



クラウドAPI

『PCAクラウドAPI』の柔軟な連携機能を活かした新しいビジネスの創出。そして効率化で生まれた1日の余裕が、真の経営改善へと繋がる

株式会社サンロフト

業務システム開発や企業・教育機関のIT化を支援している株式会社サンロフト。静岡県焼津市に拠点を置き、業務効率化のためのソフトウェアを開発している企業でもある。同社がPCAを選んだ理由は大きく2つ。1つは自社内の管理業務の効率化。そして2つめがPCAの柔軟な連携機能を活かした新しいビジネスの創出だ。すでに『サイボウズkintone』※1と『PCAクラウドAPI』を連携させた、経営分析のソフトウェアも販売されている。真の意味での業務効率化と新しいソフトウェアの形を創出した同社に学ぶものは多い。

導入システム

- PCA クラウド イニシャル'0'プラン (Type6 3CAL)
  - ・PCA 商魂 X クラウド
  - ・PCA 商管 X クラウド
  - ・PCA 会計 X クラウド
  - ・PCA 給与 X クラウド
- PCA クラウド API ※2

※ 2):『PCAクラウドAPI』により開発した、カスタマイズプログラムが利用できるサービスです。

導入の狙い

- ・社内SNSを利用した、自社日報システム『nanoty』と連携させたプロジェクト別管理へ移行させたい。
- ・月次決算の早期確定を行ないたい。
- ・自社サービスの付加価値向上のため基幹業務システムとの連携を行いたい。

導入効果

- ・『PCAクラウドAPI』接続で、『PCA商魂』『PCA給与X』『PCA会計X』と『nanoty』を連携させて、1ヶ月500~600ものプロジェクト別管理を実現。
- ・目標の5営業日に対して、20%短縮化の4営業日に成功。時間の余裕が生まれ、それを迅速な経営判断へと活用できている。さらにBCP対策やコストダウンも実現。
- ・『kintone』連携で『PCAクラウドAPI』を利用し、『経営ノート』との連携に成功。売上データを瞬時にグラフ化でき、顧客ニーズに対応。

プロフィール

株式会社 サンロフト

- 所在地: 〒425-0092 静岡県焼津市越後島385
- 設立年月: 1992年4月 □資本金: 8,000万円 □社員数: 50名
- 主業種: 情報サービス業
- 業務内容: Webサイト制作/業務システム開発/幼稚園・保育園のIT化支援/ペーパークラフト制作/コールセンター業務/セールスプロモーション/企業向けIT研修
- URL: <http://www.sunloft.co.jp>

□事業内容:

ホームページ制作と業務システム開発を中心とした幅広いIT事業で、明るく夢のある情報化社会の実現を目指します。サンロフトは「Webサイト制作」と「業務システム開発」の2つのメイン事業を通して、企業や教育機関、市町等の情報化を支えています。それらに加え、オリジナリティあふれるIT教育や、親しみやすさをモットーとしたサポート業務など、幅広くIT事業に取り組んでいます。

※1)『kintone』は、(株)サイボウズが提供するWebデータベースサービスです。



株式会社 サンロフト  
総務・経理部 部長  
大橋 恵子 氏



株式会社 サンロフト  
開発本部 副本部長  
伊藤 美奈子 氏



取材風景

## 導入前の運用と課題

### ○自社ソフトと連携でき、津波対策もできるシステムとは？

株式会社サンロフトでは業務管理や在庫管理、経営分析のための様々なソフトウェアを開発・販売している。そのうちの1つが社内SNSを利用した日報システム『nanoty(ナノティー)』で、社員一人ひとりの顔が見え、コミュニケーションを活性化しつつ日報データを業務効率化へ活かしていくツールだ。同社では業務管理を部門別管理から、この『nanoty』と連携させたプロジェクト別管理へと移行させたかったが、以前のシステムでは不可能だった。

さらに業務の“クラウド化”は常に意識していたという。

「当社の代表から業務のクラウド化を進めるように強く言われていました。当社は焼津市に拠点を置いているため、津波が発生した場合への対策が必要でした。データをどう確実に安全に保存できるかが大きな課題でした」(総務・経理部 部長 大橋恵子氏)

「そこで『PCAクラウド』ならデータセンターの安全性も確かで、当社でデータを持つよりもPCAに預けてしまった方が断然安心だと考えました。システムとしての不安は一切ありませんでした。サーバーを社内に入れていた時代はサーバートラブルによって使えないこともありましたが、その心配もなくなったわけですから」(開発本部 副本部長 伊藤美奈子氏)

さらにコスト面でも『PCAクラウド』のメリットは大きく、現在『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』『PCA給与Xクラウド』『PCA会計Xクラウド』を運用しているが、以前のシステムで2つのシステムを動かしていたときよりも低い金額で運用できている。

## 導入後の効果

### ○1カ月に500～600ものプロジェクト別管理に成功

株式会社サンロフトには『PCAクラウド』を導入したことで、もう一つ大きなメリットがあった。それが当初の課題であった日報システム『nanoty(ナノティー)』との連携によるプロジェクト別管理の実現だ。

これが実現できたのには、①『PCAクラウドAPI』だからできる他システムとの連携。②『PCA商魂X』だからできる検索・抽出・集計機能を活かした管理機能がある。現在、同社では『PCA会計X』の摘要コードも利用することで、プロジェクト別管理を行っている。その数はなんと500～600にも及ぶという。

「以前の他社システムではプロジェクトコードによる検索・集計ができませんでした。しかしPCAではプロジェクト別管理ができ、1カ月に500～600ものプロジェクト別管理ができています」(大橋氏)

「当社の日報管理システム『nanoty』と『PCA商魂X』のプロジェクト別管理の連携によって、迅速にプロジェクトごとの売上の集計ができ、かつその情報を必要な社員同士でリアルタイムに同期・共有できるようになりました。この成功を受けて、じつは次の目標がすでに頭に浮かんでいます。それは正確な原価計算のシステム化です。ソフトウェア開発の場合は、様々な工程とそこにまつわる人件費や販促費などもあり、正確な原価を簡単に出しにくい面を持っています。でも今後、PCAとの連携機能を工夫することで、簡単に原価計算を出せるシステムを作れるのではないかと。これはぜひ来期のテーマにしたいですね」(伊藤氏)

## ○『PCAクラウドAPI』の連携を活かしたソフトウェアを開発・販売

同社では『PCAクラウドAPI』による他システムとのスムーズな連携を、社内だけの運用にはとどめていない。『PCAクラウドAPI』の連携機能によって、すでにソフトウェアの開発・販売も実現している。それが『PCAクラウドインテグレーション』の一つである経営データ分析システム『経営ノート』だ。

『経営ノート』は基幹業務システムと連携させ、現在の売上実績や通期での売上見込などの重要業績指標(KPI)の管理を、1回のクリックで簡単に行うことができるシステムだ。業績指標の一覧や売上データのグラフがスマートデバイスからでも瞬時に確認でき、グラフを簡単に作れるなど、そのシンプルで扱いやすい操作性が評価されている。

一般的な基幹業務システム+他社システムとの連携の場合は、目的の操作にたどり着くまでに数回の手順を踏むケースが多い。しかし『PCAクラウドAPI』の場合は、例えば『PCA商魂X』の最初のメニュー

画面の中に、他の連携システムへのボタンをつくることもでき、1クリックで起動させることが可能だ。ただ連携させるだけでなく、実際の操作を行う人にとっても使いやすいというメリットがある。

この『PCAクラウドAPI』について、開発本部の伊藤氏は次のように評価している。

「PCAの柔軟な連携機能は、個別のお客様対応にも有効です。『経営ノート』の場合は、導入する企業の経営計画に合わせて独自の業績指標などを自由に追加していくことが可能ですが、これもカスタマイズの柔軟性があるからできることです。焼津市は漁業が盛んで食品会社が多く、現在『Lot Meister(ロットマイスター)』という食品業界向けの販売・仕入・在庫管理システムを販売しているのですが、システムの一部をオプション化させ、PCAと連携させようと動いています。今はまだ稼働に向けてクリアしなければならぬ点があるのですが、それをできるだけはやく解決したいですね。『PCAクラウドAPI』は当社のようなシステム開発会社にとっても夢の膨らむシステムだと思います」(伊藤氏)

### 【PCAクラウドAPI】

パッケージ版でも、クラウド版でも、柔軟なカスタマイズが可能

『PCA Xシリーズ』の業務データを外部から利用するための『PCAクラウドAPI』を活用することで、モバイル端末や外部システム等をつなぐことが可能です。マスターやデータ連携がよりシームレスになり、更なる業務の効率化が実現できます。

パッケージ版・クラウド版の両方に使用できますので、移行をする際にも、カスタマイズ投資は無駄になりません。

### 【nanoty】

社内SNS風日報システム

<http://www.sunloft.co.jp/business/nanoty/>



### 【経営ノート】

クラウド型経営データ分析システム

<http://www.sunloft.co.jp/business/knote/>



#### システム概況図

(株)サンロフト



個別の顧客へ

『PCAクラウドAPI』の連携機能を活かしたソフトウェア  
経営データ分析システム『経営ノート』を開発・販売。



社内の業務へ

PCAへの全面移行によって業務を効率化し、月次処理を1日短縮。  
その1日で経営分析データを作成。社内の経営戦略会議で有意義に活用。



【今後の目標】  
正確な原価計算のシステム化。



株式会社 サンロフト  
総務・経理部 主任  
菅沼 吏恵 氏



株式会社 サンロフト HP  
<http://www.sunloft.co.jp>

## ○欲しいデータを確実に集計し出力。すぐに営業資料として活用できる

全面的にPCAへ切り替えたことで、サンロフト自社内での効率化も実現でき、特に月次処理の時間が短縮できた点が大きいと語る。

「PCAソフトはデータを簡単にExcel®へ出力、あるいは入力できるのが便利です。しかもそのデータの条件を自分で設定できるため、欲しいデータを簡単にらせて、かつそのままExcel®データにもできるので、月次処理のチェックがしやすいです。特に商品コードから検索・集計でき、その商品の売上をすぐに検索できる点は大きく、営業サイドからもこの点が喜ばれています」(総務・経理部 主任 菅沼吏恵氏)

「会計が本当に楽になりました。以前使っていた会計ソフトは1対1仕訳のため1つの画面で確認することができなかったのですが、PCAなら1伝票に複数明細が入力できるので確認もしやすいです。売上データについても消費税を5%、8%それぞれ別に表示でき正確に処理できます。これまで月次決算の確定は毎月5日を目標にしていたのですが、現在は1日早めることができました。この1日の短縮はとても意味があります」(大橋氏)

## ○1日の短縮が、実効性を伴った価値のある会議の時間へと変わる

大橋氏のいう「PCA導入による月次処理の1日の短縮」は、同社にとって1日の時間を超える大きな価値を生み出してい

る。この短縮できた1日を使って、伊藤氏が様々な経営分析データを作成。そして作成された経営分析データは役員をはじめ公認会計士とも前もって共有され、月次の定例会議の前に経営陣がその経営分析データをすでに把握した状態で会議にのぞめるのだ。

「つまり会議の質そのものを向上させ、会議の中身を濃くすることができるのです。会議で初めて数字を知るよりも、前もって数字を共有し利益率を把握した上で集まることによって、より具体的に話を前に進めることができ、経営判断のスピードを高めることができます。この点は公認会計士の先生からもとても評価されている点です」(大橋氏・伊藤氏・菅沼氏)

## 今後の展望と課題

PCAのソフトをよく知る同社からはいくつかのご要望もいただいた。

「『PCA会計』にて現在は摘要欄にプロジェクトコードを入力していますが、プロジェクトコード欄があるとより便利だと思います。また『PCA商管』の在庫管理については期間ごとではなく月次でも確認できると、さらによいのではないでしょうか」(大橋氏・菅沼氏)

今後も『PCAクラウドAPI』の連携機能を利用して、より顧客の目線に立ったソフトやシステムを提供していきたいと語る同社。「当社だけが良い思いをするのではなく、当社のお客様に満足していただくことが一番です。そのためにも今後もPCAと力を合わせながら、多くのお客様を支援できる製品をお届けしていきたいです」(大橋氏・伊藤氏・菅沼氏)