

富山空調電設株式会社 様

(所在地：富山県富山市)

Case Study

Solution

もう一歩先の
『データ活用』へ。

TQ ダッシュボード

データ蓄積だけでは終わらない、
視覚化した有益な情報へと変換。
経営状況の分析、情報共有を
簡単に実現します。

インターネット環境



データ参照

Azure

Power BI

データ更新

貴社 or 親 DC 他



基幹システム

ターコイズ
販売管理
Ver4.0
オンプレミス環境でも
親DC環境でも利用OK

※詳しくは弊社営業まで

プリンタ消耗品
事務用品の購入は

Net23

が便利です

<https://www.coworco.com/hcs>

1 プリンタ消耗品
事務用品を
Webから簡単購入!

2 34,000 点にのぼる
豊富な品揃え!

3 14 時までの
ご注文で翌日お届け!

スピーディなデータ集計で、意思決定もスピーディーに!



富山空調電設株式会社 本社外観

ご検討の背景を教えてください。

桑原：2017 年 1 月に旧システムから HCS さんのターコイズ販売管理システム(以後、TQ 販売)に切り替え、利用しています。当社には営業が約 10 名いますが、TQ 販売から出力した担当者別販売店別売上データを元に、「販売店の売上実績の有無」や「売上金額の規模」などの指標で半期の実績を集計していました。商品部では半期に一度実施する会議があり、会議用資料作成のために私が集計作業を行っていましたが、いくつかある指標で集計してその結果をまとめるのに毎回 1 時間以上かかることや、Excel データのコピー・貼り付けといった加工作業に手間がかかることが課題でした。

検討はどのようなきっかけでしょうか?

桑原：TQ 販売に蓄積したデータを活用して「販売店の売上実績の有無」や「売上金額の規模」などの指標での集計を効率よく行う方法がないか HCS さんにご相談したところ、『TQ ダッシュボード』をご紹介いただきました。

導入の決め手を教えてください。

桑原：『TQ ダッシュボード』をデモしていただいたところ、様々な指標で簡単に集計結果が得られることがわかり、1 ヶ月の試用を経て導入を決めました。

導入してみていかがでしょうか?

桑原：『TQ ダッシュボード』を導入したことで、いつでも簡単に集計データを取り出せます。以前は半期に 1 度の販売会議用だけにしか集計を行っていませんでしたが、今ではそれ以外に毎月 1 回の営業会議の中でも営業状況を共有するようになり、スピーディーに対策が打

てるようになりました。富山空調電設株式会社様は、オフィス・店舗・工場向けの空調設備、エコキュート・IH クッキングヒーター・ルームエアコンなどの住設機器、店舗等の冷凍・冷蔵機器を販売され、空調設備をはじめとしてあらゆる電気設備、衛生設備の設計施工・保守メンテナンスも行っておられます。

今回は、販売管理システムに蓄積したデータを様々な指標で簡単に集計する仕組みの導入事例について、富山空調電設株式会社 商品部 部長 桑原 浩一様にお話を伺いました。(以下、敬称略)

てるようになりました。

『TQ ダッシュボード』のメイン画面には当社が指定した集計指標のグラフや一覧が表示されています。TQ 販売から『TQ ダッシュボード』へのデータ取り込みは毎日 1 回自動で行われますが、データを取り込むとメイン画面のグラフや一覧が自動的に更新されます。グラフや表は集計条件の変更も可能で、変更するとグラフや表がリアルタイムに更新されます。表は Excel で出力できるので、そのまま会議用資料に使用しています。手集計の手間はなくなりました。



▲『TQ ダッシュボード』メイン画面

今後の展望を教えてください。

桑原：当社では設備の保守メンテナンスも行っていますが、各案件の進捗状況を「見える化」できればと思っています。

貴重なお話ありがとうございました。

空調設備、電気設備の設計施工、冷暖房機器、
冷凍冷蔵機器の販売・メンテナンス

富山空調電設株式会社

富山市新庄本町二丁目 8 番 7 号
TEL : 076-451-9588
FAX : 076-451-7723



今から準備！ 大きく変わる 年末調整



今年も大幅な税制改正が行われましたが、税額に与える影響が非常に分かりづらくなっています。また申告書の様式も大きく変わることから、今年度の年末調整業務は例年以上に複雑になることが懸念されています。今から改正内容とその影響を把握し、今後の計画を立てることが必要です。

税制改正概要

1. 給与所得控除の引き下げ
2. 基礎控除の変更
3. 所得金額調整控除の創設
4. 配偶者、扶養親族などの合計所得金額要件の見直し
5. 未婚のひとり親に対する税制上の措置及び寡婦(寡夫)控除の見直し

今回、e-Taxまたは光ディスク等による法定調書の提出義務化の基準も大幅に変更され、今後さらに国を挙げてペーパーレス化への動きが進んでいきます。電子申請に対応した給与システムの導入やアウトソーシングサービスを上手く活用し、毎年複雑で手間のかかる作業を軽減させるのも一つの手かもしれません。

見える化と見せる化

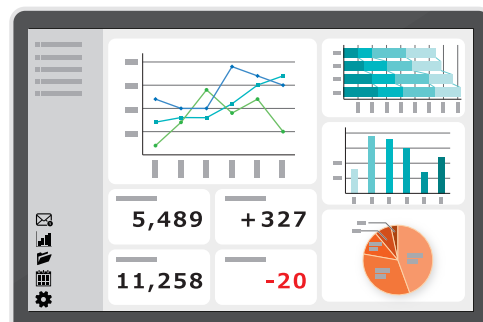
業務効率を目的に、販売や在庫、生産などの業務実態をグラフや図表などで「見える化」する企業が増えてきました。最近では、多角的に分析する機能を付加し、「見える化」から「見せる化」への動きが強まっています。

そもそも「見える化」という言葉は、1998年、トヨタの生産現場から生まれました。異常があればラインを止めるといった、問題の所在を「みんなに見える」ようにする取り組みのことを指しています。

この取り組みを参考として多くの企業が「見える化」に乗り出していますが、「売上一覧表」や「在庫管理表」など、単一の指標だけでは有効な改善案や業務効果をなかなか得ることはできません。収集した多様なデータをダッシュボードなどのITツールを使って多角的に「見せる」ことにより、業務改善への「気づき」を得られるのです。

「見える化」と「見せる化」を「紙の地図」と「カーナビ」に例えることもできます。紙の地図を見れば目的地に辿り着くことはできますが、所要時間や最適な道順を考える必要があります。一方カーナビは、複数の道順や所要時間だけではなく交通状況などを視覚的に教えてくれ、使用者は最適な道順を簡単に選択することが可能です。

「見える化」「見せる化」は重要なプロセスですが、最終的な業務改善という目的地を見失わず、得られた「気づき」「課題」をもとに「行動」を起こすといった一連の取り組みを繰り返すことが大切です。



HCSのよここが



コーポレート本部
総務部

なかかわ まゆ
中川 真結 さん (2020年度入社)

■ いつもネコに癒されています

■ 現在の業務内容は？

お客様のお出迎え、ご案内、お見送りや電話対応といった受付業務をはじめ、郵便物の管理や事務用品の発注など、先輩にサポートしてもらいながら様々な業務を行っています。

特に『受付は企業の顔である』と言われています。受付の対応が会社の第一印象

を左右するほど重要な役割であることを念頭に、丁寧かつスムーズな対応を心がけています。例えば外線電話対応では、お客様に「担当者が分からない」と言われる場合があり、スムーズに転送できるよう、社員の名前や顔、担当業務について把握するようにしています。先輩のように普段から多くの社員と交流を図り、社内外から頼られる人材になりたいと思います。

アメリカンカールとマンチカン
の2匹を飼っています。家に帰ると玄関まで出迎えてくれたり、寝ているとおなかの上に乗って甘えてきたりするので、とても癒されます。



編集後記



「今年の夏は非常に暑かったけど、それ以上にオリンピックに熱い日々だった！」と、9月は余韻に浸るはずでしたが、残念ながらコロナ禍でこの思いも叶いませんでした。

しかし将棋界では、日本中がアツと驚く熱い戦いが繰り広げられ、藤井聡太氏(18)が史上最年少で2冠獲得、八段昇段という偉業を成し遂げました。先月の王位戦で注目されたのは、AIのみが最善の強手とした手を彼が勝負所で導き出したところ。将棋に詳しくない私でも、彼の凄さが伝わってきます。次の王将戦が楽しみです。(まつお)

お問い合わせ



全カパートナー

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