



『PCA商魂X クラウド』なら  
 点在する店舗の売上を  
 いつでも確実に集計・確認。  
 台風や落雷などの自然災害によるトラブル  
 からも、大切なデータを守り切れる。

## 有限会社 ラミネックスセンター

印刷物のラミネート加工から製本加工、パネル加工まで様々な印刷サービスを取り扱っている有限会社ラミネックスセンター。沖縄の情緒が伝わるかりゆし名刺など続々と新しいサービスを展開している。同社は沖縄県内でいち早く『PCAクラウド』を導入した。『PCA商魂Xクラウド』さらにクラウドならではの『PCAクラウド スマートデバイスオプション』の活用によって、よりスマートで確実な売上管理・経営判断を実践しようとしているところだ。

### 導入システム

- PCA クラウド イニシャル'0'プラン (Type6 4CAL)
- ・PCA 商魂 X クラウド

#### 導入の狙い

- ・点在する店舗の売上をいつでも確実に把握したい。
- ・台風などの自然災害や停電への対策。
- ・現金売上と掛売上が混在していても処理できる販売管理ソフトがほしい。

#### 導入効果

- ・『PCA商魂X クラウド』なら点在する店舗の売上状況をいつでもどこでも確実に把握できる。
- ・『PCAクラウド』ならデータセンター設備等の障害発生時の復旧のため、関東・関西の2つのデータセンターにバックアップが保管される。
- ・『PCA商魂X』なら現金売上と掛売上が混在していても問題なく処理でき、優れた検索性によっていつでも確実にお客様の情報を引き出せる。

### プロフィール

#### 有限会社 ラミネックスセンター

- 本社/ゴザ店: 〒904-0031 沖縄県沖縄市上池2-9-6
- 那覇店: 〒900-0003 那覇市安謝1-3-7
- 設立年月日: 1975年(昭和50年)7月1日
- 資本金: 500万円
- 従業員数: 27名
- 主業種: 複写・印刷業
- 業務内容: ラミネート加工及び複写・印刷業務全般
- URL: <http://www.laminex-c.jp/>



お店で！オフィスで！ご家庭で！  
 きれい！簡単！うれしい！  
 確かな技術と最新の設備で、  
 皆様の暮らしとビジネスをサポートします。

#### 【主なサービス】

- ◇オンデマンドカラープリント ◇大型各種ラミネート加工
- ◇大型デジタルフルカラープリント ◇Macintosh/Windowsデータ入出力
- ◇超大型看板作成 ◇製本加工 ◇パネル加工 ◇メモリアルグッズ作成
- ◇名刺作成 ◇電子納品 ◇CAD入出力(トレース・スキャニング)
- ◇デジタルファイリング

## 導入前の運用と課題

### ○点在する店舗の売上を、迅速かつ確実に把握したい

沖縄市に本社を構える有限会社ラミネックスセンター。社名の由来ともなっている高精度のラミネート加工や製本加工、パネル加工、さらにユニークな名刺やメモリアルグッズの製作・販売なども手掛けている。同社では以前、販売管理をAccess®で作成した自社ソフトで行っていた。当時の店舗数は3店で、それぞれの店舗ごとに売上を集計・管理。月締めで3店の集計を合算し、そこで初めて会社全体の売上を把握できる状況だった。

「当社の場合は現金売上と掛売上が混在することもあって、店舗ごとの集計を出し、さらにそれを全体にまとめるのはどうしても時間が必要でした。そのため全体の売上を確認できるのは月末になってからでしたが、これでは迅速な経営判断ができません。いつでもすぐに全体の売上を1回で確認できるようにしたかったのです」(取締役常務 安慶名紀昭氏)

「何が売れて何が売れなかったのかという売上の詳細も知りたいと思いました。大きくラミネート加工、製本加工などサービスごとの売上はわかっていたのですが、ラミネート加工の中でもどの商品が人気で、どの商品はあまり反響がないのかわからず、各店舗に電話で問い合わせることもありました」(課長 島田稔氏)

そこで「いつでも確実に会社全体の売上をスピーディに把握できるシステム」、そして「現金売上と掛売上が混在していても、問題なく処理できるソフト」の選定が始まった。

## 選定のポイント

### ○ネットワーク運用によって3店舗を管理。PCAなら一番効果的な販売管理を実現できる

当初、3社のシステムやソフトが比較検討された。A社はボタン操作一つでその日の売上の集計が保存できたが、各店舗でのスタンドアロン運用のため、以前とほとんど変わらない。B社の場合は導入費用が安かったものの、やはりスタンドアロン型だった。

「当社のPC設備やシステム環境を依頼している販売店さんともよくご相談させていただき、ネットワーク環境を利用したシステムなら、当社の考えている販売管理が実現しやすいと提案されました。そのためにはサーバー設置が必要になるため、導入費用は決して低くはなかったのですが、最終的にはPCAの『PCA商魂』をネットワークで運用する販売管理の方法が一番効果的だと考えました」(島田氏)

ネットワーク運用(with SQL版)を選んだのは、各店舗をつなげて管理できる点だけでなく、メールでの納品も増え、自社ホームページを充実させたいという背景もあったからだという。そして『PCA商魂 with SQL』を導入し、現在『PCAクラウド』へ切り替え、『PCA商魂X クラウド』による販売管理を行っている。

## 導入後の効果

### ○『PCAクラウド』は自然災害への対策=事業継続計画(BCP)としても有効

『PCAクラウド』への切り替えにはいくつかの理由があったが、まず1つめが消費税改定への対応だった。

「『PCAクラウド』はバージョンアップを無償で行えるという大きな特徴がありました。つまり税制改正などがあった場合でも、いつでもそれに対応した最新ソフトを利用できるということです。スタンドアロンなら1台ごとにバージョンアップ費用がかかってしまいますが、『PCAクラウド』は月額利用料にバージョンアップ費用が含まれているので、長い目で見た場合にもよい選択だと思いました」(島田氏)



有限会社 ラミネックスセンター  
取締役常務  
安慶名 紀昭 氏



有限会社 ラミネックスセンター  
課長  
島田 稔 氏

そして2つめの理由が急な災害から大事なデータを守り業務を遂行できる事業継続計画(BCP)だった。

「自然災害に対する備えとしても『PCAクラウド』は有効だと考えました。じつは以前、台風で本社の窓ガラスが割れオフィス内が水浸しになり、さらに落雷による停電でサーバーが停止する事態が立て続けに起こりました。正直、自社だけのサーバー管理には限界があると感じました」(安慶名氏)

『PCAクラウド』のデータセンターは、大規模停電時でも、安全な自家発電システムにて稼働する。また、地震にも耐えうる高度な免震設備だ。さらに、その設備等の障害発生時の復旧のため、設備の全ての記録内容をバックアップし、関東と関西の2つのデータセンターに複製して保管している。入力したデータのバックアップは日々自社で実施・保管しておく必要があるが、データセンター自体に何らかの障害が発生した場合でも安心だ。

これらの理由以外にも、『PCAクラウド』ならサーバーレスのため管理の手間が不要になるなど、メンテナンスのコスト面、人的な面の両面から見てもメリットは大きいと判断され導入された。

「当然、導入時にはデメリットについても検討し、一番心配だったのは回線トラブルによってクラウドへ接続できなくなることでした。しかし実際に『PCAクラウド』を導入した後は、そのような事態はほとんど起こっていません。システムダウンの僅かな回数を確率で考えた場合、これは大きなデメリットにはあたらないと判断しました」(島田氏)

## ○『PCAクラウド スマートデバイスオプション』で売上状況を確認。今、何が売れているのかを外出先から手軽に知る

ラミネックスセンターでは『PCAクラウド スマートデバイスオプション』を使い、『PCA商魂X クラウド』のデータをiPadでも利用している。もっとも活用しているのが「当月当日売上状況」だ。得意先区分または商品区分での集計ができ、例えば商品区分の明細部分を選択すると、商品名はもちろん販売単価や数量なども確認でき、今、何が売れているのかを外出先などからでも知ることができる。

同社の場合はこの『PCAクラウド スマートデバイスオプション』を今以上に利用して、



『PCAクラウド スマートデバイスオプション』を使い、『PCA商魂Xクラウド』のデータをiPadで確認。

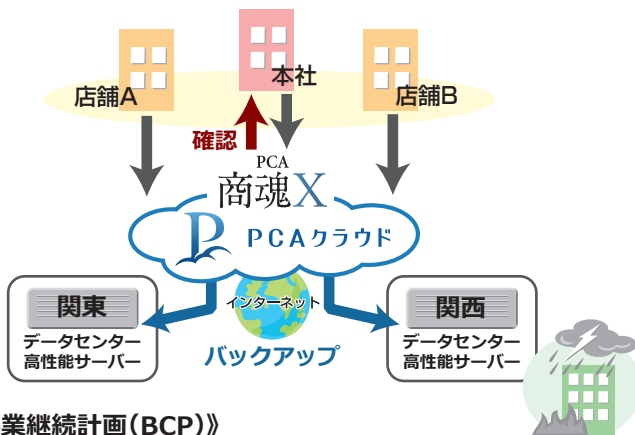


本社/ゴザ店外観

### システム概況図

#### 《メリット》

『PCAクラウド』は、各店舗の売上状況を本社で確認できるので、会社全体の売上状況を、いつでも把握できる。



#### 《事業継続計画(BCP)》

『PCAクラウド』は、台風や落雷など自然災害が発生した場合に備え、関東・関西2か所のデータセンターでデータをバックアップ保存。



### スマートデバイスオプション



iPad/iPhone/Androidから、『PCA商魂X』を確認できる。



- ・当月当日売上状況
- ・得意先照会
- ・商品在庫照会



#### 《活用例》

iPhoneで、営業先から売れ筋の商品を確認できる。



#### 《今後の展望》

会議で『PCAクラウドスマートデバイスオプション』を利用して、ペーパーレス化を推進予定。



【百日記念メモリアルフレーム】  
誕生、米寿、還暦など各種記念品に最適なメモリアル額をご提供します。



【かりゆし名刺】  
新進気鋭の若手紅型作家「新垣優香さん」のデザインです。かりゆしウェアを気軽に着るように、「かりゆし名刺」をお使いください。



有限会社ラミネックスセンター HP  
<http://www.laminex-c.jp/>

毎月の会議などでも使い、ペーパーレス化をどんどん推進していきたいと語る。

「スマートデバイスオプションは売上状況を確認するのにとても便利です。今後は月次の決算を報告する会議などでもiPad・iPhoneの画面を見ながら議論する予定で、紙の省資源化にも有効です。しかしそのためにはいくつかのクリアしなければならない点があります。まずはスマートデバイスオプションの操作性をさらに高めてほしいという点です。現状ではわかりにくい部分や、操作に戸惑う箇所があり、画面のビジュアルももう少しスタイリッシュだと、仕事のモチベーションアップにもつながると思います」(安慶名氏)

### ○『PCA商魂X』の優れた検索性によって、確かな顧客情報をすばやくキャッチ

『PCA商魂X』については、「検索性の高さ」が業務に大きく役立っていると評価されている。同社では得意先マスターによって顧客管理を行っているが、当初、検索性のスピードを速めるために年度で区切った操作を考えていたという。しかし次のようなケースがあるため、年度を区切らずに使用しているが、検索スピードは速く、ほとんどのスタッフが便利に利用しているという。

「あるお客様が、この間作ったのと同じようにまたお願いしたいと来店された場合、『この間』は2年前のことを指している場合もあります。そのため商魂の得意先データを蓄積したまま、年度で区切らずに使っているのですが、特に重い印象はなく、すぐにお客様の情報を検索できています」(島田氏)

同社としては『PCA商魂X』をただのデータ保管ソフトではなく、経営判断に有効に活かしていきたいと考えている。

「KPI(重要業績評価指標)としては損益計算書やキャッシュフローはもちろんですが、『PCA商魂X』の売上管理の数字も大いに参考にしようと考えています。ただし現状としては機能が豊富にあるため、どのように集計すれば、自分たちが欲しいデータになるのかがよくわからないまま使っています。例えばウィザード機能のようなものがあって、不明点の一つひとつ確認しながら利用できる機能があるとうれしいです」(安慶名氏)

## 今後の課題

### ○那覇店が新都心へ移転。更なる事業拡大のためにもPCAを有効活用していきたい

ラミネックスセンターは3月23日に那覇店を那覇市安謝へ移転。再開発で生まれた沖縄新都心と呼ばれるエリアで、さらなる事業拡大に邁進していこうとしている。ユニークなサービスも展開しており、東京で作成したプレゼン資料のデータを沖縄のラミネックスセンターへ送り、出力・製本。沖縄での会議や取引先で利用するサービスも人気だ。

「様々な企業が集まる新都心への移転やこれまでになかった印刷サービスの提供など、今後も新しいことに積極的に取り組んでいこうと思います。そのためにはスピーディな経営判断が必要で、『PCA商魂X』の売上データの数字は当社にとってとても重要な数字になります。今後は『PCA商魂X クラウド』の利便性をさらに実感できるような運用を行っていききたいですね」(安慶名氏・島田氏)