



見積書作成から工事発注までの  
複雑な流れを短縮化  
スマートデバイスとの連携で  
現場でもメリットを実感



## 株式会社 ケーネット

CRM、CTIの開発運用コンサルティングや環境構築を中心に、幅広く事業を推進している株式会社ケーネット。いわば“オフィス環境のスマート化”が同社の最大の商品とも言えるが、そんなスマート化・効率化をよく知る企業を選んだのが『PCAクラウド』だ。見積書作成と販売管理システムの効率化をねらって導入されたクラウドだが、その満足度はかなり高いと言う。iPadなどスマートデバイスとの連携も好評だ。同社の高い満足度の背景を探った。

### 導入システム

- ・ PCA 商魂 X クラウド (5CAL)
- ・ PCA 商管 X クラウド (5CAL)

### 導入の狙い

- ・ 販売管理システムと見積書を連動させたい。
- ・ 複雑で煩雑な見積作成から工事発注までの処理を一目でわかるシステムにしたい。
- ・ 営業担当者ごとに違って見積書のフォーマットを統一したい。
- ・ 新システムの導入ではできるだけコストを抑えたい。

### 導入効果

- ・ 見積書作成、販売管理システム入力の2度手間がなくなった。
- ・ クラウドの導入によって、業務の流れが瞬時にわかるようになった。
- ・ 見積書のフォーマットを統一できた。
- ・ クラウドのため新しい機器の購入も必要なく、価格面でも納得。

## プロフィール

### 株式会社 ケーネット

- 所在地：〒103-0013  
東京都中央区日本橋人形町 1-8-7 近藤ビル 2F
- 従業員数：11名
- 設立：平成3年4月
- 資本金：1,000万円
- 東京都知事許可 建設業(般-13)電気通信工業 第115345号
- 企業 URL：http://www.k-net-c.co.jp

#### □事業内容：

お客様の立場で、最新で確かな情報通信に関する情報の提供と、最も効果的なネットワークシステムをご提案させていただきます。

- ・ 電話工事, LAN 工事, ネットワークカメラの設置と保守
- ・ NTT, ソフトバンク, KDDI の回線の取次と各種 IP 電話の販売と工事
- ・ コンタクトセンターシステムを核とした CRM, CTI の開発運用コンサルティング
- ・ CTI システムの環境構築(サーバー / PC 設定 / 交換機との接続)
- ・ 携帯電話の販売
- ・ FMC, 無線 LAN, の構築及び運用コンサルティング
- ・ インターネット環境構築(PC / ルータ設定)
- ・ カラーコピー, プリンターの販売とネットワークの提案

## 導入前の運用と課題

### ○見積書作成と販売管理システムの2度手間が問題に

ケーネットはセキュリティ機器やセキュリティソフトの販売をはじめ、CRM、CTI システム環境の構築、さらにそれに関わる工事まで請け負っている。そのため顧客に提出する見積書の内容も複雑で、販売管理システムとも連動していなかったため、業務効率の悪さが以前から問題となっていた。「以前は見積書に Excel®を使い、販売管理システムとは異なるサーバーベースに保管していました。見積書のフォーマットも営業担当者によってバラバラでした。それぞれが異なる見積書を Excel®で作成し、その後に販売管理システムに入力するため、当然効率も悪くミスも発生します。営業的にも業務的にも非効率であることは明白でした」(カスタマーエンジニア 担当部長)



株式会社 ケーネット  
法人営業部  
小出 茂喜 氏



株式会社 ケーネット  
代表取締役  
工藤 大輔 氏

## 決定のポイントとスケジュール

### ○価格面・機能面・管理面で比較

そこで 2012 年 3・4 月に社内で改善に向けた動きをスタートさせ、7月に『PCA クラウド』のテスト導入を開始。10月から見積書の作成を始め、11月には旧販売管理システムと併用運用を開始。12月から『X シリーズ』にバージョンアップさせ本稼働となった。

当初、他社の販売管理ソフトも検討されたそうだが、PCA のクラウドを選んだのにはいくつかの理由があるそうだ。「弊社はサーバーやパソコン機器も販売しており、その販売代理店の一つから PCA を紹介されました。それ以前は PCA のソフトは一切使っていなかったのですが、価格面・機能面・管理面などあらゆる面で他社製品と比較し、弊社に一番合うのは PCA のクラウドだと判断しました。今、何かとクラウドは話題になっており、他社のクラウドとも比較しましたが、安価で導入しやすいという点から『PCA クラウド』は魅力的でした。導入の判断は正しかったと考えています。満足度を数値にすると 90%には達していますよ」(担当部長)

## 導入後の効果

### ○複雑な見積書作成の業務を短縮化

当初は価格面が決め手となった『PCA クラウド』だが、実際に運用してみると改めてその使いやすさ、便利さを実感しているそうだ。「思った以上に自分たちでカスタマイズできるのが便利です。フォーマットも使いやすい仕様にアレンジできます。以前使っていたソフトの流れから大きく逸れることもなく、今までの業務の流れをカバーしつつスムーズに本稼働できた点もよかったですね。弊社は見

積書を作成し、受注・発注、そして工事という流れが主ですが、導入前はこの見積書作成の業務が非常に複雑で、それぞれ営業が個々のフォーマットで作成し、それを販売管理システムに入力していました。当然ミスも発生します。見積書作成が1件につき20分かかったとして、繁忙期は5・6件あるいはそれ以上になり、1・2時間は確実に時間を取っていましたが、ここが大きく短縮できました。“計り知れないほど楽になった”と言っても決してオーバーではありません(法人営業部 小出氏)

### ○“ミスが減る”よりも“流れが見える”ことの価値

「責任者という立場から言わせていただくと、クラウドの良さは“ミスが減る”というよりも“流れが見える”ことが大きな意味を持つように思います。全体が見えて楽になり、わかりやすい。スマートに事務処理が行えることで業務効率は大きく改善しました。クラウドなのでサーバー管理の手間がなくなったのも良い点です。大企業ならまだしも、弊社のような規模では社員は本来の業務を行いつつ、サーバー管理も兼任しなければなりませんでしたが、この手間がなくなったわけですから、業務に集中できます。弊社は事業としてサーバーの構築、販売、セキュリティ強化も提案していますが、実際に弊社がクラウドを導入してい

ることで、顧客にも提案しやすいという面もあります(カスタマーエンジニア 担当部長)

### ○iPadなどスマートデバイスとの連携

スマートデバイスとの連携によって、営業の現場でもクラウドのメリットは大きく実感されているようだ。「『PCAクラウド』はiPadやiPhoneなどのスマートデバイスとも連携が可能です。弊社はPCAの『商魂』『商管』も使用しており、クラウドを使って一部の情報を営業先で見ることが出来ます。出先で顧客の情報を確認できますから、提案もしやすいですし大変便利で、こういうことがクラウドの醍醐味なのだと思いますね。このサービスはつい先日知ったばかりなので、今後はできるだけ活用していきたいですね(小出氏)

他にも『Xシリーズ』にバージョンアップしたことで、操作性がよくなったようだ。画面が見やすく、使う人のセンスで文字の種類などを変えることもできわかりやすい。クラウドサービスで懸念されがちな通信時間においても問題はないと語る。

### 今後の課題と展望

#### ○販売管理と顧客管理をより洗練された形で統合したい

同社では、今後はできれば顧客管理システムの改善を図ってい

### PCAクラウド スマートデバイスオプション

現場営業向け機能「得意先照会」



得意先詳細	
コード	0004
得意先名	マークマーケット
社名	マーク
住所	536-0005 大阪府大阪市城東区中央2丁目20-30 マーク 12F
TEL	06-1245-9854
FAX	06-1245-9855
メール	先方担当者 タップして表示
担当者	佐藤 和夫
部門	大阪
与信限度額	0
未回収残高	3,829,544
月次売上	タップして表示

お客様先で未回収残高や取引実績がすぐに確認できるので、とても便利です。



GoogleMapにも連携するので、別の担当から引き継いだお客様や、上司と待ち合わせしての訪問が非常にスムーズです。

**株式会社 ケーネット**

情報通信のコンサルティングから施工、保守まで幅広く迅速なサポートに対応しております。オフィスの移転などで情報機器の新設・移転などございましたら、お気軽にご相談ください。



株式会社 ケーネット HP  
<http://www.k-net-c.co.jp>

たいと考えてはいるが、希望の形態にまではもう少し時間がかかりそうだ。「一例としてですが、顧客の電話の着信番号から、その顧客情報がポップアップなどで瞬時に出てくるような仕組みができると、営業の現場ではより便利だと思います。ただしこれはクラウドのシステム上、なかなか難しいことだろうという点はよく理解しています」(小出氏)

「我々が言いたいのは、ある程度のリスクはもちろん想定した上で、販売管理も顧客管理もできるだけデータベースをまとめてごんまりとさせるのが、結局は一番便利で、かつ安全ではないかという点です。販売管理と顧客管理は別々に考えられがちですが、結局は同じお客様のデータという企業が多いのではないのでしょうか？であれば複数のデータベースを抱えるのは非効率的だし、かえって安全でない場合もあると思います」(担当部長)

企業の通信環境、システム環境を安全でスマートなものに改良しているケーネットだが、今後も新しいシステムを取り入れつつ、時代の先をとらえたサービスを提供していきたいと語る。「弊社は創業時から、いかにお客様によりよいサービス、満足のいくサービスを

提供できるかを第一に考えてきました。お客様の役に立つことが大事なんです。そのためにも弊社内部の業務をよりスマートにして、その分、お客様のサービスに還元したいと考えてきました。クラウドの導入もその一つです。時代に沿う、あるいは時代の先を見据えて我々も変容し、時代が望むものを提供していくことが目標です。今後も果敢に新しいものを取り入れ、お客様によりよい提案を行っていきたいです」(担当部長)