



急成長を続ける食品製造会社の基幹システムとして『PCA商魂X』『PCA商管X』『PCA会計X』を導入。特別なシステム開発やシステム要員を採用しなくても、PCAのパッケージソフトで十分にスムーズな販売管理・会計管理が可能。

## 株式会社 壮関

コンビニエンスストアでもよく見かけるおつまみを製造販売している株式会社壮関。厳しい品質管理のもと誕生する製品は年々人気が高まり、それに連れて同社の売上も右肩上がりです。同社の販売管理・会計システムを支えているのがPCAだ。成長を続ける大きな食品製造会社の中で、PCA製品を基幹システムとして導入しているメリットを伺った。

### 導入システム

- ・ PCA 商魂 with SQL (10CAL)
- ・ PCA 商管 with SQL (10CAL)
- ・ PCA 会計 with SQL (3CAL)
- ・ PCA 固定資産
- ・ PCA 商魂・商管データ連携オプション

### 導入の狙い

- ・コストを抑えつつ、基幹業務のシステム化をしたい。
- ・受注データを確実かつスムーズに運用したい。

### 導入効果

- ・システム要員がいなくても、PCAと販売店のサポートで基幹業務のシステム化に成功。特別なシステム開発がなくてもPCAパッケージの標準機能でスムーズな運用が可能に。簿記や会計の知識がない社員でも操作に慣れやすい。
- ・受注電子データ(e-お菓子ネットのEDIデータ)を商魂に取り込む『PCA商魂・商管Xデータ連携オプション』を活用し、受注データの取り込みをスムーズにミスなく確実に実現できた。

## プロフィール

### 株式会社 壮関

- 本社・工場: 〒329-1579 栃木県矢板市こぶし台4-1
- 資本金: 20,000千円
- 創業: 平成3年8月
- 従業員数: 250名
- 主業種: 製造業
- 事業内容: 水産・農産物加工品の製造、販売
- URL: <http://www.sokan.jp/>

### □ 経営理念

『食』を通じて幸せを提供する企業

株式会社壮関は、「誰かが喜ぶ姿」を常に思い描いて、たくさんの方々に喜んでいただける商品を日々開発し、「食を提供する企業」ではなく「食を通じて幸せを提供する企業」として成長し続け、感謝の心を忘れることなく、永続的な社会貢献を成せる、より強い企業へと進化する事を目指します。



## 導入前の運用と課題

### ○1992年からPCAを基幹システムとしてスムーズに運用

株式会社壮関はおつまみとして人気の高い『茎わかめシリーズ』や『かりかり梅』など、いくつものヒット商品を抱える食品製造会社だ。徹底した品質管理のもと、素材の特徴を活かした同社の「素材菓子」は多くのファンを持ち、国内での一貫生産による安全・安心も人気の理由となっている。Bリーグのリンク栃木ブレックスのスポンサーでもあり、同社の売上は右肩上がりでも拡大している。

今期の売上額は55億円にも達する大きな食品製造会社へと成長している同社では、かなり以前からPCAソフトで販売管理や会計管理を行ってきた。

「当社が初めてPCAを導入したのは1992年にまでさかのぼり、当時の導入のきっかけや経緯を知る者は今は社内におりません。そのため推測でしかお話しできないのですが、PCAの導入前はおそらくExcel®で販売仕入の管理を行っていたと思います。当時はそれでも何とか対応できたのですが、今はもうPCAソフトなしでは管理部の仕事は回らなくなる状況です」(管理部 A氏)

「私たちがPCA導入後に入社しており、当時の経緯を知ることはできません。ただし一つ言えることは、PCAソフトをもはや当たり前のように私たちは使っており、操作にもすっかり慣れてしまいました。もし別のソフトに切り替えるような話があれば、おそらくみんな大反対すると思います」(SCM部 B氏)

## 導入後の効果

### ○『PCA商魂X』『PCA商管X』によってミスなく短時間でデータ入力が可能

現在同社では得意先への販売だけでなく、ECサイトも運営しているが、全ての販売管理を『PCA商魂X』『PCA商管X』だけで対応している。受注業務全般はもちろん売上の計上や請求書の発送、さらに仕入管理もスムーズに運用できており、納品書や送り状の発送まで受注・発注・売上・仕入・請求と、一連の販売管理においてくまなくPCAを利用している。

受注データの取り込みについては、外部システム(EDI)と『PCA商魂・商管X データ連携オプション』経由で取り込みを実行しており、PCA製品ならではのシステムの拡張性を活用した運用を行っている。

主に入力を担当しているB氏は『PCA商魂X』『PCA商管X』を次のように評価している。

「私の場合は仕入のデータ入力を中心ですが、売上や発注の入力をすることもあります。その場合、『PCA商魂X』『PCA商管X』はどの画面も基本的には統一したレイアウトのため入力しやすく、短時間でミスなく処理できます。今、私たちの業務量は月毎に増している状況で、『ミスなく、短時間で処理できる』という効果は実はとても大きいです」(B氏)

### ○『PCA商魂X』『PCA商管X』を販売戦略にも活かす

販売戦略の観点から『PCA商魂X』『PCA商管X』を評価する声もある。

「私は営業部に所属しており、出先の営業社員からの問い合わせに対応しています。その場合よく聞かれるのが特定の得意先の売上データを今すぐ知りたい、確認したいという声です。『PCA商魂X』『PCA商管X』には様々な切り口での戦略資料を出力できる機能もありますが、私の場合は一旦Excel®で集計してから営業担当者にデータを送っています。『PCA商魂X』『PCA商管X』はExcel®との互換もスムーズなので、その点も効率的に使っている部分といえます。おそらく出先での営業に役立ててもらっている



本社工場

と思います」(営業部営業課 C氏)

『PCA商魂X』『PCA商管X』には戦略資料として使えるデータの出力が豊富だ。売上集計表/仕入集計表は3次元分析まで可能で、任意でキー指定ができるため担当部門や担当者、商品区分といった様々な知りたい角度からの売上・仕入の分析ができる。同様に月次売上表/月次仕入表や取引集計表でも指定した期間内の売上・仕入などのデータを各種分類・集計して出力することができる。

## ○PCAソフトは使う人を選ばないソフト。わかりやすく感覚的に使用できる

同社では『PCA会計X』も利用されており、『PCA商魂X』『PCA商管X』同様に操作性の高さが評価されている。

「私が現在担当しているのは営業の経費などの小口のデータ入力です。そのため利

用している機能や画面にはある程度制限があるのですが、入力や操作のしやすさは私も実感している部分です。例えば振替伝票入力では複写機能があるので、打ち間違いのミスも防ぎ時間を短縮して入力できます。また当社の場合は科目も多くあるのですが、頻繁にある取引はあらかじめパターンを登録でき自動仕訳ができます」(管理部経理課 D氏)

入社時からPCAソフトを使用しているため、すっかり操作に慣れたと語るB氏・C氏・D氏だが、PCAソフトは使う人を選ばないソフトだと語る。

「私の場合はたまたま簿記の経験はありましたが、まったく簿記や会計を知らない中途入社スタッフでも、あっという間に『PCA商魂X』『PCA商管X』『PCA会計X』を利用しています。感覚的に入力できるので経理の経験がない人でも不安に思う必要はない会計ソフトだと思います」(B氏)



商品ディスプレイ

### システム概況図



受注データを外部システムと『PCA商魂・商管 データ連携オプション』経由で取り込み。

PCA  
商魂 PCA  
商管

『PCA商魂』『PCA商管』の入力画面の統一化で、簡単な操作でミスなく短時間に入力が可能。

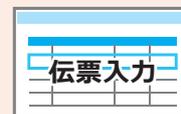


『PCA商魂』から簡単に、売上などの戦略データを出力して、営業へ伝えられる。



「PCA×販売会社」のサポートによって、システム要件やシステム課を抱えなくても、十分に販売管理・会計管理は行える。

PCA  
会計



『PCA会計』の伝票入力には、複写機能や自動仕訳など便利な機能を搭載。



業績は急拡大！  
PCAで今後も十分対応できる。

## ○売上高55億円の企業の基幹システムとしてPCAソフトは十分に対応できる

同社は平成15年頃から一気に年商を拡大し、この間、新工場の竣工や自動洗浄ライン、乾燥ラインなど数々のラインの整備など、次々と大きな取り組みを実行してきた。そのため販売管理や会計システムにはなかなか手が回らず、社内にシステム部門やシステム要員を抱えているわけではない。またIT関連のコストもなるべく抑えてきたという。

それでも同社は企業規模も売上も大きい企業だ。その大きな企業の基幹システムをPCAのパッケージソフトで十分に対応できているとA氏は評価する。

「じつは自社開発のシステムを少し考えたことはありますが、その場合は大きなコストが当然かかってきます。また自社システムを導入するのなら、やはり社内にシステムを専門的に知るスタッフが必要になり採用の手間や人件費もかかります。それを考えると自社システムという選択はあまり現実的ではないのかもしれませんが、PCA製品に何か不具合があったときには、当社のシステム関連をお願いしている富士ゼロックス栃木株式会社の担当者が見てくれます。当然、知識量も多く確実な処理が期待できるので、わざわざ社内にシステム要員がいなくてもPCAと富士ゼロックス栃木のおかげで、十分スムーズな運用ができていますのが現実です。今後も当社の売上はますます伸びていくことを想定していますが、これからも十分PCAでやっていけると思っています」(A氏)

## 今後の課題と展望

今後の業務改善予定として現在まだ紙ベースでやり取りしている部分を、早期にデータ化し業務の可視化を進めていきたいとA氏は語る。今後も順調な業績が見込める企業だからこそ、サーバ故障やBCP(事業継続計画)対策としてのクラウド化の検討、また原価管理をより確実にするためのソフトやシステム導入など、今後もPCAと富士ゼロックス栃木からの様々な提案を期待しているという。

ちなみにPCAでは売上・原価管理ソリューションも用意しており、食品製造業の場合は賞味期限・消費期限の古いものから先に出し、期限切れの物は出さないような細かいロット管理ができる製品も人気だ。

「おかげさまで当社の素材菓子は、ヘルシー志向・安全志向の高まりを背景にどんどん売上は伸びています。小ロットにも柔軟に対応できる国内生産体制を持ち、独自のレシピによって多くのファンを獲得しています。また品質管理においては国内で初めての海藻主体FDA方式『HACCP(ハサップ)』※1 認定工場となるなど、品質と製品にはとことんこだわってきました。今後も販売管理や会計のシステム回りはPCAと富士ゼロックス栃木を信頼したスムーズな運用を期待し、さらに多くのお客様に『食』を通じた幸せをご提供していきたいです」(A氏)

※1) 海藻主体FDA方式『HACCP(ハサップ)』とは、食品の衛生管理に関する手法です。



株式会社 仕関 HP  
http://www.sokan.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