



安定的な電力供給のためには
“止まらないシステム”が必要。
『PCAクラウド』導入による
サーバートラブルからの解放で、
安心できるシステムと
業務のスピードアップを確立。

日本海商事株式会社

昭和29年に設立された日本海商事株式会社。同社では電線などの電設資材を取り扱っており、“発電所からご家庭まで”の安定的な電力供給に欠かせない仕事を行っている。電気は重要なライフラインであり、止めることは絶対にできない。それは社内業務においても同じで、止まらない業務のためのシステムを探していた。そこでたどり着いたのが『PCAクラウド』だ。導入後は実際に円滑な業務遂行に効果が出ているという。『PCAクラウド』が“止めてはいけない業務”にどう役立っているのかを伺った。

導入システム

○PCA クラウド イニシャル“0”プラン (Type24 20CAL)

- ・ PCA 商魂 X クラウド
- ・ PCA 商管 X クラウド

導入の狙い

- ・サーバートのトラブルによる販売管理業務の停滞を防ぎたい。
- ・営業社員が出先からも売上や見積りなどの最新データを確認できるようにしたい。情報を一元化し、それを他の社員とも共有したい。
- ・安心して任せられるサポート体制の中で運用したい。

導入効果

- ・『PCAクラウド』なら自社内にサーバーを置く必要がなく、安定的な運用環境を実現。メンテナンスの負担も軽減。
- ・『PCAクラウド』によって最新の売上データや見積額などを、出先からも確認(モバイル型テレワーク)。営業活動や販売管理業務がスピーディーに。さらに「売上集計表」でさまざまな角度から売上分析が可能となり、本当に欲しい集計データを取りやすい。
- ・PCAのサポートセンター、あるいは販売店の担当者など、複数の窓口を持つことで、導入後も安心して運用できる。

プロフィール

日本海商事株式会社

- 本社・富山営業所: 〒930-0834 富山市問屋町1丁目1番1号
- 金沢営業所: 〒920-0376 金沢市福増町北801-1
- 設立年月日: 昭和29年11月20日
- 資本金: 1,200万円
- 従業員数: 21名
- URL: <http://www.nihonkaishoji.co.jp>

- 主業種: 卸売業
- 業務内容: 1.電線、電纜、そのほか電気機器、電気材料の販売
2.各種機器、材料および安全機材の販売
3.コンクリート2次製品の販売と関連する工事
4.前各号に付帯し、また関連する一切の業務

導入前の運用と課題

○ライフライン供給という止められない仕事。サーバートラブルをなるべく回避したい



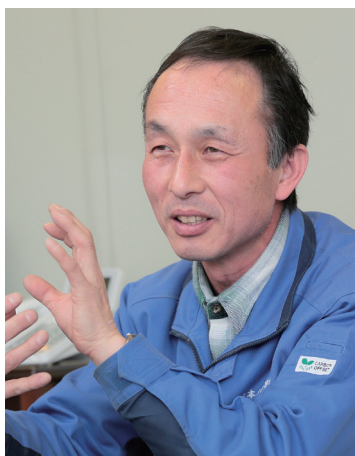
日本海商事株式会社
取締役 営業本部長
米田 久 氏

昭和29年に設立された日本海商事株式会社。配電器材販売からスタートし、昭和35年には金沢営業所を開設。取り扱う製品も電線に関わる機器、電気材料、安全機器と幅広く、さらに工事も加わり同社が提供する製品の内容は多様化・大型化してきた。

「当社が取り扱っている製品は、皆さんからなかなか見ることができない場所にあります。その一つは電柱の上の方にある箱。あの箱の中には電気を各ご家庭に届けるための機器があり、それらを私どもが販売しています。なかなか表に出ることのない地味な存在の製品ですが、電気を届けるという大きな責任を負っています」(取締役 営業本部長 米田久氏)

同社が販売する電気材料製品は年々多様化し、続々と新しい製品が登場している。これらの販売管理については以前から『PCA商魂X』『PCA商管X』を利用してきた。

「本社と金沢営業所をネットワーク環境で結んで販売管理を行っていました。その運用の中で問題だったのがサーバーの管理です。サーバーのトラブルはある日いきなりやってくるものです。そのたびにシステムを依頼しているメーカーの担当者が来るのを待つか、あるいは自分たちでおそろおそろルーター交換などを行っていました。しかし当社は電気供給に関わる仕事を行っています。サーバートラブルの度に、販売管理業務が止まるような状況を改善したいと考えました」(富山営業所 業務係 係長 岩田和広氏)



日本海商事株式会社
富山営業所 業務係 係長
岩田 和広 氏

選定のポイント

○『PCAクラウド』導入後のフォロー体制も視野に入れたサポート力が決め手に

「サーバートラブルによる販売管理業務の停滞を回避したい」「サーバーのメンテナンスの負担を軽減したい」という同社の悩みは、多くの中小企業が共通して抱えている問題だろうと両氏は語る。

「自社でサーバーを管理する場合は、まず場所の問題から始まります。サーバールームを設置できればよいのですが、そのためだけに部屋を分けられるほど経費に余裕のある企業は少ないと思います」(米田氏)

また、バックアップの問題も大きかったという。

「バックアップ作業は重要なので、1名担当者を決めて行っていました。しかしその社員も他に仕事を抱えています。本来の仕事ではない部分に気を使わないといけないう状況が続いていました」(岩田氏)

そしてサポートの問題も気にしていたという。そもそも同社がシステムの見直しを考えた最初のきっかけはWindows XPのサポート終了だった。メーカー側の都合によるOS変更やサポート終了のたびに、ソフトを買い替えることは合理的ではない。しかし『PCAクラウド』ならOS変更があった場合でも、それに対応した最新のソフトを常に使うことができる。

『PCAクラウド』の選定についても、やはりこのようなサポート面を意識したと両氏は振り返る。

「サーバーにトラブルがあった場合、やはり正直な思いとしてはすぐに駆け付けてもらいたいと考えます。しかしメーカー側もなかなか難しいという事情もよくわかります。ただ私どもとしてはサポート体制がどれだけ整っているかは重要だと思いました。その点では、PCAは販売店さんがよく動いてくれ、かつサポートセンターもある。そもそも『PCAクラウド』にすればサーバー

を自社内に置かないので、担当者が駆け付けるのを待つこともない。このような導入後のアフターサービスや運用面の点でも『PCAクラウド』に魅力を感じました」(米田氏・岩田氏)

導入後の効果

○『PCAクラウド』で情報を一元化し社員で共有。業務遂行のスピードアップを実現

現在、同社では『PCAクラウド』を業務へ効果的に運用している。その中でも大きく効果を実感しているのが、出先からの数字の確認だ。同社では営業社員の全員がノートパソコンを持ち、出張先からでも売上などの入力や見積りの確認ができるようにしている。

「『PCAクラウド』によってデータを一元化し、さらにその最新データを必要な社員間で共有できることによって、営業活動や売上管理に関する業務がスムーズに行えるようになりました。またどこまで入力済んでいるのか、どの仕事が進んでいるのかなど、業務や仕事の流れが瞬時につかめるようになりました」(米田氏)

以前は出先から売上の入力や見積りの確認などをする場合は、電話で会社に問い合わせたり、あるいは一旦帰社してからの入力作業が必要だったため時間がかかっていた。しかし現在はすぐに知りたい数字を確認できるため、受注から納品、請求と一連の流れをスピーディーに行うことができる。

「このスピード化はとても大きな意味を持ちます。先ほども申したように、私どもの仕事は依頼があるとすぐに動けることが求められます。仮に夕方に飛び込んできた仕事でも、その日のうちに電力会社や工事業者へ納品しなければいけません。この動きをクラウドによって確実にスピードアップできた点はとてもよかったと思います。ただ、顧客や取引先がすべて当社のようにスピード化を図っているわけではないので、正直待つことはあるのですが(笑)、それでも社内の販売管理が迅速に行えるようになったことは確かです」(米田氏・岩田氏)

○『PCA商魂X』の売上集計表は任意のキー指定が可能。本当に欲しい集計データを取りやすい

同社では主に個別発注伝票、売上傳票、見積伝票を中心的に活用しており、売上、



多様化・大型化した電設資材

システム概況図

【導入前の課題】

サーバーがダウンすると販売管理業務が滞ってしまう...



『PCAクラウド』を導入

PCA 商魂X PCA 商管X



最新のデータを社員同士がリアルタイムで共有



【効果】

滞らない販売管理業務によって、家庭への安定的な電力供給に尽力できる



【Point①】

出張先でも見積額などを確認でき営業活動をスピードアップ(モバイル型テレワーク)。

受注→納品→請求と、一連の流れをスピーディーに。



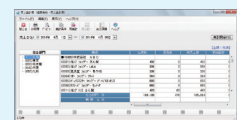
【Point②】

データ共有によって、今の商品が動き、誰がどこまで入力処理を終えたかなど、仕事の流れを瞬時につかめる。



【Point③】

「売上集計表」は任意のキー設定が可能。さまざまな角度からの売上分析ができるので、本当に欲しい集計データを取りやすい。





本社・富山営業所 外観

仕入、見積、請求など一連の販売管理に必要な基本的なPCAソフトの操作については問題なく使用できている。また、『PCA商魂X』『PCA商管X』には多彩な分析ツールがあるが、同社もこれらを利用して売上分析などに役立てている。よく使用しているのは売上集計表と比較売上表だ。

「売上集計表はよく会議資料としても使います。また比較売上表は商品別に得意先や担当者などいろいろな区別に売上を比較できるので、その点も助かっています。また簡単にExcel®出力できるため、その出力データを加工した資料作りも実際に行っています」(米田氏)

『PCA商魂X』の売上集計表は3次元分析まで可能で、任意でキー指定ができる。そのため各企業によって異なる“欲しいと思っている集計データ”にしやすい。また、仕入集計表では平均単価の項目出力も役立っているそうだ。

○PCAなら使いこなせセミナーも開催され、導入後も安心

基本的な操作や、一部の分析ツールを活用している同社だが、応用的な使い方や様々な機能についてはあまり使いこなせていないと感じているという。

「販売管理に必要な部分や基本的な操作については一通りできていると思うのですが、その先まで進められていないという思いは、他の社員も感じている部分です。そのため社内でPCAソフトの応用的な使い方や、各社員によって差がある『PCA商魂X』『PCA商管X』の知識や機能を共有し学べる場を設けようという話も出ています。ただしスケジュールの問題もあってなかなか進められていないのが現状です」(米田氏)

このような状況は同社に限らず、他の導入先の企業からも問い合わせが多い。そこでPCAでは全国各地の事業所で「使いこなせセミナー」を開催し、『PCA商魂X』『PCA商管X』あるいは『PCA会計X』などソフトの操作はもちろん、Excel®を利用したデータの効果的な使い方を紹介している。詳しい日程や内容はPCAのホームページでも確認できる。

今後の展望と課題

『PCAクラウド』のメリットと『PCA商魂X』『PCA商管X』の特徴をしっかりと業務に反映している同社だが、今後はさらにPCA製品の機能をうまく活用して、より確実に運用していきたいと語る。

「まだソフトの良さを十分に活かしきれていないと考えています。例えば複写機能は便利過ぎて重複してしまうので注意が必要であったり、あるいは商品名の検索については、当社の取り扱う製品は長く複雑な名称が多いため、『PCA商魂X』『PCA商管X』の検索では十分に対応できていない部分があります。この点は今後解決していきたい部分です」(岩田氏)

「当社は富山県内でいち早く『PCAクラウド』を導入した企業の一つと聞きました。実際に導入してみて、サーバー管理からの解放や最新データの共有、場所を選ばずに仕事を進められる環境など得られたものはたくさんあります。これらの導入メリットはやはり“付いて当たり前”という電気・ライフライン供給に繋がるものです。『PCAクラウド』を活用しつつ、今後も安定的な電気供給に微力ではありますが貢献していきたいです」(米田氏)



日本海商事株式会社 HP
<http://www.nihonkaishoji.co.jp>

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