



## BCP 対策で会社の資産（情報）をしっかりと守り、業務効率化へ。

お客様：代表取締役 森下 幸蔵 様（株式会社モリシタ 様）

担当者：宮永 太嗣（福井キャノン事務機株式会社）

### Logitec Windows Storage Server+福井キャノンシステムサポート保守

#### ■ お客様プロフィール

お客様名 : 株式会社モリシタ  
所在地 : 〒918-8016  
福井県福井市江端町 6-37  
社員数 : 8名  
事業内容 : 園芸施設の設計・施工  
農業資材の販売・加工

#### 「福井の農業を支え続けた 49 年間の実績」

弊社はビニールハウスを含む農作物の栽培施設の設計・施工・販売および農業資材・農薬の販売をしております。おかげさまで今年創業 49 年目を迎えることができました。創業した当初は、農薬の卸売を行っていました。その後、農業資材の卸売とガラス温室の販売施工と事業を拡大し、現在ではビニールハウスの設計・加工・販売・施工が事業の大きな柱になっています。

#### ソリューション導入前の課題

## データのバックアップが、長年ほとんど手つかず状態でした。

株式会社 モリシタ 様では、園芸施設の設計から部材の加工、施工まで手掛けていらっしゃいますが、過去の受注案件に関する資料は、社員が使用している PC にそれぞれ保存されている状態でした。そんなとき、プライベート用に使用していた PC が故障し、保存していたデータが取り出せなくなりました。

#### Q: 導入前をご検討になられたきっかけは、どのようなものでしたか？

A: 故障した PC がプライベート用だったのですが、これがもし、会社の資産（情報）が入っている業務用 PC だったら？と考えたときに、きちんと対策をしておかなければと思いました。また、データのやりとりが USB メモリを使用していたので、不便さも感じていました。

#### Q: いつ頃、導入をご検討されましたか？

A: 5 年ほど前です。きっかけでした。

#### Q: 導入前に他社のソリューションと比較されましたか？

A: 長年、福井キャノンさんにお任せしておりましたので、他社とは比較していません。

## 日常的なサポートの積み重ねが、長年の信頼と実績に。

### Q: なぜ福井キヤノンから導入しましたか？

**A:** 先代の社長からのお付き合いなので、長年の信頼関係が大きいです。日常的なサポートについても、電話したらすぐに駆けつけてくれますし、福井キヤノンさんから購入した機器ではなくても快く相談に乗って下さるので、今後もずっと福井キヤノンさんだと思います。

### Q: 御社にとって弊社の担当者はどのような存在ですか？

**A:** 担当変更になったら困るくらい、弊社の社員も親しみを感じていると思います。気軽に相談できる存在です。いつもすぐに対応してくださっているので、安心感があります。



株式会社モリシタ様



## ソリューション導入後の変化

## 導入をきっかけに、情報セキュリティに対する意識が高まりました。



代表取締役 森下 幸蔵 様

福井キヤノンから導入させていただいたソリューション。導入後、株式会社モリシタ様の業務にどのようにお役に立てたでしょうか？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:** 重要データのバックアップが取れるようになったことが一番良かったですね。また、点在していたデータも一か所でまとめて管理することで、データのやり取りがスムーズになりました。

### Q: 導入後、お困りの点はございますか？

**A:** バックアップを取っていても、災害時には結局データがなくなってしまう可能性があるため、クラウドバックアップを検討しています。これについては現在ご提案させていただいているところです。

### Q: 導入時には想定していなかった、予想以上に良かった点を教えてください。

**A:** 単なるバックアップとしての考えから、ファイルを共有することでデータのやり取りがスムーズになりました。経年とともに入れ替える際には、当時は意識していなかったBCP対策についても検討するなど、大きな意識の変化につながりました。

### 株式会社モリシタ 様の目指されているビジョン

#### 地域密着型でお客様のご要望に柔軟に対応！

地場ハウスメーカーである弊社は、自社でビニールハウスの設計および材料の加工ができるため、きめ細かなご要望に対応できるという強みを生かして、専業農家様のご要望を常に製品に取り入れてきました。お客様の事業が発展継続できるようにお手伝いすることが弊社の経営理念です。

何世代にもわたって事業を継続されているお客様のお役に立てるように考え、行動し、今後も末永くお客様の事業発展に貢献してゆきたいと考えています。

### 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

当初は複合機のみのお付き合いでした。その後、お客様の業務内容、データーの保管方法等の問題点を確認させていただき、毎回、違ったアプローチでご提案させていただきました。今回はバックアップ導入の事例ですが、今後も業務全般、将来的なご不安を含めて顕在化されている問題点についてお客様と相談しながら解決に繋がられるようなご提案をしてゆきたいと思っています。



S&S 第二 ICT アドバイザー 宮永 太嗣

取材日：2017年2月17日