



## 農事組合法人 富山干柿出荷組合連合会 様

同組合が取り扱うのは、富山の名産品として全国的に有名な『富山干柿』。令和2年には、農林水産省による厳正な審査のもと、GI（地理的表示）産品に登録。知的財産として保護されている。

## 導入事例 基幹システム（販売管理）、ダッシュボード

# 「一元化」と「見える化」による 販売管理のデジタルシフト

紙やExcelを使ったシステム外での管理を基幹システムに集約し、販売管理の業務効率アップや経営判断のスピードアップに成功した事例をご紹介します。

### 取材協力

会長 藤井 敏一様

理事 畑 俊成様

理事 長澤 孝司様

導入事例  
完全版を見る >>



### 課題

- Excelによる煩雑な資材管理の改善
- 荷受検査の紙運用の見直し
- 市場別取引単価・数量の見える化

### 効果

- 資材管理を基幹システムに集約
- タブレットによるペーパーレス化
- 市場への出荷数の最適化

煩雑な販売管理業務から脱却するため、使い続けてきた基幹システムを見直すことにしました。従来のシステムは当組合向けにつくられたものなので、これをベースに検討を進めました。刷新にあたり、HCSさんから多角的な提案が期待できたので、支援いただくことにしました。既存機能に新しい要素を融合し、新基幹システムとして刷新することを目指しました。

### 新基幹システムで「一気通貫」の管理

Excelでの資材管理は廃止し、システムに直接入力するようになったので、農家への資材の払い出しから支払い金額の算出までを一つのシステムで完結でき、運用がシンプルになりました。

荷受検査ではタブレットを導入し、直接システムに入力することで、紙運用をなくせました。また、その場で農家に検査成績表を渡せるなど、荷受作業がスムーズになり助かっています。

新基幹システムに合わせて運用を見直したことで、業務を一気通貫で管理できるようになった点が今回の刷新の評価ポイントです。

全体の9割を占めます。各市場の取引単価と出荷数量の実績を見て取引額の大きい市場を判断し、優先的に出荷するように計画します。新基幹システムにはダッシュボード機能を追加し、リアルタイム集計・グラフ表示で各市場の平均取引単価と出荷数量が簡単に比較できるようになりました。荷受数もグラフ表示し、「見える化」することで、迅速かつ的確に出荷計画を立てることができます。以前は日々の出荷計画会議の度に、毎日1時間かけて集計していましたが、それが無くなりました。

### 今後の課題は「在庫管理」

欠品による機会損失防止のため、半製品（個包装済）と製品（箱詰め・包装済）の在庫管理の精度を上げたいです。QRコードを活用するなど、現場に負担をかけずに正確に在庫計上できる仕組みが理想です。

### 基幹システムでの煩雑な管理

当組合は170件超の生産農家が加盟し、干柿の販売管理を担っています。10年以上利用する基幹システムは、販売管理業務の効率面で課題がありました。例えば、組合が各農家へ払い出す資材の管理ではExcelを使用し、干柿の荷受検査では、検査結果を紙に記入後、システムに入力していました。このようなシステム外での管理が必要だったため、販売管理業務が煩雑になっていました。



### 「新基幹システム」への刷新

### 「見える化」による迅速かつ的確な判断

全国数十箇所の市場と取引があり、売上



## 富山干柿

Webセミナー (予告)12月開催予定!

## 改正個人情報保護法/GDPR/中国個人情報保護法で 企業に求められる対応策とは?

「改正個人情報保護法」の施行が2022年4月に迫っています。今回の改正では、プライバシーの保護を配慮するための規制や罰則などが強化される予定です。

「そもそも改正法の内容は?」「事業運営への影響は?」「具体的な対応は?」そんな疑問へのヒントがあります。

今、世界中でプライバシー保護に向けた動きが盛んになっています。GDPR(EU一般データ保護規則)や中国個人情報保護法など、次々に海外法が施行されています。本セミナーでは、海外法における「日本企業への影響は?」と言った疑問にもお答えします。

本セミナーの詳細・お申し込み方法については、11月上旬に弊社ホームページでご案内予定です。もうしばらくお待ちください。



### <セミナー内容>

2022年4月の改正個人情報保護法の施行に向け、

- (1)改正個人情報保護法の内容と対応ポイント
- (2)GDPRや中国法といった海外法の内容と対応ポイント
- (3)企業に求められる具体的な対応策

の解説を予定しています。

※ セミナー内容を変更する場合がございます。ご了承ください。

### お知らせ

グループ会社の社名を「HCSプラス」に変更しました

グループ会社「株式会社北陸ジーエスシー」は10月1日に、「株式会社HCSプラス」に社名変更しました。

<会社ロゴ>



社名には「お客さまのビジネス・社会の発展・社員の未来にプラスとなる、夢を叶える企業でありたい」という思いを込めています。

HCSグループとしてお客さまにより良いサービスをご提供できるよう努めてまいります。

Webサイトも新しくしました。ぜひアクセスしてみてください。



» Web サイトはこちら

## HCSのよこが

10月  
配属

営業本部 高岡ソリューション営業部

おおた かずき

大田 和樹さん (2021年度入社)

### Q. 営業部に配属された意気込みをお願いします!

前職では、電気系の総合商社で営業をしていました。これまでの経験を活かし、営業としてお客さまとHCS社内との繋ぎ目になるのが役目だと思っています。お客さまのために自分たち(HCS)は何ができて、何ができないのか、意見が食い違う部分はどこか・・・など、お客さまとHCS社内の思いを残さず取りまとめたいよう、頑張りたいです。

### Q. 趣味を教えてください。

オーケストラです。友人と立ち上げた「トヤマ・フィルハーモニア・ムジクス」などで、指揮をしています。お客さんの雰囲気、演奏者の調子を演奏中に感じ取り、自分の表情や腕の振り方を工夫することで、オーケストラから出てくる音がガラリと変わります。演奏の良し悪しが自分次第な所は醍醐味ですね。



## 編集後記



秋も一段と深まり、干柿生産もこれからが本番を迎えます。

導入事例で紹介した「富山干柿」は、全国で4番目の出荷量を誇るブランド干柿です。ぜひ一度ご賞味ください。

さて、10月に「収益向上を実現する顧客接点改革! Salesforce セミナー」を開催しました。コロナ禍もあり最近のセミナーは、集合形式とオンライン(ウェビナー)の同時開催としています。弊社は今後も様々なセミナーを企画していきますので、気軽に参加できるウェビナーを有効にご活用いただき、皆様のビジネスにお役立てください。詳細は随時、弊社ホームページにてご案内します。(まつお)

### 皆さまのご意見をお聞かせください

より役立つ情報掲載のため、皆さまの「気になる」「知りたい」コト、掲載記事のご感想などをぜひお聞かせください。

» 『HCS Newsletter ご意見箱』への投稿はこちら

全カパートナー



北陸コンピュータ・サービス株式会社

Newsletter 編集室

TEL : (076)495-9824 HP : https://www.hcs.co.jp/