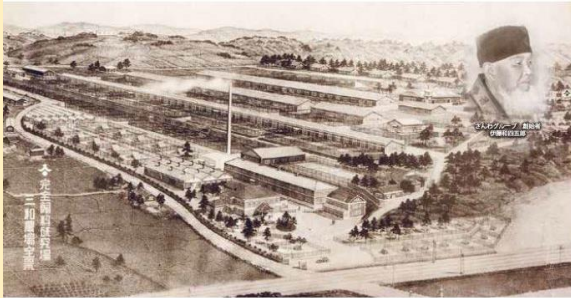


## 短期間で業務を標準化し、業務効率化を実現！ 「xoBlosが無ければ今のようなスピード感はなかった」

### お客様紹介

会社名：株式会社さんわコーポレーション  
#多拠点 #基幹システム連携 #売上報告 #AS400



創業明治三十三年  
三和の歴史それは  
名古屋コーチンとともに  
歩んできた道

大正三年（一九一三年）二月  
さんわグループの創始者である  
伊藤和四郎は尾張小牧村に誕生  
明治三十三年（一九〇〇年）創業者として  
事業を興し伊藤和四郎商店を創業  
業界初の完全配合飼料の基礎を築く  
昭和八年愛知県知多郡大高町に  
四万坪の三和農場を建設し  
本拠事業を開き名古屋コーチンを始め  
八万羽を育成し東洋一の規模を誇る  
それまでの業内労働者武士を募集  
昭和初期に日本の近代化を  
牽引産業としての礎を築く  
純名古屋コーチンの歴史は  
さんわの歴史そのものなのです

- ・従業員数：約200名(グループ全体約1,400名)
- ・拠点：本社、北陸プロセスセンター
- ・業種業務：鶏肉加工品の製造・卸販売業務

お客様:管理本部情報システム管理統括 酒井隆樹様

### お困りごと

まずは、xoBlos(ソブロス)をご導入される以前のお困りごとや課題についてお聞かせください。

酒井様：当社は国内拠点を中心とした6つのグループ会社から成り立っており、全国には約80の店舗(惣菜・精肉店、フードコート、レストラン等)が存在しています。そういった各拠点からの報告事項や数字の取りまとめ、本社からのデータ分配には大変な労力がかかることが課題でした。

可能な範囲で業務の流れを教えてくださいいただけますか。

酒井様：まずは基幹システム(AS400)からCSV形式でデータを抽出します。それをMicrosoft Excel®で加工(ピボットテーブルの後、情報を少し加えるといった作業)したものを情報共有のためにグループウェア上にアップロードするというものです。当社の基幹システムがレポート(帳票)に強くないというのですが、実際には20種類の帳票を作成する必要ともあり、このような運用を行っています。言葉にすると簡単そうがあり、先ほどお話しした通り、かなりの労力となっていました。

それ以外にも財務、会計、収支に関わる数字や資料の取りまとめ、いわゆる経営会議資料のようなもの、最後にグループ会社の売上を基幹システムへ入力するといったものがあります。財務、会計のところとグループ会社の売上に関しては、基幹システム(AS400)とMicrosoft Excel®の二重入力(二重管理)になっており、現場からはMicrosoft Excel®を活かした形での改善要望も上がっていました。

### システムの選定

それは大変な状況だったかと思います。当時は酒井様ご自身でシステム等を探されていたのでしょうか。

酒井様：自分でも探しましたが、並行してベンダーさんにも相談していました。DBとMicrosoft Excel®を同時に使えるものを紹介してもらったこともありましたが、当社で利用している基幹システムとの連携があまりうまくいかず、仕切り直しをしました。また、先にお話した「二重入力をやめたい」といった店舗からの要望に答えてくれるものを、と追加リクエストをし、xoBlosが現れました。

社内で客観的な評価をしてもらうために「SQLを扱う必要がないか」といった約20項目ほどの比較表を作成しました。トップからの「利用者のスキルを問わず、使いやすいものにしてほしい」という方針も盛り込みました。

### 導入決定まで

比較当初のxoBlosの印象や順位など、酒井様のご経験を含めて、率直にお聞かせください。

酒井様：正直に申し上げますと、最初からxoBlosが一番だったわけではありません。当社は同業種や業態に比べて業務効率化の意識が非常に高く、それぞれの作業スピードも非常に速いと自負しております。ただ、どんなに「使いこなす」ことができて作業工数まで「圧倒的に減らす／短縮する」ということはできませんでした。言い換えれば、Microsoft Excel®だけで行う集計業務処理に限界を感じた、という表現になるでしょうか。

xoBlosによって「Microsoft Excel®活用のみで達成できる業務効率化の限界」を超えたということですか？

酒井様：これまでの実績を見る限り、私自身はそのように自信をもって言うことができます。「毎朝、出社したらすぐ」「土曜日にも」「間違えないか不安を持ちながら」「同じような作業を毎日/毎週」続けていくのは心理的な負担が大きいです。それを最小化することを目指しました。

決して“情報システム管理担当の自己満足”とならないよう、社内プレゼンでもその点をアピールしました。経営陣の判断はいつも驚くほど速く、xoBlosについても「必要な投資だ」とすぐにGOサインを出してくれました。

## 導入決定の背景にあったもの

導入の後押しとなったものはやはり「働き方改革」といった世間の流れもあるのでしょうか。

酒井様：うーん。当社の場合はプロジェクトとかそういうものではなく、常に改善に必要な変化を続けてきたので、それが大きなポイントだったと思います。

これまでの歴史の中でそういった風土が醸成されてきたのだと、私自身が転職してきた時に感じました。入社した際に「これまでのキャリアや経験を生かして業務改善も頑張りたい」とトップに伝えると「これでやっと」に投資ができる！是非よろしく頼む！」と言ってもらえたのをよく覚えています。



## 導入後の変化と成果

**変化を恐れず改善を積み重ねてきたからこそ今があるということですね。導入後の効果はいかがでしたか？**

酒井様：課題がはっきりしていましたので、効果が出るのも早かったですよ。最初にお話したデータ抽出からグループウェアへのアップロードの業務については年間70時間の削減で20万円の効果がありました。次にお話した売上報告業務については80店舗分で年間7,000時間の削減と試算しています。数字で評価できることはもちろんですが、特に週末等に行う作業を大幅に削減できたことで、メンバーの心理的負荷を減らすことができたという実感があります。

**「業務が人に依存しないように」といったお話がありましたが、こちらの状況について教えていただけますか？**

酒井様：これまで常態化していたエクセルファイルの作成ルールやメンテナンス方法のブラックボックス化の多くは解決することができました。また、システム化したことで部署ごとのローカルルールのようなものを横断し、統制をかけることにも成功しました。一見地味に見えますが、今後の変化に耐えうる、より盤石な基盤作りに寄与できたのではと自負しています。

導入担当者として「今」効果を出すことも重要ですが、会社全体の未来や社内の若いメンバーのことを考えると、「将来のために」負債となるような障害は取り除き、畑を耕し、種をまいておく、そんなことも地道に続けていかなければと思っています。

## 次の展開

経理や管理会計に関わる部分については今回大きな変化があったとのことでしたが、それ以外の部署や業務などでも、xoBlosは活躍できますでしょうか？

酒井様：そうですね。私自身もセミナーなどに参加したり、サポートの方との250通を超えるやりとりで色々なことを吸収してきたので、それは是非進めていきたいです。

現在検討している分野としては「人事評価」です。多くの会社でも苦勞されているかと思いますが、当社は働くメンバーも多いので、そこをいかに効率化できるか、また重要な分岐点を迎えているように思います。

ただ、一つのシステムに固執しすぎるのではなく、あくまでもシステムと業務の全体最適が欠かせないという考えは持っています。

**業務によってはある期間を経て、xoBlosを卒業することもある、というイメージでしょうか。**

酒井様：完全に標準化でき、固まったものは必要に応じて、システム化することもあるかもしれません。これはまだまだ遠い未来の話ではありますが…xoBlosがあったからこそ、こんな検討も出来るようになりました。

## xoBlosとは

**酒井様にとって、xoBlosとはどんな存在でしょうか。検討されている会社様へメッセージをお願いします。**

酒井様：xoBlosが無ければ、経営陣が求める会社の変化スピードに業務改革が追い付くことは難しかったと思います。率直に、xoBlosは今の自分になくはならない存在となっています。他にもっと安価なシステムもありますが、xoBlosは買って後悔させない、実力のあるパートナーになり得る存在です。安心してください。

## インタビュー後記

名古屋駅のお土産屋さんで大人気の会社様のバックオフィス業務がこれほどまでに革新的でアグレッシブとは想像ができませんでした。人気の秘訣はここにあり！と納得しっぱなしの事例取材となりました。

酒井様、ご協力いただき誠にありがとうございました。今後ともxoBlosをよろしく願いいたします。

