



## 中越パッケージ株式会社様

紙加工品の製造・販売業。全国に8か所ある工場のうち、紙管を製造する「砺波工場」と再生紙管を製造する「伏木事業所」は、業務上密接な関係にあります。

## 導入事例 クラウドホスティングサービス

# 人手不要！事業を止めない、安心のサーバ管理方法とは？

クラウドホスティングサービスの活用により、サーバの運用リスクを軽減、さらに業務効率化に向けた基盤づくりに成功した事例をご紹介します。

取材協力  
北陸事業部  
砺波工場長 兼 伏木事業所長  
池永 英康 様

導入事例  
完全版を見る >>



### 課題

- ・負担がかかるサーバ管理
- ・ハードウェア障害のリスク対策

### 効果

- ・サーバの管理不要  
→ 本業の製造管理に専念！
- ・クラウド活用で「所有」から「利用」へ  
→ 機器の老朽化や更新の不安解消！  
→ 業務効率化への第一歩！

### — 検討のきっかけを教えてください —

伏木事業所の販売管理サーバが老朽化し、故障による業務停止リスクが高まったことがきっかけです。

サーバ不具合の際は、事象確認から修理依頼まで、副所長が対応していました。半日かかることもあったようです。製造責任者の時間が奪われていることも相まって、強い危機感を持ちました。



### — 採用の決め手を教えてください —

HCS さんからの提案内容が、業務効率化を見据えた、ムリのない2段階プランだっ

たことが決め手でした。第1ステップでは、サーバをクラウドへ移行し、喫緊の課題であるサーバ老朽化問題を解決、第2ステップでは販売管理システムの統合と業務の見直しを行い、販売-製造管理間の業務効率化を図る、という提案です。

### — 取り組みの効果はいかがでしたか？ —

業務継続の観点から、サーバをクラウド化したことにとってもメリットを感じています。管理面においても、サーバ維持のための雑作業が減り、安心していきます。

伏木事業所・砺波工場ともに、10年以上HCSさんの販売管理システムを利用しており、安心してお任せできました。

第1ステップ終了後、セキュリティ対策の観点から、親会社のネットワークにホスティングサーバを参加させる必要が出てきました。急なお願いでしたが、HCSさんには、専用ネットワークの引き込みから設定調整まで、細やかに対応してもらい、助かりました。

### — 今後の展望を教えてください —

第2ステップとなるシステム統合を、2023年春に予定通り完了できるよう進めています。

伏木事業所には事務員がいないので、発注から仕入・売上まで、販売管理システムの入力作業は全て、副所長が行っています。伏木事業所の経理部門を担う、砺波工場で作業を代行しようにも、異なる販売管理システムを使っているため、難しい状況です。現状を改善するには、両拠点のシステム統合が不可欠です。

加えて、製造日報の電子化による業務改善にも取り組みます。製造現場にタブレットを導入し、手書きの製造日報を廃止します。製造実績がリアルタイムで販売管理システムに反映され、紙からシステムへの転記作業が不要になるため、業務の効率化が期待できます。運用開始後の効果測定がとても楽しみです。



## お知らせ

## フレッシュな顔ぶれ勢揃い



4月1日、グループ合計36名の社員を新たに迎えました。同日、全新社員による「新製品・新サービス企画発表会」を開催。新人ならではのユニークで、斬新なアイデアが発表されました。

また、センターサービスの充実を目的に「情報セキュリティセンター」を「データセンター」と「BPOセンター」に分割するなど、組織改編も行いました。今後もお客さまの全力パートナーとして、魅力的なご提案ができるよう努めてまいります。

## 2022年度補助金情報！

国・県・市の2022年度中小企業支援施策が揃ってきました。企業のデジタル化推進による、競争力強化が狙いの施策は主に5つです。

①IT導入補助金(国)、②デジタル化設備導入支援事業(石川県)、③中小企業ビヨンドコロナ補助金(富山県)、④DX加速化補助金(福井県)、⑤生産性向上技術導入促進事業費補助金(金沢市)。

詳細は4月中旬までには公開される予定です。NewsLetterでも随時ご紹介いたします。

## HCSのよこがお

2016年度入社

SIビジネス本部 ITイノベーション部

みつやす かりん  
光安 夏凜さん

## Q. 業務内容を教えてください。

大手IT企業の30以上ある、ヘルプデスク(お問い合わせ窓口)の統合プロジェクトに携わっています。

私の役割は、お客さまの要望に合わせて、Salesforceに集約し終えたヘルプデスクの機能追加・改善をすることです。ヒアリング・提案から開発・テスト・リリースまでを、

月1回のサイクルで行っています。大変ですが達成感があります。

取得したSalesforce認定資格の知識も活かしながら、お客さまにより良いサービスを提供していきたいです。

## ※「Salesforce」とは？

中小企業から大企業まで、世界15万社以上が利用している、顧客管理(CRM)と営業支援(SFA)のクラウド型アプリケーション

## Q. 休日の過ごし方は？

美味しい料理を食べに、時々韓国に出かけていました。最近は海外になかなか行けないので、韓国料理を手作りし、旅行気分を味わっています。



## 編集後記

すっかり春めいて、各地から桜便りが届くようになりました。4年前植樹した弊社の若桜も少しずつ咲き始め、満開となる日が待ち遠しいです。

本号ではセキュリティセミナーについてご紹介しました。今年3月にEmotetによる被害が増えたこともあり、セキュリティ対策に関するお問い合わせが多くなっています。4月は新入社員を迎える時期でもあり、システム面の対策だけでなく、セキュリティに関する従業員教育も重要です。製品・サービスの導入や教育など、セキュリティに関するお悩みは、弊社にご相談ください。

(まつお)

## セミナー

## サイバー攻撃から自社を守る7つの対策とは？

Emotetやランサムウェアなど、国内企業へのサイバー攻撃が急激に増えています。

「どんな攻撃があるの？」

「自社に必要な対策は？」

そんなお悩みの解決に向け、ヒントを得られるセミナーです。

貴社と弊社だけの個別形式。貴社ではどのようにセキュリティ対策をしていくべきか、意見交換・個別相談も可能です。お気軽にお申し込みください。

## ＜セミナーの主な内容＞

- (1) 最近のセキュリティ脅威情報
- (2) 企業におけるサイバー攻撃と被害の具体例
- (3) 実施すべき7つの対策とは？
- (4) 貴社は何から始めると良いか？(個別相談)

≫ セミナーの詳細を見る



## 皆さまのご意見をお聞かせください

より役立つ情報掲載のため、皆さまの「気になる」「知りたい」コト、掲載記事のご感想などをぜひお聞かせください。

≫ 『HCS Newsletter ご意見箱』への投稿はこちら

全カパートナー



北陸コンピュータ・サービス株式会社

NewsLetter 編集室

TEL : (076)495-9824 HP : https://www.hcs.co.jp/