

社内のコミュニケーションを活性化し、若手人材の育成強化へ。

お客様：代表取締役 和田 博克 様（株式会社 北陸サーマル様） 担当者：山本 一夫（福井キャノン事務機株式会社）

拠点間ネットワークソリューション

■ お客様プロフィール

お客様名 : 株式会社 北陸サーマル
所在地 : 914-0806 福井県敦賀市松原町 21-15
設立年 : 1969 年
業種 : 建設業（建築・管・土木・プラント・消火）工事
事業内容 : 大型商業施設・工場・病院・学校などの各種民間・公共施設のあらゆる現場に対する配管等の設備工事

「長年の実績で培った確かな技術を提供」

当社は、県内外の工場・商業施設・病院・ホテルなどの設備工事を長年にわたり施工しております。昨年より業界の課題でもある工期短縮、コストダウン、技術者不足といったニーズに合わせ、長年の実績で培った経験と技術を活かした「プレハブ加工管」の製造を開始しました。これにより、高品質・高精度な配管・作業工程を短縮し、作業の安全性向上も図れるようになりました。これからも時代のニーズに合わせた製品を確かな技術で提供してまいります。

ソリューション導入前の課題

社内のコミュニケーションが思うように進まない日々・・・

株式会社 北陸サーマル様では、県内外の大型商業施設や工場、病院や学校などの建設現場における管工事を長年施工されてきました。しかし、管工事業という事業の特長から、若手人材に先輩社員のものづくりの経験や技術を伝えたくとも、先輩社員が県外の現場に出てしまうと、長期間顔を合わせることができなかつたり、社内の連絡事項もタイムリーに伝わらなかつたりと、社内のコミュニケーションが円滑に進まない状態でした。

Q: 福井キャノンを知ったきっかけは？どのようにして、導入をご検討されましたか？

A: だいぶ前に複合機を福井キャノンさんに変えてからのお付き合いですね。3月に新事務所を設立したのですが、その頃には、複合機だけでなく、PCやサーバ、拠点間ネットワークから、オフィス家具まで、すべてまとめて相談させていただきました。

Q: ソリューション導入前に直面していた課題は、どのようなものでしたか？

A: 現場にいる社員とのコミュニケーションが思うように進まないことが課題でした。連絡が届かず、レスポンスが遅い。電話では図面の細かいところが伝えられない。ベテランは現場に出てしまうから、なかなか若手人材が育たない。いろんな課題がありました。

Q: 導入前に他社のソリューション商品と比較はされましたか？

A: 事務所設立ということもあり、この分野はどの業者さんをお願いする、という考えはありましたが、こうした IT 関連は福井キャノンさん以外に相談をしていません。

いろんな視点で情報提供をしてくれたことがきっかけでした。

Q: なぜ福井キャノンから導入されましたか？

A: 特にこちらの関心がない時期であっても、定期的にいろいろな情報提供を継続してくれていたことが大きかったと思います。情報提供された時に「これだ！」と思わなくても、後になって、そういえば誰かからこんな情報を聞いたような気がするな、と必要なときに思い出すことができるからです。今回も事務所設立のときに、複合機とIT関連は福井キャノンさんへという思いから相談させていただきました。不思議だったのが、なぜかオフィス家具も福井キャノンさんという印象があり、ご相談させていただいていたことです。



株式会社 北陸サーマル 様

Q: 御社にとって弊社の担当者はどのような存在ですか？

A: 山本さんは気さくでとても話しやすい人です。いろんな情報を提供してくれるし、こちらが困っていることに対しても、こうしたらいいですよ、という的確な提案をしてくれます。私だけでなく、社内でも山本さんは好印象な人です。

ソリューション導入後の変化

情報共有のスピード UP が業務改革を加速させる鍵！



株式会社 北陸サーマル
代表取締役 和田 博克様

福井キャノンから導入していただいた拠点間ネットワークソリューション。導入後、株式会社 北陸サーマル 様の業務にどのようにお役に立てたでしょうか？お客様の正直な声をお聞かせいただきました。

Q: 導入して良かった点を教えてください。

A: 情報共有のスピードが今までよりもずっと速くなり、コミュニケーションがスムーズに行えるようになりました。また、今までは重いデータをメールに添付して送信していましたが、データをサーバで共有できるので、業務の効率化を実感しています。

Q: 導入後、お困りの点はございましたか？

A: ソリューションで解決できる部分についてはありません。それ以外では、若い世代とのコミュニケーションのギャップが課題ですね。どこの会社でも同じ悩みはあると思いますが。

Q: 導入後、担当者との関係に変化はありましたか？

A: もともと相談しやすい方でしたが、事務所ができて間もないこともあり、わからないことは以前よりも頻りに電話するようになりました。

Q: 導入当時は想定していなかったことで、良かったことはありますか？

A: 課題を一つ一つ解決してゆくことで、今後のやるべきことが、より明確に見えるようになったことです。

株式会社 北陸サーマル様の目指されている業務変革

ものづくりの技術を次の世代へ伝承し、未来づくりへ。

管工事業は、長年の経験と確かな技術で丁寧な施工が第一とされてきました。しかし、時代の変化とともに工期の短縮や施工の簡素化などニーズにも変化が表れてきました。弊社でも昨年より、長年の経験と確かな技術を活かした新製品の開発を行いました。常に10年先を見据え、時代の変化に沿った業務改革を図っています。そして、次の若い世代へものづくりの技術を伝え、未来へとつなげてゆきたいと考えています。

福井キャノンお客様担当者紹介

お客様担当者として心がけること

県外の出先からも本社へのアクセスを可能にし、業務効率化を図ることができました。これまでも「えっ！ここのまでやってくれるの？」とお客様に喜んでいただけるサポートを心がけてきました。また、コミュニケーションを取るための「笑い」にも全力で取り組んでいます（笑）



S&S 第四チーム
ICT プランナー 山本 一夫

取材日：2015年5月27日

【福井本社】
〒918-8204 福井県福井市南四ツ居2-1-4 TEL：0776-53-1411

【敦賀営業所】
〒914-0814 福井県敦賀市木崎7-11-2 TEL：0770-25-8408

© 2015 FUKUICANON BUSINESS MACHINES CO., LTD. All rights reserved.



Canon キヤノンビジネスパートナー
福井キャノン事務機株式会社

福井キャノン