



カスタマイズによって
複雑な請求処理の効率化に成功。
創業140年を超えた老舗企業で、
多岐に広がる部門の管理業務全般を
PCA製品で確実化。

株式会社 桶庄

1872年(明治5年)創業の株式会社桶庄。その名の通り桶やたらいなど、古くからアメニティーに必要な製品を届けてきた企業だ。現在は水回りだけでなく住まい全体のリフォームにも対応しており、事業も順調に拡大してきた。同社では長年PCA製品によって管理業務を行っている。とりわけとても複雑な販売管理においては、カスタマイズを加えて売上・請求処理の効率化に成功している。自社の成長や状況に合わせて、PCA製品を巧みに業務へ取り組んできた同社に、その狙いや効果を伺った。

導入システム

- ・ PCA 会計 X with SQL (10CAL)
- ・ PCA 商魂 9V.2R7 with SQL (25CAL)
- ・ PCA 人事管理 X with SQL (2CAL)
- ・ PCA 商管 9V.2R7 with SQL (25CAL)
- ・ PCA 給与 X with SQL (2CAL)

導入の狙い

- ・ 1つの仕事に対し2つ以上の請求先を持つ複雑な請求処理をスムーズに行いたい。
- ・ 事業が拡大し部門も多岐に広がる中、部門別管理を確実に行いたい。
- ・ 有資格者が数多くおり、その資格の管理も間違いなく実行したい。

導入効果

- ・ カスタマイズによって複雑な請求処理を確実化。2重入力も解消し、時間の短縮化にも成功。
- ・ 『PCA会計X』の部門別管理機能によって多角的に正確な数字を出力。
- ・ 『PCA人事管理X』では履歴や取得年度など資格を確実に管理。平均年齢や健康診断の結果なども管理でき、適切な人材配置と長く健康に働ける環境づくりに活かせる。

プロフィール

株式会社 桶庄

- 所在地: 〒461-0018 名古屋市東区主税町4-48
- 設立年月日: 昭和53年8月14日
- 従業員数: 135名
- 資本金: 3,100万円
- 主業種: 小売業
- 業務内容: マンション・一戸建・集合住宅などのリノベーション事業、リフォーム・メンテナンス事業
- URL: <https://okesho-group.jp/>

お客様の利便性を追求したワンストップサービスで、より豊かで快適な住まいづくりをお手伝い。

桶庄の6つの事業。
住空間をトータルでプロデュースする総合提案企業です。

一戸建て住宅や集合住宅(マンション)に付属する設備機器のメンテナンスや性能アップのためのリフォーム、ライフスタイル提案、「不動産購入+資金計画+リノベーション」を一括で請負うワンストップサービスまで。

OKESHOグループは、「住空間」をトータルでプロデュースする総合提案企業です。社内事業の連携により、お客様の住まいに関するご要望に幅広くお応えしております。

1. 不動産仲介事業
2. リノベーション事業
3. 買取再販事業
4. リフォーム事業
5. 販売・修理事業
6. 保守・管理事業

【取材にご協力いただいた
ご担当者様】

株式会社 桶庄
専務取締役
佐藤 敏子 氏



本社モデルルーム

導入前の運用と課題

○幅広い価格帯の商品を取引 する商売に合う会計・販売管 理ソフト

1872年(明治5年)創業の株式会社桶庄(おけしょう)。桶やたらいなど木製桶類の製造販売から始まった同社の事業は、公営住宅の浴室設置、水回りのリフォーム、住宅のリノベーションと、時代のニーズとともに広がってきた。同社のサービスをさらに細かく見ていくと、ガス機器の販売にはじまりキッチン・浴室などの水回りの大掛かりなリフォームまでその内容は幅広く、扱う商品の金額にも表れている。「1万円の機器から2500万円のリフォームまで、幅広い価格帯の商品の取引が発生する商売」と専務取締役 佐藤敏子氏は語る。

同社では平成4年からPCA製品を利用してきた。まずは『PCA会計』を導入。そして販売管理には『PCA商魂』『PCA商管』を導入したが、同社の業務形態に合わず、しばらく別のOSを利用した販売管理システムで運用していた。

その後、日本全国の企業でWindowsが主流となり、OS変更などへのスムーズな対応を考えるとパッケージソフトにメリットがあること、その中でもPCAはいち早くWindowsへ対応したソフトを展開しており、便利かつコストも抑えやすい点からふたたび『PCA商魂』『PCA商管』へ。すでに『PCA会計』『PCA給与』も利用していたことから「他社比較などせず、迷わずにPCAにしました」(佐藤氏)と、PCA製品による会計・給与・販売管理の一連の運用が始まった。

選定のポイント

○1つの仕事に対し2つ以上の 請求先。そのような複雑な請 求処理に対応できるシステム

同社の販売管理には商品の金額の差が大きい点に加えて、もう一つ特徴があった。それはとても複雑な請求処理の流れだ。

例えば公営住宅のリフォームを請け負った場合。A団地101号室のリフォーム代のうち6割は大家に、4割は管理会社へ請求してほしいと依頼されることがある。管理会社が複数になる例もある。同社にとってはA団地101号室のリフォームという1つの仕事でも、その請求先が2つあるいはそれ以上になることがあるため、請求処理については細かい対応ができる販売管理システムでなければならなかった。

そこで同社の販売管理を行うソフトやシステムの選定ポイントとして、このような二件に分かれる複雑な請求の流れに対応できるカスタマイズも加えて、柔軟に運用できる点が求められた。

導入後の効果

○カスタマイズによって複雑な 請求処理に対応。2重入力の 解消など時間の短縮化にも成功

現在、同社ではガス機器や水回りのメンテナンスを取り扱う事業部、リフォームを取り扱う事業部、リノベーション事業部、不動産事業部と複数の事業を展開しており、さらにそれぞれの事業部が愛知県を中心とした各地に営業所を構える。従業員数は140名近くになっており会社の規模は大きい。そのため、7カ所の各営業所・各拠点を結ぶネットワーク環境でPCAの『with SQL』版を運用している。

同社がもっとも懸念していた販売管理システムについては、『PCA商魂9V.2R7 with SQL』『PCA商管9V.2R7 with SQL』を25クライアントという大きな規模で運用しており、そこに複雑な請求処理や売上集計に対応できるカスタマイズを加えている。

同社の販売管理は、大きく2つに分かれる。ガス機器などの販売業務は、『PCA商魂9V.2R7 with SQL』に入力し、リフォーム等

の工事業務については、請求先がわかる場合もある為、工事管理システム「BOSS」(※1)を使って入力している。工事を請け負った際に入力する取引先や、工事完了後の売上データを『PCA商魂9V.2R7 with SQL』へ自動取り込みさせるカスタマイズを行い、『PCA商魂9V.2R7 with SQL』へ情報を集め、請求書、各種帳票が出せるようにしている。

このカスタマイズによって2重入力を解消できただけでなく、使い慣れた商魂商管で操作が出来ることもメリットとなっている。

○カスタマイズがなければ、事務員の人員は今の1.5倍は必要だった

このカスタマイズと事務員の高いスキルによって業務の効率化に成功した同社だが、まだ人の手に頼る部分はあるという。

「カスタマイズだけでなく、やはり個々の事務員の理解やスキルに頼る部分も大きい

です。各事務員は自分の担当物件には詳しくても、全体を把握することは難しいです。そのため全体を理解している私が最終的なチェックを行う工程がどうしても必要になります。ただし個々の事務員が全体を見ることができないからこそ、このカスタマイズのシステムがなければさらに難解な請求処理になっていました。おそらくこのカスタマイズを追加できなかったら、事務員の数は今の1.5倍は必要だったと思います」(佐藤氏)

同社では主な日常業務としては売上集計、請求一覧、回収帳票で『PCA商魂9V.2R7』を利用しているが、PCAのデータを活かして売上順位表や売上比較表なども出力し、経営分析の参考の一つにしている。

○多角的で確実な部門別会計資料が作れることで、自信を持って判断できる

事業が複数の部門に分かれ、かつそれぞれに営業所を持つ同社では部門別の会計が

※1)：「BOSS」は、セコム(株)が取り扱う工事管理システムです。



本社内の様子



本社ビル外観

システム概況図



必要になる。そこで有効に使われているのが『PCA会計X』の部門別管理機能だ。『PCA会計X』では部・課を「部門」として登録し、さらにその「部門」をグループ分けすることにより、会社の組織に応じた管理ができる。それぞれの「部門」やグループごとに元帳や試算表などが作成できるので、個別のデータ集計が可能だ。部門別一覧表では例えば営業部別や地区別など、集計するパターンを自在に変えて売上や利益を出せる。

「この部門別会計が集計しやすい点は助かっています。各部所の担当者から報告をうけるときに、この部門別の会計資料と一緒に話を聞くことができるので、それらを合わせてより具体的な話ができます。こちらとしてはこの部門別会計資料があることで自信を持って判断できますからね」(佐藤氏)

他にも予算入力や予算実績比較表など予算関連の機能もよく使っているようだ。

「そもそも最初に使ったのが『PCA会計』。その後いろいろな立場の方から他社ソフトを勧められたこともありましたが(笑)、ずっとPCAです。すっかり慣れてしまいましたが、一つお願いをするとしたら過去10年分ぐらいの財務比較表が出るといいですね。消費税導入の頃やリーマンショックの頃はどうだったのかと比較したい会社は多いと思います」(佐藤氏)

○働く人の環境を整えることが、良質のサービス提供へとつながる

同社は一級建築士や耐震診断士、宅地建物取引主任者など有資格者の社員が多い。そのため『PCA人事管理X』による資格の管理はとても重宝していると語る。

「もともとは『PCA給与X』との連携を視野に導入したのですが、ご存知のように当社

は有資格取者が多く在籍し、資格の中には更新が必要なものもあります。これらの資格の管理による適切な人材配置、さらに生活習慣病の記録、社員の現在の平均年齢など、社員に長く健康に安心して働いてもらえる環境を整えるためにも、パッケージソフトならではの人事管理は意味があると思います」(佐藤氏)

加えて同社では『PCA給与X』と保守加入会員が利用可能な「マイナンバー管理ツール」を使い、社員の個人番号の収集・管理をしている。

「当社の場合はマイナンバー管理ツールで個人番号を管理しています。その際に集めた紙ベースの情報を金庫に保管する業務に心配はあります。今後は給与などすべてに付随してくる番号ですから、その取りまとめの面をPCAに託すことができよかったですと考えています」(佐藤氏)

今後の展望

販売管理を含めた管理業務全般に、長年PCAを導入している同社。その理由の一つに営業・サポートへの信頼が挙げられる、と佐藤氏は語る。

「PCAの担当者が実際に当社を訪ねて顔を出して相談に乗ってくれる点は大きいと思います。顔がわかる対応は安心感に繋がると思います。当社もこれまで大小関わらず一件一件の仕事を丁寧にしてきました。それがこの歴史の長さにつながったのかもしれませんが、一方で次の時代に即したやり方も導入していきたいと考えており、他の営業支援システム(SFA)との連携もその一つです。当社のお客様にはご高齢の方も多くアナログ的な対応もちゃんと残しつつ、今後も丁寧に信頼を積み重ねていきたいです」(佐藤氏)



OKESHOグループ HP
<https://okesho-group.jp/>