

クラウドサービス 「かんたんクラウド販売」 におけるWagbyの活用

JasmineSoft

株式会社ジャスミンソフト



株式会社ミロク情報サービス

Q1.
かんたんクラウド販売の紹介をお願いします。

小規模・中小企業向け

クラウド型販売・仕入・在庫・管理システム



株式会社ミロク情報サービス

SIMPLE & SMART

製品紹介

株式会社ミロク情報サービス



会社紹介



商号	株式会社ミロク情報サービス (MIROKU JYOHU SERVICE CO., LTD.)
設立	1977年(昭和52年)11月2日 (東京証券取引所プライム市場9928)
本社所在地	〒160-0004 東京都新宿区四谷4-29-1
TEL	03-5361-6369(代)
FAX	03-5360-3400(代)
代表者	代表取締役社長 是枝 周樹(これえだ ひろき)
資本金	31億98百万円(2024年5月末現在)
従業員(連結)	2,168人(2024年3月末現在)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">■ 税理士・公認会計士事務所およびその顧問先企業向け、業務用アプリケーションソフトの開発・販売■ 汎用サーバ・パソコンの販売、サプライ用品の販売並びに保守サービスの提供■ 経営情報サービス、育成・研修サービス、コンサルティングサービス等の提供
主要ユーザー (2024年3月末現在)	全国8,400会計事務所 全国18,000企業
事業所	東京本社、東京支社、大阪支社、名古屋支社、福岡支社など(全国32カ所の営業・サポート拠点)
グループ企業	株式会社エヌ・テー・シー リード株式会社 株式会社MJS M&Aパートナーズ 株式会社MJS Finance & Technology Miroku Webcash International株式会社 株式会社トランストラクチャ スパイス株式会社 トライバック株式会社 DX Tokyo株式会社 株式会社BizMagic

北東圏ソリューション統括部

- ソリューション北海道支社
- ソリューション東北支社
- ソリューション関東支社
- ソリューション信州支社

中部北陸圏統括部

- 静岡支社
- 浜松営業所
- ソリューション静岡支社
- 名古屋支社
- ソリューション中部支社
- 金沢支社
- ソリューション北陸支社

北東圏統括部

- 札幌支社
- 道東サービスセンター
- 盛岡支社
- 仙台支社
- さいたま支社
- 群馬支社
- 長野支社
- 新潟支社

近畿圏統括部

- 京都支社
- ソリューション京都支社
- 大阪支社
- ソリューション近畿支社
- 神戸支社
- 姫路営業所

首都圏ソリューション統括部

- ソリューション第一支社
- ソリューション第二支社
- ソリューション第三支社
- BP・SI推進支社
- ソリューション神奈川支社

九州沖縄圏統括部

- 北九州支社
- 福岡支社
- ソリューション九州支社
- 長崎支社
- 大分支社
- 熊本支社
- ソリューション南九州支社
- 鹿児島支社
- 沖縄支社
- ソリューション沖縄支社

中国四国圏統括部

- 岡山支社
- 高松支社
- ソリューション四国支社
- 松山支社
- 広島支社
- 松江営業所
- ソリューション中国支社

首都圏統括部

- 千葉支社
- 東京第一支社
- 東京第二支社
- 東京第三支社
- 八王子支社
- 横浜支社



(2024年3月末現在)

自己紹介



氏名

宇野 俊明

所属部署

マーケティング・営業推進部 製品企画グループ

主な担当製品

かんたんクラウド販売、EdgeTracker電子請求書、
MJS e-ドキュメントCloud、その他仕入商品...etc

資格

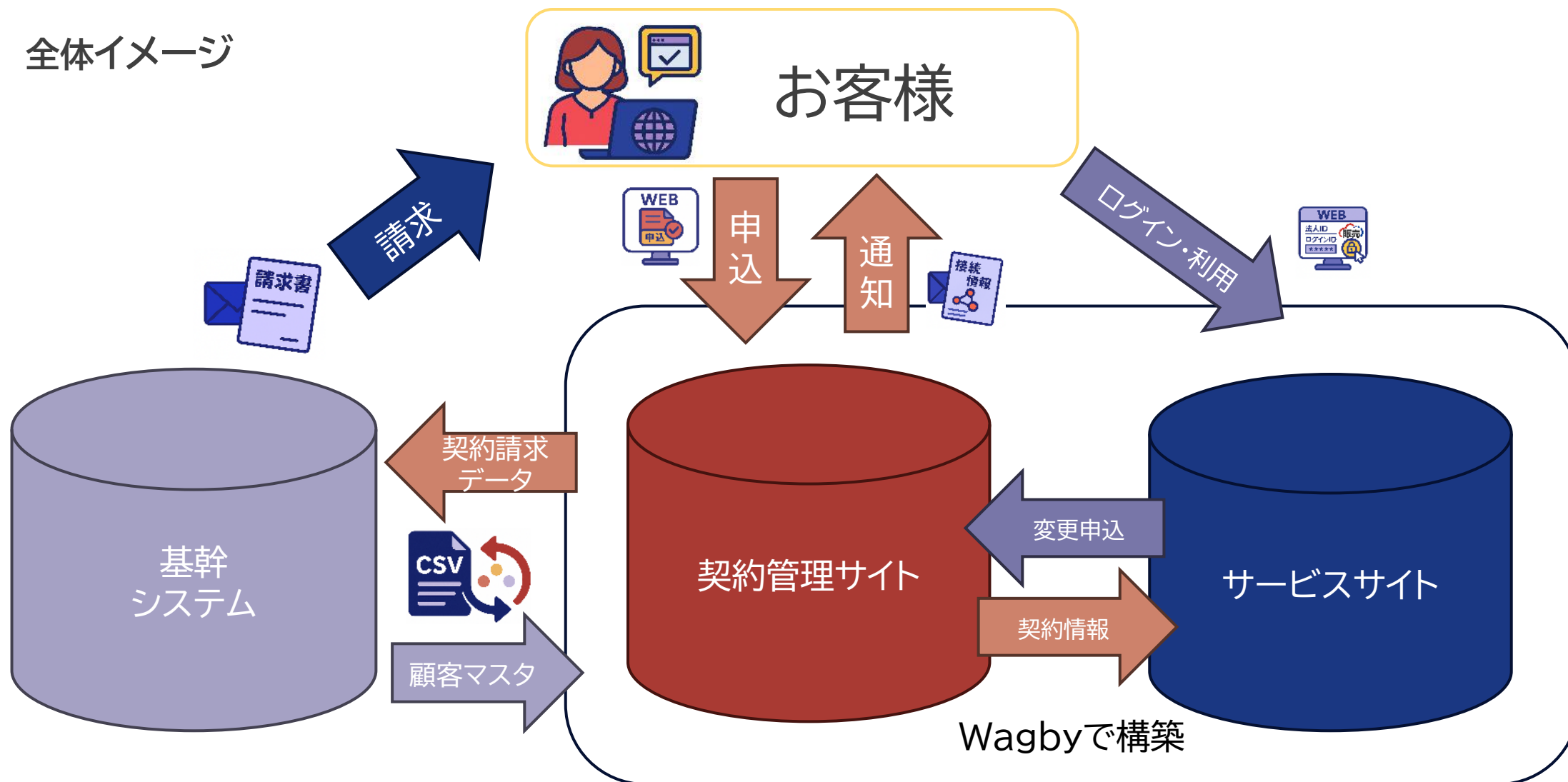
理学博士 / 応用情報技術者

趣味

スキー・ボディーボード

「かんたんクラウド販売」の紹介に先立って

全体イメージ

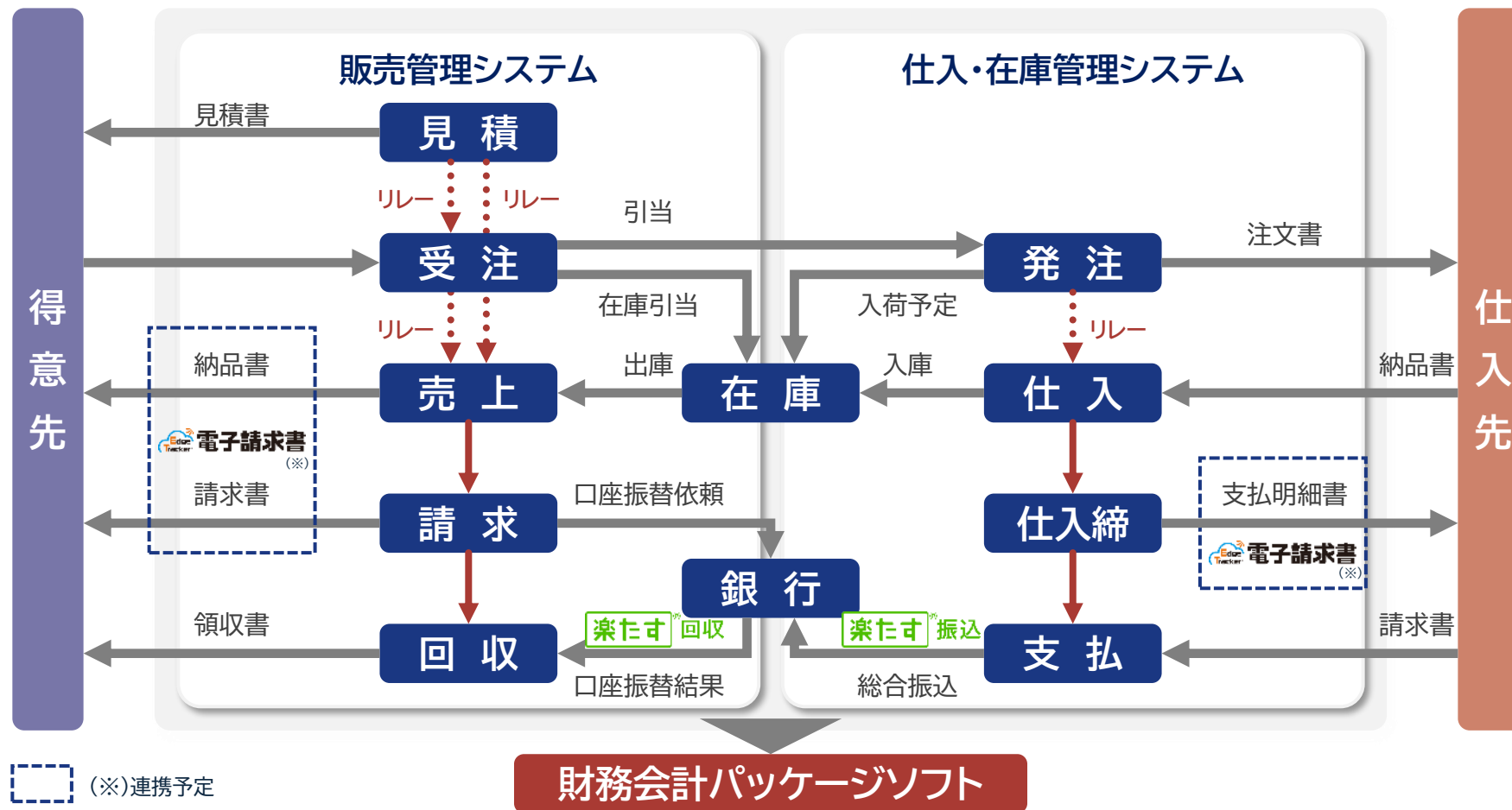


気軽にはじめられる クラウドSaaS型・販売管理システム



- ✓ 利用者の環境にとらわれずにWebブラウザで利用できる
 - 複数拠点やグループ会社間でリアルタイムでデータ共有も可能
- ✓ 手軽に利用できる
 - 面倒なアプリケーションのインストールやバージョンアップ作業も不要
さらにサーバーなどのハードウェアの購入やメンテナンスも不要
- ✓ 自然災害や情報漏洩、ウイルス等の人的災害から守られている
 - 耐震・耐火設備やセキュリティ対策に優れたデータセンターで運用

「販売管理」と「仕入在庫管理」は、単独でも併用でも利用可能!!



※「楽たす回収」は、集金代行サービスです。「楽たす振込」はの振込代行サービスです。
 ※「Edge Tracker電子請求書」は、電子インボイスの送受信およびインボイスの電子化に対応するSaaS型クラウドサービスです。

クラウドで、いつでもどこでも情報活用

インターネット経由で利用できる販売システム

かんたんクラウド販売が、リアルタイムな情報共有で**商機を逃さない仕組みづくり**をサポートします。

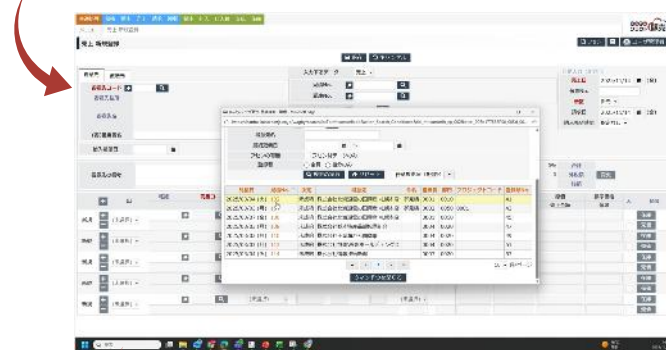


画面イメージ (ログオン ~ 売上伝票入力(リレー) ~ 納品書印刷)

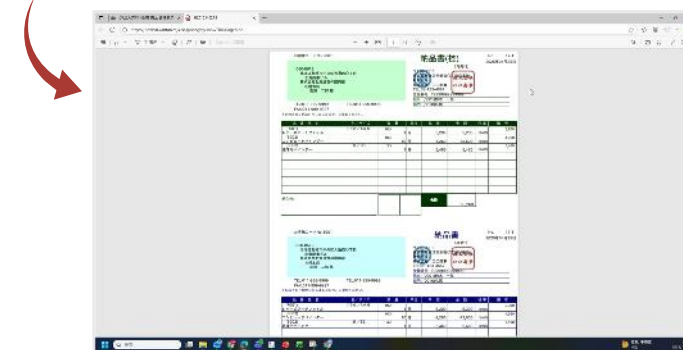
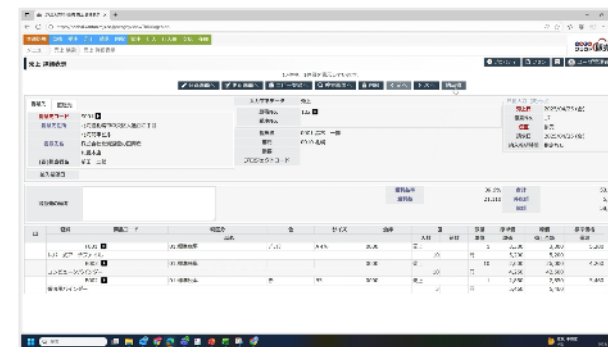
ログオン



伝票入力(リレー)

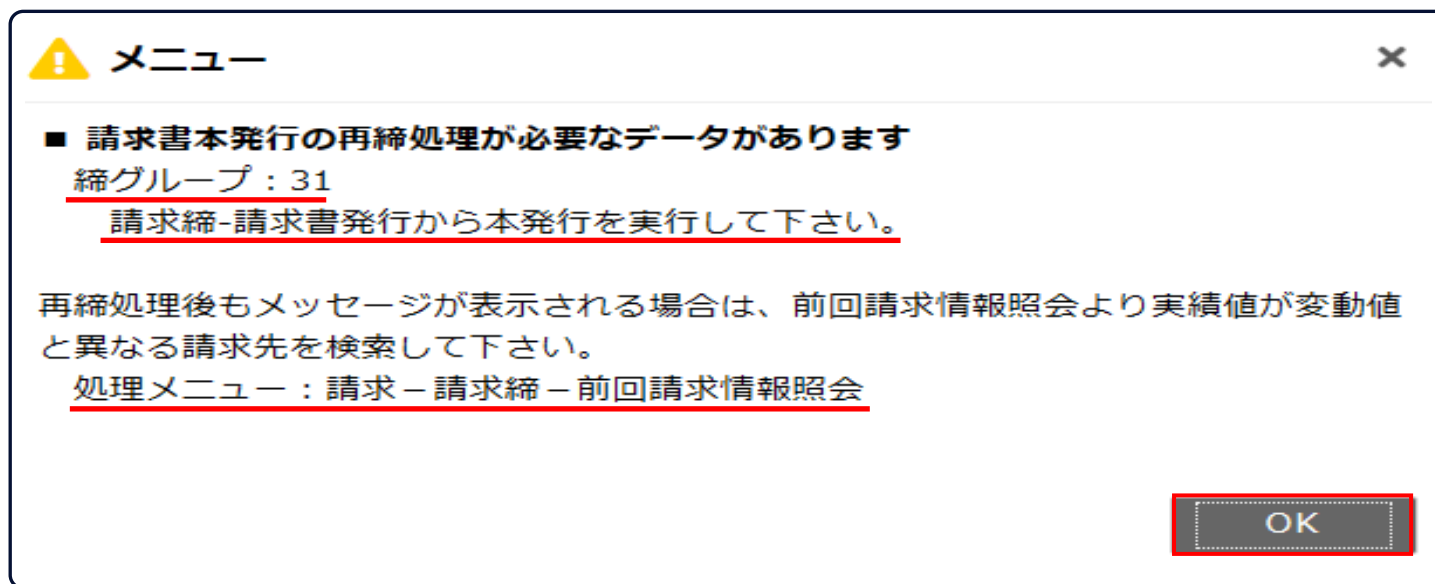


納品書印刷



請求書発行の再締め処理メッセージ

再締め処理が必要な場合に各種画面でメッセージでお知らせします



請求もれの
チェックしてくれる。
これは助かる！



請求再締め処理メッセージについて

本機能は普段表示されることがないメッセージですが、請求業務を誤りなく処理するという点から非常に有用な機能として実装しています

他にも便利な機能

- 得意先の請求締め日変更
- 過去請求書の再発行
- 口座振替データの作成機能

など

安全・安心にお使いいただくために

サービスレベルとセキュリティ

バックアップ・BCP対策

Microsoft Azureのプラットフォームで「かんたんクラウド販売」をご利用頂きます。
データはバックアップされています。

データ通信の暗号化設置

HTTPSによる通信暗号化を行っています。

WAFによるセキュリティ

WAFによる不正アクセスの監視、シャットアウトを行います。

稼働監視

サービスの稼働状況を24時間監視します。

業務システムの安全・安心

ログ管理機能

「いつ、誰が登録・変更したか」をマスタ、データ1件毎に記録していますので、改ざん事故が発生した場合等の原因究明と事故抑止に役立ちます

セッション管理機能

処理中にパソコンを30分以上放置するとログアウトします
(固定設定:30分)
長時間、席を外しても第三者の使用が防止できます

処理権限管理機能

権限ランク設定により、利用者毎に職制・職務権限に応じた処理権限により内部統制に役立ちます。

スペック

項 目		件 数	備 考
得意先／仕入先		無制限	「コードNo.:半角4～13」「得意先名／仕入先名:半角40」
商品		無制限	「コードNo.:半角4～13」「品名:半角36」
セット商品		9,999件	「コードNo.:数字4」「セット名:半角36」
倉庫		9,999ヶ所	「コードNo.:数字4」「倉庫名:半角30」
部門／担当者／摘要		9,999件	「コードNo.:数字4」「部門名／担当者名／摘要名:半角30」
プロジェクト		無制限	「コードNo.:半角4～13」「プロジェクト名:半角40」
得意先・仕入先・商品 区分		3種類×9,999件	「コードNo.:半角4」「区分名:半角30」
伝票件数		無制限 *1	*1 1事業所当たり月1万枚位(1人1日50枚×20日×10人)が上限として想定
1伝票当たりの明細数		99明細	
項目桁数	数量	整数3～7、少数4	商品毎に桁数指定 ※整数+少数≤7
	単価	整数5～9、少数4	商品毎に桁数指定 ※整数+少数≤9
	金額	100億円未満	

動作環境

項 目	備 考
OS・ブラウザ	Windows®11 Microsoft Edge Google Chrome *TLS1.2非対応のブラウザは対象外
通信回線	光回線を推奨 *十分なパフォーマンスを確保するために、より高速な回線をご用意いただくことを推奨します



株式会社ミロク情報サービス

- ※ 「かんたんクラウド」、「ACELINK NX-CE」、「MJS LINK DX」、「Edge Tracker」、「AI仕訳」、「MJS e-ドキュメントCloud」、「楽たす」は、(株)ミロク情報サービスの商標または登録商標です。
- ※ Microsoft、Windows、Windows10、Windows11、Internet Explorer、Microsoft Azureは、米国 Microsoft Corporation の米国、日本およびその他の国における商標 または登録商標です。
- ※ Google Chromeは、Google Inc.の商標または登録商標です。
- ※ 記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。
- ※ 記載された内容および製品の仕様は予告なく変更することがあります。

2025.11

Q2.
従来の販売パッケージから
「かんたんクラウド販売」に作り直した理由は？

A 2 .

従来の販売パッケージで使用しているOSやMWなどのサポートにおいて対応が必要でした。

Q3.
Wagbyを知ったきっかけは？

A3.

「ノーコード」の市場調査をしていた際に
「Wagby/WagbyEE」に知りました。

Q4.
ジャスミンソフトからの営業ポイントは？

A4.

従来の販売パッケージを作り直しが
1年かからず作成可能と提案いただきました。

Q5.
営業ポイントは予定通りだった？

A5.
想定通りいきませんでした。
スクラッチとパッケージにおける品質

Q6.

Wagbyでよかったと今、改めて考えると？

A6.

MWの脆弱性対応が迅速に対応可能でした。
非機能要件の機能が充実していた。
契約管理から実際のサービスまで一貫できた。
その他は今後に期待。

Q7.
「かんたんクラウド販売」今後の展開は？

A7.

以下の観点での機能強化を検討

- ・販売パッケージとして
- ・他サービスとの連携

→Wagbyを採用した効果に期待