



## PCAクラウド Web-API

企業の財産でもある顧客管理を、コストを抑えたエコシステムで実現。『PCAクラウドWeb-API』によって作業時間を約80%削減

株式会社オフィスソリューションズ北九州

顧客管理は営業の頭の中……。そんな企業はまだ多いだろう。オフィス機器の商社である株式会社オフィスソリューションズ北九州もその課題を抱えていた。社内の顧客情報を共有し、受注後の業務まで費用を抑えたうえでシステム化できる方法として、同社は『PCA商魂DXクラウド』『PCA商管DXクラウド』×『kintone』を選んだ。このWeb-API連携によって顧客管理の見える化と販売管理における業務の負担軽減に成功しただけでなく、『PCAクラウド』ならではの様々なメリットがあったという。

### 導入システム

#### ○PCA クラウド プリペイドプラン (Type12 6CAL)

- ・ PCA 給与クラウド ・ PCA 会計クラウド
- ・ PCA クラウド Web-API ※1
- ・ PCA 商魂クラウド ・ PCA 商管クラウド
- ・ PCA クラウド Web-API for kintone ※2

### 導入の狙い

- ・各営業社員の手帳、Excel®、頭の中に分散されている顧客情報を一元管理したい。
- ・業務部社員の負担を減らせるように、見積から受注・納品書発行までの業務をシステム化したい。
- ・費用を抑えられるシステムを導入・運用したい。
- ・将来に備えてテレワークが可能な環境にしておきたい。

### 導入効果

- ・業務改善プラットフォーム『kintone』（サイボウズ株式会社）で顧客情報や進行中の案件の詳細を管理し、社内で共有できる環境に。
- ・『PCA商魂DXクラウド』『PCA商管DXクラウド』×『kintone』によって、見積から受注・納品書発行までの業務をほぼワンクリックで実現。
- ・プログラミングを一切加えることなく【ノンプログラミング（伝票登録プラグイン）】、費用を大きく抑えられるエコシステムで運用。『PCAクラウド』はサーバー費用もかからない。
- ・『PCAクラウド』なら自宅からテレワークによる業務の継続が可能。

## プロフィール

### 株式会社オフィスソリューションズ北九州

- 所在地: 〒803-0831 福岡県北九州市小倉北区日明3丁目6番20号
- 設立年月日: 1976年(昭和51年)7月20日
- 従業員数: 36名(グループ会社含む)
- 主業種: 卸売業
- URL: <https://office-sk.co.jp/>

#### □事業内容:

- 各種オフィス機器の販売  
複写機器(デジタル・カラー複写機等)/情報機器(パソコン・iPad)  
/光学機器(デジタルカメラ・プロジェクター)
- オフィス家具  
イトーキ・コクヨ・プラス・トヨセット等/文具・各社トナー等消耗品
- セキュリティシステム構築  
監視カメラ・人感センサー
- 高齢者福祉用具
- 病院用家具

※1)『PCAクラウド Web-API』は、『PCAクラウド』と他のクラウドサービス等をシームレスに連携させることが可能なサービスです。

※2)『PCAクラウド Web-API for kintone』は、『PCAクラウド』と『kintone(サイボウズ株式会社)』のデータをシームレスに連携させることが可能なkintoneプラグインサービスです。

※3)『スクラッチ開発 (development from scratch)』とは、パッケージ製品のカスタマイズや機能追加ではなく、1からオリジナルのシステム開発を行うことです。



株式会社オフィスソリューションズ北九州  
取締役 室長  
久保田 祐史 氏



株式会社オフィスソリューションズ北九州  
システム営業部 サブリーダー  
松本 利津子 氏

## 導入前の運用と課題

### ○離れてしまった3割の顧客を取り戻したい!「顧客管理」をイチから見直す

株式会社オフィスソリューションズ北九州はオフィス機器の販売や各種業務ソフトの提案、ネットワーク保守やLAN工事などをワンストップで提供している商社だ。自社で一貫して対応しているため社内には営業部門だけでなく修理サービスや工事部門なども内包している。さらにオフィス家具や複写機器、パソコン類やトナーなどの消耗品まで取り扱うため商品数や案件数は膨大な数にのぼる。この顧客管理が最大の難関だったと取締役室長 久保田祐史氏は振り返る。

「以前は営業社員ごとに顧客管理の仕方も様々でした。Excel®でまとめている人もいれば、手帳に書き留めている人。そして頭の中に入っているから大丈夫だよという人も。当社はコピー機の交換もしているのですが、何の機種をいつ納品したかの情報も1枚1枚紙の伝票を遡るしか方法がなく、一番困ったのが前任者からの引継ぎです」(久保田氏)

当時、同社へ転職してきて間もない久保田氏は新規顧客の開拓として、以前別の社員が打診したものの成約にいたらなかった企業をリストアップし訪問を開始した。そこでよくいわれたのが「途中で営業さんが来なくなったから、他の会社と契約しましたよ」という声だった。久保田氏の感覚としてはリストアップした訪問先のうち約3割が他社に入れ替えており、改めて営業部全体の顧客管理のシステム化の必要性を痛感したという。

「顧客管理ができていなかったため、共有される情報の質も低かったんです。例えば『A社に訪問するなら窓口はBさん』というレベルでした。本来なら『A社のBさんはオプションに興味を示していた』など収益につながる具体的な情報を共有したいです」(久保田氏)

顧客を知ることができ、受注後の業務の流れも大きく変えられるシステム選定が始まった。

## 選定のポイント

### ○導入費用を抑え、課題を解決できるのが『PCAクラウドWeb-API』(kintoneプラグイン)

顧客管理に加えて業務部社員の負担になっていた受注後の煩雑な処理も解決しなかった。そこで販売管理を使用していたPCA製品の担当者に相談した。

「以前は販売管理についてはスクラッチ開発※3したシステムを使っていましたが、保守料金なども含めるとなかなかの費用でした。そこでまずは『PCA商魂DXクラウド』『PCA商管DXクラウド』を導入しました。『PCAクラウド』を選択した理由の1つはコストです。サーバー購入費用もかからず、5年プランなら割引もありリースで導入できます。そして2つめの理由が将来的にはWeb-API連携によりもっと便利に使えるのではないかという期待でした」(システム営業部 松本利津子氏)

懸案事項だった顧客管理システムの相談をする中で、『PCAクラウド Web-API』がその課題を解決できる最善の方法であることがわかった。

「『PCA商魂DXクラウド』『PCA商管DXクラウド』と『kintone』(サイボウズ株式会社)を連携させることで、そんなことまでできるんだと打ち合わせのたびに驚いてましたね」(久保田氏)

## 導入後の効果

### ○顧客管理・見積入力・納品書発行という一連の業務フローを低コストで一元管理

現在同社では次のような顧客管理・販売管理を行っている。まず顧客の情報は『kintone』に集約。商品名・機種名・工事の進捗・修理履歴・システム提案の中身など情報を一元管理でき、見積書も『kintone』で作成する。受注日を入力すると、各営業社員が持ってい

る受注案件が集約・リスト化され、その1件1件の進捗状況を確認・共有できる。同社の場合は毎月約500枚の受注伝票が発生しており、1日換算すると約25件の受注があることになる。その25件がリスト化され、Web-API連携によって『PCA商魂DXクラウド』へ送られる。ダイレクトに売上データに飛ばすことも可能だが、同社の場合はいったん受注データにミスがないかを業務部社員が確認し、間違いがなければ売上データに転送される。

「当社ならではの事情も反映できました。見積入力は『PCA商魂DXクラウド』にも機能がありますが、なるべくなら営業社員に基幹データを触らせたくありません。また業務部社員+営業社員の数だけ『PCA商魂DXクラウド』のライセンスを取るとなると費用もかかります。そこで『kintone』へ見積データの入力だけをお願いすることで、営業社員の心理的な負担も軽減し、かつコストも抑えました」（久保田氏）

業務部の社員にとってもメリットは大きい。以前は営業社員から手書きの受注伝票を渡してもらい、その数字を『PCA商魂DXクラウド』に改めて入力し、納品書を発行していた。しかし伝票の数字や機種名・型番などが読みにくいこともあり、過去の伝票データをExcel®で開いても検索性は高くなかった。しかし受注伝票データが『PCA商魂DXクラウド』と連携しデータも蓄積されたことで、二重入力の手間や検索にかかる時間は今では皆無となっている。

## ○『PCAクラウド』を導入して たことでテレワークも実現

『PCAクラウド』によって、いつでも・どこからでも数字を入力・閲覧できる環境が整ったことで、思わぬメリットもあったという。それは2020年春の新型コロナによる緊急事態宣言下でのテレワークが実施できたことだ。



株式会社オフィスソリューションズ北九州  
業務部  
猪口 和枝 氏



株式会社オフィスソリューションズ北九州  
管理部 マネージャー  
脇山 高志 氏

### システム概況図





外観



1階 受付/業務部



2階 営業部

清潔感のあるきれいなオフィスは新築かと思うほど。従業員の皆さんは明るい方ばかりで、とても働きやすい雰囲気です。



株式会社オフィスソリューションズ北九州 HP  
<https://office-sk.co.jp/>

「じつは九州エリアではテレワークはさほど浸透していません。しかし私の場合は子供の保育園が急に休園となってしまう、テレワークを選択しました。自宅に会社のパソコンを持ち帰り、『PCA商魂DXクラウド』『PCA商管DXクラウド』を開いて業務を行っていました」(業務部 猪口和枝氏)

東京や大阪などの大都市圏ではテレワークは一般的になりつつあるが、地方の場合はまだ広がってはいない。一方で地方の中小企業では総務・経理部門で家庭を持つ女性が活躍しているケースが多い。人材の確保という視点からも『PCAクラウド』によるテレワークの実現は一層大きな価値を生むだろう。

同社の場合は部署によってテレワークの実施に差があったというが、営業部門については『PCAクラウド』に助けられた側面が大きいという。

「もともと営業については直行直帰できる風土がありました。しかし以前のシステムなら売上伝票を出社して書く必要があり、緊急事態宣言下でも会社に来ていたと思います。『PCAクラウド』を導入していたことで、わざわざ社に戻らなくても入力できる環境でした」(久保田氏)

## ○作業時間を約80%削減 プログラミングは一切行わず “コストを抑えたエコシステム”

今回、『PCA商魂DXクラウド』『PCA商管DXクラウド』×『kintone』によって業務を大きく変えた同社だが、この新しいシステム導入において一切プログラミングを加えることなく、コストを低く抑えたまま稼働させたことも特徴といえる。従来なら自社に適した顧客管理システムを構築するために、SIer(システムインテグレーター)などへプログラミングを依頼することが多かった。その場合は数百万円の費用

がかかることはざらにある。しかし今回は『kintone』のもっともシンプルな機能と『PCA商魂DXクラウド』『PCA商管DXクラウド』とのWeb-API連携によって、問題のないシステムを構築・運用している。

「私自身はプログラミング経験はありませんし、相談相手のPCAの担当者もプログラミング知識が豊かだったとはいえません。しかし最もシンプルな機能を使ったお金のかからないやり方でこのようなシステムを実現できました」(久保田氏)

これまで月末に集中した多くの伝票と22時過ぎまで格闘してきた管理部 脇山高志氏は、現在は月末でも19時には退社できているという。

「感覚的には以前と比べて作業時間を約75%~80%減らせた印象です。仕事が本当に楽になりました。もう以前のやり方には戻れません」(脇山氏)

## 今後の課題と展望

今回のオフィスソリューションズ北九州のシステム導入については、同社とPCAの『kintone』チームとの協力関係も背景にあった。

「バグなどのトラブルが発生すれば情報を共有し解決してきました。そのため当社の顧客にも安心して提案できるシステムに仕上がっています。外出先からでも見積書作成ができ、ワンクリックで受注または売上伝票に連携できるシステムは、多くの企業の業務担当者の負担を減らしていけるでしょう」(久保田氏)

すでに同社には問い合わせも寄せられ始めている。オフィスソリューションズ北九州という社名の通り、地域密着でソフトから工事までワンストップで提案している同社。できないものはないといえる北九州NO.1の商社を目指しており、そこに『PCAクラウド Web-API』を用いた業務支援システムが新たな商材として加わった。

ピー・シー・エー株式会社

pca.jp

Since 1980.8.1

本社 〒102-8171 東京都千代田区富士見1-2-21 PCAビル TEL.03(5211)2700 FAX.03(5211)2740