全力パートナー
HCS NewsLetter
vol.186
2020
4月号

Case Study

株式会社サンリーブ様

（所在地：福井県鯖江市）

販売管理システム刷新　～データ利活用促進で、一歩先へ～

株式会社サンリーブ様は1954年創業のサングラスとメガネフレームの総合メーカーで、数百もの自社ブランドを持ち、商品の企画・デザイン・製造・国内外への販売を行っています。

2017年8月号のニュースレターでは、BIツールによる販売データ分析の事例を掲載させていただきました。今回は、2019年6月に本稼働を迎えたターコイズ販売管理システム（以下、TQ販売）について、株式会社サンリーブ管理部部長 窓岩淳一様にお話を伺いました。（以下、敬称略）

ご検討の背景を教えてください。

窓岩：元々使用していた販売管理システムは2003年に稼働し、10数年使用してきましたが、サーバやクライアントの新OS対応の問題があり、システムのバージョンアップが必要になりました。ちょうどサーバのハードウェア更新のタイミングも重なり、システム刷新の検討を始めました。機能に対する大きな不満はなかったので、既存システムの機能踏襲をベースにレベルアップを目指しました。

選定のポイントを教えてください。

窓岩：選定のポイントは次の3点でした。
①既存システムの機能踏襲
②将来の新OS対応時のシステム継承性
③クラウドでのシステム稼働
私が所属する管理部は5名で総務・人事・労務・財務・経理の業務を対応しています。サーバ運用保守も管理部の役割でしたが、その担当は私ともう1名の実質2名で、サーバ運用保守に割ける時間も限られていたため、クラウドでのシステム稼働が大前提でした。HCSさんのご提案は、これらの条件をすべて満たしていました。TQ販売は導入実績が豊富で、カスタマイズも柔軟に対応可能でしたし、剱データセンターを利用することで、サーバ運用保守をお任せできる点も魅力的でした。また、北陸三県に根差しており、すぐにサポートしてくれる安心感も決め手の一つでした。

プロジェクトの工夫点を教えてください。

窓岩：現場レベルでは、既存システムに対する課題を抱えていたので、その意見をしっかり吸い上げるために、ヒアリングに時間をかけました。1度では本音の部分が引き出せないので、2度3度と繰り返して課題を明確にしました。

導入してみていかがでしょうか？

窓岩：バッチ系処理の速度が向上しました。具体的な事例では、EDIデータ取り込み処理に1時間近くかかっていたのが5分程度で終了するようになりました。また、TQ販売では誰でもCSV形式で蓄積データをダウンロードすることできます。私が講師を務めCSVデータの抽出方法とExcelのピボットテーブルの使い方講習会を2回実施し、何名かは使いこなせるようになりました。営業は担当顧客別やブランド別での切り口で売上の傾向を分析したり、マネージャークラスは売れ筋商品を分析してその結果を開発部門にフィードバックしたりして実績データの利活用が進み、意思決定のスピードアップに効果が表れ始めています。さらに、HCSさんにサーバ運用保守をお任せできるようになり、管理部の本来すべき業務に専念できるようになりました。

今後の展望を教えてください。

窓岩：データ分析の講習会は今後も定期的に開催し、活用を広めたいです。また、テレワーク対応として、お客様先などの外出先でTQ販売にアクセスできるようにしたいです。商談の場面でタイムリーに在庫確認・受注登録・予約受付などができれば、さらにビジネスがスピードアップします。その実現に向け、HCSさんの『TQ on クラウド』の導入を検討中です。

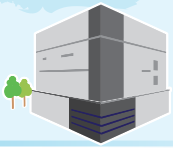
貴重なお話ありがとうございました。

Solution

実運用フィット型
ターコイズ
販売管理システム

高い拡張性	オプション追加時も、部品を組み合わせてスムーズなシステム成長が可能
高い保守性	お客様個々の運用に合わせた設計と管理
堅牢なシステム	.NET Framework採用による安定稼動

HCS 剱データセンター



Oens オーエンス
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

必要なサーバインフラを必要な期間利用
メモリやディスク領域の増減も容易
運用・監視もおまかせ

TQ on クラウド

プリンタ消耗品
事務用品の購入は
Net2B
が便利です
https://www.coworco.com/hcs

Copyright(c) 2020 HOKURIKU COMPUTER SERVICE CO.,LTD All Rights Reserved. HCS

新入社員入社！

新たな体制で挑戦！

４月１日に入社式を執り行い、グループ合計34名の新入社員を迎えました。みな緊張した面持ちでしたが、希望を胸に社会人としての第一歩を踏み出しました。社内研修を通じ、専門技術の習得を目指します。今後の活躍にご期待ください。

また組織改正として、最新技術のさらなる活用に向け「デジタルソリューション推進室」を新設するなど、新たな体制でスタートを切りました。今後も貴社の全力パートナーとして魅力的なご提案ができるよう努めてまいります。今後とも弊社をよろしくお願いいたします。

新型コロナウイルス感染症対策

テレワーク補助金の申請受付開始！

新型コロナウイルス感染症の緊急対策として、テレワーク導入に関する支援策が発表されました。テレワークに関するお困りごとは、弊社営業までご相談ください。

時間外労働等改善助成金特例コース（テレワークコース）

補助率 1/2 上限額 100万円		助成対象の取組	・テレワーク用通信機器の導入・運用 ・就業規則・労使協定等の作成・変更 ・労務管理担当者に対する研修 ・労働者に対する研修、周知・啓発　等
対象事業主	新型コロナウイルス感染症対策としてテレワークを新規に導入する中小企業事業主	交付申請期限	2020年5月29日(金)

※「IT導入補助金」は、5月以降公募開始予定。テレワーク導入事業者は、加点措置あり。

インターネット関連サービス『HITWave』

Webサイトのリニューアル！

この度、インターネット関連サービス『HITWave』のご紹介Webサイトをリニューアルしました。お客様が求める情報をより分かりやすくし、スマホでも見やすくご覧いただけるようにしました。新レンタルサーバプランや月額で利用できるSSL証明書など、多数のサービスを取り揃えましたので、この機会に本Webサイトをご覧ください。気になるサービスがございましたら、弊社営業までお知らせください。

一部ページのURLが変更になりましたので、ブラウザの「お気に入り」などに登録されている場合は、新しいページへのURL登録変更をお願いいたします。（https://www.hitwave.or.jp/）

HCSのよこがお

システム本部
ソリューションシステム部（富山）　マネージャー　大井 広太（おおい こうた）さん

Q. 現在の業務内容は？

主に基幹システム導入プロジェクトに携わり、お客様の要望をお聞きする初期工程からシステム導入後の運用支援までの業務を行っています。お話を伺う際は思い込みがないようしっかりコミュニケーションを取り、本質を捉えた課題解決策をご提案するよう心がけています。4月からは管理職となるので、若手育成に力を入れ、「聞き出す力」「課題提案力」のある、現場で通用するSEに育てたいです。

Q. 休日の過ごし方は？

よく４人の子どもたちと畑仕事をします。人参・白菜・スイカ・トマト・ナス・ネギ・・・など、毎年たくさんの野菜を育てていますが、サツマイモを収穫したときは、家族総出、１日がかりで大変でした(笑)。春になったので、次は何を育てようか家族で考え中です。

編集後記

先月から春の陽気が感じられますが、新型コロナウイルス感染拡大の影響で、気持ちよく外出できない日々が続いています。そこで今、VR（仮想現実）などの機器を使い、自宅にいながらライブや展示会などのイベントを体感できる「バーチャルイベント」が注目されているようです。今年は外で盛大にお花見はできませんが、全国の人気スポットの360度映像をVRで無料体験できるサービスなどがあるので、活用してみるのも良いかもしれません。（まつお）

お問い合わせ

HCS 全力パートナー
北陸コンピュータ・サービス株式会社

営業本部　ICTイノベーション推進室

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

本ニュースレターに記載の情報はすべて編集時点のものです。情報の内容やURLなどが変更されている場合があります。予めご了承ください。また、本文中の商品名・会社名は各社の商標または登録商標です。