

DBJ Group TOPICS

DBJグループはお客様の多様なニーズに応えるため、海外でのサービス提供、投資／証券／アセットマネジメント、調査／コンサルティング、不動産管理／ITサービス／シェアードサービス、調査研究などのサービスを提供している。ここではグループ会社の最近のトピックスにフォーカスし、お客様や担当者へのインタビューを通じて、各社が提供するソリューションについて紹介する。第1回はDBJキャピタル株式会社とDBJデジタルソリューションズ株式会社の2社を取り上げる。

TOPICS ❶

DBJキャピタル株式会社

Case Study

株式会社シェアダイナ _____ 15

**外食・中食・内食の飲食市場で
料理人の働き方を変えるスタートアップ**

TOPICS ❷

DBJデジタルソリューションズ株式会社

Case Study

三興商事株式会社 _____ 17

**「IT診断」によるシステム課題解決を経て
TOKYO PRO Marketに上場**

Case Study

日本海曳船株式会社 _____ 18

**「EUCアドバイザーサービス」の提供で
勤怠管理、収益管理の効率化を実現**

DBJキャピタル株式会社は、株式会社日本政策投資銀行(DBJ)100%出資のベンチャーキャピタルである。「革新的な技術と事業を探索し、世界に大きなインパクトを与えるため、長期的な支援と信用力の提供を通じて、起業家と誠実に向き合い共に挑戦を続ける」ことをミッションとしており、これまで数多くのスタートアップの事業成長を支援してきた。今回投資を実行したのは、シェフや管理栄養士など料理のプロとユーザーを結ぶ「マッチングプラットフォーム」を提供している株式会社シェアダイネ。共同代表の井出有希氏に、起業の経緯から現在に至るその歩みを伺った。

Case Study 株式会社シェアダイネ

外食・中食・内食の飲食市場で
料理人の働き方を変えるスタートアップ

株式会社シェアダイネ
共同代表
井出 有希氏
IDE Yuki

話は、約8年前に遡る。当時井出氏は、大手コンサルティングファームに勤務、妊娠・出産後に復職した。実感したのは、子育てしながら働くことの大変さだった。特に家庭の食卓が疎かになってしまうことに心が痛んだ。子どもが偏食だったことも井出氏を悩ませた。「何を作れば食べてくれるのか」。しかし家庭の食事をきちんと作る余裕はない。育児と仕事を両立させたいと思っていたが、このままでは「子どもの食卓の記憶がすぐ寂しいものになってしまう」……。たまたま当時の同僚で、現在シェアダイネの代表取締役CEOでもある飯田陽狩氏も同様の悩みを抱えていた。

「私たちが今持っているような課題や悩みを抱えている人はたくさんいるのではないかと。料理の専門家に相談して、作ってもらうことができれば、助かる人はかなりいるはず。それなら自分たちで仕組みを考えてみよう、というところからシェアダイネの構想が生まれました。飯田から一緒に起業しようと誘われたのですが、面白いと思う一方で不安も大きかったですね。それが払拭されたのは、実際にプロの料理人に食事を作ってもらった時のことです。子どもの食べっぷりが全然違いました。偏食なんか嘘のようにすごい勢いで食べる。こういうシェフが100人いたら絶対事業として成り立つ、そう確信しました。やがて飯田と起業を検討する中で、料理のプロと一般家庭をマッチングさせるという、ビジネスのビジョンが生まれました」

こうして2017年に起業。「食卓から家庭料理を絶やさない」、「未来の子どもたちに家庭料理を継承していく」というのが、創業時の理念だった。サービスをローンチできたのが創業から約1年後。その間井出氏らが奮闘していたのは、料理人とユーザーをつなぐプラットフォームの構築であり、プラットフォームに登録する料理人の確保だった。やがて、その斬新なビジネスモデルが各種メディアで取り上げられるようになり、徐々に認知が広まっていった。予約前にシェフにアプローチができるなど、マッチングの仕組みに柔軟性を持たせたことも功を奏した。また、マッチング自体にも変化が生まれ始めていた。

「元々家庭の食卓のためという考えでしたが、そういった使い方ではないユーザーが増えてきました。たとえば糖尿病の方向けの料理や介護食、高齢者のための料理等々、プラット

フォームにはシェフだけでなく管理栄養士も登録していましたから、マッチする人を紹介するようになりました。早い段階で子ども向けという考えは取り払って、『誰かのことを慮って作る料理を提供するサービス』というふうに変えていきました」

そしてコロナ禍。非接触が求められ、外出・外食を控えることが推奨され、多くの飲食店は厳しい経営を強いられた。シェアダインのサービスも家庭を訪問して接触する必要があったため、コロナ禍は逆風だった。「黙っているのは、売上はゼロになる」、その危機感から井出氏は行動を開始する。

「衛生ルールを徹底して見直し、レストランに行けない代わりにレストランのような食事をおうちで作ります、健康な食生活を私たちのサービスを通じて提供します、という文脈で打ち出し、ニーズをキャッチしていきました。また飲食店のシェフ向けには、私たちのプラットフォームでは新しい働き方、キャリア形成ができるというストーリーを作って訴求しました。家事代行ではなくプロフェッショナルなサービスであり、このタイミングで『シェフ応援プログラム』と銘打ち、レベルの高いシェフの獲得を積極的に進めました」

そしてシェアダインは新たなフェーズに突入する。従来の家庭向けにシェフをマッチングさせるサービス「シェアダイニング」に加え、飲食店やホテル等の事業者向けにスポットでシェフを手配するサービス「スポットシェフ」を開始した。このサービスをローンチし規模拡大させるために行ったのが、DBJキャピタルからの投資による資金調達だった。2022年7月のことである。

「資金調達では多くの投資家の方と接触しますが、その中でいかにシェアダイニングを応援していただいているかが実感できます。DBJキャピタルの池上さんから、心からサポートする、応援するという真情が伝わってきて、『DBJキャピタルしかない』となりました。また、投資後も、スポットシェフの戦略について一緒に協議しつつ、DBJのお客様をたくさんご紹介いただき、良い連携ができています。数年後のIPOも見据えており、今後もDBJキャピタルのサポートをお願いしたいと思っています」

「スポットシェフ」は、事業者の人手不足に対するソリューション、繁忙期の調整弁として利用が拡大しており、成長の原動力となっている。また「スポットシェフ」の存在は、料理人の仕事に対する考え方に変化を促している。飲食店勤務か独立か、ではない新たな働き方の提案であり、飲食業界へのインパクトは少なくない。登録料理人も8,000人を突破。さらに井出氏は料理人のためのキャリアプラットフォームを構想している。料理人が自らのスキルと評価を可視化でき、キャリアを形成する場所という位置づけだ。日本のあらゆる料理人がここにまずは登録する、それが目指す姿である。

「私の信条は『意志あるところに道はある』。シェアダイニングの起業から今に至るまで、その考えで走ってきました。それを継続できたのは仲間がいたから。登録しているシェフ、一緒に働いているメンバー、そして投資家の方々。仲間がいるから、前を向いて歩いていける、そう思っています」



(写真右)

DBJキャピタル株式会社
投資部
シニア・インベストメント・マネージャー
池上 佳代
IKEGAMI Kayo

料理人の働き方をより良く変えていく事業への共感 料理人のハッピーなキャリア形成を支援する

当初、投資検討の中で色々な方から情報を収集してわかったのが、料理人の厳しい労働環境に加え、飲食店には人手不足等の深刻な経営課題があることです。シェアダイニングのやろうとしていることは、これらの課題を解決して今の状況を変えることであり、その経営陣の想いに強く共感しました。現状の課題を解決し、業界を変える企業になって欲しいと思い、投資を実行しました。DBJキャピタルとして、DBJの担当者の協力を得ながら、DBJの飲食業・宿泊業のお客様とシェアダイニングのマッチングも行っており、今後もDBJのお客様のご支援につなげていきたいと思っています。今後シェアダイニングのサービスが成長することで、飲食業や宿泊業へ貢献することに加え、日本の料理人の方々の健全な働き方、ハッピーなキャリア形成が実現できると確信しています。

DBJデジタルソリューションズ株式会社は、1988年、DBJのシステム管理を担う会社として設立された。以来、DBJおよびDBJグループ企業のみならず、「お客様と共にしっかり立ち、一貫性をもってやり遂げる」という企業理念のもと、幅広い顧客に向けて、ITコンサルティング等の経営課題解決から、システム導入・運用・ITインフラ整備に至るまで、ITに関するトータルソリューションを提供している。今回、三興商事株式会社が抱えるITに関する課題解決の取り組みと、日本海曳船株式会社の業務改善において提供したソリューションについて紹介する。

Case Study 三興商事株式会社

「IT診断」によるシステム課題解決を経て TOKYO PRO Marketに上場



三興商事は静岡市に本社を置く建築資材を扱う商社。資材を販売することのみならず、設計・建築事務所からの要望に応えた提案・仕入れから、施工管理までを手掛けている。高い専門性を有する営業体制と、厚い顧客基盤がその強みだ。DBJの出資するファンドの投資先であり、DBJ担当者とのコミュニケーションからITに関する課題が浮かび上がり、DBJデジタルソリューションズがその解決を担うことになった。プロジェクトを担当するのはITアドバイザー第2部の向後潤一を中心としたチームである。課題を明確化するために、まず向後らが行ったのが独自のサービスである「IT診断」だった。

「当社の『IT診断』は、お客様のITに関する課題を『IT戦略』、『IT組織・IT人材』、『ITリスク』、『IT投資』、『IT調達』、『ITオペレーション』、『アプリケーション』、『ITアーキテクチャー』の8つの領域に分類して、評価・診断するサービスです。その特徴は、評価・診断で終わりではなく、課題の抽出から、真の原因分析、施策の方向性までを検討する、ITコンサルティングサービスであることです」

診断の結果、基幹システムの一つである「日報システム」に課題があることが明確になった。三興商事の日報システムは、独自開発により日々の営業・施工管理担当者の業務報告から営業管理、経営層への月次報告まで幅広く活用されている。永年、経営層や現場の声を取り入れて細かいところまで作りこまれた、まさに三興商事の業務ノウハウが詰まったシステムとなっていた。

「品質面や性能面では現場の評判も高く、大きな不満はなかったものの、セキュリティや統制面に課題があることが判明



DBJデジタルソリューションズ株式会社
ITアドバイザー第2部 課長代理
ITコンサルタント

向後 潤一
KOHGO Junichi

しました。またこの時期、お客様はIPOを視野に入れていました。開発・運用が属人化しており、それがIPOに向けて事業継続性の面で大きなリスクになる点を懸念していました。そこで今回のIT診断の結果、事業継続性を確保するため、日報システムの全面刷新が必要と判断したのです」

実現にあたっては市販のパッケージソフトの採用も検討したが、三興商事の独自の業務ノウハウをシステムに反映することが難しく、最終的に、早期かつ安価にシステム構築可能なローコード/ノーコードサービス^{*1}の利用を提案した。その際、向後らは三興商事の地元・静岡で、システム構築や業務改善を得意とする開発業者を推奨した。

「東京には経験や技術のある業者が多数いますが、困った時にすぐにコミュニケーションが取れる業者が良いと考えました。特に今回導入するローコード/ノーコードサービスの使い方に慣れていないうちは、気軽に対面でやり取りできる業者に任せた方が、安心感があると思いました。また地元の業者をご紹介することで、結果的に多少なりとも地域貢献の役に立てたのでは、という想いもあります」

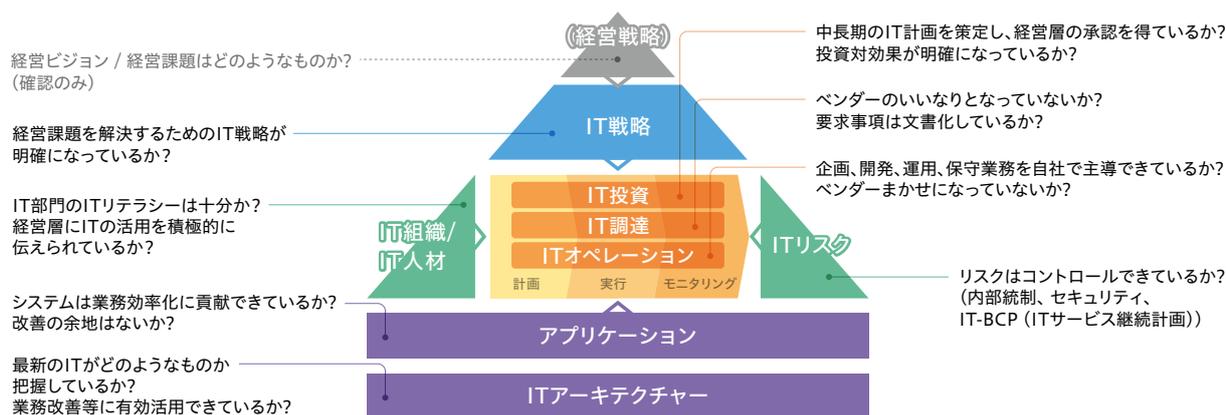
現在、長年蓄積されたデータの移行をはじめ、システム全面刷新の作業が進められており、今年度上半期中にはシステムの移行が完了する見込みだ。向後らがIT診断で作成した資料はわかりやすく、使い勝手が良いという評価を受けており、ベンダーとの要件定義等に活用されている。三興商事は2024年2月、東京証券取引所が運営するTOKYO PRO Marketへ

上場した。今回のDBJデジタルソリューションズの、事業継続性を見据えたシステム全面刷新の取り組みが、上場の一助になったといえるだろう。

「今回、DBJや投資ファンドによる経営支援を実施したことで企業価値が向上し、IPOにつながりました。その支援の一つとして、DBJグループである弊社のITサービス提供により微力ながら貢献できたことを非常に嬉しく感じています。今後もDBJと連携して、ITコンサルティングによる課題解決や、クラウド・生成系AIなどの最新デジタルソリューション活用を支援していくことで、企業の生産性向上に貢献したいと考えています」

※1 ローコードは少ないプログラムコードで開発ができ、ノーコードは、いっさいプログラミングをせずに、開発を行うことが可能になる開発手法。

● IT診断サービス 8つの領域



Case Study 日本海曳船株式会社

「EUCアドバイザーサービス」の提供で 勤怠管理、収益管理の効率化を実現



日本海曳船株式会社

港湾内において、各種船舶が安全・確実に出入港できるようにサポートし、またLNG(液化天然ガス)積載船のエスコートや警戒作業など、港湾の安全を守る役割を担うのが曳船業務だ。日本海曳船株式会社は、新潟港と直江津港に管理曳船2隻を含む11隻を配備し、日本海側の重要拠点港、さらにLNG受け入れ基地を有するエネルギー港の発展を支えている。DBJの

取引先でもあり、2021年、当時のDBJデジタルソリューションズ社長が同社を訪問した際、社内の勤怠管理業務における業務改善の相談を受けたのがプロジェクトの始まりだった。このプロジェクトに参加したメンバーの一人が、ITアドバイザー第1部のシステムエンジニア・小林丈二である。

「課題は山積していました。勤怠管理はほぼExcelにより

手作業で作成しているため、日報から予算の作成まで膨大な時間を要します。手作業によるオペレーションミスリスクもありました。また各種データが一元管理できていないため、運用・管理のためのExcel数が多く、各種分析等に相当な負荷がかかります。さらに大きな問題は、勤怠管理の対象が船員であり特殊な勤務体制であること。そのため一般的な勤務管理のパッケージでの対応が難しいことでした。そこで提案したのが、弊社が得意とするEUCアドバイザーサービスです」

EUCとはEnd User Computingのことだ。現場担当者が自主的に自分たちの業務に役立つツールを企画・開発・運用する。それによって業務改善に対する意識の向上、さらに会社全体の業務改革を実現するボトムアップ型の改善プロセスである。小林らは、ITの専門家として、EUC統制の仕組みを構築し、EUCシステムの開発・運用をトータルにサポートした。小林らが目指したのは情報の一元化であり作業の標準化、そして作業効率化を実現する仕組みの構築だった。システム導入に向け、業務整理から着手。一連の作業を洗い出し簡略化・統合できる点がないか検討した。その後、作業手順や記載ルール、帳票様式等のルール決めを行い、実際の開発フェーズでは現場担当者が参加した。

「実際にサンプルツールで動きを確認しつつ、担当者に実イメージを持ってもらうことを心がけました。さらに直接、作業担当者の作業を見せていただき、着実に要望を拾い上げていきました。EUCサービスはお客様に寄り添うことが最も重要なポイントであり、迅速に現場でニーズに応じていくことが、不可欠だと思っています」

2023年にシステムはリリースされ、大きな効果が生まれた。



DBJデジタルソリューションズ株式会社
ITアドバイザー第1部
システムエンジニア
小林 文二
KOBAYASHI Johji

業務や体制変更に合わせて自律的なシステム運用・改修が行われるようになった。また、作業時間が大幅に短縮し、新たに生まれた時間を創造的な業務に費やせるようになった。さらに実際の効率化を目の当たりにしたことで、社員の業務改善への意識が飛躍的に高まった。その後、収益管理システムにおいてもEUCの手法を適用してこれを改善、勤怠管理システムとの情報連携を行うことで、業務の高度化も実現した。

「EUCサービスは、単にシステムの刷新による業務改善ではありません。私たちに求められるのはボトムアップでその現場に徹底して寄り添うことであり、業務改善を切り口として、会社全体の組織力向上を支援していきたいと考えています」

● システム導入イメージ

