



老舗のお菓子メーカーが“信頼性”で選んだ『PCAクラウド』。OSやパソコンの入れ替え、移転など外的要因に左右されずに、販売管理を安心して遂行できる環境づくりに成功。

株式会社 ほんま

北海道のお土産や札幌の人々の定番おやつとして人気の月寒あんぱん。それを製造しているのが明治39年(1906年)創業の株式会社ほんまだ。同社では恵庭工場の新築移転をきっかけにそれまでの販売管理システムを見直すことにした。業務効率を大きく改善するために導入したのが『PCA商魂X クラウド』。実際に業務の効率化には成功し、いろいろな意味で業務への安心感が加わったと評価している。

導入システム

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

導入の狙い

- ・OSのサポート終了、ハードウェアの入れ替えに伴う販売管理ソフトの更新費用を抑え、遠隔地に移転した拠点でも利用できるシステムにしたい。
- ・繁忙期でも滞りなく販売管理の入力業務を行いたい。
- ・カスタマイズなどをせずシンプルな操作で、売上データなどを柔軟に分析したい。

導入効果

- ・『PCAクラウド』ならOSのサポート終了やハードウェアの入れ替えでも、追加費用を払うことなく、常に最新ソフトを利用できる。拠点が離れていても同時入力ができ、最新データをリアルタイムに閲覧できる。
- ・『PCAクラウド』によって同時利用が可能に。業務量を分散できたことで繁忙期の業務渋滞を解消。さらに、操作できる人員が増加したことで、業務遂行におけるリスク軽減にも成功。
- ・『PCA商魂X』は標準機能で3次元分析等が可能。売上の中身をより具体的にたかむことができるようになった。

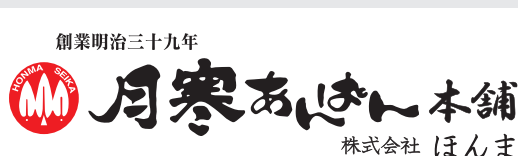
プロフィール

株式会社 ほんま

- 所在地: 〒062-0052 札幌市豊平区月寒東2条3丁目2-1
- 資本金: 3,600万円
- 設立年月日: 明治39(1906)年11月
- 従業員数: 51名
- 主業種: 製造業
- 業務内容: 和洋菓子製造、卸、小売
- URL: <http://www.e-honma.co.jp/>

□企業理念:

素材の味を引き出す「まっすぐで正直なお菓子」作りを通じて、創業の地“北海道”札幌に貢献する





恵庭工場

月寒あんぱんをはじめとする、ほんまの全商品を製造。北海道はもとより全国各地へ毎日お届けしています。



株式会社 ほんま
恵庭工場 工場長
児玉 正章 氏



株式会社 ほんま
生産本部 物流部 主任
柿下 省吾 氏

導入前の運用と課題

○業績拡大と新工場の新築移転。 それに対応できる効率的な 販売管理システムにしたい

2016年に創業110周年を迎えた株式会社ほんま。「元祖月寒あんぱん」の製造メーカーであり、2015年には日本ギフト大賞「北海道賞」を受賞するなど、同社の銘菓の数々は、おみやげや札幌市民の定番おやつとして親しまれている。直営店舗も3軒に増え、2013年には恵庭市に新工場を新築移転させている。

このように業績がどんどん拡大していくにつれて、販売管理をより効率的で安心して遂行できる環境が急がれていた。同社では以前は他社の販売管理ソフトのスタンドアロン版を2台のパソコンで運用していた。2台はそれぞれ別の拠点で使われており、つまり1つの拠点で1台のパソコンだけで売上入力などを行っていた。

「1台での処理のため繁忙期は1日中そのパソコンに付きっきりで、結果、他の作業をなかなか進めることができませんでした」(生産本部 物流部 主任 柿下省吾氏)

「パソコン自体も古かったんです。ハードウェアを入れ替えるならそれに伴うソフトのライセンスの更新費用などコスト面も高くなります。そのためいろいろ延命策を講じつつ運用していたのですが、恵庭に新工場を新築移転することが決まり、これを機に新システム導入を検討しました」(恵庭工場 工場長 児玉正章氏)

選定のポイント

○『PCAクラウド』の品質。その信頼性が導入の決め手に

新しい販売管理システムの選定において、同社のシステム周りを担当している東日本電信電話株式会社 ビジネス& オフィス営業推進本部 北海道法人営業部 古坐岳志氏(ITコーディネータ)は、当初3社のシステムを比

較検討したという。最終的にPCAを選んだ決め手は『PCAクラウド』の性能・品質の高さだった。

「PCAが他社に先駆けてクラウドサービスを展開していることはよく知っていましたが、株式会社ほんま様の業務に適しているかどうかをじっくり検討するために、実はクラウドのデータセンターの比較検討もしたんです。クラウドサービスを提供している企業は各社ともデータセンターについてオープンにできない部分が多々あるのですが、PCAの担当者から『PCAクラウド』の厳重なセキュリティについて可能な範囲で教えていただき、これまでの『PCAクラウド』の導入実績やPCAがクラウドサービスの設備などに大きく投資してきた背景なども知りました。本稼働の前にはテスト導入の期間も設定してもらいじっくり検討することができました。株式会社ほんま様の本間社長様も『PCAクラウド』について、これはいい!と高く評価し導入しました」(古坐氏)

8,000法人を超える導入実績や厳重なセキュリティなどの『PCAクラウド』の信頼性に加え、同時に数カ所の拠点から販売管理の入力ができること。そしてパソコンなどハードウェアの老朽化やOSのサポート終了などに左右されない点も評価に加えられ、『PCA商魂X クラウド』が導入された。

導入後の効果

○同時入力が可能になり業務を分散できた。結果、他の業務も可能に

現在、同社では2箇所の拠点で計5台のパソコンに『PCA商魂X クラウド』をインストールして使用している。同時接続台数は2台だが十分に効果が出ていると語る。

「以前は営業担当者が売上を知りたい場合は、販売管理ソフトをインストールしていた1台のパソコンが空くのを待って操作していたのですが、今はこちらの恵庭工場ともう1箇所拠点の両方から、5台のパソコンのうちどれかを使ってスムーズに数字を確認しています。実はこれまで数字の確認や入力は、繁忙

期ともなると主に私が1台のパソコンに貼り付いている状況でした。しかし今は同時入力できるので業務量を分散でき、おかげで他の業務も進めることができ、これはとても大きな効果だったと考えています」(柿下氏)

○パソコンの入れ替え時も、自分たちだけで簡単にインストールできた

社内のシステム管理を長年担当してきた児玉氏は、『PCA商魂X クラウド』について「これが時代のスピードなんだ」と実感したことがあったという。『PCAクラウド』導入前から老朽化が懸念されていたパソコンだが、案の定クラウド導入後半年で入れ替えることになった。以前ならシステム会社の担当者呼んでパソコンにソフトを設定していたが、今回は大きく違ったという。

「せっかく『PCAクラウド』を導入したのだから、自分たちだけで『PCA商魂X クラウド』を実際にインストールしてみようと思いました。そこで柿下さんと一緒に、『本当にできる

のかな?』と半信半疑でやってみたところ、本当に簡単にインストールできたんです。新しいパソコンにあっさりと自分たちだけで設定でき、すぐに作業ができる状況になりました。手間がかからないこのスピード感はとてもよかったですと思います」(児玉氏)

スピードという点では導入前に唯一気掛かりだったのが『PCAクラウド』の入力の処理時間だったという。しかしその心配は無用だったと語る。

「当初、クラウド導入後は入力のレスポンスや処理時間に、条件によっては遅さを感じるかもしれないと言われたのですが、実際に使い始めてからはスピードはまったく気になりません。ストレスフリーに『PCAクラウド』を使っています」(児玉氏)

○『PCA商魂X』の標準機能で売上の中身を具体的に知る3次元分析が可能

同社では営業活動に利用する分析データを『PCA商魂X』に標準搭載の機能を使って作



東日本電信電話株式会社
ビジネス&オフィス営業推進本部
北海道法人営業部
古坐 岳志 氏
(ITコーディネータ)

システム概況図

【課題】

- ・OSのサポート終了
- ・パソコンの入れ替え
- ・移転による距離の発生

『PCA商魂Xクラウド』
で解決



入力作業以外の
仕事に時間を
費やすことが
できる

【選定ポイント】

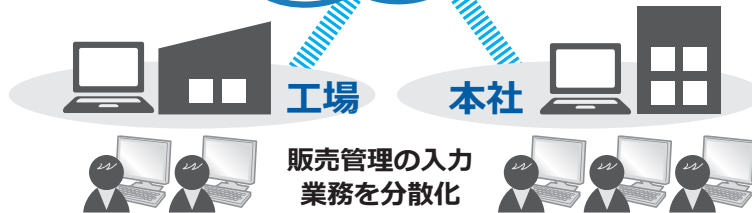
- ・厳重なセキュリティのデータセンター
- ・8,000法人超えの導入実績



PCA
商魂X インターネット



営業は2拠点で
数字を確認



本社と工場の2拠点で
計5台のパソコンにインストール

販売管理の入力
業務を分散化

売上集計表

『PCA商魂X』の標準機能で、売上の内容を得意先別・商品別など3次元分析が可能



恵庭工場内の様子

株式会社 ほんま HP
<http://www.e-honma.co.jp/>

成している。主に利用しているのは売上集計表や売上明細表だが、例えば売上集計表を任意の期間指定を行い、商品別や地域別、あるいは得意先別などの区分を設定し抽出することで売上の中身をより具体的に分析できる。売上集計表では平均売価の出力もできるようになっており、これらの3次元分析は『PCA商魂X』に最初からパッケージされている内容だ。

「現状ではカスタイズなどは一切行うことなく、『PCA商魂X』の標準機能で欲しい数字をつかめています。今回初めてPCAのソフトを使ったのですが、パッケージソフトとしての完成度が高く、本当に困っている部分がありません。PCAでは実際のユーザーの声を聞き、その意見をバージョンアップの際に反映していると聞いたのですが、その結果がこのソフトの内容に結びついていると思います」(児玉氏)

○クラウド型サービスは今後ますます魅力を増す環境がそろっている

『PCA商魂X クラウド』による業務の平準化によって、操作できる従業員数の増加にも成功した点を柿下氏は次のように語る。

「別の販売管理ソフトから『PCA商魂X』へ移行したわけですが、多くの社員は時間をかけずにスムーズに操作できるようになりました。以前は販売管理ソフトを取り扱える人が限定されており、万が一その社員が風邪などを引いた場合、業務が滞る恐れがありました。しかし今は『PCAクラウド』によって同時利用はもちろんですが、操作できる人の数そのものが増えたことで、業務停滞のリスクを軽減できたと思います」(柿下氏)

システムのプロである古坐氏から見た場合、『PCAクラウド』は「資産ではなくサービス

を利用する」という点で、会社規模の大小を問わず企業全般において導入ハードルが低いサービスだと語る。

「スクラッチ開発よりもずっと安く利用できるのが資産を持たないクラウドサービスの特徴です。これまではクラウドという処理時間のスピードを懸念する声がありました。確かに一部ではその問題があるのも事実ですが、OSやソフトウェア、ハードウェア、ネットワークの性能がますます向上し進化のスピードも速い時代の中で、情報システムのサービスを利用するクラウド型は今後さらに処理速度も改善され機能の対応力も広がり、魅力が増すサービスだと考えています」(古坐氏)

今後の課題と展望

『PCA商魂X クラウド』の導入メリットを大きく実感している同社では、現在、『PCA商魂X』の導入も具体的に検討している。食品への安全意識が高まり、食のトレーサビリティ(流通経路の追跡)が重要視される時代の中で、販売管理と在庫管理を連携させることで消費者からの信頼をさらに深められると考えている。

「当社では今後も多くの方々からおいしく召し上がっていただける銘菓を作り続けていきます。当社の社員はみんな自社の商品が大好きなんです。上質な原料と丹念な製法で一つひとつ丁寧に作る手法も貫いていきます。今後は販売管理・在庫管理をさらに充実させて、地元だけでなく全国の皆さんに当社のお菓子をもっと知っていただきたいですね」(児玉氏、柿下氏)