



タカノクリエイト株式会社様

回転寿司皿、業務用食器、プラスチック箸などの製造販売。
柔軟な生産体制により、大手回転寿司チェーンで使用されている寿司皿の製造で国内トップシェア。

導入事例 ターコイズ販売管理 V5 クラウド

自社業務運用にフィット！現場起点で

販売管理業務を最適化する方法とは？

3つのシステムにまたがっていた販売管理業務を、システム統合により業務最適化し、よりスピーディーな現場判断、より正確な経営判断が可能になった事例をご紹介します。

取材協力

専務取締役
販売管理G リーダー
販売管理G
経営管理G

小西 春輔 様
河原 晴美 様
橋本 祐子 様
藤田 葉月 様

導入事例
完全版を見る



課題

- ・販売管理・工程管理業務の最適化
- ・情報の一元化・見える化
- ・製造原価や在庫評価額の正確な管理

効果

- ・重複業務の削減で担当者数は3/4に
- ・個人から組織管理になり属人化解消へ
- ・より正確な財務状況の把握が可能に

ー検討のきっかけを教えてくださいー

3つのシステムを利用していたのですが、データの二重入力や分散登録など、非効率な業務が数多く発生していました。当社の業容が拡大する一方で、業務の在り方に疑問を持った現場が「このままではいけない」と問題提起したのがきっかけです。

ーどのような課題をお持ちでしたか？ー

システム併用でムダな作業が多く、事務や現場担当は大変な思いをしていましたね。システム間の自動連携がなく、各システムに同じ情報を入力する手間が発生。コード体系もシステムごとに異なるため、データの紐づけもできず。それを補う形でExcelや紙を活用していましたが、各自で管理していたので、情報共有にも課題が。

また、製造工程に応じてシステムを使い分ける運用だったため、製造原価や在庫評価額を正確に把握できませんでした。

ー採用の決め手を教えてくださいー



「カスタマイズでの対応が可能」とご提案いただいたことが決め手です。当社は業務が複雑で、工程も多くあり、いろんな人がかかわるので、業務にシステムを合わせるというコンセプトで検討していました。だから、他社さんにも相談していましたが「HCSさんしかない」と思いましたね。

ー工夫した点を教えてくださいー

システムの検討を始める前に、STEP0として業務プロセスの改善から取り組みを開始。その際、現場主導で進めてもらうことを意識しました。現場から出てくる意見で作り上げると、いつの間にか当事者意識になる、そう考え、課題の洗い出しから始め、各グループで毎週打ち合わせを実施。業務棚卸に半年以上かけました。

ー効果はいかがですか？ー

コード体系の見直しにより、全工程一貫通貫で製品を管理できるようになりました。その結果、二重入力などの重複業務が削減。以前はシステム登録に8名必要だったのが、6名で済むようになりました。Excelや紙で管理していた情報は、システムに一元化。個人管理から組織管理になり、属人化解消の第一歩になりました。

また、工程が進むごとに在庫評価単価が積み上げられる仕組みにしました。さらに商品別工程別依頼先別に工程単価を設定できるように。内製と外注はもちろん、外注先により異なる単価を設定し、より厳密に在庫評価できるようになりました。

ー今後、取り組みたいことを教えてくださいー

今回のシステム導入で製造原価や在庫評価額がリアルタイムに把握できるようになったので、財務の収益性を改善するために粗利の分析を、効率性を改善するために適正在庫の分析を行いたいです。

 タカノクリエイト 株式会社



<https://takano-create.co.jp/>

改正電帳法

来年1月開始！

電子取引の電子データ保存が義務化されます

いよいよ来年1月から始まる、電子データ保存の義務化。準備はお済みですか？インボイス制度施行後のアンケートによると、経理業務の効率化・自動化の必要性を感じた経理担当は**66.8%**。半数以上の経理担当が、**複雑な業務の増加**に不満を感じている結果に、**76.5%**が精神的ストレスが高まったとも回答しています。

経理業務の負担軽減・効率化に向けて、今から、忙しい経理業務を見直しませんか？

※OBC「インボイス制度に関する調査」より

事例先R社の「電帳法対策」も分かる！ペパレス！の課題解決「事例集」をプレゼント中。詳しくはこちら↓

事例集を無料でダウンロードする



電帳法対策以外でも使えるから便利！

請求書や給与明細書、検査票など、お届け書類の「発行業務」を代行してもらえるから、嬉しい。受け取り帳票や図面などの「電子化」「データ入力」「保管」も。自分たちのペースでペパレスと効率化を進められる！

例

電子で受領した証憑のデータ化や保管

面倒な業務は丸投げする時代

ペパレス！

紙や電子書類にまつわる「雑務」をゼロにできるサービス。



経理業務の負担軽減に。/

電帳法に伴う雑務も代行！

HCSのよこがお

コーポレート本部
総務部 リーダーかなもり けんいち
金盛 謙一 さん

Q. 業務内容を教えてください。

社員のみなさんが仕事に集中できるよう、執務環境の維持・改善業務に携わっています。具体的には、投資計画に基づいた物件費管理や、社屋・設備の維持管理、廃棄物管理などです。前職である機械エンジニアのスキルを活かし、簡単な修繕を自分で行うことも。法律に関わる点検

が必要な際は、モレの無いようスケジュール管理し、業者と調整をします。社内設備に関する相談も各部署から多く受けます。心がけているのは、ひとつひとつの要望に対し、笑顔で応えること。折角、総務を頼って来てくれるので、できる限り要望を実現し、社員のみなさんに喜んでもらいたいです。

Q. 趣味を教えてください。

30年続けているテニスです。平日週3日は、地域の複数グループで練習。土日はHCSテニス部に参加したり、県内の大会に出場したり、学校のテニスクラブで指導したりしています。テニスを通じて人脈が広がり、今では社会人となった教え子たちと一緒にプレイヤーとして団体戦で優勝することが楽しみです。



左：営業 福井さん、右：金盛さん

編集後記

本号では、製造業様が現場起点の業務改善を実現した「ターコイズ販売管理V5クラウド」の導入事例をご紹介します。製造原価・在庫評価額を厳密に把握したい、という経営目線での課題にも同時に取り組まれ、工程管理の要素を取り入れた販売管理システム構築となりました。

多様な業種のお客様300社超の導入実績を誇る「ターコイズ販売管理」。業務フィット型のカスタマイズできるメリットはそのままに、最新版Ver5はクラウド型サービスに進化を遂げました。専用設備は不要、インターネット環境で接続可能になり、より使いやすくなりました。ぜひご相談ください。(やまだ)

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/