併用している。

「EDIの受注情報も、SMILEの販売管理に直接取り込んで処理できることは十分承知しています。しかし、そうすると業務手順を大幅に変更しなければならない事情があるため、現時点ではあえてEDIの受注情報をAccessで処理してからSMILE側に受け渡す方法のままとしています。しかし、今後は社内の業務ルーティンを見直し、EDIの受注情報もSMILE上で一元管理できるように変えていきたいと考えています」(廣瀬氏)

過去の販売実績に基づく受注予測と生産計画が円滑化

同社の業務改善の取り組みは現在もお進中だが、既に新システムならではの導入効果を実感している。なかでも、過去の販売実績に基づいて行っている受注予測と生産計画が以前よりもスムーズに行えるようになったことは一番の導入効果といえる。

「まず、前年度3カ月の販売実績をもとに製品の売れ行き状況を分析し、その後に入出荷データから月末の在庫数を確定させます。そのうえで今後2カ月分の売上

予測を行い、在庫分を差し引いた数量を工場に生産指示します。同時に、生産する数量に基づいて材料の発注管理も行っています。例年4、9、12月は売上が増えるなど季節による変動はありますが、新システムの導入によって、煩雑な生産計画の策定も円滑に行えるようになりました」(廣瀬氏)

同社では製品の陳腐化を防ぐべく、年に4~5種類の新製品開発を継続的に行っている。2020年には銀イオン抗菌タイプの製品が新たに加わったこともあり、点数は増え続ける一方だ。そのため、正確な受注予測に基づく生産計画の重要性はますます高まっている。

「これまでは、過去の売上データをCSVファイルでいったん出力してから、Excelを利用して集計、分析を行っていました。しかし、今回導入した『自由帳票設計業務オプション』と『CAB』で作成したシステムを合わせて活用すべく、定型の分析処理はSMILE上にメニュー化して、私と4名の社員で運用しています。これからはSMILE上で過去の売上データをさまざまな角度から分析し、受注予測の精度をより一層高めていきたいと考えています。今回の新システム導入によってそのための業務基盤が整ったことは大きな成果の一つです」(廣瀬氏)

現在、会計業務は税理士が使用する



別のシステムで運用しているが、今後はSMILEシリーズに一元化していくことも検討している。

「次のステップとして、より正確な在庫管理を行うためにはどうすればよいか、出荷指示データを仕入データとして在庫に反映させることを含め、まだ改善の余地があります。現在の仕事をパッケージシステムの利用でどこまで業務改善ができるのか、今後もOSKさんからの情報提供やサポートに期待しています」(廣瀬氏)



ヒロカ産業株式会社のホームページ
<http://www.hiroka-sangyo.com/>

お問い合わせ

・会社名、製品名などは、各社または各団体の商標もしくは登録商標です。
 ・事例中に記載の肩書きや数値、固有名詞等は取材当時のものであり、配付される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
 ・この記載内容は2022年1月現在のものです。
 Copyright©2022 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.

株式会社OSK
 マーケティング本部
 〒130-0013 東京都墨田区錦糸1-2-1
 TEL:03-5610-1651 FAX:03-5610-1692
<https://www.kk-osk.co.jp/>