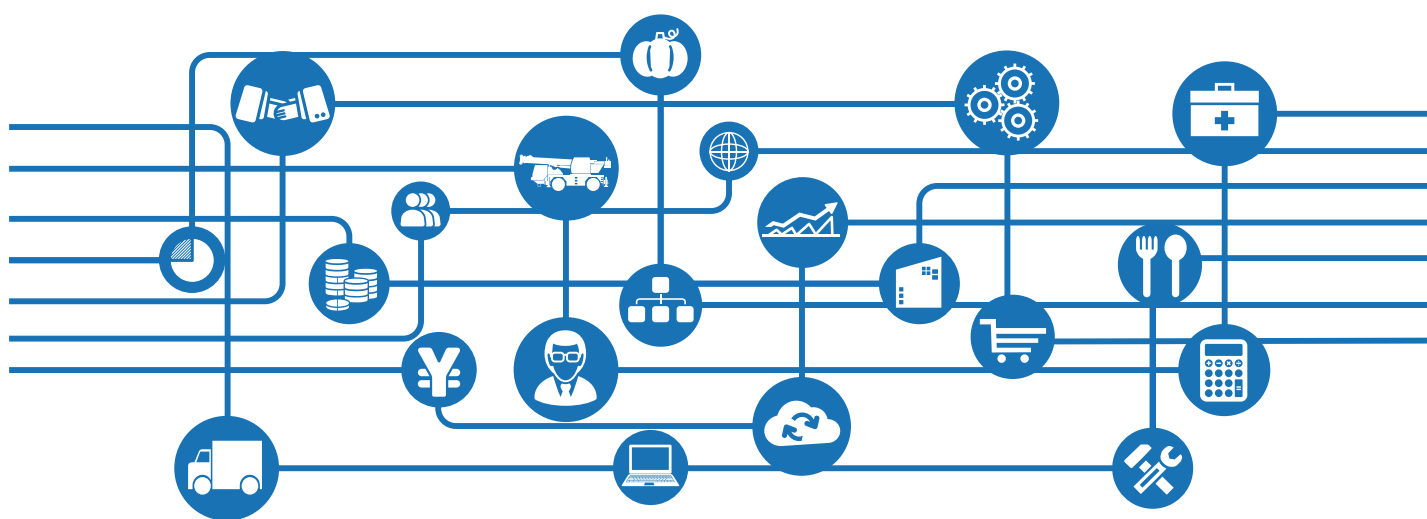


業種別事例集

～情報処理～





1ライセンスでも
十分に効果を実感できるのが『PCAクラウド』。
自社の販売管理の要として、そして顧客との
ドアノックツールとしてのPCA製品。

株式会社 エクサブレイン

株式会社エクサブレインはシステム構築・ネットワーク構築・デザイン制作をワンストップで提供しているソフトハウスだ。『PCAクラウド』を1ライセンスで導入し、自社の規模にもっともフィットした運用を行っている。PCA製品の拡張性を活かしたアドオン開発も視野に入れており、同社副社長の八幡訓(やはたさとし)氏はPCA認定インストラクターの資格も取得し、PCA製品の効果的な利用方法についても詳しい。ソフトハウスでPCA製品がどのように活用さ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 (Type1 1CAL)
・ PCA 商魂 X クラウド

導入の狙い

- ・クライアントPC1台の使用のため故障が不安。
- ・自社の顧客にさらにフィットしたシステムを提供していきたい。
- ・請求などの販売管理業務をよりスマートに行いたい。

導入効果

- ・従来のスタンドアロン1台運用は故障が不安だったが、『PCAクラウド』はPCが故障しても、別のPCですぐ作業を継続できる。さらに堅牢なセキュリティや二重化されたデータセンターによってデータの安全性が高く安心。
- ・PCA+アドオン開発によって、その企業にもっとも適したシステムを提案できる。
- ・『PCA商魂X』の売上伝票の自動作成機能で請求書の出し忘れを防ぐことに成功。フリーフォーマット機能によって見やすく印象のよい請求書を作成できる。

プロフィール

株式会社 エクサブレイン

- 所在地: 〒141-0031 東京都品川区西五反田3-9-23 丸和ビル2F
- 設立: 2005年3月3日
- 資本金: 3,000万円
- 従業員数: 18名
- 主業種: ○システム構築 ○ネットワーク構築 ○デザイン制作
- 業務内容: 業務システム開発、Webシステム開発/保守・運用、ネットワーク構築 / Webデザイン制作、各種印刷物・ノベルティデザイン
- URL: <http://www.exabrain.com/>

エクサブレインは、システム構築、ネットワーク構築、デザイン制作を得意とする企業です。

企業の情報戦略に関わるさまざまなシーンで、コンサルティング、システム・ネットワーク構築、ソフトウェア開発、運用・保守、および各種デザイン制作にいたる高度なワンストップ・ソリューションをご提供していきます。



株式会社 エクサブレイン
代表取締役副社長

やはた さとし
八幡 訓 氏



取材の様子

導入前の運用と課題

○クライアントPC1台での運用は、つねに故障の不安が付いてくる

株式会社エクサブレインはシステム構築・ネットワーク構築・デザイン制作をワンストップで提供している。特徴的なのがクオリティの高いデザイン部隊を擁するソフトハウスという点だ。ゆるキャラなども制作しており、webデザインにおいても“視覚的印象”を熟知した提案を得意としている。同社代表取締役副社長の八幡訓氏は、「デザイン、見た目の印象という点ではPCAはとてもシンプル。販売管理ソフトとしてのシンプルなデザインには大きな意味があり、次の操作へのステップがわかりやすい」と評価している。

同社が『PCA商魂X クラウド』の導入を決めたきっかけは、以前使用していた販売管理ソフトのバージョンが古くなり、さらにクライアントPC1台だけでの運用に不安を感じるようになったためだと振り返る。

「販売管理といっても、業種柄、膨大な伝票量が発生するわけではありません。そのため受注・売上・回収・請求の管理は1台のパソコンで対応できていたのですが、絶えず気にしていたのは、このパソコンが故障してしまったらどうしよう……という不安でした。また請求処理を含めた販売管理ができる社員を数名に限定してしまうよりも、なるべく多くの社員が同じ販売管理の情報を共有できるようにしたいという思いもありました」(八幡氏)

これに加えて、もう一つ導入の決め手になったものがあったという。それはソフトハウスである同社の顧客にPCAソフトを導入している企業が多いことだ。

「当社のお客様にはPCA製品を使っている企業が多いです。とりわけ『PCA商魂X』を販売管理の要として運用している企業が目立ちます。そこで当社としてもPCAソフトの中身や操作を知って、お客様からの質問にスムーズに対応したいと考えました」

選定のポイント

○PCAソフト+自社のアドオン開発も視野に入れた選択

顧客と同じPCAソフトを使いたいという思いは強かったものの、やはり自社の販売管理を託すソフトであるため、他社製品を含めた比較検討はじっくりと行われた。その際の選定ポイントは、①パソコンの故障やサーバーの不具合などの不安要素を減らすこと。②多くの社員が最新のデータを共有できること。これに加えてもう一つ検討要素があったという。それは③アドオン開発への柔軟性・拡張性があることだった。

「当社はソフトハウスですから、将来的にはアドオン開発によってさらに効率的な運用ができることも視野に入れました。当社のお客様でPCAソフトを使っている企業の中には、必ずしも業務とソフトが100%フィットしている企業ばかりではありません。そこでPCAソフトを基本にして当社のアドオン開発を加えることによって、より業務の流れに的確に添ったシステムを提案することができます」

さらに大事なポイントとして、④いつでも始められて、いつでも終了できるシステムという点も魅力だったと八幡氏は続ける。

「『PCAクラウド』の料金やシステムはとても明瞭です。当社は今は『PCA商魂Xクラウド』を軸に業務を行っていますが、この先の将来もずっと使い続けるかどうかはわかりません。そういう場合でも、『PCAクラウド』はいつでも始められるし、いつでも終了できるクラウドサービスです。この点も導入を決めた大きなポイントでした」

導入後の効果

○1ライセンスでも十分に導入のメリットを実感できるのが『PCAクラウド』

同社では『PCAクラウド』を1ライセンスで利用している。クラウドサービスは大規模な運用に適したイメージを持たれることもあるが、1ライセンスの運用でも十分に効果があると八幡氏は語る。

「1ライセンスとは、同時に利用できる台数が1台という意味ですが、現在の当社では同時に2台使用することはほとんどありません。『PCAクラウド』にして何が一番よかったかというと、インストールする台数に制限がないことです。つまり10台のパソコンがあればそのすべてに『PCA商魂Xクラウド』をインストールできます。ですから、いつも私が使っているパソコンがもし故障した場合でも、別のパソコンを使えば問題なく売上・受注・請求の処理ができます。もうパソコンの故障を心配する必要はありません。実際に『PCAクラウド』を使ってみると本当に便利だったので、ライセンスを増やそうかどうか迷っている部分もあります(笑)。『PCAクラウド』は小さな環境でも十分に効果的に使えるクラウドサービスだと思います」

また堅牢なセキュリティや、すべて二重化されたデータセンターの安定性など、『PCAクラウド』にしたことで大事な情報を確実に守ることができる安心感も加わったと語る。

「例えば社員のマイナンバー情報など、絶対に外部に漏れてはいけない情報をどの会社も持っています。そのデータを自社の中に置いている方がリスクは高いと考えています。そういう意味ではPCAのデータセンターの方が安心です。なお『PCAクラウド』については月末月初にスピードが気になるときがあります。この点をクリアできたらさらに利便性を実感できると思います」

○『PCA商魂X』の売上傳票の自動作成機能によって、請求書の発送モレを軽減

受注・売上・請求・回収の一連の処理はすでに『PCA商魂X』が基幹ソフトとして利用されているが、同社では特に複雑な処理やカスタマイズを行うことなく、シンプルに使っているという。

「業種や会社の規模などに応じて、ユニークで多様な使い方ができるのが『PCA商魂X』です。ただし当社の場合は伝票数もさほど多くなく、取引先が毎月大きく変動することもないので、いたってシンプルに使っていますが、販売管理の重要な部分になる請求業務については『PCA商魂X』を導入したことで得られたメリットがあります」

■売上傳票(自動作成機能)

「売上傳票入力」で登録した「契約売上傳票」を基に、売上傳票を自動作成します。

◎毎月決まった売上がある場合などに、「契約売上傳票」を基に何度でも売上傳票の自動作成ができますので、同じ内容の売上傳票を毎回入力する手間が省けます。

◎作成された売上傳票は手入力した伝票と同じですから、必要に応じて、変更・削除することができます。

システム概況図

【Point①】

『PCAクラウド』を1ライセンス契約でも効果を実感

- ・インストール台数に制限がないので、もし1台のパソコンが故障しても、インストール済みの別のパソコンから業務を継続できる。



【Point②】

『PCA商魂X』で販売管理業務をスマートに

- ・売上傳票の自動作成機能によって、請求書の出し忘れを防止。
- ・フリーフォーマット機能によって、窓付き封筒にも対応した、印象の良い請求書フォームへ。



【Point③】

将来的に『PCAクラウド』+アドオン開発によって、より効率的なシステム運用を

(例)

- ・24時間体制の複雑なシフト管理。
- ・有形商材と無形商材が混在している販売管理の企業にもフィットしたシステムを提案。

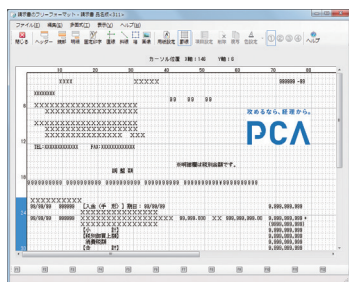


※1)：フリーフォーマット機能は、「システムB」「EasyNetwork」「SQL版」「クラウド版」に搭載の機能です。

■フリーフォーマット機能

お客様自身が設計した帳票レイアウトを使用して、各処理で印刷することができます。スキャナーなどで読み込んだ画像を背景にして帳票設計ができますので、現在お使いのフォームに合わせた帳票をカンタンに設計することができます。

【商魂】：見積書、受注伝票、納品書、送り状、請求書 【商管】：注文書、支払明細書



(株)エクサブレイン HP
http://www.exabrain.com/

同社の場合、毎月定額で送付する請求書が少なくない。以前はその都度入力を繰り返していたが、『PCA商魂X』の売上伝票の自動作成機能を使うことで無駄な入力を省いて確実に出力でき、うっかり出力・発送を忘れてしまうミスもなくなることができた。

○フリーフォーマット機能※1によって自社のイメージアップに活用

『PCA商魂X』のフリーフォーマット機能によって、顧客からの印象を上げることもできたという。

「以前は請求書の発送はお客様の住所・社名をラベルで出力することがほとんどでした。それが今は『PCA商魂X』のフリーフォーマット機能によって、窓付き封筒から社名が見えるように請求書のテンプレートを変えました。当社は印刷物も多く扱うソフトハウスですから、以前のラベルのままではちょっと格好がつかないなあと思うこともあったんです。しかしフリーフォーマット機能によって現在の請求書の形式で送付するようになってから、あるお客様から『請求書の形、変えたんだね』と声をかけていただきました。とても小さなことだと思われるかもしれませんが、こういう印象も大事なのだと思います。それに加えて、以前のシステムではお客様の住所変更などによる発送データの修正に時間がかかっていたのですが、今は『PCA商魂X』のデータをそのまま発送データとして使えますから、データの修正などに取られる時間も減りました」

○認定インストラクターとして、よりお客様目線の提案に

「お客様のニーズにしっかりと応えていきたい」そんな八幡氏の思いは強く、『PCA商魂X』

の認定インストラクターの資格も取得。八幡氏が『PCA商魂X』を熟知して、よりお客様目線の提案をすることが取得目的ではあったが、「当社にはPCA製品を長年使っているお客様が多く、皆さん僕よりもよくご存知ですよ」と笑う。八幡氏が認定インストラクターの資格を取得したことで、PCAという企業の真面目さもよく実感できたという。

「一般的なイメージとして、認定インストラクターの資格試験は1日通えばすぐに取得できそうですが、PCAは違いました。本当に勉強しなければ取得できない試験内容で、私自身この10年で一番勉強しましたよ(笑)。本当に真面目な認定制度だと思います」

今後の展望と課題

今後はさらにPCAソフトを研究し、商魂以外の認定インストラクターの資格も取得したいと語る八幡氏。顧客がより利便性を実感できるサービスを提供したいという思いがあるからだ。

「当社を頼ってこられるお客様は、かなり複雑なシフト管理や販売管理を解決したいという思いで相談されます。パッケージソフトではなかなか対応できない部分を当社がカバーすることで、中小企業のお客様でも自社に適したシステムを利用することができます。今後もPCA製品をお客様とのドアノックツールとして活用しつつ、お客様にとって最適のプランを提供していきたいと思います」

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



クラウドAPI

『PCAクラウドAPI』の
柔軟な連携機能を活かした
新しいビジネスの創出。
そして効率化で生まれた1日の余裕が、
真の経営改善へと繋がる

株式会社サンロフト

業務システム開発や企業・教育機関のIT化を支援している株式会社サンロフト。静岡県焼津市に拠点を置き、業務効率化のためのソフトウェアを開発している企業でもある。同社がPCAを選んだ理由は大きく2つ。1つは自社内の管理業務の効率化。そして2つめがPCAの柔軟な連携機能を活かした新しいビジネスの創出だ。すでに『サイボウズkintone』※1と『PCAクラウドAPI』を連携させた、経営分析のソフトウェアも販売されている。真の意味での業務効率化と新しいソフトウェアの形を創出した同社に学ぶものは多い。

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
- ・ PCA 会計 X クラウド
- ・ PCA 給与 X クラウド

○PCA クラウド API ※2

※ 2):『PCAクラウド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

- ・社内SNSを利用した、自社日報システム『nanoty』と連携させたプロジェクト別管理へ移行させたい。
- ・月次決算の早期確定を行ないたい。
- ・自社サービスの付加価値向上のため基幹業務システムとの連携を行いたい。

導入効果

- ・『PCAクラウドAPI』接続で、『PCA商魂』『PCA給与』『PCA会計X』と『nanoty』を連携させて、1ヶ月500～600ものプロジェクト別管理を実現。
- ・目標の5営業日に対して、20%短縮化の4営業日に成功。時間の余裕が生まれ、それを迅速な経営判断へと活用できている。さらにBCP対策やコストダウンも実現。
- ・『kintone』連携で『PCAクラウドAPI』を利用し、『経営ノート』との連携に成功。売上データを瞬時にグラフ化でき、顧客ニーズに対応。

プロフィール

株式会社 サンロフト

- 所在地: 〒425-0092 静岡県焼津市越後島385
- 設立年月: 1992年4月
- 資本金: 8,000万円
- 社員数: 50名
- 主業種: 情報サービス業
- 業務内容: Webサイト制作/業務システム開発/幼稚園・保育園のIT化支援/ペーパークラフト制作/コールセンター業務/セールスプロモーション/企業向けIT研修
- URL: <http://www.sunloft.co.jp>

□事業内容:

ホームページ制作と業務システム開発を中心とした幅広いIT事業で、明るく夢のある情報化社会の実現を目指します。サンロフトは「Webサイト制作」と「業務システム開発」の2つのメイン事業を通して、企業や教育機関、市町等の情報化を支えています。それらに加え、オリジナリティあふれるIT教育や、親しみやすさをモットーとしたサポート業務など、幅広くIT事業に取り組んでいます。

※1)：『kintone』は、(株)サイボウズが提供するWebデータベースサービスです。



株式会社 サンロフト
総務・経理部 部長
大橋 恵子 氏



株式会社 サンロフト
開発本部 副本部長
伊藤 美奈子 氏



取材風景

導入前の運用と課題

○自社ソフトと連携でき、津波対策もできるシステムとは？

株式会社サンロフトでは業務管理や在庫管理、経営分析のための様々なソフトウェアを開発・販売している。そのうちの1つが社内SNSを利用した日報システム『nanoty(ナノティー)』で、社員一人ひとりの顔が見え、コミュニケーションを活性化しつつ日報データを業務効率化へ活かしていくツールだ。同社では業務管理を部門別管理から、この『nanoty』と連携させたプロジェクト別管理へと移行させたかったが、以前のシステムでは不可能だった。

さらに業務の“クラウド化”は常に意識していたという。

「当社の代表から業務のクラウド化を進めるように強く言われていました。当社は焼津市に拠点を置いているため、津波が発生した場合への対策が必要でした。データをどう確実に安全に保存できるかが大きな課題でした」(総務・経理部 部長 大橋恵子氏)

「そこで『PCAクラウド』ならデータセンターの安全性も確かで、当社でデータを持つよりもPCAに預けてしまった方が断然安心だと考えました。システムとしての不安は一切ありませんでした。サーバーを社内に入れていた時代はサーバートラブルによって使えないこともありましたが、その心配もなくなったわけですから」(開発本部 副本部長 伊藤美奈子氏)

さらにコスト面でも『PCAクラウド』のメリットは大きく、現在『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』『PCA給与Xクラウド』『PCA会計Xクラウド』を運用しているが、以前のシステムで2つのシステムを動かしていたときよりも低い金額で運用できている。

導入後の効果

○1カ月に500～600ものプロジェクト別管理に成功

株式会社サンロフトには『PCAクラウド』を導入したことで、もう一つ大きなメリットがあった。それが当初の課題であった日報システム『nanoty(ナノティー)』との連携によるプロジェクト別管理の実現だ。

これが実現できたのには、①『PCAクラウドAPI』だからできる他システムとの連携。②『PCA商魂X』だからできる検索・抽出・集計機能を活かした管理機能がある。現在、同社では『PCA会計X』の摘要コードも利用することで、プロジェクト別管理を行っている。その数はなんと500～600にも及ぶという。

「以前の他社システムではプロジェクトコードによる検索・集計ができませんでした。しかしPCAではプロジェクト別管理ができ、1カ月に500～600ものプロジェクト別管理ができています」(大橋氏)

「当社の日報管理システム『nanoty』と『PCA商魂X』のプロジェクト別管理の連携によって、迅速にプロジェクトごとの売上の集計ができ、かつその情報を必要な社員同士でリアルタイムに同期・共有できるようになりました。この成功を受けて、じつは次の目標がすでに頭に浮かんでいます。それは正確な原価計算のシステム化です。ソフトウェア開発の場合は、様々な工程とそこにまつわる人件費や販促費などもあり、正確な原価を簡単に出しにくい面を持っています。でも今後、PCAとの連携機能を工夫することで、簡単に原価計算を出せるシステムを作れるのではないかと。これはぜひ来期のテーマにしたいですね」(伊藤氏)

○『PCAクラウドAPI』の連携を活かしたソフトウェアを開発・販売

同社では『PCAクラウドAPI』による他システムとのスムーズな連携を、社内だけの運用にはとどめていない。『PCAクラウドAPI』の連携機能によって、すでにソフトウェアの開発・販売も実現している。それが『PCAクラウドインテグレーション』の一つである経営データ分析システム『経営ノート』だ。

『経営ノート』は基幹業務システムと連携させ、現在の売上実績や通期での売上見込などの重要業績指標(KPI)の管理を、1回のクリックで簡単に行うことができるシステムだ。業績指標の一覧や売上データのグラフがスマートデバイスからでも瞬時に確認でき、グラフを簡単に作れるなど、そのシンプルで扱いやすい操作性が評価されている。

一般的な基幹業務システム+他社システムとの連携の場合は、目的の操作にたどり着くまでに数回の手順を踏むケースが多い。しかし『PCAクラウドAPI』の場合は、例えば『PCA商魂X』の最初のメニュー

画面の中に、他の連携システムへのボタンをつくることもでき、1クリックで起動させることが可能だ。ただ連携させるだけでなく、実際の操作を行う人にとっても使いやすいというメリットがある。

この『PCAクラウドAPI』について、開発本部の伊藤氏は次のように評価している。

「PCAの柔軟な連携機能は、個別のお客様対応にも有効です。『経営ノート』の場合は、導入する企業の経営計画に合わせて独自の業績指標などを自由に追加していくことが可能ですが、これもカスタマイズの柔軟性があるからできることです。焼津市は漁業が盛んで食品会社が多く、現在『Lot Meister(ロットマイスター)』という食品業界向けの販売・仕入・在庫管理システムを販売しているのですが、システムの一部をオプション化させ、PCAと連携させようと動いています。今はまだ稼働に向けてクリアしなければならない点があるのですが、それをできるだけはやく解決したいですね。『PCAクラウドAPI』は当社のようなシステム開発会社にとっても夢の膨らむシステムだと思います」(伊藤氏)

【PCAクラウドAPI】

パッケージ版でも、クラウド版でも、柔軟なカスタマイズが可能

『PCA Xシリーズ』の業務データを外部から利用するための『PCAクラウドAPI』を活用することで、モバイル端末や外部システム等をつなぐことが可能です。マスターやデータ連携がよりシームレスになり、更なる業務の効率化が実現できます。

パッケージ版・クラウド版の両方に使用できますので、移行をする際にも、カスタマイズ投資は無駄になりません。

【nanoty】

社内SNS風日報システム

<http://www.sunloft.co.jp/business/nanoty/>



【経営ノート】

クラウド型経営データ分析システム

<http://www.sunloft.co.jp/business/knote/>



システム概況図

(株)サンロフト



個別の顧客へ

『PCAクラウドAPI』の連携機能を活かしたソフトウェア
経営データ分析システム『経営ノート』を開発・販売。



社内の業務へ

PCAへの全面移行によって業務を効率化し、月次処理を1日短縮。
その1日で経営分析データを作成。社内の経営戦略会議で有意義に活用。





株式会社 サンロフト
総務・経理部 主任
菅沼 吏恵 氏



株式会社 サンロフト HP
<http://www.sunloft.co.jp>

○欲しいデータを確実に集計し出力。すぐに営業資料として活用できる

全面的にPCAへ切り替えたことで、サンロフト自社内での効率化も実現でき、特に月次処理の時間が短縮できた点が大きいと語る。

「PCAソフトはデータを簡単にExcel®へ出力、あるいは入力できるのが便利です。しかもそのデータの条件を自分で設定できるため、欲しいデータを簡単にらせて、かつそのままExcel®データにもできるので、月次処理のチェックがしやすいです。特に商品コードから検索・集計でき、その商品の売上をすぐに検索できる点は大きく、営業サイドからもこの点が喜ばれています」(総務・経理部 主任 菅沼吏恵氏)

「会計が本当に楽になりました。以前使っていた会計ソフトは1対1仕訳のため1つの画面で確認することができなかったのですが、PCAなら1伝票に複数明細が入力できるので確認もしやすいです。売上データについても消費税を5%、8%それぞれ別に表示でき正確に処理できます。これまで月次決算の確定は毎月5日を目標にしていたのですが、現在は1日早めることができました。この1日の短縮はとても意味があります」(大橋氏)

○1日の短縮が、実効性を伴った価値のある会議の時間へと変わる

大橋氏のいう「PCA導入による月次処理の1日の短縮」は、同社にとって1日の時間を超える大きな価値を生み出してい

る。この短縮できた1日を使って、伊藤氏が様々な経営分析データを作成。そして作成された経営分析データは役員をはじめ公認会計士とも前もって共有され、月次の定例会議の前に経営陣がその経営分析データをすでに把握した状態で会議にのぞめるのだ。

「つまり会議の質そのものを向上させ、会議の中身を濃くすることができるのです。会議で初めて数字を知るよりも、前もって数字を共有し利益率を把握した上で集まることによって、より具体的に話を前に進めることができ、経営判断のスピードを高めることができます。この点は公認会計士の先生からもとても評価されている点です」(大橋氏・伊藤氏・菅沼氏)

今後の展望と課題

PCAのソフトをよく知る同社からはいくつかのご要望もいただいた。

「『PCA会計』にて現在は摘要欄にプロジェクトコードを入力していますが、プロジェクトコード欄があるとより便利だと思います。また『PCA商管』の在庫管理については期間ごとではなく月次でも確認できると、さらによいのではないでしょうか」(大橋氏・菅沼氏)

今後も『PCAクラウドAPI』の連携機能を利用して、より顧客の目線に立ったソフトやシステムを提供していきたいと語る同社。「当社だけが良い思いをするのではなく、当社のお客様に満足していただくことが一番です。そのためにも今後もPCAと力を合わせながら、多くのお客様を支援できる製品をお届けしていきたいです」(大橋氏・伊藤氏・菅沼氏)

ピー・シー・エー株式会社

pca.jp

Since 1980.8.1

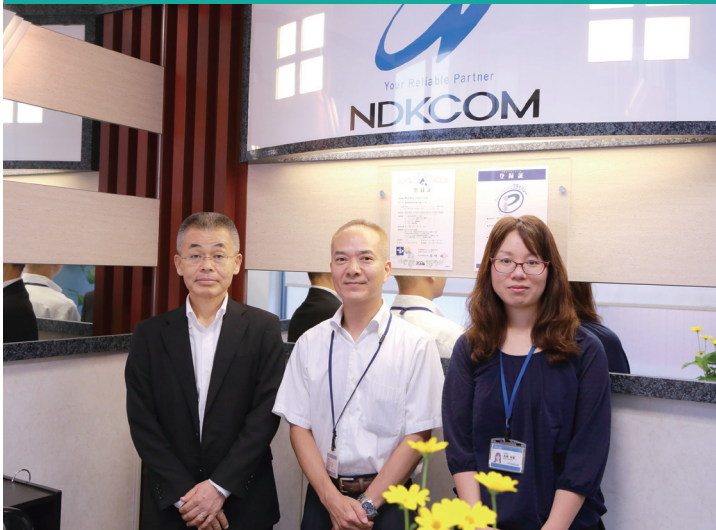
本社 〒102-8171 東京都千代田区富士見1-2-21 PCAビル TEL.03(5211)2700 FAX.03(5211)2740

※Access®はMicrosoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です。

※Excel®はMicrosoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です。

※会社名と製品名は、それぞれ各社の登録商標または商標です。

※記載内容は取材当時の情報を元に作成しております。現在とは内容が異なる場合がございますのでご了承ください。



ワンユーザーから始められる
『PCAクラウド BPOプラン』なら、
企業の実情に合わせた導入ができる。
顧客数の増減に合わせて、
ライセンス数も変更可能

株式会社 NDKCOM

長崎の名所・眼鏡橋の近くに本社を構える株式会社NDKCOM。民間企業から地方公共団体まで幅広い顧客を持ち、システム開発やオリジナルのアプリケーションパッケージ販売など、経営者や行政担当者の視点に立った的確なビジネスソリューションサービスを提供している。同社では長年PCA製品が利用されてきたが、『PCAクラウド BPOプラン』の導入によって、新たなサービスの提供にも成功している。企業の実情に沿って、フレキシブルに導入できる『PCAクラウド』のメリットを伺った。

導入システム

○PCA クラウド BPO プラン (1GB モデル 5CAL)※1

・PCA 給与 9V.2R7 for SaaS

○PCA クラウド イニシャル'0'プラン (Type6 3CAL)

・PCA 商魂 X クラウド

※1:【BPOプラン】会計事務所・社会保険労務士事務所・アウトソーシング向けプラン

導入の狙い

- ・ベテラン社員の退職によりノウハウが喪失。給与計算サービスの質の低下を防ぎたい。また、今後のマイナンバー制度や、頻繁な法改正・制度改正にスムーズに対応したい。
- ・サーバー購入が不要で、初期費用を抑えたネットワーク環境の構築。
- ・長崎は台風や水害などの災害リスクが高く、過去には本社付近のビルも2m近い浸水被害に遭っており、確実な対策が必要。

導入効果

- ・『PCA給与』なら自社開発ソフトを代替できるほど多機能で、クラウド利用も可能。マイナンバー制度をはじめ改正対応にも安心。また、パッケージソフトなら自社開発のノウハウを継承不要で、給与計算業務のノウハウもPCAのサポートセンターのアドバイスを活用して維持可能。
- ・『PCAクラウド』のBPOプランならワンユーザーから始められ、ソフトの多機能はそのままコストを大幅カット。顧客が増えれば拡大することも可能。“小さく始めて大きくできる”料金システムは、地方都市企業にとって最大のメリット。
- ・「バックアップ機能」「サーバーレス」「ローカル運用可能」などのサービスで、安全・安心のBCP対策を実現。

プロフィール

株式会社 NDKCOM

□所在地:

(本社)〒850-0875 長崎県長崎市栄町5番11号

(FMビル事務所)〒850-0875 長崎市栄町5番5号 FM長崎ビル3階

(電腦ビル事務所)〒850-0037 長崎市金屋町2番6号 電腦ビル5階

□設立:昭和41年7月1日

□資本金:3,300万円

□従業員:105名

□業務内容:

地方自治体向けサービス/SIサービス/教育関連ソフト開発/制御・組込みソフト設計開発/アウトソーシングサービス

□経営理念:

IT(情報処理技術)と豊かな発想でお客様と共に成長します。ITのプロフェッショナル企業として社員のスキルの向上に努め、お客様の立場で考え、お客様の利益に貢献します。

□URL:<http://www.ndkcom.co.jp/>



本社ビル外観

※2012年10月に、『PCA for SaaS』から『PCAクラウド』へ名称を変更いたしました。



株式会社 NDKCOM
アウトソーシング部 部長
草間 智之 氏



株式会社 NDKCOM
アウトソーシング部
BPOサービス課 課長
田口 馬次 氏

導入前の運用と課題

○長年提供してきた給与計算サービス。その移行先としてクオリティを維持できるソフトとは？

創業して約50年近い歴史を持つ株式会社NDKCOM。現在はSI企業として、地方公共団体や民間企業のシステム開発・ソフトウェア開発を手掛けているが、その歴史は長崎電子計算センター株式会社としての電算処理から始まった。昭和40年代から電算処理を受託している企業にとって、柱の1つとなるのが給与計算処理だ。同社でも給与計算処理を受託しており、自社開発ソフトによってこのサービスを提供してきた。しかし自社ソフトでのサービス提供に徐々に限界を感じだしたと、アウトソーシング部 部長 草間智之氏は当時を振り返る。

「自社開発ソフトの中身を熟知するベテラン社員たちが退職していき、ノウハウが失われサービスの質を低下させる心配がありました。さらに給与は法改正が頻繁で、そのたびに自社ソフトを直していかなければなりません。加えて平成28年1月からはマイナンバー制度も始まり、その対応も課題でした」(草間氏)

①給与計算サービスの質の低下を防ぐ。②頻繁な法改正に対応できる。③マイナンバー制度へも対応できるという点から、パッケージソフトウェアが便利だと考え、その中でも多機能を備え、クラウドによって利用できる給与ソフトという点で選ばれたのが『PCA給与』だった。

選定のポイント

○回線トラブル時でもローカル運用ができ、明瞭で導入しやすい料金システム

『PCA給与9V.2R7 for SaaS』の導入において、決め手になった2つのポイントがあるという。それは「万が一の回線トラブル時にローカル運用ができる」と「明瞭でわかりやすい料金システム」だ。

『PCAクラウド』では緊急時対応スタンダード版が標準添付されており、仮にインターネット回線が不通になったとしても、給与明細書の出力など遅延の許されない処理を引き続き行うことができる。

「特に給与関係ですからサービスをストップさせるようなことはあってはなりません。『PCAクラウド』ならローカル運用ができ、かつバックアップ機能も付いており安心です」(草間氏)

また「明瞭でわかりやすい料金システム」については、初期費用が不要＝0円のため、負担をなるべく抑えて導入したいという同社の要望に応えるものであった。

「もしサーバーを新しく購入し直して、自社ソフトのままでとなると、費用もかなりの金額になってしまいます。しかし『PCAクラウド』なら、当社の選んだプランの場合は初期費用が0円で月額利用料を支払うのみ。じつは他社のクラウドサービスとも比較をしたのですが、『ローカル運用ができる』『明瞭で導入しやすい料金システム』という点で、PCAを選びました」(草間氏)

導入後の効果

○PCAサポートセンターのアドバイスを、自社の顧客サービスにも活用

現在、同社では複数社の顧客を『PCAクラウドBPOプラン』にて管理し、『PCA給与』による確実で迅速な給与処理を行っている。利用者の業種はさまざまで、『PCA給与』が多様な業種に応用できる実感はあるという。また以前は自社ソフト

を使用していた同社にとって、PCA製品の導入によりサポートセンターを利用できるようになったことで、次のようなメリットも生まれたという。

「PCAのサポートセンターが充実していることで、私たちにも新たなメリットが生まれました。それは、以前なら自社ソフトに特化した特別なスキルが必要だったのに比べ、現在はサポートセンターからアドバイスをもらうことで、当社の社員ならだれでも顧客に対して指導ができるようになることです。副次的ではありますが、人材の育成コストについてもある程度の効果はあると思います」(草間氏)

サポートセンターのアドバイスについて、アウトソーシング部 BPOサービス課課長 田口馬次氏も高く評価している。

「頻繁にサポートセンターを利用していますが、回答の内容はとてもわかりやすくしっかりしています。繁忙期なども折り返し電話をすぐにかけてくれます。同じ画面を見ながら的確に指示してもらえるので助かっていますね」(田口氏)

問い合わせの回数制限はなく何度でも利用できる。リモートコントロールでのサポートも行っており、夜間にメールで質問したい内容を送信しておく、翌日サポー

トセンターからその対応を行うサービスも実施している。

○30年近い年月をかけ、ユーザーの声を反映させてきたPCAソフト

『PCA給与9V.2R7』の機能について、田口氏は「マスターナビゲータ機能」の便利さを挙げる。マスターナビゲータ機能とは、昇給や住民税の変更などを一括して表示・確認・変更できる機能で、社員の一部など限定した変更も可能だ。

「マスターナビゲータ機能を使えば、一人ひとりの個人画面を修正していく手間を省き、一括して変更できます。そしてその変更内容がすぐに更新・反映できます」(田口氏)

他にも「銀行情報の設定」で銀行によって異なる振込手数料の設定や給与振込依頼書の作成もきれいにでき、正確な振込業務を行うことができると評価している。

同社では『PCA商魂』も長年利用されてきた。現在『PCA商魂X』の入力を担当している経営管理部 総務経理課 真崎香織氏は「初めて『PCA商魂X』に触ったときから、特に難しいと感じることなく利用できた」と語る。例えば、よく使われる機能

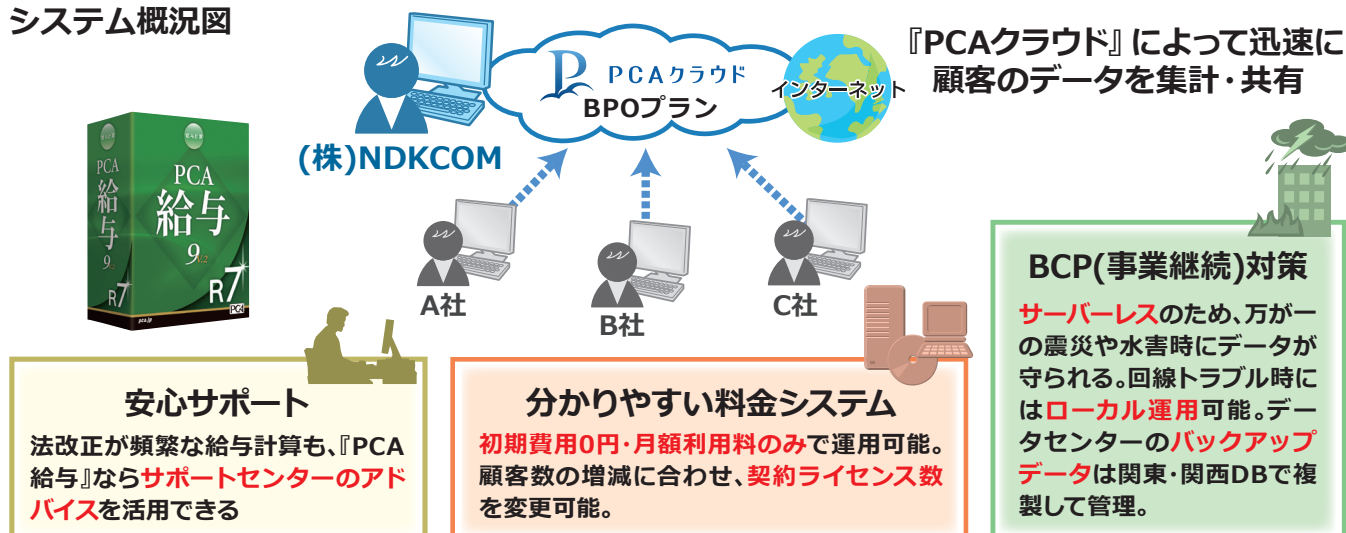


取材風景



株式会社 NDKCOM
経営管理部 総務経理課
真崎 香織 氏

システム概況図





(株)NDKCOMの本社近くにある、長崎の名所「眼鏡橋」は、中島川に架かる美しい石造二連アーチ橋。

※2)『快決！シフト君』は、(株)NTTデータセキュリティシステムズの製品です。



株式会社 NDKCOM HP
http://www.ndkcom.co.jp/

の1つに「入金消込」がある。請求単位・伝票単位・明細単位から消込対象を選ぶことができ、入金状況に合わせて簡単に消込ができる。未入金の管理も可能だ。非常に便利な機能が増えている『PCA商魂X』について、草間氏は次のように評価している。

「販売管理ソフトの経験がない人でも、最初からすんなりと利用できるということは、それだけ工夫されたソフトなのだと思います。初のバージョンが販売されてから30年近い年月が経っており、利用者の声が反映されてきたのだと考えています」(草間氏)

現在は総務経理課で伝票入力を行っているが、今後は『PCAクラウド』の特性を活かし、各部署での入力や、売上実績の迅速な共有を計画しているそうだ。

○『PCAクラウド』なら「小さく始めて大きくできる！」

株式会社NDKCOMが『PCAクラウド』を選んだ理由には、BCP(事業継続計画)対策としての考えもあった。長崎は震災だけでなく台風や水害などのリスクにも注意が必要だ。20年前にはすぐ近くの眼鏡橋が流され、本社付近のビルも2m近い浸水被害に遭っている。だからこそ「バックアップ機能」「サーバーレスの安心感」「ローカル運用が可能」にはこだわったという。

「幸いなことに、3年前の『PCAクラウド』導入時から、たった1度もローカル運用をしたことはありません。安定して利用できています」(草間氏)

とはいえ、ローカル運用ができるという安心感は大きい。『PCAクラウド』は「ロ

ーカル運用で業務継続ができる唯一のクラウドサービス」だ。万が一インターネット回線が不通になっても業務が中断することはない。また、ローカル上にもバックアップが取れるという点も安心だ。草間氏は『PCAクラウド』の「ユーザーライセンス数をいつでも増減できる」点も、高く評価している。

「今までのような自社システムでは、費用面で小さく始めることが難しかったです。しかし『PCAクラウド』なら、ワンユーザーから始められ、お客様が増えればそれに合わせて拡大できます。私どものような規模の会社には導入のハードルが低く、とても利用しやすいです」(草間氏)

今後の展望と課題

実際に『PCA給与』の導入指導を行っている田口氏は「BPOプラン用に、顧客へ指導する人向けのマニュアルが欲しい」と語る。また、草間氏は『快決！シフト君』※2などクラウドで利用できるソフトの範囲を広げてほしいと語る。

株式会社NDKCOMは「投資額の最小化」と「効果の最大化」を第一義にしたソリューションサービスが高く評価されており、クライアントの業種もじつに幅広い。しかし地方都市の多くの企業が抱えている顧客数の減少という問題は、同社でも課題となっている。「だからこそ『PCAクラウド』の“小さく始めて大きくできる”という料金システムは、地方都市の企業にとって最大のメリットだと考えています」(草間氏)

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



「自社の基幹システム+PCA製品」
によって、サービスの幅を拡充。
「1CALからの導入」「1カ月のお試し期間」で
顧客にとっての導入ハードルを下げる。

株式会社 ソルネット

北九州市を中心に、幅広い業種の企業や医療機関、自治体等に情報ソリューションを提供している株式会社ソルネット。1967年設立という半世紀近い歴史を持ち、この間ソフトウェア開発や基幹システム開発など、日本社会のIT化を先頭に立ってリードしてきた企業の一つだ。そんな同社が始めた『PCAクラウド BPOプラン』。「顧客へのサービスの質をさらに高めたい」という思いで導入した『PCAクラウド BPOプラン』の評価について伺った。

導入システム

○PCA クラウド BPO プラン (2GB モデル 10CAL) ※1

- ・ PCA 給与 X クラウド
- ・ PCA 会計 X クラウド
- ・ PCA 人事管理 X クラウド

※1:【BPOプラン】会計事務所・社会保険労務士事務所・アウトソーシング向けプラン

導入の狙い

- ・自社のビジネスに、さらに幅を広げたサービスを展開したい。
- ・自社があまり手掛けていない給与、人事などの総務系のソフトウェアがほしい。
- ・サーバー管理に関する顧客の負担を軽減したい。

導入効果

- ・『PCAクラウド BPOプラン』によって、顧客に新しいサービスを展開できる。
- ・総務系のソフトウェアとして、PCAのソフトならサポートセンターの対応がよく、また、長い付き合いでの経験値もあるので顧客にも安心して勧めることができる。
- ・『PCAクラウド』ならサーバー管理が不要、また、1CALからの利用も可能なのでサーバー管理面・コスト面ともに顧客の負担を軽減。『PCAクラウド』は安全性にも優れている。

プロフィール

株式会社 ソルネット

- 本社所在地:〒805-0019 福岡県北九州市八幡東区中央2-8-13
- 設立年月:1967年(昭和42年)2月3日
- 資本金:2億4千万円
- 従業員数:194名
- 主業種:情報サービス
- 業務内容・システムに関するコンサルティングおよびソリューションのご提案
 - ・システム設計およびソフトウェア開発
 - ・インフラ構築および運用支援サービス
- URL:<http://www.solnet-dot.com>

ソルネットの“光もの” = フォーカスソリューション

■SOLNET Initiative 7

《環境/公益法人/公共・文教/製造/医療/プラントエンジニア/地理情報》

私たちソルネットは、過去の歴史の中で大事に育ててきた、いくつかの事業分野の中から、大切なお客様に貢献できる“光もの”ソリューション分野として、7つの柱(SOLNET Initiative 7)をご提案いたします。

■ITインフラ Initiative 7

《安全・セキュリティ/仮想化・統合化/クラウド/教育/ライフサイクルマネジメント/エコ/ネットワーク》

今後は、この7つの柱を皆さまで更に成長させていながら、それを支えるITインフラをご提案させていただき、社員 ひとり一人が、お客様の成功への貢献を目指してまいります。



株式会社ソルネット
営業統括 お客様センター
高橋 美恵 氏



株式会社ソルネット
営業統括 担当部長 ITアドバイザー
山口 正 氏



オフィス風景

導入前の運用と課題

○自社の顧客へさらに良質のサービスを提供したい。『PCAクラウド』ならその契機にできる

製造業やプラントエンジニアリング業、医療機関や自治体など、様々な業種や業務における情報ソリューションを提供している株式会社ソルネット。前身である八幡計算株式会社が設立されたのは1967年で、同社は約50年間にわたって企業の基幹システムの進化や、時代に先駆けた情報ソリューションのあり方を追求してきた。同社が『PCAクラウド BPOプラン』のサービス提供を始めたのは2013年7月。顧客への新しいサービスのあり方を模索していたときに、このクラウドサービスを一つのきっかけにしようと考えた。

「当社は各企業や自治体などのお客様に基幹システムをご提案していますが、会計処理を行うソフトウェアのご紹介も行っています。そのため様々な会計ソフトを見てきましたが、いずれのメーカーも一定基準の効果は得られるように設計されています。ソフトウェアの機能面で大きな差が生まれにくくなったなあと感じていたときに、PCAがクラウドサービスを開始したというニュースを知り、驚きました」(営業統括 お客様センター 高橋美恵氏)

「当社では幅広いサービスをご用意してお客様にとっての選択肢をさらに増やしたいと考えていました。そのときにPCAのクラウドサービスが登場したのです。私どもはお客様にとって最適な基幹システムをご提案することを得意としていますが、その中で動く総務系のソフトについてはソフトウェアメーカーの力をお借りすることもあります。『当社の基幹システム+PCAのソフト』、そこに『PCAクラウド BPOプラン』が加わることによって、お客様にはメリットをより実感していただけの提案ができると考えました」(営業統括 担当部長 ITアドバイザー 山口正氏)

選定のポイント

○顧客のためにもこだわった「安心感」と「経験値」

株式会社ソルネットが『PCAクラウド BPOプラン』を導入した理由は他にもある。その理由に共通している点は一言で「安心感」と高橋氏は語る。

「まず『サポートセンターの対応がとてもよい』という点です。もちろん時期や時間帯によって差はありますが、全体的に見るとサポートセンターに電話が繋がりがやすく、『まずは人が電話に出て対応してもらえる』という安心感はとても大きいです。ときどき折り返しての確認もありますが、疑問はだいたい1回の電話で解決できています」(高橋氏)

これに加えて「安心して顧客に勧めるための経験値」も一つの理由だった。

「当社とPCAとのお付き合いは長く、十数年前にさかのぼります。以前、PCAのソフトを販売したときに、私もその場に同席させていただき、PCAの導入支援の担当者のお客様に対してどのように導入を支援し、操作方法などを指導しているかを見学させていただきました。そのような導入時のノウハウなどを実際に自分の目で見て経験値とすることで、当社を通じて購入されるお客様に対して安心して手厚いサポートができると考えました」(高橋氏)

導入後の効果

○「1CALからの導入」「1カ月のお試し期間」で、顧客は『PCAクラウド』をじっくり検討できる

株式会社ソルネットでは、顧客が『PCAクラウド BPOプラン』をより検討しやすいようサービスを工夫している。まず大きな特徴は「1CALからの導入可能」だ。

「クラウドサービスでは2CAL（2台の同時接続）からの利用が多いと思いますが、当社では1CALからでも利用できるようにしています。そのため規模の小さな企業でもクラウド導入を検討しやすいです。現在、このプランを利用している企業は商社や青果市場など、その業種や規模は様々ですが、導入してからトラブルなく安定してご利用いただいております」（山口氏）

さらに同社では「短期間のクラウドサービス提供期間」を設けており、『PCAクラウド』をリアルに体感してもらえるサービスも行っている。

「本稼働の前に1カ月間、試しに導入してもらう期間をご用意しています。この1カ月間は、利用されるお客様が本稼働後に備えた情報を前もって得る場としても有効です。全般的にはスムーズに利用していただいている『PCAクラウド』ですが、お客様のネットワーク環境によっては入力時に少し時間がかかるケースもあります。導入後に知るのではなく、事前に知っていただくことで導入後のト

ラブルを避けることにも繋がります」（山口氏）

○小規模の企業でも負担を押さえて導入できるのが『PCAクラウド』

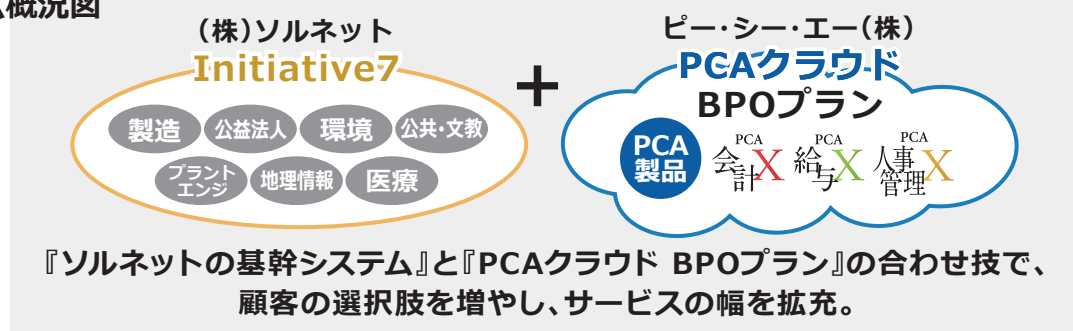
実際に『PCAクラウド BPOプラン』を利用している顧客の立場から見ると、「小さな会社でもセキュリティのしっかりしたクラウドサービスを利用できる」という点は大きなメリットだと評価されている。

「小さな企業の場合は、社内にサーバー管理者を抱える余裕がないという問題がありますが、『PCAクラウド』ならサーバー管理者がいなくてもまったく問題ありません。お客様からよく相談されることの一つに、サーバーをどう管理してよいかわからないという声があります。『PCAクラウド』ならサーバー管理自体が不要で、かつ強固なセキュリティのクラウドサービスを利用できる。加えて当社では1CALからの利用が可能です。お客様にとってはいろいろな意味で負担を押さえ



株式会社ソルネット
取締役常務 執行役員 営業統括
松岡 信行 氏

システム概況図



【メリット①】
1CALから導入可能。

【メリット②】
1カ月
本稼働前に、1カ月間のお試し導入が可能。

【メリット③】
セキュリティ面で信頼性の高い『PCAクラウド』は、BCP対策として有効。

【メリット④】
お客様と同じ画面を見ながら内容を確認。ソルネット側から操作指導も可能。



【メリット⑤】
サーバーを設置するよりも『PCAクラウド』の方がコストを抑えることができる。
※ソルネットですべて5年間導入した企業の例

オンライン
クラウド
¥



本社ビル正面玄関にて

株式会社 ソルネット HP
http://www.solnet-dot.com

て導入できます」(取締役常務 執行役員 営業統括 松岡信行氏)

小規模の企業の場合には、やはりコスト面が気になる。その点についても同社で実際に導入した企業ではコストが下がっている。「サーバーを設置した場合の費用と、クラウドサービスを利用した場合の費用を、5年間で比較してみました。するとクラウドサービスの方がコストを大きく下げられることが明確にわかりました。そのお客様は当初、別の会社のソフトを使っておられたため、PCAソフトに切り替えることで最初は操作に戸惑いもあり、オプションで機能も追加しました。しかしサーバーを利用し続ける環境では保守費用なども嵩んできます。オプションによって手間増えた状況になったのですが、それでもクラウドサービスの良さが勝ると導入していただきました」(松岡氏)

○『PCAクラウド』の安全性について、保証報告書の取得状況を見て客観的に判断していただく

株式会社ソルネットはじつに幅広い業種の企業を顧客に持っており、多くの個人情報を取り扱う企業も多い。また同社の『PCAクラウド BPOプラン』を導入した企業では『PCA給与X』『PCA人事管理X』など社員情報に直結するソフトを利用するケースが多く、セキュリティ対策についてはしっかりと顧客に説明しているそう。ただしセキュリティについては目に見えにくい部分であるだけに、提供する側がその安全性を繰り返し説明しても伝わりにくい。そこで同社では、PCAのホームページに掲載されている保証報告書の取得状況を顧客に見てもらおうよう勧めている。

「PCAのホームページには、『PCAクラウド』が『国際保証業務基準3402 (ISAE3402)』と『米国保証業務基準書第16号 (SSAE16)』(旧SAS70)に準拠した「SOC1 Type2報告書」、および「Trustサービスの原則および規準(米国公認会計士協会: AICPA)」と、『国際保証業務基準 (ISAE) 3000』に基づき評価された「SOC2 Type1報告書」を独立監査人より取得したことなどが詳細に書かれています。このようなページをお客様にご覧いただくことで客観的に判断していただいております」(山口氏)

BCP対策としても顧客からの関心は高く、データセンターが2カ所ある点や、自社に万が一のことがあってもデータが残るという点は、大きな反応がある点だとも語る。

今後の展望と課題

自社の基幹システムにPCA製品を加えることで、今まで以上にビジネスの幅を広げていきたいと語る同社。今後、クラウドサービスがさらに広がっていくことは明らかだが、導入支援やその後のサポートなど、サービス面がより重視される時代になるだろうと松岡氏、山口氏、高椋氏の思いは共通している。

「当社とPCAで協力して、マイナンバー制度のセミナーと一緒に開いたこともあり、お客様にとっても好評でした。お客様への丁寧なガイドなど、そのような部分でも今後もPCAと協力しつつ良質なサービスをご提供していきたいです」(松岡氏、山口氏、高椋氏)

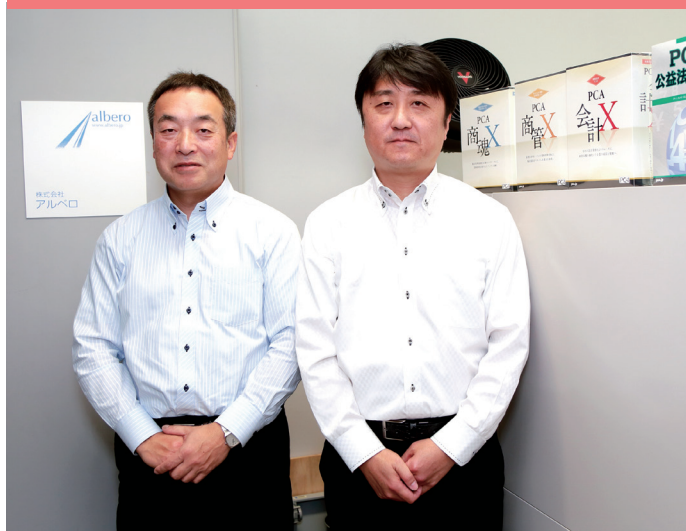
ピー・シー・エー株式会社

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

※Access®は Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標です。
 ※Excel®は Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標です。
 ※会社名と製品名は、それぞれ各社の登録商標または商標です。
 ※記載内容は取材当時の情報を元に作成しております。現在とは内容が異なる場合がございますのでご了承ください。



『PCA商魂』と連携した
オリジナルの営業支援ツールも開発。
パッケージソフトウェアを臨機応変に利用し、
業務の効率化のみならず事業の拡大にもつなげる

株式会社 アルベロ

Web コンサルティング事業を展開している株式会社アルベロ。「はなまる MAP」をはじめとする営業支援ツールなど、ユニークな付加価値のあるインターネット事業を推進している。PCA パートナーでもあり、PCA 製品の特長も熟知。実際に PCA 製品を利用している顧客の生の声をよく知る立場でもある。同社では現在『PCA 会計』『PCA 商魂』『PCA 給与』を導入。パッケージソフトの特性を生かした有効な使い方など、示唆に富んだアドバイスも伺った。

導入システム

- ・ PCA 会計 X システム A
- ・ PCA 商魂 9V.2R7 EasyNetwork
- ・ PCA 給与 9V.2R7 システム A

導入の狙い

- ・ 起業にあたり、少人数での業務をサポートできるソフトを選定したい。
- ・ 自社のサービスを補完できる運動性の高い販売管理システムを導入したい。

導入効果

- ・ 『PCA 会計 X』『PCA 商魂 9V.2R7』『PCA 給与 9V.2R7』の導入により、業務をパッケージソフトの動きに合わせたスムーズな運用に。
- ・ 『PCA 商魂』のマスターデータを活用し、自社で開発・販売している営業支援ツールとの連携も実現

プロフィール

株式会社 アルベロ

□所在地: 〒780-0945 高知県高知市本宮町105-25
高知ソフトウェアセンター3F

□従業員: 22名

□資本金: 1,000万円

□業務部: 1.インターネット事業部
2.フラダンス事業部 (ルアナと楽しい仲間たち)

□事業内容: はなまるマップ・はなまるマップキャリーオンサービス
レンタルサーバー・ホスティングサービス
WEBソフトウェア開発および販売

□URL: <http://www.albero.jp/>



(株)アルベロ

インターネットビジネスは、まずスタートさせることが成功への第一歩です。
インターネットビジネスでのSEO対策を、検索サイトの上位表示だと思いませんか？
インターネットビジネスを、システムベンダーやデザイン会社に任せていませんか？



株式会社 アルベロ
代表取締役
野中 博正 氏



株式会社 アルベロ
取締役
中川 理 氏



【株式会社 アルベロ HP】
<http://www.albero.jp/>

導入前の運用と課題

○「PCA製品の高機能性」「価格」「信頼」を決め手に導入

起業して10周年の節目を迎えた株式会社アルベロ。この間、Webコンサルティングやホスティングサービスを行う企業はどんどん増えたが、その中でも同社はユニークな付加価値のあるサービスを展開し、高い評価を得てきた。代表取締役 野中博正氏と、取締役 中川理氏の2名でスタートした事業は、現在パート・アルバイトを含めた20名以上のスタッフを抱える規模に成長している。

同社では起業と同時にPCA製品を導入したという。その理由として「PCA製品の高い機能性」「価格」そして「信頼」だったと振り返る。

「他社製品とも比較しましたが、販売管理ソフトである『PCA商魂』を例にすると、自動集計機能が非常に便利に使えると実感しました。他社製品では売上傳票の自動作成ができなかったのに対し、PCAは可能でした。また請求書などのフリーフォーマット機能も非常に工夫していると感じました。コスト面でも検討しやすかったですね」(中川氏)

「機能面・コスト面に加えて、人的なサービス面でも良い印象を持ちました。起業当初は信用がまだ低いため、ソフトウェア会社に問い合わせても、あまり納得のいく対応をしてもらえないこともありました。しかしPCAの担当者は、我々のような小さな会社にも真摯に対応してくれ、熱意をもってPCA製品のメリットを紹介してくれました。そのときに生まれた信頼関係が今もお続いています」(野中氏)

導入後の効果

○パッケージソフトを臨機応変かつ有効に利用して、業務の無駄を取りのぞく

現在、同社では『PCA会計X』『PCA商魂9V.2R7』『PCA給与9V.2R7』を導入している。PCA以外のソフトもよく知る両氏は、PCAの特性として「わかりやすさ、入力のしやすさ」を評価している。

「以前からインターフェイスのわかりやすさは、PCAの特長だと感じていました。Xシリーズへのバージョンアップによって、画面はよりスタイリッシュになり、以前はコードで表示されていた部分が名称で示されるようになっていきます。ただしスタイリッシュになりすぎて、反転色が少し弱くなり、ディスプレイの環境によっては少し見にくくなったかもしれませんね」(中川氏)

同社の場合、特に連携はさせずに会計・販売管理・給与管理を行っている。この点については、パッケージソフトウェアの多様な使い方を示唆するアドバイスをいただいた。

「連携については、企業それぞれの事情に応じた使い方があると考えています。PCAソフトはいずれも検索・集計機能が非常に高く、売上集計表や売掛金残高表なども簡単に出力でき、給与も頻繁な支給・控除の変更はないため、一度登録しておけば済みます。そのため当社ではそれぞれ単体で使っていても、特に不都合はありません。しかし企業によっては連携させて使う方が便利な場合もあり、それぞれの環境に応じて、パッケージソフトの必要な部分を柔軟に使いこなせばよいと考えています」(野中氏)

パッケージソフトの有効な使い方として、野中氏は次のような点も指摘している。

「販売管理をExcel®やAccess®で管理している企業もありますが、自作のプログラムは不具合の対応が難しく手間もかかり、

結果、貴重な業務時間を無駄にしています。パッケージソフトを導入した方が、はるかに便利で確実に業務を行え、仕事の流れもスマートに改善できます」(野中氏)

○『PCA商魂』と連携させた営業支援ツール『はなまるMAPキャリーオン』

同社では『PCA商魂』と連携させた営業支援ツール『はなまるMAPキャリーオン』を開発・販売している。これは『PCA商魂』の得意先マスターを利用して、得意先の売上や注文内容などを地図上にマッピング。地図を開くとそのエリアの顧客情報を一目瞭然に把握できるシステムだ。

「一言でいえば、可視化できるエリアマーケティングツールです。『PCA商魂』でも地域ごとの集計はできますが、数字として捉えるしかありません。そこを地図という視覚に訴える方法を用いたのが『はなまるMAPキャリーオン』です」(野中氏)

例えば同じ住所コードの地域でも、幹線道路などが遮ることで、地域全体への営業活動に時間がかかる場合がある。そのような場合はストリートごとに営業活動を行う方が合理的で、実際に導入している顧客からも「このはなまるMAPのおかげで効率よく営業できた」という声が寄せられているようだ。顧客のいるポイントにピンを設定し、売上などの数字やクレームの内容までコメントを書き込むことができる。例えばガス機器販売なら保守点検の作業内容、動物病院なら予防接種ワクチン別の地域差の傾向を把握することで、集中的なポスティングなどに利用できる。企業の業種や得意分野によって、いかようにも運用できるシステムのため、導入する企業が独自のマッピングルールを考えることが必要だが、営業支援として大きな可能性を秘めたツールだ。

○ソフトの品質は均一化の時代。問われるのは人的サービスの質



取材の様子



【はなまるMAPキャリーオン HP】

<http://www.hanamarumap.com/>

19の業種分類・54の業種・業態での活用事例が確認できます。

システム概況図



『PCA商魂』の
マスターデータ
を活用



①ソーラーパネル設置販売業の場合

見込みリスト(名称・住所)を「はなまるマップ・キャリーオン」にアップロード。受注内容などを地図上のピンに書き込み

②代行運転業の場合

顧客ランクによってアイコンの色を追加し、新たな顧客や代行運転時の注意点など登録

占領ナビゲーション営業ツール 【はなまるMAPキャリアオン】



表示形式を「上位%」「万円」「ランキング」などでピンを切替え表示することが可能。売上のある得意先のみを表示させる設定で見やすく、わかりやすい営業実績の見える化が行え、今までと異なった営業行動を行うための気づきとなります。

営業担当を都道府県(市区町村)別に分けてますが...

「PCA商魂」の売上集計表を担当者別・得意先別に設定！

はなまるマップ・キャリアオンならGoogleマップへ売上別に表示されます。そのマッピングエリアを参考に、営業担当を振り分けることが可能です。

営業マンの教育・育成は数字だけが頼りです。

「PCA商魂」の売上集計表を担当者別・得意先別で集計期間を設定。

はなまるマップ・キャリアオンならGoogleマップと売上が連動し実績別に表示されます。営業マンの行動範囲の改善に、マッピングエリアが大変役立ちます。

新規顧客の開拓を効率良くしたい。

「PCA商魂」の担当者別・得意先別売上集計表とマイマップを重ね合わせます。

お任せ下さい！はなまるマップ・キャリアオンではマイマップ(アカウント別マップリスト登録機能)を利用して、得意先とは別の色で表示する事ができます。日常の営業活動をとおして新規開拓ができます。



※ 1):【PSQ認証制度】

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会(以下「CSA」)が、国産パッケージソフトウェアの品質の高さを世界で通用することを証明するために、制定した認証制度で、国際規格であるISO / IEC 25051:2006 (JIS X 25051:2011)に準拠しており、独立行政法人情報処理推進機構(IPA)の「ソフトウェア品質説明のための制度ガイドライン」に沿った品質認証制度です。

PCA製品の特長を生かし、自社内の実務だけでなく、オリジナルの営業支援ツールも提供している同社。今後のソフトウェア製品のあり方について、次のような考えを持っている。

「PCAソフトの機能性や、あらゆる業種に対応できる柔軟性については高く評価しています。一方で、PCA以外のソフトウェア会社も相当に努力しており、今や会計ソフト・販売管理ソフトの機能は大きな差がなくなり、簡単に甲乙をつけられる時代ではなくなりました。では何を基準に選べばよいのかと考えると、やはり人的なサービスの点にたどり着くと思います」(中川氏)

「PCAのスタッフは、実務に精通している人が多いというか、何か疑問を投げかけた場合でも、レスポンスがはやいです。返ってくる答えも知識や経験の裏付けがある回答で、スキルの高いスタッフが多く安心感があります」(野中氏)

PCAは『PCA会計X』『PCA給与X』について『パッケージソフトウェア品質認証制度(PSQ認証制度)』※1の認証を受けている。これはパンフレットやホームページなどで紹介された内容が、正確に実装されていることを確認・証明する制度だ。この点について中川氏は次のように評価する。

「パンフレットを読む人それぞれに受け取り方が違いますから、100%齟齬や違和感のない説明はとても難しいでしょう。しかし、このような制度の認証を受けていることはとてもよいことだと思いますし、品質と信頼性を維持するためにもよい効果があると考えます」(中川氏)

○『PCAクラウド』も視野に入れ、横の繋がりも意識した展開に

設立10周年を迎えた同社。今後の10年は、技術の面を今以上にさらにスキルアップさせたWebコンサルティングを行っていきたいと考えており、『PCAクラウド』の導入も視野に入れている。

「『PCAクラウド』は他社に比べて一歩先を進んでいる」(中川氏)

「当社の『はなまるMAPキャリアオン』や『はなまるサーバー』などの『はなまるシリーズ』は、ユニークでいろんな付加機能がついている点が特長です。今後は我々と同じ他のWebコンサルティング企業との横の展開も広げ、当社の強みを生かしながらお互いに支援できるような環境も構築していきたいです」(野中氏)との言葉をいただいた。

今後の展望と課題

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

※Access®は Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標です。

※Excel®は Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標です。

※会社名と製品名は、それぞれ各社の登録商標または商標です。

※記載内容は取材当時の情報を元に作成しております。現在とは内容が異なる場合がございますのでご了承ください。



会計ソフトはPCA

PCA Dream21 導入事例



JMC教育専用クラウド

業務のシンプル化・リアルタイム
連携によって大幅な時間短縮を実現

 株式会社JMC

 株式会社JMCリスクソリューションズ

教育機関に対する ICT 導入・運用・活用支援を行い、「教育の情報化」を推進している株式会社 JMC は、『PCA Dream21』を導入したことにより、システム管理の煩雑化が解消された。出入力業務のシンプル化・リアルタイム連携が実現し、大幅な時間短縮、業務効率の向上へとつながっている。

導入システム

○PCA Dream21 基本モジュール (2CPU)

- ・財務会計モジュール ・会計分析モジュール ・会計予算モジュール ・手形管理モジュール
- ・販売管理モジュール ・販売予算モジュール ・仕入在庫管理モジュール ・固定資産管理モジュール

○BI 連携ツール (EasyGet for BI)

導入の狙い

- ・システム管理が煩雑で難しくなっていたため、販売・会計・給与計算の各システムの統合、それによる二重入力の解消、管理業務工数の削減
- ・スピーディーにデータを抽出し、管理会計資料作成業務の短縮
- ・月次決算の早期化

導入効果

- ・販売・会計・給与計算システムの統合、販売・仕入から財務へのリアルタイム連携により、入力作業全般がシンプルになり効率アップ
- ・手作業だった在庫集計処理の自動化により、資料作成の時間も大幅に短縮
- ・社内原価振替処理の自動化、月次決算用資料の直接出力が可能になり、大幅な時間短縮、決算の早期化が実現
- ・メンテナンスはサーバーからプログラムまで一括して PCA に依頼できるため、運用管理業務の軽減

プロフィール

株式会社 JMC

(子会社：株式会社 JMC リスクソリューションズ)

□所在地：

本社 / 東京支店 〒169-0075 東京都新宿区高田馬場 3-3-3 三億ビル
相模原支店 〒252-0231 神奈川県相模原市中央区相模原 4-8-19 JMC 相模原ビル
横浜支店 〒221-0052 神奈川県横浜市神奈川区栄町 1-1 アーバンスクエア横浜
大阪支店 〒531-0072 大阪府大阪市北区豊崎 5-6-2 北梅田大宮ビル
福岡支店 〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東 2-5-28 博多信成ビル
横浜テクノカルセンター 〒238-0004 神奈川県横浜須賀小川町 13-1 明治安田生命横浜ビル
湘南サポートセンター 〒254-0035 神奈川県平塚市宮の前 1-2 あいおい損保平塚第一ビル

□資本金：1 億円

□従業員数：122 名(2011 年 5 月現在)

□設立年月日：1975 年 9 月 18 日

□事業内容：教育の情報化支援、教育専用クラウド and.T(アンドティ)

□企業 URL：http://www.jmc.ne.jp/

「先生は本来のお仕事を優先してください。教育の情報化に関することは、私たちがお手伝いします」これが 1975 年の創業以来、私たち JMC 社員が一貫して共有してきた思いです。この思いの下、私たちは学校教育市場のお客様と二人三脚で「教育の情報化」というテーマに向き合い、学校の様々な課題解決のお手伝いをしてきました。21 世紀を迎え情報通信技術の飛躍的な発展に伴い、学校の ICT 環境も進化を続けてきました。

PC はもはや授業や校務でも必須の存在となり、文部科学省の調査によると、平成 23 年 3 月現在で校務用 PC 整備率は 98.3% となりました。この数字からもわかるように、ICT が教育に果たす役割と責任も大きなものとなっています。

教育の情報化には「情報の有効な活用により教育の質を向上させる」という目的があります。しかし、この目的達成のためには、常に新システムの導入・継続利用・有効活用のための悩みがつきものです。この悩みをいち早く解決し、先生方に「子どもたちの教育に情熱を注いでいただく」ため、学校のニーズに合ったサービスを提供するのが、私たち JMC です。東京・神奈川を中心に首都圏のお客様数は 1,200 校以上に上ります。教育の情報化に向け、授業や校務で効率的に ICT を活用するためのコンサルティングやシステム設計、構築・運用、セキュリティ対策、そして活用研修やコールセンターまでをトータルに提案、提供するサービスである JETSS (JMC Educational Total Support System) は、ISO20000 を取得。世界標準と認められた高品質の IT サービスです。そして、災害対策としても注目されている「クラウドコンピューティング」を学校教育市場に合わせ、先生方の負担を少しでも減らせるよう、教育専用クラウド「and.T(アンドティ)」を開発。先生と子ども、先生と先生、先生と教育委員会、先生と保護者。教育の中心にいる先生のお仕事を、いつでもどこでもカンタンに進めることができ、セキュリティも万全なオールインワンサービスとして提供しています。さらに、「教育情報化コーディネータ」(教育の情報化推進を支える人材育成のための検定試験)の資格保有者数は、日本でもトップクラスです。

この成果と経験、人材を活かし、教育の質を向上させるための活用しやすく便利な ICT 環境の提供をこれからも目指し続けます。そして私たちは、地域社会から信頼され、学校教育市場の成長と発展を通じて、豊かな社会づくりに努力し続けることをお約束します。



株式会社 JMC
情報システム室 室長
大溝 裕則 氏



株式会社 JMC
情報システム室 主任
竹内 秀次 氏



株式会社 JMC
経理課 課長
永島 一樹 氏

2010年6月から『PCA Dream21』を本格稼働させた株式会社JMCと子会社の株式会社JMC リスクソリューションズ。すでにERPを使用していたが、今回数社のコンペを行い、当社の「PCA Dream21」を導入された。そのきっかけを伺っていると、スピード、そして柔軟性などERPに求められる重要な要素が改めてよくわかる。残業時間の軽減や処理時間の短縮など、『PCA Dream21』を導入したことですでに業務改善も形として現れている。導入時にも率直な意見交換の場を持ち、緊密な信頼関係の元でスムーズに旧統合基幹業務システムから新統合基幹業務システムへと移行できた企業だ。

導入前の運用と課題

以前は他社の販売管理システムと会計システムを使用していたが、OSへの対応の遅れなど全体に古さを感じていたと話す JMC 情報システム室長 大溝氏。ちょうどアシスタントサポートが切れる頃で、新しいシステム導入の検討が始まった。当時、営業の現場からは「Access®で個別開発した帳票などが多くあり、管理が非常に煩雑で難しい」（JMC リスクソリューションズ 主任 坂口氏）などの声や、経理からは「今のシステムではと

にかく時間がかかる。もっとスピーディーにデータを抽出できないか」（JMC 経理課 課長 永島氏）などの要望が上がっていた。このような意見が出てきた背景には、JMC が物品販売からサービス提供中心へと移行してきた事情もあり、今までのシステムが現状に合わなくなったのも大きい。「結局処理をするのは外付けのプログラムになってしまい、今までのシステムはただ入力するだけの箱になっていました。このまま継ぎ接ぎだらけのシステムを使っていれば、いつか何か大きなトラブルが起きてしまうと危惧し、そこで数社お声をお掛けしコンペを行うことにしました」（大溝氏）。

PCA Dream21 を選んだ理由

数社から新システムの提案があり、JMC 側は RFP を作成。その内容にどれだけ対応できるかを比較検討したところ PCA を含む 2 社が最終選考に残った。その 2 社を比較するためデモンストレーションに参加した永島氏は「経理担当として今まで数社の会計システムを見てきましたが、それぞれに独自のカラーがあります。しかし PCA は明らかに使いやすくなるのがわかりました」と話す。一方大溝氏は「柔軟性」が魅力だったと語る。「私は PCA に対して無理を言う立場。どのぐらいこちらの要望を取り入れていただけるかが決め手の一つです。PCA は非常に仕事がしやすいというか、インターフェイス

一つをとって試してみても非常に柔軟性を持って対応してもらいました」。以前使用していたシステムはかなりカスタマイズされていたため、実際に多くの社員が使うユーザインターフェイスについては使いやすく工夫されていた。それらを大きく変えることなく新システムでも使えるように提案したのが PCA だった。過去にどのような帳票を作っていたかなど、JMC 側から多くの意見を取り入れ、緊密な協力体制が築けたこともスムーズな導入へと繋がり、2009 年 10 月からシステムの開発・構築を開始。2010 年 3 月からデータ移行を始め、4 月から以前のシステムと並行稼働。そして 2010 年 6 月から『PCA Dream21』の本稼働となった。

PCA Dream21 導入後の効果

□スピード、時間短縮

『PCA Dream21』導入後は月次決算用資料を直接出力できることで、大幅な時間短縮が実現されている。以前使っていたシステムではデータを取り出すのに Access®を使うなど、非常に時間がかかっていた。また在庫管理も今までは手作業で集計されていたのが、在庫集計処理が自動化されたことで、資料作成の時間を大幅に短縮できている。「今まで月次の処理は 1 日半から 2 日かかっていましたが、今は半日です。弊社は夏に在庫が増えるのですが、ちょうど新システムの導入時期も夏。多少不安がありましたが、問題なく移行できました」(永島氏)



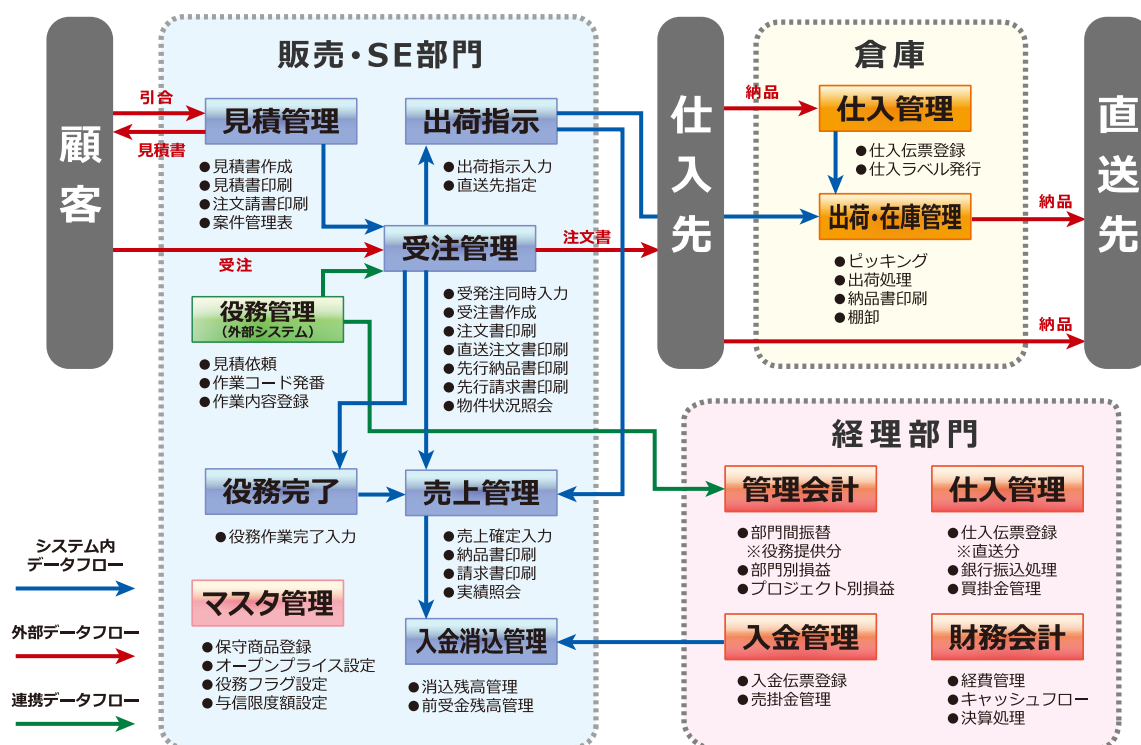
株式会社 JMCリスクソリューションズ
IT流通・サービスグループ 主任
坂口 容子 氏



本社/東京支店にて

システム全体図

PCA Dream21





株式会社 JMC HP
http://www.jmc.ne.jp/

JMC 教育専用クラウド



教育クラウド上の ポータルサイトを中心とした 教育の情報化支援サービス

and.T(アンドティ)は、教育の情報化をトータルで支援する「教育情報化基盤サービス」。「教育情報化基盤サービス」は、教育クラウド上のポータルサイトをベースに、Web アプリケーションを安全に利用できる環境を提供します。さらに、システム運用時に課題となる、活用促進への人的な支援サービスも充実。先生方が子どもたちと過ごす時間を充実させます。



JMC教育専用クラウド and.T
http://www.jmc.ne.jp/service/andteacher/index.html

□受発注など入力業務のシンプル化

以前は受注と発注をそれぞれ別のプログラムに入力する必要があったが、それを一元で行えるようになった。また営業部の社員が外部からサーバーを利用することが可能になった点や、印刷のスピードが速くなったことも好評だ。今まで分かれていた販売システム・会計システム・給与計算システムが統合されたことで二重入力によるミスも解消されている。販売・仕入から財務へリアルタイムに連携が取れるようになったことで、社内原価振替処理も自動化され決算もスピーディーになっており、入力作業全般のシンプル化がミスの防止や時間短縮へと功を奏している。

□充実したメンテナンスの安心感

メンテナンスをワンストップで引き受けてくれるのが大いに助かると話すのは JMC 情報システム室 主任 竹内氏。「以前はシステム本体に、社内で作ったプログラムがいくつも付いているような状態でした。自前で作ったものを動かしていたわけですから連携もはたしてできているのか不安でした。またハードは A 社で購入しシステムは B 社で購入。なので問題があったときには切り分けて業者に依頼していました。しかし今はサーバーからプログラムまで一括して PCA さんをお願いしています。このような運用の管理をお任せできることで非常に

業務がラクになりました」

『PCA Dream21』のメンテナンスサポートは PCA 側にとっても、エンドユーザーからの要望や質問をダイレクトに集約できることで、より品質の高い製品の提供に繋がる。PCA では経理に詳しいメンバーがサポートしているのも大きな特徴だ。

今後の課題

導入して 1 年 3 ヶ月。まだまだ『PCA Dream21』の良さを活用できていないのが、目下の課題だそうだ。「メーカー別の売上高なども確認できるはずですが、まだコード番号を使いこなせていませんね。」(坂口氏)。また既存の基幹システムとの連携において、役務管理では現在も Lotus Notes を使用しており、現状は緩やかな連携となっている。そのため今後は役務管理データと『PCA Dream21』のデータをいかに連携していくかが課題だ。『PCA Dream21』は Windows との親和性や既存システムとの連携、帳票、Web サービスへの対応など拡張性の高い ERP 環境が大きな特徴だ。『つながる ERP』としてのより優れたクオリティを目指しつつ、「IT に詳しくない人でもラクに使いこなせるものでなくてはならない」という、同じく良質のシステムの提供に注力している大溝氏の言葉も今後の大きなヒントになるだろう。



請求処理と会計処理の統合により
損益の状況を瞬時に確認。
ワークフローシステムにより
決裁・承認スピードも短縮化

株式会社 東日本計算センター

ICT サービス事業を展開している株式会社東日本計算センター。顧客には各自治体や中央官庁、大手百貨店や金融機関も多く、幅広い事業領域に対応できるトータルなシステムインテグレーション事業が評価されている。このような “最適なソリューション” を熟知した同社が選んだのが ERP パッケージ『PCA Dream21』だ。同製品ならではの拡張性も活かし業務を効率化。その効果はかなり大きいと語る。“つながるERP” によって業務がどのように効率化されたのか。ICT のプロたちにわかりやすく語っていただいた。

導入システム

○PCA Dream21 基本モジュール (25CAL)

- ・財務会計モジュール
- ・会計予算モジュール
- ・会計分析モジュール
- ・販売管理モジュール
- ・固定資産管理モジュール

○PCA 給与 X システム B

導入の狙い

- ・請求処理と会計処理を連携させたい。
- ・1ヶ月から半年かかる損益管理のタイムラグを解消したい。
- ・顧客毎の指定請求書へのプリントに対応したい。
- ・社内の複雑な各種申請処理の流れをシンプルにしたい。

導入効果

- ・請求入力→請求書発行→会計処理を自動化。二重処理を解消。
- ・各データ処理をリアルタイムな自動化。瞬時に損益の状況を確認できる。
- ・『PCA Dream21』を「伝助(指定伝票発行ソフト)」と連携させることで、顧客毎の指定請求書プリントに対応。
- ・「ワークフローシステム」によって各種申請書をペーパーレス化。申請書の流れも一目瞭然で、各データは会計データに即反映。

プロフィール

株式会社 東日本計算センター

□所在地:

(本社) 〒970-8026 福島県いわき市平字研町 2
(東京統括事業所) 〒160-0022 東京都新宿区新宿 3-1-1 世界堂ビル 8F
(日立事業所) 〒319-1221 茨城県日立市大みか町 1-34-1 中沢ビル 2F
(横浜事業所) 〒230-0051 神奈川県横浜市鶴見区鶴見中央 4-36-17 セントラルメゾン 3F

□従業員数: 350 名

□設立: 1965(昭和40)年11月6日

□資本金: 2,000 万円

□業務内容: 情報システムの設計・開発・運用・保守 / 構築・導入支援 / コンサルテーション / ハウジングサービス / その他 SI 事業全般

□企業 URL: <http://www.eac-inc.co.jp/>

□会社紹介:

《未来に向かって挑戦し続けます》

1965(昭和40)年の創業以来、いわき市を拠点に成長・発展を遂げ、現在では全国規模から海外への業務を積極的に展開し、EACグループの中核企業としてグローバルな事業活動を展開しています。

幅広い事業領域において、トータルなシステムインテグレーション事業を展開しソリューションプロバイダーとして、21世紀の豊かな社会づくりに貢献して行きたいと考えております。

こうした高度情報化社会の中で、「万全強固なセキュリティ」と「人にやさしい情報システム」をモットーに、お客様の企業戦略上の良きパートナーとして、トータルソリューションを提供し、社会的な責任を果たすべく、未来に向かって挑戦し続けていきます。



本社外観 (福島県いわき市)



株式会社 東日本計算センター
取締役 執行役員 企画管理部長
遠藤 浩行 氏



株式会社 東日本計算センター
企画管理部 第3Gr
水田 俊史 氏

導入前の運用と課題

○請求処理・会計処理の未連携によるタイムラグを解消したい

株式会社東日本計算センターでは、『PCA Dream21』導入前は、請求書発行システムと会計システムが別々に運用されていた。請求書発行については自社システムで処理し、会計処理については会計事務所にアウトソーシングで依頼。そのためそれぞれのシステムを連携させることができず、手作業による処理も多かったそうだ。また処理が完了するまでのタイムラグも改善しなかったと取締役 執行役員 企画管理部長 遠藤浩行氏は語る。

「以前のシステムでは損益計算書が出てくるのに1ヶ月、あるいは時期によっては半年近くかかりました。まずはこのタイムラグを解消して、スピーディーに損益管理できるようにしたかったです」(遠藤氏)

導入の決め手と稼働までのスケジュール

○「拡張性」+「わかりやすさ、使いやすさ」で選定

同社では以前よりPCAの『PCA 給与Ⅱ』が導入されていた。そのためPCA製品に馴染みはあったものの、他社ERPソフトとの比較検討も行われた。その結果『PCA Dream21』は「視覚に訴える部分で非常にわかりやすく使いやすそうだった」と遠藤氏は語る。システム開発に詳しい企画管理部第3Gr 水田俊史氏も同様の意見だ。

「私の場合、操作性はもちろんですが、システムとしてどのようなことができるERPパッケージなのかを検討し、『PCA Dream21』には拡張性とい

う点で可能性があると感じました。しかしソフト選定で一番大事なのは、実際に使う人がいかにわかりやすく使えることではないでしょうか？その点でPCAは私どもが求めているイメージに近かったと記憶しています」(水田氏)

2009年1月『PCA Dream21』を導入。第一段階として「財務会計モジュール」+「支払管理(債務管理)キット」を連携させ稼働。2011年11月から「ワークフローシステム」+「販売管理モジュール」+「伝助(指定伝票発行ソフト※株式会社ヘキサード)」を連携させ稼働させた。導入当初から他システムと連携させ、“つながるERP”を体現させた同社だが、顧客へのビジネスプランとして提案するためにも、まずは自分たちがERPパッケージ導入の成功事例を示さなければならないという決意も背景にはあったそうだ。

「そのような思いもあり、慎重に既存システムとの平行利用の期間も経て統合しました。本格的に統合してから現在2期目を迎えておりますが、実際に業務の効率化には成功しております」(遠藤氏)

導入後の効果

○請求処理と会計処理を連携し一元管理。リアルタイムで損益を把握

現在同社では「財務会計モジュール」「会計予算モジュール」「会計分析モジュール」「販売管理モジュール」をネットワーク化し、25クライアントで利用している。導入前の課題であった請求書発行システムと会計システムが連携したことで、業務は大きく変わった。

「請求の登録をすると請求書の発行→会計処理へと一元管理できるよう

になり、二重処理はありません。そして損益がすぐにわかるようになりました。会計事務所さんに依頼していたときは正確な数字が戻ってくるのに1ヶ月かかり、月毎の損益を把握しづらかったのですが、現在は私どもが仕訳を起こし、リアルタイムで正確な損益の数字を確認できます。まずはこの点が1番の効果でしたね。事業ごとの経費の計算も導入前は1週間の時間が必要でしたが、導入後は1、2日で処理できます。最終的な決算処理は今も会計事務所さんに依頼していますが、その他は社内で処理できアウトソーシングの経費も削減できています」(遠藤氏)

『PCA Dream21』の「販売管理モジュール」はプロジェクト・セグメントが容易に設定できる点も特徴だ。同社でも客先毎・契約業態毎・業務毎の集計をしており、見積や売上と予算を対比し、プロジェクト毎に状況を把握している。

自社システム運用時のようなメンテナンスの必要もなくなった。以前は

システムに不具合があると水田氏に対応していたが、現在はほぼタッチすることなく業務が行われているそうだ。「以前のように手を煩わせないという点でも非常に助かっています」(水田氏)

○ワークフローシステムにより 決裁・承認スピードを短縮

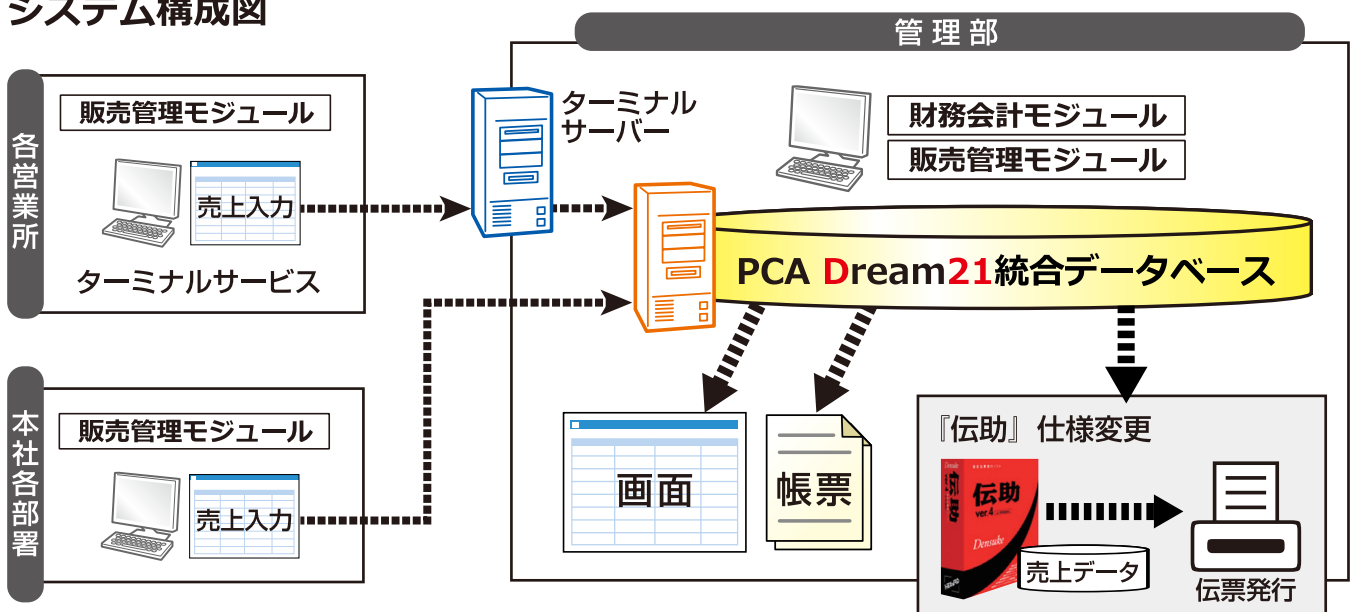
企画管理部 第1Gr 藤澤正則氏は『PCA Dream21』による業務統合について次のように評価している。「仕訳＝データとして瞬時に使えるわけですから、その点は便利さを感じます。一方、ERPソフト全般の特徴ともいえるのですが、小回りの利かない部分も感じています。しかし総体的には「自動化」「効率化」、そして「連携性」「拡張性」という点では非常に満足しています」(藤澤氏)

藤澤氏の語る「連携性」「拡張性」を表す一例として、「ワークフローシステム」+「販売管理モジュール」+「伝助」があげられる。同社ではワークフローシステムを通勤費変更届や住所



株式会社 東日本計算センター
企画管理部 第1Gr
藤澤 正則 氏

システム構成図



グルリン® 2.0

携帯メール連絡網システム



『グルリン ®2.0』は、個人情報保護した状態で、携帯メールによる連絡が取れるシステムです。登録者への一斉配信はもちろん、ユーザー名だけで個別にも連絡が取り合えます。メールの開封確認、会合の出欠確認も簡単に行えます。

EAC CRMソリューション



Dynamics CRM の専門資格者を数多く揃え、充実したサポート体制でCRMを単なるITツールとしての一面だけでなく、企業全体で取り組む意識改革をともなうソリューションとして、お客様のCRMプロジェクトを成功へと導きます。

変更届、旅費申請、備品購入、慶弔関係などさまざまに利用しており、人事・経理全般に活用している。「どの書類がどこで止まっているかがわかり、担当者へ催促することもでき、申請書類の紛失も避けられます」(遠藤氏)

同社の場合、取引先企業が多岐にわたっており、それぞれ顧客指定の請求書を作成しなければならない。そこで伝票発行ソフトとの連携は当初から重要視されていた。現在は「伝助」を組み合わせており、入力画面には伝票イメージがそのまま反映されるため操作も容易だ。

○最少人員による総務・人事・経理業務の遂行が可能に

『PCA Dream21』導入による業務の効率化例は他にも数多くあるそうだが、その一つとしてEB用振込データの作成など銀行振込処理のスムーズ化もあげられ、経理業務面では時間的な余裕も生まれている。このように『PCA Dream21』によって日常業務を大きく効率化させたことについて、遠藤氏は次のように語る。

「大企業では総務・人事・経理など部署が細分化されていますが、当社の場合は企画管理部がこれらの業務すべてを行っております。人員を割くことは難しいですから少人数で遂行しなければなりません。『PCA Dream21』導入による業務の効率化は我々のような規模の企業には非常に意味があるのです」(遠藤氏)

ネットワーク化により本社だけでなく東京・横浜などの各事業所からも入力ができ、現在は経費に関して

のみ各事業所からの入力を可能にしている。「少し余談ですが、現場のエンジニアに経費を入力してもらうことで、プロジェクトの予算や売上を再度認識してもらいたい思いもあります。皆、システムには詳しいのですが、数字が苦手な者もおりますので(笑)」(遠藤氏)

今後の課題と展望

○地元・福島復興のエンジンとなる企業を目指して

「今後は今あるデータをさらに活用したい」と語る同社。一例として給与をweb上で確認できるシステムも実行。また利用中のスタンドアロン版『PCA給与X』から『PCA Dream21 給与計算モジュール』に移行させ、給与計算・人事管理も連携して運用していきたいと語る。

「お客様に最適なソリューション(問題解決)を提案することが、私どもの仕事です。とりわけ今回の『PCA Dream21』と連携業務ソフトの導入実績を積極的にお客様へ提案していきたいです。」(遠藤氏)

最後に「地元・福島復興のためにも、情報技術やサービスの提供で復興のエンジンとなる企業を目指したい」と力強いメッセージもいただいた。



IR に伴う内部統制強化および 業績把握のための システム基盤強化を実現



ネクストウェア株式会社

大手、中小企業のシステム構築から保守・運用まで、お客様に密着したサポートを幅広く手掛けているネクストウェア株式会社様は、ピー・シー・エー株式会社の『PCA Dream21』を導入し、IR に伴う内部統制強化及び業績把握のためのシステム基盤強化を実現している。

導入システム

○PCA Dream21 基本モジュール (50CAL 1CPU)

- ・財務会計モジュール ・会計予算モジュール ・会計分析モジュール ・販売管理モジュール ・販売予算モジュール
- ・給与計算モジュール ・固定資産管理モジュール

導入の狙い

- ・給与システムと販売管理システムを連動する必要があるため、外部と作り込んでいくときのデータ連携のしやすさ、アドオンできる拡張性・融通性が欲しい
- ・データの一元管理がされていないため、当該データの検索に時間が掛かり、決算処理が長引く一因を排除したい

導入効果

- ・給与システムと販売管理システムの連動に伴うデータ連携のしやすさ、アドオンできる拡張性・融通性が得られ、内部統制の観点からも、誤入力やデータ漏洩のリスクから開放された
- ・データの一元管理が実現し、データ検索に時間を割かれることもなく、決算処理がスムーズになった

プロフィール

ネクストウェア株式会社

- 所在地：〒541-0057
大阪市中央区北久宝寺町 4-3-11
ネクストウェアビル
- 資本金：958,039,000 円
- 従業員数：266 名(平成 22 年 12 月 31 日現在)
- 設立年月日：1990 年(平成 2 年)6 月 1 日
- 事業内容：コンピューターのシステム設計および
ソフトウェア開発業務
- 企業 URL：<http://www.nextware.co.jp/index.html>

お客様とお付き合いを深める中でさまざまなソリューションサービスをご提案し、互いに企業価値を高め、リレーションを強化していく。これがネクストウェアの「ウェアコンサルティング」の考え方です。

経営環境が劇的に変化し続けている昨今、ITはさまざまな価値観や技術の変化への迅速な対応だけでなく、お客様の利益やビジネスチャンスを創出することも求められています。ネクストウェアは創業以来、技術の向上はもちろん、お客様の ITシステムの現場へ入り込んだ「現場主義」を徹底してまいりました。そのことにより、お客様よりも早く課題を見つけ出し、その課題を従来より構築してきたお客様とのリレーションを通じて解決いたします。この信頼関係を基盤に、「お客様」と「供給者」の枠組から、ビジネスパートナーの域まで高めて、お客様の次のビジネスモデル構築をお手伝いさせていただきます。

お客様の満足度を最大限に—それが、ネクストウェアの考えるウェアコンサルティングのビジネスモデルです。

“お客様のニーズや課題、そして回答までもがお客様のところにある”そうした認識に基づき、ネクストウェア創業当初からお客様と一緒に、ソリューションを導き出す ITソリューション事業をコア事業として活動してまいりました。東京・中部・大阪に拠点を置き、業界に精通した優秀な技術者がシステムコンサルティングから、設計・開発、診断・性能評価、ヘルプデスク、運用・保守にいたるまでワンストップでご提供いたします。最大の特徴は、徹底したユーザ志向。ここから生まれる深い信頼関係の中で、お客様以上にお客様の情報戦略を理解することに努めて、次期システム開発をお客様と共に推進しております。

導入までの運用と課題

『PCA Dream21』導入前の同社は、他社製品のシリーズをベースに、独自に機能拡張をして運用していた。同社の主たる業務はシステムの受託開発であるため、開発プロジェクトごとの採算性や、開発技術者一人当たりの生産性を常に追跡する必要があった。※技術者 1 人当たりの人時生産性(収益額 / 月間労働時間)

しかし、運用している他社製品シリーズでは、一般的な仕入販売を想定したシステム設計であるため、同社が必要とするシステム間のデータ連動に未対応の部分が多かった。特に受注管理や減価償却管理の面で、各データベースやパッケージと連動し Excel®で加工して補う必要があるため機能不足を感じていた。

こうした運用は、内部統制の観点からも、誤入力やデータ漏洩のリスクを伴うものである。またデータが一元管理されていないため、欲しいデータの検索に時間を浪費し、決算処理が長引く一因(四半期が終わり、すぐに次の四半期をむかえる状態)になり、手作業の限界を感じていた。

『PCA Dream21』を選んだ理由を太田垣氏に伺った。

「システム導入を検討する上で、従来から『業務効率化』『決算短期化』が経営課題でしたが、それに加え、株式公開企業として『内部統制報告書』『四半期報告書』の報告が義務付けられる制度に変更され、待った無しの状況となり、ERP システムの導入に踏み切りました。他社製品との比較

検討は一切行いませんでした。IT コーディネーターの仲間内では、J-SOX 対応に耐えうるパッケージソフト、また本当の意味でマスタ・データの一元化の仕組みを実現しているのは、真の統合型パッケージである『PCA Dream21』と考えていたからです。」という嬉しいお言葉をいただいた。

「当社の場合、人間の稼働状況により請求額が後で変わっていくことがあるので、給与システムと販売管理システムを連動する必要があり、外部と作り込んでいくときのデータ連携のしやすさ、アドオンできる拡張性・融通性が一つの選定ポイントでした。また、営業活動での経費精算を社内の承認フローとあわせてスムーズに処理をしていく際、かかった交通費を素早く支払うため、自動的に承認ワークフローにのせて、そのまま『PCA Dream21』にデータとして自動仕訳を打ち込んでしまうところにまで行きつくのが、カスタマイズの大きなポイントです。導入価格についても適正価格であると判断しています。」とのご意見をいただいた。

導入スケジュールと効果

- 2006 年(平成 18 年)11 月
導入プロジェクトがスタート。
- 2007 年(平成 19 年)4 月
『財務会計モジュール』、
『給与計算モジュール』の運用開始。
- 2008 年(平成 20 年)1 月
『販売管理モジュール』の運用開始。
- 2009 年(平成 21 年)11 月
ワークフロー機能との連携(旅費交



本社にて撮影



ネクストウェア株式会社
社長室
太田垣 博嗣 氏

通費)開始。

○2010年(平成22年)8月

プロスペクト管理(営業案件見込・進捗・見積管理)システムとの連携を開始。

プロスペクトデータは、月次の重要事項資料にも連携・反映し、A3サイズ1枚の紙で月次実績が確認できる。営業の行動管理を行うことで、基幹システムでは把握できない受注までのプロセス管理が可能で案件ごとの変化(ロスト・変更・成約など)の進捗把握が可能になった。

また、受注管理、減価償却などの機能を利用することにより作業工数が大幅に削減され、データが一元管理されて検索が容易になったのは勿論のこと、様々な角度から抽出したデータを活用し、以前より充実した管理ができるようになった。

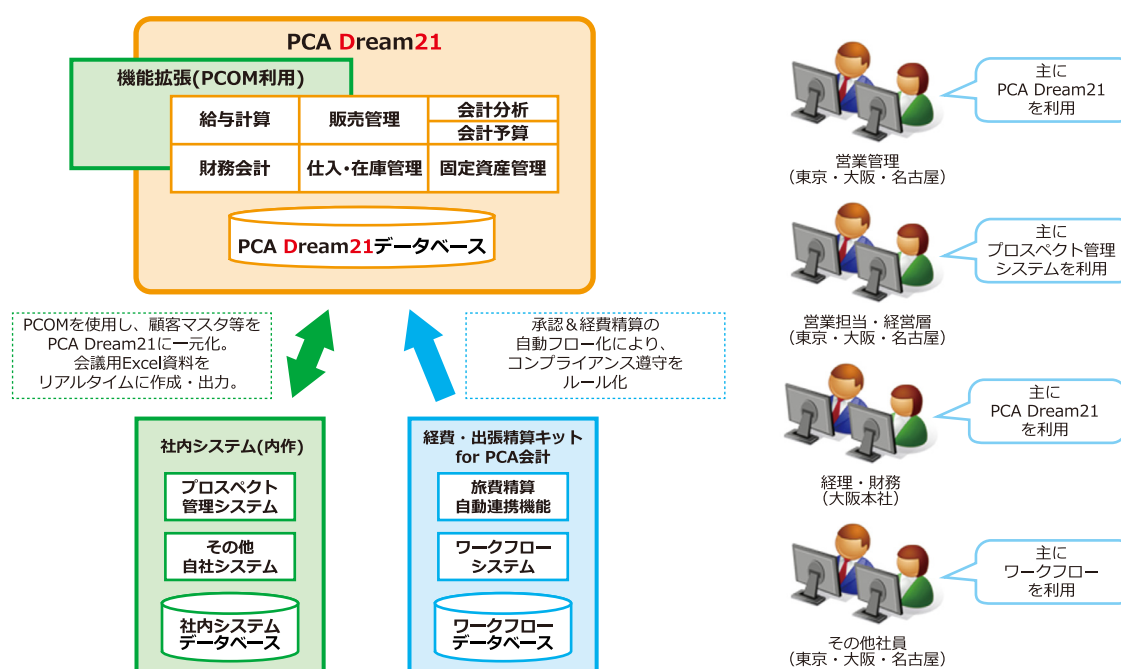
営業案件を管理する自社開発のプロスペクト管理システム等とマスタ・データ連携を行い、当社特有の処理についてもPCOMを使用した開発により、きめ細やかな管理会計が実現できたため、部署別の会計監査が非常にスムーズに行え、監査法人からも好評である。

データのチェックや連携作業の効率性も考えるとコストメリットも大きいと感じている。



ネクストウェア株式会社 HP
<http://www.nextware.co.jp/index.html>

システム構成図



今後の課題

今後『PCA Dream21』に蓄積されている顧客情報を更に活用することを検討中だ。「もう少し、契約面がどのような状態になっているのか、また保守サービスや後のメンテナンスを『PCA Dream21』の中にデータとしてどのように取り込んでいくかが大きな課題です。その業務とそこにかかるコストを把握するため、アドオンで管理プログラムを作成することを考えています。」と語る。受注時の契約、保守サービス、メンテナンスを連携することによる文書管理の徹底および収益向上が課題となる。

『PCA Dream21』の充実したプロジェクト管理機能を利用し、個別プロジェクトの採算を「見える化」するという構想もある。「関係子会社2社（ネクストキャディックス株式会社、株式会社システムシンク）へのシステム統合を図り、グループ全体で経営状況を迅速に把握できるような状態にしたいと思っています。」と展望を語っていただいた。

また「PCOM の種類とコントロールできるメソッドの追加など、今後の拡張性・可用性に期待しています。」とのお言葉をいただいた。今後もお客様のご要望におこたえし、事業展開に役立つご提案をしていきたい。

製品情報

中小企業様向け

経費・出張精算キット for PCA会計

経費・出張精算伝票入力から解放!

らくらく 経費仕訳人ワークフロー

申請簡単 ▶ 決裁超速

価格で

中小企業様向けワークフローシステム、驚きの価格でご提供致します!

使いやすさで

紙伝票と同様のわかり易い画面で、会計の勘定科目を共有します

標準装備で

よく使う4種の経費伝票付き!

①交通費精算 ②出張精算
③経費精算 ④支払い依頼

その他よく使う諸届けも標準装備しています。

■経費関係(会計連携)

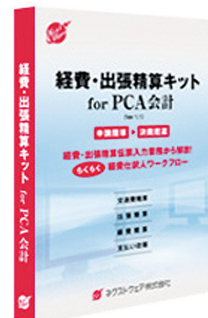
出張申請/交通費精算

経費精算/支払い依頼

■諸届申請書(会計非連携)

稟議書/接待費申請/休日出勤/欠勤遅刻早退届け

家族移動届け/結婚出産届け/家族死亡/給与振込み



中小企業のお客様向けの低価格ワークフローソフトである『経費・出張精算キット for PCA 会計』は、ワークフローの経費伝票や出張旅費精算の決裁データを仕訳データとしてピー・シー・エー株式会社の会計パッケージソフト『PCA 会計 9V.2R7』に連動させることができます。会計システムへの仕訳データを入力する手間を省くことができます。

□お問合せ：ネクストウェア株式会社 営業部 大阪営業グループ 田辺 光崇
□住所：〒541-0057 大阪市中央区北久宝寺町 4-3-11 ネクストウェアビル
□TEL：06-6281-2711

