



クラウドAPI

『PCAクラウドAPI』を利用した
オリジナル帳票によって、新規の得意先も獲得。
自社の付加価値を高めるサービスを、
『PCAクラウド』によってコストを抑えて実現。

有限会社 三井・メディックス

有限会社三井・メディックスでは介護する人・受ける人の双方に向けたサービスを提供している。
在宅事業やグループホームの運営、医療・福祉に必要な物品提供など幅広い事業を行っている同
社が、「自社の付加価値を高めるために、『PCAクラウド』を利用して行ったサービス」がある。それ
によって実際に新たな顧客が生まれ、既存顧客からは同社への信頼をさらに厚くしている。『PCA
クラウド』のどんな部分を応用して、新たな顧客創出に成功したのか？同社の成功事例を伺った。

導入システム

- PCA クラウド プリペイドプラン (Type12 6CAL)
- ・ PCA 商魂 X クラウド ・ PCA 商管 X クラウド
- PCA クラウド API ※1

※ 1) : 『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。
2016年2月より、『PCA Client APIライセンス』に製品名称を変更させて頂いております。

導入の狙い

- ・自社サーバーでの運用は落雷など常にリスクがつかまとう。
- ・同社独自の集計表を、正確にスピーディーに出力したい。
- ・様々な介護の領域に広がる商品・サービスを確実に管理、分析したい。

導入効果

- ・『PCAクラウド』によって落雷など自然災害によるサーバー停止が起
こらない環境に。複数台のパソコン利用で業務も効率化。
- ・『PCAクラウドAPI』を利用して独自のKPI集計表を作成。しかもほぼワン
クリックで出力可能に。顧客への提供頻度を半年に1回から毎月に変更。
- ・『PCA商魂X』『PCA商管X』の分析機能によって、今後の拡販商品を検
討。キャンペーン商品の売上伝票作成や未収金管理にも利用。

プロフィール

有限会社 三井・メディックス

- 本社所在地: 〒893-0027 鹿児島県鹿屋市上祓川町8469-1
- 資本金: 300万円
- 設立: 昭和63年11月15日
- 従業員数: 74名
- 事業部: メディカル事業部 / 売店事業部 / 施設事業部 / 在宅事業部 / 産廃事業部
- 業務内容: 医療機器・介護用品販売レンタル
- URL: <http://mitsui-medix.co.jp/>



本社外観

導入前の運用と課題

○落雷被害によって伝票入力がストップ。社内にサーバーを置くことのリスクを実感

有限会社三井・メディックスが取り扱う介護サービス、医療福祉商品は実に幅広い。医療福祉機器ではベッドやエアマット、介護用品などのレンタルや修理も請け負っている。介護保険や高齢者に適した住宅改修のプランニング、さらにはグループホームの運営や売店事業も展開。一方、在宅で介護サービスを受ける個人の顧客にも対応しており、同社を頼る病院や介護施設、そして高齢者の方などの利用者は相当な数にのぼる。

そのため1日に処理する伝票数もかなりの枚数になり、かつ事業が介護の様々な領域に広がるため、この複雑な販売管理事務を長年PCA製品で処理してきた。しかし従業員も増え、サーバーの更新時期も迫り、あらためてシステムを見直したという。

「これまでどおり自社サーバーを使って『PCA商魂X』『PCA商管X』を使い続ける場合には、2つの懸案がありました。まず1つはコスト面とメンテナンス面です。自社サーバーの場合、入れ替えだけでかなりの費用がかかってしまいます。当社は社内にシステム要員はいませんので、メンテナンスの対応だけでも大変です。そして2つめが、万が一の事態に備えた対応でした。実は以前、落雷の被害に遭い、業務がストップしたことがありました。当社は伝票枚数が多い日で1日に500枚。サーバーが使えないことによる被害はかなり大きくなります。そのため社内にサーバーを置くことのリスクをできるだけ避けたいと思っていました」(代表取締役専務 本高健一氏)

選定のポイント

○オンプレミスからクラウドにしても、PCAソフトの柔軟性は変わらない

当初は「社内にサーバーを置かず、安心してデータを守ることができ、かつメンテナンスの負担を軽減できるシステム」として検討された『PCAクラウド』だったが、同社にとってメリットのある特徴がいくつもあったという。まずは順調に業績を伸ばしている同社の拡大に合わせた運用ができる点だった。

「現在、本社と営業所をクラウドで結び、時間差のない正確な売上データを共有しています。もしVPNを引いて営業所とネットワーク化した場合では、結局営業所のサーバー管理が付いてきますが、『PCAクラウド』ならその心配はありません。そして何よりも便利に感じたのが、『PCAクラウド』ならどのパソコンにも『PCA商魂X』『PCA商管X』をインストールして使えることです。従業員がそれぞれのデスクのパソコンから入力できるため、夕方の伝票入力の作業は圧倒的に時間短縮できると考えました」(本高氏)

そしてこの『PCAクラウド』へのリプレイス時に、『PCAクラウドAPI』を利用したカスタマイズで集計・帳票作成が可能なることもわかった。

「オンプレミスからクラウドにしても、帳票作成のカスタマイズへの対応ができること。これも選定時の重要な決め手となり、その後、実際に大きな結果を生み出すことになりました」(本高氏)

導入後の効果

○自社だけでなくユーザーの経営改善に活かしてもらうための独自の売上集計表

現在、同社では『PCAクラウドAPI』を利用してカスタマイズした帳票作成機能によって、売上集計表を独自の設定で集計・出力している。それは病院や介護施設にとってKPI



有限会社 三井・メディックス
代表取締役専務
本高 健一 氏



有限会社 三井・メディックス
常務取締役
諏訪原 英明 氏

(主要業績評価指標)ともいえる 排泄コスト推移表だ。

「排泄コスト推移表とは、簡単にいえば介護用おむつをどれぐらい使用しているかの実績データです。当社のお客様である病院や介護施設が次年度の予算を組むときの参考にしたり、あるいは経費を見直す際にもおむつの発注に無駄はないか、あるいはもっと必要なのではないかなど、お客様の経営改善に活かしてもらえるデータです」(常務取締役 諏訪原英明氏)

同社ではこの排泄コスト推移表を以前から集計・出力していた。しかしこのデータを配布する先のお客様の数は約200箇所。当然、それぞれのお客様個別のデータを集計・出力する。以前はExcel®で入力していたためミスもあり、実際のデータとの照合にもかなりの時間をかけなければいけなかった。そのため得意先への配布・情報提供は半年に1回が精一杯だった。

「集計・出力にとっても手間のかかる排泄コスト推移表ですが、お客様からは大変好評でした。このような集計表をお客様に向けて提供している企業はおそらく少ないと思います。また当社の提供するデータが正確なため、信頼にも繋げていました。この排泄コスト推移表を『PCAクラウドAPI』を利用す

ることで、より効果的に集計・出力・配布できるようになったのです」(諏訪原氏)

○半年に1回の集計・配布から、1か月に1回の集計・配布・情報提供に

以前は半年に1回しか集計・配布できなかった排泄コスト推移表だが、『PCAクラウドAPI』のカスタマイズ集計によって、現在は1か月に1回の頻度で出力・配布している。お客様には毎月、情報提供できるようになり、お客様側にとって重要な指標のため大変喜ばれているという。同社の排泄コスト推移表では月次推移はもちろん、1袋に12枚入りの商品の場合には1枚ごとの利益も算出できるようにしている。同社にとっては得意先毎・商品区分毎に売上・仕入・粗利を確認でき、お客様側にとっては正確なおむつの使用数が月毎に確認でき、来年度の予算の目安にもでき、無駄も見直せる。

集計・出力の時間や工程数も大きく変わった。以前はExcel®への入力→事務スタッフのチェック→さらに各営業担当者のチェックと数段階の作業が必要だったが、現在は得意先コードと期間指定さえすれば、ほぼワンクリックで排泄コスト推移表を出力できる。



本社内の様子



倉庫内の様子

システム概況図

【メリット①】
『PCAクラウドAPI』(帳票作成)による独自の売上集計表を設定・出力

- ・自社だけでなく顧客へも資料を提供し、経営改善のお手伝い。
- ・カスタマイズによって、ほぼワンクリックで出力が可能に。



資料提供



顧客



【メリット②】
『PCAクラウド』はサーバーレス

- ・雷害など自然災害による自社サーバーの心配が不要。



【メリット③】
『PCAクラウド』は同時接続ライセンス

- ・インストール台数制限なし。自社の全てのパソコンへ『PCAクラウド』をインストール可能。契約ライセンス数まで同時に伝票入力可能。

【メリット④】
『PCA商魂』『PCA商管』の豊富な分析機能活用

- ・販売計画や拡販商品を検討。キャンペーン商品や未収金管理にも利用。

PCA 商魂 X PCA 商管 X

「以前は事務スタッフと営業社員が2、3日かけてやっと1カ月分の集計ができていました。それを半年分でしたからね。しかし今は1カ月分の1件のデータを出すのにおそらく1分。100件分のお客様のデータを出すなら100分です。200件なら3時間少しあればよいわけです。さらに出力される数字は『PCA商魂X』『PCA商管X』からダイレクトに集計した数字ですからミスありません。この正確性が功を奏した場面もありました」(本高氏)

「この実績データの情報提供サービスは、当社の付加価値を高めるもので、なくてはならないサービスです。スピーディーな集計をしたくて自前のシステムも検討したぐらいですが、それを『PCAクラウド』のカスタマイズによってコストを抑えて実現できました」(本高氏)

○正確な情報を提供できることの強み。新しい得意先を増やすことにも成功

ある得意先より同社の提供した排泄コスト推移のデータに間違いがあるのではないかと指摘されたことがあった。確認してみるとその得意先が集計した数字に漏れがあり、同社の提供した数字が正しいことが判明した。

「その得意先のご担当者様が、三井・メディックスはといったどうやって正確な数字を出しているのかとお聞きになり、『PCAクラウド』から出力しているとご説明しました。ちょうど『PCAクラウドAPI』のカスタマイズ機能を取り入れた翌月のことでした。おそらくここで当社の数字にミスがあったり、うやむやな対応を取ってしまったら、そのお得意様を失う結果になっていたかもしれません。正確な数字を自信を持ってご提供できることは大変価値があると思います」(諏訪原氏)

このような正確な実績データをサービスとして顧客に提供している同社の姿勢を評価して、新たに取り引きを始めた病院・介護施設もある。実際に得意先を増やすことに効果が出ている。

今後の展望と課題

他にも同社では『PCA商魂X』『PCA商管X』の分析機能も活用しており、売上集計表や仕入集計表はもちろん、売上順位表では商品別に集計し今後の拡販商品の参考にしている。入金消し込み機能では回収予定額の確認、期間単価の登録ではキャンペーン商品の売上伝票作成など、積極的に『PCA商魂X』『PCA商管X』の機能を活用している。

「しかしまだまだ使いこなせている実感はありません。PCA九州営業所では『使いこなせセミナー』が開催されていると聞いたので、ちょっと詳しく見てみたいですね」(諏訪原氏)

同社が『PCAクラウド』のメリットを上手に活かして新規の顧客や信頼の確保に繋げているのは、やはり同社の「お客様を思う姿勢」が強かったからに他ならない。「当社が存在していることで、地域の人が安心して暮らしていけるように」(本高氏・諏訪原氏)を強く考え、販売店ではあるものの、売だけの企業ではないことを常に心掛けている。

「今後もお客様にとって最高のサービスを提供していきたいと思います。当社の付加価値を高めるためにも、今後も『PCAクラウド』をうまく活用しながら、安心してこの地域で年齢を重ねていける人々が増えるよう努力していきたいです」(本高氏・諏訪原氏)



(有)三井・メディックス HP
http://mitsui-medix.co.jp/