



## PCAクラウド Web-API

『PCAクラウド』導入で  
管理業務の効率化だけでなく、  
営業の提案力も向上。  
『PCAクラウド Web-API』によって  
より具体性のあるソリューションに。

## 東北コピー販売株式会社

福島市を拠点にオフィス機器の販売や各種ソフトウェアの構築・サポートも行っている東北コピー販売株式会社。同社では『PCAクラウド Web-API』※1を利用し、サイボウズ社の『kintone』※2と連携させた新しいサービスを展開しようとしている。PCA製品の販売店でもある同社に、PCAソフトのメリットはもちろん、API連携が今後のビジネスにどう繋がっていくのかも伺った。

### 導入システム

- PCA クラウド プリペイドプラン (Type6 5CAL)
  - ・PCA 商魂 クラウド ・PCA 給与 クラウド
- PCA クラウド Web-API ※1

※1) : 『PCAクラウド Web-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。

### 導入の狙い

- ・サーバー管理の負担を何とか軽減したい。
- ・営業社員が仕事をしやすい環境にしたい。
- ・自社だけでなくお客様にも、より便利で具体的なソリューションを提供したい。

### 導入効果

- ・『PCAクラウド』によってサーバーレスのシステム環境に。メンテナンスの負担を軽減できただけでなく、場所にしばられずに業務を遂行できる。
- ・『PCA商魂Xクラウド』によって自ら最新の売上データをいつでも確認。『PCAクラウド』による先進のシステム環境を社員が実感することで、販売店としての営業もしやすくなった。
- ・『PCAクラウド Web-API』を利用し、『PCA商魂Xクラウド』と『kintone』との連携で、充実した顧客管理・売上管理ができ、より『kintone』活用の幅・可能性が広がる。

## プロフィール

### 東北コピー販売株式会社

- 所在地: 〒960-8252 福島県福島市御山一本松13-5
- 資本金: 1,000万円
- 設立年月日: 1980年(昭和55年)3月1日
- 従業員数: 20名
- 主業種: 卸売業
- 業務内容: 1.リコー製品の画像機器全般の販売とサポート  
2.IT(パソコン・ネットワーク・ビジネスフォン・各種ソフトウェア)に関わる販売・構築・サポート  
3.お客様のオフィス環境改善のご提案
- 取引社数: 3,000社
- URL: <http://t-copy.co.jp>

東北のお客様が輝き  
事業成功のために！



コーポレートロゴ

※2)『kintone』は、サイボウズ株式会社の製品です。



東北コピー販売株式会社  
代表取締役社長  
高橋 剛氏



本社外観



営業車

## 導入前の運用と課題

### ○社内に複数のサーバーを抱えることには限界がある

1980年に設立した東北コピー販売株式会社。OA機器の販売やサポート、さらにネットワーク構築や各種ソフトウェア販売・サポートも行っている。1993年には郡山営業所を開設し、2015年には高橋剛氏が代表取締役社長に就任。若手社長ならではの新しく大胆な取り組みを実行してきた。

その新しい取り組みの一つが「会社からサーバーをなくすこと」だった。

「私が入社した当時、社内には5、6台のサーバーが置いてあり、それらを確実に管理できる社員がいない状況でした。そこで私がシステム管理者のような立場になったわけですが、言うまでもなくメンテナンスの負担は大きかったです。年末にサーバーの電源を切り、年始の休暇明けに電源を入れたらまったく動かなくて、年始の会議に間に合わないこともありました。将来的には複数のサーバーを社内に抱え込むシステムを見直したいと考えていました」(代表取締役社長 高橋剛氏)

サーバー管理の負担軽減だけでなく、他にも改善したかったことがあると高橋氏は語る。まずは営業社員との情報共有の密度を高めること。そして営業部・管理部を問わず社内の仕事全般の効率を上げられるシステム環境にすることだった。

## 選定のポイント

### ○企業経営者が場所にしばられずに仕事できるのが『PCAクラウド』

仕事をより効率的に行えるシステム環境をつくるために、当初PCAを含めた3社のソフト、システムが検討された。それぞれにメ

リットや特徴はあったものの、最終的にはやはり『PCAクラウド』が決め手になったと高橋氏は振り返る。

「社長になり社外での打ち合わせや仕事が増え、私が本社内にずっといることが難しくなりました。サーバーに不具合が生じた際の対応も懸念点でしたが、私自身が出先で売上などの最新の数字を確認できない点も何とかしたかったです。会社の代表が場所にしばられずに出張先でも仕事ができ、さらに外からでも数字を見られる――。これはもう『PCAクラウド』しかないと考えました」

企業経営者が身動きの取れない状況では、時代のスピードに合った仕事ができない。しかし『PCAクラウド』なら解決できると高橋氏は考えた。そんな高橋氏の考えをさらに後押しする出来事もあったという。

「少し余談になりますが、導入検討時にPCAの営業社員が当社に足を運び、ソフトやシステムの説明をしてくれた点も大きかったです。別のあるメーカーはそのような訪問すらありませんでした。当社も営業が主体の会社ですから、やはり営業担当者の顔が見える会社と仕事をしたいですからね」

システムの見直しと比較検討には約1年半の時間をかけ、2016年12月に『PCA商魂Xクラウド』を導入。導入開始から約2カ月間は旧システムとの併用期間をおいたが、現在では『PCA給与Xクラウド』も取り入れ、スムーズな運用を行っている。

## 導入後の効果

### ○本社と営業所が同時に数字を共有できることで業務のムダをカット

現在同社では『PCA商魂Xクラウド』を福島市の本社と郡山営業所の2カ所で導入し、本社だけでなく郡山営業所の社員も自身の売上や顧客別の売上などを、いつでも閲覧できるようにしている。以前なら郡山営業所

の売上の詳細を確認したい場合、本社に問い合わせを待たなければならなかったが、現在は『PCA商魂Xクラウド』によって、各社員が最新の数字をいつでも自ら確認できる。

郡山営業所では現在のところ閲覧のみの操作にとどめているが、それでも十分に効果が出ていると高橋氏は語る。例えば郡山営業所の売上データに間違いがあった場合、かつては修正するのに本社と営業所の間で何度もやり取りが必要だった。しかし今は双方から同じ売上データを確認できるため、早い段階からミスに気づき迅速に修正できる。

### ○営業社員が自信を持ってプレゼンテーションできるようになった

『PCAクラウド』の導入で同社の営業社員

が、さらに次元の高いプレゼンテーションをできるようになった点も、導入効果の一つだと高橋氏は評価する。

「福島県をはじめ東北エリアでは、クラウドについてまだ積極的にとらえていない企業もあります。しかし当社が『PCAクラウド』でサーバー管理の負担軽減や業務効率向上に成果を出している点をリアルに伝えることで、お客様の反応も変わり、当社の営業社員も自信を持って商談を進められるようになりました。『うちの会社は進んでいる』という実感が社員の自信にもつながるようです。また震災からの復興も徐々に進み、福島県内の企業はふたたび外に目を向けた営業活動を始めようとしています。最初の設備投資のコストを抑えつつ、営業範囲を広げられるシステム環境としても、『PCAクラウド』には期待が持てると思います」



社内の様子

## システム概況図

『PCA商魂 クラウド』でサーバーレスでかつどこでも売上データを共有できる。



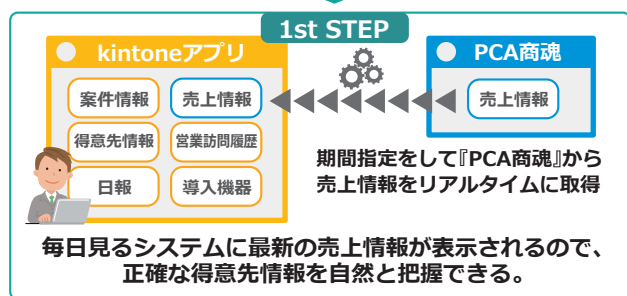
営業社員はいつでも自分の数字を確認できる。



先進のクラウド環境を導入したことで、営業社員自身が自信を持って営業活動できる。



## 今後検討している顧客管理システムの利用シーン



## ○『PCA商魂Xクラウド』×サイボウズ社『kintone』で、売上情報と顧客情報を同時にキャッチ

同社では『PCAクラウド Web-API』を利用した新サービスの提供も具体的に検討している。『PCAクラウド Web-API』とは、『PCAクラウド』と他社のクラウドサービスをリアルタイムに連携させることができるサービスだ。

同社が現在検討しているのは、すでに全社で活用しているサイボウズ社の『kintone』と、今回導入した『PCA商魂X クラウド』の連動だ。現在『kintone』上で営業訪問履歴や案件管理を行い、なくてはならない情報として有効活用しており、さらに『kintone』の利便さをお客様に提案することにもいち早く取り組んでいる。これを基幹システムである『PCA商魂X クラウド』と連携することで大幅に効率アップできるという点に大きな期待を寄せており、またそこが他社と比較して『PCA商魂X クラウド』を選定した大きなポイントの一つでもある。

高橋社長はすでに連携の準備をスピーディに進めており、従来から管理してきた『kintone』の得意先マスターと、『PCA商魂X クラウド』の得意先マスターを関連付ける準備はできている。第一弾として実現できるめどが立っているのは、『kintone』上に『PCA商魂X クラウド』の売上情報をリアルタイムに表示させることで、より具体的な顧客管理を実行できるサービスだ。

次のステージとしては、営業マンが見込客(未取引)に対して、『kintone』上で見積を作成し、その案件を受注すると『PCA商魂X クラウド』にデータが流れ、「得意先マスターの登録」や「受注データ登録」などの自動登録がシームレスに行えるような業務もイメージしている。

## ○『PCA商魂X』の豊富な分析ツールを活用

販売管理の基幹システムとして『PCA商魂X』に切り替えてからまだ日が浅いため、なかなか使いこなせていないと語る同社だが、すでに高橋氏は様々な分析ツールを活用している。特に得意先・商品のABCランク一覧表は単なるランク付けだけでなく、ポイントを絞った効果的な販売活動を行う上で役立てている。また月次実績の照会では、グラフ表示や印刷も簡単にでき売上推移を一目で確認できる。

実際に売上入力の多くを担当している社員は、「『PCA商魂X』の売上伝票入力画面は、一つの画面上に欲しい情報をしっかり詰め込んでいるため、いちいち画面を切り替えずに処理ができる」と評価している。

「迷ったときにはサポートセンターを利用しています。私の経験上ではサポートセンターにはすぐに繋がり、不明点も1回の電話で解決でき助かりました」(入力事務担当者)

## 今後の課題と展望

PCA製品を販売するだけでなく自社活用もしている高橋氏は、同社を先進的なオフィスのモデルケースにしたいと語る。サーバーレスでコストを削減し、クラウドによって業務効率を高め、『PCAクラウド Web-API』によって力強い営業力を持つ会社にする。さらに地域全体にも目を向けた新しい取り組みもすでに動き始めている。

「今年中に当社を増改築するのですが、社内の一部をこのエリアにはまだない、どなたにも使っていただけるワークプレイスにしたいと考えています。ここは交通アクセスにも恵まれており、当社のワークプレイスが地元福島の企業と他の地域の企業とのビジネスマッチングの場になるとうれしいですね。今後もPCA、サイボウズ社と協力しながら、この福島の地だからこぞできるIT活用のモデルになりたいです」



東北コピー販売株式会社 HP  
http://t-copy.co.jp

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