

小売店舗は現場のスタッフが主役！ 売上アップを支える情報共有の仕組み

愛知県半田市・精肉卸小売業

丸一精肉の場合

スーパーに行くと、ケースに並べられたパックの肉とは別に、小売店がコーナー店舗を設け肉を計り売りしている光景を目にする。
愛知県半田市の丸一精肉はこうした直営店を愛知県を中心に約50店舗持ち、小売と卸の両方に対応している企業だ。卸から加工まで製

販一貫システムを取れるのが強みである。

店舗管理をどうする？ 勤怠管理からIT活用

小売店舗は、店長をはじめとする現場スタッフの動きが売上につながる大きな影響を与える。

「肉の切り方一つでも、技術があれば味がよくなったり廃棄ロスが減ったりします。店舗のディスプレイや品揃えはもちろんです」

丸一精肉の三代目社長・初山孝夫氏は説明する。それには売上増につながる創意工夫の時間の捻出、本部からのノウハウ提供、そして勤怠管理など店舗と本部の連絡を効率的に進める仕組みが必要だ。これらは店舗が増え始めた10年前から続く課題である。

初山社長は夫人の初山正子氏と



代表取締役社長 初山孝夫氏(写真中央)
営業部第二課 課長補佐 細川慎吾氏(右) 同課 係長 花木智広氏(左)

ともに、当時からIT活用に取り組んできた。いくつかのシステムを試した後、電話会社から提案された店舗間の勤怠管理・受発注管理のシステムを使い始めた。

途中、何度かシステムを入れ替えたものの基幹業務を司るMSシステム(Meat & Service Management System)を中核に、売上数値の集計や通知、発注管理などを行ってきた。牛肉の固体識別番号への対応もこのシステムで行っている。

「ずいぶん投資をしました。高いお金を払ったのに使い勝手が悪かったこともありましたが。ただ、システムを何度か変えても、求めるものは変わっていません」

初山社長の考えは首尾一貫している。そして、「システムはP i a n D o i C h e c k A c t i o n



新しい技術の導入にも積極的。社長の手にはiPad2が。アンドロイド端末も含め、社内システムでのタブレット導入を検討中

訣があります。店舗作り、商品の陳列が上手なところの写真を撮り、他の店舗で参考にしてもらっています」

生鮮食料品は売り切るまでの時間が限られており、消費者の嗜好も変動する。店舗が利益を上げ続けるには、現場の対応力がカギであり、システムはそのための材料を提供するのだ。

もちろん売上数値も毎日集計され、店舗間でデータ共有が図られ

を回していくことが肝心。時代や人にシステムを変化対応させることを怠ると今までの投資も無駄になりますから」とつけ加えた。
店舗それぞれが利益を上げ会社として一体感を持つために、情報システムは不可欠なのである。

インターネット基盤で 豊かな情報活用へ前進

3年ほど前からは、さらにシステムをリニューアルし、店舗にはノートパソコンを配置。セキュリティを確保したインターネット通信回線(IP-VPN)によるネットワークを組んだ。リアルタイムの通信や画像など容量の大きいデータのやり取りも容易になった。

ているが、データの扱い方に丸一精肉らしい経営方針がある。

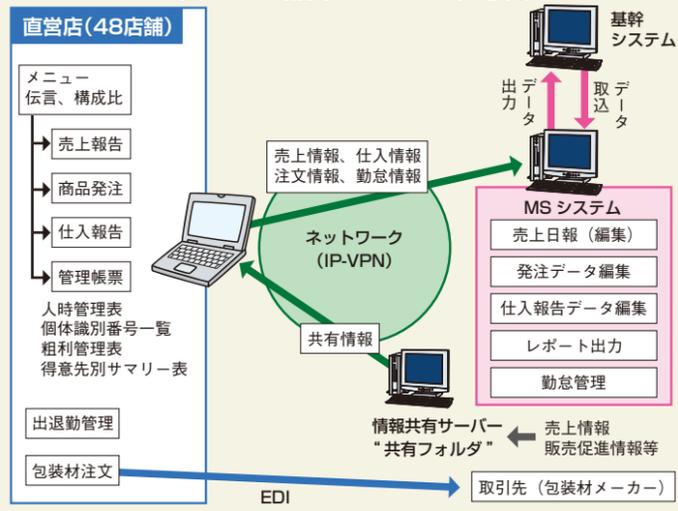
仕入や売上の数値は、毎日現場の各店長がまず手書きで粗利管理表に記載し、その後、パソコンに入力しているようだ。

「パソコンを見ているだけでは頭に残りません。書くことで意識に植えつけられるのです」と初山社長。結果を出す秘訣の一つは、データを自分のものとし、次の行動を促す仕組みにあるようだ。

「経営にマジックなどないです。大事なのは変化対応。売れるものを売るところで売れるだけ売ることではないでしょうか」

丸一精肉は変化に対応できる現場づくりにITの力を用いているのだ。

図 丸一精肉のシステム概念図



従来からシステムのとりまとめ窓口となっていた電話会社にはITコーディネータの資格を持つ高橋亮一氏が在籍していた。初山社長の話を聞いて目指す方向を整理し、システム構築を依頼するにふさわしい地元ITベンダーとの連携を図った。

白羽の矢が立ったのは愛知県に本社を置くKRシステムズ。黒木慶光社長は、開発の方針を「システム開発には、仕様書の内容を固めてそれをもとに順次開発を進めるウォーターフォール型が知られていますが、今回はプロトタイプを作って試していただき、意見を聞いてまた作り直すことを何度か繰り返しました」と説明する。

数値を手書きする！ アナログだから良い

では、店舗経営にシステムはどのように活用されているのだろうか。店舗支援を行っている営業部第二課課長補佐の細川慎吾氏は小売店舗らしい例を挙げる。



有限会社KRシステムズ 黒木慶光氏

「売れている店舗には秘

サポーター紹介



ITコーディネータ
西日本電信電話株式会社
名古屋支店 第一法人営業部
主査 高橋亮一氏

大手通信企業に勤務しながら、ITコーディネータの資格を取得。ベンダー側の人材として、会社の経営方針を理解して、システムの要求を整理した。通信事業者という特性から直接中小企業へのシステム提供を行うことはあまり多くないが、インターネットの普及により基盤となる通信回線やセキュリティ面は不可欠である。
これらを踏まえつつ、地域のITベンダーからユーザーの要望と得意領域や技術の合う会社を選び、連携を図っている。その際の見極めにもITコーディネータのスキルが生かされているといえる。

会社概要

株式会社丸一精肉

プロセスセンター：愛知県半田市平井町6-4-1

創業：大正13年

従業員数：225名

事業内容：牛肉、豚肉の卸売、小売、加工販売

URL：http://www.maruichi-seiniku.com/

