どこよりも早く、どこよりも信頼される 会計ソフトを提供していく

インタビュー

ピー・シー・エー株式会社

働く、が変わるとき。

PCA

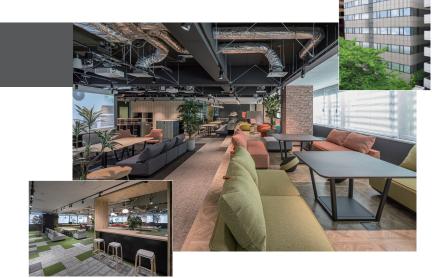
https://corp.pca.jp/

東京都千代田区富士見1-2-21 PCAビル

・主な事業内容:コンピューターソフトの開発および販売

・設 立:昭和55(1980)年8月1日

・資 本 金:8億9040万円



## 会計ソフトの先駆けとして起業

PCAは業務をソフトウェアで管理する概念が一般的でなかった時代に、中小企業にも導入可能なパソコン用パッケージソフトウェアの開発を目指して数名の会計士が集まり、1980年8月に起業しました。

パソコン用の会計ソフトの先駆けとなる会社で、シャープのMZ-80シリーズに対応した「ABC財務会計システム」という製品が製品第一号です。PCAの経営理念は、カスタマーファーストを掲げています。これは、創業者である川島正夫の考えで、40年以上たった今でもこの理念に基づいて、社会貢献を全社員が心掛けています。この理念に基づき我々は長年にわたり国内の中小企業様の経理業務を支えてきました。今期(2021年)で42年目となりますが、今後はさらにマネージメントサポートカンパニーという現社長の佐藤の考えを加え、カスタマーサクセスを目指すことを会社の事業活動の柱と捉えて、今期をスタートしています。

PCAではこのような経営理念に加え、起業当初よりベンチャーイズムを持っています。これはPCAがソフトウエア業界の先駆けになるという考えです。先述した通り、弊社はパソコン用の会計ソフトをどこよりも早く提供を開始しました。昨今でも、クラウドの会計ソフトの先駆けとして、他社より早くSaaS型会計ソフトのリリースをしています。このSaaS型のサービス提供の構想は、インターネットがあまり普及していない時から考えて

いました。ただ、検討初期の段階では、インターネット回線の 費用が高く、市場で受け入れられるような状況ではありませんで した。そのため好機をじっと待ち、世の中のニーズが出てきたと きにリリースすることによって成功をおさめられたと感じています。 このような先見の明を持ち、必要なタイミングで世に出すことに よって、PCAが先駆けとなることができていると感じています。

今期でSaaS型のサービス提供は13年目になりますが、初期 にリリースしたPCA会計クラウドを含め、16種類のサービスを 展開し、全国で1万7000法人のお客様にご活用いただくまでに 成長しました。おかげさまで昨年度比だけ見ても、コロナ禍の 影響もありましたが20%以上の成長をすることができています。

## 人との接点を多く持つことで信頼される企業になる

PCAの強みは、製品の機能やサービスということに加えて、特にサポート力の面が強みの一つと考えています。PCAは間接販売を中心に事業を行ってきましたので、パートナー様との信頼関係は非常に重要となります。そのためパートナー様が効率よく販売いただけるよう製品の勉強会をするなど、常日頃から丁寧なサポートを心がけています。

このような活動も経て現在では、PCAのサービス・ソフトウェアを提供いただいている販売パートナー様は2000社を超えており、全国的なお客様サポートの基盤を構築することができました。パートナー様の中には、実際に私共のソフトウェアを利用

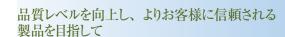
36 IM 2021-9·10月号

し、どのようにソフトウェアを活用すると効率が良いのかを身を もって体感いただいている会社も多数存在します。そのうえで、 社内の他システムとの連携を含めたお客様環境での運用最適化 につながる提案等もしていただいております。お客様に寄り添い ながら、お客様の業務改善を支援して頂けるようなパートナー 様が全国にいることで他社とは違ったサービスを提供できてい ます。

また、PCAが直接行うお客様のサポートに関しても、ナビダイヤルなどコミュニケーションの少ないサポート手法をなるべく使わず、最初に電話を受けた者ができる限り課題解決が完了するま

で窓口となって対応するといったことを行っています。このような コミュニケーションがとても重要と考え、人との接点を多く持ち、 組織的にノウハウを高めサポート力を強化、提供するというとこ ろが強みとなっています。これらの取り組みにより、企業の経営 者の方や業務の従事者の方から信頼を獲得できていることが、 継続して利用していただいていることに繋がっていると感じてい ます。

次に二つ目の強みとして、お客様の持続可能な環境を提供するという考え方を持っていることです。お客様のROI (投資利益率) に貢献することを起業当初から考えてきました。ソフトウェアを利用する上で月額の費用は会社の固定費となります。そのような固定費がお客様にとって、負担とはならず、お客様を助ける存在になりたいと常に考えています。今後もこのような考えを持ったサービスを提供できるよう検討していきたいと考えています。



現在政府にはさまざまな業務をデジタル化していくという大きな方針があります。その中で、PCAもe-文書法などの業務に関係する法制度に対応し、より製品の品質レベルを上げることで、お客様の信頼を獲得することにつながると考えております。品質レベルを上げるという意味では、これまでも対応を行ってきました。例えばPCAクラウドでは、昨今発生しているサイバー攻撃に対するセキュリティやお客様からデータをお預かりするという観点から委託先の財務報告に関連する内部統制の適切性等の保証を行うSOC1や、委託先のセキュリティに関連する内部統制の保証を行うSOC2など、さまざまな第3者認証を取得してきました。これに加え、情報セキュリティという部分の品質を向上する活動も継続して行っています。このような品質レベルを更に向上させるため、電帳法への対応もより強化したいと考えました。このような経緯からこの度、最新の知見を持っているJIIMAに入会をさせていただきました。

JIIMAに入会し期待している点は、基本的な電帳法の考え 方を得ることはもちろんですが、電帳法という法制度をよりたく さんの方に周知してほしいと考えています。昨今、毎年行われ る電帳法の法改正に伴って、製品導入に興味を持たれるお客様 も非常に増えてきており、今年に関してもとてもインパクトのあ る改正だったと認識しています。ただ、まだまだ中小企業を中 心に認知されていらっしゃらない企業様もかなり多く存在するの





PCAのホームページでは自社製品の導入事例が数多く紹介されている。

p36-38 会員企業PCA. indd 37 2021/08/11 10:17:57



が実情です。こういった企業への周知を期待しており、PCAでも一緒になって周知していきたいと考えています。

## 今後の業界動向について

まず、会計ソフトについては、昨今、数多くの会社様が会計ソフトの取り扱いを開始し、多額の資金を投資して成長をしています。PCAは数ある会計ベンダー様としのぎを削るのではなく、これからの社会にどういった形で貢献できるかという社会的な役割というものを強く考えながら、展開して行きたいと考えています。

次に、文書管理に対して今後求められる業界動向の変化としては、二つほどあると考えています。まず毎年行われている電帳法の改正によって、多くの企業様で電帳法の促進がされていくと考えています。この度会計製品で、JIIMAの認証を取得させていただきました。また、e-DOCという文書管理システムの最新版を2022年初頭にかけてリリースしますが、電帳法への対応を視野に入れ現在開発を行っています。

二つ目として、今後はデータ入力の効率化がより進んでいき、



「今後もお客様に寄り添い、革新的な サービスを提供していきたい」 事業本部 事業戦略部 伊藤 真一郎氏

データでの保存がより進んでいくと考えています。コロナ禍の影響も踏まえ、既存の紙での運用に対して、だれもが非効率を認識し始めていると感じています。こういった経緯からもより電子化が進み、よりデジタルでの運用が求められていくと考えていますので、PCAの製品もこのような電子化の傾向を察知し、製品開発をしていきたいと考えています。



38 IM 2021-9·10月号