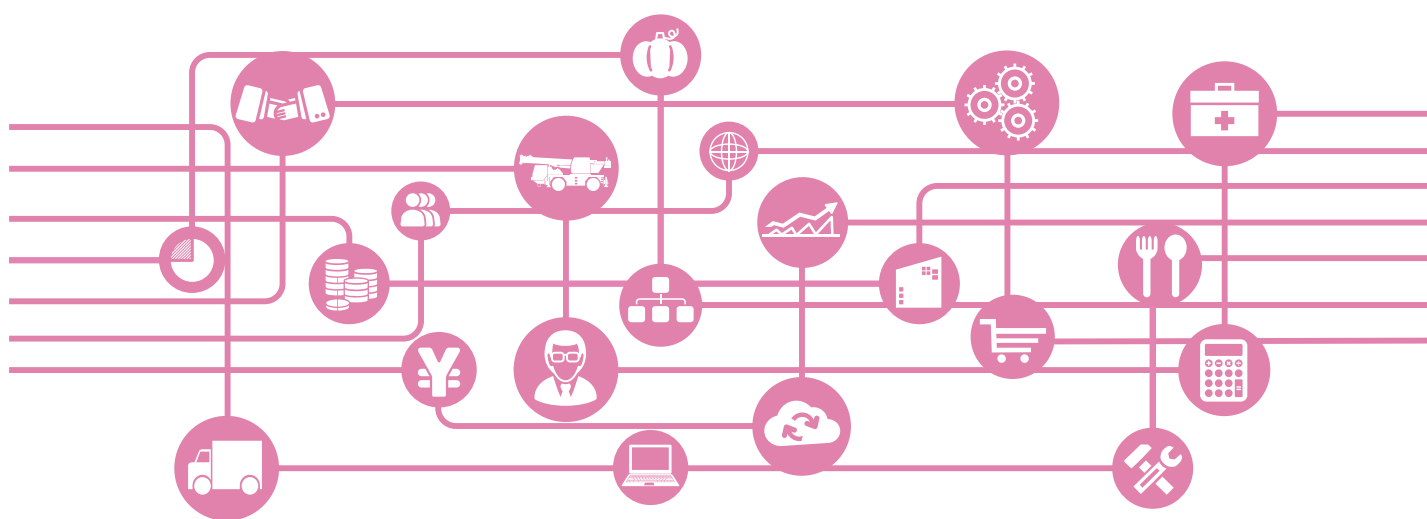


PCA

業種別事例集

～小売～



PCA



クラウドAPI

PCA製品の柔軟性を活かして、
多品種の在庫管理・販売管理に
対応できるシステムを確立。
問屋任せにせず自社で在庫を
コントロールできる仕組みをつくる。

株式会社 コンサイス

旅行用品や文具用品、製図用品から計算尺まで手掛けている株式会社コンサイス。とりわけ旅行用品のメーカーとしては国内トップの知名度を誇っており、自社開発による優れた商品力・品質の高さで多くのファンを抱える企業だ。同社はPCA製品によって多品種の商品の販売管理を行っており、いちはやく『PCAクラウド』の価値に気付いた企業でもある。同社代表取締役社長 高橋利典氏自身が率先して効率的なシステム環境を実現してきた。その軌跡と実際の効果を伺った。

導入システム

○PCA クラウド イニシャル'0'プラン (Type72 48CAL)

- ・ 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

○PCA クラウド API ※1

※ 1) : 『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。2016年2月より、『PCA Client APIライセンス』に製品名称を変更させて頂いております。

導入の狙い

- ・サーバー管理の負担を軽減したい。サーバーレスの環境で運用したい。
- ・WMSシステム(倉庫管理システム)と連携させたい。
- ・商品を確実にコントロールできる大手企業の在庫管理・販売管理システムに、引けを取らないシステムを作りたい。
- ・複数のECサイトの受注・売上データを効率よく処理したい。

導入効果

- ・『PCAクラウド』によってサーバーレスの環境を実現。サーバー管理やサーバー入れ替えの心配は無用。
- ・PCA製品ならWMSシステムとの連携も柔軟にできる。単にデータを受け流しするだけでなく、それをクラウドという環境でより便利に連携できる。
- ・PCA製品やその他のパッケージソフトを上手に組み合わせることで、中小企業でも大手企業の在庫管理・販売管理と遜色のないシステムを構築でき、問屋任せにしない在庫管理ができる。
- ・『PCAクラウドAPI』により、全てのECサイトからの受注データがそのまま『PCA商魂X』『PCA商管』へ反映されるため合理化を図ることができる。

プロフィール

株式会社 コンサイス

- 本社・工場所在地: 〒132-0035 東京都江戸川区平井2-16-23
- 設立: 1954年(昭和29年)7月1日
- 資本金: 2,000万円
- 従業員数: 100名
- 主業種: 旅行用品の製造・卸
- 主要製品: 旅行用品、文具用品、製図用品、計算尺
- URL: <http://www.concise.co.jp>

□企業理念:

株式会社コンサイスは、円形計算尺のメーカーとして昭和29年7月に設立されました。その後、洋裁定規、製図用品、デザイン用品、旅行用品、皮革製品、ブックカバーなど高品質で機能的な製品を創り続け、多くの方々に喜んでいただいております。

現在でもコンサイスの製品は、日本の自社工場で製造することを基本としています。それは、私たちの製品には一朝一夕には真似できない技術と工夫が施されており、そこに優秀な技術者の力がなければ造ることができない製品、既製の工作機械などでは簡単に製造することができない製品が多数あるからです。

今後とも「使ってみて本当に良かった」と言っていただけるような製品を、私たちは「創り」そして「造り」続けてまいります。

導入前の運用と課題

○増える拠点と従業員。トップ自らによるサーバー管理には限界がある



株式会社 コンサイズ
代表取締役社長
高橋 利典 氏

学生時代に使った三角定規や分度器、そして旅行のスーツケースに巻くベルトや飛行機の中で使う携帯枕など、株式会社コンサイズの商品を実際に使ったことのある人は多いだろう。旅行用品の企画・販売において同社は長年日本を代表する企業として活躍しており、自社開発ならではの優れた機能性や品質で高い評価と人気を得ている。

多くの人にとってなじみのある商品を持つ企業ではあるが、その会社規模は決して大きいわけではない。代表取締役社長 高橋利典氏のもと少数精鋭の従業員たちによって構成されている。当初、高橋氏は同社にパソコンが1台もない時代に経営に加わった。そのため高橋氏自身が販売管理に適したソフト選びはもちろんのこと、サーバー管理もすべて担ってきたという。

「拠点が増えたときの新たなサーバーの設置や、クライアントPCを増やす際の設定など、当社のシステム環境は詳しい人からアドバイスを受けてつち、ほぼ私一人で作り上げメンテナンスも行ってきました。しかし営業所や従業員が増え、私一人の管理に限界を感じていました。また私がほぼ一人で管理してきたため、社内にメンテナンスができる人材を育てることもできないままでした。いつかサーバーを持たない方法ができるというなあと考えていたところ、PCAが先駆けてクラウドサービスを開始し、PCAソフトを選んでおいてよかったなあと感じました」(高橋氏)

選定のポイント

○パソコンが1台もない会社にも、わかりやすくソフトの説明をしに来たPCA

同社では『PCAクラウド』を導入する以前から、『PCA商魂』『PCA商管』『PCA会計』によって販売管理や会計処理を行ってきた。同社がPCA製品を導入したいきさつには営業姿勢が影響したエピソードがある。

「新しく何かを導入する際には、いつも必ずしっかり比較検討してから決めています。会計ソフトの選定についてもPCAを含めて大手ソフトウェアメーカーにはほぼ問い合わせました。ところが当時は社内にパソコンが1台もない状況。それを伝えたせいなのか、説明にすら来てくれないメーカーが多かったです。しかしPCAはその状況を伝えても、ちゃんとここに来て詳しくソフトの中身について説明してくれました。他社メーカーの説明会にも参加したのですが、正直、ソフトの中身に大差はないという印象でした。最終的には当社に足を運んでわかりやすい説明をしてくれたPCAを選び、結果、『PCAクラウド』のサーバーレスのメリットも得られました」(高橋氏)

○WMSシステム(倉庫管理システム)とのフレキシブルな連携

オンプレミスでPCAソフトを運用していた同社が『PCAクラウド』を導入したきっかけには、メンテナンスの負担軽減以外に、新しいシステムとの連携も視野にあった。多品種かつ大量の商品を抱える同社にとって入在庫や在庫、配送などの物流も含めた倉庫管理は極めて大きな意味を持つ。そこでWMSシステム(倉庫管理システム)との連携が可能な点も『PCAクラウド』の決め手になったという。

「当社のWMSシステム+『PCAクラウドAPI』+『PCA商魂Xクラウド』の受注データの取り込み。この連携ができることは、多品種を取り扱う以上必須だと考えました。この連携が柔軟にできる点も選定のポイント



本社・工場外観

に入れ、実際に今、この連携システムは稼働しています」(高橋氏)

導入後の効果

○『PCAクラウド』なら新しい拠点・営業所の設置にも柔軟に対応できる

同社では現在、『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』を、江戸川区の本社・大阪も含めた各営業部・物流センターと結び、同時接続台数48台という規模で運用している。比較的大きな規模で『PCAクラウド』を運用しているが、これまでほとんどトラブルもなく順調に使えている。

『PCAクラウド』を導入して、メンテナンスの軽減以外にも大きなメリットがありました。まずは拠点を増やす際に、クラウドによってなるべく費用を抑えて安定したネットワークが築けること。またサーバー更新の心配がまったくなくなったことです。自社でサーバーを持つと、パソコンのOSのバージョンアップにも注意が必要になります。セ

キュリティ面からも最新のOSを自分たちの都合にあわせていつでも使えるようにしたいわけですが、自社サーバーなら容量やレベルを見てからになります。サーバーを入れて2、3年も経てば常に更新に追われている感じがありましたが、これがなくなったことは大きいです」(高橋氏)

○約10個のECサイトの受注・売上データを『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』へ連携

同社は登録している商品数が約2万件以上。そのうち常時動いているのは4,000～5,000件ぐらいだが、商品の在庫を含むと約100万個にのぼる。この膨大な商品数を到底手入力では処理しきれないため、当初からデータ連携ができることは大前提だった。

現在同社では自社が運営するECサイト、さらに大手ポータルサイトの運営するECサイトなどを含め、約10個のECサイトを持っており、そのECサイトでの売上データは『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』へ受け入れている。この連携によって時間的な効率化はかなり図られたという。



本社の製品展示室

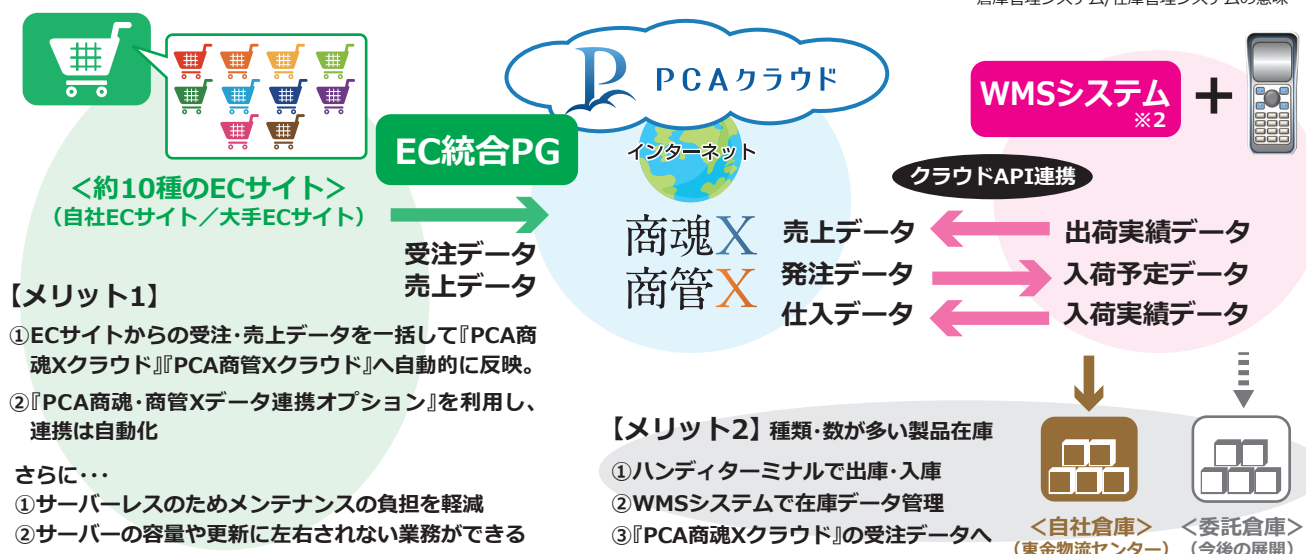


製造・販売する旅行用品

システム概況図

PCA製品の柔軟な連携によって

※2 WMS=Warehouse Management Systemの略で
倉庫管理システム/在庫管理システムの意味



「以前はECサイトの受注・売上管理はサイト1つごとに行っており、かなりの時間がかかっていました。今はすべてのECサイトの受注・売上管理をまとめて処理できる『PCAクラウドAPI』を使い、『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』とを連携させています。ECサイトからの注文はデータで届き、それがそのまま『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』へと自動的に反映され、しかもこれを『PCAクラウド』によって処理できる。ECサイトでの売上がとても大事な時代ですから、このような連携ができることは助かります。事務処理面の合理化はしっかりと果たせています」(高橋氏)

○WMSシステム+『PCA商魂Xクラウド』で多品種の在庫を管理

『PCAクラウド』導入のきっかけにもなったWMSシステム+『PCA商魂Xクラウド』の受注データの取り込みは1拠点目が軌道に乗り、現在2拠点目での運用を開始しようとしているところだ。

まず倉庫ではハンディーターミナルによって入荷・出荷を確認。→その在庫データはWMSシステムによって集計・管理。→倉庫管理の入出荷実績データは「PCA商魂X・商管Xクラウド」の売上データ・仕入データとして自動的に取り込まれ、受注残・発注残データが消込まれる。

「在庫数がとにかく大量なので外部倉庫を使っている物もあり、その部分はまだ連携できておらず、手入力部分をどれだけ減らしていけるかを考えているところです。当社のこのシステムが我々の望むレベルに達したなら、より一層の便利さを実感できると思います。加えて多品種で大量の商品を抱える中小企業の在庫管理・販売管理のモ

デルケースにもしていただけたと思っています。中小企業でも大手企業に負けない、適切で確実な出荷業務が確立されるわけですから」(高橋氏)

今後の課題と展望

○問屋任せにせず自社で在庫をコントロールしたい。そのシステムを中小企業でも確立できる

同社ではこれまでPCA製品を始めとする新しいシステムやソフトを導入する際には、慎重な比較検討だけでなく、確実に運用するために導入時にインストラクターの指導をしっかりと受けるなど、着実に準備を行ってきた。

「私は特別IT知識が豊富というわけではありません。ただし失敗はしたくありませんし、余計なお金はかけたくないですからね(笑)。在庫管理については問屋さんに丸ごと投げている会社も多いと思います。しかし私は自社のことは自分でコントロールしたいと思ってきました。大手企業のように何億円もかけて在庫管理システムを構築することはできませんが、このようなパッケージソフトをうまく組み合わせていくことで、問屋任せにしない在庫・販売管理ができます」(高橋氏)

旅行業界は景気だけでなく社会情勢によっても旅行客の数が変動し波のある業界だという。そんな中でも同社のこだわりの製品は多くの人から支持されてきた。今後も特徴である優れた商品開発力と、若手への高い技術力の継承も行いつつ、他社のモデルケースになるような在庫・販売管理システムも確立していきたいと高橋氏は力強く語った。



(株)コンサイス HP
http://www.concise.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



販売・発注・在庫・通販の
複数のシステムをPCAによって一元化。
メンテナンスの負担も減り、
確実な在庫管理・迅速な販売予測を実現。

株式会社 レキシントン

“渋谷レコードカルチャーの聖地”として知られるマンハッタンレコード。そのマンハッタンレコードを運営している株式会社レキシントンでは、以前は販売管理・発注管理・在庫管理・ECサイトのそれぞれが別のシステムで運用され、売上管理などに時間がかかっていた。そこでこれらのシステムをPCAで一元化。MIX CDなど商品名が無限に広がる音楽商材も、PCAならではの汎用データの柔軟な受け入れによって処理している。PCAでシステムを一元化したことで得られたメリットは大きいと同社は語る。

導入システム

○PCA クラウド イニシャル'0'プラン (Type12 10CAL)

- ・ PCA 商魂 9V.2R7 for SaaS
- ・ PCA 商管 9V.2R7 for SaaS

導入の狙い

- ・ 複数の別れて運用していたシステムを一元化したい。併せて業務の効率化を図りたい。
- ・ ハード・ソフトのメンテナンス負担を軽減したい。
- ・ 無限に広がっていく商品名を管理したい。

導入効果

- ・ PCA製品で一元化したことで、データの連携も実現。マスターのエクスポート時間が一晩から約1時間へと圧倒的に短縮。棚卸の準備にも困らない。充実した在庫管理メニューによって実在庫・帳簿在庫の管理も容易に。仕入予測や仕入実績確認、売上分析等の分析機能で分析時間の短縮や経営判断のスピード化にも成功。
- ・ 『PCAクラウド』※1によってサーバーメンテナンスは不要。各拠点からリアルタイムで同じ会計データを共有でき、自宅からの入力作業も可能に。またインストール台数の制限が無いので業務別に入力するパソコンを限定せず設定・利用可能。
- ・ CSVデータの取り込みが可能のため、外付けの機能からのデータもスムーズにインポートできる。

プロフィール

株式会社 レキシントン

- 所在地: 〒150-0042 東京都渋谷区宇田川町10-1 木船ビル
- 設立年月日: 1991年5月24日
- 従業員数: 15名
- 資本金: 1,735万円
- 業務内容: ○アナログレコード、CD、DVD等の制作・販売ならびに輸出入
○アーティスト等の育成・マネージメント
○音楽等に関するイベントの企画・制作・興業ならびにその企画の販売
- URL: <http://manhattanrecords.jp/>



Manhattan Records®

マンハッタンレコードは、1980年の創業以来、渋谷を本拠地にHip Hop/R&Bの専門店として常にトレンドを発信するレコード/ブラックミュージックの聖地です。

現在はCD・レコード等の販売のほか、株式会社レキシントンとして、アーティストやタレントのマネージメント部門も設置しています。

※1):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 レキシントン
通信販売部
太田 真孝 氏



シースリー株式会社
代表取締役
大沼 義孝 氏

導入前の運用と課題

○同時に動く複数のシステム。 これを一元化し、確実に管理 ・運用できるシステムにしたい

渋谷区宇田川町で“レコードの聖地”として長年存在感を放っているマンハッタンレコード。レコード文化の代表として、そして渋谷文化の立役者の一人としても知られるマンハッタンレコードには、連日多くの音楽好きが訪れる。店内には希少価値の高いレコードはもちろん、MIX CDやDJグッズなど様々な商品が並んでいる。このマンハッタンレコードを運営しているのが株式会社レキシントンだ。店舗の運営の他、ECサイトの運営、チケットの販売なども行っている。

同社では以前、販売管理・発注管理・在庫管理・ECサイト管理において、それぞれ異なる複数のシステムを導入していた。もちろんソフトも違えば、その操作も違う。商品マスターもそれぞれのシステムによって異なる状況だった。

「例えば最初に販売管理システムで商品マスターを登録したら、次はECサイトを管理しているシステムにマスターを移行するという手順を踏んでいたため、複雑で時間もかかっていました。これには理由があります。当社の場合はMIX CDなども販売しており、そのトラックリストの曲のタイトルが商品名となり、つまり何万通りもの商品名、しかもそれぞれが長い商品名となってしまう。そのため当時の販売管理システムでは商品マスターに対応できないことも多々あり、そこでECサイトの商品マスターを利用するという方法を取っていました」(通信販売部 太田真孝氏)

複数のソフトやシステムを同時に運用していることで困ったのは、商品マスターの管理や処理の複雑さ、それによるミスの発生だけではない。それぞれのシステムにおいてメンテナンスも必要になることだった。

「同時にいくつものシステムを動かしていると、それに付随してメンテナンスもシステムの数×パソコンの台数分必要になります。それぞれのシステムごとに異なる時期に定期的にメンテナンスをかけなければならず、これが結構大きな負担になっていました。そんな折、当時の販売管理システムのサポートが切れることになり、当社のシステム全般の管理をお任せしていたシースリー株式会社に、当社にもっとも適した運用システムがないのかを相談し、PCAを提案されました」(太田氏)

導入後のメリット

○在庫情報のエクスポートにかかる時間は、一晩から約1時間へと圧倒的に短縮

株式会社レキシントンが新しいシステムを導入するうえでこだわったのは主に次の3点になる。①以前のシステムの中心になっていた販売管理システムに近い運用ができること。②店舗・ECサイトも含めて販売管理・発注管理・在庫管理のデータを連携できること。③できるだけメンテナンスの負担を軽減できること。この3つを解決するために、現在同社では『PCA商魂9V.2R7 for SaaS』『PCA商管9V.2R7 for SaaS』が導入され、10台の同時接続によって各拠点と本社とのデータ連携にも成功している。「実際にPCA導入後は大きな問題もなくスムーズに運用できています」と同社からの評価も高い。

太田氏は以前の販売管理・在庫管理システムとの大きな違いとして、まずは「データの抽出時間の大幅な短縮」を挙げている。

「データのエクスポート時間が圧倒的に短くなりました。例えば以前は在庫情報をかき出すのに、丸一日の時間を見ても必要がありました。さらにその間、データを抽出しているパソコンでは何もできない状況です。そのため退勤前に在庫情報のエクス

ポートを開始して、翌日出社してそのデータを確認していました。それが今は1時間もかからずにできています。一晩から1時間への短縮です」(太田氏)

同社の商品マスターの数は約70,000～80,000個にも及ぶ。そのため以前のシステムでは一晩の時間がかかっており、PCA導入前にはマスターの整理も行った。それでも約70,000個以上という件数は変わっていない。

「今も毎週80個ぐらい商品マスターが増えています。以前なら棚卸し前は前日からかき出しの処理を進めていましたが、今はその必要もありません」(太田氏)

○汎用データの柔軟な受け入れによって、音楽商材ならではの長い商品名にも対応

同社にとって大きな課題となっていた商品名の長さだが、『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』は柔軟に汎用データを受け入れるため、シースリー株式会社の開発した外付けのソフトを利用して対応している。

「株式会社レキシントン様の場合、商品名が長いものが多いです。MIX CDなどは曲のタイトルを全て入力しなければならず、『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』内だけの機能ではそれらの商品名に対応するのが難しく、商品名のデータをいったん外付けのソフトで処理し、それをCSVデータとして『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』にインポートするフォローアップを行っています」(シースリー株式会社 代表取締役 大沼義孝氏)

○充実した在庫管理メニューによって実在庫・帳簿在庫の管理も容易に

他にも以前のシステムより便利になった点として次のような在庫管理の確実性も挙げられている。以前は発注の履歴と仕入の履歴を確認するためには、それぞれに別のソフトを立ち上げる必要があったが、今は『PCA商管9V.2R7』によって一目瞭然で発注・仕入の履歴を確認できる。

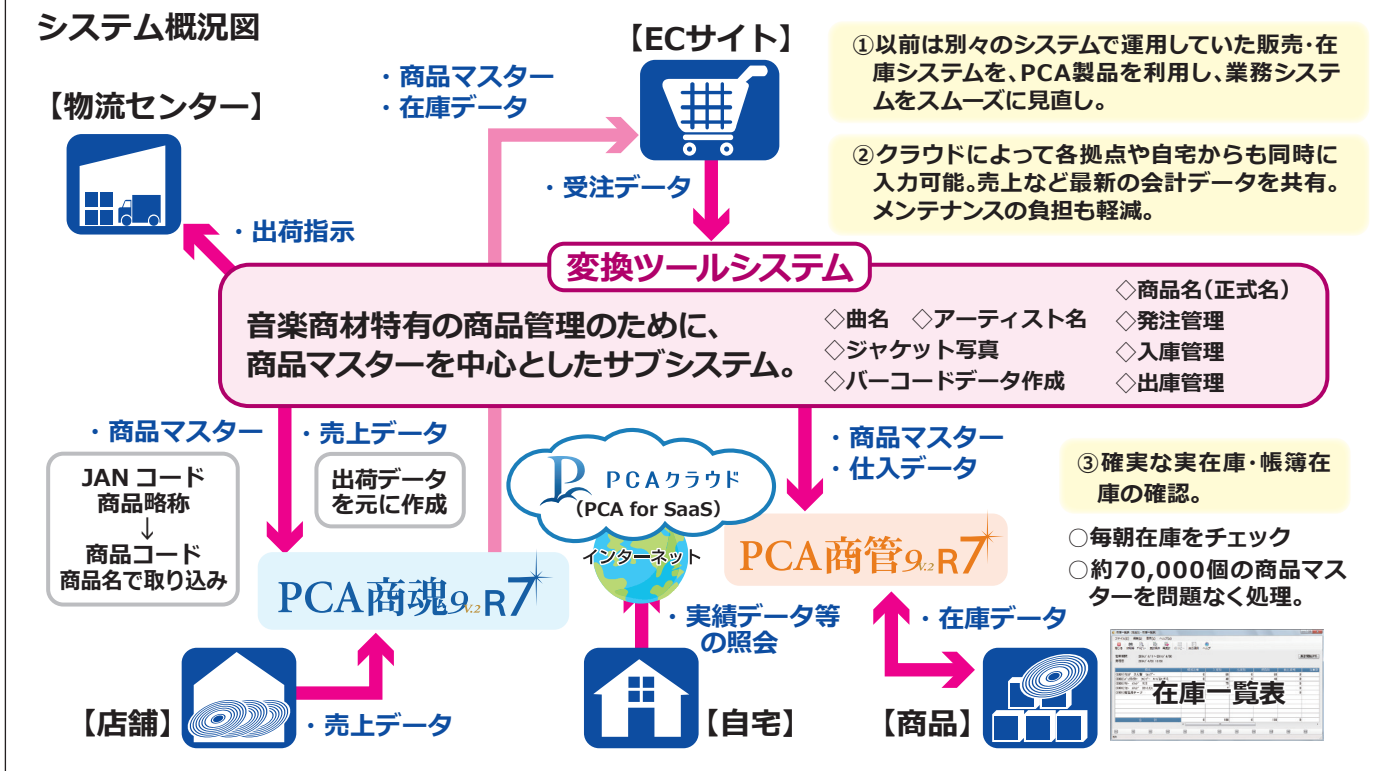


マンハッタンレコード 外観



レコードを保管している箱には、ショップのロゴがデザインされている。オンラインストアでは、ロゴがデザインされたオリジナルグッズも販売中。

システム概況図



「また以前は取引先からの請求書と当社の未払い残高の差異を、それぞれのシステムを開いて一つひとつの項目を追っていかしなかったのですが、今は未払金残高表を開くと何が未払いになっているのかを瞬時に知ることができます。かつてはオンラインの在庫・店舗の在庫・センターの在庫の数が合わないこともあったのですが、これもPCA導入によってある程度解決できています」(太田氏)

『PCA商管9V.2R7』の在庫受払帳では、明細データをすぐに確認・修正できる機能も搭載されている。仮に在庫の受払いで不明点があれば、売上伝票・仕入伝票・仮出荷伝票などの確認したいデータに次々とズームインでき、無駄な操作もなく詳細なデータをスピーディーに参照できる。在庫期間の集計や在庫の順位表など、在庫管理のメニューが充実しており、以前のシステムに比べて使いやすいと評価されている。

○『PCAクラウド』によってメンテナンスの負担から解放

同社のシステム管理を長年担当してきた大沼氏(シースリー株式会社)は、「クラウド導入によるメリットも大きい」と語る。

「『PCA商管9V.2R7』には豊富で便利な在庫管理のメニューが搭載されていますが、今や多くの在庫管理ソフトが機能を充実させています。そこで今回のPCA導入によって、“PCAにしかできないこと”としてやはり『PCAクラウド』の力は大きいと思います。当初レキシントン様はメンテナンスの大変さを解決したいという要望もお持ちでしたが、『PCAクラウド』はサーバーを自社内に置かないためサーバーメンテナンスは発生しません。一元化もしており、業務負荷

の軽減は本当に大きいと思います」(大沼氏)

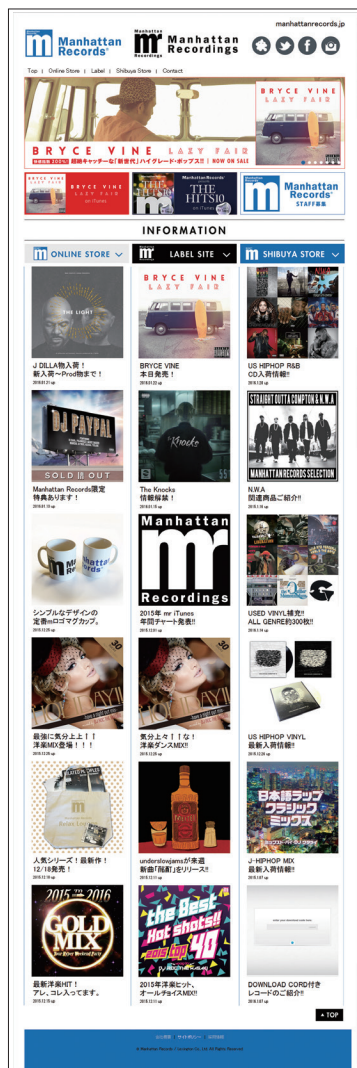
「以前は複数の拠点からリモートアクセスによって社内のサーバーにアクセスしていましたが、入力できるパソコンが限定されるなどの不便もありました。しかし今は同時接続台数による利用なので、ソフトをインストールさえしていればパソコンを選びません。私もクラウドを利用して自宅から作業を行うこともあります」(太田氏)

今後の展望と課題

今後の展望として、現在CSVデータで処理している長い商品名の処理を、『PCAクラウドAPI』でコンパクトに操作できる方法などが検討されている。

「まだ検討段階ですが、クラウドAPIにすることで、CSVデータの取り扱いで起こりがちなちょっとしたミスを防ぐことができます。システムをコンパクトにすることもメリットの一つですが、ちょっとしたデータの行き違いによるミスを、APIなら防げる点は大きいと思います」(大沼氏)

「PCA製品を導入してから、仕入予測や仕入実績確認、売上分析などを使って、予測して販売する分析時間は短縮できたと思います。そういう意味では経営判断のスピーディー化にも繋がったと言えるのかもしれない。当社は今なおアナログレコードの根強いファンによって支えられており、海外からの発注もあります。デジタルにはないアナログだけの良さに、もっと多くの人に触れてもらえたらうれしいです。よいものを次の世代に引き継いでいければうれしいです」(太田氏)



マンハッタンレコード HP
http://manhattanrecords.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



業種の異なる複数の関連会社の会計を、PCAソフトで一括管理。
『PCAクラウド』による連携でグループ全体の財務状況を即時に把握。

株式会社 IT&O

「業種の異なる複数の関連会社の会計を、グループ全体で一括管理したい」そう考えている経営者は多いだろう。その希望を『PCAクラウド』とPCAソフトで実現したのが株式会社IT&Oだ。同社はオフィス機器やソフトを販売しており、グループ企業内には建築・不動産事業を営む企業、省エネ商材を販売する企業があり、遠隔地の営業所も持っている。一見、会計情報を一括管理するのは難しそうなケースだが、同社ではグループ内のシステムを一括統合。スムーズな経営判断へと有効に活用している。

導入システム

○PCA クラウド イニシャル'0'プラン (Type6 5CAL)

- ・ PCA 会計 X クラウド
- ・ PCA 給与 X クラウド
- ・ PCA 商魂 X クラウド
- ・ PCA 建設業会計 V.7 クラウド

導入の狙い

- ・グループ内各社のシステムを統合して、迅速に会計状況を把握したい。
- ・新しいシステム導入にはなるべくコストをかけたくない。

導入効果

- ・グループ内各社のデータをPCAソフトによって一括管理。売上や財務状況をスピーディーに確認できる。
- ・『PCAクラウド』ならサーバーやVPN構築は不要。リーズナブルな料金設定で導入しやすい。

プロフィール

株式会社 IT&O

- 所在地: 〒231-0063 神奈川県横浜市南区吉野町3-7-4 SICビル3F
- 設立年月: 平成23年8月22日
- 資本金: 500万円
- 従業員数(グループ全体): 50名
- 主業種: オフィス機器販売
- 業務内容: オフィス家具、事務機器、事務用品、OAソフトの販売と関連するサービス
- URL: <http://p-itos.net/itos/>

IT&Oはオフィス開設や運営をお手伝いする会社です。
オフィスに必要な専門のスタッフが最適なソリューションをご提供いたします。

【オフィスの場所】

IT&Oはピー・ファイブグループの一員です。同じグループ会社に不動産を扱っている会社があり、そこと連携して事務所の場所を探します。

【オフィスレイアウト・デザイン】

ご予算に応じてデザイン、部材の調達、施工、アフターサービスまでお任せください。

【OA機器】

IT&Oは、複合機、コピー機、プロジェクターなどオフィスで必要とするOA機器の販売をしています。

【ソフトウェア】

経理システムのPCA株式会社のインストラクションパートナーとして会計ソフト/給与ソフト/販売管理ソフトなどを扱っています。

【Web/インターネット/セキュリティ】

以外と面倒なのが自社ホームページの作成やメールの設定、大切なデータのバックアップやセキュリティなどお任せください。

	一般建築士事務所・特定建設業・宅地建物取引業 株式会社ピー・ファイブ
	建物管理業・環境、省エネ商材販売 株式会社リプロ
	株式会社 IT&O Information Technology & Office Supplies
	宅地建物取引業 株式会社アイ・ラック
	飲食サービス業 株式会社オフィスH.K
	ペット専門コンシェルジュ スターチス株式会社



株式会社 IT&O
ITソリューション室 室長
小林 俊正 氏

導入前の運用と課題

○事業の異なるグループ会社全体の集計を迅速に行いたい

横浜市を中心にオフィス機器や会計ソフトを提供している株式会社IT&O。同社は建築事業・不動産事業を展開している株式会社ピー・ファイブの関連会社であり、同グループ内には建物管理サービスや省エネ商材を取り扱っている株式会社リプロもある。両社の営業所や支店は、東京都内や仙台市、福岡市にも広がっており、グループ全体の会計状況をまとめるのに大きな手間と時間がかかっていた。

以前は使用しているソフトやシステムは会社によってまちまち。遠隔地からの会計データはExcel®データとして送信されてくるか、あるいはFAXでのやり取りも多かったという。

「財務状況の確認や売上の管理は、それぞれの会社で使っているソフトやシステムで行っており、それを月に1回当社が取りまとめて、株式会社ピー・ファイブが集計していました。全体で6拠点のデータをまとめるのですが、会社によって業務内容が異なるため入力する科目にも違いがあります。取りまとめている担当者から見てわかりにくい箇所もあり、そのたびに電話で確認していました」(株式会社IT&O ITソリューション室 室長 小林俊正氏)

選定のポイントと導入までのスケジュール

○グループ企業を一括管理でき、導入コストもなるべく抑えられるのが『PCAクラウド』

会計データを取りまとめるのに約2日間必要で、繁忙期には会計データの提出日時を守れない企業もあった。またデータが

そろっても使っているソフトがばらばらだったため、一定のフォーマットでスムーズに確認することもできない。そこで、①遠隔地の営業所や支社のデータをすぐに確認できる即時性。②事業の異なるグループ全体の会計を一括管理できること。③導入にはなるべく負担が少ないシステムが検討され、『PCA会計X クラウド』『PCA商魂X クラウド』『PCA給与X クラウド』『PCA建設業会計V.7 クラウド』が選ばれた。

グループ全体で使用するため導入は慎重に行われ、2013年9月に『PCA会計X クラウド』を導入。その後『PCA商魂X クラウド』『PCA給与X クラウド』、最後に『PCA建設業会計V.7 クラウド』を導入し、稼働までに約2カ月間を要した。

「『PCAクラウド』によってグループ内のすべての企業・支店の数字を、リアルタイムで一度に確認できるようになりました。ですから支店・営業所の担当者としては『FAXで送ったはずですけど……』という言い訳が使えなくなってしまったのですが(笑)、統一したフォーマットになったため見やすく、即時に知りたい数字を確認できる環境はとても大きなメリットをもたらしています」(小林氏)

導入後の効果

○『PCAクラウド』の合理的な料金設定と、大きな「安全・安心」

現在、同グループでは『PCAクラウド』を同時使用ライセンス5台で使用している。『PCAクラウド』はVPN構築なども不要で、インストールした台数ではなく、同時に使用する台数で料金を設定しているが、この料金システムについても小林氏は高く評価している。

「同時使用台数での料金設定は私たちにとてもフィットしたシステムで、無駄がないと思いました。また価格も安価で毎月の費用として計上できます。サーバー管理者をおく必要がない点も助かりますね」(小林氏)

他にも『PCAクラウド』はデータの確実な保存・セキュリティを考えた上でも大きな安心感があるという。

「多くの方が気にされているのは情報漏洩の問題ですが、その原因の多くは、自宅作業するつもりでデータを保存したUSBメモリを落とすなど人為的なものがほとんどです。そして現実的にも自社内にサーバーを置いている方がリスクは高く、慎重に運用したいと思うほどバックアップの問題が常について回ります。仮に外部記憶装置に保存しても、紛失対策に予備を取るなどしたため、最新の正確なデータがわからなくなるケースもあります。このような問題を『PCAクラウド』ならすべて解決できると考えました」(小林氏)

『PCAクラウド』はインストール台数に制限がなく、インターネット環境があれば自宅のパソコンに『PCAクラウド』をセットアップしておき、会社での作業の続きやデータの参照を行うことができる。これならデータを保存したUSBメモリを持ち運ぶというリスクの回避が可能だ。自宅と会社で作業したデータのどちらが最新の正しい情報なのか分からなくなるということもない。

また、『PCAクラウド』は関東と関西それぞれにデータセンターを持っており、夜間に自動バックアップされたデータは関東・関西のデータセンター間をバックアップ専用回線経由で複製され保管される。自社でのバックアップ作業は必要だが、自然災害などによってデータセンターに障害が発生した場合の対策も講じられているため、この安全・安心も大きな決め手になったと小林氏は語る。

○ユーザーの声をフィードバックしているのがPCAソフト

同グループでは主に『PCA商魂X クラウド』では請求関連の処理、『PCA給与X クラウド』では昇給賞与シミュレーション、『PCA建設業会計V.7 クラウド』では実行予算の管理機能を特に便利に感じているという。

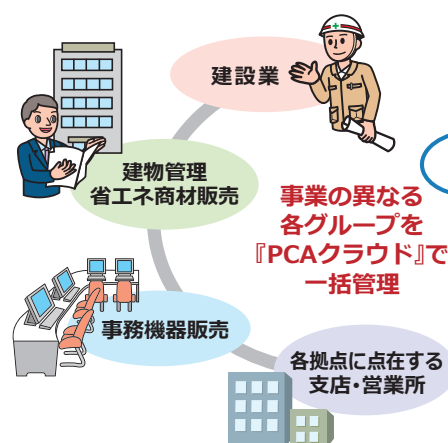
『PCA建設業会計V.7』では実行予算を工事別あるいは工種別、さらに材料費・労務費・外注費・経費などの要素別、そして科目別など細かく設定できるため、実際の売上高を正確に出す際に非常に役立っているという。工事原価要素別集計表ではこれらの要素ごとに集計された実際原価と予算額が



(株)ピー・ファイブ業務部風景

システム概況図

事業の異なるグループ会社

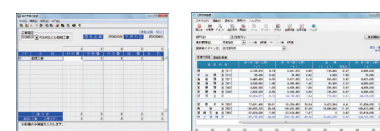


以前は…



- ・ばらばらのデータを取りまとめて再入力。
- ・数字の集計に時間がかかり、正確な数字を把握しにくい。

株式会社 IT&O



実行予算

比較財務諸表

PCAクラウド
インターネット
PCA 会計X 給与X
PCA 商魂X PCA 建設業会計

【メリット】

- ①統一されたフォーマット。
- ②クラウドによって正確な数字を、迅速かつリアルタイムに確認。
- ③グループ全体の数字をスムーズに把握でき、スピーディな経営判断に活かされる。
- ④データも安全・安心に守れる。

株式会社IT&Oは「PCAインストラクションパートナー」であるとともに、「PCAサポートパッケージ加盟店」です。

PCAインストラクションパートナー

PCA認定インストラクター（個人資格）が1名以上在籍し、ユースウェア事業を行う実力があるとPCAが認めた法人を「PCAソフトのインストラクションパートナー」と認定しています。

PCA認定インストラクター（個人資格）

PCAソフトを熟知し、ユーザーに合わせた適切なコンサルティング・導入指導ができるとPCAが認めた方を、PCAソフトのインストラクターとして認定しています。

PCAサポートパッケージ加盟店

お客様ご指定の場所へ個別訪問し、PCAソフトの導入指導やインストール等を有料で行う販売パートナーです。導入内容はお客様のご要望に合わせて選択できます。



株式会社 IT&O HP
http://p-itos.net/itos/

対比して出力され、消化率も一目でわかる。

現在、同グループ内の多くの従業員がPCAソフトを利用しているが、他社ソフトから切り替えたときも大きな混乱はなく、すんなりと使うことができた。PCAソフト全体への印象を小林氏は次のように語る。

「『PCA商魂』については以前の古いバージョンのときから使ってきました。現在のXシリーズまでのバージョンアップの歴史を振り返ってみると、ユーザーの声がちんと開発部門にフィードバックされているのがわかります。ここは使いにくい、こんな機能があるといいのにと思っていた部分が新バージョンでは改善されています。こういう部分が安心して使えることに繋がるのだと思います」(小林氏)

○『PCAクラウド』でグループ全体を横断的に把握、スピーディーな経営判断へ活かす

建設業の株式会社ピー・ファイブが使う『PCA建設業会計V.7 クラウド』と、オフィス機器・OAソフト販売の株式会社IT&Oが使う『PCA会計X クラウド』をスムーズに連携させ、かつ計6拠点の会計データを即座に総括的に確認できるようになった同グループ。かつてExcel®などで集計した個々のデータを見ていたのが、現在は横断的にグループ内の数字を見ることができる。PCAソフトで一括管理したことでフォーマットも見やすい。売上管理や財務状況なども一目瞭然で、同グループ代表者のスピーディーな経営判断にも活かされている。

株式会社IT&OはPCA認定インストラクションパートナーでもあり、神奈川県内の企業へのPCA製品の案内や導入サポートも行っている。同社を通じて『PCAクラウド』を導

入した企業からは、自社と会計事務所をクラウドで結ぶことによって、確実に無駄のない会計処理を行えることに高い評価の声が上がっているようだ。

「『PCAクラウド』は概ね評価が高いですが、社員数名の小さな企業からは料金面をもう少し抑えられないだろうかという声もあります。しかし実際に導入してみるとその利便性や信頼性の高さがよくわかるようで、これまでに料金が理由で『PCAクラウド』をやめた企業はありません」(小林氏)

今後の展望と課題

オフィスを建物から内装、さらにシステム環境までトータルに対応している同グループ。そのサービス内容は多くの顧客から評価され業績も好調で従業員の数も増えている。特に建設業は資格や経験が問われる業種でもあり、今後はマイナンバー制度もあるため『PCA人事管理X』の導入も検討している。

「当グループはオフィス関連のほとんどのことができます。グループカで対応しているので工程も正確にお伝えできます。このような一貫した信頼性がお客様から評価されてきた要因の一つです」(小林氏)。一貫性、信頼性という点はPCAシステムへの評価とも通じる。今後もさらにより製品を期待したいと小林氏は語る。

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X クラウド』によって、
グローバルな事業展開にも対応できる
販売管理システムを構築。
知りたいデータを迅速に集計、
リアルタイムで共有

株式会社 岡林農園

清流・仁淀川沿いの陽光豊かな斜面で、文旦(ぶんたん)を栽培している株式会社岡林農園。栽培から販売まで一括して行い、さまざまなオリジナル商品も販売。海外との取引も多く、グローバルに事業を展開している。同社の法人化をきっかけに、それに対応できる販売管理ソフトとして導入されたのが『PCA商魂 X クラウド』だ。常に時代の先を見据えて、さまざまなアイデアで事業を推進している同社において、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 (Type6 3CAL)
- ・PCA 商魂 X クラウド

導入の狙い

- ・法人化にともない、新会社にふさわしい販売管理のシステムを構築したい。
- ・停電や震災によるサーバー故障を防ぎたい。

導入効果

- ・『PCA 商魂 X クラウド』によって、迅速な集計と情報共有が可能に。
- ・『PCA クラウド』ならサーバーレスのため、停電や震災によるサーバーダウンの心配はない。データも確実にバックアップされている。

プロフィール

株式会社 岡林農園

- 所在地: 〒781-1325 高知県高岡郡越知町浅尾 750
- 資本金: 1,160万円
- 従業員数: 11名
- 業務内容: 農産物の生産、加工、冷凍、及び売買
- 取扱商品: 青果物(柑橘類)、果汁原料、加工品
- 取扱規模: 青果物: 1,000 t
- 設備・量: ○果汁原料搾汁 20 t /日、○ドリンク製造 4,000本 /日
○ゼリー製造 4,000個 /日、○ジャム製造 60Kg /日
- URL: <http://buntan-ok.com/>



文旦(ぶんたん)



株式会社 岡林農園
代表取締役
岡林 富士男 氏



株式会社 岡林農園
筒井 賢 氏



本社にて取材

導入前の運用と課題

○法人化をきっかけに、新しい会社の規模にふさわしい販売管理ソフトを検討

株式会社岡林農園は文旦（ぶんたん）の栽培から加工、販売を自社で一括して行っている。美味しくて安全に食べられる同社オリジナルの文旦商品は、日本全国の有名デパートや海外からの引き合いも多い。OEM生産も引き受けており、同社代表取締役 岡林富士男氏と筒井賢氏は、国内外を忙しく飛び回っている。家族経営だった事業を約5年前に法人化し、それをきっかけに会社の規模にふさわしい販売管理ソフトの導入を検討することになった。

「以前は私自身が組んだ桐やAccess®で販売管理を行っていました。しかし自分で作ったものは、制度などの変化に対応させるのが難しく、メンテナンスも自分で行わなければなりません。そこでパッケージソフトとしての機能を評価して導入したのが『PCA商魂X』です」（岡林氏）

導入当初はローカルネットワークで『PCA商魂X』を使用していたが、落雷による停電や万が一の震災に対する不安はあったという。また同社の場合、高知市内からも距離があるため、復旧のサポートにも時間がかかってしまう。そこで新しく導入したのが『PCAクラウド』だ。

選定のポイント

○販売管理ソフトとしての分析力が高い『PCA商魂X』

同社が『PCA商魂X』を選定する大きな決め手となったのは、「業種を超えて、複雑な処理にも対応できる多機能性」だっ

たと岡林氏は振り返る。

「一般的なパッケージソフトは機能や業種が限定されがちですが、『PCA商魂X』はさまざまな業種に使えると感じました。また、データの分析がしやすい点も大きな魅力でした。カテゴリー別にデータを容易に集計でき、かつExcel®データへの変換もしやすいため、自分でも加工しながらデータを管理・蓄積できます。他社製品は、このカテゴリー別のデータ集計・検索を『PCA商魂X』のようにうまくできない印象でした。私どもが求めていたのは、ただの会計ソフトではなく販売管理ソフトでしたから、分析力という点からも『PCA商魂X』に決めました」（岡林氏）

規模の拡大とともに出張も増え、数字をどこからでも確認できる環境も必要だった。現在、同社では『PCAクラウド』によって3台のパソコンから同時接続できる。ノートパソコンを使用しているため、出張先のホテルからリアルタイムでの売上や請求の確認が可能で、場所を問わずに迅速な経営判断を行える。

導入後の効果

○欲しいデータを容易に集計でき、リアルタイムで数字を共有

導入の決め手にもなった「欲しいデータの迅速な集計・検索」は、実際に非常に有効活用されている。同社では緻密な年間計画を立てており、スケジュールに沿った売上の推計が迅速に集計できる点は、非常に大きな意味があると筒井氏は語る。

「月別・商品別・業者別などのカテゴリーに分けた集計が容易で、かつクラウドによって従業員間で集計データを共有できる点は非常に便利だと実感しています」（筒井氏）

岡林氏も同様に「リアルタイムで数字

を共有できる点」を次のように評価している。

「昨年度との対比も簡単に確認できます。リアルタイムに知りたい数字を知るということは、つまり今日見たい数字を今日見られることです。以前はこの点が不可能で、1回の集計に大変な労力が必要でしたが、今はスムーズに確認できます」(岡林氏)

他にも、『PCA商魂X』のマスター機能の特性についても、岡林氏は独特の視点で評価している。

「コードを消しても見えないコードが残っている感覚というのか、一言でいうなら“消えないマスター”という印象です。一方で、修正もできる。つまり修正や変更を加えつつ、データとして進化させられる仕組みです。だからこそ、さまざまな形式で欲しいデータを拾っていくことができ、この点についてはPCAはとても工夫していると感じています」(岡林氏)

同社では、PCAパートナーである株式会社アルベロからPCAクラウドの提案を受けたこともあり、株式会社アルベロの

提供するその他のサービスも利用し、データ分析を行っている。Google APIを利用して、『PCA商魂Xクラウド』の売上データを地図上にマッピングしていくクラウド型営業支援ツール「はなまるMAP」や、受注や問合せのデータを集約できる「はなまるサーバー」を活用し、手軽に効果的なマーケティングができる仕組みを構築している。

「顧客データを管理していくうえで、書き写しのミスを防ぐ必要がありました。このシステムならあちこちに転記を繰り返す必要もなく、クレームを防ぐうえでも有益です」(岡林氏)

○『PCAクラウド』なら、任せられる安心感がある

IT知識が豊富な岡林氏だが、『PCAクラウド』の導入について不安はなかったのかを率直に伺った。

「クラウド導入に対する不安の一つとして、情報がしっかり守られるかどうかは皆さんが気にされる点だと思います。しかし『確実な情報管理』にこだわるのであ



箱詰め・発送作業

システム概況図

1.『PCAクラウド』でリアルタイムに情報共有



2.『PCA商魂X』でデータを集計 経営分析に活用



＜メリット①＞

マスター機能が充実。コード修正も可能で、欲しいデータを集計、検索しやすい

＜メリット②＞

分析ツールも豊富。予算実績管理や得意先分析も可能

予算・実績対比表
(得意先・商品・担当者別に予算を比例配分)

ABCランカー一覧表
(得意先・商品をABC分析)



文旦の木



ぶんたんジャム

岡林農園 Web shop
<http://www1.enekoshop.jp/shop/buntan-ok/>



株式会社 岡林農園 HP
<http://buntan-ok.com/>

れば、自社内だけでの運用の方が、自己責任になりリスクが高いのではないのでしょうか。そういう意味でも、『PCAクラウド』にして‘任せられる安心感’が加わりました」(岡林氏)

他にも『PCAクラウド』については、初期費用をかなり抑えられ、かつ料金システムも明瞭で負担になりにくい点、さらに夜間自動バックアップサービスや電話サポート(フリーコール)などの保守料込みの月額利用料である点など、導入を検討しやすいコスト面も魅力だと語る。バージョンアップ料金も不要で最新ソフトに無償でバージョンアップできる。消費税改正への対応も安心だ。

今後の課題と展望

○『PCA商魂X』で蓄積したデータを営業面にも生かしていきたい

『PCA商魂X クラウド』の特性を、実際の業務へ上手に活かしている同社。いろいろな機能がそろっている同サービスだが、同社では自分たちの業務に必要な部分だけを、確実に使いこなすという方法で、特に問題なく利用できているという。今後の課題としては、『PCA商魂X』で蓄積したデータを、営業面でさらに活用させていきたいそうだ。また、PCAのみならず、国内の他のソフトウェア企業・流通業全般に対するご意見もいただいた。

「当社は個人向けの商品販売も行っており、個人宅配に関する業務も多いです。商魂のデータからダイレクトに発送でき

るシステムが理想ですが、そのためには宅配業者や郵便も一緒になってシステムを構築する必要があるのでしょうか。なかなか難しい問題だとは思いますが、利用者の立場としてはいつかそのようなことが可能になればうれしいです」(岡林氏)

同社が規模を拡大してきた背景には、文旦の高い品質や豊富なオリジナル商品はもちろんのこと、栽培から販売までを一括して行う姿勢が、安全にこだわる消費者から支持された点も大きい。そして岡林社長の常に先の先を見据えた視点も、その一つだろう。

「当社は商品を売るというよりも、この土地の背景や文化も同時にお届けしている気持ちで取り組んでいます。ですから下手なものを売ることはできません。今後もその思いは変わらずに、美味しく安全な文旦商品を販売していきます」



遠隔地に点在する複数の
コンビニエンスフランチャイズ店の
給与処理を、『PCAクラウド』によって
3日間から3時間へ効率化

株式会社 フクヨシ

コンビニエンスストアを運営している株式会社フクヨシ。店舗数が増加し、それに伴いスタッフの数も増える中で「距離と時間の問題を解決したい」と考え導入したのが『PCA給与X クラウド』だった。徳島・香川にまたがる店舗の距離は最も遠くて約100キロ。かつては社長自らがこの距離を移動し、給与計算に3日間かけていたが、『PCAクラウド』によって3時間へと大幅に短縮している。大手コンビニチェーンのフランチャイズ店経営者で、同様に「距離と時間」に悩んでいる経営者には、大いに参考になる事例だ。

導入システム

○PCA クラウド イニシャル'0'プラン (Type2 2CAL)
・PCA 給与 X クラウド

導入の狙い

- ・最長100キロになる店舗間の移動を減らしたい。
- ・店舗数も増加し、給与処理に関する時間をこれ以上増やすのには限界がある。

導入効果

- ・『PCAクラウド』によって給与処理のための物理的な移動は不要に。
- ・『PCA給与X クラウド』によって、各店舗での入力も可能に。勤怠管理データとの連携によって、給与処理の時間を大幅に短縮。3日間から3時間へ。

プロフィール

株式会社 フクヨシ

□所在地: 〒771-4303

徳島県勝浦郡勝浦町大字生名神ノ木30番地1

□設立年月: 平成21年1月7日

□資本金: 100万円

□従業員数: 100名

□主業種: 小売業

□事業内容: コンビニエンスストア経営

(コンビニエンスストアをフランチャイズ契約にて徳島・香川で複数店舗展開しています)



株式会社 フクヨシ
代表取締役社長
福良 和弘 氏

導入前の運用と課題

○運営店舗の数が倍増。約100名の従業員の給与をいかに確実に処理するか

株式会社フクヨシは大手コンビニエンスストアのフランチャイズ店を香川・徳島で9店舗運営している。もっとも長い店舗間の距離は約100キロ。かつてはこの距離を同社代表取締役社長 福良和弘（ふくらかずひろ）氏が自分の足で移動し、当時約100名近くに増えていた従業員の給与を集計・管理していた。同社がフランチャイズ契約を結んでいるのは大手コンビニエンスチェーンのため給与管理についても当然、自社開発の便利なシステムは用意されていた。しかしその提供されていた給与管理システムでは、1店舗ごとの集計しかできず、A店の従業員がB店でも働く場合の合算ができなかった。そのため約100キロの距離を福良氏自身が移動し集計するしか方法がなかった。

「毎月、各店舗を周って勤怠・給与のデータを回収し、本社事務所に集計していました。100キロの距離を車で移動すると、片道で2時間、往復で4時間は見ておく必要があります。店舗に着いてからの作業もあるので、1店舗の処理を行うだけで1日かかってしまうこともありました。当時はまだ5店舗だったので、なんとか処理できていましたが、2013年7月に店舗数がほぼ倍の9店舗に増えました。このままでは今後どう考えても対処できないと思い、給与処理の仕組みそのものを見直すことにしました」

選定のポイント

○2県に点在する店舗も『PCAクラウド』なら距離を埋められる

株式会社フクヨシでは、勤怠管理についてはすでに全店舗をまとめて集計・管理できるシステムを導入していた。しかし給与計算についてはいったん全ての勤怠データをExcel®に打ち直す必要があり、その作業を経てから、コンビニエンスチェーン本部から提供された給与管理システムへと入力していた。しかしこの仕組みのままでは、従業員の数が増えるにつれ処理の時間も増えてしまう。

「勤怠管理システムの導入によって負担は減ったものの、当時のシステムのままでは店舗数・従業員数が増えるたびに結局時間もかかってしまいます。そこで一気に給与計算を処理できるよう、提供されたシステムではなく、新しく当社に合う給与計算ソフトを検討することにしました。そこでPCAパートナーである、株式会社ナイスリフォームに相談し、『PCAクラウド』を知りました。給与計算をクラウドで利用できるというのは、当社のように複数の店舗があり、かつ距離が離れているケースの場合には得られるメリットもかなり大きいと考えました。実際に『PCAクラウド』の導入によって、これまで3日間かかっていた月末の給与処理が、今ではたった3時間です」

導入後の効果

○『PCAクラウド』なら場所を選ばず利用でき、毎日のリスクも軽減できる

給与処理に費やす時間を「3日間から3時間」へと大幅に短縮できた福良氏だが、『PCAクラウド』によるメリットは単なる時間短縮にとどまらないと評価している。まず、これまでと大きく違ったのが「場所を選ばない」という点だった。

「各店舗に出向いて行っていた給与計算を、自宅にいてもできるという点は、経

営者の立場からも非常に大きな意味があります」

数台のパソコンからログインして利用できる環境も、大きな効率化をもたらした。

「数台のパソコンからログインし給与計算を行えることで、各店舗のマネージャーによる入力が可能になりました。各店舗でも給与データの確認ができることはマネージャーにも便利で安心ですし、社員情報などもマネージャーに入力してもらうことで、本社事務所側の入力の手間が省けます。最初のマスターの初期設定を確実にやっておけば、勤怠管理ソフトからのデータをそのまま自動的に『PCA給与X』へと取り込み、同時に給与計算もできてしまいます。時間短縮だけでなく給与計算のミスを減らせる効果もあります」

この「数台のパソコンから同時に接続し入力できる」という『PCAクラウド』の特性は、毎日の業務で発生しやすいリスクを回避できるという点でも安心感を生んでいる。

「『PCAクラウド』を震災時のBCP(事業継続計画)として導入している企業も多いと思います。確かに震災対策として非常に有効だと思いますが、実際に毎日の業務を行っている、パソコンを家や事務所に置き忘れてしまったり、突然の故障でパソコンが使えずその日はまったく作業が進まなかったりという、毎日のリスクの方が現実的な問題です。しかし『PCAクラウド』なら複数台からログインできるので作業を中断する必要がありません。『パソコンも場所も限定されない』クラウドによる効率化は目に見えない部分でも確実に効果を出しています」

○法改正が頻繁な給与ソフトには、無料のバージョンアップで対応

『PCAクラウド』のコストについて、当初、福良氏は「毎月の使用料」という料金システムは、明瞭だが長いスパンで見ただけの場合に注意が必要だと考えていたという。

『PCAクラウド』でビジネスの問題を解決

○事業の継続性を高められる

思わぬアクシデントや災害時にも、ビジネスへの影響を最小限におさえ、事業の継続性を高めます。

○外出先でも業務を行える

外出先からも、オフィスと同じようにサーバーにアクセスして、業務を遂行できます。

○サーバー管理が不要

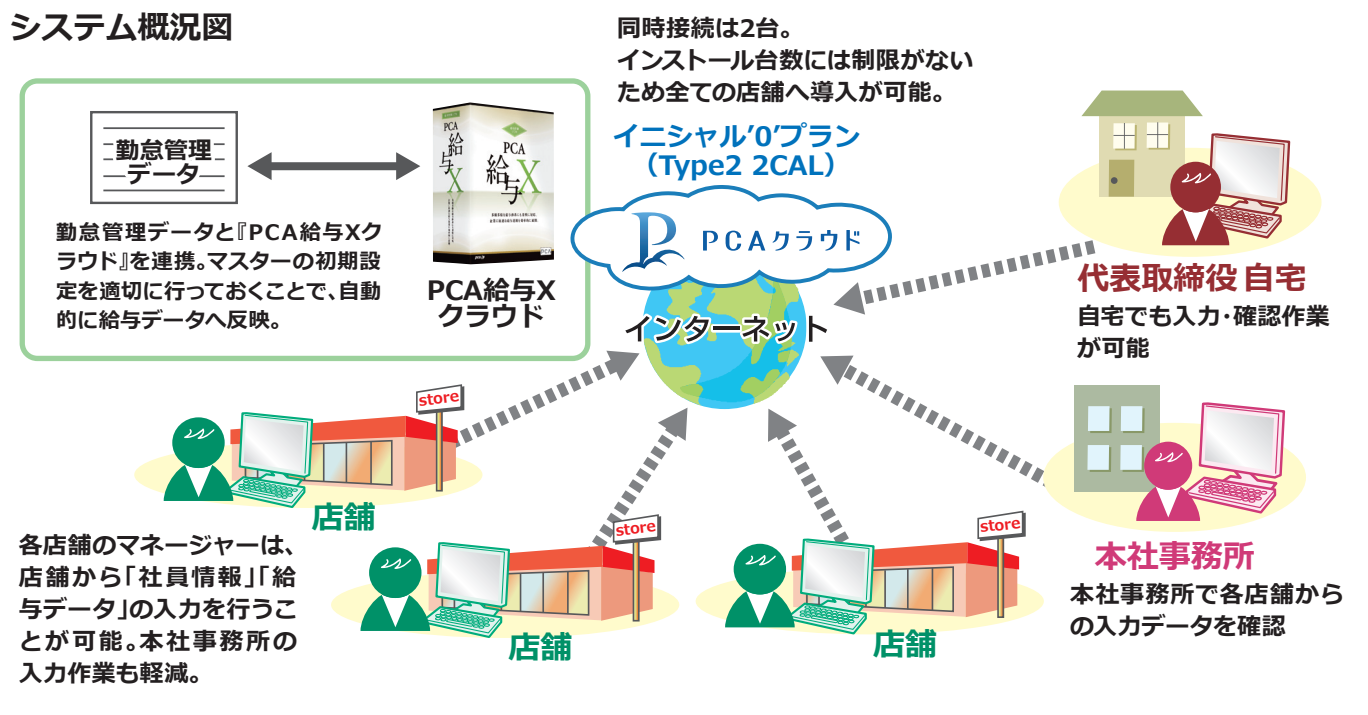
サーバー管理者が不在で、業務担当者が管理者とならざるを得ず、サポートしきれないという問題がなくなります。

○設備投資予算を削減できる

WAN環境での運用に必要な、データベースサーバー、リモートデスクトップサーバー、VAN環境が不要となり、初期費用をおさえることができます。



システム概況図





本社事務所にて

サービス業である福良氏の立場から見て『PCAクラウド』のサポートについて、高く評価していただきました。

『PCAクラウド』 サポート&サービス

○専用サポート電話(フリーコール)

操作方法などご不明な点は、専用電話でお応えいたします。

○サーバー稼働状況の確認 (障害通報システム)

PCAのHPでは「現在の稼働状況」をお知らせしています。
またデータセンター側の監視システムで、システムの異常を検知できなかった場合に備え、Webでの障害通報システムを稼働させています。



○最新版プログラムの無償提供

○各種情報のご提供

製品・サービス・セミナー・税改正など最新情報をご提供します。

※サポート&サービスの詳細は弊社HPをご覧ください。 <http://pca.jp/>

「長期的な視野で見ると、毎月支払い続けていく月額料金は大きな金額になります。場合によっては買い取りの方が安いとも思いましたが、「給与ソフトをクラウドで使う」と考えた場合に、月額使用料という料金システムは妥当だと考えました。給与については毎年必ず何らかの法改正が加わります。それらに逐一自社で対応していくのは大変ですが、『PCAクラウド』なら無料のバージョンアップによって法的な変更にも確実に対応できます」

『PCA給与X クラウド』のメリットを上手に活用している福良氏だが、導入時には情報漏えいなどについてはやはり不安があったという。しかしそんな不安を払拭する出来事があった。

「以前PCAのクラウドサービスが一時的にダウンしてしまうことがありました。このときのデータ復旧の際に何度も認証が必要になり、サポートセンターとも綿密なやり取りを何回も行うことになりました。なるほど、ここまで細かい認証が必要になるのなら、データもしっかり守られているなあと感じました」

このときのサポートセンターの対応についても、福良氏は次のように語る。

「当社もサービス業ですから、それぞれの企業の顧客サービスの姿勢はやはり気になります。このシステムダウンのとき、PCAのサポートセンターは営業時間外まで対応してくれました。大きな企業ほど営業時間は何時までと杓子定規に決めてしまいがちですが、このときの夜遅くまでの対応を見てもしっかりと顧客へのサポートを大事にしている会社だと感じました」

今後の展望と課題

○今後ますます進む人材不足。 PCAはその問題を補ってくれるパートナーに

概ね『PCA給与X クラウド』について満足している福良氏だが、次のような意見もいただいた。

「他社の給与ソフトでは、給与明細も指定用紙でなければ出力できないケースが多いですが、PCAは普通用紙で出力できる点は助かります。しかしできれば源泉徴収票も普通用紙で出せるとありがたいですね。とは言っても、やはりPCAの給与システムを導入したことで大きく業務を効率化できたのは事実です。社会保険の処理についても、『PCA給与X』で十分対応できており、新しい等級の反映も自動的に更新されており安心です」

株式会社フクヨシは2015年2月にさらに店舗を増やし合計10店舗を運営することになった。順調に業績を伸ばしていく中で、やはり気掛かりなのが人口減少による労働力確保の問題だ。

「当社に限らず地方の企業の場合、人材不足はとても大きな問題です。今後はさらに労働力不足の問題は深刻化していくでしょう。その中で『PCAクラウド』による業務の効率化は、大きな希望の一つでもあるし、地方にありがちな移動距離の問題を解決してくれる大きなツールです。今後も人材不足などを補える製品作りを期待しています」

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



複数事業間における 経理情報の共有を実現

一般財団法人 高知県地産外商公社

高知県アンテナショップ marugoto kochi

一般財団法人 高知県地産外商公社は、東京 銀座にある高知県のアンテナショップ「まるごと高知」の運営および、高知県産品の販売・営業支援、観光情報の発信などを行っている。ピー・シー・エー株式会社のクラウド製品『PCA 公益法人会計 for SaaS』を設立当初から採用しており、複数事業間の経理情報の共有化を実現し、導入後の運用にもご満足いただいているとのことで、今回の導入の経緯や運用コストについてお話を伺った。

導入システム

・PCA 公益法人会計 for SaaS (2CAL)

導入の狙い

- ・複数事業間における経理情報の共有
- ・本部でもアンテナショップの売上状況をリアルタイムに把握したい
- ・初期導入費用 50 万円以内でシステム構築したい

導入効果

- ・複数事業間における経理業務効率の向上
- ・本部でもアンテナショップの売上状況がリアルタイムに把握でき、結果として情報共有が実現できた
- ・ソフトウェア・ハードウェアにかかるイニシャルコスト 0 円。軽微な操作教育費で運用をスタート。さらに短期間での稼働を実現

プロフィール

一般財団法人 高知県地産外商公社

- 所在地：〒104-0061 東京都中央区銀座 1-3-13
- 資本金：180,000,000 円
- 従業員数：30 名
- 設立年月日：2009 年 8 月 3 日
- 事業内容：アンテナショップの運営、高知県産品の販売・営業支援、観光情報の発信
- 企業 URL：http://www.marugotokochi.com/ts/

当公社は、高知県産業振興計画の重要な柱である「地産外商」を推進する母体として、2009 年(平成 21 年)8 月 3 日に設立されました。

高知県産業振興計画に基づき、活力のある県外市場に対して、官民が協働して高知県の豊かな資源を活かした県産品の販売や観光及び食文化等についての情報の発信を行い、高知県のブランド価値を向上させること等を通じて、地産外商を強力に推進し、もって高知県の産業振興を図り、県民の生活の向上に寄与することを目的としております。

県外の百貨店やホテルなどに仲介・斡旋することや、展示・商談会への出展などを通じて県産品の販路開拓・販売拡大に取り組むとともに、新しく首都圏に設置されるアンテナショップの運営を通じて、県内の事業者や生産者の皆様の県外展開をお手伝いしております。また、こうした活動を通じて得られる消費者ニーズや、バイヤーの意見を皆様にフィードバックし、商品の磨き上げにつなげていきます。

自然豊かな高知県には、全国に通用する多くの素材があります。多くの事業者や生産者の皆様とともに手を携えて、県外市場に挑戦し、外貨を稼ぐことにより、県内産業の構造転換に向けて、官民協働で取り組んでまいりたいと思っております。



高知県アンテナショップ「まるごと高知」HPより

取材にご協力いただいたご担当者様
一般財団法人高知県地産外商公社
総務企画課
氏原 英之 氏



一般財団法人 高知県地産外商公社 HP
<http://www.marugotokochi.com/ts/>



高知県アンテナショップ「まるごと高知」HP
<http://www.marugotokochi.com/>

東京銀座に店舗を構える『アンテナショップ まるごと高知』は、特産物ショップ・地酒販売・地元の食材を使ったレストランなど、高知県の魅力が満載。

導入までの経緯と課題

2009年8月、一般財団法人 高知県地産外商公社は「高知県産業振興推進部 地産地消・外商課」を母体として、「地産外商」を官民協働で推進する組織として設立された。「地産外商」はさまざまな分野の事業を行うため、事業ごとの経理業務をどのようにまとめるかが常に課題となっていた。

公社設立前の準備段階では、高知県にある本部とサテライトである東京（現場）の両拠点で個別に経理業務を行っていたため、作業効率や運用コストに課題を抱える状況で、売上状況をリアルタイムに把握できるよう早急な改善が必要であった。

そこで公社設立を機に、課題の改善をすべく業務ソフトを検討した結果『PCA 公益法人会計 for SaaS』を選定することになった。選定の理由は、まず他社製品より導入コストが安いこと。さらに『PCA 公益法人会計 for SaaS』なら、拠点間で売上や財務状況がリアルタイムに把握でき、情報共有が実現できると判断したからだ。

導入スケジュールと効果

- 2009年(平成21年)6月
機能、導入・運用コストなど製品比較を行う。
- 2009年(平成21年)8月
公社設立。
- 2009年(平成21年)9月
公社設立1カ月後『PCA 公益法人会計 for SaaS』を導入・本稼働を開始。

『PCA 公益法人会計 for SaaS』のインストールは非常に簡単で、スムーズに短期導入ができたことは、業務改善が急務であった同公社には大変効果的であった。また高知の本部で1年運用し、2年目から東京で運用を開始したが、拠点間の情報共有は問題なく、作業効率が向上し安定してきた現在では、東京のアンテナショップでのみ運用している。

総務企画課の氏原氏からは、「導入後は拠点間における作業効率はもちろん、運用コストも改善されました。また高知では、アンテナショップ（東京）の売上および財務状況がリアルタイムに把握でき、理想とする情報共有が実現できるようになりました。

現在は東京のアンテナショップのみで利用していますが、『PCA for SaaS』の場合サーバー管理も不要のため、そういったメリットも大いに享受しています。セキュリティに関しても、安心して全面的に信頼を置いて運用しています。」とのお言葉をいただいた。

操作性・機能面も問題なく、導入前に思い描いていた理想に近い運用のご提案ができたことは、非常に喜ばしいことである。

今後の課題

順調に運用していただいているなか、より理想的なシステムに近づけるべく今後の課題として、「Excel®等で独自の会計分析ができるようになれば、より理想的だと思います。」と今後のシステム運用に関する展望を語っていただいた。



クラウド環境で、コスト削減と
スムーズな業務を実現。



GROUPE ROSSIGNOL 株式会社

GROUPE ROSSIGNOL 株式会社は 2002 年にフランス本社から分社化となり、現在は国内拠点 3 か所を有し展開している。これをきっかけにシステムの選定を行い、ピー・シー・エー(株)のクラウド製品『PCA 商魂・商管 for SaaS』を導入し、販売管理、仕入・在庫管理システムを再構築した。現在では各拠点を結び大幅なコスト削減と効率化を実現している。

導入システム

・PCA 商魂・商管 for SaaS (6CAL)

導入の狙い

・コスト削減

導入効果

・セキュアでリアルタイムな在庫照会
・コスト削減
・短期導入
・入力工数削減

プロフィール

GROUPE ROSSIGNOL 株式会社

- 所在地：東京都台東区台東 1 丁目 4 番 12 号 BK ビル 4F
- 従業員数：20 名(社員数)
- 設立年月日：2002 年 10 月 11 日
- 事業内容：スキー・ロシニョール グループ ブランド製品(ロシニョール、ディナスター、ラング、ルック)の日本における輸入、販売、広報宣伝、販売促進及びアフターサービスに関わる一切の業務
- 企業 URL：http://www.grkk.co.jp/

GROUPE ROSSIGNOL 株式会社は東京都台東区に本社を構え、スキーのスポーツブランド製品の輸入から販促、セールス、アフターサービスまでを提供している。現在、世界で活躍中のオリンピック選手(浅田真央や、キム・ヨナ)が大会で使用しているスケート靴のスポーツメーカーも同社の FRANCE 本社で扱っている。



GROUPE ROSSIGNOL 株式会社 HP



GROUPE ROSSIGNOL 株式会社
プロダクトマーケティング・スーパーバイザー
熊谷 繁尚 氏



本社にて撮影

導入の経緯

2009年3月、GROUPE ROSSIGNOL 株式会社(東京都台東区)で、新しい販売管理、仕入管理システムが本格稼働した。以前はフランスに本社を構えており、総合商社が輸入した商品を販売していたが、8年前に独立した。本社からの指示で当時運用していた外資のERPシステムは高額であり、導入や維持費用に国内だけで1億円以上もの費用を投じていた。そこでシステム更新を機会にコスト削減や国内の業務内容に見合ったシステムの再選定として挙げたのがPCAのクラウド製品『PCA 商魂・商管 for SaaS』であった。当時、ピー・シー・エー(株)では「クラウド」という正式な定義もない時期に先駆けてサービスを開始していた。システム選定の最重要課題である導入コスト削減と短期導入が導入のポイントになったようだ。

メリットはコスト削減と短期導入

現在、支店や在庫管理倉庫を含めた拠点は3か所ある。まずはすぐに遠隔地の拠点を結んだ。SaaSはクラウド環境での提供が可能なので、インターネット環境のみあればすぐ導入できる。サーバーはピーシーエー(株)が提携する大手データセンターを利用するため、初期投資やサーバーメンテナンス費用は一切かからない。システム選定から導入まで1~2カ月というスピード導入が実現できた。クラウド環境によって、出張先からもセキュアな状態でリアルタイムに在庫数の参照や指示が行えるのも大きいポイントである。

さらにこれまで会計管理を依頼している会計事務所とユーザーライセンスを分けて運用することによりデータ連携もスムーズに行え、経営状況や情報がリアルタイムに相互で確認できるようになっている。

必要な業務だけをシンプルに かつ汎用的に

「輸入時の商品・製品の在庫管理は複雑なのです。システムでどう運用していくか、ということが課題でした。特に、船で移送中の在庫の仮押さえや商品移動などを管理する必要がありました。そこで『PCA 商魂・商管 for SaaS』の倉庫マスターを汎用的に使ってみるとシンプルに運ぶことが解りました。旧システムでは項目や専用の入力画面等が多い為、入力の複雑さと工数がかかっていましたが、画面も単純化され以前より楽になっています。」とプロダクトマーケティングスーパーバイザーの熊谷氏は言う。パッケージに標準搭載している倉庫管理用マスターを多岐に亘る用途や目的に応じて上手く使っている。

また、旧システムで利用していたプリンター、伝票、請求書等も体裁を変えるだけでそのまま有効活用できたこと、フリーフォーマット機能を使ってスポーツ業界の統一伝票レイアウトにも迅速に対応できたことも非常に良かったという。

簡略化のリプレイスから見 えてきた今後の課題

現段階で遠隔システムの稼働は順調であるが、今後の展開をこう述べる。

プロダクトマーケティングスーパーバイザーの熊谷氏は原価の管理方法について目標設定されている。「商品移送中の間に原価が変動するため、一環性のあるコストや原価の把握、利益管理の強化をはかりたいです。スポーツ用品の流通は季節変動もあるので、詳細な管理が必要なのです。今後はWi-Fiや3Gの速度効果も今後の視野に含め、効率性の高い運用を目指しています。」

GROUPE ROSSIGNOL 株式会社の更なる経営目標の追求は尽きない。弊社も今後もこういった要望や問題解決方法についてのご提案を積極的に行っていきたい。

クラウドAPI

PCAソフトと『PCAクラウド API』による連携で、コンパクトな自社システムを構築。
販売管理・財務会計の作業を人手を介さずにほぼ自動化し、コストは4分の1に削減

株式会社 Aコープゆうべつ

株式会社Aコープゆうべつは計4カ所のスーパーマーケットと給油所を営んでいる。以前はJAグループ北海道の情報センターのシステムを利用して販売管理・財務会計・給与計算の処理を行っていたが、その巨大なJAのシステムから独立し、PCAソフトを利用して自社独自のシステムへと移行した。業務の流れを一新する大掛かりな独自システムへの移行だったが、「導入してよかった」と社員が異口同音に語るほどの効果が出ている。1人のキーマンと2人の経理のエキスパート、そしてシステム導入のプロによって実現された成功例を伺った。

導入システム

- ・ PCA 会計 X EasyNetwork
- ・ PCA 商魂 X EasyNetwork
- ・ PCA クラウド API ※1
- ・ PCA 給与 X システム B
- ・ PCA 商管 X EasyNetwork

導入の狙い

- ・ 日計表や財務諸表、売上データなどをリアルタイムに確認したい。
- ・ なるべくコストを抑えたシステム運用にしたい。
- ・ 月末にならないと分からない未収金の管理を強化したい

導入効果

- ・ 自社システムの構築によって、知りたい数字をすぐに確認。修正の対応など小回りの利く運用が可能に。『PCAクラウドAPI』を利用したシステム連携で、売上・残高をスムーズに確認。
- ・ PCAソフトを用いた自社システムのランニングコストは、以前の4分の1に。初期費用はかかるが長期的にはかなりのコスト削減になる。
- ・ 月中でも未収金の確認ができ、漏れなどもその場ですぐに反映ができる。

プロフィール

株式会社 Aコープゆうべつ

- 所在地：〒099-6414 北海道紋別郡湧別町錦町 294 番地 1
- 店舗：（スーパーマーケット）A-COOP 湧別店／SPAR ゆうべつ芭露店（ガソリンスタンド）湧別給油所／芭露給油所
- 設立：平成 14 年 11 月 6 日
- 従業員数：34 名
- 資本金：42,750 千円
- 主業種：小売業
- 業務内容：生活物資販売、燃料販売

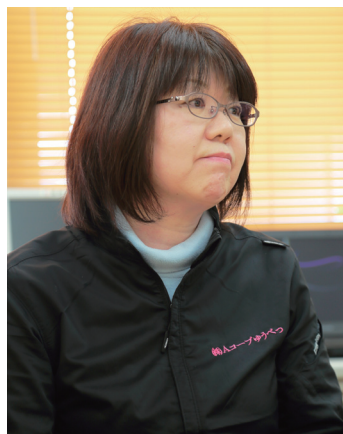


A-COOP 湧別店 外観

※ 1) : 『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。



株式会社 Aコープゆうべつ
経理担当
岩谷 智津佳 氏



株式会社 Aコープゆうべつ
経理担当
小幡 恵 氏

導入前の運用と課題

○売上や残高の確実な結果を、 すぐに確認できる状態にしたい

オホーツク海沿岸のほぼ中央部に位置する湧別町。株式会社Aコープゆうべつが経営する2つのスーパーマーケットと2カ所の給油所は、この管内に暮らす人々の生活を支える重要な役割を担っている。以前、同社では販売管理・財務会計・給与計算を、JAグループ北海道の情報センターのシステムを利用して処理していた。当時の流れについて、同社・経理担当の岩谷智津佳氏と小幡恵氏は次のように振り返る。

「まず販売管理や会計処理に必要な書類を手書きで作成し、それを通りの向かいにあるJAゆうべつ町へ持っていく、そこでJAの職員に入力してもらうという方法でした。当事務所内にはJAグループ北海道の情報センターへアクセスできる端末がなかったため、どうしても物理的な移動が必要だったのです」(岩谷氏)

「この流れで困っていたのが、『結果がすぐにわからない』という点でした。日計表などは中1日の時間が必要でしたし、このAコープ湧別店の残高を知りたい場合でも、1、2時間前にJAゆうべつ町の担当者へ前もって連絡するという手順が必要でした」(小幡氏)

給与計算についても岩谷氏が従業員の勤怠表をJAゆうべつ町へ持参し、そこで入力処理を行っていたという。この「結果がすぐにわからない」という問題に加えて、巨大な情報センターのシステムのため数字の修正に時間がかかってしまう点、さらにコスト面でも負担を感じていたという。

選定のポイントと導入までのスケジュール

○巨大なJAシステムから独立。 ランニングコストは4分の1に

「売上や残高をいつでもすぐに確認できること」「数字の修正も簡単にできること」そして「コストを削減できること」。この3つの目標のために、同社取締役副社長 野田直人氏は「JAのシステムからの独立・切り離し、自社システムの構築」という大きな決断を選択した。

「当社は株式会社ですから会計原則がJAと若干異なる部分がありました。またコストも従来のシステムでは当社に負担がかかっていることを、JAの方も気にしていたようです。そのため当社がJAの電算システムから抜けて、独自の運用を行うことにまったく問題はありませんでした」(野田氏)

実際にコスト面は大きな差が生まれている。以前のシステムでは年間のランニングコストが250万円。しかし今回のPCAソフトを用いた販売管理・財務会計システムでは約4分の1にまで抑えられている。「初期投資はかかるものの、長期的なスパンでは断然安い」(野田氏)ということで導入が決定し、2013年2月から『PCA給与X』の使用を開始。7月からは以前のシステムと『PCA会計X』『PCA商魂X』『PCA商管X』との並行利用、そして8月から本稼働を始めた。

導入後のメリット

○『PCA給与X』はシンプルで 確実に処理できる

この大掛かりな新システムの構築を依頼されたのがPCA販売パートナー、株式会社ワイドバンドコンピュータ ビジネスソリューション事業部 カスタマーサービス 千葉昇生氏だった。まずは手始めに『PCA給与X』が導入され、岩谷氏と小幡氏の両氏はその使いやすさに驚いたという。

「以前のJAのシステムは、打ち間違えるとその修正にいくつもの手順を踏まなければならない、大変なプレッシャーの中で入力していました。しかし今は修正が簡単にできるため、心理的な負担も軽くなりました。入力もしやすく、使い難い点が思い浮

かばないほどです。シンプルに使えるうえに、確実に処理ができています」(岩谷氏)

給与計算入力だけでなく社会保険の提出書類や年末調整なども、千葉氏のアドバイスを受けながら、すでに問題なく順調に利用できているようだ。

○売上計上から請求書発行まで、販売管理・財務会計の自動化に成功

『PCA給与X』で操作に慣れた後に、続いて『PCA会計X』『PCA商魂X』『PCA商管X』が本格導入され、販売管理・財務会計処理の流れは大きく変わった。

まず販売管理については、各店舗でPOSによって売上が集計され、そのデータはUSBメモリに保存され、事務所内の『PCA商魂X』『PCA商管X』に取り込まれる。取り込まれた売上や現金のデータは連携によって『PCA会計X』へと自動的に移行し、仕訳から現金や供給高の一括記帳までも自動的に行われる。仕入についても『PCA商管X』と『PCA会計X』の連携によって支払入

力→支払先の振込データ作成→仕訳連携→預金科目への記帳・未払金の消込と、自動的に行われる。1店舗のみ売上データの集計にExcel®入力をしているが、現在のシステムになってからは基本的には販売管理で入力する部分はないといってよい。

この販売管理・財務会計の自動化については、株式会社ワイドバンドコンピュータによる『PCAクラウドAPI』を利用したアドオン・カスタマイズ開発も大きな鍵となった。POSデータを『PCA商魂X』『PCA商管X』に取り込む場合にはアドオン・カスタマイズプログラムによって変換させている。

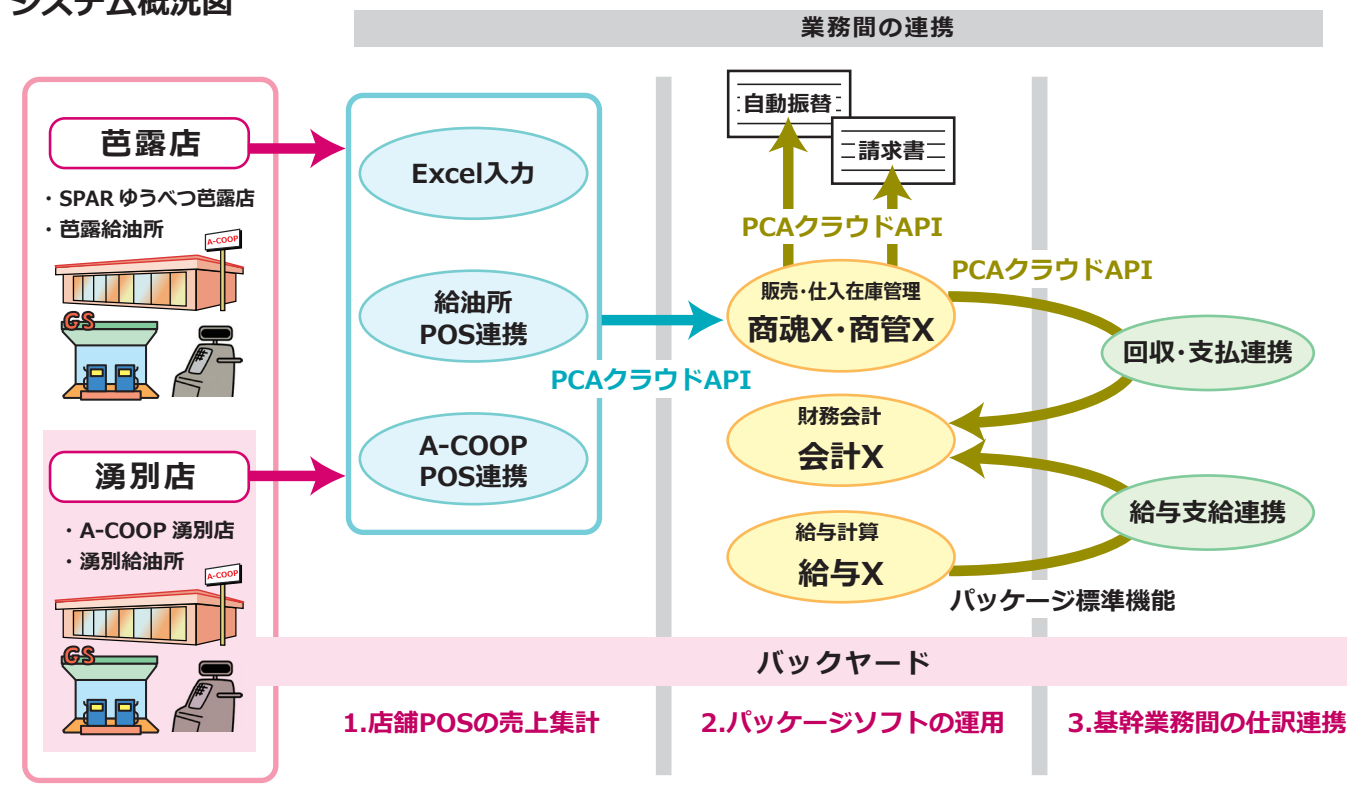
また請求書発行についても、Aコープゆうべつ独自の形式があるために、月々の売上データから明細を取り出すために『PCAクラウドAPI』を利用。自動振替も銀行別かつ、それぞれの締日ごとにデータを取り出せるようにしており、ここでもAPIを用いた変換を行っている。

これらのデータ変換部分についてはワイドバンドコンピュータが力を入れた部



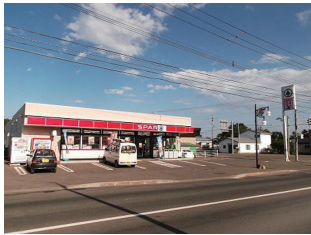
株式会社 Aコープゆうべつ
取締役副社長
野田 直人 氏

システム概況図





A-COOP 湧別店



SPAR ゆうべつ 芭露店



湧別給油所



芭露給油所

JA ゆうべつ町 HP
<http://ja-yubetsu.org/>

分でもあり、特に自動振替については各銀行ともやり取りし、間違いのないシステムにしている。このスムーズな販売管理・財務会計の自動化に成功したことで、当初の目標であった、売上や残高をいつでもすぐに確認できるようになっている。

○導入して半年。順調な運用で、業務の負担を大幅に軽減

今回のPCAパッケージソフトを利用した新しい販売管理・財務会計・給与計算システムについて、「本当にありがたい」といいたい(岩谷氏)と、岩谷氏と小幡氏はかなり満足しているようだ。以前は月末にならないと判明しなかった未収金の漏れ、今はその場でわかる。責任は重くなったが、自分の仕事のペースに合わせて処理ができる点も助かるそうだ。また、新システムでは自分たちで処理しなければならない範囲が増え、時間が気になっていたそうだが、まったく時間を要することなく確実に定刻に業務が終了しているという。本格導入して約半年しか経たないが、このような順調な運用が行われていることについて、JAの経理のエキスパートである両氏のスキルや経験があるからだと言葉氏は評価している。

「お二人はJAの経理を熟知しておられるため、PCAの一般企業向けのパッケージソフトは最初戸惑いがあるのではと思っていました。しかしお二人は会計や経理の明確な答えを持っておられたため、私はそこに近づくための方法を考えればよかったので、運用のルール作りもアドオン開発も非常に提案しやすかったです」(千葉氏)

○管内唯一のスーパーとしての社会的責任。PCAにはそれを支える力になってほしい

新システム導入の中心人物である野田氏は、管理者の立場から見ても、「PCAのシステムは小回りが利き、以前のような制限がなく扱いやすい」と評価している。一方で、セキュリティの部分では常にリスクを意識しながら運用することも心掛けている。

同社が新システム導入にあたり「コスト削減」を意識した背景には、管内唯一のスーパーマーケットとしての社会的責任もあったという。

「管内唯一のスーパーですからなくすわけにはいきません。ですからコスト削減によって従業員への還元も含めた健全な経営に活かしたいですし、おじいちゃんやおばあちゃんに10円でも20円でも安く商品をご提供したいのです。そして今後も地域に残っていける強いスーパーにすることで、現在各地で問題となっている買い物難民をこの管内からは出さないようにと考えています」(野田氏)

詳細はまだ明らかにできないが、現在、ワイドバンドコンピュータとともに、買い物難民を出さないためのシステム作りも検討しているそうだ。「コスト削減の効果が実際にわかってくるのは次年度からだと思っています。足腰の強いお店にするためにも、PCAの力をお借りしたいと考えています」(野田氏)

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。



複雑な酒類販売管理システムを
豊富な知識・経験を駆使し、
PCA 商魂をノンカスタマイズ運用で実現！
販売・会計を連動し、様々な角度で企業を分析！

株式会社 アデカ

会社設立時より、15 年以上 PCA 製品を使用してきた株式会社アデカ。同社取締役会長の西田成治氏は、酒類ならではの複雑な流通販売の仕組みを熟知し、かつて大手ビールメーカーとともに販売管理システムを構築した経験を持つ。長年の経験と独自の視点から販売管理システムや会計ソフトを検証してきた西田氏。タイムレコーダーと連携した勤怠管理システムを独自で作り出そうとするなど、その行動力と示唆に富んだ言葉からは、販売管理ソフト、会計ソフトの在り方への多くのアドバイスが含まれている。

導入システム

- ・ PCA 商魂 X with SQL (5CAL)
- ・ PCA 商管 X with SQL (3CAL)
- ・ PCA 会計 X with SQL (2CAL)
- ・ 給与じまん 9V.2R7

導入の狙い

- ・ 複雑な酒類の販売流通に対応できる販売管理ソフトが少なく、高額である。
- ・ 卸売業者にとって使いやすく、営業収支もわかりやすい会計ソフトが少ない。
- ・ パートタイムなどの変形労働勤務にも対応しやすい給与ソフトが欲しい。
- ・ 豊富な会計知識、システム構築経験者も納得できるシステムが欲しい。

導入効果

- ・ 『PCA 商魂』『PCA 商管』なら複雑な酒類販売の仕組みにもマスターを活用して対応可能。
- ・ 『PCA 会計』は補助勘定科目の設定が可能で、正確な従業員ごとの経費を出すのに便利。
- ・ 『給与じまん』なら保険料の細かな料率変更にも対応。

プロフィール

株式会社 アデカ

- 所在地：〒277-0832 千葉県柏市北柏 3 丁目 5 番地 5 号
- 従業員数：7 名
- 設立年月日：平成 9 年 10 月
- 資本金：1,200 万円
- 業務内容：1. 洋酒類、清涼飲料水の輸入及び卸小売業
2. 果汁及び果実原料の輸入及び卸業
3. 食品卸小売業
- 取扱品目：酒類・飲料類・果実原料
- URL：<http://www.adeca.co.jp>



株式会社アデカ 事務所入口にて撮影



株式会社 アデカ
取締役会長
西田 成治 氏



株式会社アデカで販売されている豊富な商品

導入までの経緯

○酒類の販売管理システムを熟知した企業

洋酒類の輸入および卸小売業を営む株式会社アデカは、平成9年の設立以来、15年以上にわたりPCA製品を使用してきた。現在は『PCA 商魂 X』『PCA 商管 X』『PCA 会計 X』『給与じまん 9V.2R7』が導入されており、それらへの評価は概ね高い。「弊社を立ち上げるときに商工会議所から紹介されたシステム会社が、じつに多くの会計ソフトや販売管理ソフトを私に教えてくれました。検討した結果、PCAが当時は一番中身がいいと感じたのです。じつは私は会社員時代に酒類の販売管理システムを大手ビールメーカーとともに構築した経験があります。私自身が作り出したそのシステムとPCAの考え方が大まかに似ており、抵抗なく使いやすかったですね」(取締役会長 西田氏)

西田氏は株式会社アデカを創業する前に働いていた商社で酒販小売業向けのシステムを大手システムメーカーと協業し、業界の商習慣から細部にわたる業務、主務官庁への届け出資料などをユーザーの観点で分析し、酒販店販売管理システムを3本起ち上げた経験を持つ。「酒類販売を行う業者ならご存知の有名な販売管理システムを構築し、定年の3、4年前にも同種の販売管理システムを起ち上げました。当時、販売管理システムのソフトは非常に少なく、かつ高額でした。なので時間はかかっても自分たちで一から作る方が安く融通が利きました。そんな下敷きがあったので、PCAの販売管理システムを導入したときも3日間で使いこなせ、こんなお客様は初めてですよと言われました(笑)」

導入後の使用感

○Xシリーズへのバージョンアップによりミスを軽減

酒類の流通および販売管理は複雑なことで知られている。2006年に改正された酒税法では大きく4種類に分類され、さらにそこからビール、清酒などの品目区分に分けられる。それぞれの品目区分によって税率が異なるため処理は簡単ではないのだが、この点を『PCA 商魂』の商品区分を活用することで後の集計業務を簡素化することができた。酒税報告書については、Excel®で加工は必要なものの、その販売実績と酒類毎の税率も簡単に『PCA 商魂』から取り出せることで、酒販向けの専用システムと同等のことが安価で実現できる。「私が構築に携わった販売管理システムは小売業のためのものです。弊社は卸売業ですから、そのシステムを使うことはできません。そこでPCAの販売管理ソフトを使ったわけですが、Xバージョンになって複雑な税区分の処理がしやすくなった点は評価します」

また、「システムを誰でもわかりやすく使いこなすためにはマスターをうまく活用することです。弊社は、得意先マスターの中に、店格(顧客の格付け)やエリア区分を意味づけし、一目見ただけでカテゴリ別で年商や業種別の与信額が判るように設定しております。あるいはお順にも並ぶようにしているので、一覧性が高く、誰でも見やすいので入力ミスが起こりにくいです」ともおっしゃった。過去の経験と知識を、商品や得意先マスターをうまく活用することで業界の商習慣や管理手法を併せていくことができる。

Xシリーズにバージョンアップされたことで、他にもメリットはある。例え

ば『PCA 会計』では勘定科目に対し補助科目が設定できるが、同社では交通費を高速費とガソリン代へと細かく分けており、営業担当者ごとに月ごとの経費を正確に出せるようにしている。また、『PCA 商魂』の入金伝票画面で銀行名の入力ができるようになったことも便利だと話す。月中と月末の預金残高を照合させる作業のときも、以前は自分たちで仕訳データを割り振った上で照合しなければならなかったが、『PCA 商魂 X』と『PCA 会計 X』を連動させることで、銀行の口座別で集計が取れ、そのデータから「銀行残高確認表」をExcel®で簡単に作成することでこの作業もかなり楽になっている。今は 1 円単位の誤差もないように管理するのに数時間 / 月の作業時間でできている。

また利益管理についても、『PCA 商魂 X』側の商品マスターで原価の異なる商品は別コードを取得し、仕入諸掛を「原価」項目にあてはめながら原価管理を行っている。そのため、販売管理上の粗利と会計上の売上総利益の差額が数十円レベルで収まっているとのことだ。販売・会計と連動させ、多面的に業績を管理できることに満足している。

「ただし注文を申し上げるなら、弊社は 3 年がかりで不要なデータの削除を行っています。PCA 製品の場合はその部分でマスターの引っ掛かりが出てきてしまい、消去できない場合があります。相殺機能についてももう少し改善の余地はあると思いますね。買掛金や経費負担の相殺処理を再度、会計で調整しないといけない。連動内容を見直して欲しい。しかし、先ほど申したように補助勘定科目の設定や銀行の入力などによって作業が楽になったのは確かです。どんなに注意してもオペレーションミスは起こるわけですが、今回の改善点で煩雑な作業が減った分、ミスの可能性も減ると思います」

また、「経営の観点では、商品カテゴリ別の「月次実績の照会」が非常に助かっている。売上状況を見ながら仕入れ計画が立てやすい。「粗利益」だけでなく、「粗利率」も出ればもっと見やすい。経営分析表も収益性・活動性の項目が「回転回数」ではなく、「回転日数」でであれば非常に使いやすいと感じる。」「取扱う商品によって業績の指標や数値が異なるので、自社の過去比較を行うのが一番わかりやすい。月別の予実績比較表

システム概況図





株式会社アデカ HP
http://www.adeca.co.jp



オンラインワインショップ アデカ HP
http://adeca.shop-pro.jp/

を良く見ている。5月の期首に向け、2か月前から予算立てを行っているが、ほぼ計画通りに進むことが多い。これも担当者からの年度見通しを打合せし、決定した予算を実行予算として管理しているからだ」と毎月見るべき実績資料などを経営者観点か聞かせて頂いた。

○他社ソフトよりも格段に使いやすい『給与じまん』

PCAの販売管理ソフトについては改善の余地があると話す西田氏だが、『給与じまん』については「何も言うことはない」と太鼓判を押す。「弊社の従業員数は10名そこそこですが、パートタイマーさんもおられ、時間外計算などは複雑です。健康保険料の料率なども変動しますし、賞与計算では前月の社会保険料率で計算されるわけですが、その辺もすべてソフトが拾ってくれますからね。PCAの給与ソフトは、設立時からではなく途中から使い始めましたが、今まで使ってきたソフトの中で一番良いですよ。PCAさんは会計ソフトよりも給与ソフトをもっと売り込むべきだと思いますね(笑)」

今後の課題と展望

○タイムレコーダーと給与システムとの連動

同社では現在、勤怠管理システムの効率化を具体的に形にしようとしている。「他のシステムを使って、タイムレコーダーと勤怠管理・給与システムとを連携させられないか検討している最

中です。システム販売会社とはすでに話が進んでおり、近々弊社の現在のシステムで検証してもらう予定です。時間外管理や有給管理、パートタイマーさんの時間管理など勤怠管理はじつにややこしく、ここを正確に効率化できれば業務はかなり改善するはずですよ。弊社は常に新しいことをいち早く取り入れてきました。現在はUSBメモリの接続に制限を設ける企業が大半ですが、そのようなセキュリティ対策もPCAソフトのセキュリティ機能を駆使して、利用者による利用権限などを設定し、情報漏えい対策を他社に先駆けて行ってきました」

業務のペーパーレス化も今後、視野に入れておきたい検討事項だと語る。「私は商業科で簿記の基本をしっかり学んできた者ですから、会計は伝票が一番大事だと今でも考えているんです。PCA製品は出力した帳票類が見やすいのも、導入の一因でしたからね。顧客の中には請求書も必要ないところがあるぐらい、酒類業界はJANコードや電子取引の導入などによって、他業種よりもいち早くシステム化、効率化、ペーパーレス化を推進している業界です。PCAにはペーパーレス化に今以上に対応したバージョンを期待しています。また、私の場合は会計の知識、業界の知識、システムの知識がたまたまあったのでPCA製品の導入は簡単でしたが、導入時にそれらの知識がない人でも入りやすいようイントロダクションのアドバイスを、さらに充実させれば、PCA製品利用者の満足度も今以上に高まるだろうと考えます」



アパレル業の業績を左右する
「スピード」と「在庫管理」に
『PCA商魂 X』『PCA商管 X』を実現。
直営店の販売データを分析し、
生産・販売指示や顧客ニーズの向上に。

株式会社 マイクグレー

株式会社マイクグレーは自社ブランド「Pont de Chalons(ポンデシャロン)」を中心に、全国の専門店や雑貨店に販売チャンネルを持ち、2013年には鎌倉に直営店をオープン。競争の激しいアパレル業界において堅実な経営を続けており、その販売管理ソフトとして導入されているのが『PCA 商魂 X』『PCA 商管 X』だ。「スピード」と「在庫管理」をいかにコントロールできるかが問われるアパレル業の中で、PCAの販売管理ソフトがどのように利用されているかを伺った。

導入システム

- ・ PCA 商魂 X with SQL (5CAL)
- ・ PCA 商管 X with SQL (3CAL)
- ・ PCA 会計 X with SQL (2CAL)
- ・ PCA 給与 X with SQL (2CAL)

導入の狙い

- ・直営店での販売管理データを迅速に本社で把握したい。
- ・在庫管理のデータを経営判断にスピーディーに活かしたい。

導入効果

- ・『PCA商魂X・PCA商管X with SQL』によって、遠隔地の直営店の売上データは迅速に集計され、本部でも確認できる。
- ・『PCA商魂X』『PCA商管X』の便利な帳票出力機能によってExcel®出力も簡単。経営分析データにも応用しやすい。

プロフィール

株式会社 マイクグレー

- 所在地: (本社) 〒102-0082 東京都千代田区一番町13-16 一番町法眼ビル1F
(直営店: ポンデシャロン鎌倉) 〒248-0014 神奈川県鎌倉市由比ヶ浜2-5-20
(物流) 〒345-0037 埼玉県北葛飾郡杉戸町大字本島600-3
- 創立: 昭和52年5月26日
- 設立: 平成2年3月1日
- 従業員数: 18名
- 資本金: 15百万円
- 事業内容: アパレルメーカー
 - ・自社ブランド製品を全国の雑貨店などで販売。
 - ・直営店(ポンデシャロン鎌倉店)、ネットショップにて直販。
- URL: <http://mikegray.co.jp/>

MIKE GRAY CO.,LTD



色あせることなく長く愛される、それでいて
いつもの着こなしに今年らしさをプラスできるような
毎日の暮らしにとけこむ
シンプルであたたかみのある服を作り続けます。



株式会社 マイクグレー
取締役
大野 正幸 氏



シンプルで合わせやすい、温かみのある
商品が並ぶ店内。



同社商品の様に、店内には温かみのある
オブジェがディスプレイされている。

導入前の運用と課題

○鎌倉に直営店オープン。遠隔地も含めた販売管理に対応できるシステムに

シンプルで素材感のよさを楽しめるスタイリングを提案している株式会社マイクグレー。平成2年の設立以降、景気の波に左右されることなく安定した経営を続けており、2013年には鎌倉・由比ヶ浜大通りに直営店をオープンさせた。以前から同社では『PCA商魂』『PCA商管』が導入されてきたが、初の直営店オープンを機に販売管理システムを再度見直したという。遠隔地の鎌倉と半蔵門の本社との売上データの共有をいかにスピーディーに、そして確実に行えるか。その目的に向けて、3つの販売管理ソフトが比較検討された。

まずA社はアパレル業に特化した販売管理ソフトだが、費用はかなり高くなる。B社はマイクグレーが求めている在庫管理システムには対応できないことが判明した。しかし以前から使用しているPCAなら、POSシステムを連携させて使うことができ、機能性、ソフトへの慣れ、そして価格面などから総合的に判断しPCAを継続して使うことにしたと取締役 大野正幸氏は当時を振り返る。

「POSシステムとの連携ができ、当社がイメージしている在庫管理のシステムをカバーできるのがPCAでした。また当社が希望するフォーマットで伝票を出力できるのもPCAでした。そしてもう1点。それはサポートセンターの対応が非常によかったことです。いつも即答してくれて助かっていました。このような点から判断して、『PCA商魂X』『PCA商管X』+POSシステムの導入を決めました」

導入後の効果

○洋服は生鮮品と同じ。販売の「スピード」をいかにつかむか

現在、マイクグレーでは大まかに次のようなシステムで直営店と本社との販売管理のやり取りを行っている。

①鎌倉のショップ(直営店)のPOSレジから、売上データを『PCA商魂X』に取り込む。→②取り込まれたデータは、得意先別売上実績として即時集計される。→③集計された売上データを分析。→④JANコードで管理・集計・分析されたデータから、売上日時はもちろん、どのようなデザイン・色・サイズが売れたかを、当日夜には本社で把握。→⑤その情報を元に、すぐ埼玉県内の工場にて在庫の確認を行う。

この運用方法によって「直営店でいつ何が売れたか」をスピーディーに把握できるようになったことは、アパレル業にとって非常に大きな意味を持つと大野氏は語る。

「当社は多様な販売チャネルを持っていますが、大手デパートの場合、『いつ何が売れたか』の結果をいただくのに1週間ほど時間がかかってしまいます。しかし直営店にPCAの販売管理システムを導入したことで、『ターゲット層のお客様に、いつ何が売れたか』の情報を、鮮度のよいまま本社でいち早くキャッチできます。洋服は生もの・生鮮品と同じです。『今、この瞬間、この色が人気色だ』と分かれば、短時間で生産の指示を出せます。アパレル業にとって『スピード』は命であり、トレンドを把握して売れ筋商品の在庫を確保するためには、スピードをいかにつかむかが決め手になります」

大きなアパレルメーカーでは、店舗での販売から海外の工場への発注、そして物流までを加えた大掛かりなシステムが導入されている。生産現場への指示も圧倒的に速い。一方で中小規模のアパレルメーカーにとって、大手のようなシステムを構築するのは決して容易ではない。しかし同社ではPCAの販売管理システムを導入すること

で、大手に引けを取らないスピードを実現させている。

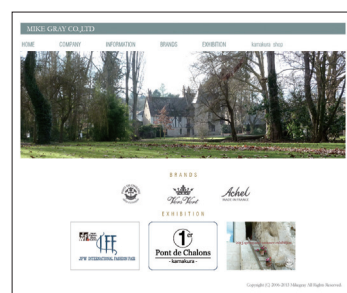
○顧客管理がしやすく、柔軟性もある販売管理ソフト

マイクグレーでは複数の販売チャネルを持つだけでなく、OEM製造も引き受けている。そのため上代・下代の売上計算も複雑になるが、『PCA商魂X』『PCA商管X』で問題なく処理できているようだ。

「アパレル業ならではの売上・下代の売上を把握するためには、常に原価を頭に入れておかななくてはなりません。『PCA商魂X』では売上传票を開いたときには、必ず原価も表示されます。当社の場合、特別注文のお客様もおられますから、コスト管理の面でも助かります。仮に原価割れしてしまった場合には、ちゃんと画面上で分かるように知らせてくれる点も便利ですね」

他にも『PCA商魂X』『PCA商管X』のメリットとして、「顧客管理がしやすい」と大野氏は評価している。例えば取引先管理において、得意先区分・仕入先区分・商品区分を5区分まで登録できる。販売と仕入・在庫の処理メニューが1つの画面に表示される仕様なので、操作がしやすくなっている。また得意先コードは半角4～13桁で入力できる。同社では現在4桁の得意先コードで管理を行っているが、今後、得意先が急激に増えた場合でも、まだまだ対応できるという安心感もあるようだ。

帳票についても非常に使いやすいと評価は高い。『PCA商魂X』ではフリーフォーマット機能が充実しており、見積書や納品書、請求書などは野線から細かく設定していける。同社ではフリーフォーマットを利用して同社のロゴ入りの見積書や請求書を作成し、4枚複写用紙への印刷をよく行っている。

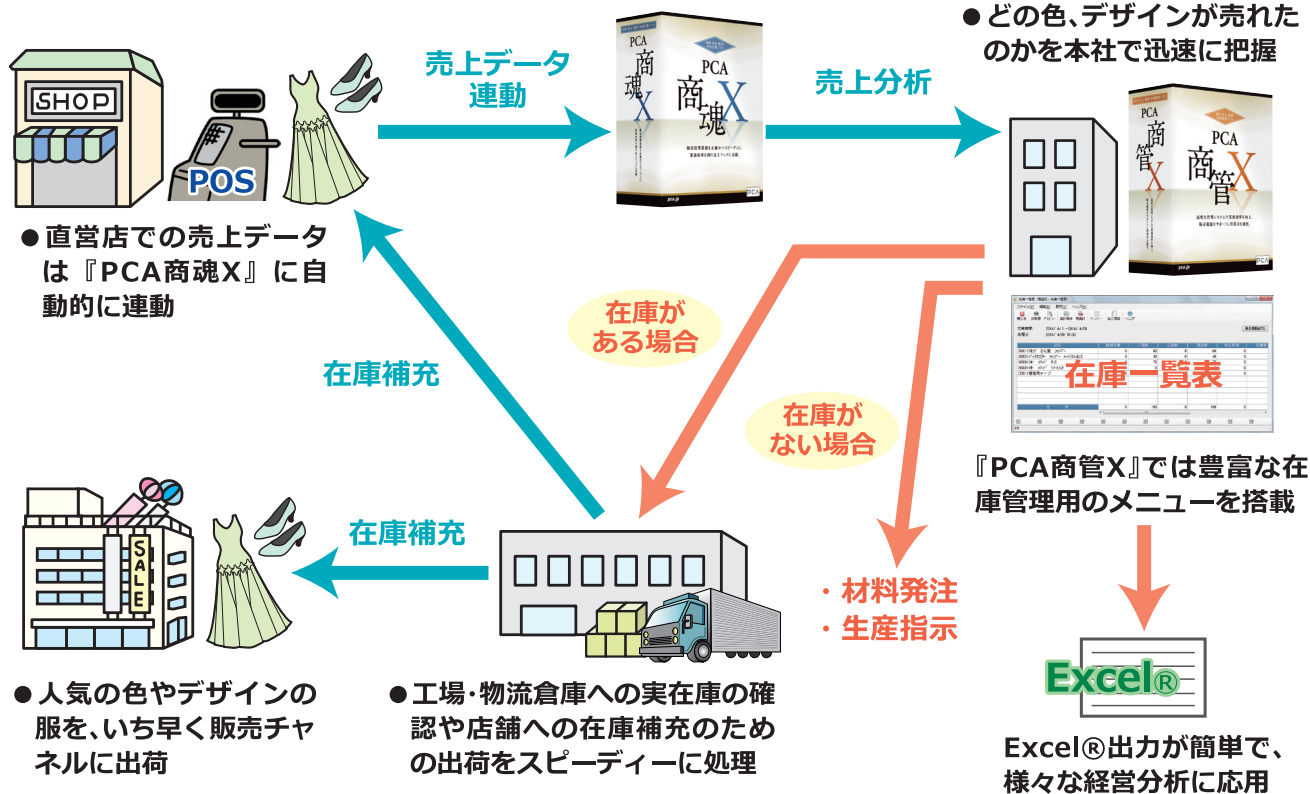


株式会社 マイクグレー HP
<http://mikegray.co.jp/>



[直営店]ポンデシャロン鎌倉 HP
<http://www.pontdechâlons.jp/>

システム概況図



※ 1) : 持ち運び可能な検品端末



本社にて取材



◆Pont de Chalons (ボンデシャロン)

フレンチカジュアルをベースに、飽きのこないシンプルデザイン、ナチュラルな素材感を大切にしている。心地のよい日常着。
※自社ブランド



◆VERSVERT (ヴェールヴェール)

ヨーロッパを中心に、伝統ある工場やその土地の素材を活かした上質な日常着。



◆ACHEL (アシェル)

国内・外問わず、ヨーロッパの香りのするアイテム(バッグや帽子、靴、アクセサリー等)をセレクトして取り扱っています。

○簡単にExcel®出力ができ、重要な「在庫管理」ヘデータを有効活用

帳票機能については、さらに便利な点があると大野氏は語る。それはExcel®出力の容易さだ。『PCA商魂X』『PCA商管X』では売上明細データや入金データ、見積明細データなど各帳票の汎用データが作成でき、それらの各帳票を様々な形式で出力できる。そのまま印刷できるのはもちろん、PDF、あるいはExcel®など出力先が選択できる。マイクグレーではこのExcel®出力を利用することで、アパレル業にとって「スピード」同様、もう一つの重要な柱になる「在庫管理」に活かしている。

「在庫データをExcel®で出力すると、在庫単価も出てきます。例えば製造原価をそこに加えてみたり、あるいは昨年の在庫データと比較するなど、当社独自の分析資料を作成するのにExcel®出力は非常に役立っています。アパレル業の中には在庫管理をうまくコントロールできず、結果、黒字なのに経営困難に陥る企業もあります。在庫をどう管理するかはスピード同様、アパレル業においては命取りになる要素です。この『スピード』と『在庫管理』をPCAによってカバーすることができました」

『PCA商管X』には様々な在庫管理メニューを搭載している。棚卸調整伝票入力では、『PCA商管X』の計算上の在庫数と実地棚卸在庫数の調整を簡単に行うことができる。また在庫管理資料も豊富で在庫順位表、棚卸調査票、不良在庫一覧表など、ほかにも様々な管理資料を用意している。アパレル業だけでなく多くの業種に対応できる中身となっている。

今後の展望と課題

○『PCA会計X』『PCA給与X』との連携も視野に

『PCA商魂X』『PCA商管X』とPOSシステムとの連携で、当初の目的を達成できたマイクグレーでは、新しく『PCA会計X』『PCA給与X』も導入した。近いうちに連携の範囲を経理担当者と相談しながら、PCAならではの連携機能を上手に活かしていきたいそうだ。またHHT(ハンド・ヘルド・ターミナル)※1との連携もぜひ行いたいという大野氏は語る。

マイクグレーではデザインはもちろん、パッケージやセールの案内状まで、ほぼすべてを自社で行っている。社員数は決して多くないが、この規模だからこそできる経営判断の速さがあるという。今後も事業拡大に注力するよりも、まずは堅実な経営を続けることで、全国にいるマイクグレーの洋服のファンの期待にも今以上に応えていきたいという。「自社で何でもできるというのが、当社の強みの一つだと考えています。そのためにもPCA製品を上手に使っていききたいですし、スピードと在庫管理という柱をより強くできたわけですから、今後この勢いをキープしていきたいですね」

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。



売上・仕入の突合処理を
カスタマイズで効率化
5カ所の拠点から
得たいデータにアクセス可能



産業用縫製機器や工業用ミシンの販売修理を中心に事業展開している株式会社新菱。現在の代表取締役社長の就任とともに、それまで同社が抱えていた問題を抽出。時代に即した新体制へと移行する中で、システム面も大きく進化させた。現在、新潟県内と山形県内にある計5カ所の拠点をネットワークで結び、欲しい情報にどこからでもアクセスでき、業務の見える化を推進している最中だ。同社ならではの複雑な販売管理もカスタマイズによって改善しようとしている。新しいシステム環境への期待は大きい。

導入システム

・ PCA 商魂 X with SQL (5CAL) ・ PCA 商管 X with SQL (5CAL)

導入の狙い

- ・ 売上・仕入の複雑な突合処理を、時間も手間も効率化したい。
- ・ 拠点が5ヶ所にあるため、本社に集中する事務処理を減らしたい。
- ・ それぞれの拠点からでも、販売価格や売上データを確認したい。

導入効果

- ・ 『PCA 商魂 X』『PCA 商管 X』のデータ連動 × カスタマイズによって、時間も手間も大幅に短縮。
- ・ インターネット VPN 環境によって5カ所の拠点を繋いだことで、拠点での入力为本社のデータに反映されるため、本社の事務処理の負荷を軽減。
- ・ インターネット VPN 環境を利用したネットワーク環境のため、本社以外からでもデータの確認がいつでもできる。

プロフィール

株式会社 新菱

- 所在地：
〒950-0863
新潟県新潟市東区卸新町2丁目916番地11
- 社員数：30名
- 設立：1950年4月1日（創業1946年3月1日）
- 資本金：1,265万円
- URL：<http://www.kk-shinryo.co.jp/>

□主要営業品目：

- ＜工業部＞
産業用縫製機器及び工業用ミシンの販売修理／アパレル産業向け裁断機器及び仕上げ機器の販売修理
- ＜営業部＞
家庭用マシン・編機・家電・空調機器の販売修理／毛糸・手芸品の販売
- ＜管理部＞
損害保険事業

スローガン

- お得意様を大切にしよう
- 商品を大切にしよう
- 会社を大事にしよう

【取材にご協力いただいた皆様】

株式会社 新菱
代表取締役社長
権平 昌毅 氏

株式会社 新菱
取締役
香田 義栄 氏



本社ビル



本社オフィスにて

導入前の運用と課題

○空間と場所を問わずに業務を行いたい

株式会社新菱は 1946 年創業の老舗企業だ。針 1 本からメーカーや機種も異なる工業用マシンに至るまで膨大な販売管理を、長年、手書きの紙ベースで行ってきた。そこで平成 7 年に『PCA 商魂』を導入。日常の伝票類の作成や請求書の発行などを便利に行ってきたが、在庫管理などは Excel® を使用していた。各自がパソコンを使っていたものの、それらのデータをスムーズにリンクさせることはできなかった。

「弊社は拠点が 5 カ所ありますが、各拠点でそれぞれに入力するデータがある一方で、各拠点の売上・仕入処理は本社での作業になり、事務処理の負担は大きかったです。また売上傳票と仕入伝票の突合処理は、仕入先からの請求明細と売上納品書の控えを見るしかなく、この処理だけで 3 日は時間をとられていました」（取締役 香田義栄氏）

そのような状況を大きく変えたのが 2011 年、代表取締役社長 権平昌毅氏の就任だった。

「まず従業員一人一人にかかっている事務的な作業の負荷を、いかに減らすかを考えました。そして 5 カ所にまたがる拠点の売上データを、私がどこにいても確認できる状態にすること。これらを解決できる方法を探しているときに、クラウドやインターネット VPN 環境を利用したネットワークシ

ステムを知りました。当然、PCA 以外の製品やシステムも比較検討したのですが、インターネット環境を利用して販売管理や在庫管理の処理を行うソフトが、まだほとんどありませんでした。空間と場所を問わずに仕事できる環境と、それを可能にするソフトやシステムには強い関心を持ちました」（代表取締役社長 権平昌毅氏）

導入後の効果

○5 カ所の拠点どこからでも知りたいデータを確認

2012 年 9 月にインターネット VPN 環境を利用した『PCA 商管 X with SQL』を導入。以前から使用していた『PCA 商魂』も『PCA 商魂 X with SQL』へとバージョンアップした。

香田氏は「突合処理については大きく改善できると期待しています。以前は丸 3 日かけてほとんど私一人で突合処理を行っていました。時間がかかった原因は売上と仕入のデータが連携できてなかったのが大きな要因ですが、現在は販売管理の『PCA 商魂 X』と、仕入・在庫管理の『PCA 商管 X』が連携していますから、以前のような労力は省けます」と話す。

また権平氏は「以前はこの商品を今までいくらで販売していたのか、あるいは販売数が前年度に比べていくら増えたかというデータを今すぐ見たい場面には、本社でしか確認できませんでした。しかし今は拠点でこれらの数字を確認でき、時間的な効率も非常に良いです。弊社の場合は VPN を利

用したネットワーク環境で使用していますが、回線が不安定になるようなトラブルは今まで一度もありません。ときどき入力の処理が重いと感ずることはあるのですが、これについては回線の問題というよりも、セキュリティソフトやパソコンのOSの影響があるのかもしれない」と語った。

○PCA 製品はカスタマイズの自由度が高い

今回のソフト導入の理由は、経営者がどこからでも知りたいデータにアクセスできる環境づくりと、従業員の事務作業の負荷を減らすことが大きな目的ではあるが、まだ導入して間もないため、従業員たちは今、必死で新システムについて勉強している最中だと語る。

「現在はちょうど新しいシステムへの移行期なんです。そのためお恥ずか

しい話ですが、まだ入力に慣れていない部分もあり、従業員たちに業務の効率化の実感はまだわいていないのが現状です。加えて弊社ならではのコード振り分けの難しさもあって、なかなかスムーズに移行できません。各拠点から上がってくる声も、やはり商品コードに関する疑問が多いです。PCAソフトの商品コードの桁数には問題ないのですが、弊社の場合、針だけでも種類が数千本あり、商品数も数万台に及びます。中古商品の場合は同じ製品でも年代によって仕入単価が違います。そこでメーカーごとに振り分けるやり方である程度は解決したのですが、入力にまだ慣れていないこともあり時間がかかってしまいます。しかしその点は従業員の新ソフトへの慣れの問題だとも考えています」(香田氏)

同社が PCA 製品を選んだ理由には、カスタマイズの自由度の高さも理由

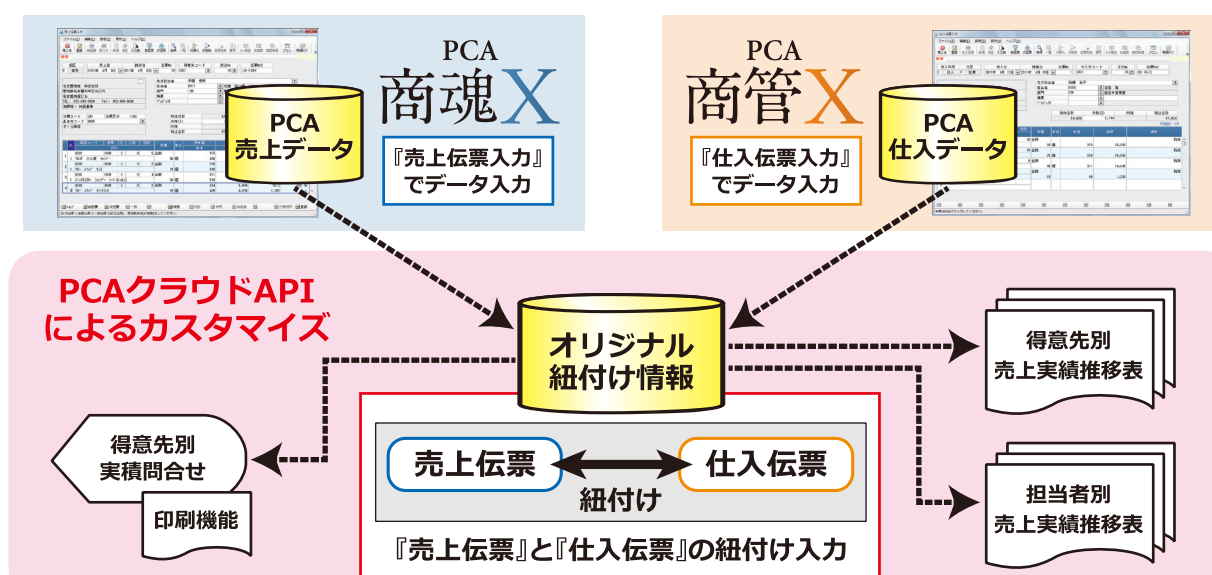


JUKI工業用ミシン「DDL-9000B」



株式会社 新菱 HP
<http://www.kk-shinryo.co.jp/>

システム概況図





五泉営業所



見附営業所



新発田営業所



鶴岡営業所

群山営業所
<2013年5月13日OPEN>

のひとつである。現在同社では、PCA パートナーのオフィスシステム株式会社に次のようなカスタマイズを依頼している。

「今までは商品を仕入れて、その売上が上がっているかを確認するのに突合処理が必要で、3日間の時間を要しました。支払いが発生していても計上し忘れがあったり、メーカー側が誤って製品を送ってきて請求書を出してくることもありました。また返品したはずの製品なのに赤伝を切っていないため請求にあがってきたりなど。このようなことを防ぐためにも、ワンクリックで突合処理を完了させ、売上・仕入の状況を正確に処理・確認できるシステムを作っている最中です。大企業などは最初から自社の業務に適したシステムを構築できるのでしょうが、中小規模の企業にとってはなかなか厳しい問題です。新潟にも優秀なソフト会社はたくさんあるのですが、弊社のような複雑な販売・在庫管理に適したシステムを一から依頼するにはコストがかかります。なので PCA ソフトのカスタマイズに应用が利くというメリットは、我々のような規模の企業にはとても大きな意味があると感じます。このカスタマイズが完了し、従業員が入力操作に慣れてきたら、やっとそこで業務の効率化を実感できるのではないかと、今、強い期待を寄せているところです」(権平氏)

今後の課題と展望

○今後は会計との連携も視野に

『PCA 商魂 X』と『PCA 商管 X』のデータ連動の便利を実感できたことから、近いうちに『PCA 会計 X』の導入も検討しているそうだ。「会計と連携させたら、さらに業務を効率化できるだろうと思います。業務のために人員を増やすことは簡単なわけですが、私たちが目指しているのは現在の人員でいかによりよい業務改善ができるかです。現在一人の従業員に割り当てられている事務的な作業はなるべく減らし、新たに生まれた時間は、別の部署の業務を覚えて、事務職の生産性向上を一段と高めていきたいと考えています。この仕事は A さんにしかできないというような状況はなるべくなくし、従業員全員がオールマイティーに業務をこなせる体制を作ることが、今回の新ソフトを導入した本当の目的です。それをはやく形にしていきたいですね」(権平氏)。

同社では 2013 年 4、5 月に福島にも新たな拠点を開設する予定だ。計 6 力所に増える拠点を結びながら、業務をよりスマートにし、今後もより質の高い商品の販売やサービスに努めたいと語る。



『Xシリーズ』へのバージョンアップにより
利用する機能範囲が増加することで、
業務処理スピードが比例して向上。
入力業務ではミスの発生を抑制

株式会社 カネヒコ

秋田市を中心に、多方面からのオフィス環境のサポートを行っている株式会社カネヒコ。ハード・ソフトも含めたネットワーク環境の構築や、各種 OA 機器の修理、事務用文具の販売など同社の取り扱っている商品は幅広い。同社は PCA パートナーとしての顔も持っており、PCA ソフトを熟知した企業だ。昨年『PCA 会計』『PCA 商魂』『PCA 商管』をそれぞれ『X シリーズ』へとバージョンアップした。この 1 年間で見てきた『X シリーズ』の効果を伺った。

導入システム

- ・ PCA 商魂 X with SQL (15CAL) ・ PCA 商管 X with SQL (15CAL)
- ・ PCA 会計 X システム A

導入の狙い

- ・ サーバーが古くなり、『PCA 商魂』の動作が遅くなった。
- ・ 売上傳票を迅速に検索したい。
- ・ Access® データとの連携を容易にしたい。

導入効果

- ・ サーバーを一新し、『X シリーズ』へとバージョンアップ。
- ・ サーバーの更新と『X シリーズ』へのバージョンアップによって、売上傳票の検索時間を大幅に短縮。
- ・ 『X シリーズ』では Access® データも容易に取り込み、他のソリューションソフトとの連携も可能。

プロフィール

株式会社 カネヒコ

- 所在地：〒010-0966 秋田県秋田市高陽青柳町 17-64
- 従業員数：10 名
- 創業：昭和 47 年 2 月 1 日
- 設立：昭和 47 年 6 月 1 日
- 業務内容：OA 機器販売、修理
- 資本金：16,000,000 円
- URL：<http://www.kanehiko.co.jp/>



株式会社 カネヒコ

株式会社カネヒコでは、お客様のますますの発展のため、
全力でオフィスづくりのお手伝いをいたします。

オフィスに関わることであれば、ハード、ソフトに関わらず、納入後のサポートやメンテナンスもしっかり対応しています。

お客様が本業に集中できるよう、OA機器の管理等煩わしいことは
当社へお任せください。

バージョンアップ前の 運用と課題

○サーバー更新とともにいっ せいに『Xシリーズ』へ

株式会社カネヒコでは 15 年以上前から PCA ソフトが利用されてきた。同社代表取締役の阿部大助氏は、先代から同社を継承する以前は SE としての経験を積み、現在、同社は PCA パートナーとして、秋田市内のエンドユーザーの声にダイレクトに対応している。

同社では昨年 6 月にサーバーを更新。それに伴い『PCA 会計』『PCA 商魂』『PCA 商管』を、それぞれ『X シリーズ』へとバージョンアップした。約 1 年間、実際の業務で『X シリーズ』を使用したことで、改めて様々なメリットが見えてきたそうだ。

バージョンアップ後の メリット

○売上传票の検索スピードが 向上

バージョンアップ後の 1 年間で、もっとも劇的に変わったことは「検索スピードの速さ」だと阿部氏は評価する。

「当社では、過去の売上传票のデータは期を区切らずにどんどん蓄積させています。というのは、当社の場合、販売している商品の数や種類が非常に多くて細かく、年度ごとの更新では領域を切り替える必要があり、するとさらに検索に時間がかかってしまいます。そのため『PCA 商魂』を導入した平成 10 年以降の売上传票のデータをすべて蓄積しているのですが、バージョンアッ

プ以前は、売上传票の検索に約 1 分程度の時間がかかっていました。しかし、バージョンアップ後は、わずか数秒で検索結果が出てきます※1」（阿部氏）

売上传票の検索時間の短縮には、サーバーの更新もちろん影響していると考えられる。それに加えて『X シリーズ』は以前のバージョンに比べ、検索の仕様そのものを大きく見直したことで、検索速度の向上も図っており、これらの要因が合わさり驚くほどの検索スピードの向上という結果が得られている。

毎日のデータのバックアップにおいても、同様に時間が短縮できており、以前は 2、3 時間かかっていたが、現在は 2 台のパソコンのバックアップの合計時間は数十分で済んでいる。

○Access® データの売上を 『PCA 商魂 X』に容易に取り 込める

同社はコピー機のメンテナンスも行っている。各オフィスで使用されているコピー機のカウンター料金の売上については、Access® で集計し、それを汎用データとして『PCA 商魂 X』に取り込んでいる。

「受入パターンを使用することで、1 つずつ項目を紐付けして取り込めます。Access® 側の調整が不要で、出力したものを取り込むだけなので便利です。『X シリーズ』になってから画面も見やすくなったことから、連動の設定がしやすくなった感じがします。現在はこの Access® データとの連携だけですが、PCA ソフトは他の関連ソリューションとの連携についても柔軟性があります。また『PCA 商魂 X』のデ



株式会社 カネヒコ
代表取締役
阿部 大助 氏

※ 1）：速度の結果については、(株)カネヒコ様の環境下での体感速度となります。PCAが保証する速度ではありません。

ータは CSV 形式で出力をすることも容易なため、今後もいろいろと応用を効かせた運用ができるのではないかと考えています」(阿部氏)

○コードの打ち間違いのミスも解消

実際に会計や売上を入力している事務スタッフからは、伝票入力画面がわかりやすく、入力の手間が軽減できるよく考えられた設計になっているところが便利だと実感しており、「ミスが減る」という安心感が生まれたそうだ。

例えば『PCA 会計 X』の場合、よく利用する機能として「振替伝票入力」がある。入力時、「勘定科目」「部門」「摘要」などの項目は、2 行目以降が上段と同じ内容であれば、エンターキーでコピーしてくれる。入力箇所が減れば、それだけミスも無くなり、エントリー業務も早く終わる。

「バージョンアップ直後は、ファンクションキーの変更もあったため、事務スタッフたちの間でもつい打ち間違えることはありました。しかし 1 年間も

使うとすっかり慣れていきます。PCA 以外のソフトを使ったことがないスタッフも多く、他社ソフトとの比較はできないのですが、スタッフの総意としては、バージョンアップしたことで、より効率的に業務を行えています」(阿部氏)

今後の課題と展望

○大量かつ細かな商品をどう管理するか

『X シリーズ』へのバージョンアップによって、よりスムーズに業務を推進できるようになった同社だが、まだまだ機能を使いこなせていないのが現状だと語る。

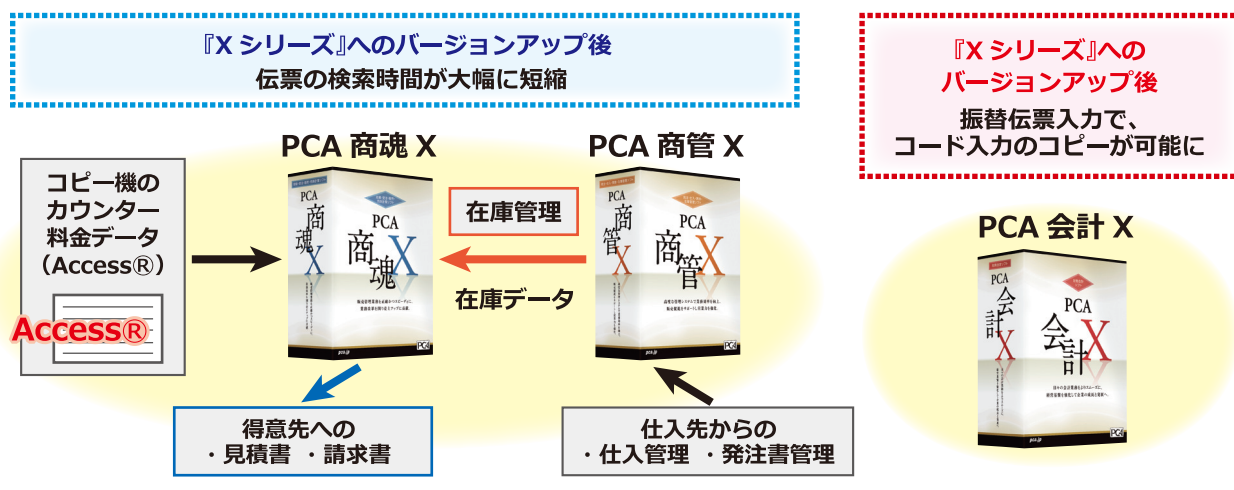
『PCA 商魂』『PCA 商管』『PCA 会計』は連携させることで、データの自動反映など便利に使える特徴を持っているが、同社では現在、『PCA 商魂』『PCA 商管』と『PCA 会計』の連携は行っていない。

「なかなか時間が取れず、仕訳データ

<取扱商品>

- ・デジタルフルカラー複合機
- ・デジタル複合機
- ・パーソナルコンピュータ
- ・パーソナルコンピュータ用周辺機器
- ・ソフトウェア
- ・デジタル家電
- ・各種 OA 機器
- ・オフィス用スチール家具
- ・事務用文具
- ・各種修理・メンテナンス
- ・ネットワークの設定及び保守

システム概況図



【環境対策】

株式会社カネヒコは、販売会社として地球環境保護に協力できるよう平成 11 年 7 月 1 日に環境対策実施要綱を作成し、これにそって営業活動をしています。

◆基本理念

環境保全を全世界の緊急課題と認識し、この問題の解決に向け、全社員の英知を結集し、全社を挙げ行動します。

◆行動規範

社会の一員としての責任を認識し、あらゆる行動に対して、Reduce(無駄遣いをなくす)、Reuse(再使用する)、Recycle(再利用する)の 3R を規範として取り組みます。

◆推進体制

社長直属の係として、環境対策係を設置します。

◆具体的な活動

- ・電子資料閲覧実践により、紙資源での社内資料を削減します(紙資源の消費削減、ごみの減量化)
- ・紙資源を使用する場合は、再生紙、ミスコピーの裏紙を優先的に使用します(紙資源の消費削減、ごみの減量化)
- ・お客様に対し、エコ商品を積極的に提案します(塩ビ製品の使用削減、紙資源の消費削減、ごみの減量化)
- ・再生可能商品に関しては積極的に回収し、メーカーの再生活動に協力します(塩ビ製品の使用削減、ごみの減量化)
- ・グリーン購入品目を拡大します(環境への負荷軽減)
- ・Energy Star 適合商品を中心に販売します(環境への負荷軽減)
- ・不要な電気はこまめに消します(省エネルギー)
- ・アイドリングストップを実践します(省エネルギー、Co2、Nox の削減)
- ・社用車購入時は LEV か否かを検討項目とします(省エネルギー、Co2、Nox の削減)
- ・資源ごみの分別回収を徹底します(資源リサイクルへの協力、ごみの減量化)

の連携テストができておりませんが、データを再利用すれば、再入力の手間が省けるだけでなくミスも減り、データ自体の信頼性も向上します。業務効率のためには次の課題であると考えています。」(阿部氏)

同社の場合、取り扱っている商品の種類と数が多いという事情もある。文具についてはシャープペンの替え芯のような細かな商品も含まれ、事務用紙も 1 枚ずつ値段が違う。加えて文具は毎年商品が入れ替わるため、1 度しか使わない商品コードも発生し、在庫管理や商品管理は複雑になりがちだ。

「商品コードについては、削除や修正するのは難しいというイメージを持っていたのですが、「使用区分」を『禁止』にするという設定を先ほど知ったので、今後、使っていきたいと思います。このようにソフトの機能をまだまだ使いこなせていないというか、本当は便利に使えるのに、知らないままの部分が多いの shouldn't ね」(事務スタッフ)

○PCA パートナーとして、PCA ソフトのアドバイスも提供

現在、同社では目下の課題として、これまで蓄積された売上や仕入データの管理を検討している。

「例えば A 社に 3 年前に販売した PC の型番など、そのような細かな情報も含めたデータを、なんとか『PCA 商魂 X』『PCA 商管 X』に上手に取り込み、

かつ迅速に確認できるようにしたいのですが、やはりデータが重くなるため、今、最善の方法を模索中です」(阿部氏)

PCA パートナーでもある同社では、文具の配達や OA 機器のメンテナンスなどを依頼されたときに、その顧客先で使用されている PCA ソフトの使い方もアドバイスしている。

「文具を届けに伺った際に、お客様から、『ちょっとここを教えてよ』ということで、その声に対応させていただいています。主にフリーフォーマットの手直しや、バージョンアップによって変わった点などをお伝えしていますが、中には『X シリーズ』をかなり使いこなしておられるお客様もおられます。当社は PCA のサポートセンターを利用すること多いのですが、PCA スタッフの対応は非常にわかりやすく、当社のスタッフからの評価も高いです。今後も今までのノウハウを活かしながら、お客様の快適なオフィス環境に役立てる企業でありたいです」(阿部氏)



販売管理と会計を連携。

ネットワーク化により複数台使用も可能に。

フリーフォーマットで帳票もイメージ通りに出力

株式会社 カワムラ

1924 年(大正 13 年)に創業した株式会社カワムラ。“紐の専門店”として事業を開始し、現在も時代とともに多種多様に広がった梱包資材全般を取り扱っている。以前は完全オーダーメイドのシステムで販売管理や会計業務を行っていたが、2008 年から PCA へ順次切り替えていった。現在、販売管理と会計の連携の便利さやフリーフォーマット機能を活かした帳票類など、その使用感に大いに満足しているという。同社が PCA 製品を選び、業務の効率化に成功した背景には、大きな「信頼感」もあったようだ。

導入システム

- ・ PCA 商魂 9 with SQL (10CAL)
- ・ PCA 商管 9 with SQL (10CAL)
- ・ PCA 会計 9 with SQL (2CAL)
- ・ PCA 給与 9

導入の狙い

- ・ 以前のシステムでは手書きの範囲が多く、処理に時間がかかる。
- ・ 1 台のパソコンのみでしかシステムを利用できず、同時入力ができない。
- ・ 膨大な商品数で、かつ得意先別に単価も変動。そのため単価入力に非常に時間が掛かる。
- ・ 取引先企業から指定された請求書に金額や文字をきれいに印字したい。
- ・ 専用システムのデータを新システムに反映できるかが心配。

導入効果

- ・ PCA のシステムでは数字の完全データ化が可能のため、手書きによる処理時間やミスも軽減。
- ・ 『with SQL』で社内のパソコンをネットワーク化。同時に複数台で入力できる。
- ・ 得意先別・仕入先別に単価入力が可能。マスター登録することでその後の入力の負担も軽減。3 人で行っていた請求処理も 1 人でできるようになり、処理時間が大幅に短縮。
- ・ フリーフォーマット機能によって、0.1 ミリ単位でのフォーマットの設定が可能。
- ・ 専用システムからの汎用データを加工して取り込むことにより、不安なく短期間にスムーズな移行を実現。

プロフィール

株式会社 カワムラ

- 所在地：〒113-0033 東京都文京区本郷 3-20-2
- 従業員数：7 名
- 創業：大正 13 年
- 設立：昭和 28 年
- 業務内容：梱包資材及び省力機械の総合商社
- 資本金：1 千万円
- 加入団体：全日本包装資材連合会、東京包装材料商業協同組合、DIC バンド会(大日製缶)、東京中小企業家同友会
- URL：<http://www.kk-kawamura.co.jp/>



ビル外観



取り扱い商品

包装資材・省力機械と言っても範囲も広く商品の種類も数多くあります。弊社ではお客様のニーズに合った商品のご提案を社員一同心掛けております。商品等に関することはご相談承ります。お気軽にご連絡下さい。

導入前の運用と課題

○完全オーダーメイドシステムに不便さを感じるように

株式会社カワムラは、梱包資材のみならず省力機械の販売も行っている。大正 13 年、荷造りのための紐の販売からスタートし、現在は結束用資材や緩衝用資材、各種化成品の他、自動結束機や菓子類などを包装する際によく使われるシュリンク包装機など、取り扱う商品の種類は時代とともに多様化してきた。これだけ多くの種類の商品を取り扱うため、同社では以前は完全オーダーメイドのシステムで販売管理や会計処理を行っていたが、「何かと使いづらさを感じるようになりました」と同社総務担当 菅野チエ子氏は当時を振り返る。「完全オーダーメイドのシステムではあったのですが、手書きで処理しなければならない範囲が多いのが難点でした。さらにシステム会社が営業困難に陥り、サポートを受けることもできなくなってしまったのです」(菅野氏)

他にも得意先別に商品単価を入力することができず処理に時間がかかり、1 台のみでの使用だったため複数台での入力もできなかった。エラーメッセージも頻繁に出るようになり「一刻でも早く良いソフトに切り替えなければ」と、同社取締役社長 川村史郎氏とともに新システム探しを開始した。

選定のポイントと稼働までのスケジュール

○不安に丁寧に応えてくれた営業担当者への信頼感

当時、PCA を含め 5 社のシステムが比較検討され、デモンストレーションも受けたそうだ。PCA を選んだ理由として、菅野氏は開口一番「信頼関係でした」と語る。

「見積書を送付してくるだけの会社が多い中、PCA の営業担当者の方は何度も足を運んでくれて、本当に親身になって相談に乗ってくれました。何事も新しいことを始めるときは不安になりますが、その不安にわかりやすく応えてもらい、ソフトも実際に動かしながら教えてもらいました。以前のシステム会社が経営困難という事情もあった、聞きたいときに聞けない不安を体験しているからこそ、PCA の対応は心強かったです。社長とも相談し『あの営業さんだから PCA に決めよう』と選定しました」(菅野氏)

現在、同社では『PCA 会計 9』『PCA 商魂 9』『PCA 商管 9』『PCA 給与 9』を使用している。そのうち『PCA 会計 9』『PCA 商魂 9』『PCA 商管 9』はネットワーク化(with SQL)しており、複数台で運用している。

2008 年 11 月に『PCA 会計 9』から導入。2009 年 3 月には『PCA 商魂 9』『PCA 商管 9』も含めた本格運用を開始した。以前のシステムから PCA のネットワークシステムへ切り替えるとき、不安がないわけではなかったそうだ。

「以前のデータが、問題なく反映できるかが心配でした。しかしここでも PCA の営業担当の方が『CSV データに落としてうまく加工できそうなので心配はいりませんよ』と助けてくれました。実際、とてもスムーズにデータ移行でき、そのときの対応にもとても感謝しています」(菅野氏)



株式会社 カワムラ
取締役社長
川村 史郎 氏



社内風景

導入後の効果

○販売管理と会計の連携で、 処理の迅速化・ミスの軽減

『PCA 商魂 9』『PCA 商管 9』の導入によって、まず得意先別・仕入先別単価の登録が可能になった点が大きいと菅野氏は評価する。以前は得意先・仕入先毎に単価をその都度手入力する必要があり、当然ミスも発生した。しかし現在はマスター登録すれば単価設定は間違いようがない。多くの商品を細かく仕入れ販売する同社にとって、この得意先別単価マスターの入力は非常に便利な機能となっている。

以前は発注データと仕入データを別に管理していたため、二重の入力の手間が必要だったが、現在は発注データとして入力した数字をそのまま注文書、仕入データへと反映させることが

でき、また、仕訳データや振込一覧表も作成できるようになった。

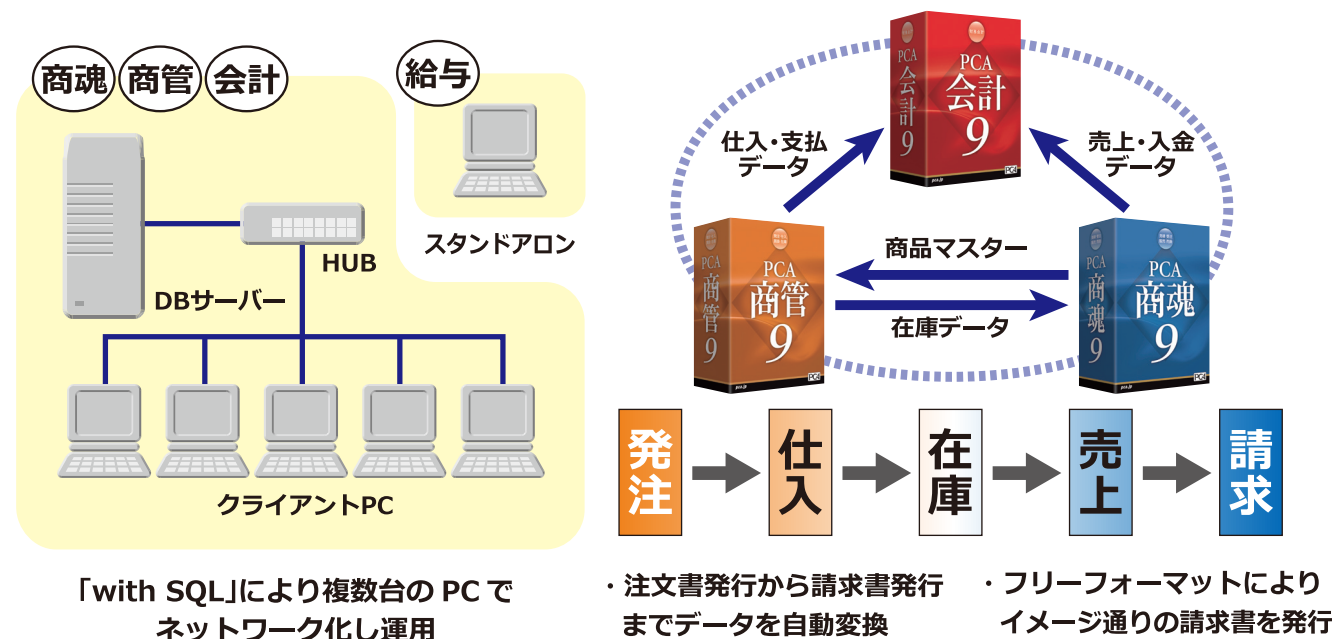
『PCA 商魂 9』『PCA 商管 9』で作成した仕訳データは、そのまま『PCA 会計 9』へと受入させることができ、これらの連携による処理の迅速化やミスの軽減は事務処理を大きく効率化させた。

「他にも効果はまだあります。今まで手書きだった注文書を完全にデータ化したことで、例えば仕入先に 2 つの商品を注文した場合、1 つだけが入荷し、もう 1 つが入荷されていない場合は常に発注残がわかります。また、売上集計も簡単にでき、期間だけでなく得意先別、商品種類別など細かく設定でき、よく使用している機能の一つです。このように経理事務の大きな効率化によって以前は 3 人で分けていた請求処理を 1 人で処理できるようになり、処理時間も大幅に短縮できました」（菅野氏）



商品倉庫

システム概況図





株式会社 カワムラ HP
http://www.kk-kawamura.co.jp/

【包装資材及び省力機械販売】 ■取扱商品

粘着テープ、ダンボール、PPバンド、PPバンド用ストッパー、エアパッキン、バラ緩衝材、ミラマット、クッション封筒、養生シート、ポリ袋、ポリシート、ストレッチフィルム、シュリンクフィルム、クラフト紙、クラフト巻、筋入りターボリン、万能小包ケース、たこ糸、木毛、ベンリホルダー、文化鋸、梱包機、台車、コンベア、固定棚、シュリンク包装機、ストレッチ包装機

○イメージ通りの出力に思わず歓声も

PCA のシステムに切り替える際、正直従業員全員の不安がなかったわけではないと菅野氏は語る。そんな従業員たちの不安を一気に解消させたのが、フリーフォーマット機能によって 0.1 ミリ単位まで計算して出力された請求書だった。同社は取引先企業から指定された形式で請求書を発行しなければならず、そのため以前のオーダーメイドシステムでは手書きで対応する場面が多かった。しかし『PCA 商魂 9』『PCA 商管 9』では用紙も自由に選んで独自のフォーマットを作成できる。

「ぴったりと罫線通りに文字がずれることもなく、イメージ通りの請求書がきれいに出力されたときは、みんなで感激して声を上げたんですよ。PCA の営業担当の方に『この文字を大きく、この線を太く、ここに文字が入るように』と細かく注文したのですが、その通りに出力されたのですから。その後は従業員一同、1 ヶ月も経たないうちに PCA ソフトに慣れました」(菅野氏)

操作についてわからない場合は、PCA のサポートセンターへすぐに連絡しており、その際の対応にも非常に満足しているようだ。

今後の課題と展望

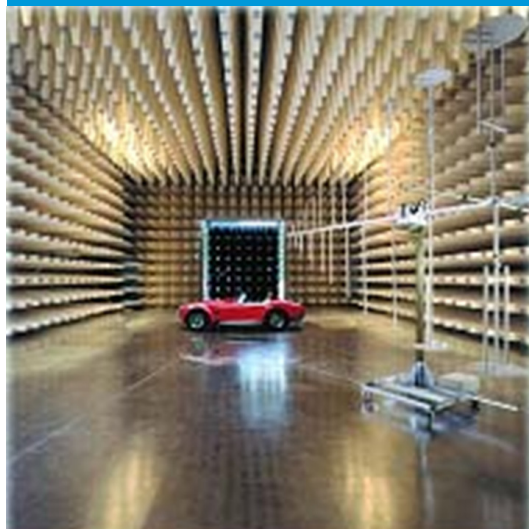
○バージョンアップによって、さらに快適なシステム環境に

PCA のシステムに高い評価を与えている同社だが、今後の課題として早急なバージョンアップを具体的に検討中だ。同社の一部のパソコンが Windows XP® のため、マイクロソフト社のサポート終了前に OS を切り替え、『PCA X シリーズ』へのバージョンアップを予定している。

「バージョンアップすることで動作環境が良くなるので、よりスムーズに処理を行えることを期待しています。また X シリーズには『PCA e-DOC X』機能があり、会計・商魂・商管のそれぞれの伝票と関連する文書を紐付けて閲覧できると聞き、その点も興味のあるところです」(川村氏)

2014 年には創業 90 周年を迎える同社。関東大震災と太平洋戦争により 2 度も店舗を失うものの、現在の本郷 3 丁目に本店を構え 45 年。様々な歴史を刻んできた企業だ。この歴史に加え、今後はある分野に特化した商品開発も手掛けようとしている。

「PCA のシステムを導入したことで、業務効率は大きく改善され、従業員一人当たりの負担も軽減できました。OS の切り替えやソフトのバージョンアップが実現すると、またさらにシステム環境の便利さを実感できるのだろうと非常に期待しております」(川村氏)



全社統一したシステム構築で データの整合性と業務効率アップを実現

tsj

株式会社テクノサイエンスジャパン

電子・電磁波計測機器の輸入販売、自動計測システムのインテグレーション・販売、ソフトウェア・ハードウェア開発、納入システム・機器のメンテナンスまでを手掛けている株式会社テクノサイエンスジャパンは、ピー・シー・エー(株)の『PCA Dream21』を導入し、全社統一したシステム化を確立した。現在は以前よりも大幅に業務効率が良くなっている。

導入システム

- PCA Dream21 基本モジュール (17CAL)
 - ・財務会計モジュール(アドオン開発: 売上一括計上) ・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(アドオン開発: 見積・受注管理)
 - ・仕入在庫管理モジュール(アドオン開発: レート換算仕入計上、レート換算支払入力)
 - ・固定資産管理モジュール
- BI ツール (Easy Get for BI)

導入の狙い

- ・ほとんどの書類を Excel®で管理しているため煩雑である
- ・案件単位の利益を把握したい
- ・仕掛在庫が多く、タイムリーに資産状態が把握できない
- ・外貨管理がシステム化出来ていないため、都度レート計算が必要である
- ・受注、発注残管理をスムーズに行いたい

導入効果

- ・Excel®で管理していた社内システムの“一元化=DB化”、営業マンの見積作成モバイル対応
- ・案件(JOB)単位での発生原価が管理しやすくなった
- ・仕掛在庫管理が可能になった(製品受払表)
- ・外貨管理(為替レート管理、為替差損益の自動計算、P/O 出力)が自動で行えるようになった
- ・受注残、発注残管理がスムーズになった

プロフィール

株式会社テクノサイエンスジャパン

□所在地:

本社: 〒158-0096 東京都世田谷区玉川台 2-28-5 コンド玉川台
大阪営業所: 〒532-0012 大阪府大阪市淀川区木川東 3-5-21 第3丸善ビル 3F
名古屋営業所: 〒465-0093 愛知県名古屋市中東区一社 2-30 東名グランドビル 504

□資本金: 96,000,000 円

□従業員数: 30 名

□設立年月日: 平成 2 年 8 月

□事業内容: 計測器販売

□企業 URL: <http://www.tsjcorp.co.jp/>

複雑化する EMC 問題に対応する皆様の良きパートナーそれが tsj の使命です。

私たちの社会生活の利便性は、高度なデジタル技術を駆使した電子機器の普及や、携帯電話 / PHS 等の通信機器が身近になったことにより、急速に向上しています。しかし、この一方で電子機器が動作時に発生する「不要な電磁波ノイズ」が他の電子機器の誤作動を招いたり、通信に障害が発生したりといった過去には例のなかった問題が増加していることも事実です。社会問題化した電磁環境問題を解決するためには、「電子機器から不要な電磁波ノイズを発生させない」と、「電磁波ノイズを受けても電子機器が本来の性能 / 動作を確保する」という 2 つの柱が必要となり、この達成が「EMC(電磁共存性)」という言葉で表現されています。わたしたち tsj は、理想的な EMC 環境の実現に向けて、「電子機器から発生する電磁波ノイズの計測」と「電磁波ノイズに対する機器の耐性試験」をターゲットに、世界的に優れた高周波計測機器とユーザーフレンドリーな自社開発ソフトウェアを融合させ、お客様個別のニーズに適應した“EMC 計測システム”をリーズナブルにご提案します。今後ますます複雑化するであろう EMC 問題に対して真剣に取組み、皆様のよき相談相手でありたいと思います。



【EM TEST社製(スイス) サージシジェネレータ】
疑似的に雷を発生させ、電源ライン・信号ライン
を通して情報機器や電化製品等が誤作動、故障し
ないかを試験する



【PRANA社製(フランス) RFアンプ】
アンテナと組み合わせて電磁波を放射し、電磁波
をあてられた自動車、電化製品等の機器が誤動作
しないかを試験する

※上記製品ともにEMC測定装置



株式会社テクノサイエンスジャパン
管理部 部長
津田 和郎 氏

**2007 年、世田谷区に本社を置
く同社は、大阪と名古屋の拠点を
含めた全社のシステム統合化を目
指すべく社内プロジェクトを立ち
上げた。導入に至るまでにはシス
テム選定や要件定義、社内業務フ
ローとのすりあわせが必要であっ
た。今回、定着まで全てのフェーズ
に立ち会われている管理部 部長
の津田氏に詳細を伺うことができ
た。『PCA Dream21』での本稼働
はシステム環境構築を始めてから
半年後の 2009 年 3 月と、短期間
での導入に成功した。**

導入までの運用と課題

これまでは全ての業務を Excel®
等で管理していた状況であったとい
う。元々、そこにはパッケージ機能で
対応できなかった原因があった。仕入
を行ってから仕掛品として保留し、完
成した段階で原価に振り替えるとい
った業態から案件管理 (= JOB 管理)
も煩雑でパッケージに合わず追いつ
かなかった。ウェイトが高い業務内
容にもかかわらず全て Excel®で管理
しており、集計資料をサーバーで共有
化していたものの、集中管理が十分で
なく見たい情報がすぐに取り出せず、
工数をかけている割には数値の正確
性が欠けてしまっている状況だった
という。「既に、Excel®での管理には
限界を感じていました。」と津田氏は
語る。

そして 2007 年、IPO 対策の必要
性がでてきたことによって全社的な
見直しが迫られたのである。

業務の複雑さから同社が抱える問
題は様々あったが、IPO 審査、監査に
対応できるシステム環境であるこ
と、案件管理をどうやって行ってい
くかということに焦点をあて、シス
テム選定が始まった。

『PCA Dream21』を選んだ理由を
津田氏に伺うと「要望に合わせてカ
スタマイズも可能で、アドオン開発
の技術によりカスタマイズ費用が比
較的安価で済むことや、要件定義か
ら導入まで半年間でできるスピー
ド感を見込めたからです。細かい部分
では標準機能が他の ERP より優れて
いました。特に案件管理は、会計期間
を跨ぐ場合がかなりありますので、
会計期間を跨いだ案件収支や進捗管
理は必須になります。また、販売、仕
入情報が自動的に仕訳データに連携
する点もポイントでした。これらの
機能が標準機能で搭載されているこ
とで業務効率アップができると予想
できましたからね。他社から提案さ
れたシステムとの差がそこでした。」
と語る。

決定から導入までの半年間には
様々な検討をしなければならなかつ
た。必然的に優先順位の高い管理要
素から見直していくことになる。こ
れまで業務処理のベースとなってい
た Excel®に必要な情報を加えなが
ら、全社的な見直しをかけていくこ
とになった。

導入スケジュールと効果

本稼働までは次のステップを踏んだ。

①見積管理の見直し

まずは取締役技術部長の篠崎氏が中心となり、見積管理の精度をあげるよう進めた。営業担当者が外出先で見積書が作れる仕組みを構築し、オフライン状態での資源共有を図る。これは以前から営業部からの要望が高かったという。通常は社内データベースに接続しなければ参照できないマスターや過去の見積内容の参照等を可能にした。外出先で Excel®を使用して見積書を作成し、社内に戻った営業が社内サーバーにアクセスし、同期を行い、データが更新されるというものである。これは社内情報のリアルタイム化につながった。

②案件進捗管理は“発注指示書”で行う

次は案件ごとの収支管理の信憑性を上げるということである。これは取引形態も複雑であるため、標準機能だけでは管理できない。通常取り扱う仕掛品は1つの案件 (JOB) あたり 20 ～ 30 件、多いときは仕入先が 50 件ほどにもなり、在庫数にすると膨大な件数に膨れ上がる。計測器が完成するまでには非常に高価な部材の管理や、それに関わる人件費や経費も含めて管理する必要があった。そこで、各セクションからの入力に『PCA Dream21』の標準機能や①の Excel®でのインターフェース等を使っていき、そこから集まった最終的な情報を“発注指示書”としてアウトプットし、原価や収支管理、進捗

管理をする仕組みに変えたのである。「ここは何度も打ち合わせを繰り返して作り込んでいきました。」と津田氏の声にも力強さが増した。

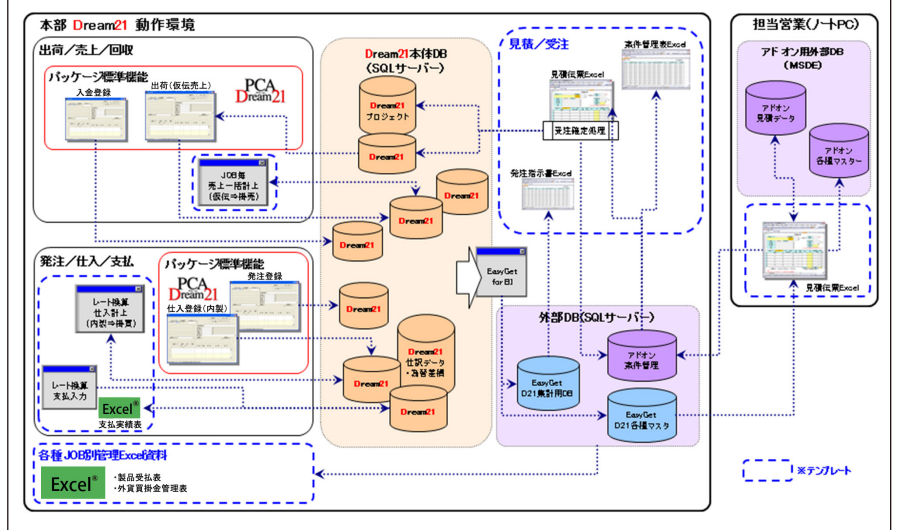
③外貨管理と計上の仕組みの見直し

次は外貨管理に関する見直しである。以前は輸入時の外貨換算を、手集計によるレート変換にて行っていた。これには月におよそ 10 時間以上の工数がかかっており、管理の業務負担になっていた。これは『PCA Dream21』の商品マスター管理用のツールを別途作成し、現地価格の改定を一括で変換させ、レート管理用 Excel®との連携をもたせた。時期による価格の定義付けもできるように開発を加えている。これで以前にはできなかった為替レートの管理はもちろん、買掛金支払い時や月末為替評価時に発生する為替差損益の自動計算をも可能にしたのである。



株式会社テクノサイエンスジャパン HP
<http://www.tsjcorp.co.jp/>

構築システム概要



④ 帳票カスタマイズ

各セクションで計上されたデータを収集し、独自で管理し易い製品受払表や掛取引の管理表を追加した。「これまでは在庫表も棚卸表もなく非常にアバウトな管理だったと思います。正確な在庫状況の把握もほとんどできていなかったのですから・・・今考えると非常に大きな前進です。あとは、仕掛分の資産計上もできるので案件ごとにどの程度の収益がでるか、という最終見込みも詳細に立てられるようになったのが大きなメリットです。我々の業種ではまず、手持ちの案件管理が重要なポイントなのです。」と津田氏は続けた。

『PCA Dream21』では売上、入金や仕入、支払情報をモジュールに計上すれば財務モジュール側に仕訳連携がとられる機能が標準で搭載されている。この仕組みにさらに“売上一括計上”という機能を追加し、仕掛から完成になった案件を一括で売掛計上し、同タイミングで仕入一括計上（こちらもアドオン）を行うことで、買掛の一括計上も実現させている。ここまで行くとデータはシステム内で一気に流れ、完結されるようになったのである。業種に特化した部分をアドオン開発していくことで要件を満たし、精度の高い環境を目指していた。スケジュールに間に合わせるため、入力を担当している各セクションのスタッフも社内業務の精査や

検証、テストを繰り返し行った。新システム移行時に一番の障害となる『慣れない画面での作業は使いにくい』という意見は、既存 Excel のインターフェイスをほぼそのまま使用している事からほとんどあがらず、積極的に新システムへの移行に取り組むことが出来た。通常業務を行いながらの調整は大変苦勞されたようだが、現在の環境に構築できたことは全社一丸となって取り組んだからこそ成し得た所以であろう。

今後の課題

煩雑な処理や工数が軽減され、現在は業務スタイルがすっかり定着したようであるが、将来的な要望を津田氏に伺ってみた。「今後は『PCA Dream21』に蓄積された詳細なデータを、BI ツール等を用いてさらに戦略的に有効活用していくことや、財務側の面では資金繰り管理や財務諸表としてのキャッシュフロー計算書の見直しを考えています。輸入業務があり、レートによって評価替えがあるので、キャッシュフロー計算書の見方も一般的なものとは異なります。製品管理の面では不具合や修理が発生した際に製品詳細を追えるような仕組み作り（＝トレーサビリティ）まで出来れば理想ですね。」と将来へ向けた力強い意気込みを語っていただいた。



本社にて撮影



一つの画面で入力した数字が
システム全体に広がる“つながる ERP”。
データの一元化に成功し、
カスタマイズ機能も豊富に活用

株式会社 ジェイエイあぐりんやまがた

株式会社 ジェイエイあぐりんやまがたは、JAやまがた 100%出資の共同会社であるバックボーンを強みに多彩な事業を行っている。山形産の農作物販売、LPガス販売、ガソリンスタンド運営、葬祭事業などを展開し、事業所の数も多い。そこで、多数の事業所から送られてくる売上データを迅速に管理でき、かつ販売と会計のシステムを一元化することで業務の効率化を目指した同社。その同社が選んだのが『PCA Dream21』だ。

導入システム

○PCA Dream21 基本モジュール (18CAL)

- ・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
- ・仕入在庫管理モジュール

導入の狙い

- ・別々に運用されている販売管理と会計システムを一元化させたい。
- ・事業所の売上データを本社と共有させたい。
- ・特殊な使い方にも対応できるような柔軟性が欲しい。

導入効果

- ・販売から会計までの入力処理とマスターを、リアルタイムに一元化。入力したデータはシステム全体に自動的に反映。
- ・ネットワーク化により、事業所での入力が可能に。入力されたデータは本社と共有。
- ・『PCA Dream21』はカスタマイズの柔軟性が高く、POSをはじめ様々なシステムとの連携も可能。

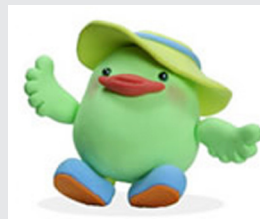
プロフィール

株式会社 ジェイエイあぐりんやまがた

□所在地:

- (あぐりん本社/あぐりん燃料部) : 山形市大字前明石字下川原 298-5
- (あぐりん配送センター) : 山形市大字前明石字下川原 298-5
- (あぐりん葬祭センター) : 山形市下樫沢 1098-5
- (あぐりんフラワーセンター) : 山形市下樫沢 1098-5
- (あぐりんランド 348) : 山形市大字前明石字水 444-1
- (あぐりん西公園前 SS) : 山形市富神台 36
- (あぐりんえまた SS) : 山形市江俣 2-1-1
- (あぐりんランドなかがわ) : 上山市高野字高野原 345-5
- (あぐりんランドさがみ) : 東村山郡山辺町大字根際 1095-3
- (エコープもとさわ事業所) : 山形市長谷堂 1109-1
- (上山農産加工所) : 上山市関根三島 672-2

ジェイエイあぐりんやまがた
イメージマスコット



- 設立: 平成 11年 10月
- 資本金: 5500万円
- 従業員数: 90名
- 業務内容: 株式会社ジェイエイあぐりんやまがたは、JAやまがた 100%出資の共同会社として、JA組合員、並びに地域住民の人々への多様なニーズに答えるべく、生活に関する専門的かつ総合的な事業運営を行っております。
- URL: <http://www.ja-agurin.com>



株式会社 ジェイエイあぐりんやまがた
業務部 管理課係長
渡辺 智彦 氏



本社外観

導入前の運用と課題

○販売から会計までの入力処理を一元化させたい

農作物の通信販売、葬祭事業、ガソリンスタンド経営、LPガス販売といくつもの事業領域を持つ株式会社ジェイエイあぐりんやまがた。本社を含めた事業所の数は9カ所に及び、いくつもの事業にまたがった複雑な販売管理と会計をいかに確実に処理、効率化できるかが問題だった。

以前、同社では他社のソフトを用いて販売管理・会計処理を行っていたという。しかし販売と会計は別システムのため、販売ソフトでデータを集計し、それを会計ソフトに改めて入力しなければならなかった。

「当時は販売管理と会計のシステムが分かれていることで、データの入力も二度手間となっていました。そこでデータを一元管理できる方法として提案されたのが『PCA Dream21』です」（業務部管理課係長 渡辺智彦氏）

選定のポイント

○『PCA Dream21』にはカスタマイズへの応用力がある

ERPパッケージの選定においては、他社との比較検討も行われた。まずは以前から使用していた販売管理ソフトと会計ソフトのバージョンアップによるシステムが検討されたが、バージョンアップしても販売管理と会計の連動はできないと説明を受けたそうだ。また、同社ならではの事情もあったと渡辺氏は語る。

「当社の場合、事業領域が多様で、事業

所の数も決して少なくはありません。ガソリンスタンドからは日次の売上・仕入データが毎日送られてきます。そのため当社の事情に応じて、使い方にもある程度の応用を効かせられるパッケージが必要でした。そのため選定の決め手としては、①『PCA Dream21』にはアドオンカスタマイズへの応用力がある。②販売管理と会計のデータを確実に一元化できる。そして③納得できるコスト面が決め手となり、平成19年に導入しました」（渡辺氏）

導入後の効果

○ネットワーク化によって本社と事業所とのデータ共有が可能に

同社では現在、『PCA Dream21』の財務会計・会計予算・会計分析・販売管理・販売予算・仕入在庫管理モジュールが主に利用され、なおかつネットワーク化したことで、各事業所での入力が可能になり、入力されたデータは本社と共有している。渡辺氏がPCAのシステム導入による効率化を大きく実感できたのも、まずはこのネットワーク化だったという。

運営している5カ所のガソリンスタンドはPOSシステムを採用しており、この部分をネットワーク化し、タイムラグを生じることなく本社でデータ管理できるようになった点は、大きな意味を持つ。POSも『PCA Dream21』へ組み込んで利用しており、選定のポイントであるカスタマイズへの応用力がよくわかる部分だ。

「かつては事業所からの販売管理や会計のデータを、フロッピーディスクや電話のやり取りなどで処理していましたが、現在はダイレクトにシステムへ入力できます。本社と繋がっているということで、事業所で入力したデータをすぐに

確認できるという点は、双方にとって効率的だと思います」(渡辺氏)

操作性の面でも『PCA Dream21』は評価されている。導入してすでに 6年経っており、かなりのデータが蓄積されているが、問題なくスムーズに稼働している。

「現在『PCA Dream21』に蓄積されたデータ量が、以前の他社システムでのデータ量とほぼ同じぐらいになってきました。以前は集計するのに一晩かかっていましたが、今は同じ集計作業を 1時間でできます。この劇的な時間短縮は、以前と比べて高スペックのサーバーにしたなどハードウェアの影響もあると思いますが、『PCA Dream21』自体の処理が早いこと、あまりネットワーク負荷がかからないことから、各現場でもスムーズに使用できています」(渡辺氏)

同社のネットワークシステムの構築は NTTデータカスタマサービス株式会社が担当している。NTTデータカスタマサービスでも、各事業所にアンケートを取ったそうだが、その結果として処理速度に関しては問題ないという回答が寄せられている。

○重要な部分に組み込まれ利用されているアドオンカスタマイズ機能

アドオンカスタマイズは、同社のシステムの重要な部分で導入されている。たとえば「POSデータ受信」と「LPガスの検針データの変換」は、以前のシステムではデータをいったん変換させ、それをまた取り込むという作業が必要だったが、現在はアドオンカスタマイズによって自動的に変換されシステムに取り込まれるように設定されている。

「ガソリンスタンドの売上・仕入データを日次で集計し、それをいったんデータセンターへ送り、当社のシステムへ取り込まなければならないのですが、以前はいちいちデータセンターへデータを取りに行く処理が必要でした。しかし PCAにしてからは自動的に取り込めるようになっており、手間がかからない改善ができました。」(渡辺氏)

他にも「口座振替機能」「固定未収金管理」などのアドオンカスタマイズが追加され、「請求書レイアウト変更」では、請



【青菜漬】

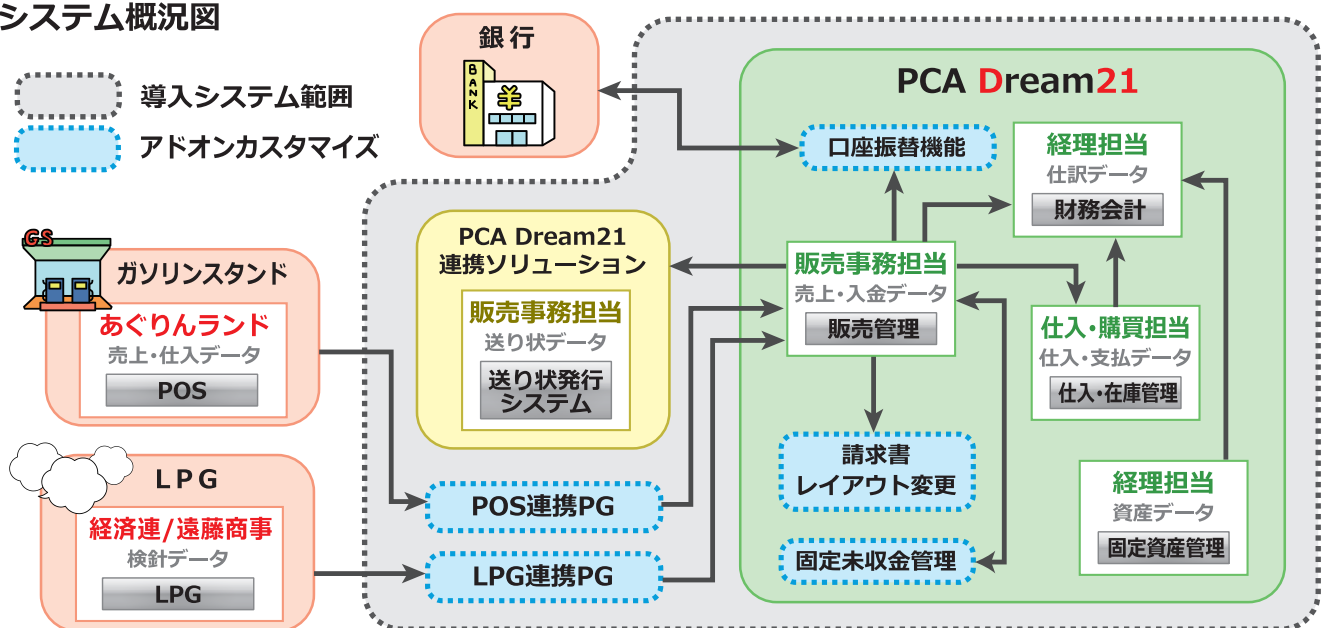
なつかしいふるさとを思い出させる豊かな風味と歯ごたえ…手づくりならではの素朴な美味しさが生きています。地元もとさわ産の素材を使い、まごころこめて丁寧に漬け込みました。山形の漬物といえばやっぱり、もとさわの「青菜漬」です。

美味しいやまがた 季節の恵み



(株)ジェイエイあぐりんやまがた
オンラインショップ
<http://agurin.shop-pro.jp/>

システム概況図



※ 1) :『送助』は、(株)ヘキサードの製品です。



株式会社 ジェイエーあぐりんやまがた HP
<http://www.ecology-plan.co.jp/>

求書のフォーマットの調整ができ、文章の修正・追加も行える。

また『PCA Dream21』連携ソリューションの、『送助』(送り状発行システム)※1もよく使われているシステムの一つだ。主に関連会社へ商品を発送する際に利用されているが、この点についてはもう少し進化させた使い方をしたいそうだ。

「現状は送り状への印字機能にとどまっています。しかし物流業で使用されているシステムのように、送った物の内容まで蓄積でき、その結果を分析して物流業務の改善に生かしていくような使い方ができればよいですね」(渡辺氏)

○一つの画面で入力した数字が、システム全体に広がっていく

『PCA Dream21』の導入について、当初の目的であるデータの一元化に成功した同社。その点を渡辺氏は次のように評価している。

「すべてが一つに繋がったのが一番のメリットです。一つの画面を開いて入力したデータやマスターが、そのままシステム全体に広がっていくわけですからね。もちろん人的な入力ミスは決してなくなるものではありません。しかし以前なら最後にそのミスに気付き、修正処理にも時間がかかりました。でも『PCA Dream21』ではそのような数字のミスも初期段階でチェックしやすくなりました」(渡辺氏)

特殊なマスターの使い方や豊富なカスタマイズが、パッケージソフトで可能になっている点も「PCAならでは」と高

評価のポイントだと語る。

今後の展望と課題

○地方の企業に向けたサービスに期待

約 6 年間使用してきたことで、『PCA Dream21』への期待も、導入初期とは違うものが出てきたと渡辺氏は語る。

「アドオンカスタマイズについては、私たちでも触れるようになればよいですね。他にも倉庫番号などは毎回入力しているのですが、エンターキーで複写できる部分がもっと増えたらよいなと思います。また当社に限らず、地方の企業が心配しているのは運用・保守等のサポートサービスの問題だと思います。例えばリモートコントロールなどのサービスを充実していただけると、安心感もさらに加わるのではないのでしょうか」(渡辺氏)

同社は秋冬は名物の青菜漬やラ・フランス、夏はブドウなど四季を通じて山形の豊かな実りを、全国の消費者に届けている。季節によっては従業員も増やし、総出で発送作業を行っているそうだ。今後は給与計算モジュールなどをベースにした勤怠管理の効率化なども視野に入れつつ、より良質なシステムの利活用を追求していきたいと語る。



オフコンから統合型システムへ移行。
操作性と信頼性の高さに好感！



株式会社 甘栗太郎

株式会社 甘栗太郎は『PCA Dream21』を導入し業務統合化を実現した。
同社は現在、本社を四谷(東京都)に構え、天津甘栗の輸入から卸、複数店舗での製造販売、飲食店の経営など様々な事業を展開している。オフコンから統合型ERP製品『PCA Dream21』へリプレイスした経緯と効果についてお話を伺った。

導入システム

○PCA Dream21 基本モジュール (5CAL)

- ・財務会計モジュール
- ・販売管理モジュール
- ・仕入在庫管理モジュール

○売上明細・日報入力 ※歩留管理

導入の狙い

- ・オフコンに代わる信頼性のあるパッケージで運用したい
- ・安心してメンテナンスできるシステムを運用したい
- ・「歩留管理」をスムーズに行いたい

導入効果

- ・売上明細・日報入力により、売上計上から仕訳連携までがスムーズになった
- ・ERP パッケージ製品の為、マスターのメンテナンスを自社で行えるので安心して運用できる
- ・簡単操作によるタイムリーなデータ参照と更新作業
- ・月次決算のスピード化
- ・店舗別売上集計、歩留集計のタイムリーな把握

プロフィール

株式会社 甘栗太郎

- 所在地：〒160-0004 東京都新宿区四谷 2-4
- 創業：大正 3 年
- 事業内容：天津甘栗の輸入、卸、販売、飲食店の経営
- 企業 URL：<http://www.amaguritarou.co.jp/>



大正 3 年の創業以来、当社はいつでも新鮮な焼きたての味をお届けするべく、甘栗一筋でがんばっています。当社のモットーは「味よし、艶よし、風味よし」。

このうち、どれが欠けても「甘栗太郎」の甘栗にはなりません。

そのため、当社では一店舗一工場を基本とし、いつでも焼きたて新鮮なおいしさをみなさまにお届けするよう、心がけています。

甘栗は、天然由来の食べものです。

身体に悪影響を及ぼすような添加物や保存料などは一切使用していません。

人工的に加工したり、必要以上に手を加えたりすることはありません。

そのため、お子様からお年寄りの方々まで、どなたにも安心して召し上がっていただけます。

現在は、世の中に「偽物」が多く出回るようになってしまった時代です。

「本物」と「偽物」の区別がなかなかつきにくくなり、身体にやさしく、食べてもおいしい「本物」を見つけることは、ずいぶん難しくなっていました。

だからこそ、当社は長年にわたって蓄積された甘栗づくりのノウハウを活かし、“新鮮なつくりたて”をコンセプトに本物の味づくりを目指しています。

ぜひ、みなさまの暮らしのなかに「甘栗太郎」の甘栗を。

いつでも新鮮、つくりたてのおいしさで、「甘栗太郎」はみなさまの豊かな食生活を創造しています。

導入の課題と経緯

2003年11月、株式会社 甘栗太郎は『PCA Dream21』を導入した。

同社は20年ほどオフコンを使用していたが、2000年問題の時期をきっかけにリプレースの検討を始め、様々な検討を経て導入に至っている。

話によると、当時はオフコンで運用していた業務とデータ処理をパッケージソフトに移行したいとの期待があった。オフコンに代わるシステムを検討するため長い時間を費やし、すり合わせにも苦労されたそうである。

様々なシステムを見比べ最終的に『PCA Dream21』を選定した。オフコンと同じ日報入力画面での運用ができることで、システム入替えによる業務負担が軽減される他、システムサポート体制が整っていたことが選定理由になっている。現在は店舗別売上集計のスピード化は勿論、月次決算のスピード化にもつながっている。

店舗は飲食店を含めておよそ10か所あり、“一店舗、一工場主義”という経営方針で店舗ごとに栗を焼き、販売している。「入替え当時は全ての店舗にオフコンが導入されていないため製造工程ごとの歩留管理をどのようにしたら良いかといった課題が不安材料でした。管理方法が複雑なため、システム設計に苦労しました。」と常務取締役の田中氏は言う。

『PCA Dream21』はお客様の業務ニーズにあったアドオンカスタマイズができる製品である他、あらかじめ基本的な業務機能までが搭載されている統合型のパッケージ製品である。

「初めは新システムの標準機能でどこまでできるか見えなかったもので、その時はやってみるしかないと思って取り組みました。最大の課題となっていた店舗毎の栗の歩留管理方法に頭を悩ませました。これは店舗ごとに栗の製造過程を分けて管理する必要がある煩雑なのです。PCA から解決方法をご提案をいただいた結果、店舗ごとに『売上明細・日報入力』を入力することで歩留分を管理し、売上データは『PCA Dream21』と連携をとる運用にすれば実現できるとの結論になりました。財務情報の受け皿は『PCA Dream21』の財務会計モジュールになるので、その他の情報はできるだけ標準機能に合わせた運用を導入することを重視しました。今となってみると、以前よりシンプルな業務フローになって良かったと思っています。」と田中氏は語る。

カスタマイズの概要は、各店舗からの売上日報の情報を『PCA Dream21』で登録することで、リアルタイムでの売上実績集計、及び歩留集計が実現した。通常、システムの入替えによって入力担当者や運用担当者は処理に慣れるまでに多大な時間を要するのが一般的だが、慣れ親しんだイメージをそのまま採用することでスムーズな導入及び稼働が実現できた。各店舗から送信される売上日報の情報を登録することで、リアルタイムな実績集計データが確認できるようになり、さらに日報に記載される業務上の経費関



株式会社 甘栗太郎 HP
http://www.amaguritarou.co.jp/

思い切った決断と『PCA Dream21』の標準機能に合わせることで業務フローをシンプルに

連情報が財務仕訳に自動登録されるため、日報入力処理によりリアルタイムな財務状況把握が実現した。

総務部 部長の田中氏はこう語った。「今のシステムに慣れるまでは少し時間がかかりましたが、入力作業が軽減し、簡略化されました。操作性に優れている他、更新作業等の煩雑な処理が不要なため、取り扱う私達にとっては安心です。また会計側の視点から見ても消費税集計もできるなど、経理管理にも必要な財務データが欲しいときにすぐに見られるようになりました。」とリプレイス前とのメリットを感じられている。さらに、現在のようにスムーズに運用できている要因はシステムの機能が拡張されているからだけではない。オフコンから Windows®に切り替えることで安心して操作できるように、スクールへ足を運ぶ等、本稼働までの間に色々勉強された社員の方々の努力もある。

また、田中氏は「オフコンを社内メンテナンスするには専門知識がいるし、怖くて触れないと思っていました。昔からオフコンで設定されていたままに使ってきただけだったのです。」と語る。これではビジネスの将来性を踏まえたシステムの見直しに不安に感じられるのも当然だろう。また、「新しいシステムがどのようなものなのか、初めは見えなかったのですが、使っているうちに慣れてきました。導入に携わったことで、今ではマスターの仕組みも理解できているので安心して使っています。」と満足いただいている。時代によって事業展開や企業の規模も変化する。誰でもメンテナンスができ、簡単に扱える事は非常に重要なポイントである。また『PCA Dream21』はERP製品ではあるがパッケージ化されているため法改正対応もメーカーが行うため安心できる。



事務所前エントランスのプレート



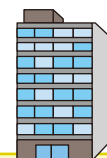
事務所内の様子

売上日報入力(外部プログラム)



店舗：売上日報作成

本社に報告(FAX)



本社：売上日報入力処理



【甘栗の保管方法】

輸入時に使用する麻袋だけでは移送の段階で水分が蒸発してしまうため、特注のビニール製袋と2枚重ねで移送し、焼いても美味しい状態にするための工夫をしている。



【店舗の釜】

甘栗を焼く際は特別な細かい玉石を敷き詰め、栗を焼く工程で特製のシロップを注入していく。玉石は継ぎ足して使用していくそう。使い込む間に石にシロップが移り黒く光ってくる。「一店舗一工場」をモットーに店舗ごと丹精込めて焼いている。

今後の課題

事業の要となるのは天津甘栗の仕入である。シーズンになると大量に仕入れ、巨大な倉庫に冷蔵保存しているが、ここの温度管理が非常に重要だとおっしゃっていた。空調や温度管理は正確に行われているものの、保存されていた場所によって微妙に状態が異なってしまう、以前は歩留率が落ちたことも頻繁にあったという。今では最新鋭のシステム管理で改善されているが、この部分は一番気を使う部分だとおっしゃっていた。

最近では甘栗のオンラインショップでの販売や、喫茶店の事業も展開しており、それぞれの業務がシステム化され運用もスムーズになっているようだ。

給与業務部分は以前から『PCA 給与シリーズ』で運用いただいている。現在は販売・仕入側と会計業務が安定稼働しているので、今後は給与業務のシステム的な見直しを前向きに検討していきたいとの意気込みをいただいた。

導入から7年近く経過しているが、最新リビジョンへの対応とサポート終了を向えたサーバーの入れ替えが終了している。現在は、ハードスペックの向上により、さらに業務処理スピードが向上。長きに渡ってご愛顧いただいている。お客様の事業展開

にあわせ業務改善につながるような提案をしていきたい。



オフコンとパソコンの
並行利用による問題を解決
多量で煩雑な事務処理が大きく改善！

お客様と共に成長する企業を目指し、
今後も更なる”街の活性化に貢献”いたします。



仙台を中心に酒類・食品類の業務用総合卸から不動産コンサルタント、さらに小売店舗展開や代理配達システムなど幅広い事業を展開している株式会社吉岡屋。
『PCA Dream21』を導入することで、今までの多量で煩雑な事務処理が大きく改善された。その方法は“吉岡屋モデル”としてぜひ参考にしたいほどの内容だ。

導入システム

○PCA Dream21 基本モジュール (CPU)

・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

導入の狙い

- ・オフコンとパソコンの並行利用のため、データが一元管理できない問題を解消したい
- ・多岐にわたる事業の事務処理スピードのアップを図りたい
- ・データの信憑性、セキュリティ面を強化したい
- ・カスタマイズ開発効率の高いシステムを導入したい

導入効果

- ・PCOM を使用し、カスタマイズの開発工数を削減
- ・受注や単価確認など、手作業だった業務の自動化が実現
- ・ハンディターミナルを活用し、棚卸し作業の時間短縮、ミスの軽減
- ・仕入れ先問屋とのシステム連動により、代理配達システムの再構築、事務作業の大幅な軽減
- ・データ抽出機能を活用し、在庫の不動化抑制

プロフィール

株式会社 吉岡屋

(関連会社：株式会社 ヨックシステム)

(関連会社：株式会社 リカネスト)

□所在地：

本社(物流センター含む) 〒989-3122 宮城県仙台市青葉区栗生 5 丁目 3-3

営業センター 〒980-0803 宮城県仙台市青葉区国分町 2 丁目 6-18

小売店舗(リカネスト国分町店) 〒980-0803 宮城県仙台市青葉区国分町 2 丁目 6-18

小売店舗(リカネスト一番町店) 〒980-0803 宮城県仙台市青葉区国分町 2 丁目 15-21

□資本金：7,200 万円

□従業員：83 名(2011 年 11 月現在)

□設立年月日：昭和 28 年 10 月

□事業内容：酒類食品卸小売業 / 飲食ビル等の企画開発及び賃貸管理 / 不動産仲介業務

□企業 URL：

株式会社 吉岡屋 <http://www.yoshiokaya.com/>

株式会社 ヨックシステム <http://www.yoc-sys.co.jp/>

株式会社 リカネスト <http://www.yoshiokaya.com/liquornest/>

ひとことと言えば・・・街を楽しくする企業です。

昭和 28 年創業以来、私たち吉岡屋は、仙台の街と共に成長を続けてまいりました。

基本理念である「街の活性化に貢献」のもと、主要事業である酒類食品卸小売業を中心として不動産コンサルタント(ヨックシステム)、小売店舗展開(リカネスト、酒仙蔵)のグループ企業の力を活かした、3 つのサービスを柱に、お客様にとって、頼れる企業を目指します。飲食店経営者の方、またこれから独立開業をお考えの方は、まず吉岡屋へご相談ください。

現在、飲食業、サービス業等に従事の方の独立開業、脱サラで飲食店を開業したい方、会社の多角経営のひとつとして飲食事業をお考えの方、飲食店 F C 情報または、現在飲食店をご経営されている方の経営相談を含め、あらゆる飲食事業、店舗不動産等につきまして、飲食プランナーとしての経験豊富な当社社員が承ります。

あなたが漠然と「レストラン」や「居酒屋」「Bar」など飲食店をはじめてみたいかな？と思って、立地条件などを含めた店舗条件や、人員設備資金、また準備期間がどれだけ必要なのか、更には、月間、年間売上損益分岐点などの経営に関して、ほとんど見えていないのが現状かと思います。私ども吉岡屋では、業務用酒類食品販売、飲食店舗不動産事業などの長年の経験を通して、お客様のご繁盛を第一と考え、それぞれの分野に精通した社員が皆様からのご相談をお受けいたしております。

飲食業をはじめたいあなたを応援します！！あなたもまずはお電話を！

飲食店様の開業サポートから、食品・酒類の卸売り販売、配達を行う業務用酒販店
株式会社吉岡屋



株式会社 吉岡屋
システムソリューション課 課長
吉田 努 氏



(左から)
システムソリューション課
課長 吉田 努 氏
常務取締役 後藤 寿 氏
営業部 営業部長 吉田 修 氏



小売店舗／酒仙蔵吉岡屋

2008年9月に『PCA Dream21』を稼働させた株式会社吉岡屋。以前はオフコンとパソコンの並列利用だったが、酒類・食品類の業務用総合卸から不動産、さらに代理配達システムなど多岐にわたった事業を行う吉岡屋にとって、この並列利用には多くの問題があった。そこでシステムソリューション課吉田氏を中心となり新システムの検討・導入が始まった。ソフトウェア開発に造詣の深い吉田氏の言葉からは、改めて「扱いやすいERP」の形が見えてくる。

導入前の運用と課題

以前はオフコンとパソコンの並行利用を行っていた吉岡屋。販売管理データはオフコンで、見積もりなどはパソコンで管理しており、一元管理できないことによる業務の非効率性が問題視されていた。またデータの改ざんも可能な状況であったため、データの信憑性やセキュリティ面でも課題があった。「以前はオフコンの端末が少なく一部の者しか利用できませんでした。一方、パソコンは台数があり、当時はロータス・アプローチを使い、各従業員がロータスの教科書を読んで勝手にプログラムを作り、それを各々に使う状況でした。弊社は事業内容が多岐にわたり、従業員数も当時は約 130 名、現時点でも

85 名おります。これらの業務に関する事務処理だけでも膨大な時間を要し、なおかつオフコンとパソコンの並行利用によって業務のスピードが遅いという問題がありました」(株式会社吉岡屋・システムソリューション課 吉田様)

PCA Dream21 を選んだ理由

『PCA Dream21』の導入に至るまで、パッケージ製品を中心に 50 製品ほどの調査が行われた。システムソリューション課 吉田氏はソフトウェア開発会社での勤務経験があり、『PCA Dream21』の扱いやすさにすぐに気付いたと話す。「いかに開発効率を上げられるかが決め手の一つでしたが、実際に PCA 本社で『PCA Dream21』を試したときに、直感的に開発しやすいなと感じました。コアの部分は『PCA Dream21』の基本機能を活用でき、ビジネスフロア部分は完全にカスタマイズできる特徴は魅力的でした。また『PCA Dream21』のコンポーネント(PCOM)の仕様書も他の会社と比較して非常にわかりやすかったです。新しくシステムソリューション課に赴任した社員は、それまで開発経験がありませんでしたが、公開されているサンプルプログラムを活用しながら、仕様書を確認する事ですぐに開発できました。扱いやすく、さらに未経験者にもわかりやすいという点は高く評価できました」。他にも PCOM の扱いやすさ、PCA のサポート体制と熱心さも評価の対象となり、2008 年 9 月にパソコンシステム

単独での稼働を開始。約半年ほどで本稼働に至っている。

PCA Dream21 導入後の効果

□受注から売上までの簡素化

受注形態はメール・FAX・電話、さらに御用聞きなど多岐におよぶが、以前はすべて手作業で抽出・管理していた。しかし『PCA Dream21』導入後はメールは可能なかぎりデータの自動計上・伝票の自動発行を行っている。FAX 受注では、お客様発注 FAX 用紙を事務員が売上傾向から簡単に作成できるようにし、記載内容も商品コードや倉庫の場所を入れたり、ピッキングまで想定した形で運用できるようにしている。

□登録・確認業務の簡素化

以前は契約単価はすべて手入力。さらに前日伝票の確認作業も 1 枚ずつ画面上の明細と、手元の伝票をチェックしていた。しかし『PCA Dream21』導入後は単価確認は深夜自動で全件チェックできる。この自動チェックは欠品連絡システムにおいて非常に役立っている。吉岡屋が酒類・飲食類を販売するのは大きなホテルから小さな個人営業の店まで規模は多様で、かつ注文商品の内容もそれぞれに細かく違う。「以前はお客様からうちにまだ酒が届いていないというクレームがあつて営業が動いていましたが、このシステムを導入したことで欠品はすぐに気付くことができ、ときには代替商品のご案内にも繋がっています。お客様との感情的なもつれをなくすなど、企業の信頼にもこのシステムが貢献しています」

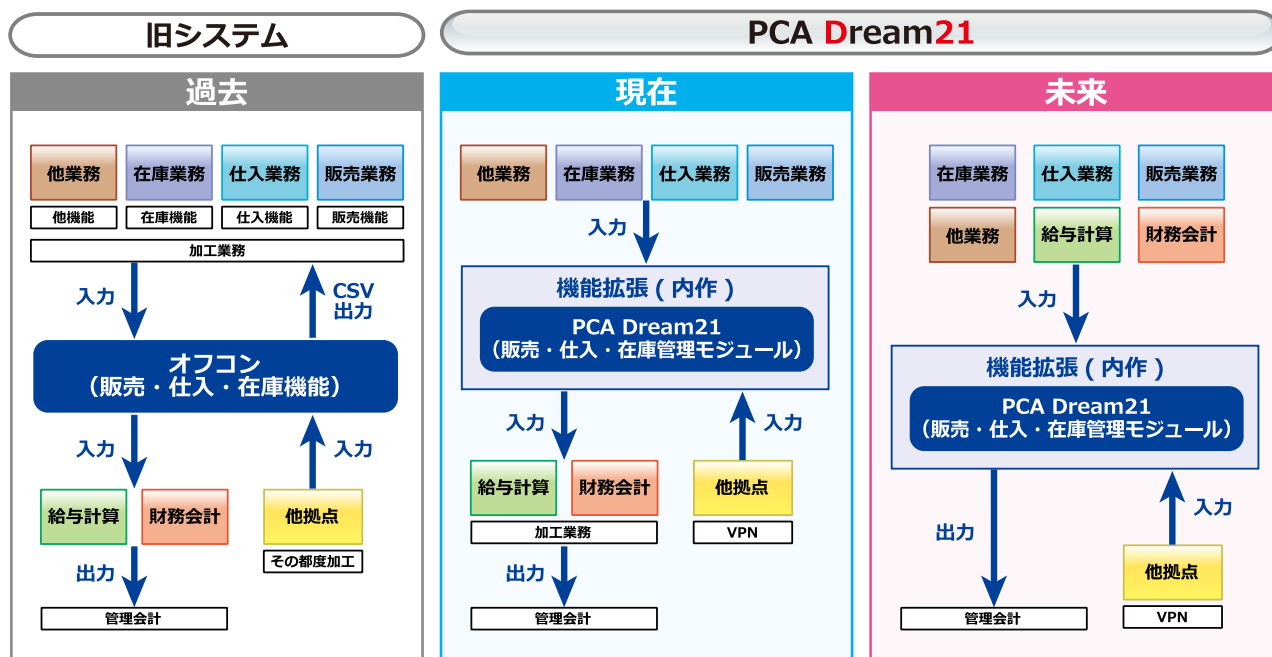


本社／物流センター



物流センター倉庫

システム概況図



飲食店様の開業サポートから 食品・酒類の卸売り販売 配達を行う業務用酒飯店 株式会社 吉岡屋



株式会社 吉岡屋 HP
<http://www.yoshiokaya.com/>



株式会社 ヨックシステム HP
<http://www.yoc-sys.co.jp/>



リカネスト HP
<http://www.yoshiokaya.com/liquornest/>

□棚卸しの簡素化、締め時間の短縮

導入前は月末締め、翌月 15 日頃に棚卸し作業が終了していましたが、導入後は翌月 4 営業日で終了している。『PCA Dream21』ではハンディターミナルを活用しており手入力は行っていない。理論在庫と実質在庫の不一致があった場合には再教育を行い、ミスをパターン化し作業をマニュアル化することでミスを軽減させている。

□代理配達システムの再構築

吉岡屋では仕入先の問屋と共同配達を行っている。この共同配達には売上仕入事務と配達手配の簡素化が不可欠だ。そこで『PCA Dream21』導入後は問屋に吉岡屋と同じシステムを置き、問屋のパソコンと吉岡屋のシステムを連動させている。例えばある飲食店から注文が入った場合、わざわざ吉岡屋の倉庫に立ち寄ることなく、問屋の在庫を利用して飲食店に届けてもらう。その分、吉岡屋はその問屋から仕入れるという仕組みだ。以前はこれらの業務で発生した伝票などはすべて手打ちだったが、それも双方のシステムを連動させることで事務作業を大幅に軽減させている。ちなみに以前は手書きの伝票が年間約 12 万明細だったが、これらがすべてデータをボタン 1 つで仕入計上できるようになった。

□在庫の不動化抑制

以前は根拠のない「取りあえず 1 ケースとっておいて」の停滞在庫が問題になっていたが、『PCA Dream21』導入後はデータ抽出機能を活用し、消費期限や在庫回転率などから不良在庫対象を抽出し、在庫の不動化を軽減している。

今後の課題

「『PCA Dream21』による効果は、今お話しした以上にまだまだありますよ」と話す吉田氏。吉岡屋では不動産業務も行っているが、これもいずれは『PCA Dream21』によるシステム化を検討しているそうだ。また財務会計や給与計算モジュールを追加することで、全業務を『PCA Dream21』で統一することも検討している。「ご存知のように仙台市は今回の東日本大震災で甚大な被害を受けました。弊社も 3 日間停電しましたが、『PCA Dream21』にはまったくトラブルはなく、電気の復旧とともに以前と同じように利用できました。弊社は仙台市のお客様とともに大きくなってきた企業です。仙台の街が元気になることが、私どもの最大の願いです。今後も仙台のお客様とともに成長する企業を目指していきたいです」。

