

『SMILE V2 販売』と『Blendjin』が導く データの可視化と属人化からの脱却 老舗企業が業務効率と意識を変革する



パッケージソフトはそのままに、外部の支援システムを開発し連携することによって自社業務を最適化

岡山県岡山市を拠点に弁当や惣菜などを製造・販売する株式会社三好野本店は、天満屋グループの傘下に入ったことをきっかけに積極的なDX化に着手した。OSKの基幹業務システム『SMILE V 2nd Edition 販売』と配合型生産管理システム『生産革新 Blendjin SMILE V 2nd Edition』に、グループ会社開発の『Blendjin支援システム』を連携。SMILEシリーズを中心に支援システムで補完するという最適な運用環境を構築したことで、業務の効率と品質を大幅に向上させている。

導入の狙い

- ・属人化による業務効率の低下と責任の所在が不明瞭な状態を払拭する
- ・紙ベースの管理からの脱却

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

- ・業務の効率と品質がともに向上
- ・正確な受注予測による在庫の適正化と意識の改革

USER PROFILE

株式会社 三好野本店

【業種】食品製造業

【事業内容】各種弁当・惣菜などの製造並びに販売

【従業員数】160名(2025年8月現在)



2025年8月取材

130年以上の歴史を誇る 弁当の老舗のさらなる挑戦

岡山県の株式会社三好野本店（以下、三好野本店）は、1891年に創業した県下有数の老舗弁当製造企業である。さまざまな具材で彩られた「桃太郎の祭ずし」を代表として、地元の食材を生かした弁当作りを行い、JRで駅弁を販売している。その取り扱いは、JR岡山駅、倉敷駅、福山駅、高松駅、東京駅、京都駅、新大阪駅、新神戸駅、と岡山県内にとどまらず、全国の主要駅にわたる。また、鉄道博物館の駅弁屋をはじめとして、イベントなどでの提供も行っている。昭和後期からは弁当製造に加え、レストランやビアガーデン、結婚式場、サービスエリア事業など、多角経営を展開して発展を遂げた。

2022年7月に同じく岡山県に本社を置く天満屋グループの傘下に入り、食品スーパーなどを運営する株式会社天満屋ストア（以下、天満屋ストア）の完全子会社となった。同社はさらなる飛躍を図るための取り組みとして、公式サイトをリニューアルしたタイミングで、ECサイト「三好野本店ネットショップ」を開設。四季折々の弁当やおせち料理などの催事商品を積極的に販売するとともに、天満屋ストアの飲食テナント「三好野レストラン」へのレシピや原材料供給など、天満屋グループの一員となったシナジー効果を創出している。

2024年には、食品安全マネジメント規格である一般財団法人食品安全マネジメント協会の「JFS-B規格」を取得。製造・出荷の過程において一貫した安全管理を行うとともに、徹底した衛生管理による品質の向上に努めている。顧客に安心して商品を購入してもらうための取り組みだ。



岡山の伝統的な料理「ばらずし」から発想を得て、駅弁で再現した同社を代表する駅弁「祭りずし」。1963年の発売から60年以上にわたり販売されている

代表取締役社長の赤木 信浩氏は、「衛生面の強化や生産能力の向上を目的に、加熱調理後の食材を一気に冷やして菌の増殖を防ぐ真空冷却機や、容器を清潔に保つ番重洗浄機を更新しました。火力の強い窯も新調し、短時間で調理可能な環境を整えました。今後も徹底した品質管理のもと、地元の食材をふんだんに使い、伝統的な製法と新たな技術を組み合わせ合わせた商品を通じて、地域の生活文化に寄与できるよう、社員一同で取り組んでいきます」と語る。

Fit to Standard 業務をパッケージに合わせる

天満屋グループ入りしたことをきっかけに、同社は2023年3月に経営改革の柱と

して主要システム（製造・販売・人事・財務）を刷新する計画を掲げた。その際に赤木氏が重視したことは、個々の担当者の意見を尊重するあまり業務が属人化してしまうリスクの払拭であった。そのために、実績のあるパッケージソフトの機能に自社の業務フローを合わせることを前提とした。

三好野本店 参与の蜂谷 裕子氏は、「自社開発したオフコンの基幹業務システムの老朽化と、担当者ごとの“マイルール”運用が進んだ結果、変革が起きにくい組織風土のもと業務効率と品質の低下が問題となっていました。紙ベースの業務も多く、手入力や転記などの単純作業に追われて業務をこなすだけで、改善策を考えるなどの余裕はない状況でした」と

代表取締役社長
赤木 信浩氏

「経営陣が社内会議で積極的にコミットメントするようになりました。担当者別売上実績表を確認しながら、詳細な分析を行うなど、良い変化が表れています」



参与
蜂谷 裕子氏

「実績が豊富な複数のパッケージソフトを比較検討する中、『Blendjin』が価格面、連携性、拡張性の評価ポイントが最も高かったです。サポート体制の充実も選定の決め手となりました」



振り返る。

給与・会計は、親会社の天満屋ストアが利用しているシステムを導入する一方で、受注・製造・販売の仕組みは、優良なパッケージソフトを導入して業務改善を図る方針が定められた。選定にあたっては、①将来的な足かせとなるカスタマイズを必要としない、②他システムと連携するためのモジュール開発が可能、③コストパフォーマンスが高い、の3点を特に重視した。

この条件から候補に挙がった複数のパッケージソフトについて検討を重ねた結果、OSKの販売パートナーである株式会社アート・システム（以下、アート・システム）が提案した『SMILE V 2nd Edition 販売（以下、SMILE V2 販売）』と『生産革新 Blendjin SMILE V 2nd Edition（以下、Blendjin）』が選択された。価格に加え、他システムとの連携や製品としての拡張性、サポート面が評価されたのだ。レシピを基にした材料手配、製造指示、商品・材料・資材などの在庫管理や、ロットレース機能による品質管理、品質検査の記録管理が可能なパッケージソフト『SMILE V2 販売+Blendjin』は、多くの食材からさまざまな弁当商品を作る三好野本店にとって最適なシステムといえた。

稼働に向けて、三好野本店、天満屋グループのシステム開発会社であるOEC株式会社（以下、OEC）、アート・システム、計量器メーカーの山陽イシダ株式会社の4社でプロジェクトチームを発足。4社の英字社名の頭文字を採って「moai」と名付けられたプロジェクトは、蜂谷氏をプロジェクトリーダーとして具体的な導入作業を進めていった。

当初の方針どおり、『Blendjin』はノンカスタマイズでの運用を原則として構築は進んだ。ただし、業務効率の面から不可欠と考えられる処理を補完するために、OECが『Blendjin支援システム（以下、BSS）』を開発している。



ペーパーレスの効果が
生み出したすっきりとした
オフィス

「『BSS』は、受注、見込生産、発注・仕入れを支援する三つのプログラムで構成されています。たとえば、主力商品の駅弁においては、JRさん以外では旅行代理店を仲介する注文が中心となりますが、納品日がまず決定した後に日をおいて商品・個数・納品先などが段階的に決まり、納品先も『のぞみ○○号の○号車』のように細かく指定されます。こうした複雑な受注処理を補完するほか、発注見込みにおいても「原料仮押さえ発注」や「本発注」に対応し、実績データを基本としながら経験値をエッセンスとして加えた発注が可能な仕組みとしました」とOEC理事の加島 誠司氏は説明する。

リアルタイムの数字把握が 業務改善を加速する

三好野本店のシステムは選定の約1年後、2024年7月から本稼働を始めた。『SMILE V2 販売+Blendjin』が担当するのは、売上・仕入、製造、請求業務、在庫管理だ。受注、EOS仕入れなどの処理は『BSS』が行い、そのデータは日々『Blendjin』に自動取り込みが行われる。売掛・買掛管理は既存の会計システムを利用しているため、月次で売上・仕入データをテキスト出力して、会計とのデータ連携

を行っている。できる限り手入力を排した全体構成となっているのだ。

稼働前の準備として、約2,500種の品目マスターをはじめ、得意先マスターや仕入先マスター、配合マスターを新たに入力した。同時に不要なデータの整理を行っている。テスト期間を2カ月間設けたこともあり、切り替えによるトラブルもなく、運用は円滑にスタートした。業務フローに沿って表示され、次に行うべき処理が分かりやすいマイメニューで作成したメニュー画面も、その一因となった。

導入における効果は明らかであった。以前は8種類12枚あった社内伝票は、検討の結果、自由帳票設計機能で作成した1枚の納品書兼請求書に集約された。現在は共有で使用されている。ペーパーレス化が促進されるとともに書類の管理業務も削減された。自社配送計画は受注データを基にスムーズに作成できるようになった。担当者別売上実績表など、売上実績の数字をリアルタイムで把握できる、というのもこれまでにはなかったことだ。

また、正確な受注情報を把握することで、適正在庫の見極めができるようになった。これまでは棚卸しのタイミングでしか正確な在庫が把握できなかったことを思えば、リアルタイムに在庫管理が行える今の

状況は、飛躍的な向上といえるだろう。

価値の創出に向けて 次のステップへ

今回のシステム刷新で新しく始めた作業の一つに、受注予測の把握がある。前述のとおり、弁当の注文には頻繁に変更が入るものの、対象となる数量が多いことから、あらかじめ出荷に向けて予測・準備をしておくことが重要となってくる。そこでSMILEシリーズの「会社管理」機能をうまく活用して、「予測値」と「確定」の二つの環境を用意している。同社では出荷の2日前に一旦受注を確定し、出荷に向けて製造の準備を始める。その一方で、数量の変更を1日前まで受け付けている。そのような複雑な運用ができるのは、この二つの環境を使い分けて管理しているからだ。データの整合性は夜間バッチ処理で保っている。このようにリアルタイムで数値を可視化できることは、経営判断において大きな意味を持つ。

「社内の意識変革も進展しています。一つのデータを共有していることで、部門間の連携が強化されてきていることを感じます。各自が会社全体の業務改善に自発的に取り組む意識が芽生えてきました」(赤木氏)

今はまだ『Blendjin』の機能を十分に活用しきっていないとはいえないため、今後は



直感的で使いやすいメニュー画面も「Blendjin」が受け入れられた一因だ

データ解析などの経営改革を推し進めていく予定だ。併せて、他システムとの連携強化や深化も計画している。たとえば、製造ラインでのタブレット活用や、ECサイトとの自動連携、顧客が『BSS』へ直接注文入力できる仕組みの開発など、業務の効率化に向けた構想はまだ進んでいく。基幹業務システムの刷新を機に、さらなる価値創出に向けた取り組みを積極的に展開していく同社は、今後ますますの発展を遂げていくだろう。



株式会社 三好野本店のホームページ
<https://miyoshinohonten.co.jp/>

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2026年3月現在のものです。
 Copyright©2026 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.