

# Case 05

## MISUMI flowによる 業務効率化・コスト削減 GlicoグループのDX推進にも合致 他工場の導入も進行中



間接材トータルコストダウン  
サービス



### グリコマニュファクチャリング ジャパン株式会社 様



創業 — 2020年（江崎グリコ：1922年） 従業員数 — 3,576名（正社員・サポート社員他含む）  
業種 — 食料品 会社HP — <https://glico-recruit-gmj.com/>  
事業内容 — 菓子、冷菓、食品、牛乳・乳製品の製造および販売

グリコマニュファクチャリングジャパン株式会社は、Glicoグループの製造部門を担う企業として、菓子、冷菓、加工食品、飲料、牛乳・乳製品などの製造をおこなっている。2020年、江崎グリコ株式会社の製造子会社を統合する形で設立され、商品の企画から原料調達、生産管理、出荷までを一貫して担当することで、高品質な商品提供を目指している。

全国13工場の中で最も歴史がある大阪工場では、商品の製造過程で多くの間接材が用いられる。現場では注文作業の効率化や在庫管理が課題となっており、その解決方法が模索されていた。そうした中でミスミはMISUMI flow（間接材トータルコストダウンサービス）を提案し導入が決定。本サービスの導入によって、課題がどのように解決されたのか、大阪工場 工場長 宮崎さま、生産技術を担当している平野さま、総務担当の杉内さまに話を伺った。



#### 導入前の課題

二段階の注文作業が非効率で業務負担が重荷



#### 導入の決め手

注文・補充作業が“まるごとなくなる”メリットが決め手に



#### 導入後の効果 社内の反応

大幅な業務削減、コスト削減を同時に実現



#### 今後の展望

他工場にも展開し、業務の効率化を加速



#### 導入前の課題

#### 二段階の注文作業が非効率で業務負担が重荷



インタビュー協力 | グリコマニュファクチャリング  
ジャパン株式会社  
大阪工場 生産技術課 技術係 係長  
平野 剛史 さま

チョコレート菓子の製造を担う大阪工場では276名のスタッフ（正社員・サポート社員他含む）が勤務している。間接材の注文は月に1度おこなっており、各製造ラインごとに求められる量は微妙に異なっている。手袋ひとつを例にとっても、指先加工が施されているもの、静電気除去機能がついているものなど、取り扱い製品は膨大になっていた。その分、在庫管理も負担になっていたという。

平野さま：これまで毎月の定期的な間接材の注文は、

各製造ラインの担当者が総務課へ連絡し、総務課が取りまとめておこなっていました。各担当者から総務課、総務課から各社へという二段階の注文作業が業務負担となっていました。また、次回の注文までに不足しないよう数量を多めとすることで過剰注文にもなりがちでした。

注文した製品は一括で納品されるのですが、保管スペース確保にも苦労していました。注文作業の効率化に加え、在庫管理の適正化も課題となっていました。

## 導入の決め手

## 注文・補充作業が“まるごとなくなる”メリットが決め手に

こうした課題を解決するため、ミスミは「MISUMI flow」の自動販売機サービスを提案した。本サービスの導入は注文作業や倉庫への製品補充が必要なくなる利点があったが、食品メーカーとして顔認証で購入できる点も魅力的だったという。

平野さま：自動販売機から必要なものを必要な分だけいつでも取り出せるサービスは非常に便利だと感じました。24時間稼働の工場にはありがたいサービスです。製品の補充はミスミ側で対応してくれるので、注文漏れの心配がなくなり、在庫管理の課題も解決できると期待しました。また、顔認証のみでログインし製品を購入できる点も魅力でした。専用のカードを持つ必要がないことは食品メーカーにとってメリットが大きく、異物混入のリスク軽減となります。スタッフは頭巾、帽子、マスクを着用していますがマスクを下げれば頭巾と帽子は着用したままでも認証されることがデモ機でのテストで把握できました。

これは弊社内の話ですが、これまでは例えルーティンの注文であっても各社に見積書作成を依頼し、届いた見積書を添付したうえで注文書を発行、上長が承認するフローを採っていました。このフローは、コンプライアンスの観点で決められた規定であり、変えることができません。一方、自動販売機では購入時に注文書は発行されず、購入履歴がメールで送られてくる仕組みでした。そこで関連部署とも協議を重ね、規定を変えることなく、購入履歴で上長承認を進めることが可能であると確認できたので、ひと安心でした。

MISUMI flowはミスミ製品だけではなく他社製品も扱えて、さらには弊社の要望をもとにミスミが取り扱っていなかった製品の調達まで柔軟に対応してくれる点において利便性を感じました。

私は現在、生産技術課に所属していますが、当時は工場のデジタル化推進をおこなう部署に所属しており、現場の誰もが分かりやすく恩恵を受けられるデジタル化の取り組みを模索しておりました。現場では多様なスタッフが働いていて、極端なデジタル化は対応しきれない人が出てしまう可能性もあります。そうした中でMISUMI flowは誰にとっても使いやすく便利なものであり、かつ工場としてのデジタル化の指針にも合致するため、採用に至りました。

サービス導入には本社の承認も必要になります。本社としてはコストメリットも踏まえて検討しますが、このサービスはイニシャルコストがゼロですから、私としても本社に相談しやすかったです。もともとミスミとはECサイトでの購買は行っていたのですが、ミスミの営業担当者からMISUMI flowの提案を受け「これは絶対にやりたい。会社としてもやらない理由はどこにもない」と思いました。ミスミの営業担当者はコミュニケーションのレスポンスがよくてアクションも早く、一緒に仕事をしていて楽しいと思える人でした。社内向けの資料作成もサポートしてもらい、当初の予定より早く決議できました。



## 導入後の効果・社内の反応

導入後は想定通りの業務削減に至った。また導入のタイミングで既存製品の見直しをおこなったことで、コスト削減にもつながった。

杉内さま：MISUMI flowの導入により、総務課でおこなっていた注文作業を年間18.8%削減できる見込みです。時間でみると、これまで1度の注文・補充作業に約20分を要しており、年間320回の注文があったので、約107時間削減できることになります。

平野さま：導入後、スタッフに実施したアンケートでは「注文が楽になった」「こんな製品も入れてほしい」などポジティブな回答ばかりでした。

## 大幅な業務削減、コスト削減を同時に実現

弊社全体としても、実際の間接材の使用状況にあわせた購入ができるようになり、在庫置き場の削減も実現できました。また、サービスの導入メリットを最大限発揮するために、このタイミングで間接材の統廃合をミスミとともにおこないました。この統廃合によるコスト削減は、年間約227万円となる見込みです。



## 今後の展望

## 他工場にも展開し、業務の効率化を加速

MISUMI flowの導入によって、さまざまな課題解決を実現したグリコマニュファクチャリングジャパン。最後に、今後の展望を伺った。

杉内さま：弊社ではノンコア業務を削減し、生産性の高い仕事の比率を高めようという方針があるのですが、注文作業はまさにノンコア業務でした。今後は削減できた時間を活用し、社員のGPTW（働きがい）の向上に向けた施策の企画・実施に注力していきたいと考えています。

平野さま：今後は自動販売機で扱うアイテム数を増やして、さらなる効率化を図りたいです。また、国内の他工場にもサービスを展開して利便性を共有していきたいと考えています。すでにサービスの社内説明会は実施し、いくつかの工場で導入が決定しています。大阪工場としての取り組みが社内的にも評価され、出張で来た社員や幹部らもわざわざ自動販売機を見に来るほどになっていて、とても嬉しく感じています。Glicoグループ全体として目指しているDX推進にもつながる、先進的なサービス導入とすることができました。

宮崎さま：自動販売機導入は間接材からスタートしましたが、工場内の間接材在庫を大幅に削減する事ができ、発注業務についても大幅軽減できたので5Sと業務効率の両方の成果を上げる事が出来たと思います。今後は、間接材だけでなく使用頻度の高い修繕部品等に展開する事でキャッシュフロー改善効果を生み出せないか?を規模の小さな工場だけでは実現しにくい部分もありますが、国内の他工場へ展開についての検討を行い、実現にむけて取り組みます。

※この記事は2025年3月時点での情報となります。



インタビュー協力  
グリコマニュファクチャリング  
ジャパン株式会社  
大阪工場 工場長 宮崎敬司 さま  
人事総務課 杉内美樹 さま(右)

株式会社ミスミ

〒102-8583 東京都千代田区九段南1-6-5 九段会館テラス

e-mail:Floow\_MK@misumi.co.jp

Tel:03-6773-7430

受付時間:9:00~18:00(日曜日・年末年始は除く)

