

クラウドAPI



販売管理・在庫管理をオフコンから
PCAへ全面的にリプレース。
売上や仕入の動きが明確でわかりやすくなり、
操作できる人材を増やしたことによる安心感も。

株式会社 西本

和歌山に暮らす人なら誰もが知っている「カメラの西本」。県内最大のビッグチェーンとして、また老舗の写真店として、結婚式や成人式、七五三など多くの家族の記念写真を撮り続けている。同社では長くオフコンによって会計・販売管理の処理を行ってきたが、大幅にシステムを見直し『PCAクラウド』をはじめとするPCA製品による会計・給与・販売管理システムを構築している。今回のリプレースによって得た便利さや安心感は「比喩物にならないくらい」と評価する同社に、その理由を伺った。

導入システム

- PCA クラウド プリペイドプラン (Type6 3CAL)
 - ・PCA 会計 X クラウド ・PCA 商魂 X クラウド ・PCA 商管 X クラウド
- PCA クラウド API ※1
- PCA 給与 X システム B

※ 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

- ・コストを抑えた新システム導入を行いたい。
- ・売上や仕入の処理を簡単かつ確実に実行したい。
- ・業務全体をよりスマートにしたい。

導入効果

- ・『PCAクラウド』を導入することでメンテナンスの費用を限りなく抑えたシステム導入が可能に。操作しやすいソフトのため取り扱える社員の数も増やせた。
- ・『PCAクラウドAPI』を利用したPOS連携、さらに棚卸の変換プログラムなど、PCAソフトの柔軟性や連携機能を活かし、同社の希望する販売管理・在庫管理の仕組みを構築。
- ・会計・販売管理・給与をPCAによって連携。PCAソフト内のデータを汎用データとして活用したり、ペーパーレス化を推進したり、知りたい数字をいつでも確認できる環境などを実現。

プロフィール

株式会社 西本

- 本社所在地: 〒641-0051和歌山市西高松1丁目3の1
- 営業所: ショップ1店舗 / スタジオ1店舗
- 資本金: 4,800万円
- 創業: 昭和18年6月1日 □従業員数: 13名
- 主業種: 小売・販売
- 業務内容: カメラ写真機材・DPEの販売、並びに撮影
- URL: <http://www.c-nisimoto.co.jp/>

和歌山の老舗写真店
写真・カメラのことならおまかせください



導入前の運用と課題

○POS連携ができ、コストを抑え、かつ業務にスマートさと安心感を加えたい

昭和18年に創業した株式会社西本は、「カメラの西本」として和歌山県内で広く知られている。いち早くチェーン展開を始めた写真店でもあり、和歌山市内の本店を始め、撮影専門の写真館や大規模ショッピングセンター内の撮影スタジオなど、多店舗経営を行っている。

同社では長年オフコンによる会計・販売管理を行ってきたが、いくつかの事情が重なりこれまでのシステムを根本から見直したという。

「当社のような写真館や写真撮影業の場合、これまではフィルムメーカーなど様々な業界との販売管理の連携が欠かせず、販売管理システムにおいてもそれらのメーカーと連携した独自のオフコンで対応していました。しかしそのままでは今後も費用はかさみ、サーバー管理の面でも不安が付きまといまふ。そもそもサーバーそのものがかなり古くなっていったため、はやく何とかしなければと思っていました」(販売企画課担当者)

同社が既存システムのリプレースを検討する上で、絶対に外せなかった条件があったという。それは『BCPOS』※2・『HD-POS(ハンディー型)』※3との連携だ。

「本店とショッピングセンター内の店舗についてはPOSによる売上管理を行っており、リプレース後はPOSとの連携がスムーズにできることが条件でした。加えて、毎月の棚卸についてももっと確実にスムーズに行いたいと考えており、この点も新しいシステムでは実現したかったことです」(経理課担当者)

選定のポイント

○誰もが使えるソフトにして、操作できる社員の数を増やしたい

具体的な新システム検討にあたっては、それまでのオフコン操作で感じていた不安も払拭したかったという。その中の一つが、使える人・操作できる人を増やすことだった。

「オフコンは独自の言語で動かしていたため、その言語を理解できる人でなければ操作できないという問題がありました。以前はそれができる社員が1名で、その者が体調不良などで休んでしまうと会計・販売管理の処理が進まない状況でした。場合によっては風邪でも出て来てよと(笑)。そこで次は汎用性の高いソフトにして、なるべく多くの社員が操作できるようにしたいと考えました」(新規事業部 販売企画課 マネージャー 小倉修氏)

いくつかのソフトやシステムが検討された結果、PCA製品がもっともコストを抑えた導入・運用ができること。そして操作しやすいソフトであるため、取り扱える社員を増やせること。これらの点も含めてPCA導入が決定された。

導入後の効果

○POS連携・クラウド化によって売上・仕入管理が見えやすくなった

現在同社ではPCA製品を次のように運用している。まず本店とショッピングセンター内にある店舗の計3台のPOSレジと、『PCA商魂X クラウド』『PCA商管X クラウド』とを『PCAクラウドAPI』によって連携。さらにこの2つの店舗は『PCAクラウド』によってネットワーク化されている。

各店舗で売上が発生した場合は、POS連携によってレジでの金額がそのままダイレクトに『PCA商魂X クラウド』『PCA商管X クラウド』へと連携され、かつそのデータは本店にもリアルタイムに届き処理される。「売上・仕入の管理が明確でわかりやすくなった」と同社は評価している。



車庫前本店外観



車庫前本店内スタジオ

※2)『BCPOS』 ※3)『HD-POS(ハンディー型)』は、株式会社ビジコムの商品です。

『PCAクラウドAPI』によるPOS連携と、『PCAクラウド』によるネットワーク化によって、売上・仕入の管理が迅速かつ正確に実行できるようになり、効率化には成功したと思えます。また『PCA商魂X クラウド』『PCA商管X クラウド』と『PCA会計X クラウド』の連携によって約1名分のコストもカットできたと思います。以前は仕入データを会計データに流す際に、どうしても2名の人員が必要でした。仕入を担当している者が仕入データを集計し、そのデータを会計担当者へ渡し、さらに集計する工程が必要でした。しかし今は販売管理と会計が連携されているので、1名の操作で済みます」(販売企画課担当者・経理担当者)

以前は2名必要だった作業が1名でも完結でき、売上・仕入管理を明確にできたことを、小倉氏は次のように語る。

「会計・販売管理業務を車の運転に例えると、当社の管理業務がどれだけ大きく変わったかがわかりやすいと思います。以前なら仕入はAさん、会計はBさんと分かれており、車の運転というならハンドルはAさん、ブレーキはBさんとバラバラでした。でも今

は一人で運転できます。加えてPCAのパッケージソフトにしたことで、一人で運転できる人間の数を増やすことにもなりました」(小倉氏)

○知りたい数字をいつでも確認できる環境に。汎用データの抽出・受け入れも簡単に確実に

同社の場合、『PCA商魂X クラウド』『PCA商管X クラウド』では主に売上伝票入力や仕入伝票入力、個別発注伝票入力、売上集計表など、一般的によく使われる機能を利用している。その中でオフコン時代にはできなかったことがあるという。それはExcel®変換機能を利用した汎用データの作成・受入れだ。

「以前のオフコンでは今のようにデータを簡単にExcel®で抜き出すことができず、データを1件1件落としてはExcel®に書き直すという根気のいる作業が必要でした。しかもオフコンの言語を知っている者にしかできない作業だったんです。それが今は容易かつ正確に、そして操作できる人を選ばずにできる点は助かっています」(経理担当者)



株式会社 西本
新規事業部 販売企画課 マネージャー
小倉 修 氏



「扱える人間を増やしたことで、売上や仕入など確認したい資料もすぐに出力・確認できるようになりました。まだ導入して時間が経っていないため、現在は基本的な操作しかできていません。ですから今回の導入によって経営判断がはやくなったというレベルのお話はまだできないのですが、とにかくオフコン時代からは比べ物にならないぐらい業務を効率化できたのは事実です」(小倉氏)

○変換プログラムによって棚卸作業も簡単かつスムーズに

在庫管理についても大きく変わったと評価している。同社に限らず在庫管理とりわけ棚卸作業については改善を望む企業が多い。同社も今回のPCA導入をきっかけに棚卸作業をよりコンパクトで確実なものへと変えた。

同社では毎月棚卸を行っているが、具体的な改善目標としてハンディターミナルでの運用ができること。そしてパソコン操作に不慣れな従業員でも、ハンディターミナル操作後の入力に至るまでの流れを簡単に行える方法を検討していた。そこで棚卸については変換プログラムによって対応。現在はハンディターミナルで読み取られたデータは、ボタン1つで『PCA商管X クラウド』へと連携されるようになっている。

このように今回のリプレイスによって業務を大きく効率化できたと語る同社だが、その成功の裏にはPCA導入にあたり、オフコンで行っていた作業や出力業務を見直し、かつ膨大な商品コードの整理など同社内の努力も大きい。

「商品コードの整理・見直しでは以前80,000点あった商品登録数を50,000点に絞りました。そしてPCAの販売管理にしたこ

とで無駄な作業も省け、知りたい数字を画面上でも分かりやすく把握できるためペーパーレス化にも一定の効果があったと思います」(小倉氏)

「給与についても以前は手書きしていた部分を『PCA給与X』によって全てデータ化できており、年末の作業がかなり楽になりました。インターネットバンキングを利用しているのですが、会計データから振込データが簡単に作成できる点も便利です。給与と税金の支払いが一目瞭然でわかりますからね。以前なら振込データを作成するのにいちいちデータを拾って作成していましたが、当然ミス危険はありました。しかし今は『PCA会計X クラウド』のデータを活用できるため不安もほとんどありません」(販売企画担当者、経理担当者)

今後の課題と展望

様々な導入効果があったと評価する同社だが、中でも最も実感しているメリットはコストを抑えたリプレイスができたことだと語る。

「以前のシステムのままではサーバーの購入費や維持費なども含めると莫大な費用が必要でした。皆さんよくご存知のように今は一般家庭へのデジタルツールの普及で、カメラ業界はなかなか厳しいのが現状です。そんな中でコストを抑え、かつ使える人材を増やし、業務を効率化できたPCAの汎用ソフトやクラウドの持つ意味はとて大きいと思います。今後もPCA製品をうまく活用しながら、カメラの西本を和歌山の皆さんにさらに利用していただけるよう努力していきたいと思います」(小倉氏)



株式会社 西本 HP
<http://www.c-nisimoto.co.jp/>