

お客様から高い信頼と満足をいただけるよう
質の高いサービスの提供に努め、
新たな価値の創造を目指します

『PCAクラウド』×『PCA商魂X』によって、
請求・見積りデータを全従業員間で共有し、
ミスのない業務を遂行。蓄積された見積り
データは新たな営業活動へ応用

株式会社MAD エンジニアリングユナイテッド

太陽光発電の設置・アフターサービスをはじめ、給湯器設置や電気工事を行っている株式会社
MAD エンジニアリングユナイテッド。高知市で3人で起業した同社は、現在、四国一円をカバーす
る規模に成長し、松山営業所も開設。これらの事業拡大にともない、請求や見積り業務の改善が検討
され、『PCA 商魂 X クラウド』が導入された。社員一人ひとりが現場に出向く時間が多い環境におい
て、クラウドによる「情報共有」は非常に価値があると語る同社。PCA 製品への期待を伺った。

導入システム

○PCA クラウド イニシャル'0'プラン (Type2 2CAL)
・PCA 商魂 X クラウド

導入の狙い

- ・会計や販売管理に詳しくない従業員にも簡単にスピーディーに見積り業務をこなしたい。
- ・会社全体で見積り情報を共有し、ミスのない見積書を発行したい。蓄積されたデータを容易に集計・抽出・検索したい。
- ・会社以外の場所からも販売情報の参照を行いたい。

導入効果

- ・『PCA商魂X』は操作性に優れ、販売管理の知識がなくても入力しやすい。スピーディーかつ確実に業務処理が可能。
- ・見積りデータを従業員全体で共有。互いにチェックがスムーズにでき、ミスのない見積書を実現。蓄積されたデータは地域ごとの集計も迅速に行え、営業活動にも応用可能。同時接続ライセンスのため、13人利用しても2CALのライセンスで安価に全社共有化。
- ・バックアップデータを持ち帰ることなく、インターネット回線があれば社長の自宅からもアクセスが容易に可能。

プロフィール

株式会社MAD
エンジニアリングユナイテッド

- 所在地:
(本社)〒781-8103 高知県高知市高須新木2-38
(松山出張所)〒790-0921 愛媛県松山市福音寺町745-5-101
- 資本金:100万円 □従業員:13名
- 設立:H22年2月2日 □施工エリア:四国一円
- 主業種:設備・工事 □事業内容:太陽光設置・電気工事
- URL:http://www.madcoltd.com

太陽光発電システムの安心アフターサービス
給油器設置・電気工事

- 経営理念:
まじめ! 汗! 努力!
一、お客様をもてなす心を最優先し、満足いただける技術の向上を図ります
一、安全管理を怠らず、安心いただけるパートナーとしての役割を務めます
一、お客様から高い信頼と満足をいただけるよう質の高いサービスの提供に努め、新たな価値の創造を目指します
一、私たち社員一同は、以上の項目に一致団結し全力で取り組んでいきます



株式会社MAD
エンジニアリングユニテッド
代表取締役
牧野 昇三 氏

【社内研修会】

技術の向上を目指し、月1回開かれる社内研修会。研修会では小さな模擬屋根を作り、実際にカラーベストを葺いてみたり、防水シールの充填度合いを目視で確認するなど、普段確認できにくい重要過程などを中心に行っている。



月1回の社内研修会



大波スレート施工研修

導入前の運用と課題

○業務拡大にともない、請求・見積り業務の確実化・効率化が問題に

設置からアフターサポートまで、太陽光発電を一貫したサービスで提供している株式会社MADエンジニアリングユニテッド。今なお設置に重点が置かれがちな業界の中で、アフターサービスまでトータルに対応できる企業として、業績を伸ばしてきた。当初3人でスタートした事業は、現在10名以上の従業員を擁する規模に成長し、新しく営業所も開設。これらの業務の拡大にともなって問題となっていたのが、請求・見積り業務の確実化・効率化だった。

同社では以前は他社の販売管理ソフトを使用していた。しかし、そのソフトでは十分な処理ができなかったと、代表取締役 牧野昇三氏は当時を振り返る。

「以前使っていたソフトは、非常に簡素な造りだったため、手入力する部分が結構ありました。特に困ったのが請求・見積りの項目がマスター化されていないため、いちいち入力しなければならない点でした。そのため入力方法がきちんと統一できていないケースも発生していました。当社は設置工事も請け負っているため、細かな見積書が必要になります。項目が統一されていないことで、販売店や顧客に伝わりにくい部分があり、まずはこの点を改善したかったのです」

見積りデータの管理という面からも、あまり十分ではなかったと語る。見積書のフォーマットはある程度統一されていたが、項目の入力内容は各営業担

当者に委ねている部分が多く、結果、見積りデータの検索や集計に時間がかかっていた。また各担当者が独自にデータを管理していたため、その点も改善の対象だったという。

「おかげさまで会社の規模も大きくなり人も増えました。また工事の規模も年々大きくなり、請求・見積り業務を早急に見直さなければならぬと痛感していました。そこで以前からお世話になっていた株式会社アルベロさんに相談したところ、『PCA商魂X クラウド』なら当社の抱える問題を解決でき、請求・見積り業務を確実にスマート化できると提案されました」

導入後の効果

○『PCAクラウド』によって従業員間で確実に見積りデータを共有

現在、同社では『PCA商魂X クラウド』を、本社内および代表取締役 牧野氏の自宅において利用している。同時接続台数は2台だが、十分に導入した意味はあったという。

「当社は設置工事を行っていますから、基本的に従業員は外に出ている時間の方が長いです。また帰社する時間もまちまちです。そのため2台という台数でも十分対応できますし、かつ、いつどの時間に入力をして、クラウドによって情報は確実に共有されます。従業員が入力した見積り内容は、私が自宅で確認できます。従業員たちも、時間を問わないで『Aさんが提示した見積り額はこの額なんだ』『以前、提出した見積額はこれだった』など、見積り額を確実に共有できることで、見積りの金額

を打ち間違える心配がなくなりました。この点は、私だけでなく従業員にとっても大きなメリットだと考えています」

『PCAクラウド』の導入については、特に大きな不安はなかったそうだ。不安よりも、安心感の方がはるかに大きかったと語る。

「『PCAクラウド』導入については、株式会社アルベロさんからわかりやすい説明を受けました。回線状況にともなう処理スピードについても、メリット・デメリットの両面を教えてもらいました。結果としては現状ではスピードに対する不安はありません。基本的に本社内でクラウドを利用しているため、本社内の回線状況に問題がなければ、今後も順調に利用できるのではないかと考えています。他にも、万が一の地震や停電などを想定した場合でも、『PCA

クラウド』は毎日運用管理上のバックアップを行っていると聞いておりますので、データが完全にゼロになるということはありません。仮に当社に何かあってもデータは守られるという安心感があります」

○販売管理の知識がなくても使いこなせる『PCA商魂X』の操作性

『PCAクラウド』の導入については、特に大きな不安はなかったと語る牧野氏だが、『PCA商魂X』については、操作性について次のような点が気掛かりだったという。

「当社の従業員は工事関係の経験はみな豊富ですが、会計や販売管理については全員が詳しいわけではありません。またパソコン自体も苦手な者もおります。そのため当初は、全員が『PCA



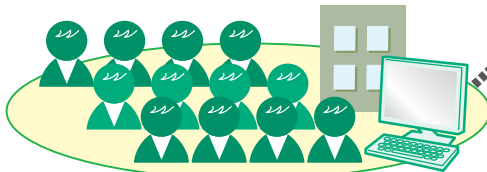
弊社は、「太陽光発電システム」の取付を中心とした施工専門の会社です。施工を手掛けるのは、1,000棟以上の豊富な経験を積んできたプロの職人達です。販売店やお客様のニーズに合わせて“太陽光発電という新しいエネルギー”と、お客様との末長いお付き合いのスタートのお手伝いをさせていただくのが、私達の仕事です。(牧野氏)

システム概況図

請求書

<メリット1>

『PCA商魂X』は操作性に優れ、入力しやすい。請求書などもスピーディーに、確実に作成できる。



本社

<メリット2>

見積りデータを、従業員全員で共有。金額などにミスのない見積書を発行できる。



PCA商魂X



インターネット

同時接続2台

見積伝票入力

《今後の展望》

蓄積された見積りデータを、エリアマーケティングなどに応用したい。



代表取締役 自宅

<メリット3>

見積書データは、代表取締役の自宅からも確認できる。



高知市高須新木の本社にて。
2013年11月に松山出張所を開設しました。



株式会社MAD
エンジニアリングユナイテッド HP
<http://www.madcoltd.com>

商魂X』を使いこなせるか正直、不安な面がありました。しかし実際に操作してみると、特に販売管理の知識がなくても十分に使いこなせますし、入力も複雑ではありません。これなら大丈夫だと思いました」

同社が『PCA商魂X クラウド』を本稼働させたのは2カ月前になる。そのため現在は主に牧野氏と事務スタッフが中心になって使用している。2014年1月からは従業員も本格的な入力業務を行う予定で、現在、それに向けた研修を行っているところだ。

「現在、『PCA商魂X』の研修を従業員に対して行っている最中で、全員が一通りの操作の研修を終えたところです。従業員の率直な感想は『これなら十分使えますよ』という声です。わかりやすさ・操作性という視点からも、『PCA商魂X』を選定してよかったと思います」

○集約された見積りデータを今後の営業活動にも生かす

同社の『PCA商魂X』にかかる期待は大きい。見積りデータの集計・抽出・検索が容易に行えるため、業者別の管理はもちろん、地域別の管理もできることになり、エリアマーケティングという視点から今後の営業活動にも応用していける。

また煩雑になっていた請求・見積り業務も、大幅に効率化できる。見積りの効率化から考えた場合、同社に限らず多くの企業において、見積りはある程度

のパターンに分けられることが多い。見積り入力の際には過去に入力した伝票から複写することができるので、入力する担当者は工事内容あるいは金額を一部修正するだけで、確実にミスのない見積り書をスピーディーに作成できる。

「まだ稼働させて2カ月のため、『PCA商魂X クラウド』の本当の便利さ、あるいは課題が見えてくるのは今後になると思います。サポートセンターの力も借りながら、ぜひ効率の良い請求・見積り業務を確立していきたいですね」

同社は従業員の研修に力を入れており、ホームページでも定期的に消費者に向けた情報を発信している。

「今まで顧客へのアフターフォローが弱いと言われていた太陽光発電業界において、当社のような設置からアフターサービスまでのトータルサポート、そしてお客様に向けた情報発信によって、太陽光発電業界の発展に微力ですが貢献できればと思っています。そのためにもなるべく業務の無駄やミスを排除し効率化させることで、本来の業務である設置工事の質を今以上に上げていきたいです。そのためにも『PCA商魂X クラウド』への期待は非常に大きいです」