



PCA Client-API

見積書・請求書の情報共有だけにとどまらず承認作業もスムーズに。20クライアントで全社員が情報共有し、その団結力で会社を前進させていく。

株式会社 オオタヤ

1961年に設立した株式会社オオタヤ。その前身は1920年(大正9年)創業の紙の小売業に始まる。その後90年以上にわたりオフィスが必要とするOA機器や文具、会計ソフトや各種システムの構築など、時代に応じた商品を届けてきた。そんな同社が販売管理の基幹業務システムとして選んだのがPCA製品だ。課題であった営業社員同士の情報共有について成果が出ているだけでなく、適正な業務の流れを整備できたという。PCAを含む複数の会計ソフトを販売する同社に、PCA製品のメリットも伺った。

導入システム

- ・ PCA 商魂 for SQL (20CAL)
- ・ PCA 商管 for SQL (20CAL)
- ・ PCA Client-API ※1

導入の狙い

- ・各営業社員でバラバラだったExcel®での見積書を一つのフォーマットで定形化したい。
- ・各営業担当者の見積書や売上の数字をすぐに確認できるようにしたい。
- ・必要な数字を営業社員だけでなく全社員が共有できるようにしたい。

導入効果

- ・『PCA商魂X』の見積書に統一することで、見やすさだけでなく業務のルーラル化にも成功。
- ・『PCA商魂X』は見積と売上が紐づけられており、見積金額だけでなく利益率なども伝票入力画面上で一目で確認できる。
- ・①for SQLによるネットワーク化で見積書を全社員がいつでも確認できる。②ネットワーク化と使用ソフトの統一によって見積書発行の承認作業もスムーズに。③閲覧できる数字には社員ごとに権限を設定し、20クライアントでも高い機密性で運用できる。

プロフィール

株式会社 オオタヤ

- 所在地: 〒371-0855 群馬県前橋市間屋町1-10-7
- 設立年月日: 1961年11月30日
- 従業員数: 25名
- 資本金: 1,000万円
- 主業種: 小売業
- URL: <http://www.ootaya.co.jp>

□業務内容:

- OA機器/システム製品販売
複合機・プリンタ・FAX・パソコン・サーバー・周辺機器
各種ソフトウェア販売 (Microsoft 認定パートナー)
- 文具・事務用品販売
オフィス用品通販「smart office」
名入れ・ノベルティ・防災用品・各種文具事務用品販売
- オフィス環境ソリューション
什器・パーティション・内装・LAN配線・電気・設備工事・電話回線切替/電話機
移転マネジメント・原状回復・LED照明販売/工事
- 修理/保守
複合機/プリンタ/FAX/PC保守・修理・ネットワーク構築・保守



※ 1) : PCAクラウドサービス、オンプレミス版パッケージ製品の両方に対応した、カスタマイズプログラムを開発するための、APIサービスです。

【取材にご協力いただいた皆さま】



株式会社 オオタヤ
代表取締役
都丸和俊 氏



株式会社 オオタヤ
システム技術本部
テクニカルサービスグループ
係長
茂木 亨 氏

株式会社 オオタヤ
事務担当
近藤 恵子 氏

導入前の運用と課題

○見積書の形式を統一し、誰もが等しく数字を確認できるようにしたい

群馬県前橋市に本社を置く株式会社オオタヤはOA機器や文具、各種ソフトやシステム構築などオフィスが必要とする商品・サービスを幅広く販売している。自社オリジナルの保守ソリューションブランド「OASiS(オアシス)」のサービスやパソコン教室で使用されるタブレットの販売、また公共施設で使われる各種OA機器など、企業だけに特化せず様々な顧客のニーズに臨機応変に対応している企業だ。

同社では以前これらの商品・サービスの販売管理、とりわけ見積業務については各営業社員に委ねる部分が大きかったという。

「具体的には見積りを各営業社員がExcel®で作成し、フォーマットもバラバラでした。当社では営業社員とお客様との関係が強く、個人商店のように1対1で行う営業スタイルのため、他の営業社員がどの商品をどのくらいの金額で見積書を作成したのかわかりにくい状態でした。請求業務や売上確認は事務担当者が入力しており、他の営業社員が以前出した見積金額を知りたい場合は、いちいち事務担当者に問い合わせしていました。このままでは効率面や管理面について問題がある。そこで全営業社員、そして全社員が同じフォーマットで等しく数字を確認できるようにしようと考え、システムを見直しました」(システム技術本部 テクニカルサービスグループ 係長 茂木亨氏)

選定のポイント

○20クライアントで運用。全社員が情報共有できることに意味がある

「営業社員だけでなく全社員が数字を等しく共有できるようにしたい」。そこで選ば

れたのが『PCA商魂X for SQL』『PCA商管X for SQL』の20クライアントだ。このシステムは、別途マイクロソフト社のSQL Server 2012スタンダードライセンス(ユーザーCAL)を20以上購入することで、同時に20名までが『PCA商魂X』『PCA商管X』を使用することができる。同社はSQL Serverライセンスを全社員(端末)分の25ライセンス購入しているため、同時使用は20名までだが25台へのインストールが可能だ。これにより全社員が見積書や請求書の数字を確認・出力できる。

「同時使用数については導入する企業によって様々な考え方があると思います。中にはなるべく少なく見積もった使用数で導入している企業もあるでしょうが、当社の場合はほぼ全社員が同時に使えて、全社員が情報共有できることに意味があると考え20クライアントにしました」(茂木氏)

○自社内の販売管理業務をPCAによってルール化する

同社はPCA販売店でもあるため、PCA製品について事前の情報や知識を豊富に持っていた点も選定ポイントに含まれる。

代表取締役 都丸和俊氏はPCA製品を次のように評価している。

「当社ではお客様にPCAを販売する立場でもあり、かつ自社内でも販売管理を託す重要な業務アプリケーションとして利用しています。請求業務や見積業務、受発注など何の不満もなく使用しています。PCA以外の会計ソフトも取り扱っており、各メーカーによってそれぞれ一長一短はあると思いますが、販売管理業務を『PCA商魂X』『PCA商管X』の入力・操作手順に沿うことで、自社内の業務をよりスムーズに運用できルール化できると考えました」(都丸氏)

導入後の効果

○情報共有に加えて承認作業もスムーズに

現在同社では見積書の作成・出力・確認を次のように行っている。①営業社員は『PCA商魂X』に見積額等を入力し見積書を登録。→②同時に見積番号を上長に報告。→③上長が見積番号から該当の見積書を迅速に検索し確認・承認。

この新しい一連の作業によって全社員が情報を共有できるだけでなく、上長による承認作業もスムーズに行えるようになり、見積書を確実に発行する社内ルールを整えることができた。

また代表取締役を含めた経営陣が自分のデスクのパソコンから利益などの細かな数字も確認できるようになった。以前のExcel®の見積書ではフォーマットも各自で違い、利益率を一目で確認することが難しかったが、現在は全員が『PCA商魂X』を使い、簡単に利益率を確認できる。

「今回の導入によって業務を正しい方向、良い方向に向かわせることができました。営業の数字の情報共有については他にもまだ効果があって、営業社員それぞれの売上額

もすぐに確認できるようになったため、自身のモチベーションアップに活用する社員もいるようです」(茂木氏)

○カスタマイズによって受注と発注を同時入力

同社では受発注システムのカスタマイズも行っている。これは一案件ごとの受注伝票を入力すると同時に、仕入先ごとに仕分けされた発注伝票を自動作成するカスタマイズで、案件ごとに複数の発注先がある発注業務の効率化に役立っている。

「この受発注システムのカスタマイズは、事務方の負担をなるべく減らすことが目的だったと聞いています。以前は受注入力と発注入力の二重の手間が必要でしたが、このロスを減らすためにカスタマイズを加えました。業務の効率化、確実化、ルール化という面でいずれも効果があったと感じています」(事務担当 近藤恵子氏)

同社では日中社内にいる事務担当者は、顧客から消耗品などの注文があるとそれを



社内の様子

システム概況図

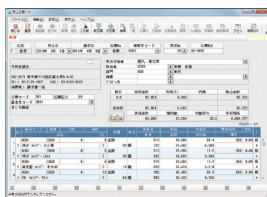
以前は...

見積書は各営業がExcel®で作成していたため、フォーマットがバラバラ。



見積書を『PCA商魂』のフォーマットへ統一。定型化したことで利益率などがすぐ分かるようになった。

売上伝票入力



PCA商魂

『PCA商魂』の売上画面では、利益率や原価合計なども案件ごとにすぐにわかる。



PCA商魂 PCA商管 for SQL 20CAL



ほぼ全社員が「見積・請求書」の数字を共有。

適切な情報共有によって、業務を確実化・ルール化・効率化でき、仕事を進めやすくなった。

PCA商管

カスタマイズで受発注の同時入力が可能に。

見積番号によって、上長は見積書をすぐに確認でき承認。



経営陣も数字を常に確認できる。



権限設定によって数字の機密性を守ることができる。



本社外観

株式会社 オオタヤ HP
http://www.ootaya.co.jp

入力・発注する業務も担っている。そのため営業社員と同様に数字を共有できる環境が必要だった。『PCA商魂X』『PCA商管X』では金額・会社名・担当者など状況に応じた様々な条件で検索ができ、顧客からの商品の問い合わせにも対応しやすい。また誰がどのデータを閲覧・操作できるかの権限も細かく設定でき、同社のように20クライアントで利用しても機密性の高い運用が可能だ。

同社がPCA製品を初めて社内で運用したのは2001年。これまで数度のバージョンアップを経て『PCA商魂』『PCA商管』を利用し続けている近藤氏は次のように評価している。

「個人的な感想として、PCAソフトは高い汎用性がありながら操作がしやすいです。導入後多くの従業員が操作してきましたが、基本的な操作であればあっという間にできました。誰もが使える販売管理ソフトだと思います」(近藤氏)

○PCA製品は選択肢の幅が広く、導入しやすく提案もしやすい

茂木氏は導入先企業の規模や使い方によって、使用台数やソフト、システムの種類など選択肢を数多く用意できるのがPCA製品の特徴だと語る。

「当社のように同時使用数の観点からネットワークの幅を選ぶこともできますし、個人事業主であれば『じまんシリーズ』などでもよいでしょう。コストパフォーマンスの面で見てもPCAは導入しやすく、また顧客へ提案しやすいソフトの一つだと思います」(茂木氏)

代表取締役 都丸氏はソリューションの選択肢を増やすことに加え、その中身・サービスの質が商品力になると語る。

「当社ではPCAを含め様々なメーカーのソフトやアプリケーションを加え、顧客に最適

なソリューションを提供しています。現在は機器やソフトを買うだけなら地方ではネット通販が主流になりつつあります。その中で当社が持つ強みは充実したアフターサービスを用意していることです。よいアフターサービスのためには商品への知識が必要で、そのためには教育も必要です。それによって生まれた付加価値を認めてもらうことが重要です」(都丸氏)

今後の展望

○時代に柔軟に対応できるサービス、そしてソフト開発に期待

概ね満足してPCA製品を利用している同社だが、例えば『PCA商魂X』のフリーフォーマットをさらに微調整できる柔軟性が欲しいなどのご意見もいただいている。一方でPCAに寄せる期待も大きいと都丸氏は語る。

「今後はサービスの質がより問われていくとお話しましたが、サービスの付加価値を高めるためにもPCAにはさらに独自性のあるソフトを開発していただきたいです。先ほどから繰り返し“全社員共有”を強調したのは、当社が典型的な中小企業であり社員一人ひとりの歯車がきちんと噛み合っていなければ前進できないという思いがあるからです。当社は長い歴史を持つ企業ですが、それは柔軟に時代のニーズに応えられてきたからだだと思います。今後もさらに歴史を重ねていけるように、変化に柔軟に対応しお客様のご要望にお応えしていきたいと思っています」(都丸氏)