



クラウド環境で、コスト削減とスムーズな業務を実現。



GROUPE ROSSIGNOL 株式会社

GROUPE ROSSIGNOL 株式会社は 2002 年にフランス本社から分社化となり、現在は国内拠点 3 か所を有し展開している。これをきっかけにシステムの選定を行い、ピー・シー・エー(株)のクラウド製品『PCA 商魂・商管 for SaaS』を導入し、販売管理、仕入・在庫管理システムを再構築した。現在では各拠点を結び大幅なコスト削減と効率化を実現している。

導入システム

・PCA 商魂・商管 for SaaS (6CAL)

導入の狙い

・コスト削減

導入効果

- ・セキュアでリアルタイムな在庫照会
- ・コスト削減
- ・短期導入
- ・入力工数削減

プロフィール

GROUPE ROSSIGNOL 株式会社

- 所在地：東京都台東区台東 1 丁目 4 番 12 号 BK ビル 4F
- 従業員数：20 名(社員数)
- 設立年月日：2002 年 10 月 11 日
- 事業内容：スキー・ロシニョール グループ ブランド製品(ロシニョール、ディナスター、ラング、ルック)の日本における輸入、販売、広報宣伝、販売促進及びアフターサービスに関わる一切の業務
- 企業 URL：http://www.grkk.co.jp/

GROUPE ROSSIGNOL 株式会社は東京都台東区に本社を構え、スキーのスポーツブランド製品の輸入から販促、セールス、アフターサービスまでを提供している。現在、世界で活躍中のオリンピック選手(浅田真央や、キム・ヨナ)が大会で使用しているスケート靴のスポーツメーカーも同社の FRANCE 本社で扱っている。



GROUPE ROSSIGNOL 株式会社 HP



GROUPE ROSSIGNOL 株式会社
プロダクトマーケティング・スーパーバイザー
熊谷 繁尚氏



本社にて撮影

導入の経緯

2009年3月、GROUPE ROSSIGNOL 株式会社(東京都台東区)で、新しい販売管理、仕入管理システムが本格稼働した。以前はフランスに本社を構えており、総合商社が輸入した商品を販売していたが、8年前に独立した。本社からの指示で当時運用していた外資のERPシステムは高額であり、導入や維持費用に国内だけで1億円以上もの費用を投じていた。そこでシステム更新を機会にコスト削減や国内の業務内容に見合ったシステムの再選定として挙げたのがPCAのクラウド製品『PCA 商魂・商管 for SaaS』であった。当時、ピー・シー・エー(株)では「クラウド」という正式な定義もない時期に先駆けてサービスを開始していた。システム選定の最重要課題である導入コスト削減と短期導入が導入のポイントになったようだ。

メリットはコスト削減と短期導入

現在、支店や在庫管理倉庫を含めた拠点は3か所ある。まずはすぐに遠隔地の拠点を結んだ。SaaSはクラウド環境での提供が可能なので、インターネット環境のみあればすぐ導入できる。サーバーはピーシーエー(株)が提携する大手データセンターを利用するため、初期投資やサーバーメンテナンス費用は一切かからない。システム選定から導入まで1~2カ月というスピード導入が実現できた。クラウド環境によって、出張先からもセキュアな状態でリアルタイムに在庫数の参照や指示が行えるのも大きいポイントである。

さらにこれまで会計管理を依頼している会計事務所とユーザーライセンスを分けて運用することによりデータ連携もスムーズに行え、経営状況や情報がリアルタイムに相互で確認できるようになっている。

必要な業務だけをシンプルにかつ汎用的に

「輸入時の商品・製品の在庫管理は複雑なものです。システムでどう運用していくか、ということが課題でした。特に、船で移送中の在庫の仮押さえや商品移動などを管理する必要がありました。そこで『PCA 商魂・商管 for SaaS』の倉庫マスターを汎用的に使ってみるとシンプルに運ぶことが解りました。旧システムでは項目や専用の入力画面等が多い為、入力の複雑さと工数がかかっていましたが、画面も単純化され以前より楽になっています。」とプロダクトマーケティングスーパーバイザーの熊谷氏は言う。パッケージに標準搭載している倉庫管理用マスターを多岐に亘る用途や目的に応じて上手く使っている。

また、旧システムで利用していたプリンター、伝票、請求書等も体裁を変えるだけでそのまま有効活用できたこと、フリーフォーマット機能を使ってスポーツ業界の統一伝票レイアウトにも迅速に対応できたことも非常に良かったという。

簡略化のリプレイスから見てきた今後の課題

現段階で遠隔システムの稼働は順調であるが、今後の展開をこう述べる。

プロダクトマーケティングスーパーバイザーの熊谷氏は原価の管理方法について目標設定されている。「商品移送中の間に原価が変動するため、一環性のあるコストや原価の把握、利益管理の強化をはかりたいです。スポーツ用品の流通は季節変動もあるので、詳細な管理が必要なのです。今後はWi-Fiや3Gの速度効果も今後の視野に含め、効率性の高い運用を目指しています。」

GROUPE ROSSIGNOL 株式会社の更なる経営目標の追求は尽きない。弊社も今後もこういった要望や問題解決方法についてのご提案を積極的に行っていきたい。