



複雑な酒類販売管理システムを
豊富な知識・経験を駆使し、
PCA 商魂をノンカスタマイズ運用で実現！
販売・会計を連動し、様々な角度で企業を分析！

株式会社 アデカ

会社設立時より、15 年以上 PCA 製品を使用してきた株式会社アデカ。同社取締役会長の西田成治氏は、酒類ならではの複雑な流通販売の仕組みを熟知し、かつて大手ビールメーカーとともに販売管理システムを構築した経験を持つ。長年の経験と独自の視点から販売管理システムや会計ソフトを検証してきた西田氏。タイムレコーダーと連携した勤怠管理システムを独自で作り出そうとするなど、その行動力と示唆に富んだ言葉からは、販売管理ソフト、会計ソフトの在り方への多くのアドバイスが含まれている。

導入システム

- ・ PCA 商魂 X with SQL (5CAL)
- ・ PCA 商管 X with SQL (3CAL)
- ・ PCA 会計 X with SQL (2CAL)
- ・ 給与じまん 9V.2R7

導入の狙い

- ・ 複雑な酒類の販売流通に対応できる販売管理ソフトが少なく、高額である。
- ・ 卸売業者にとって使いやすく、営業収支もわかりやすい会計ソフトが少ない。
- ・ パートタイムなどの変形労働勤務にも対応しやすい給与ソフトが欲しい。
- ・ 豊富な会計知識、システム構築経験者も納得できるシステムが欲しい。

導入効果

- ・ 『PCA 商魂』『PCA 商管』なら複雑な酒類販売の仕組みにもマスターを活用して対応可能。
- ・ 『PCA 会計』は補助勘定科目の設定が可能で、正確な従業員ごとの経費を出すのに便利。
- ・ 『給与じまん』なら保険料の細かな料率変更にも対応。

プロフィール

株式会社 アデカ

- 所在地：〒277-0832 千葉県柏市北柏 3 丁目 5 番地 5 号
- 従業員数：7 名
- 設立年月日：平成 9 年 10 月
- 資本金：1,200 万円
- 業務内容：1. 洋酒類、清涼飲料水の輸入及び卸小売業
2. 果汁及び果実原料の輸入及び卸業
3. 食品卸小売業
- 取扱品目：酒類・飲料類・果実原料
- URL：<http://www.adeca.co.jp>



株式会社アデカ 事務所入口にて撮影



株式会社 アデカ
取締役会長
西田 成治 氏



株式会社アデカで販売されている豊富な商品

導入までの経緯

○酒類の販売管理システムを熟知した企業

洋酒類の輸入および卸小売業を営む株式会社アデカは、平成9年の設立以来、15年以上にわたりPCA製品を使用してきた。現在は『PCA 商魂 X』『PCA 商管 X』『PCA 会計 X』『給与じまん 9V.2R7』が導入されており、それらへの評価は概ね高い。「弊社を立ち上げるときに商工会議所から紹介されたシステム会社が、じつに多くの会計ソフトや販売管理ソフトを私に教えてくれました。検討した結果、PCAが当時は一番中身がいいと感じたのです。じつは私は会社員時代に酒類の販売管理システムを大手ビールメーカーとともに構築した経験があります。私自身が作り出したそのシステムとPCAの考え方が大まかに似ており、抵抗なく使いやすかったですね」(取締役会長 西田氏)

西田氏は株式会社アデカを創業する前に働いていた商社で酒販小売業向けのシステムを大手システムメーカーと協業し、業界の商習慣から細部にわたる業務、主務官庁への届け出資料などをユーザーの観点で分析し、酒販店販売管理システムを3本起ち上げた経験を持つ。「酒類販売を行う業者ならご存知の有名な販売管理システムを構築し、定年の3、4年前にも同種の販売管理システムを起ち上げました。当時、販売管理システムのソフトは非常に少なく、かつ高額でした。なので時間はかかっても自分たちで一から作る方が安く融通が利きました。そんな下敷きがあったので、PCAの販売管理システムを導入したときも3日間で使いこなせ、こんなお客様は初めてですよと言われました(笑)」

導入後の使用感

○Xシリーズへのバージョンアップによりミスを軽減

酒類の流通および販売管理は複雑なことで知られている。2006年に改正された酒税法では大きく4種類に分類され、さらにそこからビール、清酒などの品目区分に分けられる。それぞれの品目区分によって税率が異なるため処理は簡単ではないのだが、この点を『PCA 商魂』の商品区分を活用することで後の集計業務を簡素化することができた。酒税報告書については、Excel®で加工は必要なものの、その販売実績と酒類毎の税率も簡単に『PCA 商魂』から取り出せることで、酒販向けの専用システムと同等のことが安価で実現できる。「私が構築に携わった販売管理システムは小売業のためのものです。弊社は卸売業ですから、そのシステムを使うことはできません。そこでPCAの販売管理ソフトを使ったわけですが、Xバージョンになって複雑な税区分の処理がしやすくなった点は評価します」

また、「システムを誰でもわかりやすく使いこなすためにはマスターをうまく活用することです。弊社は、得意先マスターの中に、店格(顧客の格付け)やエリア区分を意味づけし、一目見ただけでカテゴリ別で年商や業種別の与信額が判るように設定しております。あるいはお順にも並ぶようにしているので、一覧性が高く、誰でも見やすいので入力ミスが起こりにくいです」ともおっしゃった。過去の経験と知識を、商品や得意先マスターをうまく活用することで業界の商習慣や管理手法を併せていくことができる。

Xシリーズにバージョンアップされたことで、他にもメリットはある。例え

ば『PCA 会計』では勘定科目に対し補助科目が設定できるが、同社では交通費を高速費とガソリン代へと細かく分けており、営業担当者ごとに月ごとの経費を正確に出せるようにしている。また、『PCA 商魂』の入金伝票画面で銀行名の入力ができるようになったことも便利だと話す。月中と月末の預金残高を照合させる作業のときも、以前は自分たちで仕訳データを割り振った上で照合しなければならなかったが、『PCA 商魂 X』と『PCA 会計 X』を連動させることで、銀行の口座別で集計が取れ、そのデータから「銀行残高確認表」をExcel®で簡単に作成することでこの作業もかなり楽になっている。今は 1 円単位の誤差もないように管理するのに数時間 / 月の作業時間でできている。

また利益管理についても、『PCA 商魂 X』側の商品マスターで原価の異なる商品は別コードを取得し、仕入諸掛を「原価」項目にあてはめながら原価管理を行っている。そのため、販売管理上の粗利と会計上の売上総利益の差額が数十円レベルで収まっているとのことだ。販売・会計と連動させ、多面的に業績を管理できることに満足している。

「ただし注文を申し上げるなら、弊社は 3 年がかりで不要なデータの削除を行っています。PCA 製品の場合はその部分でマスターの引っ掛かりが出てきてしまい、消去できない場合があります。相殺機能についてももう少し改善の余地はあると思います。買掛金や経費負担の相殺処理を再度、会計で調整しないといけない。連動内容を見直して欲しい。しかし、先ほど申したように補助勘定科目の設定や銀行の入力などによって作業が楽になったのは確かです。どんなに注意してもオペレーションミスは起こるわけですが、今回の改善点で煩雑な作業が減った分、ミスの可能性も減ると思います」

また、「経営の観点では、商品カテゴリ別の「月次実績の照会」が非常に助かっている。売上状況を見ながら仕入れ計画が立てやすい。「粗利益」だけでなく、「粗利率」も出ればもっと見やすい。経営分析表も収益性・活動性の項目が「回転回数」ではなく、「回転日数」でであれば非常に使いやすいと感じる。」「取扱う商品によって業績の指標や数値が異なるので、自社の過去比較を行うのが一番わかりやすい。月別の予実績比較表





株式会社アデカ HP
http://www.adeca.co.jp



オンラインワインショップ アデカ HP
http://adeca.shop-pro.jp/

を良く見ている。5月の期首に向け、2か月前から予算立てを行っているが、ほぼ計画通りに進むことが多い。これも担当者からの年度見通しを打合せし、決定した予算を実行予算として管理しているからだ」と毎月見るべき実績資料などを経営者観点か聞かせて頂いた。

○他社ソフトよりも格段に使いやすい『給与じまん』

PCAの販売管理ソフトについては改善の余地があると話す西田氏だが、『給与じまん』については「何も言うことはない」と太鼓判を押す。「弊社の従業員数は10名そこそこですが、パートタイマーさんもおられ、時間外計算などは複雑です。健康保険料の料率なども変動しますし、賞与計算では前月の社会保険料率で計算されるわけですが、その辺もすべてソフトが拾ってくれますからね。PCAの給与ソフトは、設立時からではなく途中から使い始めましたが、今まで使ってきたソフトの中で一番良いですよ。PCAさんは会計ソフトよりも給与ソフトをもっと売り込むべきだと思いますね(笑)」

今後の課題と展望

○タイムレコーダーと給与システムとの連動

同社では現在、勤怠管理システムの効率化を具体的に形にしようとしている。「他のシステムを使って、タイムレコーダーと勤怠管理・給与システムとを連携させられないか検討している最

中です。システム販売会社とはすでに話が進んでおり、近々弊社の現在のシステムで検証してもらう予定です。時間外管理や有給管理、パートタイマーさんの時間管理など勤怠管理はじつにややこしく、ここを正確に効率化できれば業務はかなり改善するはずですよ。弊社は常に新しいことをいち早く取り入れてきました。現在はUSBメモリの接続に制限を設ける企業が大半ですが、そのようなセキュリティ対策もPCAソフトのセキュリティ機能を駆使して、利用者による利用権限などを設定し、情報漏えい対策を他社に先駆けて行ってきました」

業務のペーパーレス化も今後、視野に入れておきたい検討事項だと語る。「私は商業科で簿記の基本をしっかり学んできた者ですから、会計は伝票が一番大事だと今でも考えているんです。PCA製品は出力した帳票類が見やすいのも、導入の一因でしたからね。顧客の中には請求書も必要ないところがあるぐらい、酒類業界はJANコードや電子取引の導入などによって、他業種よりもいち早くシステム化、効率化、ペーパーレス化を推進している業界です。PCAにはペーパーレス化に今以上に対応したバージョンを期待しています。また、私の場合は会計の知識、業界の知識、システムの知識がたまたまあったのでPCA製品の導入は簡単でしたが、導入時にそれらの知識がない人でも入りやすいようイントロダクションのアドバイスを、さらに充実させれば、PCA製品利用者の満足度も今以上に高まるだろうと考えます」