

I T 化への取組事例  
**1 0 5 歳企業のクラウド化**

---

平成29年3月29日 第1回スマートSME研究会

株式会社加賀屋

# 会社概要

社名	株式会社加賀屋
創業	大正元年
株式会社設立	昭和57年3月23日
資本金	1000万円
代表取締役	前田正壽
売上高（年商）	2億8千万円
従業員数	社員約15名 / アルバイト約10名
事業内容	飲食業・小売業
本社	東京都文京区西片

# 運営店舗

- 神楽坂 前田（日本料理） / 新宿区神楽坂
- レスキャリエ（シャンパンBAR & LOUNGE） / 新宿区神楽坂
- フルッティフィカーレ（フルーツイタリアン） / 新宿区神楽坂
- 神楽坂 果のか（天然かき氷カフェ） / 新宿区神楽坂
- ラカンサトゥール（フレンチ） / 品川区北品川

## ～グループ提携店舗～

- 神楽坂スタジオオーネ（イタリアン） / 新宿区神楽坂
- 神楽坂屋上ビアガーデン（夏季限定） / 新宿区神楽坂
- 芳春庵（日本料理） / 千代田区丸の内
- 宮禾（鉄板焼） / 千代田区丸の内

# IT化取組状況

## 【導入クラウドサービス】

- 会計：MFクラウド会計
  - 給与計算：MFクラウド給与
  - 経費精算：MFクラウド経費
  - 請求書発行：MFクラウド請求書
  - マイナンバー管理：MFクラウドマイナンバー
  - POSレジ：POS+
  - 仕入れ：B to Bプラットフォーム受発注
  - 経費：B to Bプラットフォーム請求書
  - 予約管理 / 顧客台帳：トレタ
  - 労務管理：SmartHR
  - 勤怠管理：KING of TIME
  - 名刺管理：eight
  - データ共有：Dropbox
- 他

## 【導入サポート】

前田 瑞樹

昭和49年3月27日生

立教大学経済学部経営学科卒業

MMD C株式会社 代表取締役

- ・ 飲食店コンサルティング
- ・ 経営コンサルティング

※その一環としてスマート（クラウド）オフィス推進のコンサルティングを実施

# 取り組むこととなったきっかけ

- ・ F O O D i T という飲食 × I T がコンセプトのイベントのセミナーで M F クラウドシリーズやタブレット型 P O S レジなどを知った
- ・ 店舗では月次決算を実施しているため、どうしても膨大な処理業務が月末に集中してしまい、缶詰状態での徹夜続きは疲弊とミスを生むため、業務の効率化と正確性の向上を同時に実現したかった
- ・ 店舗数を拡大していくと業務量はどんどん増えることになり、現行の方法での管理業務の限界を強く感じていた
- ・ 従前のやり方では早くても 1 ヶ月後にしか損益状況を把握できず、よりリアルタイムな数字に基づいた経営施策を実施したかった
- ・ 本来の事業目的である「おもてなし」の追求により注力したかった

# サービスの選定基準

## ■ 目的の実現

- ・ サービスを導入することにより、導入目的がきちんと達成できること  
※まずは目的によりマッチした基幹サービス（弊社では「MFクラウドシリーズ」）を選定すると良い

## ■ 連携や親和性

- ・ 他サービスとの親和性が高いこと（例：予約台帳⇔POSレジ⇔会計）
- ・ 各サービスの連携がスムーズに設定できること  
※連携対象の選択肢は多いほど良く、API連携などのよりシームレスな連携がされていると良い

## ■ 料金

- ・ 初期費用がなく、月額料金が低く設定されていると導入しやすい
- ・ 何ができるか実際に動かして試せる無料期間があると良い

## ■ スピード対応

- ・ 丁寧で迅速なサポート（チャットなど）が用意されていると都度業務が止まらずに良い
- ・ ユーザーの声を反映した開発（改善）スピードが速いほど、より利用満足度が向上していく

## ■ カスタマイズ設定

- ・ 自社の仕組みに合ったサービスはもちろん、ある程度のカスタマイズが出来ると使い勝手が良い

# 導入課題とサポートしてもらいたかった点

- サービスベンダー様やコーディネーター様には、オンサイトでのサポートをより充実してもらいたい
  - ・ 大企業のように専任のスタッフ（会計・人事・システムなど）を置くことが難しい
  - ・ いろいろな無駄が省かれ簡素化されていることがローコストを実現している一方、例えば賃金規定などの会社独自の制度についてどの程度対応できるのかなど、WEBサイトだけではわからない点が多く、スムーズな導入の妨げになっている
- 行政などの公的機関様には上記のような人的サポートの充実を図れるよう支援していただきたい
  - ・ システム導入にかかる機器の購入等の補助は現状もあるかと思うが、それらの購入が必要ない（または一度購入したら共用できる）サービスも多くあり、むしろ導入時や導入後の人的サポートの方がより需要喚起となる
  - ・ 取り組みたい意思はあるものの実際に運用開始までこぎつけられないことも多く、より個別かつ属人的な導入サポートがあると一層クラウド化の推進がしやすくなる