

Imadoki コラム

赤ちゃん生まれました！～男性育休取得の補助金制度、知ってますか？～



赤福様の kintone システムでも八面六臂の大活躍だった弊社システム開発部の要：佐田さんに、お子さんが生まれました～！お名前は榮泰(えいた)くん。パパとなった佐田さんは、働き方改革を受けて改定された新就業規則で新設された初の男性向け「育児休暇」を取得するなど早くも「パパ力」を発揮しています。育児経験を糧に、今後更にパワーアップして業務に取り組んでいくとの事ですのでご期待ください!!

さて、育児・育休の問題がニュースで報道される回数が年々増えています。つい先日愛知県西尾市の市長が、18 時以降は「育休」とし、公務を控える旨を宣言して話題となりました。そんな中、男性の育休取得を後押しするべく厚生労働省が各種補助金を整備していることをご存知でしょうか？お子さんが生まれてから 8 週間以内に、中小企業の場合は土日含む 5 日以上の育休を男性が取得することで右の表のような助成金を受け取ることができます。

Table with 3 columns: 育休取得 (1人目, 2人以上), 中小企業, 中小企業以外. It lists financial support amounts for various leave durations.

細かい条件につきましては、厚生労働省ホームページの「出生時両立支援コース」をご覧ください！共働きが当たり前の時代、「共育休」も当たり前にしていきませんか？



厚生労働省 HP

NEWS 最新情報

オウンドメディア「COMDEC LAB (コムデックラボ)」鋭意更新中！

Imadoki 11 月号にて、コムデックの HP にメディアページがオープンしたことをお伝えいたしました。「COMDEC LAB (コムデックラボ)」と題するこちらのページでは、「地域の中小企業のデジタル・トランスフォーメーションについて、皆で考える研究所」として、お客様のクラウド活用事例や弊社開催セミナーのレポート等を掲載していきます！コムデックでは、2015 年に Evernote を導入して以来、多くのお客様のクラウドサービス導入を支援し、活用のノウハウについてお伝えして参りました。しかし、それらの活動が全く「メディア化」されていない状態……生田専務の言葉を借りれば、「一生懸命戦いながら、背中から出血し続けている」状態だったのです。そこで、「ここを見ればコムデックが何をしているか一目瞭然！」なページを作ろう！と、Web 会議を重ね生まれたのが COMDEC LAB です。投稿されるコムデックの活動記録の中には、御社でのクラウド活用のヒントが必ずあるはず！鋭意更新しておりますので、是非ご覧ください！



オウンドメディア打ち合わせ風景。11 月号でお伝えした Meetup フル活用です！

mini NEWS

年末年始営業案内

コムデックでは、12 月 28 日(土)から 1 月 5 日(日)まで、年末年始休業とさせていただきます。保守契約ユーザーにつきましては、緊急の有償対応をご希望の場合、留守番電話にメッセージをお残し下さい。当番社員がシカ CTI を利用して自宅から確認しておりますので、即時ではございませんが後程折り返しお電話いたします。お客様にはご不便をおかけしますが、何卒ご理解ご協力の程よろしくお願いたします。

Calendar table showing business hours for December and January. December 27th is the final business day, and January 1st-5th are closed. Business resumes on January 6th.



赤福

kintone on cybozu.com



赤福様 朔日餅予約・引き渡し管理に kintone が採用されました！



予約風景。QR コード付きの引換票が発行されます

毎月一日、名鉄百貨店、JR 高島屋に並ぶ人、人の大行列。赤福様本店がある伊勢市でも大行列している「朔日餅」ですが、名古屋の場合は、前月に購入予約をした朔日餅受け取りのための大行列がおきています。「Kintone 朔日餅予約管理システム」は、お客様の待ち時間短縮、そして従業員様の生産性向上と業務負荷の低減など、様々な効果を狙って 9 月～本格導入させていただきました。従来のアナログ管理手法である「予約票」から「Kintone」を活用した予約管理体制へ移行したことにより、大幅な時間と手間の削減など大きな成果が出ております。

今月の Imadoki では、現場で「Kintone」導入を主導された現場担当者様、そして導入を後押ししていただいた総務担当者様へのインタビューを通じて、「Kintone」を導入・活用して得られた効果をご紹介します。

🍡 朔日餅受付にkintone採用！

樋口：本日はお忙しい中、お時間頂戴してありがとうございます。導入の成果、導入のきっかけ、導入の工程、最後にこれからの展望について伺わせてください。

森脇さん：難しいこと言いますね～。導入の効果1つ目は、朔日餅予約の際、今までに何度も来ていただいているお客様に、名前と電話番号を毎月書いていただかなくても良くなったことです。

樋口：まずは、お客様にとって良かったことですね。

森脇さん：従業員にとって良かったことは、「Kintone」でリアルタイムで集計結果が出てくるので集計・検索業務が無くなったことです。導入前は予約が多いお店で1日に1,000件位を手計算で集計していました。

樋口：先日久々に拝見したのですが、電卓で「伝票算」みたいな事をやっていますでした？

森脇さん：伝票算です（笑）算盤持って行こうか？みたいな勢いなのです。

菱川さん：計算だけで6時間ぐらいかかっていました、ほぼ丸1日ってことです。

森脇さん：名古屋だと年間で7万件ぐらい、大阪で5万5千件ぐらいありますよ、この資料みてください。

樋口：年間200時間弱の削減!! 詳細は誌面には出せませんが、集計作業だけで年間〇〇万円のコスト削減ですね。

森脇さん：もう一つ良かったことが、予約伝票をお客様が忘れて来た際に、検索する手間が無くなった事です。

樋口：手作業で伝票めくって探すあれですね（笑）

森脇さん：見られてましたね（笑）予約伝票は2枚複写になっていて、1枚をお客様に渡します。通番になっていて、お客様が伝票忘れてくると予約番号が判らなくなりますから、名前で検索する必要があるって、「あいうえお順」に伝票を手作業で並び替えていたんです。

樋口：え！探しやすくするために、わざわざ「あいうえお順」に並べ替えていたんですか！

森脇さん：それが「Kintone」になって、電話番号の下4桁で一瞬で探せるわけですよ、夢みたいな話でしょう？(笑) 予約が非常に多い百貨店の場合は、あいうえお順の台帳を別途作っていたんですが、それも不要になり、お店の運営やお客様対応に時間を使えたことがすごく効果的で嬉しかったです。



名古屋営業所 森脇様（左） 総務課 菱川様（右）

樋口：どうしても日常の中で、月1回、1日だけ凄く忙しいっていうのは、肉体だけでなく精神的にも負荷になるので、軽減されたのは良いですね。



「予約票を忘れた！」
その場で検索して予約個数を確認し請け渡しできます

■キャンセル販売を減らしたい!!

森脇さん：それから赤福という会社にとって、何が良くなったかって言ったら、予約キャンセルがあるというのが、やっぱり商品価値としてあまりよろしくないじゃないですか。「Kintone」で管理をしていく事で、「同じお客様がまたキャンセルしました」って事が分かるようになりました。QRコードやiPadを使うと、予約管理がしっかり出来ているって事がお客様に伝わって、キャンセルがしにくいし、お客様と私たちのお約束をちゃんと守れるシステムと言うか、そういう風になるとキャンセルも少なくなると思います。

樋口：実際にキャンセルは減りましたか？

森脇さん：まだ詳細なデータは取れていませんが、ちょっと減った感じがあるんですね。ご予約分の数量を用意していますので、商品価値としてキャンセルの少ない、少なくなることが見込めるようになるというのは弊社にとって非常に有益な取り組みだと思います。キャンセルがあるから予約管理で忙しいし、キャンセルがあるから販売も忙しいという悪循環になっていましたが、「Kintone」の導入によって、お客様にも会社にも、そして現場にとってもメリットがあったと思います。

森脇さん：以前から、キャンセルについてどういった要素があるのか分析して、削減に色々取り組んできましたが、一定のキャンセル率をなかなか切れませんでした。キャンセルを削減する部分も含めて改善を考えた時に、菱川さんと相談して教えていただいたのが「Kintone」だったんです。

樋口：私の名古屋在住の友人が、四日市の有名な半導体工場に勤務していて、「朔日餅」は帰宅の際にキャンセル販売で買えるって言っていたのですが、奴はきつく叱って、次は売ってくれへんよって言うておきます（笑）

森脇さん：遅い時間に行ったらキャンセル販売で買えるっていう、お客様の認識が赤福にとってどういう価値になるか？やっぱり朔日餅は欲しい方に予約して買ってもらいたいし、キャンセル販売で朔日餅を販売したくない気持ちがあります。名古屋・大阪って伊勢から離れていますから、赤福とか朔日餅をどういった形で価値提供していくかって考えるのが、私たちの役目なんですよ。だからキャンセル販売はできる限り無くしたいんです。

樋口：集計や検索が楽になったとか、人手の削減効果あったと

いったお話は想像していたのですが、キャンセル削減から、提供価値の向上といった考えまでは想像していませんでした。正直驚きです、素晴らしいお話です。



受け渡し前にQRコードを読み取って予約個数を確認します

■Kintoneを使った開発と今後の展望について

菱川さん：キャンセルを減らすのに、「Kintone」が使えるのではと以前から検討していました。更に予約集計業務が現場の負担になっているのも解決できるし、「Kintone」なら比較的安価で簡単に、早期導入できるところも魅力でした。

樋口：「Kintone」を使った開発も直接見ていただきましたが、面白かったと思うんですね、すぐに出来上がりが見えてくるじゃないですか。森脇様からは、何度も修正依頼のお電話いただきましたね。

森脇さん：めっちゃしました。すみませんってくらい電話して修正をお願いしました（笑）

名古屋で導入説明会にコムデックさんに来てもらった時にも、メンバーが修正をお願いすると、佐田さんがその場で直してくれる!!うちのメンバーは「●ラえもん」みたいに願いを直ぐに叶えてくれるから「サタえもん」って呼んで、キラキラして見えてる感じでした。

樋口：佐田がキラキラして見えるって相当キテますね（笑）

菱川さん：「Kitnone」を使うと修正のレスポンスが本当に早くて良かったですね、他のシステムならここ直して欲しいって言うとなヶ月はかかりますからね。

森脇さん：システムが稼働してからもお客様が見やすい様にフォントを変えてもらえませんか？とか細かい調整もしてもらいました。「Kintone」の中のトークルームみたいな所に色々コメントすると、リアルタイムに返事が具体的に来るので、非常に助かっています。

森脇さん：あとね、私が一番今気に入っているのが、これなんですけどね、「1時間ごとの処理能力グラフ」。

森脇さん：何件予約を受けられるかは、人によって違うものです。これもデータを見ていたら人によって差がある事が判明して、一番処理能力高いのは〇〇さんで、1分以内に一人対応している事がわかりました。

樋口：一時間で何件予約や受け渡し対応を行ったのか一目でわかりますね。

森脇さん：赤いグラフが「栗餅」、青いグラフは「萩餅」なんですけど、栗餅の方が人気があって予約数が多いじゃないですか、すると

この月は余力があるとわかります。〇月は一日が日曜日だったので、時間帯別の引き渡し数がなだらかなグラフになっていますけど、平日の場合は、ビジネスマンが増えてグラフの形が変わります。今まで感覚的だったのがグラフで目に見えてわかると来月の対策が打ちやすくなる訳です。

樋口：素晴らしい!!

森脇さん：データ管理がちゃんと「Kintone」で出来てるからですね、データを活かさない手はないです。

樋口：このデータ管理は、感動的ですね。データから問題対策が取れるのは、まさに「IT活用」!!遂にITもここまで来たか、という感じです。

菱川さん：データを取れば取るほど、解りやすく活用できますね。これは紙ではできないですよ。

森脇さん：このグラフを使って、百貨店の担当者様に説明して納得していただけるようになりました。来月はタブレット2台増でお願いしますみたいな要望が出てきますが、ちょっと待って下さいねと…グラフをお見せして来月は1台で足りますよといった感じで、説明がしやすくなりました。

菱川さん：情緒的な対応になりがちですが、数字をぶつけたほうが早くご理解いただけますね。

森脇さん：一つの問題が起こると、トータル的に考えずに、その一つの問題だけを解決しようとしてしまうんですよ。

樋口：今日が行列になったから来月の予約数の増減に関係なく、来月は増員してくださいって感じですね。

森脇さん：例えば、「竹流し」の時なら保冷材や短冊を入れるので、そこのオペレーションで窓口が詰まったり、「八朔栗餅」みたいに赤福と同じような商品なら、メンバーも慣れているので、減茶苦茶処理速度が早いのですが、今度は予約対応が追いつかなくなるみたいな事があります。QRコードを読み取ることで、処理能力もデータ化できるようになって、今月は予約側に人を配置しようか、お渡し側に人を配置しようかといった、人員配置をデータからマネジメントできる様にならないか更に考えています。

樋口：最後に菱川さん、業務改革を推進する部署である総務からみて今後の「Kintone」の活用をどう考えていらっしゃいますか？

菱川さん：「朔日餅予約管理」の様にアナログな作業をデジタル化して置き換えていくと、現場がEXCELで膨大な資料を作る作業が無くなって効率的になりますから、業務内容にもよりますが、徐々に「脱Excel」みたいな風になりたいなって考えています。

樋口：「脱Excel!!」良いキーワードが出たところで、今回のインタビューは終了とさせていただきます。森脇様、菱川様、本日はお忙しい中長時間お付き合いいただき、ありがとうございました!!