



kintoneだけでは解決できなかった
“連携”の課題を、
『PCAクラウド』で一気に打開

株式会社 高山

せっかくkintone※1を導入したのに、既存のシステムと連携できない…。このような課題を抱える企業にとって、よい成功事例になるのが株式会社高山の業務プロセス改善だ。『PCAクラウド 商魂・商管』とkintoneのスムーズな連携によって業務の効率化に成功。そこからさらに進化し、新しいポジションの創設など社員の仕事への取り組み方を変えることにも成功している。自動連携による効率化と、社内の意識改革をもたらした同社の取り組みに迫る。

導入システム

- PCAクラウド 商魂
- PCAクラウド 商管
- PCA商魂・商管 売上仕入同時入力オプション
- kintone ※1

導入の狙い

- ・kintoneとオンプレミス型販売管理システムが連携できず、二重入力や手作業が発生していた。これを解消し、業務の効率化を目指した。
- ・見積りや受注データがリアルタイムで共有できず、確認作業に時間がかかっていた。
- ・オンプレミス環境ではリモートワークが難しく、出社が必須だった。クラウド化によるリモート対応で、柔軟な働き方を実現することを目指した。

導入効果

- ・『PCAクラウド 商魂・商管』とkintoneの連携によって自動転記を実現。3人体制の手作業が1人で完結するようになり、転記ミスのリスクも解消。
- ・『PCAクラウド 商魂・商管』とkintoneの自動連携により、見積り確定後の伝票発行や請求処理を即座に行えるようになり、業務の遅延がなくなった。
- ・『PCAクラウド』の導入で、リモートワークが可能になり、出社を必要とせず業務が完結する体制が整った。

プロフィール 株式会社 高山



- 本社: 〒985-0021 宮城県塩竈市尾島町10番18号
- 創業: 昭和21年3月 / 設立: 昭和47年4月
- 資本金: 1,000万円
- 従業員数: 20名
- 業務内容: 生成AI活用 / デジタル化、業務効率化支援 / 採用支援 / オフィスづくり支援 / サイバーセキュリティ対策 / デジタルマーケティング支援 / IT・OAサポート
- URL: <https://www.tkym.co.jp/>

□ TAKAYAMAについて:

創業80年目を迎えたTAKAYAMAは、2022年1月11日の事業承継と同時に生まれ変わりました。「DX・働き方改革の挑戦を支援する御社のパートナー企業」となります。

創業から大切にしてきた経営理念である、「お客様の満足」「社員幸福」「会社繁栄」を通じ、社会貢献を実現していきます。そして「共に、働くを幸せに」を追求していきます。

その為に固定概念を打ち破り、ワクワクする、新時代に求められるマインドシフトと価値を創造していき、お客様と共に「ブレイクスルー・成長」を起こす企業として貢献し続けます。

この想いを一言にまとめたのが「DXで、共に働くを幸せに」です。新しいTAKAYAMAを、どうぞ宜しくお願いします。

導入前の運用と課題

○kintoneと、販売管理システムの連携の課題を解決したい

ノーコードで業務アプリを構築できるkintone(キントーン)※1は、多くの企業で顧客管理や営業管理に活用されている。しかし、既存のシステムとうまく連携できず、試行錯誤を重ねている企業も少なくない。株式会社高山もその1社だった。

株式会社高山は、長年にわたり地域の企業や官公庁のバックオフィス業務を支えている企業だ。近年では地域企業のDX化支援にも力を入れ、業務効率化とデジタル化の推進に積極的に取り組んでいる。

同社では、膨大な品目数の文具や事務機器を取り扱うため、販売管理については業界特化型のオンプレミス型ソフトを長年使用してきた。その後、営業・顧客管理のためにkintoneを導入したものの、オンプレミス環境の販売管理ソフトと連携ができず、見積や受注データをすべて手作業で転記する必要があった。

「見積業務はkintone側で行うわけですが、売上や請求の処理を行うためには、その情報をすべて手作業で販売管理ソフトに転記する必要がありました。まさに二重で伝票を打つような工程で、その作業に伴う転記ミスリスクもありました。当時は3人体制でこの転記作業を行い、時間も現在の2倍かかっていたのです」(取締役 高山梨奈氏)

さらに、オンプレミス環境であったため、リモートワークが実現できず、コロナ禍でも出社する必要があった。

「当時は、パネルなどでコロナ対策を整えてはいましたが、担当者が出社しないと何もできない状況を変える必要があると考えました」(従業員S氏)

また、インボイス制度(適格請求書等保存方式)への対応も課題の一つだった。手作業での入力処理が続く以上、請求業務の負担がさらに増大することが予想された。

こうした非効率な業務フローを抜本的に見直すため、株式会社高山は「kintoneとスムーズな連携ができるクラウド型販売管理システム」の導入を検討することになった。

選定のポイント

○『PCAクラウド』を選んだ理由。kintoneとのシームレスな連携とプラグインの無償提供

kintoneと連携できるクラウド型販売管理システムの選定において、同社は『PCAクラウド 商魂・商管』が持つ、以下の特長を重視した。

まず1つが「プラグインの無償提供と簡単な連携」だ。PCAはプラグインを無償で提供しており、ボタン一つでkintoneとのデータ連携が可能となっている。同社が検討した他社システムの場合、kintoneとのスムーズな連携には課題があり、PCAのように簡単かつ無料でプラグイン提供ができる例は少なかったという。

「じつは当初、PCAは高いかもと心配していたのですが、見積を確認すると他社と変わらない価格でした。ここに無料でプラグインが提供されるなら、コストパフォーマンスは良いのではないかと考えました」(従業員S氏)

また「誰でも使える操作性」も評価の対象になっている。受注情報の確認・入力や売上・仕入の集計、支払伝票入力など、販売管理に必要な入力操作を直感的に行えるため、担当者の負担も軽減される。

「データの移行なども含めると、インボイス開始に間に合わせるのは、もはや無理ではないかと一時は思いました。しかし『PCAクラウド』ならクラウドベースで迅速に対応できるのではないかと。また当社のシステム環境をよく知るキーパーソンのような人物がいるのですが、その人からもPCAなら間違いないと強く勧められ、『PCAクラウド 商魂・商管』を導入しました」(従業員S氏)

※1:『kintone』は、サイボウズ株式会社の製品です。



株式会社 高山
取締役
高山 梨奈 氏

導入後のメリット

○手作業の排除と業務効率化。 シームレスなデータ連携の実現

現在、株式会社高山では、『PCAクラウド 商魂・商管』とkintoneの連携で、顧客管理、受注処理、請求書発行までの一連の販売管理業務を効率化している。まず、運用の流れを整理すると次のようになる。①顧客管理と見積作成(kintoneで管理・作成) → ②受注処理と自動転記(kintoneからPCAへワンクリックで連携) → ③伝票処理と請求書発行(PCAで自動化・ミス排除)。以下のように、これらの各運用プロセスの詳細を知ると、『PCAクラウド』とkintoneの連携メリットがよくわかる。

運用プロセス1 顧客管理と見積作成

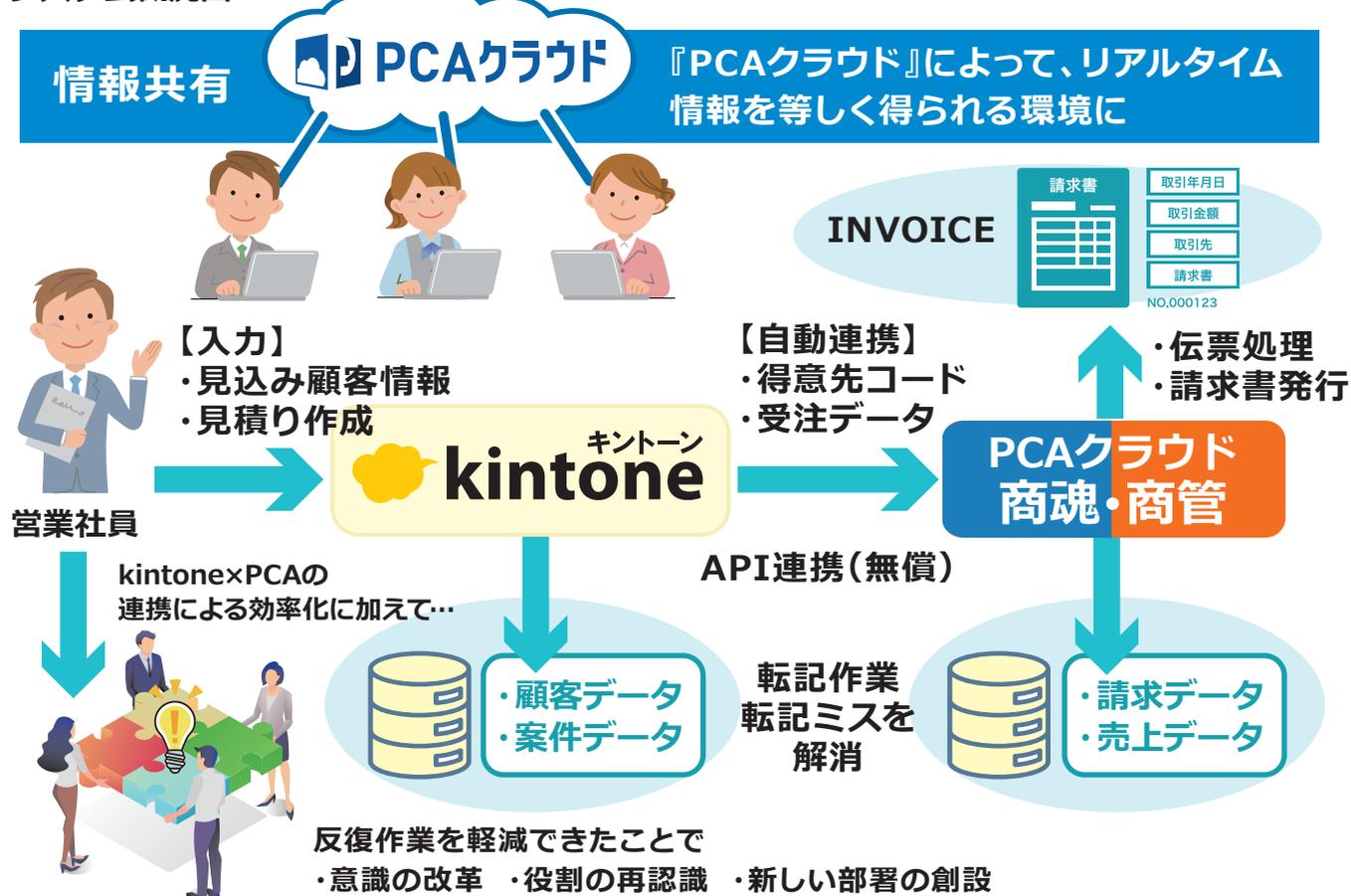
販売管理の最初の入口となる、見込み顧客の管理と見積の作成はkintoneで実行。見込み顧客の情報はkintone上で一元管理され、営業担当者はリアルタイムに情報を閲覧・更新できる。特に、商談の進捗状況や見積の確認が即時に行えることで、顧客対応のスピードを向上できる。

見積情報は常に最新状態に保たれ、リアルタイムで担当者間で共有されるため、確認漏れや情報の遅延が発生しない。見積内容はそのまま受注処理へとスムーズに引き継がれるため、次の工程へもスムーズに移行できる。



本社外観

システム概況図



運用プロセス2 受注処理と自動転記

見積内容が確定し、顧客から正式な発注があった場合、kintone上で受注処理が行われる。この時点で「PCA登録依頼」のステータスにすることで、ボタン1つで『PCAクラウド 商魂・商管』へ受注情報が転記される。

以前は3人がかりで手作業で行っていた転記作業を、自動連携により1人で完結できるようになっている。また、この自動化により処理スピードも向上し、即時に次の伝票発行プロセスへと進むことが可能だ。

受注データはリアルタイムでPCA側に反映されるため、担当者間での確認作業もスムーズに進み、業務遅延が発生しない体制が整っている。

運用プロセス3 伝票処理と請求業務の自動化

受注情報が『PCAクラウド 商魂・商管』へ転記されると、売上伝票や仕入伝票の発行が自動で行われる。以前は手作業で行っていたこの処理も、現在ではPCAが即時に反映するため、手入力によるミスが発生することはない。

売上伝票は発行後、PCA側で即座に管理され、請求書の発行プロセスも自動で進行できる。以前は、BtoB向けの請求データをすべて手入力で行っていたが、『PCAクラウド 商魂・商管』の導入により、PCAで出力されたデータをそのままBtoBのプラットフォームに自動連携でき、請求書の発行データも自動的に作成される。

○「人にしかできない仕事」へのシフト。 PCA導入がもたらした社内改革

『PCAクラウド 商魂・商管』とkintoneの連携は、単なる効率化にとどまらず、新たに営業サポートのポジションを新設するなど、仕事のあり方そのものが変わるきっかけになったと、同社は語る。

「デジタル化できる部分は機械化し、人にしかできない仕事に集中しよう。では、人にしかできない仕事とは何か？価値が生まれる仕事とは何か？そんな根源的な業務の見直しも、『PCAクラウド』の導入が一つのきっかけになりました」（高山氏）

その答えを見つけるために、高山氏は管理チーム全体で再定義を行った。「私たちのお客様は誰か？」と問い直した結果、導き出された答えは「最初のお客様は社内の仲間＝営業」であった。これを機に、チーム名も「バックオフィスチーム」から「サポートチーム」へと変更された。

「私たちは裏方ではなく、社内のサポーターとして存在している。営業を支え、より効率的に業務を進めてもらうのが私たちの役割です」と高山氏は語る。こうした意識改革が進んだことで、業務の質も大きく向上した。役割分担が明確になったことで属人化を解消。さらには、「自分も会社の一員だと実感できた」「もっと役に立ちたい」という声も、チーム内から次々と上がるようになったと、導入メリットを語っている。

今後の課題と展望

株式会社高山は、企業や自治体のDX推進をさらに加速させるサービスとして、AI活用経営のオンライン講座など、様々なサービスを展開している。多種多様なサービスの中の一つとして、既存システムとkintone連携に課題を抱える企業に対して、『PCAクラウド』とのシームレスな統合を提案することも可能だ。手間のかかる手作業を自動化し、業務プロセスを一新することで、株式会社高山と同様の成功体験を、多くの企業に提供したいと考えている。PCAとしても、この取り組みを支援し、より多くの企業のDX化を後押しすることに、今後も貢献していく考えである。



社内の様子



株式会社 高山
<https://www.tkym.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