

## すり身から練り製品まで一気通貫の 製販オペレーションに対応 スムーズなシステム移行を実現



### 導入の狙い

- ・特有のオペレーションを踏襲した新システムの構築
- ・システムを利用したデータの活用

### 導入システム

- ・基幹業務システム  
『SMILE V 2nd Edition 販売』
- ・配合型生産管理システム  
『生産革新 Blendjin SMILE V 2nd Edition』

### 導入効果

- ・業務の見直しと業務に見合った機能強化が行えた
- ・経営判断に役立つ帳票の出力
- ・ペーパーレス化の推進

### USER PROFILE

株式会社高政

【業種】製造業

【事業内容】練製品、魚卵、魚加工品、すり身調製品、魚肉すり身、輸入すり身、魚肉落し身などの製造・販売

【従業員数】211名(2025年5月現在)



『SMILE 販売』と『生産革新 Blendjin』を組み合わせることで自社の業務とオペレーションに適した新システム運用を実現

宮城県女川町に本社を置く株式会社高政は、原材料である鮮魚の仕入れからすり身の製造、練り物への加工までを一貫して手がける練り製品メーカーだ。長年運用してきた製造・販売管理システムのサポート終了を受けて、既存オペレーションを踏襲したシステムの導入を目指した同社は、『SMILE 販売』と『生産革新 Blendjin』を選択。システム開発会社と入念なミーティングを重ねて、業務を改善する新たな機能も追加し、活用している。今回、最新バージョンへと入れ替えを行い、戦略的な取り組みを加速させている。



2025年5月取材

## すり身から笹かまぼこまで 高品質な製品を提供

株式会社高政(以下、高政)は、宮城県女川町で鮮魚の仕入れからすり身加工、笹かまぼこなどの練り製品の製造・販売までを一気通貫で手がける水産加工業者だ。練り製品は、一般的にすり身加工と製品製造は分業で行うが、同社は仕入れから販売まですべて自社で対応する珍しい存在である。

1937年、創業者が、隣接する現・石巻市沢田で鮮魚販売を始めたのが同社の始まりだ。当時はスケトウダラが安価で確保でき、その卵である助子(すけこ)を塩漬けにしたたらこ作りが盛んであった。一方、助子を取り去ったあとに残るスケトウダラの身、こちらは活用されていなかったという。同社はそのスケトウダラの身を生かすべく、1971年に水産加工業へ進出してすり身加工を開始した。

その後、徐々に安価な輸入すり身が台頭し始めたことから、国内のすり身メーカーが減り続けていく中で、高級練り製品の製造を下支えしてきた高政にとって大きな転機となったのが、「昔食べた笹かまぼこ、あの味をもう一度食べたい」という消費者からの声の高まりだった。専務取締役の高橋 正実氏はこう説明する。

「こうした声にお応えするためにはどうすべきか、と、いくつかの検討を行ったようですが、結果的には、昔のように浜に揚がった魚をその場ですり身にして、加工するのが最適だ、という結論に至ったと聞いています。であれば、弊社がすり身だけでなく練り製品の製造まで手がけることが一番の近道でした」

1994年、同社は練り製品の製造を開始した。すり身メーカーが自ら作る練り製品の評判は高く、多くの需要に応えられるように工場も新設し、従業員も増やすなど、事業は右肩上がりの成長を続けている。



良質な白身魚を原材料としている主力製品の笹かまぼこ「吉次」(左)と「石持」(右)

2017年に農林水産祭天皇杯を受賞した「御膳蒲鉾『かき』」は、2011年の東日本大震災を経て復興を果たした地場産カキを使っている。三陸という立地に拘った製品なのだ。

「安定供給の観点から原材料産地は国内外に広がっていますが、これまでのすり身加工で培われたノウハウは弊社の大きな財産として活用しています。笹かまぼこにはグチなどの南方の魚がよく利用されますが、北方の魚とは加工に適した温度帯が違います。そうした細かい差異にも対応しながら、高品質の製品を製造できる技術を持っているのは、すり身メーカーならではの強みです」と高橋氏は語る。

## 事務スタッフの負担軽減を 目指したシステム構築

高政では、長年運用してきた製造・販売管理システムがあったが、2017年にベンダーの事業縮小に伴いサポートが終了することを知らされた。サポートの終了期限は

2020年、それまでに新システムの構築を迫られることとなったのだ。

ここで強く意識したのは、事務スタッフの負担をいかに最小限にとどめるか、であった。同社の業務と密接に結び付くゆえに、変更に伴う負担を少しでも抑えるためには、オペレーションの踏襲が必須と考えられた。製造から販売までを一気通貫で行う同社の主力事業は、すり身製造と販売の二面が併存している。さらに販売に目を向けると、「蒲鉾本舗高政」ブランドの高級品と日常品の二つのラインが存在し、後者は有限会社陸前屋高橋商店(以下、陸前屋高橋商店)というグループ会社が販売を担当している。つまり、性質が異なる四つの事業領域それぞれをカバーできるシステムである必要があるのだ。また、従来どおりの運用を継続するためには、会計システムとの連携も重要な条件だった。

このような環境下で、旧ベンダーが移行を担うパートナーとして紹介したDAIKO XTECH株式会社とともに検討を重ねた

専務取締役  
高橋 正実氏

「[Blendjin]が従業員に浸透した現在、これから力を入れたのはペーパーレスの推進です。従業員にとって、今以上に便利になると確信しています」



総務部 次長  
佐藤 謙氏

「システム導入の成否を分けるのは、打ち合わせでどこまで綿密に詰められるか、だと感じました」

結果、選択肢として残ったのが、OSKの基幹業務システム『SMILE V 販売』と『生産革新 Blendjin SMILE V (以下、Blendjin)』であった。原材料の配合やレシピを管理する機能を備える『Blendjin』は、複数の原材料を組み合わせた練り製品を作る高政には最適と思われた。

2018年、高政は『SMILE V 販売』と『Blendjin』の採用を決定し、2年後のサポート終了をゴールに設定した移行準備がスタートした。

旧システムから切り替えるにあたって、当初は双方の違いに対する反発も大きかったという。そこで、まず同社が取り組んだのが、事務スタッフと開発スタッフ間の情報共有だった。

「1～2週間に1回のペースで定期的にミーティングを実施し、『Blendjin』の開発会社である株式会社アート・システム (以下、アート・システム)さんからは毎回3、4名のエンジニアの方が参加されて、どのように運用が変わるのか、という落とし込みを細かく行いました。この双方向の情報共有が、最初は難しいと思われたオペレーションの踏襲を実現するために効果的でした」と当時を語るのは、総務部 次長の佐藤 譲氏だ。

入念なミーティングは、業務の見直し、あるいは業務に見合った機能強化を行ううえでも大きな役割を果たすこととなった。

「ミーティングを重ねるうちに、社内でも事



かまぼこ製造工程では業界初となるオール電化を導入し、生産設備からの二酸化炭素排出ゼロを達成した

務スタッフと管理側との間に認識がずれている箇所がある、ということに気がきました。見つけた課題の中には『本当に対応が必要なのだろうか?』と疑問を感じる内容もありましたが、現場の声を代弁する形で『この機能については、このような理由から業務の改善、あるいは機能の追加が必要と判断しました』といった客観的な説明をアート・システムさんから聞くことで、俯瞰的な判断につながりました。とても感謝しています」と高橋氏は振り返る。

### 強化した機能が業務の効率化を支える

同社では旧システムからの入れ替えのタイミングで、得意先と商品マスターの整理およびコードの見直しを行っている。作業は大変だったが、そのかいあって使い勝手は良いという。『SMILE V 販売』と『Blendjin』は、2019年から本稼働している。

顧客情報をExcelで管理していた同社では、宛名ラベルをExcelから作成して封筒に貼付し、出荷伝票を入れていた。毎日100～200件の注文に対して、発送商品と顧客情報の照合に約1.5時間を費やしているにもかかわらず、配送のケア

レスミスはゼロにはならなかったという。

「『Blendjin』では、出荷情報に基づいて宛名印刷を行えるようになったので、毎日の照合作業は不要になりました」と話すのは、総務部 課長代理の片倉 重紀氏だ。

新しく出力するようになった帳票も見逃せない。『得意先別売上順位表』『納品先別売上順位表』『ABC分析表』など、経営判断において効果を発揮している。

「顧客の各拠点への納品ベースで販売動向を把握する『納品先別売上順位表』は、本当に必要なか、という話も出ました。ですが、陸前屋高橋商店は拠点が分散するお客様も多く、販売戦略を立てるうえでは納品先別のデータ分析は不可欠と判断しました」(高橋氏)

これまで事業所別に4パターン用意していた請求書は、このタイミングで1本にまとめた。ドットプリンターで専用紙に出力する運用が、A4用紙にレーザープリンターで出力することでスピードアップするとともに、専用紙の購入も不要となった。また、ヤマトシステムと連携し、売上・入金情報の取り込み、通販情報の一元管理も可能となり、『蒲鉾本舗高政』ブランドによる通販事業の強化に役立っている。

高政にとってなくてはならないシステムへと成長した『SMILE V 販売』と

総務部 課長代理  
片倉 重紀氏



「請求書などを表示したいとき、『Blendjin』ですぐに呼び出せるので助かっています」

『Blendjin』は、2024年にそれぞれ『V 2nd Edition』へとバージョンアップしている。

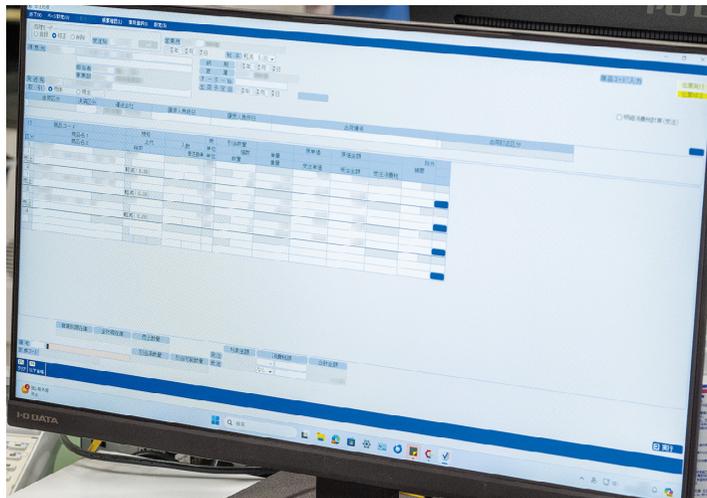
## 今後の商圏拡大へと『Blendjin』が広げる世界

高政の新たな製販管理システムには、業務改善の基盤としても大きな期待が寄せられている。その一つがペーパーレス化だ。

事務スタッフの負担を最小限にするためペーパーレス化は当面は後回しとしたが、FAXの送信がメインの生産指示書や出荷指示書は、将来的には電子データに置き換えることを考えている。さらなる業務の省力化のためにも、実現を目指したいという。

「仙台と女川では首都圏への当日配送のリミットに約2時間の差があり、弊社製品の首都圏への本格進出を阻む要因の一つとなっています。しかし、情報共有できる『Blendjin』を活用することで、たとえば仙台に出荷拠点を設けて、首都圏のお客様からの当日配送のご希望に応えられるようにする、そんな運営も視野に入れて考えています」と高橋氏は商圏拡大への貢献も期待している。

「人の判断から自動化へ、蓄積された売上データを用いて生産予測を立てることができれば活用範囲が広がります。今後『Blendjin』にそのような機能が加わることを



『SMILE V2 販売』の受注処理。納品を依頼する運送会社や便も登録できる

を期待しています」と高橋氏はデータ活用への思いを語った。



株式会社高政のホームページ

<https://www.takamasa.net/>

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9月現在のものです。  
Copyright©2025 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.