

導入事例 蓄積データの分析で営業力を強化！

鯖江市では、国内の約9割・世界の約2割の生産量を誇る眼鏡産業や、約1500年の歴史を有し業務漆器の約8割のシェアを持つ漆器産業などが発展しています。そのような鯖江市に本社を構え眼鏡・漆器産業を支える2社様に、今回導入された『TQ ダッシュボード』についてお話を伺いました。

株式会社サンリーブ様



眼鏡フレームとサングラスの総合メーカーである同社は、数百もの自社ブランドを持ち、商品の企画・デザイン・製造・国内外への販売まで行っています。1954年の創業以来、技術・商品開発、販売体制の強化に力を注ぎ、満足される商品の提供に尽力されています。

今回は国内営業部 部長の宮上様にお話を伺いました。

貴社における、データ活用の重要性と課題についてお聞かせください。

営業力を強化するためには、販売データの分析は必要不可欠だと考えています。

当社は、営業が販売活動しながらデータの収集から分析までを行い、結果を社内でも共有しています。しかし、分析に十分な時間を費やせず、販売増減の要因などを細かい所まで追究できていませんでした。

『TQ ダッシュボード』導入までの経緯と選定理由をお聞かせください。

溜まったデータをグラフィカルに《見える化》できるこのサービスをHCSのセミナーで知り興味を持ちました。自社に話を持ち帰ると会長をはじめ社内でもとても良い反応でした。実は基幹システムの老朽化により見直しが必要なタイミングでしたが、HCSのサポートにより短納期で導入が可能なおもあり、最優先で導入を決めました。

導入効果はいかがでしたか？

日々の販売活動では、現状と前年同月実績を多角的に比較することで、必要に応じた顧客へのアプローチが可能となりました。また月単位の販売評価の際には、情報のドリルダウンをすることで、あいまいな理由付けではなく次に活かせる的確な要因の追究ができます。TQ ダッシュボードは販売活動を効果的にアシストしてくれていると実感しています。



株式会社福井クラフト様



同社は国内外に販売・製造拠点をもち、業務用の漆器・食器を中心に商品の企画・制作・コーディネートを行っています。取扱い商品は3万点以上あり、業務用食器のパイオニアとして優れた製品づくりを追求されています。

今回は、取締役 雑貨部部長の柏谷様にお話を伺いました。

全国各地に長期出張する当社の営業にとって、販売実績の分析に基づいた出張計画の策定が重要になります。同時に、管理側にとっても適切なノルマを設定するためには分析は重要だと考えています。

しかし、個々に分析情報を管理していることや出張先からは売上状況を把握できないことに課題を感じていました。

基幹システムの発展活用を議論している中で、営業活動でも有効なこのサービスをHCSに紹介してもらいました。HCSがサンプルとして用意してくれたダッシュボードをベースに、当社にとって必要な分析項目を追加していきました。導入を決めてから実際の導入に至るまで、非常にスピーディかつスムーズに進んだと思います。

基幹システムとTQ ダッシュボードの連携により、営業活動に必要な日々の売上状況をパッと確認できるようになっていますし、分析情報の共有化も実現しています。また出張先においても、社内に関合せることなくいつでもブラウザ上で売上情報を確認できるので、お客様からの問い合わせがあっても細かい情報まで正確に伝えることができます。



Topics

サービス紹介

セキュリティ

オーエンス
Oens
サイバー見守り隊

貴社の大切な資産を
しっかり監視します。

インターネット



クラウドサービス

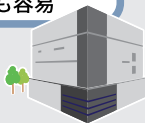
オーエンス
Oens
クラウドホスティングサービス

「所有」から「利用」へ
クラウドで最適な
サーバリソースをご提供します

1 必要な
サーバインフラを
必要な期間利用

2 運用・監視も
おまかせ

3 メモリや
ディスク領域の
増減も容易



サプライ

プリンタ消耗品
事務用品の購入は

Net2B

が便利です

www.coworco.com/hcs

子どもから大人まで大人気!

富山駅前の地産品ショップ『ととやま』が今年7月にオープン1周年を迎え、それを記念した『ととやま大感謝祭』に弊社のPepperが参加しました。

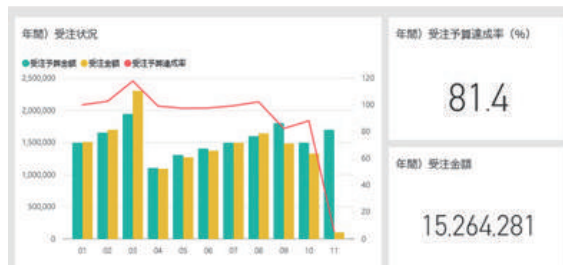
当日Pepperは、来場者のお出迎えやイベントのご案内、じゃんけんゲームなどで会場を盛り上げ、子どもから大人まで終始大人気でした。また、富山県のマスコットキャラクターとの夢の共演も実現し、充実した一日を送っていました。



TQ ダッシュボードとは・・・?

ダッシュボードとは、基幹システムなどに蓄積されたデータをグラフィカルに可視化できるツールの総称であり、今まで時間がかかっていた帳票や表計算ソフトから数字を拾う大変な作業を必要としません。

弊社のデータ分析サービス『TQ ダッシュボード』は、Microsoftの『Power BI』を採用し、数種類の標準パターンのダッシュボードをご提供しています。さらにそこからお客様独自の視点に沿ったグラフを追加することで、より効果的なダッシュボードを必要に応じて短期間で実現するお手伝いいたします。



イクボス宣言!



部下の仕事と生活の両立を応援する上司『イクボス』、弊社の社長はじめ担当部長以上37名が6月末に『イクボス宣言』しました。

また7月末には、県が中心となり呼び掛けた『イクボス企業同盟とやま』が設立され、弊社を含む富山県内企業・自治体約100団体が加盟しました。今後も弊社は、男女問わずワークライフバランスを考えた職場環境づくりを推進していきます。



スマートな会議の実現!

弊社は、①会議の設営・資料準備時間の削減、②紙の削減、③会議資料の一元管理を目的に、7月より富士通マーケティングのクラウドパレール会議システム『AZCLOUD SaaS Discussion』を導入しました。

同システムはクラウド上で資料を管理し、参加者はタブレット端末で資料を共有します。簡単な操作で発表者の画面操作を全参加者の端末に表示することができ、より分かりやすい会議を実現します。

今後は社内会議だけではなく、お客様先での提案活動や、操作説明など、様々なシーンでの利用を考えています。



HCS のよこがお



入社1年目
営業本部 富山ソリューション営業部 天野 康之 さん



■現在の業務内容は・・・

営業はお客様とコミュニケーションをとることが基本です。一人前の営業になるために、まずは上司や先輩に同行し、実際の現場に出て経験を積んでいます。毎日緊張しながらも奮闘中です!

■ラーメンを食べることは至福のひとつ

美味しいラーメンに目覚めたのは大学2年生のころです。昼も夜もラーメンが食べたくなるほど好きになりました。特に気に入っているのは、脂こてこて&具材がたっぷり有名な二郎系ラーメンですね。

今は昔ほどではありませんが、古からの友人と毎週末ラーメン屋に出向いています。さらに、ラーメンを食べた後は決まって温泉や大衆浴場でさっぱりするのが休日のルーティーンになっていますね。週末が待ち遠しいです。

編集後記

筆者の遊び心もあり毎号季節感が出るイラストを載せています。本号は夏がテーマですので、様々な夏の思い出を辿ってみました。父が栽培したスイカや自由研究で観察したアサガオ、家族で行った海など、様々な思い出がよみがえりますが、その中でも特に思い出深いのは『金魚』です。子どもの頃、金魚を10匹ほど育てていました。口をパクパクしている金魚が愛らしくて毎日餌をあげるのが楽しみでした。また、図書館の本で勉強し卵をふ化させたのも良い思い出です。

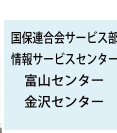
夏の思い出に浸っていると、なんだか今年の夏も楽しみになってきます。皆様は今年の夏、どのような思い出を作られるのでしょうか? (松尾 瞳)

お問い合わせ

HCS
北陸コンピュータ・サービス株式会社

営業本部 ソリューション創造推進室

〒939-2708 富山市婦中町島本郷 47-4
TEL (076)495-9824 FAX (076)495-9843
URL: <https://www.hcs.co.jp>



システム本部
情報サービス本部
SIビジネス本部
金融ビジネス本部