



株式会社湖池屋

販売計画データの連携強化により
営業部門で約7400時間の効率化

背景

売上げが大幅に伸びていくのに伴い、営業担当者の業務負荷が高くなっていった。特に、営業担当者が個々の販売計画を生産計画用に集計し直し、販売計画システムに入力する手間が大きかった。

ソリューション

食品業界特化型SCM計画系クラウドサービス「PPPlan」を導入し、販売計画システムを3カ月で刷新。システム間の効率的なデータ連携を実現した。

成果

煩雑なデータ処理を自動化したことにより、年間で販売計画関連の業務を営業担当者1人あたり約74時間、営業部門全体で約7400時間削減できた。

コアテクノロジー

食品業界向け需給計画の業務知見、PPPlanの表計算ライクな使いやすいユーザーインターフェース

システム概要

- 食品業界特化型SCM計画系クラウドサービス：PPPlan（ピーピープラン）

関連 SDGs



ITの積極導入により労働環境の改善を実現



環境に配慮した原料調達・商品提供、在庫ロスの削減

販売計画関連の作業負荷が増加

プライドポテやカラムーチョなどを製造・販売するスナック菓子メーカーの湖池屋は、国産の原材料にこだわった高付加価値商品を軸に、ここ5年間で売上高を50%ほど伸ばしている。2025年12月には新工場の操業を開始し、さらに売上げを伸ばしていく計画だ。

この急速な成長を支えるために、同社は2024年10月、販売計画システムを刷新した。「高付加価値戦略を推進するなかでブランド数や商品数が増えてきたため、販売計画と生産計画をより一層リンクさせて精度を上げていく必要がありました」と営業本部営業戦略統括部流通管理部次長の早川裕樹氏（肩書は当時）はプロジェクトの目的を説明する。

新しい販売計画システムの要件として最も重視したのは「データ連携」だったと営業本部営業戦略統括部流通管理部業務推進課の下平力氏は話す。従来、全国で100人を超える営業担当者は、それぞれSalesforceで管理しているデータを基に得意先別・月別の販売計画を立てていた。これらを生産計画の基礎情報と

して活用するため、営業担当者は販売計画を出荷拠点別・週別に集計し直したうえで、販売計画システムに入力して営業部門全体の販売計画を更新していた。この販売計画システムは他システムと連携しておらず、「営業担当者は毎週、膨大なデータを販売計画システムに手作業で登録する必要があり、非常に大きな負担になっていました」（下平氏）。

ベストフィットするPPPlanを採用

湖池屋が新しい販売計画システムの検討を始めた当初、10社くらいのパッケージソフトやクラウドサービスを検討したが、なかなか同社の業務や要件にフィットするものが見当たらなかったという。だがその後、日鉄ソリューションズ（以下、NSSOL）が提供する、食品業界に特化したSCM計画系クラウドサービスの「PPPlan（ピーピープラン）」を知り、導入を決めた。

選定の理由について、経営管理本部情報システム部の大久保紘樹氏は次のように語る。「費用面はもちろんですが、当社に必要な機能の多くが標準で搭載されている点と、さらに当社固有の要件に柔軟に対応でき

湖池屋

株式会社湖池屋

本社：東京都板橋区成増5-9-7

創業：1953年

資本金：22億6900万円

売上高：連結593億8300万円（2025年3月期）

グループ従業員数：1110名（2025年3月31日現在）



株式会社湖池屋
営業本部営業戦略統括部
流通管理部 次長
早川 裕樹氏
(肩書は当時)



株式会社湖池屋
営業本部営業戦略統括部
流通管理部業務推進課
下平 力氏



株式会社湖池屋
経営管理本部
情報システム部
大久保 紘樹氏



株式会社湖池屋
営業本部営業戦略統括部
流通管理部販売管理課
課長代理
田中 香織氏

るカスタマイズ性の高さを評価しました」。

PPPlanによる新しい販売計画システムの構築プロジェクトは、2024年7月にスタートし、カスタマイズを実施しながら3カ月後の10月に完了した。「かなり厳しいスケジュールでしたが、性能チューニングも含め、NSSOLは当社と真剣に向き合ってくれました。稼働後にシステム系のトラブルはほとんどなく、非常に安定しています」と下平氏は話す。大久保氏も、「NSSOLは当社のシステム運用をよく分かっていて、公式のサポート窓口とは別に、個別にフォローしてもらったこともありました。NSSOLのエンジニアは、一緒に仕事をされていて信頼できるパートナーです」と評価する。

営業担当者の大幅な負荷軽減に

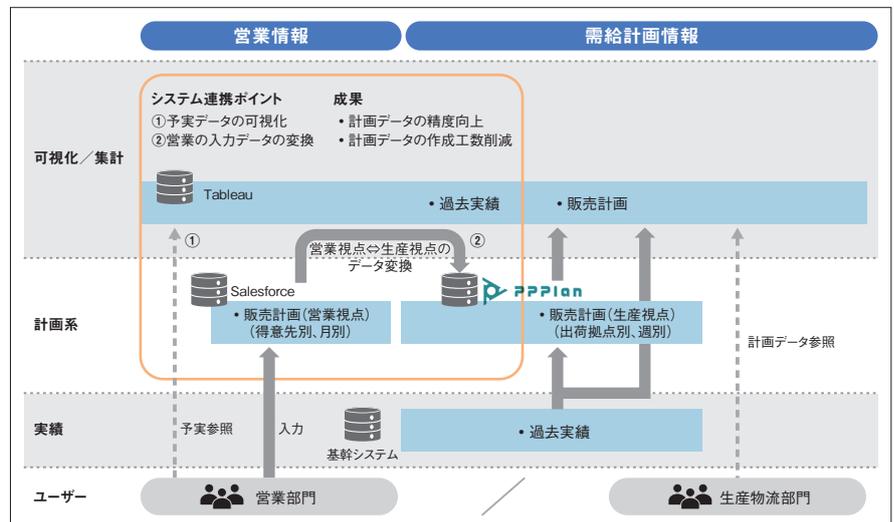
新システムの導入効果は著しい。営業本部営業戦略統括部流通管理部販売管理課課長代理の田中香織氏は、販売計画システムとして既存システムと完全に連携できたことが工数削減につながったと語る。営業

担当者が手作業で販売計画データを集計し直して更新登録する必要がなくなり、「年間で約7400時間削減できました。営業担当者1人あたりで、およそ74時間になります。忙しい営業担当者にとって、かなりの負担軽減になりました」(田中氏)。

また、小売店の特売に向けた商品の販売は、納品日の制約があるなど通常とは出荷のパターンが異なるため、以前はデータの入力ミスによって、出荷数が不足するなどのトラブルが発生する可能性があった。この点も「新システムでは正確にデータ連携できるようになり、トラブルが起こる可能性は低くなりました」(同)という。

同社では今後、PPPlanの利用範囲を拡大し、補充計画や生産計画などでも活用する意向だ。「今回のプロジェクトは特殊で難度の高いものだったと思いますが、それを短期間で実現してくれたNSSOLのクラウドサービスと技術力には大変満足しています。今後とも当社の課題解決のため支援してほしい」と早川氏は期待する。

湖池屋が刷新した販売計画システムの概要



お問い合わせ



日鉄ソリューションズ株式会社

東京都港区虎ノ門一丁目17番1号 虎ノ門ヒルズビジネスタワー

Printed in Japan

• NS (ロゴ)、NSSOL、NS Solutions、PPPlan、PPPlan (ロゴ)は、日鉄ソリューションズ株式会社の登録商標です。
 • その他本文及び図表内に記載の会社名及び製品名は、それぞれ各社の商標又は登録商標です。
 • Salesforce、Sales Cloud、および、その他はSalesforce.com, Inc.の商標であり、許可のもと使用しています。