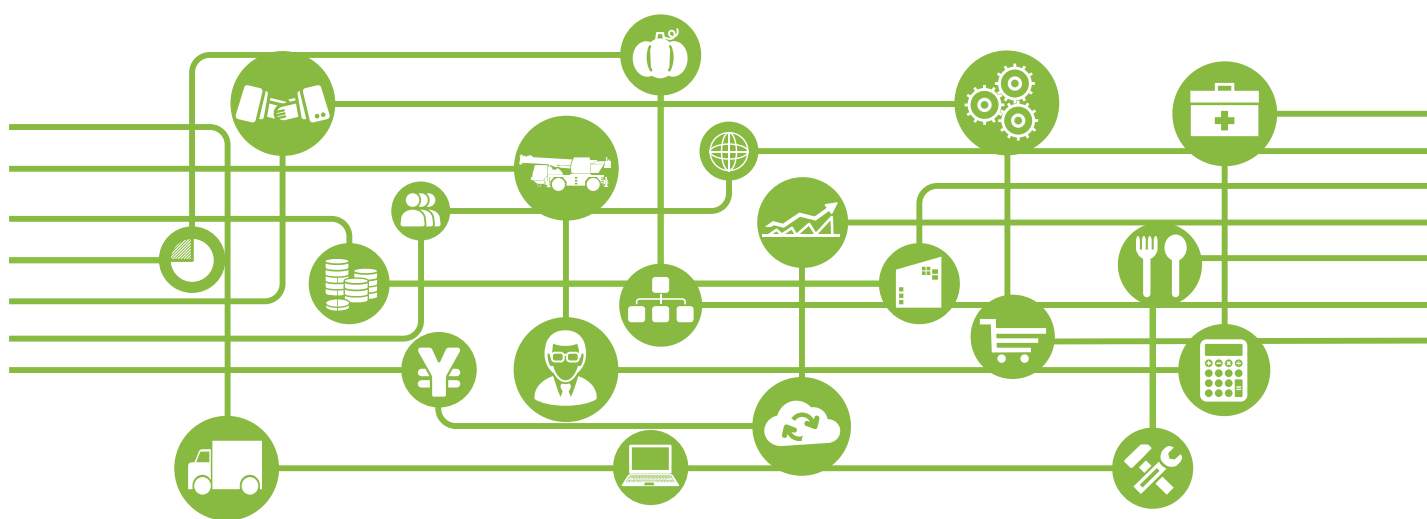


PCA

業種別事例集

～卸売～



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、社内には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

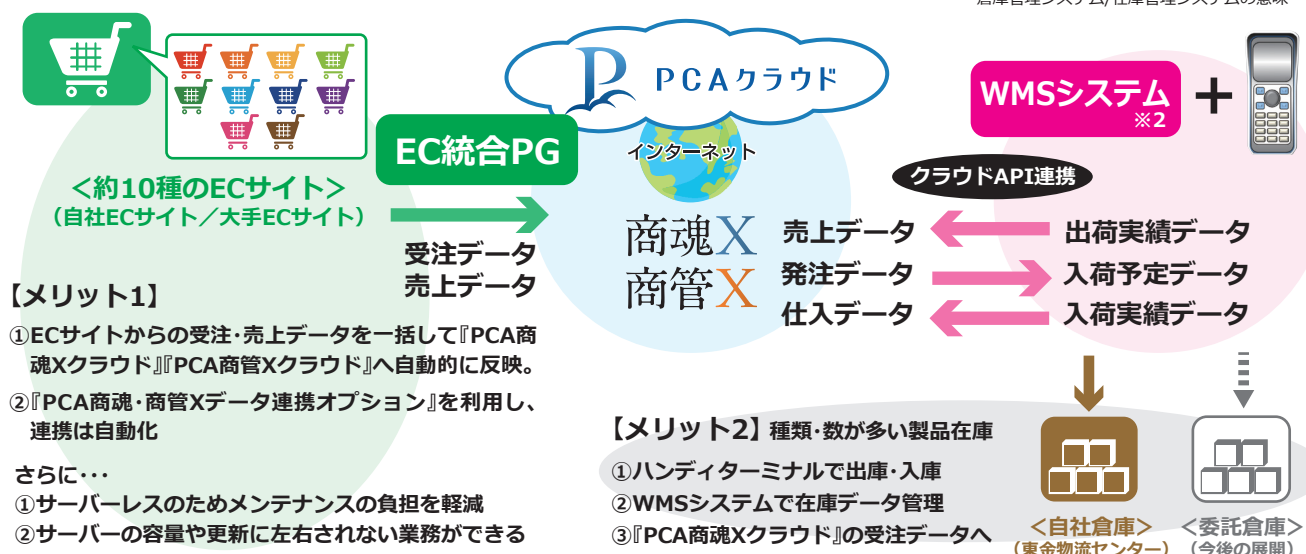


製造・販売する旅行用品

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される。

「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



安定的な電力供給のためには
“止まらないシステム”が必要。
『PCAクラウド』導入による
サーバートラブルからの解放で、
安心できるシステムと
業務のスピードアップを確立。

日本海商事株式会社

昭和29年に設立された日本海商事株式会社。同社では電線などの電設資材を取り扱っており、“発電所からご家庭まで”の安定的な電力供給に欠かせない仕事を行っている。電気は重要なライフラインであり、止めることは絶対にできない。それは社内業務においても同じで、止まらない業務のためのシステムを探していた。そこでたどり着いたのが『PCAクラウド』だ。導入後は実際に円滑な業務遂行に効果が出ているという。『PCAクラウド』が“止めてはいけない業務”にどう役立っ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 (Type24 20CAL)

- ・ PCA 商魂 X クラウド
- ・ PCA 商管 X クラウド

導入の狙い

- ・ サーバーのトラブルによる販売管理業務の停滞を防ぎたい。
- ・ 営業社員が出先からも売上や見積りなどの最新データを確認できるようにしたい。情報を一元化し、それを他の社員とも共有したい。
- ・ 安心して任せられるサポート体制の中で運用したい。

導入効果

- ・ 『PCAクラウド』なら自社内にサーバーを置く必要がなく、安定的な運用環境を実現。メンテナンスの負担も軽減。
- ・ 『PCAクラウド』によって最新の売上データや見積額などを、出先からも確認(モバイル型テレワーク)。営業活動や販売管理業務がスピーディーに。さらに「売上集計表」でさまざまな角度から売上分析が可能となり、本当に欲しい集計データを取りやすい。
- ・ PCAのサポートセンター、あるいは販売店の担当者など、複数の窓口を持つことで、導入後も安心して運用できる。

プロフィール

日本海商事株式会社

- 本社・富山営業所: 〒930-0834 富山市問屋町1丁目1番1号
- 金沢営業所: 〒920-0376 金沢市福増町北801-1
- 設立年月日: 昭和29年11月20日
- 資本金: 1,200万円
- 従業員数: 21名
- URL: <http://www.nihonkaishoji.co.jp>

- 主業種: 卸売業
- 業務内容: 1. 電線、電纜、そのほか電気機器、電気材料の販売
2. 各種機器、材料および安全機材の販売
3. コンクリート2次製品の販売と関連する工事
4. 前各号に付帯し、また関連する一切の業務

導入前の運用と課題

○ライフライン供給という止められない仕事。サーバートラブルをなるべく回避したい



日本海商事株式会社
取締役 営業本部長
米田 久 氏

昭和29年に設立された日本海商事株式会社。配電器材販売からスタートし、昭和35年には金沢営業所を開設。取り扱う製品も電線に関わる機器、電気材料、安全機器と幅広く、さらに工事も加わり同社が提供する製品の内容は多様化・大型化してきた。

「当社が取り扱っている製品は、皆さんからなかなか見ることができない場所にあります。その一つは電柱の上の方にある箱。あの箱の中には電気を各ご家庭に届けるための機器があり、それらを私どもが販売しています。なかなか表に出ることのない地味な存在の製品ですが、電気を届けるという大きな責任を負っています」(取締役 営業本部長 米田久氏)

同社が販売する電気材料製品は年々多様化し、続々と新しい製品が登場している。これらの販売管理については以前から『PCA商魂X』『PCA商管X』を利用してきた。

「本社と金沢営業所をネットワーク環境で結んで販売管理を行っていました。その運用の中で問題だったのがサーバーの管理です。サーバーのトラブルはある日いきなりやってくるものです。そのたびにシステムを依頼しているメーカーの担当者が来るのを待つか、あるいは自分たちでおそろおそろルーター交換などを行っていました。しかし当社は電気供給に関わる仕事を行っています。サーバートラブルの度に、販売管理業務が止まるような状況を改善したいと考えました」(富山営業所 業務係 係長 岩田和広氏)



日本海商事株式会社
富山営業所 業務係 係長
岩田 和広 氏

選定のポイント

○『PCAクラウド』導入後のフォロー体制も視野に入れたサポート力が決め手に

「サーバートラブルによる販売管理業務の停滞を回避したい」「サーバーのメンテナンスの負担を軽減したい」という同社の悩みは、多くの中小企業が共通して抱えている問題だろうと両氏は語る。

「自社でサーバーを管理する場合は、まず場所の問題から始まります。サーバールームを設置できればよいのですが、そのためだけに部屋を分けられるほど経費に余裕のある企業は少ないと思います」(米田氏)

また、バックアップの問題も大きかったという。

「バックアップ作業は重要なので、1名担当者を決めて行っていました。しかしその社員も他に仕事を抱えています。本来の仕事ではない部分に気を使わないといけない状況が続いていました」(岩田氏)

そしてサポートの問題も気にしていたという。そもそも同社がシステムの見直しを考えはじめた最初のきっかけはWindows XPのサポート終了だった。メーカー側の都合によるOS変更やサポート終了のたびに、ソフトを買い替えることは合理的ではない。しかし『PCAクラウド』ならOS変更があった場合でも、それに対応した最新のソフトを常に使うことができる。

『PCAクラウド』の選定についても、やはりこのようなサポート面を意識したと両氏は振り返る。

「サーバーにトラブルがあった場合、やはり正直な思いとしてはすぐに駆け付けてもらいたいと考えます。しかしメーカー側もなかなか難しいという事情もよくわかります。ただ私どもとしてはサポート体制がどれだけ整っているかは重要だと思いました。その点では、PCAは販売店さんがよく動いてくれ、かつサポートセンターもある。そもそも『PCAクラウド』にすればサーバー

を自社内に置かないので、担当者が駆け付けのを待つこともない。このような導入後のアフターサービスや運用面の点でも『PCAクラウド』に魅力を感じました」(米田氏・岩田氏)

導入後の効果

○『PCAクラウド』で情報を一元化し社員で共有。業務遂行のスピードアップを実現

現在、同社では『PCAクラウド』を業務へ効果的に運用している。その中でも大きく効果を実感しているのが、出先からの数字の確認だ。同社では営業社員の全員がノートパソコンを持ち、出張先からでも売上などの入力や見積りの確認ができるようにしている。

「『PCAクラウド』によってデータを一元化し、さらにその最新データを必要な社員間で共有できることによって、営業活動や売上管理に関する業務がスムーズに行えるようになりました。またどこまで入力が済んでいるのか、どの仕事が進んでいるのかなど、業務や仕事の流れが瞬時につかめるようになりました」(米田氏)

以前は出先から売上の入力や見積りの確認などをする場合は、電話で会社に問い合わせたり、あるいは一旦帰社してからの入力作業が必要だったため時間がかかっていた。しかし現在はすぐに知りたい数字を確認できるため、受注から納品、請求と一連の流れをスピーディーに行うことができる。

「このスピード化はとても大きな意味を持ちます。先ほども申したように、私どもの仕事は依頼があるとすぐに動けることが求められます。仮に夕方に飛び込んできた仕事でも、その日のうちに電力会社や工事業者へ納品しなければいけません。この動きをクラウドによって確実にスピードアップできた点はとてもよかったと思います。ただ、顧客や取引先がすべて当社のようにスピード化を図っているわけではないので、正直待つことはあるのですが(笑)、それでも社内の販売管理が迅速に行えるようになったことは確かです」(米田氏・岩田氏)

○『PCA商魂X』の売上集計表は任意のキー指定が可能。本当に欲しい集計データを取りやすい

同社では主に個別発注伝票、売上伝票、見積伝票を中心的に活用しており、売上、



多様化・大型化した電設資材

システム概況図

【導入前の課題】

サーバーがダウンすると販売管理業務が滞ってしまう...



『PCAクラウド』を導入

PCA 商魂X PCA 商管X



最新のデータを社員同士がリアルタイムで共有

【効果】

滞らない販売管理業務によって、家庭への安定的な電力供給に尽力できる



【Point①】

出張先でも見積額などを確認でき営業活動をスピードアップ(モバイル型テレワーク)。

受注→納品→請求と、一連の流れをスピーディーに。



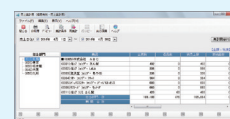
【Point②】

データ共有によって、今の商品が動き、誰がどこまで入力処理を終えたかなど、仕事の流れを瞬時につかめる。



【Point③】

「売上集計表」は任意のキー設定が可能。さまざまな角度からの売上分析ができるので、本当に欲しい集計データを取りやすい。





本社・富山営業所 外観

仕入、見積、請求など一連の販売管理に必要な基本的なPCAソフトの操作については問題なく使用できている。また、『PCA商魂X』『PCA商管X』には多彩な分析ツールがあるが、同社もこれらを利用して売上分析などに役立てている。よく使用しているのは売上集計表と比較売上表だ。

「売上集計表はよく会議資料としても使います。また比較売上表は商品別に得意先や担当者などいろいろな区別に売上を比較できるので、その点も助かっています。また簡単にExcel®出力できるため、その出力データを加工した資料作りも実際に行っています」(米田氏)

『PCA商魂X』の売上集計表は3次元分析まで可能で、任意でキー指定ができる。そのため各企業によって異なる“欲しいと思っている集計データ”にしやすい。また、仕入集計表では平均単価の項目出力も役立っているそうだ。

○PCAなら使いこなせセミナーも開催され、導入後も安心

基本的な操作や、一部の分析ツールを活用している同社だが、応用的な使い方や様々な機能についてはあまり使いこなせていないと感じているという。

「販売管理に必要な部分や基本的な操作については一通りできていると思うのですが、その先まで進められていないという思いは、他の社員も感じている部分です。そのため社内でPCAソフトの応用的な使い方や、各社員によって差がある『PCA商魂X』『PCA商管X』の知識や機能を共有し学べる場を設けようという話も出ています。ただしスケジュールの問題もあってなかなか進められていないのが現状です」(米田氏)

このような状況は同社に限らず、他の導入先の企業からも問い合わせが多い。そこでPCAでは全国各地の事業所で「使いこなせセミナー」を開催し、『PCA商魂X』『PCA商管X』あるいは『PCA会計X』などソフトの操作はもちろん、Excel®を利用したデータの効果的な使い方を紹介している。詳しい日程や内容はPCAのホームページでも確認できる。

今後の展望と課題

『PCAクラウド』のメリットと『PCA商魂X』『PCA商管X』の特徴をしっかりと業務に反映している同社だが、今後はさらにPCA製品の機能をうまく活用して、より確実に運用していきたいと語る。

「まだソフトの良さを十分に活かしきれていないと考えています。例えば複写機能は便利過ぎて重複してしまうので注意が必要であったり、あるいは商品名の検索については、当社の取り扱う製品は長く複雑な名称が多いため、『PCA商魂X』『PCA商管X』の検索では十分に対応できていない部分があります。この点は今後解決していきたい部分です」(岩田氏)

「当社は富山県内でいち早く『PCAクラウド』を導入した企業の一つと聞きました。実際に導入してみて、サーバー管理からの解放や最新データの共有、場所を選ばずに仕事を進められる環境など得られたものはたくさんあります。これらの導入メリットはやはり“付いて当たり前”という電気・ライフライン供給に繋がるものです。『PCAクラウド』を活用しつつ、今後も安定的な電気供給に微力ではありますが貢献していきたいです」(米田氏)

日本海商事株式会社 HP
<http://www.nihonkaishoji.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

※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。

2016.12.01



PCA製品を業務の中心に据えて、
事業拡大にそって柔軟にソフトウェアも追加。
長年の課題だった在庫の誤差を解消し、
物流のスピードもアップ

長野メディカルフーズ株式会社

長野メディカルフーズ株式会社では治療用食品や高栄養流動食品などの卸売を行っている。商品は病院や老人ホームのみならず、在宅介護を受けている個人にも提供しており、小回りの利く卸(おろし)として、多くの利用者から頼りにされている。年々業務が拡大していく中で同社が導入したのが『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』、そしてそれらと連動させた数々のソフトウェアだ。PCA製品を業務の中心に据え、事業の拡大に伴って柔軟にシステム環境を整備してきたその成果を伺った。

導入システム

- ・ PCA 商魂 9V.2R7 with SQL (15CAL)
- ・ PCA 商管 9V.2R7 with SQL (15CAL)
- ・ PCA 商魂 9V.2R7 コンビニ収納代行オプション ※1

導入の狙い

- ・時代の流れに柔軟に対応できる売上管理・在庫管理を行いたい。
- ・在庫管理を確実に行いたい。
- ・メーカーとの情報共有に役立つ集計表が欲しい。

導入効果

- ・『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』の柔軟なカスタマイズ機能を活用して、大掛かりなカスタマイズを加えることなく、CTIシステムやハンディーターミナルと連携。
- ・ハンディーターミナルと『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』の連携によって、スピードが向上。さらにJANコードを商品マスターに登録し、JANコードでのデータ連動を実現したことで、正確性のある処理を実現。
- ・売上集計表の多次元分析機能など豊富な分析機能を活用。権限設定機能の活用により、安全に正確なデータをメーカーと共有できる。

プロフィール

長野メディカルフーズ株式会社

- 所在地: 〒389-0605 長野県埴科郡坂城町上平2272-1
- 設立年月: 平成3年3月
- 資本金: 1,000万円
- 社員数: 21名
- 主業種: 卸売業

□業務内容:

治療用特殊栄養食品卸・小売
(高・低カロリー食品、塩分調整食品、低たんぱく食品等)

長野県全域の病院、高齢者施設、福祉施設向けに、治療用食品、高栄養流動食品等を納品しています。住宅で食事療法をされている方々の為にも、宅配を承っています。

※1):
**PCA商魂9V.2R7
コンビニ収納代行オプション**

『PCA商魂9V.2R7コンビニ収納代行オプション』は、コンビニエンスストア、ゆうちょ銀行での代金回収が可能な納品書兼払込票を印刷するオプション製品です。回収された収納データの入金消し込みも可能となっており、代金回収業務の効率化に貢献いたします。



長野メディカルフーズ株式会社
代表取締役社長
新田 浩爾 氏

導入前の運用と課題

○年々拡大する事業規模。販売管理・在庫管理の確実な管理を行うために

長寿県として知られる長野県。千曲川沿いの自然豊かな環境に本社を構える長野メディカルフーズ株式会社は治療用食品や高栄養流動食品の販売を行っており、日本社会の高齢化が進む中、年々事業を拡大させてきた。広大な長野県全域をカバーしており、商品を届ける先は病院や老人ホームだけでなく、在宅介護の利用者も含まれている。事業が拡大していく中で、いかに販売管理・在庫管理をスムーズに行うかが同社の大きな課題だった。

代表取締役社長 新田浩爾氏がPCAを知ったのはかなり以前にさかのぼる。

「当時は1台のパソコンで手作りのソフトやフロッピーディスクを使って処理していた時代です。販売管理をもっとスムーズに行える方法はないかと探していたときにパソコン雑誌でPCAを知り、セミナーに参加しました。そこで当時のPCAの販売管理ソフトの中身を知って、売上や請求、回収の処理はもちろん売上順位表など、欲しい機能が全て入ったパッケージソフトの使いやすさを知りました。その後は業務に合わせてシステム環境を拡大しながら、ずっとPCA一筋で運用しています」(新田氏)

稼働までのスケジュール

○業務の拡大に合わせて、柔軟にソフトウェアを追加。本稼働もスムーズに

同社では業務の拡大に合わせて徐々に無理のない範囲で新しいソフトウェアを導入してきた。そのため各ソフトウェアの導入時には大きなトラブルもなくスムーズに稼働させていったという。

「最初は1台のパソコンでスタンドアロンの運用でしたが、社員の数も増えパソコンの台数を増やし現在は複数台のパソコンをネットワーク環境で繋いで運用しています。以前に比べてかなりスピーディーに処理できるようになりました。また時代背景も変わり、それに応じたシステムやソフトウェアを導入してきました」(新田氏)

現在同社では次のようなシステム、ソフトウェアによって効率的な販売管理・在庫管理を行っている。まず販売管理は『PCA商魂9V.2R7』、在庫管理は『PCA商管9V.2R7』。そして『PCA商魂9V.2R7コンビニ収納代行オプション』も利用。在宅介護など一般の個人顧客の多くはこれまで郵便局を利用して料金を振り込むことが多かったが、現在はコンビニエンスストアが普及し、コンビニ収納代行システムが利用されている。さらにCTIシステム(コンピュータと電話の統合システム)と『PCA商魂9V.2R7』を連携させ、注文の電話を受け取ると表示された電話番号から得意先名を検索し対応。ハンディーターミナルは『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』とカスタマイズ連携させ、正確な売上管理・在庫管理を行っている。

導入の効果

○『PCA商魂9V.2R7』の様々な集計表を有効活用。知りたい数字をきちんとつかめる

PCAの製品を導入した当初から新田氏がよく使っていたという集計機能だが、『PCA商魂9V.2R7』でも売上集計表は経営戦略のみならず、メーカーとの情報共有においても頻繁に活用している。『PCA商魂9V.2R7』の売上集計表は多次元分析が可能で、様々な角度から売上を分析でき、次の売れ筋商品のヒントも見えてくる。

「私どもが手掛けている高齢者向けの治療用食品や高栄養流動食品は、正直に言って利益率は決して高くありません。その中で

いかに利益を出すかは当社のみならずこの業界に関わるメーカーにおいても共通の課題です。そこで『PCA商魂9V.2R7』の売上集計表をメーカーごとに分析・出力して、それぞれのメーカーの担当者に渡しています。メーカーの担当者に渡す際には当然そのメーカーだけの情報を渡すことになり、Excel®データに変換・加工して出力していますが、この変換が容易にできる点も助かっています。また『PCA商魂9V.2R7』は他の集計表も簡単に出力できるのでいろいろと活用しています。売上順位表は得意先別・仕入先別など様々な角度で出力できるので、お中元などの配布先を決めるときなどにも利用しています。必要とする資料がちゃんと出てくるという印象ですね」(新田氏)

○PCA製品の導入によって業務を安心かつスマートに改善できた

高齢者向けの治療用食品や高栄養流動食品は、現在、ほぼ毎日新しい商品が登場している業界だ。そのため取り扱う商品数も多く、さらに商品名も長くなる。この点は特にカスタマイズなどを加えることなく、『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』で問題なく処理できているという。

「当社の場合はメーカー名+商品名+規格

が商品名になるのですが、半角カタカナなどのルールを設けることで問題なく入力できています。また『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』の権限設定を上手く使うことで、情報を取り扱う上での不正利用や誤操作防止ができています。さらに『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』にしてから伝票や帳簿類の見栄えが格段によくなりました。業務全体を安心かつスマートに行えるようになったと思います」(新田氏)

○ハンディーターミナル→『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』の連携で、在庫の誤差を解消

現在、同社では約2,000種類の商品を取り扱っている。同業他社の場合はケース売りだけの対応が多いが、一般の在宅介護利用者の顧客も多い同社では、ケース売りだけではなく袋売りも行っている。そのため長年、改善が求められていたのが在庫管理だった。そこでハンディーターミナルと『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』をカスタマイズ連携させ、次のような在庫・売上管理の流れを行っている。

同社ではJANコードをハンディーターミナルでスキャンし、それを『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』と連携させて

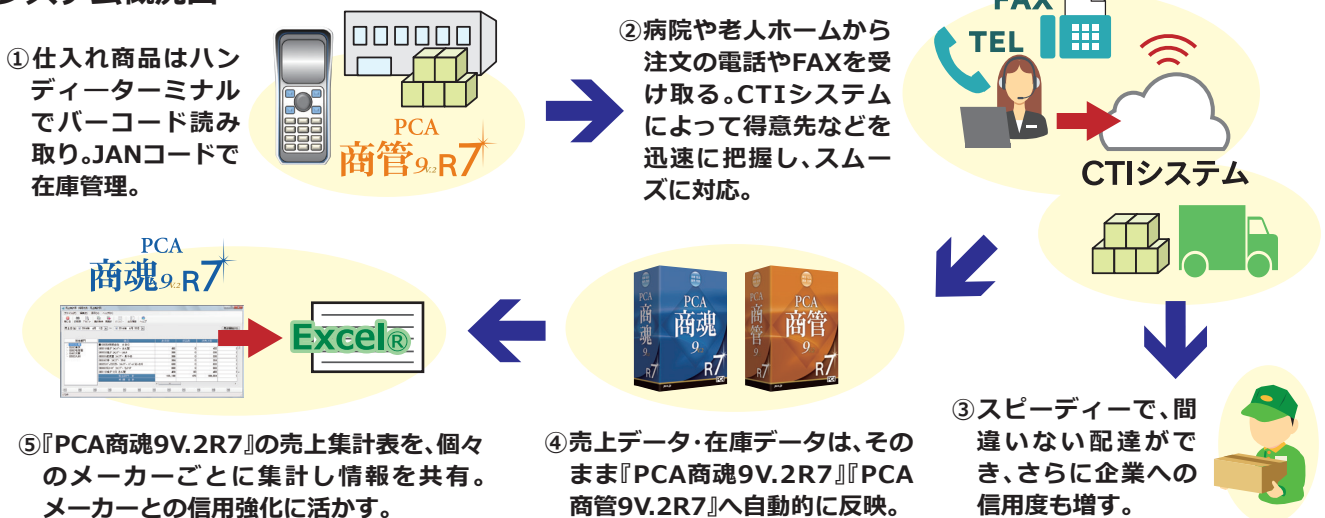


本社外観



本社倉庫

システム概況図





本社外看板

いる。つまりJANコードを商品マスターに登録しているため、いちいち社内商品コードで伝票入力する手間は不要で、ハンディーターミナルでスキャンするだけで、売上データ・在庫データが自動的に入力され、その数字はそのまま仕入・受注・発注データなどにも連動する。

「このシステムのおかげで物流のスピードも速くなったと思います。何より入力などの処理の回数を減らしたことで、効率というよりも仕事の正確性が増したと実感しています。手で打つ限りミスの可能性は常にありますが、現在はスキャンするだけで正確な在庫がわかるわけですからね。実在庫と帳簿在庫との誤差はどの会社も悩んでいる部分だと思いますが、ここを解消できたことは大きな意味を持ちます。仕事の正確性＝信用に結びつきますから、このハンディーターミナル→『PCA商魂9V.2R7』『PCA商管9V.2R7』の連携の仕組みはとても大きいと思います」(新田氏)

○PCA製品を軸にしたシステム、ソフトウェアによって、満足できる業務の流れを実現

なるべく無駄を省いた業務の実現という点では、CTIシステム(コンピュータと電話の統合システム)と『PCA商魂9V.2R7』との連携も大きいという。病院や施設から注文の電話がかかってくると、CTIシステムによって得意先と電話番号が表示される。それを見て、自分のお客様からの電話を担当者が直接取るように指示している。

「タイミングもあってなかなか難しいときもあるのですが、お客様にとっても担当者が直接出てきた方が話は早いですから、我々だけでなくお客様にとっても無駄がありません。『PCA商魂』と連携した受注もス

ムーズです。長年『PCA商魂』を使ってきて操作に慣れているということもあり、また商品は部分一致での検索もできるのでストレスフリーに対応しています」(新田氏)

電話での注文から商品の発送そして回収までを、PCA製品を軸に確実に無駄のないシステムを構築して運用している同社。

「一部カスタマイズは加えていますが、大掛かりなカスタマイズを必要とせず、当社が望むシステムを実現できたことはとてもよかったです。将来のことはまだわかりませんが、現状においてはPCA製品を満足して利用しています。とにかく長く使ってますから、今さら他社には変えられません。当社もPCAも共に討ち死にする覚悟ですよ(笑)」(新田氏)

今後の展望と課題

現在、高齢者向け治療用食品の分野には物流まで手掛ける大手メーカーも続々と参入しており、同社のような卸売業の競争は今後ますます激しくなるだろうと新田氏は考えている。

「だからこそ今のうちに社内のシステムを整えておくことが大事だと思っていました。当社は袋2個などの単位からでも取り扱う小回りの利く卸です。さらに当社は配達する社員が営業職も兼ねており、ただ配達するだけではなくお客様の顔を見ながら要望をしっかりと聞いて、その意見を仕事に反映させています。将来的にはまたシステムの見直しをする機会があるかもしれませんが、ぜひPCAにも小回りの利く対応、顧客優先の対応を今後も継続してもらえるとうれしいですね」(新田氏)



本社内の様子

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



順調に業績を伸ばす企業だからこそ、
先手を打ったシステム環境が必要。
「経営力を増すためのIT」によって
「効果」を実感できるシステムを実現。

株式会社 スギヤマ

種苗業から始まり、現在は首都圏全域のスーパーにゴボウを販売している株式会社スギヤマ。カット野菜の普及なども重なり、同社の売上・企業規模は順調に拡大してきた。同社では仕入れから加工、納品まで一貫した自社工場生産ラインを持ち、その技術力は高く評価されている。規模が拡大するにつれ、ITをいかに経営に取り組むかも大きなテーマだったと語る同社代表取締役社長 杵山国弘氏。次々と新しい経営改革を行ってきた背景には、共に真剣にシステムの改善に取り組んだPCA販売店の力もあった。

導入システム

○PCA クラウド イニシャル'0'プラン (Type24 12CAL)

- ・PCA 会計 9V.2R7 for SaaS ・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 就業管理 X クラウド

○テレタイム X ※1 ○伝助 ※2

導入の狙い

- ・業務拡大を見据えたシステムを導入していきたい。
- ・食品を扱う工場にふさわしい勤怠管理システムがほしい。
- ・大量の伝票の発生、複雑な受注に対応できるシステムがほしい。
- ・いつでもどこからでもデータを確認できる環境を整えたい。

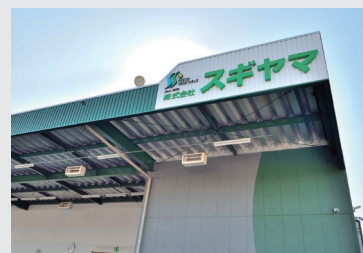
導入効果

- ・PCA販売店の的確な段取りと提案で、数年先の業務にも対応できるシステム環境を実現。
- ・静脈認証のテレタイムXと『PCA給与X』を連携。高度な衛生環境を維持できる勤怠管理システムに。
- ・『PCA商魂X』『PCA商管X』と『伝助』を連携。様々なシステムによる受注でも、データを一つにまとめ『PCA商魂X』『PCA商管X』へと自動受け入れ。
- ・『PCAクラウド』によって青森県の拠点、出張先の社長のパソコンからでもデータを共有・確認できる。

プロフィール

株式会社 スギヤマ

- 本社工場: 〒350-1221 埼玉県日高市下大谷沢2-3
- 事業部: おいらせ事業部(青森県三沢市)／八戸低温冷蔵センター(青森県八戸市)
- 資本金: 8,000万円
- 設立: 平成2年5月1日 (創立: 昭和33年)
- 従業員数: 125名
- 主業種: 青果加工業
- 業務内容: 青果加工業(主に牛蒡、人参のカット品、パッケージ)／カット野菜／野菜原料販売／卸 他
- URL: <http://www.gobou.co.jp/>



本社工場

※ 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。

※ 1):『テレタイムX(タイムレコーダー)』は、クロノス(株)の製品です。

※ 2):『伝助』は、(株)ヘキサードの製品です。



株式会社 スギヤマ
代表取締役社長
松山 国弘 氏



株式会社 シンクキューブ
代表取締役
中川 樹一郎 氏

導入前の運用と課題

○急激な業績の拡大。数年先を見据えたシステムを選定・導入したい

首都圏のスーパーマーケットで手に入るゴボウ。その中には株式会社スギヤマが加工した商品が少なくない。ゴボウを中心に青果卸業として50年以上の歴史を持ち、スーパーマーケットのみならず外食産業や各惣菜メーカーからも、大いに頼られている企業だ。仕入れから加工、納品まで一貫した自社工場生産ラインを持ち、また、産学官の共同研究による新しい食品加工技術の導入など、次々と新しい取り組みに挑戦している。

松山国弘氏が代表取締役社長に就任して以降、現在では売上が約10倍に成長。この急激な成長・発展だからこそ、常にスムーズな会計処理、販売管理、勤怠管理の在り方を考え続けてきたと松山氏は語る。

「かつては30名ぐらいの人員で、勤怠管理も手書きの計算で対応できていましたが、業績が2、3倍になった場合は、このままの処理では追いつかないだろうと常に考えていました。いざ大きくなってからではなく、前もって準備しておく必要があるだろうと思っていました」(松山氏)

選定のポイント

○時代を先読みして、かつ誰もが使えるソフトやシステムであること

常に数年先の将来図を客観的にとらえて、新しい業務の形を考えてきた同社。システムの導入についても、他社に先駆けてかなり以前からネットワーク環境を整えてきた。

「導入当時は1つの拠点で複数台のパソコンをネットワークで繋ぎ業務を行う会社は珍しい時代でした。周りの人からも当社は続々と新しいものを導入していくと言われていま

したが、それでも私たちが想像する以上にシステムは進化し、今あるものは必ず古くなってしまおうという思いもありました。具体的に言えば、“今は珍しい自社内サーバーによるネットワーク環境も、やがてこれだけで対応するのは難しい時代が来るだろう”と。そして『PCAクラウド』のサービスが始まり、もちろんすぐに導入しました」(松山氏)

同社が新しいシステムやソフトを導入する際に、必ず意識していた点がある。それは時代を先読みする視点に加えて、誰もが使えるソフトやシステムであることだ。

「誰でも使えるということは、とても大事なことです。普段からどうやって使いこなしていけるかを考えなければいけません。こういう課題を解決するにはプロのアドバイスが必要で、PCA販売店である株式会社シンクキューブがいつも具体的な提案を行ってくれました」(松山氏)

株式会社シンクキューブ 代表取締役 中川樹一郎氏はこれまで多くの企業の業務フローを研究し、数々の業務分析を行ってきた経験を持つが、株式会社スギヤマの業務はフロー図を書くことができないぐらいとても複雑だったと語る。

「野菜の卸売りは一般の小売り以上のきめ細かさが必要です。そもそもスーパーマーケットによって発注システムが違い、当日朝の注文もあれば追加注文も頻繁です。季節によって取り扱う商品も変わりますし、松山社長のお話では『いつものアレね』という注文もあるとか(笑)。この複雑で煩雑な受注の仕組みに加えて、膨大な量の伝票が発生するのもスギヤマ様の特徴でした。この業務の流れにいちにタイムリーに対応できるシステムを提案するか。難題でしたが松山社長との協力によって実現できました」(中川氏)

導入後の効果

○食品を取り扱う工場に適している静脈認証の勤怠管理

現在同社では『PCA会計9V.2R7』『PCA商魂X』『PCA商管X』『PCA給与X』を導入し、重要拠点となっている青森県の冷蔵センターと事業部、さらに出張で全国を飛び回る杵山社長のノートパソコンは、『PCAクラウド』によって、いつでもどこからでも最新の売上データを共有できるようにしている。

「“いつでもどこからでも”と言っても、常時売上データを覗いているわけではありません。ただし大事なのは“いざという時にいつでもどこからでも見られる環境を持つておくこと”なんです」(杵山氏)

また勤怠管理では食品を取り扱う工場ならではの問題をクリアするために、静脈認証を導入している。

「当社は食品を取り扱うため極めて高度な衛生環境を整えています。ですからICカードも使いたくなかったのです。そこで絶えずきれいに洗浄している指の静脈認証なら問題ないと思い、中川さんに相談したところ、静脈認証の『テレタイムX』があることを知りさっそく導入しました」(杵山氏)

現在はパート・アルバイトを含め従業員は120名を超えているが、この静脈認証の『テレタイムX』と『PCA給与X』との連携によって、問題なくスピーディーに勤怠管理・給与処理が行なわれている。

○スーパー毎に異なるシステムや大量の伝票は、『PCA商魂X』『PCA商管X』+『伝助』で対応

同社の複雑な受注の仕組み、大量の伝票の発生については、『PCA商魂X』『PCA商管X』と指定伝票発行ソフト『伝助』を連携させることで対応している。同社には日本を代表する大型スーパーマーケット、しかも数社からの注文データが届く。このようにそれぞれに異なるデータでも、『伝助』では変換形式が複数設定できるため形式の異なるファイルも簡単に交換でき、そのデータは『PCA商魂X』に自動的に取り込まれる。この部分については中川氏が各スーパーマーケットに出向き、データ変換がスムーズにできるよう工夫した部分もある。



本社工場外観

システム概況図

【Point①】

静脈認証によって衛生環境を維持したまま勤怠管理。
→『PCA給与X』へデータを自動転送し、スムーズに給与処理。



【Point③】

本社・青森県の事業部・出張中の社長のパソコンを『PCAクラウド』で繋ぐことによって、最新の数字をいつでもどこからでも確認できる環境に。



【Point②】

複雑かつ大量の発注、大量の伝票を下記の流れでシステム化。迅速な出荷を実現している。

スーパーマーケットから発注 → 伝助でデータを変換
→『PCA商魂X』『PCA商管X』で販売管理・在庫管理 → 配送





取材の様子

「PCA製品は他ソフトとの連携に柔軟性があるため何でも簡単にできそうだと思うのですが、PCAに限らず現在販売されているシステムやソフトが、全てにおいて常に簡単に設定・導入できるものばかりではありません。そもそも業界や企業によって、適しているシステムや不要なシステムも千差万別です。結局最適なシステムやソフトを最適な形で運用していただくには、業務や取引先を知り、その情報を当社のような販売店へ正しく与えてもらえることも重要です。そういう点でも松山社長は社内でもっともPCAソフトを知り尽くしている実務家ですから、具体的な運用のイメージもつかめ、最適な形でシステム運用を実現できたのだと思います」(中川氏)

○お客様が購入したのは単なるPCA製品ではなく、“効果”という答え

松山氏は大手企業での勤務を経て、家業であった同社へ入社した。当初は経営に加わらず、受注業務、配達、工場での加工など現場の業務を一通り経験したことで、同社の販売管理や勤怠管理の具体的な改善イメージを持つことができ、PCAソフトの操作も社内でもっとも知ることになったという。

「当初PCAソフトを導入するときに、中川さんと一緒に徹夜でコード作成をしました。簡単にシステム導入という言葉を使うことは誰でもできるのですが、大事なのはどうやって確実に運用できるように進めていくのかという段取りだと思います。ただ新しいソフトやシステムがあるから使ってみよう…では思うような結果には繋がりません。やはり細かく見て動いてくれるパートナーがいたからこそ、よい導入効果に繋がったのだと考えています」(松山氏)

松山氏の言葉を受けて、システムを提案する側の中川氏はあらためて「経営のためのIT」「経営力を増すためのIT」を意識したと語る。

「私が販売しているのはPCA製品。しかしお客様が購入されるのは、例えば残業を減らすなどの効果・結果です。そのためには絶対に役立てられるものでなければいけません。以前私はサーバーを売る立場でしたが、そこに『PCAクラウド』が登場し、サーバーレスの商品をいったいどう販売すればよいのか迷ったことがあります。そんなときに松山社長が“『PCAクラウド』は料金システムが明瞭だし、メンテナンス不要で長い視野で見たらコストも低いんだよ”と実務家・経営者ならではの冷静な意見を与えてくれました。その言葉がきっかけで迷いが払拭され、『PCAクラウド』を自信を持って他のお客様にも勧められるようになりました」(中川氏)

そう語った中川氏だが、同社はその後PCAクラウドの販売本数を増やしていき、今ではPCAクラウドのトップディーラーにまで成長している。

今後の展望と課題

松山氏は今後もさらに業務を円滑化させるために、まだ使いこなせていない部分をどんどん使用していきたいと考えている。

「毎日の業務が忙しくなかなか新しい領域に手を付けられずにいるのですが、大事なのは使う人がどれだけ楽に使えるかですからね。各PCAソフトの数字のチェックに重点を置いて業務を進めているわけですが、その数字のチェックで見落としがあると、結局見落とした社員が一番大きなストレスを抱えてしまいます。ですから、そうさせないための仕組み作りも考えており、コスト面も厳しく見ながらより当社に適したシステムの在り方を今後も考え続けていきたいと思っています。そして“日本一のごぼう卸売業”を目指していきたいですね」(松山氏)



(株)スギヤマ HP
<http://www.gobou.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



多品種小ロットの在庫管理・販売管理を簡素化し、「確実性」を加えたい。
業務を一から見直しカスタマイズによって、最も適したシステムを構築。

山本美材株式会社

昭和28年の創業以来、60年以上にわたって髪的美容商材を取り扱ってきた山本美材株式会社。この間、顧客である美容サロンはどんどん増え、美容技術の進歩によって様々な美容アイテムも増えてきた。そこで大きな問題となってきたのが在庫管理だ。細かい在庫管理が必要となる同社が選んだのが『PCA Dream21』。大きく2段階のシステム変更・追加を経て、現在は常時2,000~3,000アイテムを効率よく受注・販売している。「業務に正確さが加わった」と語る同社にその効果を伺った。

導入システム

○PCA Dream21 基本モジュール (19CAL)

・販売管理モジュール ・仕入在庫管理モジュール

導入の狙い

- ・在庫管理のミスをできるだけ減らしたい。
- ・売上伝票や仕入伝票の計上も自動化させたい。
- ・業務に沿ったシステムにしたい。

導入効果

- ・在庫管理と販売管理をほぼ自動化することでミスや欠品を可能な限り軽減。クレームの減少にも繋がった。
- ・基幹システム(PCA Dream21+アドオンカスタマイズPG)とハンディターミナルとを連携。シームレスな連携でデータの有効利用が進み、売上伝票や仕入伝票の計上も自動化。
- ・業務を見直し問題点の洗い出しからスタート。そこから見えてきた課題を解決するためのシステムを検討したことで、業務に沿ったシステムを構築できた。

プロフィール

山本美材株式会社

- 本社所在地:〒558-0011 大阪市住吉区苅田7-3-11
- 支店:東京支店/札幌支店/福岡支店
- 創業:1953年9月 □会社設立:1963年6月
- 従業員数:65名
- 資本金:8,200万円
- 主業種:卸売
- 業務内容:美容室への用品販売
- URL:<http://www.yamamoto-bizai.co.jp>

□会社理念:

当社は、美容業界の発展、ビューティサロンの繁栄を考え、必要なヘア&ビューティーの販売・システムの開発、提案営業の推進をはじめ、美しくなり若く見えたいといった女性の願いを叶えることを理念に、邁進する企業です。

また、当社オリジナル商品の開発にも積極的に取り組み、長年培った技術・販売経験、若く優れた人材の力を発揮し、全国のビューティサロン・販売代理店のお役に立ちたいと願っています。

導入前の運用と課題

○美容業界ならではの販売管理・在庫管理の難しさを解消したい

60年以上にわたり、多くの美容室へクオリティの高い美容用品や美髪アイテムを販売してきた山本美材株式会社。創業当時から取り扱う商品は頭髮化粧品、顧客は美容院と業種もターゲットも変えることなく営業してきた企業だ。オリジナル商品の開発にも積極的で、さらに美容業界は日進月歩で技術が進み、様々な新商品が登場してきた。それにあわせて同社が取り扱う商品も増え、在庫管理をどう確実かつスムーズに行うかが課題になっていた。

「私どもの仕事では、同じ名前の商品でもそこに数種類の色の指定が必要になるという特色を持っています。例えば一つのカラーリング剤をとってみても、色が数10色ぐらいあり、当然色ごとの仕入・販売・在庫管理が必要になります。PCAソフトの導入前、もっとも困っていた問題の一つが、このように色などの細かい商品の管理でした。間違った受注・販売によってお客様からの信頼を損なうわけにはいきません。そこで『正確性』にこだわった新しい販売管理・在庫管理システムを検討しました」(業務部 次長 田中康太氏)



ハンディーターミナルの導入で、受注から在庫管理、売上管理までをほぼ自動化。

※1):
**アドオンカスタマイズPG
【2008年】複数のバーコード管理**

『商品管理機能・受注管理機能』

- ・カタログ・チラシ等販促資料と商品の紐づけ管理。
- ・送料が得意先負担とならない一定金額まで受注残にできる顧客受注管理。

※2):
**アドオンカスタマイズPG
【2012年】ハンディーターミナル導入**

『物流改善機能』

- ・[出荷]トータルピッキングおよびハンディ出荷検品機能の導入と基幹自動連携。
- ・[入荷/棚卸]ハンディによる実績データ収集と基幹自動連携。

「まずこの時点でバーコードの管理ができるようになり、業務は飛躍的に効率化できました。また受注業務についても以前は手作業の処理が多くミスも発生しやすかったのですが、導入後は電話をかけてこられたお客様の情報をすぐに確認できるようになり、受注時のミスを軽減することもできました。これはとても大きな効果の一つです」

2008年のシステム変更によって複数のバーコード管理ができるようになり受注業務の簡素化が図られた。(※1)しかし入荷や出荷、そして棚卸作業についてはアナログのままで、人の手による作業は多いままだった。そして2012年ハンディーターミナルを導入することでさらに業務は改善される。(※2)

「ハンディーターミナルとの連携はぜひとも実現したいことでした。そこで当初は別の会社からハンディーターミナル導入の提案をいただいたのですが、予算面でも難しく、何よりも基幹システムとの連携が厳しいことがわかりました。この時点での基幹システムは『PCA Dream21』。そこでシームレスな連携を優先して『PCA Dream21』+アドオンカスタマイズPG+ハンディーターミナルという、現在の形になりました。受注から在庫管理、最終的な売上の管理までほぼ自動化できており、満足して利用しています」

導入後の効果

○『PCA Dream21』+アドオンカスタマイズPGによって、在庫管理・売上管理を自動化

選定のポイント

○2つのステップを経て、満足できるシステムを実現

同社では大きく2段階のシステム変更・追加を経て、現在の「受注から販売まで、仕入管理・販売管理・在庫管理のほぼ自動化」を実現してきた。その最初のステップとなったのが2008年の『PCA Dream21+アドオンカスタマイズPG』の導入だった。

現在、同社では次のような流れで受注から仕入・販売の管理を行っている。①顧客より注文の連絡が入る。ほとんどの顧客は同社が送付したチラシを見て連絡するため、そのチラシに記載されている商品番号を伝えてもらう。すると商品の情報やJAN

コードも確認でき、すぐに出荷指示書を出すことができる。②出荷指示書の内容などを確認し、あらためて数字などを確認・入力し、確定ボタンを押せば納品書が出力される。③同時に商品の受注残が集約され出荷予定を生成できる。④売上伝票や仕入伝票は自動的に計上され、業務の重複作業を大きく改善している。

同社業務部次長の田中氏は、一連の自動化された在庫管理・販売管理処理の中でも、売上入力の自動化と出荷予定の生成は導入効果を実感している点の一つと話す。

「以前は出荷してからそれを入力し、そこから売上を立てる作業でした。しかし今は確定ボタンを押し納品書を出力した時点で売上を立てることができます。ここを自動化できたことは大変楽に感じている部分です」

これに加えて受注残の集約と出荷予定の生成機能を高く評価している。これは『PCA Dream21』+アドオンカスタマイズPGによって実現できた機能だ。

「当社の場合、お客様からの注文に一つの特徴があります。それは同じ商品を大量発注というよりも、様々な商品を小分けに発注していただくことです。そのため分納することが多くなります。以前はこの部分で大きく手間がかかっていました。そこで現在は『PCA Dream21』で登録した受注伝票を、同時に出荷予定データとして生成できるようになり、在庫管理が非常に便利になりました。これはアドオンカスタマイズならではの機能で、毎日の業務の中で非常に助かっている部分です」

○正確な在庫管理によってクレームを削減でき、これまで隠れていた問題点の発見にも繋げる

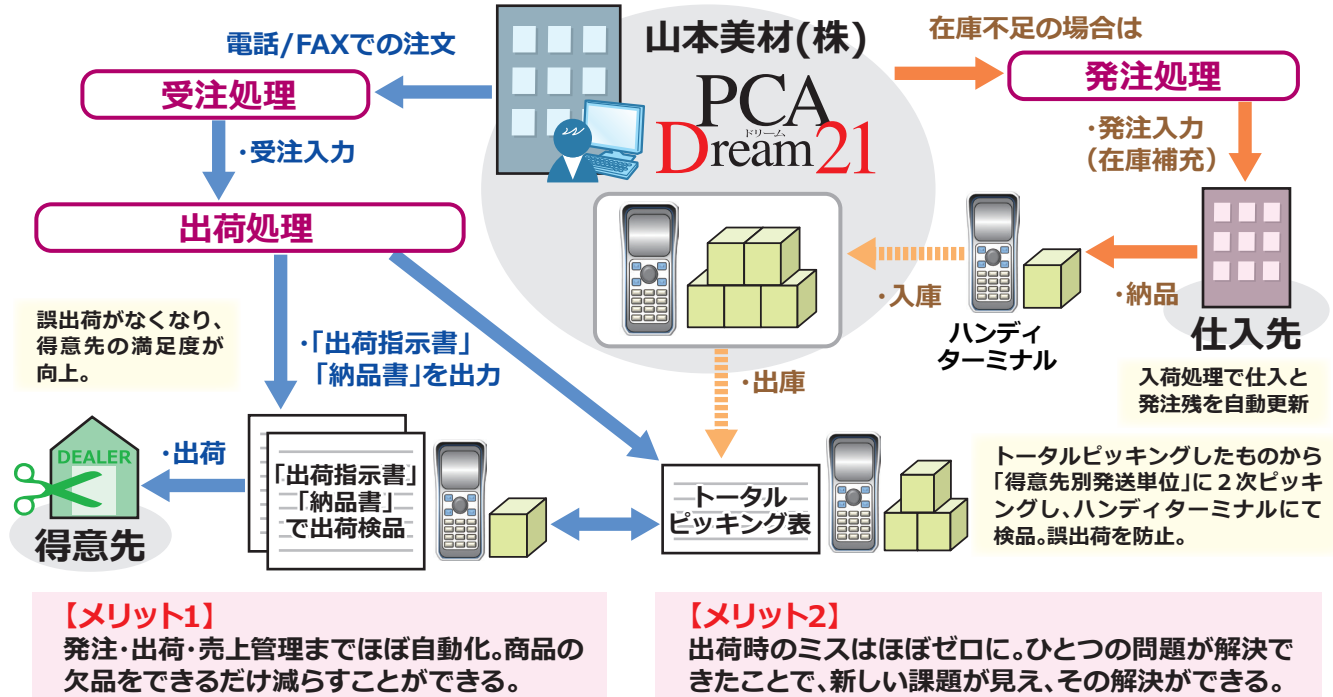
多品種小ロットの中での出荷ミスの軽減。これは結果として大きな効果をもたらしていると田中氏は語る。

「今回のPCAへのシステム変更・追加によって、もっとも大きくメリットを実感しているのは『業務に正確性が加わった』と



社内風景

システム概況図





山本美材(株)が発行する美容グッズ専門カタログ「宝ノ島」



山本美材株式会社 HP
http://www.yamamoto-bizai.co.jp

いう点です。以前は多品種小ロットの出荷の中で、どんなに注意していても色違いなどの誤出荷がありました。それがクレームの原因となることもしばしばでした。しかし出荷時のミスを削減できたことでクレームの数も減りました。出荷に関するクレームは減ったというよりも、なくなったと断言してよいぐらいです。今もお客様からのご意見が全くないわけではありませんが、これまで目立っていた出荷時のトラブルがなくなったことで、例えば箱がつぶれていたなど他のご意見がよくわかるようになりました。今後も変わらずにお客様からの信頼を得ていくうえでも、今回のPCAのシステム導入は大きな意味を持っていると思います」

○「業務を一から見直し」+「カスタマイズ」=「もっとも適したシステムの構築」

同社の業務の効率化に大きく関わっているバーコード管理だが、一般的な基幹システムではバーコードを読み込めるものはあまりない。そこでPCAではアドオンカスタマイズによる連携によって、読み込みを可能にした。また在庫管理に確実性が加わったことも、数字や時間には表れにくい大きなメリットがあったと田中氏は語る。

「在庫管理がうまく行けば欠品が減ります。すると出荷がスムーズになります。そうすれば分納する回数も減り、結果経費や手間の削減にもつながります」

今回、2段階に分けて行ったPCAシステムへの変更や追加について、現状でできる限りのシステムにしてもらったと田中氏は評価している。じつは今回の同社のPCA製品導入については、業務を一から見直し、問題点を洗い出す作業から始めた。そして

最初からカスタマイズを視野に入れた上で、業務にもっとも適したシステムを作るようにした。その結果、当初の希望通りに受注業務の簡素化やリアルタイムで在庫を把握すること、そして入荷や出荷、棚卸し処理の軽減化を実現できている。

実際に顧客からの注文を受け、入力を担当している社員からは次のような声が寄せられている。

「操作がしやすく、仮に初めての人でもその日のうちに入力だけならできるようになります。商品知識は時間をかけて蓄積しなければいけませんが、画面への登録は問題なくできます。また検索もしやすく、お客様の履歴がすぐに画面に出てきます。当社は電話注文が多いですが、検索性が高くなったことで電話の通話時間の短縮にも効果が出ているかもしれません」

今後の課題と展望

在庫管理については、まだまだ改善の余地はあると田中氏は考えている。「今回のPCAのシステムによってトータルピッキングが可能になりました。しかし倉庫の事情もあって一部にシングルピッキングが残ってしまいました。これはスペースや動線の問題で致し方なく残ってしまった部分で、今後はここを改善できればよいと考えています」

育毛トニックをはじめとする同社の頭髮化粧品は、各方面から高い評価を受けており、個人客からの問い合わせも少なくない。しかしこれからも顧客として大事にしていきたいのはサロンだと田中氏は語る。各サロンが希望する商品を迅速に届けるためにも、さらなるシステムの改善に努力していきたいと力強く語る。

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

System Organizer

当社はシステム一括をご提案するシステムオルガナイザーです。限りある資源や自然環境に配慮し、国内はもとより世界市場から選り抜いた優れた機器を使ってお客様のニーズにお応えする最適なシステムのご提案・設計からメンテナンスにいたるまでの一貫したサービスをご提供いたします。



『PCAクラウド』なら安全・安心で、
税率改正に伴うバージョンアップ費用は不要。
「手形管理システム」も
『PCAクラウド』で利用可能



1950年の設立以来、産業機械の販売・設計において着実に実績を築いてきた三國機械工業株式会社。バイオマス、地熱、水素などの新エネルギー分野でも、重要な役割を担っている企業である。同社が2014年に導入したのが『PCAクラウド』だ。『PCA会計Xクラウド』を利用することで得られた「安全・安心」は非常に意味があると語る。国際色豊かで歴史もある機械専門商社の中で『PCAクラウド』がもたらした効果について伺った。

導入システム

○PCA クラウド プリペイドプラン (Type2 2CAL)
・ PCA 会計 X クラウド

導入の狙い

- ・災害時の事業継続計画(BCP)の対策を行いたい。
- ・社内サーバーの容量肥大化、メンテナンスの負荷を解決したい。
- ・消費税率改正に伴うバージョンアップ問題を解決したい。

導入効果

- ・『PCAクラウド』ならバックアップ機能も付き、データを安全に守ることができる。
- ・『PCAクラウド』なら利用料以外のサーバー代やサーバー管理費は不要。
- ・『PCAクラウド』ならバージョンアップ費用も不要。消費税率改正や会計制度の変更にまつわるバージョンアップ費用の負担は軽減。

プロフィール

三國機械工業株式会社

- 所在地: (本社) 〒130-0026 東京都墨田区両国三丁目 19番 11号
(日立営業所) 〒317-0072 茨城県日立市弁天町一丁目 8番 7号
(大阪営業所) 〒530-0041 大阪府大阪市北区天神橋三丁目 3番 3号
- 設立: 1950(昭和 25)年 6月 12日
- 資本金: 8,800万円
- 社員数: 75名(セールスエンジニア 30名、プロジェクトエンジニア 30名、バックオフィス 15名)
- 主業種: 卸売業
- 業務内容: 産業機械の販売、設計、製作
- URL: <http://www.mikunikikai.jp>



本社外観



三國機械工業株式会社
管理本部 部長
江副 浩通 氏

※ 1)『Vicsell手形管理』は、(株)SCP.SOFTの製品です。



【Vicsell手形管理】

『PCA会計X』と連携。手形の発行から決済まで、受取手形の取立、割引、裏書、決済など手形管理をトータルサポート。

導入前の運用と課題

○震災対策、サーバー管理の負荷。そして2段階の消費税率改正に対応するには……

三國機械工業株式会社では、十年以上前から『PCA会計』を導入し、社内サーバーを利用して運用してきた。そこに新しく『PCAクラウド』を導入したのは、次のような3つの理由があったという。

まず1つめが震災時の「事業継続計画（BCP）」への対策だ。「3年前の東日本大震災をきっかけに、リスク回避は常に意識してきました。仮に本社ビルに何かあった場合でも、事業を継続できる環境を検討していました」と管理本部部長 江副浩通氏は語る。

加えて2つめの理由である「社内サーバーの容量肥大化、メンテナンスの負荷」も気になる点だったという。

「サーバーは容量が増える一方に加え、経年劣化によるトラブルも懸念していました。さらに社内サーバーですから管理の問題も出てきます。当社の管理部は5名体制で、各自が人事や総務、経理などの業務を担当しており手一杯の状態です。システム担当者は1名おりますが、24時間サーバーに張り付いているわけにはいきませんし、休暇中にサーバートラブルが起きる可能性もあります」（江副氏）

そして、3つめが「消費税率改正に伴うバージョンアップ問題」だった。

「消費税率の改正が2014年4月から8%へ、さらに今後10%へ2段階で引き上げとなり、そのたびに会計ソフトのバージョンアップに費用をかけるのは、経費削減の面から何とか抑えたい部分でした」と管理本部課長 田中秀一氏は語る。この消費税率改正が背中を押し、具体的に『PCAクラウド』導入を検討しはじめたという。

選定のポイント

○『PCAクラウド』の『安全・安心』には大きな価値がある

『PCAクラウド』なら同社が懸念していた3つのポイント、「震災対策」「サーバー管理の負荷」「バージョンアップ費用の削減」がすべて解決できる。そこで『PCAクラウド』導入を役員会に提案したところ、想定外の反応があったという。

「結果としては『導入OK』でしたが、その理由と反応は少し予想と違っていました。当社の場合、手形管理システムとの関係から、コスト面では特に大きなメリットはありません。そのため導入反対も覚悟していたのですが、役員会としては震災の経験もあり『PCAクラウド』の『安全・安心』はとても大きな価値があると判断したのです。当社の規模で、震災時にシステムを確実に維持・稼働させるのは大変な作業です。ならばサポートも含めてPCAにお任せした方がよいと考えました」（江副氏）

2013年12月に導入が決定し、翌2014年1月から体験版利用、2月から本稼働となり、消費税率改正前に本格運用が開始した。

導入後の効果

○『PCAクラウド』で利用できる手形管理システム

現在、三國機械工業株式会社では『PCA会計Xクラウド』と『Vicsell手形管理』※1を連携させ、本社内で運用している。機械専門商社や製造業などの場合、手形の取り扱いは今なお多い。手形管理についてもExcel®などでの管理よりも、なるべく専門的な手形管理ソフトで取り扱った方が一元管理でき間違いは少ない。そのた

めクラウドでも利用できる手形管理システムは必須条件で、『Vicsell手形管理』なら『PCA会計Xクラウド』との連携が可能だった。

『PCA会計Xクラウド』『Vicsell手形管理』の連携によって、まず『PCA会計Xクラウド』に入力された買掛金などの支払債務は、『Vicsell手形管理』で自動的に抽出され、支払方法の設定や支払の処理まで一括して管理・処理できる。受取手形については、『Vicsell手形管理』で勘定科目や補助科目など得意先の登録をあらかじめしておく、そのまま『PCA会計Xクラウド』の仕訳データへと連携する。受取、取立、割引、裏書、決済まで一連の手形管理ができ、『PCAクラウド』によってこれらのデータは社内でも共有、さらにバックアップ機能によりデータも守られる。

「このようなクラウドと連携できる手形管理システムは当社にはどうしても必要でした。『PCAクラウド』ならバージョンアップ費用は不要ですし、独自のサーバー管理費用も要りません。長期的に見ればコスト面はトントンになるのでは、と期待しています」(田中氏)

○伝票の日付から税率を自動判定。消費税率改正への対応も万全

『PCAクラウド』導入の大きな決め手の一つだった消費税率改正だが、『PCA会計Xクラウド』において非常に便利に使えた機能があったという。それは「日付による消費税率の自動判定」機能だ。伝票の日付から税率を自動判定するため、いちいち伝票の日付を見ながら税率を変更し入力していく手間は必要ない。また「科目別税区分別集計表」が付いており、仕訳の税区分が正しく入力できているか、間違った科目で入力していないかを確認することができる。

「消費税率改正については、特に何も意識することなく従来通りの経理処理をしていました。つまり言い換えると、何の問題もなくすんなりと消費税率改正を乗り越えられたわけで、違和感なく・意識しないで・問題なく使える、という基本は大事だと思います」(田中氏)

○「スタンプ別明細書」で債務管理。未回収項目の減少に繋げる

同社では「スタンプ別明細書」をよく利用している。仕訳帳や元帳の画面で付けたスタンプ別の明細書で、月次を締めた後に発生した前月分の入出金に付けた消込の確認ができる。また未消込データの



三國機械工業株式会社
管理本部 課長
田中 秀一 氏



東京本社にて取材

システム概況図

手形管理システムと連携

手形の発行・決済・取立・割引・裏書・決済



集計も可能だ。「スタンプ集計表」では売上金と売掛入金、未払金の計上と実際の支払いなどの付け合せに先立って金額の確認ができる。

「債務管理のためによく活用しています。以前は未回収のものなどもあり、このような事態を引き起こさないためにどうすればよいのか考えていたところ、このスタンプ別機能が非常に便利に使えるとわかりました。債権の消込もできるのがよいですね」(田中氏)

○気付きを与えてくれるのがPCAソフト

管理本部課長 田中秀一氏はこれまで数社の会計ソフトを経験してきた。『PCA会計』に長年親しんでいるため、かつて使用していた会計ソフトとの比較はなかなか難しいと前置きしたうえで、「それでもPCAには入力のしやすさ、安定感のようなものを感じる」と評価している。

「『PCA会計Xクラウド』では、例えば仕訳を入力する画面でこちらが誤った入力をする、とメッセージが出てきます。気付きを与えてくれるので、その面では助かっています」(田中氏)

なお『PCAクラウド』を導入する際、江副氏と田中氏は、レスポンスの時間を少し気にしていたという。そこで体験版を試してみたところ、その問題は気にする必要はないと実感できたという。

「体験版を試したときに感じたのは、経理担当者は考えながら入力するわけですから、連打するシーンは実はそんなに多くはありません。ですから実際にクラウドにしてからも、スピードはまったく気

にすることなく処理できています」(田中氏)

今後の展望

今後は今以上に『PCA会計X』を使いこなしていきたいと語る同社。「いずれ予算や分析機能なども使っていきたいところなのですが、現時点では資金繰をうまく利用することが先決です。しかし現状の資金繰の機能ではズーム機能が使えないため、何の資金科目に紐づいているのかがわかりません。ここをもう少し改良していただければ助かります」(田中氏)

三國機械工業株式会社は、数少ないエンジニアリング機能を持つ商社だ。そのため例えばフランスで仕入れた粉体空気圧輸送装置を、日本の中でもとりわけ寒暖差が激しい地方の工場に合った装置に調整して納入できる技術を持っている。取引先企業には世界をけん引する大手企業が多く、ロシアやマレーシアにも拠点を持っている。「英文でのやり取りも多いのですが、例えば日本企業の会計基準でよいので、英文の財務諸表などが『PCA会計』から出力できると、助かる企業も多いのではないのでしょうか」(田中氏)

エンジニアリング機能を持った機械専門商社として、国内外で活躍している同社。その活躍を支えられる会計ソフトとしてPCAへの期待は高い。



三國機械工業株式会社 HP
http://www.mikunikai.jp



いち早くクラウドの価値を認識。
業務の大幅な効率化と
安心できるシステム環境を実現



鳥巧商事株式会社

昭和 41 年の設立以来、高品質の食肉の加工販売を行っている鳥巧商事株式会社。安全で確かな技術力によって、低脂肪かつ上質なブロイラーを供給しており、大手総合スーパーの PB 商品なども手掛けている。広島県三原市の本社以外に福岡・広島市内・岡山にも営業所を構えており、それらを繋ぐのが『PCA クラウド』だ。いち早くクラウドを導入した同社のシステム環境・IT 環境からは、クラウドのメリットがじつにわかりやすく伝わってくる。

導入システム

- ・ PCA 会計 9V.2R7 for SaaS (3CAL)
- ・ PCA 給与 9V.2R7 for SaaS (3CAL)
- ・ PCA 減価償却 V.3

導入の狙い

- ・ 3 県にまたがる営業所の会計業務にかかる時間と無駄を減らしたい。
- ・ 正確な業績、売上を月単位で確認したい。
- ・ サーバーを 2 つ持たなくても、安心してデータを守れる環境が欲しい。

導入効果

- ・ 会計事務所による合算処理を行わなくても各営業所の数字が簡単にわかる。
- ・ 会計処理、給与計算に要する時間を大幅に短縮。
- ・ クラウドで確認できることでミスを防ぎ、公平性・透明性も得られる。
- ・ クラウドならではの安心できるセキュリティによって親会社からのチェックも不要に。

プロフィール

鳥巧商事株式会社

- 所在地：
本社 / 本社工場 広島県三原市新倉 2 丁目 16 番 1 号
福岡営業所 福岡県鞍手町 3063 番地
広島営業所 広島県広島市佐伯区石内上 1 丁目 10 番 1 号
岡山営業所 岡山県岡山市山田 1001-3
- 従業員数：139 名
- 設立年月日：1966 年 5 月(昭和 41 年)
- 事業内容：鶏肉及び畜産の加工販売、飼料の販売
(月産処理羽数：本社工場約 220,000 羽)

【ご挨拶】

私どもは昭和 41 年創業以来、ブロイラー一筋に品質向上と製品開発に努力してまいりました。おかげさまで山陽地区を中心に北九州地区、四国地区シェアにおさめ、年々着実な成長を遂げております。これも皆様方のご愛顧の賜と深く感謝しております。

昨今、消費者ニーズはグルメ、個食、簡便、外食等多様化するともに、健康への配慮は増々強くなり又、安全性も重視されるものと思われます。私どもは低脂肪、高蛋白質のブロイラーの安定供給を通して食生活をより豊かに、また健康に結びついたものにするために一層の努力を積み重ねる所存でございます。何卒皆様方のご支援とご愛顧をお願い申し上げます。



本社入口表札



鳥巧商事株式会社
代表取締役社長
大川 劉太郎 氏



鳥巧商事株式会社
執行役員 総務室長
森田 義満 氏



鳥巧商事株式会社
経理室長
田畑 初枝 氏



鳥巧商事株式会社
総務課長
西村 弘 氏

導入前の運用と課題

○3 県に点在する営業所。会計処理の時間が問題に

鳥巧商事は広島県三原市の本社工場以外に、広島市内・福岡・岡山に3つの営業所を持つ。『PCA クラウド』導入前は、これらの各営業所に他社の会計ソフトが導入されており、会計事務所が合算処理していた。そのため財務諸表の作成も遅く、月次収支の報告にも時間がかかり、改善が急がれていた。そこで前任の代表取締役社長が選んだのが『PCA クラウド』だった。

「以前使用していた他社の会計ソフトは使い勝手が悪く、何よりもデータを集めるのにすごく時間がかかりました。そこで前社長の判断で、会計のみならず給与も含めソフトの切り替えを検討しました。じつは前社長は大手電算機メーカーに長年勤めておられた方で、IT やシステム、そして多くの会計ソフトなどにも非常に明るい方でした。その前社長が取引先の会社から PCA を紹介されたのが直接のきっかけです」(代表取締役社長 大川氏)

導入後の効果

○業務時間を大きく削減

平成 20 年から『PCA クラウド』を導入。会計処理の時間短縮は、目に見える形で現れている。「クラウド導入前に比べ残業時間はほとんどなくなりました。数字の分析が速くなったのは大きなメリットですね。以前は月次を締めるのが月末で、本来ならば 10 日までに数字を出すのが目標でしたが、結局 15 日前後でした。しかし導入後はスムーズに月次処理が行えるようになり、以前なら親会社への報告も 1 年分まとめて行っていたのが、現在は毎月出ています」(経理室長 田畑氏)

スピード以外に安心感というメリットも実感している。「数字をみんなで共有できるので安心です。弊社は 3 台まで『PCA クラウド』に同時接続できるのですが、会計事務所にも同時に確認してもらえるよう設定しています。間違いがあればすぐに気付けるので、その点でも時間の無駄をなくすことができます。経理は閉鎖的なイメージを持たれやすい部署です。しかし関係者が数字を共有することで、明るくなるという公平性を理解していただけるのは、とてもいいことではないでしょうか。私は特にデモンストレーションを受けることはなく、前社長が全てのお膳立てをしてくださったのですが、入力もしやすいですし非常にわかりやすいですね」(田畑氏)

経理だけでなく給与計算でもスピード化・効率化は確実に進んでいる。「以前は給与計算のためのデータは各部署から CD に入った状態で総務部まで届き、それを開いて処理をしていました。しかし今はクラウドに接続

しダウンロードするだけで処理できます。年末調整は毎年苦労していました。弊社には約 140 名の従業員がおり、打ち込みだけで相当な時間をとっていましたが、クラウドを導入したことでかなりスピードアップしています」(執行役員 総務室長 森田氏)

今後の課題と展望

○X シリーズで“待つ時間”は改善

クラウド導入によって業務時間の短縮に成功した鳥巧商事だが、回線の問題がまだ解決できていない。

「当社のエリアは 3 年先まで光回線が使用できないということで、現在は ADSL を使っていますが、やはり光に比べると処理時間がかかるといえますね。また以前はローカルで処理をしていたので、作業中に待つ時間はほとんどありませんでした。しかしクラウドの場合は回線の問題もあり、どうしても処理を待つ時間が発生します。ただしその点は当初からある程度織り込み済みでしたし、『X シリーズ』にバージョンアップすることで、ある程度改善できるという話を聞いたので、対応して様子を見ようと思います。給与計算を行う立場としては、できればタイムカードと連動したシステムができるとありがたいですね。手計算するしかないのが現状ですから」(総務課長 西村氏)

「現在は経理、給与計算でクラウドを利用していますが、今後は販売管理面でも業務改善を図るため、『PCA 商魂・商管』の導入も検討中です」(森田氏)

○いち早くクラウドの良さを認識

鳥巧商事がクラウドサービスを導入したのは約 3 年前。検討は 4 年前から始め、クラウドの内容の把握に 1 年間の時間をかけ導入した。まさに PCA がクラウドサービスの提供を始めた時期と重なる。同社がいち早くクラウドの導入を決めた背景には前社長と現社長の業務改善への真剣な取り組みがある。「もともと弊社は業績を数字で把握するのが難しい会社で、細かな事業計画を立てることも難しかったです。はやく何とかしなければ、はやく業務改善しなければという焦りは、都度感じていました。しかしクラウドを導入し、今までなら会計事務所ですら 1 年間分をまとめた決算処理を出してもらっていたのが、今ではすぐに確認できます。前社長が 1 年、そして私が引き継いで 2 年。丸 3 年かけて、従業員にもクラウドへの理解が深まりました」(大川氏)

クラウド導入の理由には、親会社からサーバーを 2 つ持つように要望されたという事情もあったそう。しかし、それ以前に「従来のシステムのままでは駄目だ」と気付いた前社長の先見の明があったからこそ、クラウド導入に成功したのだと大川現社長は語る。3 県にまたがる各営業所を繋ぎ、時間短縮・業務の効率化の成功という目的がしっかりと達成された事例といえるだろう。



管理会計のための充実した機能で、
まさに管理会計＝経営会計を実現。
『PCA会計 X』ならではの豊富な分析機能も活用し、
各部門の採算性と達成度を把握

株式会社 ワイズ

企業のオフィスに不可欠な OA機器からソフトウェアまでを、ワンストップで取り扱っている株式会社ワイズ。1995年の設立からわずか 20年足らずで名古屋・大阪・福岡など計 6カ所の拠点を設けるほど、業績が拡大している。その中で必要となったのが確実な「管理会計」だった。そのために導入されたのが『PCA会計』だ。『PCA会計』によってどのような管理会計が行われているのか。さらに PCA製品全般の特長についても、わかりやすく語っていただいた。

導入システム

- ・ PCA 会計 X with SQL (3CAL)
- ・ PCA 給与 X システム B
- ・ PCA 人事管理 X システム A

導入の狙い

- ・ スタンドアロン利用による業務の集中を分散させたい。
- ・ 拡大する企業の規模にふさわしい管理会計を行いたい。
- ・ 給与明細書の発行業務の効率化を行いたい。

導入効果

- ・ ネットワーク化によって、業務を分散。
- ・ 『PCA会計X』の5区分の管理仕訳機能、粗利予算割りや税込金額配賦等の柔軟な配賦入力、自由なグルーピングによる部門別一覧表、豊富な分析機能等によって、満足できる管理会計を実現。
- ・ 『PCA給与X』と『Web給金帳※1』の連携によって、全国の支店の給与業務を短時間で処理。

プロフィール

株式会社 ワイズ

- 本社所在地: 〒101-0041
東京都千代田区神田須田町1-9 相鉄神田須田町ビル4F
- 拠点: 御茶ノ水オフィス / 立川支店 / 名古屋支店 / 大阪支店 / 福岡支店 / 品川営業所
- 設立: 1995年4月5日
- 資本金: 3,000万円
- 社員数: 120名
- 業務内容: ネットワークセキュリティ商品の企画、開発、販売
- URL: <http://www.ys-net.ne.jp>

OA機器の販売から、次世代を見据えた OEMメーカーのワイズへ

弊社は OA機器の専門商社として、OA機器ユーザーの皆様の声にお応えすべく長年にわたり尽力してまいりました。

しかし、昨今 IT化の流れに伴い、取り扱う商材、サービスも多種多様にわたっており、ワイズはオフィスに関わる商材を基に、OEMメーカーとして新しい時代を築き、皆様に便利な商品をご提供しております。

『オフィスのセキュリティをもっとしっかり対応したい』、『便利な社内サーバーが欲しい』、『仕事がスムーズに進められる販売管理ソフトや伝票作成ソフトが欲しい』、このようなお客様の声を基に全社員一丸となって商材を開発し、取り組んでおります。

今後とも是非「ワイズ」にご用命いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

※1)『Web給金帳』は、(株)インターコム
の製品です。

【取材にご協力いただいた皆様】

株式会社 ワイズ
管理部 取締役管理部長
日根野 雅敏 氏

株式会社 ワイズ
管理部
加藤 美希 氏



本社ビル外観



本社ビル受付

※2)「配賦入力」、※3)「部門のグループ
管理」、※4)「分析機能」は、「システムB」
「EasyNetwork」「for/with SQL」「クラ
ウド」に含まれる機能です。

導入前の運用と課題

○『PCA会計』なら「確実な管理会計」ができる

1995年の設立以降、東京都内に3カ所の本社・支店、さらに名古屋・大阪・福岡にも支店を開設し、120名以上の社員を擁する企業に成長した株式会社ワイズ。規模がどんどん拡大していく中で、会計業務に関する2つの問題が表出した。まず1つは、設立時から会計を担当している管理部 取締役管理部長 日根野雅敏氏への業務の集中だった。

「会計以外に営業の業務もあり、社内に常にいるわけにもいきませんでした。月次決算を行っているため当然業務は集中し、1人スタンドアロンで処理することがオーバーワークになってしまったのです」(日根野氏)

そして2つめの問題が、業績拡大にともない一般的な財務会計の数字ではなかなか見えにくい、部門別による収支管理などの「管理会計」が必要になったことだ。

「当社は十数部門に細かく分かれており、社内仕入などの社内間取引もあります。月次で部門別損益を出しているわけですが、『具体的にどの事業や部門が収益に貢献しているのか?』については一般会計ではなかなか取り込めない部分でした。しかし『PCA会計』なら部門別の売上集計や営業評価に確実に対応できると考えたのです」(日根野氏)

そこで『PCA会計』を導入。以後、バージョンアップを繰り返しながら、現在は『PCA会計X』『PCA給与X』『Web給金帳※1』を利用。本社内で3台のネットワークによって、1人だけに負荷がかかる状況も改善できている。

導入後のメリット

○充実した管理会計の機能で、1円単位まで各部門の採算性がわかる

『PCA会計X』の導入によって、日根野氏は「1円単位まで各部門の採算性がわかるようになった」と高く評価している。また経営者の視点としては「確信を持って業績を判断できるようになった」と語る。『PCA会計X』の管理会計機能は、財務仕訳と同じデータ領域に管理仕訳を入力することができるため、「財務会計用データ領域」と「管理会計用データ領域」を分けて二重管理する必要もなく、画期的だ。

このような「1円単位で各部門の採算性」を把握するために、『PCA会計X』では次のような機能を用意している。

【管理仕訳入力の強化】…5区分の管理仕訳区分の名称を、企業の実情に合わせて自由に変更できる。管理区分を絞り込んで出力できるため、部門間の利益付け替えや費用の配賦を管理仕訳として入力でき、経営判断に有効な管理資料を作成できる。

【配賦入力】※2…あらかじめ数パターンの配賦基準を設定できる。株式会社ワイズの場合は人数割り、あるいは粗利予算割りなど数種類の基準で集計しており、この機能は非常に便利だという。また部門配賦入力の税込金額での配賦にも対応している。

【部門別一覧表】…合計残高試算表の形式で部門別の一覧を表示できる。部門やグループ(事業)※3を自由に選択でき、パターン登録も可能。営業部別や地区別など様々な切り口による数字の確認が可能だ。株式会社ワイズでは支店別・部門別の損益を把握するためによく利用している。

○『PCA会計X』の分析機能※4だけでほぼ完結

これらに加えて「予算実績比較表」も徐々に使い始めているようだ。予算実績比較表では年次、半期、月次それぞれの予算と実績の差異を把握できるが、管理会計において便利なのが「部門別予算実績比較表」だ。この集計で部門ごとの詳細な達成度を知ることができ、組織内部の業績測定には非常に役立つ。

「予算実績については、以前はExcel®データを加工していましたが、どうしても見づらいものになっていました。しかし『PCA会計X』の予算実績比較表なら集計もしやすいし、かつ見やすいというメリットがあります」(日根野氏)

『PCA会計X』では分析機能を豊富に搭載しているが、同社では「補助科目別ABC分析」もよく利用している。補助科目別ABC分析では、補助科目の金額の集計に加え、ABCのランク付けができ、グラフもランクごとに色分けされ、見やすくわかりやすい。残高金額、貸方金額、借方金額での集計が可能だ。

「他社の会計ソフトも見てきましたが、分析機能は『PCA会計X』が高い印象です。100%分析機能を使いこなせているわけ

ではありませんが、現状は『PCA会計X』の分析機能だけでほぼ完結できています。消費税の税率変更についても、問題なくスムーズに移行できました。問題なくスムーズに違和感なく利用できること。会計ソフトに必要なこれら基本の部分についても満足しています」(日根野氏)

○簡潔なオペレーションで、業種や規模を問わずあらゆる企業に対応できる『PCA給与X』

同社では『PCA給与X』と『Web給金帳』とを連携させ利用している。『PCA給与X』で給与・賞与・社会保険等の一連の処理を行い、『Web給金帳』で明細書をメールやwebで社員に自動配信している。同社のように支店の多い企業にとっての『PCA給与X』+『Web給金帳』の利便性を、日根野氏は次のように語る。

「当社の場合、福岡支店に明細書を郵送するとなると、中2日は見ておく必要があり、給与支払い処理の時間もタイトになってしまいます。しかしwebを利用することで時間的な余裕が生まれます」(日根野氏)



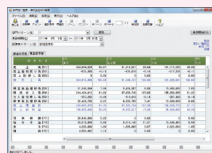
株式会社 ワイズ HP
<http://www.ys-net.ne.jp>

システム概況図

PCA会計X



①「部門別一覧表」で、支店別・部門別の損益を把握



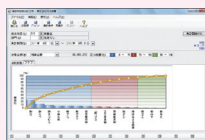
②管理仕訳入力の強化により、経営判断に有効な管理資料を作成

③自社の管理会計に沿った配賦基準で配賦入力できる

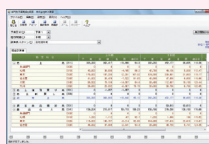
【メリット】

『PCA会計X』なら確実な管理会計が可能

④「補助科目別ABC分析」では、補助科目の金額集計に加え、ABCのランク付け可能



⑤予算実績比較表では、「部門別予算実績比較表」機能があり、部門ごとの達成度を把握



【最終的なメリット】

『PCA会計X』の管理会計・分析機能によって、組織内部の業績測定や営業評価を確実に行える。よって、経営管理の意思決定をはやめ、業績拡大に繋げる。

PCA給与X



+ Web給金帳

業務拡大で支店が増えても、『PCA給与X』と明細書のweb発行により、短時間で給与処理が可能



オフィスのニーズを捉える 時代を見据える新ブランド

(株式会社ワイズ)



‘新’統合型
ネットワークストレージサーバー
D240

オールインワンセキュリティパッケージ



ゲートウェイ型
セキュリティアプライアンス
Gシリーズ(G302/G702)

オフィスの便利に安全を詰め込んだ新しいネットワークストレージサーバー



システムセキュリティラック
C-BOX

安心できるオフィスに。電源、配線回りにクリーンで安全な環境を提供。

また、「業種を問わず使いやすい給与ソフト」だとも感じているため、給与業務に困っている企業があれば紹介したいとも考えている。例えば前月の給与データをそのまま使う複写入力や、社員情報登録のマスターナビゲートの一括入力機能などがあり、従業員数が100名を超えるような企業でも、ボタンやキー一つで入力や変更の処理ができる。オペレーションそのものが簡潔なため、業種や規模、入力する人のスキルを問わず導入しやすい給与ソフトだといえる。

○使う機能の探しやすさ、そしてスタイリッシュで親しみやすいPCAソフト

PCA製品を熟知する同社管理部 加藤美希氏は、PCA製品を「一言で表現するなら、機能がスタイリッシュに絞り込まれたソフト」だと評する。その一例が「マイメニュー機能」だ。入力担当者が数名いる場合、その入力内容や作業内容も人によって異なる。その場合、マイメニュー機能によって自分の担当する範囲をあらかじめ登録しておくことができる。

また「検索性の高さ」も、各企業から評価を受けている部分だと語る。

「PCAソフトの検索では前方一致・後方一致と柔軟に検索できますが、他社ソフトの場合は完全一致でなければ表示されないものがまだあります。実際に各企業で業務を行っている方は、言葉の一部分だけを覚えていたり、科目コードも確実に頭に入っているわけではありません。ですからPCAの柔軟で高い検索性は、毎日の業務の運用に直結してきます。この検索性に強いという点は各企業の担当者

の方も興味を示される部分です」(加藤氏)

また、『Xシリーズ』へのバージョンアップによって、次のようなメリットも加わったという。

「画面のデザインがとてよくなり、親しみやすく、とりかかりやすいものになりました。デザインや見た目はとても大事で、PCAソフトを導入する企業には中小企業が少なくありません。その場合、経理や会計は経営者の奥様など女性が担当するケースが多いので、スタイリッシュで親しみやすい画面というのは、大きなポイントになってきます。Xシリーズになって、パステル調や透かしのあるデザインになり、とてもよかったのではないのでしょうか。これに加えて『使う機能の探しやすさ』がPCAソフトの特色だと思います」(加藤氏)

今後の展望

同社では今後、『PCA会計X』『PCA給与X』『PCA人事管理X』との連携や、ネットワークのライセンス数を増やし、さらに拡大して利用することも検討しているそう。

同社は現在、日本全国に約7,000社の顧客を持つ。統合型ネットワークストレージサーバーなどの自社製品の開発や販売も行っており、保守管理やコンサルティングも含めたワンストップサービスの質を、さらに向上させていきたいと語る。「今後もPCAとともに、次世代を見据えたサービスを提供してまいります」(日根野氏)

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。



「50台の同時利用」+「よりスピーディーな処理速度」を『PCA商魂X for SQL』で実現。
万単位の商品と顧客を、スピーディーに管理・集計

岸ゴム株式会社

昭和21年にゴム風船・玩具の卸問屋として創業した岸ゴム株式会社。その後オリジナル商品の販売企画も開始し、現在はバルーンアートやイベントプロデュースまで、幅広い事業を展開する企業へと成長している。名古屋だけでなく東京や大阪にも拠点をもち、膨大な種類と数の商品を管理するうえで利用されているのが『PCA商魂X for SQL』だ。50台という大規模なスケールで利用しつつも、リアルタイムでスピーディーに数字を把握できる環境を実現している。

導入システム

・ PCA 商魂 X for SQL 50CAL

導入の狙い

- ・50台の同時利用でもスピードを落とさずに処理したい。
- ・大きなカスタマイズを加えることなく、万単位の商品と顧客を管理したい。

導入効果

- ・『PCA商魂X for SQL』を仮想化環境下で運用することにより、50台同時利用でも以前よりスピーディーな処理速度を実現。
- ・さまざまなバージョンアップを経て誕生した『PCA商魂X』では得意先管理で5つの区分登録ができ、万単位の商品と顧客を確実に管理。

プロフィール

岸ゴム株式会社

- 本部・おもちゃ卸店舗:〒451-0042 名古屋市西区那古野2-7-17
- 拠点:バルーン&パーティー館/トイ事業部/Tokyoバルーン館
/大阪支店/那古野サプライベース/花の木ウェアハウス
- 従業員数:110名
- 創業:昭和21年7月
- 設立:昭和49年1月23日
- 資本金:3,000万円
- 主業種:問屋

SG 岸ゴム株式会社

Kishi's Balloon & Toy

- 事業内容:
ゴム風船・各種バルーン・イベント用品の卸販売/一般玩具の卸販売/一般販促物の卸販売/オリジナル用品の企画・販売・斡旋/ギフト用品の企画・販売/パイオニアバルーンカンパニー(USA)の日本代理店を初め国内外全てのバルーンメーカー代理店(日本国内に流通しているバルーン対象)
- URL:<http://www.kishi-gum.co.jp>



岸ゴム株式会社
代表取締役
岸 則孝氏



岸ゴム株式会社
ホールセール事業部 次長
加藤 通寛氏



本部・おもちゃ卸店舗

導入前の運用と課題

○30年前からPCA製品を利用。販売管理ソフトとしての高い評価

小物玩具問屋として日本最大級のシェアを誇る岸ゴム株式会社。バルーンアートの世界では、海外でも名を知られる企業だ。同社の順調な業績拡大について、代表取締役 岸則孝氏は開口一番、次のように語る。「当社の発展は、インターネット環境の整備と、そしてPCA抜きにしては語れません。PCAと一緒に当社も大きくなってきたのです」(岸氏)

同社では30年前から『商魂』が導入され、『商魂Ⅱ』から現在の『PCA商魂X』へのバージョンアップをすべて経験してきた。30年前、手書きの処理がほとんどだった時代に、『商魂』できれいに出力された請求書は珍しく、取引先も確実に入金してくれたそうだ。

「おもちゃ業界ではPCAソフトを販売管理に利用している企業は多いです。この30年で様々な販売管理ソフトが登場してきましたが、私の知る限りでは変わらずPCAを使っている会社が多いです。後に詳しく申し上げますが、販売管理ソフトとしてのベースが当時からよくできていたと思います」(岸氏)

○50台の規模でスピードも落とさずに同時利用できるシステムに

同社は名古屋市内に本部と、ショールームとしても利用しているバルーン&パーティ館、そして4カ所のロジスティクスセンターを持ち、大阪・東京にも支店を構えている。以前は拠点ごとにサーバーを置き、そのデータを集約し、あらためて本部で取り込んでいたが、年々使用して

いるパソコンの台数が増加していた。そのため欲しい伝票の集計に時間がかかり、サーバーの管理も大きな負担になっていた。そこで、50台が同時利用しても、トラブルがなく、かつスピードも落とさず、そして管理面の負荷も軽減できるシステムが検討された。

導入後の効果

○希望通りの台数で、よりスピーディーな処理速度を実現

「50台という大規模な台数」「以前と変わらない処理スピード」を念頭に選ばれたのが、『PCA商魂X for SQL』だ。同社が“スピード”にこだわったのには理由がある。イベント関連商品を多く取り扱っているため、夏場やクリスマスにはかなりの台数で『PCA商魂』を利用することになる。その際に、「速度遅延が発生しないこと」「商魂を使えないようなトラブルが起きないこと」は絶対条件だった。

そこで、各拠点をVPNによってネットワーク化。処理スピードを落とさないための工夫として、仮想化の処理を行っている。導入時にはPCAの技術支援も加わり、「スピードと台数」という同社の希望に沿った形で現在のシステムを構築した。この点についてホールセール事業部次長 加藤通寛氏は、「以前よりもスピーディーになった」と語る。

「処理時間がすごく速くなったことで、集計も素早くでき、欲しいデータも迅速に確認できます。最初の立ち上がりに関しては、以前よりも時間がかかってしまうのですが、実際の入力画面に入ってからスピードは希望通りです。このスピードで50台を動かすことができるのは大変大きな効果です」(加藤氏)

○トラブル時の復旧速度も向上。操作面も変わらず、現場でスムーズに導入

スピード以外にも次のような点が評価されている。まず操作については、現場で多人数が使えることが目的であるため、以前と変わらない操作性が求められていた。現場で使用している従業員から見ると、実際はサーバーで動いている入力画面も、仮想化によって以前のようにスタンドアロンのソフトで操作している感覚で扱え、若干の画面デザインの変化の他は現場での大きな混乱もない。またサーバーのメンテナンスの負荷も大幅に軽減できたという。

「以前はサーバーに何かあったらどうしようかと、出張するのも怖かったです（笑）。しかし現在は、放っておいても大丈夫と思えるぐらい安心感があります。また万が一の事態に備えた復旧速度も向上しているのですが、現在のシステムにして約1年。この間に大きなトラブルは起きていません」（加藤氏）

加藤氏の示す復旧速度の向上は、仮想化によって得られた結果の一つだ。『PCA商魂X』のデータはリアルタイムで常時複製されており、仮にデバイスへの書き込みエラーが発生した場合でも、自動的に復旧できるため、業務停止時間を短くすることが可能だ。

○『PCA商魂X』で万単位の商品と顧客を管理。バージョンアップを重ねるたびに便利さを実感

岸氏が「当社と相性が良い」と評価する『PCA商魂X』。同社では伝票履歴や商品価格の問い合わせも『PCA商魂X』を常時利用することで対応しており、岸氏・加藤氏がスピードと台数を重視したのもこのような背景があるからだ。また同社が取り扱う商品の種類と数は非常に多く、現在、万の単位を取り扱っている。加えて顧客登録も万の単位に届いているそう。しかし大きなカスタマイズを加えることなく、『PCA商魂X』で管理できているという。

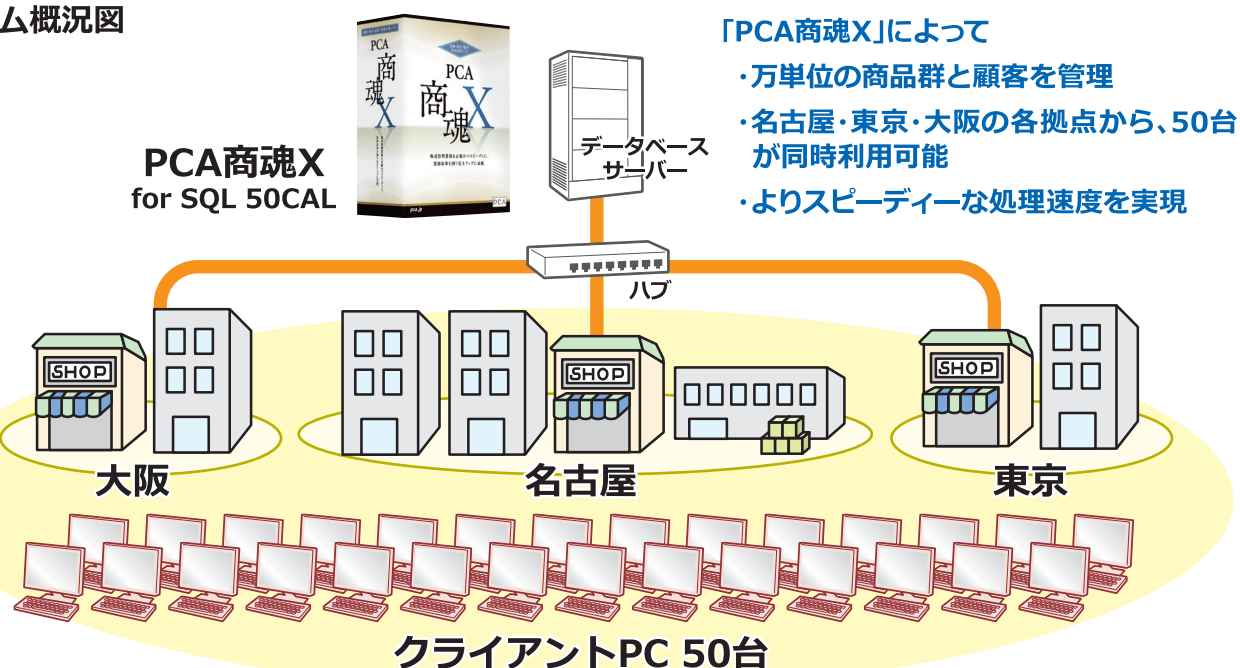


バルーン＆パーティー館



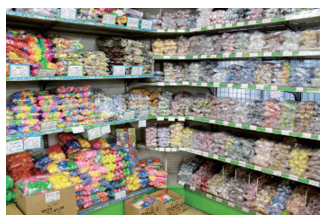
バルーン＆パーティー館
ショールーム

システム概況図





トイ事業部



トイ事業部 1F 卸店舗



岸ゴム株式会社 HP
<http://www.kishi-gum.co.jp>

「日常的には見積伝票入力・売上傳票入力をよく使い、売上集計表・売上順位表もよく利用しています。当社の場合、売上は見積データから転送しており、受注入力を使っていません。なお、注文は別システムで受け付けており、そのデータとの連携に別のソフトを利用していますが、特に『PCA商魂X』に大きなカスタマイズを加えることはなく、これら万単位の商品や顧客を問題なく管理できています。やはり使う側の本音としては、カスタマイズは手間もコストもかかりますから、なるべく特別なカスタマイズ機能を追加しなくても処理できるソフトが一番です」(加藤氏)

『PCA商魂X』では得意先区分・仕入先区分・商品区分を5区分まで登録できる。同社の膨大な商品と顧客管理を行う上で、この5区分まで登録できる点はとても便利だという。

「当社の規模が拡大していく中で、やはり『PCA商魂』にある程度カスタマイズを加えるか。あるいはPCAソフト以外の選択肢もあるのでは、と正直考えたこともあります。しかし私どもがそのように感じたタイミングで、必ずPCA側が新しいバージョンを用意してくれました。区分の数が徐々に増えてきただけでなく、他の部分でも日頃欲しいと感じていた機能が追加されたりと、バージョンアップを重ねるごとに便利になってきたのを感じます」(岸氏)

そんな両氏が、現在欲しい機能としては、もう少し商品名や得意先名の文字数を増やせる機能だという。同社の場合、海外の商品も多く商品名そのものが長いも

のが多い。同じ名前の商品でも様々な付加価値が付いており、それらをなるべく表記したいそう。

今後の展望と課題

○物流の既成概念を取り払うような仕組み作りも目指して

現在50台で稼働している『PCA商魂X』だが、今後数年のうちには100台の稼働も視野に入れているという。またハンディターミナルとの連携も検討中だそう。このように常に次の展開を意識しながら業績を拡大し、物流の既成概念も取り払っていききたいと語る岸氏。パッケージソフトの黎明期から現在までを知る岸氏から、示唆に富んだメッセージをいただいた。

「まずはPCAにお礼を申し上げたいです。『PCA商魂』というソフトの発展がなければ、当社の発展もなかったと思います。私が取締役役に就任してからの約20年でITを取り巻く環境は大きく変わりました。この時代を間近で見られたことは幸せだったと思います。餅は餅屋というようにソフト会社のよい製品を上手に取り入れて使ってきました。ですので今後もPCAにはよりよい製品づく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

※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。



『Xシリーズ』へ
スムーズにバージョンアップ。
本支店一括コードで
入力業務もスマート化！

株式会社 大和商会

製紙薬品や無機薬品などの化成品をはじめ包装資材、さらにリサイクル事業まで多岐にわたった事業を展開している株式会社大和商会。長年 PCA ソフトを使用してきた同社だが、サーバー入れ替えを機にソフトも『Xシリーズ』へとバージョンアップした。同社取締役社長の齋藤基樹氏はシステムにも非常に詳しく、PCA ソフトの特徴をよく知る人物だ。『Xシリーズ』へのバージョンアップによって、商社ならではの複雑な業務がどう改善されたのかを探った。

導入システム

- ・ PCA 会計 X システム B
- ・ PCA 商魂 X with SQL (3CAL)
- ・ PCA 給与 X システム B
- ・ PCA 商管 X with SQL (3CAL)

導入の狙い

- ・ サーバー移行に伴い、ソフトもバージョンアップしたい。
- ・ データの移行をスムーズに行いたい。
- ・ 複雑な販売管理の入力業務を改善したい。

導入効果

- ・ バージョンアップした『Xシリーズ』は処理スピードも速く、よりフレキシブルな使用が可能。
- ・ 『Xシリーズ』ならレイアウトの自由度も高く、データコンバートも容易。
- ・ 本支店一括コードによって売上を本支店合算・工場別に確認できる。

プロフィール

株式会社 大和商会

- 所在地：
(本社)〒417-0044 静岡県富士市高嶺町 4-8
(東京事務所)〒101-0032 東京都千代田区岩本町 1-1-6 井上ビル 301
- 社員数：13 名
- 設立年月日：1965 年 12 月 1 日
- 資本金：10,000 千円
- 事業内容・取扱商品：
【化成品部門】製紙薬品／無機薬品／有機薬品／鉱物原料／機能性薬品／繊維原料
【紙・包装資材部門】包装資材／緩衝材等／情報用紙／印刷用紙／家庭紙／輸入・国産パルプ
【機械・設備部門】ケミカルタンク・ポンプ／什器製作／治具製作／高圧洗浄機／簡易・小型貫流式ボイラー／軟水装置
【新規開発部門】リサイクル事業
- URL：<http://daiwashokai.jp>



大地の息吹 自然の生命力
地球からの 大いなる恵みを
未来の子供たちへとつなぎたい
人と自然と あなたの暮らしに

株式会社 大和商会

導入までの運用と課題

○新しい環境への移行はわずか2週間



株式会社 大和商会
代表取締役
齋藤 基樹 氏

会計・給与・販売管理において20年近くPCAソフトを使用している株式会社大和商会。サーバー入れ替えをきっかけに『PCA 会計X』『PCA 給与X』『PCA 商魂X』『PCA 商管X』といっせいに『Xシリーズ』へバージョンアップした。

「ちょうどサーバーのキャパシティに限界を感じているときでした。以前のサーバーは約6年間使っていましたが、その間ソフトはどんどん進化し、サーバーの処理能力がソフトを生かしきれていない不具合を感じたのです。そこでサーバーを入れ替え、同時にソフトも『Xシリーズ』へとバージョンアップしました。実際、スピードはアップし、会計や給与の担当者も入力しやすいと話しています」(取締役社長 齋藤氏)

サーバーの入れ替えも含め全てのソフトのバージョンアップ、そしてデータコンバート、さらに試用期間も含め稼動までは2週間で進められた。齋藤氏自身がシステムに詳しく、ソフトも自身で使いこなしているからこそ短期間の移行が可能だったのかと質問したところ、「いいえ、もうずっとPCAを使っていますから、私も従業員も操作に慣れています。弊社の取締

役社長に就任する前は、東京で会社員をしていました。その会社では自社開発した独自のソフトを使っていて、12年前に弊社に来たときにはすでにPCAでした。他社製品との違いはよくわかりませんが、一般的に感じる感想としては、自社のために開発したソフトに比べ、PCAソフトは多くの企業で利用できる汎用性が大事ですから、少々仕方ないなと思うときもあります。ただし今回のバージョンアップでは、データの入れ替えが非常にスムーズで、そこはPCAで良かったと思いましたね」

導入後の効果

○スムーズなデータコンバート

データの入れ替え時に大きく実感したのが、その容易さだったと齋藤氏は語る。「給与データをリカバリする際に、新しいデータを読み込んでいくのですが、その作業がとても楽でした。弊社は4つの関連会社を持っており、給与データは東京事務所で入力しています。以前は給与データは年度ごとの入力・保管で、後から確認する場合は年度で探すしかなかったのですが、新バージョンでは会社ごとの入力・保管もできるため、データを拾いやすくなりました。また給与の支払い項目についても設定の幅が広がりました」

○本支店一括コードによって 販売実績を把握しやすく

『PCA 商魂 X』『PCA 商管 X』のバージョンアップについても、項目設定に自由度がある点が評価されている。『PCA 商魂 X』では商品区分、得意先区分、仕入先区分が 5 種類に拡張されており、同社のように取引先が多い企業では区分の種類の多さは大きな意味を持つ。また本支店一括コードを使うことで、商社ならではの複雑な販売管理業務も効率化できた。

「弊社には日本全国に拠点を持って、製造・販売を行っていらっしゃるお客様がおられます。仮に「商品 A」だけをこのお客様に販売する場合、日本全国の拠点（40 拠点）から商品 A を 1 個ずつ欲しいと依頼があったと仮定します。さらに拠点別に請求書を出して欲しいと希望された場合、この商品について 40 枚以上の請求書が必要となり、かつ 40 以上のお客様コードを取らなければなりません。請求書の発行やコードの登録は仕方ないとしても、販売実績を管理する上で、経営者として知りたいのは拠点別の売上ではなく、そのお客様全体に対しての売上です。一方、別のお客様が拠点を合算した金額で請求書を希望されるものの、そのうち 1 つの拠点への販売品目が多い場合は、拠点別の金額や、商品別の売上などを細かく知

りたいと思います。つまりお客様の条件によって「拠点を合算した数字」「拠点別の数字」の 2 通りの知りたい数字があって、一度に 2 通りのものを出力する術（すべ）を PCA さんに相談しました」

この問題は本支店一括コードを使うことで解決できた。いったん既存のデータをアウトプットし、それを一括変換し、再び取り込むという作業を経なければならないが、その作業はスムーズに進み、本支店一括コードを使うことで、合算あるいは工場ごとの売上の両方を確認できる。「この点については満足しています。旧バージョンでもこの作業はできたのですが、『X シリーズ』はレイアウトが特に決まっているわけではないので、その分こちらのやりやすい形でできます。また項目設定の幅が広がったので、項目を指定し加工しやすいという点でも使いやすくなったと感じます」

今後の課題と展望

○商社営業マンをサポートできるインフラ構築のために

今後は、先述した本支店一括コードやデータコンバートを応用しながら、顧客コードを再設定することが課題だそうだ。「弊社が主に取引をさせていただいている製紙業界に限らず、ここ 20 年間で企



本社社屋



本社社内風景



株式会社 大和商会で、最近販売に力を入れている「天使のティッシュ」



株式会社 大和商会 HP
<http://daiwashokai.jp>

業の統廃合が進みました。そのため当初は五十音順で並んでいた顧客コードが順不同になってしまい、タイミングを見て整理することを検討しています。コード変更はいっせいにスタートしなければ意味がありません。先ほどのやり方だと同時スタートができますから、折を見て進めたいと思います」

また長年 PCA を使ってきたからこそ、見えてきた部分もあるようだ。「『商魂』と『商管』をもっとシームレスに連携させて欲しいと強く希望します。メーカーや流通と違って、弊社のような商社の場合は仕入れと販売が連動しているケースがほとんどです。そのためこの2つのソフトが連動していると、より時間も短縮できますし、入力ミスも減ります。在庫管理についてももう少し改良の余地があるように感じます。PCA の販売管理ソフトは、メーカーや流通系の企業にとってはたいへん使いやすいソフトだというのは事実だと思いますが、弊社のような商社にとってもより使いやすい製品にしていただけることを期待しています」

さらに化学品・無機薬品を中心

に業績を伸ばしてきた同社だが、今後は包装材料の方にも今以上に力を入れていきたいと齋藤氏は語る。「弊社のような商社はメーカーさんのように物を作っているわけではありませんから、差別化は難しい業界です。そのため営業マンの能力に負う部分が大きかったわけですが、これからは顧客満足を今まで以上に確実に得なければなりません。そのためにスマートデバイスなども用いながら、PCA さんのお力をお借りしつつ、営業マンをサポートできる社内インフラを構築していきたいです。だからこそ商社向けのより使いやすい販売管理ソフトへの期待はとて大きいですよ」

