

オプションの有効活用により 独自業務にも最適な環境を構築 過去データを製品企画に活用する



導入の狙い

- ・Windowsアップグレードの影響を受けない環境の構築
- ・既存の専用システムと同等な機能の継続

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 2nd Edition 販売』
- ・開発ツール
『SMILE V 2nd Edition Custom AP Builder』

導入効果

- ・オプションを活用して短期間に使い勝手の良い環境を構築
- ・過去データを営業面での分析に活用

USER PROFILE

マルブン食品株式会社

【業種】水産加工業

【事業内容】さつま揚げや野菜天などの製造・販売

【従業員数】83名(2025年5月現在)



2025年5月取材



オプション利用により、入力画面も帳票もこれまでの運用から違和感がないようにしてSMILEへ移行

昔ながらの製法にこだわった、さつま揚げや野菜天などを製造している水産加工企業であるマルブン食品株式会社。長年使用していた自社専用スクラッチシステムをOS更新対応を機に、OSKのパッケージソフト『SMILE V 2nd Edition 販売』へと切り替えた。『自由帳票設計業務オプション』を有効活用して、カスタマイズを行うことなく荷姿管理が可能な環境を短期間で実現。誰でも快適に運用ができる、将来を見据えた業務基盤を構築している。

食材のうま味を引き出す 生でもおいしいさつま揚げ

マルブン食品株式会社（以下、マルブン食品）は、宮城県塩竈市で創業された水産加工企業だ。塩竈港に水揚げされた魚を仕入れて創業者の自宅で加工し、さつま揚げを作る、という家内工業がスタートだったという。その味が評判となり生産量を増大していき、1969年に法人化して工場を新設。もともとは地元で水揚げされた魚を使用していたが、だんだんと水揚げ量が少なくなってきたことから、安定した量を確保するために、北海道産のニシンとスケトウダラや、北米産のスケトウダラなどの冷凍すり身を原料とするさつま揚げの製造にシフトした。

2011年の東日本大震災では、港近くにあった本社工場と第二工場が地震と津波で大きく被災した。第二工場は使用できない状態となったが、本社工場は従業員総出で清掃、機械の修理を行い、震災発生の1週間後には製造を開始している。水産加工業は、期間従業員やアルバイトを多用している企業が多いなか、全従業員が正社員である同社は、人材難の影響を受けることもなく、早急に業務を再開した。従業員の生活を大切にしているマルブン食品の経営方針が、会社の窮地を救ったのだ。ただし、本社工場にも震災の影響は残っていたため、1年後にすでに購入済み



ニシンをメインに使用している「昔のままのさつま揚げ」（上）と国産の野菜のみを使用している「昔のままの野菜天」（下）

であった現在の場所に移転している。

一般的に、さつま揚げの原料はスケトウダラがメインとして使用されていることが多い。しかし、同社の主力製品である「昔のままのさつま揚げ」では北海道産ニシンをメインとして多く使用している。その理由を「ニシンの方が、よりうま味があるからです」と説明するのは、営業統括部長の三浦 昌勝氏だ。

「さつま揚げは、東北地方では煮物やおでんの具材として使われるケースが大半です。一方、アンケートから、首都圏では生で召し上がる方が多いということがわかりました。ニシンのうま味がある『昔のままのさつま揚げ』は、そのまま食べてもおいしいことから人気となっています」

実際、製品の7割が首都圏に向けて出荷され、主に大手スーパーで取り扱われる同社製品は、消費者から高い評価を得ている。

強みは、ほかにもある。「主力製品であるさつま揚げ、野菜天、お好み揚げには化学調味料や添加物、保存料は一切使用しません。昔ながらの製法で、本来の食材の味を最大限に引き出しています。アレルギーがある方でも安心して食べられるように、卵は一切使っていません

ん。また、大量の注文に対応するために、さつま揚げの製造における形成、揚げ、包装について機械を使用するのは必然となりますが、できる限り手作りの良さとおいしさを加味するために、人の手で形成を補助しています」と三浦氏は話す。野菜天に関しても、原料の野菜はすべて国産にこだわり、食べたときのシャキシャキ感を損なわないように鮮度を維持する独自の製法で作り上げている。

今後の運用を考えて、 パッケージソフト導入へと切り替え

同社の製品は賞味期限が7日間と短い。そのため、当日製造・当日出荷が原則だ。毎日12時半～15時半ころに一気に注文が入り、その日の夕方に出荷する。しかし、多い日の注文は1日5万パックにも上るため、そこから製造するのでは出荷に間に合わない。そのため、ある程度予測して、早朝5時から見込み生産を行う。

およそ120社の食品卸・商社からの注文に対する納品は、指定場所に直接行っている。大手スーパーであれば複数の物流センターがあるため、それぞれに製品を仕分けして伝票を発行する、といった作業が必要となってくる。

リードタイムの短さに加えて、そのように複

営業統括部長
三浦 昌勝氏



「将来的に『SMILE V2 販売』と連携してハンディターミナルの検品処理が実現すれば、出荷ミスによる食品ロスを減らせるのではないかと期待しています」

雑な対応が必要なことから、それぞれの処理を手書き伝票で対処することは難しく、同社ではミニコンによる自社専用システムを、後にWindowsへと移行して長年活用してきた。しかし、Windows 7のサポート終了に伴いWindows 10への移行が必要、というように、Windowsアップグレードの都度、多くの時間とコストをかけてシステムの更新を必要とする運用を維持するのは限界だと判断。将来的な負担を考え、パッケージソフトに切り替える決断をした。

そうした状況のなかで選定したのが、従来から取引のあったリコージャパンから提案された、OSKの基幹業務システム『SMILE V 2nd Edition 販売(以下、SMILE V2 販売)』であった。導入期間やコスト、ベンダーの対応などへの評価はもちろん、『自由帳票設計業務オプション』や開発ツール『SMILE V 2nd Edition Custom AP Builder(以下、CAB)』を併用することで、自社の業務内容に即した業務基盤が短期間で構築できる、と判断できたことも導入を後押ししたという。

業務内容に合わせた操作に オプション機能を活用

2024年6月に導入した『SMILE V2 販売』は、同年11月末から本稼働している。現時点の活用範囲は、受注処理から売上管理、請求書の発行までで、入金処理は会計事務所のシステムを継続的に利用している。原料の仕入れはExcelで管理しているが、いずれは『SMILE V2 販売』へと移行する構想もあるようだ。

当初、長年利用してきた旧システムの操作方法に慣れていた事務スタッフは、新システムへの移行に少なからず不安を抱えていたという。そこで、三浦氏自ら『自由帳票設計業務オプション』を積極的に活用し、旧システムと同じような見た目の帳票類を作成して、違和感なく操作ができるように配慮した。



毎日、各地へ製品を納品するトラックがひっきりなしに出発する

同社では、主に食品物流業界の慣習である「甲(こおり)」という特殊な荷姿管理を行っている。甲とは、数ケースをまとめた販売単位を指すが、同社の場合は商品6パックで1ケース、8~10ケース分をバンドでくくったものを「1甲」として出荷している。複数の商品を組み合わせて1甲とする場合もある。合理的な配送のためのこの特殊な荷姿管理での運用は、『自由帳票設計業務オプション』の拡張項目を活用し、売上処理に「甲」の数量項目を追加することで、業界特有の荷姿管理が円滑に行えるようにしている。旧システムで実装していた処理が、パッケージソフトに切り替えてもほぼ同じように再現できていることから、『SMILE V2 販売』の導入は正解であったといえるだろう。

また、旧システムでは、予期せぬトラブルで一時的にシステムが利用できなくなり、社員が総出で手書きの伝票を作成する、という事態に直面したこともあったという。しかし『SMILE V2 販売』は、これまでに大きなトラブルもなく導入から順調に稼働しており、当初は不安を感じていた事務スタッフも、今では利便性の良さを実感して積極的に活用している。

「複数の画面を同時に表示できる点が非常に好評です。処理を止めることなく、

別の画面を開いて参照できるので便利になりました」(三浦氏)

また、指定伝票発行ソフト『伝助EOS』も導入し、一部の取引先に対しては「チェーンストア統一伝票」の発行を行っている。現在は、伝票を印刷する利用だけにとどまっているが、将来的には『SMILE V2 販売』と連携させうえて、取引先とEDIで受発注データをやりとりすることも視野に入れている。

人に依存しないシステムで ビジネスを支える

簡易BIツールとして導入した『CAB』も活用している。旧システムの過去5年分の販売実績データを検索し、必要情報を抽出する仕組みとして整備し、データを効果的に利用しているのだ。製品企画にあたって、前年の売上実績や大手スーパーの売上の頻度、季節ごとの商品の出荷動向などを調べる際に役立てている。

実は、三浦氏は以前の職場でSEとしてシステム構築に携わっていたこともありシステムに詳しい。今後も発生するであろうOSの更新や消費税率変更といった法改正に対し、柔軟に対応できる環境を短期間で構築できたことが最大の収穫だという。

「私が退職したあとでも継続的に運用で

マルブン食品株式会社

きるシステムを構築すること、それが大きな目標でした。その点、『SMILE V2 販売』はサポートが充実していることもあり、安心感があります。何か操作面でわからない点があっても、ヘルプ機能を確認することで大抵のことは解決しているので、重宝しています。このヘルプ機能を上手に活用し、詳しくない社員でも運用が円滑に行えるようにすることが当面の課題です」(三浦氏)

これからの展開として、出荷ミスを未然に防ぐため、ハンディターミナルで検品を行うことを検討しているという。『SMILE V2 販売』と連携し、出荷時に製品パッケージのバーコードを読み取り、出荷リストと異なる場合はエラーメッセージが表示される、そんな仕組みの構築を考えている。

マルブン食品は、今後も定期的に新製品を開発していく方針だ。現在は主に冷蔵製品を生産しているが、比較の出荷の落ちる夏場のラインを利用して、冷凍食品などを製造し、在庫として取り扱っていく可能性もあるという。「冷蔵製品は製造後すぐに出荷するため、今は在庫管理を行っていません。今後、冷凍食品の扱いが増えていけば、帳簿での在庫管理から、いずれ開発予定のレトルト食品とともに、在庫管理機能を活用することも検討しています」と三浦氏は語る。『SMILE V2 販売』は、マルブン食品の今後のビジネス拡大も支えていく。



食品物流業界特有の荷姿である「甲」の入力項目が設けられた売上処理の画面



マルブン食品株式会社のホームページ

<https://marubun-s.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2025年7月現在のものです。
Copyright©2025 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/>