



## ソリューション概要

### ○プロフィール

有限会社大福精肉店 (<http://www.daifukuyakibuta.jp/>) は、兵庫県加古川市志方町横大路 383 で開業する、小さな精肉店です。「美味しければ売れる」という信念の下、営業活動は一切行っていませんが、保存料無添加で毎日 400 本を焼く「手作り焼豚」のほか、ローストビーフ、黒毛和牛など、こだわりの肉のほか、コロツケやメンチカツ、ビーフカツなどの「味」が、口コミを呼び、毎月お得な価格で購入できる「FAX 会員」(店頭受取のみ)は、現在約 7,200 名。年末には、店頭で長蛇の列が生まれるほどの人気店となっています。

### ○導入製品とサービス

- ・ Microsoft® Azure
- ・ Microsoft® Access®

### ○メリット

- ・ SLA (サービス品質保証) 99.9% 以上の安定稼働で、年末の繁忙期にも安心して対応
- ・ 世界最高レベルのセキュリティで、お客様情報も安全に保存
- ・ サーバー故障およびデータ喪失の心配もなく、手頃な月額で長期利用可能
- ・ タブレットへの手書き入力で、PC に不慣れた人でも容易に活用

### ○ユーザーコメント

「三光システムさんのようなパートナーがいると、私が思い付きで相談したことも、こうして実現してくれます。構築にかかる初期費用も、100 万円ぐらいで済みました。ありがたいですね。依頼してすぐにシステムのテスト画面を持って来てくれて、従業員の反応を見ながら、何度も何度も修正して、使いやすく仕上げてくれました。マイクロソフトのデータセンターを使っているというのも、心強いですね。」

有限会社大福精肉店  
代表取締役 大浦 義平 氏

## 売上げ増大に直結する、タブレット & クラウド活用。適正コストで、年末のギフト需要への対応力を強化

有限会社大福精肉店は、兵庫県加古川市に店を構える人気店です。「美味しければ売れる」という信念の下、味と鮮度にこだわり抜いた商品で、地域はもとより、全国各地のスーパーからも商談が寄せられるほど盛況を誇っています。特に「ギフト」や「自宅用のおせち」などの需要が重なる年末は多忙を極め、人手が不足がちになります。そのため、毎年ギフト発送の受付を 12 月 20 日までで締め切っているのですが、「より多くのお客様に喜んでいただき、売上げも向上させたい」という思いから、システム活用を検討。Windows® タブレットと Microsoft Azure を活用したギフトの送り状管理システムを構築、活用しています。

### 導入の背景とねらい

#### より多くのご要望にお応えするために、店頭でお客様が手書きしていた「送り状」の作成と管理をシステム化

有限会社大福精肉店 (以下、大福精肉店) の周囲は農地に囲まれており、人通りもありません。しかし、ここにしかない「味」を求めるお客様が、途切れることなく車で訪れます。

特に人気があるのが、手作りの「焼豚」です。「店頭での受け渡しのみ」という条件つきながら、お得な価格で注文できる「FAX 会員」は約 7,200 人を数え、年末の売出し時には店前に長蛇の列が生まれ、1 日の売上が 1,000 万円に達します。

この人気はすべて「口コミの成果」だと、大福精肉店 代表取締役 大浦 義平 氏は言います。「創業当初は精肉の卸専門でしたが、価格競争が厳しくなっていましたので 1995 年頃に、小売りを始めました。焼豚やコロツケなどの加工品ならば、「店独自の美味しさ」という価値で価格を守れますからね。もちろん、「味」には自信があります。保存料なども使いません。最初はたいして売れませんでした。営業活動は一切しませんでした。すべて、口コミです。当店に来ていただいたお客様には、1 度でいいから、うちの焼豚を食べていただきたくて、売れ残ってしまいそうな時などは、惜しげなくプレゼントしていましたよ。」

大福精肉店の焼豚は、その美味しさゆえに日本各地の GMS (総合スーパー) などから「販売させて欲しい」と声がかかりますが、大浦 氏は「生産も追い付かないし、先にお付き合いしている小売店に不義理もできない」と、ほとんどの商談を断っています。しかし、従業員のためにも会社を継続的に成長させていくことが必要だと前置きし、「これ以上、どうやって売上げを伸ばすか」頭を悩ませていたと話します。

「毎月の特売日も忙しいですが、年末はさらに忙しい。従業員からも『人を増やしてください』と頼まれます。しかし、普段の営業日はそこまで忙しくありません。ピーク時に合わせて雇用していたら、人手が余ります。それに、売上げが伸びた分は従業員に還元したいのに、人が増えれば分配も減ります。今の人員だけで売上げを伸ばす方法を考える必要がありました」。

そして思い至ったのが「ギフト発送の請負量を増やす」ことだったと、大浦 氏は言います。「従業員は、お客様が店内に置いた机で送り状を手書きされる間も側にいて接客しています。しかし、店頭には次々にお客様がいらっしゃいますので、販売の手が回らなくなってしまうのです。そのため、毎年 12 月 20 日にはギフト発送の申し込みを締め切っていました。しかし、送り状の作成と管理が省力化できれば、受付期間を後ろに延ばして、より多くの注文に応えられるのではないかと思います」。

そこで大浦 氏が、長年の付き合いがある株式会社 三光システムに相談したところ、提案されたのが「タブレットとクラウド サービスを活用した、安価で、使いやすく、効率的に取扱件数を増やすことができる」送り状作成・お客様管理システムでした。



有限会社大福精肉店  
代表取締役  
大浦 義平 氏



株式会社 三光システム  
開発部 主任 営業マネージャー  
三鍋 俊介 氏



株式会社三光システム  
開発部  
大川 翔基 氏

## システム概要と Azure 活用のメリット

### 誰でも簡単に操作できるよう、使いやすさにこだわった "手書き入力" のシステムで「発送漏れ」も防ぎ、 業務を劇的に効率化

三光システムが大福精肉店のために構築したシステムは、Windows 搭載タブレットを使った手書き入力での宅配便の送り状を作成し、発送日やお客様の情報を確実に管理するものです。

三光システム 開発部 主任 営業マネージャー 三鍋 俊介 氏は、このシステムは「送り状作成の省力化ではなく、店頭業務の回転を確実に早めるため」に設計した」と強調します。

「当初は、デジタル化によってお客様の誤字や脱字、記入漏れを防ぐようなツールを想定していました。しかし、詳しくお話を伺うと、お客様によっては1人で40件もの宅配を依頼されていることがわかりました。

しかも、毎日、何人もの方が宅配を依頼しに来られます。タブレットをお客様に操作していただく方法では、解決策にならなかったのです。そこで、お客様の手をわずらわすのではなく、従業員の方がタブレットを操作し、より少ない手数で送り状を作成できるように工夫しました」。

三光システムは、普段 PC を使い慣れていない従業員でもスムーズに操作できるように、開発部 大川 翔基 氏が中心となって Microsoft Access をカスタマイズ。手書き入力に適したレイアウトと、分かりやすい画面構成に、ピクセル単位でこだわって作り込んでいます。

一度入力されたデータは Microsoft Azure 上に保存。次回以降の送り状作成時に、「電話番号」などキーとなる情報を入力するだけで過去の注文内容呼び出して、作業を簡略化します。

さらに、その場で出力される「注文確認書」をお客様と相互に確認することで、受注時にミスが起きる可能性を排除。ボタン1つで印刷できる「製造指示書」を作業場に渡すだけで、「いつ・何を・いくつ作り・いつ発送するか」を、確実に指示できるようにもなっています。

## 導入についてのお問い合わせ

本ケーススタディは、インターネット上でも参照できます。 <http://www.microsoft.com/ja-jp/casestudies/>  
本ケーススタディに記載された情報は制作当時(2016年2月)のものであり、閲覧される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。  
本ケーススタディは情報提供のみを目的としています。Microsoft は、明示的または暗示的を問わず、本書にいかなる保証も与えるものではありません。  
製品に関するお問い合わせは次のインフォメーションをご利用ください。

■インターネット ホームページ <http://www.microsoft.com/ja-jp/>  
■マイクロソフト カスタマー インフォメーションセンター 0120-41-6755  
(9:00 ~ 17:30 土日祝日、弊社指定休業日を除く)  
※電話番号のおかけ間違いにご注意ください。

\* Microsoft、Access および Windows は、米国 Microsoft Corporation の、米国およびその他の国における登録商標または商標です。  
\* その他記載されている、会社名、製品名、ロゴ等は、各社の登録商標または商標です。  
\* 製品の仕様は、予告なく変更することがあります。予めご了承ください。

日本マイクロソフト株式会社 〒108-0075 東京都港区港南 2-16-3 品川グランドセントラルタワー

こうした工夫によって、仕分け作業にかかる時間を、約 50% 削減。システム上の出荷予定数と、手元にある送り状の枚数を照合することで、発送漏れも完全になくなりました。

## 故障の心配もなく、高度なセキュリティで守られた 環境を安価に利用

大福精肉店の送り状作成・お客様管理システムを Azure 上に構築したことは下記の3つの目的があると、三鍋氏は言います。

1. SLA (サービス品質保証) 99.9% 以上の安定稼働で、年末の繁忙期にも安心して対応
  2. 世界最高レベルのセキュリティで、お客様情報も安全に保存
  3. サーバー故障およびデータ喪失の心配もなく、手頃な月額で長期利用可能
- 「サーバーを事務所に設置した場合、メンテナンスの手間と故障の心配が避けられません。万一、年末のピーク時にトラブルが起きてしまえば、大きな損失につながります。また、マイクロソフトのデータセンターと同レベルのセキュリティを自前で確保するのは不可能です。それに国内2か所のデータセンターでバックアップされていますので、データ喪失の心配もほとんどありません。これだけの安心を、弊社の管理費用で月額約1万円で提供できる方法は、ほかにありません」(三鍋氏)。
- 加えて、運用管理の手間も少ないと大川氏は言います。
- 「お客様先まで足を運ばなくても、ネットワーク経由で Azure の管理画面を確認するだけで運用管理できます。こうした利便性も、安価にサービス提供できる理由になります」。

## ヤマト運輸の「B2」に対応

こうして実現した大福精肉店のシステムは、大浦氏のたっでの希望で、ヤマト運輸の送り状発行ソフト「B2」に対応しています。

「これまでずっと、ヤマト運輸さんに宅配をお願いしてきました。配送において事故が起きたこともありませんので、非常に信頼しています。ですから、今回システムを作る際にも、クロネコヤマトの伝票に対応することを、強くお願いしました。おかげで、安心して宅配を受け付けられます」と大浦氏。笑顔で、次のように締めくくります。

「三光システムさんのようなパートナーがいると、私が思い付きで相談したことも、こうして実現してくれます。構築にかかる初期費用も、100万円ぐらいで済みました。ありがたいですね。依頼してすぐにシステムのテスト画面を持って来てくれて、従業員の反応を見ながら、何度も何度も修正して、使いやすく仕上げてくれました。マイクロソフトのデータセンターを使っているというのも、心強いですね」。