



『PCA商魂』と連携した
オリジナルの営業支援ツールも開発。
パッケージソフトウェアを臨機応変に利用し、
業務の効率化のみならず事業の拡大にもつなげる

株式会社 アルベロ

Web コンサルティング事業を展開している株式会社アルベロ。「はなまる MAP」をはじめとする営業支援ツールなど、ユニークな付加価値のあるインターネット事業を推進している。PCA パートナーでもあり、PCA 製品の特長も熟知。実際に PCA 製品を利用している顧客の生の声をよく知る立場でもある。同社では現在『PCA 会計』『PCA 商魂』『PCA 給与』を導入。パッケージソフトの特性を生かした有効な使い方など、示唆に富んだアドバイスも伺った。

導入システム

- ・ PCA 会計 X システム A
- ・ PCA 商魂 9V.2R7 EasyNetwork
- ・ PCA 給与 9V.2R7 システム A

導入の狙い

- ・ 起業にあたり、少人数での業務をサポートできるソフトを選定したい。
- ・ 自社のサービスを補完できる運動性の高い販売管理システムを導入したい。

導入効果

- ・ 『PCA 会計 X』『PCA 商魂 9V.2R7』『PCA 給与 9V.2R7』の導入により、業務をパッケージソフトの動きに合わせたスムーズな運用に。
- ・ 『PCA 商魂』のマスターデータを活用し、自社で開発・販売している営業支援ツールとの連携も実現

プロフィール

株式会社 アルベロ

- 所在地: 〒780-0945 高知県高知市本宮町105-25
高知ソフトウェアセンター3F
- 従業員: 22名
- 資本金: 1,000万円
- 業務部: 1.インターネット事業部
2.フラダンス事業部 (ルアナと楽しい仲間たち)
- 事業内容: はなまるマップ・はなまるマップキャリーオンサービス
レンタルサーバー・ホスティングサービス
WEBソフトウェア開発および販売
- URL: <http://www.albero.jp/>



(株)アルベロ

インターネットビジネスは、まずスタートさせることが成功への第一歩です。
インターネットビジネスでのSEO対策を、検索サイトの上位表示だと思いませんか？
インターネットビジネスを、システムベンダーやデザイン会社に任せていませんか？



株式会社 アルベロ
代表取締役
野中 博正氏



株式会社 アルベロ
取締役
中川 理氏



【株式会社 アルベロ HP】
<http://www.albero.jp/>

導入前の運用と課題

○「PCA製品の高機能性」「価格」「信頼」を決め手に導入

起業して10周年の節目を迎えた株式会社アルベロ。この間、Webコンサルティングやホスティングサービスを行う企業はどんどん増えたが、その中でも同社はユニークな付加価値のあるサービスを展開し、高い評価を得てきた。代表取締役 野中博正氏と、取締役 中川理氏の2名でスタートした事業は、現在パート・アルバイトを含めた20名以上のスタッフを抱える規模に成長している。

同社では起業と同時にPCA製品を導入したという。その理由として「PCA製品の高い機能性」「価格」そして「信頼」だったと振り返る。

「他社製品とも比較しましたが、販売管理ソフトである『PCA商魂』を例にすると、自動集計機能が非常に便利に使えると実感しました。他社製品では売上傳票の自動作成ができなかったのに対し、PCAは可能でした。また請求書などのフリーフォーマット機能も非常に工夫していると感じました。コスト面でも検討しやすかったですね」(中川氏)

「機能面・コスト面に加えて、人的なサービス面でも良い印象を持ちました。起業当初は信用がまだ低いため、ソフトウェア会社に問い合わせても、あまり納得のいく対応をしてもらえないこともありましたが、PCAの担当者は、我々のような小さな会社にも真摯に対応してくれ、熱意をもってPCA製品のメリットを紹介してくれました。そのときに生まれた信頼関係が今もなお続いています」(野中氏)

導入後の効果

○パッケージソフトを臨機応変かつ有効に利用して、業務の無駄を取りのぞく

現在、同社では『PCA会計X』『PCA商魂9V.2R7』『PCA給与9V.2R7』を導入している。PCA以外のソフトもよく知る両氏は、PCAの特性として「わかりやすさ、入力のしやすさ」を評価している。

「以前からインターフェイスのわかりやすさは、PCAの特長だと感じていました。Xシリーズへのバージョンアップによって、画面はよりスタイリッシュになり、以前はコードで表示されていた部分が名称で示されるようになっていました。ただしスタイリッシュになりすぎて、反転色が少し弱くなり、ディスプレイの環境によっては少し見にくくなったかもしれませんね」(中川氏)

同社の場合、特に連携はさせずに会計・販売管理・給与管理を行っている。この点については、パッケージソフトウェアの多様な使い方を示唆するアドバイスをいただいた。

「連携については、企業それぞれの事情に応じた使い方があると考えています。PCAソフトはいずれも検索・集計機能が非常に高く、売上集計表や売掛金残高表なども簡単に出力でき、給与も頻繁な支給・控除の変更はないため、一度登録しておけば済みます。そのため当社ではそれぞれ単体で使っていても、特に不都合はありません。しかし企業によっては連携させて使う方が便利な場合もあり、それぞれの環境に応じて、パッケージソフトの必要な部分を柔軟に使いこなせばよいと考えています」(野中氏)

パッケージソフトの有効な使い方として、野中氏は次のような点も指摘している。

「販売管理をExcel®やAccess®で管理している企業もありますが、自作のプログラムは不具合の対応が難しく手間もかかり、

結果、貴重な業務時間を無駄にしています。パッケージソフトを導入した方が、はるかに便利で確実に業務を行え、仕事の流れもスマートに改善できます」(野中氏)

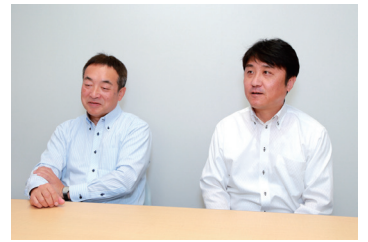
○『PCA商魂』と連携させた営業支援ツール『はなまるMAPキャリアオン』

同社では『PCA商魂』と連携させた営業支援ツール『はなまるMAPキャリアオン』を開発・販売している。これは『PCA商魂』の得意先マスターを利用して、得意先の売上や注文内容などを地図上にマッピング。地図を開くとそのエリアの顧客情報を一目瞭然に把握できるシステムだ。

「一言でいえば、可視化できるエリアマーケティングツールです。『PCA商魂』でも地域ごとの集計はできますが、数字として捉えるしかありません。そこを地図という視覚に訴える方法を用いたのが『はなまるMAPキャリアオン』です」(野中氏)

例えば同じ住所コードの地域でも、幹線道路などが遮ることで、地域全体への営業活動に時間がかかる場合がある。そのような場合はストリートごとに営業活動を行う方が合理的で、実際に導入している顧客からも「このはなまるMAPのおかげで効率よく営業できた」という声が寄せられているようだ。顧客のいるポイントにピンを設定し、売上などの数字やクレームの内容までコメントを書き込むことができる。例えばガス機器販売なら保守点検の作業内容、動物病院なら予防接種ワクチン別の地域差の傾向を把握することで、集中的なポスティングなどに利用できる。企業の業種や得意分野によって、いかようにも運用できるシステムのため、導入する企業が独自のマッピングルールを考えることが必要だが、営業支援として大きな可能性を秘めたツールだ。

○ソフトの品質は均一化の時代。問われるのは人的サービスの質



取材の様子



【はなまるMAPキャリアオン HP】
<http://www.hanamarumap.com/>
 19の業種分類・54の業種・業態での活用事例が確認できます。

システム概況図



『PCA商魂』の
マスターデータ
を活用



①ソーラーパネル設置販売業の場合

見込みリスト(名称・住所)を「はなまるマップ・キャリアオン」にアップロード。受注内容などを地図上のピンに書き込み

②代行運転業の場合

顧客ランクによってアイコンの色を追加し、新たな顧客や代行運転時の注意点など登録

占領ナビゲーション営業ツール 【はなまるMAPキャリーオン】



表示形式を「上位%」「万円」「ランキング」などでピンを切替え表示することが可能。売上のある得意先のみを表示させる設定で見やすく・わかりやすい営業実績の見える化が行え、今までと異なった営業行動を行うための気づきとなります。

営業担当を都道府県(市区町村)別に分けてますが...

「PCA商魂」の売上集計表を担当者別・得意先別に設定！

はなまるマップ・キャリーオンならGoogleマップへ売上別に表示されます。そのマッピングエリアを参考に、営業担当を振り分けることが可能です。

営業マンの教育・育成は数字だけが頼りです。

「PCA商魂」の売上集計表を担当者別・得意先別で集計期間を設定。

はなまるマップ・キャリーオンならGoogleマップと売上が連動し実績別に表示されます。営業マンの行動範囲の改善に、マッピングエリアが大変役立ちます。

新規顧客の開拓を効率良くしたい。

「PCA商魂」の担当者別・得意先別売上集計表とマイマップを重ね合わせます。

お任せ下さい！はなまるマップ・キャリーオンではマイマップ(アカウント別マップリスト登録機能)を利用して、得意先とは別の色で表示する事ができます。日常の営業活動をとおして新規開拓ができます。



※ 1):【PSQ認証制度】

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会(以下「CSAJ」)が、国産パッケージソフトウェアの品質の高さを世界で通用することを証明するために、制定した認証制度で、国際規格であるISO / IEC25051:2006(JIS X 25051:2011)に準拠しており、独立行政法人情報処理推進機構(IPA)の「ソフトウェア品質説明のための制度ガイドライン」に沿った品質認証制度です。

PCA製品の特長を生かし、自社内の実務だけでなく、オリジナルの営業支援ツールも提供している同社。今後のソフトウェア製品のあり方について、次のような考えを持っている。

「PCAソフトの機能性や、あらゆる業種に対応できる柔軟性については高く評価しています。一方で、PCA以外のソフトウェア会社も相当に努力しており、今や会計ソフト・販売管理ソフトの機能は大きな差がなくなり、簡単に甲乙をつけられる時代ではなくなりました。では何を基準に選べばよいのかと考えると、やはり人的なサービスの点にたどり着くと思います」(中川氏)

「PCAのスタッフは、実務に精通している人が多いというか、何か疑問を投げかけた場合でも、レスポンスがはやいです。返ってくる答えも知識や経験の裏付けがある回答で、スキルの高いスタッフが多く安心感があります」(野中氏)

PCAは『PCA会計X』『PCA給与X』について『パッケージソフトウェア品質認証制度(PSQ認証制度)』※1の認証を受けている。これはパンフレットやホームページなどで紹介された内容が、正確に実装されていることを確認・証明する制度だ。この点について中川氏は次のように評価する。

「パンフレットを読む人それぞれに受け取り方が違いますから、100%齟齬や違和感のない説明はとても難しいでしょう。しかし、このような制度の認証を受けていることはとてもよいことだと思いますし、品質と信頼性を維持するためにもよい効果があると考えます」(中川氏)

○『PCAクラウド』も視野に入れ、横の繋がりも意識した展開に

設立10周年を迎えた同社。今後の10年は、技術の面を今以上にさらにスキルアップさせたWebコンサルティングを行っていきたいと考えており、『PCAクラウド』の導入も視野に入れている。

「『PCAクラウド』は他社に比べて一歩先を進んでいる」(中川氏)

「当社の『はなまるMAPキャリーオン』や『はなまるサーバー』などの『はなまるシリーズ』は、ユニークでいろんな付加機能がついている点が特長です。今後は我々と同じ他のWebコンサルティング企業との横の展開も広げ、当社の強みを生かしながらお互いに支援できるような環境も構築していきたいです」(野中氏)とのお言葉をいただいた。

今後の展望と課題

ピー・シー・エー株式会社

pca.jp

Since 1980.8.1

本社 〒102-8171 東京都千代田区富士見1-2-21 PCAビル TEL.03(5211)2700 FAX.03(5211)2740

※Access®は Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標です。

※Excel®は Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標です。

※会社名と製品名は、それぞれ各社の登録商標または商標です。

※記載内容は取材当時の情報を元に作成しております。現在とは内容が異なる場合がございますのでご了承ください。