



社員の多くが販売管理の入力ができる環境をつくることで、滞らない業務の流れを実現。『PCAクラウド』による業務の効率化、営業活動のスピード化を達成。

株式会社 いつき総研

整(接)骨院・鍼灸院などの医療施設のマネジメントやサポートを行っている株式会社いつき総研。レセプトコンピューターから高価な医療機器、固定器具などの衛生材料、さらには医療コーデネイトまで同社の取り扱う商品の種類はじつに幅広い。そこで導入されているのが『PCA商魂Xクラウド』だ。「PCAにしたことでいろいろな安心感が生まれた」と語る同社。その安心感とは業務の効率化にとどまらず、社員が安心して働ける環境づくりにも効果を出している。

導入システム

- PCAクラウド プリペイドプラン (Type6 5CAL)
- ・PCA商魂Xクラウド

導入の狙い

- ・社員の多くに販売管理の処理ができるようにしたい。1人、1台に集中している業務を分散させたい。
- ・複雑で豊富な種類の商品を確実に管理したい。
- ・営業活動のスピードアップを図りたい。

導入効果

- ・『PCAクラウド』によって各自のパソコンから販売管理の入力が可能に。1人に集中していた業務を分散することでリスクも分散。
- ・『PCA商魂X』の商品登録・取引先登録の柔軟な機能によって、複雑な商品管理・販売管理にも対応。
- ・『PCA商魂Xクラウド』によって、営業社員の知りたい数字をいつでも自ら確認でき、見積書もすばやく発行。営業活動全般をスピードアップ。

プロフィール

株式会社 いつき総研

- 所在地: 〒577-0013 大阪府東大阪市長田中4-2-26
- 設立年月: 平成16年9月
- 資本金: 1,000万円
- 従業員数: 20名
- 主業種: 販売
- 業務内容: ○保険請求(柔整・鍼灸)に関するコンピュータシステムの開発・販売、医療機器販売 ○治療院の開業サポート
- URL: <http://www.itsuki-s.jp>



開業支援から、コンピュータソフトの開発や器具・備品の調達まで、多角的な視点と総合的な対応力で地域に根付く「信頼の医療施設づくり」をお手伝いいたします。

導入前の運用と課題

○1台のパソコン・1人の社員に集中する業務を軽減し、滞らない業務の流れをつくりたい

株式会社いつき総研はレセプトコンピューターシステムや最先端の医療機器、治療ベッドや包帯などの衛生材料、さらには開業支援まで医療施設の運営に必要なサービスを全般的に取り扱っている。「とにかく取り扱う商品の数も種類も多い」(営業部 寺脇麻美氏)という特徴を持つ同社だが、以前は1台のパソコンで販売管理の処理を行っていた。そのため1人の社員がそのパソコンを使っている間は、他の社員は売上の入力や見積書などの出力はできず、そのパソコンが空くのを待って処理を行っていた。

「当社では私の入社前から『PCA商魂』を長く使用しており、私のデスクのパソコンに『PCA商魂』を導入していたのですが、私が席にいないタイミングで他の社員が入力している状況でした。商品検索などもそのパソコンでしか検索できず、各社員がそれぞれ自分のパソコンでも『PCA商魂』を使えるようになったらすごく便利なのにとずっと思っていました」(寺脇氏)

また『PCA商魂』を1台で使用していたために、主にその1台を使用している寺脇氏に業務が集中していた面もあった。見積りについては営業社員がExcel®で作成したデータを寺脇氏が『PCA商魂』へ入力しており、二重入力の手間も発生していた。そして入力業務が1人の社員に集中することによるプレッシャーも大きかったと話す。

「『PCA商魂』の入力操作を一番知っていたのは私ですから、その私が出勤できなくなると業務が滞る心配が常にありました。ですから風邪をひいても休めません(笑)。さらに当時は妊娠中でこのままでは無事に産休に入れるかと心配していましたが、新しく西川さんが入社されて、その西川さ

んが『PCA商魂』の操作にあっさりと慣れたので無事産休に入れました」(寺脇氏)

「『PCA商魂』はすんなりと操作できた印象です。その後『PCA商魂X』へとバージョンアップしたのですが、私自身はスムーズに慣れることができました。『PCAクラウド』によって現在は私と寺脇さん以外の社員も『PCA商魂X』を操作していますが、他の社員も1カ月ぐらいで慣れており、初めて触る人でも取り扱いやすいソフトだと思います」(営業部 西川友梨氏)

選定のポイント

○社員が等しく『PCA商魂X』を利用できる環境にしたい

「販売管理の処理をみんなができるようにすること」を目的にシステムを見直し、『PCAクラウド』を導入したのは2014年7月。最初は無料体験版を利用して、その後すぐに導入を決めたという。

「不安点はいっさいありませんでした。とにかくみんなが等しく『PCA商魂X』を使って、いつでも入力でき、見積書をすぐに出せて、さらに売上などの知りたいデータをいつでもどのパソコンからでも確認できる環境を実現できる期待の方が、不安よりもずっと大きかったです」(西川氏)

同社は以前からリコーリースの自動引き落としを行っており、『PCA商魂X』へバージョンアップしてもそのまま連動して利用できることを確認し、先に『PCA商魂X』へバージョンアップ、その後『PCAクラウド』へ移行した。

「当初は同時接続台数3台から始めましたが、他の社員からも大変好評で、繁忙期などは3台でも足りないということで現在は同時接続台数5台で運用しています。もっとはやくから導入してほしいです」(寺脇氏)

【取材にご協力頂いた皆様】

- ◇株式会社 いつき総研 営業部 寺脇 麻美 氏
- ◇株式会社 いつき総研 営業部 西川 友梨 氏
- ◇株式会社 いつき総研 営業部 三俣 悟史 氏



本社外観

導入後の効果

○入力業務を軽減したことで、別の業務を行う時間が生まれた

『PCA商魂X クラウド』の導入によって、滞らない業務の流れはしっかりと確立されている。例えば以前は営業のExcel®入力→寺脇氏の『PCA商魂』入力の二重入力が必要で、寺脇氏がいなければ出力できなかった見積書については、現在は各営業社員が直接『PCA商魂X』へ入力し、見積番号を入力するだけで見積書の出力を行っている。『PCA商魂X』では1伝票あたり最大99明細まで入力できるため、同社のように取り扱う商品数の多い企業にも適している。また見積伝票に入力することで受注や売上データとの連動はもちろん、成約・未成約管理も可能で、数字を入力する作業を大きく減らすことができる。

「入力時間を減らすことができ、スムーズに業務を進められているという実感があります。ミスの軽減はもちろんですが、不要な入力時間を減らしたことで他の業務ができるようになり、これは大きな成果だと思えます」(西川氏)

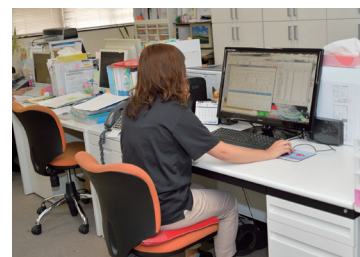
「私の場合は、産休中に以前の『PCA商魂』から『PCA商魂X』へとバージョンアップしていたので、復職直後は操作に戸惑うこともありましたが、一方で便利になった点もよくわかりました。例えばラベルシールの出力の際にスタート位置を選べる機能が増えていて、当社は発送業務も多いですからこれはとても便利です」(寺脇氏)

同社のように発送業務が欠かせない企業のために、『PCA商魂X』には佐川急便やヤマト運輸などの主な宅配事業者の送り状を作成できる機能もある。宅配事業者に応じて送り状の様式を選べるだけでなくフリーフォーマット機能※1もあり、出荷業務の負担を軽減することができる。

○複雑で幅広い商品も『PCA商魂X』の取引先登録・商品登録の機能でカバー

『PCA商魂X』はExcel®データへの出力が容易にできる特性を持っているが、同社ではこれを活かして独自のデータへと活用している。

「『PCA商魂X』の入金伝票の回収データを活用して、未入金データを抜き出し、それを各担当の営業社員ごとに分けてデータを作成し渡しています。以前はこの作業は



社内風景



医療に必要な備品などを豊富に取り揃え、急な注文にも迅速に対応しています。

※1)フリーフォーマット機能:

「システムB」「EasyNetwork」「SQL版」「クラウド版」に搭載の機能です。

システム概況図

【メリット①】

業務の分散とリスクの軽減

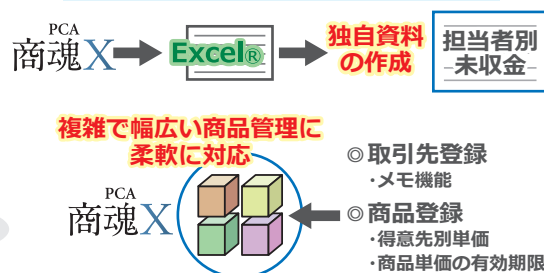
- ・パソコン1台・社員1人に業務を集中させない。社員は必要な時に『PCA商魂X』へ入力し、「見積書」の出力や「売上データ」を確認。



【メリット②】

商品管理・販売管理に柔軟に対応

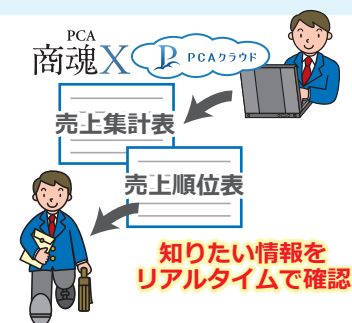
- ・『PCA商魂X』は、Excel®データへの出力・入力が容易なので、それを活かして独自の資料データへ活用。
- ・「取引先登録」「商品登録」などの柔軟な機能を使って、複雑で幅広い商品管理・販売管理に対応。



【メリット③】

営業活動のスピードアップ

- ・営業社員は、各自のパソコンから「売上集計表」「売上順位表」など、知りたい数字をリアルタイムに確認して営業活動に役立てられる。





最先端メーカーの医療機器を取り扱い、提案および提供しています。



株式会社 いつき総研 HP
http://www.itsuki-s.jp

膨大なExcel®の表を出力して、それを1件ごとに目で追う大変な作業を行っていました。しかし今は『PCA商魂X』のデータを容易にExcel®データへ変換・加工できるので、この点も以前との違いを実感した部分です」(寺脇氏)

同社はレセプトコンピューターシステム、医療機器、衛生材料など幅広い商品を持っているが、ほぼそのすべてを『PCA商魂X』で管理している。レセプトコンピューターではシステムの保守料も発生するが、これも『PCA商魂X』で問題なく処理している。顧客によっては小さい商品を数多く購入する場合や、医療機器については型番がそれぞれ複雑に異なるケースも多い。しかし取引先登録や商品登録の柔軟な機能を使うことで対応できている。

「取引先の登録では2048文字まで登録できるメモ機能(コメント欄)があります。摘要部分に入らなかった情報はこのメモ機能を活用しており、みんなが必ず見る売上伝票入力の画面ですぐにその内容がわかるので複雑な商品管理にも対応できています」(西川氏)

他にも商品登録では得意先別単価の登録や、商品単価の有効期限を設定することで期間単価の登録もできる。同社でもこれらの『PCA商魂X』の前準備入力(導入部分入力)の機能を高く評価している。

○営業社員が知りたい数字を、断然はやく知ることができるようになった

今回の『PCA商魂X クラウド』の導入を振り返って、寺脇氏・西川氏の両氏は入力担当者の業務軽減だけでなく、だれもがいつでも数字を確認できるようになったことで、営業社員がそれぞれの営業活動をしやすくなった点も大きいと語る。

「『PCA商魂X』の売上集計表や売上順位表などは、以前なら私1人のパソコンからしか確認できませんでした。しかし今は『PCAクラウド』によって各自のパソコンからいつでもリアルタイムの数字を確認できます。営業社員はこの1年でどの商品が一番人気だったのかなどをよく見ていますね。以前と比べて営業社員が断然はやく数字を知ることができるようになった点も、今回の導入における大きなメリットだと思います」(寺脇氏・西川氏)

今後の展望と課題

○今後も開業者の立場に寄り添ったスタンスで質の高いサービスを提供

医療施設のマネジメントを専門的・総合的に行う企業が増えている中、同社が常に忘れずに意識していることは開業者の立場に立った支援の形だと語る。

「当社の最大の特徴は何かと聞かれたら、開業者の立場を常に考え続けているスタンスだと思います。100箇所(接)骨院・鍼灸院・介護施設・医院があったとしたら、100通りの対応力が求められます。当社はその百人百様にお応えし、当社のレセプトコンピューターシステムによって毎日の保険請求業務の負担を減らして、その分患者さんに向き合える時間を作っていただけることを目標にしています。この点はPCAの販売管理システムによって毎日の入力業務の負担を減らし、その分より効率的な業務を行う時間を作るという点と共通している部分だと思います。今後も顧客目線・開業者の立場に立ったサービスを追求していきたいと思います」(営業部 三俣悟史氏)

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