

# 株式会社太田屋

## 販売管理プロセスを全社統合し、脱Accessを実現！

### 商蔵奉行、POSレジシステム、CELFをシームレスに連携し、全社でデータ活用を推進

株式会社太田屋は、仏壇仏具・墓石の販売を行う仏壇墓石事業、葬儀や法要の受注施行とセレモニーホールの運営を行う葬祭事業、そして生活雑貨・ギフト販売の事業をそれぞれ展開している。同社ではAccessベースで内製した販売管理アプリケーションを事業部ごとに個別で運用し、販売管理業務を行っていた。そのため、データの登録や集計の際に二重入力が必要で、人的ミスの懸念も発生。そこで、全社で標準化された業務プロセスへと移行し、部門横断で販売管理データを閲覧し経営に活かす体制を実現すべく、オービックビジネスコンサルタントの「商蔵奉行」を導入した。同ERPと、各店舗で稼働するPOSレジシステム、SCSKのノーコードツール「CELF」で構築した店舗ごとの販売データをリアルタイムに閲覧可能にする日報作成システムを「ASTERIA Warp Core」で連携。商品マスターや売上データを各システム間で連携する仕組みを構築し、人手によるデータ入力作業を自動化。大幅な業務効率化を実現している。

#### 導入背景

- Accessで自社開発した販売管理アプリケーションが老朽化し、維持が困難に。さらに、属人化も進んでいる状況だった
- 各事業部で販売管理アプリケーションを個別に運用していたため、全社での販売データの把握が難しく、全社的な業務の統合と標準化、データ活用が求められていた
- 販売管理システムの商蔵奉行と各店舗のPOSレジシステムで、商品・従業員マスターなどを二重入力しており、作業負担が大きかった

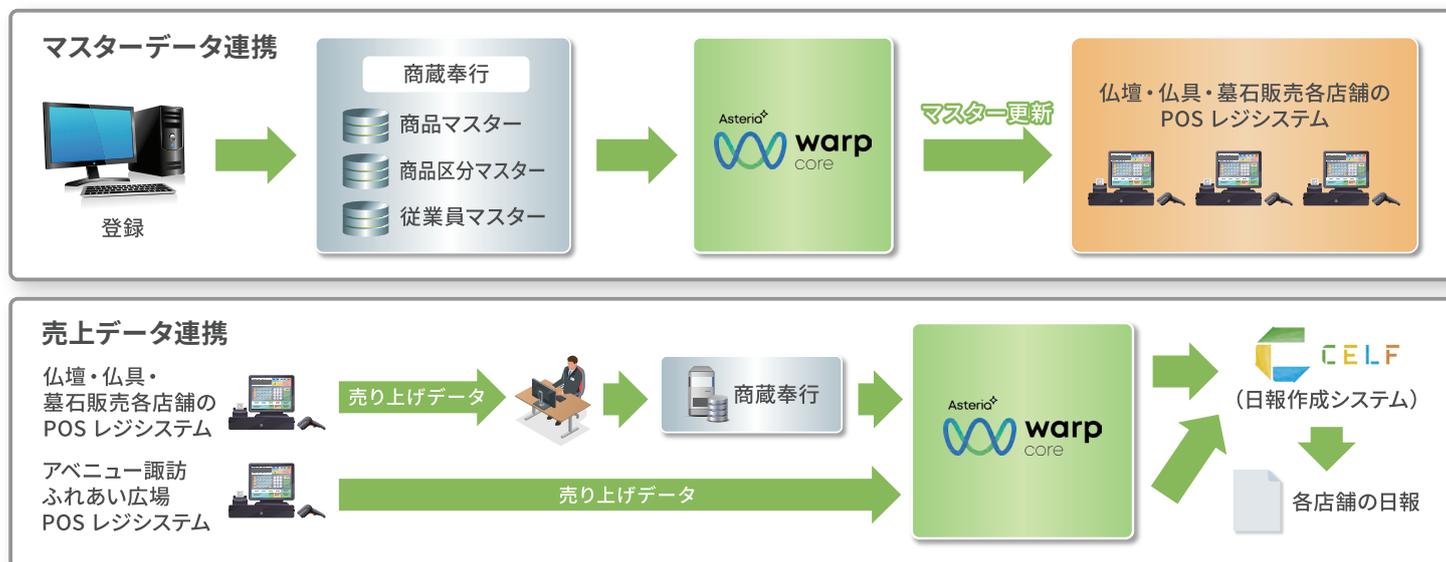
#### 選定ポイント

- SCSK Minoriソリューションズから、国内の導入シェアNo.1のデータ連携ツールとして推奨
- 商蔵奉行をはじめ各店舗のPOSレジシステム、CELF、さらには顧客管理の用途で活用しているSalesforceなど各システムと柔軟な連携が可能
- 開発者のスキルを問わず、グラフィカルな画面上で容易に開発でき、将来的なシステム内製化を支えるツールとしても最適

#### 効果

- 商蔵奉行に登録された商品・従業員マスターを各店舗のPOSレジシステムに自動反映する仕組みを構築。二重入力が不要になり、データ登録の作業工数が半減
- POSレジシステムの売上データがCELFに自動反映され、転記作業が不要に。数字の転記ミスの懸念も解消
- 販売管理業務の統合化を支える関連システム間のデータ連携の仕組みを構築したことで、経営に貢献するデータ活用への大きな一歩を踏み出した

#### システム概要



#### ユーザーの一言



今後も当社では、商蔵奉行をベースに全社販売管理プロセスのさらなるブラッシュアップを図っていきます。また、そのデータを顧客管理に利用しているSalesforceとも連携していく予定です。お客様ごとの購買履歴なども適切に管理しながら、お客様のニーズを汲み取り、サービスの向上につなげていきたいと考えています。そうしたビジョンの実現においても、ASTERIA Warp Coreは当社にとって不可欠な存在であると考えます。

株式会社太田屋 取締役 総合企画部長 武井 俊哉 様(お写真)  
SCSK Minoriソリューションズ株式会社 産業・金融ビジネスユニット  
産業第一事業本部 松本ソリューション部 第二課長 村山 聡 様

#### User Profile



所在地：長野県諏訪市中洲5723-3  
 会社概要：仏壇仏具・墓石の販売、葬儀、法要の受注施行といった業務を、葬送や供養の意義や価値を伝えるプロフェッショナルとして展開している。  
 業種：小売、サービス業  
 URL：https://www.ohtaya.co.jp/