



## 数々の課題を確実に解決し、全社的な生産性向上をサポート。

お客様：代表取締役社長 増永 宗太郎 様（増永眼鏡株式会社様）

担当者：伊藤 益市（福井キャノン事務機株式会社）

### 給与システム+仕入・在庫管理システム+会計システム連携

#### ■ お客様プロフィール

お客様名 : 増永眼鏡株式会社  
 所在地 : 918-8152 福井県福井市今市町 4-15  
 社員数 : 166 名  
 事業内容 : 高級メガネフレームの製造および販売  
 設立年月日 : 1905 年 6 月 1 日  
 資本金 : 7.200 万円  
 URL : <http://www.masunaga-opt.co.jp>

#### 「常に良いめがねをつくることを念願する」

増永眼鏡は、福井の土地に地場産業を築く夢を実現するため、1905年（明治38年）に創業しました。以来、ギルド制にも似た帳場制と呼ばれる制度により、互いの技術を磨き、品質の良い眼鏡を提供し続けてきました。お陰様で今や国内はもとより海外においても世界の一流品と評価されるまでに至っています。

#### ソリューション導入前の課題

### 部門ごとの課題対応。まとめて解決し、全社的に管理したい。

12年前の増永眼鏡様では、海外にデータを送る際にMOにデータを入れて送っていました。しかし、時間もコストもかかることや紛失時のセキュリティ面でも不安を抱えていらっしゃいました。他にも、各部門で直面している課題があり、課題への対応は各部門でそれぞれ行っていました。そのため、自部門のシステムやネットワークは把握できても、会社全体のシステムやネットワークがどのような状態になっているかを把握することが難しく、全社的な管理が困難な状況でした。

#### Q: 初めて福井キャノンにご相談いただいたきっかけは？

**A:** 複合機は導入していましたが、ソリューションとしては、デザイン担当者用のPC購入がきっかけで海外とのデータ共有の相談をしたことが最初でした。ファイルサーバを提案していただいて、お付き合いが始まったと思います。

#### Q: 導入前に直面していた課題は、どのようなものでしたか？

**A:** 海外とのデータ共有後は、データ共有におけるセキュリティ面での課題に直面しました。他の部門では、既に導入していた給与システムが、保険料率など制度が変わるたびにシステムのアップデートが必要で、そのたびにコストがかかっていました。入れ替えるにも勤怠システムと連動していたため、手が付けづらい状態でした。また、仕入・在庫管理と会計システムについても手作業で行っていたり、効率が悪く管理が困難で、部門ごとに課題がたくさんありました。

#### Q: いつ頃、導入をご検討されましたか？

**A:** 最初の海外とのデータ共有に関する提案は2003年頃いただきました。その後、ウイルス対策や給与システムにも提案していただいて、4年ほど前には仕入・在庫管理と会計システムを導入しました。

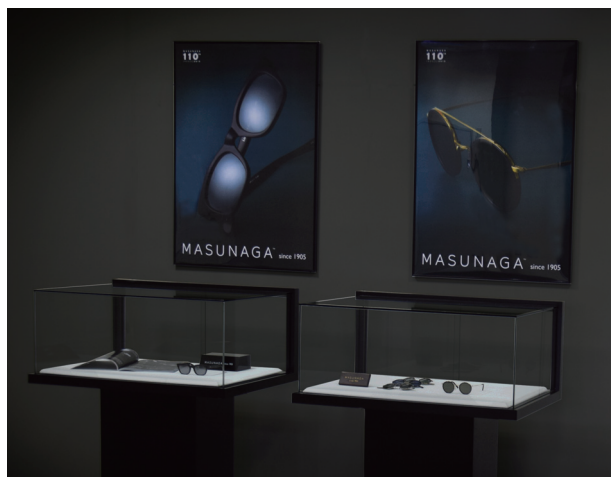
## 長年にわたる数々の提案とそこから生まれた確かな信頼。

### Q: 他社のソリューションと比較検討はされましたか？

**A:** 他社との比較は、ほとんどありませんでした。他社に願いますと、メリット・デメリットをそれぞれ比較検討しなければならず、逆にこちらにも負担が増えてしまうこともありますので、必要がなければ、他社との比較はしていません。

### Q: なぜ福井キヤノンから導入しましたか？

**A:** 福井キヤノンさんとは、会社ぐるみでの長いお付き合いがあることが理由として挙げられますが、今までの様々な提案にも納得していますし、社内のことをよくわかって下さっているので、何でも相談しやすいといった点もあります。



増永眼鏡株式会社 様

### ソリューション導入後の変化

## 業務課題だけでなく、社内の取り組みについても話ができる！



代表取締役社長 増永 宗大 様

福井キヤノンから導入させていただいた数々のソリューション。導入後、増永眼鏡株式会社様の業務にどのような変化があったでしょうか？お客様の本音を語っていただきました。

### Q: 導入して良かった点を教えてください。

**A:** 複合機はもちろん、ファイルサーバやセキュリティ対策、仕入・在庫管理や会計システム連携など、どれも導入することで作業効率や業務効率も向上しています。

### Q: 導入後、お困りだった点はございますか？

**A:** もう解決しましたが、様々なソリューションを段階的に導入してきたため、年度ごとに発生する保守や更新費用が全体でどれだけかかっているのかを把握することが困難だったことです。今は毎年どれだけかかるか一覧を出していただいていますので、とても助かっています。

### Q: 導入当時は想定していなかったことで、良かったことはありますか？

**A:** システムなど業務課題に対する相談だけでなく、社内の取り組みであったり、人材育成であったり、幅広い話ができるようになったことです。異業種だからこそ、気軽に「聞ける・話せる」といったメリットがありますしね。同じようにやってみようかと言えばそうではありませんが、会話の中から気づきやヒントを得て、実際に参考になっている取り組みもありますので、そういった話ができるようになったことは、想定していなかったですが、良かったと思っています。

#### 増永眼鏡株式会社 様の目指されている業務変革

#### 眼鏡を好きになってもらえるような PR を目指して

業界内では国内外で一定の評価をいただいておりますが、業界外ではほとんど知られていないのが現状です。また、弊社製品が流通するマーケット自体も大きくなく、チャネルも限られています。今後は直接エンドユーザーへの働きかけが不可欠と考えますが、現実には眼鏡そのものにマイナスイメージを持たれている方が多数いらっしゃいます。従来の製造・販売だけでなく、まず眼鏡を好きになってもらえるようなPRを行い、結果として増永の眼鏡を選んでもらえる方が増えるようにしていきたいです。

#### 福井キヤノンお客様担当者紹介

#### お客様担当者として心がけること

今回のご導入は、今まで提供してきた社内ネットワークの再構築や情報セキュリティの分野とは違いますが、積み重ねてきたお客様との関係をさらに深化させるものだとして理解し、お客様に満足いただけるよう、一つずつお客様と一緒に解決していきます。



S&S ZERO リーダー  
ICT プランナー 伊藤 益市

取材日：2015年7月21日

