



『PCA商魂X クラウド』によって、グローバルな事業展開にも対応できる販売管理システムを構築。知りたいデータを迅速に集計、リアルタイムで共有

## 株式会社 岡林農園

清流・仁淀川沿いの陽光豊かな斜面で、文旦(ぶんたん)を栽培している株式会社岡林農園。栽培から販売まで一括して行い、さまざまなオリジナル商品も販売。海外との取引も多く、グローバルに事業を展開している。同社の法人化をきっかけに、それに対応できる販売管理ソフトとして導入されたのが『PCA商魂 X クラウド』だ。常に時代の先を見据えて、さまざまなアイデアで事業を推進している同社において、PCA製品がどのように活用され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 (Type6 3CAL)
- ・ PCA 商魂 X クラウド

### 導入の狙い

- ・ 法人化にとまない、新会社にふさわしい販売管理のシステムを構築したい。
- ・ 停電や震災によるサーバー故障を防ぎたい。

### 導入効果

- ・ 『PCA 商魂 X クラウド』によって、迅速な集計と情報共有が可能に。
- ・ 『PCA クラウド』ならサーバーレスのため、停電や震災によるサーバーダウンの心配はない。データも確実にバックアップされている。

### プロフィール

#### 株式会社 岡林農園

- 所在地: 〒781-1325 高知県高岡郡越知町浅尾 750
- 資本金: 1,160万円
- 従業員数: 11名
- 業務内容: 農産物の生産、加工、冷凍、及び売買
- 取扱商品: 青果物(柑橘類)、果汁原料、加工品
- 取扱規模: 青果物: 1,000 t
- 設備・量: ○果汁原料搾汁 20 t /日、○ドリンク製造 4,000本 /日  
○ゼリー製造 4,000個 /日、○ジャム製造 60Kg/日
- URL: <http://buntan-ok.com/>



文旦(ぶんたん)



株式会社 岡林農園  
代表取締役  
岡林 富士男 氏



株式会社 岡林農園  
筒井 賢 氏



本社にて取材

## 導入前の運用と課題

### ○法人化をきっかけに、新しい会社の規模にふさわしい販売管理ソフトを検討

株式会社岡林農園は文旦(ぶんたん)の栽培から加工、販売を自社で一括して行っている。美味しく安全に食べられる同社オリジナルの文旦商品は、日本全国の有名デパートや海外からの引き合いも多い。OEM生産も引き受けており、同社代表取締役 岡林富士男氏と筒井賢氏は、国内外を忙しく飛び回っている。家族経営だった事業を約5年前に法人化し、それをきっかけに会社の規模にふさわしい販売管理ソフトの導入を検討することになった。

「以前は私自身が組んだ桐やAccess®で販売管理を行っていました。しかし自分で作ったものは、制度などの変化に対応させるのが難しく、メンテナンスも自分で行わなければなりません。そこでパッケージソフトとしての機能を評価して導入したのが『PCA商魂X』です」(岡林氏)

導入当初はローカルネットワークで『PCA商魂X』を使用していたが、落雷による停電や万が一の震災に対する不安はあったという。また同社の場合、高知市内からも距離があるため、復旧のサポートにも時間がかかってしまう。そこで新しく導入したのが『PCAクラウド』だ。

## 選定のポイント

### ○販売管理ソフトとしての分析力が高い『PCA商魂X』

同社が『PCA商魂X』を選定する大きな決め手となったのは、「業種を超えて、複雑な処理にも対応できる多機能性」だっ

たと岡林氏は振り返る。

「一般的なパッケージソフトは機能や業種が限定されがちですが、『PCA商魂X』はさまざまな業種に使えると感じました。また、データの分析がしやすい点も大きな魅力でした。カテゴリー別にデータを容易に集計でき、かつExcel®データへの変換もしやすいため、自分でも加工しながらデータを管理・蓄積できます。他社製品は、このカテゴリー別のデータ集計・検索を『PCA商魂X』のようにうまくできない印象でした。私どもが求めていたのは、ただの会計ソフトではなく販売管理ソフトでしたから、分析力という点からも『PCA商魂X』に決めました」(岡林氏)

規模の拡大とともに出張も増え、数字をどこからでも確認できる環境も必要だった。現在、同社では『PCAクラウド』によって3台のパソコンから同時接続できる。ノートパソコンを使用しているため、出張先のホテルからリアルタイムでの売上や請求の確認が可能で、場所を問わずに迅速な経営判断を行える。

## 導入後の効果

### ○欲しいデータを容易に集計でき、リアルタイムで数字を共有

導入の決め手にもなった「欲しいデータの迅速な集計・検索」は、実際に非常に有効活用されている。同社では緻密な年間計画を立てており、スケジュールに沿った売上の推計が迅速に集計できる点は、非常に大きな意味があると筒井氏は語る。

「月別・商品別・業者別などのカテゴリーに分けた集計が容易で、かつクラウドによって従業員間で集計データを共有できる点は非常に便利だと実感しています」(筒井氏)

岡林氏も同様に「リアルタイムで数字



を共有できる点」を次のように評価している。

「昨年度との対比も簡単に確認できます。リアルタイムに知りたい数字を知るといことは、つまり今日見たい数字を今日見られることです。以前はこの点が不可能で、1回の集計に大変な労力が必要でしたが、今はスムーズに確認できます」(岡林氏)

他にも、『PCA商魂X』のマスター機能の特性についても、岡林氏は独特の視点で評価している。

「コードを消しても見えないコードが残っている感覚というのか、一言でいうなら“消えないマスター”という印象です。一方で、修正もできる。つまり修正や変更を加えつつ、データとして進化させられる仕組みです。だからこそ、さまざまな形式で欲しいデータを拾っていくことができ、この点についてはPCAはとても工夫していると感じています」(岡林氏)

同社では、PCAパートナーである株式会社アルベロからPCAクラウドの提案を受けたこともあり、株式会社アルベロの

提供するその他のサービスも利用し、データ分析を行っている。Google APIを利用して、『PCA商魂Xクラウド』の売上データを地図上にマッピングしていくクラウド型営業支援ツール「はなまるMAP」や、受注や問合せのデータを集約できる「はなまるサーバー」を活用し、手軽に効果的なマーケティングができる仕組みを構築している。

「顧客データを管理していくうえで、書き写しのミスを防ぐ必要がありました。このシステムならあちこちに転記を繰り返す必要もなく、クレームを防ぐうえでも有益です」(岡林氏)

### ○『PCAクラウド』なら、任せられる安心感がある

IT知識が豊富な岡林氏だが、『PCAクラウド』の導入について不安はなかったのかを率直に伺った。

「クラウド導入に対する不安の一つとして、情報がしっかり守られるかどうかは皆さんが気にされる点だと思います。しかし『確実な情報管理』にこだわるのであ



箱詰め・発送作業

## システム概況図

### 1.『PCAクラウド』でリアルタイムに情報共有



### 2.『PCA商魂X』でデータを集計 経営分析に活用



#### <メリット①>

マスター機能が充実。コード修正も可能で、欲しいデータを集計、検索しやすい

#### <メリット②>

分析ツールも豊富。予算実績管理や得意先分析も可能

予算・実績対比表  
(得意先・商品・担当者別に予算を比例配分)

ABCランカー一覧表  
(得意先・商品をABC分析)



文旦の木



ぶんたんジャム

岡林農園 Web shop  
<http://www1.enekoshop.jp/shop/buntan-ok/>



株式会社 岡林農園 HP  
<http://buntan-ok.com/>

れば、自社内だけでの運用の方が、自己責任になりリスクが高いのではないのでしょうか。そういう意味でも、『PCAクラウド』にして‘任せられる安心感’が加わりました」(岡林氏)

他にも『PCAクラウド』については、初期費用をかなり抑えられ、かつ料金システムも明瞭で負担になりにくい点、さらに夜間自動バックアップサービスや電話サポート(フリーコール)などの保守料込みの月額利用料である点など、導入を検討しやすいコスト面も魅力だと語る。バージョンアップ料金も不要で最新ソフトに無償でバージョンアップできる。消費税改正への対応も安心だ。

## 今後の課題と展望

### ○『PCA商魂X』で蓄積したデータを営業面にも生かしていきたい

『PCA商魂X クラウド』の特性を、実際の業務へ上手に活かしている同社。いろいろな機能がそろっている同サービスだが、同社では自分たちの業務に必要な部分だけを、確実に使いこなすという方法で、特に問題なく利用できているという。今後の課題としては、『PCA商魂X』で蓄積したデータを、営業面でさらに活用させていきたいそうだ。また、PCAのみならず、国内の他のソフトウェア企業・流通業全般に対するご意見もいただいた。

「当社は個人向けの商品販売も行っており、個人宅配に関する業務も多いです。商魂のデータからダイレクトに発送でき

るシステムが理想ですが、そのためには宅配業者や郵便も一緒になってシステムを構築する必要があるのでしょうか。なかなか難しい問題だとは思いますが、利用者の立場としてはいつかそのようなことが可能になればうれしいです」(岡林氏)

同社が規模を拡大してきた背景には、文旦の高い品質や豊富なオリジナル商品はもちろんのこと、栽培から販売までを一括して行う姿勢が、安全にこだわる消費者から支持された点も大きい。そして岡林社長の常に先の先を見据えた視点も、その一つだろう。

「当社は商品を売るというよりも、この土地の背景や文化も同時にお届けしている気持ちで取り組んでいます。ですから下手なものを売ることはできません。今後もその思いは変わらずに、美味しく安全な文旦商品を販売していきます」