



導入事例 不安解消！お客様満足度もUPへ！！

TOPICS

お知らせ

2016年9月

企画中！ セキュリティセミナー

7日(水) 10:00～ 福井
於：中小企業産業大学校

7日(水) 14:30～ 金沢
於：金沢勤労者プラザ

8日(木) 14:30～ 富山
於：北日本新聞社 越中座

Pepper 導入支援サービス開始！



NEW

HCS 剣データセンター



Ozens クラウドホスティングサービス

「所有」から「利用」へ
クラウドで最適なサーバリソースをご提供します

必要な
サーバインフラを
必要な期間利用

メモリや
ディスク領域の
増減も容易

運用・監視も
おまかせ



プリンタ消耗品
事務用品の購入は

Net23

が便利です

www.coworco.com/hcs

株式会社ダイゲンコーポレーション 様



左：代表取締役社長 大谷様
右：取締役 管理部長 谷内様

株式会社ダイゲンコーポレーション様は、昭和25年創業以来、和洋紙、板紙、包装資材、梱包機等の卸販売をはじめ、加工の為に貼合機の導入をする等、「紙」に関する様々な事業を行っていらっしゃいます。近年は、紙・紙製品販売「紙通販ダイゲン」などのWebサイトを開設されました。長年培った豊富な知識とノウハウを活かし、お客様の要望通りの製品をご提供されています。本号では、弊社のターコイズ販売管理システム（以下「TQ販売」という）について、導入背景や効果、今後の展望を、代表取締役社長の大谷様と取締役の谷内様にお話を伺いました。（以下、敬称略）

まずは新システム構築のきっかけや背景をお聞かせいただけますか？

大谷 当社は平成6年に物流の省力化・迅速化を図るため、販売管理と自動倉庫の連携する基幹システムを導入しました。20年以上経過し当時のベンダーの開発担当者と社内専任のシステム担当者が不在となった為、今後のシステムの維持・将来の拡張性に不安と危機感が高まっていました。

また、サーバ更新の際のハードウェア・ソフトウェアに掛かるコスト負担への懸念、そして自動倉庫システムトラブル時の迅速な地元サポート体制の構築に課題がありました。

では弊社をお選びいただいた理由はどこにあったのでしょうか。

大谷 まずは、HCSさんに熱心かつ丁寧に提案していただいたことですね。

また、旧システムの開発言語を理解できる企業が少ない中、HCSさんは豊富な知識とノウハウによってTQ販売へ継承できることや、HCSさんのサポートに対する信頼も厚く、今回安心してお願いできました。

製造原価の「見える化」にこだわったと伺いました。

大谷 昔は、仕入れた紙をそのまま出荷していました。しかし最近では、1枚の紙にどれだけの付加価値をつけられるかが重要になってきており、お客様の用途に合った製品に加工し納品しています。

加工品の販売が増加している中、工程管理・原価管理は各営業に任せており、ブラックボックス化していることが課題になっていました。それゆえ、担当者交替時などには、お客様ごとに過去の取引情報を踏まえた提案ができないといった問題も発生していました。お客様の満足度向上の

ためにも、今回工程管理・原価管理にはこだわりました。

導入後、効果はいかがでしょう。

大谷 見積時の精度が向上しました。また、全社員の原価に対する意識が向上し、社員教育の面でも役立っています。

旧システム導入当初にはなかった加工工程が増え、他にも課題があったようですが。

谷内 はい。色々な加工工程が増え、お客様へ納品時の商品形態が仕入時と異なることが増えました。旧システムでは十分に考慮されておりませんが、TQ販売ではこれを解消し、納品商品を記載することで、お客様からは分かりやすくなったとのお声をいただいています。

最後に、今後の展望をお聞かせください。

大谷 今回は加工に関する工程管理・原価管理の改善を主に行いました。今後は業務プロセスの徹底的な効率化を図りたいと思います。

社会の付加価値創造に
貢献できる企業であり続けたい。

紙 紙探しの道しるべ
紙通販ダイゲン

<http://www.kamitsuuhan.jp/>

天使の招待状 <http://www.angel-pj.jp/>
 名入れカレンダー・通販ダイゲン <https://www.nairekoyomi.jp/>
 合紙・貼合ドットコム <http://www.daigen-goushi.com/>

出展 若手営業も活躍中!

7月14日・15日の2日間にわたり、三谷産業本社(金沢)にて、三谷情報フェアが開催されました。

弊社からはクラウドをテーマに「Oensクラウド BizBox」と「Oensクラウド Backup」を出展しました。ブースへは多数のお客様に足を運んでいただき、ありがとうございました。また今回のフェアでは、普段お話しする機会の少ない一般の方にも弊社を知っていただく良い機会となりました。



↑期待の若手営業2人もご対応させていただきました!



お盆の時期は要注意!

お盆時期にはセキュリティ面のリスクが高まります。この時期はシステム管理者が不在になり監視が手薄になることや休暇明けの大量なメールの確認で「怪しいメール」の廃棄作業が疎かになることから、攻撃側にとってはウイルス拡散するうえで、絶好の機会となってしまいます。そのため、万一来に備えた事前準備と対策を行うことをお薦めいたします。

お盆前

- ①緊急連絡体制の確認
- ②最新バージョンのソフトを使用しているか確認
- ③データのバックアップをとっているか確認

お盆中

- ③ウイルス感染発覚時は、緊急連絡体制に基づき対応

お盆後

- ④最新バージョンのソフトを使用しているか再確認
- ⑤細心の注意を払い、大量の受信メールを確認



サービス向上で顧客満足度UP!

CTIをご存知でしょうか。CTIとは、電話と他システムの顧客情報などと連携させ、電話を受けた対応者のPC画面へ各種情報(過去の対応履歴など)を瞬時に表示させるシステムのことです。

「お客様から電話がかかって来たが、担当が分からずたらいまわしにしてしまった」、「まだお客様を把握していない新人では上手く対応ができない」など、電話対応に関するお悩み事は多数あるかと思えます。CTIは、業務経験の差を補完してくれるため、お客様ごとに合わせたきめ細やかな対応が可能となります。導入は、企業規模に関わりません。小規模から大規模まで、どの様な電話対応業務も改善できます。

本件に関する詳細は、弊社営業までお問い合わせください。



安心できるデータ活用を!

自社にファイルサーバを設置していない企業様、収支報告書や顧客データなど、社内でデータを一元管理したいと思ったことはありませんか? またサーバを自社設置している企業様、専任の管理者不在で普段の機器管理やトラブル対応時に困った経験はございませんか?

弊社のオンラインストレージサービスである「Oensクラウド BizBox」を利用すれば、今まで各個人が管理していたデータを社内で一元管理が可能です。データは堅牢かつセキュアな「剣データセンター」にてお預かりします。Active Directoryをご導入のお客様の場合は、自社の組織に合わせてフォルダへのアクセス権限もユーザ側で簡単に管理することも可能です。

また、「サーバを自社設置しながらもBCP対策をしたいな・・・」とお考えの企業様には、データのバックアップに特化した弊社の「Oensクラウド Backup」がおすすめです。自然災害や、ウイルス感染への危険性が増加している昨今、万一の備えとして事前のバックアップが重要です。バックアップをするか否かで、データ消失時の復旧スピードが大幅に変わってきます。本件に関するご相談は、弊社営業までお問い合わせください。

※オンラインストレージサービスとは?
クラウド上にディスクスペース(データ領域)を必要量作成し、ご提供するサービスです。

HCS 剣データセンター



HCS人のよこが

HCS 書道部 活動中!



Q. 書道部について教えてください!

書道部は「字を綺麗に書きたい!」という思いが誰よりも強いメンバーで構成されています。

数々の大会で受賞している素晴らしい先生を外部から呼びし、毎月課題をもらい、4種類の字体(楷書・行書・草書・隷書)で書いていきます。

Q. 書道の醍醐味は何ですか?

ときには太く、ときには細い線で表現したり、敢えて文字を崩してみたり…。書道は筆を自由自在に操らなければいけないので、とても難しいです。

頭で思い描いている通りにはなかなか書けませんが、書けば書くほど上達できるので、とても楽しいです!

Q. 書道以外でも親睦を深めていると聞きました。

書道の後には、必ずお茶会を開きます。ケーキを食べながら近況報告したり、一つの話題で議論したりして親睦を深めています。前は、美容院と床屋についてみんなで熱く語り合いましたね(笑)。次回は何かについて語り合うのか、今から楽しみです!



編集後記

北陸では、7月22日ごろに梅雨明けが発表されました。いよいよ本格的な夏の到来ですね。筆者はギリギリまで扇風機と共に暑さと戦っていましたが、ムシムシした暑さにはやはり耐えられず、7月より冷房を稼働させました! これまた不思議なもので、一度冷房を始動させるとこれまで耐えられた気温でも耐えられず、ついついリモコンのスイッチをON にしてしまいます。省エネが重要視されている現代ですが、屋内でも熱中症になるほどですから、適切な設定温度で冷房と共にこの夏を乗り越えたいと思います。

さて、筆者は7月にコミュニケーション研修とプレゼンテーション研修を受講しました。率直な感想ですが、相手に自分の意思を正確に伝えるのは非常に難しいですね。Newsletterも読者の皆様へ意思を伝えるツールのひとつであり、毎号毎号どのように感じ取っていただいているのかとても気になり不安になるところです。SNSのように読者から気軽にコメントをもらってみたいところですが…。少しでも読みやすい記事になるよう、来月号も奮闘しようと思います!

【お問い合わせ】

北陸コンピュータ・サービス株式会社
営業本部 営業推進室

〒939-2708 富山市婦中町島本郷 47-4
TEL (076)495-9824 E-mail ml-fair@hcs.co.jp

