



新製品が次々と誕生する環境製品ビジネス。そのスピードに付いていけるのがPCAの販売管理システム。基幹システムともスムーズに連携でき、多品種少量販売の新事業を支える。

東和アークス株式会社

昭和29年に設立した東和アークス株式会社。建設資材の販売やエネルギー供給事業、埼玉県内では30%以上のシェアを誇る生コン事業と、60年以上にわたって国土の基盤を固める仕事を展開してきた。その同社に新しく加わった事業が省エネ照明などをはじめとする環境製品事業だ。これまでの事業と違い細かな販売管理が必要となる中で選ばれたのが『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』。同社の基幹システムとPCAの連携によって、新事業の販売管理がどのように行われているのかを伺った。

導入システム

○PCAクラウド イニシャル"0"プラン (Type6 3CAL)

- ・ PCA 商魂 X クラウド
- ・ PCA 商管 X クラウド

導入の狙い

- ・環境製品ビジネスは新製品が次々と登場する多品種少量販売。それにふさわしい販売管理システムにしたい。
- ・基幹システムと連携させて使いたい。
- ・クラウド環境でスムーズに業務を行える少人数対応のものを選びたい。

導入効果

- ・『PCA商魂X』『PCA商管X』なら豊富な売上分析資料や在庫管理資料などによって多品種少量販売商品の販売管理をしやすい。さらにフセンやコメント欄などを見ながら入力作業を進めていけるため、ミスも少なくできた。
- ・PCA製品の柔軟性を活かして、従来の基幹システムとの連携も可能。
- ・『PCAクラウド』は少人数のユーザー数にも柔軟に対応。オフィス環境や業種の違いなどに左右されず、小回りの利く運用ができる。

プロフィール

東和アークス株式会社

- 所在地: 〒330-0854
埼玉県さいたま市大宮区桜木町4-384
- 資本金: 2億3千万円
- 設立年月日: 昭和29年7月24日
- 従業員数: 213名
- 主業種: 建設資材販売
- URL: <http://www.ida-group.co.jp/towa>

□業務内容:

1. 生コンクリートの製造販売/2. 砂利、砂の採取及び販売/3. セメント及びコンクリート製品並びに鋼板類の売買、コンクリート製品の製造/4. 産業廃棄物の処理業及び収集運搬業/5. 土木、建築及びタイル、石材に関わる請負工事/6. 各種燃料類の販売/7. 石油類等の危険物貯蔵施設の保守及び点検業務/8. コンビニエンスストアの経営/9. 太陽光発電システム並びに省エネルギー装置及び機器の販売、設置、施工、管理及び保守/10. 太陽光発電所による売電事業/11. LED照明機器及部品の輸入・輸出・販売及び製造/12. リチウム系電池に係る照明機器および部品の輸入・輸出・販売及び製造 等



建設資材の製造・販売、総合商社として社会生活に欠かせないインフラ構築・整備に必須の基礎資材で大きく貢献する資源循環企業を目指しています。

導入前の運用と課題

○多品種少量販売の新しい事業に適した販売管理システムにしたい

60年以上にわたって国土の基盤を支える事業を営む東和アークス株式会社。埼玉県東松山市で誕生した同社は生コンや骨材など建設資材の販売、ガソリンスタンド運営などのエネルギー供給事業など、時代とともに事業を大きく拡大させてきた。県内5箇所に工場を持ち、県内の大半に生コンを届けられる企業は同社のみで、地域密着型企业として顧客からの信頼も大きい。

そのような歴史と実績を持つ同社が新しく始めたのがLED蛍光灯や再生骨材などの環境製品事業だ。LED蛍光灯においては自社開発による製品を販売し、広大なソーラープラントや太陽光発電所の建設など、他社に先駆けた先進のハイレベルな環境製品事業に取り組んでいる。同社の手掛ける環境製品の品質の高さは大手電力会社をはじめとする顧客からも高い評価を受けている。

「当社がこれまで事業の中心としてきた砂利やセメントなどの建材は、トラック1台分でいくらという金額設定の世界です。一方、LED照明などの省エネ環境資材の場合は商品ごとに細かく値段が設定されています。極端な言い方をすれば目方でドンの世界から多品種少量の世界へとがらりと変わりました。そこで問題となったのが、当社が以前から使用していた基幹システムによる販売管理では、これら多品種少量の商品の販売管理が難しいということでした」(環境製品営業部 技術営業担当部長 伊平勝利氏)

選定のポイント

○少人数のユーザー数にも柔軟に対応できる小回りの利くシステム

多品種少量販売にふさわしい販売管理システムを選ぶ際に、同社には絶対に譲れない条件があったという。それは同社の基幹システムと連携ができる販売管理システムであることだった。

「新しく販売管理システムを導入する上で、基幹システムとの連携ができること。そしてこれまでの運用になるべく近い形で新しいソフトを使っていけることを望んでいました」(伊平氏)

以上の点から数社の販売管理ソフトが比較検討されたが、「正直それぞれに一長一短があり、ソフトの中身については大きな差がなかった」と伊平氏は振り返る。それでもPCAを選んだのは次の2つの点が大きかったという。

「まず1つめはPCAのサービスの良さです。当社にPCAを紹介してくれた販売店の担当者、そしてPCAの担当者の双方がとても親身に相談に乗ってくれました。フォローについてはもっとも信頼できるメーカーだろうと感じました。そもそも当社のシステムをよく知っているのは販売店さんですから、その勧めというのであれば総合的に判断してもPCAがよいのだろうと考えました」(伊平氏)

そして2つめのポイントは同社の希望していたユーザー数に、もっとも柔軟に対応できたのがPCAという点だ。

「環境製品事業の販売管理システムを実際に使う従業員数、つまりユーザー数は5名を想定していました。この5ユーザーという数に対応できるメーカーが意外と少なかったんです。他社の場合は利用できる最少のユーザー単位数が大きいものが多く、少人数でも対応してくれるのがPCAでした。こういう小回りの利く部分でもPCAが一つ抜き出していた印象です」(伊平氏)

同社では、契約ライセンス数3CALに対して、作業のタイミングをずらすことで5名の担当で運用している。同時接続台数でライセンス数をカウントする『PCAクラウド』であれば、ライセンス数を抑えて導入することで、コストも最小限で運用が可能だ。



東和アークス株式会社
環境製品営業部 技術営業担当部長
伊平 勝利 氏



■ LFPLシリーズ(LED照明)デモ機
FPL・FHP型コンパクト蛍光灯対応
の電源内蔵型LEDランプ

導入後の効果

○多品種少量販売の売上管理・在庫管理がしやすいのが『PCA商魂X』『PCA商管X』

現在同社では『PCA商魂X』『PCA商管X』を本社内・環境製品営業部で、『PCAクラウド』によってインストール台数5台で運用している。『PCA商魂X』『PCA商管X』の販売管理データは同社の基幹システムとも連携されており、受注→在庫管理→発注→仕入→売上→出荷と販売管理の一連の業務がPCA製品で行われている。

「実は導入してまだ間もないため、操作に不慣れな部分が多いです。そのため今は社員が必死で勉強しながら入力しているところです。今は受注から出荷までルーチン作業で必要な入力画面しか使っていませんが、今後得意先の数が増え入力する範囲が広がっていくと、おそらく導入効果がよくわかるだろうと期待しています」(伊平氏)

導入して間もないながらも、高いスキルを持つ従業員たちによってすでに一連の入力作業を行っている同社だが、その中でもよく利用しているのは受注伝票入力や受注明細表、発注伝票入力だという。『PCA商魂X』の受注明細表は未出荷の受注データを抽出し、商品別や得意先別などで出力することができ、受注残の管理がしやすい。受注時に在庫の状況を見て引当発注をする場合は、受注伝票の内容を発注データとして『PCA商管X』に連携させることもできる。そのため発注漏れを防ぎやすい。

また『PCA商管X』の在庫管理では、『PCA商管X』の帳簿在庫数と実地棚卸在庫数の調整が簡単にできる機能がある。他にも在庫順位表、棚卸調査表、在庫受払帳など豊富な在庫管理資料を作成できるため、欲しい資料を作成することができる。同社が当初の目的としていた多品種少量販売における売上管理・在庫管理がともしやすいのが『PCA商魂X』『PCA商管X』の特徴といえる。



■吉見水上太陽光発電所
(埼玉県吉見町・和名沼)

全国有数のため池が点在する埼玉県の比企地区で、東和アークス(株)の地元吉見町・和名沼で、水上太陽光発電所を開設しました。

本システムは安全性を第一に考えた、韓国水資源公社(k-water社)が韓国の大型ダムにて採用しているフロート上の架台を設置し水上に浮かべる、「水上架台式システム」を採用しています。

システム概況図



多品種少量販売の販売管理がしやすい『PCA商魂X』『PCA商管X』

コメント機能

売上伝票入力

フセン機能

棚卸調整伝票の作成

在庫一覧表

【メリット2】 売上伝票入力には備忘録になるフセンや得意先情報などを書き込めるコメント機能。確実な伝票入力をしやすい。

【メリット3】 商管上の帳簿在庫数と実地棚卸在庫数の調整が簡単。実在庫数を入力するだけで、差異数量を自動計算。

【メリット4】 他にも、在庫一覧表や在庫受払帳など豊富な在庫管理資料が揃っている。

新製品が次々と登場する環境製品ビジネスの販売管理には、PCAが適している



本社ビル外観

東和アークス株式会社 HP
http://www.ida-group.co.jp/towa

○フセンを備忘録として活用。 売上入力の確認が容易にできる

『PCA商魂X』『PCA商管X』の様々な機能を活かし、次のような使い方も行われている。同社では営業担当者が『PCA商魂X』の売上入力画面で入力した際に、不明点や再確認が必要な伝票にはフセンを添付している。このフセンにはメモ機能が付いており、確認点などを記しておくことができる。このフセンが付いた伝票を、事務担当者が後からまとめて検索し、入力内容の再確認を行っている。

「このフセン機能はとても便利で備忘録として重宝しています。本当に紙に貼るような感覚で何度でも付け替えができますし、このフセンが付いた伝票だけ後から抽出して確認できます。営業担当者がこのフセン機能を使ってくれるだけでも、随分こちらの業務は助かります」(環境製品営業部 事務担当者)

他にも『PCA商魂X』では取引先登録で2048文字まで自由に登録できるコメント欄を設け、売上入力画面からその内容を確認できる。フセンやコメント欄などを見ながら入力作業を進めていけるため、ミスの少ない売上入力をしやすい。

○メンテナンスの負担を軽減でき、 同時入力・情報共有もスムーズにできる『PCAクラウド』

同社では約30年前から一部データ化による業務を取り入れ、他社に先駆けて基幹システムを構築・導入してきた歴史を持つ。先進のIT事情にも詳しいため『PCAクラウド』の導入については、特に不安はなかったという。

「『PCAクラウド』を選んだ最大の理由はメンテナンスの負担がないことでした。当社は基幹システムを持っているため大きなサーバーを置き、かつサーバーールームは人間のオフィス以上に快適ですが、このサーバール

ムの管理だけでもかなりの費用がかかっています。そのため環境製品営業部としてはクラウドという選択をし、利用中のサーバー管理以外で、これ以上メンテナンスの負担を増やすことなく、確実にデータも守られる環境を選びました。『PCA商魂X』『PCA商管X』による販売データを『PCAクラウド』によって部署内の全社員が同時に情報共有でき、同時に入力を進めていける環境は、私どもの環境製品営業部にはとても適したシステムだと考えています」(伊平氏)

今後の課題と展望

○勝機を逃さないビジネス。 その販売管理に付いてこれるのがPCA製品

『当初は基幹システムでの販売管理の続行も検討されたが、それでは環境製品営業部の業務は立ち行かなくなることは容易に想像できた」と語る伊平氏。環境製品は日進月歩で新製品が登場し、今後LED照明の需要がますます高まることは様々なデータが証明している。その勝機を逃さずに事業を行うことが同部署の大きなテーマになっている。

「当社の自社開発による新製品はもちろん、他にも様々な環境製品を提供していかなければなりません。それに付いてこれられる販売管理システムとして、もっともフィットしたのがPCAでした。今後はさらに操作に慣れて、様々な機能を使いこなしていきたいですね」(伊平氏)

地元埼玉にしっかりと根をはった建設資材の老舗企業である東和アークス。その同社が次世代の環境を形作る中でますます存在感を増すのが同社の環境製品事業だ。

「ただ建材を調達するのではなく資源循環型社会を支える企業としての地域貢献を、今後もしっかりと行っていきたいです」(伊平氏)