



販売管理・仕入管理・会計の
スムーズな連携で業務効率の向上に成功
世界的トップメーカーに学ぶ
連携成功のための情報収集力と計画性

株式会社 ルミカ

化学発光体の製造販売において、世界のトップメーカーの位置を安定して守り続けている株式会社
ルミカ。釣り具の『ケミホタル』やコンサートでよく使う『ルミカライト』など、同社の製品を愛用して
いる人は多いだろう。全国各地に支店や事業所を持ち、約 5000 種類にも上る商品を取り扱う同社で
は、PCA ソフトが非常に巧みに連携され使用されている。そのソフト連携への取り組みは、ぜひ手本
にしたい内容だ。企業理念である『発見と創造』が、見事に反映されたシステム環境について伺った。

導入システム

- ・ PCA 商魂 X with SQL (20CAL)
- ・ PCA 商管 X with SQL (20CAL)
- ・ PCA 会計 X with SQL (15CAL)
- ・ PCA 給与 X EasyNetwork

導入の狙い

- ・ 部門ごとの売上や損益を把握するための帳票作成に時間がかかる。
- ・ 販売管理や在庫管理、会計の入力業務をミスなく適切に行いたい。
- ・ 職種や担当者ごとにアクセスの権限を設定したい。

導入効果

- ・ 『PCA 商魂』をネットワーク化して利用することで、リアルタイムで売上や損益を把握。
- ・ 『PCA 商魂』『PCA 商管』『PCA 会計』を連携させ、データを自動反映。
- ・ 99 パターンの権限設定が可能。

プロフィール

株式会社 ルミカ

- 本社研究所 : 〒811-3136 福岡県古賀市糸ヶ浦 65
- 支店・事業所 : 東京支店、大阪支店、北九州事業所、茨城工場、スペイン支社
- 設立 : 1979 年 2 月 10 日
- 資本金 : 100,000,000 円
- 従業員 : 186 名
- 業務内容 : 釣り製品の企画・製造・販売
パーティーグッズの企画・製造・販売
コンサートグッズの企画・製造・販売
販促商材の企画・製造・販売
玩具および雑貨の企画・製造・販売
化学品検出器、感染管理商品の製造
生活関連製品の製造・販売
- URL : <http://www.lumica.co.jp/>



本社外観

【企業理念】発見と創造

1979 年の創業から一貫してオリジナル商品の開発に力を注ぎ、ユーザーの皆様からご支持をいただいております。

主力事業である化学発光分野では、世界のトップメーカーとして常に業界標準を生み出しています。また、中国における自社工場生産により世界屈指の価格競争力と品質力を維持し続けています。

「守成と新創業」をキーワードとした中期経営ビジョンに基づき、飛躍的成長を目指した事業展開を行ってまいります。

導入前の運用と課題

○部門ごとの売上や損益をリアルタイムで見たい

1979年の創業以来、一貫して化学発光体のオリジナル商品の開発・販売に力を注いできた株式会社ルミカ。世界のトップシェアを維持し続ける同社だが、商社というよりも「モノづくりの会社」の方がより正確な言い方だと同社管理本部 セグメントリーダーの野見山淳氏は語る。そのモノづくりの姿勢はシステム環境にも表れており、使用ソフトの選定についても、業者任せでなく社員たちの声を反映させている。

同社が PCA 製品を導入したのは 10 年以上前。営業部からの「リアルタイムで数字を見たい」という声がきっかけだった。

「当時は現在ほどインターネット環境が整っておらず、他社のソフトを用いて、アナログ回線でデータを集約し処理していました。しかし部門ごとの売上や損益のデータを営業が求めるスピードで出すことは難しく、そのためまずは販売管理のソフトから検討を始めました。その結果、入力画面のわかりやすさなどから『PCA 商魂 7』がもっとも使いやすいと判断し導入しました」（野見山氏）

野見山氏が中心となり、ネットワーク化のためのインターネット VPN も開設。サーバーを福岡本社に置き、各支店や各事業所を結んで『PCA 商魂 7』の使用を開始した。その後『PCA 商管 7』を導入し、野見山氏自身も同ソフトの仕入管理の便利さを実感したそう。そして『PCA 商魂 8V.2』、『PCA 商管 8V.2』へのバージョンアップをきっか

けに『PCA 会計 8V.2』も導入。現在は、『PCA 商魂 X』『PCA 商管 X』『PCA 会計 X』、さらに『PCA 給与 X』も採用している。

導入後のメリット

○ソフト連携の秘訣は、事前の情報収集と計画性

上記のように PCA ソフトを多数採用している同社だが、とりわけ『PCA 商魂 X』『PCA 商管 X』『PCA 会計 X』については、連携の機能を上手に活用している。

「『PCA 商魂 X』『PCA 商管 X』での売上・仕入データは、商魂・商管で仕訳データの作成を行うと、『PCA 会計 X』へ自動反映されます。当社の場合、月次で締めた売上データや仕入データは一括して連動で会計に自動反映させており、念のため会計データの確認も行っていますが、特に問題はありません」（管理本部システム担当 沖田絵里氏）

同社の場合、スムーズな連携を成功させた背景として、システム担当者の知識や理解の深さも大きいですが、それ以上に「計画性」が重要だと野見山氏は語る。

「いずれのシステム導入についてもいえることですが、最初の情報収集と計画が大事だと思います。実は当社は 2 年前に原料メーカーと合併したのですが、その会社も『PCA 商魂』『PCA 商管』を導入していました。ところが連携はさせていませんでした。そこでバラバラになっていたコードを取りまとめ、当社のコード体系に合った内容に修正して、期日を決めて、一気に合流させました」（野見山氏）



株式会社 ルミカ
管理本部 セグメントリーダー
野見山 淳 氏



株式会社 ルミカ
管理本部 システム担当
沖田 絵里 氏

商魂・商管・会計の連携については、部門管理が非常に細かいことが要因で連携させていない企業も多いだろう。しかし部門管理の複雑さについては同社も同様だ。

「確かにその点は苦勞している部分です。当社は部門の編入・合併が頻繁で、そのたびに会計のコードを変えなくてはなりません。しかし逆の言い方をすれば、そこさえしっかり固めておけばよいのです。連携を成功させるアドバイスとしては【①. 最初から連携ありきで計画を立てる】【②.PCA のセミナーなどでトレーニングを受け、専門家の意見に耳を傾ける】ことです」(野見山氏)

○閲覧・出力・修正・承認などの権限設定は 99 パターンまで可能

『PCA X シリーズ』は細かく権限設定できる点も好評だ。職種や担当者ごとに、参照できても入力できない科目や部門の設定だけでなく、仕訳の修正・削除、承認、出力などについても細かく権限を設定できる。

また、「仕入を検証する者が受注を取ることは、権限の集中を招くため当社では行っていません。受注する者・出荷する者・マスターを触ることができる者と細かく権限を設定し、適切な権限設定のために、それぞれの担当者に現場の状況もヒアリングしています。以前のバージョンでは 9 パターンまでしか権限設定できませんでしたが、現在のバージョンでは 99 パターンまで設定でき重宝しています」(野見山氏)

○PCA ソフトは人にやさしいインターフェイス

多くの PCA ソフトを使い、連携も成功させている同社だが、PCA ソフト全般に対する印象として「わかりやすさ」と「手間がかからない」点が魅力だと沖田氏は語る。

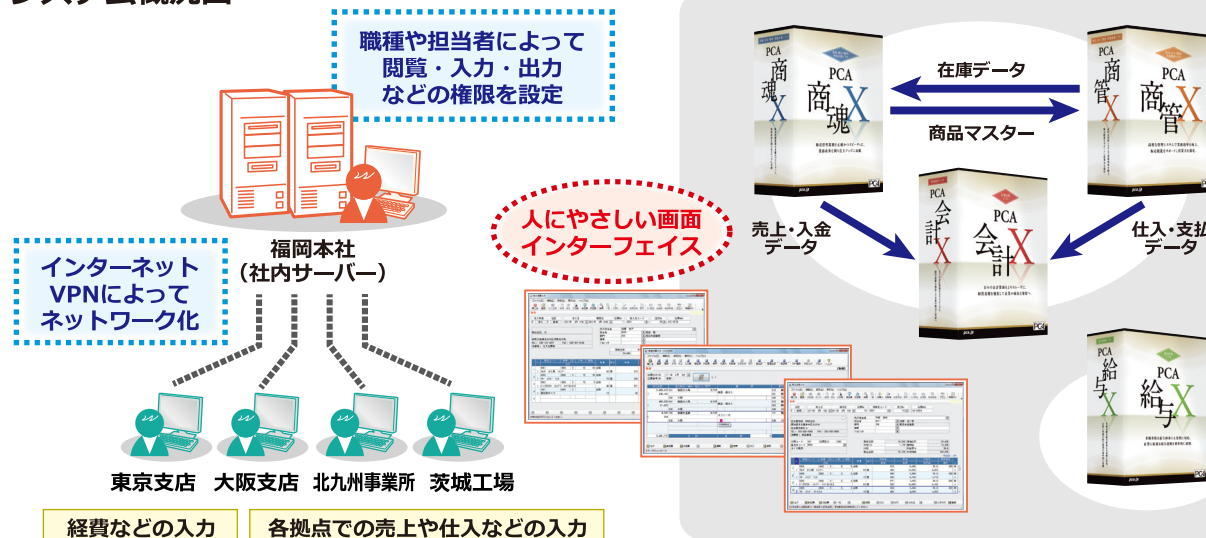
「現在、バックアップの所要時間は 15 分程度で済んでおり、特に手間のかかるメンテナンスなどは一切必要なく、何の支障もなく快適に利用しています」(沖田氏)

野見山氏も同様の意見で、「プロが要



本社の商品ディスプレイ

システム概況図





【主要製品】

□化学発光体

ケミホタル・ぎょぎょライト・
ルミカライト・演出用化学発光液等

□物理発光体

ケミブライト(蓄光材等)

□電池製品

デンケミ・LED 玩具等

□ガラスアンプル製品

試薬キット等

□生活関連製品

芳香剤、スキンケア製品等



株式会社 ルミカ HP
<http://www.lumica.co.jp/>

らないシステム」「仕事のやる気を起こさせる画面」だと評価は高い。

「PCA ソフトは画面のインターフェイスが人にやさしいです。実は少しだけ他社のソフトを使った期間があったのですが、入力画面を見た時に、ちょっとこれは扱いにくいなあ……と思いました。一度そのような印象を持つと引きずるのが人間の心理です。一方で PCA の入力画面は絵画そのものがかったとよく、仕事のやる気が出ます。これは多くの社員が感じている印象ですよ」(野見山氏)

他にも、PCA ソフトのメリットとして経営分析ツールが豊富にそろっている点が挙げられている。『PCA 会計 X』には予算実績比較表などがあり、『PCA 商魂 X』には売上順位表、当年や前年の売上実績を表示した月次実績の照会などが簡単にし出し、営業担当者一人でも容易に作成・出力できる。ソフト操作の経験やシステムの知識に豊富なプロでなくても、十分に使えるのが PCA ソフトの特徴だ。

今後の課題と展望

○『発見と創造』の土壌となる、よりよいシステム環境の構築に注力

ロングセラー商品を抱えた世界的メーカーであり、商品は 5000 種類以上、取引先企業は 3000 社以上に上る同社だが、汎用性に重点を置いて作られた PCA ソフトの使用に不便はないのかを

率直に伺った。

「現在の当社の規模では、特別な自社専用システムはまだ必要ないと考えています。しかし今以上に規模が拡大した場合は、PCA の『Dream21』のような統合型業務パッケージの方が便利なのかもしれません。この点は常に意識しており、自社専用システムか、統合型業務パッケージへの移行か、あるいは現状の PCA ソフトを今後も使い続けていくかは、今後の検討材料の 1 つです」(野見山氏)

同社では通販サイトも人気で、その通販サイトにおける在庫と同社の事業所が抱える在庫の整合性。また現在は独自で使用している『PCA 給与 X』を、さらに活用できる方法の模索など、今後もシステム環境には工夫を巡らせていきたいそうだ。企業理念である『発見と創造』と、『モノづくり』への姿勢によって培われた「何でも自分たちでやる」という土壌は、システム環境にも大いに活かされている。