SUCCESS STORY

[株式会社松山電子計算センター]

リアルとWEBの連携をMagic xpaで
簡単にしDX化が可能なシステムへ！！

プロジェクト

お客様： 株式会社松山電子計算センター
愛媛県
https://www.mccwave.co.jp/

業種： 流通事業

ソリューション： Magic xpa

Magic xpaを活用し、
オリジナルのユニークな商品管理と
通販管理のシステムを開発そして
業務効率化を実現

目的

- 今まで乱雑だった業務を新バージョンに置き換え、DXで解決を図る
- アナログ作業を軽減し、業務効率を目指した自動化へ
- 小売りの御客様の売上UPと分析力の強化
- 次世代を目指した、より分かりやすく便利なシステム

成果

- 月３０時間の業務削減に成功！！
- 自動化することで人為的なミスを低減
- 分析により、離脱率が減少し売上UPを実現！！
- 次世代システムへのスムーズな連携そして、市場規模の拡大！！

株式会社松山電子計算センターは、1970年の設立当初は受託計算をビジネスの柱とし、その後富士通製オフコンの販売やオフコン用ソフトの開発へ進出しましたが、90 年代のオフコン市場の縮退とPC の急速な台頭を受けて「脱オフコン」へ踏み切り、PCパッケージの自社開発・販売へ大きく事業転換した経歴を持ちます。そしてその時に、自社パッケージの開発ツールとして採用したのがMagic xpaで、同社はその後、「地方発パッケージソフトの有力メーカー」として順調に発展していくことになります。

「現場主義」と「田舎主義」の2製品をリリース

1993年にdbMAGICの採用を決定。ただちに、自社パッケージの開発に取りかかり、95年に小売業・専門店MDシステム「現場主義」と通販業務向け顧客、販売管理システム「田舎主義」の2製品を完成しています。この時に自社パッケージ開発の原動力となったのが、オフコン時代に培ったシステム構築の豊富な経験と、ユーザーが何を求めているかというニーズに関する深い洞察でした。「『現場主義』の開発に先立って注目したのが、小売店向けの商品管理パッケージが市場に皆無であるという事実でした。それは、売上規模の割に少なくない手間がかかるという小売店向けシステム特有の事情が作用していたからだと思いますが、弊社では逆に“市場にないのなら取り組んでみよう”ということになり、パッケージを開発することにしました」（山内氏）「現場主義」は当初、ファッション専門店向けに製品化されましたが、その後バージョンアップに連れて多様な業種の専門店・量販店に対応し御客様のご要望が現実になるものを提供しております。

Magic xpaは今まで以上にクリエイティブな画面を作成することができ、WEB連携も容易になったためDXという観点からも便利に出来ました。

CEO 山内 博敬様

御客様の要望を現実に出来やすいMagicはシステムを作っている側も楽しいです。

application developer 首藤 理真様

OUTPERFORM THE FUTURE™

SUCCESS STORY

年々機能追加そしてバージョンアップを行い、現在の最新バージョンは バージョン8.1となり、導入件数も約400社に及びます。予算管理から売上・商品分析、メーカーや販売員の評価といった項目までカバーする総合的な商品管理システムへ成長しています。

分析機能の強化による販売力の向上そして業務効率化が現実に！！

例えば『現場主義』の予算管理では「日割り予算実績対比表」「店舗別予算実績対比表」「販売員予算実績対比表」、売上日報分析では「店舗別」「店舗別部門別」「部門別店舗別」、メーカーブランド分析では「メーカー効率分析表」「メーカー別部門別分析表」「メーカー分類別店舗別分析」、商品分析・在庫照会では「全店商品分析」「商品別店舗別内訳」「移動指示入力」「商品実績情報」「単品（カラーサイズ）内訳」「店舗別単品内訳」といった機能を備え、強力なドリルダウン機能によって詳細な情報を把握できるようになっています。来年には新バージョンをリリース予定で、このバージョンでは特に量販的向けの各種機能を大幅に強化しています。また、「現場主義」のバージョンアップの過程では、開発・運用のベースとなるMagic xpaの最新バージョンにも逐次対応してきました。最近の傾向として、「ファッション専門店で雑貨を扱ったり、スポーツ専門店でアウトドア関連商品を販売したりと、小売りの仕方に業種ごとの差が少なくなってきています。その分、商品アイテム数が多くなり、複数の商品マスタを用意することが必要になっていますが、Magic xpaはそうしたカスタマイズにきめ細かく対応でき、しかも使いやすいシステムを構築できるので非常に便利です」と指摘します。一方、「田舎主義」の方は既にバージョン8.1まで増強され、産地直送・通信販売に特化した管理システムとして定評を得ています。通販事業を行う会社もコロナウィルス以降かなり増えたため、導入件数も年々伸びており、現在は約650社に及びます。田舎主義の特徴は、受注・売上管理、入金・売掛管理、販売集計、顧客分析・管理、販売促進などの機能をサポートし、小規模から大規模まで対応可能な点です。

最新バージョンのバージョン8.1の「現場主義」「田舎主義」を利用している食品の御客様は乱雑なっていた業務が月約３０時間の業務削減に成功し、今まで少し疎かになりがちだったきめ細かな御客様対応を行うことができ、顧客満足度の向上にもつながったというお言葉も頂きました。

Magic xpaで御客様の理想としている業務効率化を御手伝いできたことが嬉しいです。

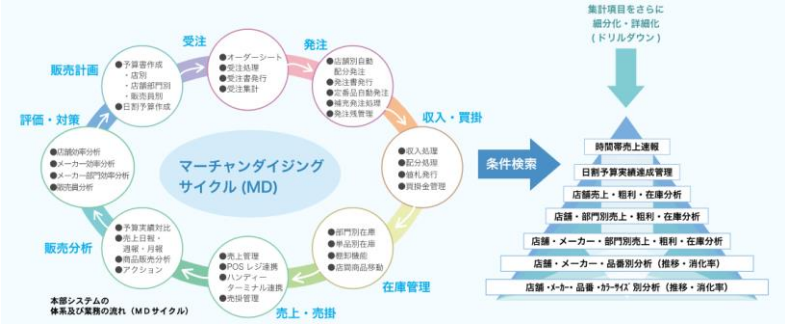
DX部分の強化で分析機能を備える新製品の開発へ

弊社では現在、「現場主義」と「田舎主義」に加えてBIツールも駆使することで、より便利で且つ業務効率を狙った新システムを作成しております。

このBIツールは、今までですと顧客や商品の状態に関して１つ１つ画面を開いて確認を行う必要がありましたが、１つの画面に集約することで分かりやすく、業務効率化や人為的ミスを今まで以上に削減しようという狙いです。

昨今DXやAI化という言葉が飛び交う中で、それぞれの顧客が実現できないであろうと諦めていたことが多くあるように思います。その諦めていたことをこのMagic xpaを駆使して便利になりそして今まで見えていなかった潜在的な顧客の発掘ができ、企業が売上UPし世の中に貢献出来るようなシステム開発を行えるように注力していきたいと思います。

新バージョンの画面一例



セミナー等も随時実施

リニューアルした新社屋

www.magicsoftware.com/ja

OUTPERFORM THE FUTURE™

マジックソフトウェア・ジャパン株式会社

〒169-0074 東京都新宿区北新宿2-21-1 新宿フロントタワー24階

TEL：03-5937-3300 営業所：札幌 仙台 信越 名古屋 大阪 岡山 広島 福岡