



『Xシリーズ』へ
スムーズにバージョンアップ。
本支店一括コードで
入力業務もスマート化！

株式会社 大和商会

製紙薬品や無機薬品などの化成品をはじめ包装資材、さらにリサイクル事業まで多岐にわたった事業を展開している株式会社大和商会。長年 PCA ソフトを使用してきた同社だが、サーバー入れ替えを機にソフトも『Xシリーズ』へとバージョンアップした。同社取締役社長の齋藤基樹氏はシステムにも非常に詳しく、PCA ソフトの特徴をよく知る人物だ。『Xシリーズ』へのバージョンアップによって、商社ならではの複雑な業務がどう改善されたのかを探った。

導入システム

- ・ PCA 会計 X システム B
- ・ PCA 商魂 X with SQL (3CAL)
- ・ PCA 給与 X システム B
- ・ PCA 商管 X with SQL (3CAL)

導入の狙い

- ・ サーバー移行に伴い、ソフトもバージョンアップしたい。
- ・ データの移行をスムーズに行いたい。
- ・ 複雑な販売管理の入力業務を改善したい。

導入効果

- ・ バージョンアップした『Xシリーズ』は処理スピードも速く、よりフレキシブルな使用が可能。
- ・ 『Xシリーズ』ならレイアウトの自由度も高く、データコンバートも容易。
- ・ 本支店一括コードによって売上を本支店合算・工場別に確認できる。

プロフィール

株式会社 大和商会

- 所在地：
(本社)〒417-0044 静岡県富士市高嶺町 4-8
(東京事務所)〒101-0032 東京都千代田区岩本町 1-1-6 井上ビル 301
- 社員数：13 名
- 設立年月日：1965 年 12 月 1 日
- 資本金：10,000 千円
- 事業内容・取扱商品：
【化成品部門】製紙薬品／無機薬品／有機薬品／鉱物原料／機能性薬品／繊維原料
【紙・包装資材部門】包装資材／緩衝材等／情報用紙／印刷用紙／家庭紙／輸入・国産パルプ
【機械・設備部門】ケミカルタンク・ポンプ／什器製作／治具製作／高圧洗浄機／簡易・小型貫流式ボイラー／軟水装置
【新規開発部門】リサイクル事業
- URL：<http://daiwashokai.jp>



大地の息吹 自然の生命力
地球からの 大いなる恵みを
未来の子供たちへとつなぎたい
人と自然と あなたの暮らしに

株式会社 大和商会

導入までの運用と課題

○新しい環境への移行はわずか2週間



株式会社 大和商会
代表取締役
齋藤 基樹 氏

会計・給与・販売管理において20年近くPCAソフトを使用している株式会社大和商会。サーバー入れ替えをきっかけに『PCA 会計X』『PCA 給与X』『PCA 商魂X』『PCA 商管X』といっせいに『Xシリーズ』へバージョンアップした。

「ちょうどサーバーのキャパシティに限界を感じているときでした。以前のサーバーは約6年間使っていましたが、その間ソフトはどんどん進化し、サーバーの処理能力がソフトを生かしきれていない不具合を感じたのです。そこでサーバーを入れ替え、同時にソフトも『Xシリーズ』へとバージョンアップしました。実際、スピードはアップし、会計や給与の担当者も入力しやすいと話しています」(取締役社長 齋藤氏)

サーバーの入れ替えも含め全てのソフトのバージョンアップ、そしてデータコンバート、さらに試用期間も含め稼働までは2週間で進められた。齋藤氏自身がシステムに詳しく、ソフトも自身で使いこなしているからこそ短期間の移行が可能だったのかと質問したところ、「いいえ、もうずっとPCAを使っていますから、私も従業員も操作に慣れています。弊社の取締

役社長に就任する前は、東京で会社員をしていました。その会社では自社開発した独自のソフトを使っていて、12年前に弊社に来たときにはすでにPCAでした。他社製品との違いはよくわかりませんが、一般的に感じる感想としては、自社のために開発したソフトに比べ、PCAソフトは多くの企業で利用できる汎用性が大事ですから、少々仕方ないなと思うときもあります。ただし今回のバージョンアップでは、データの入れ替えが非常にスムーズで、そこはPCAで良かったと思いましたね」

導入後の効果

○スムーズなデータコンバート

データの入れ替え時に大きく実感したのが、その容易さだったと齋藤氏は語る。「給与データをリカバリする際に、新しいデータを読み込んでいくのですが、その作業がとても楽でした。弊社は4つの関連会社を持っており、給与データは東京事務所で入力しています。以前は給与データは年度ごとの入力・保管で、後から確認する場合は年度で探すしかなかったのですが、新バージョンでは会社ごとの入力・保管もできるため、データを拾いやすくなりました。また給与の支払い項目についても設定の幅が広がりました」

○本支店一括コードによって 販売実績を把握しやすく

『PCA 商魂 X』『PCA 商管 X』のバージョンアップについても、項目設定に自由度がある点が評価されている。『PCA 商魂 X』では商品区分、得意先区分、仕入先区分が 5 種類に拡張されており、同社のように取引先が多い企業では区分の種類の多さは大きな意味を持つ。また本支店一括コードを使うことで、商社ならではの複雑な販売管理業務も効率化できた。

「弊社には日本全国に拠点を持って、製造・販売を行っていらっしゃるお客様がおられます。仮に「商品 A」だけをこのお客様に販売する場合、日本全国の拠点（40 拠点）から商品 A を 1 個ずつ欲しいと依頼があったと仮定します。さらに拠点別に請求書を出して欲しいと希望された場合、この商品について 40 枚以上の請求書が必要となり、かつ 40 以上のお客様コードを取らなければなりません。請求書の発行やコードの登録は仕方ないとしても、販売実績を管理する上で、経営者として知りたいのは拠点別の売上ではなく、そのお客様全体に対しての売上です。一方、別のお客様が拠点を合算した金額で請求書を希望されるものの、そのうち 1 つの拠点への販売品目が多い場合は、拠点別の金額や、商品別の売上などを細かく知

りたいと思います。つまりお客様の条件によって「拠点を合算した数字」「拠点別の数字」の 2 通りの知りたい数字があって、一度に 2 通りのものを出力する術（すべ）を PCA さんに相談しました」

この問題は本支店一括コードを使うことで解決できた。いったん既存のデータをアウトプットし、それを一括変換し、再び取り込むという作業を経なければならないが、その作業はスムーズに進み、本支店一括コードを使うことで、合算あるいは工場ごとの売上の両方を確認できる。「この点については満足しています。旧バージョンでもこの作業はできたのですが、『X シリーズ』はレイアウトが特に決まっているわけではないので、その分こちらのやりやすい形でできます。また項目設定の幅が広がったので、項目を指定し加工しやすいという点でも使いやすくなったと感じます」

今後の課題と展望

○商社営業マンをサポートできるインフラ構築のために

今後は、先述した本支店一括コードやデータコンバートを応用しながら、顧客コードを再設定することが課題だそうだ。「弊社が主に取引をさせていただいている製紙業界に限らず、ここ 20 年間で企



本社社屋



本社社内風景



株式会社 大和商会で、最近販売に力を入れている「天使のティッシュ」



株式会社 大和商会 HP
<http://daiwashokai.jp>

業の統廃合が進みました。そのため当初は五十音順で並んでいた顧客コードが順不同になってしまい、タイミングを見て整理することを検討しています。コード変更はいっせいにスタートしなければ意味がありません。先ほどのやり方だと同時スタートができますから、折を見て進めたいと思います」

また長年 PCA を使ってきたからこそ、見えてきた部分もあるようだ。「『商魂』と『商管』をもっとシームレスに連携させて欲しいと強く希望します。メーカーや流通と違って、弊社のような商社の場合は仕入れと販売が連動しているケースがほとんどです。そのためこの2つのソフトが連動していると、より時間も短縮できますし、入力ミスも減ります。在庫管理についてももう少し改良の余地があるように感じます。PCA の販売管理ソフトは、メーカーや流通系の企業にとってはたいへん使いやすいソフトだというのは事実だと思いますが、弊社のような商社にとってもより使いやすい製品にしたいだけのことを期待しています」

さらに化学品・無機薬品を中心

に業績を伸ばしてきた同社だが、今後は包装材料の方にも今以上に力を入れていきたいと齋藤氏は語る。「弊社のような商社はメーカーさんのように物を作っているわけではありませんから、差別化は難しい業界です。そのため営業マンの能力に負う部分が大きかったわけですが、これからは顧客満足を今まで以上に確実に得なければなりません。そのためにスマートデバイスなども用いながら、PCA さんのお力をお借りしつつ、営業マンをサポートできる社内インフラを構築していきたいです。だからこそ商社向けのより使いやすい販売管理ソフトへの期待はとて大きいですよ」