

導入事例 ターコイズ販売管理 V5 クラウド

システム統合で業務効率UP！

受注3倍増を2/3の人数で達成した方法とは？

受注量増加に対応するため、複数システムにまたがっていた販売管理業務を『ターコイズ販売管理 V5 クラウド』導入により一元管理。さらに、受注業務の平準化と自動化で作業削減を実現し、ミスのない正確な運用で業務効率化に成功した事例をご紹介します。

取材協力

代表取締役 堀 初治様

総務部 課長 中原 博和様

導入事例  
完全版を見る



株式会社ホリ乳業様

牛乳、乳飲料、醗酵乳、乳清清涼飲料、乳等を主原料とする食品（ソフトクリームミックス）、洋生菓子などの製造・販売。  
健康増進、豊かな食生活に寄与するため、安全・安心の製品で安定供給の使命を持ち、信頼される企業として社会に貢献されています。

課題

- ・需要増に応じられる体制の構築
- ・煩雑な受注業務の見直し
- ・「配送員だけが知る情報」の解消

効果

- ・情報の一元化と自動化で二度手間撤廃
- ・配送員の受注処理時間がゼロに
- ・スムーズな請求処理が可能に

話・WEB」で、締切日時も無く、納品時に口頭で注文変更を受ける場合も。その際、注文書がないため担当配送員以外は内容を把握できず、請求モレや過請求が発生。販売管理業務が煩雑で受注増加に耐えられる運用ではありませんでした。



採用の決め手を教えてください

「全データが1つのシステムから出力可能」な点です。CSV加工や分析をする際に非常に便利です。さらに、検索機能も優秀。複合検索で業務効率UPに繋がると感じました。また、HCSさんの迅速かつ柔軟な対応、丁寧なSEサポートも助かっています。

効果はいかがですか？

現状、受注は3倍増に。旧システムでは事務処理が到底追いつかなかったはず。新システムを導入して本当に良かったです。

WEB注文は自動取込みできるようにし、受注入力の手間を削減。受注処理後の、発注⇒売上⇒請求は前工程のデータを参照作成でき、転記作業やデータ取込みの手間もゼロに。以前はシステム登録に9名以上

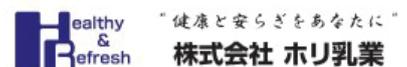
必要でしたが、6名で済むようになりました。

配送員による受注登録をなくしたことで、入力ミスを削減でき、請求処理時の受注データ突合も迅速になり効率UPに。事務員と配送員の負担は大幅に軽減し、職場環境の満足度向上、お客さまサービス向上に繋がりました。以前は曖昧だった注文の締切日時を設定し、無理のない商品製造と、欠品・食品ロスの削減も実現できました。

今後の取り組みや展望を教えてください

トレーサビリティシステムとしての運用を本格的に進めることです。さらなる品質向上と安心・安全な製品を提供できる環境づくりを進めたいです。

また、生成AIを活用し業務負担の軽減を期待しています。品質向上と業務効率化の両立を目指していきたいですね。



お知らせ

# 知らないと損する!? 郵送費ゼロ円術。

～ 発行・受取の手間も減らせる方法とは?～

今年の10月から、郵便料金が値上がりします。弊社宛には「郵送費が膨らむので何とかしたいが、どうすれば良いか分からない」といった相談が多数寄せられています。そこで、皆さまのお悩みを解決するヒントになればと思い、「郵送費ゼロ円術」を、全75ページの資料にまとめました! 「コスト削減術」はもちろんのこと、「紙帳票の印刷・封入封かん・発送業務による負担を効率化できる方法」を解説しています。ぜひお申し込みください。



資料を  
無料プレゼント中!  
お申込みはこちらから



内容① 2024年、  
郵便料金値上げのポイント

内容② 郵便料金の節約術が分かる  
「具体的な解決策」と「費用対効果の算出」

内容③ 「コスト削減」と「業務効率化」をともに  
実現した課題解決事例

内容④ 発行業務だけじゃない!  
受け取り帳票の業務効率化に成功した事例



2024.10からの  
郵便料金の  
値上げ対策にも

## イベントのご案内

### 北陸技術交流「テクノフェア 2024」に出展!

開催日: 10月17日(木)、18日(金) 10:00～  
場所: 福井県産業会館(福井市)

「テクノフェア」は、業種・分野・地域を超え、様々な企業や大学・研究機関が一堂に会する北陸最大級の総合展示会です。

弊社ブースでは「人手不足解消」をテーマに、販売管理×ノーコードツール×生成AIによる業務効率化の方法をご紹介します。業務の二度手間をなくし、貴社の抱える課題を解決しませんか? ぜひ、弊社ブースにお立ち寄りください。

テクノフェアの詳細を見る >



## HCSのよがお

S Iビジネス本部 やまもと ののか  
I Tイノベーション部 **山本 菜花** さん

### Q. 業務内容を教えてください。

大手IT企業のシステム移行作業に携わっています。

その中でも、既存システムからの業務データの移行作業をメインに担当しています。最初は知識不足で上司に頼ることが多く、その悔しさをバネにたくさん勉強しました。実際に手を動かして学ぶことは多

く、新しい知識の習得が楽しいです。今では後輩もでき、自信を持って作業に取り組むことができるようになりました。

今後も日々の勉強を怠らず、プロジェクトのメイン担当として活躍できるよう努力し、上司のようにお客様から信頼される存在を目指して頑張っていきたいです。

### Q. 趣味を教えてください。

旅行です。初めての北海道では、美味しい海鮮を堪能し、旭山動物園で念願のマヌルネコを見ました。フワフワしていてとても可愛かったです。



↑北海道旅行でのベストショット

トラやライオンの餌やり体験ができるノースサファリサップロに行きたかったのですが、休園日だったので次は必ず行きたいです!

## 編集後記

まだまだ暑い日もありますが、少しずつ涼しくなる夕暮れには秋の気配が感じられます。北陸の自然も夏から秋へと変わる美しさを楽しめる時期です。残り少ない夏も存分に楽しみたいですね。

さて、本号では「ターコイズ販売管理システム」の活用事例をご紹介しました。煩雑だった販売管理業務が一元管理され、作業削減と業務効率化が実現できたとの声をいただき、嬉しい限りです。お客様のニーズに合わせたカスタマイズで、販売管理業務にお悩みの皆さまにぴったりなシステムをご提供します。お気軽にご相談ください!(うえずぎ)

## 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/