

# 徹底検証してから提供する介護用食品の老舗 クラウド型基幹システムで売上増に対応

超高齢社会となった日本で大きな成長を遂げている介護用食品業界。大手企業なども多数参入し競争が激化している市場をリードするのは、業界の草分けである神奈川県相模原市のフードケアだ。

竹内豊社長が1997年に設立した同社は、病院や介護福祉施設を対象とした業務用途の介護用食品を開発している。現在の商品数は32品目、商品ごとの味やパッケージのバリエーションを加味すると259アイテムに達する。



代表取締役 竹内豊氏

「介護用食品は噛む力や飲み込み力が衰えた方に、食べる喜びを提供するものですが、場合によっては命に関わる——飲み込みの障害で起こる誤嚥性肺炎が高齢者の死につながるものでもあります。そういう責任の重さを認識して、医療機関との共同研究や専門家からの指導のもとに商品開発を行い、社員全員での試食を含め徹底的に検証し、安心して召し上がっていただける食品を提供しています」。

竹内社長は自社の特徴をこう説明する。

## 組合との連携で全国に販売網 殺到するFAX注文

設立当時は高齢化問題が顕在化しておらず、需要開拓に苦労したもの、竹内社長のヘルスケア市場における経験とノウハウを生かした営業手法で着実に売上を伸ば

していった。商品流通については、病院用食品販売の業界団体である全国病院用食料卸売業協同組合と連携し、組合員企業を代理店として全国の販売網を確立したことが奏功した。

ただ、販売代理店からの注文の9割はFAX。受注処理と出荷依頼で、注文が多い日は業務をこなし切れないこともあった。また、組合を通して販売する専売商品は、商品配送と請求書送付のルートが異なるため、組合側でも帳票の整理・発行に相当な手間がかかっていた。

「このままではどうにもならなくなるという危機感に襲われ、IT活用に真剣に取り組むことを決意しました」と、竹内社長は振り返る。

## 2段階でIT環境を整備 基幹系は自前クラウド型で

IT化へのステップを踏み出し

動化がなされたことで70%の業務コスト削減を達成している。

EDIは現在、2社の代理店との間で利用されている。注文のボリュームは全体の2割弱で、FAXの受信量や問い合わせの削減につながっている。「EDI化は代理店側にも大きなメリットをもたらすので、さらに認知度を高め利用率を上げていきたい」と按田氏は話す。

また、営業効率が向上した結果、売上高はIT化以前の4倍近くまで拡大した。さらに、営業活動で医療や介護のキーパーソンから得られた情報がデータベースに蓄積されるようになり、新商品の開発スピードにも効果をもたらしている。

**会社概要**

**株式会社フードケア**

神奈川県相模原市  
中央区相模原4-3-14 第一生命ビル3F

- 設立：1997年
- 従業員数：31名
- 事業内容：業務用介護用食品の開発・販売
- URL：http://www.food-care.co.jp/



とろみをつきやすくする「ネオホワイトロミールⅢ」  
でんぷん食品特有のべたつき感を改善するゼリー食の素「スベラカーゼ」

たのは2005年。金融機関から紹介されたITコーディネーター（ITC）の田中渉氏らの支援を受け「IT活用による業務変革プロジェクト」をスタートさせた。

第1フェーズの受発注管理と営業活動管理の仕組み構築を経て、2010年からは第2フェーズとして基幹システムの開発、SFA/CRMシステムおよびグループウェアの導入に着手した。

基幹系システムに関しては、受

るといふ。

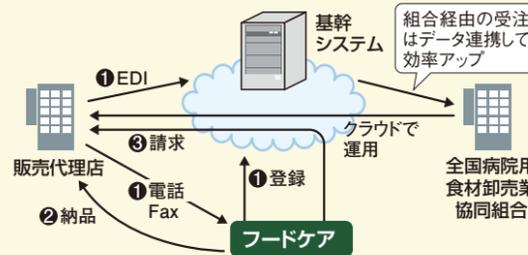
システム拡張の今後の計画について、按田氏は「お客様からの要望も高い、万が一の事故に際して調査・検証をしっかりと行うためのトレーサビリティの仕組みを追加していきます」と説明する。

竹内社長は、「代理店側が保有しているお客様データを、当社も管理できるようにすれば」と話す。「高齢化の進展で激化する競争を勝ち抜くために、営業活動において非常に重要」なのだという。

一方で、海外市場にも目を向けている。「すでに開設している台湾の拠点を機軸に、まずはアジアに手を広げたい」と意欲を燃やしている。

フードケアは、中小企業IT経営力大賞2014において、ITコーディネータ協会会長賞を受賞しました。

## フードケアの介護用食品注文の流れ



**IT導入効果**

基幹システム……業務コスト70%削減など  
営業支援システム……新規顧客獲得件数増、営業記録共有コスト70%削減など  
**売上増を小さい間接部門で支える!**



総務部 係長 按田憲告氏

注登録から帳票作成までの工数削減と、組合側での同様の作業を自動化するためのデータ連携、さらに代理店とのEDI導入によるFAX受信量の削減などを目標に掲げて開発に取り組んだ。

また、社内の管理負荷を低減するため、サーバーをクラウド上で運用する「プライベートクラウド型」にすることを決定。ITベンダー15社に提案を求め、同じ業種のシステム構築実績があるベンダーを選定した。

プロジェクトはよどみなく進んだ。その理由として、第1フェーズの経験からシステム導入に対する感覚がしっかりと養われていたこと、そしてそれ以上に、2009年に入社した総務部係長の按田憲告氏の存在が大きかった。

ITスキルに長けた同氏が、プロジェクトを統括して決裁者と実行部隊をつなぎ、しっかりと進捗を管理したことにより、2011年にグループウェア、基幹システム、SFA/CRMシステムを順次稼働させ、翌年5月からは代理店とのEDIも実現させた。

## EDI化でFAX受信も減少 営業情報は商品開発にも効果

新しいIT環境の整備による効果は極めて大きい。

管理部門では、第1フェーズ開始前に4人体制だった受注登録業務が2人体制となり、営業支援などにより多くの時間を割くことが可能になった。組合との間の帳票類のやり取りも電子化され、物品コストは95%減、業務コストも70%減を実現。組合側も作業の自

## サポーター紹介

ITコーディネーター  
株式会社東京IT経営センター  
代表取締役 田中渉氏  
http://www.infoconveni.co.jp/

長年にわたり、数多くの経営改革支援を行っている実績豊富なITコーディネーター。経営者の思いをじっくりと聞き、会社の進むべき方向性に沿った経営改革、IT活用戦略のサポートを行っている。

フードケアとの出会いは2005年にさかのぼる。IT経営成熟度診断を経て中長期戦略を策定し、「IT活用による業務変革プロジェクト」をスタート。第1フェーズでは「Access」での受発注管理と「Excel」による営業活動管理の仕組みを構築。「第1フェーズで様々な支援を得て一定の成果が出たことでIT経営の重要性と次へのステップが見えました。また公平な目で意見をもらえるので、ITベンダーの話をするのみにすることなく良い選択ができました。ありがたいことです」と竹内社長は振り返る。

第2フェーズではクラウド上で運用する基幹システムの検討にあたり、田中氏がプロジェクトマネージャー、東京IT経営センター・パートナーの中野丈太郎氏が基本設計を行うなど、踏み込んだ支援を展開した。

田中氏は、「実現されたいことが明確でしたので、要件定義もスムーズに行えました。また、プロトタイプができたところで画面を見てもらい、より良いものができるようご支援しました」と話している。